



金屬會訊

98
2014
01/02
03月份出版

THE HONG KONG METALS MANUFACTURERS ASSOCIATION BIMONTHLY BULLETIN

FITMI 第九屆理事就職暨成就大獎2013頒
9th FITMI Committee Inauguration Ceremony & Achievement

行業精英

香港表面處理學會會長
栢萊化工有限公司董事總經理
莊龍三先生

輸入外勞
有利香港長遠發展

引領市場 主導商機「表面處理」
技術打造「高增值」之路

3D衝壓模具設計的
使用與選擇

我的人脈存摺

關於大陸地區禁止使用童工的
相關規定和法律責任簡析

三維打印技術在
整形醫學中的應用

中國壓鑄行業回顧及展望



THE HONG KONG METALS MANUFACTURERS ASSOCIATION

香港金屬製造業協會

Chairman 會長:

Hung Sze Wai 洪思偉先生

Deputy Chairman 副會長:

Wong Lo Kin, Cheng Chun Chor, Sin Kam Leung,

Cheng Hon Wah, Martain Fung Chi Ming, Jimi Kwok,

Alex Leung,

黃路乾, 鄭鎮初, 冼錦良, 鄭漢華,

馮志明, 郭岳榮, 梁景裕

Flat A, 10/F., Speedy Industrial Building,

114 How Ming Street, Kwun Tong,

Kowloon, Hong Kong.

Tel.: (852) 2429 6419, (852) 2191 3381

Fax: (852) 2429 8453

Email: hkmma@hkmma.org.hk

九龍觀塘巧明街114號, 迅達工業大廈10樓A座

電話: (852) 2429 6419, (852) 2191 3381

傳真: (852) 2429 8453

電郵: hkmma@hkmma.org.hk

Editorial Board 編輯委員會:

Hung Sze Wai, Jimi Kwok, Chow Lai Yee, Lily, Cecilia Tsang,

Sin Ka Ling

洪思偉, 郭岳榮, 周麗怡, 曾思雅

For subscription information please call the FHKI office

訂閱請與協會秘書處聯絡

Advertising 廣告部

The contact 聯系: Donald Chung 鍾浩瀚

Tel 電話: (852) 2429 6419, (852) 2191 3381

Fax 傳真: (852) 2429 8453

Email 電郵: hkmma@hkmma.org.hk

《金屬會訊》每期發行量: 1,600本*

Flat A, 10/F., Speedy Industrial Building,

114 How Ming Street, Kwun Tong, Kowloon, Hong Kong.

九龍觀塘巧明街114號, 迅達工業大廈10樓A座

Tel 電話: (852) 2429 6419, (852) 2191 3381

Fax 傳真: (852) 2429 8453

Stories published in the journal may be used for reference but with the proper acknowledgement to the hong kong metals manufacturers association bimonthly bulletin

歡迎轉載或摘引《金屬會訊》的文章, 但請註明出處。



目錄 Contents

會長的話

03 輸入外勞 有利香港長遠發展

協會 會長 華凱實業(香港)有限公司 董事經理

洪思偉先生

行業精英 / 企業專訪

08 引領市場 主導商機「表面處理」技術打造「高增值」之路

香港表面處理學會 會長 栢萊化工有限公司 董事總經理

莊龍三先生

理事心聲

10 我的人脈存摺

協會市場拓展部 部長 裕豐實業公司 市場經理

陳秀雯小姐

活動及會員情報

13 學生會員籌委會拜訪城市大學

14 KFM金德控股有限公司孫國華主席及富士

高實業控股有限公司楊志雄主席獲香港理

工大學頒授大學院士榮銜儀式

15 2014甲午年新春團拜

16 2014香港春季電子產品展「金屬零部件區」

/活動情報站/新會員情報

知識園地

18 三維打印技術在整形醫學中的應用

香港理工大學工業及系統工程學系 鄧澤賢教授

博士研究生蔡文迪先生 陳玲小姐 馮啟然先生

20 3D衝壓模具設計的使用與選擇

3D QuickTools Ltd.

黎潘成先生

法律園地

22 關於大陸地區禁止使用童工的相關規定和法律責任簡析

協會法律顧問 廣東鵬浩律師事務所 劉洪律師

政經訊息

23 中國壓鑄行業回顧及展望

由協會政經訊息部 部長 利記集團技術 總監

鄭奕騰先生提供

*現時《金屬會訊》派發單位包括香港特別行政區政府商務及經濟發展局、香港特別行政區政府工業貿易署、部分香港特別行政區立法會議員辦事處、職業訓練局、香港理工大學、香港生產力促進局、職業安全健康局、香港特別行政區教育局資歷架構秘書處、包括香港四大商會在各個商會秘書處、部分友好商會的會員企業(包括香港五金商業總會、香港電鍍業商會、香港關鍵性零件製造業協會、港九塑膠製造商聯合會、香港表面處理學會、香港工業總會第7分組(金屬加工制品及鋼鐵與有色金屬基本工業及機械)、香港工業總會第14分組(模具協會)、香港螺絲業協會、汽車零部件協會、香港中小企經貿促進會、香港壓鑄及鑄造業總會)。上述名單亦不斷增加中,以擴大本會訊的覆蓋範圍。

第十屆理事會成員

名譽會長

呂新榮博士 余達澄博士 孫啓烈太平紳士
梁華濟博士 何焯輝博士

永遠榮譽會長

黎紹深先生 周海平先生 莫炫標先生
余立明先生 施金城先生

榮譽會長

陶偉洪先生 余德明先生 徐炳光博士

當屆名譽會長

李遠發先生 張德杏先生 黎啓東先生
張杰先生 劉鵬先生

名譽顧問

李大超教授 杜如虛教授

法律顧問

林靖寰律師 劉洪主任

會長

洪思偉先生

副會長

黃路乾先生 鄭鎮初先生 冼錦良先生
鄭漢華先生 馮志明先生 郭岳榮先生
梁景裕先生

秘書長

談永雄先生

財務長

黃曄先生

各部部長

張應鎮先生 鄭錦祥先生 孫暉銓先生
工程管理技術部部長 活動策劃部部長 國內事務部部長
周麗怡小姐 鄭奕騰先生 陳秀雲小姐
編輯出版部部長 政經訊息部部長 市場拓展部部長
陳偉雄先生 蔡潔怡小姐
會員發展部部長 青年部部長

其他理事會成員

葛石陞先生 李秉湧先生 陳業光先生
陳振南先生 勞偉文先生 曾思雅小姐
黎浩彬先生 劉雅量先生 梁碧夏小姐
練繼維先生 李澤民先生 文惠貞小姐
項俊瓏先生 聶偉昆先生 黃玉珍小姐
邵宇衡先生 陳漢光先生 陳樂勤先生
楊國雲先生 張德杰先生 李德財先生
歐豪先生 馮偉亮先生

幹事

冼嘉玲小姐 葛煒基先生 林碧輝小姐
洪燕荻先生 林健先生 吳嘉豪先生

輸入外勞 有利香港長遠發展

協會會長
華凱實業(香港)有限公司 董事經理
洪思偉先生

根據最新的政府數字表示，香港的失業率繼續處於低水平的位置，為3.3%，意即接近全民就業；但另一方面，香港在背靠着中國內地急速發展的同時，我們需要大量的勞動力以作配合，包括支持多項基建發展的建造業、或因應付自由行旅客而急需的零售服務業之勞動力需求等等…故此，在政府最近的人口政策諮詢文件中，亦深入探討了香港勞工市場放寬輸入外地勞工的可能性，社會各界亦因此產生了不同意見：商界普遍認同香港在長遠發展的需要下，輸入外勞可解決勞動力不足的問題；但勞工界則擔心放寬輸入外勞會影響本地勞工的待遇及就業機會，長遠而言令本地勞工「飯碗不保」，最終得不償失。

我們認為，現時香港接近全民就業、勞工市場嚴重短缺；再加上未來必須面對的人口老化等社會問題，香港的確有增加勞動力的需要。其實，現時香港的勞工情況可以經濟學上的「金礦悖論」作比喻，香港是一個「金礦」，商機處處，但假如沒有足夠的礦工為此金礦效力的話，亦未必可以賺錢，而增加礦工(勞動力)的其中一個最直接及有效的方式就是輸入外勞。所以，我們的立場是支持香港有關輸入外勞政策的，但必須要在不影響香港工人的利益、不剝奪本地工人的就業機會、不壓抑本地人工資等等的情況之下實行，這方面就需要靠政府深入的分析及完善的制度。

其實，香港現時有一些行業，例如建造業、護理業、飲食業、零售行業、保安業等等正面對着「有工没人做」的情況，以建造業為例，未來香港需要大力增建房屋供應、再加上多項大型的基建亦相繼開展，建造業將面對大量人力需求，但短期內本地人力供應似乎未能應付，如限制輸入外勞，最終祇會變成「塘水滾塘魚」的情況，無法增加勞動人口供應，對社會發展百害而無一利；同時，建造業中的某些工種類別一直比較難以招聘本地人入行，特別是年輕的一輩，例如是扎鐵這些對體力需求十分龐大的工種，就算月薪比起普通大學畢業生的平均水平還要高，也未必會有年輕人肯入行，變相在現時的扎鐵工人相繼退休或辭任後，就會出現斷層的情況，如果有關當局考慮有配額及時限制度下輸入一定比例的外來扎鐵工，既可確保本地扎鐵工的「飯碗」，也可應付有關工作在短時間內的需求，這做法是否可行呢？因此，我們必須展示支持的態度，不然祇會窒息香港經濟，阻礙發展。

總結而言，對於本地勞工市場及輸入外勞政策，本會有以下立場及建議：

首先，香港必須盡量釋放本地勞動市場於就業不足行業。香港作為世界級的大都會，其福利制度也因而令很多低下階層受惠，可是，正正因為有完善的福利制度，變相也令很多人士會過於依靠政府的支持，而減低了他們重投

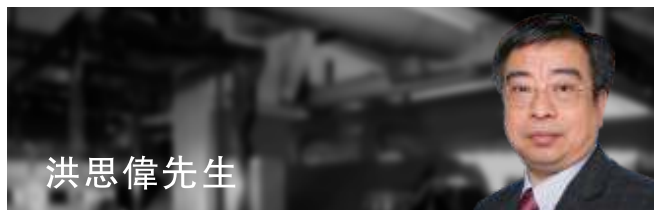


社會勞工市場的動力。因此，我們認為香港政府應該加強鼓勵就業，先讓本地人填滿各類出現就業不足的行業。例如飲食業中很多屬於比較嚴惡性的工作（如洗碗工、食物處理工人等等），很多人情願拿綜援也不願做，但政府是否因為他們「不願」而置之不理呢？有没有一些方式可以鼓勵他們於這類工種就業呢？

其次是「條件性」輸入外勞。在本地市場完全飽和，并不影響本地工人的情況下，我們是同意有放寬輸入外勞的需要，但是，這種輸入是需要有一定的條件規限，有限度地輸入以補充不足。例如為每行業設立一定的外勞“配額”，并不能祇輸入高科技人才，壓制本地技術人才往下游動；同時，也可以替這批外勞設立時限，時限一過企業就必須以本地工增補有關空缺，以解決短期所需。在此必須重申我們不是，也從來不會要求香港大量或無限制的輸入外勞，保障本地工人的權益始終是最優先的考慮原則。

最後是需要政府完善的監管制度。勞工界一直最擔心的始終是怕外勞會對本地工人利益帶來沉重的打擊，所以政府在推出任何政策前必須制定完善的監管制度，例如企業于申請外勞配額時必須經過一個嚴密并且具有足夠透明度的申請機制，如有企業違反約章，可以從嚴處罰。

環顧全球過往的發展，很多發達國家及城市并不祇是依靠本地勞動人口協助發展，很多時一些外來勞動力的加入甚至可正面帶動本地勞動力的發展，以新加坡為例，她們因為有着完善的外勞政策，例如會按外勞的不同學歷、月薪、工種等等而簽發不同的工作簽證，藉以有效地控制本地及外勞于不同工種上的比例。這方式一方面保障了本地工人的就業，甚至因為優質外地勞工的輸入而激發了本地勞工市場的發展，香港實在應該好好借鏡，提升香港整體及勞動人口的競爭力，這才是雙贏的局面。

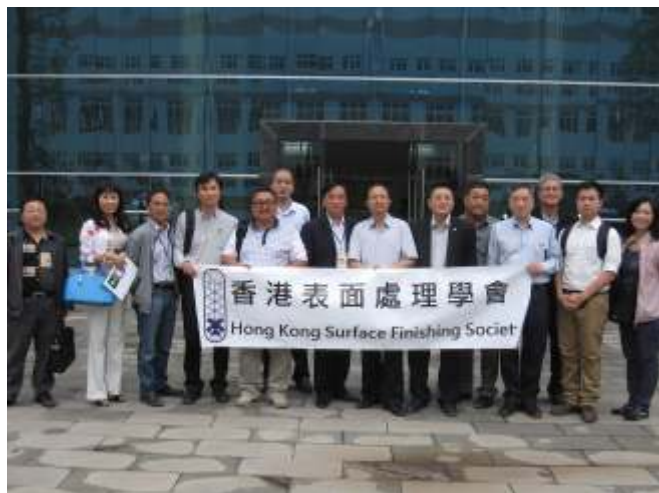


洪思偉先生

引領市場 主導商機 「表面處理」技術打造「高增值」之路

香港表面處理學會 會長
栢萊化工有限公司 董事總經理
莊龍三先生

如何發展高增值產業在近年已經成為各行各業的關注點，這趨勢不祇影響着加工或成品製造商，連帶表面處理的廠家也必須隨之「升級轉型」。本期《金屬會訊》榮幸邀得香港表面處理學會會長、栢萊化工有限公司董事總經理莊龍三先生接受專訪，分享他在這個千變萬化的市場中如何應對，以及對未來朝向更高增值發展的工業的一些看法。



問：栢萊化工有限公司的成立經過及發展過程簡介，市場定位方面又是如何？

莊：在正式成立栢萊化工有限公司之前，我一直從事着有關電鍍及電鑄技術的研究及工程工作，直至1995年，一間來自瑞士並專門出產電鍍藥水的公司與本人洽談合作機會，對方亦對本人的電鍍及電鑄技術十分感興趣，希望雙方可以長遠合作，結果一拍即合，並在同年正式成立栢萊化工有限公司。栢萊化工成立至今已經接近20年，憑着專業的化學研究、分析及工程知識，以及一群有豐富經驗的工程人員支持下，栢萊化工現已可提供大部份電鍍及電鑄方面的鍍液、設備及工藝等一條龍服務。

市場定位方面，雖然我們于技術及器材上可以提供大部分的一般金屬塗飾，但由于本人入行前于珠寶業中有比較長時間的經驗；同時為了令本公司的業務可以更專業，提高市場的主導性及競爭力，本公司的主要業務設定為針對足硬金、金、鉑、銻、銀等貴金屬，應付來自比較高檔次的客戶要求，包括珠寶、鐘錶、電子行業等。而憑着我們多年來的發展及經驗累積，不斷開發及整合適合于上述行業的設備及技術，客戶之生產力亦得以提升，質量亦有幸獲得客戶甚至是同業的推崇。

問：面對現時充滿挑戰的經營環境下，栢萊化工有什麼應對市場經營策略？請和各會員讀者分享一下，為他們帶來一點啟發。

莊：近十年我們港資企業于國內營商的確面臨艱辛的考驗，這包括中國的經濟起飛令成本急劇增加，以及民營企業的挑戰，面對此經營環境，栢萊化工的主要應對市場經營策略可分為三方面，藉以提升企業質量及競爭力：

（一）專業化

相比起民企經常會以低價取勝，我們港資企業會更着重產品的專業性及質素，故此我們應該向此方面發展，將資源集中于發展更專業業務當中。如我們為例，栢萊化工的服務對象行業主要來自奢侈品市場，例如珠寶、鐘錶、高檔電子產品等等，當中以珠寶為主要業務。我選擇以奢侈品市場作為本公司的主要業務市場，除了是由于此市場並不會因為經濟環境的下調而受龐大影響，生意額可保持一個比較穩定的態勢外，另一個主要原因是我希望利用我本身在珠寶業中的專業，凸顯栢萊化工于奢侈品加工市場上的專業性。

（二）開拓內銷市場

中國經濟起飛令成本急劇增加的同時，其實亦代表國內人均/企業消費力在增長中，故此，我們亦應該着眼開拓國內的內銷市場。其實「內銷」不一定是硬指消費品于內地市場的銷售，下游企業可替在國內銷售的品牌、產品加工，或提供技術、設備、工藝、材料等等，進行軟性「內銷」。除了產品本身之外，售後服務亦很重要，優質貼心的售後服務更能把客戶留住。

（三）主導市場而非市場主導

很多企業的營運方式也是「市場主導」：市場興什麼，企業就做什麼，這模式的確比較安全穩扎，因為已經預先確保了市場趨勢及需求；可是，正正因為已有一定數量的市場需求，企業所面對的競爭也會很多，實際利潤未必理想。反之，我會建議企業應該做到「主導市場」，做到真正控制你專業市場的主導權：正如現時于珠寶業中常用的「硬足金」，其實早于5-6年前我已經開始與我們栢萊化工的專業團隊着手研究這個在當時並未興起的新技術，並主動把這個技術介紹予客戶，令到該批客戶的產品可以最早進佔市場，引領着市場發展。

問：莊會長剛才提及民企的其中一點比較港資企業的優勢是價錢方面，反之港資企業應該做得更專業，以質量取勝。莊會長可否再闡述一下這方面？



莊：由于港資企業的生產管理系統一向比較完善及先進，故此我們所提供的產品質量一直也比國內民營企業優勝；除此之外，港資企業的國際視野亦比較強，對於一些展望着國際市場，並且必須達到高質量質量的客戶而言，雖然我們的價錢未必可以如民企般經濟，但他們仍會偏向選擇與我們合作。

可是，對於部分客戶而言，價錢始終是他們的首要考慮因素，而民企普遍會情願選擇降低產品質量而打「成本戰」，這點我們港資企業未必可以做到，就我個人而言當然也不建議這樣做；另外，客戶會較為選擇與民企合作的另一原因是民企更了解國情發展、更了解國內政策、更懂得利用國內的營商環境，這點對主要希望打進內銷市場的企業尤其重要，例如國內現時其實有很多支持政策，民企當然會懂得如何申請，但港資企業在這方面可獲得的信息則比較少，甚至是完全不知道有這些支持政策，我不是說政策本身向國內企業傾斜，或者祇適合予國內企業申請（當然也會有一些支持政策是祇限于國內企業），我是說政策消息來源本身對於港資企業已經不足夠。在這方面，我認為香港政府需要加強在這方面角色，例如可以考慮於廣東省/珠三角等地設立一些專門部門，其級別要與國內相應單位同級，主要協助於國內營運的港資企業申請有關資助，以及其他國內聯絡事宜，促進真正的官商粵港合作，製造雙贏。

問：莊會長如何看待未來工業發展？哪個行業的發展前景又比較樂觀？

莊：如之前提及，隨着國內經濟起飛，港資企業於國內的營運成本不斷增加，港資於國內營運面臨重重挑戰。故此，未來的工業發展必須朝向高增值，即透過自動化或創新技術的升級轉型，以最低成本發展最高產值，因此以往的傳統工業模式必須要捨棄，才可以達到未來的持續發展所需。在這環境發展下，我個人比較看好以下行業：

（一）保健醫療行業

在全球醫療水平及人民生活質素上升的情況下，人類的壽命將會愈來愈增加，人口老化亦代表市場對「保健醫療行業」的需求亦會愈來愈大，而相比起其他行業，「保健醫療行業」這種納入為「必需品」的行業，將可預期獲得比較樂觀及穩定的發展趨勢。而當中我會特別留意遙距式的醫療監控技術及產品，因為人口老化的數量一定會比醫療人手及所需器材增加為多及急劇，如何用一個最高增值的方式提供醫療服務（遙距監控將可大大降低人手所需及時間），將會是大勢所趨。

（二）航空業

在全球一體化的影響下，全球對航空運輸業的需求不斷增加，特別是國內對航空業的需求亦相當可觀，數據顯示，深圳機場於2013年的年旅客吞吐量已突破3000萬人

次；另外，根據中國民用航空總局的資料，未來內地航空載客量於2020年將會達14億人次，故此，我們香港企業實在可以依靠與國內的緊密關係，把握航空業的發展機遇。

問：學會方面，可否為讀者簡述一下香港表面處理學會的簡介及宗旨。而於去年6月貴會由「香港金屬表面處理學會」正式易名為「香港表面處理學會」，為什麼會有這次的易名，背後的理念及希望引發的改變是什麼？

莊：香港表面處理學會的前身香港金屬表面處理學會成立於1974年，當時由一班處理金屬表面技術的專家及學術人仕，包括來自廠商的高級管理員、專業學院院長及教師、大學講師、政府及有關機構（如香港生產力促進局）的高級顧問及專業人仕等等共同成立。我們與其他行業商會例如香港電鍍業商會或貴會的其中一個主要分別是我們比較偏向技術性，所以我們以「學會」以非「商會」命名，成立宗旨除了希望透過定期舉辦的活動，為上述專業人士建立定期及持續的學術及技術交流的渠道之外，更重要的是可藉此團結各專業技術人士，向有關部門反映，作為政府與業界的溝通橋梁。

而近年我們發現需要表面處理的行業比以往有所增加，同時也不一定祇限于金屬，例如珠寶、塑料製品等也需要一定程度的表面處理技術，為了做到與時並進，我們於去年正式由「香港金屬表面處理學會」易名為「香港表面處理學會」，希望可以吸納更多替其他行業作表面處理的專家入會，藉此讓本會可以在更廣闊的層面下推動行業提升；並透過不同行業的表面處理技術之間的交流，深化行業技術發展。

而為推動行業提升，令行業變得更「高增值」，配合未來發展趨勢，本會於最近成功獲政府的BUD專項基金批撥基金，推行一個名為「香港傳統表面處理工業進軍及增長內地高增值零部件銷售市場的詳細行業分析及策略性藍圖」的項目，除了希望帶領業界進入高增值市場外，更會藉着長遠的教育及宣傳計劃，提升表面處理的行業形象，打破外界對「表面處理」等于「污染行業」這一固有誤解，其實表面處理廠祇要做好排污及廢水處理，我們的污染程度實際上比起一間髮廊及餐廳可以更低，例如我們會回用由工廠排放出來的所謂「廢水」去做其他用途，實際情況并不如外界想象般污染。

問：最後，莊會長有什麼可以寄語同行？

莊：聽到有朋友經常會說工業難做，更有些朋友已經「辭官歸故里」，但在我看來，如果企業投資者可以抱着積極的信念、利用我們香港人創新的思維，加以培育人才，提供良好工作環境，並懂得如何適當的保留實力，不要盲目向前衝，發揮「獅子山下」的精神，未來工業是絕對有前景的！



莊龍三先生

我的人脈存摺

協會市場拓展部 部長
裕豐實業公司 市場經理
陳秀雯小姐

各位金屬協會朋友大家好，我是來自裕豐實業公司，亦是協會市場拓展部部長陳秀雯，今期的會訊我想分享一下一本書對我的啟發！

自從畢業後，因為工作上開始得到上司的肯定，得到很多出差外國的工作經驗，亦因此擴闊了我的眼光和走過前所未見的世界，結識到世界各地的不同國籍朋友，轉眼至今已經大約十多年了，由一個從沒有踏足過中國大陸或世界另一端的我，亦開始了經常往來中港的工作生活，好不容易才適應兩地之間的差異。



就在那時，我有無數的空閒時間，開始看不同類別的書籍，其中一本就是《人脈存摺》，至今仍不忘它的內容。

約十多年前，二十歲出頭的我看到這書覺得主題很特別，人脈怎會與存摺相連呢？其後看完當中的內容，才發現至今却是一生受用！我是個沒有高學歷，厚家底的蔭庇下成長的人，其實成功對我來說是一件遙不可及之事！其實成功的定義也很廣泛的，慶幸我的個人“人脈存摺”却豐富了我的人生，檢視一下原來自己也是一個蒙福的人，知心朋友也很多。來自小康之家的我，可以不用自費，竟然可以透過工作上的努力付出，與上司出差去英國、法國、荷蘭、日本等地……不是參與展覽會，祇是作拜訪客戶及順道旅游。也多謝這位上司教導了我不少知識及道理！能夠透過教導及觀察，實際體驗到課本之外的世界！

環視我生命中每段路程也有很多朋友同行，待人以誠就變成我的資產，原來這樣就能讓資產增值！這些資產就是我識于微時的朋友，當中不乏有從小學開始認識的同學，今天他們已經在各行業穿梭，有老師、有醫生、有律師，有林林總總的界別。或是成長至今，我已身為人母，當下的朋友及客戶，不要少看每一個擦身的友誼，祇要是真誠的交往，別人是感受得到的！

人脈關係，如果你沒有顯赫的家世，也不是億萬富豪的女兒，縱使如此，你是不是就失去了成功的機會呢？絕對不是，你還是有第三個改變命運的機會，從現在起，累

積你的“人脈存摺”，你將能夠邁向成功的人生。人脈就是人際關係網，就是你結交的好人緣，就是你在需要時，可以毫不猶豫開口求助的那些人。這是一個Team Work的年代，誰都不可能成為魯濱遜那樣的孤膽英雄，而應該是站在巨人肩膀上的英雄。

在「專業是利刃，人脈則是秘密武器」的時代，如何以自然的、誠懇的、互惠互利的方式去經營人脈，將是人生成功與否的重要關鍵。這是一個崇拜成功、需要成功的年代，成功靠的是自己，自己靠什麼？知識、金錢、背景、機會——也許這一切你都沒有，但是你可以打造一把叩開財富大門的金鑰匙——人脈。它可以為你創造這些看似沒有的東西，如果機遇、知識、背景是金雞蛋，那麼，人脈就是你的那隻金雞。

是指積聚成深厚的因緣，現在的社會，人脈關係并非靠吃喝玩樂而來，而是在互敬、謙虛中建立。

人脈的神奇效益「專業是利刃，人脈是秘密武器」。黑馬也需要伯樂，人脈是「個人通往財富、成功的門票」十倍速時代，人脈是專業的支持體系，善用人脈，「一分耕耘，數倍收穫」每一次與人溝通，就為網絡多織一條綫。而拓展人脈兩大法寶就是培養自信與溝通能力。

一輩子的學習式耕耘，人脈以誠心、關懷加碼人生「成就存摺」，提升人脈競爭力是一輩子的功課，不過，若將一個人三十年的事業生涯分成三個階段，前面第一個十年，重點應在於培養專業。年輕人在這個時間，并不需要刻意把重心花在建立關係上，而是利用每一次把事做好的機會，附帶就建立人脈；第二個十年，是專業與人脈并重的階段。這時，除了靠工作上的往來建立人脈，也可以發展出私人的社交圈，利用這個圈子學習與不同專長的人互動的好機會；在事業生涯的最後十年，人脈關係將優于專業，因為專業的部分會有你的下屬幫你完成，而你的人脈關係也就是能為這些專業加值的方。不過，提升人脈競爭力的最重要原則，還是要誠心，學習關懷別人。因為人脈的積累是長年累月的，不管是一條人脈，或是由人脈伸展出去的人脈，都是需要長期的付出與關懷。兩百年前，胡雪岩因為擅于經營人脈，而得以從一個倒夜壺的小差，翻身成為清朝的紅頂商人。三百年後的今天，檢視政商界成功人物的成長軌迹，也都因為擁有一本雄厚的“人脈存摺”，才有之後的“成就存摺”。



陳秀雯小姐



學生會員籌委會拜訪城市大學

(2014年1月16日)

為使工業薪火相傳，繼續傳承，本會于去年開始與各大專院校或職業訓練局推廣「學生會員」項目，招募各就讀工程相關學系的本地學生加入成為本會「學生會員」，提高新一代對投身工業的興趣，使學生能學以致用，及早了解工業的無限發展潛力，為未來鋪路。

項目展開至今接近9個月，並正式招收了接近150名的學生會員，項目首先以香港理工大學工業及系統工程學系，以及職業訓練局香港專業教育學院(IVE)工程學系作為試點學院進行招募，並以配合學生未來發展為目的，舉行了多個不同活動，包括就業講座、工業考察團、企業實習空缺、簡介會、展覽導賞團等等，讓學生體驗工業活動的實際情況，培養新一代對工業的興趣，並協助他們建立專業技能，裝備自己，以便日後盡快投入市場。

而于新一年2014年，本會除了繼續舉辦更多不同的針對性學生會員活動之餘，並會將本項目推廣至其他本地院校，加強計劃的影響力，有見及此，本會「學生會員」籌委會代表亦于1月16日拜訪了香港城市大學，向該校的物理及材料科學系代表介紹了本項目以及將來合作的可行性。



雙方代表進行會面及交流

是次會面由本會洪思偉會長率領，另外鄭漢華副會長、梁景裕副會長，以及會員發展部陳偉雄部長亦有出席，代表團首先在香港城市大學發展處杜家威經理引領之下，參觀了城大物理及材料科學系的各個實驗室，藉此先了解校方的教學設施；參觀之後代表團再與城大物理及材料科學系潘德新總技術主任及副教授鍾志源博士會面及交流，就雙方未來合作發展進行商討。是次拜訪及會面十分具建設性，城大代表對本項目亦深感興趣，並希望本會可以于新一年與他們合辦多個不同活動，而首個已決定的活動將會為于2月24日舉辦的就業講座，由本會青年部代表向城大學生講解行業現況及前景，以及各個「搵工貼士」；另外亦已經決定于3月15日舉行一場考察團，組織及率領學生參觀國內廠房，詳情將稍後公布。

而本年度的各個預定學生會員活動預報如下：

月 份	活 動
2014年1月	
2014年2月	
2014年3月	工業考察團
2014年4月	就業講座、展覽導賞
2014年5月	
2014年6月	一日工作坊
2014年7月	暑期實習
2014年8月	
2014年9月	新生介紹會
2014年10月	展覽導賞
2014年11月	
2014年12月	

有關本項目的詳情及最新情報可以留意本會訊及網站上的公布，如有查詢，請致電與本會鍾浩瀚高級幹事聯絡。



代表團參觀了香港城市大學物理及材料科學系各實驗室，並獲對方教職員代表親自講解現時各個教學設施



頒授儀式在香港理工大學賽馬會綜合藝館舉行，并由理大校長唐偉章教授以及校董會主席楊敏德女士主持

**KFM金德控股有限公司孫國華主席 及
富士高實業控股有限公司楊志雄主席
獲香港理工大學頒授大學院士榮銜儀式
(2014年1月29日)**

本會前副會長、KFM金德控股有限公司孫國華主席MH，以及富士高實業控股有限公司楊志雄主席兩人除了多年來不斷支持本會會務發展外，他們於工業上亦貢獻良多，在推動行業向前、技術升級，甚至是社會發展上不遺餘力。為表揚他們對未來工業發展及社會公益上的貢獻，香港理工大學于1月29日假香港理工大學賽馬會綜合藝館舉行了「2013/2014年度大學院士」頒授儀式，并向孫國華主席及楊志雄主席，以及在其他行業有杰出貢獻的人士頒授大學院士榮銜。本會余德明榮譽會長、洪思偉會長、鄭



孫國華主席(右二)，與洪思偉會長(右一)、孫暉銓部長(左一)，以及張應鎮部長(左二)合照留念



孫國華主席與本會鄭鎮初副會長合照留念

鎮初副會長、張應鎮部長、孫暉銓部長，以及馮偉亮理事亦代表本會出席了是次盛事。

在此，本會謹再次向上述兩人送上最衷心的祝賀，并希望兩人可以繼續領導業界向前，再創高峰！



2014甲午年新春團拜

(2014年2月15日)

新春伊始，為匯聚會員友好，共慶新春佳節。本會已于2014年2月15日(星期六 正月十六)舉行新春團拜晚宴。

晚宴由金青團舞獅及大唱喜氣洋洋揭開序幕，而大會司儀及統籌亦由金青團擔任，司儀團隊包括梁景裕副會長、蔡潔怡部長、陳秀雯部長、劉雅量理事、陳樂勤理事，以及項俊瓏理事；席間各個理事及會員賓客參與了金曲表演，表演者包括洪思偉會長、冼錦良副會長、馮志明副會長及孫暉銓部長等等，氣氛高漲；除此以外，今年繼續特設遊戲環節，各團賓客施展渾身解數爭奪冠軍，競爭激烈；最後當然不少得是大抽獎環節，令各人滿載而歸。

而為承接過往年新春團拜的熱鬧氣氛，本會一如以往為是次新春團拜的服飾定下主題：“制服”，一眾會員嘉賓都別出心裁，悉心以“制服”作打扮，包括工廠服、飛機師、醫生、廚師或各專業人士制服等等，務求爭奪「最佳衣着」獎項。最後在全場賓客以歡呼聲的音量大小作投票下，由張應鎮部長獲得冠軍，實至名歸，而是次比賽更將晚宴氣氛推上最高峰。

是次團拜得以完滿舉行，實在有賴各方友好、名譽及榮譽層的鼎力支持，是次盛事參與者眾，筵開十五席并招待了超過一百五十名賓客，場面熱鬧！在此本會特此鳴謝各方友好及協會領導的支持，以及各個貴賓的賞面光臨。并再祝本會各會員讀者馬年新年快樂！生意興隆！身體健康！家庭幸福！



遊戲環節中各團賓客施展渾身解數，競爭激烈，最後由信昌國際精密五金制造有限公司的宴席代表獲得冠軍



當天獲多位理事及會員代表參與精彩的金曲表演，左圖為本會國內事務部部長孫暉銓先生及當天晚宴司儀之一的陳樂勤理事；右圖為本會冼錦良副會長。



當天晚宴筵開十五席，并獲多位協會名譽及榮譽層出席，場面熱鬧



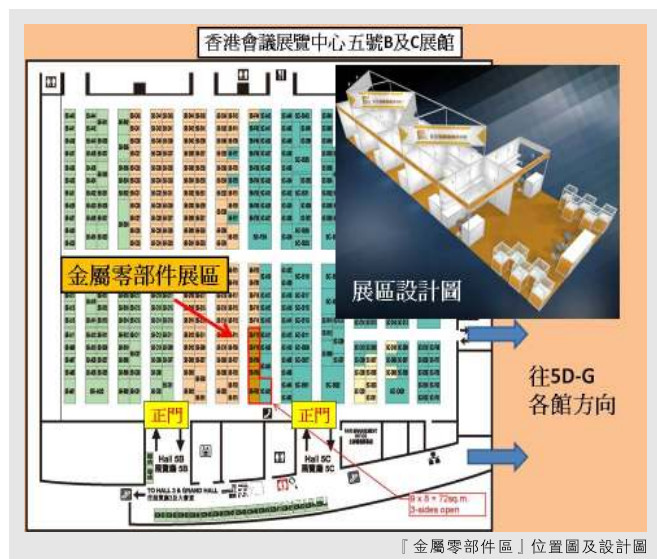
大抽獎環節，各獲獎者滿載而歸，喜形于色



當天晚宴高潮為服裝比賽，各參加者別出心裁，悉心以晚宴主題——“制服”作打扮，最後由張應鎮部長獲得冠軍。

2014香港春季電子產品展『金屬零部件區』 (2014年4月13日至4月16日 星期日至三)

「香港春季電子產品展」為全亞洲最大型春季電子展，本會每年均會與主辦單位香港貿易發展局合作，于展覽中設立『金屬零部件區』，并組織本會會員參展，展區位置設于展館正門旁位置，并利用突出及開放式的設計，令各參展商可以以最有利的位位置及效果下展出，每年展區的人流、業務查詢/報價/訪廠要求數量，以至貿發局為展區進行的宣傳工作等都令人滿意，成效顯著。



而今年展覽本展區更由以往的單邊設計變成今年的雙邊開放或設計，令展區效果及吸引力更加理想，現特函誠邀會員參與，詳情如下：

日期	2014年4月13至16日 (星期日至三)			
地點	香港會議展覽中心，5B及C展館正門旁			
攤位位置	5C-A01、5B-F02-12攤位，共72平方米			
攤位詳情	類別	3米 x 3米攤位 (向走廊)	2米 x 3米攤位 (向正門及走廊)	玻璃展示櫃 宣傳單張 派發服務
	價錢	港元 \$37,500	港元 \$33,500	港元 \$6,000 港元 \$3,000
	數量	4 (已全被認購，多謝支持)	2 (已全被認購，多謝支持)	10 不限
	設施	基本設施如層架、櫃臺、射燈、椅子等，可按需要額外認購設施。		射燈 總派發量可達1,500份

附上展區的位置指示及設計圖供參考，攤位數量有限，先到先得。有興趣的會員請致電2191 3381聯絡協會高級幹事鍾浩瀚先生。欲免向隅，請把握機會從速報名！

而截至本會訊截稿日，已報名參展的參展商名單如下(攤位參展商)：

- 裕豐實業有限公司
- 實用工業制品有限公司
- 永發五金制品廠有限公司
- 訊富集團有限公司
- 協益五金有限公司

同時亦歡迎各會員屆時到場參觀指導！

活動情報站

日期	活動名稱	項目主任 / 負責單位
2014年2月24日 (星期六)	學生會員就業講座 (香港城市大學)	會員發展部、青年部
2014年3月15日 (星期六)	學生會員考察團	會員發展部、青年部
2014年4月13至16日 (星期日至三)	2014香港春季電子產品展『金屬零部件區』	市場拓展部
2014年4月 (日子待定)	香港區會員飯局	會員發展部

新會員情報

會員號	會籍名稱	會員類別	聯絡人/職銜	網站
658	中國銀行(香港)有限公司	公司會員	曾繁富團隊主管	WWW.BOCHK.COM

三維打印技術在整形醫學中的應用

香港理工大學工業及系统工程學系

鄧澤賢教授

博士研究生蔡文迪先生 陳玲小姐 馮啓然先生

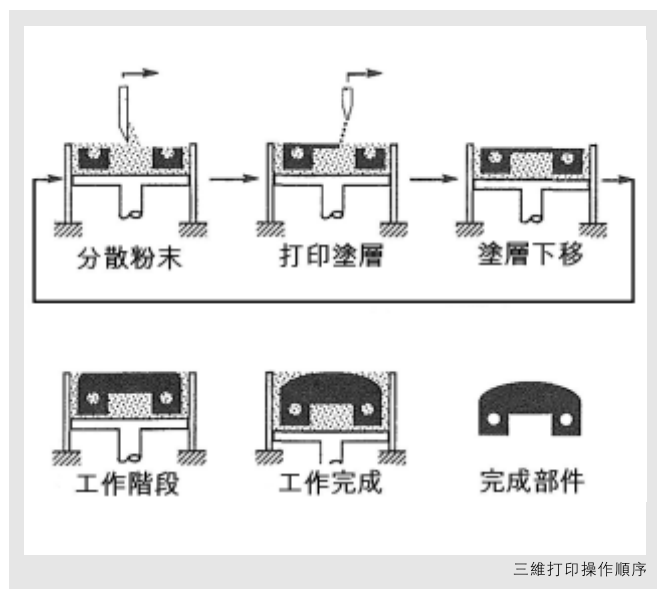
前言

2010年菲律賓人質事件中有傷者因子彈貫穿臉與頸部而造成下顎骨及周圍組織嚴重受損，而需要進行下顎重整手術。是次事件增加了大眾對整形手術的關注。本文概述了三維打印技術在整形醫學中的應用和未來發展方向。

三維打印技術介紹

三維打印（3D printing）是上世紀90年代開始興起的一項先進快速成形技術。它以三維計算器模型數據為基礎，通過軟件作分層離散和數控成型，然後利用激光或熱熔噴嘴等方式把塑料或金屬粉末等可粘合材料進行逐層“打印”黏結成實體對象。三維打印技術在過去普遍用于模具制造和工業設計等領域，後來逐漸用于一些高價值產品的直接制造，例如飛機零部件。現時，三維打印常用的材料為（1）工程塑料如聚碳酸酯和ABS樹脂等熱塑性塑料，能應用於汽車，家電及通信行業；（2）由聚合物單體與預聚體組成的光敏樹脂，在特定波長的紫外光照射下從而引發聚合反應完成固化，一般用于制作高强度、耐高溫和防水等的產品；（3）另外，近年來也有使用尼龍玻纖、石膏、鋁金屬、鈦合金、不銹鋼、銀和金等材料。

三維打印具有傳統加工方法難以媲美的優點。首先，三維打印技術可以加工傳統方法難以制造的零部件，提供較具彈性的設計空間。其次，實現了首件的淨型成形，大大減少後加工工作量，並大幅降低小批量生產的周期和成本，特別適合小批量零件的行業使用。此外，三維打印具有速度快、材料價格低和易用性高等特點，適用於科學分析等小規模工作環境。

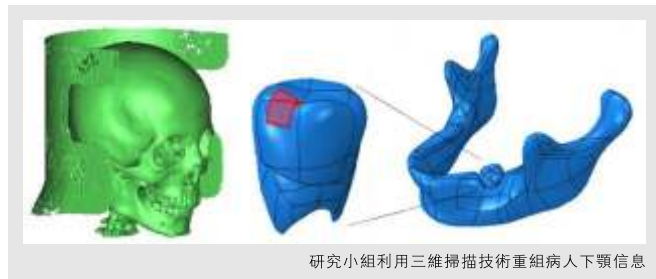


三維打印技術的原理

三維打印的制造過程大致可分為：三維設計、打印過程和後處理三項。圖一概括了三維打印的基本操作原理。三維打印的設計過程一般先透過計算機輔助設計軟件建模，然後把建成的三維模型分割成多個層狀截面，從而透過三維打印機逐層打印。此外，也有利用三維掃描儀來收集物體形貌信息的設計方法，能為用家度身訂做部件。打印機通過計算機讀取橫截面信息後，透過塑料或金屬粉末等材料將截面逐層“打印”並黏結成一個實體。傳統方法制造出一個形狀複雜的立體模型通常需要數天時間，而用三維打印技術則可以將加工時間大幅縮短為數個小時。經三維打印後的實體在彎曲的表面可能顯得粗糙，或有殘餘物粘附在成品表面，此時只需要稍微打磨就能獲得更佳的面效果。

三維打印技術在整形醫學中的應用

美國和歐洲在三維打印技術的研發及應用方面一直處於世界的領先地位。而中國三維打印設計服務市場亦快速地增長，現時已有幾家企業利用三維打印制造技術生產設備及提供服務。根據美國消費者電子協會最新發布的年度報告顯示，隨著汽車、航空航天、工業和醫療保健等領域市場需求的迅速增長，三維打印服務的社會總需求也將逐年提高，並有望從2011年的17億美元增長至2017年的50億美元。現時，外國有幾所研究中心開始試行利用三維激光打印為病人度身定做骨骼植入物、義肢以及矯正設備等。圖二展示了LayerWise前年成功利用三維激光打印鈦金屬植入物為一位83歲老人進行顎骨重整手術。三維激光打印的鈦顎骨植入物僅重107克，並能固定空腔以促進肌肉附着和引導神經和血管的再生。



研究小組利用三維掃描技術重組病人下顎信息

傳統的整形方法往往受局限於形狀複雜的手術部位。例如下顎骨重整手術，以往一般使用金屬接骨板，再配以螺釘鎖定面部。但由於金屬板螺釘斷裂或螺釘鬆動有可能引起并發癥，以及手術後美學和對稱性不足，令傳統的下顎骨重整手術不夠理想。隨著三維打印技術漸趨成熟，生產成本也逐步降低，生物醫學工程已開始對此技術的應用展開更深入的研究。近年，香港生產力促進局成功利用病患者的全身掃描圖像以輔助醫生設計手術的頭骨模型。透過三維打印，醫生可預先掃描有關部位，然後根據數據便可準確地復制出模型。該項目的負責人表示三維打印與傳統方法制作骨科用手術支架相比，更為便宜，制作速度亦較快，能為病人度身定做部件。

隨著人口老齡化，醫療用品及器材的市場具有龐大的發展潛力。近年，由香港理工大學鄧澤賢教授帶領的研究小組致力於研發利用計算器輔助設計（CAD）、計算器輔

助制造（CAM）和有限元分析方法（FEM）去模擬及評估植入手術後潛在的風險。研究員首先利用掃描圖像構建三維牙齒及下頷骨模型，然後對模型進行表面優化處理，最後利用仿真軟件模擬真實情況（詳見圖三）。有別於傳統實驗性臨床評估，利用CAD/CAM方法能更準確地預測鑲嵌材料在植入後的機械性能。並通過分析材料植入後的應力分布及破壞機理等數據能有效地協助醫生發展出更優質、安全和長使用壽命的醫學用品。

結語

三維打印技術在整形醫學中的應用，有賴於打印質量的提升和打印成本的下降。但由於原材料昂貴和機構壽命短至今導致其應用有所局限。三維打印在醫學中的應用正代表了工程師與醫生跨學科的合作，當中牽涉了醫學與工程學的理論優化和實踐。雖然可以預期三維打印技術將會逐漸取代部份傳統加工制造方法，但實際廣泛應用於整形醫學領域仍需要一定的臨床測試，特別是了解人體各組織的成分及其微結構，才能打印出一個適合人體細胞生存的環境。

鳴謝

本文承蒙下列學者/公司提供照片，謹此致謝：
Professor Sachs, LayerWise。

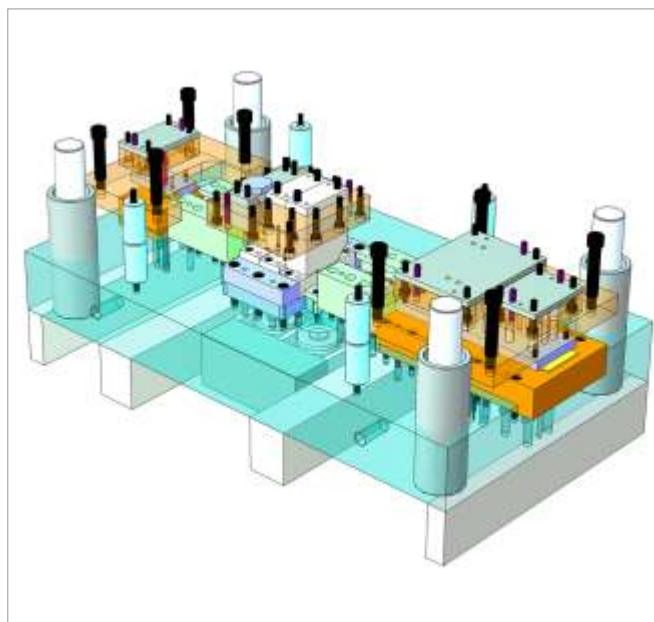
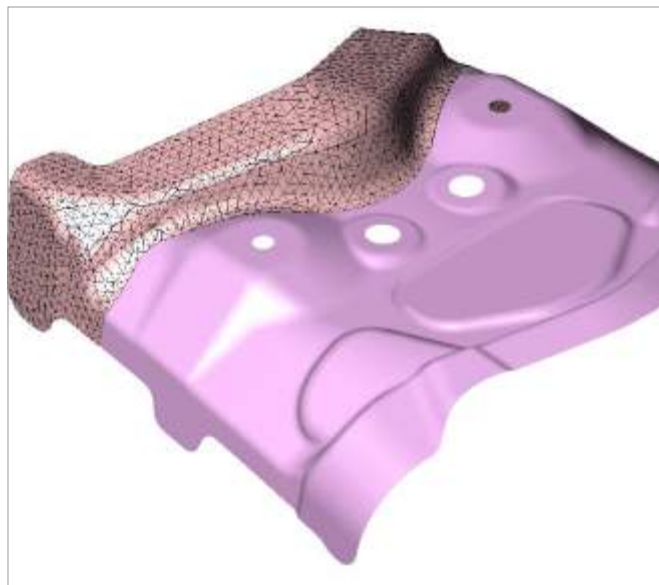
3D衝壓模具設計的使用與選擇

3D QuickTools Ltd.

黎潘成先生

香港金屬衝壓業是本港使用CAD/CAM技術的先驅。上世紀八十年代，2D PC設計系統剛面世不久，具規模的港資衝壓廠已開始以2D系統進行設計。首先是掌握2D設計的步驟，及後各廠開始在2D的平臺上建立自家的2D出圖自動化程序，使出圖效率大大提升。從90年代到2000年間，塑膠模具同業都從2D模具設計提升至全面3D的層面。同期有不少衝壓廠認真測試3D對衝壓模設計的效益。及至2005年，祇有少數衝壓廠全面使用3D進行工模設計。究其原因，3D設計需時比2D更長，3D設計生成的2D圖紙都不能直接用作生產參考之用。多間廠家都有同樣的試驗和結果。

由2000年至2010這十年間，全球衝壓工業的區域板塊有很大的變化。北美汽車零部件生產高速轉移以中國為主的亞洲，和以墨西哥為主的中美洲。為了提供快速無誤的模具設計給承造廠，北美衝壓廠開始大量引入3D衝壓模具設計，讓他們能快速流暢地與中國、墨西哥廠溝通交流。隨後這個3D設計浪潮開始影響兩個衝壓工業大國：德國和日本。有別於北美的使用，德、日較着重3D料帶、模座等數據能準確和快速地轉為生產用圖紙。為此，兩地的模具工程師和程序師付上很大的力勁去定制3D衝壓系統來適應各廠的自身生產特色和流程。這項成功要素，是大部份港資衝壓廠較難達到的。中國衝壓工程人員眾多，有豐富衝壓技術又能掌控CAD/CAM的人是有的。但其中能熟練地用3D CAD的人又相對少。再能使用3D幾何編程作自動化程序的人員，其數量更小。此外，一般港資衝壓廠都面對超快速的生產周期。模具師很難享有像歐、美、日同業的充愈開發時間。單純將外國使用的3D模具設計工具搬到中港去使用，往往達不到理想的效益。



基于中港衝壓行業的特色，選擇3D衝壓系統除了價錢外，應同時考慮：

易學易用

工程人員能够一兩天內掌握使用方法，這一點對於已經忙于趕貨的工程人員是重要的成功因素。

對現行系統有最小的影響

大部分衝壓廠都已建立穩定的2D設計環境，2D自動出圖系統及生產數據庫。新系統必須快速無誤地整合到舊有的生產環境。

開放的3D系統

系統一定要有良好的CAD接口。不同于產品制造商，衝壓廠每天應接着四面八方的客戶及報價要求。上午收了Catia™檔，下午又接了NX™圖，晚上又來了Pro/E™檔。掌控一個性能良好而又開放的工具，減省用戶很多麻煩與未來的軟件維護費用。

可持續發展平臺

一個有發展的3D衝壓系統不單可以幫助解決目前中小型的模具項目，同樣可以讓工廠處理更複雜的各行業項目。用戶最好能够以同一設計平臺來應付不同的工業產品。有經驗的廠家都了解轉換CAD/CAM平臺帶來生產力及工廠數據庫的影響。選擇到一個有持續發展的3D平臺，將大大減少未來改動工廠數據庫及設計流程的機會。

(編：上述稿件由3D QuickTools Ltd.提供，並不代表本會立場)

關於大陸地區禁止使用童工的相關規定和法律責任簡析

協會法律顧問 廣東鵬浩律師事務所 劉洪律師

近年來，隨着大陸珠三角地區用工招工緊張情況的加劇，不少企業因訂單需要，不斷放鬆招工條件和審核限制，致使出現一些企業招聘使用了童工，從而引發了嚴重的法律後果和不良的社會影響。

在司法實踐中，有很多企業甚至不清楚童工是什麼年齡段的人群。那麼，什麼是童工，根據《民法通則》和《勞動法》相關規定，在我國具有完全民事行為能力的人方可成為勞動法法律關係中的勞動者，而享有勞動行為能力的起始年齡為16周歲。依照中華人民共和國國務院令第364號《禁止使用童工規定》第2條界定，童工是指未滿16周歲，與用人單位發生勞動關係從事有經濟收入的勞動或者從事個體勞動的少年、兒童。應當與之區別的是，未成年員工是指年滿十六周歲，未滿十八周歲的未成年人，是可以被招用為員工，但應當注意安排與之年齡相當的工種和勞動強度。

本文就禁止使用童工的一些法律規定及相關的法律責任作簡要的分析和建議

一、與童工有關的國際公約

禁止使用童工是國際勞工標準的重要內容之一，我國先後批准了國際勞工組織關於禁止使用童工最重要的兩個公約：《準予就業的最低年齡公約》和《禁止最惡劣形式的童工勞動公約》，並做出承諾即在中華人民共和國領土內及中華人民共和國注冊的運輸工具上就業或者工作的勞動者最低年齡為16周歲。關於童工的問題不僅在國際法和國內法當中規範了許多內容，更多的跨國企業把童工問題作為社會責任來規範自身的行動守則。跨國企業行動守則在內容上通常包括監管和違約制裁，包括結束商業合作關係或者取消訂單等等。回顧過去在新聞報導、互聯網上關於使用童工被跨國企業解除合作關係或者取消訂單的報導屢見不鮮。如：2013年美國蘋果公司與一家僱傭數十名童工的中國零部件制造商解除合同。2010年美國買家與印度北方盧迪亞納紡織中心、服裝制造企業取消訂單，原因為印度企業僱傭童工。

二、使用童工承擔的法律責任

（一）企業非法使用童工的法律責任

根據《勞動法》第94條、《禁止使用童工規定》第2條、第6條、第7條、第8條、第9條和第11條的規定，國家機關、社會團體、企業事業單位、民辦非企業單位或者個體工商戶均不得招用未滿16周歲的未成年人。禁止任何單位或者個人為未滿16周歲的未成年人介紹就業。禁止未滿16周歲的未成年人開業從事個體經營活動。單位擅自使用童工屬於違法行為，需要承擔如下法律責任：

第一，用人單位使用童工的，由勞動保障行政部門按照每使用一名童工每月處5000元罰款的標準給予處罰；在使用有毒物品的作業場所使用童工的，按照《使用有毒物品作業場所勞動保護條例》規定的罰款幅度，或者按照每使用一名童工每月處5000元罰款標準，從重處罰。勞動保障行政部門並應當責令用人單位限期將童工送回原居住地交其父母或者其他監護人，所需交通和食宿費用全部由用人單位承擔。

第二，用人單位經勞動保障行政部門依照前款規定責令限期改正，逾期仍不將童工送交其父母或者其他監護人的從責令限期改正之日起，由勞動保障行政部門按照每使用一名童工每月外1萬元罰款的標準處罰，並由工商行政管理部門吊銷其營業執照或者由民政部門撤銷民辦非企業單位登記；用人單位是國家機關、事業單位的，由有關單位依法對直接負責的主管人員和其他

直接責任人員給予降級或者撤職的行政處分或者紀律處分。

第三，單位或者個人為未滿16周歲的未成年人介紹就業的，由勞動保障行政部門按照每介紹一人處5000元罰款的標準給予處罰；職業中介機構為未滿16周歲的未成年人介紹就業的，並由勞動保障行政部門吊銷其職業介紹許可證。

第四，用人單位未按照《禁止使用童工規定》第四條的規定保存錄用登記材料，或者偽造錄用登記材料的，由勞動保障行政部門處1萬元以下的罰款。

第五，無營業執照、被依法吊銷營業執照的單位以及未依法登記、備案的單位使用童工或者介紹童工就業的，依照以上規定的標準加一倍罰款，該非法單位由有關的行政主管部門予以取締。

第六，拐騙童工，強迫童工勞動，使用童工從事高空、井下、放射性、高毒、易燃易爆以及國家規定的第四級體力勞動強度的勞動，使用未滿14周歲的童工，或者造成童工死亡或者嚴重傷殘的依照刑法關於拐賣兒童罪、強迫勞動罪或者其他罪的規定，依法追究刑事責任。

（二）企業非法使用童工致使其發生的工傷賠償採用的懲罰性標準

根據國務院《工傷保險條例》第66條規定，用人單位不得使用童工，用人單位使用童工造成童工傷殘、死亡的，由該單位向童工或者童工的近親屬給予一次性賠償，賠償標準不得低於本條例規定的工傷保險待遇。具體辦法由國務院社會保險行政部門規定。據此，勞動和社會保障部頒布《非法用工單位傷亡人員一次性賠償辦法》，明確規定一次性賠償金的賠償基數以單位所在工傷保險統籌地區上年度職工年平均工資按照以下標準支付：一級傷殘的為賠償基數的16倍，二級傷殘的為賠償基數的14倍，三級傷殘的為賠償基數的12倍，四級傷殘的為賠償基數的10倍，五級傷殘的為賠償基數的8倍，六級傷殘的為賠償基數的6倍，七級傷殘的為賠償基數的4倍，八級傷殘的為賠償基數的3倍，九級傷殘的為賠償基數的2倍，十級傷殘的為賠償基數的1倍。為打擊招收童工的違法行為，也為了保護未成年人的利益，國家對童工的工傷賠償採用了懲罰性標準，大大高於普通工傷及人身損害的補償標準。

三、企業的應對策略

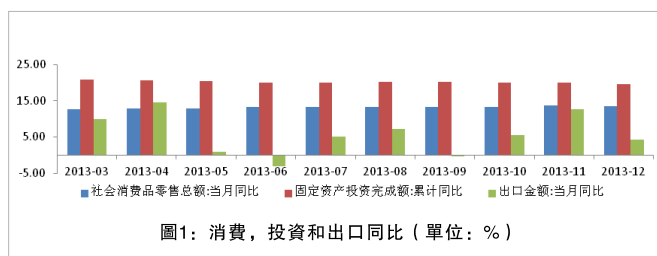
對於一家企業而言，其依法經營是存續和發展的前提。但在具體實踐中，有一些企業會因各種原因，無意中使用了童工。主要常見有兩種：一是有些人因家庭困難，在未滿十六周歲時假冒他人名義應聘入職；二是一些企業的管理人員因訂單急，時間短，明知有童工應聘為了完成任務就睜眼閉眼祇眼的招用了。這些情況都應當引起企業經營者的關注，不應當存在僥倖心理。特別是對於一些假冒他人名義入職的童工，在實踐操作中，大陸地區法律規定，即使是企業在被蒙蔽的情況下招用了童工，一樣要承擔非法使用童工的法律責任。如果童工冒用他人名義入職後，企業已經為其辦理了相應的社會保險（以被冒用人名義辦理），在用工過程中發生的工傷或其它突發事件，企業也要因此承擔相應的法律責任。不能以為企業是被蒙蔽的就不承擔法律責任而忽視這個問題。因此企業在招聘中，對於懷疑是童工的或可能是冒用他人名義的人員，要嚴格審察。同時在日常工作中，一旦發現有童工，應當立即採取措施，立即通知其父母來接收，或給付其遣返回家路費。切不可因小失大，僥倖使用，以免事態嚴重後，給企業經濟和聲譽造成無法挽回的後果。

（編：上述稿件由廣東鵬浩律師事務所提供，並不代表本會立場）

中國壓鑄行業回顧及展望

由協會政經訊息部部長 利記集團技術總監
鄭奕騰先生提供

1月份公布的官方製造業PMI數據繼續回落，匯豐PMI更是跌至50界限以下。與此同時，12月份工業增加值從10%下跌至9.7%。多項數據表示國內經濟暫未見大幅反彈的跡象。但隨著西方經濟體的復蘇，歐洲將成為今年出口市場的亮點，加上在投資增速回落及消費保持平穩的情況下，國內經濟增速將能大致保持平穩。



消費將能保持平穩，但對GDP的拉動仍然較低

12月社會消費品零售總額同比增長13.6%，相比11月小幅回落，但全年來講，仍保持平穩態勢。我們預計未來消費增長將能保持平穩，但是在完成收入分配體制改革之前，其增長難以推動GDP大幅反彈。收入分配改革涉及範圍較廣，需要產權，社會保障，稅制等改革，需時較長。

投資增速小幅回落

國內固定資產投資增速小幅回落。2013年國內固定資產投資完成額為436528億元，同比增長19.6%（參見圖2）。雖然投資完成額持續回落，但是其增速仍保持約20%的高水平，意味着產能仍以較高速度釋放。產能過剩持續高增長將壓抑新上項目的增加，導致未來投資完成額的增速或將繼續回落。12月新開工項目計劃投資額累計同比14.2%，遠低於去年同期（參見圖3），預示未來固定資產投資完成額將繼續下滑。

房地產投資是全國投資主要組成部分。2013年房地產投資是呈現下行態勢，12月累計同比增長19.8%。隨著房屋供應的增加，行業景氣今年將有所回落，並拖累新開工及施工面積有所下滑，我們預計房地產投資將繼續下滑。

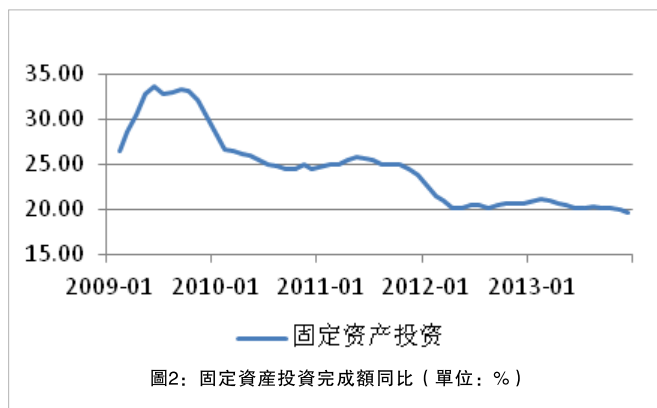


圖3：固定資產投資新開工專案計劃投資額同比（單位：%）

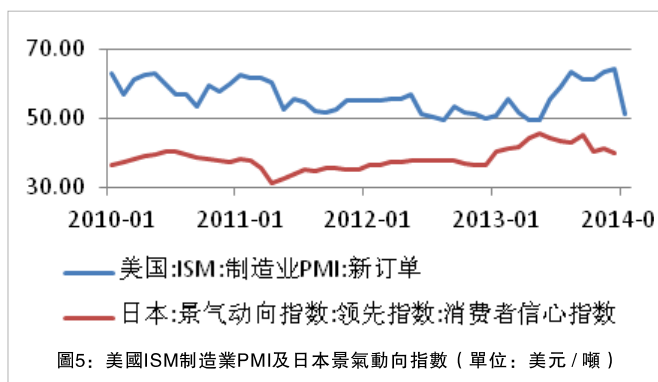
進出口資料遠超預期，歐洲市場將成未來的亮點

進出口數據均好於預期。2014年1月份國內進出口金額同比增長10.3%，相比上月份上升了4.14個百分點，其中出口金額同比增長10.6%，進口金額同比增長10%。由於較快的出口增長，中國1月貿易順差從256億美元擴大至319億美元。

按國家細分，國內對歐美日等發達經濟國家的出口均錄得反彈，其中對歐盟和日本的出口的增幅錄得較大幅度的上漲。根據部分企業回饋，他們表示今年對歐洲出口的訂單數據的確比去年有所改善。另外，從數據觀察，歐元區製造業PMI在1月創出了一年多以來的新高至54（參見圖4），因此我們預計歐洲經濟持續的復蘇將能繼續拉動國內出口。但美國、日本和東南亞國家的出口市場仍存在着不確定性。受到天氣等因素影響，美國部分經濟指標在1月份有所回落，其中1月份ISM製造業PMI從64.4回落至51.2。與此同時，日本12月景氣動向指數繼續保持下行態勢（參見圖5）。另外，在東南亞國家方面，由於該地的經濟體系受到美國縮減QE的衝擊，這或將影響其進口需求。



圖4：歐元區製造業PMI（單位：%）



壓鑄行業的下游情況

壓鑄下游行業十分分散。壓鑄件被廣泛地應用在各個行業，包括：汽車行業，建築五金行業，電子及通訊設備行業，石化行業等。汽車行業為壓鑄件的主要下游。儘管各國工業結構的不同，汽車工業消耗壓鑄件的份額也不盡相同，但是其占比都是名列前茅。壓鑄件供向汽車工業部分的占比一般在50-80%，比如：澳大利亞占80%，日本占79%，中國約65%，德國占61%。

汽車行業

2013年國內汽車銷量達2198萬噸，同比增長14%，產量達2212萬噸，同比增長15%（參見圖6）。汽車銷量增速的反彈主要是因為限購恐慌性需求，商用車回暖，降價刺激等。但隨着環境保護，補貼政策門坎的提高，預計2014年汽車產銷量增速將保持較高水平，但相對2013年或將有所回落。



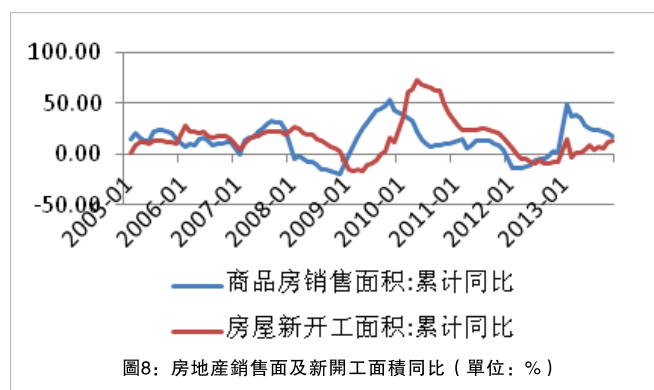
電子及通訊設備行業

2013年電子信息產業總投資額達10828億元，同比增長12.9%，其增速相比2012年上升了7.2百分點。受4G建設加快推動影響，通信設備行業完成投資快速增長。雖然行業投資增速仍遠低於2011年，但增速已緩慢回升。



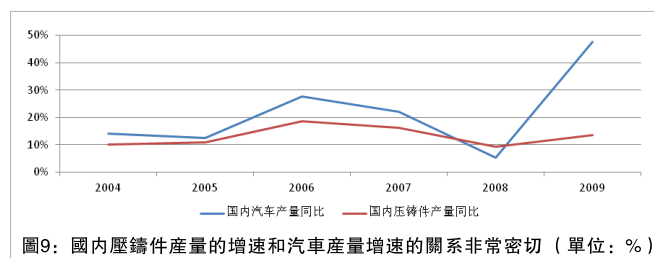
建築五金行業

在“十二五”期間，中央將以調整經濟結構為首要任務。加上資金緊缺，地方政府債務問題，我們相信政府透過大力推動基礎建設來拉動經濟增長的可能性很低。2014年房地產行業或將逐漸降溫，回歸理性。2013年房屋新開工面積累計同比增長13.5%，遠高於2012年的數值（參見圖8），這意味著今年國內房屋供應量將相比去年有所增加。行業基本面將有所降溫，房價增速或將減緩，並預計房地產投資增速也將下滑。



壓鑄行業展望

根據歷史資料，國內壓鑄件產量的增速和汽車產量增速的關係非常密切（參見圖9）。歐美經濟體的持續復蘇將有助國內壓鑄件的出口。雖然受到國內汽車行業景氣下滑的影響，但在汽車產量增長仍在相對較高的水平的情況下，我們相信國內壓鑄行業仍具有諸多發展的機會。



（編：上述稿件由利記集團提供，並不代表本會立場）

分類廣告



嘉利國際控股有限公司

集團業務範圍包括「制造服務」及「婚慶業務及房地產發展」兩大部分。「制造服務」主要從事制造及銷售機械零件業務，產品包括個人計算機及服務器外殼、辦公室文儀產品及模具、計算機周邊產品及醫療產品之電子專業代工業務等；而「婚慶業務及房地產發展」主要為客戶提供一站式婚慶服務及貨品。

集團網頁：<http://www.karrie.com>



通匯汽車配件有限公司

通匯汽車配件有限公司是一家專業的汽車配件生產商(產品如下: 空氣制動氣室, 調整臂和中心支撐軸承……)。我司總部設於香港, 擁有兩家設備完善的工廠并同時獲得 ISO/TS16949 認證, 分別設於臺山和順德。所有產品按照 OEM 客戶或 MBA 品牌生產。

聯絡電話: +852 2409 5266

冠星塑料五金廠有限公司

冠星塑料五金廠有限公司(國內廠: 橫崗文具廠)專業生產塑料五金文具用品, 四十多年的經驗, 能合設計、開發、制造等一條龍專業服務。

我發展方向擴大, 現需專業人材支持, 職位: 自動生產線設計及制造、專業機械工程、工模技術員, 有意加入本公司團隊請至電深圳廠 (+86 755 28630806 人事部聯絡)或可直接把個人簡歷傳真 (+86 755 28631197 人事部收)。

另外, 現我廠需要尋找加工廠, 協助本司之塑料件吹塑制品加工, 廠房設於橫崗附近更佳, 有意者請與本司聯絡。



合昌五金製品廠有限公司

本公司成立於1981年, 1990年在深圳開辦工廠。主要業務是五金模具制作, 精密五金件衝壓, 快速鍍金生產, 自動車床和計算機車床精密零件和產品表面噴塗、絲印等。

聯絡電話: +852 2897 2681



富士高精密五金製品有限公司

富士高精密五金製品有限公司成立於1988年, 隸屬於富士高控股有限公司(香港聯合交易所上市編號927)。公司現通過 ISO9001、14001 及索尼GP認證, 專注研發及生產各類通訊、音頻、視頻端子、轉換插及其周邊產品。

網址: www.fullrichplug.com

GOLDEN SUN

金昇家品有限公司

五金衝壓加工, 拋光加工。
電郵: faxcheck@goldensun.com.hk

會員優惠

PRO-BALANCE

廠商會員優惠:

1. Pro-Balance 刀具產品非金屬協會會員9折會員8折, 指定產品享受75折優惠。
2. 一次訂購超過10把, 可享75折優惠及免費送貨服務。

優惠日期至2014年3月31日 數量有限

條款及細則:

1. 此優惠只供金屬協會訂購。
3. 此優惠不可與其他優惠同時使用, Pro-Balance 香港保留使用此優惠之最後決定權。

聯系電話: hkmma@hkmma.org.hk

聯系電話: (852) 2429 6419, (852) 2191 3381

聯系人: 鍾浩麟



www.Pro-Balance-Knives.com

本欄目旨意提供一平專予會員廠商刊登其公司開放會員以優惠形式購買的旗下商品, 令本會會員可享更多不同優惠。

有意于本欄刊登優惠資料的會員, 請將有關圖文廣告內容以電郵形式發到 donald@hkmma.org.hk 以作處理, 費用于現時試行及推廣期中全免, 直至另行通知。詳情請參閱: http://www.hkmma.org.hk/docs/2011_adv_form.pdf 或致電本會查詢。

(注: 有關內容需要經本會編輯出版部審核才可刊登, 敬請注意。本會保留最終刊登與否的決定權。)



金屬會訊

訂閱單 Subscription Form

請按以下地址 (抬頭請寫「香港金屬製造業協會」)
寄回本刊

Flat A, 10/F., Speedy Industrial Building,
114 How Ming Street, Kwun Tong,
Kowloon, Hong Kong.

九龍觀塘巧明街114號迅達工業大廈10樓
A座

《香港金屬製造業協會》

查詢請致電《香港金屬製造業協會》

電話: 2429 6419 傳真: 2429 8453

網址: www.hkmma.org.hk

Mr/Ms 先生/女士: _____

Job Title 職位: _____

Company 公司名稱: _____

Address 地址: _____

Tel 電話: _____ Fax 傳真: _____

Email 電郵地址: _____

加入我們，拓展商機▶▶▶▶

加入本會！

香港金屬製造業協會于一九九四年十二月十五日注册成立，乃一非牟利商會組織，旨在增進同業間的聯系，整體提升金屬製造業的生產技術和管理能力，增加在國際市場上的競爭力，并團結我業同寅，捍衛業界權益，提升金屬製造業在工業界及社會上之形象。

協會現有會員公司逾六百家，主要來自從事金屬製造、銷售、加工等不同業務之企業；另外亦有由本地就讀工程相關學系的本地大專院校學生組成的「學生會員」接近一百五十名。透過定期舉辦各項活動，包括考察訪問、研討會、組織會員參加展覽、刊物出版、製作網頁等，推動會員之間的技術交流和促進業界的業務發展。此外，協會不斷與本港、內地及海外各工商組織、專業團體、政府部門建立聯系和維持良好合作關係，以反映業界意見，爭取所需支持，促進行業發展。

現在誠邀各方企業加入成為本會會員，盡享本會各項會員服務及優惠！

有意加入成為會員的企業請先剔選下表，本會將有專人與貴司跟進詳細入會資料)

請 選 (打"√")	會員類別	入會費 (港元)	年費 (港元)
☐	公司會員	\$100	\$1,500
☐	個人會員	\$100	\$800
☐	永久會員	\$100	\$20,000(一次性永久會費)
☐	學生會員	全免	

刊登《金屬會訊》廣告！

本會訊為協會出版的雙月刊，定期發放予全體會員及友好商會，旨在向同業介紹協會最新活動詳情、舉辦研討會詳情、企業專訪/行業精英、技術文章專題介紹等，目前讀者包括：金屬製造業、塑料、螺絲、汽車、家品、材料供貨商等，讓各行業可透過《金屬會訊》平臺更緊貼市場趨勢。

現時《金屬會訊》每期發行量達1,600本，并會郵寄至本會會員、香港及國內友好商會秘書處、各政府/工商/教育機構、友好商會會員、以及于各個協會所舉辦/參與的活動中派發。

現誠邀貴司利用《金屬會訊》平臺去爭取商機，有意刊登會訊廣告者，請填妥下列表格，本會將有專人再與貴司聯系。

如對上述事宜有任何查詢，請聯絡本會高級幹事鐘浩瀚先生(電話：2429 6419)。

請 選 (打"√")	圖文廣告類別	刊登位置	價錢	刊登期數	總期數
☐	全頁彩色	封一 (即封面後一頁)	\$2,200	由第__期開始	
☐		封二 (即封底前一頁)	\$2,200	由第__期開始	
☐		內頁 (封一及封二外)	\$6,000	一年6期優惠合約,由第__期開始	
☐		內頁 (封一及封二外)	\$1,280	由第__期開始	
☐	1/2頁彩色	內頁 (封一及封二外)	\$750	由第__期開始	
☐	1/4頁彩色	內頁 (封一及封二外)	\$400	由第__期開始	
☐	1/8頁彩色	內頁 (封一及封二外)	\$200	由第__期開始	
☐	分類小廣告 (純文字)	內頁 (封一及封二外)	\$100	由第__期開始	
☐	宣傳單張 (單張A4)	附夾會訊郵寄	\$2,500	由第__期開始	
☐			\$4,500	由第__期開始	

公 司 資 料

公司名稱:		會員號:	
聯 絡 人:		職 銜:	
電 話:		電 郵:	
	傳 真:		

填妥的表格請傳真：2429-8453或電郵：donald@hkmma.org.hk至本會

