Hong Kong Electrical Appliance Industries Association
香港電器業協會

#59
2024 09

EXPRESS

電器之家

www.hkeaia.org



帶領集團邁步向前
四大元素

企業專訪 / 1

德豐電業
朱惠璋
董事長

出色企業家的智囊

企業專訪 / 2

李卓駿博士
亞太策略研究所
研究總監

Devotion to Power: Four Pillars of Progress

Interview with Wilson Chu
Chairman of Defond Electrical Industries Limited

Strategist for Excellent Leadership

Interview with Dr. Mark Lee
Research Director of Asia Pacific Institute for Strategy (APIFS)

HKEAIA
HONG KONG ELECTRICAL APPLIANCE INDUSTRIES ASSOCIATION
香港電器業協會

Future Beyond AI











會長報告
3 丁錫華會長的話

主筆的話
5 偉哥力場

企業專訪
7 帶領集團邁步向前四大元素
德豐電業 董事長 朱惠瑋

13 出色企業家的智囊
亞太策略研究所研究總監
李卓駿博士

焦點活動
11 上海AWE中國家電及消費電子博覽會

16 HKDI Mentorship Scheme 2024
國內參觀交流

19 HKDI Mentorship Scheme 2024
畢業禮及作品展

行業交流
23 電子產品市場前景樂觀帶動增長勢頭

會務事項
27 2024年度活動計劃
27 2024年度活動預告

生活小品
28 中港兩地走刺激工作思維
利業金屬有限公司
助理銷售經理
梁禮基

香港電器業協會第十四屆理事會
(2024-2026)

理事長	丁錫華先生
常務副理事長	葉中力先生
副理事長	程添海先生
	許文偉先生
	嚴子杰先生
	鄭環燦先生
	陳偉俊先生
秘書長	林浩基先生
副秘書長	丘榮豐先生
司庫	薛成飆先生
副司庫	李國豪先生
榮譽司庫及理事	趙保國先生
傳訊及出版部長	鄧浩廷先生
傳訊及出版副部長	梁家輝先生
資訊科技部長	楊少聰先生
資訊科技副部長	陳鴻滔先生
會員事務部長	梁禮基先生
會員事務副部長	洪樂天先生
會員事務副部長	黎小明博士
製造技術部長	林慶明先生
製造技術副部長	黃明康先生
創新產品及開發部長	梁文欣先生
創新產品及開發副部長	陳宗瀚先生
公共關係部長	陳澤華先生
公共關係副部長	吳偉光先生
理事	劉攀海先生
	鍾貴賢先生
	馬世禮先生
理事代表	梁君豪先生

編輯委員會－傳訊及出版部
傳訊及出版部主席 鄭環燦先生
傳訊及出版部顧問 林貫濤先生
程添海先生
呂偉先生
傳訊及出版部長 鄧浩廷先生
傳訊及出版副部長 梁家輝先生
傳訊及出版部委員：
盧宇軒先生、郭勉敏小姐、魏小茵小姐

書信往來地址：香港新界屯門建泰街6號恒威工業中心B座4樓9室 － 港利實業(國際)有限公司
信封上寫明【轉交香港電器業協會】
Correspondence Address:
Kong Lee Industries (Int'l) Co., Ltd.
No. 9, 4/F., Block B, Hang Wai Industrial Centre, No. 6 Kin Tai Street, Tuen Mun, N.T., Hong Kong
c/o Hong Kong Electrical Appliance Industries Association
T：852-6465 9830 F：852-3187 4579
W：www.hkeaia.org E：info@hkeaia.org

© 2024 by HKEAIA / All Rights Reserved

香港電器業協會
社交媒體：
hkeaia
hkeaia

創作：Zeroart Studio
編撰：Nicole Kwok
設計：Jo Lo
攝影：Cyrus Sin

TOPLY開關
承載安全
TOPLY Switches Bearer Security
Manufacture Switches Professionally
TOPLY®
SWITCHES



德寶利實業有限公司
TOPLY INDUSTRIES LIMITED
珠海拓林電子科技有限公司
TOPLY ELECTRONICS SCIENCE & TECHNOLOGY CO.,LTD.

Hong Kong Office: Unit 1205, 12/F, Mirror Tower, 61 Mody Road, Tsimshatsui East, Kowloon, Hong Kong.
Tel:00852-31060952 Fax:00852-23906972
Zhuhai Factory : Xin Hai Industrial Bldg., 106 Yuan Lin Rd., Jida Zhuhai City , Guangdong Province , China
Tel:0756-3378980 0756-3378806 0756-3378890 0756-3378782 Fax:0756-3378971 0756-3378850
http://www.toply.com E-mail:info@toply.com

創新的團隊精神
Team Spirit Fosters Innovation

丁錫華
Thomas Ting

香港電器業協會理事長
President of the HKEAIA

電器業協會關注的當然是業界環境，電器行業就是不斷要與時俱進，無論是生產還是銷售。外圍環境都持續在變化，我認為業界是不能停下來留在框架裡，因為電器業與生活息息相關。我們要「創新」，不斷思考如何把當前和未來的生活元素加進產品和服務內。協會的角色是透過不同的活動帶給會員多邊思維的衝擊和啟發。

協會的活動目標便有着這共同「團隊精神」—— 希望整個行業一起進步。我加入協會十多年，曾參加過會內外各類型活動，因為和會員有過很多交流，所以知道他們對活動有什麼期望和偏好，例如有些會員希望能參觀內地某些企業或不同類型的公司，藉此瞭解兩地的經營生態，也有些會員喜歡透過參與團體交流活動，可藉此認識會員優秀的長處。會員參與活動推動互相學習的精神。

過去我在協會內一直享受著眾前會長們為我們作的貢獻，今後我要承襲他們無私的服務精神，與會員事務部並肩合作，為大家安排更多有效多元的活動，共同裨益進步，誠希大家踴躍支持參與。

While the industry continuously evolve with the times, the members of Hong Kong Electrical Appliance Industries Association must concerns the industry environment. Whether from a production or sales perspective, the external environment is constantly changing. I believe the most important thing is to never stop, as the industry is closely related to our daily lives. "Innovation" for us means constantly considering how to incorporate lifestyle elements into products, and the role of the Association is to engage members in various activities to bring more thought-provoking inspiration.

That's also the "team spirit" behind the Association's activities: hoping that the entire industry can progress together. I have been a member of the Association for over a decade and have participated in various activities. By interacting with other members, I've learned about their preferences, such as wishing to visit certain enterprises in mainland China or different types of companies to understand the business ecology in both Hong Kong and Mainland. Some members also enjoy group activities to get to know the strengths of fellow members. Our purpose in participating in these activities is to learn from each other.

Within the Association, I have always enjoyed the activities arranged by the previous presidents for the members. In the future, I will also inherit their service spirit, work closely with the member affairs department, and arrange diverse activities for everyone. I hope all of you will enjoy participating with us.

MEXUS®

PORTABLE
MESH NEBULIZER
攜帶型網目霧化器

輕巧便攜 | 安全防塵 | 迅速高效 | 極靜操作



大宇集團國際有限公司
Tai Yu Group International Co. Ltd.

Taiwan Head Office / Factory
No.8, Jingke 3rd Road, Nantun Dist.,
Taichung City 40852, Taiwan (R.O.C.)

Tel (886 4) 2358 4777
Email taiyu.taiwan@taiyu-asia.com

China Factory
Dong Xing Industrial Park(Ta Gang),
Dong Keng Town, Dong Guan City,
Guang Dong Province. China
Tel (86-769) 3887 5666
Email mexus@taiyu-asia.com

Hong Kong Office
Unit 901A, 9/F, South Seas Centre,
Tower 2, 75 Mody Road, TST East,
Kowloon, Hong Kong
Tel (852) 2366 7533 / 2366 3313
Email taiyu@taiyu-asia.com

www.taiyu.com.hk

ISO 13485
Certificate TW15/10823

管理的價值
The Value of Management

今期我們的多位主角都分享了管理的心得及實戰經歷，在這裡，我也想談談管理方面的一些論述：管理是多維度地滲透在企業運營、員工發展以及社會影響的方方面面。

一、企業層面

提高企業效率：規範流程、合理分配資源，使企業能夠高效運轉，不僅能提升生產效率和產品質量，還能盡量減低生產成本，從而提高企業的盈利能力。

改良組織結構：改良企業組織結構的框架，合理分工、職責分明，企業能夠提高決策效率和執行力，得以快速發展。

增強市場競爭力：及時了解市場需求和競爭對手的動態，參考數據制定市場營銷策略和產品創新策略，令產品更有特點和提升品牌價值，從而增強市場競爭力。

促進經濟發展：作為經濟發展的重要推動力，提高生產效率和產品質量，可鼓勵產品創新和技術進步，推動經濟的快速發展。

二、員工層面

提升職業素質：為員工提供專業培訓和技能提升的機會，幫助員工不斷提高自身的知識和技能水平，增強競爭力和就業能力。

促進個人成長：讓員工參與企業決策和計劃制定，拓展個人視野和思維方式，提高創新能力和領導力。

增強歸屬感和忠誠度：建立積極向上、奮發進取的企業文化，激發員工的工作熱情和創造力。

三、社會層面

維護社會穩定：規範企業的經營行為、遵守法律法規和社會道德，履行社會責任，保障員工的合法權益。

加強社會信任：通過誠信經營和品牌形象建設，可以提高消費者和社會公眾的信任度和滿意度。

促進人才流動：提供職業發展空間和機會，令人才適得其所。

綜上所述，管理的價值可在不同方面表現出來，是企業達致長期發展和競爭優勢的關鍵所在！



呂偉
Andy Lui
香港電器業協會榮譽副會長
Honorary Vice President
of the HKEAIA

In this issue, the leaders we interviewed have shared their insights and experiences in management. I would like to share my perspectives as well. Management permeates various aspects of corporate operations, employee development, and social impact.

I. Corporate Level

Improving Corporate Efficiency: Standardizing processes and reasonably allocating resources allow the company to operate efficiently, not only improving production efficiency and product quality but also minimizing production costs, thereby enhancing the company's profitability.

Optimizing Organizational Structure: Improving the organizational structure, with reasonable division of labor and clear responsibilities, can enhance the company's decision-making efficiency and execution, enabling rapid development.

Strengthening Market Competitiveness: Staying abreast of market demands and competitor dynamics and formulating marketing and product innovation strategies based on data can emphasize the good and raise brand value, thereby enhancing market competitiveness.

Promoting Economic Development: As an important driving force for economic development, improving production efficiency and product quality can encourage product innovation and technological progress.

II. Employee Level

Enhancing Professional Quality: Providing opportunities for professional training and skill enhancement will continuously improve their knowledge and skills, thus strengthening their competitiveness and employability.

Facilitating Personal Growth: Allowing employees to participate in corporate decision-making and planning can expand their visions, enhance their innovation capabilities, and develop their leadership skills.

Strengthening Sense of Belonging and Loyalty: Establishing a positive, proactive corporate culture can inspire employees' work enthusiasm and creativity.

III. Social Level

Maintaining social stability: Regulating corporate operations, complying with laws and regulations, and fulfilling social responsibilities can safeguard employees' legitimate rights and interests.

Enhancing Social Trust: Through honest operations and brand image building, the company can increase the trust and satisfaction of consumers and the general public.

Facilitating Talent Mobility: Providing opportunities for career development can help talents find the right fit.

In summary, the value of management can manifest in various aspects and is the key to a company's long-term development and competitive advantage.

BUD專項基金
700萬

發展 品牌網上宣傳及銷售
提升 製造業生產及競爭力
協助 拓展中國及海外市場

100萬
每個項目最高資助額

75%
首期撥款可靈活運用

38地區
內地 澳門 加拿大 英國 德國 法國
澳洲 日本 韓國 新加坡 泰國 越南等

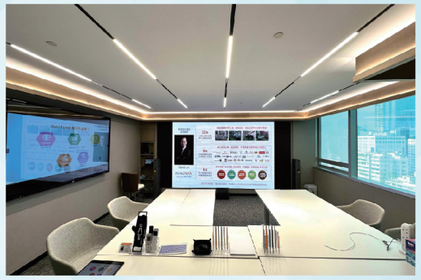
可獲資助開支

購買機器 設備 模具	製作新產品樣板	參加展覽會
140萬港元	60萬港元	不設上限
新增當地業務單位	新增香港/當地員工	建立/優化網頁
40萬港元	100萬港元	10萬港元
投放網上/媒體廣告	設計/製作宣傳品	推廣用途APP
100萬港元	不設上限	100萬港元
上架網上銷售平台	檢測 認證 專利 商標	其他項目
不設上限	60萬港元	不設上限

FUNDMAX
Consultant 滙盛顧問

協助符合資格 獲批最高資助
Guidance in obtaining maximum funding qualification







最強顧問團隊 具備各界領域專才
10年香港品牌創作發展及市場推廣經驗
35年產品製造及工業自動化工程經驗
250個世界各地大型展覽會參展經驗

策略及連貫性申請 獲取上限700萬資助
掌握評審準則 幫助企業符合資格
協助跟進網上申請至獲批撥款
協助曾申請失敗公司 成功獲批資助

David Lo
Chief Consultant
+852 9338 9233
davidlo@fundmaxhk.com

滙盛顧問有限公司
香港九龍旺角太子道西193號
新世紀廣場二座15樓1515室
www.fundmaxhk.com

WhatsApp
WeChat

朱惠璋 Wilson Chu
德豐電業 董事長
Chairman
Defond Electrical Industries Limited

帶領集團邁步向前 四大元素

Devotion to Power: Four Pillars of Progress

For Defond Electrical Industries Limited, Chairman Mr Wilson Chu believes the four most crucial management pillars for building a constructive corporate culture are: Leadership Emphasis, Message Credibility, Peer Involvement and Employee Ownership. In an exclusive interview with the HKEAIA, Chu took the opportunity to share the management philosophy underpinning the company's way forward. He emphasized the need to reinforce service and product excellence through management policies and directives, in order to manifest the organisation's underlying core values. Only by prioritizing quality and values can Defond steer a steady pace amid the disruptive currents of industry transformation.

世界的組成有風火水土四大元素，而德豐電業的四大元素則是董事長朱惠璋認為的建立公司文化最重要的管理要素。這次他接受電器業協會的專訪，特別想分享公司的管理理念：「世界轉變得很快，我們公司的文化也要轉變，才能與時並進。」他強調要透過管理方針去確保服務及產品品質，從而顯現公司的核心價值。





上行下效的四大元素

提及管理要素，朱惠璋認為要由企業的核心價值出發：「公司如何看待客戶、員工，便會如何定位管理層的角色，以至如何為服務及產品定位。德豐視客戶為合作伙伴，希望大家能夠一起創造更優質的產品，得以長遠合作，因此我們提供的解決方案不只是為了應付成本壓價的要求。」他舉例說，製造零件時考慮縮小一點、重量輕一點，也會令用家覺得是更好的轉變，而非只是改用較便宜但不實用的零件去減低成本。供應商也因為德豐的這種擇優態度，更願意提供價格合理的產品，而且竭力準時交貨。

「領導層重視產品品質，可以帶動合作伙伴、員工一起為這個目標採取行動！」也因此，他同樣重視員工的參與度，認為這是整個「品質文化」中不可或缺：「管理層應該就像是支援者和教練的角色，引導同事發揮所長；同事則信任領導、團隊，為提升品質而互相合作和討論。」他也鼓勵員工參與品質相關的決策、提出意見，「員工最清楚自己的工作範疇，由他們自發決定要作出的改善目標，也會令他們更有動力執行。」

關懷為本的核心價值

而令到朱惠璋決心推行這個管治文化的原因，正是德豐以關懷為本的核心價值：「我們不止是要做生意，而是希望互相都能成長和有長遠的發展空間。」他指歐洲原本有計劃2030年全面推行電動車，現在計劃雖然延遲了，作為汽車行業一份子，德豐便需要關注背後原因，「電動車的理念是環保，我們便要展示如何善用綠色能源，由廠房生產過程，以至零件如何實現綠色能源，都要顧及到。」德豐的新廠房便在整個天台安裝太陽能裝置。而電動車既然是行業趨勢，德豐也和各大品牌一起研發新產品，既要有新功能，也不能賣得太貴，才能保持競爭力。「我們不止是供應商，更是客戶的伙伴，所以當他們提出要求，我們也相應地給予建議和解決方案。」和客戶之間建立的互信和互相扶持關係，令德豐在疫情和全球通脹的經濟危機下仍能穩步向前。

Cultivating a Quality-Driven Culture

Chairman Chu emphasizes the need to align management with core values at Defond: "How a company views its customers and employees will determine how it positions the role of management and how it orients its services and products."

Defond sees customers as partners, hoping to create higher quality products through collaboration over the long term. As such, the solutions provided are not aimed solely at cost-cutting but with partners' needs in mind. Chu mentions cases where making components slightly smaller or lighter creates a better user experience rather than just using cheaper but less practical parts to reduce costs. Suppliers also welcome Defond's value-driven approach and are keen to deliver fair prices while prioritizing on-time deliveries.

"When leadership emphasizes product quality, it motivates partners and staff to work as a team toward this goal," says Chu. Thus employee participation is equally valued as an intrinsic part of the "quality culture", with management acting as coaches to bring out the best in colleagues through cooperation and discussion to elevate standards. Staff are also encouraged to engage and input in quality-related decision making, as he believes "they know their scope of work best and thus being self-driven to improve further boosts motivation."

A Values-Centered Approach

At the core of Chu's commitment to cultivating this governance model is Defond's caring value and consideration for mutual growth with long-term prospects. For examples, as an automotive supplier, it must address industry shifts like Europe's planned electrification by 2030 (now delayed) by demonstrating green solutions across its operations and parts. Its new factory was built with rooftop solar panels.

Partnering major brands, Defond also researches new EV products that balance innovation with affordability to stay competitive as electrification becomes the norm. "We are not just suppliers but partners to our customers, so we provide recommendations and solutions when they have needs," says Chu, an approach that has helped steady the company through pandemic and inflation challenges. Apparently the company will keep on these 'four pillars' to nurture an adaptable mindset and ensure sustainable growth in the years ahead.



上海 AWE
「中國家電及消費電子博覽會」

香港電器業協會首次亮相AWE 2024上海家電展，向全球消費者和家電及消費電子領域業界展示香港電器業的創新和實力。



本屆AWE以「智慧科技，創享生活」為主題，協會集合三十個優質本地家電品牌和企業組成「香港館」展區，展示包括家居生活、廚房電器、美髮造型、健康護理、照明、消毒及配件等多個領域的創新成果，帶來超過七十五件新產品，呈現出香港電器業最新科技與設計的巔峰之作。

值得一提的是，香港館首次引入3D電器設計模型的虛擬展覽，消費者可以在虛擬環境中自由探索和與家電互動，提供了身臨其境的科技體驗。AWE 2024將成為港商走入內地的最佳選擇，為其提供了展示實力、拓展市場、學習交流的平臺，將有助於香港企業提高品牌知名度和競爭力、吸引更多合作夥伴和投資者的關注，從而為香港電器業帶來更多機遇與商機。













李卓駿博士 Dr Mark Lee
亞太策略研究所
研究總監
Asia Pacific Institute for Strategy
Research Director of Research Centre

出色企業家的智囊
Strategist for Excellent Leadership

As industries may be in a state of moribund while they are facing rapidly-changing environment, a visionary strategist can provide the necessary "battle plan" to help enterprises get back on track and revive. The key relies on whether the leaders are willing to embrace a restructured management model and updated business strategies - the difference between success and failure.

Dr. Mark Lee, Research Director of the Asia-Pacific Institute for Strategy , sees his role as introducing appropriate strategic models to help companies manage their evolving needs. Through seminars and academic research, their research centre aims to facilitate the exchange of industry experiences, enabling enterprises to stay ahead of the curve.

當行業面臨老化，需要一點衝擊助企業重整腳步向前時，便需要一位像是孫子的智囊提供「戰略」，當策略與領導相契合時，便如虎添翼了。亞太策略研究所的研究總監李卓駿博士直言他的角色是引入一些適合企業管理的戰略模型，也希望透過研討會和學術研究促進行業經驗交流，令企業可以與時並進。





Revitalizing Aging Industries with Evolving Strategies

Many of Hong Kong's industries have a history of 30-40 years, facing the challenge of managerial and operational obsolescence. "Factors like geopolitics and digitalization are rapidly transforming enterprises' strategic orientation, management culture, and business models," explains Dr. Lee. "We navigate these changes and study the most effective ways for them - which approaches work best, and which are less effective." The institute partners with companies, providing insights to inspire their transformative journeys.

As a strategist, Dr. Lee's broad perspective and keen insights are complemented by strong communication skills, which allow him to effectively convey his research findings. "Management doesn't guarantee obedient employees leading to success, just as the most diligent student may not necessarily have good grading in the exam. The reason could be incorrect answers or improper study methods. Even with a compliant workforce, companies need the right strategic guidance."

As the external environment evolves and the mindset of the new generation shifts, enterprises clinging to outdated governance models will inevitably struggle. "The strategies we proposed in 2023 may need adjustments today," Dr. Lee notes. "We review them quarterly, much like a doctor prescribing new medication. Some companies are like patients facing rapidly changing 'economic viruses' - we must continually review and develop new 'treatments' to address their needs."

The Key is about Teaching to Fish

When sharing research insights, Dr. Lee sometimes faces doubts about the necessity. "My role is not to directly provide solutions, but to guide leaders in finding the right path and clarifying their objectives leading to solutions," he explains. "It's about teaching them how to fish, rather than just offering the fish."

A recent example is his work with the chairman of Defond Electrical Industries Limited. "Mr. Chu had already conceived excellent management model and strategies. My role was to help him implement them effectively. As an institution focused on education and research, we're available to support business leaders whenever they have doubts about applying strategic models."

While some may view him as a strategic "advisor," Dr. Lee prefers to see his role as "guiding and transforming entrepreneurs into strategic thinkers themselves."

行業老化的戰略

香港很多產業都已有三、四十年歷史，出現行業老化，亦即管理風格或經營方式已不合時宜，李博士進一步指：「地緣政治、數碼化等因素影響下，企業的經營戰略、管理文化、商業模型，都要加速轉變，所以我們研究這種轉變的方法，哪些是最有效、哪些是相對地沒有那麼有效。我們和企業就像拍檔般合作，希望提供一些資訊去啟發他們。」

作為「智囊」，除了要有廣濶視野和洞見，最重要當然是說話溝通技巧，才能令人理解其研究論述，李博士說話時便喜歡用比喻和舉例：「管理有趣的是，並非所有員工都很聽話服從便能達成目標，例如全班最勤力的學生又是否一定可以考第一？他未必考第一，為什麼？因為他可能答題時答錯了，又或者溫習時錯了方向。所以企業老闆即使擁有一班很聽話的員工，也需要有正確的戰略去領導員工。」外在環境不斷變化，新一代員工的思維模式不同，而一些企業可能仍然奉行以前的管治方式，那當然行不通。

授人以魚不如授人以漁

而在分享研究成果時，難免有人質疑策略迭代改進的必要性，李博士解釋：「2023年的戰略到了今天也可能要有變化，所以我們也要每三個月檢視一次，就像醫生給人服食新藥，如果沒效也有可能需要換藥。有些企業就像病人，外在經濟環境變化急速，突然出現像 Covid 這種從未有醫生見過的病毒，我們也要不斷檢視和研發新藥去對付。制定企業戰略也一樣，要和領導者一起去檢視方向是否合適。」

他笑言自己並不是直接提供方向，而是引導他們去找適合自己的方向和認清目標。他再比喻：「就像教人釣魚，讓他能夠自己釣到魚，總好過直接給他一條魚吧？」最近他為德豐電業的董事長提供戰略意見，便是個好例子：「朱生自己已想到很好的管理方式和策略，我的角色是看看怎樣幫助他推行而已。因為我們的背景著重教學和研究，老闆們試行一些戰略模型時有任何疑難再來問我。」當人們以為他是軍師時，他卻說：「我是要將企業家變成戰略師的智囊。」

HKEAIA
HONG KONG ELECTRICAL APPLIANCE INDUSTRIES ASSOCIATION
香港電器業協會

Future Beyond AI

11/11/2024 約定您!!

香港電器業協會

第十四屆理事會成立大典及周年晚宴

日期：2024年11月11日（星期一）
地點：香港九龍尖沙咀東部科學館道17號唯港薈酒店（Hotel ICON）1樓 SilverBox 宴會廳
時間：晚上6時正酒會恭候；晚上7時正典禮及晚宴開始

活動已開始籌備，歡迎會員支持這個兩年一度的盛會
支持的方式分別有>>>

1 **宴席認購**

2 **會刊廣告**

3 **禮物贊助**
（檯獎、大抽獎或全場禮品）

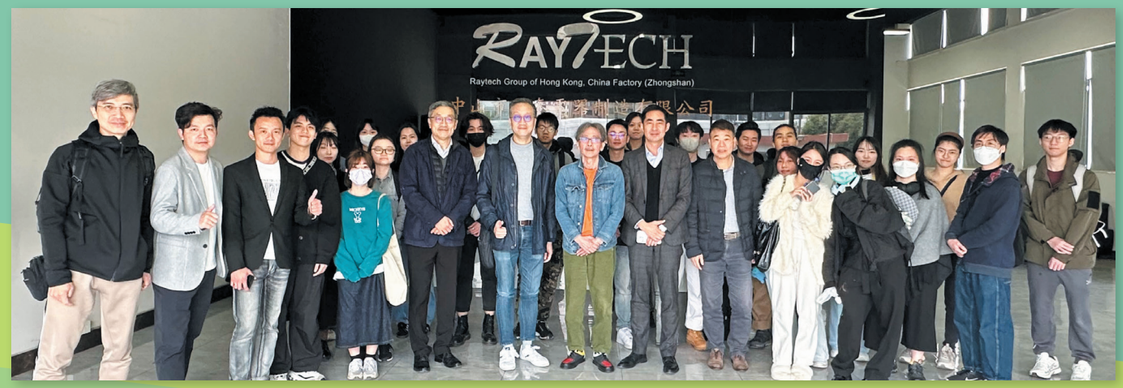
4 **寶石現金贊助計劃**
（分別有鑽石、紅寶石、綠寶石及藍寶石4個級別）

查詢電話：(852) 6465-9830　電郵：info@hkeaia.org

2024-2026 會刊廣告	晚宴餐券認購	寶石贊助套餐	晚宴禮品贊助

HKDI Mentorship Scheme 2024
國內參觀交流

本年度協會與香港知專設計學院合辦的師徒計劃特別加插國內一天交流活動，帶領學生到訪中山市雷泰電器製造有限公司，瞭解國內製造業的發展及產品生產流程，給予學生在書本學習上的額外體驗。

















HKDI Mentorship Scheme 2024
畢業禮及作品展

本年度協會與香港知專設計學院合辦的師徒計劃已於5月6日舉行結業禮，年度畢業展開幕禮亦已於6月19日舉行完畢，展示了學生與導師的合作成果。

Mentorship Scheme自2011年起，至2024年已舉辦了12屆，每屆約15位學生參與計劃，與香港電器業協會的理事公司配對。







活動宗旨及目的

希望學生珍惜這個難得的學習機會，好好跟行業專家學習，發揮最大潛能，以吸引年青一代加入電器業的行列。

鼓勵各位學生及希望各間參加計劃的公司共同努力，學生得到課堂外的培訓，而廠家亦能與年青人交流創作思維，達到雙贏之局

希望培育學生於產品設計的發展，為香港的設計創出個未來，並提升年青人對本地家電設計的認識及興趣。























electronicAsia
國際電子組件及生產技術展

E+PLUS



13-16/10/2024 HKCEC
香港會議展覽中心

6-23/10/2024 CLICK2MATCH (Online)
商對易(網上)

electronicasia.com

Organisers 主辦機構：

HKTDC 香港貿發局

MESSE MÜNCHEN

electronicAsia
國際電子組件及生產技術展

E+PLUS

Register NOW for Free Admission
立即登記 免費入場

13-16/10/2024 HKCEC
香港會議展覽中心

6-23/10/2024 CLICK2MATCH (Online)
商對易(網上)

electronicasia.com

Organisers 主辦機構：

HKTDC 香港貿發局

MESSE MÜNCHEN

資料來源：香港貿發局經貿研究　　作者：楊翠麗

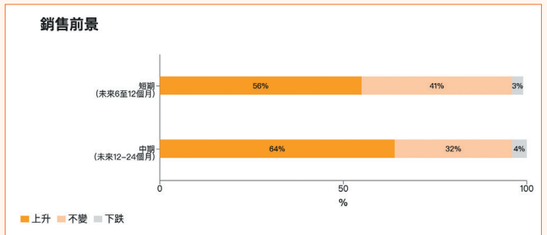
HKTDC RESEARCH 經貿研究

電子產品市場前景樂觀帶動增長勢頭

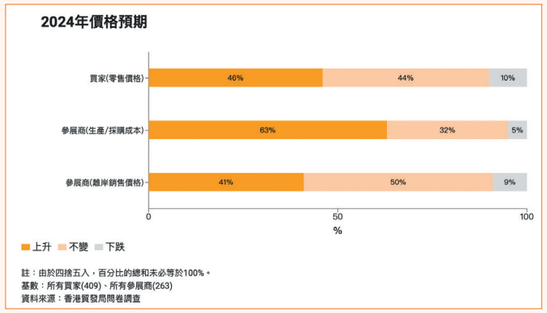
香港春季電子產品展2024問卷調查

電子業是香港最大的產品出口創匯行業，在香港的總出口中佔有重要地位。香港春季電子產品展2024已於4月圓滿舉行，期間香港貿發局進行一項問卷調查，結果顯示大多數受訪者預料全球電子產品市場可在2024年恢復增長。是次調查訪問了672名業者，當中有超過一半受訪者認為銷售額會於短期(未來6至12個月)內上升，對中期(未來12至24個月)的展望則更為樂觀，多達64%受訪者相信銷售額可在中期內實現增長。

科技業經歷了漫長的低潮後進入整體復甦階段，電子業對2024年的前景展望相應也日趨樂觀。調查顯示，大多數受訪者有意於短期內開拓新市場，其中中東、東盟國家和中國內地獲評為最具潛力。此外，受訪者又認為人工智能(AI)是電子業最強大和最具優勢的創新科技發展。產品趨勢方面，以未來兩年的發展潛力而言，受訪者較看好智能家居/智能生活產品及解決方案，以及電子/電器配件。儘管如此，業界仍然關注市場前景不明朗因素，特別是環球經濟和匯率波動，以及通貨膨脹等情況。



註：由於四捨五入，百分比的總和未必等於100%。
基數：所有受訪者(672)
資料來源：香港貿發局問卷調查

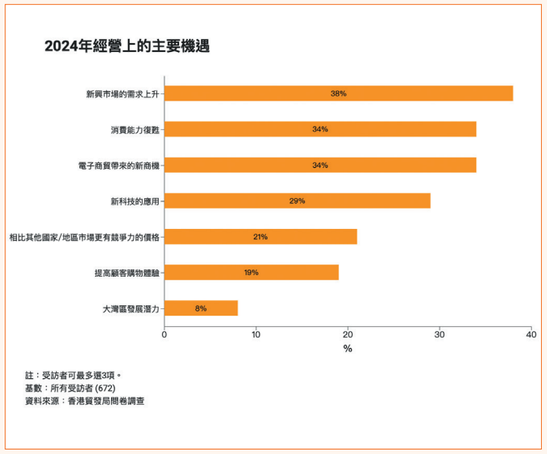


註：由於四捨五入，百分比的總和未必等於100%。
基數：所有買家(409)、所有參展商(263)
資料來源：香港貿發局問卷調查

2024年前景可期

整體而言，調查發現電子產品貿易商對市場前景持樂觀態度，並預期整體銷售額於短期(6至12個月)和中期(12至24個月)內均會增加。其中，56%受訪者預計銷售額可於短期內錄得增長，64%預計銷售額在中期內會上升。調查結果又顯示，大部分參展商預期生產和採購活動的成本將會增加，因此，電子產品的離岸銷售價格和零售價格很可能於2024年上升。

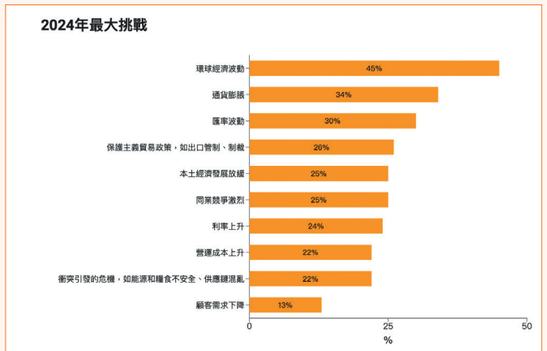
大多數受訪者對於業務前景充滿信心，並指出經營上存在的各種機遇。其中，分別有超過三成受訪者將新興市場的需求上升(38%)、消費能力復甦(34%)和電子商貿帶來的新商機(34%)，視為增加銷售/營收的主要因素和機遇。同時，也有受訪者認為，新技術的應用可為電子業創造新的機遇。



註：受訪者可最多選3項。
基數：所有受訪者(672)
資料來源：香港貿發局問卷調查

市場不明朗因素

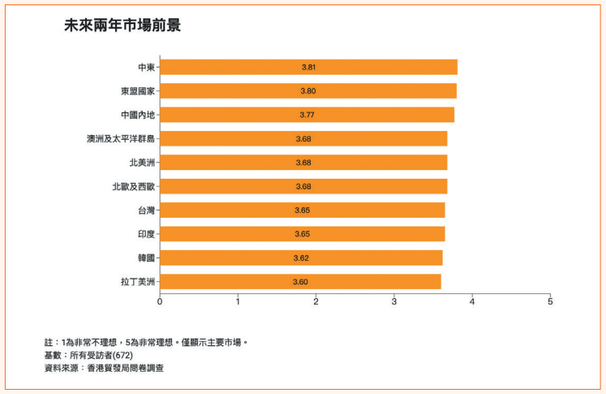
儘管電子業的整體氣氛良好，但許多受訪業者表示，各種經濟風險是他們在2024年最關注的問題，例如環球經濟波動(45%)、通貨膨脹(34%)和匯率波動(30%)可能帶來負面影響。一些業者也指出當前的其他主要挑戰，包括保護主義貿易政策(26%)、本土經濟發展放緩(25%)和同業競爭激烈(25%)。



註：受訪者可最多選3項。
基數：所有受訪者(672)
資料來源：香港貿發局問卷調查

新興市場崛起

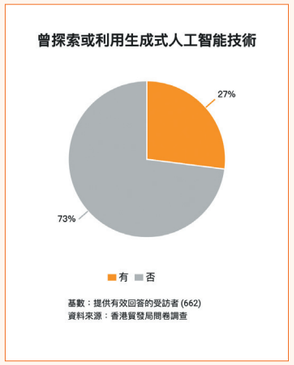
不同市場的表現展望方面，受訪者明顯看好新興市場。受訪者按5分制為多個市場評分，1分為「非常不理想」，5分為「非常理想」。結果顯示，中東被評為前景最理想的市場，評分為3.81，其次是東盟國家(3.80)、中國內地(3.77)，以及評分同為3.68的澳洲及太平洋群島、北美洲、北歐及西歐。



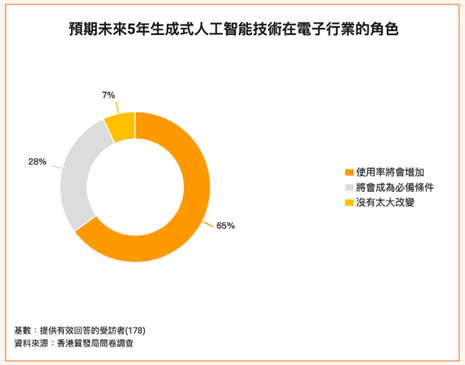
註：1為非常不理想，5為非常理想。僅顯示主要市場。
基數：所有受訪者(672)
資料來源：香港貿發局問卷調查

生成式人工智能

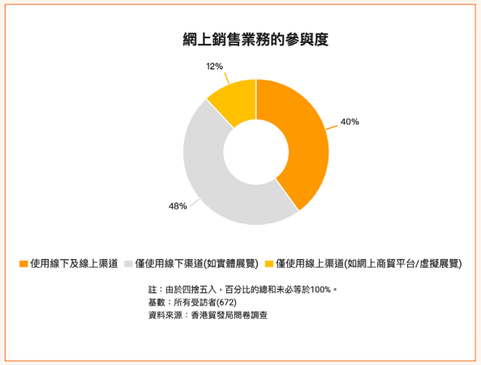
科技發展方面，備受關注的生成式人工智能(AI)技術越來越受追捧。在所有受訪者中，超過四分之一(27%)表示曾探索或利用生成式人工智能技術。在目前已應用或計劃應用該技術的受訪者中，客戶服務和支援(50%)及產品設計和開發(38%)是最熱門的應用領域。受訪者預計，採用生成式人工智能的趨勢在日後將會更為顯著，甚至會成為必備條件。



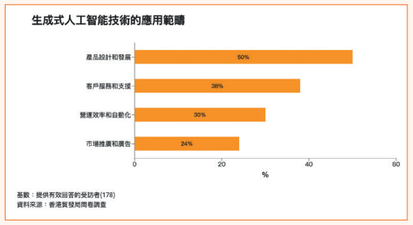
基數：提供有效回答的受訪者 (662)
資料來源：香港貿發局問卷調查



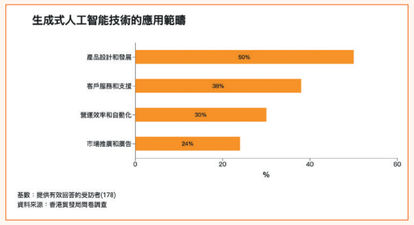
基數：提供有效回答的受訪者(178)
資料來源：香港貿發局問卷調查



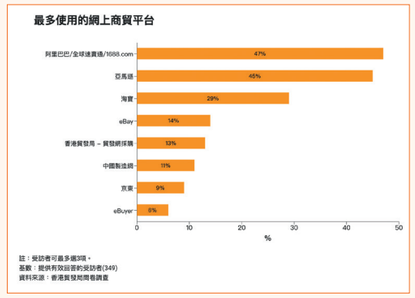
註：由於四捨五入，百分比的總和未必等於100%。
基數：所有受訪者(672)
資料來源：香港貿發局問卷調查



基數：提供有效回答的受訪者(178)
資料來源：香港貿發局問卷調查



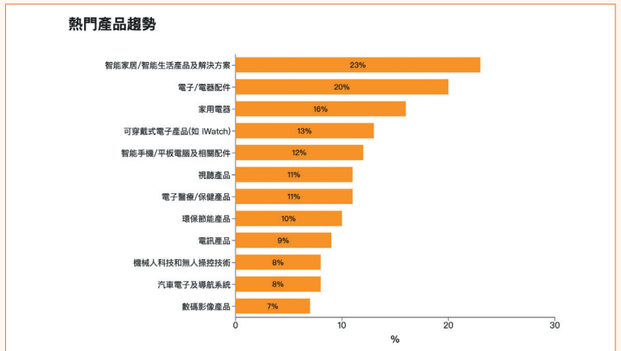
基數：提供有效回答的受訪者(178)
資料來源：香港貿發局問卷調查



註：受訪者可最多選3項。
基數：提供有效回答的受訪者(349)
資料來源：香港貿發局問卷調查

2024年熱門產品類別

就產品類別而言，智能家居/智能生活產品及解決方案對物聯網技術的應用日趨廣泛，獲23%受訪者視為2024年最具增長潛力的產品類別。隨後是電子/電器配件(20%)和家用電器(16%)。此外，可穿戴式電子產品和智能手機/平板電腦及相關配件(13%)也被視為行業來年的亮點。其他有望在2024年大放異彩的電子產品包括視聽產品(11%)、電子醫療/保健產品(11%)和環保節能產品(10%)。



註：受訪者可最多選3項。
基數：所有受訪者 (672)
資料來源：香港貿發局問卷調查

邁向全渠道分銷

整體而言，網上銷售仍是電子業的主要分銷渠道。大多數受訪者表示他們已經開發了電子商貿渠道，52%受訪者表示目前有從事網上商貿業務。

在有從事網上商業活動的受訪者中，47%表示最多使用阿里巴巴 / 全球速賣通 / 1688.com作為網上商貿平台，隨後是亞馬遜 (Amazon)(45%)、淘寶(29%)、eBay(14%)及香港貿發局一貿發網採購(13%)等其他主要平台。

受訪者資料
263名參展商—57%來自中國內地；35%來自香港；7%來自世界其他地區。
409名買家—35%來自香港；34%來自中國內地；31%來自世界其他地區。
香港春季電子產品展2024已於4月13至16日在香港會議展覽中心舉行。

HKTDC

Hong Kong Electronics Fair (Autumn Edition)

香港秋季電子產品展

E+PLUS

Hong Kong

Electronics Fair

(Autumn Edition)

香港秋季電子產品展

13-16/10/2024 HKCEC 香港會議展覽中心

6-23/10/2024 Click2Match (Online)
商對易（網上）

hkelectronicsfairae.hktdc.com

HKTDC

Hong Kong Electronics Fair (Autumn Edition)

香港秋季電子產品展

E+PLUS

Register Now for Free Admission

立即登記 免費入場

hkelectronicsfairae.hktdc.com

2024 活動計劃

13-16/10
香港秋季電子產品展2024

11/11
第十四屆理事會成立大典暨周年晚宴

5/12
會員迎新暨聖誕聯歡晚宴2024

14/12
衝勁樂2024



活動預告

香港貿發局
香港秋季電子產品展 2024

誠邀閣下蒞臨參觀

10月13日至16日假香港會議展覽中心
有關展覽會詳情，請瀏覽
https://www.hktdc.com/event/hkelectronicsfairse/tc
網上預先登記，預留免費入場證



攤位地點：
1CON-054
香港灣仔博覽道一號香港會議展覽中心



電器之家

第十四屆理事會成立大典
齊心呈獻

11月11日
2024年
星期一

Trendy & Fashionable
Cosmetic Bag



QUALITY
VARIETY
SERVICE

FUNRICH INDUSTRIAL CO., LTD.
Unit 8, 6/F, Kwong Sang Hong Centre, 151-153 Hoi Bun Rd., Kwun Tong, Kln., Hong Kong.
Tel : (852) 2690 2006 Fax : (852) 2690 0650 E-mail : info@funrichltd.com
Website : www.funrichltd.com

Merchant Corporation Ltd.
華天國際企業有限公司

SWITCH ON
THE BRIGHTEST IDEAS



香港九龍觀塘開源道60號駱駝漆大廈3座10樓U室
Unit U, 10/F, Block 3, Camelpaint Building, 60 Hoi Yuen Road, Kwun Tong, Kowloon, Hong Kong
Tel: (852) 2757 3363 Fax: (852) 2756 3728 E-mail: sales@merchant.com.hk

www.merchant.com.hk

ISO 14001:2004
ISO 9001:2008
20001881 QM08
QMS
CM 028

中港兩地走 刺激工作思維



Interview

梁禮基
助理銷售經理
利業金屬有限公司
Kelvin Leung
Assistant Sales Manager
Lee Yip Metal Products Co., Ltd.

利業金屬有限公司在業內享負盛名，近年更著重可持續發展 ESG（環境 Environment、社會責任 Social 及管治 Governance）政策，其銷售部門當然亦相當了解其企業文化，才能與時並進為公司拓展業務。利業的助理銷售經理梁禮基 Kelvin Leung 便經常要中港兩地跑，直言：「內地市場龐大，再加上利業實力雄厚，更需要在國內遊走與不同企業合作，助客戶解決各類難題。」

Kelvin 在業內已超過十五年，經驗豐富，助客戶解決疑難當然遊刃有餘，當中他也經歷不少挑戰：「疫情或其他原因無法去公司，便在家裡工作，所幸公司讓我們彈性安排工作時間！另外少了時間陪家人、往返內地的交通時間較長等，不過我認為最重要是平衡工作時間和生活，留在香港時就把握時間專心陪伴家人。」利業的業務範圍頗廣，除了家電，其產品也獲廣泛採用於廚具、鎖具、工程、電梯等等，業務繁重，加上近年市場變化急劇，金屬產品供應市場的競爭頗大，無論在內地或香港，工作都會用上 Kelvin 大部份時間，要如何平衡呢？他笑言，多年來也習慣了這樣的生活，若真的有壓力時便會去唱歌或聽演唱會減壓，效果不錯。

他坦言：「每份工作都有壓力，最重要是看自己如何處理壓力。適當娛樂除了可紓壓，也有助刺激到工作上的思維，而且有時和客戶交流也不止是談論公事，聊天談及喜歡的歌手、交個朋友也好。」

Inspirational Work Across Hong Kong and the Mainland

Renowned in the industry, Lee Yip Metal Products Co., Ltd. has been emphasizing its focus on sustainable development through ESG (Environmental, Social, and Governance) policies. Its sales team, naturally well-versed in the company's corporate values, is dedicated to expand the business along.

Kelvin Leung, as the Assistant Sales Manager at Lee Yip, therefore frequently travels between Hong Kong and the mainland to push forward the business expansion. He explains, "The mainland market is vast, and with Lee Yip's strong capabilities, we need to collaborate with various enterprises there and to help clients resolve diverse challenges."

With over 15 years of experience in the industry, Kevin is confident with providing solutions and assisting clients. He has weathered numerous challenges, including working from home during the pandemic, which he says the company accommodated with flexible scheduling. However, the long commute time to the mainland and less time with family are trade-offs. "The key is to strike a balance between work and life," he says. "When I'm in Hong Kong, I make the most of my time with family."

Lee Yip's broad product range, from home appliances to hardware, engineering components such as elevators, coupled with the rapidly evolving market, has kept Kelvin busy, whether in the mainland or Hong Kong. "I've become accustomed to this lifestyle," he says. "When I feel the pressure, I relieve it by singing or attending concerts."

Kelvin believes that appropriate entertainment not only relieves stress but also stimulates one's work mindset. "Every job has its pressures, but it's about how you manage them. Bonding with clients over shared interests, like music, can also be beneficial."

THE GLOBAL COMPACT
WE SUPPORT

“全球契約”組織成員

REACH

ISO9001/ISO14001 Certified

AuOne®

歐一溫控、濕控　世界品牌

THERMOSTAT, HUMIDISTAT...









歐一電器製造廠有限公司　　佛山市高明歐一電子製造有限公司

中國廣東省佛山市高明區荷城街道泰華路6號（582500）

No.6, Taihua Road, Hecheng Residential District, Gaoming, Foshan, Guangdong, China (528500)

- Tel: 852 - 2309 1283
- Fax: 852 - 2309 7483
- E-mail:auone@auone.com
- Tel: +86-757-88629718
- Fax: +86-757-88629717
- Website: www.auone.com