

港企AI雄心大 落地成效現落差

報告：僅3%將AI整合到公司策略 四建議推動規模化應用

顧問公司埃森哲首次發布《2026 香港 AI 指數一成就企業 AI 優勢》報告，揭示香港企業對人工智能（AI）可創造的業務價值期望甚高，但只有少數 AI 投資項目實現大規模落地，反映企業尚未充分將投資轉化為實際業務價值。調查顯示，有 71% 受訪者表示正部署 AI 應用，但仍未達到企業級規模；僅有 3% 受訪者稱已將 AI 整合到公司策略、營運及價值創造層面；僅 1% 已將代理式 AI 整合至不同職能。報告建議港企從四方面採取行動，推動 AI 規模化應用，並將投資轉化為業務價值。

●香港文匯報記者 周紹基

研究顯示，受訪香港企業管理層預期，未來 18 個月內，規模化應用生成式 AI 有望帶動生產力，可帶動生產力上升 15%、收入上升 14%，同時令營運成本降低 11%。然而，港企的 AI 發展雄心與落地成效之間仍有明顯落差，目前僅 12% 的策略性生成式 AI 項目，真正達到規模化應用。此外，45% 的受訪企業坦言，現有營運模式或會限制 AI 提升生產力的效果；有 41% 受訪者指舊有基礎設施未能與 AI 整合亦是主要挑戰。

管理層需要訂立清晰策略

埃森哲全球副總裁、大中華區主席朱虹表示，要全面應用 AI，必須跳出單一技術項目框架，從整體企業轉型的角度作系統性規劃。企業管理層需要訂立清晰的策略，員工亦要廣泛參與，同時全面提升技術基礎、業務流程、組織架構及管治機制。



●人工智能投資項目持續在香港落地發展，惟埃森哲報告揭示香港企業在人工智能規模化應用上尚待加強。圖為香港生產力促進局轄下「具身智能國際應用訓練場」。

埃森哲大中華區香港地區總裁哈億輝表示，香港具備推動 AI 增長的有利條件，企業應在試點項目的基礎上，盡快將 AI 融入到企業整個營運流程，以應對勞動力減少、生產力增長放緩等挑戰，並把握「AI+」倡議帶來的機遇，將技術投入轉化為實際競爭優勢。

他又說，銀行與保險等金融服務相關的行業使用 AI 程度較高，目標由以往成本控制轉向業務增長；其他行業如零售與旅遊，因擔心投資回報不及預期而較少大規模使用 AI。他續稱，企業普遍採用 2 個或以上的 AI 模型，包括內地及海外模型廠商，最終視乎企業任務目標來選擇模型。

建構適應 AI 時代數碼核心

報告亦結合企業實踐，建議香港企業從四方面採取行動，推動 AI 規模化應用，並將投資轉化為業務價值。報告提出四大建議，包括：一是企業應將 AI 應用場景與目標緊密聯繫，從 AI 角度重

新釐定業務重點，並圍繞戰略成果集中投放資源；二是企業應優先重塑工作模式，釐清人類員工、AI 助手、AI 代理之間的角色和任務，重新設計職位職責；三是企業需要建構適應 AI 時代的數碼核心，連接跨職能 AI 能力、建立統一的業務語義認知層、靈活協調不同模型，並升級限制靈活性及規模的舊有系統；四是企業應從模型選擇入手，將負責任 AI 融入營運機制，涵蓋設計、部署、治理和使用等整個 AI 應用周期。

埃森哲《香港 AI 指數》構建了跨行業的框架，研究和評估香港企業在 10 項能力方面規模化應用 AI 的準備程度。

該公司今年 3 月至 4 月期間，研究訪問 150 位香港企業的最高管理層及高級管理人員，受訪企業涵蓋銀行、保險、消費品與服務、公用事業、零售與旅遊、公共服務、通訊、媒體和工業等 9 大行業，受訪企業的年度收入由少於 5 億美元至超過 500 億美元。

世邦魏理仕：AI 提升優質寫字樓需求

香港文匯報訊（記者 周紹基）世邦魏理仕（CBRE）最新發布的研究報告顯示，即使在中度人工智能（AI）取代情景下，2026 年至 2030 年間的已佔用寫字樓面積仍預計增長 13%，僅略低於基準情景下預測的 18% 增幅。報告分析指出，在亞太區整體就業人口中，面臨 AI 明顯取代風險的職位僅佔 1.8%。儘管另有約 8% 的勞動力可能受到 AI 影響，但預計不少員工可透過技能提升及職業轉型適應變化。該行預計，隨着 AI 應用加速，市場需求預料將持續集中於具備現代化設施、優秀 ESG 表現及高質素工作環境的甲級及優質寫字樓，進一步支持市場的優質化租賃活動。

世邦魏理仕香港諮詢服務首席營運官馮慧詩表示，對於香港而言，AI 預計將發揮輔助而非取代工作場所及寫字樓需求的作用。AI 愈來愈深入企業營運，租戶將更重視辦公空間的質素，而非單純追求面積規模。

該行預期市場需求將進一步集中於具備現代化規格、優秀可持續發展表現，以及有助提升生產力和吸引人才配套設施的優質寫字樓。這將進一步鞏固並加速香港寫字樓市場已出現的「優質化辦公」趨勢。

報告亦指出，AI 亦將影響企業選址策略，未來需求預計將更集中於有利協作、創新及科技驅動工作模式的優質寫字樓項目，而此趨勢將

進一步加快市場向優質資產集中的步伐，提升優質物業的競爭優勢，同時擴大與次級物業之間的表現差距。

相對而言，較低質素物業的業主將面對更大壓力，需要透過升級改造、重新定位或轉作其他用途以提升競爭力。

亞太寫字樓市場料趨向穩定

世邦魏理仕亞太區研究部主管蔡詠嘉認為，即使 AI 令寫字樓需求增長速度放緩，仍不預期亞太區市場會出現重大的供求失衡。同時，新增供應減少有助維持市場平衡，並支持未來數年空置率維持相對穩定。

騰訊智慧零售：AI 助打通數據及生態圈

香港文匯報訊（記者 周紹基）人工智能（AI）正重塑零售業的生態，業界亦正在探討亞洲零售企業如何發揮 AI、數據及生態圈的優勢，開拓新的增長機遇。騰訊雲旗下騰訊智慧零售垂直行業總經理李洋近日表示，AI 的真正價值，並不在於技術本身，而在於如何應用到真實零售場景。透過無縫銜接消費者洞察、營運流程及生態圈優勢，該公司正協助零售企業全面應用 AI，並轉化為實際業務效益。

隨着消費者愈來愈傾向使用 AI 工具探索產品及輔助購買決策，他認為，品牌需重新審視如何與消費者建立更緊密的聯繫，並提升品牌曝光率及市場影響力。AI 的最大價值在於結合實際商業場景，將客戶洞察、營運數據及生態圈優勢轉化為實質的業務成果。他指出，騰訊智慧零售的獨特優勢，在於能夠以微信、企業微信及小程序等平台，將雲端、AI、客戶互動與生態圈能力連接起來。透過在統一生態體系內連通員工、消費者及業務流程，零售企業能夠打造更流暢、無縫的消費體驗，同時提升生產力及營運彈性。

服務逾 600 家零售商

騰訊智慧零售亦觀察到 AI 在智慧製造、AI 驅動個人化客戶服務、生成式創意內容及企業生產力等領域的應用持續增加，以協助零售企業整合數據、系統及業務流程。騰訊智慧零售目前已為超過 600 家零售商提供支持，涵蓋 30 多個零售領域。當中包括周大福珠寶（1929）、迪卡儂中國、雅詩蘭黛集團、泡泡瑪特（9992）及 SML 集團等企業，亦正運用騰訊雲的 AI、數據及生態能力以推動創新發展。

SML 集團策略與轉型副總裁段思農表示，客戶互動是最具發展潛力的 AI 應用領域之一，有助於企業更深入了解客戶需求，並優化產品推薦能力，為提升轉化比率及客戶服務體驗帶來新機遇。

另一例子是周大福珠寶，該公司正將 AI 應用於珠寶設計、客戶關係管理及門店營運等範疇，以提升員工效率、加強客戶互動並提升服務一致性。周大福全球擁有近 6,000 萬名會員，會員消費佔整體消費超過 95%。該集團亦透過全球客戶數據平台及統一客戶洞察能力，加深了解不同市場消費者的偏好。



●騰訊雲旗下騰訊智慧零售於一個峰會上分享人工智能（AI）如何重塑零售業發展。受訪者供圖

調查：市民對強積金信心 15 年最強

香港文匯報訊（記者 岑健樂）強積金顧問公司 GUM 昨日公布 2026「GUM 強積金信心指數」調查結果。調查顯示，香港強積金成員對「強積金能否保障退休生活」的整體信心水平升至 5.1 分（10 分為滿分），較 2025 年的 4 分顯著上升，並創下調查過去十五年來新高。GUM 常務董事陳銳隆昨表示，調查結果反映香港市民對退休規劃及強積金管理的關注程度持續提升。值得注意的是，信心提升的同時，市民對退休儲備、基金表現及投資選擇亦愈來愈重視，顯示退休規劃正逐步由被動參與走向主動管理。



●強積金顧問 GUM 指出，強積金信心指數今年評分達 5.1 分，創下 15 年來新高。資料圖片

據 GUM 介紹，今年調查踏入第 15 年，由獨立市場研究機構進行，於 8 月 13 日至 15 日期間訪問 808 名 18 歲至 64 歲、正在參與強積金制度的香港居民。調查顯示，強積金成員對退休保障的信心持續回升。信心指數由 2022 年的 2.8 分歷年低位，逐步反彈至 2026 年的 5.1 分，創下十五年新高。GUM 認為，近年市場回報改善、成員參與度增加，以及積金易（eMPF）帶來的數碼化管理體驗，共同推動市民對強積金制度的信心回升。

儲備目標年增 69 萬至 648 萬

另外，調查顯示市民對退休保障的信心有所提升，對退休生活所需資金的預期亦同步上升。調查顯示預期退休時需要 800 萬元（港元，下同）或以上儲備的受訪者比例，由 2025 年的 21% 上升至 2026 年的 28%；整體平均目標金額亦由 2025 年的 579 萬元，增加至 2026 年的 648 萬元，按年上升 12% 或 69 萬元。此外，面對未來可能增加的制度及投資選擇，受訪者普遍期望更多決策支援。調查又顯示，51% 受訪者對人工智能（AI）投資分析及基金選擇工具表示有興趣；51% 認為最需要定期市況更新；

華夏基金(香港)首推「固收+」產品

模，資產規模達約 4,000 億美元。華夏基金(香港)的母公司華夏基金，已於該領域建立穩固地位，在中國內地市場擁有超過 40 隻「固收+」零售基金。憑藉母公司在該領域成熟的投資能力及經驗，華夏基金(香港)透過基金，將此投資方式帶給香港更廣泛的投資者。

據介紹，基金目標投資至少 95% 的資產於固定收益證券，重點配置於投資級別、存續期相對較短的債券，同時將不多於 5% 的資產淨值配置於美國股票指數認購期權，以參與股票市場的潛在上行空間。期權策略亦融入波動率控制機制，因應市況變化調整市場

另有 35% 希望工具能協助評估風險承受能力。

「全自由行」將 12 月 21 日實施

此外，GUM 表示，積金易平台為強積金成員提供更便捷的賬戶管理體驗，讓成員可透過單一平台一站式管理及查閱多個強積金賬戶，簡化過往分散管理的流程，更方便掌握整體退休資產狀況。調查顯示，60% 受訪者認同積金易提升了他們對強積金賬戶的關注度。隨着強積金首階段「全自由行」於 10 月 21 日提交立法會進行先訂立後審議程序，並將於 2026 年 12 月 21 日正式實施，成員未來將擁有更大的退休資產管理自主權。調查顯示，57% 受訪者在了解強積金「全自由行」安排後表示支持；另有 39% 受訪者表示，若未來落實相關安排，會考慮將強積金供款轉移至自選計劃。當市民擁有更多選擇和決策空間時，對基金信息及投資支援的需求預計將進一步增加。

GUM 策略及分析師張燕如表示，隨着積金易平台逐步普及，成員查閱及管理強積金賬戶變得更方便。調查顯示成員因此更加關注自己的強積金賬戶，反映當信息透明度及管理便利性提高時，有助鼓勵成員更經常檢視自己的退休資產及相關安排。

目標年化派息率 6.5%

此外，基金以收益導向為目標，提供每月分派單位，單位目標每月派息，目標年化派息率約 6.5%（派息率不保證，股息可從股本中分派）。透過維持固定收益作為投資組合核心，同時引入適度配置於股票指數期權，基金旨在為香港投資者提供一個差異化的投資方式，在風險管理的框架內追求收益及長期資本增值。

房屋資產管理平台自如向全行業開放「增益租」

香港文匯報訊（記者 孔雯瓊 上海報道）近日，內地房屋資產管理平台自如 15 周年暨城市資產管理與品質居住解決方案發布會在上海舉行。自如宣布，未來五年將把「增益租」的模式設計、系統能力與底層賦能向全行業開放。在豪宅租賃市場方面，自如管理模式能顯著提升豪宅的租賃收益。

據自如公布數據顯示，截至目前，自如累計管理分散式房源超過 130 萬間/套，整體式房源約 7 萬間/套，管理房源資產價值超過 1 萬億元（人民幣，下同），每年為業主創造超過 200 億元租金收入。

自如聯合創始人、CEO 熊林表示，中國城鎮住房存量已達 3.74 億套，二手房交易佔比超過 52%，房齡超過 30 年的住宅佔 27%，租房人口超過 3 億；一線城市租房人口佔比超過 40%，深圳達 55%。與此同時，租房行業機構化率僅為 15%，而日本、美國、歐洲普遍超過 60%。熊林稱過去五年，房源平均出租周期從 42 天延長到 51 天，租金累計下降 17%，「量大、分散、非標」成為存量經營最難的三道題。

面對分散式存量市場，自如以「產品定義+個性化交付」解題，通過房源診斷、品質整改、家居煥新讓房屋快速達到可出租狀態，且部分產品做到定製化設計智能整裝。這些可以為業主帶來 20% 至 32% 的租金提升。熊林在會上還表示，2021 年在公司各項指標最好時，自如選擇轉向無差價、收益保底、超額分成的增益租模式。代價是規模從 100 萬間降至 70 萬間，而收穫則是 70 萬間中 85% 已是增益租，整租與家庭型房源收入佔比超過 50%。他宣布：「未來五年將把增益租的模式設計、系統設計與底層能力向全行業開放，讓更專業、更透明、更公平的模式在中國普遍成功。」