

车险境外失效，出事故只能“私了”

跨境运输保障缺失，不少司机不愿跑国际线

党报帮办

□ 本报记者 廖宁

2025年，青岛一家深耕食品、饮料等快消品领域20余年的企业，年营收从600万元暴增至2700余万元，背后是跨境运输效率的推动。过去，该企业主要通过“中欧班列”铁运和传统汽运向俄罗斯供货，单次运输时长30天，采用TIR(《国际公路运输公约》)运输模式后，时效缩短至10-15天。

据中国道路运输协会官网数据显示，截至2025年12月，山东TIR持证企业超70家，数量及发运量均居全国首位。不过，记者在济南、青岛、临沂多家物流企业调研时发现，山东TIR运输企业面临保险覆盖不足，境外服务保障缺失等难题，急需相关部门完善相关政策与服务体系。

车损险跨国失效 人身险遭遇理赔难

据多家物流企业负责人反映，TIR国际公路运输车辆跨境运输过程中面临多个保险保障缺口。

一是国内车险出境后失效。“车一出国门，保险就成了真空地带，这是TIR运输当下最大的痛点。”某物流企业负责人说。现行机制下，国内车险无法在境外生效，意味着货车和司机在漫长的跨境途中几乎没有保险保障。

二是跨境人身险缺乏标准化产品。当前，TIR跨境保险市场“无标可依”，企业出于

风险兜底的需要，不得不通过各种渠道“拼凑式”投保。目前，市场主要依赖第三方渠道购买人身意外险、单次意外险及雇主责任险等非定制化产品替代，面临渠道混杂、产品良莠不齐的选择困境，无形中给企业增加了成本。

三是跨境保险理赔周期较长。跨境保险理赔案件，平均结案周期90天以上，涉及多国法律协调、语言障碍及汇率结算问题，一些抗风险能力较弱的中小物流企业，一次境外事故就可能陷入经营困境。

青岛某物流企业负责人说，有同行曾通过第三方渠道为货车司机投保了人身意外险。一次意外事故中，司机遭受了严重创伤。遗憾的是，由于第三方渠道的可信度不足，加上跨国理赔手续复杂、周期漫长，该公司最终未能从保险公司获得应有的赔付。

这位负责人说，受限于跨境保险产品问题，企业目前参照同业做法投保“雇主责任险”作为替代方案。但对于出境后能否顺利理赔，他坦言“并不确定”，这种“盲买”状态让企业心里没底。

临沂市批发商联合会为50家物流企业调研发现，车上货物保险基本能在国内购买且在国外仍有效，但50家公司均未购买车辆损失险和商业三者险，对于事故处理缺乏清晰思路，目前未发生较大事故，但已有七八次事故以“私了”解决。

境外服务保障不健全 司机心里没底遇事无助

记者调查发现，多数TIR企业系由国内业务转型，普遍缺乏“走出去”经验，加之行业处于发展初期，法律援助、应急救援等境外服

务保障不健全，一旦在境外发生纠纷，极易陷入求助无门的局面。

青岛某物流企业TIR货车司机说，在俄罗斯一起9年车撞事故中，公司车辆虽为无责被牵连方，但因缺乏法律政策支撑且不知如何寻求援助，事故处置非常艰难，索赔无门。最终，企业被迫自费拖车回国，单修车费就超过了30万元。

此外，货车司机还普遍反映，跨境运输路途遥远，“司机之家”在国内道路已成网络，但境外服务网点较少。特别是在俄罗斯等高寒地区，一旦车辆发生故障，维修保障与人员安全将面临严峻挑战。

济南一家物流企业直言：“司机心里没底，遇事无助，导致不愿跑国际线，还有的司机跑完一单后，回来直接选择了调岗，这已成为制约企业TIR业务发展的一大‘拦路虎’。”

推动跨国保险产品开发 探索建立境外服务站点

针对难题和诉求，企业和业内人士建议，通过健全保险体系，强化境外服务保障，加大政策支持，精准破解发展瓶颈。

推动跨国保险产品开发，制定产品规范。业内人士建议，在政府部门指导下，推动保险公司开发适用于TIR运输业务的跨国保险产品，明确保险范围、规范赔付标准等关键条款，为企业提供全面、可靠的保险保障。

此外，有企业负责人反映，当下保险赔付相关数据的共享机制存在缺失。车辆的行驶数据，包括GPS轨迹、驾驶行为等信息，分散存储在运输企业、海关及保险公司等多个主体手中，缺乏统一的数据平台来支撑风险评估工作。这样一来，企业容易陷入高赔付率、

保险费高的困境。因此，建议由政府、企业、保险公司共同探索建立保险共担机制，降低企业保险成本，提高保险覆盖率。

发挥行业协会作用，搭建跨国理赔联盟链。建议发挥行业协会作用，推动全国层面联合相关国际组织，特别是“一带一路”共建国家，制定TIR保险通用条款框架以减少区域差异。

另外，运用技术赋能风险管理，推动搭建跨国理赔联盟链，实现保单信息、事故证据链的跨境可信存证，缩短理赔周期至30天内。

探索建立境外“法律援助”“司机之家”等服务站点。青岛一家大型物流企业负责人说，为保障司机境外出行，企业曾有过在境外自建“司机之家”的想法，但因市场化运作风险高，独立承担经营困难，到现在还犹豫不决。建议按照“政府引导、企业主体、市场化运作”原则，依托境外物流园区、边境口岸及重点加油站，布局集车辆检修、司机休整、应急救援、回程载货于一体的综合服务网点，并充分发挥驻外协会、商会桥梁作用，构建跨国应急保障网络。

此外，一些物流企业呼吁政府相关部门联合在驻外商会设立境外法律援助中心，聘请具有国际法律执业资格的律师，为企业提供法律咨询、纠纷调解、诉讼代理等一站式服务。

青岛某物流园区工作人员表示，国际公路运输虽然看似市场潜力巨大，但当前企业普遍因“风险高、缺保护”而不敢放手一搏。还有一个重要原因就是市场认可度较低，比如，企业参与国际竞争需要“荣誉资质”作为通行证，但由于省内TIR行业活动匮乏，企业缺乏相关官方认证，在业务竞标中往往处于劣势。希望省级层面加大政策倾斜，通过荣誉资质认证为企业赋能。

您有难题 党报帮办



扫码至领导留言板留言
热线：0531-85193911
邮箱：dzrbbs@163.com

领导留言板

退休老村支书 生活补贴何时发

1月16日，网友@米根大慈在大众新闻“领导留言板”留言反映：宁津县退休老村支部书记生活补贴拖欠两年不发，是什么原因？什么时候能给发放到位，给个具体时间吧。

回复 2024年度补贴已发放，2025年度尚未兑现

针对网友诉求，记者第一时间对接宁津县委组织部组织科。相关工作人员表示，该县高度重视退休老村支书生活补贴保障工作，因补贴标准较高，涉及资金总量较大，相关部门正积极统筹协调资金，加快推进发放流程，计划春节前为符合条件的退休老村支书发放一年乃至两年补贴。

2月9日，该网友再次留言追问进展。记者随即回访核实，宁津县委组织部组织科工作人员介绍说，补贴发放需先由乡镇完成人员信息录入，信息核验无误后，财政部门方可统一拨付。目前，相关信息已全部录入完毕，补贴将于近几天内发放到位。

记者后续追踪了解到，2月12日(农历腊月廿五)，该网友2024年度退休老村支书生活补贴已发放到位，2025年度补贴下

一步兑现。(□大众帮办记者 胡迎迎)

车厘子属初级农产品，不适用“退一赔十”？

2月4日，网友@刘先生在大众新闻“领导留言板”留言反映：2月1日，在济南盒马鲜生奥体国际城店购买的智利一款车厘子，支付价款149元。开箱后发现，车厘子存在大面积腐烂、霉菌侵袭，果实软塌皱缩的问题，质疑商家在储运、仓储环节未履行食品安全保障义务，所售商品不符合食品安全标准，据此向门店提出“退一赔十”的赔偿要求。

回复 门店同意全额退还货款并赔偿代金券

记者联系涉事盒马门店核实相关情况。相关工作人员表示，门店认可商品存在问题，同意为刘先生全额退还149元货款，并赔偿一定金额的代金券。但对“退一赔十”诉求予以拒绝，理由有二：

其一，根据相关法律法规，车厘子属于初级农产品，不适用“退一赔十”条款。其二，根据《食品安全法》第一百四十八条，只有“经营明知是不符合食品安全标准的食品”，才需承担十倍赔偿责任，而盒马并非“明知”商品有问题进行销售。

该工作人员同时解释，此前受大范围降温天气影响，全国多地库存车厘子普遍出现开裂现象。目前，门店已重新盘点库存，并增设提示牌，告知消费者可现场开箱检查，如有问题可当场退款退货。若刘先生对当前赔付方案仍有异议，建议由市场监管部门作出认定，门店将依法依规配合处理。

山东开言律师事务所律师张鑫表示，司法实践中确实存在初级农产品不适用“退一赔十”的情形，但车厘子有其特殊性——作为在原产地已完成包装贴标的进口商品，消费者无法对包装内的产品进行挑选，此类商品一般会被认定为预包装食品，因此应当适用“退一赔十”的相关规定。

截至目前，刘先生已向济南市历下区人民法院提交立案材料，坚持“退一赔十”的诉讼请求。(□大众帮办记者 胡迎迎)

包工头拒付7200元工资 法院沟通调解未果

2月13日，网友@点在大众新闻“领导留言板”留言反映：2025年11月5日，受雇于包工头钱某在日照枫霖装饰工程有限公司承建的东港区卧龙山街道民宿主体建设，约定每天300元工资，共计34个工日，已支付3000元，剩余7200元工资拒绝支付。后经三方见面约定，剩余部分由公司直接支付，但后续没有结果。向东港区人民法院起诉，泰泰法庭立案审核不通过，电话沟通组织调解未果。

回复 法院调解未果后已完成立案

记者联系日照市东港区人民法院，相关负责人表示，劳务合同纠纷案件先行调解，后调解未果，已经通知当事人重新提交立案，并于2月24日完成立案。(□大众帮办记者 徐健)

10级伤残判赔6万 公司仅支付6000元

2月12日，读者侯女士拨打大众帮办热线电话0531-85193911反映：2023年她在泰安一链条轮公司工作时，左手食指被挤伤，鉴定为10级伤残，法院判决后，双方协商赔偿6万元，公司仅支付6000元。侯女士申请强制执行后，发现该公司已经营异常，股东存在转移公司财产等行为，执行无果。

回复 被执行人名下无财产，中止执行

记者联系了泰安市岱岳区人民法院，相关负责人表示需要当事人本人进行咨询，查询执行法官后，才能了解该案件详细情况。

随后，记者联系了当事人，由当事人致电岱岳区人民法院信息查询科，相关负责人表示，该案件已结案，因为被执行人名下没有财产，所以中止执行，等后续当事人再次提供财产线索后，再恢复执行。(□大众帮办记者 徐健)

新问题 新解法

□ 本报记者 左丰歧

“最近订单太多处理不过来，可急需的小语种销售人才却招不来、难补充。”近日，山东舒优特健身科技有限公司总经理吴延龙道出了企业当下的两难处境。

部分县域民企在急需的小语种人才招聘方面遇到的“招不来、留不住”问题，成为制约企业发展的瓶颈之一。

一边“订单旺”一边“人才缺”

舒优特深耕健身科技领域多年，其业务发展离不开多语种市场拓展，日语、韩语等小语种销售人才成为连接企业与海外市场的关键纽带。然而，谈及当前小语种人才的招聘情况，吴延龙却面露难色：“很少，咨询的人几乎没有。”

为了招到合适的人才，他们已尝试通过BOSS直聘等主流招聘网站发布公告，但招聘效果远不及预期。目前，该公司的小语种相关人才仅2人。

人才招聘难之外，留才与人才适配性问题同样困扰着企业。吴延龙坦言，企业需要的并非单纯的翻译人员，而是具备小语种能力的销售等工作人员。但实际招聘中发现，不少刚毕业的小语种专业学生技能单一，仅掌握语言能力，缺乏销售相关素养，难以满足



新春伊始，各地举办多场新春招聘活动，吸引众多求职者前来咨询应聘。(□新华社发)

岗位综合需求。

更让企业无奈的是，部分应届毕业生眼高手低、心浮气躁，难以沉下心来在岗位上成长。“小企业不可能招聘纯翻译人才，更需要的是能开拓市场、促成交易的销售或技术人员。”吴延龙表示，对此尚未找到有效的解决路径，目前只能在现有人才基础上挖掘潜力。

值得注意的是，舒优特的人才困境并非个例。在县域经济发展进程中，不少民企凭借精准的市场定位赢得订单红利，但在高端人才、特色人才培养方面，往往陷入“招不来、留不住”的困境。

县域对毕业生吸引力不足

“现在，多数毕业生倾向于选择就业机会更多、发展平台更好的大城市。”济南大学外国语学院院长宋庆伟表示，高校毕业生到县域就业的意愿普遍不高。

另外，前几年，受就业市场预期、岗位需求认知等因素影响，多所高校小语种专业录取位次大幅下降，招生数量下降影响了毕业生的数量，“一才难求”也随之而来。

300元一斤的草莓“爱马仕”，农户却不愿种

堂鼓”。

如何破解羊肚菌的推广难题？中国科学院遗传学博士张业胜坦言，唯有靠技术降低风险，用保障为种植户兜底，才能让羊肚菌真正扎根落地。

期盼专家能手上门指导

枣庄滕州市龙阳镇“龙湖月色”景区，如今成为周边居民短途游的热门“打卡地”。在热闹景区一隅，一片百余亩油菜种植田，格外引人注目。

“这是我们对村里薄弱农田种植的新尝试。”龙阳镇焦庄办事处党总支书记郑显永说，焦庄村及周边村落的农田，多为保水、保肥能力较差的沙土地。与常规农田一年多熟的丰产节奏不同，这里的土地一年仅收获一到两季，且种植品类受限，土地经济效益始终偏低。2025年，村里开始尝试在流转的农田上种植油菜、油菜花等兼具观赏效益与经济价值的作物，让“薄田”也能增加收益。

向贫瘠土地要效益，成了村民们的“心头事”。多年来，村民们一直在自发探索、试种改良。曾经广泛种植的白瓢地瓜，如今已被大面积替换为产量更高、市场售价更优的“西瓜红”红薯。部分村民还尝试种植毛芋头，进一步提高亩产产值。

面对耕地条件薄弱的难题，西南岭村，小河子村利用农田里的沟、堰等闲置地块，发展

艾草种植，让村民在家门口多一笔收入。但发展的新问题也随之显现。村内可流转的经营性地块有限，难以引进规模化企业，村民目前只能停留在种植和小规模手工加工环节。

各村留守耕种的多为老年人，对于新品种、新技术，他们有着天然的谨慎。“必须有人带头示范，大家才敢跟着干。”郑显永直言。

目前，当地农田改良、品种更新、结构调整等方面，大多停留在村民自发尝试、小范围试种阶段。郑显永道出了村民们的共同期盼：“我们打心眼里希望能有农业专家和能手上门指导，帮我们把沙土地的潜力真正挖出来，用起来，让土地增效，让村民增收。”

希望培育出草莓新品种

曾卖到300元一斤的高端草莓如何走进普通家庭？在济南市历城区樊家村，2019年返乡创业的大学生樊涛正通过品种改良与规模化种植，探索高端草莓的“平价化”种植办法。

返乡之初，樊涛观察到，周边种植户80%种植普通草莓品种甜宝。甜宝产量稳定，但收购价格较低，常出现“丰产不丰收”的情况。

“如何把难种的草莓种好，让大家卖出好价格，实现丰产又丰收，是我一直想解决的问

题。”为此，樊涛首先调整了生产模式，与农户合作，农户使用他的苗子，他负责技术指导和产品销售。

品种选择上，樊涛考察后，决定种植市场上价格较高的真红美玲(俗称黑草莓)。“该品种价格高，被称为草莓界的‘爱马仕’，最贵时可达300多元一斤，但产量低且种植难度大。”

对于新品种，当地的不少农户心存顾虑，主要担心种植后无人收购或买到假苗。为打消大家的顾虑，樊涛邀请省外收购商到村里考察，并向种植户算了一笔经济账。经过沟通，几户农户同意尝试种植。

前期因缺乏经验，高温高湿导致大量病苗出现。庆幸的是，当时省农科院正组织草莓育苗交流培训，得知情况后，第一时间为樊涛的农场提供了技术指导，并建立了长期技术交流联系。

“现在种苗繁育技术虽已成熟，但田间管理的‘最后一公里’仍需精细。”省农科院蔬菜研究所副所长王俊峰表示，面对高温高湿环境，种植户需从“靠天吃饭”转向“科学干预”，比如利用遮阳网构建“凉棚”降温，采取错峰浇水调节水热平衡等。

如今，樊涛有了新目标：培育自主知识产权的草莓新品种。他表示，目前省内草莓自主品种较少。2025年，他与省农科院蔬菜研究所联合开发了新品种，目前处于试种阶段。在销售端，樊涛正在学习农产品电商销售新模式，并希望有专业运营人员加盟。

说民情 道民意

□ 本报记者 张铭铭 金芮宏 廖宁

春节期间，记者深入乡村，走进农户家中和田间地头，听乡亲们细数过去一年的收获与变化，聊一聊新一年的期盼与打算。

羊肚菌推广仍需探索

在聊城市莘县曹屯村的春暖大棚里，连片羊肚菌春节期间迎来了关键的“出菇期”。新鲜的羊肚菌，现在每斤能卖到二三十元。

种植户杨桂芳去年种了1.2亩羊肚菌，收入达7万多元。她表示，羊肚菌管护省心，大棚内安装了物联网监测设备，可通过手机实现精准管控，日常一人便可打理。

但是，即便有技术、有收益、有销路，羊肚菌推广仍需探索。莘县是蔬菜种植大县，当地农户长期深耕黄瓜、西红柿等作物，形成了固定种植习惯和成熟市场渠道。每年11月到次年3月是羊肚菌种植期，又正值春节前后，是蔬菜价格高峰期。由此，农户对转型种植羊肚菌这一“新面孔”持谨慎态度。

就在几年前，莘县羊肚菌还因菌种不稳定遭遇大面积减产绝收，不少种植户打了“退