

嚴懲欠薪 防微杜漸

承接多項公屋和政府工程保華建築業近日爆出欠薪醜聞，有工人反映已被拖欠幾個月薪金，亦有分判商稱過去數月需先墊支糧給工友。據指與保華相關的多間公司，上月遭入稟高等法院追討債項共約730餘萬元。本港正進入由治及興高速發展的關鍵階段，工程拖欠薪金事件卻接二連三發生，當局一方面應嚴懲以儆效尤，另一方面要認真查找原因，進行必要改革，防微杜漸，構建穩妥的發薪制度，確保工人勞動權益。

建造業過去一年不時發生拖欠薪

金事件，出乎不少人的意料，因為這幾年工程量大增，政府每年在這方面的開支亦有頗大增加，似乎不應該有此情況。然而，過去亦常見因為商業機會太多，公司野心過大，承接過量工程致資金周轉困難的情況。業內人士指出，由於疫情期間工程投標價低，而現時物料和各類成本飛漲，接得愈多壓力愈大，憂心建造商清盤和欠薪事件或會陸續發生。可見，除了要靠公司穩健財務管理外，有關方面的工程審批和監管亦相當重要。

今次涉嫌欠薪的保華集團成立於

1946年，是本港業內龍頭級公司，承建工程包括數碼港、香港國際機場跑道、海底隧道和港鐵多個車站等，現時亦承接至少22項政府工程。今年3月，亦有另一老牌建造公司馮祥記清盤，涉嫌拖欠薪金及工程費多逾1.5億元。過去一年建造業欠薪事件遍布港九新界，建造業議會亦曾表達對事件可能會越來越普遍的擔憂。因此，當局必須嚴正執法，依法追究包括董事及有關公司負責人的法律責任，嚴懲以杜絕仿效。

由於建造業欠薪欠工程款的成因

不一，當中亦有不少是與層層下判的分判制度有關，因此當局更有必要針對性地就業內拖薪問題進行專項整治和改革，包括加強對日薪臨時僱員的保障，一方面立法禁止「頂數」，以及先收款後付款的做法和不合理合約條款等；另一方面，當局應研究合理提高工程資格門檻，硬性規定工程款項和薪金款項必須分開，不論長工短工皆由各級工程公司的專項賬戶內支取，確保一旦請人開工，相關方面必須有能力支薪，以確保本港建造業信譽。

網約平台大咬 抽佣最高三成

司機轟分成欠透明 業界促監管收費



香港的士業迎來網約時代，作為行業食物鏈最底層的司機，車資收入被平台瓜分，卻沒太大議價能力討價還價。

本報記者近日專訪網約平台司機和「白牌車」司機，均指已成功搶佔市場的網約平台，正逐步加收司機佣金或手續費，每張單需上繳一至三成交易額，但分成比例計法往往無從稽查。有司機慨嘆比例多少無話語權，只能任人魚肉，又指平台食水深，分成欠透明度，乘客以包車方式乘網約車，平台系統同樣沒交代金額釐定標準。業界促請政府規管網約車時，一併監管網約平台收費透明度。 專題組



■網約平台方便市民預約的士服務。

網約平台方便市民預約的士服務，而且有完善投訴機制，司機行為受約束，服務質素也有保障，不少市民也轉投網約平台懷抱。對於的士司機而言，這是大勢所趨，也是為勢所逼，的士接街客的話，扣除車租、油費及雜費後，車資全入司機口袋裏，若透過平台接單，司機收入會進一步削減。

然而，擺在司機眼前的只有接與不接生意的問題，若不接就可能一直「等運到」，故不少的士司機也在街客不足時，承接網約乘客。曾試用多個網約車平台的的士司機黃先生日前對記者表示，街上兜客必然是司機首選，「按錶收費，客界幾多，我哋收幾多清清楚楚，唔求着數，都唔會蝕底。」但問題在於如今大環境下，不少乘客已轉用手機App call車，黃先生說：「你唔做，人哋做，生意少咗你肯唔肯？」

他透露，曾接載一名網約乘客由北角前往機場，咪錶車資超過300元，加上行李

和隧道費隨時要350元，「你知唔知我最後收幾多？只收250蚊咋！」他坦言網約平台食水深，個別訂單三成車資上繳平台，故他已轉會到新進軍香港的平台，「新平台搶市場為吸引司機使用，已將佣金分成降到最低，司機才有肉食。」

新平台搶市場 優惠兩頭益

不過，他指這都是新平台短暫的市場策略，「Uber又好、高德又好，什麼平台一開始進入市場，兩頭益，男乘客折扣，又男司機優惠，等大家對佢產生黏性，優惠就越來越少，最終都係被抽水。我覺得新平台抽佣抽得多係遲早嘅事，我哋只有面對現實。」

開發平台需要投資，需要回本及盈利，作為的士司機黃先生明白「羊毛出自羊身上」的道理，但問題核心是平台收費的透明度，他指平台沒有交代計算分成及包車價格的準則，司機乘客只能決定接受

與不接受身兼的士車主的司機王先生從未使用網約車平台，但他不反對合法網約車，「呢個世界，科技梗係會令大家都方便，係一定要用嘅，但我年紀大用唔慣。不過網約的士又好，白牌車又好，我覺得都要規管，令行業生態更健康。」他亦坦言，今天香港的士行業已爛到不能再爛，急需改革，「部分司機唔爭氣搞壞行業名聲，一定要改變呢個風氣，你自己做唔好，唔怪得人哋去坐白牌車。」

剛加入滴滴平台之的士司機關小姐認為，網約平台除方便乘客，也有規管司機行為的功能，她舉例颱風吹襲下，乘客call台電召的士要另加100元是情有可原，「但在蘭桂坊、纜車站截車，一開口就三四百（元）係常態，咁樣唔係影衰香港係咩呢？」她認為不論引入車隊或平台，車廂安裝閉路電視、錄音、電子支付都有必要，「咁樣就可以有效規管行業內嘅害群之馬。」



黑的橫行 割客

■的士司機黃先生擔心網約平台抽佣比例增加。

拒載、兜客、不禮貌，甚至多收數倍車資割客的「黑的」行為，令的士司機公眾形象插水，曾任職的士司機多年的曾先生因羞與為伍，一年前決定轉任網約白牌車司機。對於之前有的士司機自發「放蛇」行動，他直言不怕，認為乘客以信用卡過數予網約平台，沒有當面的現金交易，警方舉證困難，「就算政府打擊白牌車，但問題係乘客返唔到轉頭，唔會因此改搭番的士。」

行家不齒 轉揸白牌

曾先生表明對部分的士司機的行為不敢恭維，指曾接載一名過海乘客，在的士站等候半小時，「任由他怎樣截，的士司機就係唔肯過海，用的士call台都無司機接載，明明法例要求的士不能拒載、揀客。」他也曾目擊一名輪椅人士想乘搭車身較高的混能的士，卻屢被司機拒絕。

他形容，網約白牌車的公眾形象比的士好，一年前已轉任，還購入一輛日產私家車，每日供款約300元，「平過租的士，供完係自己嘅資產。」但他亦承認，轉任後發現網約平台食水深，「加盟初期抽25%至27%佣，之後溫水煮蛙加到27%至30%，即你每搵1,000蚊都扣咗300蚊。」他稱現時每日做12小時，平均接到30張訂單，扣除平台收費後約有2,000元收入，再扣除300元供車費用，500元燃油開支，實收約1,200元。