



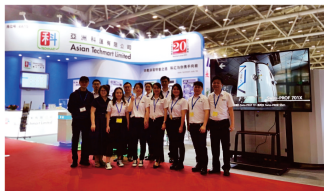
DMP2020展会及回顾

为期4天的2020DMP大湾区工业博览会（以下简称“DMP工博会”）于深圳国际会展中心圆满闭幕。受疫情影响，此届展会今年的人流较去年少一些，但观展群众更为专业，中外观展客户都是有备而来：如了解我司最新产品情况、未来市场正式复苏的交货配合、客户对看前景考虑投资设备等问题。

展会期间（11月24日）传来振奋人心的好消息，在中国文昌航天发射场，长征五号遥五运载火箭成功发射探月工程嫦娥五号探测器，顺利将探测器送入预定轨道，开启我国首次地外天体采样返回之旅。让科汇人引以为傲的是，嫦娥五号用以收集月球土壤及岩石样本的机械臂活动部件，正是科汇提供的特殊固体润滑涂层，能使其在太空恶劣的环境下仍能活动自如。至此，中国首次实现了月球无人采样返回，嫦娥五号也被称“中国航天迄今为止最复杂、难度最大的任务之一”。会展期间，该消息吸引了不少参观观众，在场人士踊跃参观咨询。我们再次刷新了科汇在客户群中的形象：除了

在刀具、模具、零件涂层领域有着广泛的应用，科汇涂层在太空行业的应用也得到了验证，它是科汇涂层优异性能的最佳佐证。

中国是疫情后，经济复苏速度最快的国家

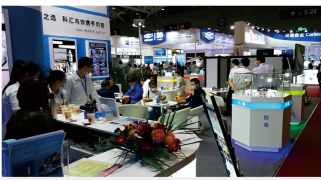


科汇团队



产品展示区

之一，预计2021年的订单会恢复到往日状态，甚至会强势反弹；科汇已作好准备，备战充足，我们随时迎接雨后春笋般的订单。



客户来访讨论



荣耀中华,助力航空航天,科汇与你共同向前



主办单位：亚洲科汇有限公司
科汇纳米技术(深圳)有限公司
顾问：郭光宇先生

电话：0755-33800780
网址：www.techmart.com.hk
主编：李媛芳

优化新业态 开创新格局

近日，中国机床工具协会工具分会发布了2020年前10个月的月报、季报和年报统计数据，对工具行业2019年至2020年1-10月的经济运行情况进行了汇总，阅读数据及分析，我们可以得出以下几点：

◎ 总体概述

我国工具行业从2011年达到峰值后进入调整期，2017年，高速增长；2018年，持续增长；2019年，刀具类出现负增长，量具类增长态势前高后低。

2020年，受新冠疫情影响，工具行业一季度急剧下降，二季度快速恢复，三季度保持快速增长，10月平稳增长。工具行业内刀具和量具产品的表现有所不同。

2020年第一季度，刀具产品销售收入急剧下降，第二季度快速恢复；第三季度保持快速增长，行业销售收入已经与全年基本持平，出口下降的影响已经由内销的增长得到冲抵。行业总利润同比增长59.5%。量具下降幅度大于刀具，量具的调整滞后刀具产品约半年左右。

◎ 国家支持实体经济政策落实

新冠疫情及国际国内形势变化，国家支持实体经济等政策的落实使工具行业面对新环境。

去年11月，中国与东盟十国以及韩国、日本、澳大利亚、新西兰等15国正式签署区域全面经济伙伴关系协定（RCEP）。这是世界上参与人口最多、成员结构最多元、发展潜力最大的自贸区。RCEP协议涵盖了当下全球近1/3的人口、GDP和贸易总量，超过欧盟。对RCEP协议来说，未来90%以上的税目产品将会施行零关税。这个协议将大大有利于中国的外贸企业发展，促进稳定投资。这对于汽车零部件、五金工具等产品的出口带来利好因素，并促进工具的出口增长。

◎ 内需的增长是工具行业在困境中快速回稳的主要因素

制造业和机床工具得到有关方面的充分重视，资本市场对工具产业的关注和投入逐渐增强。

工具产业转型升级面临突破。今年，内需的增长是工具行业在困境中快速回稳的主要因素。新背景下，军工、航空航天等用户对国产工具替代的意愿增强，为我国高端工具国产化带来更好

的机遇，向高端发展是制造业的必由之路，工具企业需要改变发展方式。对于工具产品，标准化是基础，精细化是灵魂，数字化是工具，信息化是平台，智能化是愿景。应根据企业自身特点，脚踏实地，循序渐进。做好自己的事情，注重人才、创新、品牌、销售、产品和技术体现出差异化。

◎ 新背景下，工具产业生态需要优化

工具行业及上下游相关方需优化业态，合作共赢，共同发展。目前，我国工具行业产品，特别是中低端产品同质竞争，价格竞争还比较激烈。产业链协同不够稳固，经销体系不够顺畅，同行之间，上下游之间，制造商与供应商之间，制造商与经销商之间，经销商与用户之间相互挤压价格，行业企业及相关方盈利能力不足，难以进行创新投入并提供很好的服务。产业生态比较差，只有拥有了合理的利润，供应商、制造商、经销商才能协同一致，为用户做好好的工具产品，提供好的服务。

◎ 出口下降明显好于进口下降

据估算，我国刀具产能有40%是面向出口，主要集中在中低端产品。疫情对出口市场的影响也与产品应用有关系，疫情前期，工业用工具的出口受国际疫情的影响要大一些。尽管出口欧美的工具产品有一些不确定因素，但是我国以现代化手段生产传统工具产品具有一定优势。我们要继续发挥自己优势，为相关出口工具做好充分的准备。

我国进口工具主要集中在高端产品，受国际疫情等因素影响进口工具下降。国内高端工具需求增长。行业内一些主要从事高端工具生产的企业，今年销售收入是增长的。相关企业应抓住机遇，做好精品并做好服务，开创高端工具产品发展的新格局。

	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月
销售收入同比		-38.5	-38.9	-29.1	-21.7	-13.3	-8.7	-6.4	-4.3	-2.5
利润同比	未统计	-112.5	-72.2	-43.5	-25.1	8.4	18.6	27.7	32.2	27.8
销售收入环比				1.7	-4.9	18	-8.2	2	16	-8.5

表：2020年1-10月销售收入增长率、总利润和销售环比增长率（月报数据）

总裁致辞：

2020年已经过去，全球处于近乎半疯狂半停滞的状态，但中国却创造了奇迹。新冠肺炎疫情全球感染人数已超过8千万，欧美国家纷纷开始接种疫苗，并已为数百万人完成接种。英国是全球第一个开始给国民接种的国家，而新加坡则是亚洲区第一个，香港也准备在二月份月份开始给市民接种。但目前对疫苗的可靠性、有效性及安全性，还是需要视乎未来接种者的反应来确认。

再来说说中国制造。中国经济从第三季度开始V型反弹，至第四季度接势头大开；由于全球大部分国家生产都处于半停顿状态，中国发挥了世界工厂的作用，并为全球提供物美价廉的产品，预计这种现象会一直持续到农历新年甚至年中。

伴随着种种机遇和挑战，科汇涂层也在不断创新。去年完成了嫦娥5号太空项目，通过这一壮举，我们确定了科汇涂层在太空极度恶劣的环境下，依然能保持硬度和强大的结合力。假如未来有一天有机会坐宇宙飞船到月球旅行，我一定要参与，寻找嫦娥5号和机械手在月球上的足迹。

在刀片涂层方面，株洲工厂发展迅速，目前月产150万片；而去去年底新建成的成都工厂已投入生产，产能正在爬升中，预计今年内也能破百万片。

而在涂层发展，目前科汇已拥有电弧、溅射、过流弧、PACVD、HFVVD等全方位的涂层技术；除了科汇一直在市场处于领导、使用层技术；除了科汇一直在市场处于领导、使用层技术；除了科汇一直在市场处于领导、使用层技术。贵金属涂层已全部到位，可应用于加工石墨、有色金属之刀具、模具及机械零件，以及在太空中使用的零件等。

展望2021，中国经济依然是不断进步。以涂层厂来说，除了进口涂层设备外，如何做管理到位、品质稳定，合适的管理及专业人员进行不可或缺。科汇将持续培育人才，为未来发展奠基下基础。

祝大家牛气冲天，牛年再创高峰！



郭光宇 David Kwok

□ 图为科汇CEO郭光宇先生

广告

此区域乃是给予各客户分享业务之宣传平台，可以让客户的服务及产品推广至不同群组，增加业务机会，互相交流。

如客户有兴趣在此刊登广告，请与负责贵司的营销人员联系，或致电13823534464与李小姐洽谈，科汇的尊贵客户将会优先处理。当成功获取刊登，请将贵司的名称、联系方式、信息内容等以电邮方式发送至邮箱mkt@techmart.com.hk

01 苏州科比特切削科技有限公司是一家专业从事精密仪器所需刀具的研发、生产、销售为一体的有限责任公司，在金属切削工具业务方面处于行业领先地位。产品广泛应用于3C电子，模具，机械设备等多领域行业。
地址：昆山开发区富春江路1208号5号房
电话：0512-36696366

02 常州精诺工具制造有限公司成立于2006年，是一家集设计、研发、生产、销售为一体的中高端硬质合金刀具的生产厂家。专攻孔加工类刀具和成型刀具，公司现有19台生产设备，致力于向客户提供更高质量的刀具。
地址：常州西夏墅岳山路6-7号
电话：0519-83431629



03 七骏科技股份有限公司于1990年创立，是无数优秀合金的杰出代表之一，公司主要生产销售铣刀、钻头、铰刀等各种不同的钨钢切削刀具。从抛光、钝化到涂层，公司采用的均是欧洲最新设备。其所研制的刀具，主要应用于模具、机械配件、汽车、医疗等行业，产品远销欧洲、亚洲。

联系人：销售
联系电话：886-4-2359-7000 18210062835
联系传真：886-4-2359-7118
联系电邮：etm@7leaders.com
联系地址：台湾台中市407台中工业区一路98-110号

04 银鹭刀具在合金刀具专业化、标准化制造上拥有十多年的从业经验，厂内有20余台生产加工设备，产品广泛应用于IT行业、模具、车辆、冶金、电子产品以及机械等领域。尤专长于标准铣刀及IT刀具。
有需求者请联系：
常州银鹭数控刀具厂
地址：江苏省常州市西夏墅镇微山湖路83号
联系人：倪先生
13961498888
0519-83440555



05 耀盛集团是集零件设计、注塑模具/板金冲压模具设计与制造及半自动/全自动组装于一身的制造商，主要针对汽车、电动工具、家电、开关等行业及产品。耀盛集团拥有超过30余年的开发产品经验，特别是微型开关及断路器，可提供设计与全自动生产线。耀盛集团在东莞设立先进的生产厂房，并拥有超过160名的工程及生产人员为客户提供优质服务。

SM 耀盛集团控股有限公司
Sunny Max Group Holdings Limited
地址：香港港湾利众街20号崇涛工业中心23楼A室
电话：(852) 3123 7742
电邮：sales@sunny-max.com
网址：http://www.sunny-max.com

SPACE JOURNEY 科汇·太空之旅

探索未知 成就更强大

2020年11月24日,凌晨4时30分,中国在文昌航天发射场,用长征五号运载火箭成功发射探月工程嫦娥五号探测器,正式开启中国首次月球采样返回之旅。



12月17日凌晨1点59分,经历了23天、往返超过76万公里,携带月壤样品的嫦娥五号返回器已成功在内蒙古四子王旗着陆,完成了历史性的创举。

月壤是研究月球的样本,由月球岩石在遭受陨石撞击、太阳风轰击和宇宙射线辐射等太空风化作用后形成,其中有大量的月球岩石碎块、矿物及陨石等物质。科学家通过研究这些月壤物质,既可以了解月球的地质演化历史,也可以为了解太阳活动等提供必要的资料。

按计划,嫦娥五号探测器降落在月球最大的月海风暴洋北缘的吕姆克山附近,吕姆克山周围有着非常年轻的月海玄武岩覆盖区域。

因此嫦娥五号可能采集到形成于10-20亿年前的年轻样品——这将填补月球地质定年和年代划分上最大的一块空白。



有人感到疑惑,五十多年前阿波罗载人登月任务不是从月球上带回过好多次样品了吗?我们再去折腾一番跑去月球挖土,这么辛苦曲折的意义在哪里?

此前(1969年到1976年间),6次阿波罗任务和3次月球车任务带回了月球表面9个区域共计382公斤的月球岩石和土壤样品,这些样品大多来自月球正南中低纬度的月海区域,形成年龄集中在42-32亿年前(也有部分可能形成于不到10亿年前的哥白尼纪)。而这个范围之外的月球历史事件所对应的时间,全部是以此外推过来的。

这显然意味着,我们对月球的认识不管在空间上还是时间上,都是不全面的。

所以,重返月球,采集到更多不同地质背景的月球样品,才能完整还原月球的历史,认识地月系统,甚至整个太阳系的过去。

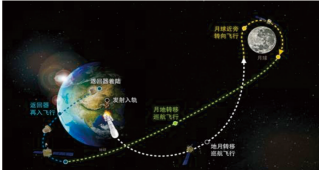
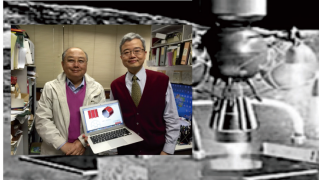
所以,嫦娥五号的发射,相比于嫦娥一号、二号的环绕,三号、四号着陆,难度系数上了几个台阶,这意味着我国成为继美国、苏联之后,第三个实现月球采样返回的国家。这正是嫦娥五号的意义所在!

回馈社会

与大学携手合作 成就人类梦想

嫦娥五号即将在2020年11月24日发射登陆月球,香港理工大学研发人员及科汇亦有参与开发,成就这次历史的航天任务

科汇通过特别研发的超薄涂层,使机械臂及采样返回系统零件(以钛合金制作而成)表面更耐磨,特殊的结合力能在日夜温差大的环境下,保持涂层稳定地黏合在钛合金的表面,为这次创举出一份力



嫦娥五号的运行轨迹

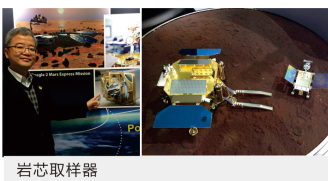
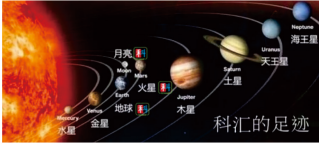
而在这历史性的时刻,科汇深感荣幸能够参与其中,为收集月壤的机械臂活动组件提供特殊的固体润滑涂层,让机械臂在月球特殊及恶劣的工作环境下,仍能正常操作,完成这艰难、重要的任务。

习主席强调,人类探索太空的步伐永无止境,他寄望于航天人员大力弘扬追逐梦想、勇于探索、协同攻坚、合作共赢的探月精神。



嫦娥五号表取采样装置机械臂

科汇也必秉持同一信念,不断探索功能涂层在不同领域的应用,突破现有的框架,并持续研发更多高性能、更具竞争力的产品,让不同行业客户享用科汇的优质涂层服务。



岩石取样器

郭光宇总裁早于2003年参加了理工大学与欧洲太空总署合作的火星快车探索计划。科汇超薄涂层使岩石取样器表面更坚硬,超强的结合力能在日夜温差大之环境下,仍然保持金属陶瓷涂层稳定地黏合在钛合金表面。

科汇集团董事长郭光宇先生1988年毕业于香港理工大学机械工程系,荣获英国工程技术学会会士(IET Fellow)。

2001年,科汇工业机械有限公司在香港成立,它是首家将瑞士技术的涂层设备引进到中国的公司。设备凭着先进的设计并获得多项世界专利,因其选材上乘及可靠的性能赢得了众多客户的青睐,科汇由此也成为了涂层设备行业中的领头羊。

2006年,郭总成立了亚洲科汇有限公司,采用先进的瑞士涂层设备及技术,为大中华区提供优质的PVD/CVD钻石涂层服务。

科汇成立至今已二十有年,拥有丰富的功能涂层经验。地处香港这个极佳的战略位置,科汇汇集了欧洲、香港、台湾、大陆的顶尖科技及人才,并与香港理工大学、广东工业大学等知名院校在相关领域展开技术合作,满足本地客户个性化需求。



科汇在国内包括香港总共有八个涂层中心

现在科汇在国内包括香港总共有八个涂层中心,分布在香港、华南(深圳、株洲)、华东(温岭、昆山、常州)、华北(北京)及西南地区(成都,今年11月成立),幅射全国,为客户提供快捷方便、高质稳定的贴心售前、售后服务。

科汇北京公司

助力5G电气设备企业技术提升

2020年世界在新冠疫情的笼罩下,艰难的走完了前三个季度,由于中国政府积极的抗疫政策,使得我国迅速的阻止了疫情的传播,人民的生产生活也回归到了正常的状态。

随着5G技术的成熟和发展,我国也正式迎接了5G时代的到来,进而5G设备在全国进行了大面积的建设和使用,对于5G设备制造企业而言,今年可谓是个丰收年。虽然订单满满,但是交货期的延迟俨然成为了他们急需解决的问题。

在设备的制造过程中钣金冲压成型是重要的一环,冲压所需的模具在满负荷的运作过程中磨损严重,生产人员需要不定时的更换模具,造成了生产时间上的延误和产品质量的下降。在此情况下,北京科汇拿出了涂层解决方案,迅速解决了客户的难题,使得客户顺利交付拖延的订单。

以下为客户部分涂层产品展示:



科汇昆山公司

导入ERP系统 促进企业观念转变和思维创新

随着工业互联网时代的来临,于2020年初起,科汇集团下属各分公司陆续导入ERP系统,昆山分公司于10月份起正式启动运行,利用科汇公司先进

的管理思想,全面集成公司所有资源信息,在信息技术的基础上,为优化客户服务及公司管理提供更加完善的方法。

ERP原理与应用是一门前沿的学科,体现了世界最先进的企业管理理论,提供了企业信息化集成的最佳方案。昆山公司在各部门的通力合作下,ERP经历了营销、生产、采购、仓储、质量等众多实际运作的考验,它将企业的物流、资金流和信息流统一起来进行管理,对企业所拥有的人力、资金、材料、设备、信息和时间等各项资源进行综合平衡和充分考虑,最大限度地利用企业的现有资源取得最大的经济效益,科学有效地管理企业的各项业务。

ERP作用非凡,它可以帮助制造企业或者其他类型的企业管理主要的业务,包括产品计划、零件采购、库存维护、与供应商交流沟通、提供客户服务、跟踪客户订单等,增强对经营环境改变的快速反应能力;实现管理层对信息的实时和在线查询;为企业决策提供更加准确、及时的财务报告;提供各种管理报告、分析数据。

但任何事物都有它的两面性,目前ERP还存在一些缺点。首先,由于它是依托于计算机的软件,一旦企业的计算机系统的安全遭到威胁或者病毒入侵等,会给企业带来相当严重的危害,并且还会造成企业信息系统的丢失或外流;再加上组织流程和结构与之前系统软件有巨大的变化,有些同事对ERP的运行不知所措,甚至产生了怀疑情绪,造成内部员工些许的消极抵触心理,但在总公司的大力支持下,现公司的各模块都已逐渐步入正轨。

一家企业要持续经营,创新是常盛不衰的源泉,是新经济的核心。ERP的成功实施,能推进企业观念转变和思维创新,逐步形成持续创新的文化氛围,不断增进企业员工的学习激情,

让科汇一直走在涂层行业的领先地位,经久不衰!

科汇株洲公司

新突破 新发现

金秋十月,硕果累累。株洲科汇人以永不懈怠的精神状态和一往无前的奋斗姿态,在产品开发、市场开拓、经营管理等方面均取得了可喜的成绩。

产品开发有新突破

在去年10月份,株洲科汇推出了一款全新AITI 纳米复合涂层达到了国际先进水平,经客户使用鉴定效果良好,尤其在不锈钢加工领域表现突出,此举标志着公司在涂层种类方面取得了新的突破。

订单销量有新增长

自第三季度开始以来,株洲科汇订单销量猛增,这个成果离不开每位员工的努力与奉献,大家用认真负责的工作态度积极投入生产,在保增产量的同时严把质量关口,确保为客户提供优质服务。

经营管理有新气象

株洲科汇通过对内完善生产工艺、规范生产流程,对外加强客户互动沟通,以满足客户需求为目标,不断提升产品质量,赢得了客户充分信任,公司发展态势良好。



科汇成都公司

成都即将成立涂层中心

为了扩大在全国的服务范围,亚洲科汇已在成都设立涂层中心,在2020年第四季度正式投产。该地区的客户以数控刀片为主,在成都都江堰建厂是希望提供优质、快捷及稳定的涂层服务予当地及邻近地区客户,协助他们提升产品质量,加强国内市场竞争能力,也能销往国外与国际品牌争一日之长短,与国家之双循环经济接轨。

到目前为止,亚洲科汇已在香港、深圳、株洲、温岭、昆山、常州及北京设有涂层中心,分别辐射华南、华东及华北三个地区的客户。成都都江堰涂层中心的建立,是亚洲科汇进一步涵盖西南地区客户,深化全国服务的重要战略部署。

成都服务热线: 15882135460