

阿里晒外卖大战账单:经营利润同比降85% 将收缩闪购投入

中经记者 李立 上海报道	由于淘宝闪购从7月才开始正式下场,加大投入硬扛美团。市场普遍认为该季度财报更能反映阿里在外卖大战中的投入产出比与真实水位。	2477.95亿元,同比增长5%。净利润为206.12亿元,同比下滑53%,主要由于运营利润出现下滑。不按美国通用会计准则,净利润为103.52亿元,同比下滑72%。	同比下降85%,主要是由于经调整EBITA的减少所致。经调整EBITA同比下降78%至90.73亿元。阿里方面表示,主要归因于对即时零售、用户体验以及科技的投入,部分被阿里巴巴中国电商集团的双位数收入增	长、云业务的持续增长所带来的经营业绩改善,以及多项业务运营效率的提升所抵销。	三季度是闪购业务投入高点,随着整体效率的显著改善和规模稳定,预计闪购业务的整体投入会在下个季度收缩。“当然也会根据竞争(情况),动态调整投资策略。”上述阿里高管表示。
作为外卖大战的三大主角之一,11月25日晚间,阿里巴巴(NYSE: BABA; HKEX: 9988)发布截至2025年9月30日的财报。	阿里2026财年第二季度(自然年2025年第三季度)营收	其中经营利润53.65亿元,			



淘宝闪购从7月才开始正式下场,加大投入硬扛美团。

本报资料室/图

高投入换高速增长

收入暴涨伴随着高投入,财报显示,阿里今年第三季度销售和市场费用665亿元,较上年同期的324.71亿元,同比增长104.8%。

从财报基本面的看,外卖大战进入巩固战果的第二阶段,阿里以高投入换高速增长,同时承担了经营利润大幅下跌。

具体到中国电商集团业务,今年第三季度营收1325.78亿元,较上年同期的1147.73亿元增长16%;其中,电商业务收入1029.33亿元,同比增长9%。

第三季度成为即时零售收入暴涨的转折点:得益于“淘宝闪购”所带来的订单量增长,阿里第三季度即时零售收入为229亿

元,较上年同期的143.21亿元暴涨60%;相比7月加大投入之前,第二季度即时零售业务收入为147.84亿元,较上年同期的132亿元增长12%。

收入暴涨伴随着高投入,财报显示,阿里今年第三季度销售和市场费用665亿元,较上年同期的324.71亿元,同比增长104.8%。

高投入与高增长效果究竟如何,阿里电商事业群CEO蒋凡在财报发布后的分析师会议上披露

了即时零售业务的最新进展。

据蒋凡介绍,过去几个月,公司专注于优化单位经济效益(UE),取得非常显著的进展。一方面是订单结构持续优化,另一方面规模效应也带动物流成本显著下降。10月以来,淘宝闪购每单亏损已较七八月份降低一半。

具体来看,订单结构优化,过去两个月,高单价订单占比有所提升,非茶饮订单占比已超过75%,淘宝闪购最新每笔购买单价较8月环比上涨超过两位数,客

单价提升带动了淘宝闪购整体GMV份额的增长。

此外,随着订单份额的扩大,淘宝闪购的物流规模效应逐步凸显——配送时效优于去年同期,单均物流成本显著降低,目前每单物流成本已明显低于淘宝闪购大规模投入之前。

在这两点的共同作用下,顺利完成短期内每单亏损较七八月份减半的既定目标,同时在业务收敛过程中,用户留存与使用频次也好于预期。

外卖导流电商

外卖流量导流至电商的效果如何?“双11”结束时,据淘天集团披露,淘宝闪购零售订单同比增长超2倍,天猫品牌即时零售日均订单环比9月增长198%。

不过以高投入杀入外卖大战,阿里从一开始就“醉翁之意不在酒”,将外卖大战过渡到即时零售,为电商业务撕开新的流量入口与带来新的增长空间,才真正达到目标。

蒋凡在回答分析师提问时也谈到了外卖大战不同阶段的策略,在阿里看来,闪购业态与阿里生态有巨大的协同潜力。第一阶段,淘宝闪购已经完成了规模的快速扩张。第二阶段,淘宝闪购的单位经济模型优化符合预期,为外卖业务长期可持续发展奠定了基础。

“下一阶段会持续精耕细作用户体验,聚焦高价值用户的经营,聚焦零售品类发展。淘宝闪购是淘天平台升级的核心战略之一。我们的目标是三年后其为平台带来万亿级的成交额,继而带动相关品类整体市场份额的上涨。”蒋凡表示。

将外卖大战的流量与战果导流至电商,在刚刚过去的“双11”,阿里已经开始加速该布局。2025年“双11”是第一个淘宝闪购全面参与的“双11”。“预计未来5年,闪购会为平台带来万亿新增量。”阿里中国电商事业群淘宝总裁处端在“双11”开幕时表示。

对于即时零售的市场规模和真实需求,业内仍然存在争议。此前据艾瑞数智电商团队测算,2024年即时零售市场规模

约在6000亿元;美团核心本地商业CEO王莆中在接受媒体采访时曾表示,未来即时零售“也就是个万亿市场,相比电商20万亿市场,社零50多万亿元的市场,才占2%”。

“以目前乐观预测看,即时零售万亿市场竞争激烈,不会阿里一家独占。”一位消费品牌市场负责人认为,即时零售并非刚需,具体到细分品类,美妆、生鲜外卖等是即时零售刚需场景,且以年轻消费人群为主。潜力需求和品类都需要进一步挖掘,一旦消费补贴放缓,难免出现退坡。

中国企业资本联盟副理事长柏文喜则认为:“生鲜快消、母婴宠物、美妆个护、一些3C配件、小家电、时尚急用等高时效、高复购、轻履约的类目更适合即时零售。”

外卖流量导流至电商的效果如何?“双11”结束时,据淘天集团披露,淘宝闪购零售订单同比增长超2倍,天猫品牌即时零售日均订单环比9月增长198%。

一位接近资本市场的人士认为,相较第二季度,阿里第三季度财报更能反映外卖大战的真实战况,具体到第四季度财报,报告期内还包含电商大促“双11”,外卖流量导流至电商的效果究竟如何也会进一步浮出水面。

芯片暗战加剧 台积电与英特尔陷“旋转门”

中经记者 吴清 北京报道
11月27日消息,据台媒报道,日前,台积电前资深副总经理罗唯仁离职前“扛走20箱机密”,转任英特尔执行副总裁,台积电已向中国台湾地区法院提出“暂时状态处分”申请,要求禁止其赴任英特尔。
《中国经营报》记者从英特尔方面获悉,就台积电起诉罗唯仁一事,英特尔首席执行官陈立武回应:台积电的指控毫无根据。陈立武在向员工发布的内部备忘录中,公开否认了所有关于“知识产权转移”的指控。
该事件涉及半导体领域的两大龙头企业,引发业内高度关注。业内人士认为,罗唯仁深耕先进制程与封装技术近30年,在他的领导下,台积电技术团队共取得超过1500项专利,是台积电的核心技术人才。罗唯仁的“旋转门”轨迹,折射出全球半导体产业对核心技术人才的激烈争夺,以及半导体产业竞争的升级。

台积电:禁止罗唯仁赴任英特尔

台积电方面11月25日证实,已向“智慧财产及商业法院”正式提起对罗唯仁的诉讼,主张其违反雇佣合约、竞业禁止同意书及“营业秘密法”相关规定。

台积电方面称,罗唯仁任职期间已签署保密条款及离职后的竞业禁止条款,台积电资深副总经理兼法务长方淑华在今年7月对其进行离职面谈时,也特地向罗唯仁说明离职后的竞业禁止义务,且法务长询问其离职后去向,罗唯仁都回应将到学术机构任职。

然而,罗唯仁离职后,立刻前往英特尔公司担任执行副总裁,他“高度可能”使用或泄露、告知、交付或移转台积电营业秘密及机密信息予英特尔,因此台积电有必要采取法律行动(包含违约赔偿)。

据台媒报道,今年7月,罗唯

仁退休,随后传出10月底已赴英特尔担任研发副总,同时爆出他在离职前疑似利用其高阶主管身份,要求团队成员向他进行多场技术简报,同时带走涉及2纳米与1.4纳米等先进制程,共20箱的复印与手写资料。

而罗唯仁跳槽一事在台积电内部引起大量讨论,有内部人士透露,他早年“战功显赫”,被延后退休长达8年,今年却未再获董事会批准延任,因此被认为心生不满。而台积电董事长魏哲家烦恼的并不只是一位老将跳槽,而是台积电中生代接班梯队的竞争暗潮开始浮现。

据悉,台湾检调部门已经针对此案启动调查,会配合调查,确认该案是否侵害台湾关键核心技术。

根据公开资料,现年75岁的

罗唯仁拥有美国加州大学伯克利分校固态物理与表面化学博士学位,曾在英特尔担任先进技术发展协理及CTM厂厂长,2004年加入台积电,最初担任营运组织副总经理,2006年至2009年出任研发副总经理,后升任先进技术事业及营运组织制造技术副总经理。在他的领导下,台积电技术团队共取得超过1500项专利。

台媒特别提到,台积电当年在10纳米技术陷入瓶颈时,罗唯仁提出著名的“夜鹰计划”,将研发团队分为日夜两组,以24小时不间断的方式加速研发进度,最终跨越10纳米技术门槛,为后续更先进制程奠定基础。2011年,台积电创始人张忠谋亲颁“台积电荣誉奖牌”给罗唯仁,这是台积电内部的最高荣誉。

英特尔:台积电指控毫无根据

针对罗唯仁携众多机密资料投靠英特尔的传闻,陈立武公开回应,所有指控都是谣言与臆测,毫无根据,英特尔一向尊重他人知识产权。

英特尔在随后的声明中表示:“英特尔坚持实行严格的政策和控制措施,严禁使用或转移任何第三方的机密信息或知识产权。我们高度重视这一承诺。根据我们目前掌握的所有信息,我们没有理由相信有关罗唯仁的指控具有任何依据。”

台北市计算机公会荣誉理事长、和硕董事长童子贤认为,该案在知识产权的管辖、实务操作上面,会是一个相当有挑战性、相当困难的个案,因为牵涉跨境知识产

权加上跨境司法管辖权。

过去十年,台积电凭借制程领先与CoWoS先进封装技术,垄断了全球大多数高端AI芯片代工市场。英伟达H100、AMD MI300等旗舰产品均依赖其产能,订单甚至排至2026年。而英特尔在制程上处于落后状态,虽大力投资封装技术(如Foveros、EMIB),但良率与成本控制均不及台积电。

2024年起,英特尔启动“IDM 2.0”战略升级版,试图通过开放代工+先进封装组合拳争夺AI芯片订单。但客户对其技术可靠性存疑。在此背景下,引进台积电核心技术人才成为优选策略。虽然此次法律

纠纷的起因是台积电认为,罗唯仁的跳槽可能会导致其掌握的先进芯片技术,特别是2nm制程这些关键商业机密泄露给英特尔。但从技术角度看,英特尔与台积电的制程技术路线存在较明显的差异。例如,英特尔的18A及后续工艺采用了PowerVia和RibbonFET等独特技术,而台积电在相关领域尚未跟进。

为此,有业内人士分析认为,罗唯仁加入英特尔,其价值更多在于他对供应链动态的深刻理解,尤其是在满足美国客户寻求外部代工服务的需求方面,而非直接的技术转移。“英特尔不是要罗唯仁一个人,而是要他背后的技术体系和客户信

任。”一位半导体设备商高管称。

而据一位了解台积电运作的人士透露,台积电不会把重要机密数据放在少数人身上。而且据传英特尔开出年薪数亿美元的条件雇用罗唯仁,想必也早已谈好台积电提起诉讼后的应对策略,“台积电此时提起诉讼,威慑效果不大”。分析人士认为,台积电的实质用意,可能是向所有供应链传达其与罗唯仁切割,要和罗唯仁保持距离。

台湾联合新闻网评论称,台积电今年不是第一次遭遇机密外泄问题。这起事件提醒一个冷峻的事实:芯片战不光是想象中的实验室竞赛,它也发生在人事转换和每一

次离职面谈里。“看似寻常的跳槽,可能藏着技术版图的重新分配;看似一纸承诺,却可能决定一家企业未来十年的竞争力。”在这场以“纳米”为单位的竞争中,任何一个破口都可能牵动整个产业的力量平衡。

就此事件,一位半导体产业人士向记者表示,对大陆企业而言,此事更具警示意义;对企业而言,过度依赖个别“明星高管”存在巨大风险;对监管而言,需明确人才流动的法律边界。当前,中芯国际、长鑫存储等正在加速追赶,同样面临人才争夺战。如何在吸引国际人才的同时,防范核心技术外泄,将成为相关产业的长期课题。

全球晶圆代工两大巨头近日陷入一场“窃密”风波

11月27日早间,英特尔方面在一份声明中对此前台积电诉讼进行了回应:“公司有严格的政策与管控措施,严禁使用或转移任何第三方的保密信息或知识产权。我们高度重视切实履行这些承诺。”

两天前,台积电正式向法院提起诉讼,指控前资深副总经理罗唯仁违反保密协议与竞业禁止义务,涉嫌将2nm等先进制程机密泄露给英特尔

台积电在诉讼声明中披露:罗唯仁于2025年7月27日从公司退休,在台积电工作期间主导EUV光刻技术导入

据法务部门调查,2024年3月罗唯仁离开管理研发的企业策略发展部后,仍多次要求研发团队提供先进制程资料,而在2025年7月离职面谈时,他明确告知将入职学术机构,却在10月底以执行副总裁身份出现在英特尔员工名单中

面对指控,英特尔方面连续两日作出回应

11月26日,英特尔CEO陈立武在一场半导体产业协会颁奖典礼上反驳称相关指控是“毫无根据的谣言”,强调英特尔“有严格政策禁止使用第三方知识产权”

随后,英特尔发言人进一步指出,该公司18A制程采用RibbonFET晶体管与背面供电技术,与台积电2nm工艺路线存在本质差异,“无需借助外部技术数据”

视觉中国/图