

欧盟新标史上最严苛 玩具企业行走欧盟市场如履薄冰

□ 王晓

“中国制造”宣传短片

来自国际商报的报道称,据德国《中巴伐利亚报》8月2日报道,在欧盟近日一次针对玩具安全的宣传发布会上,欧盟工业事务委员塔亚尼专门展示了一些“中国制造”的不达标玩具,其中包括含微小零件的玩具鸭子、儿童救生圈、童鞋等。欧盟为此还耗资7万欧元制作了宣传短片。消息一出,立刻引发一些消费者对中国玩具产品质量的担忧。

对此,受访的业内人士指出,欧盟标准历来最高,且欧盟进口的玩具大部分来自中国,这导致其对中国产品质量的特别关注,对此没有必要过分猜度。但需要强调的是,通过正规渠道进入欧盟的中国产品都是合格的。

“在欧盟一再提高安全标准的情况下,企业还是要从自身出发,不断提高实力,应对各种形式的贸易壁垒及日趋严峻的国际竞争。”中国轻工工艺品进出口商会玩具分会秘书长薛萌表示。

欧盟进口玩具 2/3 来自中国

中国作为世界玩具制造大国,美国进口玩具的1/3、欧盟进口玩具的2/3均来自中国,全球市场上(中国大陆除外)超过70%以上的玩具产品来自中国。“由于数量巨大,中国遭遇的贸易摩擦及产品召回的数量也不断

增多。”一位玩具业内分析人士告诉记者。

相关报道显示,近期 LovelyPhone 牌儿童玩具一款产品就因玩具音量太大有损害儿童的风险且该玩具已造成细小部件被儿童吞食而遭到欧盟委员会的快速预警,随后被从终端市场召回。

欧盟声称,它出台和执行新的玩具安全指令是出于保护儿童和环境的需要。不过,有分析人士指出,也不排除欧盟有通过增加技术壁垒、绿色壁垒削弱其他国家玩具产业竞争力的考量。

材料要求造成生产成本上升

欧盟苛刻的制造标准和高昂的检测费用已经令中国玩具出口企业特别是中小企业感到压力。

“每天都能看到身边有企业倒闭。”广东一家玩具生产企业的业务员李先生表示,“标准的不断提升意味着符合其要求的材料、原配件等也要相应升级,在经济不景气的背景下,成本上升让企业很难做。”

“一方面欧洲客户要求降低成本,另一方面欧盟国家相关产业及政府又在以各种名目限制中国的产品,欧盟对进口中国玩具的指责有时候就是‘鸡蛋里挑骨头’。”商务部研究院国际市场研究部副主任白明认为。

“不排除个别召回的产品存在缺陷,但经过检测通过正规渠道进入欧洲的中国产品质量都是有保证的。”薛萌指出。



今年7月20日欧盟开始执行新的玩具安全指令,被业界称为欧盟“史上最严苛”的玩具安全指标。指标要求所有进入欧盟市场的玩具必须贴附CE标识,制造商在取得该标识前必须开展“安全和符合性评估”。这一指令对玩具材料特定重金属的限制从8种增加到19种,首次禁用或限用66种致敏性芳香剂等,并对生产玩具广泛使用的15种邻苯二甲酸盐表示高度关注。

出路在于研发和提高质量

据了解,我国玩具企业多为代工生产,而我国很多被召回的玩具大部分是按照欧美设计商、进口商的要求来制作的。换句话说,中国产品都是符合相关标准才能出口的。“对于这些召回及指责,欧美进口商和设计商负有不可推卸的责任,而我国企业则往往要为由此而造成的经济损失买单。”一位不愿透露姓名的业内人士指出。

“企业还是要通过研发来降低成本,比如

增加一些新产品种类,提高产品附加值,‘人无我有、人有我优’才能增加议价的主动权。同时也应该注意提高自身的安全标准,以应对日趋激烈的国际竞争和不断涌现的贸易保护。”白明指出。

薛萌也表示:“本着对消费者负责的态度,欧盟提高质量安全标准的行为也无可厚非。中国企业还是要借此机会不断提高生产与质量水平,让产品符合标准、让消费者放心才是关键所在。”

外商稀少 新疆外贸市场 普遍遇冷

□ 吕淑华

每年8月,新疆外贸市场就会进入秋季服装鞋帽发货的高峰期,但2012年,市场如淋了一场大雨后一样清凉。

“外商太少了,我们根本不敢大量备货,一旦砸在手里,就是几十万元的损失。”在新疆宾馆一直从事鞋子批发生意的商户马晓惠说,今年7月,店里陆续进了一些新款的秋季鞋子,不过,来看样订货的外商却很少,都是他们主动打电话请外商来看货。

记者看到,在马晓惠店里,只有一进门最显眼的位置摆着两层最新款的鞋子,其余多数都是往年的旧款,还有一些夏季凉鞋。马晓惠透露,与往年相比,新鞋的款式减少了一半,而且商家普遍采取看样订货的方法,一般不会一次性从厂家大量进货。

“国内产品价格这几年已经连续上涨了多次,客户认为这样的价格,加上关税、运费等,和从土耳其等国家进口没有太大区别,竞争力明显不足。”马晓惠说,现在客户采购量都不大,一次就几千元或几万元,但以往可以接到很多几十万元的单子。

“一方面是国外市场融资政策收紧,客户无法从银行大量贷款,造成客户资金紧张,减少了采购量。另外一方面,在俄白哈关税同盟后,哈国开始参照俄罗斯改变清关政策,要求一车一货,但凡混装货物就要大幅提高关税,这样就造成外商无法从新疆大量采购货物”,一业内人士说,除了国际市场的原因外,国内产品价格节节攀升,也对外商采购造成一定的压力。

他表示,如果想改变这种状况,就要及时调整产品的定位,或出口一些稀缺的产品。另外,一些有实力的商户最好能注册成立公司,改变以往旅购为主的出口形式,多走一般贸易,而这类情况可以说是未来的一个大趋势。

一家外贸公司的起死回生

全球经济的不景气,带给我们外贸公司雪上加霜。虽然准备了多套应急预案,可是当屡次被国外公司拒之门外的时候,身为公司一把手的我有点扛不住了。

这么多年来辛苦创建的外贸公司,难道真的要毁于一旦?

或许真的是命运的眷顾,公司里负责国外进出口咨询研究的市场专员曾经提示说,劳保用品尤其是劳保手套,在一些国家拥有非常大的现实需求和潜在需求。难道这种看似不起眼的胶片手套真能助我扭转目前的困境吗?经多方综合测评之后,公司专门就胶片手套这种产品进行了一次招标采购,最终确定了位于山东的临沂泰

瑞恒劳保用品有限公司生产的“超群”牌胶片手套,作为我公司进货的拳头产品。

这个决定是我亲自拍板的,一是该产品的质量优异,通过了公司专门聘请的专家组的测评;二是与山东老板签订了长期代理协议,这样可以拿到最低的出厂价格,大大降低了供货成本,这为日后出口创汇预留了相当可观的利润空间。还有一个点就算是出于我的私心吧,山东人诚实守信的优秀品质在这位老板的身上得到了淋漓尽致的体现,这从日后的供货及时性、产品质量的保障性、新产品的研发实力等诸多方面都得到了验证。

初战告捷!从临沂泰瑞恒公司购进的首批12万双超群牌胶片手套,成功出口到日本,赢得了极其挑剔的日本客户的一致赞誉;紧接着,我公司又与做事严谨的新加坡经销商签订了独家代理权,由其负责所在区域的全权销售,第一笔订单达到了50万双。终于,凭借出口产品的过硬质量和供货的及时性,我们公司成功挺了过来。

像我们这种做外贸出口生意的公司,如果不能根据国际市场的需求变化,适时调整公司的产品结构,必然是死路一条。所幸的是,在公司濒危的时刻,我找到了通往罗马的金钥匙,而这把金钥匙,真正开启了公司的涅槃之路。(钟企)

眼下的义乌玩具行业,面临着严峻的国际经济环境,特别是欧美市场,严厉的行业标准一个接着一个,环保的、技术的、安全的……而通过国际认证是玩具企业获得订单的一条捷径。

美时利:手握“通行证”揽欧美大单

对于义乌广大玩具企业来说,要牢牢地占领欧美大市场并非一件易事,需要的是企业不断地创新与熟悉欧美的玩具出口贸易规则。然而,义乌一家位于上溪名叫“美时利”的玩具企业,却凭着业内颇为推崇的“ICTI”等多张国际认证,各种充气玩具成功跻身沃尔玛全球采购系统,今年对欧美的出口量增长30%以上。

积极面对严厉标准

据义乌商报报道,“其实,争取欧美市场的‘ICTI’等多张认证也是形势所逼,没有‘通行证’,想让各种玩具在欧美市场大行其道的确有点难,因为欧美采购商对照的是严厉的行业标准。”美时利玩具公司总经理王袖

得深有感触地对记者说。

面对苛刻的外贸标准,通过国际认证是一条捷径。在企业没有通过“ICTI”认证之前,面对欧美采购商,王袖得也有过碰壁的经历。同样品质的游泳圈,欧美采购商在确定质量过关的情况下,还是犹豫着不下单,对此,这位年轻的企业家记忆犹新。

“美时利”选择的是一条不断应对的道路,通过“ICTI”认证就是一个好举措。ICTI是国际玩具业协会的简称,该协会成员包括美国、加拿大、德国、西班牙等20个国家和地区。一旦玩具企业通过“ICTI”认证,也就说明企业拿到了通往欧美的“绿卡”。在一次又一次的争取下,美时利顺利拿到了这张通

行证,且连续三年通过审核。

价格卖到同类产品的四倍

ICTI倡导的是一种企业社会责任,按照这个标准,玩具企业的员工需要在非常快乐与轻松的环境下从事产品创意、生产加工、包装整理,这就需要一种全新的生产模式。

美时利就是按照这些标准去实现快乐生产的,王袖得说:“沃尔玛商务代表来企业验厂的时候,就连职工的宿舍面积、浴室条件、车间噪音等都有严格的要求,为应对这些标准,公司足足准备了几个月!”

当然,要完全按照欧美标准生产充气玩具得把握每一道环节。光是原材料,美时利的选择就与众不同。环保是首要条件,一个

转型升级使企业安度外贸“寒冬”

□ 钟解

外部订单荒、内部各项成本都在上升,内外挤压下,传统加工贸易企业如果没有较强能力来消化内因就会陷于绝境。记者走访东莞、珠海多位企业人士和专家都表示目前珠三角有70%的企业面临生存压力,加工贸易企业是“重灾区”,而鞋、服装、箱包等经营更是一度艰难。

不过,还有30%的外贸企业让我们看到了希望。早在几年前就开始转型升级的加工贸易企业现在已经体会到了一点点从容,少数拥有核心技术的一般贸易企业则行走在“奔跑”的路上。

绿洲鞋业有限公司是一家1998年就落户东莞的鞋类代工企业,在整个鞋类代工企业遭遇挫折之际,绿洲鞋业2012年1~4月订单较上年同期增长约10%,公司预估2012年总出口量会达到1300万双,平均每月出口约100万双,而2011年年出口是900多万双。

在订单普遍不足的情况下,绿洲鞋业的订单却不降反升,这是为什么呢?

“对传统的代工企业来说,当下最重要的就是要通过管理升级达到节省成本的效果。”绿洲鞋业财务经理叶春荣告诉记者,他们公司有自己的开发团队,根据客户提供的鞋样选择相应的材料,力求在品质最好与成本最低之间找到最佳的结合点。“2012年我们在产品上主

打功能鞋,比如漫画鞋,我们总的销量在美国能排到第三名。限于成本的上涨,目前公司只接高单价的订单,低价格的订单已经不做了。”

传统加工贸易企业不断精细管理、提升产品附加值,而不少一般贸易企业主动出击,把拓展新兴国家市场提到了重要的地位。

中国电子进出口公司珠海有限公司出口的主要是一些家电产品,公司在新兴市场国家表现良好,2011年,公司对印度的出口额超过3000万美元,占了全公司出口总额的1/4,对巴西市场的出口在公司中位列第六,泰国市场受到2011年水灾的影响,从2010年的第二位降至第五位。“出口到新兴市场是公司未来的一个发展趋势,但是不可否认,新兴市场也存

在一定的风险,这些市场并不是特别的成熟。”中国电子进出口公司珠海有限公司工作人员表示,新兴市场波动比较大,市场秩序有待规范。

受益于行业突飞猛进的发展,东莞万士达液晶显示器有限公司2012年的扩张规模是以往的好几倍。作为苹果公司公布的166家上下游供应商中的一家,万士达产能不断扩大。记者了解到,万士达在东莞近年来投资了大约27亿元人民币,预计未来陆续要进口10亿多元人民币设备。“银行内部曾非常形象地将电子行业分为苹果系和非苹果系,只要企业符合行业发展趋势就会发展得比较好。”汇丰银行(中国)有限公司东莞分行副行长胡旭恩向记者

简讯

海关便利化助推莱州草编出口

山东省莱州市草编基地日前入选山东省首批外贸转型升级专业型示范基地,在海关通关、检验检疫、出口退税、跨境贸易人民币结算等方面获得便利化措施,促进优势出口产业集聚。

据悉,莱州草编工艺品这一历史悠久的国家级非物质文化遗产,已成为莱州市一张靓丽的国际文化名片,年出口创汇1亿多美元,产品远销100多个国家和地区。(赵秋丽 贾秀平)

土耳其与韩国签署自由贸易协定

土耳其和韩国于8月1日签署自由贸易协定。根据协议,即日起,土耳其将在7年内对韩国进口的钢铁、汽车、电器和纺织产品免税。而韩国将在7年内对土耳其进口的钢铁、纺织产品和成衣免税;5年内对土耳其进口汽车免税。

今年上半年土耳其贸易逆差显示为,钢铁出口量为7000吨,而进口量为123万吨。土耳其从韩国进口的主要为高附加值产品,因此进口额较高。有关官员希望,在签署自由贸易协定后,土耳其进出口数据能基本达到平衡。(钢联资讯)

西双版纳进出口贸易增长提速

记者近日从云南西双版纳海关获悉,受磨憨口岸保税库建设提速的带动等因素影响,西双版纳州上半年进出口贸易总值173亿美元,同比增长28.7%,增速高于全国、全省平均水平。据统计,在磨憨口岸保税库建设提速的带动下,西双版纳州保税仓库贸易业务成倍增长,1至6月保税仓库项下共完成进出口额627万美元,同比增长7.36倍。同时,全州边境小额贸易实现进出口额9238万美元,同比增长2%,占全州进出口贸易比重的53.6%,仍为西双版纳州对外贸易最主要的贸易方式。(戴振华 郑宇)

郑州成全国跨境贸易试点城市

以后河南网购一族们从网上购买外国商品可以更快捷,效率也会更高了。记者从中原经济区规划编制工作启动会上获悉,目前,国家已经确定将郑州作为全国首批跨境贸易电子商务服务试点城市。

据悉,河南上半年利用外资637亿美元,居中部第一。河南省委常委、常务副省长李克介绍说,中原经济区的广泛推介,形成了开放开发的聚焦效应。2011年,全省新批准外商投资项目355个,实际利用外资超过100亿美元,相当于过去5年的总和。今年上半年,河南省实际利用外资637亿美元,同比增长了51%,总量和增幅均居中部地区的第1位。(刘江浩 王磊)

充气婴儿游泳圈,材料等级需要达到食品级。这样生产出来的游泳圈,价格是同类产品的四倍。欧美订单还是纷至沓来。

英国军方抛来“橄榄枝”

手握着多张国际权威机构的认证,产品又成功打入了欧美市场,美时利在产品的创新上没有停步,近来又与国内多家大学建立了技术研发合作关系。也正是这种创新,引来了更多的“蝴蝶”,还得到了特殊的订单。

前不久,美时利接了一张特殊的采购单,这是一张英国军用产品的订单,英国军方想来采购一些用于军用飞机上的发光球,据称,该产品可以有效干扰雷达对飞行器的监测。

刚开始,王袖得担心技术含量可能太高,不愿意接单,但英方答应高于普通商品10多倍的报价下单,这让这位敢于追求创新、勇于保证品质、善于开拓市场的企业主最终决定选择一试。事后证明,双方合作愉快,首批两万个产品很快交付,之后英国军方陆续返单。(义商)



正是这些大型企业的逆势上涨带动了我国外贸数据走出“浅滩”。笔者在东莞、珠海调研之际,多位政府工作人员表示大型外贸企业在2012年下半年形势趋稳之后业绩会回升,而中小企业在其带动之下也会走出低谷。