

一边是平台多次被约谈,一边是低价货也会有人拉 货车司机通过网络平台跑单何以越挣越少?

《工人日报》陈华 唐姝

压价竞争、多重收费、违规运营……日前,交通运输部新业态协同监管部际联席会议办公室,再次对满帮集团、货拉拉、滴滴货运、快狗打车4家互联网道路货运平台公司进行提醒式约谈。

约谈指出,部分平台公司依然存在损害货车司机合法权益的问题,要求及时整改到位,维护公平公正的市场秩序,畅通货车司机投诉举报渠道,全力维护货车司机合法权益。此前,7月8日,交通运输部已在两年内第三次以同样的问题约谈此4家平台。

网络货运平台屡遭约谈的背后,是货车司机面临运价低迷、平台抽成比例高、收费不透明等现实情况。货车司机为啥越挣越少?行业又该如何健康发展?



定价不合理,跑一趟还不够成本

“现在基本很少在平台上接单了,不仅不挣钱,有时候跑一单的运价还不够成本。”安徽安庆货车司机吴师傅给记者算了一笔账,跑一趟500公里的单子,平台给出的运费价格为1500元,而仅路桥费和燃油费的成本就要支出近1500元。

记者了解到,以某货运平台为例,货主方通过“货主版APP”录入货源信息并确定所需车型,在输入运费环节可选择一口价或电议两种模式。电议为司机与货主联络议价,确定交易后签订运输协议;一口价则是抢单成功的司机与货主签订协议,没有议价环节。通常情况下,平台会推荐一口价模式,并提供运费参考价。

而对于平台的定价,不少司机认为明显低于市场价。有广东的司机发布短视频质疑:一趟247公里的行程,4.2米车型运费1027元,6.8米车型运费却只有541元,这样的定价合理吗?

此外,运费中还包含100-300元不等的中介费,以及平台抽取一部分技术服务费。而技术服务费的抽取比例则让司机们十分疑惑。在安徽合肥司机陈师傅的车友群里,一趟运费400元的跑单,技术服务费却收了32元。

记者打开另一货运平台的页面显示,平台提供了货源信息完善、交易撮合、专属客服等优质服务,故收取一定的费用,且根据当前市场环境、车货供需、运价因素、交易路线、货源信息等系统自动测算。然而,有司机反映,相同里程数、相同的卸货点,技术服务费却有高有低。

另一引起强烈不满的是,有平台向司机“会员+抽成”双重收费。记者了解到,以合肥地区为例,某平台会员费分为189元、349元、519元/月三个等级,均可无限接单,会员费越高,每一单收取信息费的比例也越低,分别为11%、8%、5%。而非会员司机每天只能接两单,信息费则收取15%。

“不买会员,就只能等到别人剩下的、不想跑的低价单。”吴师傅说。

入行门槛低,车多货少竞相压价

在成为货车司机之前,陈师傅是一名水电工,入行13年的他见证了数字平台带给公路货运市场的重塑和变迁。“以前都是通过物流园、停车场里的‘小黑板’或者信息部(货运中介,也称‘黄牛’)来寻找货源。”

2010年前后,车货匹配平台如雨后春笋般涌现,高峰期达到近300家。曾主持国家自然科学基金项目“技术变迁与卡车司机的工作重塑研究”、中国劳动关系学院劳动关系与人力资源管理学院教师周潇认为,网络货运平台提高了货物运输效率,缩短了司机搜寻货源、等待配货的时间和成本,同时也产生了运价探底、交易风险增大等诸多问题。

“平台汇集了大量司机,每一票货所有司机都可以看到,只要时间允许,货主总能找到出价最低的司机。司机的议价空间和能力被削弱,为了维持与之前相当的收入,他们必须付出更多时间,承担更繁重的劳动。”周潇说。

在卡车司机聚集的网络社区,一位司机质疑平台恶意压价、扰乱市场秩序。一趟重庆到江苏订单,本来和货主谈好的价格是8500元,但是货主通过平台探价发现,6000元就能找到司机跑单。

为什么低价货会有人拉?

陈师傅表示,一是货源越来越少,且一些司机的固定货源逐渐流失到平台;二是买车门槛低,导致市场行情车多货少。0元首付、包货源、“一条龙”服务等诱人条件吸引了不少卡友买车入局。“只需身份证,车子就能开回家,这些盲目入行的司机每月要还1万多元的贷款,不跑不行,只能通过拉长跑量来增加收益。”据陈师傅了解,近年来,这一部分司机的比例越来越大。

此前,一位名为“大师兄”的视频博主分享了自己

2018年-2020年的运营费用和收入。3年间,从东莞到中山的运费环比下降了20.5%,每年下降6.83%。这也使一些司机已经或正在从货运行业离开。“2018年往后,我每年的收入至少减了三成,也正在考虑转行,但不知道自己能干什么。”陈师傅说。

全能保障没保障,司机期盼维护权益

“运费必追,放空必赔,订金必保”,网络货运平台打出这样的全能保障口号。然而,记者在互联网投诉平台搜索发现,有司机反映:“到达装货地,等了5个多小时没有装到货,平台未赔放空费”;还有司机反映:“完成订单后不付运费,平台只是封掉了货主账号后就没了下文,没有追回运费”。

“平台收了费用,但是该有的保障和服务都没有,平台对货主和司机双方也没起到约束和监督的作用。”陈师傅告诉记者,平台对货主和货源的审核并不严格,有时会碰到虚假订单的情况,而平台的客服电话总是打不通,要么就是机器人客服,投诉往往不了了之。

近期,江苏省南京雨花台区人民法院审理了一起利用货运平台APP诈骗的案件。2020年3月至6月,被告人利用货运平台发布虚假信息,诱骗货运司机接单并支付每单300-1000元不等的运单定金,随后通过拖延、拉黑司机等方式,骗取全国377名司机18万多元。

在周潇看来,平台有责任保障市场的正常交易秩序,通过技术手段使整个运单过程在平台上有迹可循,并进行监管和追责,畅通司机投诉反馈渠道,降低司机维权成本。此外,还应寻求各方资源和力量,形成社会合力,共同帮助和维护货车司机的合法权益。

“相关部门可以组织业内人士、专家等进行调研,测算并出台合理指导价,同时加强对平台的监管,相关计费规则、收费明细等让司机能明确、清晰地知晓。”周潇说。

担心预付资金打水漂? 数字人民币智能合约了解一下

新华社 吴雨

近年来,利用优惠吸引消费者办卡充值的预付式消费越来越火,但也滋生了一些预付卡市场乱象,损害消费者权益。为此,相关部门和地方政府不断出台举措,加强预付卡领域的监管力度。9月8日,数字人民币智能合约预付资金管理产品——“元管家”正式对外发布,试图探索一条预付式消费资金管理新路径。

什么是数字人民币智能合约?简单来讲,就是用计算机程序写一份合同,按照约定条件自动完成数字人民币支付履行合约义务。

举个例子,如果家长给孩子报了培训班,并把课时费存管在数字人民币钱包里。以后孩子每上一次课,加载在数字人民币钱包上的智能合约就自动给培训机构付一次钱。这样一来,家长就不用担心商家挪用资金甚至卷款跑路了。

北京市朝阳区厚海培训学校是首批参与数字人民币智能合约预付式消费服务项目的商户。该校校办主

任黄亚锋告诉记者,借助数字化平台帮忙,培训机构可以试着解决资金管理和家长信任的问题。随着数字人民币智能合约投入使用,家长们可以更放心。

中国人民银行数字货币研究所副所长狄刚介绍,采用数字人民币智能合约进行预付资金管理,一方面将合同条款写入智能合约,商户不能随意划转消费者预付的资金;另一方面,在实际消费之前,预付资金仍然归消费者所有,即使商户破产清算,也能保护消费者资金安全。

数字人民币的智能合约功能已经应用在多个场景。试点地区消费者比较熟悉的数字人民币消费红包就是借助了智能合约功能,实现对使用数字人民币红包的个人和商户进行限定,超期未使用的红包可以自动退还出资方。

当前,数字人民币智能合约的市场需求正在持续拓展。记者了解到,在财政补贴、科研经费等定向支付领域,通过数字人民币智能合约功能,能够监测支付用途,提升政府资金使用效率。另外,在资金归集、智能分账等资金结算领域,通过数字人民币智能合约功能,

能够解决支付交易处理的合规问题,提高资金处理的准确性与自动化水平,降低人工处理差错和风险。

中国人民银行副行长范一飞9月8日在2022中国(北京)数字金融论坛上表示,数字人民币智能合约已在消费红包、政府补贴、零售营销、预付资金管理等领域成功应用,取得良好效果。

数字人民币智能合约生态建设工作刚刚起步,仍有大量的基础工作要做。

范一飞强调,数字人民币智能合约要注意制度衔接,合约模板的合法性、一致性和通用性是智能合约发挥强制履约价值的重要基础,因此要建立有效机制对其加强管理。新技术应用有助于解决现实难题,但是智能合约并不能消除各行业的原生风险,要加强与相关行业管理部门和司法部门的沟通协调,共同探讨风险管理问题。

专家认为,要注意让普通用户也能读懂数字合同,更好地让合约开发标准化,降低开发难度,降低生态伙伴的投入成本,提升数字人民币智能合约的场景适应性。