

全国近二十家餐饮协会发布倡议书

抵制餐饮市场“内卷式”竞争

多地餐饮协会发文呼吁外卖平台停止“内卷式”竞争。

7月18日,市场监管总局约谈饿了么、美团、京东三家平台企业,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。

据不完全统计,从今年5月开始至今,陆续有湖北、陕西、云南、福建、山东等超10个省、自治区、直辖市的餐饮行业协会和烹饪餐饮协会等陆续发布相关倡议书,呼吁外卖平台停止“内卷式”竞争,促进餐饮服务行业规范健康持续发展。

补贴砸出来的繁荣背后

重庆、深圳市餐饮行业协会在倡议书中指出,当前外卖平台以“百亿补贴”“满减”“免单”“0元购”等过度补贴和超低价促销策略引发的“内卷式”竞争,已严重违背国家规范市场秩序、促进良性竞争的政策导向。这种无序竞争导致平台、商户、消费者多方利益受损:餐饮商户因强制摊派补贴而利润空间被严重挤压,部分餐品甚至出现负利润;平台持续大规模补贴背离商业本质,难以构建可持续盈利模式;消费者虽短期享受低价红利,却面临服务质量下降、食品安全风险增加等长远损害。

早在今年5月,中国烹饪协会、安徽、云南及北京、温州、洛阳、珠海等多地就已发布《关于抵制“内卷式”竞争,共建健康餐饮市场秩序的倡议书》,其中就提到:坚持品质优先,抵制突破成本价的非理性促销,通过提升附加值增强竞争力,抵制不正当竞争,平台需履行责任营造良好环境。

“从表面看,订单量的增加能够对冲品牌方投入的补贴成本;可若计入人工、水电、店租等固定成本,在大幅优惠后门店每卖出一杯实则可能利润微薄。”此前,一位茶饮品牌业内人士对记者坦言,对于补贴优惠,平台优惠只能覆盖部分成本,品牌方其实有很多顾虑。一方面,长期承担此类补贴会持续消耗利润;另一方面,担心未来补贴力度减弱后,订单量随之下滑,而此前因优惠形成的低价体系又难以回调。供应链为配合平台活动需紧急备货、临时加派人力,可一旦活动突然中断,积压的库存与额外人力将成为沉重负担。

“很多补贴政策都是当周甚至当天才确认,对商家销售预估和备货都是考验。”有茶饮品牌向记者直言,周末“爆单潮”本质还是补贴砸出来的繁荣,持续性仍未可知,“刨除折扣优惠后,对商家究竟能带来多少红利?”



(CFP供图)

呼吁平台停止非理性补贴

截至目前,多个行业协会共同呼吁三大平台停止非理性补贴,建合理定价机制,保障公平竞争环境,转向高质量发展,联合制定运营公约,摒弃短视博弈,共同实现餐饮生态长效繁荣。

针对外卖大战,中国连锁经营协会在7月15日面向全体会员及相关企业发布倡议书。倡议书指出,近期,部分平台发起的即时零售价格补贴大战愈演愈烈,依赖资本力量的低价竞争不仅扰乱市场公平竞争秩序,更导致实体商家正常经营受挑战、商品品质缩水、服务标准下降、商家利润承压等连锁反应,严重威胁行业可持续发展根基。中国连锁经营协会特向全体会员及相关企业发出倡议: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。

对于应对举措,深圳市餐饮行业协会呼吁各大外卖平台立即停止非理性补贴行为,取消低于成本价的促销活动。合理定价机制,切实保障公平竞争环境,严禁强制摊派补贴,优化算法避免爆单失控,并对未参与补贴的优质商家给予流量扶持。协会强调,平台应转向高质量发展模式,加大在食品安全管控、配送效率提升和数字化赋能方面的资源投入,建议联合制定《外卖平台可持续运营公约》,明确补贴上限与账期保障。

陕西省饭店协会指出,价格补贴大战已超出正常营销范畴,其裹挟效应导致实体商家被强制参与、成本转嫁、品质隐忧、资源浪费及从业人员压力剧增等问题,对餐饮行业健康发展造成系统性损害。为此发出倡议:抵制内卷式价格竞争,反对平台强制参与、转嫁成本及排他性要求,保障商户自主决策权;严守品质安全,杜绝因成本压缩导致的品质问题,防范食安风险,抵制诱导消费与浪费;聚焦价值创造,以数字化应用降本增效,推动差异化竞争;履行社会责任,保障从业者福祉与公共安全。呼吁远离非理性低价竞争,回归服务本源,共建行业健康生态。

(澎湃)

2025年上半年——

111万余人次 通过信用修复回归市场

据新华社电 记者21日从最高人民法院获悉,人民法院积极服务法治社会、诚信社会建设,2025年上半年新纳入失信名单103.3万人次,连续五个季度下降;111.58万人次通过信用修复回归市场。

这份2025年上半年人民法院司法审判工作主要数据显示,人民法院不断深化执行机制改革,促推“切实解决执行难”,积极推动将胜诉当事人“纸上权益”兑现为“真金白银”。受理首次执行案件531.2万件,同比上升13.62%。执行完毕率和执行到位率分别为41.96%和54.38%。

在知识产权审判方面,人民法院受理知识产权民事一审案件30.7万件,同比上升36.15%。人民法院服务发展新质生产力、维护市场公平竞争力度不断加大。

公交车送快递,靠谱吗?

“白天载客,晚上送货”?

随着多个城市公交集团与物流企业签约,公交车如何送快递,成为行业内外关注的焦点。在社交媒体上,不少声音猜测是“白天载客,晚上送货”的模式。

但在快递物流行业专家赵小敏看来,“白天载客,晚上送货”的模式不太适合当下快递物流行业的运行模式。“除非个别时间段出现严重爆仓,目前在快递行业,配送时间一般都在白天,夜间则以分拣为主,此外公交车辆在夜间进行维护检修和卫生打扫。”

“如果用公交车送快递,更可能的是驳运模式,即只做站到站的运输,不会配送上门。”中国交通运输协会快运物流分会副会长徐勇告诉记者。

就此问题,记者从郑州顺丰方面了解到,目前郑州顺丰刚与郑州公交集团签约不久,相关合作细节还在洽谈中。但郑州公交官方微信公号发布的信息显示,目前在郑州公交佛岗公交场站车辆维修车间,一条智能化快递分拣线已建设完毕,未来顺丰方面将利用公交车,从自身的大型转运中心将货物带到这个场站,进行细分后再通过快递小哥派送。

相比刚签约不久的郑州,今年5月与顺丰达成合作的南京公交集团,已有公交线路开始参与快递运输。据南京发布报道,自今年5月1日首班车起,南京公交与顺丰速运推出503路“六合北站—鼓楼公交总站”的“同城快递线”新模式。该线路以“公交+快递”的模式连接城乡,让六合农特产品“凌晨采摘、上午寄送、中午上桌”。

具体看,就是清晨,快递小哥在六合北站将快递放入公交车尾部的“小蓝鲸顺丰半日达货仓”。约两小时后,车辆到达鼓楼公交总站,快递小哥完成卸载并进行末端配送。

南京顺丰方面回复记者称,该线路的公交车辆在后排改装了独立的“小蓝鲸顺丰半日达货仓”,与前面乘客物理分开。目前只适合小件,而该线路公交车也会根据顺丰方面的发件需要,对线路路线及站点的停留时间进行调整优化,以保障快件能够安全装车。

越来越多城市的公交集团,正与快递物流企业合作。

最近,郑州公交集团宣布与顺丰达成合作,双方计划共同探索“公交+物流+生态”跨界融合的新模式。据不完全统计,近几个月,顺丰正在更多城市落地“快递+公交”的合作模式,已经签约合作城市还包括南京、成都、西安、武汉、兰州等地。

在去年多城地铁开始承接快递业务之后,为什么今年各地的公交车,也要送快递了?

客流量下滑的无奈

为什么各地公交集团纷纷达成与物流企业的合作?在不少业内人士看来,由于客流量持续减少,不少公交集团都在探索多元化经营,运快递就是最新的一种尝试。

作为城市交通的重要毛细血管,多年来,公交系统一直发挥着重要作用。但随着私家车的普及以及城市轨道交通的竞争,最近几年公交车的客流量出现明显下滑。

据交通运输部数据,从2014年至今全国公交车客流量已经下降一半左右。到2019年,全国公共汽电车客流量降到了691.76亿人次;2020—2022年,受疫情影响,公交客流量降至历史低点,2023年客流量虽有小幅增长,但只达到了2019年客流量的

67%,2014年的53%。2024年全国公共汽电车城市客运量386.70亿人次,同比增长1.6%,虽然客流量扭转了不断下滑的趋势,但仍然与高峰期无法相提并论。

客流量下滑之下,最近几年,多地公交公司爆出亏损、经营困难甚至司机欠薪的新闻。部分公交公司还将这一困境指向老年人免费乘车政策,比如吉林长春、湖南邵东等地,都曾爆出部分公交公司“不承认”老年人免费乘车的新闻。另外一些城市的公交集团,开始探索多元化的经营模式,比如广东广州,山东烟台、泰安,河南郑州,湖北十堰、襄阳,安徽亳州等多个城市的公交集团,推出了租赁公交车婚车的业务。

合作的潜力与挑战

在不少业内人士看来,公交+物流的模式,还有很多空间值得挖掘。

赵小敏认为,各大城市的公交集团,拥有全域覆盖的线网体系、较强的调度能力和立体多元的场站资源,物流企业则在智慧供应链领域具备优势。双方的合作,将推动交通与物流资源集约利用,形成“交通+物流+城市服务”新业态。

但在深入挖掘潜力之前,有业内人士指出,公交车运快递还有很多问题需要直面。徐勇认为,如果快递物流

企业和地方公交公司合作,盘活公交场站资源,是双方互利共赢的好事,但如果要大规模运用公交车运快递,还需要弄清楚几个问题。他说:“首先是如何确保运输货物的安全性,目前公交车上没有安检设备,如果同时运货,怎么保证同车乘客的安全?如果购买安装安检设备势必又会增加不少成本。此外,运输快件和蔬果后,是否需要及时清洗车辆和座位?毕竟公交车作为一项基础民生服务,还需要保证乘客的舒适性。”

面对这一情况,外界对于公交车转型和多元化经营的呼声越来越高。

事实上,公交企业不仅手握多条城市公交线路,还有着丰富的公交场站资源。公交场站是支撑公交运营的基础性设施,具有布局广泛、数量充足、区位优势明显等特点。

在赵小敏看来,公交集团在城市内丰富的场站资源,与快递物流企业的需求相匹配,双方可以更好地实现资源整合。可以探索利用公交场站作为社区微仓或共同配送点,末端的快递员与公交资源协同,优化“最后一公里”配送路径,还可以将符合条件的公交场站改造为兼具“公交转运+城市分拣/前置仓/自提点”的多功能综合物流枢纽。

不过,在徐勇看来,相比在城市内运输快递,农村更需要公交+快递的模式。

早在2023年,北京市邮政分公司与北京公交集团也合作开通了怀柔区交邮合作线路,利用既有公交线路的运营班次代运邮方邮袋,当时主要是为了解决山区百姓“用邮难”和“销售难”两大问题,将北京农村地区特色农产品以最快时限配送至城区。而南京开通的503路快递专线,同样是一趟城乡公交,运输的也是农产品。

(中新)



7月19日,刘林(左)与丈夫张云昌共同打理多肉盆栽。

小盆栽种出大事业

本报讯 时值暑期旅游旺季,走进福建周宁静宇园艺有限公司多肉种植大棚,一盆盆形态各异的多肉植物憨态可掬,公司负责人刘林正忙着接待一批又一批前来参观、研学的客人。

十多年前,在周宁县做建材生意的刘林偶然购入第一盆多肉植物,从此与多肉结缘。从客厅到阳台,从几盆到两千多盆,刘林家里逐渐成为多肉王国。2020年,刘林将多肉拍成视频发到网上,好评如潮,她抱着试试看的态度将多肉摆到建材店门口售卖,第一天就卖出一千多元,尝到甜头的刘林随后租下300多平方米的空间开始专营多肉植物。

2023年,在周宁县花卉产业发展政策的扶持下,刘林租下浦源镇“花鲤小镇”花卉基地10多亩闲置大棚,成立公司专业从事多肉植物种植技术研发、育种、设计造型、参观研学等业务,种植的多肉植物多达200多个品种。近年来,在周宁县“美丽庭院+花卉”发展模式引导下,刘林将自己的多肉盆栽推广到当地多个农家小院,带动更多乡亲参与到这项美丽的致富事业中来。“从一方阳台到满园希望,从一个人的爱好到一群人的路,我希望能带动更多乡亲将日子过得像多肉一样饱满、多彩。”刘林说。

(新华文/图)