



交易估值312億 傳最快本周敲定

阿里韓國業務擬合併易買得電商

擴大版圖

阿里巴巴（09988）近年積極尋求擴大國際業務，據外電消息透露，阿里正與韓國大型零售易買得（E-mart）洽談，阿里的韓國業務計劃與易買得電商平台合併，以更好地參與韓國快速發展的在線零售業的競爭，新實體的估值將達到約40億美元（約312億港元）。

大公報記者 李樂兒

近年來，各大跨境電商平台「猛踩油門」，阿里巴巴作為出海最早的中國互聯網公司之一，持續擴大海外電商業務版圖，繼開設韓專屬B2B平台網站South Korea Pavilion及以千億韓圓入股韓國電商平台ABLY後，今次是阿里再次在韓國市場發力。

據易買得提交給證券交易所的文件，阿里旗下跨境電商平台全球速賣通（AliExpress International）和韓國新世界集團將成立一家各佔50%股份的合資企業「Grand Opus Holding」。

雙方出資比例各為50%

據悉，合資法人將於明年正式成立。雙方出資比例各為50%，韓國新世界集團將通過實物出資旗下電商平台Gmarket的方式參與合作。由此，Gmarket和阿里旗下電商平台全球速賣通將成為合資企業的子公司，但Gmarket和全球速賣通仍將維持現有的獨立運營模式。

相關消息指，阿里和易買得談判仍在進行中，達成協議可能需要更長的時間，而雙方代表沒有立即回應尋求置評的請求，最早可能於本周宣布。

消息傳出後，易買得在首爾的股價飆升5.45%，市值達到14億美元（約109億港元）。阿里在美掛牌的ADR升約1%。這筆交易將有助於兩家公司與韓國本土電商Naver Corp.和Coupang Inc.進行競爭。

本月，受韓國總統宣布戒嚴和被彈劾引發的政治動盪影響，韓國的消費者信心跌幅是2020年以來最勁。易買得指，綜合其在韓國分銷的知識和經驗，以及阿里在電商及資訊科技能力，有助擴大韓國商家在全球平台上的銷售渠道，從而達至雙贏。

阿里一直在尋求擴大其國際業務版圖，以抵銷核心電子商務業務增長放緩的影響。另外，易買得持續擴大其電子商務業務，在2021年以約30億美元（約234億港元）收購了全球網絡市集eBay在韓國的業務。



◀▲韓國新世界集團經營的E-mart，名稱來自「Everyday low price MART」，全國共有128間分店。

韓國第一大打折超市 旅遊必逛

話你知

去韓國旅遊，怎麼能少得了購物！韓國新世界集團旗下的易買得（E-mart）是當地三大連鎖超市之一，與樂天及homeplus並列韓國旅遊必逛掃貨點。

易買得售賣各種食品及日用品，應有盡有，其最大的特點就是「百貨超市」的

經營態，同時亦被稱為韓國第一大打折超市。當中，易買得永登浦店更是首爾西南商圈內規模「最大的超市」。

另外，易買得有售賣自家品牌「No Brand」商品，「No Brand」以平價著稱，薯片、零食、糖果等都是當地人氣商品。

阿里近期境外業務部署

時間	詳情
4月	● 旗下Lazada推出Global Plus物流定價系統
5月	● 旗下速賣通（AliExpress）與韓國四家物流公司簽合作
6月	● 阿里國際站宣布成為2024歐洲盃官方B2B電商合作夥伴 ● 全球速賣通與巴西數字零售平台Magalu達成戰略合作 ● 旗下萊鳥淘寶香港站推出「3日達」專區
8月	● 推出韓國企業專屬B2B平台（South Korea Pavilion） ● 投資的Lazada於7月EBITDA轉正 ● 萊鳥網絡香港推出本地快遞服務
9月	● 夥萬事達卡推出美國市場聯名商務信用卡
10月	● 投10億元打造香港包郵區 ● 阿里巴巴國際站發布AI生意助手2.0
11月	● 在日本推出跨境電商平台TAO ● 旗下釘釘登陸香港市場 ● 旗下土耳其電商Trendyol擬融資10億美元
12月	● 以1000億韓圓投資韓電商平台，獲5%股份 ● 在日本市場推出電商APP「TAO」 ● 在摩洛哥開展業務展開非洲首站
	● 傳與韓國易買得電商平台合併，新實體估值約312億港元

寧德董事會通過港上市議案 傳集資近400億

【大公報訊】寧德時代（300750）公告，公司擬發行H股並在港交所上市的議案獲董事會通過。

寧德時代在公告內表示，為進一步推進公司全球化戰略布局，打造國際化資本運作平台，提高綜合競爭力，公司擬發行境外上市外資股（H股）並申請在港交所主板掛牌。本次

發行H股募集的資金在扣除相關發行費用後，將用於進一步拓展國際業務、推進海外項目建設及補充境外營運資金等用途。

寧德時代擬聘請致同（香港）會計師事務所為本次發行並上市的審計機構。董事會將在2025年1月17日採用結合網絡投票的方式召開臨時股東大會。

此前已有消息稱，寧德時代最快將在2025年來港上市，涉及的集資金額至少50億美元（折合約365億元人民幣或388億港元），或成為2021年初以來香港最大的上市交易。

寧德時代昨日收市跌2.5%報261.25元人民幣，市值達到1.15萬億元人民幣。

銀髮經濟看俏 進優研珠海深圳設安老院

企業訪談

本港社會逐步進入深度高齡化階段，「銀髮經濟」邁向新台階。本港私營安老機構看好香港長者市場商機，期望提升服務的質量和市場覆蓋範圍。「廣東院舍住宿照顧服務計劃」合作營運機構一進優生活控股公司董事局主席陳志育表示，新生代長者普遍教育程度較高，具備較高消費能力，對生活環境有較高的期望，為滿足本港市場需求，該公司有意進一步拓展在港「日間護理中心服務」及「家居照顧服務」業務，適時在珠海和深圳增設安老院，以滿足港人前往大灣區內地城市安老的需求。

國際顧問公司仲量聯行的《銀髮市場可預見的未來—香港及大灣區內地城市安老地產的發展機遇》報告估計，到2032年香港市場將短缺超過6萬個長者居所，故建議政府及私人機構可引入設備更佳的「樂齡房屋」，附設護理、醫療、娛樂等服務、智能護理的配套。

今年5月社署宣布將兩間私營安老機構納入「廣東院舍住宿照顧服務計劃」，包括進優生活及嘉濤（香港）控股。

進優生活控股公司在港養老市場已經深耕逾二十年，業務從管理政府合約院舍開始，到協助房協管理經營「長者安居樂」計

劃下剛落成的第三個項目「豐頤居」，打造綜合性安老社區。陳志育透露，留意到入住安老院的長者呈現越來越體弱的趨勢，除非長者身體差到需要24小時看護，否則長者更傾向選擇「日間護理中心服務」及「家居照顧服務」。因此公司有意進一步拓展在港「日間護理中心服務」及「家居照顧服務」業務。

內地養老成本較港低五成

集團旗下的佛山暢享養安老院自今年5月被納入「廣東院舍計劃」，陳志育透露，由於在大灣區養老環境設施更加完善，加上養老成本可節省五成左右，不到半年已經成功接收73名港人長者，預計一

年左右能全部招滿。

記者日前親身走訪進優生活佛山暢享養安老院，港人長者均對當地環境及服務表示贊同，市民郭生直言，他已經自費在港住了十年院舍，對比香港，他形容這裏簡直就如天堂般。

除了本港的長者，早年移民海外的回流長者對安老服務具需求，陳志育看好這方面的業務，他認為，海外回流者長者適應了當地寬敞的居家環境，難再次融入本港相對狹窄的安老空間，前往大灣區安老或成為選擇之一。集團持續看好大灣區安老市場，目前也正物色珠海和深圳合適的安老院項目。

陳志育亦指，現時部分香港長者申請「廣東院舍計劃」，部分因身體質素不符合資格被拒，集團正與該部分人士聯繫，假以時日，該部分人士亦可能成為集團潛在客戶。另外，不少香港長者選擇在大灣區購置物業進行居家安老，集團亦正探索如何把握機遇。

嘉濤（香港）控股主席兼行政總裁魏仕成則表示，公司旗下位於深圳的安老院入住率已經達50%，其中20%是港人通過「廣東院舍計劃」入住。

談及港人跨境養老的顧慮，陳志育和魏仕成呼籲當局能為跨境養老長者提供更多醫療資助。

大公報記者 陳思華



▲陳志育（右）與港人長者在佛山安老院舍開心交談。

善意：適老服務須融入社會

建言獻策

聯合國報告指出，全球老化是大趨勢，今後20年間，11億銀髮族將改寫全球經濟版圖。善意長者用品負責人黃盈忠表示，香港要發展「銀髮經濟」，首先要改變社會觀念，打造「年齡友善城市」。

今年適逢善意長者用品專門店在港開拓「銀髮市場」十周年，公司成立初期專營長者生活用品線上銷售。黃盈忠表示，透過分析公司網店十年來的銷售數據，留意到市場正不斷擴大。為讓公司業務多元化及把握市場契機，公司於2020年拓「長者家居設計服務」，為公司增加60%的收入。

長者有歸屬感 才有銀髮經濟

黃盈忠表示，本港「銀髮市場」呈「零碎化」的狀態，市場參與者和長者還處於互相摸索和建立信任感的階段。目前要推動銀髮經濟主要有以下阻力：第一，在社會觀念上，許多評價對長者不友好，令長者難以找到「被重視」的感受。第二，因為特定群組制訂程式或網頁率涉複雜技術和程序，限制了本港企業專門為長者設特定客戶服務。第三，市場缺乏全盤性計劃，導致部分適老產品難以「落地」，真切地提升長者福祉。

黃盈忠直言，這些阻礙因素令公司在挑選售賣的產品時，難以入手。例如儘管「樂齡科技」已經推展了很長時間，但是設計者僅強調高科技而忽視長者使用場景，導致公司較少引進「樂齡科技」產品。

黃盈忠表示，作為市場參與者，要提振生意，建議政府短期內要打造一個「年齡友善城市」，帶頭先從公共設施、建築物及公共服務方面入手實現真正的無障礙，讓長者真正融入這個社會，而不是被「邊緣化」。若長者對在社會沒有「歸屬感」，更加無信心和興趣參與活動，難以發展「銀髮經濟」。與此同時，因長者的體力和行動上與一般市民不同，設立更加清晰的工作指引和市場監管機制，才能真正獲得他們的「信任」。中期來說，期望越來越多市場參與者加入，從「衣、食、住、行」和健康，到文娛康樂和體育等，讓長者能在小事上提升幸福感，形成銀髮經濟產業體系。

長遠看，黃盈忠認為，對比其他地區，香港適老產品使用率高於其他經濟體，並迅速進行淘汰及更新，加上本港具有「服務水準」及「基礎設施水平」等傳統優勢，香港完全有機會塑造國際「銀髮經濟範本」。

善意長者用品專門店另一位負責人何家明表示，「銀髮經濟」作為藍海經濟潛力無限，從公司經營十年的經驗來看，長者日常消耗品一直最受消費者歡迎，其他適老產品難以突破，說明要真正在這一領域中打造「市場引爆點」相對「慢」和「難」，如何真正摸索這群「高齡、高儲蓄、高教育水準」的銀髮族的真正需求，打造適宜的產品值得業界深入思考。

大公報記者 陳思華



◀何家明（左）與黃盈忠表示，本港具有傳統優勢，有機會塑造國際「銀髮經濟範本」。

議員：倡設院舍質素認證 增長者灣區養老信心

把握商機

銀髮經濟發展正當時，不少本港私人機構期望到大灣區尋覓機遇。民建聯社福事務發言人、立法會議員李世榮表示，私營機構要把握大灣區「銀髮經濟」機遇，首先要平衡好社會利益和經濟利益的關係，不要一味強調經濟利益，而是站在長者的角度，推出真正能提升長者福祉的產品。他建議，香港應主動了解內地銀髮經濟相關政策和產業布局，並與灣區城市進行有效

對接，從而把握商機。

李世榮續指，因港人擔心院舍人手比例、藥物派發和監管程序標準與香港不一致，加入「廣東院舍計劃」的院舍應加強解說。此外，當局可與內地磋商合作，設立大灣區統一標準和監管機制，制定一套符合兩地需要的服務質素認證制度，增強長者入住信心的同時，為本港私營機構拓展灣區市場鋪路。他認為，本港安老機構完全可以藉香港企業國際化的背景和高質

量服務，增強消費者的信心。與此同時，還可以與大灣區當地企業和機構合作，建立產業合作交流平台，共同開發市場。

應加強人才培訓

為增加本港企業對內地「銀髮經濟」市場的適應能力，他認為，特區政府可以協助建立市場推廣平台，定期舉辦產品展覽，加強人才培訓和知識分享。

大公報記者 陳思華