

船方不应向运输合同第三方收费 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/250/2021_2022__E8_88_B9_E6_96_B9_E4_B8_8D_E5_c29_250550.htm 很高兴以交通部为主的有关政府部门对船货双方争执已久的THC问题作出了裁决，明确了“THC（码头作业费）在性质上属集装箱班轮运费的组成部分”意义深远。这对净化航运市场、规范航运市场秩序将起到积极作用。但目前班轮公司仍我行我素，藐视政府的裁决，照收THC等各种运费之外的不合理费用。目前，在我国的航运市场上表现极不合理的现象是船东向运输合同的第三方，即在出口FOB、进口CIF、CFR下，向收发货人收取诸如文件费、铅封费、设备交接单费、换单费、设备操作管理费、订舱费、THC、ORC等，还有一些依附于船东的物流企业更是擅自提高代理收费标准。收费方处于完全垄断和优势地位，收发货人若不付这些费用，他们就不给发这批货或不让提这批货。面对这种极不公平的，甚至可谓掠夺的行为，急于发货或提货的收发货人只能任凭宰割，毫无还手之力。对此，笔者认为需从源头遏止，即从航运法规上明确规定承运人在其责任范围内，应把所有可能发生的费用纳入运输成本，不允许分割单列，不允许在运费之外再收取诸如文件费、铅封费、设备交接单费、换单费、设备操作管理费、订舱费、THC、ORC等费用。特别是对运输合同的第三方，班轮公司不得巧立名目收取属于应包含在运费中的任何费用，以确保航运市场处于透明、净化、公平合理的状态，减少和杜绝那种“猫腻”，甚至是明火执仗式的强权掠夺行为，这对包括我国在内的东南亚国家和地区有着十分重要的意义

。向运输合同的第三方收取费用，既然有很大的弊病，为何没有在政策法规上加以遏止？这可能缘于我国《海商法》制定得比较早。当时FOB（出口）占的比重小，加之航运市场上收费相对规范；除收取运费外，承运人没有杂七杂八的收费。但如今，航运市场已对外开放十多年了，许多国际航商凭借其优势地位巧立名目向我国货主收费，以下简单举例说明：2002年船货双方开始THC之争，但THC前所未闻。THC能否从运费中剥离单独收取？既然船方承认THC是运费的剥离，那么它本身应是运费组成部分。船东要剥离的理由是为使运费更加透明。但把THC含在运费里，运费就不透明了吗？明眼人一听就明白：THC是港务部门向船东的收费，是船东计入运输成本的一部分。对作为运输合同的货方，是含在运费里还是剥离单收，理论上讲无所谓，因为总要付运费。但事实并不是那么简单，船东支付给港务部门的THC是多少，货主并不清楚，船东不会公开他与港务部门的合同，这就有了新的问题：船东除收取运费赚取利润以外，还重复向第三方收取THC，而且这里收取的THC已不是船东原来辩解的代收代付，是膨胀了的、重复的THC，是承运人取得额外利润的增长点，这种额外利润是没有竞争性的，是霸王收费，付多少是船东说了算。今年年初，一些船东在华南港口就提高了THC的收费标准。若不是交通部及时制止，情况可能愈演愈烈。前年发生在厦门的铅封费，也是船东创新的霸王之作。集装箱具有安全、方便、迅速等优点，这意味着作为一个合格的运输工具，集装箱应包括用于保证集装箱运输安全的铅封。在这之前的二十多年里，承运人从未收过铅封费，为何又提出来要收呢？而且在马士基的收费通知里明目张胆

地宣称“从2005年5月1日起，马士基海陆决定，原来在中国大陆地区征收的各种与设备操作管理相关的收费项目（注：指包含铅封费在内的）将被废除和取代，新的单项收费命名为‘设备操作管理费’。”只要是集装箱装运，不论在世界何地都有铅封，为什么独在“中国大陆地区”征收？而马士基厦门分公司的函中称：“任何客户如不愿支付该费用，可在任何时间选择其他合适的服务商。”听起来多么有理、公平！若在二十世纪九十年代初，班轮公司不会去得罪众多货主而如此收费。但十年后的今天，他们敢如此盛气凌人，主要原因在于其在中国揽取的出口货物以FOB贸易条款成交的居多。FOB出口贸易下由买方指定承运人并支付运费，班轮公司为了让利于指定他们承运的买方，就对我国发货人以强凌弱，收什么费、收多少没商量，你不付“可在任何时候选择其他合适的服务商”。在FOB条款下，由买方负责租船订舱，卖方还有“选择其他合适的服务商”的权利吗？只有屈服于船方淫威。如此不公平，难道还要让它横行于市？海运费是海上承运人根据运输合同履行货物运输的义务，从托运人那里取得的对价，完全体现了承运人意愿，客观上受航运市场供求规律影响。航运市场上只允许承运人收取运费(把所有成本都算进运费里)，不会对承运人造成任何伤害。在开放的航运市场上，买卖双方讨价还价是很正常的市场行为，是公平的交易，但对买卖双方以外的第三方而言，因与承运方不对价，要支付任何费用就会处于极不对等、不公平的地位。对此，承运方有个歪理：可由贸易合同确定这些承运商，从运费里剥离的费用由那一方来付。这把矛盾又转移给了买卖双方，难道这不是一种历史的倒退？本应可由一个运输合同

解决的，现在要由两个合同决，增加贸易的烦琐性，把贸易成本计算复杂化，这符合时代的特点和要求吗？首先，为方便和简化贸易的操作，国际商会制订了“国际贸易术语解释”，使用统一制订的贸易术语（FOB、CIF等），避免了系列责任划分的再协商，方便了国际贸易的开展，提高了工作效率。正如集装箱装运条款的CY-CY（堆场到堆场）、CFS-CFS（场站到场站）、Door-Door（门对门）一样，贸易、运输合同双方都明白其责任、费用的划分，而无需把运费中各个部分再分解开协商。其次，贸易合同只能说承运商剥离出来的费用由谁去付，但又不能约定付多少，需由承运商决定后再由买卖双方约定，这就决定了运输合同第三方必受制于承运人。如前面所述，剥离收费项目主要目的是坑合同的第三方。某些听起来是代收代付的费用（如THC、铅封费等），在收费过程中并不以事实说了算，而是承运人随意决定，如几元钱的封志可收取几十元；有的港口收，有的港口可以不收；中国港口要收，其他国家、地区港口可不收，这还有什么公道和诚信可言？总之，我国政府有关部门应体察我国收、发货人的地位和困境，解决我国货主受挤压的问题，在政策法规上应制定有利于维护我国货主的利益，维护国际航运秩序和国际贸易惯例，宏观上这也是维护国家的整体利益。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com