

电板车送餐员——零工经济的受益者，还是受害者？

卢凌之

联合早报，2019年12月11日

11月4日，一纸禁令，犹如平地惊雷，震醒了一群原本默默为三餐劳碌奔波的沉默者。

在淡滨尼一带送餐的法里斯（Mohammad Faris，33岁）是其中一位。一年零三个月前开始使用电板车的他告诉记者，如今每天上路，都会战战兢兢。

而他怕的不止是稽查员。

全职为 Grabfood 送餐的法里斯以往每周工作六天，每天工作 12 小时，平均能接到 30 个到 40 个订单，每天结束就能收到工钱，一个月下来能赚 2500 元以上。

“每单收入以距离计算，短距离大约 4.6 元，长距离的话 6.5 元左右。还有繁忙时段和完成一定送餐次数的额外奖励，”他笑笑，“所以时间就是金钱”。

然而，政府上月 4 日宣布，从 5 日开始，电板车不准在本地人行道上行驶，用户只能在脚踏车道和公园连道骑行。

一夜之间，法里斯收入减半。“顾客订单还是很多，但在各方面因素制约下，我没法完成以前那么多订单。”

与父母和同住淡滨尼五房式组屋，三个兄弟姐妹中两个收入不高，一个还在念书。法里斯说，他得扛起赡养父母的重任。

“他们一个有膝盖问题，一个心脏不好。有时为了陪他们进出医院而无法送餐，不然我收入还能再高一些。”

为了减轻禁令对送餐员的影响，交通部 11 月 8 日宣布和三大送餐业者 Grab、Deliveroo 以及 FoodPanda，连同其他政府机构合作，提供总值 700 万元津贴：协助送餐员把电板车折旧换新，改用脚踏车、电动脚踏车或助行车等其他代步工具；协助他们寻找新就业机会；以及给予短期财务援助等。

Grab 和 Deliveroo 的发言人受询时分别回复 zaobao.sg，截止本月 4 日，GrabFood 旗下原使用个人代步工具（PMD）的送餐员中，已有四成符合津贴领取资格。Deliveroo 则有 15% 的 PMD 送餐员申请了津贴。FoodPanda 则未有回应。

然而，面对高达四位数的补助，法里斯还是很不满意。“1000 元又有什么用！当初为了买符合政府规定 UL2272 标准的电板车，我可是花了至少 1800 元，还得向朋友借钱。”

一筹莫展之下，法里斯连同其他认为自己饭碗被打破的电板车送餐员到议员接见选民活动上求助，上月还放弃周末送餐高峰期的收入，跑到芳林公园参加集会，希望政府收回禁令。

那场集会最终惨淡收场。

记者尝试问法里斯，“有考虑转行，做其他工作吗？例如透过政府推荐的就业与职能培训中心（e2i）、劳动力发展局（WSG）和全国职工总会寻找就业机会？”

听罢，原本和颜悦色的法里斯将手中抓得紧紧的雪碧汽水瓶狠狠地砸在地上。似乎意识到行为失态，他又赶紧把瓶子捡起来。

法里斯的最高学历是 N 水准，在当全职送餐员前，他就职于本地一间酒店，用他的话说，“就是后勤打杂”，每月薪水大约是 1500 元。

由于左手习惯性骨折，又要常常请假照顾父母，收入又高工作性质又灵活的送餐工作自然成了法里斯的不二选择。

记者又问，“那改成用脚踏车、电动脚踏车或电单车送餐呢”？

“脚踏车效率太低不划算，电单车购置费用太高，又须上公路，”法里斯反问，“骑士公路遭撞死，每年有多少起”？

从人行道上的强者沦为公路上的弱者，法里斯似乎还未做好准备。

另一方面，虽说可以换用脚踏车送餐，但目前全岛的脚踏车道网络长度远不及人行道和公路。最后一里路的便利不再，电板车送餐员往往到了送餐地点附近便要下车推行，失去了送餐效率不说，还沦为人们喊打喊杀的“过街老鼠”。

不少受访电板车骑士抱怨，是极个别骑士在人行道上超速行驶，才是导致政府出手喊停的罪魁祸首。

街坊早已将这些“闪电侠”视为煞星，但也奈何不了他们。直到今年 9 月发生在勿洛的本地首起电板车夺命案，终成了“压死电板车的最后一根稻草”。

政府的决定回应了民众的呼吁，却也引起电板车骑士的不满，最受冲击的要数占了本地送餐人员约三成的电板车送餐骑士，人数大约有 7000 人。电板车可是他们赚钱的交通工具。

从沉默到发声，送餐员如何成功从幕后走到台前？

这群原本身份模糊的送餐员，随着过去几周积极在线上和线下活动上发声，在媒体的放大镜下，成了一个个有血有肉的故事。记者接触的送餐员中，绝大部分学历在理工学院以下，有的是前囚犯，不是没有雇主愿意请，就是长期没有稳定收入。

这份工作门槛低，回报相对高且体面，普遍每月能赚到 1800 元以上，更拼命的能到近 8000 元。零工经济的兴起曾给了一群人生活的希望，只是这个美梦在一夜之间被打破了。

这些电板车送餐员在没有领军人物主导的情况下，通过 Telegram 等社交媒体联结，集体到不同的议员接见选民活动上陈情抗议，让不少人大感惊讶。

研究社交媒体的政策研究所高级研究员孙婉婷博士受访时认为，电板车骑士借用科技与社交媒体发起草根运动（ground-up movement）发声，并不让她意外。

她指出，这样的抗议成功与否，通常取决于是否和民生相关，以及课题能否与多个群体产生共鸣，如分销商和使用电板车通勤的人群。运动发起者也会通过线下行动去增强线上呼吁，以产生更大的影响。

针对这次电板车禁令事件，孙婉婷说，“线上结合线下行动达到高潮，加上课题与普通市民密切相关，引起了媒体对抗议活动的兴趣”。一阵推波助澜之下，送餐员和他们的饭碗，成了关注焦点。

送餐员：零工经济下的黄粱一梦？

这些绿衣人、粉衣人，蓝衣人平时在大街小巷穿梭，人们还不一定会多看几眼。直到交通部的禁令引起他们群起陈情，人们才恍然大悟，原来这个群体人数还不小。送餐工作，为何让众多国人趋之若鹜？

新跃社科大学商学院副教授特斯拉（Walter Theseira）博士受访时一语中的：灵活度高、准入门槛低（无技能要求和身份审查宽松），以及相对于工作难度和时长来说较高的报酬，形成诱人组合。

完全掌握自己时间安排等优势，是同属物流运输行业的邮差或司机所无法比拟的。特斯拉形容，送餐和邮差的标准与期望全然不同。“若有突发状况无法工作，平台送餐员不打开手机应用接单就行了，但邮差不上班，邮件就没人送。”

新加坡国立大学商学院商业分析与运营管理系助理教授何龙则分析，无论是前期买车或租车的资本投入，还是运营与维修成本，电板车送餐员须支付费用远比 Grab 司机低。

这也解释了为何一众电板车送餐员面对禁令，依然迟迟不愿更换其他类似工作。

有牺牲吗？当然。不过不少年轻力壮又无须偿还房贷的送餐员着眼的是实际到手的收入，而不是包含公积金、法定带薪假期和医疗保险等配套的整体收入。因此零工经济下“做多少就赚多少”的模式，更符合他们的胃口。

然而，许多具有中等以上学历和技能的劳动力选择投身送餐行业，可能也暴露出本地劳动力市场与社会结构的弱点。

也是官委议员的特斯拉说：“为什么这些人不去申请符合他们技能水平的工作？这是因为薪资低于所需的技能和责任吗？又或是他们的技能与市场需求错配？从社会角度看，我们可能未能满足他们对‘灵活工作’的需要。”

那反过来说，送餐员的工资是否过高（overpaid）？何龙分析，按共享经济或零工经济特性来说，送餐员没有享受到一般全职雇佣合约所包含的福利配套，因此享有相对高的工钱是理所当然的。

特斯拉则进一步剖析，表面看送餐员确实工资过高，实际上送餐平台是用一波又一波的风险投资（venture capital）所投入的资金补贴送餐员收入，因此市场经济规律在此并不适用。

说白了，就是烧钱抢市场占有率，就像当初的优步（Uber）和 Grab 一般。

本地人工作忙碌，外卖文化盛行并不让人意外。但令特斯拉担忧的是，以商业资本撑起的送餐业兴盛情景将无法持续，最终受害的是送餐员。

他举例，邮差或德士司机被普遍认为是不具职业潜力的苦差。但送餐平台下意识地将送餐等“零工”塑造为可以赚取额外收入的兼职工作，而非终身职业。

也就是说，送餐员职业生涯的起点，往往也意味着终点。

商家：靠送餐平台宣传，还是给他们打工？

另一边厢，本地三大送餐业者商业模式相对不透明，餐饮业商家又基于商业保密理由婉拒采访要求，让人雾里看花。

一位在蔡厝港组屋区经营咖啡店生意的李姓商家透露，与 Grabfood 合作六个月以来，订单增加至少两成，但到头来纯利润增长幅度仅为一成。

他以牛肉炒饭为例介绍，通过送餐平台销售，售价通常会涨 30%，平台会抽走 2.5 元作为佣金。剩下的扣除摊位租金、人工和水电煤各项杂费后，净利不到 5 角。

“组屋区平日生意很淡，然而靠这些大平台扩大客源，也只能薄利多销。所幸申请合作的步骤并不繁琐，Grabfood 也免费提供出订单的终端机和销量分析报告。”

某社企小贩中心的管理方曾和 Foodpanda 在本地送餐服务方兴未艾之时合作一年。据管理方透露，依靠平台宣传确实打响了知名度，摊主反映生意额增加 15%。“但一年过后，对方要求将佣金从原本的 10%到 15%提升到至少 25%，在计算过无法取得盈利后，合作只能终止。”

一位在宏茂桥经营小餐馆的业主向记者抱怨，为宣传和扩大客源与 Grabfood 合作，“利润本来就够低的了，平台还常常要求我们举行促销以提高在平台的能见度，到头来我们成了给平台打工的。”

送餐服务鹿死谁手？

依靠大数据分析的三大送餐平台之所以要在狭小的本地市场争个你死我活，一大原因无非是送餐服务被众多行家视为未来主要收入来源。

以 GrabFood 为例，其区域负责人林克捷今年 9 月接受美国全国广播公司商业频道（CNBC）时表示，相比中国和美国，东南亚送餐业处于萌芽阶段，“增长空间仍然巨大”，且“送餐业的利润也高过私召车业务”。

Grab 以私召车业务起家，但这已不再是其业务主要增长来源。

根据他提供的数据，GrabFood 已占 Grab 总网站成交金额（Gross Merchandise Volume，简称 GMV）的 20%，这一比例在去年还不足 5%。公司食品业务的 GMV 在今年 6 月同比增长 900%，同一时期订单量增长七倍。

Grab 今年 3 月获得日本软银（SoftBank）旗下 Vision Fund 的 14 亿 6000 万美元（约 19 亿 8200 万新元）注资，使其估值达 140 亿美元。

总部设在英国的 Deliveroo 也毫不逊色。CNBC 报道，Deliveroo 在今年 5 月宣布获得互联网巨头亚马逊领投的一轮 5.75 亿美元融资，六年内累计融资 15 亿美元。

资本够硬，意味着这场烧钱大战势必无法在短期内决出胜负。可以肯定的是，政府祭出的一纸禁令只是送餐大战中的插曲。只愿势单力薄的送餐员，不会沦为“总是受伤”的那一方。