

本刊稿件除署名外均由秘书处撰编

主办单位:江苏省工商联玩具和婴童用品商会

编辑发送:商会秘书处

主 编:梅 萌 南通钰乐工艺玩具有限公司

副 主 编:(按姓氏笔画排序)

刁仁勇 江苏省广播电视总台(集团)优漫卡通卫视

王 杰 盐城奥凯工艺品有限公司

王金昌 扬州飞鸽工艺品有限公司

朱文如 镇江市天元玩具制造有限责任公司

刘 忠 扬州利达机动玩具有限公司

刘文波 连云港高华工艺品有限公司

刘自芹 江苏汇鸿国际集团中鼎控股股份有限公司

朱定郎 南京海蓓玩具有限公司

汤建忠 苏州亲泰儿玩具有限公司

李新明 江苏悦达进出口有限公司

张月勤 昆山市海进机械有限公司

林若庸 扬州雅伦玩具有限公司

柏云飞 江苏飞园未情科技发展有限公司

高 领 扬州高新玩具配件有限公司

徐雨祥 江苏弘业永恒进出口有限公司

韩朝东 南京朝晨纺织品实业有限公司

楚建平 南京三角洲玩具有限公司

编 委:

孙 要 深圳市捷通语音电子有限公司

杜 平 东台同创玩具有限公司

张久强 扬州磁扬工艺制品有限公司

陈爱和 扬州爱和工艺辅料有限公司

周兴玉 扬州嘉瑞琪工艺品有限公司

徐 军 扬州广泰化纤有限公司

黄茂荣 张家港市泾东针织毛絨有限公司

黄春华 泰州金日工艺礼品有限公司

王正明 王 焱 王 颖 孔令华 汤福坤

朱卫峰 杨军勇 杨跃英 李国年 李剑威

陈德春 郑 春 沈长征 尚启胜 胡 政

俞 俭 赵逸丹 徐福连 徐李华 夏长林

钱 锋 常少东 蔡学成 赖凌冷

Contents 目录

总第 46 期

2014/4

卷 首 语

P3 激发商会活力 积极融入改革

行业动态

P4 “江苏检测”助中国玩具走向世界

P5 “中国制造”深度参与世界杯

P6 扬州“绒花大师”为迪士尼定制礼品呆萌玩具

P7 广交会出口成交额同比下降 12.6%

形势分析

P8 工信部:当前中小企业发展面临五大问题

P8 中国制造商如何提升与国外客户的关系层次?

P9 传统工业企业如何应对 ICT 融合的挑战

商会动态

P10 厚德、崇文、实业、创新——江苏发布新时期苏商精神

P11 全国工商联召开落实企业投资自主权和示范项目第三方
评估电视电话会议

P12 省工商联十届四次常委会在宁召开

P13 省商会召开常务会长会议研究下半年工作

P14 关于优漫卡通卫视刁仁勇同志任省商会副会长的决定

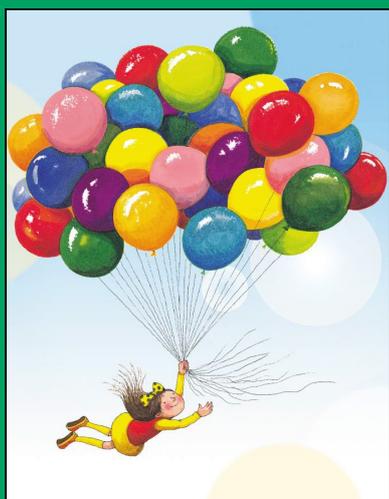
P15 会长梅萌走访邳州市嘉宝工艺品有限公司

P16 连云港玩具企业将有自己的商会组织

P17 探索管理创新 加强内控建设——泰州金日工艺礼品公司
管理创新促增长

P18 关于收缴 2014 年会费的通知

P18 高温预警



用人之道

人才是发展的第一要素,企业的竞争实际上就是人才的竞争。只有人才兴旺、事业发展,才是名副其实。人才比战略更重要。

责任编辑:王根生

文稿编辑:朱 涛

责任发行:朱 兰

热线电话:025-84826892

传 真:025-84825593

地 址:南京市中山东路 319 号

维景大酒店商务楼 A 座 201-202 室

电 话:025-84826890 84826892

传 真:025-84825593

邮 箱:jsstoys@163.com

网 址:http://www.easttoys.com

ICTI 园地

P19 关于防止暑假期间聘用童工的通知

玩具安全性

P21 新玩具国标立足国情接轨国际增塑剂被限用

标准法规

P22 欧盟修订 EN71-1 玩具机械和物理性能安全标准

P23 玩具出口香港 7 月有新规特别关注邻苯二甲酸酯

P24 国标委发布 4 项玩具安全强制性国家标准

焦点热议

P25 多数民营企业死亡的原因是制度摩擦

P25 美国制造业的“成本竞争力”正逼近中国

P26 国外买家心声企业知多少?

一位德国玩具采购商对中国厂家的真实“吐槽”

P28 中国仍有巨大潜力提升制造业竞争优势

P29 国外玩企专攻短板促发展

行业资讯

P31 江苏检验检疫“四轮驱动”力促外贸发展

P32 江苏工商出台支持非公有制经济发展意见

P33 前三月江苏信保短期险项下向出口企业支付赔款同比增长 82%

微信拔萃

P35 如何获取海外进口商的信息

P37 江苏拟发放 3000 万检验认证抵用券 帮扶外贸企业 提升外向型经济发展

P38 成功者的“鸡汤”没大用

P39 人生从一到十极其精辟

P40 把头抬起 把心放低



激发商会活力 积极融入改革

党的十八届三中全会明确指出“激发社会组织活力”，“适合由社会组织提供的公共服务和解决的事项，交由社会组织承担”，“重点培育和优先发展行业协会商会类……等社会组织”。这不仅体现了党中央国务院对包括各级各类行业商会在内的社会组织的高度重视，也为行业商会发挥优势，主动作为，参与全面深化改革并在改革中提升发展带来了千载难逢的契机。特别在“加快政府职能转变”的改革中，行业商会更因其独特的优势理应发挥好积极的推动作用，当主角、唱大戏。

商会是党和政府联系工商企业的桥梁和纽带，是政府管理非公经济的助手，特别是各级工商联组建或归其主管、或以团体会员名义参加的商会，因工商联职能的延伸，而天然地具有了参政议政、服务经济、政治引导、推进商会改革和协同社会管理的五大职能，这些职能的履行为商会参与改革提供了有效途径。

古今中外，商会在协调和处理政府与商人、商人与商人、商人与社会的关系中有着丰

富的实践。特别是进入新世纪以来，随着我国社会主义市场经济体制的日益完善和市场化进程的快速推出，商会组织参与政府职能转变的改革，发挥独特的作用越来越显现，也越来越成熟。参与招商引资、推进转型升级、创建地域品牌、协调劳资关系、协同社会管理等各项工作的开展，既锻炼了商会组织又形成了一定的工作经验，为商会参与改革提供了工作基础。

综上所述，在全面深化改革中，围绕政府职能转变，商会组织完全可以凭借其独特优势，主动作为，率先突破。作为玩具和婴童用品行业商会，要深入研究全面深化改革的战略部署，结合本行业的特点积极而又主动地寻找改革的契入点，工作的结合点，以主人翁的姿态，把要我参与变为我要参与，被动承接变为主动请战，积极组织广大会员，激发动力，形成合力，全力支持改革，全面投身改革，践行现代社会组织制度改革，推动商会组织的全面发展。

“江苏检测”助中国玩具走向世界

刚过完六一,又遇到巴西世界杯,紧接着还有青奥会……走进江苏检验检疫局轻工产品与儿童用品检测中心,只见各个实验室一派繁忙,成批的各型各色玩具堆满了检验台。“当前,国际市场针对玩具的技术壁垒不断出台,我国玩具出口企业面临的压力与日俱增。我们的使命,就是为中国玩具顺利通关并抢占国际市场先机提供技术支撑。”江苏轻工中心的负责人说。

最严指令也有中国元素

一年前,号称“史上最严”的《玩具安全新指令》在欧盟各国正式实施,这一标准让玩具的生产要求达到“与食品相差无几”。这犹如在我国玩具出口企业的面前挡了一座难以逾越的高山。

作为国内首家通过国际认可的玩具与儿童用品检测实验室,江苏轻工中心的检测范围覆盖全国 20 多个省份,检测结果在国际上更是具有很高的权威性。为了能够无缝对接欧盟的玩具安全新指令,该中心早在标准起草阶段就与欧方人员一起沟通研讨。“检测标准一出来,我们的检测方法也随之研究出来了。”

同时,该中心还一直密切关注国际上发布的新指令、新标准,超前研判,未雨绸缪。针对去年 7 月开始执

行的欧盟玩具安全新指令化学部分,该中心第一时间成立科技攻关小组,通过跟踪研究,研发出了快速筛选和精确分析相结合的先进检测方法。其中,运用 ICP-MS-IC 联用测试玩具材料中六价铬的方法,检测限量比欧盟建议的 HPLC 与电感耦合等离子体质谱仪联的灵敏度高出 10 倍,该方法得到了欧盟玩具标准起草小组专家的高度认可,最终被欧盟玩具标准采用。

据悉,2013 年全年,江苏轻工中心共出具权威检测报告 1.95 万份,为中国玩具顺利走向国际市场提供了“通行证”。

知己知彼赢取国际话语权

一直以来,江苏轻工中心把参加国际能力验证活动和比对试验,作为促进自身建设、改进和完善检测质量控制体系的有效平台。得知欧盟组织《纺织品和皮革中 AZO 测试》、《塑料中邻苯二甲酸酯的测定》、《玩具中迁移元素》等 IIS 国际能力验证活动,以及《PVC 材料中有有机锡的迁移》和特定元素的迁移等比对试验,该中心立即组织人员参加,在国际上展示了高超的验证检测技术水平,为中国的第三方检测在国际市场上赢得了话语权。

此外,在中欧玩具安全研讨会、《欧盟消费品安全公共管理与技术性贸易措施的探讨与应对研究》课题研究会和《全球化背景下的技术性贸易措施》目录研讨会等一系列国际技术交流活动场所,也都能看到江苏轻工中心的身影。通过一次次与欧盟专家进行深层次的合作交流,拓展了玩具信息渠道,并牵头承担了中荷玩具产品安全风险评估工作。目前,该中心的检测品种覆盖了玩具、童车、文具、儿童服装、婴儿护理用品、纺织品、塑料制品等多个领域,出具的检测报告得到世界各国和



地区的广泛承认。

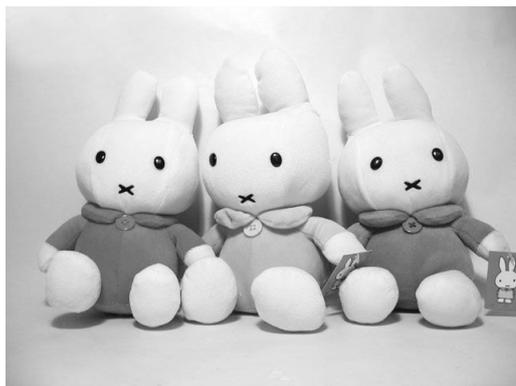
信息接力提高企业破壁能力

美国最大的玩具商美泰公司，曾连续三次宣布在全球召回近 2100 万件中国生产的问题玩具。事件随即被国外媒体和舆论渲染，并引发了中国玩具出口乃至“中国制造”的信任危机。然而，当欧盟消保委员库内娃实地考察了扬州玩具产品质量检测把关后，库内娃由衷地赞叹道：“在这样一流的国际实验室检测出来的玩具，可以信赖。”

江苏轻工中心用事实再次证明，唯有技术才是真正的实力。但检测的实力并不能代表中国玩具的质量水平。于是，该中心把目光转向了源头。他们通过走访玩具出口企业，加强与企业的沟通合作，了解企业生产和质量把关情况，把玩具生产、销售的技术、消息和国外最新要求等传递给企业。该中心还组织专家编写《开拓美国市场指南》、《玩具安全与快速检测》、《欧盟玩具

新法令解读》三本专著，送到出口企业的手上，让玩具出口企业如鱼得水。

随后，该中心又制定了定期收集、发布《技术性贸易措施最新通报》和《国外通报不合格产品信息汇总》的制度，及时剖析遭欧盟、美国通报的玩具典型案例，向企业通报国内外同类产品监督抽查情况，供企业借鉴和参考，提高企业的破壁能力。



“中国制造”深度参与世界杯

中国足球再次无缘世界杯，但中国商家却早已成功打入世界杯。南非世界杯上响彻绿茵场的呜呜祖拉，90%以上都是由中国企业生产。而本届巴西世界杯，“中国制造”阵容更是豪华。小到比赛用球、球迷围巾、吉祥物，大到比赛场馆能源设备、球场电子大屏幕，来自中国企业的产品正共享着世界杯经济的红利，也借此进一步提升“中国制造”的含金量。巴西世界杯吉祥物 FULECO(福来哥)是由中国企业制造并向全球营销，这是中国企业首次直接从国际足联获得世界杯吉祥物的官方授权。2013 年 6 月，杭州协程实业有限公司经过多轮角逐，最终成为由国际足联官方授权的巴西世界杯吉祥物官方制作与销售授权商。杭州协程实业有限公司销售总监黄昆仑表示，该公司从世界杯官方拿到的授权产品包括吉祥物长毛绒玩具、3D 玩偶、钥匙链、派对产品和汽车配饰 5 大系列，杭州协程也是除巴西本

土企业外吉祥物长毛绒玩具和 3D 玩偶的全球唯一授权商。“我们拥有开发权、定价权、销售权，目前已有来自 39 个国家和地区的代理代销订单”，黄昆仑表示，“相比南非世界杯吉祥物几毛钱的生产利润，此次中国企业拥有定价权，利润可以比单纯接受普通订单高出 2 至 3 倍。”世界杯提高了中国传统制造业的含金量，与此同时，掌握高精尖技术的中国企业也开始走进世界杯，打造中国高端制造的影响力。作为巴西世界杯 8 大赞助商中唯一的中国企业，英利绿色能源控股有限公司将为比赛场馆提供可再生能源解决方案。英利绿色能源美国公司董事总经理罗伯特表示，“英利致力于帮助巴西和国际足联，举办一届史上最绿色最环保的世界杯足球赛。”可以预期，随着中国企业的发展壮大，中国制造参与世界杯的深度和层次会不断深入、上升。



扬州“绒花大师” 为迪士尼定制礼品呆萌玩具

美国迪士尼公司在全球拥有若干个主题乐园。在这些儿童乐园中,除了各种游乐设施外,儿童用品、家居用品、毛绒玩具等周边产品也是全球闻名。昨日,记者便从市工艺美术行业协会了解到,在迪士尼众多的毛绒玩具中,pom-pom小玩具这个品类便出自扬州一位从事绒花制作的工艺美术大师杨家惠之手。

实地探访

巴掌大玩具纯手工制作

昨天上午,记者来到为迪士尼公司生产 pom-pom 小玩具的扬州市佳惠工艺品有限公司。pom-pom 小玩具其实也是毛绒玩具的一种,只不过它的个头非常小,长度只有五六厘米。

在该公司包装车间里正堆放了不少成品,所有的玩具均采用米老鼠、跳跳虎、史迪奇等迪士尼卡通造型。据该公司总经理杨家惠介绍,pom-pom 小玩具的制作工序主要是将大型的短毛绒材料裁成手掌大小,并粘合成各种迪士尼的卡通造型,然后向其中充入泡泡棉,最后再为卡通造型粘贴五官。“因为 pom-pom 小玩具实在太小,有的五官甚至需要借助镊子才能夹起,所

以基本上所有的操作只能是纯手工制作。”

杨家惠说,现在公司拥有近 60 名员工,生产的 pom-pom 小玩具囊括了迪士尼 200 多个不同的卡通造型。现在包装车间的这批货共有十多万,明后天就将发往日本。“美国迪士尼在全球多个国家都有分布,而由我们生产的 pom-pom 小玩具主要供货给日本。”

广交会邂逅

意外接到迪士尼大单

在即将运往日本的这批货中,记者留意到,每箱产品都贴有迪士尼专属的镭射防伪标签。“没有迪士尼公司的授权,这些玩具造型没人敢生产,更不敢出口。一旦被发现,就是侵权行为。”杨家惠说,与迪士尼这个大客户的结缘还得从 2000 年的广交会说起。如今,因为他们的产品质量过关,现在已经取得了对方的免检资格。

2000 年,杨家惠和丈夫带着自己生产的绒制品去参加广交会,吸引了多家外贸公司前来洽谈。“反正外贸公司有订单过来我们就正常接单,至于生产出来的玩具最终销往哪里,并不清楚。”杨佳惠说。

“我只记得过了一段时间后,有家外贸公司拿来不少卡通图纸,要求我们设计成 pom-pom 玩具的造型。为了接到这个大单子,我熬了好几个通宵,经过反复的修改,最终的样品总算得到了对方的肯定。”杨家惠说,也直到这时她才知道,这个单子竟来自于大名鼎鼎的迪士尼公司,而他们也通过这笔定单拿到了迪士尼的独家授权。“后来据我了解,pom-pom 玩具的授权在国内仅我一家。”

供货十年

因质量与守时获免检资格

别说是全国,就是扬州生产玩具的企业也不计其数,为何迪士尼偏偏看中这个产值规模只有 400 万元的小公司呢?杨家惠认为,质量、价格、守时是他们为迪士尼连续供货近十年的“三要素”。

据了解,可以制作 pom-pom 玩具的材料很多,可是杨家惠却坚持采用高价格的进口短毛绒为原料。对此,杨家惠解释说,玩具越小,对材料的手感要求就越高。其他材料虽然看上去和进口短毛绒没太大区别,但是在手中把玩的时间一长就能发现,进口短毛绒更耐脏,而且即便是下水清洗,毛也不会塌掉。

因为是纯手工制作,“用工荒”也一直困扰着杨家惠。为了按时交货,有时杨家惠也不得不提高每件产品的加工费支付给工人。“加工费涨了,可是产品的出厂

价是早就和对方签约的,不能擅自提价。没办法,为了履行合同,只能自己吃点亏。”

杨家惠说,不过也正是因为质量过关、准时交货和价格稳定,才让他们不但能够定期接单,每单都保持在十多万个的数量,而且还获得了产品免检资格。

大师转型

还为欧洲定制圣诞礼品

在采访中记者了解到,杨家惠其实还有一个身份,那就是江苏省非遗项目——绒花制作工艺的传承人。

杨家惠从十几岁就开始学习绒花制作工艺,目前是绒花工艺的江苏省工艺美术名人。“绒花工艺非常复杂,往往一件作品至少要花费三四个月。不过由于市场的萎缩,现在专职做绒花的人寥寥无几,而我也在制花的同时逐渐转型。”

杨家惠告诉记者,一开始她是转做绒鸡产品,专门出口欧洲。可是因为绒鸡产品的销售期仅有复活节、圣诞节期间,再加上价格非常低,所以几乎很难盈利。

“一年下来,绒鸡仅有年终时候的订单较多,根本留不住工人。我只能再次转型,做起了玩具。”杨家惠说,扬州是毛绒玩具之乡,玩具企业非常多,想和他们竞争,只能发挥自己当年做绒花的优势,那就是专攻造型别致、做工精细的手掌玩具。不过,这也为后来迪士尼 pom-pom 玩具的订单打下了基础。

广交会出口成交额同比下降 12.6%

刚刚闭幕的广交会传来消息,出口成交额同比下降 12.6%。一些参会企业尽管使出了浑身解数,可到手的订单仍不尽如人意。令人不解的是,为什么世界经济复苏加快、外需有所改善的这些利好未能在广交会上体现呢?

综合分析,在近期外贸出口异常的背后,有正常因素也有非正常因素。正常因素如这几个月世界经济回升幅度不够大,尚不足 1 个百分点;回升快的主要是发

达经济体,新兴经济体仍增长乏力;外需回升在外贸出口上完全体现需要有一个时间差。非正常因素则主要在于,去年 3 月内地对香港的异常贸易垫高了基数,单月增速陡升 92.9%,今年 3 月这个异常贸易因素消除后骤降 43.6%,由此直接导致整个外贸出口负增长。如果剔除非正常因素的影响,一季度出口就是正增长。尽管如此,我们仍然不能低估出口形势的严峻性。

工信部： 当前中小企业发展面临五大问题

针对当前中小企业发展面临的主要问题，工业和信息化部表示，总的来看，我国经济运行处于合理区间，中小企业总体保持平稳发展，但小微企业存在的困难仍然比较突出。主要有：

一是生产成本上升较快。尤其是人工成本上升较快，统计局调查显示，“用工成本上升”已成为小微企业经营面临的最突出问题。此外，土地、房租、物流成本近年来也增长迅速，多项成本过快上涨挤压了小微企业利润空间。

二是市场需求不足。小型企业 PMI 已连续 25 个月位于临界线下方。国家统计局数据显示，截至 3 月末，中小企业产成品存货 2.01 万亿元，同比增长

13.46%，增速比上年全年提高 4.9 个百分点。

三是融资难融资贵仍困扰企业发展。部分无法获得银行贷款的小微企业转向民间借贷，更增加了财务成本。

四是税费负担重。小微企业反映，虽然近年来出台了多项税费减免优惠政策，但政策门槛还比较高，受惠面还比较窄，力度还不够大，负担依然较重。

五是转型升级面临较多困难。市场机制倒逼企业转型升级的作用显现，广大小微企业认识到粗放的发展模式已难以为继，转型升级迫在眉睫，但是由于缺少资金、技术、人才、管理等要素支撑，转型困难。

中国制造商

如何提升与国外客户的关系层次？

由于人民币近几个月来快速贬值，原材料和工业投入品价格下降，中国制造业成本出现了大幅下跌，这使得中国的制造商们恢复了靠价格竞争的能力。但清华-卡内基全球政策中心的韩实认为，中国制造商与其继续走价格竞争的老路，不如趁此机会将盈余用来与西方客户建立更具意义的关系，并借此创造出独特价值。韩实指出，由于旅行价格和签证问题，中国供应商过去很少与他们的客户直接接触，这使中国供应商很难面对客户真正的担忧。例如，供应商是否有能力在为特殊的最终用户定制的产品上制造出特定的美学效果，达到专门的卫生标准。西方客户所关心的其他问题

还包括，中国制造商的生产计划是否与发达国家的一样精确，以及中国制造商的设计、管理以及融资能力是否能与发达国家的合格供应商相提并论。供应商与客户之间肤浅的关系意味着，找到创造性的解决上述问题的方案几乎是不可能的。腾出资金来建设客户关系，是中国制造商应该认真考虑的事项。出差去美国时，和美国客户看一场棒球、打一场高尔夫等等，都是不错的选择。只有通过充分交流，制造商才能精准地满足客户需求，提升自己的服务档次，将“中国制造”打造成真正的国际品牌。

传统工业企业 如何应对 ICT 融合的挑战



随着 LTE、云计算、物联网等信息通信技术的逐步兴起和应用,信息技术与通信技术相融合,已成为最前沿的概念和领域——既 ICT 融合。事实上,ICT 融合已无处不在,物与物,物与人、人与人之间的连接日益紧密,人们的生活习惯、工作习惯也都被 ICT 融合潜移默化地改变着。一个更智能、更快捷的数字化时代正在悄然到来。

在新技术浪潮推动下,从事 ICT 融合解决方案的提供商在不断接受挑战的同时,传统工业企业在 ICT 融合的技术浪潮推动下又会如何应对呢?令人欣喜的是,目前大多数传统工业企业与 ICT 融合解决方案提供商已达成共识,大量面向工业企业 ICT 融合的解决方案也如雨后春笋般陆续问世。

对任何一个工业企业而言,一个成功的行业 ICT 融合解决方案需要特别关注如下两点:一是通过行业信息化建设帮助企业提高生产管理效率,二是通过行业

信息化建设降低管理和生产成本。较为专注 ICT 融合的先鋒企业捷思锐科技建议工业企业部署基于 IP、WIFI、或 3G/4G 网络的多媒体融合通信平台,利用先进的多媒体融合通信技术,将工业企业现有的各种通信、业务系统如模拟通信系统、数字集群系统、视频监控系統、作业指挥系统等统一融合在多媒体融合通信平台上,达到系统间的互联互通、信息共享,可以使企业管理人员快速了解到各系统反馈的信息,对收集反馈的信息集中处理分析,达到关联部门快速响应,提高企业生产管理效率;利用先进的多媒体融合通信技术,将企业现有的各种通信终端统一接入到通信平台(如对讲设备、视频监控设备、智能终端等)集中管理和调度,管理方无需多增加投入,就可以对企业内部通信终端统一下达指令、也可以快速采集、调取生成环节中现场终端采集到的价值信息,做到终端信息的集中接入与管理,实现工业企业物联网的智能化改造,降低通信沟通成本。



厚德、崇文、实业、创新

——江苏发布新时期苏商精神

5月23日,江苏省工商联、江苏省总商会正式发布“厚德、崇文、实业、创新”为新时期苏商精神,这是作为江苏省委、省政府负责联系服务全球苏商的工商联组织的首次发布。

“厚德、崇文、实业、创新”作为苏商精神的表述简洁精练,平实易记,它既传承了苏商的优秀传统文化精神,又体现了苏商的时代要求,同时也融入了新时期江苏精神的精髓。应该相信,广大苏商将会在新时期苏商精神的激励下,焕发出更加强劲的活力和创造力,争取新的业绩,赢得新的辉煌,将谱写中华民族伟大复兴中国梦的江苏篇。

所谓“厚德”,是指践行社会主义核心价值观,秉持爱国、敬业、诚信、守法、贡献的优秀建设者精神和“义利兼顾、以义为先”的核心理念,自觉履行社会责任。

“崇文”是指延续“儒商”的基因,汲取多元先进健康的文化理念和助思善学,睿智敏行的文化品格,注重企业文化建设,尊才重智,不断提升企业家的文化素质和修养。

“实业”是指传承近代苏商“实业报国”的优良传统,发展和壮大经济,坚持诚实、务实、求实精神,以做强做优企业为目标,夯实企业根基,打造百年老店(厂)。

“创新”是指弘扬“三创三先”的新时期江苏精神,坚持科学发展、创新驱动,推动机制创新、科技创新、管理创新、商业模式创新,为加快江苏省创新型省份的建设贡献力量。

江苏省工商联负责人表示,新时期苏商精神是对苏商特有气质的归纳、传承和弘扬。在深入学习贯彻党的十八届三中全会和中共江苏省委十二届六次全会精神、开展非公有制经济人士理想信念教育实践活动、开创江苏民营经济发展新局面的重要时刻,新时期苏商精神的发布,对于促进全省非公有制经济健康发展和非公有制经济人士健康成长、深入开展理想信念教育实践活动、推动江苏民营经济实现新发展新跃升具有重要的现实意义。





全国工商联召开落实企业投资自主权和示范项目第三方评估电视电话会议

6月20日,全国工商联召开落实企业投资自主权和示范项目第三方评估电视电话会议。此次会议是按照国务院对稳增长、促改革、调结构、惠民生政策措施落实情况开展全面督查的总要求,就全国工商联受国务院委托承担的“落实企业投资自主权,向非国有资本推出一批投资项目”政策措施落实情况开展第三方评估工作进行工作部署。全国政协副主席、全国工商联主席王钦敏出席并讲话。全国工商联副主席黄荣就评估工作的主要内容、参考依据、评估方式以及工作要求等做了全面部署和详细说明。会议由全国工商联副主席庄聪主持。

王钦敏说,这次督查是新一届政府成立以来,对政策措施落实情况开展的第一次全面督查。目的是通过督查,推动各项政策部署和政策措施尽快落到实处、取得实效,树立言必行、行必果的施政新风,对政策措施

落实不力的,实施责任追究,严肃问责,努力破除政策措施落实中的体制机制障碍,让人民群众真正得到政策措施带来的实惠,有效提升政府的公信力和执行力,为确保督查取得实效。国务院对督查工作提出了明确要求,即情况要看到,现场要走到,群众要问到,问题要找到。王钦敏强调,此次督查工作决心之大、力度之大、要求之高,都是以往少有的。他要求工商系统参加此次评估工作的全体同志要准确把握这次督查的目的和要求,切实做好此次评估工作,交一份客观、公正、高质量的报告。

省工商联主席许仲梓、党组书记杨勇、副主席何其昌以及省直属商会秘书长在江苏省分会场参加了会议。我会秘书长王根生代表省玩具和婴童用品商会参加会议。



省工商联十届四次常委会在宁召开

6月21日,省工商联十届四次常委会议在南京举行。此次会议的主要任务是深入学习省委书记罗志军在全省民营经济发展表彰大会上的讲话,推进改革创新,服务“三个转变”,引导广大民营企业坚定信心、持续奋斗,为开创我省民营经济发展新局面贡献力量。省工商联常委组成人员、省直行业商会会长参加了会议。我会会长梅萌代表省玩具和婴童用品商会出席会议。

许仲梓主席在讲话中回顾总结了上半年全省各地工商联开展工作的情况和做法、经验,分析了当前我省经济运行情况和民营经济发展态势,对下半年工商联主要工作作出了安排。许主席指出,刚刚召开的全省民营经济表彰大会体现了省委省政府对工商联工作的高度重视,对江苏民营经济将起到极大的鼓舞和推动作用。在当前和今后一个时期,深入贯彻落实全省民营经济表彰大会精神,是全省工商联工作的重中之重,要将

会议精神贯彻落实好,全力以赴推进民营经济健康发展。

杨勇书记在讲话中就全省各级工商联组织和非公有制经济人士深入组织学习、贯彻落实全省民营经济表彰大会精神,不断深化“四信”教育实践活动,提高“四信”教育的针对性和有效性,以及切实加强思想政治工作,结合企业发展的实际,有针对性地开展,努力形成非公经济人士思想政治工作的长效机制,积极引导广大非公经济人士争做优秀社会主义建设者等重点工作提出了明确要求。

会议期间,省工商联还组织与会人员参加了由中央统战部、全国工商联、中国光彩事业促进会、新疆自治区党委、自治区人民政府、新疆生产建设兵团共同主办的“中国光彩事业南疆行”项目推进大会,使企业家们对新疆的投资环境、投资政策有了进一步的了解。

省商会召开常务会长会议 研究下半年工作

6月21日,省玩具和婴童用品商会在南京召开常务会长会议,商讨下半年工作。会长梅萌、常务副会长汤建忠、王杰及秘书处全体人员出席会议,商会老同志胡兴根应邀出席会议。

会议由商会会长梅萌主持。

梅萌会长首先介绍了出席江苏省工商联十届四次常委会的会议精神。梅萌说,省工商联十届四次常委会议回顾了上半年的工作情况,着重对下半年工作作了部署。我商会应按照省工商联的要求,深入学习罗书记讲话精神,积极贯彻落实、推进改革创新;深入开展理想信念教育实践活动,强化对新时期“厚德、崇文、实业、创新”苏商精神的宣传,提升江苏企业家的整体形象。省商会应加强自身建设与行业自律,提高公信力和影响力,承接政府职能转变,承担公共服务,推动行业

组织积极参与社会管理,积极探索商会服务会员企业的新途径、新方法,强化服务功能。

会议决定聘请江苏省广播电视总台(集团)优漫卡通卫视营销总监刁仁勇同志为省玩具和婴童用品商会副会长。

会议认为下半年应主要做好以下工作:

- 1、根据多位理事会成员的提议,重走广东积极学习广东玩具企业创新管理经验。(再定)
- 2、摸底调查会内企业参加全国轻工商会赴新兴市场俄罗斯考察学习活动。
- 3、积极吸纳新会员入会,壮大省商会的会员队伍,联系拜访中江轻纺公司等知名企业。
- 4、走访连云港市玩具企业,协助其成立连云港市玩具商会加入省商会行列。

会议对近期秘书处工作提出了批评与帮助。

梅会长认为,为巩固和加快商会的发展,秘书处的工作应适应形式的变化,加强工作的责任心与主动性,积极创新服务,以饱满的工作态度准备承接政府职能的转变,梅会长要求秘书处人员应严格要求自己,加强自律行为,建立考勤制度,正规化作息时间;应主动了解国际、国内、商会内的企业情况、发展趋势;增加专业知识,及时把握国际、国内、省内玩具企业行情;工作要有计划,每月、全年的工作计划要让会员企业早知道,早



做安排,并做到计划的落实。

常务副会长汤建忠、王杰也对秘书处的工作提出希望和要求。

商会秘书长王根生代表秘书处在会上表态。王根生说,刚才各位会长在会上提出的批评、帮助是对秘书处的爱护,秘书处的人员要做到严格要求自己,坚决克服工作中存在的问题,对会长们指出的问题要进行反思,做到有则改之无则加勉,努力找出工作中的不足和差距,要努力搞好创新服务,多多探讨政府职能转变后的商会服务功能,多向其他先进商会学习、取经,以饱满的工作热情服务于会员企业,要多走访会内企业,掌握第一手资料,及时反映会员企业的实际情况,要把商会秘书处建成一个活动的形象窗口,努力提升省商会的形象、档次和影响,以积极的姿态做好政府职能转变后的商会服务。



关于优漫卡通卫视刁仁勇同志 任省商会副会长的决定

理事会各位领导及全体会员:

为加强省玩具和婴童用品商会的组织建设,增强促进省玩具和婴童用品商会在行业中的影响力,在征得本人同意,经2014年6月21日常务会长会议研究决定,聘请江苏省广播电视总台(集团)优漫

卡通卫视营销总监刁仁勇同志任江苏省玩具和婴童用品商会副会长。

江苏省玩具和婴童用品商会
二〇一四年六月二十一日



会长梅萌走访 邳州市嘉宝工艺品有限公司

7月9日,省商会会长梅萌带领秘书处一行走访了邳州市嘉宝工艺品有限公司,商会老同志胡兴根应邀参与了走访活动。

嘉宝工艺品有限公司创建于2006年9月,主要经营软体毛绒玩具的生产、加工、销售,公司占地面积28000平方米,生产车间5000多平方米,公司现有设备300台配套,员工200多名,拥有先进的生产设备和完善的检测、检验手段,曾经是邳州市最大的玩具生产企业。

嘉宝工艺品有限公司总经理魏中原介绍说,嘉宝曾是一家辉煌过的玩具企业,因受欧债危机的影响,企业订单减少,企业利润大幅降低,盈利能力下降,导致资金周转不灵;因人工成本的上升,企业内部管理的陈旧,导致目前企业举步维艰。目前企业处于半停产状态,迫切需要新的血液来挽救企业的经营。

商会会长梅萌与魏中原总经理进行了详细的沟通交流,并为嘉宝公司如何走出困境出谋划策。梅会长说,企业要搞好经营,首先应强化管理,在细节上下功夫,尤其是要加强人员的管理,应制定详细的计件计工资制度,尽量压缩人工成本;在质量上下功夫,减少返工率;在技术上要创新管理,充分发挥管理人员的工

作积极性、主动性进行技术革新,减少浪费成本。要从原材料、设备的采购、销售渠道的管理以及人员的聘用等多方面的细节上采取壮士断腕的手法,做伤筋动骨的改革,下狠心重新进行洗牌,只有这样,企业方能重新步入正常的轨道。

梅会长强调说,玩具制造业的普遍问题是处于价值分配链的低端,在国际分工中多数任人宰割。作为玩具企业关键是要做好产业价值链的延伸,只有向两头延伸,如原材料采购、研发、物流、仓储、销售网络、品牌等,才能创造出现代制造业,从而走出困境,做大做强。梅会长说,嘉宝的困难,省商会将引起关注,将尽可能地帮助嘉宝工艺品有限公司,希望嘉宝公司完善各项制度,从严进行企业管理,积极采取自救措施,尽早让企业走出困境。

据了解,邳州嘉宝工艺品有限公司位于京杭大运河和东陇海铁路交汇处,西距徐州60公里,东距连云港85公里,南距徐州观音机场45公里,北边与日照、青岛靠近,交通便捷,环境优美,劳动力资源丰富,当地民风淳朴,吃苦耐劳,是劳动力密集型企业较为理想的投资之地。

连云港玩具企业 将有自己的商会组织



连云港玩具和婴童用品协(商)会进入筹备阶段。7月7日,省商会常务副会长汤建忠、副会长刘文波、商会老同志胡兴根及商会秘书处一行与连云港市检验检疫局及连云港市工商联、赣榆区工商联等政府相关部门进行了磋商、沟通,就成立连云港市玩具和婴童用品协(商)会达成共识,连云港市相关部门表示,全力支持连云港玩具企业成立连云港市玩具和婴童用品协(商)会。

连云港市目前有玩具企业 50 多家,主要生产毛绒玩具,是继我省扬州“毛绒玩具之乡”后出现的又一个毛绒玩具生产基地。随着经济社会的蓬勃发展,玩具企业在连云港的数量增多、实力增强,连云港地区迫切需要一个代表形象的“组织”,依靠得力的坚强后盾,提供发展后劲的“娘家”,连云港高华工艺品有限公司、连云港亲泰儿玩具有限公司、连云港永盛工艺品有限公司联合发起成立连云港玩具和婴童用品协(商)会,既为在连云港的玩具企业搭建起一个交流合作、发展共赢的平台,同时也将促进玩具企业与政府有关部门之间的联系;贯彻政府意图,承担十八届三中全会后的政府职能下放后的部分责任;规范企业经营行为,维护行业经营秩序,树立江苏玩具的品牌形象。将极大地促进在

连云港玩具企业的发展后劲。

据发起人介绍,2014 年是玩具企业攻坚克难的机遇年。新的机遇会带来新的发展、新的成功。新成立的协(商)会将攻坚克难,牢记宗旨,搭建平台,争取各级政府和领导的有力支持,除了要做好各项服务工作,将寻求商会发展的突破口,倾听诉求,高效服务,切实为会员排忧解难;充分扩大交流和合作,开展内容丰富、形式多样的服务和招商活动,力求打造开拓创新、团结和谐的一流商会。



探索管理创新 加强内控建设

泰州金日工艺礼品公司管理创新促增长

5月29日,商会秘书长王根生、办公室主任朱兰来到泰州金日工艺礼品有限公司,与公司董事长黄春华进行了亲切的沟通、交流。

泰州金日工艺礼品公司是集研发、制造、出口为一体,以布艺类软件玩具、家居礼品类产品为主的专业制造商和出口商。产品以中高档为主,有圣诞系列、情人节系列、复活节系列、婴儿系列、常规系列、益智系列、家居礼品系列等,远销欧美、日本等十几个国家和地区。

公司董事长黄春华介绍说,产品质量是企业生存的基础,公司本着以“质量求生存、精品争效益、创新谋发展”的方针,建立了一整套严格的质量管理体系。从产品的设计开始到原辅材料的采购,产品的试生产、批量生产、半成品、成品直至最后的整理包装出运,实行责任到人全过程质量跟踪和检验控制。

据了解,近年来,泰州金日工艺礼品公司不断完善内控建设,将规范运作的要求贯穿于日常生产经营的始终。探索管理创新,梳理和优化了业务流程,明确了各级人员权限,将业务置于透明、严密的全流程体系控制之下,实现了管理的规范和高效,实施清理整合,优化资源配置,将有限资源集中到更具发展潜力的业务上面,为优质业务发展提供支持和保障,有效地增强了企业的发展后劲。

据悉,金日工艺礼品公司从公司发展战略的高度,从主业的稳健发展,从适应市场化、国际化的企业经营环境要求,拓展发展空间,持续强化业已形成的竞争优势,不断强化新品的研究开发,近两年,申请并获得批准的国家专利近百项,每年都携大量新品参加广交会、香港玩具展等国内外专业展会,公司效益得到大幅增长,有效地摆脱了受金融危机影响的阴影。

关于收缴 2014 年会费的通知

理事会各位领导：

省商会 2014 年会费收缴工作已经开始。考虑到社会物价上涨因素和商会自身缺乏经营性收入的实际,为保持商会工作的稳定,会费标准仍保持不变,继续维持往年的水平。

即:会长 30000 元/年,常务副会长 15000 元/年,副会长 13000 元/年,常务理事:7000 元/年,理事:2500 元/年)。

请理事会各位领导积极按时做好会费收缴工作,为共建全省玩具行业平台做一份贡献。

会费收缴的银行账号是:

户 名:江苏省工商业联合会
账 号:099022200201000505
开户行:民生银行北京西路支行

户 名:朱兰
卡 号:6228480392981498117
开户行:中国农业银行南京云锦路支行

请缴纳会费的各位领导和会员,将银行回执及时传真给省商会秘书处(传真:025-84825593),以示缴费凭据,秘书处有专人负责,按会费金额提供省工商联监制的会费收据。

以上情况,特此通知,敬请办理。

(商会秘书处)

高 温 预 警

近日,江苏 27 市县发布高温预警,多数市县温度将达 37°以上,全省气温全线飘红。这次高温,也是中东部今年以来范围最大、持续时间最长的一轮高温天气。

目前,正值玩具企业生产繁忙之际,各企业应采取各种措施积极做好防暑降温工作,应保证开水供

应,有条件的企业应开足空调、风扇让员工在舒适的环境中工作。可根据企业实际情况,采取换班轮休的方式,缩短工人的连续工作时间,不安排室外露天作业工人加班,应积极贯彻落实江苏省《防暑降温措施管理办法》,提高警惕、谨慎对待,切实保障劳动者的身心健康,力争做到“双赢”。

关于防止暑假期间聘用童工的通知

(工厂聘用和管理学生工的指引)2014年7月1日

致 ICTI“关爱”程序(ICP)认证工厂：

每年许多工厂都会在暑假期间聘用学生工以应对生产高峰期及解决劳动力不足的问题。在过往的工厂审核中我们也发现由于个别工厂管理体系失效未严格审查学生工的年龄，导致审核中发现有童工冒用他人身份证件甚至使用伪造身份证件在工厂工作的情形。由于使用童工违反了 ICP 的零度容忍政策，这些工厂的 ICP 证书已被立即终止。

鉴于此，ICTI“关爱”程序提醒各工厂：在暑假期间会出现大量省内外在校学生（其中可能不乏未满 16 周岁的少数民族或东南亚国籍的童工）以“实习”、“勤工俭学”为名来到各工厂短期务工的情况，各工厂应谨慎招聘暑假期间的学生工，严格审查未能出示身份证原件、提供虚假身份证、身份证照片与本人明显不符，或身体特征疑似童工的学生工，防止不慎聘用未满 16 周岁的童工。

再次重申 ICTI“关爱”程序有关童工的零度容忍政策：若在审核中发现工厂聘用了 2 名或 2 名以上的童工、或明知其年龄不足仍故意聘用童工的情况，工厂的 ICTI 证书将被立即终止。自终止决议之日起，工厂须等待 6 个月才能重新申请 ICP 认证。若工厂未能及时解救童工并提交相关证据，或发现工厂提供的解救童工证据系伪造，工厂的 ICP 证书将被立即终止且此后的重新申请将被永久拒绝。

此外，ICTI“关爱”程序对暑期学生工有以下特别要求，望工厂知悉及符合：

1. 若暑期工年满 16 周岁但未满 18 周岁，工厂必须

依据未成年工保护的相关法律法规，如：只安排未成年工在无毒无害工作岗位，工厂出资为其安排未成年工健康体检等。

2. 暑期工工资标准必须不低于工厂所在地最低工资标准；

3. 工厂必须保留暑期工的人事记录(入职档案、身份证、年龄证明等)、考勤记录及工资支付记录；

4. 工厂必须将工资直接支付给暑期工本人；

5. 劳务中介费用或学校老师代表的生活费用必须由工厂支付，而不应转嫁给暑期工；

6. 在工厂招录暑期工的合同期间，工厂务必确保劳务中介或学校老师代表不可向暑期工收取任何费用(包括报名费、学费、交通费等)以及扣押暑期工的任何有效证件(包括身份证、学生证、毕业证等)；

特此通知!

国际玩具工业理事会“关爱”程序





考虑到学生工是较为特殊的人群，为指引工厂正确使用学生工，以符合法律法规的相关要求、防范使用童工的风险和其他责任风险，此“指引”从招聘和管理两个环节，列举工厂容易忽视的注意事项。

招聘阶段应注意的事项：

1. 审查义务

1 审查学校办学资格和学校与学生的关系，以避免“黑学校”或“不法中介”

请查明以下文件：

- 1) 学校的办学执照，防止无证中介冒用
- 2) 在册学生的学籍信息，防止学校滥用职权派遣非在校人员

2. 三方协议

1 学校、工厂和学生需签订三方劳务协议，以约束三方权利和义务，其中注意事项有：

- 1) 规定学生工年龄必须符合 16 周岁以上
- 2) 规定工资直接支付给学生工，不得以保管、抵扣学费的名义由学校代为收取
- 3) 规定工资给付符合当地最低工资标准
- 4) 其它与学校有关的费用如：管理费、交通费等不得在工资中代扣
- 5) 规定学校或者工厂应给学生工购买单独或集体商业人身意外保险，并确认此保险能够弥补因在工厂工作发生的工伤/事故给被保险人造成的经济损失

3. 年龄审查和信息登记

1 信息登记要点：

- 1) 在册学生的学籍信息：学生号、班级
- 2) 学生工的紧急联系电话和联系人：父母

3) 学生工的家庭住址

1 身份审查要点：

1) 伪造身份证：照片与本人符合，但身份证件是伪造的。工厂应通过身份证鉴定仪等科技手段来验证第二代身份证的真伪；

2) 借用身份证：身份证件是真的，但照片与本人不符合。工厂应通过不定期的面谈，来核实员工本人年龄及身份，以及员工是否能长期持有有效身份证原件；

3) 疑似童工：若相貌、个头、声音怀疑是 16 周岁以下，应与其父母人联系确认其真实年龄；

4) 误招用童工与故意招用童工将有一样的严重后果

管理阶段应注意的事项：

1 性骚扰、强迫劳工、劳动效率

1) 学生工有些是女生。应注意提供性骚扰方面的防范培训与沟通渠道；

2) 在强迫劳工方面，加班应遵照学生工自愿加班的意愿，留存自愿加班记录；不得扣押学生工本人的任何有效证件(包括身份证、学生证、户口簿等)

3) 在劳动效率方面，学生工的工作效率与准确率可能会低于平均，工厂需适当调整生产考核指标

1 健康安全

1) 提供岗前培训，其中必须包括辨认危害因素如：危险区域、机械设备、化学品等；

2) 若学生工年满 16 周岁但未满 18 周岁，工厂必须依据未成年工保护相关法律法规，如：只安排在无毒无害工作岗位，工厂出资为其安排健康体检。

1 心理影响

1) 在宿舍室友配对方面，考虑学生工兴趣和意愿；

2) 在现场工作方面，建议老员工与学生工之间多言语沟通；

3) 在业余生活方面，建议工厂和老师组织学生工熟悉周边地区、体育比赛、娱乐或访谈；

4) 在消费心理方面，建议工厂和老师引导学生合理支配其劳动所得

如对本通知有任何查询请与我们联系：asia@icti-care.org



新玩具国标立足国情接轨国际 增塑剂被限用

近日,质检总局、国家标准委批准发布了规范玩具安全的4项强制性国家标准,对玩具安全的基本规范、机械与物理性能、易燃性能和特定元素的迁移4个方面提出了新要求。该系列标准由2003版《国家玩具安全技术规范》修订而成,将于2016年1月1日起实施。

记者了解到,今年“六一”儿童节期间,国家质检总局、国家标准委联合国务院妇女儿童工作委员会办公室、工业和信息化部、国家工商总局、中国消费者协会等单位共同开展玩具安全新标准宣贯活动。全国副省级以上消费者协会(委员会,下同)积极配合,通过新闻宣传、网站专题等方式,向消费者普及玩具安全新标准知识,提请关注涉及安全的相关内容,以便科学合理选择,加强社会监督,规范行业发展,保护儿童健康安全权益。

增塑剂被列为限用物质 与欧盟一致

儿童是玩具的主要消费群体,我国对玩具质量和安全标准非常重视。截至目前,我国共有玩具国家标准31项。

新标准对儿童的保护更为全面严格,扩大了标准适用范围,标准既适用于设计或预定供14岁以下儿童玩耍时使用的玩具及材料,也适用于不是专门设计玩耍、但具有玩耍功能的供14岁以下儿童使用的产品。同时,新标准加强了对声响、机械部件、燃烧性能等安全指标的要求。对于公众关注的增塑剂,新标准也将

邻苯二甲酸二丁酯(DBP)等6种增塑剂列为限用物质,限量要求与欧盟相同。

新标准立足国情接轨国际

新标准在立足我国国情的基础上,参考了ISO 8124《玩具安全》国际标准,并借鉴了欧盟的相关指令和标准,主要技术指标与国际标准一致。

此外,新标准还以保障安全、健康为目的,将《玩具安全》修订为系列标准,第1部分是基本规范,要求所有供14岁以下儿童使用、具有玩耍功能的产品都应符合本标准要求,消除安全“死角”;第2-4部分是通用安全要求,在第1部分的基础上,针对玩具机械与物理性能、易燃性能、特定元素迁移等危害类型,提出更为具体的安全要求和检测方法,技术指标更为“贴身”适用。



玩具机械和物理性能安全标准 欧盟修订 EN71-1

欧盟发布玩具机械和物理性能安全标准 EN71-1:2011+A3:2014, 将于 2014 年 10 月 1 日起生效。

主要变化如下:

1. 新修订将纸和纸板分别定义

纸被定义为克重小于等于 $400\text{g}/\text{m}^2$ 的纸产品; 纸板被定义为包括纸卡、硬纸板和类似纤维素纤维材料并且克重大于 $400\text{g}/\text{m}^2$ 。

2. 36 个月以下儿童使用的玩具——小部件

a、纸板玩具和部分是纸板的玩具。主体不能是小部件。在 25N 力值的拉伸试验下不能脱落出小部件。其他滥用测试后也不得产生小部件 (如扭矩, 50N/90N 进行拉伸, 跌落, 冲击, 压力和浸泡试验等)。

b、毡制品, 弹性织物和经弹性处理的线不包括在“织物”中, 并且不能被认为小部件。

3. 包装——塑料袋

开口直径 $\leq 380\text{mm}$ 的塑料包装袋也要求平均厚度至少达到 0.038mm , 但是仅适用于面积 $> 100\text{mm} \times 100\text{mm}$ 的包装袋。

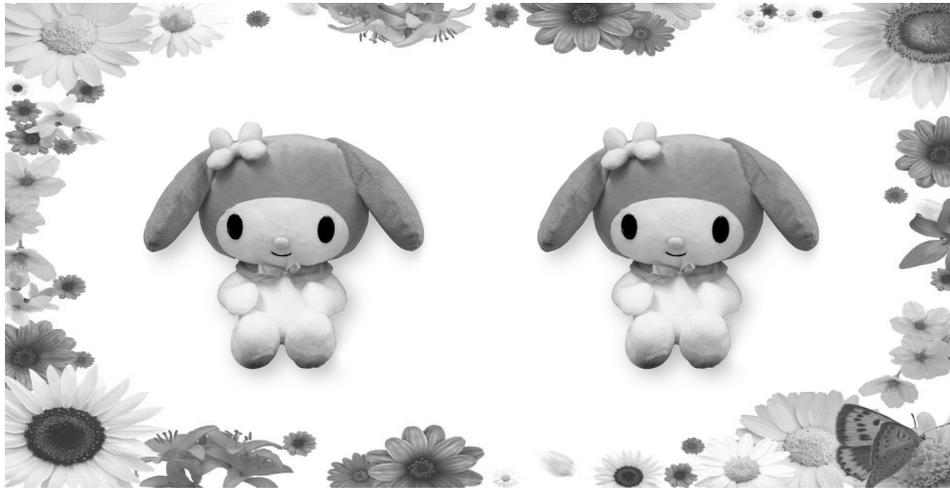
4. 警告语——易读性和可见性

a、印刷的警告语应该考虑最新及优良的现行标准, 基于 ISO/IEC Guide37 和 CEN/CENELEC Guide11 的消费品指南。

b、保证警告语清晰易读的关键点包括: 警告语应处于一个明显的位置, 可以被消费者一眼看到; 字体颜色应与图案、背景颜色对比明显; 使用简单易懂的字体 (即没有规定最小的字体); 不使用高光泽度的或者透明的表面; 避免使用太多的文字; 分隔警告语与其他产品, 以免混淆重点; 如有不同语言, 应清晰并有明显区分。

5. 磁性材料——磁应计 (高斯计)

市场上可用于测试玩具中磁通量的磁应计 (高斯计) 的范围被扩大并精确说明。





近日,香港特区政府修订了《玩具及儿童产品安全条例》,扩大了“儿童产品”的范围,对产品的识别标记、双语警示或警告、六种邻苯二甲酸酯的限量提出了新的要求,新规例于7月1日起正式生效。惠州出入境检验检疫局提醒本地玩具企业做好四方面工作。

惠州地区目前有出口玩具企业68家,其中出口到香港的企业32家。2014年1至5月,辖区共出口玩具5442批,货值7304.7万美元。主要产品为电动玩具、塑胶玩具、布绒玩具等,主要出口到香港、美国、欧盟等国家和地区。惠州出入境检验检疫局通告辖区玩具出口企业,提醒企业做好四方面的工作,及早应对,避免不必要的损失。

首先,高度重视新规例中对邻苯二甲酸酯的监控要求。此前香港特区政府对玩具及儿童产品中的六种邻苯二甲酸酯的限量没有做出要求,此次规例的制订出台,出口香港特区的玩具产品需要特别关注产品中的邻苯二甲酸值的含量。

其次,加强出口玩具敏感原材料的管理,建立真实完善的敏感原材料管理台账,严格敏感原材料索证验证机制,确保采购合格原材料。

第三,加强生产过程的监管和成品的检测。积极改进生产工艺,严格按产品标准落实检测,完善企业质量管理体系,确保输港玩具及儿童产品安全质量符合要求。

第四,出口玩具企业在与外商签订外贸合同时要注明产品安全卫生质量要求和相关责任,并留存合同书面材料,避免出现责任纠纷时处于被动的局面。

玩具出口香港 7月有新规 特别关注邻苯二甲酸酯

安全强制性国家标准 4项玩具



质检总局、国家标准委近日发布4项玩具安全强制性国家标准,新标准对儿童的保护更为全面严格。

截至目前,我国共有玩具国家标准31项。此次新标准对儿童的保护更为全面严格。新版系列国家标准扩大了标准适用范围,既适用于设计或预定供14岁以下儿童玩耍时使用的玩具及材料,也适用于不是专门设计供玩耍、但具有玩耍功能的供14岁以下儿童使用的产品。新标准同时加严了对声响、机械部件、燃烧性能等安全指标的要求。对于公众关注的增塑剂,新标准也将邻苯二甲酸二丁酯(DBP)等6种增塑剂列为限用物质,限量要求与欧盟相同。

质检总局、国家标准委已经开展了该系列标准的宣传及培训活动。下一步,将深入玩具产业聚集区,面向企业开展标准宣传,并联合相关部门进一步扩大宣传范围,确保社会各界及时了解新标准情况,引导产业依标生产,提高产品质量,保障广大儿童的健康与安全。



免费刊登供求信息

凡我会会员单位、企业需刊登原材料、玩具辅料、配件及专用设备供求转让信息,请发往商会秘书处,《江苏玩具》将给予免费刊登。如需在《江苏玩具》封二、封三、封四上做广告,仅收取一定的成本费用。
(商会秘书处)

多数民营企业死亡的原因是制度摩擦

中国搞改革开放近40年,市场化和发展民营企业是重要特征和经难。不过,中国民营企业的发展至今仍很艰难。有统计称,全国每年新生15万家民营企业,同时每年又死亡10万多家,有60%的民企在5年内破产,85%在10年内死亡,其平均寿命只有2.9年。与之相比,美国企业的平均寿命则长达40年。在万通地产的冯仑看来,造成多数民营企业在成长过程中死亡的原因,不是市场竞争,而是体制摩擦。中国在不同的阶段,有不同的体制摩擦方式。以房地产调控为例,国家平均每年出台5个文件,每个文件管两、三个月,体制摩擦很厉害。再比如国家发改委要求房子明码标价,曾经抓出江西一个房地产公司示众,结果这个公司最后死掉。这是体制性摩擦造成的伤害。再以融资为例,民

营企业跟国有银行的合同关系、博弈关系是不公平的,行政命令一来,说停贷它就停贷,说收贷它就收贷。冯仑称,国有银行违约咱不敢起诉,但咱违约是要死的,因为国有银行和咱是两个不对等的主体。很多民营企业在历次调控当中,都被一刀切的信贷政策和政策限制搞死了。造成民营企业死亡的原因中最主要的就是这种体制摩擦。很多老板成了这种体制摩擦的牺牲品,企业破产,自己则可能锒铛入狱。冯仑的经验是,最重要的避免死亡的方法,就是规避体制性摩擦,当体制转换、政策转换时,企业决不能死磕生扛。所以我才说,要听党的话,按政府要求办。这不是唱高调,而是保命的话,只有这样,民营企业才能跟理想的距离越来越近,而且还能坚持。

美国制造业的“成本竞争力”正逼近中国

波士顿顾问集团(BCG)近日调查25个主要经济体后发现,中国的制造业竞争力仍排名第一,但龙头地位受到威胁:美国的地位已攀升至第二,领先许多出口大国。韩国排名第三。

BCG评估的指标有四项:薪资、生产力成长、能源成本和汇率。运输成本不在考量内。过去几年里,中国制造业因为薪资上涨、汇率和能源成本提高,长久以来的竞争优势正不断减退,而美国则因页岩气产量增加,天然气价格降低、电价成本受抑制而竞争力不断提高。另外,员工生产力提高,薪资上涨压力小,也促成美国竞争优势回归。

BCG表示,与除了中国之外的十大出口国相比,美国整体成本低了10%到25%,已经与东欧差不多。美国

制造业从2004年起不断提升竞争力,进步幅度超过墨西哥、印度和荷兰以外的出口大国。当年中国的制造成本比美国少14%,如今只少5%。照这个趋势发展下去,到了2018年,美国制造成本将低于中国。

安邦咨询分析,过去十年来,中国工厂经调整后的劳动成本提高了187%,而美国仅增加了27%,同时人民币兑美元汇率也上升了超过30%。在我们看来,美国制造业过去低于中国的只是“成本竞争力”,在技术、劳动力效率等方面,都高于中国的制造业。现在中美两国制造业的“成本竞争力”越来越接近,这也意味着中国制造业要重新塑造竞争力了,中国的“世界工厂1.0版”必须尽快升级到“世界工厂2.0版”、“3.0版”,中国才能保持在世界市场上的相对竞争力。

在中国厂家感慨外贸经济不景气生意难做的同时,国外也有客户在感叹近年“与中国厂商的合作是越来越难。” Ralf Wikinsky,一位来自德国的玩具采购商,正是其中的代表。

Ralf Wikinsky,在德国从事玩具批发达十年之久。主营毛绒、木制、橡胶等玩具,他的玩具供应商包括江苏、广东等重要玩具产地。今年2月纽伦堡玩具展上,记者曾到其展位进行了采访。他与太太 Imke Buchholz

参加5月闭幕的广交会再次开展中国采购之旅,为此,记者再度相约进行采访,请他谈谈这些年与中国玩具厂家合作的感受,并提出具有参考价值的客户意见。

在滔滔不绝向记者“吐槽”的整整90分钟里,他多次强调,让他最感郁闷的不是逐年攀升的产品价格,而是对厂家的一些做法提出“不理解”和“为什么”。记者亦为之整理记录供企业参考。中国玩具生产企业,不妨认真聆听,仔细对照,看自己是否也“中枪”?



国外买家心声企业知多少?

一位德国玩具采购商对中国厂家的真实“吐槽”

口述:德国 LiLaLu 公司 Ralf Wikinsky

乱象一:不规范,乱报价

案例1:与中国玩具厂家合作,让我困惑的是很多厂家的产品价格不规范,没有统一的报价单,他们总是在按计算机。例如在广交会上,我自己问,是一个价;我太太问是一个价;我回头再问又是另外一个价。为什么会这样?我真是想不明白!

案例2:厂家试图保持价格平稳。但是在报价时,不同材质的产品都一个价,次等材料和优质材料的产品价格一样价,那就等于次等材料的变相加价了。比如,我们上海的一个供货商,有两个样品质量相差无几,但是价格却不一样。问对方原因,却无法解释。

案例3:在欧洲,我的订单越大,价钱会越优惠。但在中国,我下的订单越大,价钱反而越高。因为在德国,

如果两家公司第一次合作愉快,一般都会长期合作,客户“回头率”高,供应商的服务也会越来越好,价格也会越来越优惠。但中国的厂家并不相信这种生意伙伴之间的默契,担心客户第二年不会回来。

现在我和供应商价格谈判的筹码就是,我可以去其他厂家那里订货。但我不喜欢这样,不喜欢频繁更换供应商。

乱象二:不理解,装清楚

案例4:关于你之前问到的厂家服务是否有改善?我这里可以举个例子。就在10天前,我找了个厂家做一个新设计,并要求他们打板带到广交会上让我们带回去。就在昨天,我们去看板,其中一组是没问题的,另外一个出了点问题,他们当场就把问题记下来,当时问他们理解没有,他们都说懂的懂的。但事后,他们并没有把新样板带来,所以我们无法现场下单,因为我们没有

见到我们想要的样品。

乱象三：不解释，无理由

案例 5：关于货期，厂家一般都说没问题。但是他们经常无法如期交货，都要拖。一般情况，我们要赶上圣诞节销期，要 7 月底 8 月初出货，但是到 7 月底厂家才会告诉我们无法赶得及，那时我们已经没办法重新去其他厂家追加订单了。有时候，他们承诺我们 40 天后交货，但是经常要等到 90 天甚至 120 多天才能出货。这种情况在欧美几乎没有发生过，但是在中国，却是常有的事，尤其过去三四年经常发生。货物延迟，导致我们失信而损失了不少客户，但最终受害的还是厂家，因为他们会损失我们的订单。

想要索赔？想都别想！虽然在合同上有提出赔偿金额，但大部分都不会接受这些赔偿。这时候，他们就只能也只是道歉了。

乱象四：不靠谱，半成品

案例 6：关于产品之类，有的厂家还试过把半成品运给我们。产品质量不稳定，有时货物到了港口，打开查验的时候，我们会大吃一惊地发现——毛绒玩具的肚皮都没缝好！这种情况，在新老合作厂家都有出现过。

至于解决的办法，就是后来我们必须付高工资，请当地的工人帮我们完成后续的工序，每个工人的时薪为 10 欧元，成本相当高。每个毛绒玩具需耗时 15 分钟

来完成，换言之每件玩具的成本增加了 2.5 欧元。但每件产品原先的批发价却是 80 美分。我们必须这样做，且要按原价卖给客户，因为我们必须遵守合约，否则我们将会失去老客户。

优势：质优价宜性价比是王道

但我必须说明，且不得不承认的事实就是，尽管中国厂家有着各种各样的问题，但是中国厂家还是有他们的优势的。虽然质量比不上欧洲，尤其是德国的，但是相比起其他亚洲国家，质量还是非常不错的，价格也更为优惠。

比如，我们在泰国能找到和中国差不多质量的产品，但是价格却没有中国那么优惠。而在印度尼西亚，价格却偏高，质量不如中国，而且不好控制。

此外，中国厂家外贸经验足，沟通起来相对容易，通关文件处理起来也非常熟练。而这点是印尼做不到的，在印尼很多东西都做不了，而且，有的连什么是欧洲标准都不了解，我们还必须花时间去培训他们，生意合作太难了。

建议：

1. 信守承诺勇于负责

我觉得厂家要承担该做的工作，负起该负的责任。比如质量控制。

很多时候，我下单时已把我们的要求告知厂家，他们应该在发货前检查好质量。但是一些厂家却把检查质量的责任推给我们。有些厂家甚至在没有和我们确认样板的情况下（只是看了图片，而没有实物样品）就投入生产，结果产品就不是我们所要求的那样。

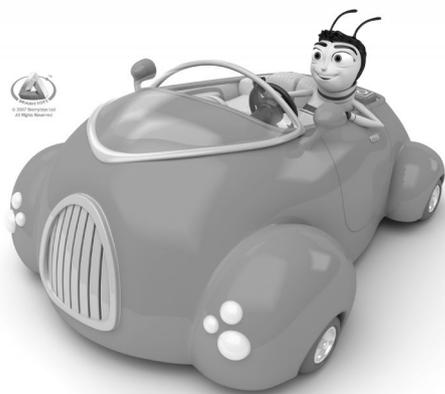
出了问题，有些厂家也只有道歉却没有任何解释。我希望厂家能负起相应的责任，比如，赔款，或者重新再生产。

2. 区别对待优质客户

我认为，厂家要学会分辨和优先照顾优质客户。并非订单越下越大的就是好客户，优质

客户是指在平时合作中，是否遵守相应的生意规则、沟通是否顺利、是否可以长期合作的客户。

因为只有客户有钱赚了，厂家也才有钱赚。但是中国的一些厂家只是想着为自己争取最大利益，而没有考



虑到客户。

3. 优化管理节约资源

现在有不少厂家说生意难做,我认为,其中的一个重要原因就是过去几年,在中国生意很好做,现在当他们遇到困难时,就缺乏应对的办法,比方说,如何解决人手问题,还有如何应对消费者等等。

有厂家抱怨成本上升,但却不懂节省成本。比如省电,他们不懂得按需开灯、开空调,不用时也开着。又比如,在中国,工人是计件算工资,所以工人干活就会非常快,这样并不利于质量控制。而在德国,工人如果要按计件的话,只有质量合格的货物才能获得工钱。如果包装出现问题,就要从他的工资里扣除损失,也就是20-50欧元的罚款。所以工人们工作时就会更仔细。我也曾向中国企业介绍我们的方法,他们采纳之后产品质量获得提升。

对于客户而言何谓服务?就是用心聆听客户的要

求,而不是在客户提要求的时候,一味地说能做到,而到头来却无法做到。其实中国许多企业并没有意识到他们自身的潜力。即使没有原创的思想,但却可以有原创的细节。

其实,我身边有不少朋友,对中国产品的印象还停留在劣质和山寨的旧有误区,正如他们无法相信像苹果系列的设备是产自中国的。因此,我也建议,中国政府应该在国外加大宣传中国的产品质量和形象,让外国消费者更真实地了解中国以及中国产品,消除误解。

结束语:国外客户为什么对厂家的一些做法经常提出“不理解”和“为什么”,无非是三点:一是信誉,二是质量,三是服务。正如本文所谈,针对客商,在保证质量的同时,讲究信誉,树立形象是关键,要充分聆听客户的要求,认真做好售后服务才是正道,生意才能做长久。请仔细阅读、分析本文,相信你有所启发。

(摘自《中外玩具制造》)

中国仍有巨大潜力提升制造业竞争优势

近年来,随着劳动力成本提高、人民币升值、原材料成本上涨等多重不利因素影响,企业生产成本不断上涨,低端制造业流出中国转战劳动力成本低的东南亚已经成为趋势。目前,中国大陆东部沿海地区工人月薪大约为500美元,而印尼则为300美元,越南250美元左右,柬埔寨服装业工人每月最低工资仅为80美元,孟加拉国每月最低工资标准更低至67美元。受廉价劳动力吸引,2013年5月中旬,福建20多家纺织企业近30位企业家到柬埔寨和孟加拉国考察纺织服装业投资;据北京商报统计,近期的半个月内,已经有不少于10家国内企业表达了向东南亚转移生产的行动和计划。纺织服装业企业抱团出走东南亚,引起一些媒体大发感慨,中国制造业已经失去竞争优势,东南亚将取代中国成为新的世界工厂!在安邦研究团队看来,下

结论为时尚早。中国目前拥有东南亚国家尚不可比拟的优势以保持投资竞争力。首先,在基础设施方面,中国的领先地位十分明显。仅从物流设施来看,截止2013年,世界排名前二十大的港口,中国独占9席。交通运输部去年首次发布的《中国公路水路交通运输发展报告》显示,我国公路总里程、港口吞吐能力、内河通航里程、全社会完成的公路客货运量、水路货运量和周转量等多项指标均居世界第一。其次,在产业体系配套方面,中国是全世界唯一一个拥有联合国产业分类中全部工业门类的国家。中国完备的工业配套体系,无疑是东南亚国家无法企及的。最后,最重要的是中国市场的巨大潜力。中国拥有超过13亿人口,随着我国经济逐渐由出口和投资拉动转向消费驱动,巨大的消费潜力将逐渐释放。这显然是东南亚国家望尘莫及的。

国外玩企专攻短板促发展

在国内玩具巨头纷纷涉足娱乐产业，或是向泛娱乐方向转型之际，国外玩具业巨头的策略却呈现出不一样的态势。他们根据自身在适应市场过程中所呈现出来的短板进行调整，以获得公司长足发展。

美泰

公司现状：

芭比风光不再整体业绩受累

从最近发表的2014年第一季季报可见：去年全球女孩玩具增长强劲的势头未能带动芭比娃娃销售止跌回升，大幅下挫14%，尽管其他女孩玩具品牌销售都有不同程度的上升，但美泰的全球净销售额仍受芭比拖累，下降5%。

从地区表现来看：北美地区的销售总额下降2%，北美以外地区则下降7%。娱乐部门的营收则下降8%。

但值得一提的是，在2013年的年报中，美泰公司在新兴市场的表现相当令人鼓舞。在中国的销售额几乎比前年翻了一番，而在俄罗斯，销售额几乎是前年的三倍。

核心策略：

依托收购涉足快速增长的积木领域

目前国际玩具市场上增长明显的玩具类别主要是女孩玩具和构建积木两大类。以拥有芭比、美国女孩等多个针对女孩产品线的美泰公司而言，要想扭转销售下降的局势，除了保持自身在女孩玩具方面的优势外，无疑需要从构建积木类下手，而美泰公司目前在这一市场的占有率还不到1%。因此，美泰在今年2月底宣

布收购在积木玩具领域仅次于乐高的美家宝公司，试图通过这一最为快捷省事的方式，来弥补自身的短板，并在近年来增长势头喜人的构建积木类别与乐高一较高下。

公司在2014年的其他策略还包括：针对持续增长的新兴市场，开展本土化的推广活动，积极提升消费者的黏连度及消费兴趣；继续深化2013年的多样化社交媒体策略，多种渠道了解消费者的想法，进一步拉动销售；新建男孩玩具品牌火线营(BOOMco)系列，这一举措是美泰近10年来首次新建男孩玩具品牌。

乐高：

公司现状：

坚持核心业务专注创新

过去3年，全球市场对构建玩具的需求一直在迅速增长。受益于此，2013年在全球玩具市场疲软背景下，乐高的销售额仍增长11%（按本币计算），在截至目前不到10年的时间内，乐高的收益翻了四番。按销售额计，超过孩之宝成为世界第二大玩具公司。

尽管乐高在游戏、电影方面都有涉足，今年年初上映的乐高大电影更是大获成功，但乐高集团仍然将主要精力放在核心业务——乐高积木的创新上。

集团董事长兼首席执行官Jørgen Vig Knudstorp表示：“持续在产品上进行积极开发和创新是我们成功的关键。”2013年的年报也指出，乐高每年开发的新产品都为公司贡献了约60%的销售增长率。

核心策略：



增加产能投资加强市场渗透

乐高未来的战略要求有以下几点：

保持现有优势，持续着眼于产品开发和创新。

加强全球市场渗透。4月底，位于上海的乐高区域总部正式投入运营，位于浙江嘉兴的乐高工厂在丹麦女王的主持下，也正式破土动工，并将于2016年投入使用，届时将供应日益增长的亚洲市场需求。以上种种措施体现了乐高集团对亚洲市场的重视。

利用数码潮流为核心业务服务，坚持核心不动摇。乐高坚信，即使在高度发展的数码信息化时代，乐高线下既动手又动脑、手脑互相配合的现实拼搭体验是其重要、无法取代的。

孩之宝：

公司现状：

女孩玩具增长势头迅猛

孩之宝2013年女孩玩具部门收入达到26%的增长，弥补了男孩玩具部门去年销售额下降22%的亏损，最终实现2013年全公司41亿美元的销售佳绩。

这一上升劲头在今年第一季度也获得良好的延续。得益于女孩玩具的强劲销售，孩之宝扭亏为盈。由于彩虹小马、小马国女孩和热火女孩产品线叛逆女孩(NerfRebelle)等数款玩具的热销，女孩玩具的销售额增长了21%。而其他门类的产品表现则相对逊色得多：其传统强势门类男孩玩具仅仅上升2%，游戏类和学前玩具类产品均下降4%。

此外，得益于去年年中收购电子游戏开发和销售商BackflipStudios，娱乐及授权业务增幅较为抢

眼，高达13%。

核心策略：

强化女孩产品线深耕市场

为锁定如今活跃的年轻女性群，孩之宝花费两年时间研发并不断扩展以《饥饿游戏》女主人公使用的弓箭为原型的叛逆女孩系列。该系列挂靠在热火品牌名下，堪称热火的女性版。

孩之宝如今正在通过孩子的喜好和生活方式选择等研究其消费心理，从而迎合同一年龄层不同性格孩子的口味。例如小马宝莉系列最新产品可让孩子自主参与玩具定制。而叛逆女孩系列产品也不仅仅是加上了粉色装饰的热火枪那么简单，它更多地是迎合了时下女孩子敢作敢为的一种心理特征。一些专家指出，此举或许有助于孩之宝产生更多衍生品牌和玩具类别。

此外，孩之宝今年会继续执行公司的长期计划，包括成本控制、品牌调整等。在优化运作基础上，节省成本支出；剔除低收益品牌，集中资源建设优势品牌。

记者观察

纵观上文，美泰收购美家宝、乐高专注产品创新、孩之宝加强女孩玩具产品线——三大国际玩具巨擘都是通过针对自身发展过程中所暴露出来的短板而进行弥补，来应对市场竞争变化，并且取得不俗表现。多年发展沉淀正业的经验令它们对自己对市场趋向有着更为深刻的认识。

因此，在行业出现某种热潮时，企业应该多一分冷静和思考，选择最适合自己的路子方为上策。

摘自《中外玩具制造》



江苏检验检疫“四轮驱动”力促外贸发展

江苏检验检疫局积极贯彻落实4月30日国务院常务会议精神,主动顺应当前江苏外贸从快速增长期向转型升级期转变的新形势、新要求,积极打造以“政策驱动、效率驱动、质量驱动和信息技术驱动”为核心的服务新举措,全力支持江苏外贸稳定增长、优化结构和转型发展。

一是以持续完善的扶持政策驱动发展。在风险分析和企业分类的基础上,江苏检验检疫局在全省各地大力推行检验检疫“直通放行”、“绿色通道”、“出口免验”等制度,大大缩短了货物通关时间。按照国家有关检验检疫减免政策要求,对自2013年8月1日起报检的所有出境货物、运输工具、集装箱及其他法定检验检疫物免收出境检验检疫费,2014年一季度累计为进出口企业减免各项检验检疫费2577.5万元。针对江苏面临沿海开发、“两带一路”建设、南京青奥会举办等重大战略机遇和国际赛事,江苏检验检疫局深入调查研究,积极向国家质检总局争取政策,日前相关扶持保障政策已陆续研究出台。

二是以便捷高效的通关机制驱动发展。在全国系统率先推广应用区域“集中审单”模式,成为全国首批5个中国电子检验检疫主干系统试点局之一,变“人审”为“机审”,24小时全天候工作,实现诚信企业“秒级验放”。开发应用“无纸化”报检平台,对符合条件的进出口产品实施无纸化报检管理,企业可以足不出户办理业务,减少了企业的人力物力消耗。推进各报检签证工作点实施“通报通签”,企业实现了“就近申报、就近放行、就近取证”,大大降低了企业成本。深化应用跨区域“直通放行”模式,每批货物可为企业节省48个小时,每个集装箱标箱可以节省代理、仓储、掏箱等费用100多元。积极争取国家质检总局政策支持,主动加强与口岸查验部门合作,推进一次申报、一次查验、一次放行“三个一”工作,缩短了查验时间,加快了码头周转,降

低了滞箱风险和通关成本,增强了口岸竞争力。2014年一季度张家港开展“三个一”试点以来,进口固体废物标箱量同比增加13%。

三是以科学有效的质量保障机制驱动发展。今年,江苏检验检疫局成立业务模式改革、检验监管机制改革、口岸核心能力建设等7个专项业务改革小组,探索创新检验检疫业务管理方式,谋求新的突破和成效。建立完善进出口信用管理和风险评估体系,加快从微观检验检疫向宏观质量监管转变。在出口玩具、食品接触产品等工业制成品中探索“合格假定”模式,强化企业责任意识,提升通关速度。积极推动出口工业产品质量安全示范区升级,苏州汽车零件、昆山自行车、常熟电子信息等成为国家级质量安全示范区,占全国总数的1/3,建成出口食品农产品示范区(基地)42个,去年实现国外质量安全问题零通报的佳绩。24个口岸通过国家质检总局进口粮食指定口岸初审,数量居全国第一。今年一季度,全省检出进境有害生物1231种、26650种次,其中危险性有害生物95种、3006种次,国家质检总局发布警示通报3次。

四是以畅通有力的信息技术支撑驱动发展。建立进出口产品质量分析报告制度,定期向江苏各级政府和外贸主管部门报送进出口产品质量状况分析报告,为找准质量安全方面存在的突出问题和薄弱环节,促进外贸质量和效益提升建言献策。建立检验检疫新闻发布制度,定期向媒体通报江苏出入境检验检疫情况和质量安全状况。充分利用“12365”平台、门户网站、信息简报等渠道,及时畅通检验检疫政策法规、国外技术性贸易壁垒、风险预警、国际疫情等重点咨询信息服务渠道。推动建立完善江苏电子口岸平台,实现口岸相关部门信息互换、监管互认、执法互助。加快检验检疫“e检通”开发升级,实现检验检疫流程再造,简化办事程序,加快通关速度,让出口企业更加通畅地“走出去”。



江苏工商出台 支持非公有制经济发展意见

为深入贯彻落实党的十八大和十八届三中全会精神，按照江苏省委常委会2014年工作要点的具体部署，江苏省工商局充分发挥工商行政管理准入职能作用，制定出台了《进一步支持非公有制经济发展意见》，积极鼓励和引导非公有制经济健康发展，进一步激发非公有制经济活力和创造力。

《意见》指出，全省各级工商部门要坚持权利平等、机会平等、规则平等，支持非公有资本进入法律法规未明确禁止准入的行业和领域，享受与其他各类投资主体同等的市场准入标准，将中央和我省出台的一系列鼓励和引导非公有制经济投资政策措施真正落到实处，为进一步拓宽非公有制经济投资的领域和范围营造公平公正、便捷高效的市场准入环境。

要鼓励和引导非公有制经济参与干线铁路及城际铁路、市域(郊)铁路、资源开发性铁路和支线铁路等公共交通基础设施、市政公用事业领域建设和运营。鼓励和引导非公有制经济进入养老机构、养老服务业、医疗机构、文化产业等社会事业领域，支持民间资本与其他资本按同等条件进入银行业，鼓励民间资本进入国防科技工业投资建设领域。

《意见》要求全省工商部门简化流程，支持企业跨区办理重组登记，支持企业自主约定注册资本数额和股东出资份额，支持公司一次性申请多项变更登记。公

司合并分立时增加股东、增加注册资本等其他登记事项变更的，只要符合《公司法》、《公司登记管理条例》等法律法规和公司章程的规定，可以一并提交相关登记申请，并按照国家总局内资企业登记材料规范的要求提交申请材料。鼓励和引导非公有制资本参与国有企业的改制重组，支持重组登记的公司前置许可证延期，为进一步支持非公有制企业兼并重组提供便利化的登记服务。

《意见》要求全省各级工商部门完善信息化建设，大力推进以电子营业执照为支撑的网上申请、网上受理、网上审核、网上公示、网上发照等全程电子化登记管理方式，提高市场主体登记管理的信息化、便利化、规范化水平。要充分利用信息化手段采集、整合市场主体基础信息和信用信息，及时准确地公示市场主体登记、备案、监管等信息和企业按照规定报送、公示年度报告和获得资质资格的许可信息，为政府职能部门和社会公众提供方便快捷的登记管理信息查询服务。要提升对非公有制经济市场主体发展动态的监测和分析能力，及时向社会发布民间投资的行业分布、区域分布、增长速度、结构变化、规模构成等动态信息，为投资者创业提供提示、预警，引导非公有制经济市场主体确定有利的投资发展方向，全力引导助推我省非公有制经济健康有序发展。



今年前三月，中国信保江苏分公司积极履行经济补偿职责在短期险项下向企业支付赔款金额超过 3600 万美元，同比增长 82%。其中，出口企业损失绝大多数是由海外商业风险导致的尤其是海外买家拖欠由此导致的，赔款约占全部赔款金额的 94.8%，导致出口企业受损的商业风险还包括买方拒收买方破产开证行拖欠和开证行拒绝承兑。出口信用保险的赔款主要集中在南美洲亚洲和欧洲地区。

区域局势动荡 海外买家拖欠风险上升

江苏一家经营化工产品的小型外贸企业在遭遇乌克兰买家拖欠后，也及时获得了中国信保的赔款。受乌克兰局势恶化影响，海外买家库存激增，无力支付货款。由于拖欠货款的乌克兰公司是外贸企业最大的海外买家，企业负责人焦急地表示，现金流受到很大影响，其在银行的各项贷款都面临无法按期偿还的危机，“如果这笔贷款成为坏账，公司就将面临破产倒闭。”考虑到该笔欠款对企业造成的巨大资金压力，中国信保江苏分公司于今年 3 月接到外贸企业的索赔申请后，第一时间上门了解案情，帮助企业积极准备索赔相关材料，4 月上旬，将 207 万美元的赔款划到企业账上，帮助企业成功化解了风险。

据中国信保专家介绍，海外买家拖欠的背后往往有更深层次的原因。如国家和地区局势动荡、安全局势恶化，会使得疲弱的经济表现雪上加霜。今年以来，由于政治和经济局势动荡，东欧、拉丁美洲、东南亚、非洲

前三月江苏信保短期险项下向出口企业支付赔款同比增长 82%



等地区的新兴市场国家普遍出现货币大幅贬值现象，导致上述地区国家面临的资金短缺困难加大，债务偿还压力加剧，使我国出口企业面临的海外政治风险和商业风险均有不同程度上升，特别是境外汇兑限制、买家拖欠风险明显升高。

强化保后服务 力助企业渡难关

面对一季度的国际政治经济形势，中国信保积极履行政策性职能，加强保后风险跟踪处置和理赔追偿服务。针对乌克兰、委内瑞拉等国的经济政治局势状况，中国信保迅速启动了特殊国别应急响应机制，合理引导出口企业关注海外局势动荡可能引发的系统性风险，进一步加强风险识别、跟踪和管控；同时，迅速安排海外渠道收集风险信息，深入了解买家所在国对外付汇的政策变化和操作注意事项，妥善应对货币贬值可能诱发的买方违约及汇兑风险。

据了解，今年以来，中国信保还面向出口企业发布国别风险、贸易壁垒、买方风险、银行风险等各类预警信息 40 余次。结合当前的国际政治经济形势，中国信保表示，还将进一步加大对新兴市场国家的宏观经济研究，及时进行国别风险跟踪和风险预警；并进一步提高理赔响应速度，提升客户服务水平，帮助出口企业在特殊时期顺渡难关。

四条建议防范出口风

今年以来，国际政治经济形势复杂多变。鉴于国家



和地区局势动荡，均可能诱发导致出口企业损失的政治风险和商业风险，中国信保有关专家建议出口企业积极采取以下措施以规避风险、减少损失：

第一，谨慎选择交易对象。利用政策性出口信用保险，筛选优质买家，以灵活的交易方式抢抓订单，合理规避收汇风险；同时，对局势动荡国家的买家，尽量采取相对安全的交易方式，缩短支付账期，降低风险发生概率。

第二，加强应收账款管理，合理出运。加强与买方日常联系，积极跟踪未到期贷款，在出现逾期或风险信号后，及时采取减损催收措施或委托中国信保介入追偿。若境外国家本币大幅贬值，导致银行付汇受到管制，投保企业应在中国信保的指导下采取措施控制风险，控制好出运节奏，避免集中出运。

第三，重视合同签署，保护自身权益。一是要明确真实交易对象，重视对中间商特别是实际付款义务方的资信评估。二是争取设置货权保留条款，即在未全部收回货款之前，保留对货物的所有权。三是可以在贸易合同中加入因汇率波动造成的风险共担条款，或采取其他金融措施防范汇率大幅波动风险。

第四，提高对进口国宏观经济运行及风险关注程度。根据中国信保提供的相关信息以及公共渠道信息，关注近期国别经济波动长尾效应下的买方违约风险。关注各国出台的针对中国的贸易救济、反倾销、反补贴等措施，并主动积极应对可能的内生性贸易壁垒风险发生。



如何获取海外进口商的信息

在出口商经常询问的问题中，如何与进口商联系的问题，总是排在首位。然而，实际上有关进口商的信息根本无法满足需求。寻找出口商名录是很容易的，通过印刷的、光盘和网络上都能找到。但准确的进口商名录却很难找到。

如何获取海外进口商的信息呢？

利用某些资讯网站数据库查找进口商名录。

我们可以利用一些能提供大量咨询的数据库，如 Euro CD-Book、Thomas Register、弗英荷资讯 (FirstInfo.com.cn)、ABC Euripe 以及邓白氏 (D&B) 和 Hoppenstedt 的数据库。

有些数据库提供的名录通常可提供详细的进出口数据，包括海关代码和交易量，但有关公司的信息几乎没有，通常都没有电话、传真、甚至都没有完全的地址。在实践中可采用的做法是一个调查员使用(其他名录，如公司名录、黄页、有关网站)来获得联系信息。

利用个人交际网。

个人交际网是最好的信息源。中小企业的执行人员通常喜欢利用他们的个人和工作关系来收集他们寻找的商业机会。给代理商的一个电话，与客户或服务供应者的一次交谈，参加一个专业交易会或者一次商业旅行都是建立商业情报网络和收集进口商信息的极好渠道。信息专家们常常忽视这些经过考虑的切实方法，而青睐于使用最新的信息技术。企业的经营者往往又错过了能帮助他们更新情报网络的商业信息书刊。很显然，关键问题在于很好地结合直接接触和信息查询的方法。

利用贸促机构。

当一个出口商难以找到进口商时，他要做的第一件事就是与合适的信息提供者联系。贸促机构如商业部、商会、行业协会可能回提供帮助。他们通常会在网络上有信息中心，信息资源名单、印刷的名录、光盘和数据。这些机构还会与他们的驻外商业办公室联系，那里经常会有一些进口商的名单。在发达国家的有 20 家国家贸促机构，并在发展中国家有对应的办事处。

利用目标国家的海关机构。

目标国家的海关机构通常是寻找进口商和他们商业兴趣的最好渠道。许多国家都不免费提供这种信息，因为商业数据是保密的。然而现在越来越多的国家的海关管理人员愿意提供这种信息，特别是当他们开始意识到销售有针对性的进口商信息可以成

在欧盟，随着国家壁垒的倾覆，银行已代替海关机构成为进出口信息的提供者。这一趋势值得关注，因为其他地区也会出现这种情况。

利用目标国家的进口商协会。

另一个重要的信息源是目标国家的进口商协会。





协会会员的名录通常可提供某一产品类别的详细而有用的联系信息。

各种行业市场调研也包括进口商名录。例如美使馆开发的国家贸易数据库(Nation Trade Data Bank)是一套为出口服务的全面的数据和文件资料,还有弗英荷资讯的 TradeFBI 系统,有光盘或上网 www.FirstInfo.com.cn 两种方式获得,他们也经常出版包括贸易交易商品的的分析报告和单项数据库。

充分利用互联网。

英特网的迅速崛起使其在短期内成为国际信息的聚集地,也可能因而产生一种错误的自满。仅靠掌握英特网查寻功能是不能获得完美的商机信息的。寻找商机的天分和愿意调查的决心同样重要。一个巴西瓷砖出口商的目标比如说是在中东,很可能找不到这一地区的出口商名录。由于建筑材料批发商通常也是进口商,巴西公司便可以与巴西在该地区的经商处联系。另外一个与进口商联系的例子是,一个罗马尼亚家具零件出口商开拓瑞典市场的经理。虽然瑞典可能没有家具零件进口商的名录,但出口商可以容易地找到在瑞典的大的家具生产商,他们有可能对此感兴趣。出口商可以查询瑞典家具生产商和出口商名录以获得相关信息。

寻找进口商的渠道包括:

- 贸促机构
- 海关数据
- 批发商名录
- 促进进口机构

黄页(电话簿中的商业名录部分)

海外经商处市场调查

商会专业交易会

进口商协会

商业洽谈服务以及他们的网页

大型电子商务网站供求信息数据库。如中国制造网(Made-in-China.com)上的 Offer Board,可以查找到买家发布的采购需求信息。同时,买家数据库也提供主动开拓市场的资讯。

总的来说,一个好的“侦察”会有许多途径获取信息,这包括:

首先应判断谁最有可能进口该产品。这主要靠积累的经验、联系以及对竞争情况的观察所形成的一般感觉和商业判断力。 字符串 4

然后使用出版信息查找当地的进口商和潜在伙伴名单。广泛使用英特网、名录、海关名单、商业洽谈机会、交易会小册子等一切可供信息的媒介来获取所寻找的信息。

最后,亲自调查最具潜力的合作伙伴。这包括拜访贸易办公室、进行实地市场调查、参加交易会或商业代表团以及查阅可靠的报告。

在每一个步骤上,特别是第二部使用英特网是很重要的。无论你是一个信息专家或出口商,最好的商业信息侦探都应具备下列素质:很好的了解信息的必要性

了解有关的重要信息源

掌握网络的查询功能

符合逻辑且很强的分析能力

容易与人接触,愿意开拓,其中最重要的是坚持不懈。

(梅萌摘自微信)



江苏拟发放 3000 万检验检测认证抵用券 帮扶外贸企业 提升外向型经济发展

为进一步推动江苏省外向型经济的健康稳定发展,促进江苏出口产业转型升级,江苏省商务厅、江苏检验检疫局联合开展“检验检测认证服务优惠活动”,切实减轻企业负担,全面提升服务外向型经济发展的水平和成效。

一、活动内容

向满足条件的企业发放“检验检测认证抵用券”,企业在江苏检验检疫系统的检验检测认证机构进行委托检测、体系认证、人员培训、出入境人员健康监测时,可使用“检验检测认证抵用券”冲抵一定数额的检验检测认证费用(不含国家法定检验费用)。

二、活动范围

(一)参加活动的检验检测认证机构包括江苏检验检疫局及其分支机构的全部检验检测认证机构。

(二)根据江苏省外贸产业发展的需求,本次活动重点面向以下类型的外贸企业:

- 1.江苏省出口企业优质奖企业;
- 2.江苏省各类产业创新科技联盟企业;
- 3.国家级、省级出口工业产品质量安全示范区内企业;
- 4.国家级、省级出口基地内企业;
- 5.江苏省重点培育和发展的国际知名品牌企业;
- 6.需重点扶持的小微企业;
- 7.新兴产业、惠农产业、转型升级产业的相关企业;
- 8.各市商务局和分支检验检疫局重点扶持的企业。

三、活动时间:

从2014年7月1日至2015年6月30日。

四、活动要求

(一)发放要求

1.本次活动共计发放“检验检测认证抵用券”3000万元。各分支检验检疫局及江苏检验检疫局直属检验检测认证机构的发放数额由江苏检验检疫局另行下发。

2.“检验检测认证抵用券”由江苏检验检疫局统一印制并加盖“江苏省检验检疫科学研究院”公章,各分支检验检疫局及江苏检验检疫局直属检验检测认证机构需在券面上再加盖检验检测认证机构公章后,发放给辖区内相关企业。

3.各分支检验检疫局及江苏检验检疫局直属检验检测认证机构应根据本次活动范围的总体要求,拟定本单位的“检验检测认证抵用券”发放对象和发放数额。

4.各分支检验检疫局及江苏检验检疫局直属检验检测认证机构应于7月10日前将“检验检测认证抵用券”发放到相关企业,同时将企业名单、券面编号和发放数额报江苏检验检疫局备案(请填写附件表格)。

(二)使用要求

1.企业可以使用“检验检测认证抵用券”抵扣的费用包括:委托检测费用、体系认证费用、人员培训费用、健康监测费用。

2.企业每次使用“检验检测认证抵用券”可以抵扣应付费用的30%。

3.“检验检测认证抵用券”只能用于向发放单位的检验检测认证机构支付费用时抵扣。

4.“检验检测认证抵用券”应在活动时间内使用,不得转让或换取现金,不与其他优惠措施同时使用。

(孔令传摘自微信)

成功者的“鸡汤”没大用

马云有句名言：“当你成功时，你说的所有话都是真理。”的确，无论古今中外，成功者都以为自己手握真理，特别爱煲“心灵鸡汤”，当然，他们也有这个资格，且销路一向不错。谁要不信，他立马可以现身说法：我就是最好的例子。颇像旧时街头卖大力丸的汉子。

不过，成功者的心灵鸡汤，即他们的经验体会、成功诀窍、人生感悟、励志名言，却未必对我们每个人都有用。毕竟，世上没有两片完全相同的树叶，个体差异，时空不同，机遇有无，投入多少，若被这些复杂因素一除，心灵鸡汤就可能立刻变得淡如白水。

李嘉诚是蝉联多年的华人首富，也是煲心灵鸡汤的大户与高手。记录他励志名言与成功经历的书有多种版本，且一直都很畅销，譬如，“只要有信心，人永远不会挫败”，这是讲信心；“因害怕失败而不敢放手一搏，永远不会成功”，这是讲勇敢；“勤奋是一切事业的基础”，这是讲勤奋；“抓住了时间就抓住了成功”，这是讲惜时；“世上从不缺少机会，只是缺少发现机会的眼睛”，这是讲善抓机遇。这些名言都好理解，做起来也未必有多难，有信心、敢拼搏、能敬业、善惜时的人数不胜数，可是到目前为止，在财富塔尖上长袖善舞的也还只有一个李嘉诚。

白手起家的俞敏洪，把“新东方”做得风生水起，中外闻名，创造了商界、学界一个奇迹。踌躇满志的俞董，自然也没少烹制心灵鸡汤。在电视节目里，博客里，报刊人物专访里，个人传记里，俞敏洪的励志名言俯拾皆是，无不精彩。譬如，“哪怕是最没有希望的事情，只要有一个勇敢者去坚持做，到最后就会拥有希望”；“光有奋斗精神是不够的，还需要脚踏实地一步一步地去做”；“时间+目标+努力=成功”；“一辈子的目标要定得高远，但每个阶段的目标要现实，要永远比周围人做得

好一点”... . . . 估计听过俞敏洪演讲的人数以万计，看过他的励志书的人更多，但如果想复制俞董奇迹，像他一样辉煌，不夸张地说，几无可能。

还有创建阿里巴巴集团、淘宝网的马云，也是励志名言满天飞，心灵鸡汤遍地是。马云说，“看见10只兔子，你只能抓一只，抓多了，什么都会丢掉。”又说，“发令枪一响，你没时间看你的对手是怎么跑的。只有明天是我们的竞争对手。”他还说过，“如果早起的那只鸟没有吃到虫子，那就会被别的鸟吃掉。”这些名言无疑都是经验之谈，都很有道理，很鼓舞人心，但要真想做到马云那样成功，还有很多难以想象的困难，有很多不可预知的制约因素，因而，在电子商务界，到目前为止，我们看到还是阿里巴巴在一枝独秀。

除了成功的企业家，还有成功的政治家、艺术家、科学家、学问家，他们的心灵鸡汤，虽风格不同，语言各异，但万变不离其宗，归纳起来，其精神内核也基本上不外乎这几个要点：志向远大，坚持不懈，善抓机遇，方向正确，方法得当。这些话看似简单，做起来其实难之又难，往往需要为之付出终生努力也不一定奏效，因而，能始终践行的寥寥无几。因此，依我管见，名人的心灵鸡汤能养人，也能误人；说其全没用，不是事实，说其有大用，也不合实际。如果相信它是十全大补，喝了就一定能成功，经商成为第二个李嘉诚，办学成为又一个俞敏洪，那就会误人；如果不迷信它，随意读读，受点启发，像萝卜白菜一样吃下，则能养人。

另外，人生固然渴望成功，但成功不是唯一目标。只要我们活得愉快、幸福、有价值，未必一定要把自己绑在成功的战车上，让未必有用的心灵鸡汤把我们灌得胃满腹胀。

(孙要摘自微信)

人生路上,一路走来,总觉得人生很复杂,人心难以捉摸,世间的事常常出人意料。觉得人生高深莫测。总结从一到十的简单人生。即:

一个中心:

就是一切以健康为中心。

两个基本点:

就是遇事潇洒一点,看世糊涂一点。

三个忘记:

就是忘记年龄,忘记过去,忘记恩怨。

四个拥有:

就是说,人生路上一定要有真正爱你的人;拥有知心朋友,拥有向上的事业,拥有温暖的住所。

五个要:

就是要唱,要跳,要美,要笑,要有气质。

六个不能:

就是不能饿了才吃,不能渴了才喝,不能困了才睡,不能累了才歇,不能病了才检查,不能老了再后悔。

七个禁止:

就是人生于世,要止于怒,止于愁,止于气,止

于怨,止于恨,止于伤感,止于消沉。

八个适宜:

就是宜静,宜动,宜行,宜乐,宜释放,宜果敢,宜温情,宜大度。

九个感谢:

就是要心怀感恩,感谢天,感谢地,感谢四季,感谢父母,感谢亲人,感谢朋友,感谢爱人,感谢帮过自己的熟人,感谢帮过自己的陌生人。

十个等候:

就是要静静地等候孩子长大,长大了他才会懂得父母的辛苦。静静地等候爱人成熟,成熟了才会懂得两情相守。等候久别的朋友回来,重温友情的美好。等候春回大地在寒冬风雪急骤的时候。等候幸福花开,每天辛勤浇灌。等候意外的惊喜,以善良的心面对红尘。等久病的亲人康复,耐心细致于以照顾。等候种种误解消除,时间可以说明一切。等候得到领导重用,用工作能力来证明自己。等候成功的到来,时刻努力上进。

原来,人生真的很简单。

(钱锋摘自微信)

人生从一到十 极其精辟

把头抬起 把心放低

人生在世,总有些空城旧事,年华未央;总有些季节,一季花凉,满地忧伤。给自己一份坚强,擦干眼泪;给自己一份自信,不卑不亢;给自己一份洒脱,悠然前行。轻轻品,静静藏。

为了看阳光,我来到这世上;为了与阳光同行,我笑对忧伤。许多人,许多事,过去了,就让它成为风景。生活的阡陌中,不必让自己背负太多,淡淡听风,才会走的更轻松。

岁月好似指间的沙子,在轻轻合拢时,沙漏划过皮肤,总会惊醒淡淡的疼。记住该记住的,忘记该忘记的,改变能改变的,接受不能接受的。生命的精彩在于:把握现在,微笑向暖。

既然太阳也有黑点,那么,人生也免不了瑕疵,懂得努力锻造完美的人,便是智者。当生活一帆风顺时,喜笑颜开是易事,而身处逆境还能微笑的人,才是真正的乐观。

这世界上有许多事,并没你想象的那么好,也没你想象的那么糟。学会瞭望,给自己一份坚定;学会回眸,拂去浮躁。风雨中,把头抬起;辉煌中,把心放低。

没有失败,便体会不到成功;没有摔倒,便成就不了辉煌。做一朵倔强的花,开在生命的旅途,身心,亲吻大地;灵魂,仰望星空,无论风雨,蕴积盛开的力量。

生命,是一段旅途,生活,便是其中的过程,翻山越岭,还是涉水乘舟,一切全靠自己。走在生活的阡陌中,不必让自己背负太多,淡淡听风,才会走的更轻松。

一些得到,不一定会长久;一些失去,未必不会再拥有。重要的是:让心,在阳光下学会舞蹈;让灵魂,在痛苦中學會微笑。无论何时何地,苦难和眼泪都只是生命的一个插曲,彩虹总在风雨后。心中若有桃花源,何处不是水云间?

有一种承担,叫提得起,放得下;有一种负担,叫提得起,放不下。向前走,走过不属于自己风景,潇洒的,不是唯美而是心情;收获的,不是沧桑而是淡定。

因为爱,我们选择离开;因为恨,我们选择遗忘;因为痛,我们选择隐藏;因为还有梦,我们选择坚强。因为幸福始终在前方,所以,心,永远在路上。

(王根生摘自微信)