

責任編輯：周文超

2017年2月18日 星期六

成本高利潤薄 港企艱苦經營

老闆溫情留人 發賀年福利與員工共度時艱

一張寫着“生意興隆”的嶄新紅色揮春貼在珠三角某廠房門口，寄託着新年祝願。經歷一年外貿訂單減少、東南亞競爭增強，原料、人工、土地租金成本紛紛上漲，香港老闆直呼頭疼。提及人民幣兌美元全年貶值近7%，外貿獲匯率差價利潤，港商們才難得露出笑顏。傳統製造業外憂內患，近十個受訪港商不約而同地以“艱苦經營”來形容2016。即便如此，在珠三角從事傳統製造業的港商依然為員工發放賀年福利溫情留人，盼新年廠房開工，新老員工歸來共度時艱。

■香港文匯報記者 盧靜怡 東莞報道

珠三角港企2016回顧系列二之一 傳統產業篇

在農曆新年期間，港企美馳圖實業有限公司偌大的廠房此時卻顯得空空落落，原本2,500名員工，過半已提早請假回家，偶爾數位穿着工服的員工提着飯盒走過。在內地經營廠房逾廿年的香港廠長吳克翰正忙碌地看出貨樣品、結算。“其實工廠年廿八放假，但外地員工歸家心切，我們提前安排調假、排期趕工，剩下我們繼續上班。”

薪金原料上漲 精簡人手應對

美馳圖生產的玩具車銷往全球，而玩具車一軸一輪的安裝、噴漆上油都離不開人手細心操作。作為傳統勞力密集型港企，吳克翰坦言工廠最大的資本是“人”，最突出的成本也是“人”。“每款產品人工成本佔總成本的10%，每年購買社保、發放的工資都在增加。”對於珠三角人工成本逐年上漲，吳克翰已是見慣不怪，但他無奈稱，“去年市場環境比08年還要差，成本上漲，客人訂單需要更加挑剔，利潤縮水減薄。”

廠房設在汕尾的香港興成針織廠有限公司董事長張靜也感歎，珠三角人工、社保等每年漲幅約10%到15%，廣東人工成本約500美元一個月，而東南亞僅需150美元左右，因為拚不過東南亞廠房的低成本，不少訂單都“東南飛”。由於訂單減少，為應對人力成本問題，張靜的製衣廠開始改造生產線，員工由原來高峰期8,000人精簡為2,000人。

“除了常規成本，原材料價格去年也是嗖嗖地漲。”港企遠東鈕扣腰帶製品廠有限公司執行董事陳益林苦笑稱，自己的2016慘不忍睹，首次經歷了從微利經營到虧損。“原料漲價，但跟客戶簽的價格卻不能變，所以自己要硬啃原料漲價成本。”他表示，公司用銅比較多，銅屬於貴金屬，年底銅價已經升到8,000元人民幣一噸，漲了30%，合金原料價格更是升了40%。

受惠人幣貶值 賺取匯率差價

在這種形勢下，人民幣貶值成為外貿港商在2016為數不多的開心事。陳益林說：“因為港商訂單都以美元或港幣結算居多，人民幣貶值相當於掙了7%的匯率差價。”提及對雞年願景，記者採訪近十個珠三角傳統製造業港商中，大多數都對今年市場態度悲觀，認為外貿形勢暫時難轉好，而內地成本上漲是必然趨勢。

“不過，雖然錢賺少了，但團年飯、年終獎、為每個員工準備過年的小心意，一樣都不能省。”美馳圖廠長吳克翰說，工廠每年都會為外地員工集體購買返鄉火車票，看到員工將過年禮品開心抱回家，心裡也感到寬慰。“一年到頭，一起付出的就是這班員工，不能虧待。”

2017對吳克翰而言也是特別的一年，因為這是美馳圖成立五十周年紀念。他頗有豪情地說，今年開會定下口號“激奮2017”，並打印出來貼着車間牆上。“雖然說去年生意很差，但這麼多年，無論順境逆境港商都這麼熬過來，所以也會有信心經營下去。”在目送一批趕上春運火車的員工後，吳克翰回到廠房繼續為一年收尾工作忙碌，車間一排排自動化機器等待員工春節回來再次啟動。



港企美馳圖廠長吳克翰。
記者 盧靜怡 攝

美馳圖實業有限公司的生產車間。
記者 盧靜怡 攝

港資製造業廠商 回望2016 愁與喜

愁

1. 歐美客戶訂單不少轉移到東南亞廠商，訂單下滑
2. 內地人力成本本年上漲10%到20%
3. 2016原材料價格多數上漲30%或翻倍，利潤減少或虧本
4. 外貿企業原料進出口稅費高，內地市場競爭激烈，內銷經營受挫
5. 英國脫歐等國際形勢變動導致客商訂單量再減少
6. “短平快”訂單導致利潤攤薄

喜

1. 人民幣貶值，美元或港幣結算的港商掙匯率差，議價能力強
2. 更新設備、機器換人獲地方政府轉型升級資金幫補

整理：記者 盧靜怡

訂單“東南飛” 港商升級機器堅持開工

“財神到、財神到，好走快兩步……”每年農曆新年，賀歲歌曲響徹珠三角大街小巷。然而回首2016年，不少港商訴苦稱，由於內地生產成本依然上漲，人工、廠房租金和進出口稅費上成本高企，“財神”訂單飛往價格窪地東南亞。港商羅勝洪在東莞經營一家規模逾600人的印刷工廠，他坦言因為客戶頻頻要求減價，礙於生產成本難降，導致訂單轉移。

“我們的產品出口歐美，但歐美經濟環境不好，每年都要求你減價，不然客戶自己轉找東南亞工廠。”羅勝洪表示，面對這種市場新環境，要不工廠轉移，要不客戶轉移。“你想留住客戶，但內地成本太高，減價就自己虧損，那就只能將訂單拱手相讓給東南亞競爭者。”

儘管被頻頻壓價，羅勝洪擁有的工廠因為經營時間長，業界口碑好，因此客商在每年壓價的基礎上，將訂單量加大近一倍，因此他

依然穩扎內地經營。“其實按照這種生產模式，工廠已經很難賺錢，因為不捨得工廠倒閉，也要接單做下去，否則怎麼能看到明天的太陽呢？”

“美國有七成的訂單都轉去了東南亞工廠，無形中中國訂單少了。”港企遠東鈕扣腰帶製品廠有限公司執行董事陳益林坦言不看好今年市場，但認為2018年將會好轉。為此，他今年依然會繼續投入專利設計和生產，咬牙渡過難關。“我們目前有超過100個專利。我們的機器自動化和轉型都是內部工程師自己改的，一年觀察下來，能減輕30%成本。通過機器改造，原本300人的工廠現在縮減到150人。全自動生產，產品質量和穩定性會好。”

對於雞年期望，陳益林盼望內地政府可以一視同仁，給予小型企業支持。他說，但即使是大型工廠，也無法獨攬生產，還需要靠周邊的衛星廠幫忙加工、提供零件材料。