

开出租, 10万风险金捆绑的哥的姐

南京多数出租车公司都向司机借款, 但借款行为如何规范, 目前尚无说法

出租车司机这个职业套用一句老话就是“骆驼祥子”, 赚的是辛苦钱, 可如今这饭碗也不容易端, 因为得有才能干。

今明两年, 南京出租车行业进入新一轮更新合同期, 由于排队等着开出租车的人太多, 大多数出租车公司都很“牛气”, 提出向司机借款作为开出租车的第一条件, 而且一借就是10多万。一些司机告诉记者, 由于掏不起这笔钱, 只能告别这一行业。

□快报记者 鲍铭东

出租车公司开口就借11万

近来向快报反映出租车公司开口向司机高额借款的哥很多, 的哥老黄告诉记者, 今年他的出租车就要更新了, “公司放出话来, 要想继续开车, 就必须接受公司借款11万元的条件, 加上2万元的服务质量保证金, 这不是一笔小数目呀!”

老黄说, 公司还告诉他, 这11万分5年返还, 连本带息, 而且是以贷款的利息来结算。但他却一肚子意见: “我是一个哥, 一家人就靠我开出租车来养活, 一下子哪来这么多钱? 如果向别人去借, 恐怕利息还要高, 借钱难度也不小, 虽说是每月连本带息还, 可每月还得另外再给公司5000元左右份子钱, 买辆新车加上牌等各项费用11万元肯定够了, 既然买车钱都要司机垫资来掏, 那么还要出租车公司干什么? 就坐等收钱吗?”

让老黄郁闷的是, 以前公车公营, 他只需要交2万元服务质量保证金就行了, 现在怎么又在走回头路了呢?

与黄师傅想法相同的哥还有很多, 连今年即将合同到期的一些“明星队员、队长”都着了急, 因为一旦掏不起这笔钱, 就意味着得离开这一耕耘了多年的岗位。

一位“明星队员”称, 搞不懂公司凭什么借这么多钱, 借钱好歹得双方情愿吧, 这样子强借不是仗势欺人吗? 回想2005年刚推公车公营时, 不借钱不也可以开车吗, 当初很多人还不愿意开出租车呢, 现在排队等着开出租车的人太多, 公司就可以一点旧情都不讲, 这也太让人寒心了。

多数公司都向司机借钱

记者在南京市出租车行业进行了调查, 发现出租车公司向司机借款不是偶然现象, 几乎大多数出租车公司都有借款打算, 而且行情还比较一致: 最少也要5.5万元, 最多的要14万元左右。

大多数公司开出的借款价码都是11万元, 这样, 的哥每个月扣除还本付息的费用后, 实际要交给公司的份子钱大约为4800多元, 也就是说, 每个月的本息大约是2200元, 记者请教了银行工作人员, 5年期贷款11万元, 每月需要还本付息近2116元, 看来, 出租车公司确实是按照贷款利率计算付息的。但很多上一轮更新出租车的哥的姐对此并不理解, 因为上一轮很多公司都只收2万元服务质量保证金, 一下子要掏10多万元, 实在拿不出手。有的司机表示, 如果我手头有10多万元, 我干吗非得开出租车, 可以选择的余地多呢!

记者了解到, 也并非所有出租车公司都强推借款, 南京海博和江苏外汽就坚持公车公营的标准, 不向司机借款, 司机只需交2万元服务质量保证金就可以开车了。

借钱是为了有“安全感”

一家出租车公司老总告诉记者, 借款主要是为了防范风险, 因为2005年出租车更新时, 开始基本上都是没有借款的, 可很多出租车公司都吃过亏: 一些司机开个一两年就不开了, 出了事故就扔车, 车子折旧快, 后面接手的司机不好找, 公司承受很大损失。他认为, 很多向司机借款的公司其实并不差钱, 只不过为了有“安全感”, 万一司机不开了也好将车收回来。当然, 也有部分公司资金吃紧, 向司机借款也能缓解资金压力, 反正向银行借不如向员工借了。一位刚签了借款协议的的姐告诉记者, 公司和她订有借款协议, 并没有什么附加的约束条件, 如果不开, 公司还是要还借款的。

为了将司机利益与出租车公司捆绑起来, 很多公司就想出了向司机借款的办法, 化解这方面的矛盾。一家出租车公司负责人表示, 又不允许收取合同兑现押



借不借给公司钱, 的哥很为难 (资料图片)

金, 谁来保障出租公司的利益呢? 没办法, 只能用借款的方式将公司和司机捆绑在一起, 这也是一种变相的保证金吧, 不同的是, 借款是有利息的, 不低的利息对司机有利。

出租车公司借款有没有度?

对于出租车公司向司机借款一事, 也并不是每个的哥都反对。记者在采访中发现, 有相当一部分的哥对此持赞成的态度, 理由是手头有点钱又找不到好的投资渠道, 干出租车这行比较稳定, 通过企业借款的方式, 可以缓解自己每个月份子钱的压力, 有利于行业的稳定。

但另一部分的哥则认为, “借款应该是你情我愿的事情, 不能强行限定, 更不应作为评判是否

可以续约的标准。”

有部分的哥建议, 即便借款也应该设定由高到低的档次让司机自行选择, 对借款的额度应该加以规范, 否则, 风险共担就变成了风险全部由出租车司机单方承担了。同时, 借款额度高了也有可疑的地方, 因为买一辆出租车加上各项费用不超过11万元, 多出来的钱很难保证出租车公司不挪做它用, 如果投资失败, 公司倒闭了, 司机岂不是要独自承担风险? 而且, 按照公车公营的要求, 出租车本就应该由公司来买, 现在这种借款就变相成了司机垫资买车, 也不利于公车公营的推行。

据了解, 其实也并非向司机借款才能回避风险, 公司管理水平的提高才是回避风险的最好办

法。典型的例子就是南京海博, 该出租车公司就完全按照公车公营的模式, 员工只要交2万元服务质量保证金即可, 5年承包期下来, 海博没有一例司机扔车不开的事件, 今年该公司将更新100辆出租车, 打破头想进去开车的司机排起了长队, 每天都有10多人托各种关系打招呼。

对此, 该公司负责人的观点令人深思: “我们不向员工借一分钱, 全靠管理、服务留住员工的心, 员工都愿意在公司干, 公司的班组建设也搞得红红火火。”

借款行为谁来规范?

对于出租车公司向司机借款的问题, 南京市客管处相关负责人表示: “公司借款是企业自主经营自主权, 不违法, 我们按照依法行政的原则, 不能强行出面干预。从借款本身来看, 对公司和司机来说也有一定的需求, 我们规定借款和劳动承包合同各是各的事, 借款不得低于银行贷款的利息, 就是为了保障司机的权益, 我们支持和鼓励企业按照服务质量和诚信度择优选择司机。”

业内人士分析, 目前南京出租车公司对于司机的管理仍浮在面上, 有些司机不好好干活, 一有空就打牌赌钱, 公司也只能用经济杠杆来约束从业人员的行为, 这也为企业向司机借款提供了理由。他认为, 目前对于借款行为的监管, 主要还是靠行业协会的自律, 本着公平、互惠的原则, 南京市出租汽车暨汽车租赁协会出台了宁租协办字[2007]12号文件, 其中对企业借款问题做出了明确约定。

这个文件制定了如借款原则、还款期限、利率水平等规范, 从制度上保障驾驶员的合法权益和经济利益。不过, 从目前的情况来看, 行业协会对于企业借款监管的力度还远远不够, 例如对于借款的限额、要求还缺乏约束, 对于强行借款的行为也没有规定相应的办法。客观上, 这并不利于鼓励服务水平的提高。

有关人士认为, 开发商买地还需要自己掏钱, 市民买房子还有个首付30%~40%的成本, 企业即便要向司机借款, 也至少应该限制在车款(含费用)的70%以内, 否则, 风险共担就成了一句空话。




2010博鳌国际旅游论坛战略合作伙伴

“沃”携手博鳌国际旅游论坛

玩转旅游 精彩在“沃”



2010年3月20日, 2010博鳌国际旅游论坛精彩揭幕。作为主办单位之一的中国联通, 以领先的3G通信技术、高速的WCDMA网络、前瞻性的旅游信息化解决方案, 助力旅游产业, 带您体验精彩旅程。带上“沃”, 全身心投入旅游之中, 天气情况了若指掌、酒店信息完备详尽、旅途特色服务实时了解……这与众不同的旅游体验, 在全球二百多个国家和地区轻松实现。旅游精彩, 随你玩转。

客服热线10010 充值专线10011
网上营业厅 www.10010.com