

淘寶日均鎖定8000萬單 美團提前招騎手 京東研即時零售 三外賣平台燒錢混戰 券商削目標價

行業內捲 內地即時零售競爭火藥味甚濃，各個平台並無鳴金收兵之意，據報阿里巴巴（09988）創始人馬雲要求淘寶閃購穩定在日均8000萬單水平，美團（03690）提前招募騎手，喊話「你衝，我就衝」，京東（09618）並無參與大規模補貼，重點探索即時零售業態。

券商對外賣平台競爭感擔憂，招商證券預料影響平台盈利能見度，因此削減三家平台的今年經調整淨利潤預測14%至39%，下調阿里巴巴目標價17%，美團及京東目標價則分別降12%及22%。

大公報記者 李潔儀

外賣平台混戰未有放緩跡象，補貼衝單量已成為平台的例行工作。淘寶閃購連同餓了麼的數據顯示，日訂單數超過8000萬，其中非餐飲訂單超1300萬，淘寶閃購日活躍用戶逾兩億。

據報馬雲要求淘寶閃購日均「穩定在8000萬單」，先提升能力，鞏固好基礎，再往上衝。

據內媒引述阿里巴巴員工直言：「就怕衝得太快，其他能力都沒跟上，反而適得其反，原本好的基本盤都沒了。」

據內媒引述阿里巴巴員工直言：「就怕衝得太快，其他能力都沒跟上，反而適得其反，原本好的基本盤都沒了。」

阿里加碼促銷 美團：你衝我就衝

自7月以來的過去兩星期，淘寶閃購的500億元（人民幣，下同）平台消費券已帶動廣州、深圳及濟南等多地夜間訂單增長超過兩倍，全國超過64萬間門市的夜訂單按月增長超過100%。

為進一步加強競爭力，據悉，阿里巴巴計劃在未來100天內，每周六將推出「超級星期六」促銷活動。消息一出，內媒透露美團已擬定作戰計劃，準備從單量壓制淘寶閃購，讓其每次補貼增加訂單量的效果都不明顯。

美團上周六（12日）單日即時零售訂單突破1.5億單，其中，「拼好飯」單量逾3500萬，神搶手單量亦超過5000萬。消息引述美團中層表示：「你衝，我就衝；你不衝，我不衝」，美團上周更提前招募更多騎手，設計大量讓用戶自提的免單券。

至於外賣單日訂單約2500萬單的京東，秒送訂單量約2000萬，早前宣布推出100億元商家補貼計劃，惟並無參加今次「免單」的大規模補貼，更多把重點放在探索以七鮮、京東超市等為核心的自營即時零售業態，最新的補貼只有推出小龍蝦單個爆品。

不過，招商證券認為，內地電商行業的競爭加劇，導致平台的盈利能見度下跌，因此把阿里巴巴今年經調整淨利潤預測下調23%，其美股目標價下調17%，由原先的176美元降至146美元。

招商證券亦下調美團今年經調整利潤預測約14%，目標價由177港元下調12%至156港元，預期市場份額或遭競爭對手蠶食。京東美股目標價則削減22%，由54美元降至42美元，今年經調整利潤預測下調39%。

招商證券發表報告指出，三大平台推動行業整體訂單量激增，日訂單總量已突破2.2億，較6月份的1.5億明顯增長，訂單市場份額由美團居多，佔55%、阿里巴巴及京東則分別佔36%和9%。

不過，招商證券認為，內地電商行業的競爭加劇，導致平台的盈利能見度下跌，因此把阿里巴巴今年經調整淨利潤預測下調23%，其美股目標價下調17%，由原先的176美元降至146美元。

招商證券亦下調美團今年經調整利潤預測約14%，目標價由177港元下調12%至156港元，預期市場份額或遭競爭對手蠶食。京東美股目標價則削減22%，由54美元降至42美元，今年經調整利潤預測下調39%。



▲內地外賣平台競爭加劇，補貼衝單受市場關注。

各外賣平台即時零售動態

美團	日訂單量突破1.5億單，配送訂單平均送達時間為34分鐘
淘寶閃購	連同餓了麼日訂單數超過8000萬單，非餐飲訂單超過1300萬單
京東	京東外賣日訂單量突破2500萬單，全職騎手突破12萬人

餐飲商會批「0元購」擾亂市場 籲整治亂象

【大公報訊】內地外賣平台瘋狂燒錢推出「0元奶茶」補貼事件，導致店舖出現爆單，甚至無人認領只能倒掉，引起市場嘩然。貴州省遵義市紅花崗區餐飲業商會批評，極端補貼

行為令市場陷入惡性循環，違反市場監督管理總局制定的監管紅線。

該商會在官方微信號發布倡議書，指控美團（03690）及阿里巴巴（09988）旗下淘寶閃購發起的「0元購」、「滿18減18」等極端補貼行為，為爭奪外賣市場份額挑動低於成本價的惡性價格戰，已造成市場經營秩序混亂、行業生態嚴重失衡，導致大量餐飲企業經營陷入「不參與則無流量，參與則破價虧損」的惡性循環，更讓大量依賴堂食的實體店遭嚴重衝擊、苦不堪言。

商家消費者騎手三輸

商會形容，這場補貼大戰已導致「三輸」局面，包括商家犧牲的是長期生存空間、消費者獲得的是摻水品

質、騎手透支的是健康體力。該商會呼籲美團及淘寶閃購立即停止「0元購」等突破成本底線的非理性促銷活動，避免商家被迫參與賠本經營，回歸價值競爭，同時，嚴格執行市場監督管理總局的規定，取消今次的價格戰，更呼籲監管部門介入，及時整治「內捲式」競爭亂象。

另外，中國連鎖經營協會亦發布倡議書，指低價競爭擾亂市場公平競爭秩序，嚴重威脅行業可持續發展根基，呼籲規範低價補貼競爭行為，堅守經營底線，保障消費權益。

據內地媒體報道，在「0元購」消息一出，消費者認為是「天上掉下來的免費奶茶」，令奶茶店爆單，可是消費者點單後爽約，大量0元購奶茶無人認領，造成極度浪費。



▲「0元奶茶」令茶飲店爆單。

投推署：逾十企有意落戶北都

【大公報訊】投資推廣署署長劉凱旋（圖）在社交網站表示，該署於今年第二季度開始，與發展局、創新科技及工業局加強合作，為北部都會區的創新科技、綠色基建、生態旅遊等重點產業進行招商，向不同企業宣傳北都區的投資機會，並積極向潛在投資者推廣相關機會。

她表示，目前已接觸十多家有有意在北都區發展的海內外企業，行業涵蓋工業製造、物流供應鏈、創新科技、旅遊、教育等多元產業領域，充分體現「產業主導」招商策略的成效。

劉凱旋強調，未來會繼續與各政策局或部門通力合作，包括與發展局、土木工程拓展署和北

部都會區統籌辦事處合辦網上推介會，積極跟進及協助企業落戶北都都會區。同時，該署與發展局合辦線上線下推介會，向海內外企業代表介紹北都區的土地政策、基建規劃及投資機遇；透過全球網絡，及海外公訪時宣傳北都區及其他重要片區的發展機遇，例如為阿聯酋的投資公司舉辦「前南」島石礦場用地生態旅遊發展項目」簡介會，在美國「BIO 2025國際生物科技大會」推廣香港生物科技優勢和北都區基建的機遇等；近兩個月更具體為有意於北都區發展業務的各行業客戶招攬，並安排他們與北都辦會面，推動潛在客戶填寫推

廣意向書等。

土地並非免費提供

另外，立法會工商及創新科技事務委員會昨日舉行會議，討論促進外來投資。立法會議員洪雯表示，收到不少企業求助，需要土地、投資、政策等方面的協調，認為企業的需求已超越商經局範疇，關注特區政府對招商引資的跨部門合作。劉凱旋表示，該署一直與其他部門密切合作，若有要更改土地用途等要求，該署一直有幫忙，但強調若企業習慣內地招商引資的做法，即提供免費土地，甚至什麼都免費，則有關情況不會在港發生。

偉易達：關稅差距收窄 部分生產遷回內地

【大公報訊】美國難以預測的關稅政策要求企業隨機應變。電子產品生產商偉易達（00303）主席兼行政總裁黃子欣於股東周年大會後對媒體表示，由於馬來西亞自8月1日起面臨對美關稅25%，與中國內地產品30%至55%稅率的差距收窄，加之內地生產效率更高，故集團決定將此前因關稅激增而遷移至馬來西亞的生產，逐步遷回內地。

偉易達曾於2025財政年度全年業績報告中指出，集團目標在2026年內完成將輸往美國的產品之生產遷離中國，分散至馬來西亞、墨西哥及德國。黃子欣表示，集團可根據關稅變化靈活調整生產布局，上述地點的生產基地均可滿足美國市場需求，而具體調整方案將視最終關稅稅率而定。

歐洲及北美分別為偉易達最大及第二大的市場，佔集團收入的44%及41%。黃子欣表示，集團未來數年將致力於開發其他市場，重點提及中國、東南亞和南美等購買力上升的新興市場。長遠而言，希望此類區域的收入份額能夠逐步提升至與歐美相當的水平。



▲黃子欣（中）表示，未來數年將致力開發其他市場。大公報攝

中生製藥斥資39億 收購禮新醫藥

【大公報訊】中國生物製藥（01177）宣布全資附屬收購禮新醫藥95.09%股權；目前集團持有禮新醫藥4.91%股權。交易完成後，禮新醫藥將成為其間接全資附屬公司。是次交易對價不超過9.51億美元，剔除禮新醫藥於交割日的估計現

金及銀行存款約4.5億美元，就收購事項待作出的付款淨額約5.009億美元（約39億港元）。

中國生物製藥主席謝其潤表示，禮新醫藥作為全球頂尖的創新藥研發公司，有着卓越高效的研發團隊和國際化的創新管線，成立短短5年多創造出了令人矚目的研發成果，尤其在肺癌、消化道癌症、自免性疾病等領域填補了多項臨床空白，為患者帶來新的治療希望。禮新醫藥的加入將顯著加速公司在腫瘤創新領域的核心競爭力和國際影響力，

為全球癌症患者帶來更好的治療方案。

加速腫瘤創新藥研發

禮新醫藥是一家聚焦腫瘤免疫及腫瘤微環境領域的全球頂尖創新藥研發公司，與中國生物製藥的創新與國際化戰略深度契合。此次收購將顯著增強集團在腫瘤創新領域的核心競爭力和國際影響力。同時，收購事項將進一步強化集團在前沿分子類型和腫瘤免疫領域的研發技術能力，加速集團全面創新的發展。

瑞銀助內企出海 大灣區團隊規模今年翻倍



▲即使宏觀環境還有不少挑戰，呂子杰相信大灣區機遇仍多。大公報記者蔡文豪攝

【大公報訊】粵港澳大灣區是中國最富經濟活力的城市群之一，因應香港與大灣區內地城市的關係日趨緊密，瑞銀自去年開始組成大灣區團隊，為有意「走出去」的內地企業提供全面服務。有見策略奏效，瑞銀今年將團隊規模擴大一倍。

瑞銀財富管理中國區主管及瑞銀香港分行候補行政總裁呂子杰接受訪問時表示，瑞銀現時在大灣區主要樞紐（包括香港、廣州及深圳）擁有穩健的業務布局，在香港開業逾60年，在內地也超過35年，具備全面業務能力。截至今年4月底，瑞銀旗下大灣區投資

資產總額已達亞太區投資資產總額的三分之一，顯示大灣區有很多發展機會。

現時地緣政局複雜，企業「走出去」前更要仔細衡量。為深入了解企業客戶需求，呂子杰鼓勵同事走入大灣區。截至今年4月底，團隊在大灣區與客戶會面的時間按年上升25%。

製造業外闖尋求新客源

她指大灣區內的企業頗為兩極化，對於比較新的企業例如科技公司，一般較專注內需市場，「走出去」的需求可能是在融資方面。至於發展比較成熟的製造業和工業等，企業客戶往往希

望尋找新客源，或者新的合作夥伴。

呂子杰形容，瑞銀與香港的角色類似，也能發揮「超級聯繫人」功能。瑞銀的業務網絡遍布全球，其財富管理、投資銀行、資產管理服務也處於前列位置，透過獨特的瑞銀綜合銀行（OneUBS）策略及模式，可配合客戶在各個財富周期階段的不同需求。

在過去一年，瑞銀在內地、大灣區業務以及淨新資金方面都持續穩健增長。縱使宏觀環境仍有不少挑戰，她對今年的業務發展前景抱樂觀態度，相信大灣區充滿機遇，儘管過程中難免遇上風浪，有時也要「綁好安全帶」。

謝

先夫 鍾沛林 律師 GBS, OBE, JP

宗鄉友世戚姻紳官

誼親臨執紼 哀此鳴

之喪已於昨日七月十五日在香港殯儀館出殯

惠賜厚賻 高誼隆情 殯存均感

孝男 謝森 媳 吳佩珊

孝女 謝宜 婿 章仁信

孫女 廣彥 婿 章仁信

孫女 葆彥 婿 章仁信

泣叩