

中山重点企业生产线马力全开,抢抓第一季度“开门红” 员工返岗按下“快进键” 企业生产跑出“加速度”

2月1日,在华帝股份有限公司、木林森股份有限公司的生产车间里,已是一派热火朝天的干事景象。机器的轰鸣声回荡在厂区上空,数条生产线马力全开,流水线上的工人有条不紊地进行着零部件安装,智能机器人来回挥舞着长臂完成预设程序。作为我市重点龙头企业,两家公司各显神通,以“真金白银”的实在补贴吸引员工尽早返厂返工,返岗率分别为85%、92%,上一心全力奋战第一季度的“开门红”。

本报记者 江慎诺

“真金白银”惠员工

“发展的春天到了!去年我们订单量不错,今年第一季度相比去年同期略有增长,所以在去年新招近400名员工的基础上,今年计划再招聘一些人员。”华帝股份有限公司人力资源负责人曾燕云介绍,该公司于大年初八正式开工生产,光是中山厂区生产线上就有员工1100多人(不含分、子公司),返岗率达到85%。

为了尽快恢复生产、如期交货,华帝早在年前就发布了返岗时间通知,并每年都会拿出一笔资金用于员工返岗补贴。“我们还有‘以老带新’补贴,老员工带回来一名新员工,只要过了试用期就可以拿到1200元的奖励,极大程度调动了员工招工的积极性。”曾燕云说,在多重补贴和福利待遇的保障下,员工稳定性很高,其中不乏有工人在华帝干了几十年,甚至每年都有干到退休的员工。

来一名新员工,只要过了试用期就可以拿到1200元的奖励,极大程度调动了员工招工的积极性。”曾燕云说,在多重补贴和福利待遇的保障下,员工稳定性很高,其中不乏有工人在华帝干了几十年,甚至每年都有干到退休的员工。

技能人才“自家造”

产业发展离不开人才的支撑,技能人才更是制造业企业的中流砥柱。随着产业转型升级,数字化智能化成为发展趋势,华帝从去年开始不断加大技能人才培养力度,培育了413名技能人才,孵化了“中

山市刘抗战钳工技能大师工作室”。

与其他公司不同的是,华帝的技能人才,大多都是从自家车间里成长起来的,从“普工”到“技工”提升转变在华帝尤为明显。“员工能长期在一个企业干,最重要的原因除了待遇丰厚,还受公司成长性氛围吸引。”曾燕云说,华帝会挑选学习能力强、学习意愿强的普工在不同岗位轮岗工作,再发挥“传帮带”作用,以师傅带徒弟的方式实践教学,还会定期指派技能人才到职业技术学校培训学习,逐步使其成长。

“我们还会选送技能人才参与省、市举办的各类技能大赛,在竞技中促进学习交流。”曾燕云说,华帝还拥有模具工、冲压工等4个工种职业技能等级认定资质,覆盖初级工到高级工,目前累计完成406名技工技能认定。

招工引工“出实招”

大年初九,木林森股份有限公司全线开工生产,偌大的园区恢复往日的热闹,货车进出不断,产线转动不止。

“我们园区有近5000名员工,生产线

员工返岗率达到92%,职能部门达到98%。”中山市木林森电子有限公司作为园区内规模最大的子公司,为鼓励员工及时返岗,制定了一系列激励措施。该公司人力资源部负责人唐红玲介绍,公司给予职能部门员工带薪休假福利补贴,生产线员工产能冲刺奖,达标次月就发高额奖金,同时还有百元返岗利市,“在‘真金白银’鼓动下,员工的积极性蛮高的。”唐红玲说。

打好政企“组合拳”

随着新一轮大发展春风吹拂,该公司第一季度订单量稳步增长,计划再新招近400名员工。“我们了解到市人社局在年前发布了‘用工保障四条’,包括新招员工奖励补贴、中介机构招工补贴、‘以老带新’补贴等。详细解读后,计划利用好政府政策多渠道招工引才。”唐红玲介绍,该公司今年计划通过在小榄镇当地摆摊、引入第三方劳动派遣机构推介、“以老带新”等方式聚才引才。目前已开始招聘行动,为全力抢抓“开门红”提供人力资源动能。

参加迪拜展会的中山企业陆续收到合作订单,纷纷开足马力忙生产

抢订单 抢市场 抢时间

“我们初六开工,初八就接到了来自阿联酋、约旦共数十万美元的订单,今年注定是抢订单、抢市场、抢时间的一年。”2月1日,中山格林曼光电科技有限公司(以下简称“格林曼”)总经理孔令华接受记者采访时表示,格林曼年前分别参加了迪拜和墨西哥的展会,春节开工陆续收到订单。

大年初七,中山市召开高质量发展大会,而企业是高质量发展的重要引擎。市贸促会办公室主任卢波表示,中山外向型经济特点明显,不少企业开工即进入生产旺季,从全年看,奔赴境外抢订单将成为外向型企业今年实现高质量发展的重要途径。

本报记者 徐世球

春节开工便进入生产旺季

2月1日,格林曼的生产车间内,机器声隆隆作响。“我们生产的节奏非常紧凑,初六开工后马上开动机器。”格林曼副总经理黄云介绍。记者了解到,1月31日晚上11点左右,格林曼派出3人小组飞往德国参加法兰克福圣诞灯饰展,这是格林曼2023年参加的第三场境外展会。“疫情的影响正在逐渐降低,一季度的订单增长不会太明显,二三季度会发力,全年订单是值得期待的。”黄云表示,格林曼作为一家外向型企业,九成以上市场在境外,在迪拜展会上就偶遇了不少老客户,因为有多年的基础,很快达成合作意向。

时间倒回1月15日,我市15家参展企业及11家商务交流企业共计30余人组成的商务交流团启程前往迪拜参加为期3天的2023年中东(迪拜)国际灯饰、LED照明、技术暨应用大展。此次出行可谓不负众望,企业纷纷收到订单,春节开工便进入生产旺季。

“中国建材集团在海外有很多项目,并大量采用国内产品服务阿联酋、沙特等国家的户外亮化工程,通过此次接触,双方合作意向较大。”谈到迪拜展会上的收获,海阁拉斯集团董事长何挺表示,此次参展收获很大,既和展会的影响力有关,也和公司的产品优势有关。其中一位客户是在迪拜当地经营企业的华人,在当地建

有大型仓库,是大型批发商。何挺告诉记者,集团向客户展示了系列太阳能路灯案例,包括古镇镇的多条主干道和2020年迪拜世博会中国馆停车场用的产品,客户对这些生动案例“一见如故”。“回到中山后,仍有不少客户发信息咨询产品情况,我们陆续与一批客户达成合作。”何挺表示迪拜展会的效果仍在不断扩大,纷至沓来的好消息让企业对新一年的发展充满期待。接下来,企业将加大生产力度,2023年力争实现2亿元营业额的目标。

初六刚从展会回到国内,中山市万聚照明科技有限公司副总经理姚建丞就组织员工投入忙碌的生产中,他表示,今年企业的营业额有望达到4.2亿。记者了解到,1月19日,姚建丞没有随团返程,而是选择留守当地继续考察市场、拜访客户。“元宵后就会进入生产旺季,消化一批订单。”谈到迪拜展会的收获,中山市德标卫浴有限公司总经理余春龙颇有感慨。他介绍,此次展会上,企业精准投放产品信息,顺利达成了几位意向客户。

“中山制造”助力企业开拓海外市场

卢波介绍,中山拥有“中国灯饰之都”“中国淋浴房产业制造基地”等金字招牌,“中山制造”在海外市场的产品优势明显,加上参展企业目标精准,展出的产品和案例与客户需求契合度高,使得达成意向客



2月1日,格林曼生产车间机器声隆隆作响,一派繁忙景象。 本报记者 文波 摄

户的概率大幅增加。

海阁拉斯集团旗下的中山市八霖照明有限公司(以下简称“八霖照明”)便是以“人无我有、人有我优”博得“开门红”的企业之一。何挺介绍,八霖照明自主研发的物联网平台能给太阳能路灯装上“智慧大脑”,通过手机即可实现24小时一键控制,包括线上云平台管理、维护、故障排查、故障产品定位等,后台的实时数据还能为监管和调节提供重要依据,有效降低了维护和管理成本,在迪拜等城市的市场需求很大。

“我们的淋浴房选用宝马级汽车钢化玻璃、优质铝合金及10K静光板不锈钢,钢化玻璃经受了60公斤沙袋撞击试验,滑轮采用TNY技术,经过30万次推拉实验,先后获得多项国家专利,客户看了很满意。”德标卫浴推出的产品同样在展会上拔得头筹,公司总经理余春龙介绍,该企业集淋浴房的生产、研发、销售、服务于一体,至今已开发出200多款淋浴房,远销海外三十多个国家和地区,2023年将

拓展更大的海外市场。

相约盛会实现更多合作

“最近几天,我们持续和客户沟通,已经约定在3月份的中山灯博会和4月份的广交会上见面。”何挺介绍,之前由于疫情原因,很多产品无法走出去,海外市场的产品还停留在三年前的款式,客户十分期待到中国来实地考察市场。“此次展会,我们公司没有展位,而是专注于观展。除了跑展会,我还跑了当地几个大市场,有一个意向客户也是中国人,我们约定在4月中旬的广交会上见。”余春龙说。

“公司在2月2日开工后就会迅速进入赶货状态。”华艺灯饰照明股份有限公司近年来持续扩大海外市场份额,占比已超过30%,其国际业务部业务总监冯允毅表示,中东市场一直是公司国际业务非常重要的板块,迪拜展会上不仅见到了一批老客户,还和部分新客户达成了合作意向,春季广交会上将会再落实部分订单。