老闆向員工拜年

■火車客流量目前以外出務工旅客為主，但不知道有多少流向珠三角港企。 資料圖片

珠三角港企留人 招數盡出

在神州大地共賀蛇年之際，珠三角的港企老闆卻為留住工人而煩惱不已。「年過完了，工人還回來嗎？」東莞澳華利服飾老闆李志剛心裡沒底。他新年許的願望就是：留住老員工、招進新員工。和他一樣，許多港企老闆大年初一開始，就逐個向骨幹員工打電話、發短信拜年，小心翼翼打探返程歸期，明言早來上班有返程交通津貼，暗示年後加薪、加提成，用「情」和「利」留住人心。

■香港文匯報 記者 李昌鴻、實習記者 何花 深圳報道

■東莞澳華利服飾老闆李志剛的新年願望是：留住老員工、招進新員工。 資料圖片

■黃日榮預計將有一成至成半的員工春節後不回廠。 李昌鴻 攝

李志剛的這個蛇年不好過。他一直都在盤算，如果工人沒有按時返廠，客戶訂單沒法完成，違約賠款動輒數十萬、上百萬元（人民幣，下同），而且將徹底失去信用。雖然和家人一起度歲，但李志剛卻總是顯得心不在焉、憂心忡忡。

骨幹加薪10% 管理層加提成

大年初三開始，他便忙着給一些骨幹員工打電話問候新年好，並承諾節後給他們加工資10%，以設法留住他們。對於公司管理人員，他則許諾給他們加多一些提成。

「去年公司虧了幾十萬，這與以前年賺一二百萬形成巨大的落差。」這其中的苦澀，沒有辦法向員工哭訴，只有做老闆的默默嚥下。

免押工資 早返廠送路費三百

與李志剛一樣，同在東莞大朗開廠的鄭翹楚則更在意熟手工人能否及時回到崗位。他的公司做電腦繡花，對於熟手工人的需求非常大。大年初一，鄭翹楚就逐一打電話問候新年好，並強調現在決定不押員工工資，年後早點回來上班的員工還可以獲得公司車費補貼，多的300多元，少的200元。

「年底剛發完工資和年終獎，開年後工廠資金壓力非常大。」年逾六旬的香港老闆黃日榮說，過年前就知道，廣東又將調高最低工資標準，這給800多員工的工廠增加一筆不小的開支。他預計，年後約有10%至15%的員工不回來，這給本來就開工不足的工廠百上加斤，「如果不是購地建廠房的話，我早就倒閉了。」

除了用多種方法吸引員工回來外，許多港企老闆也在想方設法在年後加強公司業務聯絡和提升業務能力，如設計、營銷和加大業務推廣等。

穩住舊客 價格盡量優惠

鄭翹楚告訴記者，由於珠三角人工、廠房租金等成本不斷上升及人民幣升值等，許多珠三角製衣廠搬遷至越南和柬埔寨等國，他公司作為製衣業的配套，因而繡花業務受到了巨大的影響和衝擊，業務大幅下滑。春節期間，他便不斷與許多仍留在珠三角的製衣企業老闆挨個打電話和發短信，問候新年好，以增強感情聯絡，如果不打算搬走的，他則希望進一步加強與他們的業務合作，在價格上可以盡量多一些優惠，並在服務上進一步改進，以穩定這些老客戶。

讓鄭翹楚苦惱的是，由於珠三角大量的企業搬遷至東南亞，該廠的業務規模僅為六年前高峰時期的三分之一，去年虧損了近50萬元。與上述兩家港企類似的，黃日榮也強調，要不斷提高產品競爭力。他告訴記者，年後出口形勢並不明朗，他將會通過海內外展銷會吸引優質客戶，並要去國外登門拜訪一些大客戶。為了提高產品品質和競爭力，他年後擬投資2,000萬至3,000萬元在東莞麻涌鎮建表面處理中心，以提高產品的品質和競爭力。

廠租加兩成 經營增壓力

全球金融危機和歐債危機對東莞的「世界工廠」帶來巨大的衝擊，許多大型製鞋、製衣和玩具及電子工廠搬遷、倒閉甚至老闆「走佬」，東莞衍生出專門靠轉租廠房賺錢的「包租公」，他們將這些大廠房承包下來，「劏成」許多小廠房租給許多中小型港企等。今年以來，這些包租公卻坐地漲價。據東莞一家地產公司業務經理方先生告訴記者，年後一些包租公看到許多港企的業務將較去年要好，加上深圳企業北遷東莞，他們便紛紛加租，幅度逾一成。

2008年後，因許多大廠外遷、倒閉或者老闆「走佬」（「跑路」），空置的廠房被許多包租公租下後，為了更容易地轉租予許多中小港企等企業，他們將這些大型廠房分割成許多小廠房，例如原本3,000平方米（約3.2萬平方呎）的大廠被分割成若干個面積約500至600平方米的小廠，這對於許多包括港企在內的中小型企業來說較為適用，面積不大，租金不高，因此在東莞比較吃香，價格也一路看漲。

每方米最高加至10元

在東莞專門從事廠房租賃的東莞信發置業顧問有關負責人黃先生昨日告訴記者，目前東莞的廠房租金為每平方米7至8元（人民幣，下同），包租公則根據地理位置、廠房新舊程度、樓層高低等進行區分。由於今年預計全球經濟好轉，出口訂單有望增長，而且深圳許多企業不堪房租壓力，紛紛搬遷至東莞，在上述多種因素作用下推高了東莞廠房的價格。在道滘鎮和長安鎮，許多包租公將廠房租金從去年底普遍的每平方米7至8元上漲至8至9元，有的甚至升至10元，令許多港企成本上漲逾一成至兩成，經營壓力更大。有港企老闆告訴記者，隨着年後廠房租金再度上漲，加上人工和原材料一直漲價等，他感覺吃不消，哀歎做製造業太艱難了。

「二廠東」中介賺到笑

據方先生介紹，目前東莞從事包租公業務人數多逾千人，他們信發地產有40%業務來自為包租公介紹工廠分租業務。而東莞目前廠房租賃行業十分繁榮，信發地產2012年銷售額逾1,000萬元，除去70名員工的薪酬成本，一年淨利潤近1,000萬元。因中小廠房受追捧，近兩年東莞包租公和廠房地產中介業務生意都很火爆。

■東莞包租公租下許多大廠房，分割成許多中小廠房出租予港企，春節後將加租。 香港文匯報記者何花 攝

為工廠招募新血 中介賺時薪2元

大年初三剛過，在尚未開工的珠三角，許多「人力掮客」已經早早地忙碌起來。他們專門為東莞企業提供臨時工人賺取差價。趁節後外來工還沒有全面復工之際，這些掮客靠給企業出租臨時工而大賺一筆。

港企老闆對這些人力掮客是又愛又恨。春節過後，由於東莞外來工可能決定留在老家發展，這將導致東莞許多包括港企在內的工廠缺工現象更加嚴重，於是東莞數百家人力掮客公司，便忙於在春節期間電話聯繫老家一些青年甚至40多歲的中年男女工人，前來東莞做臨時工，他們便可從中賺取差價。

郭先生從事勞務派遣的掮客業務有20年的經驗，他對東莞用工的特點了如指掌。郭先生向記者透露，春節期間，他與貴州畢節老家的朋友聯繫，讓他幫忙介紹20至30個工人過來東莞，每月工資2,000多元（人民幣，下同），年齡只要不超過45歲，他給介紹者10%的佣金。他又與湖南永州的朋友聯繫，讓其給他介紹40至50個工人，也給予同樣的提成。

最後確認，在農曆初七，約有60至70個工人將到達東莞，他便將這些工人作為臨時工，僱傭給東莞許多港企企業，他並不向這些工人收取任何費用，只是從工廠給予的工人時薪中賺取差價。

■春節後部分員工不回廠，港企便找人力掮客公司提供臨時勞工。 香港文匯報記者李昌鴻 攝

「70人頭」月賺4萬

郭先生告訴記者，平時這些臨時工與工廠簽訂3至6個月的工作合同，時薪為7至8元，工廠負責培訓和吃住，而春節期間由於不少外來工不回來，令許多臨時工價格炒高至每小時12元甚至更多，他從每個工人中賺取每小時約2元。「你別小看這2元，一個工人他一個月可賺500至600元，而70個工人，他一個月可賺3萬至4萬元。」

記者了解到，在東莞像郭先生開的人力掮客公司有500至600家，並且在許多鎮都有連鎖機構。

東莞一港資五金廠主管林先生告訴記者，節後由於一些員工不回來，他們便找人力掮客公司，可以臨時提供勞工，儘管他們大多不熟練，需要培訓，但是可以解決有訂單沒人做的困境，儘管這些臨時工有些不穩定，但整體還過得去。只是在用工高峰的夏秋節，這些臨時工尤其是熟練的工人價錢被炒至每小時17至18元，公司盡量避免在這一期間僱傭，而改用招聘來穩定的工人。

五金廠轉型檢測業務

「大多數香港老闆現在很辛苦卻賺不到錢。」均興五金廠董事長黃日榮表示，春節期間與兒女商量後，春節後將轉向產品檢測服務等業務，「不能將雞蛋放在一個籃子裡」。

黃日榮說，去年工廠純利潤下降50%，是該廠利潤最低的一年。「我後悔不該讓兒子和女兒接班。」他決定另闢蹊徑，跳出製造環節，轉型為製造業服務的檢測業務。

均興廠長陳遠彬年初二便已經開始工作，忙於廠裡業務整合和部門人員的整編做計劃，「整合後，廠裡的總業務的40%依然是生產加工，另外60%會變成檢測和貿易。」此前，均興廠已經在檢測行業「跑馬圈地」，成立了東莞市優越檢測技術服務有限公司，投資3,000萬元，不僅為自己的產品做檢測，還接同行的檢測訂單和歐美客戶的檢測訂單。

相對於毛利15%的首飾製造業來說，檢測行業是一個暴利行業。據悉，檢測行業利潤高達50%至300%。黃日榮坦言，檢測業務有望改變均興廠目前「有單做、沒錢賺」的局面。對於業務整合後到底能夠給廠裡帶來多少利潤增幅，陳遠彬還無法預計。但是他仍很有信心，「總不會比2012年更差，應該至少有20%的增長」。