

華為全自研 Mate 70 今發布

內置 AI 等新技術 美媒指再次突破科技封鎖

中國電訊設備供應商華為定於今午舉行 Mate 品牌盛典，推出包括 Mate 70 系列手機及摺疊手機 Mate X6 在內的多款新設備。華為亦於微博發布多條 Mate 70 系列宣傳片，展示手機內置 AI 等新技術和新特色。《華爾街日報》指出，華為將藉着 Mate 70 系列，衝擊美國蘋果公司 iPhone 的中國市場佔有率，顯示再次突破美國科技封鎖。

度中國市場佔有率最高的 vivo 為 18.6%，蘋果以 15.6% 居第二。而華為則從去年第一季度的 8.6%，大幅躍升至現時的 15.3%，穩坐第三位且與蘋果差距甚小。

搭載鴻蒙星河版作業系統

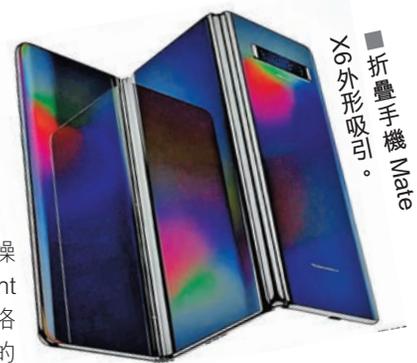
《華爾街日報》指出，美國一直高度關注華為的高端手機芯片，並試圖阻止華為技術發展，早在 2019 年特朗普第一個任期內，華為便已經被美國列入貿易黑名單。

英國《金融時報》報道，華為利用國內技術避開美國制裁，雖然 Google 切斷華為智能手機對部分 Android 服務的訪問權限，但華為為成功開發自家的鴻蒙星河版作業系統，在該系統上運行的應用程式亦需重新編寫。目前該作業系統已有超過 1.5 萬個應用程式，包含微信、淘寶和美國等日常常用應用程式。知情人士透露，即將推出的 Mate 70 系列手機合

共 4 款機型，均將搭載鴻蒙星河版操作系統。美國諮詢公司 Albright Stonebridge 集團技術專家特里奧洛表示，「這對中國來說是一個重要的轉折點。」

《華爾街日報》報道，在美國制裁導致台積電高端芯片斷供的背景之下，華為選擇與中國最大芯片製造商中芯國際合作，利用多重曝光的方式，以舊款光刻機製造出相當於 7 納米性能的麒麟 9000S 芯片。雖然製作方法會增加成本，但華為仍在各方面受限制的情況下，於去年推出 Mate 60 系列。知情人士指 Mate 70 系列將搭載新一代麒麟芯片，性能方面有明顯提升，能耗降低，有望進一步減少手機發熱情況，並提升續航。新款 Mate 70 系列手機從系統到芯片真正實現全鏈路自主研發，這標誌着國產手機首次進入自研完全體的全新階段。

IDC 副總裁布萊恩·馬表示，「Mate 70 將繼續加大蘋果公司在中



■ 摺疊手機 Mate X6 外形吸引。

國面臨的壓力」，雖然華為的芯片可能暫時仍未能追上蘋果，尤其在效能方面，但只要用戶能夠使用手機一整天而不必擔心充電問題，兩者可能就不會有太大實際差異。

兩新機預購人數超 405 萬

另外，華為兩款新手機定於周二（11月26日）結束預售，截至周一上午，兩款新手機預約購買人數合計已超過 405 萬。其中 Mate 70 預約人數達 307.6 萬人，該系列新手機為華為今年最後一款發售旗艦手機。另一款 Mate X6 摺疊手機，目前預約認購人數約 97.5 萬人。兩款手機分別於上周一及上周三開始預售，至今華為仍未公布正式售價。



中國是 iPhone 僅次於美國的第二大市場，多年來蘋果在高端手機市場佔據主導地位。但《華爾街日報》指出，蘋果的主導地位正面臨華為日益激烈的挑戰。市場研究機構 IDC 的數據顯示，今年第三季

■ 華為將藉着 Mate 70 系列，衝擊美國 iPhone 的中國市場佔有率。

庫克再訪華 指中國合作夥伴成就蘋果

「蘋果 200 家主要供應商中有超過 80% 在中國生產」，這是第二屆中國國際供應鏈促進博覽會（簡稱「鏈博會」）蘋果展台的醒目標語。美國蘋果公司行政總裁庫克 25 日現身鏈博會，並表示非常重視在中國的合作夥伴，沒有中國的合作夥伴，蘋果就無法取得今天的成就。這是庫克今年內第三次來到中國，他在多次訪華中表達出將致力於在中國長期發展的態

度。本屆鏈博會境外參展商佔比從首屆的 26% 上升到 32%，其中歐美參展商佔境外參展商的比重達到 50%，體現了中國在全球供應鏈中的重要地位以及跨國企業對中國市場的重視。

25 日，庫克在中國貿促會會長任鴻斌的陪同下參觀了第二屆鏈博會的展區。他細緻地觀察着每一件展品，不時點頭表示認可，並與現場的工作人員進行交流。庫克接

受採訪表示，這是他第一次來到鏈博會。「我很高興來到這裏，我很自豪蘋果和我們的合作夥伴在這裏參加展覽。」他說。

第二屆鏈博會於 11 月 26 日至 11 月 30 日在北京中國國際展覽中心（順義館）舉行。與首屆鏈博會相比，第二屆鏈博會國際化水平更高，將集中展示各個鏈條的新產品、新技術、新工藝、新材料，首發首展首秀產品達 70 多項。目前，來自 69 個國家和國際組織的近 700 家展商已經全部進館。

「智薈灣心，博創未來」第二屆粵港澳大灣區博士後創新創業大賽（下稱「博創大賽」）25 日在廣州南沙落幕。本屆大賽創新設立創新賽、創業賽和揭榜領題賽三大組別，共決出特等獎、金銀銅獎、優勝獎等項目 110 個，總獎金高達 1,020 萬元（人民幣，下同），是第一屆大賽獎金總額的 3 倍。其中，來自香港賽區的项目《一種針對 I 型及 II 型糖尿病的新型抗糖口服肽的研究與開發》獲得創新賽銀獎。項目負責人吳夢瑤表示，此次獲獎大大增加了他們對研究落地轉化的信心，目前也在與多家企業接洽轉化事宜，希望能早日落地大灣區。大賽並同步舉行成果轉化對接會等系列活動，一大批項目現場達成意向簽約合作，總金額達 23.18 億元。

吳夢瑤博士畢業於香港理工大學，如今是廣州大學的在站博士後，為了推動研究成果的創新轉化，她和研究團隊在香港理工大學成立了初創公司 MaestroClin Limited，並與廣州大學合作組成團隊參賽。她介紹，其團隊已成功開發設計併合成了一種新型抗糖口服肽，可以以低成本生產，並用於治療 II 型和 I 型糖尿病。並且，與市面上已有的抗糖藥物相比，該藥可以在胃腸道中被吸收，從而實現口服治療，具有更好的患者體驗和更高的治療依從性。此外，該產品具有可低成本生產的優勢，具有價格競爭力，可以在中低收入國家的市場上佔據一定的份額。

加強監管 堵塞外勞政策漏洞

劉韋璋 資深傳媒人



街談巷議

輸入外勞是本港目前唯一有效解決勞工短缺問題的方法，而現時主要的勞工來源仍然以內地為主。根據法例，外勞必須通過內地 14 間持牌勞務公司申請來港。然而勞務公司的工人網絡有限，故坊間衍生大量中介公司，負責招攬工人再介紹予勞務公司。

不過，發現有中介公司向外勞收取的一次性中介費相當「海鮮價」，相當於合約月薪 1 至 1.2 倍，又巧立名目收取其他費用。當局必須盡快阻止這種不當行為，免嚴重影響外勞輸入的健康發展。

根據「補充勞工優化計劃」的申請要求，如擬聘用的輸入勞工為內地居民，僱主必須經獲內地相關商務主管部門批准的內地勞務企業（下稱「勞務中介公司」）招聘輸入勞工。然而，有不少申請輸入內地勞工的僱主反映，該等

勞務中介公司的服務良莠不齊，令申請既費時又費錢。由於外勞要按法例要求向持牌勞務公司支付勞務費，有中介公司以「簽證費」包涵「中介費」及「勞務費」，又要求報名時先交上期費用，面試成功後再付尾數。換言之，外勞要先後支付合共 50,000 多元人民幣，部分人因此未賺錢先預上一身債。

另外一種情況就是外勞來港後，遭到僱主無理解僱，中介公司拒絕承諾退回費用，並含糊其辭表示「會有相應賠償」，又作出虛假陳述，表示如果外勞自動續期，「香港勞工處仍規定外勞每年要付幾千元『勞工費』」。更有中介公司聲稱建造業職位「月薪 25,000 元，包吃包住，享受內地節假日，加上 1.5 倍加班費，每月至少收入 33,000 元至 35,000 元」，而有關崗位實際薪酬遠低於此數。

令人遺憾的是，現行法例主要約束總承辦商（或僱主）及勞務公司，對於

中介公司、管理公司、外判等不同名目的參與者，沒有清晰的權責分工。舉例而言，就收費方面，內地已有法例嚴格規管勞務公司的收費，最高為外勞總薪酬的 12.5%，香港方面的勞工法例亦很嚴格規管職業介紹所，以及規定如僱主提供住宿的話，最多只能向外勞收取相當於薪金 10% 作住宿費，除此之外再無其他法定收費。然而，兩地法例對於大大小小的中介如何收費，屬於監管的真空地帶，中介對勞工收取的費用只能基於雙方協議，過程中不乏一些中介違規操作，或將其內地慣常認為沒問題的做法套用在輸港外勞身上。

政府當局在「補充勞工優化計劃」網頁中，呼籲僱主對聲稱提供招聘內地勞工服務的廣告訊息提高警覺，必須核實企業的經營資格，以免受騙或被誤導，導致金錢損失或申請延誤。與此同時，當局亦應檢討上述漏洞，加強監管。