

IDC:中國市場增速冠全球 年複合增長率55.6%

智能眼鏡迎爆發期 華強北熱銷出口旺



●深圳華強電子世界一商家打出銷售智能眼鏡的廣告招牌，以吸引顧客購買。



●深圳華強電子世界和賽格廣場既有低價的白牌，也有自主品牌價格較高的智能眼鏡出售。



●有香港消費者在華強北的商場諮詢和購買智能眼鏡和其他3C產品。

智能眼鏡銷售價格和功能

品名	價格(人民幣)	提供功能
華強北白牌價格	198-300元	錄音、翻譯和導航等
華強北自主品牌	400-1,200元	拍照、錄像、錄音、翻譯和導航等
京東平台華為2系列	1,549元	錄音、翻譯和導航等
京東平台小米智能眼鏡	1,493元	拍照、錄像、翻譯和藍牙語音通話等
天貓平台夸克智能眼鏡S1	4,718元	拍照、錄像、問答天氣、新聞股票和購物拍照提問款和格價等

製表：香港文匯報 記者 李昌鴻

智能眼鏡從小眾走向大眾 中國製造有望領跑

【專家解讀】香港文匯報訊（記者 李昌鴻）內地知名財經專家李大霄接受香港文匯報記者採訪時表示，智能眼鏡被視為繼互聯網、手機、智能駕駛後的下一輪風口，其作為AI技術的重要落地應用，正引發廣泛關注，中國製造有望領跑。

軟硬件企業齊備兼參與

他稱，與手機作為消費必需品不同，智能眼鏡目前尚屬小眾可選產品。其普及程度受可靠性、可操作性等因素影響，需經歷從小眾到大眾的推廣過程。不過，智能眼鏡在應用便利性與落地推廣上雖面臨挑戰，卻也蘊含巨大潛力。

中國在智能眼鏡領域具備顯著優勢。從手機產業發展歷程來看，中國製造實力強勁，與全球頂級企業處於競爭狀態。再看智能眼鏡領域，中國擁有扎實製造業基礎，企業研發投入大且對興趣濃厚。目前，內地眾多企業已在模具、鏡片、芯片、軟件等關鍵環節展開布局，處於互相追趕、競爭態勢。

然而，要讓智能眼鏡應用像手機一樣便利、廣泛落地，仍需攻克諸多難題。手機應用歷經多年飛速發展，不斷升級換代，應用場景豐富多樣。相比之下，智能眼鏡的應用場景還需深入挖掘與拓展。未來，隨著技術不斷進步，中國有望憑借製造優勢與創新能力，在智能眼鏡領域實現突破，推動其走向大眾市場。

此外，在最近舉行的「MTS2026存儲產業趨勢研討會」上，集邦諮詢資深研究副總經理邱宇彬表示，由於重量、功耗與光學器件等設計和零部件整合複雜度高，這兩年不帶顯示器的智能眼鏡仍是國際大廠布局焦點。然而，人類70%感官信息來自視覺，AR眼鏡仍是產品的終極形態。

多方競逐商業新藍海

疊封裝，傳輸帶寬提升50%的同時功耗降低20%，滿足智能眼鏡全天候運行需求。

同時，立訊精密在無錫建立的全自動化光學工廠，通過輕量化結構設計和超薄光波導鏡片工藝，將關鍵光學部件量產效率提升30%，成為谷歌Project Aura等旗艦產品的核心供應商。黑芝麻智能的AI影像芯片通過分布式處理架構，使眼鏡與手機協同運算效率提升40%，其解決方案已搭載於5億台設備，驗證了技術成熟度。

在智能眼鏡的鏡片領域，技術迭代同樣迅猛。XREAL自主研發的X-Prism光學系統採用全彩碳化硅光波導技術，將視場角從30度提升至50度，配合70度超廣視場角的顯示方案，使智能眼鏡具備沉浸式大屏體驗。黑芝麻智能為理想智能眼鏡Livis定製的AI影像解決方案，集

成HDR融合、MFNR多幀降噪等技術，在夜景增強、人像美化等場景實現突破，推動鏡片從單純的光學組件向智能視覺終端升級。

拓展軟件對接AI與汽車

此外，軟件生態成為智能眼鏡的競爭制高點。華為鴻蒙、百度文心一言等平台開放API接口，吸引開發者構建應用生態；阿里夸克智能眼鏡S1接入千問大模型，實現多意圖、多輪對話的智能交互；理想汽車Livis通過車機聯動，將導航、車輛控制等功能無縫銜接，拓展使用場景邊界。

在這場智能眼鏡的產業競賽中，四大領域正通過技術融合與生態協同，共同推動設備從「功能工具」向「生產力平台」躍遷，重塑消費電子與行業數字化的未來格局。

為日常生活開啟多元新體驗

到家自動打開燈光、調節空調。

在生活服務方面，智能眼鏡功能強大。它可實現實時翻譯，打破中外人士語言交流的障礙，便於閱讀外文資料，能迅速將語音或文字翻譯並顯示在鏡片上。導航指引能精準投射路線信息，並根據實時路況給出最佳路線。智能購物功能讓用戶掃描商品條形碼，即可獲取詳細信息、價格比較和用戶評價，還能按偏好推薦商品。

在健康管理領域，智能眼鏡還是貼心的私人健康管家。內置多種傳感器，可實時監測心率、血壓、睡眠質量等健康數據，同步到手機APP並提供分析建議。運動時，它能記錄運動軌跡、消耗卡路里，制定個性化運動

計劃。遇到緊急情況，如摔倒或突發疾病，會自動檢測並發出警報，向緊急聯繫人或救援機構發送信息。

娛樂體驗方面，智能眼鏡結合VR/AR技術，帶來沉浸式遊戲、影視和旅遊體驗。內置高質量音頻模塊，支持語音或手勢控制音樂播放，還能根據情緒和場景推薦音樂。此外，它支持視頻通話和社交分享，讓用戶隨時與親友交流互動。

在專業領域，智能眼鏡也大有可為，可用於工業維修、醫療輔助和教育培訓等場景，提升工作效率和學習效果。未來，智能眼鏡有望成為人們生活中不可或缺的智能夥伴。

在AI技術賦能、供應鏈優化以及華為、小米和阿里等科技巨頭入局驅動下，智能眼鏡產業加速發展。根據全球知名顧問公司IDC預測，2025年至2026年智能眼鏡市場的關鍵增長期，全球和中國市場均呈現積極前景。2026年全球智能眼鏡市場出貨量預計將突破2,368萬台，中國市場同期出貨量將突破491萬台，邁入規模化增長新階段。香港文匯報記者近日走訪時發現，在深圳華強北電子市場，無品牌的白牌和自主品牌智能眼鏡並存，價格差異較大，出口需求尤旺，有商家單筆訂單可達上千個。京東和天貓等電商平台，千元級乃至四、五千元的高端智能眼鏡皆熱銷，如天貓在售的阿里夸克智能眼鏡S1售價達4,699元（人民幣，下同），上市不到半月已有逾8,000人付款購買，而17日起店鋪優惠降價700元，更成功吸引1萬人預約購買。

●香港文匯報記者 李昌鴻 深圳報道

在AI、5G、物聯網等眾多創新科技支持下，智能眼鏡通過APP，它將拍照、視頻、翻譯、打電話等功能集於一體，今年以來在國內外實現爆發性增長，未來將可能顛覆眼鏡和3C消費等行業。IDC稱，2025年中國智能眼鏡市場出貨量預計達到290.7萬台，同比增長121.1%，2026年出貨量將達491.5萬台。2024年至2029年中國市場份額的複合增長率預計達55.6%，為全球最高。

AI賦能 各產品價格差異大

記者日前在華強北華強電子世界看到，多款智能眼鏡在售。一商鋪打出「AI智能藍牙眼鏡1,200萬像素語音控制」推薦廣告。店員表示，市場內無品牌的白牌產品價格低廉，基礎款（如藍牙眼鏡）主要用於通話、聽歌、導航和翻譯功能，售價198元；帶有自主品牌LOGO的多功能款，支持攝影、錄音、實時翻譯、導航等AI功能，價格最低400元。

一商家推出自主品牌「詩模」智能眼鏡，基礎款1,200元，可看視頻節目的高端款近5,000元。店員表示，不少外國客商前來諮詢和購買，以200元左右的基礎款為主，單筆訂單在500個到1,000個。

出口訂單旺 一單可上千個

另一銷售自主品牌智能眼鏡的商家表示，這些產品製造工廠位於汕頭，售價均在400元以上。對於記者提出的試戴體驗要求，她表示有誠意購買方可提供，並可介紹合作配鏡商家，為用戶將鏡片安裝在智能眼鏡上，相關費用僅100多元。對於出口，她透露曾有外國客戶一次過購買上千個，而當地售價則較採購價上漲七八成到一倍之多。

在國內擁有眾多連鎖的眼鏡店的博士眼鏡有關負責人表示，公司已成為夸克智能眼鏡核心合作夥伴。最近推出的夸克智能眼鏡S1採用輕盈的設計，重量僅42克，外觀與普通眼鏡幾乎無異，並且搭載阿里通義千問大模型與夸克AI能力。該產品借助光波導技術，導航時箭頭直接「鋪」在路上；與外國人交流時，語言可實時變成字幕並轉換成中文。

記者在京東、天貓等電商平台看到，眾多商家均有智能眼鏡在售。其中京東銷售的華為智能眼鏡2系列，具備通話、聽歌、導航和翻譯功能，價格是1,549元，但不支持拍照和攝像功能。該店客服表示，這款鈦空銀配色智能眼鏡為暢銷款，鴻蒙生態用戶、「近視+需要開放式聆聽」的人群買得最多。

在京東平台上，記者看到小米智能眼鏡，支持拍攝、藍牙語音通話、拍照和翻譯，售價1,493元，較華為2代的便宜，且額外具備攝像和拍照功能。對於小米智能眼鏡，一用戶在點評時表示：「外觀設計科技感十足，佩戴輕便舒適，可以查天氣、翻譯、拍照和拍視頻等，記錄生活更便捷了。」

巨頭入局 1萬人預約搶購

在天貓平台，夸克智能眼鏡S1價格高達4,718元，可實現隨時隨地拍照、錄視頻以及查詢天氣、新聞、股票等，其拍照問答功能還能識別地標、動植物，逛街購物時可拍照搜同款和對比價格。銷售記錄顯示已有8,000人付款，因這一價格處於優惠期間，較官方價格便宜700元，目前有1萬人在預約。

對於智能眼鏡發展前景，IDC稱，2025年智能眼鏡持續突破硬件輕量化瓶頸並完善基礎AI功能，為體驗升級和產品功能創新奠定基礎。2026年，中國智能眼鏡市場將迎來規模化關鍵轉折點，產品形態、交互方式與服務模式都將發生重要變革。



●博士眼鏡有關負責人表示，公司已成為夸克智能眼鏡核心合作夥伴，代理銷售夸克智能眼鏡S1。

中國重卡出口 重汽集團連續21年居首

●中國重汽集團2026年合作夥伴大會在濟南舉行。



●中國重汽認為，商用車新能源轉型勢在必行。



香港文匯報訊（記者 殷江宏 濟南報道）中國重汽集團2026年合作夥伴大會昨日在濟南啟幕。中國重汽集團黨委書記、董事長劉正濤在會前的媒體見面會表示，今年集團重卡出口預計突破15萬輛，同比增長11%。其中，9月單月出口突破1.5萬台，刷新由中國重汽自己所保持的行業出口單月紀錄。目前集團產品遠銷全球150多個國家和地區，連續21年佔據中國重卡出口量的「半壁江山」。

全品類出海 規劃本地化

展望明年，劉正濤表示，國家「十五五」規劃開局之年，中國重汽將全力推進綠色化、數智化、服務化、國際化、多元化、高端化轉型，同時以「英才計劃」和持續加大的研發投入作為堅實保障，打造世界一流的全系列商用車集團。到2030年實現集團匯總收入突破4,000億元人民幣、整車銷量突破80萬輛，相當於再造一個新的中國

重汽。在國際化轉型方面，將堅持「全品類出海」，推動集團全系列產品適配全球市場；加速建設海外研發、生產與運營中心，完善後市場體系，讓中國重汽品牌在全球主要市場扎根，成為具有國際影響力的領軍品牌。

據介紹，中國重汽已形成全品類出口新格局。在出口重卡、輕卡的基礎上，進一步加大了礦卡、皮卡、專用車等全系列產品的海外營銷布局；還在海外建立了本地化生產、銷售和服務網絡，「這種先發優勢和全球化的運營能力，使我們能夠有效平衡國內市場的周期性波動，捕捉全球的可增長機遇。」

產銷逾30萬重卡首登世一

中國重汽公布數據稱，今年重卡產銷規模突破30萬輛，連續4年位居中國重卡行業第一，並首次代表中國重卡品牌躍居全球重卡第一。劉正濤表

示，中央經濟工作會議明確了中國明年的發展基調是「穩中求進，提質增效」，在這種大背景下，會帶來商用車行業的合理增速。當下行業正迎來技術變革帶來的「新賽道」機遇、市場需求升級帶來的「價值競爭」機遇、產業結構調整與細分市場深耕的機遇、政策與法規驅動下的「合規性」機遇。中國重汽已在這些領域全面布局，致力於成為新機遇下的引領者。

在劉正濤看來，技術變革帶來的機遇主要體現在「新能源」和「智能化」雙軌並進，其中商用車新能源轉型勢在必行。城市配送、港口短駁、礦區運輸等封閉或固定線路場景，對純電動、換電車型的需求快速爆發；在長途幹線物流領域，快充電池技術、增程式混動技術以及氫燃料電池技術的不斷成熟與基礎設施的完善，將打開萬億級的市場空間，這為具備技術儲備的企業提供了換道超車的巨大機遇。