

## 2025 年终报道 · 产业

商务部研究院预测

2026年我国即时零售市场规模将突破 1万亿元

预计到2030年

将达到2万亿元

即时零售从“履约快”向“服务好”“商品优”演进



郭晨凯 制图

破局

## 即时零售站在万亿市场门槛上

◎ 记者 冯心怡

2025年是即时零售发展具有分水岭意义的一年。这一年，即时零售市场规模逼近万亿元大关；这一年，平台企业集体加码即时零售赛道；这一年，一个连接数亿名消费者、数百万商家与骑手的新型零售业态加速成型。

根据商务部研究院报告，2025年我国即时零售规模预计达到9714亿元，2026年该数字将突破1万亿元，2025年也因此被业界视为即时零售破局爆发的元年。

展望2026年，在市场规模迈向万亿门槛之际，“质量”“效率”“体验”成为发展的新关键词。未来的竞争将不止于规模与速度，更在于能否构建一个可持续发展的健康生态。

寻求增量  
平台企业争相布局

什么是即时零售？商务部研究院将其定义为“通过线上即时下单，线下即时履约，依托本地零售供给，满足本地即时需求的零售业态。”

即时零售绝非送外卖那么简单，它在满足消费者对各类商品的即时需求，商品范围更加广泛，涵盖生鲜百货、数码3C、药品、服饰美妆等，对供应链和运营系统提出了更高挑战。

在年初京东高调切入外卖赛道后，4月，美团也正式发布即时零售品牌“美团闪购”，提供蔬菜水果、酒水饮料、休闲食品、数码家电、美妆护肤、潮流玩具、运动用品、鲜花绿植、母婴用品、宠物用品等商品，

下单后平均30分钟送达。淘宝天猫旗下“小时达”服务升级为淘宝闪购，整合品牌商家城市仓与线下门店资源，打通天猫旗舰店与饿了么货盘，提供“电商低价+30分钟送达”服务。饿了么于年底正式更名为淘宝闪购。

一时间，市场被高额补贴点燃。三方为争夺用户与商户，投入以百亿计的资源，迅速将订单规模推升至亿级高峰。

这并非短时间的较量。上海财经大学数字经济研究院副院长崔丽娟向记者表示，平台纷纷加码，是为了寻求新的消费增量，跳出传统电商的红海竞争，依托自身在履约、商品或供应链上的优势拓展新市场。

事实上，三个平台也确实都把即时零售定位为长期战略。京东集团CEO许冉将外卖和即时零售定义为“长期战略方向”，强调其并非孤立业务，而是深度植根于京东整体生态。阿里中国电商事业群CEO蒋凡预计，在未来三年内，闪购和即时零售为平台带来1万亿元的交易增量。美团CEO王莆中也认为，即时零售时代正加速到来。

重构链路  
实现多方共赢

平台的战略投入，强力拉动了整个零售供给侧的深度变革。2025年的竞争不是简单的订单之争，而是电商、本地生活与供应链在即时零售新战场上的碰撞与融合。

供给侧的基建革新展开，“前置仓”“闪电仓”如雨后春笋般涌现。美团联合合作伙伴在全国建设的“闪电仓”已超过5万家，京东、淘宝闪购也在加速布局。这些专为线上即时订单设计的数字化仓储节点，通过集约化存储与专业化分拣，将

商品种类提升至数千个，并有效缩短平均履约时间。

线上也反哺了线下的生意，即时零售扩展了实体门店的客源辐射半径与库存周转效率，将线上流量转化为实体业绩的新增量。苹果、迪卡侬、华为等品牌商，积极将全国数千家线下门店接入即时零售平台，转型为服务周边社区的“云仓”。截至10月31日，约3500个天猫品牌将其线下门店接入即时零售。

即时零售供应链的变化，牵动着平台、商家、骑手、消费者四方利益。对消费者而言，他们获得了前所未有的便利与确定性；对广大商户而言，即时零售打开了一扇增量的窗口，平台为商家提供了AI工具、流量扶持等，有效降低中小商家的转型门槛；对数百万配送员而言，订单的爆发式增长带来了新的就业岗位，骑手收入有所提升，平台也加大了对骑手的保障力度，为骑手缴纳五险一金及意外险。淘宝闪购8月发布的数据显示，饿了么骑手数量达到上年的3.5倍，平均收入是上年的1.4倍。

对平台自身而言，布局即时零售也是为了反哺其他业务。京东6月公布的数据显示，外卖带动京东商超日用等跨品类消费增长，带动PLUS会员单月新注册超40万。

蒋凡在财报电话会上也表示，在长期保持价格竞争力的前提下，淘宝闪购对平台整体产生正向经济收益，淘宝闪购显著带动了手淘整体用户规模和活跃度，拉动手淘8月DAU增长20%。

从快到稳  
行业迈向高质量发展

据商务部研究院预测，2026年我国即时零售市场规模将突破1万亿元，预计到2030年，将达到2万亿元，“十五五”期间年均增速将达12.6%。

与规模增长相对的，是各个平台的亏损数据。今年第三季度，阿里净利润206.12亿元，同比下降53%，销售和市场营销费用达到665亿元，同比增长104.8%；美团第三季度经营调整净亏损达160亿元，去年同期净利润为128.3亿元，核心本地商业经营利润转负，亏损141亿元；京东第三季度归属净利润大跌54.7%至53亿元，包括外卖在内的新业务第三季度亏损157.36亿元。

当新基建初具规模、用户习惯得以确立，如何将前期投入转化为可持续的盈利能力，构建一个财务健康、多方共赢的商业生态系统，成为所有参与者的首要课题。

《即时零售行业发展报告（2025）》提到，行业竞争由价格驱动逐渐转向用户体验驱动，即时零售进入高效与品质并重的全新发展阶段，从“履约快”向“服务好”“商品优”演进。

事实上，如今这三大平台已经在进行差异化竞争。美团依托强大的履约网络，强化“30分钟万物到家”的覆盖深度；淘宝闪购以庞大的商品生态为引擎，融入阿里集团“大消费平台”战略，推动“远场电商”与“近场零售”的一体化；京东则以品质供应链为支柱，开拓“品质即时”的差异化市场。

展望2026年，站在万亿市场的门槛上，行业将迈向更成熟、更精细的发展阶段。

单纯的“补贴大战”将难以为继。竞争维度将更加复合多元。

崔丽娟认为，即时零售比拼的核心将从价格转向履约能力与综合运营效率。商务部研究院认为，未来，即时零售将呈现多场景覆盖与全域下沉、AI驱动履约、“商品+服务”、网链融合与绿色低碳的发展格局。

建发新兴投资王文怀：  
以研发为脉 锻科创尖兵

王文怀

◎ 记者 邓贞

近日，厦门建发新兴产业股权投资有限责任公司（简称“建发新兴投资”）出资参与的福建（厦门）社保科创基金落地，建发新兴投资日后也将管理更巨量的长期资本“活水”。公司董事长王文怀在接受上海证券报记者专访时表示，驾驭好长期资本的关键，在于构建一套环环相扣的体系：锻造能打硬仗的“特种兵”团队，构建沿“科学—技术—产品”全链条的资本导航能力，并通过金融工具与生态协同，实现从“引水”到“滴灌”的闭环。

## 破解人才密码：激励“特种兵”，激活资本效能

在王文怀看来，科创投资绝非普通金融业务，而是一项高度复杂、极度专业且周期漫长的“特种作战”。他将团队中的优秀年轻人比喻为“特种兵”：他们需要携带精良的“认知装备”，在充满不确定性的创新“无人区”自动自发地探索，其工作直接决定了长期资本能否转化为有效的创新动能。

“这样一支队伍的给养，难道不应该更充足一些吗？”王文怀表示。他坚信，长期资本的有效管理和增值，最终依赖于专业“人”的持续耕耘。如果激励体系无法与市场化的专业要求相匹配，那么，高屋建瓴的战略规划也有可能因人而流失而搁浅。

他提出的解决方案是：激励与监督，两个都要硬。这需要建立一套科学、透明、与长期业绩挂钩的现代化激励相容机制。这套机制的目的，是让驾驭资本的“特种兵”的个体理性与机构发展的集体目标实现双向奔赴。这不仅在建发新兴投资自身跨越十年征程的切身经验，也为其汇聚和管好长期资本，践行“服务国家战略与市场化盈利并不矛盾”的核心逻辑，奠定了治理基石。

## 精准资本投向：贯穿研发链，创新运用金融工具

解决了“谁来投”的问题后，王文怀将论述核心锚定在“怎么做”上。他认为，科技金融的本质在于“将资本有效配置到研发活动中去”，尤其是支持那些尚无盈利的早期科创企业。

为了将这一理念转化为可执行的体系，建发新兴投资构建了一套“研发解构”方法论。王文怀清晰地创新活动分为三个阶段：探索规律的基础科学研究、将原理转化为应用技术的技术研发，以及最终实现商业价值的产品研发。

“许多投资停留在产品研发阶段，但真正的硬科技投资，必须具备向前穿透的能力。”王文怀强调。自2018年确立“投早、投新、投硬科技”战略后，其选择合作GP（普通合伙人）的核心标准也随之升维：不仅要考察财务洞察力，更要严苛评估其是否具备理解科学原理、研判技术路径的“科技洞察力”，以确保长期资本能注入最具前瞻性的环节。截至2024年，其直接和间接支持的企业研发投入超700亿元，所覆盖（公司直投及参股基金所覆盖的企业）企业中“专精特新”占比高达55%。

针对长期资本的构成与工具运用，王文怀认为，科技金融的核心重点是“股权资本”，以其风险共担、收益共享的特性陪伴创新长跑；而科创债更适宜定位为对长期股权资本的有效补充。科创债的发行主体需要理性选择，并考虑其适配性。早期科创企业本身缺乏债权融资能力，而多数GP的管理模式是通过深度认知赚取投资超额收益，若承担刚性偿债义务可能扭曲其投资行为。

“像我们这样的市场化母基金，凭借实体资本和资信能力，通过发行中长期科创债适度放大杠杆，是合适的。”王文怀说。为此，建发新兴投资在实践中创新探索，已累计发行62亿元双债，并计划持续发行。

他提出了“固收+”的模式，即通过固定收益与浮动收益相结合的方式，让债券投资人在承担更长期限风险的同时，有机会分享科技创新所带来的基金超额收益，从而实现风险补偿，创新性地吸引更多耐心资本进入。“我们愿意为这部分增加的风险，支付合理的溢价。”王文怀表示。

## 构建协同循环：联动产学研，滴灌区域创新

王文怀认为，创新并非单打独斗就可完成，需要政府、科研、产业与各类资本的高效接力，共同构建一个有利于长期资本形成和高效运作的创新生态。

他分享了与厦门市科技局探索的“研投联动”模式：在政府评审资助早期科研项目时，建发新兴作为科创投资方可以未来市场应用与商业化路径的角度提供专业意见供科技局参考。这种协作旨在让政府的科研经费与市场的风险资本，在更早期阶段形成共识与合力，提升转化效率，实质上是为不同属性的长期资本搭建了精准接力的桥梁。

历经十余年发展，建发新兴投资在实现稳健商业闭环的同时，也开始思考“反哺”使命。“我们是厦门培育成长起来的孩子，现在能力增强了，理应思考如何与厦门的高质量发展深度融合。”王文怀说。

当前，建发新兴投资采取“内外循环相互促进”的策略：一方面，坚持在全国科创高地市场化布局，利用其生态网络挖掘顶尖项目，汇聚资本与资源；另一方面，体系化地将生态网络所链接的优质项目、技术与厦门本地的产业规划进行精准对接。“我们不‘硬拉’企业，而是通过专业的服务和真实的、匹配的生态吸引力，让企业看到在厦门发展的独特价值。”王文怀表示。

## 创业板首家未盈利企业IPO今日上会

◎ 记者 刘逸鹏

12月25日，深圳大普微电子股份有限公司（简称“大普微”）迎来深交所创业板IPO发审会。作为创业板首家获受理的未盈利企业，其IPO进程自启动以来备受关注。

创业板作为资本市场服务成长型创新创业企业的重要平台，一直深入贯彻创新驱动发展战略，此次开放优质未盈利企业上市窗口，彰显了资本市场深化改革服务高质量发展的战略定力。

据悉，创业板未盈利企业上市对估值和营业收入有着严格要求，旨在筛选符合“新质生产力”方向的优质创新企业，为优质创新企业提供IPO通道，突出科技属性强、增长潜力高、市场前景广等特征。这类企业由于将资源战略性投入研发，虽然尚未盈利，但具有显著的高成长性和长期价值。

招股书显示，大普微践行“为AI时代定义先进存储”的使命愿景，专注于数据中心企业级SSD（固态硬盘），是业内领先、国内极少数具备数据中心企业级SSD“主控芯片+固件算法+模组”全栈自研能力并实现批量出货的半导体存储产品提供商，与目前A股已上市的存储类公司，业务多侧重于消费级或工业级市场有所差异。

当前，企业级SSD市场正迎来前所未有的发展机遇。随着人工智能、云计算等技术的

## 300项

迅猛发展，全球数据总量呈现爆炸式增长，对数据存储的性能、容量和效率提出了更高要求。传统的机械硬盘（HDD）在性能上已难以满足AI时代对海量“热数据”“温数据”实时处理的需求，企业级SSD，尤其是具备超大容量和更高性价比的QLC SSD，对HDD的替代进程正在显著加速。

Forward Insights数据显示，2022年，中国企业级SSD市场规模为44.71亿美元，预计中国企业级固态硬盘市场规模将保持增长，2027年将达到135.09亿美元，2022年至2027年复合增长率为24.75%。

在企业级SSD赛道中，PCIe SSD在高速率与低延迟方面表现显著优于SATA SSD和SAS SSD，更加适配AI时代海量数据传输需求，市场占有率不断攀升。根据Forward Insights数据，全球企业级SSD市场中，PCIe SSD占企业级SSD规模比重

截至2024年末，大普微电子已申请国内外发明专利超300项，获得授权150余项，连续3年斩获国家优秀专利奖，2022年更获得美国Storage Review“Best of 2022”产品奖，成为首个获此殊荣的中国存储企业

已从2017年的27.27%提升至2024年的85.39%。

大普微专注数据中心企业级PCIe SSD产品，产品代际覆盖PCIe 3.0到5.0，充分满足各类型客户的产品需求。招股书显示，报告期内（2022年至2025年6月），公司企业级SSD累计出货量达4900PB以上，其中搭载自主研发主控芯片的出货比例达75%以上。

截至2024年末，大普微电子已申请国内外发明专利超300项，获得授权150余项，连续3年斩获国家优秀专利奖，2022年更获得美国Storage Review“Best of 2022”产品奖，成为首个获此殊荣的中国存储企业。其自主研发的DP系列主控芯片，支撑起从4TB到122TB的企业级SSD产品矩阵，技术和产品竞争力跻身国际第一梯队。

坚实的技术成果源于持续高强度的研发投入。根据招股书，报告期内，大普微累计

研发费用超过8.7亿元，公司接近70%的员工为研发人员，已构建起从芯片设计到系统产品的完整技术梯队。

此外，大普微是中国极少数已实现对谷歌等海外顶级互联网客户批量供货的企业级SSD厂商。同时，成功通过英伟达、xAI的测试导入，标志着其产品性能与可靠性获得了全球AI产业核心生态的准入认可。

财务数据显示，2022年至2024年，大普微分别实现营业收入5.57亿元、5.19亿元、9.62亿元；2024年，公司主营业务收入同比增长88.73%，同时毛利转正，亏损大幅收窄。大普微在招股书中表示，公司预计最早将于2026年度整体实现扭亏为盈。

相关业内人士表示，随着全球信息技术的快速发展，国家对于数字基础设施核心部件的自主可控性提出了更高要求。我国是全球第二大企业级SSD市场，但目前主要市场份额仍被国外厂商占据。因此，国家对于打造国产企业级SSD自主可控产业生态的需求日益强烈，这不仅涉及供应链的安全，亦是推动国内存储行业创新发展的关键因素。在此背景下，发挥资本市场功能精准“浇灌”，支持头部企业加大研发投入，推动技术创新，实现核心部件的自主可控，能够增强国内产业的竞争力，也有助于保障国家信息产业的安全和可持续发展。