

“极速达”配送服务上线一周,点燃市民消费热情,推动产业生态升级,更多优质新业态、新品牌正加速向岛城集聚

# 山姆“开仓”,激活青岛零售市场

□青岛日报/观海新闻记者 丁倩倩

## 青报观察

在过去的一周,“火龙果紫”为青岛初春的街头增添了一抹亮色。

3月16日,青岛山姆会员商店“极速达”配送服务正式上线,通过两个云仓配送商品,服务范围覆盖市北区、崂山区部分区域,积蓄已久的市场热情被瞬间点燃,即使不在配送区,不少消费者也通过自提的方式加入“尝鲜团”。

仓储会员店于青岛而言,不是“新物种”,但山姆提供了标杆性的样本。近两年,山姆会员店可谓风头无两,在行业承压的背景下,山姆中国逆势增长,在2025年新增10家门店,创下新纪录,销售额突破1400亿元,同比增长了近40%。

这样一只“巨鲸”入局,带给青岛商业的,不仅是新的竞争,更是从商品服务到运营模式的重塑。也就是说,它或将为青岛的商业讲一个新故事。

### “巨鲸”掀起热浪

上线首日,早上不到7点,“极速达”App下单通道里的多个配送时段便瞬间约满。街头随处可见身着标志性“火龙果紫”工装的骑手穿梭往来,成为岛城一道新的消费风景线。

在开仓之前,青岛会员也可通过山姆App购买山姆“全国配送”标签的商品,下单后可通过京东配送实现次日达。相较于此,新上线的“极速达”不仅配送速度更快,在配送区内承诺1个小时送达,而且可选购的商品品类更多,云仓上线的1000多款商品中,覆盖生鲜果蔬、母婴用品、个人护理、干货零食等多个品类,其中包括深受消费者喜爱的原味麻薯包、小青柠汁饮料、山姆瑞士卷及黄油华夫饼等经典商品。

尽管住址未在配送区,家住李沧区的李女士也抢在开仓首日下单。“买了无花果乳酪包、麻薯和班戟等网红单品,下单了近300元的商品,把配送地点选在崂山万象汇,本来想逛逛万象汇顺便收货,没想到配送特别快,不到半个小时就送到了,但我人还没到,于是就让配送员把货先放在星巴克门店一个比较隐蔽的桌子上。”记者了解到,像李女士这样的消费者不在少数,在非配送区的消费者多把配送点选在公交站牌下、地铁口或其他公共场所,自行前往完成取货。

配送员更直观感受到市民的消费热情。一名在崂山区作业的配送员告诉记者,每天配送订单数量差不多有20多个,单量在配送站点

## 打造「西海岸·新易办」服务体系

西海岸新区提升政务服务数字化智能化便捷化水平

□青岛日报/观海新闻记者 高小岩

本报3月22日讯 日前,青岛西海岸新区印发《打造“西海岸·新易办”服务体系助力政务服务提质增效实施方案》(以下简称《方案》),通过系统性品牌塑造与模式创新全方位优化区域营商环境,提升政务服务数字化、智能化、便捷化水平。

《方案》以“高效办成一件事”为牵引,提出到2026年年底力争实现200项以上高频事项全流程数字化、智能化办理,实际网上办件占比达90%。《方案》核心举措之一是构建层次分明、特色鲜明的“1+6”政务服务品牌体系。其中,“西海岸·新易办”为政务服务总品牌,同时重点培育六大领域子品牌,力求在关键环节提供精准、有温度的服务。

“西海岸·新易办”六大子品牌聚焦关键领域,全面挖掘各类政务服务。其中,聚焦现场咨询导办打造政务服务前沿阵地;专注政策宣讲与联络,通过多种形式降低企业群众制度性办事成本;针对办事难点提供全程协助的“西小帮”,构建企业全生命周期服务链;整合资源提供定制化服务的“益企办”,搭建涉企增值服务平台;依托智慧政务云端的“ai灵灵”,提供24小时智能咨询与导办以及普法宣传品牌“新说法”,提升企业群众法治意识。

《方案》围绕品牌建设,系统构建政务服务六大支撑体系。在提升导办体系方面,将推进“一口预约取号”,建设移动端掌上大厅,并强化一揽即办办办;在优化服务标准化建设方面,着力优化大厅功能,推进事项标准管理,规范三级大厅建设;建强政务服务数智支撑体系方面,《方案》明确提出加快“人工智能+”改革,在公安、人社、医保、审批等领域打造“边聊边办”AI场景,拓展政务大模型应用。同时,通过加快全流程数字化运行,实施“数源工程”,构建“一码、一卡、一证、一照”应用场景,并搭建“数字驾驶舱”,实现服务运行实时感知与科学决策。

此外,西海岸新区还将构建涉企增值服务体系,围绕新区“10+1”创新型产业体系与重点项目,提供从政策匹配、难题帮办到资源对接的全周期服务。



### 山姆推动岛城消费市场更加成熟

首先,提升服务品质。山姆将通过完善会员服务体系,提供个性化、专属化消费服务,通过生态协作虹吸跨城客流。

其次,加速服务下沉。更多零售商将加速推动即时零售网络向下沉市场延伸,在县城核心区域布局门店与前置仓,完善城乡一体化即时配送网络。

此外,山姆单店可直接创造运营、仓储、物流、售后等大量就业岗位,间接带动周边餐饮、亲子、汽车服务、冷链配送等相关产业链协同发展。

属于中等水平。

单纯从单量来说,这一数字并不高,作为比较,盒马配送员的日均单量约在30至40单。但山姆胜在高客单。有业内人士分析,山姆极速达的客单价或超200元,通常一个山姆前置仓日单量达到400单就能实现盈亏平衡,其实际单仓日均可能突破1000单。

且山姆在青岛的市场还在培育中,前述配送员也提及临近周末订单量有明显增长,后续还有较大的增长空间。

根据公开报道,青岛山姆会员商店预计在5月开业,同时在全市将布局6个云仓,正式启用后,预计年线上零售额超20亿元,单仓年销约8000万元。

### “暗战”早已打响

毫无疑问,巨头山姆的正式入局,将让岛城零售市场的“火力”更加猛烈。但实际上,在山姆开仓以前,搭客即时零售的“圈地暗战”就已经打响。

相较于前些年变化不大的版图,盒马自2025年下半年起,明显加快了在青岛的布局节奏。

2025年9月即墨吾悦广场店开业,是盒马首次从青岛主城迈向副中心;2026年1月接棒城阳万象汇原丽达超市,并在门店开业前先推出轻量化运营的盒马快闪店,主要展销部分爆款商品及当季热卖商品。

与此同时,在西海岸新区、青岛高新区、李沧北部等此前从未踏足的区域也启用多个前置仓。据统计,自2025年下半年以来,盒马在上述区域新规划的前置仓至少有7处。

记者自盒马获悉,在马年春节前,青岛“盒区房”范围扩大了近50平方公里,覆盖人群已增至180万人。

另一家仓储会员店头部企业——麦德龙从2021年改制会员店以来,在青岛一直保持四方商场店和黄岛商场店双门店的格局。在2025年下半年,麦德龙密集启用两个前置仓,将触角延伸至东李商圈和崂山区中部,这也是麦德龙在全省首次启动前置仓运营模式,服务半径覆盖周边5公里,为区域内消费者提供“线上下单,一小时极速达”服务。

“前置仓、极速达”可视为零售企业们抢占市场的基础设施。不过,随着阿里、京东等平台资本入局以及数字技术的进步,即时零售的生态正加速形成——品类已极大丰富,时效性也大大提高,单一主体基础设施的相对优势正在减弱。

那么,就不得不说到在基础设施之上、被零售商视为“护城河”的另一关键——自有商品。

融合了对需求端的敏锐把握以及供应链迅速反应等多重因素的自有商品,在零售企业中角色相当之重。山姆会员商店SKU(最小存货单位)数量占比达30%的自有商品数量,贡献了40%的销售额;盒马鲜生35%的销售额亦来自自有品牌。

不过零售企业“自有品牌”的竞争发生更早,也更激烈。从数年前盒马推出“倒山价”,与山姆的特色自有商品进行“贴身较量”,到近期品质永辉隔空喊话山姆勿迫供应商“二选一”,背后都是零售商为加高自有品牌“护城河”而采取的举措。

山姆入局青岛,对盒马来说,威胁最大的

## 青岛民营经济新锐力量

### ■累计服务20多发火箭、30多颗卫星,客户涵盖国内商业航天头部企业

# 北辰数智:为航天器铺设“血管神经”

□青岛日报/观海新闻记者 周晓峰

最近几个月,青岛北辰数智科技有限公司总经理满海锋的日程表排得满满当当——上门调研的投资人络绎不绝,最多的时候他一天见了五波投资人;几乎每天都有面试,招聘和培训团队忙得不可开交;现有场地不够用,计划着手扩建无尘车间。甚至在记者上门采访的时候,他还在与另一家投资机构远程连线。

“自去年年底国家航天局商业航天司正式设立以来,整个行业活跃起来,我们陆续接洽了近30家投资机构,忙到连公司年会都推迟到春节之后才举办。”满海锋告诉记者。

北辰数智是青岛北辰航天科技有限公司的全资子公司,其快速发展,就像一面镜子照出商业航天的热度。随着政策支持、技术迭代以及成本下探,中国商业航天跨越“国家队主导”的单轨模式,更多民营力量加速入场。

### 从“交图纸”到“交钥匙”

一家什么样的企业,能吸引如此密集的投资目光?

北辰数智定位为商业航天供应链—系统互联组件一体化解决方案供应商,为航天器提供总体电气设备构型布局设计、电缆网数设计、贮箱壳段结构辅助设计等产品和服务。成立以来,公司参与了长征五号运载火箭及中国空间站梦天实验舱等国家重大项目的电缆网数设计。

据满海锋介绍,其核心技术是一套自研的CSED-EWIS电气系统互联设计生产系统,融入了团队在航天领域十余年的经验,可将火箭、卫星、飞船等航天器相关的供电、控制、测量、反馈等线路连接起来,相当于铺设航天器的“血管神经”。

目前,北辰数智已累计服务20多发火箭、30多颗卫星,客户涵盖了中科院航、星际荣耀、蓝箭航天、天兵科技等国内商业航天头部企业。前不久,蓝箭航天的朱雀三号首次挑战可重复使用火箭入轨回收,北辰数智



■青岛北辰数智科技有限公司。

参与了其部分设计工作。

商业航天的关键词是降本与商用,而这正是北辰数智的一大优势。作为目前国内唯一能提供航天器系统互联“交钥匙”解决方案的民营企业,北辰数智既能做设计,也能搞生产,解决了供应链碎片化、周期不可控、效率低下、成本高昂等行业痛点。

“过去提供设计图纸,往往是一锤子买卖;现在采用‘交钥匙’模式,我们可以参与后续流程,创造更多价值。”满海锋说,这种模式转变的背后,是航天器制造从高级手工定制向大工业流水线模式的跨越。一颗卫星所用的电缆网具有多品种、小批量、交期短的交付特点,引入“交钥匙”模式,能大幅缩短生产周期,降低生产成本。

### 一场频轨资源卡位战

在满海锋的办公桌上,放着一本《埃隆·马斯克传》。对这本书的推崇,也可以说是中国商业航天人对颠覆式创新者的一种对标——从星链到可回收火箭,再到太空数据中心的构想,马斯克和他的SpaceX正如一条鲶鱼,彻底激活了全球商业航天赛道。

但真正让国内从业者绷紧神经的,是一个数字“20.3万”。

2025年年底,中国向国际电信联盟提交新增20.3万颗卫星的频率与轨道资源申请,覆盖14个中低轨卫星星座。卫星频轨资源分配根据的是“先到先得”和“限期完成”规则,申请方必须按时发射卫星,在获批后7年内完成首发,此后7年内完成全部部署,否则申报的资源将被按比例扣减或注销。

这张明确的时间表,要求中国商业航天必须在几年内具备火箭高频次航班化发射能力,以及卫星规模化量产与组网能力。从上游研发制造到中游发射运营,再到下游应用服务,商业航天的全产业链开始热起来,未来几年将是产能快速扩张的关键期。

商业航天的想象空间,当然远不止于火箭和卫星。就在今年1月22日,穿越者公司公开展示国内首艘商业载人飞船“穿越者壹号”全尺寸试验舱,预计2028年将实现载人首飞。船票预售价格为每张300万元,目前已签约十余位付费游客。

“无论是太空光伏核心组件、星际激光通讯组件,还是太空旅游等,只要涉及用电,都需要我们的产品和服务。”满海锋举了一个例子,未来的太空旅游飞行器,需要安全舒适的电气系统,来连接生命保障系统与娱乐子系统。

为应对即将爆发的市场需求,北辰数智正在筹备新一轮融资,用于扩大产线、升级智能系统等。“预计未来几年,中国商业航天火箭与卫星发射数量将大大增加,我们要在此之前做好准备。”满海锋说。

“青岛好成果”月度路演——海洋信息与新能源专场活动举行

## 促进科创大走廊 优质成果就地转化

□青岛日报/观海新闻记者 耿婷婷

本报3月22日讯 日前,青岛举办科创大走廊科技成果对接活动暨“青岛好成果”月度路演——海洋信息与新能源专场活动,挖掘青岛科创大走廊范围内优质成果,促进就地转化。

此次活动由市委组织部、市科学技术局、青岛科创大走廊工作推进领导小组办公室、青岛蓝谷管理局主办,海洋科技大市场青岛海洋科技中心等8家单位联合承办,旨在搭建产学研对接、成果转化的高效平台,助力青岛科创大走廊产业创新生态提质增效。

活动围绕“10+1”创新型产业体系和“4+4+2”现代海洋产业体系,共征集海洋信息、新能源领域科技成果6项,全部具有核心技术领先、产业化落地性强的优势。如山东大学海洋研究院的深海传感器项目,突破深海压力条件下的测量误差与长期漂移难题,可推动我国深海传感器领域实现自主可控;中国科学院青岛生物能源与过程研究所的氢与甲醇燃料电池项目,构建全链条产业体系,助力零碳能源体系建设。来自中国海洋大学、青岛里程创业投资管理有限公司等单位的专家从技术路线、产业前景等方面进行点评,为成果转化提供指导。活动还组织科研团队与企业、投资机构面对面开展交流,精准对接合作需求,现场达成多项合作意向。其中,中国海洋大学教授董军宇团队的“海洋浮游生物智能原位监测装备”成果,与中科院智慧科技有限公司海洋生态监测需求高度契合,双方经深入对接达成初步合作意向,后续将围绕海洋环境全维感知技术体系,共同拓展多元化应用场景。

作为青岛科技成果转化“总抓手”,截至目前,海洋科技大市场已累计征集成果超4900项,组织对接活动400余场,转化落地300项,衍生孵化企业超百家。下一步,海洋科技大市场将持续开展跟踪服务,组织专业技术经纪人进行项目路演辅导和成果转化需求的“一对一”对接,为拟落地转化的优秀成果提供信息发布、产研对接、概念验证的“专业服务包”,加速优质项目落地,助力科技强市建设。

《青岛市建筑垃圾减量化和资源化工作方案》印发

## 让建筑垃圾“减量”又“增值”

□青岛日报/观海新闻记者 王冰洁

本报3月22日讯 近日,市住房城乡建设局印发《青岛市建筑垃圾减量化和资源化工作方案》(以下简称《工作方案》),以建筑垃圾的“减量化”与“资源化”为突破口,为美丽青岛建设擦亮生态底色,为经济社会绿色转型发展注入新动能。

《工作方案》提到,大力发展装配式建筑与智能建造,推广集成施工作业平台、施工机器人等新型建造方式,加大建筑信息模型(BIM)全过程应用力度。严格按照设计要求开展绿色施工和全装修交付,从源头减少建筑垃圾产生。推广装配式装修、结构保温一体化等新技术,推动工程建设领域设计标准化、生产部品化、施工集成化,确保装配式建筑占城镇新建民用建筑比例稳定保持在50%以上。

《工作方案》明确,着力提升建筑垃圾资源化产业水平。包括:推动既有建筑垃圾资源化企业迭代升级,支持企业更新设备、优化产能、调整产品结构,提升企业建筑垃圾综合利用能力。培育壮大行业龙头企业,通过资源整合、品牌输出、技术辐射等方式增强对上下游产业的集聚与带动能力,延长再生产品产业链,因地制宜推行建筑垃圾一体化运营模式。

与此同时,青岛还将推广建筑垃圾再生产品,支持再生产品纳入绿色建材采信名单,在政府投资项目中优先使用符合技术标准和设计、质量要求的再生产品,其中,房屋建筑类使用比例不低于15%,市政、交通、水务、园林工程类不低于20%,鼓励其他工程优先使用再生产品。

据了解,2025年全市建筑垃圾总量达2787.9万吨。目前,青岛已构建起建筑垃圾资源化、回填、分拣“三位一体”的综合利用处置格局,年处置利用能力达1亿吨以上,可有效满足全市建筑垃圾处置需求。“十五五”期间,青岛将不断健全城市建筑垃圾治理体系,提升治理效能,保障全市在建项目建筑垃圾核准率达95%以上,切实做好源头减量相关工作。

“最美青岛我代言”导游服务技能大赛颁奖典礼举行

## 搭建交流展示优质平台 锻造高素质导游队伍

□青岛日报/观海新闻记者 马晓婷

本报3月22日讯 日前,由青岛市文化和旅游局联合市委市直机关工委、市总工会、共青团青岛市委、市人力资源和社会保障局、青岛国际邮轮港区服务管理局共同指导,青岛酒店管理职业技术学院承办的“最美青岛我代言”导游服务技能大赛颁奖典礼举行。本次大赛以“以赛促学、以赛促练”为导向,搭建起全市导游交流展示的优质平台,为青岛文旅高质量发展凝聚人才力量。

颁奖典礼结束后,全市导游座谈会召开,特级导游、国家金牌导游代表,青岛各旅行社负责人、导游从业者代表及本届获奖选手代表参会,围绕行业发展开展座谈交流。

自去年以来,围绕“最美青岛我代言”,市文化和旅游局举办了文旅推介官选拔赛、导游服务技能大赛等一系列活动。下一步,市文化和旅游局将持续加强导游队伍建设,锻造一支业务精湛、作风优良、服务暖心的高素质导游队伍,为青岛打造国际滨海旅游度假目的地提供坚实的人才支撑,共同推动青岛文旅事业再上新台阶。