吉利料明年英國銷量5萬輛 按年倍增

將推3款新車型 經銷商網點增逾三成

出海報捷 **吉利汽車（00175）加快歐洲市場布局，外電引述吉利英國負責人透露，英國的銷量今年約2萬輛，預計明年可大增1.5倍至5萬輛，並會同步增加經銷商網點。資料顯示，吉利在2025年10月正式進軍英國市場，不足一年銷售已超越部分傳統品牌。**

大公報記者 麥晉瑋

吉利汽車英國董事總經理Michael Yang表示，英國目前是中國第三大汽車出口市場，吉利將於明年在當地推出3款新車型，預期全年銷量可達5萬輛。吉利早前公布的明年英國新車註冊量目標為4.5萬輛，管理層最新提出的銷量預期較原定目標高出約11%，若與今年預計銷量比較，增幅則達150%。不過，集團仍希望維持經銷商的盈利能力，以支持業務長遠發展。

今年已完成銷售目標83%

吉利於去年10月23日正式在英國推出旗下同名汽車品牌，首款在當地發售的車型為純電動休旅車EX5。根據英國汽車製造商及貿易商協會（SMMT）的統計，今年9月吉利品牌在英國的新車註冊量達5155輛，創進軍當地市場以來的單月新高，10月新車註冊量則為2269輛，佔當地整體新車註冊量約1.5%。今年首10個月，吉利品牌在英國累計錄得16669輛新車註冊量，佔當地整體市場約0.9%，相當於已完成今年全年2萬輛目標的約83.3%。

為支持未來銷量增長，吉利亦加快在英國建立銷售及售後服務網絡。目前吉利在當地已有80個投入營運的零售網點，並已簽訂第100個零售網點的合約。據最新報道，目前吉利在英國的經銷商網點數目已增至106個，計劃明年年中進一步增加32%至140個。

混合動力車銷售佔比料近七成

從產品布局來看，插電式混合動力汽車將是吉利明年拓展英國市場的重要一環。據外媒報道，目前混合動力汽車約佔吉利在英國銷量的六成，其餘四成為純電動汽車，預計明年混合動力汽車的銷售佔比將進一步升至接近七成。Michael Yang認為，充電設施仍是影響當地純電動汽車普及速度的主要因素。

不過，英國未來的汽車進口政策亦受到業界關注。Michael Yang預期，英國或會針對插電式混合動力汽車推出新的貿易限制措施，包括調整補貼政策、加徵關稅或設立進口配額等。他指出，若進口汽車的關稅增加，最終將令當地消費者購車成本上升。吉利短期內將設法減輕有關措施對消費者的影響，長遠則會研究在歐洲生產汽車的方案。



◀吉利管理層最新提出的英國銷量預期較原定目標高出約11%。資料圖片

國產品牌車企歐洲布局

車企	布局及發展計劃
吉利汽車（00175）	加快拓展英國市場，明年銷量料達5萬輛，並計劃推出3款新車型；旗下領克及極氪品牌亦積極拓展歐洲市場
比亞迪（01211）	在匈牙利塞格德設立乘用車生產基地，並物色第二個歐洲生產基地，擱置土耳其建廠計劃
奇瑞汽車（09973）	與西班牙車企EBRO合作，利用位於巴塞羅那的原日產汽車廠推進本地化生產
零跑汽車（09863）	與Stellantis合作，今年10月16日正式在西班牙薩拉戈薩工廠投產B10純電動車
上汽集團	旗下MG品牌計劃在西班牙加利西亞設立生產基地，推進歐洲本地化生產及研發
長城汽車（02333）	計劃明年首季在保加利亞投產ORA 5車型，規劃年產能5萬輛，未來兩年在歐洲推出至少10款新車型及衍生車型
小鵬汽車（09868）	與汽車零部件巨企Magna合作，在奧地利生產G6、G9及P7+車型，G9L亦已完成試產
廣汽集團（02238）	旗下埃安品牌與Magna合作，在奧地利生產AION V及AION UT純電動車，並積極拓展法國等市場

陳茂波：港專業服務支持內企出海

【大公報訊】在歐洲積極開拓多元市場及人工智能變革浪潮下，財政司司長陳茂波昨日發表網誌表示，內企「出海」模式正由以往的貨物、服務及資金，轉變為產供鏈及整套創新能力，香港憑藉金融及專業服務優勢，可提供全方位支援，「超級聯繫人」和「超級增值人」角色將不斷增強。

提供融資風險管理支援

陳茂波昨日結束為期一星期的英國及荷蘭訪問返抵香港，他在題為「開放多元 合作創新」的網誌中總結行程，指出去年內地對外直接投資流量逾2100億美元，存量達3.4萬億美元，連續九年位居全球前三。他以英國能源企業與內地電動車龍頭合作為例，指出雙方結合AI能源服務與綠色電力技術，展現投資與創新的雙向流動。在這過程中，香港在融資、財資、風險管理、ESG以至法律和合規等方面，全方位支援出海企業。

創科轉化方面，陳茂波指香港在生物醫藥領域具前沿優勢，兩家醫學院位列全球前四十，「1+」機制已批出逾20款新藥，全球十大藥企中一半已落戶香港。配合「港澳藥械通」及河套便利數據與生物樣本跨境流動，香港能有效協助創科企業將研發成果轉化並面向全球市場。

面對多變的國際形勢，陳茂波向當地商界簡介國家「十五五」規劃及香港首個五年規劃，強調香港擁有普通法制度、自由港地位、簡單低稅制及資金、資訊與人才自由流動等優勢，正全力推進「四中心、一高地」發展，以開放多元的基因匯聚全球合作機遇。



◀陳茂波日前在荷蘭出席香港駐布魯塞爾經濟貿易辦事處和香港貿易發展局合辦的主題午餐會並發表演講。陳茂波網誌圖片



▶中國汽車出口連續五個月突破一百萬輛。資料圖片

中國汽車10月出口增60% 全年料超1100萬輛

表現分化 內地汽車市場競爭日趨激烈，加上消費需求仍然疲弱，拓展海外市場已成為車企尋求業務增長的重要策略。中國汽車工業協會最新數據顯示，今年10月中國汽車出口量按年增長逾六成，連續5個月突破100萬輛，業界預計全年出口量將超過1100萬輛。

中汽協數據顯示，今年10月中國汽車出口量達106.6萬輛，按年增長60.2%，今年首10個月累計出口量則達927.1萬輛，按年增長65.1%。相比之下，10月內地汽車銷量按年下跌26.6%，按年跌幅已連續7個月超過兩成，反映內地與海外市場的銷售表現出現明顯分化。

值得留意的是，新能源汽車已成為推動中國汽車出口增長的主要力量。今年10月中國新能源汽車出口量達60.6萬輛，按年增長1.4倍。隨着中國車企在電池技術、智能駕駛及整車生產方面不斷提升競爭力，海外市場亦為車企提供更多發展空間。

車企紛赴海外設生產基地

面對內地市場的激烈競爭，包括比亞迪（01211）、奇瑞汽車（09973）及長城汽車（02333）等在內的中國車企，近年均積極拓展海外業務，發展模式亦逐步由整車出口延伸至在海外設立生產基地及完善當地銷售網絡。除了有助企業擴大銷售規模，推進本地化生產亦有助車企應對海外市場貿易政策的變化。

不過，業界認為，中國汽車出口仍面對外部貿易環境變化帶來的挑戰，各地汽車進口政策及關稅調整，均會影響車企的海外經營成本。如何在擴大海外市場份額的同時維持盈利能力，將是中國車企未來發展的重要課題。

孖士打：助企業符合不同地方監管要求

【大公報訊】隨着粵港澳大灣區融合持續深化，跨境商業活動日益頻繁，孖士打律師行首席合夥人陳宇文認為，將為香港帶來更多跨境法律服務需求，進一步鞏固香港連接內地與國際市場的「超級聯繫人」角色。

陳宇文接受《大公報》訪問時表示，孖士打在香港有逾160年歷史，曾參與不少海外及跨境項目，相關經驗將可協助內地企業「走出去」。他提到，隨着內地企業加快出海步伐，面對海外不同的監管制度、知識產權保護及爭議解決機制，亟需專業服務的護航，協助企業應對跨境投資及營商過程中的法律、合規和風險管理需要。

此外，陳宇文認為，香港的橋樑作用亦是雙向的，對於希望進入內地及大灣區市場的國際企業而言，香港成熟的普通法制度及國際化營商環境，可以成為企業進入大灣區的重要窗口，加上「港資港法」、「港資港仲」等大灣區措施，為企業在跨境交易和爭議解決方面帶來更多選擇。

亞洲市場具吸引力

對於進軍大灣區的國際企業而言，陳宇文表示，現階段最迫切的問題一般包括廣東九個城市與香港、澳門之間的監管差異、稅務及外匯規例的差異、跨境數據傳輸要求、僱傭合規，以及知識產權保護等。他提醒，倘若未能妥善處理，相關監管差異有機會令國際企業承擔合規責任，並增加爭議、項目延誤甚至面臨執法行動的風險。

談及市場挑戰，陳宇文坦言，全球地緣政治形勢、貿易政策及監管環境的變化，為內地企業拓展海外市場增添不確定性，全球利率及資金流向亦在轉變。不過他認為，亞洲市場仍然具有一定的吸引力，香港作為國際金融中心的市場流動性與穩健法制仍是核心優勢。

另外，作為推動大灣區申辦2036年奧運會的「2036工作小組」主席，陳宇文相信，奧運或大型國際活動是催化劑，不僅帶來直接經濟效益，更可促進大灣區不同城市融合和協作。

擎海Ⅱ加推138伙 入場費394萬周六賣

【大公報訊】新盤銷情報捷，越秀地產（00123）發展的油塘擎海Ⅱ，承接Ⅰ期的旺勢，上周六（28日）首輪價單推售128伙再度沽清，為回應需求，發展商昨日隨即加推138伙，折實平均呎價14888元，折實價約394萬元起，並鐵定本周六進行次輪銷售。

越秀地產（香港）總經理李嘎表示，擎海Ⅱ首輪價單銷售的128伙全數售罄，套現近7億元，連同擎海Ⅰ，整個項目累售711伙，合共套現近41億元。為回應向隅客，發展商昨日加推擎海Ⅱ第2號價單，涉138伙，實用面積由285至503方呎，扣除最高18%折扣優惠後，折實價由394.01萬至815.01萬元，折實呎價介乎13634至16235元，折實平均呎價14888元，較首批折實平均呎價14611元高約1.9%，入場單位為2座3樓E室，實用面積289方呎，屬1房間隔，折實價394.01萬元，折實呎價13634元。發展商表示，是次加推撇除樓層及景觀因素後，屬輕微提價約1%。

發展商同日公布銷售安排2號，本周六（12月5日）發售138伙價單單位，將以抽籤形式發售，本周四截收購樓意向登記。

綜合市場信息，受擎海Ⅱ帶動，過去周末一手成交約144宗，按周升3.5倍，為本月最旺周末。

太古城2房六年半貶值16%

新盤搶客，二手持續捱打。中原地產表示，十大屋苑於過去周六日只錄得4宗成交，按周減少55.6%，屬於10周新低，多達6個屋苑零成交。中原地產亞太區副主席兼住宅部總裁陳永傑表示，新盤訂價普遍較二手低約5至10%，扣起二手購買力。

指標屋苑鰂魚涌太古城錄蝕讓，美聯物業高級分區營業經理陳彪表示，太古城智星閣高層D室2房戶，實用面積502方呎，叫價930萬元，日前劈至895萬元易手，實用呎價17829元，原業主2020年5月以1068萬購入，6年半賬蝕173萬或16.2%。

大圍三線屋苑沙田花園錄得今年首宗二手買賣，為G座頂層一伙連天台戶，實用面積1118方呎，連1014呎天台及1個車位，消息透露成交價1018萬元，實用呎價9106元創該屋苑約5年新高，原業主持貨29年，賬面賺278萬。



▲越秀地產（香港）總經理李嘎（右）表示，油塘擎海Ⅰ及Ⅱ期累售711伙。左為越秀地產（香港）銷售及市場營銷總監鍾顯騰。受訪者供圖

責任編輯：楊勇寧 美術編輯：熊銘濤