

果然財經

文/片 记者 魏银科 济南报道

破局与混战

严先生口中的“惨烈”，指的是2025年旷日持久的外卖大战：从年初京东主动闯入破局，到阿里全面加码跟进，再到美团被动投入竞争，三大平台仅在第二、第三季度的即时零售战场就合计砸下超过2200亿元。

“2025年6、7月份的时候，平台就像疯了一样砸钱，配送单价涨了不少，还天天搞冲单奖励。”为了争夺骑手资源，各大平台的激励政策层出不穷，严先生说，比如有的平台高峰时段完成20单奖励100元，15单奖励75元，10单也有对应补贴，天天都有活动，“就怕骑手不跑”。

对于外卖大战，严先生表示，他身边的骑手都是支持的，“除了平台真金白银砸钱，作为骑手和消费者，我实实在在尝到了‘甜头’。”在外卖大战最激烈的7月，严先生创下了单日127单、收入1700元的纪录，“当月收入两万多元，达到我从业以来的峰值，8月收入也不错，有一万八千多元。”

作为消费者的严先生也得到了实惠，“0元喝咖啡”“0元喝奶茶”活动让他在送单的同时不忘为自己点一杯饮品，经常光顾的早餐店、米线店的活动力度之大，让他那段时间恨不得一天三顿吃外卖，“说实话，我巴不得外卖大战一直打下去”。

“不过，人类的悲欢并不相通。”严先生话锋一转，“60%的商家都说单子虽多，却不赚钱，因此不太愿意参与外卖大战。”山师东路的一家饮品店，最多时每天1000单，老板累到关店休息了，说是“单越多亏越多”。不过，也有餐饮店自始至终都积极参与平台的补贴活动，“圣凯财富广场有一家米线店，老板一直参与平台的优惠活动，说是最近两年堂食本来就少，参与优惠虽然利润很低，但还是能赚钱，赚多赚少的问题”。

虽然很多时候商家“赔钱赚吆喝”，但之所以愿意参与补贴活动，是因为订单量达标后，平台会给予一系列返点奖励，即使利润被压得极低，最终还是能盈利。

但是，平台的补贴活动有时会搞“突袭”，佛山街一家黄焖鸡店铺就曾毫无征兆地被平台抽中参与活动。“突然爆单让老板猝不及防，店铺没备料，我跑了三次都没取到餐。”严先生说，这时候骑手就很被动，很容易超时。

严先生说，不少商家延长了营业时间。比如一家米线店营业到深夜12点，老板说晚上也有不少点外卖的，“多做几单，能摊薄成本”；一家原本只卖早餐的社区小吃店，现在中午12点多过去，还能看见店员在炸油条。更令人唏嘘的是，一些原本经营外卖店的老板，因生意难以为继，转而加入骑手队伍，成为严先生的同行。

巨头们的财报或许更能直观地诠释外卖大战的“惨烈”。三季报数据显示，三家平台因价格战累计亏损超500亿元。美团单季亏损160.1亿元、阿里经营利润同比暴跌85%，京东新业务（含外卖）经营亏损157亿元，同比扩大2516%。

“惨烈！”这是济南兼职外卖骑手严先生对2025年外卖行业的印象。从第一天跑外卖到现在，严先生已进入行业三千多天，在近九年的骑手生涯中，2025年的情形令他印象最为深刻——行业竞争“惨烈”到极致，却也让他赚到了从业以来最多的钱。说到2026年对平台的一点期望，严先生说，“希望单时能拉长一点，现在很多单要求20多分钟送达，超时风险太大了。”

二〇二五—通乱战，二〇二六期待改变

经历过「惨烈」的外卖大战后，骑手们希望外卖行业更加规范



2025年末，在历下区某商超，两名外卖骑手擦肩而过。

冷静与调整

2025年进入秋季后，严先生明显感觉到行业风向变了：“平台发券力度变小了，活动也少了，投入在慢慢收紧。”

这除了有“补贴战”不可持续的原因，更重要的原因是国家的监管始终没有缺位。国家市场监管总局两度约谈平台，明确要求规范竞争行为，遏制恶性补贴。2025年6月27日新修订的《反不正当竞争法》明确禁止平台强制商家低于成本价销售；2025年8月1日，三大外卖平台集体发声，承诺严守法律，不以显著低于成本价销售，合理规划补贴，抵制恶性竞争；2025年9月市场监管总局明确将督促平台合理控补贴、稳价格体系，保障商家与骑手权益，推动行业从“流量内卷”转向“品质竞争”……多重压力下，各大平台纷纷收缩补贴规模，行业进入理性调整期。

平台收缩投入直接导致订单量下滑，原本应该因降温迎来订单旺季的外卖行业，反而出现了淡季景象。严先生说，2025年9月底至10月初开始，订单量明显下滑，他觉得较往年同期减少了30%左右，“就拿我来说，之前一天的单量有90来单，现在也就能有60多单”。

“我觉得单量下滑主要有两个原因：一是平台补贴少了，低价外卖消失，消费者的购买意愿下降。你想啊，我吃过了两块钱的外卖，即使它涨到两块五，我也嫌贵。二是新骑手的大量涌入，进一步分摊了订单量。”严先生分析道。据其介绍，今年外卖大战最激烈的那段时间，不少骑手每天在社交平台晒收入，“吸引了得有20%—30%的新骑手进入”。

他还提到了另一个导致骑手单量下滑的原因——到店自提的越来越多，“有个塔斯汀的老板告诉我，他家每天得有200多个自提单。这对商家和顾客是利好的，如果不是自提，商家就得额外花钱找骑手送，顾客也要多出一部分费用”。

保障与期待

2025年也是骑手权益保障逐步完善的一年。严先生感受到了两个明显变化：一是保险成本降低，“原来每天保险3元，京东进来后降到2.5元，还取消了餐箱费”；二是平台开始发放保险补助，“从9月份起，我每月能拿到四

五百元的养老保险补贴，平台帮我承担了一半费用”。

这与行业整体趋势相符，京东率先为全职骑手缴纳五险一金；美团的外卖骑手以灵活就业人员身份自主参保，平台补贴50%养老保险费；阿里对于稳定跑单且有缴费意愿的骑手，至少补贴50%养老、医疗保险费，骑士队长、荣誉骑士享100%全额补贴……

平台的算法治理也在持续优化。8月，美团举办骑手算法协商共治开放日，公开骑手配送的算法逻辑，推出防疲劳机制——骑手跑单满8小时弹窗提醒，满12小时强制下线，日均触发12小时强制下线的骑手仅占0.28%。“我是兼职，从来没有触发过机制。身边有还款压力比较大的骑手，早上六七点钟上线，一直拼到强制下线，不过这种情况算少的。”严先生说。

2025年12月，市场监管总局发布了推荐性国家标准《外卖平台服务管理基本要求》，聚焦行业突出问题，推动行业规范。平台为兼顾安全与权益推出了各种措施，但是也免不了有这样那样的问题。严先生表示，被骑手们吐槽最多的是某平台的扣分规则，新国标要求“超时不扣款”，但是平台会扣分，超时一单最多扣6分，而准时送达一单仅加0.1分。

“我是王者级别的骑手，一次最多可以拿19单。按照以前的算法，超时一单扣一半费用，多送几单也就挣回来了，现在的情况下，补分难度太大了。”严先生表示，积分对于骑手来说太重要了，低了会影响接单，甚至会被封号，封号后

要接受几天培训，很耽误挣钱。

此外，让骑手“每周至少休息一天”也无法很好落实。平台这样要求了，但骑手站点可能会有其他规定，即使这天你休班，也要出来送单，“你可以选择休班，但是必须跑满规定的单数，这个单数以前是10单、20单，现在可能会变成30单，相当于又上半天班”。

说到2026年对平台的一点期望，严先生说，“希望单时能拉长一点，现在很多单要求20多分钟送达，超时风险太大了。”

尽管有这样那样的吐槽，严先生目前也没有离开的打算，而且始终对这个行业心存感激。在淡季，他的骑手收入每月也能稳定在八九千元，对于他而言，这份工作承载着家庭责任：“儿子大学四年要花三四十万元，一支萨克斯就花了8万多元，都是我跑外卖一点点挣出来的。”

于严先生而言，外卖骑手这份工作是支撑家庭的底气；于行业而言，千千万万骑手的诉求与行业生态的平衡，才是长久发展的根基。

严先生口中的“惨烈”，恰是2025年外卖行业最生动的注脚。一场千亿补贴战，让行业经历了从狂欢到理性的剧烈起伏，而监管的及时介入，更是为行业划定了竞争底线，推动外卖行业告别高速扩张的粗放时代，迈入规范提质的新阶段。骑手权益的逐步完善，让灵活就业者看到了保障的曙光，扣分规则、配送时长等痛点的存在，则提醒着行业规范仍有长路要走。2025落幕，外卖行业的故事将在2026精彩继续。

喜报

「纸」记美好

幸福专线：
0531-85196199

新郎李汉斌 新娘潘慧
于公历2026年1月4日正式结为夫妇。
谨以白头之约，书向鸿笺，
好将红叶之盟，载明鸳谱。
特此登报，敬告亲友，亦作留念。

我们结婚啦