

拼多多“终结”社区团购？

中经记者 李立 上海报道

当阿里巴巴、美团、京东激战即时零售时，另一个五年前同样被认为具有万亿元市场规模的战场正在走向终局。

近日，美团优选突然在福建、湖北、云南、四川、北京等地停运，

拼多多成为社区团购“笑到最后”的人。

2020年，社区团购曾经是互联网巨头争相进入、争夺最激烈的赛道之一。现如今，巨头逐步退出，在美团优选之前，淘菜菜已于2025年3月宣布退出社区团购业务。

一位接近美团的人士向《中国

局面复杂

如今伴随美团进一步收缩，拼多多成为坚持到最后的巨头。

社区团购是基于本地社区运行的零售模式，通过线上平台集合用户需求，以集中采购、次日自提或配送的方式降低供应链成本，为消费者提供高性价比的商品和服务。

2016年，长沙“兴盛优选”首创“预售+自提”模式，社区团购开始引发资本关注。在业内人士看来，新冠疫情成为一个重要转折点，社区团购在疫情期间大放异彩。2020年，社区团购成为巨头争夺最激烈的赛道之一，滴滴（橙心优选）、美团（美团优选）、拼多多（多多买菜）相继进入，每家都各具优势，也有不得不做的理由。

根据“多多买菜”的官方介绍，拼多多2020年正式进场；2020年8月，从农产品起家的拼多多推出多多买菜业务，通过“线上下单+线下自提”的半预售模式，提供便捷的社区团购服务。至今，该业务已覆盖国内30个省级行政区，提货点开进了全国70%的行政村。

如今伴随美团进一步收缩，拼多多成为坚持到最后的巨头。据

《北京商报》报道，美团调整社区团购业务后，多多买菜部分大仓和末端订单飙升，一度迎来爆仓。

不过，记者多方走访调查发现，实际形势远比爆仓复杂。在云南昆明一个常住人口约2.8万人的大型社区，美团优选停止运营后，多多买菜成为社区团购业务唯一的坚持者，其在该小区布局了密集的自提点，半径一公里范围内，有7到8个自提点。

团长张明（化名）告诉记者，美团停运后订单转到拼多多，但订单量并没有暴涨，每天单量约在十几单；附近另一个便利店自提点情况也类似，每天单量稳定在十几单左右。从购买清单看，用户喜欢购买矿泉水、调料、盒装鸡蛋等标准品，购买生鲜蔬菜的并不多。

同样的情况出现在西安。西安碑林区友谊西路附近的几个自提点的工作人员表示，单量和平时持平，没有太大变化。家住附近的王女士告诉记者，周围有早市，很多人习惯去菜场买；同时周围也有

还是不是一门好生意？

2024年开始，无论是拼多多还是美团，社区团购业务重心都开始从追求规模转向减亏。

伴随竞争对手的陆续推出，社区团购是否仍是一门好生意也被重新考量。

美团曾经在2023年财报中表示，社区团购业务比此前的预期更艰难。美团优选增长速度放缓，尽管效率有所改善，但亏损金额和亏损率仍然显著。

公开资料显示，2023年美团和拼多多合计占据社区团购市场65%份额，呈现两强格局。不过，2023年开始，美团优选开始进入调整阶段。有媒体报道称，一边是区域整合人员收缩，一边美团也通

过提价、关仓、考核员工这些更强调毛利率的具体措施降本增效。

2024年开始，无论是拼多多还是美团，社区团购业务重心都开始从追求规模转向减亏。此时美团聚焦与阿里、京东大战即时零售，进一步收缩社区团购业务也在意料之中了。

“根本原因在于毛利低。”一位美团前述人士认为，在社区团购货盘中，标品毛利并不高，生鲜虽然毛利高，但损耗大，总体盈利困难。

“社区团购以‘预售+自提’模式，借助社交关系链实现低成本获

经营报》记者证实，目前公司策略是即时零售与社区团购“一攻一守”的逻辑，归根结底是“不想再继续亏钱”。

“笑到最后”或许也伴随更多紧迫感，拼多多已经尝试改造社区团购。日前多多买菜开始在上海试验送货上门，用户下单满39元

即可选择次日达，免费送货上门；另有业内说法称，多多买菜最快将于8月，在上海、北京等城市推出即时配送服务。

关于相关传闻，拼多多回应记者称：“关于之前媒体报道中多多买菜试水即时零售中所涉及的企业行为，是为了提升平台的履

约时效，让消费者有更好的消费体验。”

看似巨头们在切换赛道不断寻求增量，争夺的却仍是同一批用户，补贴砸出的需求是否真实存在仍有待考证。社区团购和即时零售的赛道切换，巨头们将以各自不同的方式再次狭路相逢。



现在的社区团购赛道上，拼多多剩者为王，可以制定自己的游戏规则。

视觉中国/图

很多蔬菜店、流动摊位可供选择。在平台上买菜不是刚需，如果有即时需求会在盒马下单。

但在下沉市场，情况变得很

不一样。在陕西省佛坪县，这个距西安高铁不到一个小时的县城，从拼多多App端上的布局统计，多多买菜在该县城区域设置

了多达50个自提点。“县城人口有限，拼多多成了最后的坚持者，其他人就没有必要再进来。”在当地居住的陈女士告诉记者。

AI服务器集采大单揭榜 大华股份身影浮现

中经记者 李玉洋 上海报道

本来由少数头部企业所主导的AI服务器市场出现了新玩家。

日前，浙江华启智慧科技有限公司（以下简称“华启智慧”）中标中国移动AI服务器集采项目引发市场关注。与其他集采中标的“常客”不同，华启智慧是个仅仅成立两年的“新面孔”。不过，华启智慧背靠着安防巨头大华股份（002236.SZ），作为后者的子公司，其承载后者的

服务器相关业务。

《中国经营报》记者注意到，华启智慧还是华为鲲鹏/昇腾生态的整机合作伙伴，双方在算力基础设施、AI服务器及行业解决方案领域深度合作，今年共同发布了DeepSeek一体机。更值得关注的是，中国移动（600941.SH）是大华股份的第二大股东，通过集采为国产算力生态注入新元素。

那么，华启智慧如何在浪潮、新华三等服务器厂商激烈竞争的市场

中撕开一道口子？它的核心能力是技术突破、成本控制，还是对客户需求的精准响应？它在这次中标的AI服务器技术或方案上有什么差异化优势？对于这些问题记者联系采访华启智慧，截至发稿，未获答复。

天使投资人、资深人工智能专家郭涛表示，华启智慧不仅可复用大华股份在视频解析、边缘计算等领域的硬件积累，快速适配AI服务器需求，也能依托母公司采购体系有效降低硬件成本。乘着国产化替

代东风，大华的安防背景易获运营商信任。”他说。

事实上，除中国移动外，其他两家电信运营商也在大规模AI服务器集采中选择用国产AI芯片的服务器供应商。“中国移动此次采购的规模和产品要求，清晰地反映出电信运营商在AI算力布局上的新趋势。展望未来1—2年，AI服务器市场的竞争焦点将呈现多元化趋势。”新智派新质生产力会客厅联合发起人袁帅表示。

元。该标包共有6家厂商中标，除华启智慧（中标份额为10.87%）外，其他都是熟面孔，比如昆仑技术、武汉长江、华鲲振宇等。

今年3月下旬，华启智慧参加“华为中国合作伙伴大会2025”，作为华为OEM整机合作伙伴，与后者联合发布了DeepSeek一体机，满足DeepSeek大模型从7B到671B不同参数版本的灵活部署。官网显示，华启智慧已有3种搭载鲲鹏920系列处理器的AI服务器。

据了解，华为算力分为鲲鹏和昇腾两种算力，鲲鹏为通用计算平台，对标的是x86服务器，已经广泛应用在政府、金融、运营商等行业；昇腾主要用于AI的训练和推理，是国内目前具备单卡最高算力且能量

速阶段性缓慢，外部竞争加剧，公司业务承压。

不少投资者关注华为昇腾一体机代工业务的收入贡献，傅利泉回应，“子公司华启智慧聚焦该领域，并于近期发布的大模型应用一体机等系列产品，为政务、运营商、金融、能源及综合行业客户提供自主创新、安全可靠的算力支撑，公司会努力把握本轮人工智能、国产化算力带来的机会。”

郭涛表示，华启智慧的中标，标志着AI服务器市场正从“头部垄断”迈向“多元竞合”。“新势力的崛起，打破了浪潮、新华三等传统厂商依赖规模与渠道的固有优势，倒逼头部玩家加速技术迭代——液冷架构、异构计算等创新提速，同时更注重细分场景的服务能力。”他说。

国产芯片比例提升

随着采购规模的进一步扩大，服务器成为电信市场“遥遥领先”的单一集采产品。而电信行业也是AI的重要应用领域。

去年，日本电信巨头软银拿下英伟达Blackwell首单，成为Blackwell芯片的首个超算客户。软银计划基于英伟达Blackwell架构的B200 GPU打造“日本最强大”的AI超级计算机，以支持广泛的本地服务。

据《通信产业报》研究组监测，电信市场对服务器的招标分多方面，不同运营商对服务器类别需求略有差异，集采中明确的“名目”主要包括PC服务器集、人工智能服务器、计算型服务器、均衡型服务器、存储型服务器、通用型服务器、云服务器等。

其中，当前服务器TOP10厂商分别为中兴通讯、浪潮、超聚变、新华三、昆仑技术、紫光光华、武汉长江、烽火通信、中科可控、宝德计算。同时，神州数码、虹信软件、华鲲振宇、联想、清华同方、黄河科技、宁畅信息、华诚金锐、曙光信息、中移（杭州）、湘江鲲鹏等供应商紧随其后入围相关项目。

此外，软通计算机、依图科技、平治信息、国鑫、超云等新入局者，也进入通信运营商行业市场。

算力被称为人工智能的“发

动机”和核心驱动力，三大运营商开启“军备竞赛”，构建起万卡级别的智算中心，转型为AI生态构建者。与此同时，三大运营商近年来集采服务器中搭载国产芯片的中标比例也有所提高。

比如，2020年4月，中国移动的13.8万台PC服务器集采中，国产CPU占比达21%。在中国移动2021—2022年PC服务器集采中，国产CPU服务器占比达43.5%。2025年4月公布的中国电信服务器（2024—2025年）集中采购结果显示，本次服务器集采中国产化系列数量达10.53万台，占比达67.5%。

行业研究机构TrendForce集邦咨询分析师龚明德表示：“观察未来1—2年，主要在云端服务及特定场景AI应用、建置数据中心CAPEX（Capital Expenditure，资本支出）等成本考虑下，AI主流方案将从既有英伟达、AMD等提供GPU的形式，发展到加入更多云端CSP业者自研ASIC的强烈竞争，以从中开发更具高成本效益的AI应用方案。”

“尤其在DeepSeek效应驱动下，未来从业者也不再一味追求日益庞大的大语言模型，而以更聚焦化、小而美的模型方向发展，将促边缘AI推理的成长得更快。”龚明德表示。

同一个战场

回到消费者侧，再完美的商业模式也需要放到现实中打磨。

不过，现在的社区团购赛道上，拼多多剩者为王，可以制定自己的游戏规则。

在业内人士看来，从源头看，拼多多已是国内最大的农产品上行平台，有机会与产地直联，进一步整合供应链；在配送形式上，拼多多已经启动改造，在上海推出自提点和上门配送两种方式供选择。

记者体验了多多买菜在上海“送货上门”，下单次日中午12点，仓库开始配货，顺丰快递揽收，次日下午4时许送达。从时效看并未提速，但通过和顺丰合作，保证了配送质量。

下一步多多买菜将走向何方，目前业内看到两种方向。王鹏认为，一方面，多多买菜试点“送货上门”，标志社区团购向“即时达”转型，满足一线城市便利性需求。

另外，据《晚点 LatePost》报道，多多买菜正在上海、北京等一线城市试验自建商品仓库，最快将于8月上线即时配送服务，类似京东秒送、淘宝闪购。经济学家余丰慧认为，通过试验即时配送，拼多多不仅试图拓展业务边界，还在测试其在即时零售市场的潜力。

回到消费者侧，再完美的商业模式也需要放到现实中打磨。

云南昆明的黄女士长期使用多多买菜、美团优选，根据她过往的购买体验，美团优选大品牌多，质量更好，次日送达的时间也往往更早；多多买菜的货品多是白牌，价格更实惠，但时效性不如美团。美团优选退出后，黄女士开始回归当地市场购买。

西安的王女士则对记者表示，从外卖、生鲜到生活用品、家用电器，并非所有的商品都特别强调时效性。有补贴的时候会在各个平台比价，一旦补贴停止就会根据需要选择。在她看来，不管是美团、淘宝闪购，还是拼多多，本质上争夺的都是同一批消费者。

作为如今社区团购赛道上唯一的大玩家，从某种程度上说，拼多多的选择最终会决定社区团购的命运。是继续进化做强做大，还是以此为基础创造一种拼多多版的即时零售模式？答案不久就会揭晓。