

為什麼他們被叫做「困在系統裏的人」？為什麼平台要給他們派那麼多單？為什麼又有那麼多高學歷人才開始送外賣？永遠在路上奔跑的他們，月薪是否真的可觀？作為近年在內地興起的新興行業，外賣騎手一直保持了很高的話題討論度。帶着好奇，廣州暨南大學在讀博士、港青林廣健希望通過親身體驗了解這個行業：當一天美團外賣員，完成取餐、外送、送達等環節。

受限於新手、健康證辦理等問題，林廣健的首次體驗只有五單派送權限。兜兜轉轉兩個小時，他終於完成所有派送任務。歇息一會兒，他迫不及待地開App查看今天的收入。雖然金額不多，但在林廣健看來，這份工作切實帶來了「願意努力就有回報」的希望。

◆香港文匯報記者 胡若璋、帥誠 廣州報道

安全 健康 無價



◆林廣健
香港文匯報
記者胡若璋 攝



◆林廣健取餐後出發派送。 香港文匯報記者胡若璋 攝

港青試送一日外賣 換位體驗騎手艱辛

看過不少外賣騎手的故事，也追看過內地官員體驗一天外送的視頻報道，一次宵夜期間，同場的香港朋友發問：「我們在內地能不能送外賣？做一些自由度比較高的兼職工作？」這讓林廣健體驗外賣員的想法開始在心中萌芽。

正式外送體驗，約在五一勞動節前的一個艷陽天。上午九點半，將外賣工卡、安全帽穿戴整齊，騎着電動摩托車的林廣健已經準備就緒。他選擇到曾租住過的番禺漢溪長隆商園一帶體驗外送，附近聚集不少寫字樓，過去三年陸續成為不少電商、直播等新興互聯網企業的辦公場地，數萬白領匯聚在此，周邊大型居住小區也催旺了這一帶的外賣需求。

「因為我是新手上崗，以及相關證件還在辦理上傳中，所以今天只有5單可以試手，最大的期待就是不超時。」說罷，林廣健開始搶單。不出30秒，第一個訂單信息顯示過來，要取餐的燒臘店在附近600米左右，派送目的地是在這附近的寫字樓。開啟地圖實時導航，不出3分鐘，林廣健已經找到燒臘店。但老闆娘卻告知他，餐食已被顧客取走。聽此，林廣健如「老手」般表示，有時候自取的客人也會在App上下單，因為比直接到店裏便宜。他自己有時點餐也會這麼做。

點擊完成派送後，林廣健原地等待接單。不出一分鐘，新的訂單來了。這一次要去一家麵館取餐，然後送到保利一棟寫字樓。「哇，又很近！」從導航看，店面就在400米之內。林廣健決定步行前往，把電動摩托車停在了首單外賣的燒臘店前。到新訂單的店後，取餐需要等上約五分鐘。其間，林廣健開始導航派送路線。

這一單是要送到寫字樓的，林廣健從正門進去掃健康碼、測溫，隨後詢問前台時被告知，送外賣只能走地下入口的電梯。走出正門，從南門繞到北門，才終於找到地下入口的樓梯，到了負一層電梯入口，又經歷了一遍掃碼、測溫。等到了貨梯，這一單卻即將超時。「我註冊賬號的手機號碼和我搶單的手機號碼不一致，我只能通過電話、短信聯繫對方。這就多花了七八分鐘。」由於林廣健現在專門接單的

手機具有雙卡雙待功能，送完餐，他把註冊賬號的那張手機卡也插進這個手機上，方便繼續搶接新的訂單。

疫後不少白領下班續做兼職

外送高峰期一過，外賣小哥們便三五成群找個樹蔭歇息閒聊。他們之中，有不少是剛做一個月的「新人」，也有月入近一萬五千元（人民幣，下同）到兩萬元的「大神」。他們告訴林廣健，真的有不少本科生、研究生加入這支隊伍，當然很多只是短期兼職或體驗。有位老家廣西的外賣小哥說，他表弟就曾在大學寒暑假跟着自己一起做過外賣員。

這位小哥和香港文匯報記者聊天時表示，疫情兩年多來，身邊不少上有老、下有小的中年朋友，因為行業受到衝擊而陷入前所未有的「中年危機」。「有的擔心存在失業危機而開始失眠，一些進出高層寫字樓的白領，下班後也會去開滴滴、順風車補貼家用。最為明顯的就是，以前經常聚餐搶單的朋友，現在都較少出來會友，當中有心情的原因，也有經濟的考慮。」

門檻低變現快吸大量從業者

一日的體驗，讓林廣健真正體會到，外賣騎手確實是一份肯努力就能有回報的工作。他大致了解到，類似外賣員、順風車司機這樣的工作，由於門檻低變現快，因而能吸引大量從業者進入。林廣健坦言，中途流過汗、忍住的渴着實不少，但因為這是體驗，新奇感前半程都在線。後面的幾單繞路繞了好幾圈，當時真的會擔心超時，天氣又曬，那時的焦急煩悶也是真切的。「親身體驗過之後才知道，換位思考真的是一種美德。」

林廣健說，得閒也還會再去送外賣。在他看來，能體驗、感受的東西很多。尤其是曾經遛狗時走的那條路，這次送外賣卻匆匆地奔跑而過，心情原來都好不同。他也希望，一些投身互聯網科技行業、在崗位發光發熱的朋友，在做項目產品、系統建構時能真正以從業者的角度出發，體現更強的人文關懷和溫度。

找路耗一半時間 送單超時被扣錢

特稿

「不知道是不是新手福利，今天我的單子都比較短距離。」在進行第三單取餐時，林廣健順勢接到了第四張和第五張單子。因為商園門店都較為集中，取餐比較容易，他估摸了一下距離和時間決定步行走捷徑更快。「不過，沒有配備外賣箱，遇到這種多單同送的時候，靠手提就比較累，也容易漏湯。」

但周邊有工地在建設，「捷徑」被封道。只得原路折返，再找近路。終於到了目的地小區，5區2棟、9區2棟……商住一體的小區標識不是很明顯，林廣健一路走一路問，而且問到的也不一定都是最快入口，依然會面臨走到東門，卻要從西門進去的問題。當然也有因為防疫問題，外賣只能直接存放樓棟入口處的存放櫃內。

待訂單全部完成，林廣健打開App瀏覽自己的用時和收入，當場提現24.99元。2個多小時烈日下的奔波卻只賺了那麼點，林廣健的情緒有點低落。「我起碼有一半時間浪費在了找路、繞路中。」他也開始下意識琢磨如何提高自己的接單量和收入，他笑着表示，在什麼位子就會去想它最要緊的問題了。

晚上回家後，林廣健才發現第一單還因為送達超時被扣6.51元，而且很可惜的是，他已經超過了平台申訴時效。



◆林廣健向外賣小哥討教送單心得。 香港文匯報記者胡若璋 攝



◆送餐入寫字樓需掃碼測溫。 香港文匯報記者胡若璋 攝

內地十年拓眼界 行多一步路更寬



◆林廣健(左三)和大學朋友相約聚會出遊。 受訪者供圖

在周邊港澳同學、朋友眼中，林廣健儼然一個「灣區通」。在他這裏，關於港澳青年就業、創業的政策條例都能輕易地「一鍵」獲取。

讀書不會輸，至少不會輸了思辨的能力。2012年，遠走重慶到西南政法大學求學，之後轉考中山大學研究生，再到如今的暨南大學博士在讀，過去十年在內地的求學生活，林廣健自認最大的改變是甩掉了原本的驕傲，變得願意敞開心胸和別人分享。所學的專業也給他的生活和工作帶來積極改變：對很多事不會只聽一面之詞，喜歡「刨根究底」式地追問細節。

當初一心要離家遠一點，所以選擇去了重慶讀書，人生地不熟，從零開始建構自己的學習生活圈，林廣健說，雖然一開始是從港澳學生社團中尋找同語言的朋友，但最終處成朋友的反而是來自內地五湖四海的同齡人。

為自身未來發展積優勢

同學們方言不同，假期回校分享的土特產也有不同。林廣健說，這是一種味道的傳遞和共享，讓人和不同的地方有了鏈接。他的女朋友是重慶人，戀愛關係讓一個香港人也開始對吃辣着迷，這種改變慢慢成為習慣時，林廣健也

不得不感慨一句，時間真是有魔力。今年的「五一」假期，林廣健和大學的朋友們原本有一個入學十周年的聚會，但可惜因疫情而取消。

回望求學路，林廣健依然慶幸當年自己的遠行之心。作為先行一步走進內地的港青，有了內陸腹地求學的經驗、有了廣東在地生活的感受，再去香港青年融入內地發展，林廣健多了一絲反思和清醒：香港青年還有哪些引以為傲的優勢，可以馳騁內地職場或者創業藍海呢？其實，不管怎樣，行多一步、敞開心胸去接納，總會為自身未來發展積累優勢的。