



德國早前宣布重啟電動汽車補貼計劃，明確將中國品牌電動汽車納入補貼範圍。

經濟觀察家

德國總理率經貿代表團訪華，不單是一次高規格外交行程，更是全球最大製造業強國與最大汽車市場、傳統工業標桿與智能電動新勢力之間，圍繞產業未來、貿易格局、技術路線與全球分工展開的深度對話。

中德合作引領智能汽車變革



淵謀遠略
袁淵

中德互為重要經貿夥伴，雙邊貿易額長期穩定在2000億美元以上。在全球貿易格局重構、歐洲「去風險」與「供應鏈多元化」討論升溫的背景下，中德貿易展現出強大韌性，核心原因是兩國經濟結構高度互補，而智能汽車產業成為拉動雙邊貿易升級、深化產業鏈融合的核心引擎。

傳統中德汽車貿易以「德國整車+零部件出口、中國市場消化」為核心。德國憑藉大眾、寶馬、奔馳、保時捷等品牌，長期佔據中國豪華車與中高端燃油車市場，向中國出口整車、發動機、變速箱、底盤等核心部件，中國則向德國出口汽車電子、低端零部件、紡織品、機電產品等。這一模式持續數十年。

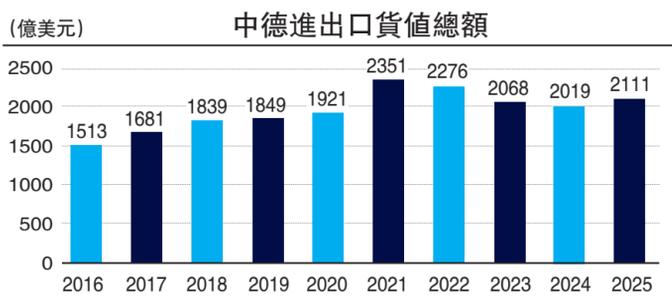
產業鏈融合程度高

智能汽車崛起，讓中德貿易結構發生根本性變化，呈現三大新趨勢。首先，貿易品類從「燃油車主導」轉向「智能電動產品雙向流動」。中國對德出口從傳統零部件升級為新能整車、動力電池、智能駕駛部件、車載芯片等高端產品，比亞迪、蔚來、小鵬、長城等品牌相繼進入德國市場，以高性價比、強智能化體驗獲得歐洲消費者認可。中德汽車貿易不再是「高對低端」的垂直分工，而是「智能對精密」的水平分工，雙向附加值均顯著提升。

其次，產業鏈從「單向依賴」轉向「深度互嵌」。過去德國車企在華生產，核心技術與關鍵部件從德國進口；如今德系車企在華深度本土化，與中國供應鏈全面綁定。大眾、寶馬、奔馳紛紛擴大在華投資，建立新能與智能汽車研發中心，採購寧德時代、中創新航等企業的动力電池，接入華為、百度等企業的智能駕駛與智能座艙方案。中國電池企業、智能科技企業也進入德國供應鏈，為德系車企全球生產提供支持。中德汽車產業鏈形成「你中有我、我中有你」的格局。

再次，合作模式從「市場換技術」轉向「技術聯合研發」。傳統合作中，中國提供市場，德國輸出技術，核心技术仍掌握在德方手中；如今中國在電動化、智能化領域具備優勢，中德合作進入聯合創新階段。寶馬與華為合作開發智能座艙生態，大眾與中國企業聯合研發純電平台，奔馳、寶馬與寧德時代推進大圓柱電池、固態電池等下一代電池技術研發，雙方共享研發成果、共擔研發成本、共同開拓全球市場。技術合作從單向輸出變為雙向賦能，中國從技術接受方轉變為技術貢獻方，中德經貿合作的技术含量與長期價值大幅提升。

德國對中國市場的依賴度持續提升，而中國智能汽車產業是德國製造業轉型的重要夥伴。德國經濟高度依賴出口，汽車工業佔德國製造業產值的20%以上，提供數百萬就業崗位，中國是德國汽車最大海外市場。面對電動化轉型壓力，德國車企轉型緩慢、成本高企、創新效率不足，迫切需要借助中國的智能技術、供應鏈與市場加速轉型。德國政府也意識到，排斥中國產品與技術，只會讓德國汽車工業在全球競爭中落後。2026年，德國宣布重啟30億歐元電動汽車補貼計劃，明確將中國品牌電動汽車納入



資料來源：海關總署

補貼範圍。同時，中國也需要德國的高端製造、工業軟件、精密製造工藝與全球質量管理體系。中國智能汽車在電動化、智能化領域領先，但在高端底盤調校、車規級芯片製造、工業級軟件、耐久性工藝等方面仍有差距，德國的技術積累可以彌補中國產業鏈短板。中德雙方優勢互補，德國的「硬製造」與中國的「軟智能」結合，能夠共同提升全球汽車產業的技術水平與產品競爭力。

技術合作存在壁壘

儘管中德智能汽車合作共識明確、前景廣闊，但在全球競爭加劇、地緣政治波動、產業利益博弈的背景下，雙方合作仍面臨多重挑戰，貿易摩擦、技術競爭、市場保護、標準之爭等問題相互交織，需要理性看待、妥善應對。

第一，歐洲貿易保護主義抬頭，新能汽車面臨反補貼與關稅壓力。歐洲部分國家認為中國新能汽車憑藉產業鏈優勢與政策支持，對歐洲本土產業造成衝擊，推動歐盟發起對華新能汽車反補貼調查，試圖加徵關稅，限制中國車企進入歐洲市場。德國作為歐盟核心國家，雖支持自由貿易，但需兼顧歐盟內部立場，在對華汽車貿易上存在妥協空間。

第二，技術競爭與安全審查加劇，核心技术合作存在壁壘。智能汽車涉及數據安全、算法安全、地圖信息等敏感領域，歐洲以「數據安全」、「供應鏈安全」為由，加強對中國智能科技企業的審查，限制中國自動駕駛、車聯網技術在歐應用。德方在工業軟件、車規級芯片、精密製造等核心領域仍保持技術壁壘，不願向中方開放關鍵技術。雙方在數據跨境流動、算法合規、測試標準等方面也存在分歧。

第三，產業競爭加劇，市場份額博弈激烈。中國智能汽車快速進入德國與歐洲市場，憑藉高性價比與強智能化體驗，搶佔大眾、寶馬、奔馳等德系品牌的市場份額，引發德國本土車企的警惕。德方希望借助中國技術加速轉型，同時又擔心中國企業衝擊本土產業，在合作中保持謹慎。中國車企則希望擴大歐洲市場，提升品牌溢價，雙方在中端市場的競爭日益激烈，合作與競爭並存。

第四，標準體系之爭，影響全球產業格局。智能汽車涉及充電接口、數據協議、自動駕駛等級、安全認證等一系列標準，標準主導權決定產業話語權。中國推動自身充換電標準、智能駕駛標準出海，德國與歐洲則堅持歐洲標準體系，雙方標準互不互認，增加企業成本。若中德無法達成標準互認，將導致全球市場分割，影響雙邊貿易與全球化布局。

第五，地緣政治干擾，合作穩定性面臨考驗。歐盟將中國定義為「系

統性競爭對手」，美國推動盟友對華技術限制，施壓德國減少對華依賴。德國政府在外交上需平衡歐美關係，對華合作存在政治顧慮，部分領域合作可能受地緣政治影響。全球能源危機、通脹高企、經濟復甦乏力等因素，也會影響德國企業對華投資意願，增加合作不確定性。

上述挑戰不是短期能夠解決的，本質是全球產業格局重構過程中的利益調整。中國不尋求壟斷市場，德國不應該封閉保護，雙方應在競爭中合作，在合作中規範，通過對話協商解決分歧，避免貿易戰與技術戰，維護全球產業鏈穩定。

聯手抵制脫鉤斷鏈

德國總理訪華，為中德智能汽車合作與貿易發展奠定堅實基礎。站在新的歷史起點，中德雙方應抓住智能汽車產業變革的歷史機遇，深化全方位合作，推動雙邊貿易高質量發展，共同引領全球汽車產業轉型，打造新時代中德經貿合作典範。具體包括：

構建中德智能汽車全產業鏈合作體系，實現優勢互補。深化動力電池、電驅、電控、智能駕駛、智能座艙、車規級芯片、精密製造等全鏈條合作，支持企業互設研發中心、生產基地，共享技術專利與創新成果。

推動貿易自由化與便利化，擴大雙邊貿易規模。盡快解決中歐新能汽車貿易爭端，取消不合理關稅與非關稅壁壘，推動標準互認、認證互通。支持中國車企在德建廠、德國車企在華擴大新能產能，實現「本地生產、本地銷售、本地服務」。

加強聯合技術創新，搶佔下一代汽車技術制高點。聚焦固態電池、800V高壓平台、城市NOA(自動導航輔助駕駛)、端到端智駕、車載大模型、車路協同、氫能燃料電池等前沿技術，建立中德聯合實驗室、創新中心，共擔研發投入、共享知識產權。

共建全球綠色汽車生態，落實碳中和目標。加強電池回收、材料再生、低碳製造、綠色物流等領域合作，制定汽車全生命周期碳足跡標準，推動產業鏈綠色轉型。聯合開拓全球新能汽車市場，向「一帶一路」沿線國家輸出技術、標準與產能，幫助發展中國家實現綠色出行，共同應對全球氣候變化。

建立常態化對話機制，妥善應對分歧與挑戰。搭建中德政府、行業協會、企業三方對話平台，定期溝通貿易政策、技術標準、安全審查等議題，通過協商解決貿易摩擦與技術爭議。堅持經濟合作非政治化，抵制脫鉤斷鏈，維護產業鏈供應鏈穩定。

中德智能汽車合作，不僅關乎兩國經濟利益，更關乎全球汽車產業的未來。在燃油車時代，德美日主導全球產業格局；在智能電動時代，中德合作有望構建新的全球產業秩序。

(作者為外資基金經理)

預算案勾劃創科發展內核



創科瞭望
陳迪源

新一份財政預算案為香港的創科發展投下了一系列重磅舉措，從成立由財政局司長親自領軍的「AI+與產業發展策略委員會」，到預留資源建設首個境外國家級製造業創新中心，勾勒出清晰的創科政策雄心。而業界最關心的，是如何推動產業升級、人才匯聚的實在動力。

「AI+與產業發展策略委員會」的成立，是香港應對AI時代的頂層設計，其成敗將直接影響未來數年的創科生態。筆者認為，委員會的首要任務，必須是同步推進「定規則、開數據、建場景」這三件環環相扣的大事。

「定規則」——現時業界最大的困惑，並非不知AI能做什麼，而是不知AI「可以做到幾盡」。委員會若能率先為生命健康、金融等重點行業訂立具體、可操作的AI應用倫理指引和「安全邊界」，讓企業有規可循，便能真正釋放創新動力。

「開數據」——算力可以買，模型可以買，但高質量的本地數據，是我們獨有的戰略資產。香港坐擁全球獨一無二的雙語(粵語及英語)、跨境(粵港澳大灣區)、且與國際標準接軌的醫療及金融數據，這是發展AI產業最寶貴的「燃料」。特區政府應在保障私隱和安全的基礎上，優先推動這些高價值公共數據集的有序開放與共享，讓AI英雄有用武之地。

「建場景」——初創企業最難的不是技術突破，而是找到第一個願意付費的客戶，獲得第一個真實的應用案例。委員會應主動協調各政府部門，系統性地開放公共服務的應用場景，以特區政府採購作為AI企業的「第一個客戶」，讓市場需求去引導技術供給。一個真實的應用場景能幫助企業成長、迭代、走向市場。

預算案重點著墨於生命健康科技和具身智能是清晰的戰略考量。首先是面對人口老化挑戰，利用AI提升醫療效率、減輕公共財政負擔，是必然選擇。其次，香港擁有世界頂尖的醫學院、完善的醫療數據系統，以及連接內地龐大病人數據庫的獨特地位；在這條賽道上，我們有真實的競爭力。最後，這兩大領域均是國家「十五五」規劃的重點方向，香港主動對接，既能獲得政策支持，又能打通內地龐大市場。

要將這些優勢兌現，關鍵在於打通「研發—臨床—商業化」的完整鏈條。香港的研發能力毋庸置疑，但過去成果往往在「臨床試驗」和「商業化」兩個環節卡關。筆者建議，委員會應重點推動建立本港的「醫療監管科技沙盒」，讓創新的生命健康AI產品，能在

風險可控的真實環境下進行測試，並與醫院管理局等機構合作，獲取真實世界數據以驗證其有效性及安全性。這不僅能加速取得本地及國際認證，更能縮短從實驗室到市場的時間。這才是真正釋放香港生命健康科技潛力的關鍵一步。

需直面三個痛點

與許多人的直覺相反，目前業界最大的痛點，並非資金不足，而是「資金用不出去」。各類資助計劃林立，但申請程序繁複，審批周期動輒半年以上，對於需要快速迭代的科技初創而言，等到資助批下來，市場機遇早已煙消雲散。期待委員會能推動一場深刻的「資助流程再造」，設立快速審批通道，引入業界專家參與評審，讓符合資格的AI及創科項目能在8至12周內獲得初步批覆。

第二個痛點是「留住人才」。高才通計劃成功吸引了人才，但關鍵是他們來了之後，有沒有足夠的職位和創業土壤？期待特區政府一種讓中小企專門用以購買本地IT服務的專項資助券。這不單能加速中小企的數字轉型，更是為本地IT服務業及新來港人才，創造了真實、龐大的市場需求，形成「企業有轉型動力、人才有就業機會、創科有市場空間」的良性循環。

第三個痛點是「打開場景」。建議特區政府設立「創科採購快速通道」，在現行採購制度中開闢一條新路，專門為具潛力的本地AI及創科企業提供優先採購機會，讓政府成為業界最重要的「第一個客戶」，以實際訂單滋養創科生態。

預算案中預留2.2億元建設首個境外「國家級製造業創新中心」。它代表一個清晰的信號：國家認可香港在「新工業化」進程中的獨特角色，並願意將最高規格的製造業創新資源，放在香港。這為香港帶來三重利好：1) 打通「研發—製造」的斷層，讓「香港研發、灣區製造」的協同模式真正落地；2) 吸引全球高端製造業人才和「隱形冠軍」企業落戶；3) 在地緣政治環境複雜的當下，強化香港以「境外」身份，協助國家製造業對接國際標準、吸引外資的「超級聯繫人」角色。此舉不僅是經濟布局，更是國家信任的體現。

總而言之，新一份預算案為香港創科發展布下了大有可為的棋局。接下來，我們需要的是更大的魄力、更快的速度、更精準的執行，以新思維將藍圖變為現實。這需要政府、業界、學界的共同努力。

(作者為自由黨科技創新委員會召集人)

供樓負擔降至十年低 釋放購買力



樓市智庫
陳永傑

農曆新年向來是樓市傳統淡季。大批市民外遊、節日氣氛濃厚，交投通常相對冷清。但今年新春期間，樓市卻未見「收爐」，新盤仍頻錄成交。

單計年初一至年初三，新盤市場已錄得約23宗成交，較去年同期大幅增加兩倍，為馬年樓市先拔頭籌。節日期間仍有買家積極入市，反映市場資金充裕。部分準買家更憂慮新年後樓價進一步上升，選擇於「新正頭」搶先入市，鎖定心頭好及筭盤，帶動假期成交較往年活躍。

入市門檻下降 樓市升勢延續

樓市回暖的背後，除了減息因素外，更重要的是負擔能力明顯改善。香港立法會秘書處最近發表的研究報告顯示，本港置業負擔指數(按揭供款相對住戶入息中位數的比率)已降至近10年低位。2025年三季度相關指數回落至56%，大幅低於2023年年中75%的高位，顯示市民供樓壓力已大幅減輕。

置業負擔指數反映的是供款佔家庭收入的比例。數字愈高，供樓壓力愈大；數字愈低，置業難度相對下降。以一個500萬元單位為例，假設七

成按揭、20年供款期。當置業負擔指數處於75%時，若家庭月入8萬元，每月供款需約6萬元，等於收入四分之三都用來供樓，生活壓力沉重。

相反，當指數回落至56%，同樣樓價下供款只需約4.5萬元，家庭每月即時多出1.5萬元可支配收入，不僅壓力減輕，生活質素亦提升。這反映利率下降或收入上升令供樓比例降低，入市門檻隨之下降，購買力得以釋放，業主持貨能力亦會轉強。

展望後市，若整體經濟環境保持穩定，房屋供應壓力逐步舒緩，加上美國聯邦基金利率未來數年仍處下行周期，馬年樓市確有機會延續升勢，跑出比預期更快的步伐。筆者曾預測，今年樓價升幅有望達15%，若利好因素持續釋放，甚至存在「超標」的可能。

事實上，踏入2026年，樓價升勢之快有如脫韁之馬。未到3月，樓價累升3.7%，平均每月升約1.8%，開局走勢跑贏市場預期。

(作者為中原地產亞太區副主席兼住宅部總裁)



在經濟穩定、利率下行的利好下，馬年樓市相信可延續升勢。