

秋電展商家點讚港平台 匯聚東西消費文化 港成潮流集散地 助企業洞悉全球市場

市場脈搏 第46屆香港秋季電子產品展10月13日至16日在會議展覽中心舉辦，匯聚來自全球多個國家和地區的逾3200家展商。搭載藍牙6.0的CD隨身聽、追求聲場還原的Boombox手提音響、配備雙向Type-C接口的可拆卸有線耳機……在AI與人形機器人佔據全場視線之外，以飛利浦影音MOVING SOUND系列為代表的一批「復古+科技」產品同樣引來大量國際買家駐足。飛利浦影音及配件全球總經理Ken表示，香港作為全球重要自由港與潮流集散地，是企業洞悉內地、海外市場，尤其是Z世代消費偏好的關鍵據點。



大公報記者 黃 穗

「科技+復古」連接Z世代社交需求。在Ken看來，「科技+復古」本質是在堅守聲音品質與百年技術標準之上做創新。「時尚復古的周期大概每20年一輪迴，科技與復古的碰撞，恰恰為新的社交場域提供了『社交貨幣』。」Ken舉例指出：「一台可靠又夠潮的音響，可以是約會百搭單品，也可以是拎着就走的移動Livehouse，它早已不只是一件音頻設備。」

守住「人味」才可打動消費者

「我們不想讓年輕人走近某一款產品，更想為他們打開一扇門。」Ken說：「讓他們由此看見更加完整的品牌版圖，也為品牌步入下一個百年開啟『潮流入口』。」

人工智能（AI）正重塑音頻行業的研發邏輯。談及AI在聲學領域的落地，飛利浦影音中國區總經理張鑫強調：「AI在處理海量數據、洞察消費者個性化偏好上確實便利，但它並非萬能。」他表示，在硬核聲學研發環節，AI只承擔輔助性的適應性調校，既保留大眾口味的普適性，也兼顧細分群體的聽感差異。「只有守住『人味』，尊重人耳的真實聽感，才能做出真正打動消費者的產品。」

潮流的雙向碰撞 迎來新機遇

本屆展會集中消費電子、人工智能、機器人技術與未來產業的前沿應用。展會上，既有飛利浦這樣的百年品牌，也有一眾來自大灣區的初創科技企業登台。「新企業、新技術迸發的生機令人印象深刻。」Ken表示。從潮流單向輸出到雙向碰撞，香港為品牌帶來新機遇。

「透過香港，我們能串聯起歐洲、韓國、香港到內地的消費偏好圖譜。更重要的是，內地潮流文化的反向輸出，也在反過來幫我們重塑產品定義。」

香港讓品牌觸達多個市場

張鑫更補充了區域差異的觀察，他指出，歐洲年輕人玩復古，是為了「闖掉世界」；韓國年輕人借復古展現顏值；而大灣區年輕人則既要潮流，也要務實。「立足香港，品牌得以一次觸達多個市場，快速完成本土化驗證，再把捕捉到的年輕化信號傳遞給全球渠道夥伴。」



▲張鑫認為，香港可以讓品牌觸達到多個市場。
大公報記者黃穗攝

▶剛完結的香港秋季電子產品展吸引超過3200家展商參與。
大公報記者黃穗攝



信佳自研AI系統 助企業增效降本

【大公報訊】信佳國際（00912）今年再參與秋電展，展示三項自主研發人工智能（AI）方案，包括信佳AI標準作業程序（SOP）監測系統、自研AI電腦視覺CCTV系統，以及自研Agentic AI（自主AI代理）系統。

其中，信佳AI標準作業程序監測系統，將先進邊緣運算與AI技術融入生產組裝線，透過高解析度攝影機、電腦視覺及手勢識別技術，即時追蹤操作人員的工作步驟，精確監測工具使用、零件擺放及工序執行情況，有效減少人為錯誤並提升產品品質。

另一重點展品為信佳自主開發的AI電腦視覺CCTV系統。該系統採用邊緣運算架構，毋須依賴雲端運算服務，只需接駁單一邊緣運算裝置，即可為現有

CCTV網絡賦予即時AI分析能力，實現火災、煙霧及人員偵測等多種安全監測功能，大幅降低部署及營運成本。

信佳亦於展會展示自主研發的Agentic AI系統。不同於傳統人工智能工具，Agentic AI具備自主規劃及執行多步驟任務的能力，可協助企業處理複雜工作流程及海量資訊分析，藉以協助企業快速獲取具價值的商業洞察，提升營運效率及決策能力。

訂單增加 擬擴越南廠房

此外，行政總裁吳民卓表示，隨著訂單持續增長，擴產工作正積極推進，現時越南廠房約30萬方尺，擬擴建約15萬方尺，但未有透露細節。他表示，該公司朝多元業務布局持續推進，物聯

網業務持續快速發展，而專業音響設備銷售表現維持增長，業務模式涵蓋代工與ODM（原始設計製造商）。



▲吳民卓（左）表示，隨著訂單持續增長，公司正積極推進擴產工作。
大公報攝

周生生上季港澳同店銷售增7%

【大公報訊】黃金珠寶銷售商周生生（00116）公布第三季營運數據，期內零售銷售值按年增長3%，於內地、香港、澳門及台灣的同店銷售增長亦取得正增長，其中內地門店銷售增長4%，港澳門店增幅更高達7%。公司稱，第三季黃金飾品需求維持韌性，計價黃金飾品於內地持續受到市場青睞，香港及澳門的顧客需求廣泛，持續帶動銷售增長。

周生生在內地及港澳分別設有628間及62間門店。公司表示，內地市場持續受到審慎消費情緒、宏觀經濟不確定性及金價持續波動的影響，儘管如此，本季度黃金飾品及產品的需求仍保持正面，位於主要購物地段

的高端分店表現強勁。周生生續指，期內「文化祝福」及「酷黑」等系列產品受到市場熱捧，為銷售業績作出強勁貢獻，其中「YUYU」及「Charme」等設計繼續成為定價黃金飾品組合的核心系列。

續拓內地一二線城網絡

期內周生生持續拓展分店網絡，主要在二線或以上城市開設新店及進行店舖升級，包括完成上海環貿廣場和杭州萬象城的提升工作，進一步鞏固在優質購物地段的布局，同時在澳門威尼斯人開設第三家分店、在台北麗晶精品以「Chow Sang Sang」標誌開設首家精品店。



長及增。周生。上季。香港。零售。均。取。得。正。增。長。周。生。生。網。上。銷。售。額。亦。有。顯。著。增。長。周。生。生。網。上。銷。售。額。亦。有。顯。著。增。長。

領達廣場開幕首日 客流達2.2萬

【大公報訊】領展（00823）旗下領達廣場於周二（13日）開幕，首日客流量高達2.2萬人次。數據顯示，領達廣場在試業期（10月6日至11日）平均每日客流量約8900人次，其中10月10日至11日周末期間平均超過1.13萬人次。

出租率已達約83%

據了解，領達廣場位於觀塘安達臣道發展區，建築總面積約13.9萬方呎，預計覆蓋安達臣道發展區及周邊安達、安泰、秀茂坪及寶達等社區約16萬名居民。領展稱，集團在秀茂坪區現有零售物業包括秀茂坪商場、寶達商場及曉麗商場，相信可與領達廣



▲領達廣場建築總面積約13.9萬方呎，預計覆蓋約16萬名居民。

陳茂波：港深化「金融+」促進新興產業發展

【大公報訊】財政司司長陳茂波昨日出席國際貨幣基金組織（IMF）及世界銀行年會全體會議，以及參與財經媒體和智庫的對談活動。他表示，金融發展須服務實體經濟。香港深化「金融+」，以金融賦能不同行業，支持企業升級轉型，並為創新科技提供風險資本、耐心資本和長期資金，以加快構建新興產業。

陳茂波表示，國際化是香港的核心優勢，必須持續鞏固和提升。香港在加強與歐美等成熟市場聯繫、匯聚國際資金的同时，亦會深化與東南亞、中東、中亞等新興市場的合作，結合各地的資金、產業和發展需求，開拓雙向投資機遇。香港發揮金融和專業服務優勢，透過綠色和可持續金融、貿易融資等，支持區內基建、供應鏈構建及產業發展，與區內夥伴一同增長。

在離岸人民幣業務方面，香港正豐富投資產品、完善託管及抵押品管理基建，並增加流動性，提升市場深度和廣度。香港亦會推進黃金倉儲、清算交割及相關金融產品的發展，探索深化與內地黃金市場的互聯互通，建立更完整的黃金交易生態圈，為國際投資者提供更多選擇。

歡迎歐洲數字銀行來港

另外，陳茂波與世界銀行常務副行長兼首席行政官張文才會面，就環球及區域經濟前景，以及深化香港與世行的合作交換意見。陳茂波表示，香港可結合資本市場和專業服務的優勢，配合多邊發展機構的項目經驗和網絡，推動更多私人市場和慈善事業資金參與區內基建和可持續發展項目，並透過不同金融工具，提升項目的融資和風險管理能力。

此外，他在與一家歐洲數字銀行負責人會面時表示，歡迎對方來港發展，善用香港蓬勃的金融服務生態、完善的金融基建、專業人才和國際網絡，探索創新金融服務，並拓展區內業務。



▲陳茂波（左）昨日與世界銀行常務副行長兼首席行政官張文才會面。
政府新聞處

調查：78%企業以港作營運平台

【大公報訊】香港一直以來協助內地企業對接全球市場。星展香港與安永聯合發布的《應對供應鏈新常態》報告指出，78%受訪企業已經或計劃在經營架構中以香港作為營運平台，認為香港可幫助企業統籌不同市場的投資、融資及資金調配。

報告指出，隨着企業開展全球經營，香港的作用也可進一步延伸至資本管理、流動性安排、融資與治理方面的跨市場協調。

84%重視海外市場布局

調查顯示，面對更加複雜和不確定的營運環境，企業正調整全球化戰略。儘管效率仍然重要，88%受訪企業認為地緣政治、產業政策、關稅、出口管制或投資審查，是對海外營運產生最大影響的外部變化。與此同時，84%受訪企業將多個海外市場視為當前或未來1至3年的重要布局方向。

受訪企業最關注的財資挑戰是外匯

管制及資本限制，52%將其列為首要問題；相比之下，僅10%提及融資需要或成本。這反映企業需更重視跨市場資金調配效率。

該研究於2026年9月綜合50份企業問卷及20次管理層訪談，歸納企業海外拓展應關注的六大戰略重點，協助企業管理層評估擴張決策對產品交付、現金流及應變能力的影響。



▲星展香港董事總經理兼環球金融交易服務總監王美寶（右）與安永香港及澳門區主管合夥人張秉賢（左）。
受訪者供圖

報告重點

全球化布局

- 84%受訪企業選擇至少兩個海外目標地區；中國內地及香港仍是製造、創新及供應鏈的核心基地

出海路徑

- 74%受訪企業採用至少兩種出海路徑，以建立更具韌性的市場布局

財資管理重點

- 52%受訪企業將外匯管制或資本限制列為挑戰，提及融資需要的只佔10%

香港角色

- 78%受訪企業已經或計劃以香港作為拓展海外業務的重要平台。企業日益透過香港統籌跨市場財資、跨境流動性管理、融資及區域營運

資料來源：星展香港，安永《應對供應鏈新常態》報告