

外卖大战，高额优惠能持续多久？

实质是各大平台对市场份额、用户流量以及未来入口主导权的争夺，目前已有所降温

● 长沙晚报全媒体记者 范宏宏

“0元购的茶百道、2.8元的绝味鸭脖、6.28元的袁记云饺……”日前，在社交平台上，网友“葫芦王”晒出自己的“外卖战绩”，甚至有的外卖预约单已经排到了周四。

在刚刚过去的周末，“爆单”成了不少外卖骑手口中的高频词。7月5日晚间起，阿里美团外卖大战周末升级，开启新一轮外卖补贴，美团、淘宝闪购率先发放大量外卖红包券，部分外卖可“零元购”。8日，记者浏览各大外卖平台发现，目前“外卖大战”已有所降温。

高额优惠来袭，周末大爆单

“上周六我们店全天有300多单，今天单量已经恢复正常，但是还有之前的一些预订单没有做，预计全天100单左右。”8日，长沙某连锁品牌奶茶店工作人员告诉记者，上个周末由于订单量非常大，整个门店根本做不赢，店员都要“忙哭”了。

这场大战的导火索，源于淘宝闪购在7月2日宣布的500亿元补贴计划，欲在即时零售市场分得一杯羹。这一举动犹如点燃了导火索，美团迅速做出反应，7月5日当晚，美团外卖密集推送“0元喝奶茶”“18-18元”“25-20元”等优惠补贴，强势应战。

这场补贴在潮直接引发流量的“井喷”，在如此诱人的优惠下，消费者纷纷涌入平台下单。网友反映，出现点餐页面卡顿等现象。随后，美团回应称，可能是参与活动人数过多，导致网络拥挤。根据美团内网公布的信息，截至7月5日22时54分，美团即

时零售当日订单已经突破1.2亿单，其中餐饮订单超过1亿单。

对于消费者而言，这场大战带来的是实实在在的实惠。有骑手表示，外卖大战让他的收入大幅提升，平常一天净赚200元至300元，上周末能达到上千元。

而商家们的感受则更为复杂。一方面，订单量的大幅增长让他们看到了生意火爆的希望。“订单多了，收入肯定会增加，这是好事。”长沙一家快餐店老板表示，但另一方面，他们也面临着巨大的压力。“突然这么多订单，我们准备不足，食材差点都不够用了。而且虽然有平台补贴，但利润还是被压得很低。”此外，一些商家还担心，这种依赖补贴的订单增长能否持续，一旦补贴结束，生意是否又会回到原点。

“大战”已降温，但仍有商家入局

8日，记者打开淘宝闪购界面，“满35减8”“满25减13”“满15减11”等闪购优惠券扑面而来。相比两天前，这样的优惠力度已显“温和”，但仍有商家积极入局。

7月8日，京东外卖宣布：正式启动“双百计划”，投入超百亿元真金白银扶持更多品类标杆品牌销量破百万。这场大战，表面上是平台之间的补贴竞赛，实则是对市场份额、用户流量以及未来入口主导权的争夺。

“哪家优惠力度大，就用哪家。”平时热衷于点外卖的市民小嘉直言，自己就是冲着优惠去的，要是优惠力度降下来，可能就不会这么频繁地点外卖了，毕竟有些东西不是非吃不可。

然而，这种狂欢式消费背后，也隐藏着一些问题。有消费者反映，由于订单量过大，商家出餐速度变慢，配送时间延长，原本方便快捷的外卖服务，如今却需要等待很长时间。

那么，外卖平台之间的这场仗会打多久？高盛在最新研报中构建了三种竞争情形，以评估外卖配送和即时零售市场的未来格局。高盛测算，京东、美团、饿了么三家公司仅在2025年第二季度的总投资额就达250亿元人民币。此轮竞争将持续更长时间，预计将在2025年9月达到投资峰值，随后有望在2025年下半年出现拐点。

值得一提的是，今年5月，市场监管总局等五部门曾约谈京东、美团、饿了么等平台企业，要求平台合法规范经营，公平有序竞争。

有分析人士指出，外卖大战虽在当下给消费者带来了福利，给市场带来了活力，但从长远来看，无论是平台、商家还是消费者，都期待一个更加健康、可持续市场环境。而这，或许需要各方共同努力，探索出一条摆脱单纯补贴依赖的发展之路。



漫画/何朝霞

靠拼补贴去抢市场的套路该休矣

● 陈登辉 谢雨欣

“一杯奶茶到手不到3元”“一顿大餐只花6块”……近期，一场由淘宝闪购引发、多个平台参与的外卖“补贴大战”在社交网络刷屏，不少网友晒出“战果”。然而，在这场资本撒钱、消费者薅羊毛的短暂狂欢背后，实则存在诸多隐忧。

从共享单车、充电宝到网约车，时间一再证明，补贴大战的终点往往是垄断格局的落成。外卖平台一头连着商家，一头连着消费者，一旦出现“一家独大”，掌握行业定价的话语权，广大中小商户将失去选择合作对象的权力，陷入“抽成多少平台说的算”的泥沼，默默承受着利润遭受蚕食。而突然暴增的订单量，还会让平台骑手被迫奔波赶单，安全风险陡增。

更令人担忧的是，补贴大战正在扭曲消

费生态的健康基底。当资本以“烧钱”作为武器，市场机制的核心——品质与服务竞争将被彻底悬置。平台沉溺于补贴规模的数字幻象，反而忽略了配送效率的优化、食品安全的监管、用户体验的精进等根本价值。其结果是整个行业创新能力的止步不前，服务品质在恶性循环中持续失控。

这种竞争更容易在消费者心中埋下隐患：长期享受“虚假低价”驯化，理性价格感知能力日渐麻痹。当补贴退潮回归真实成本，市场骤然遇冷便难以避免。平台届时为挽回流失用户，只能再度饮鸩止渴，陷入“补贴依赖症”的死循环。

外卖行业的未来，应转向理性竞争、技术深耕与服务升级。唯有如此，才能让商家重获合理利润空间，骑手获得体面保障，平台在创新与效率的比拼中赢得尊重，消费者在优质服务中体验真正的价值。

未来征途：从“百家共生”到“千景互联”的星城蓝图

站在百家生态伙伴的新起点，长沙数字集团已绘制出更加宏大的生态图谱。

未来，长沙数字集团将在生态扩容上“三箭齐发”：垂直深耕，在智能制造、低空经济等新赛道招募20家专精特新数商；横向拓展，联动“城市数据运营共同体”成员探索数据场景共建、跨地域数据资源共享，推动长株潭区域数据要素跨城流通；底层突破，联合行业头部企业共建“可信数据空间”，攻关隐私计算等核心技术。

同时，在价值释放上“多措并举”。未来三年，长沙将扛牢省会担当，积极打造数据制度共创、数字设施共建、数据要素共用、数实融合共进、数智成果共享的示范标杆。长沙数字集团将加快推进城市可信数据空间建设运营，创新推动低空经济发展，有序推进公共数据资源登记、公共数据授权运营和数据资产转化，推动生态伙伴联合体竞标国家级“数据要素×”项目，让长沙成为数据要素市场的“黑土地”，滋养出更多数字经济的“参天大树”。

上接1版

长沙重视服务大企业，核心在于强化其引领作用，通过政策赋能、要素保障，推动大企业产业集群化、高端化发展，筑牢经济基本盘。

大企业是如何与长沙荣辱与共的？我们来看三一重工、中联重科、铁建重工、山河智能、星邦智能等“巨无霸”企业，他们如同航母的核心动力舱，推动长沙工程机械产业“撼动”全球。

全电无人挖掘机效率提升40%，5G塔机实现毫米级操控，盾构机穿江越海，新能源矿卡绿色崛起……全国85%的工程机械品类、“400+”型号工程机械产品从这里产出，全球每12台工程机械设备就有1台“长沙造”！这是大企业的氣勢！

这种“势”，是规模的形成，是能力的积聚。势至，则摧山撼岳，天地同力。顺势而为，便能事半功倍；乘势而上，则可再著华章。

长沙重视大企业，就是在传承多年来制造业发展一路走来一路歌的好态势、好趋势、好气势的基础上，再鼓干劲，实现新的跨越。

千帆竞发：

中小企业的专精特新航线

充满活力的中小企业是长沙经济韧性最重要的保障。

长沙深知，“小”意味着灵活与潜力，但也意味着更需要政策的“阳光雨露”。

有笔扶持资金背后的故事颇具说服力。20世纪80年代，唐岳在长沙创办楚天科技。由于处在创业起步阶段，资金捉襟见肘，唐岳凭借一件专利获得高新技术产业发展扶植资金的支持，一举扭转局面。

如今的楚天科技，早已成为参天大树。旗下的楚天华通公司前不久取得中国质量认证中心颁发的“商品售后服务认证证书（五星级）”；楚天源创公司5年内成长为国家级“小巨人”，突破多项关键核心技术；楚天微球公司今年一季度新增订单同比增长300%……

楚天科技的轨迹佐证着长沙的思路：培育今天的中小企业，就是在培育下一批大企业。对看准的行业、看中的企业，长沙义无反顾、全力托举。

长沙还注重鼓励、支持、培育一批中小企业勇立潮头，以创新为导向，聚焦主业、苦练内功，走上专精特新“小巨人”发展之路。

“小巨人”有何特色？规模虽小，但在产业链中不可替代；领域虽细，但在价值链上居于上游。在长沙获批的国家级、省级“小巨人”中，超七成深耕行业10年以上。他们长期深耕细分领域，是掌握独门绝技的“单打冠军”“配套专家”。有的企业拥有百余项发明专利，弥补了国内相关领域的技术短板；还有企业通过技术创新，打破发达国家对相关产品的技术垄断……

“小巨人”能量大。如国家级“小巨人”景嘉微，是国内最早系统性研发GPU的企业，也是国内唯一具备完全自主研发独立图形GPU能力并产业化的A股上市公司；湖南长步道销售额占国内市场同类产品的20%，相当于国内每5个工业镜头就有1个出自该公司；长沙鑫航机轮刹车有限公司，每一架C919大飞机都将安装其机轮刹车系统；源科创新，在高铁的机车车载安全防护系统中成功实现了进口高可靠固态硬盘的国产替代；万鑫精工研发生产的减

速机横跨轻工、重工两大领域，攻克高精密减速机核心技术……

“小巨人”是观察经济潜力与韧性的重要窗口。从创新型中小企业、专精特新中小企业到专精特新“小巨人”企业——这是中小企业成长的不同阶段，这也是不同企业自身发展的3个层次。对中小企业来说，沿着这样的梯度发展，能够及时对照、看清差距，找到不足，坚定脚踏实地、聚焦主业、开拓创新的信心和决心。

小配件蕴含高技术，小企业支撑大配套，小产业干成大事业。长沙中小企业就这样，不断在自身成长壮大中为经济社会发展作出更大贡献。

全域护航：

从管理思维到生态服务跃迁

曾经，政府部门多以“管理者”的姿态介入经济运行，通过行政指令、审批管控等方式引导企业发展。然而，随着长沙制造业向高端化、智能化、绿色化转型，这种“管理思维”逐渐显现出与市场需求脱节的弊端。

长沙将“全程服务、全员服务”理念注入产业发展肌理——全程服务，先摒弃过去“手握公章”，一味“把关”的角色观念，将自己“摆”进去，同企业和企业家乘上同一艘船，以“管家”“合伙人”“水手”等姿态同企业交流；全员服务，意味着不分区域部门、不论职级岗位，人人都是企业的服务员。

针对大企业，应当提供“领航服务”，针对重大事项成立工作专班，通过“一企一策”定制服务方案，助力大企业在技术创新、市场拓展等方面发挥引领作用。近年来，随着海外市场被进一步激活，大企业漂洋过海，过渡重洋的需求更甚。护航行动更应在关口、港口等“要塞地区”下功夫，进一步优化航线，畅通大企业出海路。

中小企业是长沙制造业“舰队”中最广泛的群体，但因其体量较小，易受到潮流暗礁的影响，抗风险能力较弱，此时此刻，则应提供“港湾服务”“深潜服务”，把重心放在政策、资金、市场等维度进行托底保障。

让一个“小巨人”拥有三个“好汉”帮，长沙创建了“三真”服务模式，即“真金白银”的投入，市本级研发奖补资金总量大幅增加；“真抓实干”的支持，市本级配套扶持政策已成体系；“真情实意”的帮扶，在投融资、公共服务培训、技术创新、数字赋能、品牌提升、企业上市等方面，“小巨人”企业享有优先权。

通过多年的耕耘，长沙收获了“中小企业发展环境综合排名居全国第9位”“‘小巨人’企业10强城市”等殊荣，走出了一条引导中小企业“专精特新”发展的长沙路径。

以获批工信部第一批中小企业数字化转型试点城市为契机，长沙大企业、龙头企业携手中小企业，推进链式转型、集群转型，预计今年10月底，中小企业数字化转型全面收官，实现规上中小企业数字化水平二级以上占比、上云用云覆盖率“双95%”目标。

思路合“规”，地广天阔；工作合“律”，风正帆悬。长沙“抓大育小”的辩证施策，构建大企业“顶天立地”、中小企业“铺天盖地”的生态，让今天的“压舱石”与明天的“生力军”共同托举长沙高质量发展新篇章。

● 长沙晚报全媒体记者 王珂 通讯员 易倩羽

“99→100”，近日，在长沙数字集团的生态合作大屏上，跳动的数字牵动着在场所有人的目光。随着京东云计算有限公司入库，长沙市公共数据运营中心正式迈入“百家生态伙伴”时代。

从数字的变化可以追踪到长沙从“数据矿山”到“要素市场”的进化轨迹。作为湖南省会，长沙以“头雁”姿态落实《湖南省国家数据要素综合试验区建设方案（2025—2027年）》，为全省数据要素市场化改革贡献了“星城样本”，而“100”这个耀眼的数字也昭示着长沙数据要素市场化配置改革的“星城路径”已初具成效。

生态筑基：从“数据孤岛”到“百家联营”的破壁之路

“一年前，我们还在为打通部门数据壁垒熬夜攻关。”长沙数字集团数据运营部负责人指着首批合作伙伴名单感慨。如今，这个曾仅有12家技术供应商的名单扩容至100家。而长沙市公共数据授权运营平台已形成覆盖数据“供一治一用”全链条的生态矩阵，为打造“数据要素大循环中部枢纽”奠定了坚实基础。

长沙市公共数据运营中心100家“数字星×”伙伴涵盖技术型、服务型、应用型三大类。以华为云底座、奇安信城等为代表的41家技术型数商，通过安全防护体系实现

数据汇聚，保障数据安全与隐私，攻克“数据可用不可见”难题，促进数据“聚起来”。

32家服务型数商促进数据“动起来”，如广东数联的资产化服务链、北京中闻律所的数据合规评估，挖掘数据价值，推动数据高效流通。

27家应用型数商促进数据“用起来”，如创客的家政信用报告、上职家的区块链与AI智能就业平台，激活授权运营场景价值。

迅猛的生态扩张速度背后是“数字星×”伙伴计划的持续发力。通过建立“场景需求清单—能力匹配图谱—联合实验室”三级对接机制，实现从“单向采购”到“共生共创”的转变。正如某金融机构负责人所言：“现在不是简单购买数据产品，而是与生态伙伴共同设计‘数据+金融’的解决方案”。

价值裂变：百家数商重构数据要素“化学键”

在智慧城市与商贸流通领域的数字化变革浪潮中，天湘和创新推出微信小程序“旺址快抢”——这款依托时空大数据技术构建的智能选址产品，正以“数据驱动商业决策”的强劲动能，重塑城市商业版图。它不仅为商户提供从选址评估到经营优化的全流程服务，更为生态输出高精度时空数据集，让数据要素在商业场景中释放乘数效应。

如同化学反应中释放的巨大能量，百家数商在技术融合、场景落地与价值挖掘中完成从“单点突破”到“协同创新”的跃迁。事

实上，当数据要素“化学键”持续释放能量，此类“生态伙伴乘法效应”正在多个领域显现：

在金融服务方面，联合6家数商开发的“社保稳定性洞察”，整合税务、社保等8类公共数据，为金融机构评估信贷前准入场景中信用稳定性提供数据支撑。

在交通运输方面，长沙公交集团完成“实时公交数据产品”数据资产入表。通过对车辆实时数据进行挖掘与分析，该产品助力市民实时查询公交位置、灵活调整换乘策略，有效提升了出行便利性。

在智慧城市方面，长沙市规划信息中心挖掘地理空间数据价值，打造“图解长沙”数据运营场景。融合多时期、多维度时空数据，形成城市现状、空间规划等专题产品，以“一图看全城”展示长沙。满足公众、企事业单位及科研院所需求，辅助解决生活问题、提供定制化服务与数据样本。

这种价值创造依托于长沙独创的“双螺旋生态架构”：通过长沙市公共数据授权运营平台，将66个市级单位的3028类数据目录转化为标准化“原料”的内循环；百家数商携带行业知识对产品“精加工”，产出66款数据产品，提供高质量数据供给的外循环。

“就像用不同乐器来合奏交响乐。”长沙数字集团负责人如此比喻，“政府引导、平台调度，生态伙伴各展所长，最终奏响数据价值化的华章。”

举报最高奖5万元，湖南向非法“代理退保”亮剑

长沙晚报7月8日讯(全媒体记者 范宏宏)今年7月8日是第13个“全国保险行业宣传日”。记者8日从湖南省保险行业协会获悉，《湖南省保险业关于开展反“代理退保”黑灰产线索征集奖励行动的公告》现已发布，以“行业自律+社会共治”的组合拳，向非法代理退保行为发起全面围剿。

近年来，“代理退保”非法中介在湖南省内滋生蔓延，不法分子打着“全额退保”等幌子，实则通过虚假宣传、恶意投诉、窃取滥用个人信息乃至敲诈勒索、伪造证据等违法犯罪手段，诱导、欺骗消费者，收取高额手续费或截留退保资金。此

类行为不仅严重侵害消费者知情权、财产安全权和信息安全权，更恶意挤占正常维权渠道，破坏保险市场健康发展，威胁区域金融稳定。

为精准打击藏匿的黑灰产组织与个人，湖南省保险行业协会推出重磅激励举措——《反“代理退保”黑灰产线索征集奖励行动公告》，面向全社会公开征集四类核心线索。

一是虚假宣传与误导，以“全额退保”等虚假承诺诱导消费者，收取高额费用或截留资金。二是恶意投诉与举报，怂恿、组织消费者恶意投诉、缠访闹访。三是个人信息窃取与滥用，非法获取、倒卖消

费者信息，或利用信息实施诈骗等犯罪。四是其他违法犯罪：如敲诈勒索、非法经营、伪造证据等与代理退保相关的行为。

记者注意到，本次举报奖励根据线索价值和案件成果分档激励。推动行政处罚，奖励2000元至20000元(税前)；推动刑事立案，奖励3000元至30000元(税前)；推动诉讼/仲裁成功，奖励10000元至50000元(税前)。

市民可以通过电话或邮箱进行举报，湖南省保险行业协会郑重承诺对举报人信息严格保密，并依法保障其合法权益，严惩打击报复行为。该行动计划有效期至2025年12月31日。

<div><div>同城通</div><div>分类信息</div><div>生活资讯全搜索 为您服务全天候</div></div> <div><div>QQ 办理</div><div>微信 办理</div><div>星收银(付款)</div></div> <div>公告类:60元/行 资讯类:50元/行 标题限9字以内(占2行) 正文13字/行 套红加收20% 套彩加收30%</div>			
<div>公告声明</div> <div>拍卖公告</div> <div>定于 2025 年 7 月 23 日 10~11 时在长沙国有资产交易系统公开拍卖长沙市劳动西路、人民中路、八一路等经营性资产三至五年期租赁权，标的即日起在所在地公开展示。有意者即日起至 2025 年 7 月 22 日 16:30 前携有效证件及保证金付款凭证到我司办理报名手续。地址：湘春路东宸公寓 2 栋 601 室。电话 18867427568 黄女士 湖南三友拍卖有限公司</div>	<div>声明</div> <div>本人邓议是湖南才智银通咨询管理有限公司股东，股份占比 40%。因本人长期未参与公司经营，特自声明之日起，本公司一切对外借款、担保等融资行为，均必须由本人亲自到场签名确认生效。如公司其他股东私自盖公章或由法定代理人私自签字或代签字，无本人参与签字，公司一切对外借款、担保等融资行为所造成的损失与本人无关联，本人不承担任何法律责任和义务。特此声明。</div> <div>声明人：邓议 2025 年 7 月 9 日</div>	<div>声明</div> <div>本公司原法定代表人、总经理李赐已于今年 2 月从本公司离职，此后其承揽业务的言行不代表本公司。特此声明。</div> <div>湖南美宜居工程技术有限公司</div> <div>遗失声明</div> <div>湖南省绿林市政景观工程有限公司看云路（碧桃路—樱花路）道路工程项目部技术专用章遗失，即日起声明作废。</div> <div>下列证件声明作废</div> <div>●湖南乐居家具有限公司遗失长沙喜盈门建材有限公司合同保证金收据 1 份，号码：1242339，金额：40000 元，声明作废。</div>	<div>晚报房产租赁</div> <div>佳天瑞宁花园 2 栋 2806 号房，位于雨花区桂花路 248 号，面积 85.56 m²；德思勤城市广场 第 A-2 地块 6 层 5-6002、6004 房，位于雨花区湘府中路 18 号，每套面积 50.22 m²；喜盈门范城 5 栋 2201 房，位于雨花区万家丽中路二段 36 号，面积 76.08 m²；骑龙苑 N 单元六套房屋，位于湘江新区梅溪湖骑龙大街，每套面积从 82.37~126.44 m² 不等；悦榕湾二期 53 栋 A 户 H 户型 102 号，位于湘阴县袁家铺镇紫花村，面积 493.83 m²。以上楼盘均地段良好交通便利。欢迎有意向的个人或单位进行联系，联系人：13875929933(刘先生)。</div>