

業界：員工穩定是企業最大穩定

光電企業西遷

解決用工荒



◆從事光學產品研發製造的禾瑞光科技有限公司西進安康設廠，用工非常穩定。受訪者供圖

冀形成光電產業群

隨着軒意光電的落戶，禾瑞光、浩天環宇、泰沃雲等越來越多的東莞光電企業亦隨之落戶安康。「我們正在籌劃打造一個安康光電產業園，希望能夠在產業鏈、採購鏈、客戶鏈上形成互補，讓產品線和產品領域更加豐富飽滿。」羅智誠說。

他告訴記者，如今入駐安康的幾家東莞光電企業都是一條產業鏈上的，可以同時服務一家客戶。「除了政府部門的推介，我們也通過以商招商的方式抱團西進，希望將來客戶在安康便可以一站式集齊所需。」

對於未來的發展，余尚見信心滿滿。「今年我們的目標是啟動二期工程，進一步拓展客戶群。」而他更大的期望是於未來的某一天，幾家抱團西進的東莞光電企業，能夠一起上市。「這也是我們的夢想和希望，僅憑一家的力量難以實現，但是如果大家抱團努力，3到5年內，沒準兒就實現了。」羅智誠說。

總部經濟效應顯現

從2019年落戶安康，到2021年正式投產，禾瑞光安康公司如今一天的鏡頭出貨量高達70萬個，訂單不斷。隨着二期工程的啟動，禾瑞光在安康已然紮穩腳跟，「現在在東莞公司成了營業部，目前僅有十來個員工，安康公司就是我們的總部。」余尚見稱，跨出這一步挺好的。

據介紹，此前禾瑞光在東莞時想要擴大生產規模但又苦於沒地方，「如果重新再去找地方，成本相當於兩倍。」余尚見說，如今，安康公司的製造份額佔到了公司業務的六成，河南周口佔四成，總部效應已經顯現。

「隨着安康公司發展日益成熟，以後我們也想把總部放在安康。」羅智誠告訴記者，如今安康已經成為公司戰略的主心骨，東部的信息和接單優勢他們亦將繼續保留。

製造業西進

近年在土地、環境、勞動力成本及政策的壓力下，中國東部沿海龐大的製造業群體正逐步向中西部地區轉移。位於陝西省秦巴山區的安康市，抓住承接東部產業轉移的機遇，吸引了一大批沿海製造業企業落戶，令昔日的貧困市呈現出生機勃勃的景象。多家西進企業接受香港文匯報記者訪問時，認為製造業西進是必然趨勢，將工廠設在工人家門口，保障用工穩定將成為未來最大的競爭優勢。

◆圖/文：香港文匯報記者 張仕珍

陽春

三月，位於陝西省安康市的陝西軒意光電科技有限公司生產車間裏一片忙碌。「年前1月24號放假，工人們25號還保持着戰鬥力，年後2月9號復工，大家基本都準時到崗。」公司運營經理羅智誠告訴記者，這樣的工作節奏在以前是想想都不敢想的。作為一家專業從事監控安防光學部件、光通訊等產品研發、製造及銷售的高科技企業，軒意光電的總部在廣東東莞，隨着沿海用工荒的加劇，他們西進安康設立了分公司。「以前在東莞，僅過年期間工人的遷徙，來來回回就得耽誤兩個多月。如今，把工廠搬到工人家門口，問題迎刃而解。」

中西部具用工充足優勢

2019年，在安康市大力發展「歸雁經濟」的吸引之下，位於東莞的軒意光電科技有限公司決定在安康投資設廠。「我們總經理是地道安康人，在外發展了幾十年，如今也想為家鄉做點貢獻。」羅智誠告訴記者，而公司更為看重的是安康當地充足的勞動力，這為企業招工打開了另一片天地。

「一個企業最大的成本就是人工和材料，以前大家都喜歡去大城市務工，但現在大家更喜歡在家門口就業。」從2019年4月註冊，到2020年4月投產，軒意光電在安康的發

展可謂順風順水。

「從正常產量到現在，我們的員工一直保持在310人左右，公司產值亦保持着穩定增長的態勢。」羅智誠說，以前過年工人來回遷徙的時間成本很高，中間空檔期不說，年後招不到工人的情況屢有發生。現在工人離家近了，不用買票千里迢迢折騰，「我們也能提前一個月給客戶交貨。」

對於人力方面的優勢，陝西禾瑞光科技有限公司副總經理余尚見亦深有感觸，「春節過後的返崗率很高，只有10個人沒來復工，已經非常好的了。」同為東莞西遷至安康的光電企業，禾瑞光如今已將總部搬到了安康，「用工成本比廣東稍微低一點，最重要的是員工穩定。」

余尚見稱，對於企業來說，一個新員工和一個老員工的成本比例約為1.5:1，新員工帶給企業的失敗成本較高，製造不良及效率低下等問題較多，人員的不穩定也會變相增加成本。因此，在工人家門口穩定下來，對於企業來說是最大的穩定。

兩地聯動拓市場 東銷西產

從沿海到內陸，從東部到西部，製造業企業的遷徙成本不容小覷，如何保持客戶訂單穩定亦是企業西進首要考慮的問題。「西進不能冒進，這是一個逐漸轉移的過程。」

成立於2009年的禾瑞光主要從事光學產品的研發、生產及銷售，手機鏡頭、車載攝像頭、智能穿戴、智能家居的攝像頭、光學玻璃等產品都有涉及。「國產品牌華為、TCL、中興、聯想等，國際品牌諾基亞、三星、LG、亞馬遜等，都是我們的市場客戶。」余尚見告訴記者，公司早在2015年便在河南周口組建了針對海外市場的工廠，2019年，公司在安康落戶，產品主要供應內地市場，訂單一直比較穩定。

「我們分『兩步走』西遷，去年東莞、周口和安康三個工廠都在運作，安康成熟後，就把東莞工廠撤掉了。」余尚見說，如今公司把業務和信息搜集功能依然放在東莞，周口和安康則承擔了所有的生產任務。「中西部的優勢是生產；而東部始終是信息前沿，必須設點，只有這樣才能更好地拓展市場。」

工廠搬離沿海不損訂單

總共有4家分公司的軒意光電，如今仍然是幾個工廠同步運作。「很多企業愁銷路，我們只愁給客戶交不出貨。」羅智誠說，全球安防前50強中就有4家都是他們的客戶，訂單充足，西進完全無礙接單。「對於客戶來說，只要保證產品質量和他們的利益，其實工廠在哪裏並不重要。」

專注於高頻變壓器生產的輝輝電子生產負責人王賢領告訴記者，公司總部在東莞，安康分公司從去年6月開工以來，今年的訂單已經排到了10月份。「訂單不斷，我們也將繼續擴大規模。」

據介紹，西進兩年多來，軒意光電和禾瑞光的產值和規模都在穩中求進。2021年，軒意光電實現產值2.2億元（人民幣，下同），禾瑞光實現產值2.5億元。「這個發展的速度，個人感覺還算及格吧。」余尚見笑說。



◆羅智誠指入駐安康的幾家東莞光電企業都是一條產業鏈上的，可以同時服務一家客戶。

無水港中歐班列解決貨運問題

取代海運

與一些企業西進設立分廠不同，總部位於浙江寧波的陝西聚創恆新能源科技有限公司直接定位為產業西遷。「我們從去年12月份開始生產，全部投產完成後，一年的用工量有500到800人，這在沿海是相當難招到的。」公司負責人黃偉告訴記者。而讓公司下定決心西遷的，還有來自貨運的壓力。

聚創恆新能源科技的產品主要為新能源彩燈，出口歐美居多。「疫情本身對我們訂單的影響不大，但去年一年，我們在寧波因為訂不到貨櫃，導致大部分貨物都堆在倉庫出不去。」黃偉表示，公司一年的銷售額在8,000萬到1億元（人民幣，下同），以前都是通過寧波、上海、深圳等地海運出口，但因為這個港口出貨量太大，他們往往很難訂到集裝箱貨櫃。

海運一櫃難求 陸運吃香

「一方面訂不到貨櫃，貨物出不去；另一方面，就算訂到了貨櫃，海運時間較長，到了那邊也得排隊進港，影響很大。」黃偉說，有時算下來，訂一個貨櫃加運費的成本甚至超過了整個貨櫃產品的價值，「實在有點承受不住，去年公司的盈利空間就很小，基本沒什麼利潤。」



◆黃偉指，讓公司下定決心西遷的，除了勞動力，還有來自海運擠塞的壓力。

相比之下，位於安康市的恆口示範區「無水港」（即是處於內陸地區的具有報關、報驗、簽發提單等港口服務功能的物流中心）多式聯運，對公司帶來了很大的幫助。「我們也是看中了無水港這個平台，搭乘安西歐中歐班列，我們的貨物出口將不再受貨櫃的困擾。」

黃偉告訴記者，由於落地安康不久，前期的物流、廠房、人工成本不會有明顯降低，但這是企業搬遷之前就考慮到的問題。「凡事有個過程，而且這裏的政策比較優惠，對企業也有吸引力，相信未來我們會越做越好。」他說，未來公司將按照2億至5億元的年銷售規模，持續發展做大。

企業盼引入高端人才

人才不足

從沿海到內陸，西進製造業企業在享受西部勞動力紅利的同時，亦面臨着高端人才供給不足的困境。「作為高新技術企業，研發也是我們非常重要的一環，但目前在安康的發展仍面臨着高端人才引進的難題。」余尚見說，安康雖然緊鄰西安，高校眾多，人才資源看似充足，但很多高校畢業生有學歷無經歷；而一些有學歷又有經歷的人，往往又不願意到當地發展。

這樣的苦惱羅智誠亦有體會。「管理類人才和研發類人才非常緊缺。」他表示，公司研發部門在新產品更新換代的時候，研發人員是主力，但這兩個領域的招聘難度很大，經常不得不通過長三角和珠三角的大城市，用獵頭方式去挖掘人才。「現在有意向到我們公司發展的高端人才，一般都是人在沿海，而祖籍在安康的，或者是家在安康周邊城市的，離家近對他們產生了吸引力。」

「政府和企業要一起搭建平台，提供良好的配套措施，吸引高級人才落戶。」羅智誠稱，他們亦將採取校企合作的方式，通過與大專院校的合作，訂單培養人才。

物流建設仍需提速

此外，物流時效方面，地處秦巴山區的安康亦稍遜一籌。余尚見告訴記者，他們的產品體積較小，對物流要求不是太高，多是通過陸路快速運輸，「但物流中轉基本都在西安，相比以往，時間上基本會晚兩天。」

但他表示，隨着安康本地製造能力的提升，企業可通過做好生產計劃、客戶對接等改善物流時效的弊端。他同時希望，未來安康的物流可以進一步提速。

◆記者 張仕珍



▲▲充足的勞動力為西進工廠生產解除了後顧之憂，但仍面臨着高端人才供給不足的困境。受訪者供圖

