

海外疫情反覆 訂單回流內地

港商擴產能 外派十家工廠生產

由於東南亞等國家疫情嚴峻及一些海外競爭對手倒閉等因素，大量海外訂單近月回流中國內地。香港文匯報記者日前專訪從事精密鑄造的港商蔡子芳，為了迎來海外的訂單，其公司今年上半年斥資數千萬元（人民幣，下同）在深圳龍華觀瀾搬遷新工廠，面積增加了五成，生產五金工具及配件，訂單增加了100%以上。為了滿足海外訂單及時交貨，公司更向10家合作廠商分派訂單，根據公司要求進行品質控制和生產。

●圖：文／香港文匯報記者 李昌鴻
深圳報道

蔡子芳稱自去年起，因海外疫情影響生產、競爭對手倒閉和供應鏈受衝擊等，大量訂單已開始回流內地。



受歐美和東南亞疫情反覆的影響，海外供應鏈深受衝擊，許多訂單近月重新回流中國內地，而為趕聖誕檔期，近月訂單回流情況更旺。部分有在越南設廠的美國企業，其高管也擔心越南的疫情會影響公司的產能，部分企業已開始推動產能回遷到內地。

順景園精密鑄造（深圳）有限公司董事長、香港鑄造業總會會長蔡子芳表示，其實早在去年，因內地疫情防控得較好，海外仍因疫情影響生產、競爭對手倒閉和供應鏈受到疫情衝擊等，大量訂單已開始回流內地。最近幾個月東南亞疫情爆發，新一波訂單因此又湧向內地。他的工廠今年接到海外訂單較去年同期上升五六成，主要出口歐美，包括電動工具、電子產品、鋁合金、汽車零部件、紡織配件、電器配件等精密壓鑄。如今這些訂單增長卻超過了一倍。目前公司外國訂單佔六成，內地佔四成。

斥逾千萬擴廠房添設備

有見這股回流勢頭，蔡子芳去年底就啟動了搬遷新工廠的計劃，以期大幅擴產能。他在觀瀾找到了一棟舊廠房，面積近2萬平方米，以75萬元的月租長租下來，投資2,000萬元將廠房進行改造和裝修，加上環保、安全、消防和配電房等設施，其中僅配電就花了100多萬元。目前其深圳工廠有400人，東莞塘廈分廠有50至60人。

蔡子芳還引進許多先進製造設備，斥資1,000萬元更新CNC加工等設備，投資300萬至400萬元增添壓鑄機。工廠又引入機器人代替人工打

磨，每部50萬元，計劃引進五六部，一部可以代替3至4名工人，5部就可節省20人。他稱，先進的設備和機器人不但令效率提高，而且最大效果是產值增加和品質更加穩定。此外，工廠引進華為雲自動智能化數字化電子系統，應用物聯網和「工業4.0」，一套費用需120萬元，其中龍華區政府給予補貼80%費用。該系統今年底完成，可以將整個企業設備連結起來，及時跟進了解所有設備生產、加工動態、效率等，全都一目了然。

嚴控品質做好品牌口碑

他自豪地表示，工廠面積較之前增加了50%，通過設備和技術更新，在人員沒有增長的情況下，新廠效率提高近一倍，預計今年產值較去年增長近一倍。為了滿足客戶需求，公司加強品質控制、採購品牌及接單能力，將一些訂單外派給東莞一些工廠，目前合作工廠已有10家。他稱，現在是淘汰賽，好的企業會更好，而好的團隊和好的品質控制能力十分重要，因此公司要做好口碑和品牌。

為此，公司還在大力培養供應商，將供應鏈團隊做大，深圳工廠未來將成為接單中心、體驗中心，從事研發、設計、展示和高端製造等業務。其他外派訂單的工廠，將引入順景園管理模式，輔導和幫助他們做好品質管理與控制，從而形成雙贏。未來幾年公司計劃將加入順景系的工廠數量升至20家，年銷售收入將達到5億元，其中深圳工廠和外派工廠各完成50%的生產，打造成為全國鑄造行業的標杆企業。

方法控制成本。

劉榮濤指出，由於疫苗開始普及，大家對於疫情的影響似乎已消除了。運費在疫情期間漲得很厲害，鐘錶業大多走空運，現時空運費較疫情最高峰時回落了約三至四成，仍較正常水平高逾10%，不過運費增幅可由買家承擔。「內地實施環保減排的措施，很多工廠被迫停電，工人需加班完成工作，在成本上都增加不少。」他坦言，原材料及人工上漲對盈利造成不少壓力，但客戶又不允許加價，只能靠控制其他成本入手。

手工業回流可間接受惠

經營包裝生意及鐘錶代理的尊尚動力集團創始人顏志華亦表示，由於船期緊張，聖誕訂單於9月已開始下訂，料下月初會開始付運，今年聖誕訂

單較去年上升了逾一成，主要是歐美等市場恢復，消費者的消費意願有所提升。

顏志華續指，在數月前，運往美國一貨櫃由往數千元美元跳升至15,000至18,000美元都搶不到，目前雖已回落，但仍較正常高一倍，公司現時主要走鹽田港，不經香港，因內地港口的吞吐量較大，公司亦採取「走散貨」策略，以併櫃方式付運。他又指，由於東南亞爆發疫情封廠，一些手工業如紀念品等製造回流內地，對其包裝業務都有間接受惠到。

另外，公司於9月參加了本港舉行的鐘錶展，市場反應有驚喜。雖然沒有海外買家參與，但在5日展會中吸引到不少本地買家下單，銷售遠超其預期。他認為，過往一年環境這麼差，希望未來可慢慢恢復，對下半年都抱持正面的態度。

訂單回暖 港商仍面對高成本壓力

香港文匯報訊（記者 莊程敏）歐美各國放寬防疫政策，不少港商都感受到今年訂單有回暖跡象。從事鐘錶業的運年集團執行董事劉榮濤接受香港文匯報訪問時指出，美國消費者較傾向於感恩節消費，公司早在7月至8月已接到感恩節的訂單，今年較去年增加了六至七成，反映美國市場正復甦中。

空運費用較正常水平高逾10%

「美國目前已沒有封城等措施，他們的心態是希望與病毒共存，做到集體免疫，這對於消費情緒都有幫助。」雖然訂單數量仍距疫情前甚遠，但劉榮濤預計今年應會穩步上升，公司維持審慎樂觀的態度。不過他指，公司目前正面對原材料及人工上漲的問題，需要再想更多

方法控制成本。

劉榮濤指出，由於疫苗開始普及，大家對於疫情的影響似乎已消除了。運費在疫情期間漲得很厲害，鐘錶業大多走空運，現時空運費較疫情最高峰時回落了約三至四成，仍較正常水平高逾10%，不過運費增幅可由買家承擔。「內地實施環保減排的措施，很多工廠被迫停電，工人需加班完成工作，在成本上都增加不少。」他坦言，原材料及人工上漲對盈利造成不少壓力，但客戶又不允許加價，只能靠控制其他成本入手。

另外，公司於9月參加了本港舉行的鐘錶展，市場反應有驚喜。雖然沒有海外買家參與，但在5日展會中吸引到不少本地買家下單，銷售遠超其預期。他認為，過往一年環境這麼差，希望未來可慢慢恢復，對下半年都抱持正面的態度。

經營包裝生意及鐘錶代理的尊尚動力集團創始人顏志華亦表示，由於船期緊張，聖誕訂單於9月已開始下訂，料下月初會開始付運，今年聖誕訂

單較去年上升了逾一成，主要是歐美等市場恢復，消費者的消費意願有所提升。

顏志華續指，在數月前，運往美國一貨櫃由往數千元美元跳升至15,000至18,000美元都搶不到，目前雖已回落，但仍較正常高一倍，公司現時主要走鹽田港，不經香港，因內地港口的吞吐量較大，公司亦採取「走散貨」策略，以併櫃方式付運。他又指，由於東南亞爆發疫情封廠，一些手工業如紀念品等製造回流內地，對其包裝業務都有間接受惠到。

另外，公司於9月參加了本港舉行的鐘錶展，市場反應有驚喜。雖然沒有海外買家參與