

# “货运市场就这样，你嫌价低，总有人觉得可以干” 拱火行业内卷？网约车困住货运司机

近期，不少货车司机反映运满满、货车帮等货运平台利用资源优势，诱导司机压价竞争，导致行业越来越内卷，部分订单扣除燃油费、高速费等成本后，几乎没有利润空间。

齐鲁晚报·齐鲁壹点记者了解到，货运平台压价竞争的问题近年来饱受诟病，交通运输部曾多次约谈货运平台，要求对压价竞争行为进行整改。



停靠在高速服务区的货车。受访者供图

记者 时培磊

## 平台指导价太低？ 司机为省钱不敢上高速

“本以为年后厂子都恢复生产了，货运行情会好起来，现在看不是那么回事。”山东货车司机齐师傅说，今年以来，油价仍保持高位，货运价格却普遍下滑，这让他非常不解。

齐师傅驾驶的是前四后八、9.6米的高栏货车，平时使用运满满货运平台接单，按照前两年的行情，每公里运价能达到五六元。但今年，平台上的运价降到了4元左右，最便宜的到了3元多。

齐师傅算了一笔账：按照近期柴油的价格，他的车燃油费每公里2.2元左右，高速费每公里1.7元至2元多。如果走高速，成本每公里在4元左右，“这样算很多货基本就不挣钱了，甚至赔钱。”为节省费用，很多司机选择走省道，跑一趟也就赚个高速费的钱。

39岁的崔师傅也感受到了运价的下滑。他跑6.8米的货车，每个月在运满满上接20多单。他发现，今年平均每个单子的运价减少了一两百元。“单子多了，一个月两三千元就没了。”前两年，好的时候他每个月能赚1.2万元，近一个月，他只赚了9000多元。

不少司机把低价的原因指向了运满满，称平台给出的指导价低于市场价格，诱导货主低价发布货源信息。据崔师傅介绍，运满满上的订单一般分为两种，一种是普通货主发布的货源，另一种则是平台业务满帮优选的货源。普通发货由货主自主定价，满帮优选的货物由平台提供参考价，货主在此基础上出价。“这个参考价非常低，有多少货主会愿意主动提高运费？”

齐师傅近期从平台上接了一单货，从天津到聊城，400公里左右，重18吨，货主通过满帮优选给出的运价为1800元。“比原来便宜了200多元。这一趟油钱差不多千把块钱，要再上高速，基本就不赚钱了。”

河南司机邢师傅向记者发送了一张订单截图，该订单需要3.8米或4.2米货

车，装载4吨树苗去恩施，881公里的运价为1900元。“恩施的山路很难走，这一单两天时间，只能赚500多元。”

“每个单子肯定都会讲讲价。”据崔师傅介绍，平台提供一次双方议价的机会，但讲价很受限，价格浮动在一两百元，他接的单子里，多数货主不同意再加价。“成功率大概有20%。”

## 对平台依赖度高 司机无奈低价接单

“这么多年，我们已经对平台产生了依赖。”对于为何不通过其他渠道寻找货源，齐师傅说。据了解，最早干货运的时候，他通过信息部、物流等线下渠道寻找货源，货运平台兴起后，他九成的单子是通过平台找的。而人行仅有一年的邢师傅，对平台的依赖程度几乎到了百分之百。

在2021年11月3日举行的加强货车司机权益保障工作新闻发布会上，交通运输部运输服务司司长、新闻发言人蔡团结指出，据不完全统计，现在有七成货车司机使用货运平台APP实现找货相关服务。

满帮平台对外称自己是“中国最大的公路物流互联网信息平台”。满帮集团2019—2021年社会责任报告提供的数据显示：2021年平台履约司机数为354万，履约订单1.28亿单，平台月活跃货主数157万。

不可否认，货运平台有效促进了物流资源的集约整合，带动了物流降本增效。对于很多有车贷的司机来说，每天睁眼就有三四百元的成本，平台的高效匹配是他们所需的。“司机和货主都加入平台了，它就有了压价的底气。”崔师傅说。

最近几天，齐师傅送完货经常花费很长时间来筛选单子，当天没价高的，他会再等一天。“有的单子根本就不赚钱。”但超过两天，齐师傅就坐不住了，少赚也要跑。“货运市场就这样，你嫌价低，总有人觉得可以干。”崔师傅说，在房贷、车贷压力下，很多司机等不起好单子，司机之间的相互竞争也是运价走低的原因之一。

据了解，货运平台压价的问题此前多次被司机“围攻”，也有司机号召共同抵制低价，但每位司机的情况不同，接受程度不同，对于低价的共识也很难达成，最后也就不了了之了。

在潍坊某物流公司负责人徐先生看来，货运平台出现以前，司机和货主之间信息不对称，货车司机议价的空间较大。货运平台出现后，信息都是透明化的，高效低价成为趋势，过去的高运价很难再现。

## 平台否认恶意压价 司机并不买账

2月28日，记者使用满帮平台下的货车帮随机输入济南至日照的一车货，358公里路程，无论是普通发货或是满帮优车服务，都出现了820元的参考价格。使用满帮优车服务，最低运费价格可输入820元，货主能加价；普通发货输入900元以下价格，则被提醒运价过低接单时间可能较长，只能输入900元以上价格。

满帮客服一名工作人员建议按参考价先发布，“如果司机觉得价格太低，到时候再加也可以。”

此前满帮工作人员回应参考价问题时称：“参考价是根据过往数月类似线路车辆的成交数据算出来的。但货运场景非常复杂，市场供需、发货时间、重量体积、是否易碎、要不要装卸货等等，都会影响最后的价格。”

记者了解到，2022年6月份，就有司机反映满帮优选恶意压低运价，满帮平台发布了《关于满帮优选“低价事件”的说明》。说明称：“平台没有恶意压低价格，平台也不会针对满帮优选货源在中间赚取运费差价。大家看到的满帮优选提供的常规参考价是平台根据线路、距离、近期成交等数据综合得出。”

对于低价问题，满帮平台称：“当货主发布的价格低于最低价格时，平台会阻断发货；高于最低价格且低于提醒价格时，会对货主提醒‘价格过低找车困难’。如果货主发货的价格低于预估市场价格，平台会提示和引导货主合理地提升运价，以便司机尽快接单。”

对此，司机们并不买账，称平台给出的参考价本身就很低，就是在诱导货主和司机压价竞争。就货运平台压价竞争等问题，交通运输部曾多次约谈货拉拉、满帮、快狗打车、滴滴货运等货运平台，要求其不得诱导货主不合理压价，不得诱导司机低价竞争、超时劳动。

## 围绕网约货运平台问题 主管部门已多次约谈

围绕网约货运平台的种种问题，交通运输部已进行了多轮规范。

2021年11月，交通运输部联合15部门印发《关于加强货车司机权益保障工作的意见》（以下简称《意见》），提出多项具体措施，合力解决货车司机权益保障的有关问题。

《意见》指出，要探索推进互联网道路货运信息交易撮合平台备案管理制度，建立社会监督机制，督促平台企业充分听取平台从业司机意见，合理确定和调整信息服务费、会员费、计价规则、竞价机制、派单规则等平台规则，并在平台上公示，不得诱导货主不合理压价和货运车辆超载超限运输，不得诱导货车司机恶性低价竞争、超时劳动。依法严肃查处互联网道路货运平台损害货车司机合法权益等行为。

2021年11月3日，国新办举行加强货车司机权益保障工作新闻发布会，交通运输部运输服务司司长、新闻发言人蔡团结介绍，将坚持监管规范和促进发展并重，更好地统筹发展和安全，明确规则、划清底线、加强监管、规范秩序，促进互联网道路货运平台健康、规范、有序发展。

另据统计，2021年以来，监管部门已经对网络货运平台至少进行6次约谈，最近一次约谈在去年12月30日，交通运输部新业态协同监管部际联席会议办公室对满帮集团、货拉拉、滴滴货运、快狗打车等15家公司进行了提醒式约谈。约谈指出，当前仍有部分平台公司主体责任落实不到位，存在随意调整运营规则、侵害从业人员和乘客合法权益、潜藏安全稳定风险隐患等问题，影响交通运输新业态健康发展。

## 提升平台自身管理能力 方能赢得用户更多信任

任何事情的解决都不能只靠外部监管，网络货运平台自身的管理能力也亟待提升。“网络货运其实是好的商业模式，但目前相关企业存在各类问题，归根到底可能是管理问题所致。互联网平台企业成长非常快，但管理方面相对来说较为滞后。”艾媒咨询CEO张毅表示。

网经社电子商务研究中心数字生活分析师陈腾表示：“如果恶意压价、拖欠费用等事件频繁发生，最终会导致用户对平台的信任度降低，进而不断流失。因此，平台需加强供需双方合规性审核，建立完善的把控制度。”

可以说，无论是立足行业发展，还是对标监管要求，货运平台都必须摒弃粗放经营的思路，直面问题，重构平台、司机和用户三方之间利益平衡的良好生态。

回望过去，网约车曾经历了相当一段野蛮生长的时期，最终在有关部门监管下，相关平台升级了“人防+技防”措施，包括偏离路线预警、全程录音和“一键报警”功能等，以更规范服务提升了用户体验，扭转了行业形象。网约货运平台同样如是，明晰规则、升级服务、规范运营，方能赢得更多社会信任，这也是行业发展真正的智慧。

综合北京日报、证券日报等

## 延伸阅读

## 公路货运加速回暖 七成货主对复苏充满信心

2月23日，记者从数字货运平台满帮发布的《2023年货运行业信心调研》（以下简称《调研》）获悉，截至2月15日，85%的货主已经接到了生产/运货订单，有74%的货主表示对2023年的行业发展有信心，近五成货主预计2023年的业务量将会有小幅增长，公路货运市场活力开

始逐步释放。

对于今年的展望，调研中49%的货主认为2023年的业务量会有增长，其中近三成货主预计涨幅将超过20%，更有32%的货主计划扩大规模。在细分调研中，入行时间在3年以内的货主超过一半都对今年的发展抱有很大信心，入行超过5年

的老货主中也有约37%认为今年情况会好过去年。

值得一提的是，公路货运的加速回暖也直接传递到消费端。国家邮政局监测数据显示，2023年我国仅用39天时间，快递业务量便已超过100亿件。

据每日经济新闻