中国外卖！“跑”出万亿元大市场

■新华社记者 魏玉坤 王秋韵 高亢

1秒钟，成交3.8万元；

1分钟，送出5.6万单；

1小时，30多万骑手在配送路上……

外卖，这个在中国平凡而不可或缺的行业，正创造着鲜为人知的奇迹：

自2008年中国第一笔线上外卖诞生，外卖行业快速崛起——骑手超1000万名，日均配送超8000万单，相关联的消费超万亿元。

新年伊始，新华社“民生直通车”记者直击外卖大市场，走近外卖员。

新华社发

外卖之“大” 超乎想象

据中国互联网络信息中心和中国饭店协会外卖专业委员会数据，中国网上外卖用户5.45亿人，市场规模约1.2万亿元，平均每天花在外卖上的消费近33亿元。

中国外卖为何发展如此之快？

上世纪90年代末，电话订餐在我国部分城市兴起，消费者只需拨打特定号码，商家便能送货上门。

2008年，上海交大的几名大学生在调研后，决定挺进外卖市场，创立“饿了么”公司。不久，创始人便接到了上海郊区某大学学生的订单。

这小小的一单，却打开了中国外卖行业的一扇窗。

2013年11月，美团外卖上线；2014年5月，百度外卖诞生；2017年8月，饿了么收购百度外卖。多个平台相继问世，外卖品类也从单一餐饮扩展到锅碗瓢盆、生活用品，几乎“无所不送”。

“跑”出来的大市场不断壮大，与经济社会发展日渐交融：

——消费“蛋糕”做大了，形成新的消费增量。美团研究院副院长厉基巍说，外卖拓展了消费的时间和空间。相当部分商户的营业时间已延长至全天24小时；传统中小餐饮门店的服务半径为500米左右，而外卖的平均配送距离可达几公里。

——就业“蓄水池”拓宽了，打开新的就业空间。有关报告显示，2023年中国即时配送员已达1000万人，年均增长约23%。以美团为例，外卖骑手数量已从2019年的399万人增至2023年的745万人，年均增幅保持两位数。

目前，超七成外卖骑手为兼职，很多人会在找工作的同时，兼职送外卖挣钱。

——行业效益增长了，生态链日趋完善。记者调研发现，以餐饮外卖为例，链条上游为农产品种（养）殖商户，中游为采购、加工和运输商户，下游为平台商户、骑手和消费者，涉及数十个行业和领域。

在外卖这条产业链上，共赢的生态正在形成。有关统计数据显示，2019年以来，外卖年均拉动餐饮大盘增长3.4个百分点。与未开通外卖的商户相比，引入外卖业务后，商户总收入增加超20%。

快速崛起，驱动力何在

外卖，为何能在中国迅速崛起？调研中，记者发现四大驱动力：

经济稳定增长，筑牢外卖发展的根基——长期稳定的经济增长为外卖行业提供了坚实土壤。2013年至2023年，我国经济年均增长6.1%，消费取代投资和出口，成为经济增长的主动力。“经济稳定增长和发展动能变化，是我国外卖行业快速发展的重要支撑。”厉基巍说。

城镇化快速推进，壮大外卖市场需求——国家统计局数据显示，我国常住人口城镇化率已从2012年的53.10%提高至2023年的66.16%，城镇人口增至9.33亿人，催生了规模庞大的城市上班族。“越来越多的人选择了外卖服务，外卖发展与城镇化推进几乎是同步的。”中国饭店协会外卖专业委员会理事长史晓明说。

互联网技术迭代升级，支撑外卖运营更高效——送外卖产生了餐品种类价格、消费口味偏好等数据，外卖骑手成了“流动程序员”，商户、消费者及平台高效对接，算法不断升级，推着骑手“加速跑”。

消费观念转变，促进外卖市场持续繁荣——外卖，像一面镜子，折射着消费人群的新变化和市场的新趋势。据不完全统计，“Z世代”已成为外卖的中坚消费力量。

覆盖2000多个县城，潜力还有多大

东至黑龙江抚远、西至新疆喀什、北至黑龙江漠河、南至海南三亚，外卖已经覆盖到全国2000多个县城。如今，海外也有了中国外卖的身影。

“随着外卖加速向偏远县域和乡镇下沉，外卖的市场规模有望持续保持增长。”史晓明说。

人工智能技术的深度应用，为外卖打开更多新场景：

“你的外卖，可能是从天上‘飞’来的。”今年以来，深圳、合肥、杭州等多地陆续推出无人机配送服务，无人机配送已覆盖奶茶咖啡、新鲜果切、旅行装备等近百种商品。

越“跑”越大的外卖，并非没有隐忧：骑手权益保障、外卖食品安全、新业态冲击……外卖，如何抓住新机遇？

一是算法要科学化，让人文关怀温暖外卖骑手。

对于不少外卖骑手来说，在高峰时段，电动车时速常常超过规定的最高时速25公里。“这就是算法推着人跑。”曾经体验过送一个月外卖的临沂大学教授邢斌分析说。

外卖算法再优化，多部门携手，严防一味压缩配送时间导致交通违章率、事故发生率上升。

平台也在积极作为：为骑手预留缓冲时间，美团已将“预估送达时间点”改为“预估送达时间段”。

从开展新就业形态就业人员职业伤害保障试点，到发布指引，明确将“外卖小哥”纳入最低工资保障，外卖骑手权益保障网越织越密。

二是以强有力监管，护航“舌尖安全”。

食品安全，无人置身事外。

把食品安全的监管网络进一步织牢织密：广州、青岛、沈阳等地采取积分奖励，鼓励外卖骑手“随手拍”，类似的“食安哨兵”队伍在不断壮大。同时，“互联网+明厨亮灶”模式在浙江、上海、福建等多地执行，让食品制作更透明。一些地方也建立违规商家公示机制，打造智慧食安管理体系，为外卖食品系好“安全带”。

三是推动现代配送与外卖骑手互为补充、协同发展。

与人力配送相比，无人机配送不受交通和天气影响，似乎配送效率高了。不过，无人机配送也不是“无所不能”：

它还无法提供一些人性化的服务，这些服务目前还只能由传统的外卖骑手提供。

实际上，无人机配送和外卖骑手配送并非相互排斥，而是可以互为补充、协同发展。

向着更健康、更安全、更智能，外卖行业还将继续“奔跑”，精彩未完待续！ （据新华社北京1月15日电）

尹锡悦被捕

成为韩国宪政史上第一个被逮捕的现职总统

综合新华社首尔1月15日电 韩国共同调查本部15日说，已于当天10时33分执行对被停职总统尹锡悦的逮捕令。尹锡悦是韩国宪政史上第一个被逮捕的现职总统。

在尹锡悦前往韩国高级公职人员犯罪调查处（公调处）的同时，尹锡悦一方公布了其在总统官邸提前录制的视频。尹锡悦在视频中说，为防止发生不光彩的流血事件，虽然是非法调查，但决定前往公调处接受调查。

公调处和警方人员15日凌晨抵达总统官邸，尝试再次执行对尹锡悦的逮捕令，同时执行对代行总统警卫处长职权的次长金成勋等人的逮捕令。

韩国最大在野党共同民主党院内代表朴赞大15日就尹锡悦被捕一事表示，这是恢复宪政秩序的第一步。

朴赞大当天在该党议员全体会议上说，尹锡悦作为应该守护宪法和法律的总统，不仅违反宪法和法律，宣布紧急戒严，还用武力妨碍公权力执法，是让韩国陷入混乱的重大罪犯。

公调处当地时间15日21时40分结束对被停职总统尹锡悦当天的调查，将其押送至首尔拘留所。

尹锡悦被捕意味着什么

【热点问答】

■新华社记者 陆爱华 姬新龙

韩国被停职总统尹锡悦于15日被捕，随后接受韩国高级公职人员犯罪调查处（公调处）调查。

被捕后的程序是什么

尹锡悦于当地时间10时33分（北京时间9时33分）被捕。韩国公调处表示在最大限度地确保尹锡悦进行有关陈述后，将在48小时内申请拘留令。

按照韩国法律，公调处须在48小时内决定是否申请拘留令，拘留期限可至多延长到20天，否则就要放人。

公调处查什么

韩国公调处15日说，尹锡悦在抵达公调处后即进入接受调查环节。

调查在中央政府果川办公楼的公调处办公室进行。考虑到案件涉及现任总统，调查由公调处次长李载昇执行。

公调处公告说：“从上午11时开始，在公调处338号影像录制调查室开始了嫌疑人调查。”

公调处调查内容包括：尹锡悦违宪、违法宣布紧急戒严，动员警察、军队非法封锁国会，妨碍行使解除戒严令表决，试图违规非法逮捕朝野代表等。

据韩国媒体报道，公调处完成调查后将把尹锡悦移送至首尔拘留所羁押，并考虑全程录音录像。

由于没有现任总统被关押在拘留所的先例，相关方面正在讨论警卫、警备和礼遇水平等事宜。

尹锡悦方面怎么说

尹锡悦方面说，公调处没有内乱罪调查权，调查本身是非法的，有可能在调查过程中行使拒绝陈述权。

尹锡悦当天在离开总统官邸前往公调处接受调查前录制了一份对国民讲话视频，对公调处的调查不予认可。他声称，国家的法律崩溃了，为防止发生不光彩的流血事件，虽然是非法调查，但决定前往公调处接受调查。

朝野反响如何

韩国执政党国民力量党批评公调处“非法执行逮捕令”。

国民力量党院内代表权性东在尹锡悦被捕后表示，“国格崩塌了”。

国民力量党首席发言人申东煜批评公调处“已沦为在野党的下属机关”，丧失政治中立性的公调处已失去存在的理由，将对非法执行逮捕令的公调处追究政治、法律责任。

但韩国最大在野党共同民主党院内代表朴赞大15日就尹锡悦被捕一事表示，这是恢复宪政秩序的第一步。

朴赞大当天在该党议员全体会议上说，尹锡悦作为应该守护宪法和法律的总统，不仅违反宪法和法律，宣布紧急戒严，还用武力妨碍公权力执法，是让韩国陷入混乱的重大罪犯。

（新华社首尔1月15日电）

从车厘子来中国感受开放的甜意

■新重庆-重庆日报评论员 王瑞琳

春节将至，你家的年货清单里有车厘子吗？

最近，这个“顶流水果”越来越亲民了。过去，作为高端水果代表，车厘子价格普遍偏高。但自上个月以来，其价格却持续走低。就在前几天，广州南沙口岸又迎来了单次进口量最大、总重超2万吨的一批智利车厘子。随着到货量逐渐增加，车厘子价格会更加“友好”。

车厘子，学名欧洲甜樱桃，具有好高温、好湿度等生长特性。国产车厘子，一般在春、夏两季上市，而到了冬天，车厘子就多从南半球进口而来。为啥今年车厘子的性价比这样高？这要回到商品价格变动的基本逻辑分析，看看是需求降低了，还是供应增加了。

从需求侧出发，先来做个简单的测验：打开外卖App，进入水果专区，你大概率会看到车厘子是各家店铺靠前上架的商品。这说明，车厘子仍是受消费者喜爱的水果，其总体需求量没有大幅度下降。既然如此，就要到供给侧去观察了。

影响供给的因素是多元的，既要看供给多不多，也要看供给顺不顺。

有数据显示，这一季的智利车厘子迎来大丰收，整体产量会有40%-50%的增长。在市场消化能力相对固定的背景下，面对突增的供应量，商家通过降价等手段规避库存积压，就有了消费者“花小钱，买好货”的优惠体验。此外，有媒体聚焦物流环节，分析认为在全国统一大市场的协调作用下，物流层面的降本增效，也有效助力了各环节市场主体把车厘子价格“打下去”。

在重庆，西部陆海新通道把这种“物流利好”诠释得格外具象。去年2月初，一批货值约220万元的车厘子运抵沙坪坝区重庆铁路口岸，那是重庆贸易商首次从智利直采车厘子。依托冷链专列，该批车厘子采用海陆联运，没有中间商赚差价，当时就比市面售价便宜10%-15%。

小小车厘子，见证中国市场大机遇。一年过去，重庆开放的大门越开越大，“通道”带给人们的惠利，也绝不限于车厘子。榴莲、龙眼、菠萝蜜……各式海外水果，赶着趟地涌进重庆人的“果盘子”；“效率更高，成本更低”，需要进口原料的企业，省下了不少时间和金钱。与此同时，重庆的土特产、汽车零配件等，同样在翻山越海向世界，扮演别人的“车厘子”。

这样的“进进出出”背后，对外开放是背景，自由贸易是前提。还以车厘子为例，目前，智利车厘子超92%的产量都出口到中国，这是如何实现的？有媒体曾指出，“（中智）双方近98%的产品实现零关税，车厘子就是其中之一”。车厘子来到中国，不必迈进口关税那道坎，智利供应商贸易压力小了，和中国“做生意”更划算了；中国商家的销售成本也低了，爱“炫”车厘子的人们自然就更“无痛”了。

车厘子的故事，又一次揭示了一个朴素的道理：自由贸易、对外开放，从来不是单方受惠、赢者通吃，而是各美其美、美美与共。

车厘子很甜，大家互利共赢更甜。想尝到这种甜头，就要摒弃某些“一己私欲”，不要搞设置壁垒、渲染焦虑那一套，折腾全球产业链供应链的稳定。如果国与国都能如中国与智利一样，秉持开放包容、合作共赢的理念，以更积极的态度加强彼此之间的沟通协作，“车厘子们”就会带来更多共同发展的甜意。

“黄色法拉利”新能源化带来的启示

■新重庆-重庆日报评论员 臧博

重庆的出租车，因其明黄色的外观、穿行在山城路桥上的“英姿”，被人们称为“黄色法拉利”。这两年，人们能发现一个现象：“黄色法拉利”中的新能源车，占比变高了。

这不是感觉，而是现实。作为全国首批公共领域车辆全面电动化先行区试点城市，重庆一直在推动出租行业新能源汽车普及。本报近日报道：在2024年，全市就新增更新纯电动出租车3500多辆，新能源电动出租车占比超过四成。

从传统能源车到新能源车，“黄色法拉利”向新能源的转身，能带来许多启示。

启示一：投石问路找痛点。对出租车行业而言，用一纸行政命令强行推动车辆的新能源化，显然速度最快。但出租车是司机的重要生产工具，如果搞“一刀切”，很可能损害司机的利益。重庆选择在中心城区投放200台新能源车，投石问路。这一问，就问出了效果：许多司机明知新能源车成本低却仍不愿换，是因为新能源车的里程短板、充电时长、冬季续航等问题影响收入，就算有购车补贴，贸然换“新”也似乎是一笔不划算的买卖。

启示二：对症下药解决问题。难题摆在眼前，不解决，出租车的新能源化就推不动。等电池技术进步？等不及、变数多。加大补贴？不现实、难长久。难点交错，取其要点，换电方案成了最优解。通过建立换电站、推出换电车型、提供自动化服务等措施，司机们发现：换电模式速度快、效率高，“抢”出来的时间说不定又能多跑一单。司机得到了实惠，运营公司看到了趋势，就这样，出租车的新能源化从“要我开”的被动选择，变成了“我要开”的主动选择。

启示三：政策发力行稳致远。为了达成公共领域车辆全面电动化目标，重庆推出了一系列支持换电产业发展政策，如提供补贴、引进头部企业等。良性的政策激励，让换电站数量更多、分布更合理，也让司机们看到了新能源化的巨大优势。加上重庆新能源汽车产业的雄厚基础，以及我国“三电”技术的持续迭代，重庆出租车行业的新能源转型只会速度更快、效率更高，“黄车挂绿牌”将成为常态。

“黄色法拉利”新能源化背后，还有很多门道值得挖掘，如产业升级、城市管理、绿色交通等。许多事情看起来难，其实也跟重庆出租车的新能源化相似——只要做得巧、做得实、做到极致，也能成为一道景观、一种富有辨识度的成果。

画/王铎

在浙江杭州，青年夜校又“上新”了。近日，当地多个青年夜校针对快递员、网约车司机等群体，新开设多种职业技能培训课程，帮助他们在工作之余“充电”。无独有偶，重庆此前也提出要通过开办“职工夜校”等，为新就业群体提供职业技能提升类服务。

点评：提供优质学习资源，是关怀新就业群体的切实之举。这样的“上新”，不妨再多些、再细些。比如，针对新就业群体工作流动性强、时间相对不固定等特点，各地可以广泛收集建议、利用大数据分析等，强化对课程的动态调整，更好满足新就业群体的需求。

科技成果转化要用好『红娘』

■卞广春

技术经纪人，正在成为就业市场的“香饽饽”。近日，《工人日报》记者从重庆市科技局获悉，2024年技术经纪专业职称评审工作结束，15人获高级职称，16人获中级职称，56人获初级职称。目前，全市已有311名技术经纪人获得职称认定。

一端连着企业的技术需求，一端连着科研团队的科技成果，技术经纪人常常被称作“技术红娘”。然而，不少人对技术经纪人存在偏见。有人认为，技术经纪人靠两条腿，在技术供给和技术需求两边跑，用好口才把僵死的生意说活了；也有一种声音认为，技术经纪人自身并不产生经济效益，却从买卖双方获得佣金，在科技领域和企业发展中谋取利益，是不折不扣的技术“掮客”。

表面上，“技术红娘”干的是互通有无的中介活，实际上，他们却是既懂技术又懂产业、名副其实的复合型人才。他们要在技术需求侧“做攻略”，掌握市场到底需要哪些技术，也要在技术供给侧“广积粮”，摸清科研机构、高校的科技成果。因此，对技术经纪人进行职称评审认定，是一种有效的筛选，能让专业骨干脱颖而出，让“鱼目混珠”者现出原形。

此外，完善技术经纪人的储备和晋升机制，对科技成果转化意义重大。在现实中，如果让搞科技的跑市场、忙转化，会耽误科研效率；而让有科技需求的企业问路科研，也可能面临歧路亡羊等尴尬境地。所以，要培育更多“技术红娘”，让他们根据科技市场和企业需求促成双方交易，给技术找个“好婆家”，为企业找到好技术，助力各方打开更广阔的发展空间。

让“技术红娘”更好促进科技成果转化，职称评审是第一步。引导技术经纪人在新时代展现新作为，更要加强技术经纪人队伍建设，让他们更专业、更敬业、更规范。在一项有关国内技术经理人现状的调查中，仅有9.2%的受访者对成果转化、技术合同、税收减免、知识产权等技术转移工作的相关政策非常了解。这说明，“技术红娘”也需要再成长、再进步。

此前，重庆曾印发过一份文件，指出要“加快培养高校科技成果转化人才”，提出了支持高校与科研院所、技术转移机构联合培养专业化技术转移人才等创新方法。让“技术红娘”更专业、更可信赖，还可以通过定期开展专业培训、制定严格从业准则、加强工作监督评估等，促使其不断提升服务质量，更好地助力科技成果转化。