

美團拓汽車銷售 夥喜車設網上4S店

複製餐飲領域經驗 解決訊息不透明與渠道分散

跨界合作

繼京東(09618)之後,又一互聯網巨頭正式殺入汽車行業。美團(03690)與上海喜車合作,跨界進軍汽車銷售,打造「買車用車+本地生活」一站式服務平台。同時,美團宣布開源升級版模型,能夠支持「重思考」模式。

大公報記者 李潔儀

美團近日與上海喜車未來智能科技簽署戰略合作協議,雙方將整合汽車產業與本地生活服務優勢,共建一站式服務平台,意味消費者在美團平台上,可像挑選餐廳一樣瀏覽、比較不同4S店(提供一條龍式的特許汽車經銷店,4S分別代表Sale銷售、Spare Part零件、Service售後服務和Survey信息回饋),並完成線上消費與評價。平台還幫助4S店實現服務透明化,同時通過中間號等功能保護用戶隱私,減少訊息洩露風險。

汽車業進入存量競爭

喜車科技董事會主席陳玉東表示,美團希望系統性開展汽車交易業務,將其餐飲等服務領域的平台營運經驗,複製到汽車賽道,相信喜車科技作為戰略執行方,將能與美團形成互補作用。

此外,喜車科技首席執行官蔣舜宇認為,傳統汽車銷售服務領域仍存在訊息不透明、渠道分散等痛點,汽車行業進入存量競爭階段,服務體驗已成為關鍵。他續說,該公司計劃在2026年底前推動超過30個汽車品牌、上萬家經銷商門店將上線美團,構建覆蓋全國的線上汽車服務生態。

今次並非美團首次跨界涉足汽車行業,美團早已與上汽集團開展試點合作,目前已有逾百家經銷商入駐

美團與上海喜車未來智能科技共建一站式服務平台,意味消費者可像挑選餐廳一樣瀏覽、比較不同4S店,並完成線上消費與評價。

平台,通過「線上第二門店」進行數字化營運。

根據內地傳媒報道,在今年4月北京車展期間,美團將與喜車科技聯合舉辦汽車行業峰會,進一步探討「汽車新零售+本地生活」的融合模式。

首個開源「重思考」模型上線

另外,美團技術團隊LongCat在官方微博發布消息,開源升級版模型LongCat-Flash-Thinking-2601已推出。該新模型在智能體搜索、智能體工具調用、工具交互推理等核心評測基準上,達到開源模型SOTA(為State-of-the-Art的縮寫,意思是最先進的、目前最高水平的模型,就是很牛的意思)水平。

該模型在依賴工具調用的隨機複雜任務中,性能表現超越與OpenAI齊名的人工智能初創公司Anthropic開發的Claude-Opus-4.5-Thinking,可大幅降低真實場景下新工具的適配訓練成本。新模型還支持「重思考」模式,可同時啟動8個「大腦」執行任務。



美團近年業務布局

領域	細節
科技投入	2024年起視AI為明確戰略重點,2026年1月上線LongCat-Flash-Thinking-2601,是首個開源「重思考」模型
即時零售	持續加大對閃購業務的投入,重點拓展「閃電倉」網絡,目標2027年設10萬個倉,規模2000億元人民幣
本地生活	2024年將到家、到店等業務整合為「核心本地商業」板塊
海外業務	Keeta外賣品牌於2023年開始先後在香港、中東及巴西發展

蔣舜宇指出,計劃在2026年底前推動超過30個汽車品牌、上萬家經銷商門店將上線美團,構建覆蓋全國的線上汽車服務生態。互聯網相片



美團與上海喜車未來智能科技簽署戰略合作協議。互聯網相片

千問App能力升級 券商紛看好變現能力

【大公報訊】阿里巴巴(09988)日前升級人工智能(AI)助手「千問App」,券商看好其變現能力。中金認為,隨著千問App升級,將有助構建AI時代新型流量入口,鞏固阿里巴巴在AI應用落地的優勢。

中金研究報告指出,千問App完成Agent(按指令執行簡單任務)能力升級,深度整合淘寶、支付寶、飛豬等生態,實現「決策、下單、支付」一站式閉環,顯著提升用戶體驗與服務確定性。該行提到,依託通義模型的領先性,以及阿里巴巴旗下多個交易場景,千問正構建AI時代新型流量入口,有望緩解市場對AI替代電商的擔憂,鞏固其在AI應用落地的先發優勢。



中金認為,千問App升級有助構建AI時代新型流量入口,鞏固阿里在AI應用落地的優勢。

中金:阿里目標價197元

中金基本維持阿里巴巴「跑贏行業」評級,美股目標價204美元,港股目標價197元。

千問App上線兩個月,消費端(C端)的月活躍用戶數已突破1億,招商證券相信,千問將成未來AI Agent(AI代理人)重要流量入口,隨着需求強勁配合產品迭代,將有助集團電商、雲及AI業務提速。

該行繼續視阿里巴巴為中國互聯網行業的首選,維持「增持」評級,美股目標價204美元,港股目標價198元。

另外,摩根士丹利表示,預計今年C端應用與Agentic AI(代理型AI)發展將成為AI領域的核心焦點,阿里巴巴千問已具備成為全能AI超級App與生活助理的優勢,維持對阿里巴巴「增持」評級,美股目標價180美元。

稀宇創始人:AI代理未來將成生產力

【大公報訊】稀宇科技(MiniMax)(00100)創始人閻俊杰近日接受傳媒訪問時表示,於2026年大模型行業的原生多模態融合進展會繼續加快,隨着Agent(按指令執行簡單任務、AI代理)能力的持續突破,因而期待着人工智能(AI)給予生產力,甚至科學研究帶來真實的效率提升。

閻俊杰表示,去年是大模型的Agentic(可自主決策、學習)能力與多模態融合產生質變的一年,隨着Agent能力的持續突破,今年原生多模態融合進展會繼續加快,期望提升生產力及科學研究的效率,並帶動國內生產總值(GDP)增長。

只做追隨者 就不會有突破

不過,閻俊杰擔心業界會陷入「追隨者心態»,意思是在別人證明可行的技術路徑上做微調和性價比,而不敢在未知的無人區去定義未來,例如若認為天才只在硅谷,那中國公司永遠只能做全世界最好的第二名。這種心態其實是自我設限,是比技術瓶頸更危險的事,故此,稀宇科技需要保持專注及對技術的信心,還有對未知世界的想像力。

事實上,稀宇科技由創立到IPO只用了4年時間,閻俊杰認為最關鍵的戰略可歸納為三點:第一是堅持了「技術驅動」的底層邏輯;第二是選擇了「全模態」的研發路徑;第三是堅決地走向全球化。

閻俊杰言論重點	
大模型的發展	模型的原生多模態融合進展會繼續加快,期望提升生產力及科學研究的效率,帶動GDP增長
業界發展	「追隨者心態」會阻礙發展,需要在未知的無人區去定義未來
集團成功心得	堅持了「技術驅動」、選擇「全模態」研發路徑及堅決走向全球化
「AI泡沫」	因AI有熱度,才會有關於「AI泡沫」的討論,但AI確實有需求,如稀宇科技擁有2.12億用戶,而且還在快速增長



閻俊杰坦言,不斷進步才是重點,在行業中不斷進步才是重點,且努力提升生產力。

未來,稀宇科技會繼續聚焦在打造全球最具擴展性的AI業務,將資源投入基礎模型研發,通過保持技術領先地位來推動AI發展,並讓AI技術普惠全球,構建可持續的商業生態,將來就可實現稀宇科技的願景——Intelligence with Everyone。

用戶猛增長 AI需求殷切

此外,去年至今市場關於「AI泡沫」的討論愈來愈多,但閻俊杰表示,因AI有熱度,才會有關於「AI泡沫」的討論,就像歷史上每次

重大的技術革命,無論是蒸汽機、電力還是互聯網,最初都會伴隨着資本的狂熱。

雖然全球企業投入了數以百億計的資源,但AI對GDP的貢獻仍未達到預期的程度,所以有「AI泡沫」的討論也屬正常的。但判斷一個行業是否有泡沫,標準很簡單——是否真的降低了生產門檻,以及是否真的創造了新的消費場景?從稀宇科技擁有2.12億用戶這個數字,而且還在快速增長來看,大家對AI的需求是真實的。

若果AI行業於將來真的進入泡沫階段,而企業又如何能在行業去泡沫的過程中存活下來,是每個企業都要考慮的事。能夠穿越周期的公司,必須擁有自己的技術壁壘,不斷創新,持續創造讓用戶認可的技術和產品。

閻俊杰強調,只要能將生產力門檻再降一點點,便永遠在增長。相比於擔心外界的泡沫會在什麼時候破裂,反而應把重點放在讓自己不斷進步。



滙控檢討星洲保險業務 估值78億 多間企業感興趣

【大公報訊】外電引述消息報道,滙豐控股(00005)已就旗下的新加坡保險業務展開策略檢討,將考慮不同選項,當中包括出售業務。不過報道指出,滙控的考慮仍處於初步階段,未有最終決定。

外國傳媒引述消息人士表示,滙控正與一家財務顧問公司合作,對滙豐人壽(新加坡)作出評估,而該保險業務的估值可能超過10億美元(折算約78億港元)。報道說,已有數家保險公司和投資公司表達了初步興趣。

滙控強調,新加坡是集團的重點市場,將繼續加快在財富管理和批發銀行業務領域的增長。此次審查涉及滙豐人壽(新加坡),將考慮該業務的所有選項,目前尚未作出任何決定。該公司提供涵蓋壽險、健康險、個人意外險及儲蓄型保險在內的多種產品。

滙控於2024年公布全年業績時,宣布簡化集團架構的措施,承諾就成本基礎達成約15億美元的年化減額,並預計將透過簡化組織架構計劃於2026年底前實現。

根據集團公布的2025年第三季業績報告,滙控重申着眼於滙豐具備明顯競爭優勢及增值回報的機遇,中期而言,滙控計劃從非策略業務活動中額外調配約15億美元,重新投放至該等範疇。

評估埃及零售銀行業務

自2025年以來,滙豐已公布11項交易,當中包括於第三季公布的兩項交易,分別是可能出售於HSBC Bank Malta plc的大多數持股,及計劃出售斯里蘭卡零售銀行業務,但仍然有待與相關的工作委員會完成磋商,及等候監管機構批准。

此外,滙豐亦已展開對埃及零售銀行業務的策略評估,另早前宣布對澳洲及印尼零售業務展開策略評估。滙豐當時表明,有關評估仍然持續,尚未作出任何決定。

恒地中環海濱項目首期下季平頂

【大公報訊】恒基地產(00012)成立50周年,旗下中環商廈,出租率進一步上升。如恒地The Henderson出租率升至九成,另中環海濱項目第一期將於次季平頂,第二期亦計劃於2032年落成。

恒基兆業地產集團主席李家傑及李家誠表示,50周年既是集團的重要里程碑,更是邁向新征程的起點。集團會繼續與各界攜手合作,助力推動香港的長遠繁榮與可持續發展。

其中,位於中環的超甲級商業項目The Henderson,出租率再創新高,攀升至九成。租戶包括另類投資公司Point72、科勒資本



中環海濱項目Central Yards第一期將於第二季平頂。

(Collier Capital)、私募基金公司General Atlantic等。至於中環海濱旗艦項目Central Yards亦穩步推進,第一期將於第二季平頂,目標於2027年開幕,目前超過七成的辦公室

大樓及附屬樓面面積已獲承租。第二期亦計劃於2032年落成,將打造成零售、商務、文化、藝術、大自然及娛樂等於一身的國際級海濱地標。

去年Central Yards更創下中環核心區幾十年來,最大單一辦公室租務成交。量化交易與投資管理公司簡街資本為項目的首個租戶,租用第一期6層樓面,面積合共逾22.3萬方呎,預計在2027年初交付使用。據恒地通告透露,有關租賃每呎月租達137元(不包括管理費、空調費、政府差餉及其他服務費及支出),相當於月租逾3000萬元。