



2020 双月刊

# 江苏玩具

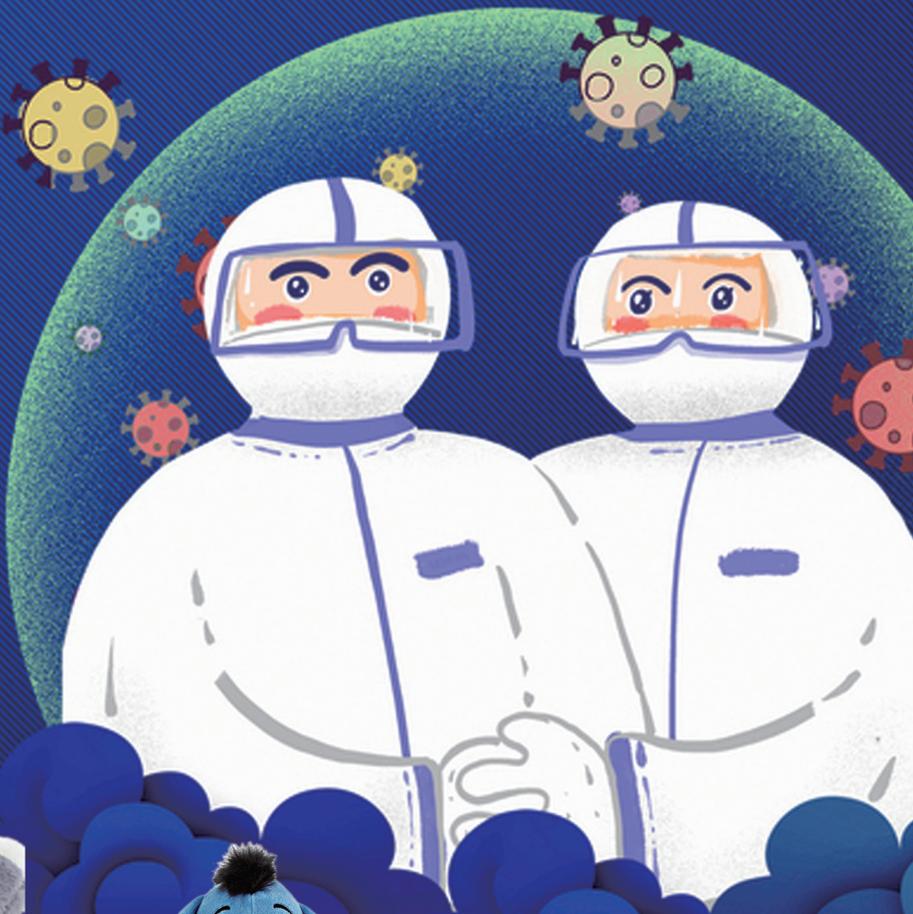
第2期

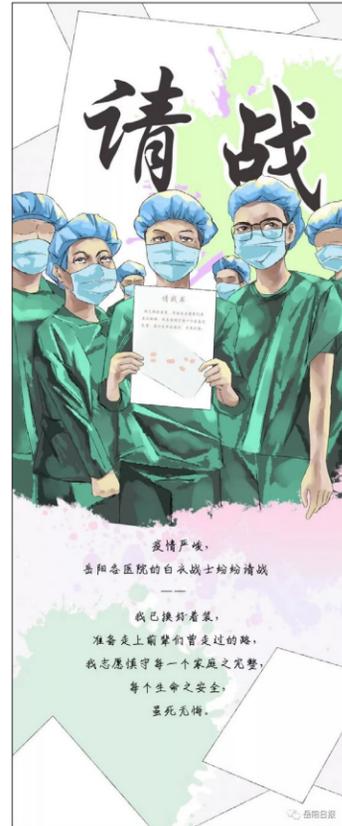
总第80期

JIANGSU TOY INDUSTRIAL



- 疫情下的玩具企业该如何做
- 抗击疫情 奥凯在行动
- 东台浙商捐赠物资送抵黄石





## 疫情下的玩具企业该如何做

本次疫情突如其来打乱了企业的正常经营计划，但危机中往往蕴含着新的机遇。玩具企业需要深入研究疫情带来的新变化和新机遇，研发疫情结束后的新增长点，探索企业组织形式的创新，全面提升企业核心竞争力。

目前，企业需要合理地将客户分门别类，有针对性地进行正确的沟通联系，让企业在这次危机中减少损失和影响。

1. 与所有客户都联系一遍，向客户强调疫情下企业所采取的防护措施和产能调整方法，在客户心中塑造“安全卫生、保质保量、准时交货”的供应商形象；
2. 针对已成交的老客户，可以寄送点小礼品或者发个小红包表示简单的问候，与客户保持密切的沟通，共同制定一年的采购计划和生产安排；
3. 对于未成交的新客户，可先了解他们的采购需求，期间要强调企业针对疫情所采取的措施，争取让客户在展会，或者通过实地考察后，把企业列为合作伙伴之一；
4. 年前下单，待生产出货的客户，主动解释清楚生产与物流的相关情况，和客户协商最佳的解决办法，尽量将损失降到最低；
5. 根据各类客户的市场反馈与需求，及时调整和优化待执行的推广方案和策略。



# Contents 目录

总第 80 期  
2020/2

## 卷首语

P03 疫情下的玩具企业该如何做

## 国家大事

P04 外贸短期波动不改长期向好趋势

## 形势分析

P05 稳住外贸基本盘

P07 我省出台阶段性减免企业社会保险费政策

## 行业资讯

P10 美国玩具协会：疫情不改中国在全球玩具产业重要地位

P11 2020 年 1-2 月中国玩具出口金额为 2567.6 百万美元同比减少下降 26.8%

P12 南京海关试行原产地信用签证

P13 疫情下外贸企业紧急应对举措

## 商会动态

P16 杨岳主持召开民营企业复工复产会商专题会议

P18 抗击疫情 奥凯在行动

P20 东台浙商捐赠物资送抵黄石

## 市场观察

P21 日本毛绒玩具又火了，有什么新套路？

## 精彩观点

P24 中国外贸企业如何应对海外疫情产生的二次冲击？

## 焦点热议

P26 解读：英国玩具协会谈英国脱欧变化之一政策法规

## 潮流新品

P28 乔西妈妈互动玩具 FurReal Mama Josie

## 标准法规

P29 美国纽约州发布儿童产品有毒化学物质法案

P30 CPSC 修订便携式床栏安全标准

P30 2020 年 2 月欧美玩具召回信息汇总

## IETP 园地

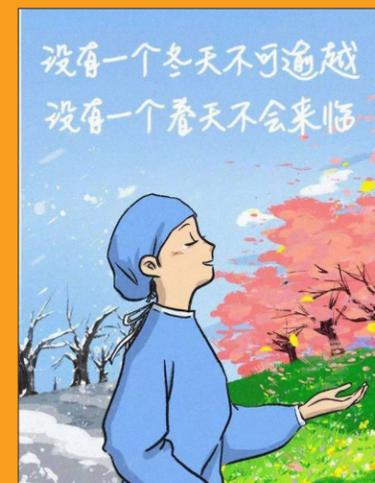
P31 IETP 关于新型冠状病毒防控期间工资待遇等相关问题的解答

## 文化园地

P33 吴晓波：危机下的企业自救计划

P35 一个福建口罩厂老板的自述：艰难建厂、『印钞机』、暴涨、跳单

P40 雨水润物细无声 东风吹开第一枝



疫就像寒冬深藏地底的瘴气  
经春雨温暖湿润  
笋破土而出  
毒便无踪踪影

疫就如同雪包裹半死的干枝  
经春风阳光吹拂沐浴  
枝桠复苏缓过精神  
开始新的生命



东方玩具网

责任编辑：王根生

文稿编辑：吴艳红

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：jsstoy@163.com

网 址：http://www.easttoys.com

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：王 杰 盐城奥凯工艺品有限公司

副主编：（按姓氏笔画排序）  
王月才 南京可特玩具有限公司  
汤建忠 江苏国泰博创实业有限公司  
朱文如 镇江市天元玩具制造有限责任公司  
刘文波 连云港高华玩具礼品有限公司  
孙 忻 江苏省广播电视总台（集团）优漫卡通卫视  
祁雪峰 必维申美商品检测（上海）有限公司南京分公司  
陈长理 江苏弘业永恒进出口有限公司  
张月勤 昆山市海进机械有限公司  
沈广东 江苏康圣百利科技有限公司  
林若庸 扬州雅伦玩具有限公司  
周兴玉 扬州嘉瑞琪工艺品有限公司  
高 领 扬州高新玩具配件有限公司  
梅 萌 南通轻乐工艺玩具有限公司  
梅 苑 上海轻乐文化传播有限公司  
黄春华 泰州市金日工艺礼品有限公司  
黄茂荣 张家港市泾东针织毛绒有限公司

编 委：  
陈爱和 扬州爱和工艺辅料有限公司  
杜 平 东台同创玩具有限公司  
杨军勇 江苏信诚工艺品有限公司  
夏长林 扬州瑞锦绣品厂  
敬海平 扬州市宝利德纺织面料有限公司  
蔡学成 扬州市常吉纺织品有限公司

王金昌 王正明 王方华 于建民 孔令华  
孙 要 朱轶华 朱卫峰 朱 炜 许 震  
任 纲 杨跃英 陈德春 张久强 张东梅  
李万阳 李 晨 李芳梅 吴岱霖 沈长征  
陆晓燕 尚启胜 郑 春 周智祥 胡 政  
俞 俭 赵逸丹 郭立芳 袁洪洲 常少东  
焦小芳 韩相朝 颜晗超



# 外贸短期波动不改 长期向好趋势

“随着各项稳外贸政策措施效果显现，各地企业有序复工复产，全国进出口已经出现恢复性增长的积极势头。”3月5日，在商务部举行的网上例行新闻发布会上，商务部外贸司司长李兴乾表示，受春节因素影响，每年一季度我国进出口都会出现一定波动，今年加上新冠肺炎疫情因素，进出口出现波动在所难免，但影响是暂时和阶段性的，中国外贸韧性强，竞争力强，企业创新和市场开拓能力也很强，外贸发展长期向好的趋势没有改变。

近期，国际组织下调了全年世界经济增速预期，世贸组织公布的一季度货物贸易晴雨指数低于基准值，一季度全球贸易仍将疲软，给我国带来了一定的外需压力。李兴乾表示，国际市场需求结构是相对稳定的，生产生活需求是刚性的。在突发公共事件影响下，出现一定程度的波动是正常现象，总体处于合理区间范围。

中国是国际产业链重要环节，与全球经贸联系极其紧密。疫情蔓延到全球多个国家，将对全球经贸增长带来一定压力，也将对中国造成一定影响，主要体现在人员交流受限、国际物流不畅、国际货物贸易特别是中间品贸易易受影响，但是，影响是阶段性的、总体是可控的。据了解，目前，浙江、天津重点外贸企业已100%复工，广东、江苏、上海、山东、重庆复工率超70%，复工复产进度明显加快。

每年三四月份中国新增出口订单比较大，外贸企业在保订单、保市场方面应采取哪些措施来保障全球供应链？根据商务部对外贸大省重点企业应对情况的

跟踪，企业可以按照分区分级策略，采取安全交通运输方式安排员工尽快返岗复工，严格员工生产和车间管理等环节科学防控，迅速复产达产，努力保证及时、高质量交付在手订单，为保市场、保份额提供产能支持；加强与老客户沟通联系，增强双方合作信心，实现产供销无缝衔接；用好网络即时通讯资源、各类线上展会和交易平台以及行业商协会在境内外的贸易促进渠道，积极与境外采购商开展供需对接，拓展网络设计和定制服务。

在企业发挥自身优势、开拓多元化国际市场的同时，中国政府加大力度优化营商环境，提供便利化服务保障，解决企业面临的困难和问题。

中国政府已面向全社会实施大规模减税降费政策，压减企业综合成本，帮助外贸企业渡过难关。在外贸领域正推动落实5项服务：一是全力恢复交通大动脉畅通无阻，指导地方商务部门为外贸制造商提供生产必要的防疫物资保障，支持有效复工，快速复产；二是扩大外贸信贷投放，满足贸易融资需求，支持有市场、有订单的企业有效履约，切实扩大出口信用短期险覆盖面，促进费率合理下降，有效服务外贸发展大局；三是加强与主要贸易伙伴沟通协调，通报最新疫情情况和有关措施，推动有关国家尽快解除不必要的贸易限制措施；四是支持企业创新业态和模式，通过跨境电商、海外仓等外贸新业态扩大出口，支持市场采购贸易与跨境电商融合发展；五是做好企业境外商务法律服务，提高信息发布和商事法律等公共服务水平。

（经济日报）



## 稳住 外贸 基本盘

受新冠肺炎疫情影响，不少外贸企业面临着供应链中断、职工返岗不畅、防控物资缺乏等困难。要稳住外贸基本盘，就必须着力保障外贸产业链、供应链的畅通运转。目前，商务部、海关总署等部门已将支持跨境电商、市场采购等外贸新业态发展纳入稳外贸重点工作，同时进一步优化国际市场布局，对“一带一路”沿线重点市场实行一国一策，促进更加畅通的贸易往来。

一场突如其来的新冠肺炎疫情，给原本逆势前行的对外贸易带来了诸多不确定因素。党中央、国务院高度重视稳外贸工作，多次就促进外贸企业复工复产、稳定外贸增长等作出部署。

“稳住外贸发展的基本盘，不仅事关外贸行业自身可持续发展，更影响我国经济社会发展大局。”中国宏观经济研究院外经所研究员杨长湧表示，当前外贸形势虽严峻复杂，但从中长期看，疫情不会从根本上影响我国外贸高质量发展的大势。

### 有序推动外贸企业复工

随着我国疫情防控取得明显成效，有序有力推动外贸企业复工复产成为当前稳外贸的重要工作。不过，受疫情影响，不少外贸企业面临着供应链中断、职工返岗不畅、防控物资缺乏等困难，同时还要应对资金融通不足、部分国家实施限制贸易措施等影响。

江苏常州横林镇是我国强化木地板的主要出口基地之一，辖区内集聚着170多家地板生产及上下游企业，当地出口量约占全国同行业的65%。受疫情影响，横林地板企业面临着外贸库存压力增加、外地员工不能返岗等困难。

南京海关隶属常州海关获知这一信息后，根据企业历年质量管理和产品风险，对企业分类申请实施非现场预评估，采取“非接触式业务办理”模式，帮助企业完成检疫手续并快速通关。

“目前，南京海关辖区内的外贸企业绝大多数已正式复工，我们将全力支持企业复工复产，帮企业抢回被疫情耽误的时间。”南京海关有关负责人说。

为帮助广大外贸企业“保订单、保履约、保市场”，商务部第一时间出台了应对疫情“稳外贸稳外资促消费20条”政策。商务部外贸司司长李兴乾表示，将从精准帮扶外贸企业、优化完善外贸产业链和供应链、加强与经贸伙伴协调沟通等方面，采取更有针对性措施来推动企业复工。

“比如，我们将突出加大贸易融资支持，充分发挥出口信用保险和出口退税等合规政策工具作用，协调推动产业链上下游企业恢复产能，特别是产业链上的关键环节和龙头企业，稳定全球供应链。”李兴乾举例说。

同时，广东、浙江、河南、甘肃等地也出台措施，帮助外贸企业渡过难关。

### 密集出台多项扶持政策

作为货物贸易第一大国，中国外贸稳了，全球贸易就有了稳定运行基础。因此，要稳住外贸基本盘，就必须保障外贸产业链、供应链的畅通运转，用好外贸政策“工具箱”。

商务部近期一项针对7000多家外贸企业的调查显示，疫情发生后，约有九成以上企业存在出运和收汇被迫推迟情况，它们面临着买方取消订单、拒收拒付等较大风险，亟须出口信用保险支持。为此，商务部会同中国信保引导外贸企业用好短期出口信用保险，有效保障出口收汇风险，同时通过保单获得银行融资支持。

“此外，针对外贸企业普遍存在的接单难、履约难、贸易壁垒增多等问题，商务部全力强化财税、金融、保险领域的稳外贸举措，加大政策支持力度，推动外贸生产运营秩序有序恢复。”李兴乾说。

2月16日，海关总署出台10条“硬核”措施，从纾解企业经营困难、加快验放进口生产设备和原材料、促进农产品和食品扩大进口等方面，加大对外贸企业复工复产的支持力度。

为支持保障疫情期间的贸易往来，国家外汇管理局专门建立外汇政策绿色通道，对于有关部门和地方政府所需的疫情防控物资进口，按照特事特办原则，指导辖内银行简化进口购付汇业务流程与材料，切实提高办理效率。

### 长期向好趋势不会变

稳住外贸基本盘，一方面，要在切实做好疫情防控的基础上，抓紧推进外贸企业复工复产，尽可能把疫情造成的损失降至最低；另一方面，要变压力为动力，善于化危为机，加快外贸新动能培育，推动外贸发展稳中提质。

“这次疫情对中国外贸是一次考验。从中长期来看，中国外贸发展的内生动力依然强劲。”商务部研究院国际市场研究所副所长白明表示，要加大创新驱动力度，积极培育国际竞争新优势，在盘活存量的同时积极做大增量。

据介绍，商务部、海关总署等部门已将支持跨境电商、市场采购等外贸新业态发展纳入稳外贸重点工作，同时进一步优化国际市场布局，对“一带一路”沿线重点市场实行一国一策，促进更加畅通的贸易往来。

“扩大医疗物资及生产原料进口，积极利用进口增加部分食品的国内供应及战略储备，对于防控疫情、保障民生和促进生产都有着重要的意义。”北京师范大学经管学院教授、国家进口研究中心主任魏浩建议，扩大国家物资储备，加大对先进技术设备的进口。

“外贸形势虽然更加复杂严峻，但疫情对我国外贸的影响是暂时的、阶段性的，不会改变外贸长期向好的趋势。”商务部部长助理任鸿斌表示，中国外贸韧性强、回旋余地大，特别是外贸企业的创新意识和市场拓展能力都很强，中国在全球产业链、供应链中的地位也不会改变。随着一系列政策的落地实施，我国外贸将释放更多的发展利好。

（经济日报）



## 我省出台阶段性减免企业社会保险费政策

“随着各项稳外贸政策措施效果显现，各地企业有序复工复产，全国进出口已经出现恢复性增长的积极势头。”3月5日，在商务部举行的网上例行新闻发布会上，商务部外贸司司长李兴乾表示，受春节因素影响，每年一季度我国进出口都会出现一定波动，今年加上新冠肺炎疫情因素，进出口出现波动在所难免，但影响是暂时和阶段性的，中国外贸韧性强，竞争力强，企业创新和市场开拓能力也很强，外贸发展长期向好的趋势没有改变。

近期，国际组织下调了全年世界经济增速预期，世贸组织公布的一季度货物贸易晴雨指数低于基准值，一季度全球贸易仍将疲软，给我国带来了一定的外需压力。李兴乾表示，国际市场需求结构是相对稳定的，生产生活需求是刚性的。在突发公共事件影响下，出现一定程度的波动是正常现象，总体处于合理区间范围。

中国是国际产业链重要环节，与全球经贸联系极其紧密。疫情蔓延到全球多个国家，将对全球经济贸易增长带来一定压力，也将对中国造成一定影响，主要体现在人员交流受限、国际物流不畅、国际货物贸易特别是中间品贸易易受影响，但是，影响是阶段性的、总体是可控的。据了解，目前，浙江、天津重点外贸企业已100%复工，广东、江苏、上海、山东、重庆复工率超70%，复工复产进度明显加快。

每年三四月份中国新增出口订单比较大，外贸企

业在保订单、保市场方面应采取哪些措施来保障全球供应链？根据商务部对外贸大省重点企业应对情况的跟踪，企业可以按照分区分级策略，采取安全交通运输方式安排员工尽快返岗复工，严格员工生产和车间管理等环节科学防控，迅速复产达产，努力保证及时、高质量交付在手订单，为保市场、保份额提供产能支持；加强与老客户沟通联系，增强双方合作信心，实现产供销无缝衔接；用好网络即时通讯资源、各类线上展会和交易平台以及行业商协会在境内外的贸易促进渠道，积极与境外采购商开展供需对接，拓展网络设计和定制服务。

在企业发挥自身优势、开拓多元化国际市场的同时，中国政府加大力度优化营商环境，提供便利化服务保障，解决企业面临的困难和问题。

中国政府已面向全社会实施大规模减税降费政策，压减企业综合成本，帮助外贸企业渡过难关。在外贸领域正推动落实5项服务：一是全力恢复交通大动脉畅通无阻，指导地方商务部门为外贸制造商提供生产必要的防疫物资保障，支持有效复工，快速复产；二是扩大外贸信贷投放，满足贸易融资需求，支持有市场、有订单的企业有效履约，切实扩大出口信用短期险覆盖面，促进费率合理下降，有效服务外贸发展大局；三是加强与主要贸易伙伴沟通协调，通报最新疫情情况和有关措施，推动有关国家尽快解除不必要的贸易限制措施；四是支持企业创新业态和模式，通

过跨境电商、海外仓等外贸新业态扩大出口，支持市场采购贸易与跨境电商融合发展；五是做好企业境外

商务法律服务，提高信息发布和商事法律等公共服务水平。(经济日报)

### 江苏省阶段性减免企业社会保险费政策问答

为贯彻落实习近平总书记关于新冠肺炎疫情防控工作的重要指示精神，纾解企业困难，推动企业有序复工复产，支持稳定和扩大就业，3月2日，江苏省人社厅、财政厅、税务局联合印发《关于阶段性减免企业社会保险费的通知》(苏人社发〔2020〕7号)，3月6日，三部门又联合印发有关问题的实施意见。为帮助参保单位及时了解掌握政策规定和办理流程，现联合推出企业社保费减免政策问答。

**一、我省阶段性减免企业社会保险费优惠政策有哪些？**

我省出台阶段性减免和缓缴企业社保费相关政策主要包括**免、减、缓**三大类。

**免征** 2020年2月至6月，**免征中小微企业职工基本养老保险、失业保险、工伤保险(以下简称三项社会保险)单位缴费**，免征按单位参保的个体工商户三项社会保险雇主缴费(不含应由个人缴费部分)。

**减半** 2020年2月至4月，**减半征收大型企业、民办非企业单位、社会团体等其他参保单位(不含机关事业单位)三项社会保险单位缴费**。

**缓缴** 受疫情影响生产经营出现严重困难的参保单位(含参加企业基本养老保险的事业单位)可申请缓缴三项社会保险费，**缓缴的期限原则上不超过6个月，缓缴期间免收滞纳金，缓缴执行期截至2020年12月**。

**二、我省哪些参保单位可以享受阶段性减免三项社会保险费优惠政策？**

**免征** 三项社会保险单位缴费部分的单位范围包括**各类中小微企业**。对以单位方式参保的个体工商户，参照中小微企业享受减免政策。

**减半** 征收三项社会保险单位缴费部分的单位范围包括**各类大型企业、民办非企业单位、社会团体等各类社会组织和其他参保单位**。

**不包括** 减免三项社会保险单位缴费部分的单位或人员**不包括机关事业单位(含参加企业基本养老保险的单位)、以个人身份参保的个体工商户和灵活就业人员**。

**三、我省参保企业的类型如何确定？需要企业提供资料吗？**

参保企业划型由**各级社会保险经办机构与工信、统计、民政、税务、市场监管、金融监管等部门**通过信息共享比对确定，**不需要企业提供证明材料**。

在**当地政府主导下**，社会保险经办机构牵头通过与**工信、统计等部门数据共享**，可以确定企业类型的，**直接采用相关部门的划型结论**。

无法确定企业类型的，社会保险经办机构牵头依据《关于印发中小企业划型标准规定的通知》(工信部联企业〔2011〕300号)、《国家统计局关于印发统计上大中小微企业划分办法(2017)的通知》(国统字〔2017〕213号)对企业进行划型，相关数据以截至2019年底的数据为准。

如果现有数据无法满足企业划型需要，实行告知承诺制，**不增加企业事务性负担**。

企业划型结论由**统筹地区人民政府最终确认**。

**四、参保企业对企业划型结果有异议的，如何申请变更？**

参保企业对企业划型结果有异议的，可在各地规定时间内向当地社保经办机构提起变更申请。

**五、对于三项社会保险费未统一核定的企业如何划型？**

三项社会保险费未统一核定的企业，参加失业保险、工伤保险的企业划型与企业基本养老保险一致。

**六、企业分支机构如何划型？**

企业以独立法人作为划型基本单位，分支机构按其所属独立法人的类型划型。

**七、阶段性减免企业社会保险费优惠政策的执行期限是如何规定的？**

我省企业三项社会保险单位缴费部分  
 免征政策执行期为**2020年2月至6月**  
 减半征收政策执行期为**2020年2月至4月**  
 减免政策执行期为费款所属期，参保单位补缴减免政策实施前的欠费，**预缴减免政策终止后的社会保险费，均不属于此次减免政策范围**。  
**参保单位补缴减免政策执行期三项社会保险费的，仍可享受相应的减免政策。**

**八、企业享受阶段性减免社会保险费优惠政策期间是否需要向社会保险经办机构办理申报手续？**

阶段性减免社会保险费期间，**各参保单位仍应依法向社会保险经办机构办理申报手续**，履行好代扣代缴职工个人缴费义务。

**九、企业享受阶段性减免社会保险费优惠政策需要办理什么手续？**

阶段性减免社会保险费期间，符合减免条件的单位，**免填单、免申请**，在核定缴费环节自动享受阶段性减免社保费政策。

**十、享受我省阶段性减免社保费政策的企业，2月份已经缴纳了费款，是否可以退费，是否需要申请？**

中小微企业	大型企业及其他参保单位
2月份已缴纳当月社会保险费的中小微企业，无需申请，由各地相关部门依职权按程序批量发起退费，直接退至企业银行账户。	2月份已缴纳当月社会保险费的大型企业以及其他参保单位，经各地社会保险经办机构与参保单位沟通后，尊重参保单位的意愿和选择，可冲抵以后月份的缴费，也可退回。

**十一、受疫情影响生产经营出现严重困难的参保单位如何申请缓缴三项社会保险费？**

申请缓缴的参保单位可登录江苏省电子税务局或当地的线上受理渠道，线上办理申请手续，税务部门会同人社和财政部门，在5个工作日内完成审批，并在线上推送审批结果。具体受理部门和办理流程按当地规定执行，可咨询当地税务12366、人社12333热线。

**十二、企业在缓缴期间可以申领养老、失业保险待遇吗？**

可以，职工在缓缴期间申领养老、失业保险待遇的，单位及职工个人应先补齐缓缴的社会保险费。

**十三、企业在减免或缓缴期间，其职工是否可以享受工伤保险待遇？**

已办理参保缴费登记的用人单位，在按规定减免或缓缴工伤保险费期间，**不影响**参保职工享受工伤保险相关待遇。

**十四、工程建设项目可享受阶段性减免工伤保险费政策吗？**

2020年2月1日以后在减免期内新开工的工程建设项目可享受**阶段性减免工伤保险费政策**，按施工总承包单位进行划型并享受相应的减免政策。

**具体计算方法为：**  
 按照该项目计划施工所覆盖的**减免期天数占其计划施工工期天数的比例**，折算减免工伤保险费。计划施工工期天数及起止日期依据到社保经办机构办理参保登记时提交的**工程施工合同**核定。

对受疫情影响，导致计划开工时间延期到减免期内的工程项目，在向社保经办机构**提交项目开工日期变更的相关材料**后，可参照上述规定享受相应的减免政策。

**十五、参保单位是否可以同时享受减免和缓缴政策？**

**生产经营出现严重困难** 受疫情影响生产经营出现严重困难的参保单位可在享受减免政策的同时申请缓缴三项社会保险费。

**发放工资暂时有困难** 享受减免政策后发放工资暂时有困难的参保单位，在与职工协商一致后，可同时申请缓缴应代扣代缴三项社会保险费的个人缴费部分，缓缴期间不记载职工基本养老保险个人账户，待其补缴到账后记载个人账户并从到账次月起计算利息。

**十六、阶段性降低失业保险、工伤保险费率政策是否延期执行？**

阶段性降低失业保险费率、工伤保险费率的政策，**实施期限延长至2021年4月30日**。

新华网  
WWW.NEWS.CN

## 美国玩具协会： 疫情不改中国在全球玩具产业 重要地位

美国玩具协会主席兼首席执行官史蒂夫·帕谢尔布近日接受新华社记者专访时表示，作为生产、出口和消费大国，中国在全球玩具产业的重要地位不会因新冠肺炎疫情而发生改变。

帕谢尔布说，完善的产业链、装备先进的工厂以及优秀的从业人员，奠定了中国在玩具产业独特的优势地位。他认为，中国是全球玩具第一大生产国和第二大消费市场，2021年有望超越美国成为世界第一大玩具消费市场。

他说，美国玩具商高度依赖其中国合作伙伴，美国市场约85%的玩具产自中国。尽管马来西亚等东南亚国家也有一定的玩具产能，但其中不少组件仍为“中国制造”，中国在全球玩具供应链中的重要地位短期内不可撼动。

帕谢尔布指出，安全标准是玩具业的首要考量，在美国销售玩具要符合政府的一整套安全标准与规定。此外，玩具业价格敏感度较高，玩具企业会尽量寻找性价比较高的供应商。他说，中国厂商能够

生产符合上述要求的理想产品，美中两国玩具企业过去几十年已经形成了相互信任的合作伙伴关系。

“中国供应商是真正的合作伙伴，他们不仅生产产品，还与美国玩具商通力合作，共同促进产品创新升级。”他说，正是双方的想法和理念，共同推动了行业发展。

帕谢尔布表示，希望美中玩具企业继续加强合作，双方深化合作的前景值得期待。

谈到新冠肺炎疫情对玩具业可能产生的影响时，帕谢尔布说，玩具商们正在密切关注形势，目前尚未构成严重威胁，但整体经济影响仍有待观察。

他说，中国玩具厂越早恢复生产，对整个行业就越有利，但眼下最重要的是确保工厂工人的健康和安

全。“我们正在努力向中国合作伙伴提供力所能及的支持，包括口罩等防护物资。”帕谢尔布说。

(新华社)





## 南京海关试行原产地信用签证

虽然疫情让社会短暂“停摆”，但是外轮航次如期安排、国外客户需求迫切，外贸企业仍然需要按时为出口货物领取原产地证书。

原产地证书俗称“纸黄金”，是专门用来提供给客户享受进口国的关税减免优惠的。

2月25日，为防控新冠肺炎疫情传播、助力企业复工复产，南京海关试行原产地信用签证新模式。该模式依托海关企业信用管理体系，对关区内AEO高级认证企业试行原产地证书信用签证。

符合条件的企业在完成证书保管相关承诺后，可以向海关申请一个月用量的空白原产地证书，由海关对上述证书实行集中预签。企业在通过网

上申报系统填报原产地签证电子信息、获审核通过后，即可使用预签的空白证书自助签证，不需要再到现场办理业务。

试行原产地信用签证新模式也是江苏自贸区苏州片区实现口岸相关业务“一站式”办理的首批试点措施，这将极大促进苏州自贸片区的跨境贸易便利化。

据南京海关统计，2020年1至2月，南京海关已为关区企业签发了各类原产地证书8.14万份原产地证，涉及货值43.49亿美元；其中，签发优惠贸易安排项下原产地证书5.09万份，签证金额25.92亿美元。

(南京海关)

## 疫情下外贸企业紧急应对举措

我国发生新型冠状病毒肺炎疫情以来，外贸企业在货物及物流等方面面临挑战，甚至可能导致国际贸易合同履行受阻。为了应对以上情况，最大限度降低疫情对外贸企业的影响，我们将企业面临的各类提单问题的建议和解决方案，申办各类证书的手续流程以及相关重要信息汇总如下：

### 一、如何实现24小时“足不出户、自主打印”原产地证书申办

疫情期间，中国贸促会鼓励企业积极开通贸促会原产地证书自主打印功能。企业可配置任意型号彩色激光打印机，按下面链接中所介绍步骤填写，申请表在线申请即时开通。证书范围涵盖除中国-哥斯达黎加自贸协定原产地证书外的各类原产地证书。

针对中国-哥斯达黎加自贸协定原产地证书申领，企业可联系当地贸促会依情况办理快递邮寄服务。

关于电子原产地证书签发和自主打印服务范围流程介绍，请查看：

《中国贸促会关于新型冠状病毒肺炎疫情防控期间申办原产地证书的通告》

网 址：<https://co.ccpit.org/front/aboutNoticeContent/59>

### 二、正本提单改电放提单或异地签单

货物即将到港或者已经到港，但国际快递文件无法将正本提单准时寄送至客户处可依据情况采用

电放提单或异地签单替代。

#### 1、电放提单

即发货人付清其货运代理的海运费及相关费用后出具电放申请保函，其货运代理公司按照发货人需求出具电放提单给发货人，由发货人提供给收货人。

如国际快递的正本提单不能按时抵达客户手中，可第一时间和客户确认是否可以将正本提单改为电放提单，这样的做法不仅快速，而且费用也不高。

#### 2、异地签单

如一些国家无法使用电放提单清关，可选择异地签单。简单说就是原来在起运港签发的提单，改为在异地或者直接在目的港签发。这样一来也，可以省去寄国际快递的时间。但是首要前提是：一定要确保已经收到货款。或者按和客户沟通的付款方式没有异议的情况下操作！

关于电放提单或异地签单的分析 and 详细介绍，可查看：

《提单和清关文件寄不出去，怎么办！》

网 址：<https://mp.weixin.qq.com/s/Eh1553tMkrx2Xy8y3qaP-w>

### 三、信用证交单

#### 1、疫情下，信用证交单该如何处理？

根据《跟单信用证统一惯例(UCP600)》29条以及36条，可以这样解读“假日顺延”条款并提出

应对措施。

1) 假日顺延仅针对信用证截止日和最迟交单日，不适用于最迟装运日。

因为受到疫情的影响，无法在信用证规定的装期安排发货的情况，是不适用于信用证假日顺延原则的。

建议采取以下措施：

a 联系客户，修改信用证的最迟装运日。

b 由于疫情影响合同的履行，可向当地贸促会申请不可抗力事实性证明。

2) 疫情属于不可抗力，信用证交单时间可按照假日顺延。

然而假日顺延只能依据银行假日顺延而不是各地复工的日期来计算，现在银行官方公布的假期是2月2日，自2月3日开始正常上班。

2、交单日期超出信用证的最晚交单期该怎么办？

1) 修改付款方式

优先和客户协商修改付款方式，改做TT付款最好。需要注意的，部分国家开信用证是需要押金的。比如美国，需要在银行账户冻结30%信用证金额作为开证保证金，还有部分国家只能接受信用证付款。

2) 修改信用证

和客户说明目前的情况和问题，劝说客户找开证行修改信用证，延长交单期和有效期。

3) 不符点交单

如果客户实在不愿意修改信用证，那也要和客户沟通可否不符点交单。不符点交单会涉及到信用证有限期和信用证最晚交单日，超过这两个时间交单都属于严重的不符点。但如果客户同意接受不符点，也是可以交单收款的。

请注意风险：如果客户不付款的话，银行也将不再议付，那么发货人将会承担很大的风险。另外，不

管客户是否接受了不符点，开证行依然会扣取不符点的费用。

总体来说修改信用证是最优的，毕竟改证费再高，也比担风险走不符点要来的好。

关于信用证交单问题的分析和详细介绍，可查看：

《疫情期间，信用证交单如何解决！超过交单日期该怎么办！【硬核分享】》

网址：[https://mp.weixin.qq.com/s/vMzGImS\\_miF0D-T3\\_b5wBA](https://mp.weixin.qq.com/s/vMzGImS_miF0D-T3_b5wBA)

#### 四、各类签单证明正本快递

电放提单或者异地签单是需要先归还正本提单，并且由发货人出具保函的。那么，快递停运或延误该怎么办呢？下文为中远海运和达飞的具体要求，各企业可以和自己的货代联系，了解各家船公司的具体要求和操作流程。

1. 中远海运

可以通过异地分公司代收正本提单，或自行标注“作废”并剪角后，拍照邮件发回。

2. 达飞

针对需要电放提单和异地签单的情况，可以在LARA TOOLKIT业务申请中备注“正本提单已在我司收回”，并提供撕口的全套正本提单清晰扫描件/照片和视频及正本保函彩色扫描件上传LARA TOOLKIT再做电放提单和放单。待恢复上班后，交回正本提单。

3. 国际快递信息参考。（见图）

#### 五、中国贸促会商事认证平台申请新冠疫情不可抗力事实性证明操作流程

为了维护企业的合法权益，帮助企业减少损失，根据国务院批准的《中国国际贸易促进委员会章程》的规定，中国国际贸易促进委员会可以出具不可抗力

国际快递	电话	国内可收件地区	备注
顺丰	9533883	全国	不可邮寄海运提单，无个人隐私信息资料可寄送。
UPS	800-820-8388/400-820-8388	北京, 广州, 厦门, 珠海, 东莞, 清远, 汕头, 薄罗, 成都, 苏州, 镇江可上门收件	货件需致电询问
DHL	95380	北京, 广州, 上海已经开通收件, 深圳部分开通收件	二线城市信息较多未开通, DHL建议致电咨询准确信息
TNT	010-61405182; 021-22118081; 020--83162500	北京, 大连, 沈阳, 石家庄, 青岛, 淄博, 济南 (3点停收), 长沙, 成都, 上海, 苏州, 广州, 佛山, 江门, 阳江, 中山, 珠海, 惠州, 汕头, 厦门, 海口, 南宁全部站点已恢复收件, 福州非代理地区, 深圳东莞某些站点已开通收件	南通 (12日恢复), 南京 (15日恢复), 天津, 潍坊, 西安, 重庆, 郑州, 昆山, 杭州, 常州, 湖州, 嘉兴, 义乌, 台州, 宁波, 慈溪, 镇江, 扬州, 合肥 (预计17日恢复), 武汉待定; 温州待定

(国际快递信息)

证明，具体办理手续和操作流程参考以下链接。

法律是我们保卫自己合法权益的最终武器，但是良好的客户关系维护和业内口碑却是企业长期发展的必要条件。专家们也提醒贸易企业，一定要考虑企业面临的具体情况，切不可一概而论，也不宜掉以轻心，误认为疫情一定构成免责金牌，造成不必要的损失。即使开具了不可抗力证明，企业也要收集好有效证据，证明确实满足三大构成要件，即“不能合理的控制”、“不能合理的预见”、“不能避免或不能克服”，及时通知、与客户沟通并保留证据。

中国贸促会商事认证平台申请新冠疫情不可抗力事实性证明操作流程，请查看：

《国际贸易合同受疫情影响无法履行的，中国贸促会这个证明来帮您！》

网址：<https://mp.weixin.qq.com/s/LMLRcEDnwo0-9izY4MhqTQ>

具体信息可参考贸促会商事法律服务中心的专业文章：

《浅析新型冠状病毒疫情是否构成国际货物买卖中的“不可抗力”及企业应对建议——以《联合国国际货物销售合同公约》第79条为视角》

网址：<https://mp.weixin.qq.com/s/MrA-Nwa8076-EECHd59AAQ>

#### 六、海外国家地区入港船舶检疫及管制信息 2月9日更新

在世界卫生组织认定新型冠状病毒疫情构成“国际关注的突发公共卫生事件（PHEIC）”后，越来越

越多的国家对中国船舶或曾经挂靠中国港口的船舶实施严格的防控措施，造成船舶的引航、靠泊及货物装卸时间拉长，同时船舶可能被隔离或被迫绕航，也将影响船舶租约。上文是中国出口信用保险公司根据官方信息渠道整理的中国主要海运运输线中对入港船舶采取的船舶检疫等管制措施和风险展望。

海外国家地区入港船舶检疫及管制信息具体请查看：

《最新！海外国家地区入港船舶检疫及管制信息》

网址：<https://mp.weixin.qq.com/s/IhicUTYoxwmRA2mj3ckE-w>



## 杨岳主持召开 民营企业复工复产会商专题会议

2月24日，省委常委、省委统战部部长杨岳主持召开民营企业复工复产会商专题会议，深入学习贯彻习近平总书记在中央统筹推进新冠肺炎疫情防控和经济社会发展工作部署会上的重要讲话精神，落实省委书记娄勤俭在江苏分会场的部署要求，分析研判当前形势，摸排会商民营企业在复工复产方面存在的突出问题，听取意见建议，推动促进我省相关政策举措落细落实落地。

会上，省有关部门对全省总体情况和民营企

业复工复产情况作了介绍，相关商会组织负责人介绍了所联系行业复工复产面临的突出问题，相关厅局针对突出问题和相关政策落实情况作了回应。杨岳认真听取大家发言，详细询问具体问题，要求相关部门认真汇总梳理，形成专题报告。

杨岳说，习近平总书记强调指出统筹做好疫情防控和经济社会发展，既是一次大战，也是一次大考。我们一定要把思想和行动统一到习近平总书记重要讲话指示精神上来，坚决贯彻落实中



央和省委决策部署，讲政治、敢担当、勇斗争、善作为，全力服务企业科学有序复工复产，奋力夺取疫情防控和经济社会发展的双胜利。

杨岳强调：

### 一、付真心 强信心

疫情期间，广大民营企业积极捐资捐物，充分展现了责任担当，弘扬了新时代苏商精神，树立了新时代苏商形象。目前疫情正处在最吃劲的关键阶段，各级统战部门、工商联要进一步贯彻落实中央和省委部署要求，想企业所想，急企业所急，帮助企业解决复工复产中遇到的急迫问题，真正做到亲商、爱商、富商，增强企业内生动力，坚定企业发展信心，为夺取疫情防控的人民战争、总体战、阻击战的胜利，为实现全年经济社会发展目标任务作出积极贡献。

### 二、抗危机 促转机

要紧密团结起来，万众一心、奋勇拼搏、共克时艰，变压力为动力，化危机为转机，科学有序恢复生产。广大民营企业要主动应对疫情，着眼长远发展，加强自主科技创新、经营模式创新、管理制度创新，推动产业结构转型升级，积极拓展市场空间，不断提升市场竞争力和应对风险的能力，推动企业持续健康发展。

### 三、求实效 建长效

近期省委省政府陆续出台“50条”“22条”“33条”惠企政策，各级统战部门、工商联要切实履行职责，加大政策宣传力度，做好政策宣讲，积极配合有关方面，大力推动政策落实落地，取得实实在在的成效。要认真总结推广应对疫情时期的有益经验和做法，由战时向常态转变，建立健全促进民营企业发展的沟通协商、集中会办等长效机制，打造最优的营商环境。

省委统战部常务副部长李国华，省委统战部副部长、省工商联党组书记顾万峰，省工信厅副厅长李锋，省人社厅副厅长张宏伟，省住建厅副厅长赵庆红，省地方金融监管局副局长钱东平，以及省工商联部分直属商会组织负责人参加了会议。





## 抗击疫情 奥凯在行动

为积极响应国务院办公厅印发的《关于组织好疫情防控重点物资生产企业复工复产和调度安排工作的紧急通知》的通知，盐城奥凯工艺品有限公司在东台市人民政府相关部门及东台镇政府全力支持下，及时调整生产布局，于2020年2月12日正式开工，加班加点生产防疫物资。

疫情就是命令，防控就是责任。我司认真落实市委市政府关于打赢疫情防控阻击战的具体要求，克服困难，主动担当，全面动员，严格落实各项预防措施，为生产防护口罩做好了一切准备工作，同时对原辅材料的采购到各生产工艺的完成都制定了严格的管控措施。加强各部门、各环节的管理工作，确保所有职工生命安全，确保企业生产稳定，在特殊时刻为国家、为人民、为社会作出更大的贡献。

### 落实落细防疫宣传

有效的疫情应对措施，避免了病毒在一线生产员工人群中传播，保障了员工的安全，公司随处张贴防控疫情宣传标语。



### 做实做好防疫措施

制定疫情防控方案，设立信息排查机制，奥凯公司所有员工进入厂区都要测体温，并做记录。如有体温异常的情况，会及时上报公司做应急处理。另外还采取了厂区车间每天两次喷洒消毒液、给员工一天两次配发口罩等措施。

### 行动进行时

公司生产车间，员工们身着制服、戴着口罩，全力投入口罩的生产。裁剪、缝制、包装、检验等生产线通力协作，全速生产，每一个环节都有条不紊。与时间赛跑，坚决打赢疫情防控阻击战。在这场没有硝烟的防疫战场上，奥凯主动作为，保生产担责任，齐心协力共克时艰。全体员工坚守岗位、凝心聚力，为坚决打赢疫情贡献更多奥凯力量。（盐城奥凯工艺品有限公司）





## 东台浙商捐赠物资送抵黄石

13日，又一批从江苏东台运送过来的捐赠物资抵达黄石，一共有37吨蔬菜，将分别送往黄石和大冶。

“这批物资是东台浙江商会发动会员捐赠的，一共有两车37吨，包括包菜、红萝卜、白萝卜、花菜、青椒和莴笋，一车送到黄石邮政仓储物流中心，一车送往大冶。”司机陈忠维告诉记者，他是12日下午5点从东台出发，13日上午10点钟抵达黄石。“一方有难，八方支援，考虑到黄石紧缺新鲜蔬菜，所以大家都踊跃捐赠，我们东台人民与你们同在。”陈忠维说。

据了解，11日下午，当东台市浙江商会通过微信群发出向黄石捐助蔬菜和防疫物资的倡议后，江苏省玩具和婴童用品商会常务理事、东台市浙江商会

会长、江苏信诚工艺品有限公司董事长杨军勇带头捐出两万元，其他商会负责同志也都纷纷慷慨解囊，短短三个小时，来自东台浙商的捐款就达到近15万元，远超原定8万元的采购金额。

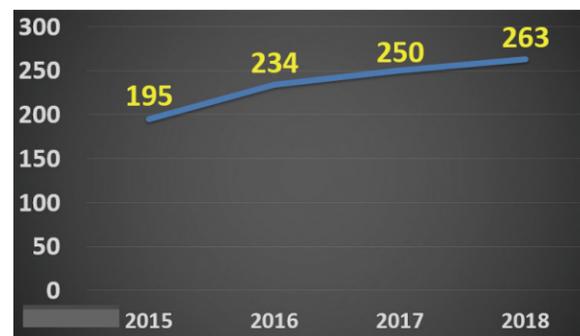
“抗击疫情，湖北胜，则全国胜。支援前线，我们东台浙商义不容辞。”东台市浙江商会常务副会长刘国华说，这两车蔬菜都是到地头采购的新鲜蔬菜，剩下的资金将会尽量采购一些医疗物资，运到湖北去。据了解，他们已经采购了900个护目镜和1080支免洗洗手液。

据中国邮政集团公司黄石市分公司工作人员介绍，这批蔬菜他们将以最快的速度配送到鄂东医疗集团、鄂东医养集团以及城区4个抗疫一线。



## 日本毛绒玩具又火了，有什么新套路？

大约10年前，电子游戏、iPhone/iPad控制的智能玩具开始逐步兴起，日本的传统静态毛绒市场受到了极大的冲击。对于当时的毛绒经销商来说，产品滞销的记忆可谓非常深刻。但近5年来，日本传统静态毛绒市场走进了繁荣发展的时代。根据日本玩具协会发表的日本玩具市场规模统计数据，毛绒玩具销售额从2015年开始，连续4年增长：从2015年的195亿日元（约12.14亿元人民币）发展到2018年的263亿日元（约16.50亿元人民币），增长近四成。



单位：亿日元

来源：根据日本玩具协会公开数据整理

### 传统套路

#### ■ 形象可爱知名度高

在过去，传统静态毛绒要凸显自己，除了用料以外，造型是吸引消费者最重要的因素。厂家常采用的

形象有萌宠、萌娃，以及在消费者当中已经具有一定知名度的动漫、游戏形象。这一招数在当下也是适用的。

2019年热卖的毛绒中，就有不少是萌宠造型和动漫、游戏形象授权的毛绒产品：有小猫、小狗毛绒，有2019年热门动画电影衍生毛绒，也有日本本土经典动漫形象毛绒等等。但是，知名形象毕竟有限，日常萌物形象毛绒众多，竞争非常激烈，光靠传统套路已经无法满足新时代的需求。

### 四大制胜新法

#### ■ 制胜新法1：强化配套服务

日本有着浓厚的品牌文化，很多品牌甚至已经诞生了数十年，甚至上百年，这些老品牌想要在新时代继续站稳脚跟，除了不断在产品设计上推陈出新外，更重要的就是从细处着手，围绕品牌粉丝和合作零售商做好配套服务。

比如，在2019年迎来45周年的“蒙奇奇”主线毛绒，和庆祝15周年的副线产品“宝宝蒙奇奇”，推出主题商品“蒙奇奇快乐旅程（Happy Trip Monchhichi）”，借着周年庆的契机，举办各种庆祝活动。在日本本土，会应线下卖场需求，进行主题陈列的指导、辅助工作，如提供特色陈设架、陈设方案

指导等，形成抢眼的“蒙奇奇”产品展示角。这样，一方面可以吸引卖场引进商品，扩大产品知名度，提升销售；另一方面，也可以帮助商场吸引人流。在海外方面，新开设面向业界合作企业的网站，为业务伙伴优先提供新品、优惠的信息；优化面向消费者的电商网站，充实电商网站的内容。经过这一系列努力，“蒙奇奇”在2019年的海外销售，尤其是在以中国为代表的亚洲国家销售，增势喜人。



### ■ 制胜新法 2：挖掘配件商机

传统静态毛绒由于产品特性，对于造型设计水平要求比较高。但是传统思路常常专注于产品主题设计上，忽略了相关配件。其实，只要找到合适的切入角度，毛绒玩具配件，也蕴含着不少商机。

日本日升社（Sunrise）就抓住了其中的机会，于2018年12月推出了毛绒服饰系列 UCHI-NOCO，有良好的市场反馈，提升了品牌认知度。



该系列借鉴了时尚换装娃娃的玩法思路，可以和其他不同品牌的毛绒娃娃进行搭配使用。为了提升兼

容性，UCHI-NOCO 采用了披风的形式，设计元素主要集中在头部，有各种动物、人物的设计，可以轻松套在各种毛绒娃娃身上，令其旧貌换新颜。目前，它已经推出了第四个系列。在店面发售时，还同步推出沙发、床铺等场景配件，供粉丝购买，丰富玩法。

### ■ 制胜新法 3：活用粉丝经济

近年，动漫、游戏授权玩具势头强劲，主要得益于粉丝强大的购买力。日本作为粉丝经济发达的国家，毛绒玩具企业当然不会放过这个机会。但是，活用粉丝经济，并不是简单地推出高人气形象授权毛绒就完事了，而是需要下功夫、花心思去和粉丝互动，在保持产品在粉丝圈中的曝光度的同时，维系粉丝忠诚度。



同样是上文提及的日升社，围绕着毛绒服饰系列 UCHI-NOCO 进行了一系列运作，积累了一批粉丝。比如，在公司的社交网页上，及时给粉丝推送新品、活动情报等信息。甚至在产品设计上，也充分倾听粉丝意见，可谓实力宠粉。据悉，公司在推出第三波新品的时候，同时举办第四波新品的预热活动，由粉丝投票决定新品的形象主题，得票最高的6个主题成为了第四波新品主题，因而在第四波推出的时候，受到了粉丝的极高关注。日升社还趁势推出毛绒摄影活动，搭售相关场景配件，鼓励粉丝拍照上传社交网站，在增加粉丝黏连度和活跃度之余，还扩大了影响力。

### ■ 制胜新法 4：追随社交风潮

在网络时代，社交网站是商家必争的营销战场。在 YouTube、脸书、推特、照片墙（Instagram）这些流行的社交网站上，催生了不少风靡一时的产品。可以毫不夸张地说，社交网站是玩具企业发掘市场流行风向、产品研发灵感的宝地。

T-Arts 推出的迪士尼坐姿娃娃（ちよっこりさん）就是在社交网站上爆红的毛绒玩具代表。它小巧、便携，随手一拍，皆成风景。带“娃”旅行拍照，再晒上社交网络，已经成为了粉丝的日常。在其推出2周

年之际，T-Arts 再接再厉，除了丰富角色形象之外，还对坐姿娃娃进行了功能更新，推出了“肩上的坐姿娃娃”，利用磁吸功能，将娃娃牢牢固定在肩上。

此外，社交风潮还影响了消费者对毛绒玩具尺寸的偏好。据调查，目前，大尺寸的毛绒玩具已经不如过去吃香了，取而代之的是尺寸小巧，可以作为随身饰品，甚至具有一定吉祥意义的改运毛绒配饰受到了市场欢迎。

### 小结

静态毛绒虽然由于其静态的特点，有一定的局限性。但是，近几年的市场表现说明，传统的产品也有其长处，只要毛绒企业紧跟时代潮流，善于洞察消费者心理和把握商机，一样可以出奇制胜，取得不俗的业绩。

（中外玩具制造）



# 中国外贸企业如何应对海外疫情产生的二次冲击？



疫情发生以来，我国外贸企业受到一定的冲击，这种冲击主要体现在两个方面，一是对外贸企业生产的影响；二是外部环境变化的影响，重点是第二个方面。1月31日世界卫生组织(WHO)宣布新型冠状病毒疫情为“国际关注的突发公共卫生事件”，虽然世卫组织在宣布中反复强调中国对于控制疫情的能力，并不建议对中国采取旅行或贸易禁令，但实际在实施过程中，许多国家或地区还是采取了一定的措施，对我国外贸企业形成了不小的影响。在近期的一份调研报告当中，受访企业普遍认为疫情对外贸出口的影响较大，上下游及供应链相关环节都受到波及，特别是工贸一体化企业的生产进度受到严重影响，在很多情况下无法按照国际贸易合同约定期限完成交货。

为了帮助外贸企业恢复生产，保订单、保履约，商务、财税、央行、海关等部门接连出台相应扶持政策，而各地政府在做好疫情防控的同时，也在积极地帮助企业复工复产，力争将疫情对于企业的风险冲击降到最低。在各地各部门的共同努力和支持下，我国外贸企业正逐步实现稳定的发展。

然而出乎意料的是，新冠疫情正以不可预测的速

度在全球扩散，有可能对我国外贸企业形成二次冲击。在2月20日之前，国际市场对疫情扩散的程度是低估的。此前市场普遍认为，疫情的影响主要在中国，但随着中国以外地区确诊人数明显增加，市场的担忧也多了起来。2月28日世卫组织将新冠疫情全球风险级别上调为“非常高”。截至3月3日，共有72个境外国家有确诊病例，累计确诊10566人，累计死亡166人。其中韩国和日本与中国存在密切的贸易关系。

在海外疫情暴发之前，经济学家普遍认为，中国经济在一季度走弱后会迅速走出V型反弹的路径，然而，随着海外疫情暴发，这种预期正发生改变。目前国外对于经济增长的预期比国内更为悲观。由于各国医疗条件、应对疫情的态度与方式各异，海外疫情的不确定性大幅增加，不少经济体纷纷下调2020年经济增长预期。若如此，疫情带来的外需不确定性将会对中国外贸企业形成二次冲击。

二次冲击一般从两个途径发挥影响，一是需求方面。受到疫情影响的国家，基于管控的需求，会加强对人员流动的严格监管，在严格监管的条件下，将会导致本国国内需求下降，从而带来进口的全面下降。

二是供给方面。虽然中国在全球产业链占据重要地位，但基于专业化分工的要求，中国仍然不可避免地要从其他国家进口原材料，或半成品。而全球疫情的发展，将对这个供应链体系产生冲击，并进而对生产产生影响。以跟中国具有密切贸易关系的日韩为例，若疫情进一步升级，日韩作为我国重要的贸易伙伴，企业停工、物流停运、出口减少将直接影响我国的上游原材料和中下游成品的供应端，部分材料可能出现涨价情况；同时通过材料的供应和价格变化间接冲击到部分产业链上企业的生产和销售。中信证券预计，在中国与日韩贸易涉及的行业及产品中，机电产品、运输设备、橡胶塑料、化工产品、金属制品等受日韩出口影响可能较大。中国向日韩进口最多的产品为机电产品(电气设备、机械设备、电子设备等)，分别占国内向日韩总进口额的43.1%和54.3%。特别值得注意的是，日韩在上游的IC制备原材料、中下游的存储芯片、面板等领域占有很高的市场份额。一旦疫情在这两个国家快速蔓延，将会影响到相关企业的正常生产和运输，从而推升国内相关上游原材料、中下游成品的涨价和断供风险。

因此，面对二次冲击，中国外贸企业必须未雨绸缪，做好预案。企业应采取多方面的应对策略，将二次冲击带来的潜在风险降到最低。

(1)从生产的角度来看，外贸企业要尽量备足今后一段时间生产所需的上游半成品或原材料，谨防疫情全球暴发，造成供应链的中断。外贸企业必须实时关注自己上游供应链国家的疫情进展情况。当前疫情下的全球产业链已经绷得很紧，而很多与中国产业链密切相关的国家现在还没有采取类似中国的遏制举措。但随着确诊病例数不断上升，韩国、日本、意大利、伊朗等国开始出台越来越严格的抗击疫情管制政策，这也意味着短期对全球产业链的冲击可能会越来越大。

(2)从需求的角度来看，外贸企业要重点做好主要出口国需求下降带来的产成品出口减少以及库存增加的风险准备。此时外贸企业可适当转向国内市场。由于中国疫情控制较好，企业生产和居民需求恢复较快，内需大幅度上升，因此外贸企业将部分外需产品转向国内市场，以内需对冲外需的下降，尽量降低外需大幅度下降给企业带来的冲击。

(3)从管理的角度来看，外贸企业应加强内部风险控制，优化制度体系，强化客户资源的整合与管理，提升组织能力。做好与国外相关利益者及产业生态的沟通、理解和协商。对于大中型企业来说，都有数量众多、分布广泛的供应商和合作伙伴，存在较为复杂的供应链管理问题。要加强和供应链上下游合作伙伴的沟通，协调生产，避免因信息不畅、交通阻断、人员不足、原材料中断等原因造成的供应链中断。

(4)从产业链的角度来看，外贸企业应尽量加强全球生产及供应链的多国布局，对冲高度专业化分工带来的单一国家供应链的生产风险。举个例子，富士康在国内的生产由于疫情受到较大的影响，但由于印度的工厂满负荷的生产，对苹果产品的供应并没有受到太大的影响。

总之，疫情对外贸企业的冲击是多层次多方面的，作为外贸企业的管理者，必须时时刻刻保持警戒之心，谨防二次冲击给企业带来的巨大风险。

(作者：中国浦东干部学院教学研究部经济学教授)





## 解读：英国玩具协会 谈英国脱欧变化之一政策法规

特别说明：

Brexit day 脱欧日，指 2020 年 2 月 1 日，英国正式宣布脱欧的当天；

脱欧过渡期，指自 2020 年 1 月 31 日到 12 月 31 日，在此期间英国将继续执行欧盟的相关法规。

### 1、已运抵英国的玩具商品不受脱欧影响

英国脱欧日之前已运抵英国，且符合欧洲玩具安全指令的玩具，可以无限期继续在市场流通；脱欧日之后运抵英国，且符合欧盟监管要求的玩具，也可以继续流通到 2020 年 12 月 31 日。

### 2、英国玩具（安全）法规将代替欧盟玩具安全指令

英国退出欧盟后，在英国市场执行的玩具监管要求将由欧盟玩具安全指令（法规编号为 2009/48/EC）变更为修订后的英国玩具（安全）法规（名称变更为 2011 No.1881），该法规条例中欧盟特定的参考资料和内容被删除，并替换为英国的等效资料，修订后的英国玩具（安全）法规将在脱欧过渡期结束后实施。

### 3、UKCA 认证标志将代替 CE 认证标志

UKCA (UK Conformity Assessed) 是英国为脱欧所

提出的新的产品认证标志，从英国脱欧日起，在英国市场上投放的任何玩具产品的包装和标签上都需要添加英国认证的 UKCA 标志。也就是说，UKCA 认证标志将代替 CE 认证标志，并要求在脱欧过渡期结束后，必须添加在产品包装上，并要求：认证标志高度至少为 5 毫米，清晰可见、辨识度高。目前，英国政府相关部门正在讨论，或许会延长欧盟 CE 认证标志在英国使用时限到 2021 年 8 月 1 日或更长。



备注：

CE 标志是欧盟推出的面向 25 类产品关于安全、有效、健康、环保强制性要求符合性标志。只有产品符合 CE 标志相关的所有法律要求，才能在欧洲经济区 (EEA) 中销售。英国脱欧过渡期结束后，位于英国境内的公告机构可能失去发证资质，其签发的 CE 标志

产品认证证书可能失效，制造商不能凭这些证书在欧洲经济区中销售其产品。

UKCA (UK Conformity Assessed) 是英国为脱欧所提出的新的产品标志，原 CE 认证下的大部分产品未来将转为 UKCA 的认证范围，脱欧过渡期结束后，特定产品若欲进入英国市场将须取得 UKCA 认证。

### 4、玩具产品投放英国市场需要具备可追溯的英国地址

脱欧过渡期结束后，任何玩具产品在英国市场上投放，其产品包装和标签上都需要有可追溯的英国地址，但在脱欧过渡期里，仍可使用欧盟区地址。

如果您的公司没有英国境内地址，那么为了获得英国可追溯性地址，有以下方法可供选择：

(1) 寻找一家英国的“授权代表”，双方签署书面授权书，规定制造商和授权代表之间必须履行的关键职责，授权代表提供英国的地址和联系方式，用于英国可追溯性要求的包装。

备注

IQS 是一家总部位于英国的合规咨询公司，为企业和协会提供有关国内和欧盟法规 and 政策的建议。IQS 与 BTHA 合作，为其成员寻求与英国授权代表相关的实际解决方案。如需要可请联系 [jerry.burnie@i-q-s.co.uk](mailto:jerry.burnie@i-q-s.co.uk)。

(2) 也可以使用你的分销商或进口商的英国地址，但这样他们会承担更多责任，将要求你提供更多技术性文件和欧盟符合性声明 (EU Declaration of

Conformity)。

### 5、产品在欧盟上市并不等同于在英国上市

英国脱欧后，产品在欧盟市场上不再被视为同步在英国市场上，只有在英国市场上市的产品，才能获得英国执法部门对其法律地位的承认。而在脱欧过渡期内，根据欧盟监管要求制造和评估的产品可以在英国市场上市，已经上市的产品也可以继续在英国市场流通。过渡期结束后，仍在市场流通中的这部分商品将如何处理，政府仍在商讨中。

### 6、英国认证服务机构 UKAS 将不再被欧盟认可

英国认证服务 (UKAS) 是被英国和欧盟政府认可的国家认证机构，UKAS 根据国际公认的标准进行评估，提供认证、测试、检验和校准服务。英国脱欧日后，UKAS 将不再被欧盟承认，但可继续作为英国认可的认证机构。不过，在脱欧过渡期内，经欧洲认证合作组织 (EA) 确认，UKAS 可以继续执行欧盟认证服务。

### 7、知识产权、版权的申请和保护在脱欧过渡期内不受影响

在脱欧过渡期内，如已申请了欧盟知识产权和版权的保护，将享受同等的英国知识产权和版权的保护权利。如计划在 2020 年 12 月 31 日之后申请欧盟知识产权保护，则需在欧盟和英国分别提出知识产权和版权的申请。

(中国玩具和婴童用品协会)



## 乔西妈妈互动玩具

### FurReal Mama Josie



像所有的毛绒互动宠物一样，乔西妈妈会发出超真实声音和动作。但乔西的独特之处在于，她有三个需要爱和呵护的宝宝，孩子们可以和乔西一起喂养这三个宝宝，同时孩子们也可以用奶瓶喂乔西，当它吃饱时，会发出打嗝声，还会开心地跳起舞来。

## 美国纽约州发布 儿童产品有毒化学物质法案

2020年2月7日，美国纽约州州长签署了儿童产品有毒化学物质法案（S501B），该法案规定了儿童产品中所列化学物质的通报规则，禁止销售含有某些化学物质的儿童产品，并已于2020年3月1日生效。该法案的主要内容如下：

#### 适用范围：

该法规适用于儿童产品。

这里的“儿童产品”是指主要供12岁及以下儿童使用、制造或销售的产品，如婴儿产品，玩具，汽车座椅，学习用品，个人护理产品，制造商设计或意图帮助儿童吸吮或出牙、帮助儿童睡眠、放松或喂养的产品，儿童新奇产品，儿童珠宝，儿童床上用品、家具、陈设和服装等。但不包括：

电池；或消费电子产品，包括但不限于个人电脑、音像设备、计算器、无线电话、游戏机，用于访问交互式软件及其相关外围设备的装有视频屏幕的手持设备；或由美国食品和药品管理局（USFDA）管控的食品，饮料，食品或饮料的添加剂。“儿童产品”也不包括美国食品和药品管理局监管的药品、生物制品或医疗器械。

#### 化学物质清单：

法案要求纽约州环境保护部在法案生效的180天内在其网站上发布“危险化学品”和“关注化学物质”的清单。

#### 通报要求：

自化学物质被列入清单12个月内，凡在州内销售或分销的含有危险化学品或关注化学物质儿童

产品的制造商，均应按实际定量限向环境保护部通报化学物质的使用情况。通报的信息至少应包含：

儿童产品ID信息；

儿童产品中所含的危险化学品和关注化学物质；

化学物质的预定用途。

含有危险化学物质的儿童产品制造商应以环境保护部规定的形式通知在州内提供销售或分销该产品的人该危险化学物质的存在，并向其提供有关此化学物质毒性的信息。

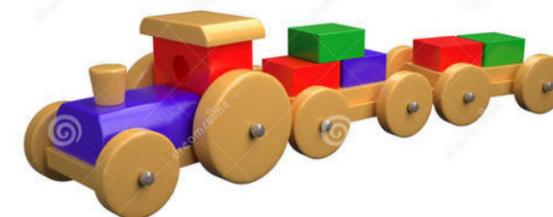
环境保护部应通过其网站向消费者通报含有危险化学品和关注化学物质的儿童产品。

#### 禁售要求：

从2023年1月1日起，任何人不得分销、销售或提供销售含有下列化学物质的儿童产品：

- 三(1,3-二氯-2-丙基)磷酸酯
- 苯
- 甲醛（纺织品除外）
- 石棉
- 有机卤素阻燃剂

任何人不得分销、销售或提供销售含有被列入危险化学品清单3年的危险化学物质的儿童产品。



## CPSC 修订便携式床栏安全标准

版本	ASTM F2085-12	ASTM F2085-19
条款 7.1.2-	床垫应覆盖一个合适的标准的双人床尺寸床单，床	床垫应覆盖一个合适的标准的双人床尺寸床单，60/40
测试平台 2	单应是白色，50/50 棉/聚酯混纺。	棉/聚酯混纺。

2020年2月25日，美国消费品安全委员会(CPSC)在《联邦公报》上发布了一项关于强制性标准《16 CFR Part 1224- 便携式床栏安全标准》的直接最终规则，通过引用最新版本的适用标准 ASTM F2085-19 以修订该强制性标准。如果在2020年3月26日前没有收到重大负面评论，则该规则将于2020年5月20日生效。

该标准将便携式床栏定义为一种安装在成人床

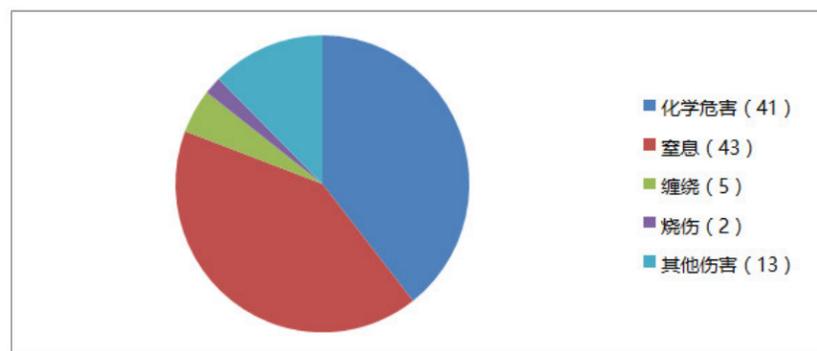
边和/或床垫表面，用来防止儿童从床上摔落的便携式栏杆。与前版本 ASTM F2085-12 相比，该2019版包括了一些细微编辑修订和一处用于评估床垫厚度对床栏性能影响的测试平台2的实质性修订，见以下：

该规则不会对第三方机构关于该标准的符合性测试产生重大改变，委员会认为现有的 CPSC 认可的 ASTM F2085-12 测试实验室也能按 ASTM F2085-19 进行测试。

## 2020年2月欧美玩具召回信息汇总

2020年2月，全球主要市场共有95例玩具产品召回信息，其中欧盟非食品类消费品快速预警系统(RAPEX)共发布82例，为发布玩具召回案例最多的系统，另包括澳大利亚发布9例，加拿大发布3例和美国发布1例。

召回的玩具主要是由于其存在可能影响身体健康和智力发育的化学物质和可能引起窒息的小部件。具体分布图如下：



## IETP 关于新型冠状病毒 防控期间工资待遇等 相关问题的解答

为加强新型冠状病毒感染的肺炎疫情防控工作，国务院办公厅出具了关于延长2020年春节假期的通知。为有效减少人员聚集，阻断疫情传播，部分省、市相关政府部门也同步出具了要求延迟复工的通知。

那么 IETP 持证企业该如何处理关于春节假期延长假期间、延迟复工期间、新型冠状病毒感染的肺炎患者、疑似病人、密切接触者被采取隔离措施期间工资待遇等相关问题呢？

### Q1: 应如何安排休假？

遵循国务院出具的《关于延长2020年春节假期的通知》【国办发明电〔2020〕1号】以及当地相关政府部门出具的延迟复工的具体通知安排休假和复工。

### Q2. 春节延长假期究竟延长了几天？是否需要支付工资？

根据国务院办公厅出具的关于2020年部分节假日安排的通知【国办发明电〔2019〕16号】，春节：1月24日至30日放假调休，共7天。1月19日（星期日）、2月1日（星期六）上班。

照此通知，春节假期后，本应该1月31日（周五）和2月1日（周六）为工作日，2月2日（周日）为休息日。但是在1月26日国务院办公厅出具了关于延长2020年春节假期的通知，延长2020年春节假期至2月2日（农历正月初九，星期日），2月3日（星期一）起正常上班。所以春节延长假期实际为2天，即1月31日（周五）和2月1日（周六），2月2日本身为休息日。如果企业安排员工在延长假期休假，应当按照劳动合同规定的标准支付其基本工资；安排上班又不能安排补休的，按照不低于员工本人日或小时工资的200%支付工资报酬。

### Q3. 部分省、市相关政府部门出具了要求企业晚于2020年2月3日延迟复工的通知，例如广东省人民政府要求区域内各类企业复工时间不早于2月9日24时，那么企业应当如何支付员工延迟复工期间的工资呢？

按照《广东省人民政府关于企业复工和学校开学时间的通知》要求，除特殊情形外，本行政区域内各类企业复工时间不早于2月9日24时。2月3日至9日未复工期间，根据《广东省工资支付条例》、人社部办公厅《关于妥善处理新型冠状病毒感染的肺炎疫情防控期间劳动关系问题

的通知》【人社厅明电[2020]5号】关于停工、停产期间工资支付相关规定，企业应当按照劳动合同规定的标准支付劳动者工资。

符合规定不受延迟复工限制的企业，在此期间安排劳动者工作的，应当依法支付劳动者工资。其中，企业在休息日安排劳动者工作又不能安排补休的，按照不低于劳动者本人日或小时工资标准的200%支付工资报酬。

#### Q4. 春节延长假期以及部分省、市相关政府部门所要求的推迟复工期间，企业是否可以安排员工使用年假？

春节延长假期以及部分省、市相关政府部门所要求的推迟复工期间，不可以占用员工的年休假。具体工资计算请参考Q2和Q3。

#### Q5. 如果员工为新型冠状病毒感染的肺炎患者、疑似病人、或密切接触者被采取隔离措施，治疗或隔离期间，应当如何支付其工资？

对新型冠状病毒感染的肺炎患者、疑似病人、或密切接触者因被采取隔离治疗、隔离观察等隔离措施导致不能提供正常劳动的，企业应当视同提供正常劳动并支付职工正常工作时间工资。

#### Q6. 因受疫情影响职工不能按期到岗或企业不能开工生产，该如何处理？

应《人力资源社会保障部 全国总工会 中国企业联合会 / 中国企业家协会 全国工商联 关于做好新型冠状病毒感染的肺炎疫情防控期间稳定劳动关系支持企业复工复产的意见》【人社部发〔2020〕8号】：

对因受疫情影响职工不能按期到岗或企业不能开工生产的，要指导企业主动与职工沟通，有条件的企业可安排职工通过电话、网络等灵活的工作方式在家上班完成工作任务；对不具备远程办公条件的企业，与职工协商优先使用带薪年假、企业自设福利假等各类假。要指导企业工会积极动员职工与企业同舟共济，在兼顾企业和劳动者双方合法权益的基础上，帮助企业尽可能减少受疫情影响带来的损失。

在受疫情影响的延迟复工或未返岗期间，对用完各类休假仍不能提供正常劳动或其他不能提供正常劳动的职工，指导企业参照国家关于停工、停产期间工资支付相关规定与职工协商，在一个工资支付周期内的按照劳动合同规定的标准支付工资；超过一个工资支付周期的按有关规定发放生活费。

#### Q7. 由于春节假期延长、推迟复工等情况，造成工资迟发的问题，该如何应对？

由于政府要求延迟复工而导致的工资迟发，IETP 将会给予豁免。对于与疫情相关而导致的工资迟发或相关问题，请您根据 IETP 的流程进行自我申报。IETP 技术团队将结合实际情况，针对不同案例进行专项讨论以确定结论。

企业可于 IETP 网站 (www.ethicaltoyprogram.org 主页 > 资源专区 > 工厂资源 > 项目政策) 下载自我申报表格及参考已填妥的范例。

如您对审核安排、证书到期日等方面有任何疑问，请联系：info@ethicaltoyprogram.org

如您对春节或疫情防控安排期间的劳动关系有任何疑问，请先阅读人力资源社会保障部的通知，再有不明白的地方，可联系：serena.zhong@ethicaltoyprogram.org 以作咨询。

## 吴晓波：危机下的企业自救计划

2月16日，财经作家吴晓波老师的直播课程《危机下的企业自救计划》，吸引了51万人次观看。在疫情重创市场经济下，他从多个维度解读了疫情下带给中国经济的冲击与机遇，并给出了四个完整且详尽的企业自救计划，帮助中小企业共度难关。

### 一、疫情带来的机遇有哪些？

疫情之下，全中国的行业都面临严峻挑战之时，却触发了五个红利行业，分别是网游、在线办公软件、视频直播、在线教育以及外卖五大行业。



而在疫情过后的经济恢复期，还会迎来一些制度性的改革，政府或许会慢慢放松对一些行业的管制。同时，政府也会加大基础设施投资，银行的银根也会松动，促使从实体经济产业到固定资产投资、再到资本市场，都会进入一个宽松状态。与此同时，疫情后消费者的“报复性消费”也会同步推动经济的恢复。



## 二、企业如何化危机为转机？

2020年还有10个月的时间，企业该如何化危机为转机，在今天的疫情危机下能够让自己更好地活下去？

吴晓波老师分享了4个自救计划：

### 1、企业必须建立保险的现金流计划

疫情结束后仍需要三个月的消化期，经济才可能进入恢复期，在此期间，企业首先需要查看公司的资金账户，账上的资金必须满足从当下起至未来的6个月之内，保证在付完房租、贷款、员工工资后，能够在最低生存状态下使企业正常运转。

同时，及时了解店铺租金减免、政府增值税减免、银行贷款利息减免等国家及政府扶持政策，向“上游”要支持、为下游担风险，建立保守且安全的现金流计划，让企业回到价值链上去。

### 2、启动和实现业务瘦身计划

在未来三个月的危机期中，砍掉不赚钱、对利润贡献帮助不大的业务甚至亏本的负现金流业务，不要开拓陌生业务，保持主营业务的正常运营。

### 3、建立微创新计划

在过去几年里，中国的产品、消费者和渠道都发生了变化，主要表现在：

(1) 产品特征的变化：产品特征已经从短缺型进入到过剩型，产品销售也已从推销性的过程变成顾问性的过程。

(2) 消费者特征的变化：消费者出现了圈层化，产品宣传渐脱离媒体广告，曝光在朋友圈和社群中。产品交易逐渐互联网化，越来越多的消费者愿意为美好生活买单。

(3) 渠道特征的变化：所有商品实现了线上线下的无缝对接，社交工具得到了大规模的使用。

而这次疫情更是把企业逼到“墙角”，危机下更需要进行转型和微创新。当下，企业要实现微创新计划，可以通过以下三种方式来实现：

- (1) 优化产品结构；
- (2) 以人为销售节点，注重圈层营销和KOL的应用；
- (3) 充分运用线上的社交平台 and 交互平台等新工具。

### 4、实行全员学习计划

在企业进步和转型的过程中，其实做决策的不是老板，而是中层干部和基层员工。能够走向成功的企业都是努力学习、同时帮助员工学习的企业。所以，当下企业可启动全员学习计划，学习统一的价值观、行业专业技能、人才通识能力等。



要问现在什么生意最好做，当然是口罩生意！

现在口罩成了硬通货，只要有口罩，就能换成现金。但有现金却不一定能买到口罩，现在口罩价格依然水涨船高，一罩难求。

有不少人看到口罩的商机，也想从中分一杯羹。很多有商业头脑的人，也都在想一个问题：现在去办一个口罩厂，到底能不能赚钱？要投入多少钱？有没有风险？

我的朋友老丁是福建泉州的一个小老板，开了一个小的服装厂，一年两千多万的产值。

老丁的生意做得不大，但有着福建商人敢闯敢拼的精神。看到口罩紧缺之后，他也想做口罩生意。他原以为口罩就三层纸，做起来也很简单。没想到，在转产的过程当中，他踩了无数意想不到的坑。

以下是老丁的自述。

## 01

我是福建泉州的一家小服装厂老板，没有做自主品牌，平时接一些大厂的外发订单，福建比较知名的服装品牌，以前经常在央视打广告的，我们都有合作。

我的工厂平时有50名工人，一年的营业额不大，也就两千多万。这几年服装行业库存量很大，市场也不景气，毛利很低。所以我也一直在想转型，但没有找到好的路子。

自从武汉疫情爆发以来，我的工厂也受到了影响，一个是不能复工，另外一个是没有订单，即使复

工了，工人暂时也没事可做。



我也不喜欢闲着，看到口罩在市场上很紧缺，价格也高。我就在想，我本身是做服装的，能不能做口罩呢？口罩看起来技术门槛也不高，生产也比较简单，关键是市场大，不缺销路。

我从1月底就开始想这个事，当时我也咨询了一些医疗行业的朋友，他们觉得可行，也有渠道可以帮我销售。

朋友告诉我，如果我想生产一次性医用口罩，我必须办理三个证书，分别是生产许可证、医疗器械注册证和食药监局颁发的许可证。这三个证书办理起来比较麻烦，但现在政府鼓励企业生产口罩，现在办起来也会快。

他建议我两步走，先把生产车间搭起来，按照医用口罩的标准来走，如果证办下来了，就做一次性医用口罩销售。如果办证时间太长，证不齐全，就按一次性口罩卖就行了。

我手头上的现金不多，这些年经营下来积累到现在就300万不到。我决定先投产两条生产线。我在这方面没有经验，先试试水，如果这条路走通了，还可

以再扩大生产。

我在网上搜索了很多资料，大致做了个估算，两台口罩机大概在40万左右，包装机10万，车间改造预计20万，再进一些原材料，100万左右的投资是能打住的。

现在回过头来看，当时真的是很傻很天真。如果是平时这个预算肯定没有问题，但现在在疫情特殊时期，谁也没想到市场会这么疯狂，也没有想到里面有那么多坑。

## 02

想好了就开始干吧，我首先得有一个无菌生产车间。我原来的服装车间是不行的，生产口罩必须要专业的无尘车间，而且必须是10万级洁净标准的车间。

这种车间不是一般的装修公司能搞的，必须找专业的、有资质的工程公司来做。由于处于疫情期间，很多公司都没有开工，我网上联系了本地的两家公司，做了前期沟通。

2月9日，陆续有公司开始复工。由于我想生产口罩是防疫物资，我也和工业园及居委会做过报备，政府部门也支持。

联系的工程公司也很积极，毕竟开年就有生意，他们也上门来勘测。我规划了一个60平方左右的面积做为口罩生产车间，工程公司勘测后，给出的报价是5000元一个平方，总体算下来要30万元。

考虑到疫情期间，人也实在不好找，我也没有砍价，而且我又急于把车间搞好，就答应给他们做。他们如果顺利的话，最快3周可以交付给我，最长不会超过一个月。

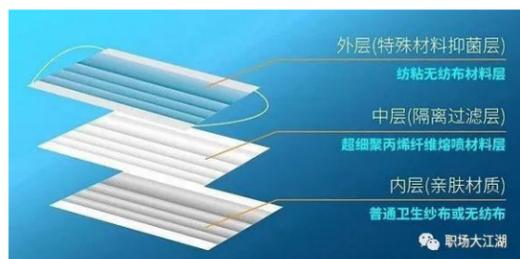
我就让他们尽快开工搞，时间就是金钱。我把监工的工作交给了小舅子，他全权跟进处理，我就没花太多心思在这上面，因为还有很多工作要做。

## 03

自从决定要做口罩，我就一改春节慵懒的状态，每天都非常忙。

由于是外行，有很多知识要补，我每天都在网上查资料，学习口罩的知识。深入了解之后，口罩看起来不复杂，实际上也不简单。

一次性口罩有三层布组成：最外层是无纺层；中间层是口罩的“心脏”，用来隔离过滤病毒，是由熔喷布做成的；内层就是贴着脸的那一层，可以用无纺布制成。除此之外，就是挂耳和金属压条，用过口罩的人，对这两个配件都有感知。



中间层是口罩最核心的部分，也占了整个口罩成本的70%左右。这部分是由熔喷布制作而成，我当时也开始关注熔喷布的价格。我了解到，在春节前，一吨熔喷布的价格大约在1.2万元左右。

装修车间的期间，我就在网上找熔喷布的供应商。2月10日的时候，我就联系了几家，他们当时给我报价是5万元一吨。我觉得有点贵，毕竟平时只要1.2万元，就犹豫了一下。

几天之内，我又陆陆续续找了很多厂家报价，山东的、浙江的、江苏的、上海的，都找了。结果报得越高，一天一个价，我开始有点慌了。

2月12日，价格涨到了10万元一吨，我不敢再拖下去了。我咬咬牙，找浙江的一个厂家订了10吨。当时熔喷布已经非常抢手，这些都是库存货，很多厂家还没有恢复生产。厂家也不接受预付，一定要全款。

我是和原厂签的，所以比较放心，就打了全款过去。当时物流还没开始运，后面看到熔喷布一路上涨，我很担心对方会违约。

幸运的是，对方是个良心厂家，2月20日他们就开始发货，2月25日就到达了仓库。真是谢天谢地，货到那一天，熔喷布已经涨到20万一吨了。

我当时花了100万元买原料，还怕自己买多了，

里我也踩到了无数的坑。我的计划是原料都在仓库等着，车间装修好，口罩机就能马上到货，安装、调试再花几天时间，口罩就可以出厂了。

我当时真是图样图森破，口罩机市场比口罩市场更加疯狂，里面的水更深。



本来我预算的总投资就是100万元，装修已经花了30万了，没想到原材料更费钱。现在看来，当时的决定没有错，现在已经买不到熔喷布现货了。所以，还是有点庆幸的，但后悔自己没有5万元一吨的时候下手。

对熔喷布我还是做了些研究，现在我也明白为什么口罩那么贵了。一吨熔喷布大概可以生产15-25万个口罩，我们按中间值20万个来计算，我的熔喷布成本是10万元一吨，平均每个口罩的成本已经去到了5毛钱。

这还没有算其它成本，无纺布、耳带、金属压条、车间、口罩机、人工等，加在一起，不卖到2元-3元一只，肯定是要亏钱的。

这也让我开始有点害怕，万一我的口罩生产出来，市场价格下跌了怎么办？疫情过去之后，市场没有需求了怎么办？我的投资收不回来怎么办？

这些问题天天在我脑袋里打转，本来网上找资料学习都经常折腾到凌晨一两点，这些问题有时候搞得我睡不着觉，失眠了。

现在回过头来看，当时真的是想太多了。因为接下来发生事，你会发现，最后能不能生产出口罩，都是一个问。

## 04

无尘车间如火如荼地装修中，小舅子也很得力，我没操什么心。最关键的熔喷布在定下来了，其它的原料都订好了，陆陆续续都在发货，它们从四面八方，发来泉州。

但有个很大的问题，口罩机我一直没有解决，这

我刚开始瞄准的是一些大的供应商，上市公司。从他们官方网站上找到联系方式，然后一家一家打电话过去问。

结果人家根本就不接急单，他们现在的生产能力，都在满足政府指定的生产订单，还有他们原有的老客户。老客户也在扩大产能，还在购买口罩机。光是这些订单，都积压了很多，生产不过来。

你要签合同也可以，但是要等，至于等到什么时候，厂家也不知道。他们只是含糊的说四五月份，真要等到那个时候，黄花菜都凉了。我要的是现货，越快越好那种。

但市场上根本没有现货，二手货都没有人，有的货都被拉去搞生产了。我只能满世界找信息，看到哪里说有现货，我都会打电话过去联系。

我联系到东莞一个人，他说有现货。我说过去看，他说你别来，我给你拍视频。他发过来的视频，刚好我在网上看到过，我觉得他就是骗子，想忽悠我，后面也就没联系他。

现在说有口罩机现货的基本上都是骗子，现货价格也炒得极高了，有的人叫价100万要现货。口罩机现货价格越叫越高，但基本上也是有价无市。

之所以叫价这么高，一个是因为缺货，二是厂商故意炒高价格。他们叫口罩机为印钞机，3天可以回本。



他们是这么算的，1条口罩机生产线，1分钟生产130个口罩，1天24小时可以生产18万个口罩。每个口罩按3元钱计算，一天50多万元，三天就150多万了。

实际这也在偷换概念，给口罩机抬高身价。一个口罩批发按3元一个，这不是利润。就算利润有1元钱一个，一天是18万元，回本周期不止3天。

但这并不影响结论，口罩机就是合法的印钞机。一个口罩赚一块钱，一天18万，一个月就是540万元，还不愁销路，现在哪有这么好

的生意。口罩机就是印钞机，只不过，印出来的钞票面值1元而已。

## 05

找现货是没有希望了，找专业大厂也是等不及的了，只能找转产做口罩机的工厂了。走到这一步，有点哭笑不得。我是门外汉转来做口罩，现在口罩机也得找门外汉来做。

但是没有办法啊，开弓没有回头箭。

再解释一下，什么叫转产厂，就是那些原来不做口罩机的生产商，但他们有自动化机器的生产能力。看到现在口罩机也是一机难求，他们有研发能力，也有机器组装能力，于是转来做口罩机。

既然是转产厂，质量就参差不齐，没法和那些专业的大厂相比。里面也就有很多坑，因为你知道这些厂家的实力怎么样。

最早我关注到泉州本地的一家转产厂，这家厂原来是做石材加工机器的，有很多数控机床。他们说现在能口罩机的生产能力，可以接受订单。

因为距离不远，我就特意开车过去他们工厂看。

接待我的是一个工程师和一个销售员，我说能不能看看样机，他们说没有。我说有什么可以看的，他们说可以看看生产车间，但目前还没有成品，刚刚启动。

我进去看了一下，就只有5个工人，在拼装零件。他们说已经接了十几台订单了，40万一台，10天内可以交货。我看到他们这厂的规模，不放心，说考虑考虑。

我有意留了那个工程师的电话，回到家我就问他实际情况。他比较老实，说大家本地人，不好意思骗我。实际上他们不是自己研发的口罩机，网上花几千元购买的口罩机图纸，目前已经开始接了一些订单了。

我到网上搜了一下，真的有卖口罩机图纸的，价格从几十元到几千元不等。这又刷新了我的三观了，尼玛居然还有这样做生意的。照着网上的图纸组装，还没有样机就敢开始接单，这样的口罩机能用吗？

## 06

找不到口罩机，我急得团团转。后来联系到东莞和深圳的一些转产厂，没看到工厂，没看到样机，我都不放心，就开车过来考察。

这些厂以前都没有生产过口罩机，有的厂都还没有口罩机样机，也叫我过去看看。如果看到他们工厂很小，我也就不进去看了，时间有限。

也有些厂拿出了样机，深圳就有一家，但只是摆在那里，能不能用也不知道。问工厂对接人，能不能开起来看看。对方说没有熔喷布开起来有什么用，这样的口罩机已经发了十几台了，你不相信？

我真的不放心，但他们就是不开。我只好作罢，又跑到东莞，一个工厂说他们有样机，也能开起来。

那天是2月20日，到了工厂后，有很多买家都来看。我和旁边一个来自湖南的老板聊起闲天，他说现在也来考察几天了，现在这个口罩机市场很乱。他有个朋友，订了两台口罩机生产线，货是到了，但是装起来开不了，厂家也不给售后，说是少了什么配件，现在就像一堆废铁一样。

样机的确开起来了，刚开始还正常生产口罩，挺流畅的。没多久，突然出了点故障，机器停了，十几个老板看着，现场工程师脸都白了。不过，很快工程

师就找出了问题，搞了十分钟就修好了。

一个负责销售的说，刚刚这是个小问题，实际生产出来的机器会更好。然后把大家带到一个会议室，开始一个一个谈合同细节。

销售对我说，现在下单，50万元一台，15天后交货。看了一圈，没有比这家更靠谱的了，工厂也有1000多人，是个大厂，而且的确也做出了样机。于是，我就和他们签订了合同，买了2台，转账付完款后，就回到泉州了。

## 07

回来之后，我就开始组织一些员工生产培训，大部分原料都已经齐全，车间也装修好了，万事俱备，就等口罩机了。

原本只计划投入100万元，现在口罩机、原料、车间装修等花费，已经花了200多万元，手头上的资金所剩无几。

每天都打电话和厂家沟通，了解生产进度。突然有一天，厂家打电话告诉我，目前的口罩机一分钟只能生产90个口罩，做不到130个，之前宣传的参数有误。

听到这个消息，我挺生气的，但经历了那么多坑，也没脾气了。现在不管你是一分钟是100个还是90个，只要能尽快生产出来就好了。

可到了3月5日，约定的交货日子到了，工厂说还要一周的时间才能好货，让我再等等。我又有点担心，怕他们还会延后。我又不敢取消合同，要他们赔偿，这涉及到法律纠纷，时间和精力都耗不起。

现在口罩机一天一个价，现货尤其抢手，真怕他们生产出来，又临时变卦，卖给出更高价的人。

今天看到一个新闻，深圳一家原来做光电自动化设备的厂家，从2月18日开始做口罩机。从2月19日，就开始接订单了，先后签了100多台，每台都是在50万以内。

快到交货的时候，老板不乐意了，要求50万以下签订的合同一律取消，马上退款。甚至在内部，还搞起了恶心的微信竞价，一台现货价格被炒到了150万。太疯狂了，简直是疯了。

很多客户的订单被取消，交不了货，整个生产计划就被打乱了，他们也维权无门。很多客户跑到工厂，把工厂围住，还和安保人员起了冲突。

口罩机工厂现在也变得没有信用了，在利益面前，承诺和信用都可以放在一边。合同、违约金都没有约束力，跳单已经是常态，这个行业只认钱，只认更多的钱。

## 08

厂商销售安慰我说，口罩机肯定是会交的，不会再拖多久了。希望如此吧，我也只能选择相信，也没有更好的选择了。

经过将近一个月的折腾，瘦了不下十斤。从最初的雄心勃勃，到现在开始变得佛系了。折腾久了，也有点累了，心累了。

我也不是没有退路，假如口罩机交不了，款还是能退回来的。无尘车间投的钱算是打水漂，但我买的那点原材料涨价了。即使最后面这个事业搞不成，我把那些熔喷布卖掉，赚的钱也是可以弥补这段时间的损失。

不知道这是不是个讽刺！现在回过头来想想，当时还是太冲动了，有点脑袋发热。隔行如隔山，而且还是在特殊时期，很多事情的发展完全出乎了预料，很多风险也完全没有评估到。

口罩市场看起来很美，是一块很肥的肉，但不是谁都能吃得到。这里面有从业十几年的业内人士，他们才是真正的玩家。这潭水也很深，不是随便什么人转行过来就能玩得转的，稍有不慎，就被淹死。

其实，我现在是心有余悸的。这么多口罩机，购买的成本这么高，100多万一台，等疫情真正过去之后，死的就是这些高位接盘的人。

我了解过，在春节以前，二手的口罩机只能卖了两三万块钱，相当于原来20万打了个1折。疫情过去之后，口罩没有销路的话，两三万块钱也不会有人要，只能成为一堆废铁，还霸占地方。

我也奉劝那些还想入局的外行人，趁早打消这个念头吧，口罩不是三层布那么简单，涉及到的产业链太长了。现在再进来，已经为此已晚，不要成为最后一个接盘者。疫情过后，一地鸡毛。

# 雨水润物细无声 东风吹开第一枝



## 坚守



“我还好，  
不需要修整，  
如果看不到前线的小伙伴们，  
心里更不踏实。”  
连轴转的工作让人实在疲惫，  
护士长赵梅梅把包在椅子上就这样睡着了。

## 相聚



本该是家人团聚的幸福时刻，  
但对泪罗情信汪贝和冯丹来说，  
当天在沪广高速汨罗北高速口的“意外”相遇，  
成为他们两人新年的第一次相见。

## 印记



这是90后岳阳林子葛静在武汉前线的第9天，  
因为每天穿着防护服，  
戴着严密的口罩，  
她的脸部都带着深深的勒痕，  
耳部全是密密麻麻的红斑点。

## 爱心



当灾难来临，  
平凡的我们能做什么？  
君山民丰蔬菜合作社的老板刘勇道：  
“两天才装满这车菜，  
还请家里人帮了忙，  
虽然搞得很累，  
但能够为武汉市民解决点燃眉之急，  
心里也还舒畅”。

## 致敬

护士站



我们一直在

市一医院感染科，  
这个新年，  
他们在“战役”里陪着病患一起过年，  
疫情未散，  
他们一直在……

## 春天



没有一个冬天不会过去，  
没有一个春天不会到来，  
随着一例又一例患者康复出院，  
我们终将战胜疫情的阴霾，  
迎来一个枝繁叶茂的春天！

# 江苏玩具



团结 服务 创新 发展  
贴近 行业 服务 会员

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>