

取消加班 隔日上班 保留骨幹 灣區企業變陣培訓員工轉型

抗擊 新冠肺炎

為應對新冠肺炎疫情傳播，歐美國家紛紛採取封城和隔離措施，大量企業將訂單取消或無限延期，許多大灣區出口企業因此損失慘重。為生存下去，區內企業想辦法自救。除生產轉型、大力拓展內銷成為許多企業一致的選擇外，還有企業採用取消加班、隔日上班及保留骨幹員工等方法節省開支，同時培訓員工轉型其他工作如生產其他產品，由外銷轉內銷等。

圖文：香港文匯報記者 李昌鴻 深圳報道



億飾匯公司已在淘寶、拼多多等電商平台開設店舖。圖為其工人在裝飾飾品。

珠寶、鐘錶和手機等出口企業提供電鍍業務的香港電鍍業商會會長、深圳港企創隆實業董事總經理陳偉表示，因歐洲大型品牌珠寶和手錶等停止銷售，美國客商也是一樣，疫情導致公司業務下滑了一半。「現在公司將以前做珠寶、手錶電鍍業務的員工，經過培訓後轉移到手機和電子產品電鍍部門工作。以前員工每天很多時要加班，連周六也要加班半天，現在只能採取5天8小時工作制，取消加班。」

以國際大牌服務經驗贏得客戶

令陳偉慶幸的是，公司為一國際品牌手機和耳機等電鍍的業務，受到之衝擊相對較小。此外，公司還給主要是內銷的飛亞達手錶提供電鍍，因此避免大幅裁員的行動。陳偉表示：「因為內地疫情發生根本性好轉，工商業都在走上正軌，公司將大力尋求給內地手錶、珠寶和手機等企業提供服務，將利用給國際大牌提供服務的優勢，成立相關團隊積極爭取內地客戶，彌補國際業務大跌的損失。」

為應對訂單大減，大力拓展內銷成為許多出口企業一致的選擇。東莞市億飾匯網絡科技公司主要生產以合金、不銹鋼、鈦等材料製造的飾品。董事長劉榮幫告訴香港文匯報記者，其產品八成是外銷，主要出口到美洲、非洲和中東，1年收入數千萬元（人民幣，下同）。此次全球疫情導致公司所有訂單全部取消，「為了生存，不得不把以前在四川的700多名裝配散工辭退，只保留東莞30人至40人的自動化生產車間。」

為應對沒有訂單的嚴峻挑戰，同時看到國內市場正在快速復甦，劉榮幫決定大力開發線上線下的內銷市場。他告訴記

者，公司投入300萬元進行內銷產品設計生產，樣品已經完成，4月將投產，預計4月至5月開始大量鋪貨。

與此同時，億飾匯籌劃推廣計劃，將外銷團隊轉型改組成內銷團隊，計劃進行線上線下同步推廣，劉榮幫指：「僅推廣費預計就要投入100多萬元。」目前，公司已在淘寶、拼多多等電商平台開設店舖。

電商推廣費太高昂 蠶食利潤

雖說已有完整規劃，惟他感嘆電商推廣費太貴，「關鍵詞搜索，一個月的費用就需要10萬至20萬元，這筆費用使搜索排名可以進入前幾名。但是銷售也只能保本，如果不做這樣的推廣，銷售就更差。」因公司目前資金緊張，運營資金僅夠維持3個月，因此難以把更多的錢投入內銷渠道建設。「而推廣少的話又影響銷售」，為此他感覺既矛盾又無奈。

工業互聯網平台凝聚區內廠家

為幫助製造業企業拓展內銷，香港一帶一路科技公司創始人韓岳平告訴記者，公司經過多年努力，針對大灣區世界工廠推出工業互聯網平台，幫助他們打通內銷環節，通過手機端將工業產業鏈打通，並與消費者連接起來，以幫助製造業企業將產品與市場進行對接，降低銷售成本，目前已吸引30多位企業老闆加入成為股東。

正是看好這一機遇，劉榮幫擬分階段斥資2,000萬元發展該平台旗下珠寶飾品業務，認為這不但可以面向消費者推出自己大量飾品產品，還可以為同行和珠寶企業提供銷售和推廣服務，而且成本較淘寶和拼多多便宜很多。



億飾匯為應對疫情衝擊，將四川組裝散工辭退，保留東莞工廠生產員工，同時正在積極拓展內銷。

公司各施各法「疫境」尋商機



「為應對業務下滑，他們將珠寶、手錶員工轉崗至手機及電子產品，並加強內銷市場的開拓。」

創隆實業董事總經理陳偉

「公司現在投入300萬進行內銷產品設計生產，預計4-5月開始大量鋪貨拓展內銷。」



億飾匯網絡科技公司董事長劉榮幫



「公司針對大灣區世界工廠推出了工業互聯網平台，幫助企業打通內銷環節。」

香港一帶一路科技公司創始人韓岳平

電商平台助「盲頭蒼蠅」

從事工業互聯網平台業務的香港一帶一路科技公司創始人韓岳平表示，公司兩位製造業股東，一個做蘋果手機保護套，一個做野營帳篷打氣泵，目前出口訂單均暴跌，都在尋求拓展內銷。

他說，東莞有一位生產野營帳篷打氣泵股東一直是出口大戶，員工110人，去年出口歐美收入近7,000萬元人民幣。現在受疫情影響，業務跌六成，國外客戶欠了3個月錢款未付，上千萬的收入一時回不來。該公司除部分裁員外，現正在積極拓展內銷，「但是剛開始他們像盲頭蒼蠅，亂跑

亂撞，找不到內銷的門道。不過現在通過積極與一些電商平台合作，正在建立銷售渠道。」

維持營運等待全球復甦

他告訴記者，另一位生產蘋果手機套的東莞股東，一年出口額1.5億元，重點市場是美國，工廠有200多人，現在訂單全部取消，已裁員一半。該公司也正在想辦法轉行生產電腦滑鼠和國內手機型號的保護套，主要做拓展內銷，希望可以維持公司營運，等待全球疫情結束後的市場復甦機會。

盼政府出手保護產業鏈

香港電鍍業商會會長、深圳港企創隆實業董事總經理陳偉告訴記者，全球貴金屬受疫情影響而動盪厲害，公司都不敢囤貨，但不囤貨隨時導致供應鏈斷裂，令自己感到十分頭疼。

原料價動盪 訂單價倒跌

他說，因為疫情衝擊波動，一些金融機構和投資公司紛紛炒作，導致貴金屬市場經常出現過山車行情，令到做實業的公司很慘。

「貴金屬佔公司生產成本七八成，市場動盪十幾二十個百分點是常有的事，卻對其運營影響巨大。在目前艱難環境下，為了吸引客戶，公司要減價5%到10%，以保證足夠訂單讓員工生存下來。」陳偉表示。

他認為，國家要盡力支持眾多行業的產業鏈正常運轉，給一些中小企業進行稅收優惠和融資等支持，否則一旦產業鏈出現群體倒閉將對社會衝擊很大，也不利復甦後生產，如果產業鏈保存完好，「疫情後復甦我們國家就是主力。」

拖把廠轉產 N95 口罩



廣聯亞公司已出口到埃及的4個貨櫃貨物因疫情而未能順利銷售，只能放在倉庫。



廣聯亞陳丹表示，因出口暴跌八成，公司只得裁員，目前正在轉型口罩生產。

從事家庭衛生用品拖把棍和椅子等生產、銷售的深圳企業廣聯亞國際貿易公司，產品銷售至非洲、歐洲等地，每年銷售額約4,000萬至5,000萬元（人民幣，下同），拖把棍全球市場佔有率居前三名。公司總經理陳丹告訴記者，海外訂單現已丟失80%，只得將廣西一個工廠關門。為應對困境，他一邊等疫情好轉，一邊轉型生產現時國際市場需求量大價格高的N95口罩。

外銷訂單現丟失80%

陳丹表示，公司生產的拖把棍，是將按木廢料再利用，同時還生產銷售椅子，主要市場是埃及，並從埃及銷往歐洲和中東等40多個國家。生產工廠在廣西南寧，是內地的拖把棍加工廠，有100多人，因為失去八成訂單，公司只好將其中一個加工工廠關閉，遣散20多個員工。

他說，3月公司向國外出口

30多個貨櫃，但4月收到的訂單估計不到10個貨櫃。「現在全球疫情導致許多國家封城，貨根本就賣不動，在埃及還有4個貨櫃沒有銷售，只能放在倉庫，另有16貨櫃還在海上運輸途中。」以前工廠12條生產線生產，但現在只開兩條線。「我們將管理員工保留下來，其他90員工剛剛放假。」

N95 口罩「全球需求大」

因看到防疫物資出口十分興旺，廣聯亞最近也計劃投資口罩廠。陳丹告訴記者，其剛去杭州考察一家工廠，擬投資600萬元，開設兩條生產線，生產國際需求量大、價格比較高的N95口罩，計劃出口歐美、非洲和中東等國，正計劃盡快開工生產。

儘管陳丹知道工廠轉產面臨一些風險，但其認為：「全球需求量大，機會還是不錯的。」

報關物流靠防疫物資吊命

因出口訂單沒了，服務出口企業的報關公司和物流公司業務備受衝擊，生意跌足五成甚至九成，為「疫境」求存，他們紛紛將業務重點轉向防疫物資。

傳統出口近乎停頓

從事報關業務的深圳市一進達國際供應鏈負責人林書錦告訴記者，其公司有12人，做報關業務已有18年，今年還是頭一次遇到因全球疫情導致出口暴跌，報關貨量大幅降低50%以上。以前公司代理出口是普通產品，包括服裝、傢具及機器配件，產地較多來自東莞，佔比30%至40%，至於惠州及深圳則佔

25%及20%，而深圳電子產品包括連接線和充電器等，以前這些出口產品都是走海運。

他稱，由於疫情衝擊，公司目前報關的主要貨物改為口罩，重點銷往歐美，如對西班牙、意大利運輸醫用口罩和N95口罩，這些物資因為緊急都改走空運，另外還有一些口罩要走皇崗口岸經香港出口。「目前我們盡量找防疫物資出口，彌補傳統出口業務的下滑，總體還可以，以後做的人多而需求下降就不好做。現在剛開始每天有幾票出口業務，一票通常有5萬至20萬個口罩，一天有15萬至60萬個口罩出口。這些口罩產地來自福建、河南、浙江及湖北等。」

航班緊張費用浮動

另一邊廂，從事航空貨運的港企東捷運通董事長黃鵬表示，其公司外貿單已基本停頓，只剩下10%。為應對業務大跌，他們也主動積極拓展防疫物資出口，現佔其公司出口物資90%以上，包括口罩、護目鏡、洗手液和防護服等。「以往公司收貨多採取靠量方式，只要有量，3%至5%毛利率都照收，只要完成量，就能生存下來。現在公司服務的出口防疫物資因大量航班中斷導致艙位緊張，只能轉而用包機，再沒辦法只能高價搶位，費用轉嫁給購買方。」



大量東莞企業面臨巨大的衝擊。圖為東莞長安一大型工業區。