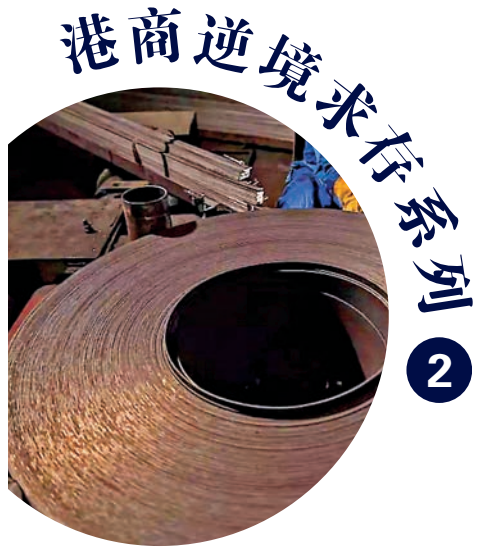


原材料價飆港商蝕入肉

下游客戶壓價 接不接單面臨兩難



▲有港商稱，生產玩具模型的合金原料漲價近倍。圖為在車間一角的金屬原料

盧靜怡攝

出租或改造廠房 盤活資金

隨着珠三角人力、環保等成本逐年遞增，部分港企工廠出現訂單萎縮，或者「接單即虧」等情況。有港商將空置的廠房出租，以增補流動資金；也有港商期待通過當地政府牽頭將「舊廠」改造，將「前店」留在珠三角，「後廠」搬到內陸或東南亞，但發現不少改造項目以地產項目居多，產業轉型升級的示範性亮點項目欠缺。

在東莞經營鞋廠的港商陳先生告訴記者，去年以來，部分同行的鞋廠已陸續遷往東南亞地區，原有的廠房租期未到，除了出租廠房外，也計劃爭取列入當地政府的「三舊」（舊廠、舊村、舊城）改造項目，盤活資金。他說，目前已有一些較大型改造項目陸續登場，形成科技研發、創新孵化、專業電商等新型鏈條，對於中小型港企的轉型升級有一定助力作用。

東莞常平科技園所在區域便是由舊廠房改造而來，通過「民辦官助」方式改造建設科技企業孵化器，至今已形成總面積達15萬平方米的「眾創空間+孵化器+加速器+產業生態」孵化鏈條體系，為項目及企業發展提供多方位的產業支撐和服務。

常平科技園區負責人張玉透露，通過對包括港企在內的入園企業梳理發現，園區大部分企業已從傳統製造業向智能製造業轉型，越來越多企業加大對科技創新型項目、智能製造項目的投資。譬如，港資背景的智能針織軟件（深圳）有限公司，便專門從事智能針織軟件、自動化毛織機械軟件的開發。已有本土企業家看好該產業前景，入股與企業聯合打造智能針織協同創新服務平台。

但也有從事玩具外貿的港商吳先生坦言，目前即使有港企利用空置廠房參與項目改造，但分布零散難形成規模效應；部分在嘗試改造的項目也在孵化器、電商等領域趨於同質化。而來自東莞市「三舊」辦有關數據，近年「三舊」改造項目中以產業項目不足14%，地產項目則佔近84%，與產業轉型升級融合不夠。

「雞年」剛至，各項原材料上演「加價熱潮」，讓在珠三角從事外貿加工的港商暗暗叫苦。石油等原材料漲價、國家去產能政策、新一輪「環保」風暴下，地方政府加緊去產能化，關停污染企業，導致上游原料供應緊張。不少港商去年初與客戶簽合同敲定出廠價，沒想到原料價格一年來狂飆突進，塑料、紙張、合金等不同原料有15%到翻倍的漲幅，港商只能硬啃漲價金額。有港商2016年因原料價格問題首度虧損，今年謹慎接單。也有港商預計今年原料價格依然持續上漲，年前提早買入期貨套保。

大公報記者 盧靜怡 方俊明

「您所撥打的電話正忙……」塑膠（香港）有限公司經理羅健能臨近春節，頻密打電話給紙張供應商催貨，完成年尾最後一批訂單。「其他膜廠、注塑廠都提前半個月放假過年，本來訂單不多，加上塑料價格太高，大家沒有心情補貨。」羅健能說，因為春節前不少廠僅僅維持50%左右開工負荷，其實缺貨情況已相對緩和。他說，去年底原料供應商電話經常打不入，部分要延遲2、3日才能發貨。

環保去產能推高成本

「做紙箱需要面紙和紙芯，面紙一年升了20%，從3000元（人民幣，下同）一噸漲到3600元，而紙芯漲更多，一噸價格漲足60%。」港商羅勝洪在東莞經營一家規模逾600人的印刷廠房，他形容原料漲價很「轟動」。「合作的紙廠反映，內地環保要求嚴格，很多工廠停產導致缺貨。對方還說，因為今年交通運輸嚴查超載，導致運輸成本也提高。」

「新環保法執行以來，經營也比較麻煩。」羅勝洪坦言，從事印刷行業會產生化學污水需處理公司回收，但處理公司僅能是政府指定的幾家，他們每年回收的化學污水

有定額，如超過100噸就不能再回收。「我們這種企業其實很無奈，偏偏去年政府部門又加密了上門查處頻率。」

羅勝洪認為，原料成本漲價的原因，固然離不開去年石油等能源，以及生產材料總體價格上漲，而國家去產能化的政策調整也是直接原因。據廣東省政府上月中旬透露，廣東去年壓減鋼鐵落後和過剩產能307萬噸，淘汰近10萬噸落後造紙產能。而去年前11月，廣東省檢查排污企業29.2萬家。

無法轉嫁客戶致虧損

「人民幣貶值令很多出口商賺匯率差，但對於進口加工企業而言，人民幣貶值也變相讓進口原料漲價。」港企誠興行實業有限公司主要生產汽車零配件，總經理徐詠琳說，工廠需用高強度的鋼材和五金原料，因此大部分原料

依賴進口。「因為關稅和人民幣貶值等因素，五金原料成本最高漲了50%。內地部分同行開始尋找內地原料供應商，但我們礙於質量標準，不敢輕易換供應商。」

港企遠東鈕扣腰帶製品廠執行董事陳益林大吐苦水稱，公司所需的銅和合金原料價格漲了30%到40%，但無法跟客戶提價，導致去年首度虧損。「虧的都是原料錢。」他還稱，往年跟原料廠商下單，正常允許有賒帳期，現在廠家看到經濟不好，都要求交現金買貨，導致資金更加緊張。他坦言，工廠傳統業務在「吊鹽水」，僅有新開發的手機配件

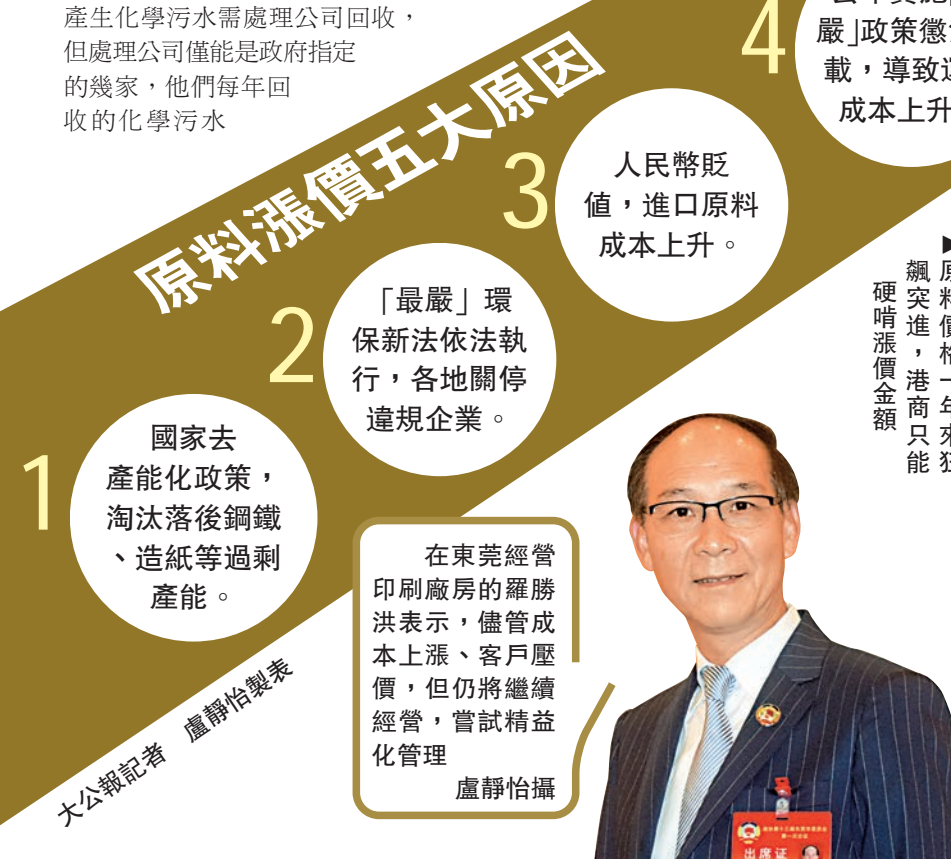
、智能配件等業務有增長。

東南亞成本更低廠商搶食

「雖然你成本在漲，但客戶依然不斷壓價，因為他們還有成本更低的東南亞廠房可選。」羅勝洪表示，公司大客戶前年要求減價6%，2016年再減價11%，2017年初又要減價6%，讓他感到頭疼。

「客戶壓價，不接單，即死；接單，就每年虧一點地慢慢死。但只有工廠繼續開工存在，才有可能翻身。」羅勝洪雖然認為今年內地原料、人工等生產成本仍會上漲，但他稱，工廠要在內地生存下去，只能繼續接單，並著手精益管理。

部分港商為今年計劃提前購買期貨等保證生產。玩具港企美馳圖實業有限公司廠長吳克翰認為，今年市場環境「不尋常」，預計原材料成本等會持續上漲，會通過購買期貨和現貨並行的方法去避險。他也不禁感嘆：「現時期貨也被炒到很高。」



▲生產塑料的原材料漲價，讓很多相關廠商暗暗叫苦。圖為一家原料商在展示塑料原料

盧靜怡攝

縮減產品線 嚴控成本

一架線條硬朗、雙門敞開的深藍色蘭博基尼仿真模型車剛離開流水線，就被包裝好放進紙箱，等待銷往歐美。這架仿真模型車從零配件到包裝盒均為一家廠房獨力包辦，這種從「進原料」到「出成品」的生產模式，讓港企東莞美馳圖實業有限公司靈活消化原材料上漲帶來的成本問題。來自香港的廠長吳克翰認為，原材料價格將繼續上漲，為此工廠今年會將工作重心放在「降成本」上。

「公司獨立生產的，生產線排期方面更靈活。有時對於量小的高端訂單，其他廠家就比較怠慢，自己做就能保證

時效。」吳克翰坦言，這種「一站式」生產模式對工廠規模要求較大，但可以有效控制成本，接受訂單時可更加靈活。「有時原料緊缺或者價格漲，工廠可以從每個環節去控制成本。」

儘管這是有效控制成本的經營模式，然而由於產品款式過多，卻迎來另一個問題。美馳圖產品設計研發能力在全球知名，玩具跑車模型款式多達數千種，曾是其一大競爭優勢，如今在訂單碎片化的趨勢下，反而受制。

對於新一年的新環境的判斷，吳克翰稱：「近年外貿環境持續惡化，訂單碎片化已經成為常態，以前長單、大單

基本銷聲匿跡，客戶追求「短平快」。一個客戶點明要幾百款車型，但每款只買幾十種樣品，導致生產成本變相提高很多。」

「今年將會相對『揀客』，注重優質客戶而有所取捨。那種要求款式多、量小的客戶盡量少做。」他說，產品會走專業化和獨特化的道路，目前幾千款產品，將會重點發展其中一部分，不然生產線拉太大最後利潤也不高。他認為，收縮產品線有利於降低成本，今年會重新調整產品款式，重新回到標準化生產路上。「如果是小量訂單，就只接受能出價的定製高端產品。」

港企逆勢加碼注資保質量

「銅在吼，鋁在叫，不銹鋼在咆哮……紙箱價格创新高，運費也在往上飄，前期報價已無效，市場沒有後悔藥……」近期一份改編自《黃河大合唱》的漲價歌詞頻頻出現在玩具、童車界的朋友圈。由於原材料價格上漲，部分玩具港企宣布由於生產成本急劇上升，旗下所有產品全線漲價。亦有港企表示，儘管玩具原輔料亦漲價不少，但依然嚴控質量，通過提升產品的品質來止住下滑的頹勢。據記者從銀輝、龍昌等港企獲悉，去年以來，實現玩

具和嬰童用品出口逆市穩步增長，在行業中競爭力持續提升。

部分廠家早在2016年12月已對客戶、消費者宣布正式提價，並提醒他們提早備貨。也有廠家堅持不漲價，也僅僅維持在2017年春節後。有玩具港企老闆坦言，目前原材料包括運費都在漲價，廠家迫於無奈，即使不掙錢也要維持，但總不能賠錢。

面臨困境，不少港企未有因原材料漲價而降低對其質量要求，反而通過產品升級以及轉向內銷來適應生產、營商

環境的變化，香港玩具廠商會近年都設立幾百萬元品牌基金，支持旗下會員企業渡難關。

港企東莞銀輝玩具公司部門負責人何敏稱，近年玩具和嬰童用品出口相繼遭遇了出口增幅放緩、歐盟新玩具安全指令生效、美國實施新版玩具標準等貿易和技術壁壘，加上如今原材料價格大漲，外貿形勢不容樂觀。

但銀輝並沒有因此降低產品的質量，該公司專設了約500平方米的試驗室，每年僅在原材料上的花費就超過300萬

元人民幣。對於每一件出廠的玩具，銀輝首先從原材料的採購上進行把控。

另一家玩具港企東莞龍昌數碼科技公司，則在公司形成「品質文化」。該公司負責把控品質的張國文直言，公司有一套專門的質量管理體系簡圖，構建了一套包括新產品設計、原材料採購、製造、成品在內的全流程的質量把控體系。如此，以質取勝，去年以來業績亦實現逆勢增長，進一步提升在行業中競爭力。



▲有港商表示，2016年以來，原料成本和人力成本都在上漲。圖為一家玩具商的生產車間