

# “外卖大战”下的深圳餐饮业： 订单破纪录，商家为何难赚钱？

文/羊城晚报记者 宋王群  
图/羊城晚报记者 王磊

今年4月以来，一场由外卖平台主导的“补贴大战”席卷全国。京东、美团、饿了么、淘宝闪购等平台相继推出“百亿补贴”“0元购”等促销活动，订单量屡创新高。表面看，消费者得了实惠，商家多了订单，似乎是双赢之举。然而，羊城晚报记者走访深圳餐饮商户发现，这场看似繁荣的补贴大战背后，是商家利润被大幅压缩、陷入“做也难，不做更难”的困境。



外卖员到店取餐

## 外卖订单近乎亏本

深圳华强北核心商圈素有“中国电子第一街”之称，密集的写字楼催生了庞大的外卖需求，这里也成为外卖补贴大战的“主战场”。

位于华强北振华路的一家“峡山美食番薯粥”快餐店主营堂食，原本并未涉足外卖，但在竞争对手纷纷加入补贴活动后，为避免客源流失，店主最终选择跟进。

该店股东刘先生拿出8月29日的一笔订单记录向记者展示：订单金额40.88元，扣除商家需承担的活动款、技术服务费、配送服务费及其他费用后，实际到账仅23.93元。刘先生算了一笔账：“这份包含5个配菜的特色卤肉套餐，仅食材成本就近20元，账面盈利3.93元。入账的钱刚够覆盖食材和包装成本，人工、房租、水电气这些固定成本根本没算进去，算上的话，每单外卖都是亏钱的。”

如今，刘先生已不再主动花钱推广，但外卖业务并未下架。“为了保持门店曝光率，不能下架。外卖亏的钱，全靠堂食赚回来。”为了吸引堂食顾客，店里会特意在堂食套餐中多加点分量。为节约成本，刘先生在潮汕老乡中发展生意，上门发订餐单，并聘请专属外卖员配送，“平台每单要收5元配送费，我们自己的外卖员只要2元，能省一点是一点”。

在振华路经营炸鸡糖水店的王女士处境也类似。8月，她的店铺通过其

中一家外卖平台接到155单，商品总额8043.8元，但扣除各种费用，预计实际收入仅3296元。“食材成本加外卖打包费，差不多要占到收入的50%，再算上房租、水电等固定成本，8月的外卖订单全是亏本的。”

## 订单翻倍纯收入腰斩

经营快餐多年的余先生，主打广式快餐，兼营堂食与外卖，他的经历更能体现外卖补贴大战对传统餐饮商家的冲击。

“以前我有4家分店，主打堂食，生意好的时候每个月能赚2万多元。”余先生回忆，但随着周边写字楼外卖需求激增，尤其是今年4月外卖补贴大战打响后，他的快餐店经营状况急转直下。为了不被市场淘汰，他在经营2年的美团外卖基础上，又相继加入了京东和饿了么平台。

7月，余先生的店铺外卖订单量大幅增长：美团1888单、京东300多单、饿了么600多单。订单量上来了，人工成本却也跟着增加，“一家店以前四五个人就够了，现在忙不过来，人工增加到了8人。”月底算账时，余先生傻了眼：店铺的纯收入从原来的2万多元降到了1万多元，直接腰斩。

更让余先生头疼的是，外卖订单的激增还导致堂食客人流失。“现在堂食客人每天维持在400人左右，比以前少了20%-30%。”为何客人不愿到店消费？余先生道出了关键：“同样的套餐，堂食卖16元，外卖平台上只要11元，

用优惠券之后甚至能降到4元，价格差太大了。”以至于越来越多顾客到店后不直接点餐，而是打开手机App点外卖，然后在店里等着取餐。

如今，余先生已经不再参加平台的推广活动。“一旦花钱推广，单量确实会上来，但每单都不赚钱，还要增加人手，等于白忙乎还亏钱。”

## 奶茶店成“意外赢家”

在快餐商家普遍陷入亏损困境时，成本更低、运营模式更轻的奶茶店，却在这场外卖补贴大战中成为“意外赢家”。

华强北一家名为“八分甘”的奶茶店，店面不大，仅需1人就能运营。记者在店里看到，一份包装好准备配送的茉莉奶茶，外卖平台售价仅6.4元，而现场点单价格为12元。“我们走的是薄利多销的模式，虽然外卖价格低，但利润还是有。”店员告诉记者，以6.4元的茉莉奶茶为例，每单能盈利2-3元。

不过，店员也坦言，并非所有外卖订单都赚钱。“外卖大战高峰时，很多0元奶茶或1分钱奶茶订单，现在我们店每天还能接到10多单1分钱的奶茶订单，这些订单肯定是亏的，但总体来说，还是能维持盈利经营。”

作为咖啡奶茶界的龙头企业，瑞幸咖啡的业绩也印证了这一品类的优势。根据瑞幸2025年第二季度财报，其月均交易客户数达9170万，同比增长31.6%，新增交易客户数超2870万，截至第二季度末，累计交易客户数

直接关店跑路，最终将出现“劣币驱逐良币”的结果，损害消费者长远利益。同时，这种“内卷”式竞争已对市场造成影响，目前虽已受到管理层监控并被约谈，但仅靠短期监管难以杜绝类似问题。

在维护外卖市场健康发展方面，彭澎建议，首先要以法治手段反“内卷”，完善反不正当竞争法和反垄断法，对相

突破3.8亿；总净收入达123.59亿元人民币，同比增长47.1%，GAAP营业利润同比增长61.8%，达17.00亿元人民币，营业利润率提升至13.8%。

## 监管部门出手“降温”

随着外卖补贴大战愈演愈烈，不仅商家利益受损，平台自身也面临利润大幅下滑的压力。8月27日，美团发布2025年第二季度业绩报告，报告显示，第二季度美团营收同比增长11.7%，至918亿元，但经营利润仅2.26亿元，同比下滑98%，经调整净利润14.93亿元，同比下滑89%。美团在财报中明确表示，利润大幅下降是“受本季度开始的非理性竞争影响”。

为规范市场，监管部门也出手“降温”。7月18日，市场监管总局约谈美团、京东、饿了么等平台，要求其严格遵守《中华人民共和国电子商务法》《中华人民共和国反不正当竞争法》等法规，规范促销行为为并理性竞争；7月31日，国家市场监督管理总局发布并施行《网络交易平台收费行为合规指南》，旨在规范和引导网络交易平台经营者收费行为，维护经营者合法权益，促进平台经济持续健康发展。

如今，记者打开淘宝、美团、京东三家外卖平台App发现，之前随处可见的“0元购”等夸张补贴广告已不见踪影，但美团的“大额神券”外卖红包、京东的外卖百亿补贴、淘宝闪购的大额外卖红包推送依旧诱人。

关责任方进行严厉处罚，从法律层面保障商家基本利益；其次，在法治基础上，强化市场经济实体（平台与商家）和消费者的意识塑造，引导各方遵守市场规则，树立理性认知，形成良好市场秩序；此外，还需对流通领域的“产能过剩”问题进行限制与引导，防止行业过度发展引发过度竞争，推动外卖市场良性运转。

上游供应商也因此面临转型压力。一位深圳塑料供应商李伟表示，以往整车厂更关注塑料件的成本和外观，现在全面转向阻燃改性材料，“价格从1.2万元/吨涨到1.8万元/吨”，其企业不得不在半年内投入800万元进行设备改造和原料储备。北方一家老牌注塑厂老板则透露，目前工厂处于停工状态，“现在要等车厂调整完毕再看他们需要什么”。

另一方面，新国标也为部分零部件企业带来新机遇。例如，新规要求电动自行车需具备北斗定位功能。电池方面则明确需通过热失控、过充等严苛测试，带动“铅改锂”趋势加速。某电池企业技术负责人陈明透露，公司投入超2000万元、组建30人团队，耗时一年才研发出符合新国标的48V锂电系统。

值得注意的是，汽车动力电池巨头如宁德时代、比亚迪也已降维进入这一市场。行业洗牌才刚刚开始，新一轮技术竞赛和市场重构已悄然开启。

# 儿童、伤残军警等旅客 今起买动车票有新优惠 最低折扣为公布票价的4折

羊城晚报讯 记者严锦程报道：国铁集团对儿童、残疾军人、伤残人民警察、残疾消防救援人员等旅客购票优惠措施进一步优化，动车组列车优惠（待）票价计算基础由“公布票价”改为“执行票价”，优惠下限为公布票价的4折，同时优化调整动车组列车儿童票相应席别的优惠幅度。优惠车票9月6日开始发售。

按照《铁路旅客运输规程》相关规定，年满6周岁且未满14周岁的儿童应当购买儿童优惠票；每一名持票成年人旅客可免费携带一名未满6周岁且单独占用席位的儿童乘车，超过一名时，超过人数应当购买儿童优惠票；免费乘车的儿童单独使用席位时应购买儿童优惠票。此次优化调整后，动车组列车儿童优惠票按席别

享受相应票价优惠，二等座、一等座按“执行票价的5折”方式计价，特等座、优选一等座和商务座按“执行票价的8折”方式计价，动车组卧铺各席别（二等卧、一等卧、动卧、高级动卧等）按“执行票价的7折”方式计价，最低折扣为公布票价的4折，将为亲子出行提供更多方便。

持中华人民共和国残疾人证、中华人民共和国伤残人民警察证、国家综合性消防救援队伍残疾人员证的人员凭证可购买优待票，动车组列车各席别优待票价按“执行票价的5折”方式计价，最低折扣为公布票价的4折。

儿童、残疾军人、伤残人民警察、残疾消防救援人员等旅客购买普速旅客列车优惠（待）票的适用范围、计价规则保持不变。

# 广深城际今起实行新运行图 广州北部与深圳中心城区实现“一线直达”

羊城晚报讯 记者严锦程、通讯员国铁广州局宣报道：记者从国铁广州局获悉，为进一步满足粤港澳大湾区旅客多元化、高品质的出行需求，9月6日起，广深城际铁路将实行新的列车运行图。此次调图通过优化运力配置、拓展通达范围、加密列车班次，为跨市通勤、商务出行、休闲旅游等客流打造更优质的出行体验，助力大湾区生活圈加速融合。

此次调图，广深城际铁路首次安排6.5对列车延伸至广州北站，不仅打通了区域交通关键节点，实现了广州北部与深圳中心城区的“一线直达”，更让旅客便捷接驳白云机场，轻松享受“铁路+航空”的联运服务，跨区域出行效率大幅提升。

针对深圳市福田中心区与广州市区日益增长的商务、通勤客流需求，9月下旬起，广深城际铁路将陆续

增开福田方向列车4对。调整后，广州东、广州白云、广州北至福田的列车数量将由原来的10对加密至14对，运力提升40%。旅客可灵活选择乘车时间，体验“随到随走”的出行服务。

为满足旅客对“快旅”的需求，此次调图还增开了3对广深城际直达列车。调整后，广深城际直达列车总数由11对增加至14对。直达列车大幅缩短了运行时间，将广深两地的时空距离进一步拉近。高频次的直达列车也让广深城际铁路的运输能力得到充分释放，更好地应对高峰时段的客流压力。

目前，新运行图的具体列车时刻、停靠站点等资讯已在12306网站、手机客户端同步更新，旅客可通过官方渠道查询，合理安排出行计划。

# 广州三元里抗英大街首拆工作近日启动 三元里村旧改房屋 清租及搬空已近七成

羊城晚报讯 记者徐伟伦报道：广州市白云区三元里村城中村改造迎来最新进展。羊城晚报记者从三元里街了解到，作为利益关系最复杂、最受关注的抗英大街，于9月4日启动第十一经济社集体物业的首拆工作。

三元里联社第十一经济社社长李志安表示，本次城中村改造涉及十一社位于旧村的集体物业，主要集中在抗英大街，共有21个铺面，总面积641平方米。这些商铺自20世纪80年代起开始运营，以餐饮店和小商品零售为主，见证了抗英大街数十年的发展变迁，承载着深厚的历史记忆与街坊邻里的情怀。为配合三元里城中村整体改造规划，该社第一时间向各商户发出通知，并积极开展沟通协调，已于7月30日前顺利完成所有铺面的清租任务。

据了解，三元里村地处城市关键节点，紧邻白云新城，衔接广州火车站，区位优势显著。但长期以来，村内建筑密集拥堵、基础设施滞后、产业发展层次不高，群众改造呼声强烈，亟须通过城市更新实现功能重塑与品质提升。三元里村自2000年启动改造，于今年8月实现启动区安置房开工，首次取得阶段突破性进展。兴发广场三、四期地块安置房源总设计面积约3.82万平方米，规划建设安置房594套，力争2026年年底建成。

据悉，三元里村城中村改造项目总投资超200亿元，改造实施范围约71.45公顷，依托国家政策扶持，设立专项借款，确保改造项目实施落地。截至目前，三元里城中村改造项目累计放款已突破65亿元，村民住宅补偿款拨付率达66%，累计完成交房1926宗；房屋清租及搬空套数达10748套，占比高达69.31%，改造工作正有序推进。

根据计划，三元里村城中村改造项目接下来将锚定“9月30日房屋清空90%”的目标全力冲刺，力争年内实现88万平方米建筑物全面清拆和旧村约35万平方米安置房的开工建设。



广州三元里村城中村改造项目抗英大街首次拆除建筑物 三元里街供图

# “电鸡”新国标落地，产业链迎新一轮洗牌

羊城晚报记者 潘亮

9月1日，电动自行车新国标正式实施，安全技术门槛全面提升。新规不仅对车身材料阻燃性、塑料用量提出更严格要求，还明确规定电池、控制器、限速器等核心部件必须“防篡改”。

据悉，新规影响正从生产端迅速蔓延。头部企业如爱玛、雅迪等凭借前期布局已平稳过渡，而不少中小车厂则停产等待认证。产业链上下游也迎来新一轮洗牌。一场围绕安全与合规的行业大升级，已拉开序幕。

## 旧标车还能骑吗？

按照规定，2025年8月31日前按旧标准生产的车辆有3个月销售过渡期，允许销售至2025年11月30日，12月1日起禁止销售旧国标的车。我们现在还在卖的还是旧标车，新车什么时候到还没消息。”广州天河区一家电动自行车专卖店的刘经理表示，近期不少顾客前来咨询，最常问的就是“现在买车，会不会骑几个月就不让骑？”他解释说，只

要在11月底前购买并上牌，车辆仍可正常使用，不受新规影响。

羊城晚报记者调查发现，目前仍有部分门店提供“电池改装”服务。这种操作在新国标执行后将被明令禁止。据悉，新国标中一项关键变化，是明确要求电池组、控制器、限速器必须具备防篡改设计。这意味着电池必须与车辆匹配才能使用，充电器也需与电池对应才能充电。更重要的是，车辆无法再通过“解速”方式提高时速，最高速度将严格限制在25公里/小时。

## 车企之间差距拉大

随着新国标正式落地，电动自行车企业之间的差距正在迅速拉大。多家头部企业表示已做好充分准备。爱玛科技方面透露，公司自9月1日起已全面停产旧车型，生产线早已完成柔性化改造，可快速切换新国标产品。新日股份也表示，其符合新国标的产品已实现量产，并通过“预生产、缓释放”模式平

稳过渡。

然而，不少中小企业却面临挑战。一位广东电动自行车厂的高管向媒体透露，目前产线已处于停工状态，“新国标认证4个月前就申请了，可能这个月中才能拿到。”与其合作的多家车厂同样处于停工观望状态。行业分析师刘伟指出，像雅迪、爱玛、新日这样的一线品牌，凭借资金、技术和合规优势已快速完成产品切换。而很多中小企业则面临成本上升、产品无法过检、目录申报困难等问题，“部分企业已濒临淘汰”。

## 低价车或变少

当前，新国标带来的影响正迅速向产业链上下游传导。多名经销商表示，新规范明确塑料使用量不得超过整车质量的5.5%，这意味着未来电动自行车将更多采用铁等材料，“一台车成本可能增加六七百元，千元以下的低价车很难再见”。