

香港文匯報訊（記者 吳婉玲）香港秋季電子產品展、國際電子組件及生產技術展本月中舉行，貿發局署理總裁周啟良昨表示，電子業是香港最大的產品出口行業，佔香港2016年總出口65.5%。本港電子業出口近期表現不錯，今年初至8月，電子產品及零部件出口達1.61萬億元，比去年同期升11%。其中個別市場升幅顯著，出口到台灣錄得23%升幅；出口到荷蘭、印度、日本和內地亦均錄得雙位數升幅。這些數據反映市道復甦，電子業從中受惠。

■周啟良（右）指，電子業是香港最大的產品出口行業。旁為盧偉國。 香港文匯報記者吳婉玲 攝



周啟良表示，今年以來本港的電子產品、零部件和照明產品分別錄得11%、12%及6%升幅；整體出口則錄得8%增長，反映全球經濟穩定復甦。不過，貿易商要留意美聯儲「縮表」對環球經濟，特別是消費市場帶來的影響。以貿發局四項秋季展覽會的參展商及買家團數據來看，貿發局對這些行業的前景審慎樂觀。

月中會展舉辦 4300展商參加

由貿發局主辦的第37屆「香港秋季電子產品展、國際電子組件及生產技術展」，將於10月13日至16日在香港會議展覽中心舉行。香港國際秋季燈飾展及香港國際戶外及科技照明博覽，將分別於10月27日至30日在會展，以及10月26日至29日在亞洲國際博覽館舉行。

貿發局電子及家電業諮詢委員會主席盧偉國表示，秋電展及生產技術展今年合共吸引來自25個國家及地區大約4,300家參展商。為配合特區政府支持初創企業的政策，大會繼續在秋電展中設立「初創」專區，今年有近100間初創企業參與，較去年增加一倍。展會期間亦會舉行多場初創主題活動，包括初創企業介紹會、初創導航講座，以及「科創企業傳媒演示日」等。

將會在初創專區展出的智能胎兒相機，由美聲科技研發。銷售總監霍英偉表示，該相機是手攜式智能超聲波裝置，能夠為孕婦腹中胎兒拍攝2D或3D的照片及影片，媽媽可以拍下胎兒的成長歷程之餘，更可有將有關的照片或影片傳給醫生。公司在深圳設有研究開發中心，未來亦會進駐香港科技園。他未有透露產品售價，暫時預計明年首季推出市場，並打算先在香港出售，再考慮進軍歐美市場。

藍牙遙控器將平面變觸控板

由香港科技大學畢業生研發的手勢識別遙控器，可以偵測用手手指在平面上移動的軌跡，只要透過藍牙連接，就能夠把桌面、牆身及玻璃等平面變成虛擬觸控板。當用家用手指畫出手勢或英文字母，就可以遙控智能電子裝置，包括手機、電燈及電動窗簾等。Maxus Tech公司負責人于洋透露，公司在今年4月至5月期間將產品透過Kickstarter售賣，售價約70美元（約546港元），成功集資100萬港元，產品將會於本月出貨。

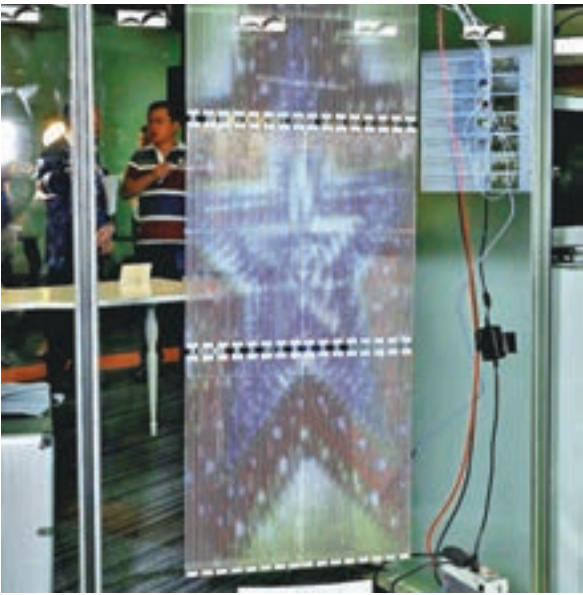


■霍英偉指，智能胎兒相機能為孕婦腹中胎兒，拍攝2D或3D的照片及影片。 香港文匯報記者吳婉玲 攝



■于洋指，手勢識別遙控器將於本月出貨。 香港文匯報記者吳婉玲 攝

秋電展初創區 胎兒相機搶鏡



LED貼薄屏

秋電展率先睇

手勢識別遙控器	可偵測用手手指在平面上移動的軌跡，用家可以在平面上，用手指畫出手勢或英文字母，操控電子產品。產品更贏得香港科技大學的「一百萬元創業大賽」。
Move It 多功能智能健身套裝	產品包括一組智能手柄，可配合4款健身器材使用。手柄和器材中的感應器可為用家提供多款不同種類的運動指導，同時可記錄運動數據，恍如私人教練一樣。
Google Glass	猶如一部可佩戴的電腦，利用擴增實境（AR）技術，讓用家在觀察四周環境的同時獲取相關資訊，用途廣泛。
薪新LED貼薄屏	適用於任何類型的廣告展示，並可直接附加在玻璃窗面上，展示可視角度闊達170度、零盲點的LED影像。
榮智ZB智能照明方案	用家可透過智能裝置或Amazon Alexa語音指令，無線控制家居或辦公室內的照明產品。
無線燈管	內置動態感應器和2.4G無線收發器，當感應到有人或車經過便會自動亮起；適用於樓梯、走廊、停車場、辦公室、行人隧道和行人天橋等。可用於現有燈槽位置，無須重新佈線。



榮智ZB智能照明方案

合格北海道大閘蟹攻港

香港文匯報訊（記者 莊敏敏）受去年二噁英風波影響，香港與內地就大閘蟹檢測標準未能達成共識，導致內地大閘蟹供港遙遙無期。有日本活蟹專門店今年首次引入日本北海道石狩川野生大閘蟹，並已通過食環署的檢測。

首批蟹全部通過測試

一日訂單超過500隻，價錢由每隻150元至600元不等，提供外賣零售及堂食服務。進口商對銷情有信心，預計一個月可售出8,000隻至10,000隻北海道大閘蟹。

「蟹膳」負責人劉承輝昨於記者會上指出，其實今年4月已決定與北海道方面合作，入口野生大閘蟹，當時尚未預料會有內地大閘蟹無法供港的出現。他透露，於9月時率先入口100隻石狩川野生大閘蟹，當時被食環署扣起70隻進行維期8天的檢測，早兩日收到通知全部蟹皆通過測試。上周五運抵香港的500隻大閘蟹全部為公蟹，料兩星期後才有母蟹供應。該店暫定八成為外賣零售，兩成供堂食。



■香港有餐廳引入北海道石狩川野生大閘蟹。 香港文匯報記者劉國權 攝



石狩川野生大閘蟹以往是北海道內銷為主，最近才申請出口證。這類蟹長期生活於河底，較少接觸陽光，與內地大閘蟹的分別在於蟹肚呈灰白色，內地大閘蟹則呈白色，蟹膏方面亦不如內地般厚實及味道濃郁。石狩川大閘蟹重量由4兩至13兩不等，6兩、8兩及9.3兩分別售288元、348元及448元，售價較內地大閘蟹（6兩約售160元）以及台灣大閘蟹（6兩約220元）為高。

古董貶值 冠軍看通勁蝕60億

香港文匯報訊（記者 周曉菁）由簡文樂創辦的冠軍科技（0092）及同系的看通集團（1059）昨日公佈全年業績，截至6月底兩間公司的擁有人分別虧損41.89億元和17.56億元，合共虧損近60億元。勁蝕主要原因均為公司所持文物大幅減值，兩公司的獨立核數師均表示對財務報表不發表意見。

年報顯示，期內，冠軍科技蝕41.89億元，虧損擴大145倍。公司解釋主要由於購入了368件文化產品，成本約為85.1億元，經過專家估值後，該批產品賬面約42.35億元，減值虧損約一半，為42.75億元。獨立核數師稱，未能信

納這一估值和減值虧損「不含重大錯誤陳述成分」，不就此發表意見。有消息指，368件文物產品中有319件，去年以寄售方式曾存放於簡文樂私人經營的博物館內。

另一邊，看通集團亦因部分文化產品存貨減值虧損了17.4億元，去年全年蝕17.56億元，虧損擴大近148倍。管理層認為，估計售出全部存貨需時多年並不意外。看通的獨立核數師表示，由於前任專家及現任專家就文化產品之品味及分類之書面結論不一致，亦未能信納各項數據不含重大錯誤陳述成分。

聯想向主要股東配股籌39億

香港文匯報訊 聯想集團（0992）昨宣佈，向一家由公司主席楊元慶、首席財務官黃偉明等高層，以及主要股東聯想控股（3396）持有的公司發行總值約39億元的新股。此外，聯想集團並向上述人士發行總計約9,061.4萬份紅利認股權證，初始行使價為5.17元，相等於股份認購價約1.2倍，行使期為3年。倘全數獲行使，將另外集資約4.68億元。

聯想集團的聲明稱，認購人為Union

Star Limited，於公告日由聯想控股及Surinvest Holdings Limited（SHL）分別持有49.5%及50.5%權益。SHL為一家由楊元慶、黃偉明及八名其他自然人分別持有87.14%、4.66%及8.2%的投資控股公司。Union Star按每股4.31元認購約9.0614億股聯想集團新股，相當於公司經擴大後已發行股本約7.54%，認購價與公司上周五收盤價相同。聯想集團昨收報4.36元，升1.16%。

361度童裝明夏訂貨價值增25%

香港文匯報訊 361度國際（1361）昨公佈361度童裝2018年夏季訂貨會成績，以批發價值計算，361度童裝明年第二季的訂貨會訂貨價值達到接近25%同比增長。公司指，有關訂貨價值增長代表自2015年第一季以來第14個連續季度錄得改善。

361度童裝為集團內獨立營運的業務單位，主要提供3歲至12歲兒童適用的運動鞋履、服飾及配件產品。於2018年夏季訂貨會，鞋履、服飾及配件訂單分別佔38.1%、60.1%及1.8%。鞋履在訂

貨量方面錄得高雙位數增長，平均售價方面錄得低單位數增長。服飾在訂貨量方面有接近高雙位數增長，平均售價方面錄得低雙位數增長。公司指出，童裝的增長速度已經高於主品牌業務，該業務將成為集團未來新的增長亮點。兩孩政策的施行亦成為內地童裝市場持續發展的推動因素。加之父母晚生晚育、財務狀況穩定以及出生率增加等社會因素，將有助於促進童裝行業的市場快速增長。另外，由於兒童服飾是剛性需求，兒童服裝市場的增長潛力無限。

一田：黃金周首兩天銷售額升10%



■黃思麗指，今年黃金周假期的消費表現不錯。 香港文匯報記者 周曉菁 攝

香港文匯報訊（記者 周曉菁）一田行政總裁黃思麗昨於傳媒午宴上表示，今年國慶節和中秋假期重疊，受節日氣氛帶動，黃金周首兩天銷售額較去年同期上升10%，主要來自超市部分的貢獻。

貢獻主要來自超市

黃思麗續指，由於沙田店仍在翻新，假期間百貨部分對生意額的增長仍有限。由9月18日開始的中秋食品節，生意額較去年同期增加28%。其中屯門店和荃灣店表現最佳，分別錄得18%和12%的增長。

她認為，今年黃金周假期的消費表現不錯，客流較去年多，雖未透露人均消費的具體數字，不過她透露平均每單消費亦有輕微增長，顯示本地消費實力有所回暖。

元朗新店明午開幕

一田元朗新店將於明日（5日）下午一點正式開幕，佔地逾21,785平方呎，總投資額約3,900萬元，主打區內中高級消費客群。黃思麗介紹，元朗區年輕市民聚集，以中小家庭為主，主打「貨真價實」的高中級商品。她十分看好開幕時新店的生意表現。