

科技園主動引領科技巨頭落戶香港

默克設香港中心 加速香港科研發展

隨着香港首份五年規劃提出將本地創新活動總開支佔本地生產總值的比重提升至3%，本港最大創科旗艦——香港科技園公司（科技園公司）也主動網羅國際巨頭，成功引領全球領先的科技企業默克（Merck）落戶，設立「默克香港中心」。這項合作不僅將全球頂尖資源注入香港的創科生態圈，加速香港創科發展，更精準對接國家「十五五」規劃與香港首份五年規劃，助力香港建設國際創新科技中心，加速發展新質生產力。

這場跨國合作絕非偶然，背後是香港科技園公司行政總裁黃秉修的戰略部署。今年初，當默克中國新管理層剛抵達上海，黃秉修沒有選擇在港等待對方上門，而是主動飛赴上海，親自向這家跨國巨頭推介香港。

「我向他們介紹香港科技園公司和香港過去25年的創科發展，表明香港的創科生態圈已進入成熟階段。」黃秉修回憶道。

在這場具說服力的「推銷」中，黃秉修不僅展示了香港百強大學的世界級科研實力、科技園提供的支援和先進研發基建，以及即將成立的香港藥物及醫療器械監督管理中心；他更拋出了具吸引力的戰略籌碼：跨國企業應視香港為進軍粵港澳大灣區市場的唯一快速通道——在香港按國際標準獲批的藥物或醫療器械，可快速進入歐美市場。「他們明白後，便促成這次合作。」

科技園的主動出擊與香港獨特的優勢，最終促成了10月26日的策略合作協議。黃秉修與默克中國總裁羅傑仁（Rogier Janssens）在科學園簽署合作協議，標誌「默克香港中心」建設正式啟動。

黃秉修表示，我們的願景不止於提供實體的創新空間，更在於主動將默克的尖端技術、科研專業知識及全球網絡，帶到香港的初創企業及研究人員身邊。

據悉，雙方將圍繞四大範疇深度協作：設立實體樞紐「默克香港中心」、開展技術與臨床諮詢培訓、推出「創新偵察計劃」挖掘高潛力初創，以及舉辦年度「默克創新日」。這意味着，園區初創可在研發早期就獲得跨國巨頭的技術指引與海外法規建議，避免走冤枉路。

羅傑仁表示，香港首份五年規劃重點發展創科，為默克提供了清晰的發展方向，默克正進一步深耕粵港澳大灣區。



●默克中國總裁羅傑仁表示，計劃設立的「默克香港中心」是深耕大灣區的第一步，讓默克的產品與專家更貼近科技園的科研人員及初創企業。



區的創新版圖，在科學園設立「默克香港中心」正是拓展環球策略的第一步，讓其專家與本地科學家並肩作戰，由早期實驗邁向規模化生產。

對科技園而言，這不僅是單純的招商引資，更是將「十五五」規劃從藍圖轉化為實景的案例。透過將默克這樣的全球巨頭直接嵌入本港的創科生態圈，科技園正把世界級的研發能力與商業網絡，實質地注入香港的生命健康科技產業。這就是「新質生產力」的構建方式：透過引入國際頂尖資源，提升本地科研的質量與商品化效率。

這套「主動招商」的策略亦體現在科技園的其他舉措上。除了「TechXchange」平台將園區解決方案與潛在客戶精準配對外，新一份《施政報告》提出，科技園公司研究設立的「香港創科應用場景促進中心」亦將為企業提供真實場景測試、配對投資者及海外機會。「合作必須互利共贏，如果只對我們有利，是不會長久的。」黃秉修強調。

如今，香港既是外國企業進入大灣區的「橋頭堡」，也是內地企業通往國際監管認可與全球市場的快速通道。在黃秉修眼中，衡量科技園的價值絕不能單憑財務指標：「我們看的不僅僅是獨角獸數量，而是創科企業的研發，對社會發揮的影響力，這才是有效推動香港創科發展，並貢獻國家科技自立自強的關鍵所在。」



●在香港科技園公司行政總裁黃秉修主動出擊的戰略引領下，將世界級研發資源注入香港創科生態圈，加速對接國家「十五五」與香港首份五年規劃。

●在德國駐港總領事 Annika Bolten-Druschmann（後排中）、香港科技園公司董事局主席鍾郝儀（後排左）及引進重點企業辦公室主任任景信（後排右）見證下，香港科技園公司行政總裁黃秉修（前排左）及默克中國總裁羅傑仁（前排右）簽訂合作協議，建立策略合作。

經濟

海外銷情理想 內地成本壓得住

比亞迪上季多賺28% 現金流轉強

車企業績

比亞迪(01211)昨公布第三季成績表，股東應佔盈利同比升28.08%至100.19億元(人民幣，下同)，低於市場預期。至於首三季，比亞迪錄得盈利下跌4.24%至223.4億元，營業收入幾乎持平，僅升0.01%至5663.04億元。值得注意的是，首三季經營活動產生的現金流量淨額544.70億元，按年增33.36%。

分析指出，比亞迪的現金流較去年同期更強，為經營和投入提供了支撐，而第三季獲利增長加快，反映集團正從「增長放慢」轉為「單季修復」。至於修復能否延到第四季度，則視乎後續銷量、價格和利潤等表現。

大公報記者 李永青、麥晉璋

第三季比亞迪營業收入為2214.88億元，同比升13.59%，但利潤則增28.08%，利潤增速跑贏了營收增長速度。市場人士指出，這種情況反映海外賣得貴，內地成本壓得住。9月份，比亞迪海外銷量18.07萬輛，同比大升153.6%，佔當月總銷量的39%。1至9月累計出口134.3萬輛，急升92.7%。

分析：海外利潤貢獻料增至八成

分析指出，比亞迪是中國乃至全球領先的新能源汽車製造商，預料海外市場將成為集團第二增長引擎，海外利潤貢獻將從2025年的64%增至2030年的超過80%。

銷量方面，比亞迪9月新能源汽車銷量達46.36萬輛，按年增長約17%，其中純電動車銷量升勢強勁，錄得27.31萬輛，按年增33%；插電式混合動力車則跌2.3%至18.36萬輛，期內新能源車出口高達18.07萬輛，但受今年前期市場波動影響，集團今年首9個月累計銷量為313.16萬輛，按年仍跌3.9%。

至於比亞迪希望憑着快充電池來刺激銷量，



但集團早前於投資者活動上透露，由於新一代刀片電池生產線進行改建，一度出現產能供不應求，拖慢新車交付；與此同時，海運運力不足亦掣肘海外交貨進度。不過，隨新一代刀片電池產能逐步爬坡，內地交付量已於8月、9月按月回升；此外，管理層亦表示集團已加碼海運運力，紓解出口瓶頸。

新款車在港賣 79.8萬元起

另一方面，比亞迪旗下的高端新能源品牌騰勢DENZA D9在香港的銷情非常理想，成功打破了過往由日系燃油MPV長期壟斷本地商務與家庭出行的局面。公司昨日更宣布推出全新「DENZA D9閃充版」，售價79.8萬港元起。新車以跨境出行需求為核心，集比亞迪第二代刀片電池、比亞迪閃充（BYD Flash Charging）技術，以及全球獨創的國標、歐標雙標準充電制式於一身，讓用家無論往返香港或內地均可更靈活地享受便捷高效的電動出行體驗。

據了解，比亞迪閃充技術，在適當充電條件下，電量由10%充至70%，最快只需約5分鐘；由10%充至97%最快約需9分鐘，新車設兩個版本，前驅版（FWD）售價79.8萬港元，四驅版（AWD）售價86.8萬港元。

吉利首三季收入2725億 創新高

【大公報訊】吉利汽車（00175）昨公布，截至今年9月底止第三季業績，純利同比升27.5%至48.3億元（人民幣，下同），低於市場預期的51.9億，但受惠於出口銷量大升帶動，收入按年增長10.3%至989.6億元。至於首三季表現，公司錄得盈利上升6.7%至139.2億元，收入則漲13%至2725.6億元的新高。

季賺48億升27%

吉利汽車副主席桂生悅表示，第三季遇上過去數年中從未遇過的嚴峻局面，競爭空前慘烈，但強調對前景仍充滿信心。他又預告，第四季將推出多個全新或改款的車型，相信表現會比第三季更佳，將繼續挑戰全年銷量目標345萬輛。

吉利股價昨日收市跌4.36%至13.57港元。桂生悅承認，反映市場對第三季表現感到失望，以及吉利仍有不足之處，其個人亦對業績亦未滿意，但指昨日股價反應有些過度。談及挑戰，他表示，今年車企推出很多新車型，各個價位的產品密度極高，因此產品線都受到來自競爭對

比亞迪近期在港動態

- 落戶科學園，積極引進高架智慧綠色軌道交通「雲巴」方案，並已參與競投啟德智慧綠色集體運輸系統
- 旗艦級純電獵裝車DENZA Z9 GT登陸香港，並推出DENZA Z9「閃充版」
- 「比亞迪閃充」極速充電系統在港投入服務，在理想條件下最快可於5分鐘內為兼容車款補充10%至70%的電量
- 9月份比亞迪以356輛的掛牌登記成績穩居全港汽車品牌第一名，遙遙領先第二名的豐田（182輛）
- 與主要經銷商和諧汽車聯合進駐在香港亞洲國際博覽館舉辦的「國際汽車供應鏈博覽會」
- 2026款海鷗升級上市，部分版本破天荒加入「天神之眼」輔助駕駛激光雷達版系統（DiPilot 300），將高階城市領航輔助帶入平價市場

大公報記者整理

比亞迪第三季度業績摘要

項目	金額(人民幣)	同比變化(%)
營業收入	2214.8億	+13.59
淨利潤	100.19億	+28.08
每股盈利	1.1	+29.41

大公報記者整理

手的同質化產品的競爭空前慘烈，加上「金九銀十」現象在今年9月首次基本消失，且未來可能常態化，但相信對行業不利的政策因素已全面反映。

吉利第三季錄得總銷量81.2萬輛，同比升6.7%。其中，出口32.3萬輛，環升19%，而首三季銷量升3%至223.5萬輛，出口同比升169%至79.8萬輛之新高。



▲吉利於今年4月宣布在法國推出兩款電動車。新華社