

物流案例：谁扣押了“义乌货”？PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/646/2021_2022__E7_89_A9_E6_B5_81_E6_A1_88_E4_c31_646073.htm

加威的故事 当加威（Javid）怯生生地出现在宁波海事法院，甚至“未语泪先流”时，法官顾雅琴无法不表示她的同情：“一个大男人，如果不是到了这个地步，不至于如此。”这个巴基斯坦男人在“中国小商品之都”经营着他的生意采购小商品并托运回自己的国家。最近，他的一份提单（从巴基斯坦港口提取货物的凭证）被宁波的一家货运代理公司扣押了，原因是这家公司一直没有收到义乌一家上级代理公司的运费。类似的“加威案”正在宁波、义乌频繁上演。2006年全年，宁波海事法院受理的“海事强制令案件”达80多起；2007年后，此类案件呈现明显增多趋势，自去年12月下旬至2007年2月上旬的仅40多天内，宁波海事法院合计受理“海事强制令案件”近20起。前后近100起案件涉及外商60家，涉及一级货代企业30多家，涉案贸易总金额达数千万元，涉案运费总金额超过千万元。去年，加威受委托采购了一批陶器、生活用具、工艺品等小商品。为了运输这批货物，他一直通过深圳快顺通国际货代义乌分公司托运货物，再由这家公司委托给上海帝运国际货代宁波分公司具体承运，货物在宁波装船出海。“每个集装箱，我付给义乌的代理公司1800美元或者1900美元，高的时候2000美元或者2100美元，然后，他们会帮我解决从装箱开始的所有问题。”在此之前，这种操作方式一直运作得非常顺利，但是没想到这批货出了意外。原本，在从义乌发货之后的一个星期内，提单就应该到达巴基斯坦的收

货方手中，但三个星期过去了，这箱货的提单仍然不见踪影。加威开始满义乌找寻这家一度合作良好的货代公司，但是那张曾经和善的面孔已经“人间蒸发”。走投无路的加威正式向宁波海事法院提出申请“海事强制令”，要求负责承运的帝运宁波分公司必须交出提单，加威向法院出示了他已经向快顺通支付了有关运费的证明。事情最终有了一个令加威满意的结果。由宁波海事法院出面，在加威交了3万元的保证金之后，帝运宁波分公司交还了这份提单。一个月后，加威又从宁波海事法院取回了他的押金。不过，加威至今仍十分不清楚，帝运宁波分公司为什么要扣押他的提单，他只听说“义乌的公司好像欠了宁波公司的钱”，“但我的钱都已经付清了。”加威说。在发生“提单扣押”事件之前，加威从来没有、也不必和帝运宁波分公司接触，虽然，帝运才是加威的货物的“真正承运人”。加威是幸运的，他的经验也正在适用于其它“被货代公司扣押提单”的货主：“申请海事强制令”，强行拿回提单。“海事强制令”的出发点在于，在解决争端之前，避免“被请求方”（此处指“帝运宁波分公司”）对货主（此处指“加威”）的合法权益“造成损害或者使损害扩大”。“加威案”涉及在义乌采购的国外货主、义乌当地的中间货代公司和宁波的一级国际货代公司，问题到底出在哪里呢？委屈的“被告”交还提单后，那些一级货代公司们拿回运费的希望就更加渺茫了。这些公司之所以扣押提单，是因为那些从货主那里揽货、然后再委托他们运输的上级货代公司们，已经拖欠了几十万乃至几百万的运费。而且，这些中间货代，要么人间蒸发了，要么就是“你偶尔能够打通他的电话，他也承认有这笔账，但就是没钱还

”。杭州越华国际货运代理有限公司是最近被请求执行“海事强制令”的一家一级货代公司，起因是越华扣押了始自一家义乌中间货代的16张提单。越华的一位人士表示，“这个货代已经拖欠了我们190万的运费”，而在16张提单被执行海事强制令后，越华“希望公安介入调查”，以追回运费。据称，同样是这家义乌公司，还拖欠着上海某一级货代公司140万的运费。厦门大顺大国际货运代理公司宁波分公司经理董翼介绍：“在宁波、上海，这种情况很普遍，因为义乌已经形成了这种风气，好多年了。”在最近的案件中，该公司扣押的提单同样来自义乌，被拖欠的运费为10多万元。在成熟的货代业者看来，一些中间货代骗取运费的手法并不高明。董翼说，“货代做久了，这些手法大家也都清楚了”，“但还是会受骗”。对于一级货代来说，与中间货代打交道最安全的方式是“付款买单”，“中间货代把钱给我，我把提单给他”。而骗案大多是从这种安全交易开始的，“他先跟你做两个月，付钱很爽快，而且，他的量会慢慢变大，你的利润看起来也是蛮好的”，“接下去他会跟你说，要么我们月结”。所谓“月结”，即由原来的“付款买单”变成“提单照样给，但3月的运费到4月10日给你”。于是，漏洞出现了，因为“3月初到4月10日之前，中间货代手上会积累一笔运费”。“义乌的货主都是看到提单就付钱的”，“货主那边的钱他已经收了，一级货代的钱他还没付”。在几次“月结”之后，这些中间货代的出货量会越来越大，它们甚至“不惜以低于运费的价格到义乌揽货”，“船公司报价1000美金，他报800”。之后，它们将作出最后一击。“到最后一两个月时，比如，他8月给你出了很多货，9月10日，跟你打个招

呼，说他周转有点困难，结款要拖几天，可能一直拖到9月底。这时候，他手上已经积累了两个月的运费了，并且金额非常非常大，然后，他就会逃之夭夭。”“几十万美金是很正常的，有时候甚至更多。”董翼说。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