

晋江玩具小镇安海：“玩二代”引领行业新“玩法”

本报记者吴剑锋

清晨,天空泛起迷雾,晨曦中的福建晋江西南小镇安海,静静等待太阳升起。

往年的六月,小镇70多家玩具企业十分忙碌。从生产线上下来的一批批玩具,源源不断送往各大洲的家庭。然而今年,迫于疫情,不少企业选择蛰伏。

今年52岁的许清海,时刻关注行业的发展。作为安海玩具同业协会的会长,他见证了家乡玩具产业的浮沉——从声名大噪的中国玩具“三海之一”,到拱手让出市场,再到如今寻找出路,玩具小镇30年的发展,并非一帆风顺。

但再困难,“玩具人”也没有放弃这门生意。积极反思过去,努力打破壁垒“抱团取暖”,眼下为了突围,更是闯入直播带货、共享订单的风口。他们的努力成为玩具商寒夜中的一束火光。

“是挑战,更是机遇。”在“玩二代”看来,每一次困境都是反思的机会,而每一次反思,都蕴藏着产业转型动力。

“蓝海”催生出侨乡玩具小镇

“90年代前看上海,90年代初看安海,90年代末看澄海”,这是业内对玩具产业不同发展阶段的概括。在中国玩具产业史上,已经和玩具结缘30年的安海,曾经很重要。

安海与金门岛隔海相望。如今提起它,更为人熟知的是,恒安、盼盼等知名企业。处在“夹缝”中的玩具企业,多少显得有些落寞。

20世纪90年代初,全球玩具产业正经历一次“大迁徙”,为了寻求成熟的廉价劳动力,玩具产业一路从日韩南迁至台湾地区,又从东南亚辗转我国东南沿海一带,安海率先接过了橄榄枝。

“玩具产业之所以设在东南亚一带停留,是因为当地缺少成熟的技术工人和配套设施。安海机械工业起步比较早,弥补了这一缺陷。”许清海说,当时闽南一带流传一句话——“安海出‘黑手’”。所谓“黑手”,指的就是起早贪黑、手艺精湛的机械模具工人,他们成为第一批投身产业的主力军。

1995年,许清海成立自己的玩具品牌“嘉利”,工厂生产的第一款产品是写字板,孩子们用磁性笔在上面自由创作,塑料“橡皮擦”一拉又是一块干净的“画布”。

“当时这个产品很多厂都在做,但都无法解决热胀冷缩的问题,产品送到东北或东南亚就不能使用。”许清海叫来一帮台湾朋友,一天就解决了问题,产品别说卖到东南亚,卖到中东都不成问题,就此一炮而红。

背靠台资港资是当时众多玩具企业的特点,由于毗邻台湾海峡,家家户户或多或少都有点海外关系,这些活跃在香港、台湾的同行亲戚,解决了销售和技术难题。

呈现在安海人面前的,是一片玩具的蓝海。当时,最早一批技术工人嗅到了商机,选择下海办厂,他们中有人做“大象打鼓”、有人造玩具工程车,无一例外都赚得盆满钵满。

时隔多年,许清海仍感慨于那个年代“赚钱太容易”。“只要有声音,有灯光,有动作就好卖。”他总结出的“三有”定律在很多产品上屡试不爽,比如一打开就会发出警笛声的玩具枪,会自己翻跟斗的小车等等,大多是从香港和台湾拿过来“抄一抄,变一变”,再让人到香港洋行四处推销,而且价格不高,销路被迅速拓展开。

彼时的安海,成为中国玩具版图的重要板块。风头最盛时,家家户户都在围着玩具生意打转,有的企业产值破亿,“一口气能买下整条街的店铺”。

在观望与“各自为战”中停滞

当所有人都徜徉在安逸中时,1994年,一支团队慕名而来,人员来自广东汕头和澄海的商务部门及玩具厂家。

时任玩具同业公会副会长的吴小瑜带他们参观了玩具展厅。当时,澄海成规模的企业玩具企业只有个位数,而安海有70多家。

然而会面过后,两地其妙地进行了“命运逆转”。考察回去后,澄海采取“蓄水养鱼”的宽松政策,玩具产业迅速发展。进入新世纪后,已有上万家玩具企业的澄海,更被称为“世界玩具之都”。而

安海始终保持几十家的规模。以至于后人谈起这段往事,戏称“真经被澄海人取走了”。

在许清海看来,落后的原因很复杂,其中最浅层的答案写在地图上:澄海更靠近香港,无论是市场开拓力度,还是信息获取渠道,都超过安海,加之当时澄海宽松的政策环境,产业崛起顺理成章。

“从更深层次来讲,技术型老板往往过于保守。”许清海坦言,尽管闽南人以“爱拼敢赢”著称,但在面对如此“好做”的玩具产业,却选择了观望。

“打个比方,其他地方赚了100万元可能继续追加投资300万元,而我们可能将90万元用来‘逍遥’,只用10万元维持生产。”对此,许清海颇为遗憾,玩具行业最大的资金成本是产品研发,投入降低意味着产能和创新的三重落后,这让安海错过了产业发展的黄金期。

同样有争议的是产业发展初期制定的一条“君子之约”。1992年,安海玩具公会成立,20多家成员单位制定了一条行规:严禁内部仿冒。

规定的本意是鼓励创新,倒逼企业多品类发展。然而,在实际应用中,“君子之约”却成了自我设限。吴小瑜指着手边的茶杯,“比如我做茶杯,别人为了不触犯规矩,就不敢做,而澄海可能一二十家蜂拥而上一起做。”

“有时候一个产品非常火,但其他企业只能眼巴巴看着不能做,其实市场蛋糕很大,一家企业不可能完全独占,一旦做起来,就给了其他地方可乘之机。”力利玩具总经理许宾宾说。

她的父亲许永定参与了当年的行规制定,老爷子没有料到,本为了减少内耗的行规被钻了空子,客观上反而加剧了内耗。当年,公司本想做一个全系列的玩具,有同行知道后提前抢走几个单品去做,最终完整的版图里无奈少了几块“拼图”。

君子协定导致各自为战,投入减少又让企业后劲不足,安海玩具产业渐渐走向没落。

在“抱团取暖”中走出困局

1990年出生的陈昱升有着多数人羡慕的童

年。从小在父亲玩具厂里长大的他,每年都能拿到最新款的童车“座驾”。2013年,陈昱升从墨尔本大学毕业,选择回家继续“造车”。

眼下,第一批下海创业的“玩具老炮”,大多数已把生意交给了子女。对他们而言,过去30年,小镇的玩具产业像是一辆电量耗尽的玩具车,走着走着就慢了下来。让车子跑起来的使命,落在“玩二代”身上。

“我们在公会里多次提到,要抱团发展,共享订单,自己忙不过来的,尽量让兄弟工厂帮忙。”陈昱升说。

小镇玩具企业长期经营欧美市场,受疫情影响,外贸订单大量取消,而他所在的嘉利玩具承压较小。得知兄弟企业处境艰难后,公司匀出一百多万订单给其中三四家工厂。

如果说现在的澄海成了安海的老师,“玩二代”们学到的第一课,就是“抱团合作”。去年,嘉利玩具在美国建立了分公司和海外仓库,他们希望以此为据点,带动家乡的兄弟工厂一起卖货、一起办展乃至一起开发产品,共同进军美国市场,“现在单打独斗很难了,澄海可以几个厂家拼一个货柜,我们也可以。”

许宾宾说,现在安海“玩二代”们经常聚在一起探讨市场,彼此之间互相借用产能,借用工人甚至介绍客户,都很稀松平常。

曾经习惯“单枪匹马走江湖”的“玩一代”也在尝试改变。

距离嘉利不远的晋江产业直播基地,董事长陈艺娟就是一名60后的“玩一代”。她的直播基地每天都有30多个主播在直播间里吆喝,“这款礼包比线下商超还要便宜10块钱,而且是包邮的……”上个月,一款玩具工程车在短时间内就收获了数百单的亮眼成绩。

在陈艺娟看来,处于风口中的直播带货,是晋江玩具企业“抱团突围”的又一突破口,“晋江玩具企业众多,每家的拳头产品都不同,单独请主播费用太高,效果也不好,我们就鼓励玩具公会一起入驻,将几家产品拼成大礼包。”

保持专注,做精做细单一品类

玩具折射着时代的缩影,这几年,小孩子的玩具变了又变,曾经的“小象打鼓”被一代人扔进了杂物间,取而代之的,是一些更加新潮的玩具,他们中有的已经称得上是科技产品。

如何在时代浪潮中站稳脚跟,是当下安海玩具业必须回答的问题。

走进力利玩具的展厅,两面展柜相对而立,一面摆满着琳琅满目的DIY手工串珠,而在它对面,大脚农夫车、洒水车等100多款大大小小的惯性玩具工程车组成了“车的王国”——自创办之初,企业就坚持只做这两样产品,争取在垂直领域做到极致。

经过多年的产业积淀,新一代安海“玩具人”大多选择了相似的道路:做精做细单一品类。“不管时代怎么变,只要产品过硬,就不会被市场淘汰。”许宾宾说。

当初的“君子协定”如今也显示出积极的作用。由于选择不同品类发展,各家企业建立了稳固的技术壁垒和客户群体,一些企业的拳头产品在业界已经不可替代——他们中有人将电子琴做到全国第一,有人把跳舞毯做到全球前列,有人则几十年如一日专注于做写字板。

如今再谈起和澄海的关系,多数人已经不以“竞争”看待。“体量差太大了。”陈艺娟说。根据一份两年前的数据,澄海玩具产业年产值已经500多亿,而安海不及其十分之一。

在许多人眼里,澄海像是分工明确、快速响应的狼群,而安海更像是慢步前行的大象,只是专注低头赶路,与其一味学习澄海,不如保持专注,将生意做成“手艺”。

“未来我们会深耕国内市场,紧跟市场风向,以中国的人口基数,再小众的品类也能有大作为。”在许宾宾看来,尽管在中国玩具版图上,安海并非最亮眼,但只要专注,依然会在小市场里走出一片新天地。

编辑刘婧宇

硕士学位论文查重频繁涨价为哪般

本报记者郑明鸿、闵尊涛

“2月初120元,现在550元,翻倍地涨”“买的时候480元,刚买完就涨到580元”……临近毕业,硕士学位论文查重服务价格涨势“凶猛”。不少研究生直言,查重负担越来越重,毕业前还要被宰一次。

论文查重又称“学术不端行为检测”,目的是杜绝抄袭、剽窃、侵占、篡改他人学术成果等行为。目前国内知名度较高的查重服务,由同方知网数字出版技术股份有限公司提供,俗称知网查重。

尽管查重渠道还有万方查重、维普查重等,但知网拥有丰富的全文比对资源库支撑,查重结果权威性更高,高校往往将其作为硕士学位论文查重的首选。

近期知网查重服务为何大幅涨价?网上售卖的知网查重是否正规?高校对于硕士学位论文查重有哪些具体规定?记者就这些问题展开了调查。

频繁涨价,买早了还得补差价

4月末,重庆某高校应届硕士生周锋接到学校通知,要求近期上传学位论文进行初检。为了保证顺利通过,他决定在网上购买查重服务先行自检。

当他准备下单时却发现,前几天只卖300元每篇的查重服务,当天已经涨至450元。为了省钱,他和另外三位同学,将各自论文合成一篇,花450元购买了查重服务。为了不被系统发现,他们调整了论文结构,“能去掉的标题都去掉了。”

“我听商家说,只要单篇论文字数不超过28万,就可以进行查重。我们四篇论文合在一起,不到20万字。”周锋补充说。

记者了解到,虽然周锋所在的高校,没有明确要求提交论文前进行自查,但得保证论文重复率低于20%。出于保险起见,大部分学生会先自查。如果重复率偏高,会在降重后再提交。

江西某高校2019届硕士生郭伟力告诉记者,学校在答辩前不提供查重服务,班上近50位同学全都在网上买了查重服务,“我的论文改了4次,也查了4次,当时一共花了1000多元。”

该校研究生教学秘书卢老师表示,学校要求学生先自查并提交查重报告,重复率要在10%以下,否则延期半年参加答辩。“学生要本着对自己负责的态度,用心准备论文,并做好查重和降重。”卢老师说。

除了频繁涨价,记者在调查中还发现,购买后若没有及时使用,涨价后还得补差价。要想快点拿到查重报告,则需要额外购买加急服务。

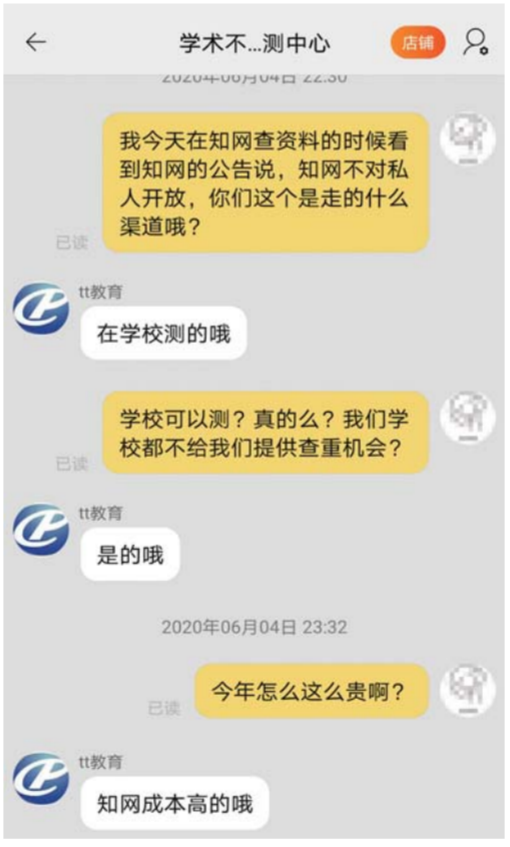
记者咨询某电商平台一家名为“学术不端查重检测中心”的商家时,就遇到了这样的条款:现在价格变动大,涨价后就不能使用了,需要补拍差价,订单金额不足肯定无法提交的。

该电商平台另一家名为“唯知网教育专营店”的商家表示,“拍下后建议10天内使用,超出可能无法使用。”

5月2日晚,重庆某高校应届硕士生吴雨婷在某电商平台购买了查重服务,当天的价格是每篇450元。学校要求5月5日前提交论文,为了尽快拿到查重报告,她多花了50元购买加急服务。



▲左图:某电商平台上论文查重报价。



右图:受访者与某商家的对话记录。受访者供图

记者在6月18日在上述电商平台搜索“知网硕士学位论文查重”时发现,硕士学位论文查重价格基本在每篇750元以上,最高可达950元每篇,某电商平台上一家名为“盛世利通教育专营店”的网店给出的加急查重价格则为每篇1200元。

到底谁在涨价?为什么涨价?

记者采访发现,各方对今年论文查重服务价格疯涨的原因有不同说法。究竟是谁在涨价?为什么涨价?

某电商平台一家名叫“超星教育专营店”的客服表示,每个阶段查重服务的成本不一样,价格也不一样。官网统一调价,我们再根据官网成本定价,价格确实不稳定。

“学术不端查重中心”的客服则告诉记者,查重服务涨价是因为知网整顿,检测名额紧张,成本大幅上涨。

在重庆某高校经营打印店的武文分析,知网法务部4月7日在官网发布“系统公告”后,查封了一大批检测账号,是导致论文查重涨价的原因之一。

记者查询发现,知网法务部发布的公告,针对用户单位知网账号泄露、倒卖账号等情况,制定了处罚措施。最严重者,将被知网暂停服务,并书面通报用户单位上级领导和相关职能部门,直至用户单位提出切实可行的解决办法。

“学术不端检测系统是严肃的管理工具,只可用于机构的业务管理流程,因此这一系统也一直仅向机构提供服务,且只允许检测本单位论文。”知网法务部日前接受记者邮件采访时说,知网会根据高校的具体需求,无偿为高校研究生院提供

检测服务。记者调查发现,电商平台上的商家,普遍宣称查重结果“保证与学校结果一致”。“超星教育专营店”客服告诉记者,他家出售的查重服务是正品官网系统检测,报告单支持官网验证真伪,并且默认“官网就是知网”。

知网法务部相关负责人介绍说,网上销售的查重服务是知网的产品,但并未获得知网授权,知网不对个人提供业务。知网会给学校一个总账号,由研究生院学位办负责管理。向知网申请和备案后,总账号管理员可以向下授权子账号,并规定子账号查重额度。子账号必须精确到人,绑定管理人员手机号后,经过验证后,才能正常使用,知网会对每个子账号的运行情况进行监控。

“一种情况是,高校内部存在部分人倒卖知网账号,学校有一些多余的检测篇幅,可能就会被一些人拿去使用。”知网法务部相关负责人补充说,另一种情况是部分网店老板削尖了脑袋到处找查重资源。高校和期刊编辑部也反馈称,有人直接给他们发邮件,打算花钱买查重账号。

“学校给每个学院一个账号,学院每年都会向学校要100个至250个查重额度。”江苏某高校研究生教学秘书王老师称,“不够用的时候直接和研究生院学位办打电话说,不用走什么具体程序,好像学校也不会看自己怎么用这些账号。”

武文经营的打印店,也提供查重服务。他以所在高校为例,介绍了自己的“商业模式”:知网会给学校提供一个账号,由研究生院统一管理。为了方便开展工作,研究生院会给各二级学院分发子账号。关系户可以拿到子账号,然后提供给他这样的商家使用。每检测一篇论文,关系户还要收大头。

多位经营相关业务的网店客服告诉记者,他们是通过高校教师的账号提交论文进行查重。“知网学诚教育专营店”的客服说,他们和高校有合作,并表示查重报告单支持验证。“学术不端查重检测中心”的客服则坦言,“是在学校查的”。

不同高校对查重有不同规定

受访者表示,往年也存在研究生学位论文查重服务涨价现象。毕业季正值查重高峰期,查重涨价属于市场行为,等到高峰期过去又会下调。武文认同这一观点,但同时指出,“涨价年年有,但今年这种情况很少见。”

2016年,教育部出台《高等学校预防与处理学术不端行为办法》,要求高校加强预防和查处学术不端行为。为预防高校毕业生学位论文学术不端行为和提高毕业生培养质量,高校往往要求对毕业生学位论文进行查重。

记者调查发现,不同高校对硕士学位论文查重有不同规定。

江苏某高校研究生教务员王老师介绍,她所在的高校会在研究生正式答辩前,提供2次免费查重机会,由教务员统一收集论文进行集中查重。如果两次都没通过,学生就需要自己购买查重服务,“每年都会有一部分学生上网购买查重服务”。

江西某高校研究生院学位科负责人钟老师告诉记者,学校只在学生答辩结束后会对论文统一进行一次查重,这次查重更像是核查,重复率超过15%的学生,需要延期半年才能再次参加答辩。该校每年都会有几十名硕博毕业生,因论文查重不过而延期毕业。

钟老师坦言,论文查重属于学校和知网合作协议的附带业务,知网会根据学校前一年的毕业生人数提供查重篇幅,“论文查重有篇幅限制,不是想查就能查”。

“这里存在的矛盾是,很多学校对硕士学位论文查重复率有要求,但又不给研究生自主查重机会。而知网又不向研究生个人开放查重服务。在这种情况下,有论文查重需求的学生,只能涌向网上购买论文查重服务。”一位受访人士表示。

知网法务部介绍,如果高校和学生统一将学位论文收录进知网文献数据库,知网就将学位论文查重服务纳入查重服务。知网给每个高校的查重篇幅数都不一样,要和毕业生数量挂钩。

“如果研究生查重篇幅不够,高校可以申请追加,我们会对此进行审核。没有检测本单位以外的文献,没有从事商业化运作,通过任何渠道向第三方转让等情况,而且检测的硕士学位论文重复比例较高,我们就会看情况追加。”

知网法务部相关负责人说,“知网给每个高校的查重篇幅数都不一样,要和毕业生数量挂钩。”

“如果研究生查重篇幅不够,高校可以申请追加,我们会对此进行审核。没有检测本单位以外的文献,没有从事商业化运作,通过任何渠道向第三方转让等情况,而且检测的硕士学位论文重复比例较高,我们就会看情况追加。”

这位负责人还表示,针对网上销售的知网查重服务,知网官方一直在用户的配合下进行打击。在多年查处中,取得了一定效果。小到产品下架、店铺开张、网站关闭,大到行政处罚、刑事处罚、民事赔偿,“主要还是存在这样的市场需求,手握资源的想要挣钱,开店的想要找到这种资源。”

(文中受访者均为化名)

编辑黄海波

■记者手记

治理学术不端 不能仅靠查重

临近毕业季,疯狂涨价的硕士学位论文查重服务,引发不少毕业生不满。有人吐槽,“论文查重涨价就是坐地起价,毕业前还要被宰一次”“为什么口罩、头盔涨价有人管,论文查重涨价就没人管”。

硕士学位论文查重服务价格,每逢毕业季都会有所上涨。但相关人士表示,今年这种涨价法有些少见。记者6月18日在某电商平台检索发现,当天硕士学位论文的查重价格,普遍在每篇750元以上,最高甚至达到了每篇1200元。

受访业内人士坦言,供需失衡是硕士学位论文查重涨价乱象存在的主要原因。知网法务部接受记者采访时也承认,“主要还是存在市场需求,手握资源的想要挣钱,开店的想要找到资源。”

治理学术不端,打铁打七寸。整治硕士学位论文查重涨价乱象,需要从根源入手,即解决长期存在的供需失衡,而这需要平台、高校和学生三方协作。

论文查重只是杜绝学术不端的办法之一,但近年来部分高校在治理学术不端时,把论文查重当作救命稻草,出现了治标不治本、本末倒置的怪圈。我们应当看到,治理学术不端的前提是加强学术诚信教育,培养学生遵守学术规范的意识。

学术诚信教育是一项系统性工程,需要从平时抓起,从细节处抓实。高校要开设学术诚信教育课程,并增加课程在培养方案中的比重。

在实际操作中,可将论文查重引进日常教学,对学生的课程论文等进行查重,并制定相应的惩罚措施。

部分受访者也认为,知网如果向个人开放查重服务,学生可能会采取各种办法提前规避学术不端行为,这种观点其实不无道理。

俗话说,打铁还需自身硬,作为直接相关者,学生应当严格要求自己,从日常的课程小论文做起,遵守学术规范,严格要求自己,坚持原创,锻炼和提高调查研究能力和论文写作能力,为顺利完成学位论文打下坚实基础。

知网近期查封大量学术不端检测账号,是导致查重服务涨价的原因之一。作为硕士学位论文查重服务提供者,知网官方打击侵权行为的同时,是否可以增加查重资源供给,以缓解长期存在的供需矛盾,值得进一步探讨。

本报记者郑明鸿、闵尊涛