

海外疫情反覆 訂單回流內地

港商擴產能 外派十家工廠生產

由於東南亞等國家疫情嚴峻及一些海外競爭對手倒閉等因素，大量海外訂單近月回流中國內地。香港文匯報記者日前專訪從事精密鑄造的港商蔡子芳，為了迎來海外的訂單，其公司今年上半年斥資數千萬元（人民幣，下同）在深圳龍華觀瀾搬遷新工廠，面積增加了五成，生產五金工具及配件，訂單增加了100%以上。為了滿足海外訂單及時交貨，公司更向10家合作廠商分派訂單，根據公司要求進行品質控制和生產。

● 圖：文／香港文匯報記者
李昌鴻 深圳報道



港企疫情訂單大增的原因

- 1 內地疫情控制好，供應鏈完整，東南亞等地疫情嚴峻令海外訂單回流；
- 2 採用分紅機制留住許多老員工，確保產品品質；
- 3 斥巨資進行設備和技術升級，採智能設備和機器人等，令效率大增；
- 4 為了滿足生產能力，搬遷新工廠產能上升五成，訂單增長一倍；
- 5 將多餘產能外包東莞近十家工廠生產，並管理和嚴控品質。

整理：香港文匯報記者 李昌鴻

◀ 由於東南亞等國家疫情嚴峻，大量海外訂單近月回流內地。有港商斥資數千萬元人民幣，在深圳龍華觀瀾搬遷新工廠，訂單倍增。

▶ 蔡子芳稱自去年起，因海外疫情影響生產、競爭對手倒閉和供應鏈受衝擊等，大量訂單已開始回流內地。



受歐美和東南亞疫情反覆的影響，海外供應鏈深受衝擊，許多訂單近月重新回流中國內地，而為趕聖誕檔期，近月訂單回流情況更旺。部分有在越南設廠的美國企業，其高管也擔心越南的疫情會影響公司的產能，部分企業已開始推動產能回遷到內地。

順景園精密鑄造（深圳）有限公司董事長、香港鑄造業總會會長蔡子芳表示，其實早在去年，因內地疫情控制得較好，海外仍因疫情影響生產、競爭對手倒閉和供應鏈受到疫情衝擊等，大量訂單已開始回流內地。最近幾個月東南亞疫情爆發，新一波訂單因此又再湧向內地。他的工廠今年接到海外訂單較去年同期上升五六成，主要出口歐美，包括電動工具、電子產品、鋁合金、汽車零部件、紡織配件、電器配件等精密壓鑄。如今這些訂單增長卻超過了一倍。目前公司外國訂單佔六成，內地佔四成。

斥逾千萬擴廠房添設備

有見這股回流勢頭，蔡子芳去年底就啟動了搬遷新工廠的計劃，以期大幅擴充產能，他在觀瀾找到了一棟舊廠房，面積近2萬平方米，以75萬元的月租長租下來，投資2,000萬元將廠房進行改造和裝修，加上環保、安全、消防和配電房等設施，其中僅配電就花了100多萬元。目前其深圳工廠有400人，東莞塘廈分廠有50至60人。

蔡子芳還引進許多先進製造設備，斥資1,000萬元更新CNC加工等設備，投資300萬至400萬元增添壓鑄機。工廠又引入機器人代替人工打

磨，每部50萬元，計劃引進五六部，一部可以代替3至4名工人，5部就可節省20人。他稱，先進的設備和機器人不但令效率提高，而且最大效果是產值增加和品質更加穩定。此外，工廠引進華為雲自動智能化數字化電子系統，應用物聯網和「工業4.0」，一套費用需120萬元，其中龍華區政府給予補貼80%費用。該系統今年年底完成，可以將整個企業設備連結起來，及時跟進了解所有設備生產、加工動態、效率等，全都一目了然。

嚴控品質做好品牌口碑

他自豪地表示，工廠面積較之前增加了50%，通過設備和技術更新，在人員沒有增長的情況下，新廠效率提高近一倍，預計今年產值較去年增長近一倍。為了滿足客戶需求，公司加強品質控制、採購品牌及接單能力，將一些訂單外派給東莞一些工廠，目前合作工廠已有10家。他稱，現在是淘汰賽，好的企業會更好，而好的團隊和好的品質控制能力十分重要，因此公司要做好口碑和品質。

為此，公司還在大力培養供應商，將供應鏈團隊做大，深圳工廠未來將成為接單中心、體驗中心，從事研發、設計、展示和高端製造等業務。其他外派訂單的工廠，將引入順景園管理模式，輔導和幫助他們做好品質管理與控制，從而形成雙贏。未來幾年公司計劃將加入順景系的工廠數量升至20家，年銷售收入將達到5億元，其中深圳工廠和外派工廠各完成50%的生產，打造成為全國鑄造行業的標杆企業。



- 1 工廠引入機器人代替人工打磨，每部可代替3至4名工人。
- 2 蔡子芳指，在人員沒有增長的情況下，新廠效率提高近一倍，料今年產值較去年增近一倍。
- 3 工廠引進許多先進製造設備，如更新CNC加工等設備及增添壓鑄機等。
- 4 順景園在觀瀾的廠房，面積近2萬平方米，月租75萬元人民幣。

分紅制留住老員工 確保產品品質

談到如何保證和控制產品品質時，蔡子芳表示，採用分紅機制，留住老員工，這是很關鍵的，公司上至高管下至清潔工都可以獲得公司分紅。

掃地清潔工也可獲分紅

蔡子芳告訴香港文匯報記者，順景園管理模式採用家的文化和團隊文化，實行成果共同分享機制，公司將每個月盈利的30%分給員工。公司員工收入與其他工廠差不多，但是公司所有員工均可以分享公司盈利，有時分紅比工資還高。管理級別高分享得更多，公司盈利100萬元（人民幣，下同）經理可以分享8,000元，員工分到幾百至一千元不等。這一分紅機制沒有任何門檻，掃地清潔工都

可以獲得分紅。去年公司拿出600萬至700萬元給所有員工分紅。

他說，公司打造的文化就是所有員工像兄弟姐妹一樣，讓他們有很好的歸屬感，因此，公司員工很少流動和流失，很多員工工作了十年甚至更久。蔡子芳認為，只有這樣，公司才可以實現品質控制和穩定，而公司成本控制能力比較強，競爭力也自然比別人強。

此外，談到美國加徵關稅對公司的影響時，蔡子芳表示，其實對公司沒有什麼影響，因為公司生產的割草機配件、鑽子、刨子等被排除在加稅清單之外。他說，這些產品對美國人很重要，他們的房屋不請人裝修，大多是自己裝修和維護，因此家家戶戶都要這些五金工具。

力拓內銷 與小鵬合作生產配件

今年以來，由於材料漲價和人民幣升值，給大灣區港企帶來很大的影響。中國與美國的貿易戰也令港企加大拓展內銷的力度。

對於金屬材料漲價，順景園精密鑄造（深圳）有限公司董事長蔡子芳表示，上半年金屬材料不斷漲價，一個月材料費較去年同期增長100萬元（人民幣，下同），但是出口價格沒有上漲，因為客戶不接受漲價，客戶的產品在降價，公司只有想辦法消化成本，導致利潤下降。幸運的是，公司產品成本中材料佔比只有15%左右，公司將生產工藝改善和設備優化，從而可以降低成本。公司便利用深圳生產和製造高端產品，把產品附加值提高，高端產品價值擴大很多但要很高，像表面處理的高精度要求，不是一般工廠能夠做的，以此可以增加附加值。

具與華為比亞迪合作能力

對於上半年人民幣升值近一成的影響，他稱，人民幣升值一個月起碼給公司帶來匯率損失40萬至50萬

元人民幣，今年以來，僅鋁料一項就損失100萬元，卻沒辦法轉嫁給別人。因為材料上漲，導致一些企業資金流斷裂，他預計今年底將有很多工廠倒閉。

談到中國與美國貿易戰影響時，蔡子芳表示，儘管目前對美出口穩定，但是貿易戰風險帶來不確定性，因此公司盡力拓展國內業務，與大企業合作，公司具備與華為、中興和比亞迪等合作的能力。目前內銷的比例逐步增加，但會嚴格挑選合作夥伴，已經給小鵬汽車等新能源汽車公司做零部件配件，為其攝像頭配件生產散熱外殼。

增拓日本等海外市場

此外，公司通過展覽和客戶推薦拓海外市場，其中日本業務增長快，該國機器人伺服馬達的外殼技術要求很高，需要很高的品質控制能力，公司以優良的品質，被日本企業選中。由此日本客戶一個介紹一個，全球500強企業已有10多個與公司建立合作關係，公司現在全力將產品做好，因此不愁訂單。

訂單回暖 港商仍面對高成本壓力

香港文匯報訊（記者 莊程敏）歐美各國放寬防疫政策，不少港商都感受到今年訂單有回暖跡象。從事鐘錶業的運年集團執行董事劉榮濤接受香港文匯報訪問時指出，美國消費者較傾向於感恩節消費，公司早在7月至8月已接到感恩節的訂單，今年較去年增加了六至七成，反映美國市場正復甦中。

空運費用較正常水平高逾10%

「美國目前已沒有封城等措施，他們的心態是希望與病毒共存，做到集體免疫，這對於消費情緒都有幫助。」雖然訂單數量仍距疫情前甚遠，但劉榮濤預計今年應會穩步上升，公司維持審慎樂觀的態度。不過他指，公司目前正面對原材料及人工上漲的問題，需要再想更多

方法控制成本。

劉榮濤指出，由於疫苗開始普及，大家對於疫情的影響似乎已消化了。運費在疫情期間漲得很厲害，鐘錶業大多走空運，現時空運運費較疫情最高峰時回落了約三至四成，仍較正常水平高逾10%，不過運費增幅可由買家承擔。「內地實施環保減排的措施，很多工廠被迫停電，工人需加班完成工作，在成本上都增加不少。」他坦言，原材料及人工上漲對盈利造成不少壓力，但客戶又不允許加價，只能靠控制其他成本入手。

手工業回流可間接受惠

經營包裝生意及鐘錶代理的尊尚動力集團創始人顏志華亦表示，由於船期緊張，聖誕訂單於9月已開始下訂，料下月初會開始付運，今年聖誕訂

單較去年上升了逾一成，主要是歐美等市場恢復，消費者的消費意慾有所提升。

顏志華續指，在數月前，運往美國一貨櫃由以往數千元美元跳升至15,000至18,000美元都搶不到，目前雖已回落，但仍較正常高一倍，公司現時主要走鹽田港，不經香港，因內地港口的吞吐量較大，公司亦採取「走散貨」策略，以併櫃方式付運。他又指，由於東南亞爆發疫情封廠，一些手工業如紀念品等製造回流內地，對其包裝業務都有間接受惠。

另外，公司於9月參加了香港舉行的鐘錶展，市場反應有驚喜。雖然沒有海外買家參與，但在5日展會中吸引不少本地買家下單，銷售遠超其預期。他認為，過往一年環境這麼差，希望未來可慢慢恢復，對下半年都抱持正面的態度。



● 有港商指現時主要走鹽田港，並採取「走散貨」策略，以併櫃方式付運。圖為鹽田港。資料圖片