

浙江外貿企開足馬力 多招留工穩崗



製造業回暖

對中國製造業來說，每年的1、2月份，都會因春節休假和隨之而來的「用工荒」，帶來行業內稱之為「消失的二月」。但在倡導「就地過年」的今年，卻截然不同，「一年之計在於春」，不少浙江外貿企業因新年訂單猛增，多招留工穩崗，提前開工趕工，開足馬力生產，搶抓開門紅先機。

●香港文匯報記者 茅建興 寧波報道

正月初二早上7時30分，寧波天閣汽車零部件有限公司車間內的機器就轉了起來，今年該公司80%的員工選擇留下來過年，企業提早開工。公司副總經理姚文君表示，天閣汽配是給全球500強（汽車）渦輪增壓系統公司供貨，出口韓國、日本和北美國家，目前企業只能完成七成的訂單量，面對不斷湧入的訂單，企業已開始擔心接下來的招工缺口。

訂單急升 招工卻困難

「去年上半年因為疫情關係，所以很多單子都沒有出來壓着，下半年的時候單子就爆發了，特別是國內各行各業恢復後，6月份以來訂單突然就增加了。當時人員、材料還準備不充分，尤其去年上半年，因為疫情，很多員工沒開工回去，後來很多出不來了。我們通過自動化機器換人，上了30多台設備，替代員工一線操作。但到了年底，還是很難招到人，到目前為止，如果要滿負荷生產，還差六七十人。」

讓姚文君憂心的是，目前企業訂單上半年都已經排滿了，「其實我們作為汽車配件企業，一般訂單都是5年一個車型規畫的，新的需求訂單上來後，由於缺少一線勞工，我們目前也只能完成70%的單子。「我們給博格華納等企業供貨，他們在全球都有工廠，很多廠都來我們這裏採購。疫情之前，我們出口和內銷各佔五成，目前大概是30%外銷，70%內銷，如果疫情不好轉的話，今年國外的銷售比例還會減少。因為當地工廠不能做了，勞動力少了，員工也相對少，工廠開不起來，他們的生產就會轉到國內來，總公司在國內的採購人就會讓我們在國內供貨。」



▲天閣汽配自動化生產。受訪者供圖

內供貨。」

盼以加大自動化破局

開工幾天來，企業已陸續有人來應聘，如果到正月十五人員還不夠，姚文君還會採取勞務派遣辦法招人，但一線員工要長期穩定是比較難的。姚文君想到的就是加大自動化的改造，「目前20%的自動化，如果能達到50%的話，可以接更多訂單，產量產值都可以上。」

「利是+娛樂」誘就地過年

「因為疫情原因公司積極響應政府號召，鼓勵外地籍員工就地過年春節，公司給他們每人發紅包(利是)，免費安排一日三餐，還準備了豐盛的年夜飯。安排文體活動，帶員工出去旅遊。這些春節留員工政策，今年是第一次。」慈星股份企業文化副經理劉娟表示，在公司的倡導下，近400名員工留在公司過年，春節期間堅守崗位一線。

「春節期間生產一線有200多人正常上班，因為年前訂單多，目前，第一季度訂單已經排滿，第二季度也已經排到了5月份，位於杭州灣新區的慈星股份是國家製造業單項冠軍，「通過核心技術研發，不斷推進產品升級，以『一線成型』等為代表的電腦機械產品廣受市場追捧，開年之後，公司已經迅速進入生產狀態。」慈星股份銷售副總盧德春表示。

▼公司給員工發過年紅包及慰問福利。受訪者供圖

▼大批員工留企過年。浙江傳真



▲天閣汽配自動化生產。受訪者供圖

訂單爆滿 人手缺

大增機械化生產



●寧波聖龍汽車動力系統股份有限公司裝備車間工人馬龍亮春節趕工。浙江傳真

受訪企業春節留崗人員佔比

寧波天閣汽車零部件有限公司	30%
寧波聖龍汽車動力系統股份有限公司	45%以上
寧波媽咪寶嬰童用品製造有限公司	35%
慈星股份有限公司	35%

「就地過年」幫大忙 紓緩用工荒

同是汽配企業的寧波聖龍汽車動力系統股份有限公司裝備車間，大年初一就機器轟鳴，一片繁忙景象。新年第一天，來自安徽省阜陽市的馬龍亮和平常一樣7時50分準時來到車間，為了確保企業完成訂單，春節期間他和許多工友一起堅守在生產線上。馬龍亮在聖龍公司工作已有3年，所在車間主要生產機油泵，供應捷豹、路虎、福特、五菱、奇瑞等整車廠。作為崗位線長，他要保障生產線正常運轉，排除生產過程中出現的各類故障。車間很寬敞，一排有十幾台機器，馬龍亮在生產線上來回穿梭，不時通過顯示屏檢查高速運轉的自動化機器。



●羅力成

包括馬龍亮在內共有50多名員工放棄春節休息，堅守生產線，趕製3月份訂單。聖龍汽車動力系統股份有限公司副董事長羅力成表示，從過春節以來，公司有兩條生產線一直沒有停過，大年初一也在上班。去年生產線人數增加了許多，從之前不到1,000人，增加到年底1,400多人，訂單增長很快，隨着各種新款車型的投產，可以說訂單已經排到了兩年後。目前員工到崗率95%以上，隨着新品陸續投產，生產線也一直在招人。

此前該企業通過併購在美國俄克拉何馬州設有生產基地全資子公司SLW，在底特律設有研發中心，在海外的客戶就直接從美國工廠供貨。羅力成表示，疫情以來，當地政府給了企業350多萬美元資金幫助企業復工復產，主要用於發工資，鼓勵企業復工復產，那邊目前也逐步恢復正常。「我們全球供貨的訂單，國外的客戶就美國工廠供貨，供貨量還是取決於客戶的銷量，如果客戶在中國銷得更多，我們在國內供的量就更大，目前在國內的銷量增長很快。」

關愛+額外補貼留工人

響應政府號召就地過年，再加上企業訂單忙，今年是馬龍亮第一次沒有回老家過春節。雖然有點想家，但企業給他們這些堅守崗位的員工很多關愛，如發放了購物卡和炒貨、水果等，還有額外補貼。據介紹，該公司



●員工加班趕訂單。浙江傳真

出貨需求急升 報關員奮戰到年卅

工貿企業忙着趕貨，寧波市謹信報關代理有限公司的經理劉海峰，大年三十就忙得不可開交。他一邊打開電視播放央視春晚，一邊盯着電腦和微信開始線上辦公，直到新年的鐘聲和《難忘今宵》接連響起。這一天，他共有100多票單子要負責報關，工作量與平時毫無差別。

浙江進出口額全國佔比突破10%

「今年過年期間，外貿企業出貨的單子特別多，往年偶爾有那麼一兩票，這次光是大年初一就有20多票，和去年疫情期間形成天壤之別。這些我申報的單量中，有約20%都是家居用品，還有一些日用雜貨。」劉海峰表示，以前多數工貿企業的員工都會在年前7到15天左右放假，陸續開始春運返鄉。今年倡導就地過年，加上外貿形勢良好，訂單充足，大家就加班加點趕生產了，許多工人都奮戰

到年三十前夕，大年初四起就開始復工。杭州海關此前發布數據，2020年浙江進出口總值3.38萬億元（人民幣，下同），同比增長9.6%。其中出口2.52萬億元，同比增長9.1%；進口8,627.9億元，比上年增長11.2%。浙江進出口、出口、進口佔全國總值分別達10.5%、14.0%和6.1%，這也是浙江進出口額在全國的份額首次突破10%。

受疫情影響，浙江外貿去年2月份出現了短暫負增長，一季度全省實現進出口總值6,299.4億元，同比下降5.4%，其中，出口總值4,415.5億元，下降10.4%。但3月份開始，得益於有效的疫情防控，浙江外貿企業抓生產、搶訂單，進出口同比一直保持正增長。去年全年進出口總值更是增長9.6%，達到了3.38萬億元。值得注意的是，2020年浙江對美國進出口總值達5,145.2億元，比上年增長20.6%，首次突破5,000億元大關。其中出口創新高，進口也恢復至2018年的水平。

不靠勞務派遣 媽咪寶用福利留員工

寧波媽咪寶嬰童用品製造有限公司的生產車間內，直到年關前，還有2,000餘名工人正有條不紊地趕製着一批發往德國和美國的訂單。

「過年期間，我們還有三分之一的員工，大概1,000人留下來，本來可以留更多員工，因為後來疫情放寬了，中途一些員工又回去了。我們的訂單數量較多，必須有人堅守在崗位上，完成今年1月份延誤的訂單以及2月份新增的訂單。」媽咪寶副總經理劉海表示，目前該企業的訂單已排至今年4月，除了年前留下員工加班趕訂單外，2月17日逐步恢復生產，2月23日可以實現滿負荷開工，因為各地疫情不一樣，管控條件不一樣，但月底前95%的老員工都能回來。



●劉海

塑造企業文化凝聚人心

「以往企業春節後碰到的『勞工荒』，我們沒有出現，很多企業會用勞務派遣，我們沒有用過。通

過塑造企業文化來穩定員工，好的員工，我們會以他的崗位來命名這種工序，還有技能提升等很多機會。一家人帶子女來工作的，還會提供夫妻房，給孩子提供校車上學等，讓員工能安心工作。所以每年回去的員工反而都會帶一些人回來。」劉海說。

「春節前，外貿出口集裝箱一箱難求，當地政府想辦法運回了13,000個櫃子，我們和貨代提前溝通好，所以在12月那樣困難的情況下，我們也出口了5,000萬元人民幣。去年我們產值10億元，出口佔65%，美國的訂單目前還佔三成多，也排到四月。5月份後的外貿訂單我們也開始陸續接了。同時國內市場也在快速增長。」劉海表示，自2009年該企業決定拓展內銷市場以來，媽咪寶內銷的比例已佔到35%，開始做自己的品牌，媽咪寶已嚐到了「內外雙循環」的甜頭，多年ODM的經驗以及根據消費者需求，不斷地創新設計讓媽咪寶國內市場的拓展更有底氣。隨着去年電商團隊人員的拓展，今年媽咪寶國內銷售目標將力爭提升40%。