

起诉离婚谁更主动?“七年之痒”真的存在?

宁海县法院发布的这份大数据,揭开婚姻家庭纠纷真相

见习记者 周璇 通讯员 郑珊珊

起诉离婚,女性和男性谁更主动?婚姻中,“七年之痒”真的存在吗?面对家暴,人身安全保护令实际运用如何?关于这些问题的答案,宁海县法院近日发布的离婚大数据告诉你真相。

11月27日,宁海县法院召开婚姻家庭纠纷案件新闻发布会,发布近四年婚姻家庭纠纷案件审判白皮书及相关典型案例。

离婚纠纷占了八成多

白皮书显示,2016年至2019年10月,宁海县法院共受理婚姻家庭纠纷案件3339件,审结3311件。其中,离婚纠纷案件数量最多,占84.25%,抚养费、扶养费、赡养费纠纷案件次之,其余的为离婚后财产纠纷、同居关系纠纷、分家析产纠纷等。分析这些离婚纠纷案件可以发现,性格不和、婚姻感情基础薄弱、家庭暴力、第三者插足、经济纠纷等是造成夫妻劳燕分飞的主要原因,但与以往相比,离婚原因已经从单一逐步转变为多种原因相互交织。白皮书提出,这几年来,离婚纠纷案件数量居高不下,一方面是因为现代社会婚

恋价值观念发生变化,对婚姻关系不再简单地追求天长地久,而是更加注重婚姻的质量;另一方面,现代夫妻对于婚姻的宽容度有所下降,一旦婚后现实与婚前期望产生落差又缺乏良好的沟通,极易将矛盾扩大化。

闪婚闪离现象突出

白皮书显示,2016年至2019年10月,以女方作为原告起诉的离婚案件占比约59.5%,且呈逐年增多的趋势。这说明,面对离婚,现代女性比男性往往更为主动,从过去的“从一而终”到现在的婚恋自由,也从一个侧面反映出现代女性自我保护意识、权利意识的普遍增强。

婚姻难过“七年之痒”,闪婚闪离现象突出——这是白皮书经统计后得出的另一个结论。在离婚纠纷案件中,双方当事人相识一年内即登记结婚的占23.79%。闪婚双方因了解不深、婚姻基础薄弱,极易变成闪离,结婚后一至三年内离婚的比例为25.11%。此外,双方登记结婚后7年内离婚的比例高达40.97%。

2016年3月,24岁的小潘与小李经熟人介绍认识,相识1个月便领了结婚证。由于婚前性格磨合不够,婚后两人常常因为一些生活琐事争吵不休,也总将“离婚”这个词挂在嘴边。一次大吵之后,两人开始了分居生活,那时距他们结婚才4个月。

婚后8个月,小潘向宁海县法院起诉要求离婚。法院认为,原、被告双方虽然是自愿登记结婚,但两人相识不到1个月便登记结婚,又在结婚不到半年的情况下起诉离婚,且被告始终未到庭参加诉讼,视为无和好可能,故判决支持了小潘的诉讼请求。

离婚年龄段上,80后占据主导地位,近四年起诉离婚所占比例分别为38.75%、43.83%、37.84%、43.86%;其次为70后。白皮书提出,这两个年龄段正处于家庭、事业的分水岭,当事人生活压力和外部环境的变化相对较大,个人精神需求及外部诱

惑增多,夫妻感情容易变得脆弱疏离,婚姻状况因此岌岌可危。

保护令撑起法治保护伞

4年前,汪女士经人介绍与李某相识并登记结婚,婚后育有一子。然而,双方婚后经常为琐事争吵,李某更是多次对汪女士实施家庭暴力。

2019年4月,不堪忍受的汪女士向宁海县法院起诉离婚,但在诉讼离婚期间,李某又多次恐吓、威胁、骚扰汪女士及其家人。为保护自己的合法权益,汪女士向法院申请人身安全保护令。法院根据汪女士的申请,结合相关证据材料,依照反家庭暴力法的相关规定发出人身安全保护令,裁定禁止李某对汪女士及其相关近亲属实施威胁、恐吓、骚扰、殴打等暴力行为。这是该院2019年发出的第一份人身安全保护令。

近年来,越来越多的婚姻家庭纠纷案件进入诉讼程序,针对家庭成员一方有暴力行为的情况,根据申请人申请,法院依法、及时发放人身安全保护令。截至目前,宁海县法院共发出人身安全保护令4份,有效地起到了震慑施暴者、预防家庭暴力、保护家庭成员合法权益等作用。

说好的价格“见光涨”,网约搬家为何难守约?

新华社 黄筱 王俊禄

下单时明码标价,上门时却“漫天要价”;客户抱怨司机不守约,司机却称定价太低赔钱做生意……货拉拉、快狗打车网约搬家服务平台近期频频被“吐槽”,在货运车司机和客户两边“不讨好”。

搬家“见光涨”已成行业潜规则?

杭州白领温先生最近要搬家,在朋友推荐下,他下载了货拉拉App。按照提示,他填写了物品清单和起止点等信息,物品主要是洗衣机、床垫两件大件,平台计算出的运输费是135元,另收搬运费230元,总计365元。看价格还算合适,温先生随即下了订单。温先生说,下单后有司机迅速接单,约好时间后第二天就开着货车上门了。但进门一看,就说东西太多太重,要加价100元。“这是平台计算的价格,已经形成契约,加价不合理。”温先生现场打客服电话咨询是否允许加价,客服了解详情后确认无须加价。结果司机“撂挑子”一走了之。

重新下单后,第二个司机到达后同样提出要加价。接连两单“见光涨”,温先生这才意识到,司机现场加价可能是网约货运平台的潜规则,只好重新下单。果然,第三个司机也“如出一辙”提出加价,最终以加价100元成交。

刚从北京到杭州工作的郑女士也遇到类似情况。她在快狗打车平台上下单拉货,“司机起先提出要加500元,我难以接受。”郑女士拒绝后,司机直接就地卸货,但是后台却显示订单完成。郑女士向平台投诉,一直没有得到反馈结果。快狗打车司机姚师傅在接受记者采访

时坦言,大多数情况下确实会加价,“如果客户比较爽快就会要得高点,否则就少加点,万一不能接受就取消订单。”

记者在黑猫投诉、聚投诉等网络投诉平台上搜索发现,对货运平台投诉的问题中,司机变相加价、乱收费等问题较为集中。例如黑猫投诉平台“货拉拉”的投诉页面上有600多条投诉帖,其中客户投诉最多的是平台不开发票,其次就是司机私下乱收费。而在聚投诉平台“快狗打车”投诉页面,有400多条投诉帖,投诉司机临时加钱的帖子也比较多。

北京市工商局相关负责人表示,搬家货运公司的价格陷阱是投诉热点之一,较为常见的做法就包括低价吸引消费者,之后坐地起价,并额外收取楼层费、大件物品搬运费等。

前端低价“吸流量”,终端常闹“不愉快”

近几年,货拉拉和快狗打车成为网约货运平台的头部企业。业内人士认为,两个平台的运营模式类似,即通过不断推广来吸引资金注入,依靠价格战占领市场,寡头竞争让客户和司机“二选一”。平台之间的激烈竞争拉低了价格,短期看对客户是件好事;但是随着价格战延续,司机这一端的收入被压得过低,导致司机私下加价的情况屡屡发生。

在货拉拉接单了一年半的司机孙师傅说,货拉拉收费标准低于市场价太多,司机加价主要针对大件物品,平台对大件物品



的搬运费定价包括:25元一件的基础搬运费和每层3元的楼层费,“但搬运大件我们要请人帮忙,一个人的人工费都不止这些钱,不加价确实难以维持。”

事实上,不光消费者在投诉,司机对平台的投诉也很多。“有时遇到用户无故取消订单平台扣款或者扣分时,我们有申诉需求,但工作时间客服也常常无人接听。”多位受访司机颇感失望:每天接单超过三单后要按15%的比例上缴信息费,但平台提供的服务很难令人满意。

针对客户和司机抱怨的问题,记者采访了两家平台企业。

快狗打车相关负责人表示,公司在搬运方面的价格,定量比较难,“这方面客户有投诉建议,我们正在研究,后续希望能有一个较清晰的衡量标准来供用户参考。”

“我们尝试将搬运费标准化,但是搬家服务流程复杂,特殊情况也比较多;标准化计价之外,有特殊大件、用户下单与实际情况不符、人工搬运距离过远等不在标准计价范围的情况,是需要用户和司机协商搬运费的。”货拉拉平台相关负责人说。

加强平台标准化建设,保障双方合法权益

业内专家认为,由于网约货车行业存在需求低频、不容易标准化等问题,网约平台作为链接供需的中间方,必须进一步完善运营模式和评价体系,切实保护客户和司机双方的合法权益。

国务院发展研究中心市场经济研究所副研究员李汉卿认为,网约货运平台面临的关键问题是如何实现价格标准化,让供需两端信息透明。货运平台应加强对司机的业务培训,同时对客户和司机的投诉要及时反馈。另外,平台还可以通过技术手段提高安全保障能力,如司机背景审查、路线设计、交易过程监控等。

浙江省社会科学院研究员杨建华认为,平台应当从长远发展考虑,压缩平台管理费用,制定与市场状况相匹配的定价规则;同时应诚信经营,不得以低价诱导等方式侵害消费者权益。有关主管部门也应加强监管,对于失信企业或个人可列入黑名单。