

外卖骑手收入曝光： 高频骑手月入过万不稀奇

羊城晚报记者 沈钊



A 高频骑手占比约一成

外卖骑手群体有多大？今年9月份，美团CEO王兴发布了全员内部信。信中提及，2023年在美团平台获得收入的骑手约745万人，同比增长19.4%。七百多万人依靠外卖获得高收入！这显然不可能。

此次美团披露的不同级别城市高频骑手收入统计显示，在北上广深等高线城市，高频骑手的月均收入为7629元至10865元。收入区间差异主要源自跑单类型的差异，例如普通众包骑手没有跑单天数要求，工作时间更自由，能自主、灵活选择各企业及平台的相关工作；而乐跑等参与平台专项活动的骑手，有各类激励和相应

规则，获取的收入也更为可观。

所谓高频骑手，是指当月接单在22天及以上、日均接单时长在6小时及以上上的骑手，可以理解为是以送外卖作为相对稳定的收入来源。

那么，高频骑手这部分群体究竟有多少人？在所有骑手中，占比又有多少？

据美团研究院9月披露的数据，平台上约48%的有接单收入的骑手全年接单天数不足30天，全年接单在260天以上的骑手约占总人数的11%。以此估算，这意味着，745万骑手中，符合高频骑手定义的，大约有82万人，占比有限。

B 广州骑手晒出破万元工资单

对于骑手月均收入可以过万这件事，美团外卖广州淘金站站长高志奇表示“是正常的”。记者了解到，高志奇2021年便在淘金站点送外卖，一度是站里的“单王”。跑了一年多以后，高志奇开始转做管理岗位，从助理一直做到了如今的站长，“我们站里目前骑手不足一百人，大部分人的收入在七八千元。”高志奇表示，部分头部骑手的收入很高，站里的“单王”收入每月能够去到一万七八，这也一定程度上拉高了平均数。

在淘金站点，记者见到了退伍军人小王。小王表示，外卖骑手是他退伍之后的第一份工作，“当时不

知道该做什么，正好有朋友在广州跑外卖，和我说可以过来试一下。”小王表示，从一开始师傅带着跑，到现在不知不觉已经跑了半年多了。而在小王向记者晒出的收入后台中，10月份他的收入已经突破了一万元。

“10月份我的收入是9000多元，在站里属于中等偏上的水平。”隶属于另外一个外卖站点，今年21岁的小董，早些年从河南来到广东务工，跑外卖至今已经有两年多了。“跑外卖之前也换过好几份工作，但是都做不长久。跑外卖给我的感觉是时间比较自由，然后收入也还不错，就一直做到了今天。”

C 收入与所在区域、努力程度都相关

实际上，骑手的收入也与其所在区域有关。据美团披露的数据，在北上广深等高线城市，高频骑手的月均收入为7629元至10865元。在A级城市（部分直辖市、省会和经济发达地市）中，普通众包骑手月均收入为6537元，乐跑骑手月均收入为9821元；在B级城市（不分省会和经济发达二三线城市）众包骑手和乐跑骑手的月均收入分别为6025元和9222元，C/D级城市（三四五线城市）则分别为5720元和7803元。从相关信息看，平均月入过万的骑手，主要集中

在北上广深地区。

从各地平均收入看，高频骑手的平均收入，略高于当地居民的平均收入。从收入增长情况看，相较今年6月份，高线城市骑手的平均收入基本持平，低线城市骑手的平均收入则有显著增长。

除区域不同外，骑手的收入很大程度上取决于个人的努力程度。高志奇也表示：“有些骑手家庭压力大，就会比较勤劳；有些骑手刚从学校出来，可能每个月跑个几千块钱，不伸手向家里面要钱就满足了。”

白云山敬修堂 热烈祝贺 2024年广州马拉松赛圆满成功

2024年广州马拉松赛官方指定医药品牌

广州马拉松
GUANGZHOU Marathon
敬修堂

2024年广州马拉松赛官方指定医药品牌

家有万花油
跌打损伤不用愁
守护热爱运动的你



+ 大参林
各大门店有售

F 送外卖仍被视为过渡就业选择

值得一提的是，如今，骑手这一特殊群体的劳动权益保障也正逐渐完善。2021年12月以来，人力资源和社会保障部等十部门印发《关于开展新就业形态从业人员职业伤害保障试点工作的通知》，确定在北京、上海、江苏、广东、海南、重庆、四川7省市开展职业伤害保障试点，选取出行、外卖、即时配送、同城货运行业的多家企业的骑手、司机等群体参加。在人社部指导下，美团在试点7省市启动职业伤害保障试点，为美团外卖骑手承担职业伤害保障费，实现每单必保、每人必保。

职业伤害保障采取了一种新的计算方式——按单缴费、每单必保、每人必保，由平台按照月总单量缴费。这样的操作方式不单解决了新就业形态劳动者没有工伤保险的问题，甚至在一定程度上解决了传统工伤保险未能100%覆盖的问题。即使骑手只送了一单，在工作期间受伤依然可以申请职业伤害保障待遇。根据人社部数据，截至2024年6月底，新就业形态从业人员职业伤害保障累计参保人数900余万。

中国生物医药产业跻身全球创新第二梯队

如何打通源头创新“最后一公里”？

羊城晚报记者 陈泽云



近年来国内药企对外授权已经超过了千亿美元，
这是历史性的成就
图/新华社

自2015年以来，中国生物医药产业呈现出快速发展态势，新药获批数量呈现加速上升态势，临床试验数量增长，越来越多的“License-out”（授权许可）涌现，创新成果受到国际认可，跻身全球生物医药创新第二梯队。

“只有从创新的第一公里入手，解决源头创新的核心问题，才能形成中国创新药可持续发展的生态。”日前，在2024首届“湾区之星”生物医药源头创新大会上，中国医院协会副会长、国家药品监督管理局原副局长陈时飞再度强调了“源头创新”的重要性。

就在今年7月，国务院常务会议审议通过《全链条支持创新药发展实施方案》，提出要全链条强化政策保障，合力助推创新药突破发展。从追随者到并跑者，再到最终成为领跑者，中国生物医药产业的全链条创新该如何实现，源头创新“最后一公里”又该如何进一步打通？

源头研发：从追随者变竞争者 差距仍大

“在过去几年，中国创新药产业取得了系统性、根本性的进步和一大批成果，中国本土企业从国际药企的追随者逐渐成为竞争者，在多个技术领域出现了并跑，甚至个别领域已经开始超车。”陈时飞介绍。

国家药监局网站数据显示，2018年至2024年11月底，已经有188个国产创新药上市，数量逐年扩大。“中国创新药品正在快速走向国际市场，截至目前，多家国内企业创新药已经通过欧美药监机构的审批，更在海外实现了商业化。初步统计，近年来国内药企对外授权已经超过了千亿美元，这是历史性的成就。”陈时飞补充道。

在中国医药创新促进会执行会长宋瑞霖看来，当前，随着创新驱动发展战

略的实施以及药品审批制度的改革，中国已经快速地融入到了全球医药创新行业之中，中国医药创新研发管线和上市新药数量指标稳居全球第二梯队之首。

不过，与此同时，中国与处于第一梯队的美国，在源头研发上还存在差距。

宋瑞霖举例称，2021年创新药的全球市场，美国占到了53%，中国只占3%。

如何进一步破局？“要引导基础研究，聚焦真实世界未被满足的需求。”陈时飞强调，目前许多基础研究在研究方向和研究选题上过多聚焦在学术热点，缺乏对未满足医疗需求的关注，与临床需求一定程度上某些领域是脱节的，导致科学发现也无法顺利进入转化的阶段。没有早期的探索，没有源头的研究，就谈不上后续的成果。

创新转化：高校、研究机构和药企要真“结婚”

原创是第一环，转化是第二环。陈时飞认为，目前，生物医药产业还存在技术单位和研发方向与市场需求错位问题，科学转化加速平台和产学研对接的机制、对接的效率有待提高。

“高校和研究机构擅长把钱变成纸，发文章，出专利，而药企和企业家们则是把纸变成钱，推动专利的转化。”深圳理工大学药学院院长、欧洲科学院院士陈有海指出，在生物医药领域，无论是科研团队直接将专利卖给公司，还是教授专家直接下海创业，这两种传统的转化模式都面临着巨大的不确定性，如今，越来越多的大药企已经在积极尝试第三种转化模式——高校研究团队和

药企“联姻”。“高校、研究机构和药企，必须真正‘结婚’了才行，大家通过联合实验室等模式，真正形成一个利益共同体，共同来开发专利技术。”陈有海表示，生物医药的创新需要全链条的支持，这样才能形成与欧美竞争的能力。

当前，创新药企们也纷纷在推进与科研机构的合作，进而不断抢占新兴赛道。就在今年9月，复星医药大湾区总部在深圳正式启用。复星国际联席首席执行官陈启宇认为，大湾区具有强有力的研发基础、临床基础，加上8600多万常住人口和更多较为富裕的人群，这是大湾区能够打好生物医药这张牌的重要底气。

支付体系：“用得起”和“用得上”如何均衡

“创新药研发的最终目的，都是要实实在在让患者尽早用上。”宋瑞霖表示，要激活源头创新，需要给创新药发展松绑，对创新给予合理的回报，这就需要拓展创新药的应用场景。即支付体系要跟创新能够匹配起来，实现医疗、医保、医药协同发展。

以CAR-T为例，目前中国上市产品6款，只比美国少1款，但已上市产品的治疗人次却差异巨大，美国已有27000余人次接受CAR-T产品治疗，

约为中国产品治疗人次的47倍。“医保为主体的单一支付模式难以满足日益增长的创新药产业。”宋瑞霖表示。

在宋瑞霖看来，如何让救命药能发挥救命作用，关键在于建立起多元化的医保支付体系，提升创新药的可及性。他建议，要在保障国家医保基金安全的情况下，试点创新支付改革，建立以商业健康险为主要补充的多元支付体系，在仿制药“用得起”和创新药“用得上”之间实现均衡。