

快递涨价,为何小哥降薪?



“宁肯相信有鬼,也不能相信涨派费。”刘明是武汉一名百世快递员,他向记者发来这句话时,还配上了三个“哭泣”的表情。

派费就是每派送一单,给到快递员手里的钱。对于涨派费,刘明确实是期待过的。

9月中旬,刘明曾听网点老板提过涨派费的事,但不知道什么原因,就再也没有下文了。直到10月某一天,刘明在社交平台刷到一条快递员涨薪的短视频,说每个月可以多赚千元。他立马在评论区发问,“有哪个站点收到了吗?至少我没有。”他发现,在评论区,还有很多快递员发出了同样的疑问。

实际上,8月底,中通、圆通、申通、百世、韵达、极兔六家快递公司宣布自9月1日上涨末端派费,每票0.1元。此外,快递价格也进入了上升通道。

自9月以来,包括“三通一达”(中通、圆通、申通、韵达)、百世、极兔在内的多家快递企业在浙江义乌开启了“涨价模式”。10月8日,中通、圆通等四家快递公司开展规范快递市场服务价格的工作,对低于实际运作成本的快递价格进行规范。

快递价格涨了、派费也涨了,刘明有些纳闷,为何自己到手工资没涨?像他一样没领到派费上涨福利的快递员还有多少?

派费上涨,快递小哥:哪呢?

三年过去了,刘明到手的工资比刚入行那会儿还少。

忙活上一整天,刘明大约能送400单,派费0.8元一单。除去快递柜和驿站的支出,他每天到手大概200元。

“以前快递柜少,也没有驿站,好的时候一天能送上300来单,派费0.9元一单。也因为驿站少,我们取件也多,一个月下来差不多能挣9000元。”刘明说。

但从2020年开始,刘明所在网点派费“毫无征兆”地下降了0.1元。更令他感到奇怪的是,他平时派送区域中其他快递公司的同行,在那段时间都被陆续降低了派费,“就像商量好的一样”。

周心和丈夫在江西南昌开了一家菜鸟驿站,他们既是驿站老板,也是快递员。据周心介绍,他们2020年也被降了派费,每单从0.75元降到了0.7元。店租越来越贵,派费却下降了,这让周心压力很大。她还留意到,“因为这个,身边做快递的人越来越少。”

周心和丈夫基本全年无休,每天连轴工作十几个小时,一天能送上600单。周心也是通过看新闻得知派费上涨的消息,但在他们驿站,没有一家快递公司通知要上涨派费。

“本来说年前要再降0.1元派费,现在没降是不是就算涨了?”周心也不敢问快递公司,怕一问,就让他们“想起来要降费”,“不降就不错了,更别谈涨了。”

云南的中通快递小哥张奇也向记者反映,他所在

地区的派费从2020年开始就一直在降。“最高的时候每单能到1.2元,现在只有0.7元。”

不过,也确实有领到派费上涨福利的快递员。北京望京一中通网点的快递小哥告诉记者,由于派费每单上涨0.1元,自己从今年9月开始每个月能多拿800元-900元。

问题是,如果快递公司明确派费上涨,为什么有的快递员没有收到钱?几名受访的快递员均猜测是网点环节出了问题。

记者注意到,在派费上涨的通知中,中通、圆通等明确提到,上涨的派费将直接发到派件业务员手中,各加盟网点不得随意截留,网点现有支付业务员的派费标准也不得下降。

但究竟加盟网点执行情况如何,就不得而知了。“老板都赚不到钱,怎么会给你涨派费?”周心不太相信会涨钱,反而担心“羊毛最终出在羊身上。”

上海交通委邮政快递专委会副主任赵小敏2021年国庆节期间曾调研了多家快递公司网点,他告诉记者,有一部分网点快递员派费确实上涨了,但也有相当一部分快递员工资不仅没有增长,反而下降了。

“最近几天我还收到一些信息,不少快递员派费确实没有上涨。”赵小敏28日接受记者采访时表示,“可能是网点扣住了这笔钱,也有可能是这笔钱压根没有发下来,但暴露出来的是快递公司内部网络监管、反馈机制出了问题。”

“终究是快递员扛下了所有。”周心说。

针对快递员反映的派费相关问题,记者向百世、中通等快递公司发去采访请求,截至发稿未获得回应。

涨派费:价格战后遗症的解药?

派费上涨是有背景的。

2019年以来,快递行业经历了一场颇为激烈的价格战。但随着时间推移,快递价格战的弊端开始显现,快递服务质量不尽人意。比如在末端,不送货上门、不打电话通知、签收人显示“水表间”等已成为常态,备受消费者吐槽。

解决价格战带来的负

面反应,一方面要管制快递市场无序价格战。另一方面,就是提高快递员的待遇,保障他们的权益。

不过,赵小敏表示,目前来看派费上涨0.1元,力度并不大,甚至无法有效解决问题。“快递企业需要更大力度提升网络竞争力,包括重塑商业模式、健全快递

员保障机制、中转效率等等,这样才有底气提高价格。”赵小敏说。

拿不到派费,刘明有些心灰意冷,也产生了转行的念头。第三年了,他有点忘记自己为什么当初要做快递,只记得刚开始时,9000元的工资活得比较“体面”。

(中新经纬)

“农村大龄男青年择偶难” 武大教授指出问题关键

根据多地统计单位官网信息,为响应《国家统计局关于开展农村青年婚姻关系调研的通知》,多地在今年下半年进行了农村青年群体的婚恋及生育调研。结果显示,农村青年的结婚率、生育率普遍较过下降。以浙江宁波为例,当地已婚或离婚的农村青年中,育有一孩的比例为62.5%,二孩的比例为23.21%,三孩的比例为0.89%;有13.39%的受访者未生育。

“和城市里的青年已经不太愿意生育不一样,农村青年其实是愿意生孩子乃至生二孩三孩的,但是他们不敢生。”武汉大学社会学院教授、研究员、博士生导师杨华在数十年的乡村调研中发现,尽管仍有较为强烈的生育意愿,农村地区的青年群体往往受制于高成本的婚姻与生活模式,从而导致结婚难、少生育的状态,乃至陷入“生两个儿子要哭一场”的境地。

记者:你从什么时候开始做农村婚恋、生育方面的调研的?是怎么调研的?

杨华:从2007年开始,我每年至少有3个月的时间,会到全国各地的农村做田野调查。在村里的時候,每天至少有两个访谈对象,上午下午各谈两三个小时。谈的内容很全面,政治、经济、文化都谈,同时也会听他们说很多自身家庭的情况。

记者:刚开始的时候有什么特别的体会?

杨华:十年前,我在河南调研,就听说他们被高额结婚成本所困扰。那时候,要在村里说一个媳妇,必须要在村里建成一套新房子,带院子的那种,大门也要上档次,否则很难成功说媒。

记者:建房子这类成本通常都由男方家庭负担吗?

杨华:是的,在农村地区,适婚女性数量低于适婚男性数量,通常100个女性对应108到120个男性,男性的求偶竞争相当激烈,所以婚姻的成本也基本都由男性承担。

记者:不久前,某地民政局为解决农村大龄男青年的择偶难问题,“鼓励女青年留在家乡”,你怎么看待这个提议?

杨华:这是治标不治本的。男女性别比例失调在农村、城市都有体现,男的多、女的少,不管女青年流向哪儿,都注定会有条件相对差的男青年找不到配偶。

记者:在你的调研中,农村地区年轻人的结婚渠道是什么样的,是婚姻自主,以“爱情”为主要导向还是传统的媒妁之言?

杨华:现在的多数农村地区,尤其是淮河以北的农村,主要是通过相亲结婚的。我观察到,农村的年轻人,即使出去务工了,原生家庭的文化体系也要求他回家过年时接受父母的相亲安排,最终进入与本地人结合的婚姻。在北方的农村,我所见的与外乡人结合的婚姻不到10%。这是一种传统婚姻观的延续,觉得找本地人靠谱,怕外来的媳妇跑掉,婚姻不稳定。

记者:在你后续的调研中,上述的结婚成本是否发生了变化?

杨华:我前不久去驻马店调研,发现目前最常见的现象是,男方要跟女方相亲的话,首先要有一辆10多万的车,并且在县城有套房子。现在县城的房子每平方米均价怎么也要六七千元,那么房子的首付、购车款加上十几万彩礼,婚姻总成本则低五六十万,高则七八十万。

一个儿子进城要六七十万,两个儿子就要一百多万。这对当地农民家庭是很难承受的。所以有些村落传出一种说法,“生两个儿子要哭一场。”

(据新京报)