



防内卷 提升竞争力

即时零售 寻求颠覆与重构的破立平衡

■本报记者 桂小笋

7月30日,中共中央政治局召开会议。会议强调,要有效释放内需潜力。深入实施提振消费专项行动,在扩大商品消费的同时,培育服务消费新的增长点。

作为线上线下融合的新业态,即时零售在畅流通、保民生等方面发挥着重要作用,在提振消费方面也将大有可为。商务部国际贸易经济合作研究院发布的《即时零售行业发展报告(2024)》预计,到2030年,我国即时零售市场规模有望突破2万亿元。与此同时,随着市场不断扩张,平台企业卡位竞争加速,“内卷式”低价补贴冲击着即时零售行业健康生态和线下实体企业的生存空间。

即时零售如何在颠覆与重构中寻找破立平衡?《证券日报》记者采访了企业及多位行业人士。综合来看,在“价格与流量平衡、效率与服务平衡、生态与价值平衡”的三重维度下,行业正通过技术赋能供应链、优化用户体验、构建多方共赢模式等路径,探索可持续发展的破局之道。

构建良性价格体系

即时零售是一种基于即时配送体系的消费模式,主要特点是“线上下单,30分钟送达”。随着边界不断拓展,即时零售已非传统外卖“送餐”功能的简单升级,而是向“万物到家”全品类的跃迁。

然而,这一蓬勃发展的业态,近期却因部分平台的低价补贴策略而陷入困局。“不参与就没流量,参与就倒贴钱”,成了不少接入即时零售平台商家的真实写照。

有店主告诉记者,低价策略使得门店流水可观,但考虑到门店租金、人工、水电等成本,利润就被大大摊薄,“我也尝试采取多种办法应对,包括调整品类、提升客单价,但持续一段时间后效果并不理想。”

这一现象迅速引起了监管部门与行业协会的高度关注。

7月15日,中国连锁经营协会发布《关于规范即时零售市场秩序 联合抵制价格补贴“内卷式”竞争 促进行业健康发展的倡议书》(以下简称“倡议书”),呼吁规范低价补贴竞争行为,维护市场公平秩序;坚守经营底线,保障消费者权益;构建多元竞争体系,树立长期经营理念;加强主动自律,强化合规管理;践行社会责任,守护行业生态。

7月18日,国家市场监督管理总局约谈三家平台企业,要求相关平台企业严格遵守相关法律法规规定,严格落实主体责任,进一步规范促销行为,理性参与竞争,共同构建消费者、商家、外卖骑手和平台企业等多方共赢的良好生态,促进餐饮服务行业规范健康持续发展。

8月1日,美团、淘宝、饿了么、京东先后发布声明表示,呼吁抵制无序竞争,积极构建多方共赢的良好生态。



王琳/制图

“即时零售是线上线下深度融合发展的最佳实践,其生命力在于便利、品质与效率,而非资本驱动的狂欢。”中国连锁经营协会会长彭建真告诉《证券日报》记者,“部分实体企业反馈,被迫卷入价格竞争后,出现了增收不增利的情况。”

根据中国连锁经营协会对33家企业开展的调研结果,企业反馈的问题主要包括,被平台强制或变相强制要求参与价格补贴并承担补贴份额,承担的比例每家企业不同,30%至70%为普遍情况,少部分出现了超70%的情况。同时,在价格补贴活动期间,单笔订单的平均利润率普遍下降,下降幅度多在10%至30%。此外,因运力不足等问题,消费投诉与赔偿普遍增多,这无疑增加了企业的管理成本。

“价格补贴改变了价格体系,降低了消费者的价格锚点,靠低价进行消费决策,非常不利于企业提升品质和创新经营模式。”彭建真说。

彭建真表示,协会发布倡议,主要是希望在行业内形成共识,让企业有共同的做事原则,希望行业能形成健康、可持续的良性发展生态。倡导可持续的即时零售,反对为一时业绩通过超高补贴盲目扩张规模而伤害行业健康发展。

当前,价格与流量的平衡,考验着产业链对成本控制和用户黏性的双重驾驭能力。目前来看,低价策略已难以继。

“理想的即时零售应是平台、品牌商、零售渠道等多方共赢,尽量避免参与者难以盈利的情况,让商业模式可持续,使消费者以合理价格享受到优质的服务。”彭建真认为。

从规模竞争进阶到价值创造

效率与服务质量的平衡,背后是仓储布局、物流调度与客服体系的协同升

级。而达到这种平衡,要求实体企业有合理的利润空间,以更好地生存和发展。

北京嘉和一品餐饮管理股份有限公司董事长刘京京曾多次呼吁规范市场竞争,给线下商家以适宜的发展空间,让产业良性发展。

“建议加强对过度低价竞争行为的监管,引导行业从价格竞争转向价值竞争,给商家以公平的竞争环境,让行业形成健康生态,进而实现平台、商家、企业、消费者等多方共赢的局面。”刘京京告诉记者。

有行业人士在和《证券日报》记者交流时坦言,在政策倡导“反内卷”的当下,行业健康发展需从“规模竞赛”转向“价值创造”。要建立良性竞争生态,头部企业应带头摒弃“补贴战”,将资源更多投入冷链技术、包装环保等基础创新环节。

“即时零售要实现健康发展,需从多个方面着手。一是监管部门要规范竞争行为,停止强制商家补贴等垄断行为,公示算法规则,保障商家自主经营权;二是多方努力共同保障消费者权益;三是商家要构建自身差异化竞争力。”深圳市前海排网基金销售有限公司研究员隋东告诉《证券日报》记者。

良性生态要有多个支撑点

当前,即时零售正处于高质量发展的关键阶段,其核心在于通过数字化基建重构“人货场”关系。

业内人士认为,通过消费者行为数据分析,商家能够精准预测需求、优化供应链,甚至反向定制产品,进一步优化即时零售的商业模式。

从市场和货品的角度来看,珠海黑崎资本投资管理合伙企业首席战略官陈兴文在接受《证券日报》记者采访时表示,县城市场渗透加速,前置仓模式和24小时服务填补了下沉

市场的供给空白;全品类扩张带来增量空间,从生鲜、药品延展到3C家电、运动装备等高客单商品,品类延展潜力巨大;技术赋能效率提升,AI算法优化和智能调度系统显著降低了履约成本,提升了运营效率。这表明确即时零售在技术创新和市场拓展上具有巨大潜力。

为推动即时零售的进一步发展,陈兴文建议着力构建“三角支撑体系”,即强化冷链仓储、县域云仓等新型基建,提升物流配送效率;推动品牌商、平台、零售商的数据中台对接,实现库存可视化协同,减少库存积压和缺货风险;建立差异化服务标准,针对药品、生鲜等特殊品类制定分级时效承诺,提升用户体验。

“电商平台的活动投入也需摆脱‘低价内卷’的惯性,转向以提升产品质量为核心的价值创造。真正可持续发展的逻辑,应是引导商家将资源投向品质升级。”合兴集团控股有限公司执行董事兼行政总裁洪明基在接受《证券日报》记者采访时表示,良性竞争应聚焦于赋能商家外送业务,助力整体经营提质增效,而非陷入资源争夺的零和博弈。

洪明基还强调,良性竞争的核心,是通过技术升级、服务优化为商家提供实质性支持。例如,开发更智能的订单管理系统,帮助商家实时同步线上线下库存,避免超售或缺货;搭建高效的配送协同网络,通过算法优化配送路线,缩短订单履约时间,降低物流成本;甚至提供数据分析工具,让商家清晰掌握外送订单的客群特征、消费时段与偏好,从而精准调整产品结构 with 营销策略。

当外送业务不再是商家的额外负担,而是借助平台力量实现的“增长翼”,商家才能将更多精力投入到产品打磨与门店服务中,让外送业务与线下经营形成相互促进的闭环,最终实现整体营收与品牌口碑的双重提升。

深入实施“人工智能+”行动 产业链上市企业迎发展机遇

■本报记者 李万晨曦

7月31日,国务院常务会议审议通过《关于深入实施“人工智能+”行动的意见》。会议指出,要深入实施“人工智能+”行动,大力推进人工智能规模化商业化应用。

无锡数字经济研究院执行院长吴琦在接受《证券日报》记者采访时表示,实施“人工智能+”行动,是培育新动能、升级旧动能的关键路径。政策推动人工智能的规模化应用,有望切实带动产业升级,助力经济高质量发展。

政策扶持与科技创新双轮驱动

在具体行动方面,会议指出,当前人工智能技术加速迭代演进,要深入实施“人工智能+”行动,大力推进人工智能规模化商业化应用,充分发挥我国产业体系完备、市场规模大、应用场景丰富等优势,推动人工智能在经济社会发展各领域加快普及、深度融合,形成以创新带动应用、以应用促创新的良性循环。

中国电子商务专家服务中心副主任郭涛在接受《证券日报》记者采访时表示,此次会议部署将作为人工智能产业链企业释放新一轮发展红利,推动大模型、智能体、智能机器人等领域加速技术商业化落地。同时,将加速其在研发设计、

产品优化、服务延伸等环节实现更深层次融合创新,带动新业态、新模式加速成长。

“当前,我国人工智能技术产业体系已实现基础层、框架层、模型层、应用层的全覆盖,构建起了完整的商业生态链条,特别是在计算机视觉、语音识别等领域具有领先优势。”北京智帆海岸营销顾问有限责任公司首席顾问梁振鹏在接受《证券日报》记者采访时表示,“鼓励开展‘人工智能+’行动,将会为人工智能技术和产品提供更多试验场,降低商业化试错成本。”

“我国人工智能技术创新持续突破,大模型性能与效率稳步提升,智能体等新型应用快速发展,这为技术商业化打开了更广阔的市场空间,可满足更多行业的商业需求。”深圳市湾众咨询管理有限公司首席经济学家邱思昂在接受《证券日报》记者采访时表示。

近年来,国家对“人工智能+”发展的重视程度持续上升,相关政策密集出台。2024年,“人工智能+”首次被写入《政府工作报告》,明确开展“人工智能+”行动。同年,中央经济工作会议进一步提出开展“人工智能+”行动,培育未来产业。2025年《政府工作报告》提出,持续推进“人工智能+”行动。地方层面,北京、杭州、苏州等地也出台相关政策,从产业技术创新、应用场景拓展等多个维

度对“人工智能+”发展予以支持。

我国人工智能产业市场规模持续扩大,2022年核心产业规模超5000亿元,企业数量全球第二。中商产业研究院数据显示,2024年我国人工智能产业规模突破7000亿元,连续保持20%以上的增长率,其预测,2025年中国人工智能产业规模将达到8662亿元,2026年达到10394亿元。

中国信息协会常务理事朱克力在接受《证券日报》记者采访时表示,“人工智能+”正成为推动经济转型升级的重要引擎,正渗透金融、医疗、交通等数字化行业。随着政策扶持、技术普惠化与各行业数字化推进,其将深度应用于更多实体经济领域,创造更大商业价值。

板块关注度持续攀升

在政策助力产业规模扩大的背景下,“人工智能+”板块市场关注度持续攀升。据Choice金融终端数据统计,近一个月,已有98家人工智能概念上市公司接受机构密集调研。同时,在深交所互动易、东方财富股吧等平台上,关于“人工智能+”的投资者热议已超百条。

面对市场的高度关注,产业链相关上市公司积极回应,密集披露了其“人工智能+”在软硬件、物联网等领域的最新进展及布局情况。

远光软件股份有限公司相关负责人表示,公司的智能软硬件产品已在多家大型集团企业上线应用,高效支撑企业数字化转型。未来,公司将紧跟人工智能发展趋势,持续深化AI与企业管理信息系统的融合实践。

深圳市远望谷信息技术股份有限公司相关负责人表示,公司打造AI agent赋能的智能宠物硬件设备,并持续推动形成硬件+AI+生态的全周期运营模式,相关智能宠物设备及APP已经在海外上线发售;同时将推动AI+空间的智慧解决方案,与公司现有主业实现综合解决方案,持续拓展智慧空间新商业模式。

北京恒华伟业科技股份有限公司相关负责人表示,公司在应用拓展方面,积极推进AI+BIM服务于智能设计与建造业务,AI+无人机服务于勘测、监测和巡检业务,AI+能源大数据分析 with 增值服务等多场景应用服务。

全联并购公会信用管理委员会专家安光勇在接受《证券日报》记者采访时表示,在“人工智能+”热潮中,产业链上市企业要强化技术创新,加大在算法、算力等底层技术投入;同时,也要深耕应用场景,针对行业痛点,如医疗、制造等领域,开发切实可行的解决方案;此外,也应重视数据质量,构建高质量数据集,为模型训练提供支撑。

硅片价格延续涨势 产业链价格回暖趋势明显

■本报记者 李亚男

近期,硅片价格持续上涨。中国有色金属工业协会硅业分会(以下简称“硅业分会”)7月31日发布的最新一周硅片价格显示,最新一周(上周五至本周四)硅片价格延续涨势,各规格价格平均上涨约0.1元/片。其中,N型G10L单晶硅片成交均价在1.2元/片,环比上周上涨9.09%;N型G12R单晶硅片成交均价在1.35元/片,环比上周上涨8.00%;N型G12单晶硅片成交均价在1.55元/片,环比上周上涨7.64%。

山东卓创资讯股份有限公司(以下简称“卓创资讯”)光伏行业分析师刘一君在接受《证券日报》记者采访时表示:“7月份以来,光伏市场情绪火热,在多晶硅环节价格上涨带动下,下游各环节价格出现明显回暖,硅片价格延续上涨态势。从供需层面来看,近期硅片排产减少,供应减少,但下游环节需求出现一定好转,对硅片价格也形成了一定刺激。”

卓创资讯监测的数据显示,以N型G10L单晶硅片为例,7月份,该型号硅片价格已由月初的0.88元/片涨至月末的1.2元/片,涨幅超过36%。

今年以来,光伏行业“反内卷”持续,也推动着光伏产业链价格逐步回归理性。

山东隆众信息技术有限公司绿电分析师文正方向《证券日报》记者表示:“行业自律控产,

硅片厂家陆续启动减产计划。政策层面,‘反内卷’持续推动,市场预期向好,为符合‘不低于成本销售’的价格法规要求,硅片企业报价提升。”

据硅业分会调研了解,最新一周硅片行业整体开工率较上周持平,其中两家一线企业开工率在50%和40%,一体化企业开工率在50%至80%之间,其余企业开工率在50%至80%之间。

方文正表示,尽管硅片厂家已陆续安排减产,价格上行下压力度缓解。但短期内上游成本挤压与下游压价博弈叠加,硅片行业盈利仍受到一定压制。

硅料和硅片价格回暖有效传导至产业链下游环节。最新一周数据显示,下游电池价格继续上涨,组件价格相对平稳,其中电池片主流价格0.28元/瓦至0.29元/瓦,环比上涨0.02元/瓦;组件主流价格0.66元/瓦至0.67元/瓦,相对稳定。

“除了产业链价格传导,下游电池片环节还受出口退税及海外政策变动等因素影响,需求回暖明显。”刘一君表示。

在方文正看来,当前光伏产业链价格已出现回升趋势,尤其硅料、硅片和电池片环节价格上涨明显,但组件和辅材价格仍有分化,需关注下游接洽情况及政策执行效果。预计到2026年,光伏产业链或迎来更明确的价格拐点,仍需关注政策执行及产业链各环节的调整情况。

新型储能应用效果逐步显现 锂电池技术路线占据主导地位

■本报记者 李静 许林艳

7月31日,国家能源局发布《中国新型储能发展报告(2025)》(以下简称《报告》)。《报告》显示,2024年,在政策支持和市场需求的双重驱动下,全球新型储能装机快速增长。截至2024年底,全球已投运新型储能项目累计装机规模约1.8亿千瓦,较2023年底增长约98%,新增装机规模约0.9亿千瓦。

国家能源局能源节约和科技装备司副司长边广琦表示,总体来看,“十四五”以来,我国新型储能发展政策的“四梁八柱”初步构建,新型储能产业稳步发展。截至2024年底,已建成投运新型储能7376万千瓦/1.68亿千瓦时,装机规模已占全球总装机比例超过40%。新型储能技术路线“百花齐放”,涵盖全球工程应用的主要技术路线,调度运用水平稳步提高,有力支撑新型电力系统建设。

锂电池“一骑绝尘” 占比超96%

《报告》显示,2024年,我国新型储能项目应用场景主要包括独立储能、共享储能和新能源配建储能,合计装机占比近90%。其中,独立储能、共享储能装机规模3412万千瓦/7432万千瓦时,装机占比约46%,新能源配建储能装机规模3097万千瓦/7379万千瓦时,装机占比约42%。

同时,《报告》指出,2024年,我国新能源发电装机规模首次超过火电。在新能源快速发展背景下,新型储能成为促进新能源开发消纳的重要手段。

《报告》内容还进一步列出了新型储能技术路线发展情况,截至2024年底,锂离子电池储能占据主导地位,约占已投产装机的96.4%。压缩空气储能、液流、压气储能等多技术路线快速推进;强制性国标GB 44240-2024的实施,也将推动企业强化安全设计与系统稳定性。

此外,中国化学与物理电源行业协会储能应用分会产业政策研究中心主任冯思遥对《证券日报》记者表示,市场正在从“卖设备”向“综合能源服务”转型,虚拟电厂、电力现货交易等新型盈利模式成为主流方向。电力交易辅助决策、智慧运维平台、AI调度等软件服务领域成为了资本的关注重点。

在产业加速升级与转型的浪潮中,储能企业面临着新的机遇与挑战,需要在技术创新与市场拓展之间找到平衡。万联证券投资顾问屈放对《证券日报》记者表示,目前,储能技术更加强调储能的市场化应用,企业一方面需要加强自主研发和知识产权保护,另一方面也需要加强产业协同,实现降本增效。

11.7亿千瓦时,同比增长24%,行业总产值超过1.2万亿元,其中,储能型锂离子电池产量达到2.6亿千瓦时,占全国锂离子电池产量22%,连续3年提升。

产业链公司 上半年业绩呈增长态势

在产业整体发展态势良好的背景下,储能企业的业绩也呈现出积极的增长态势。据Wind资讯数据,截至8月1日16时,在8家发布了2025年上半年业绩预告的储能上市公司中有5家业绩预喜,包括4家业绩预增,1家业绩扭亏。其中,宁波杉杉股份有限公司(以下简称“杉杉股份”)预计上半年公司实现净利润1.6亿元至2.4亿元,同比增长810.41%至1265.61%。对于业绩增长原因,杉杉股份表示,主要得益于公司负极材料业务的业绩增长和偏光片业务的稳健运行。

这一业绩情况也在一定程度上反映了今年上半年的储能市场。2025年上半年受到国内市场“抢装”及美国市场抢装影响,国内储能系统、储能电池出货均实现高速增长。据国信证券研报,国内方面,储能需求延续高速增长。国内2025年上半年实现储能招标126.3吉瓦时,同比增长101%;中标189.8吉瓦时,同比增长182%。

然而,储能产业的发展并非仅仅是规模的扩张,更是质量与技术的提升。储能产业正在进入“高质量增长与技术竞争”阶段。固态电池、钠离子、液流、压缩空气等多技术路线快速推进;强制性国标GB 44240-2024的实施,也将推动企业强化安全设计与系统稳定性。

此外,中国化学与物理电源行业协会储能应用分会产业政策研究中心主任冯思遥对《证券日报》记者表示,市场正在从“卖设备”向“综合能源服务”转型,虚拟电厂、电力现货交易等新型盈利模式成为主流方向。电力交易辅助决策、智慧运维平台、AI调度等软件服务领域成为了资本的关注重点。

在产业加速升级与转型的浪潮中,储能企业面临着新的机遇与挑战,需要在技术创新与市场拓展之间找到平衡。万联证券投资顾问屈放对《证券日报》记者表示,目前,储能技术更加强调储能的市场化应用,企业一方面需要加强自主研发和知识产权保护,另一方面也需要加强产业协同,实现降本增效。