

合作方一度“失联”被迫高额“赎货”

## 货代应如何规避诈骗风险？

□ 贾敏

“完全走到死胡同里，没办法了。”“不仅血本无归，还帮着人家数钱。”日前，在笔者采访时，安阳（化名）等6家货代物流企业负责人表达了上述无奈。这6家来自青岛、义乌、厦门、广州、四川等地的货代物流企业通过国内某物流中介平台的推介，将出口货物代

理给一家土耳其货代公司，然而货物到港后，该公司一度处于“失联”的状态，货物也被滞留在土耳其港口。在经历物流中介平台推诿，无法立案等过程后，目前，上述货代物流企业不得不选择支付高昂的“赎货”费用，更改提单。



## 平台撮合交易 到港高价“赎货”

事件的发生还要回溯至今年4月，当时，青岛货代公司负责人安阳（化名）有一批货物需要出口到土耳其，因此，通过与其合作5年之久的国内一家物流中介平台寻求合作方。

这家物流中介平台主要开展的业务就是为海内外的货代牵线搭桥，安阳称，该平台曾承诺，成为他们的会员就会得到相应保障，平台会对所有海内外会员进行严格的资质审核，并且有相应的保障措施。例如，发生费用纠纷，出现烂账或收不回的款项，平台将协助处理，此外还会有风险警示等义务。

而作为会员，安阳的企业每年定期向平台缴纳约2万元费用。正是在这一平台上，安阳联系到了一家土耳其货代公司，该公司

号称是卡塔尔一家老牌物流企业 Al Balagh Trading and Contracting Company 的分支机构，基于对合作平台的信任，安阳开始与该土耳其货代公司进行接洽。

在经过多方沟通后，安阳和其他5家货代物流企业选择了与该土耳其货代公司建立合作。

然而，当他们垫付了海运费、港杂费等费用，并且货物以及正本提单等都到达了土耳其之后，合作的土耳其货代公司却突然“失联”。

此时，这6家货代物流企业负责人意识到，有可能遭遇了诈骗，经过查询，与他们合作的土耳其货代公司也并非 Al Balagh Trading and Contracting Company 的分支机构。

最主要的是，他们已经将货物的正本提单寄给了土耳其货代公司，这就意味着，该公司成为了法定意义上的货权人，船公司是无法放货给其他人的。

浙江义乌的货代企业负责人陈舒（化名）也是受害者之一。就在货物到达土耳其港口后，他的土耳其客户始终没有收到货物。而根据土耳其海关的规定，货物到达土耳其任何一个港口的40天内，如不取走，就会被土耳其政府没收。

“跨国电话一个接一个打，邮件一个接一个发，还是不知道货物的状况。”陈舒回忆称。

在此期间，陈舒意外地和这家土耳其货代公司取得过一次联系，该公司要求收取更高价格，而后答应放货。

## 追索过程艰难 遭遇平台推诿

事件发生后，安阳等6家货代企业负责人开始了艰难的追求过程。

他们首先想到了最初联系到这家土耳其货代的物流中介平台，因为在签约成为平台会员时，平台号称能够提供各类保障。

“我们的诉求其实非常简单，就是能够联系上这家土耳其货代公司，把货物换回来。因为这家货代公司也是该物流中介平台的会员，理论上来说，在申请成为会员时，要对其进行资质、联系方式、地址等重要信息的严格审核。”安阳表示，该平台却以“我们只能起到沟通作用”“领导正在开会研究”“你们再等等”等说法回复，一拖就是好几个星期。

寻求平台帮助无果后，安阳等货代企业负责人想到了通过船公司出面协调，而这也是眼下，唯一可以与对方取得联系的渠道。

“我们想过做提单挂失，然而，当船公司的工作人员通过邮件联系这家土耳其货代时，他们就会把正本提单的照片拍下来，证

明其仍旧存在。因此船公司不可能帮助我们做挂失处理，同时也不放货。”陈舒语带无奈地说。

也有人选择报警，但是警方的回复是对方远在海外，而且也没有造成人身伤害，因此无法立案。

截至近日，笔者得到的信息是，在通过船公司与对方屡次沟通后，安阳等货代企业负责人接受给付对方数倍海运费，协助船公司改单。

## 加强资质信息核查 行业组织作用待激发

近年来，类似这样货物追索无门的事件并非个例。北京灏礼默律师事务所一级律师王沐昕表示，他就多次见过此类案件。

在其中一起案件中，一中国货主准备向意大利出口一批货物，然而合同签订好之后，意大利的货代却没有按照合同的规定进行收款，而是增加了诸多额外的收费标准，并威胁如果不付钱就不交提单，致使该货主损失巨大。

那么，在安阳等人的遭遇中，物流中介平台到底有没有责任？货代企业应该如何规避此类风险呢？

在王沐昕以及中国社会科学院国际法研究所法学博士黄晋看来，眼下的货代物流管理制度还有待进一步规范。

具体到本次的事件当中，王沐昕认为，受害的货代企业应当翻阅与物流中介平台签订相关协议中明确的责任与义务条款，若

协议明确平台有审核义务，可率先向物流中介平台主张自己的权益。尤其针对平台审核等问题提出申诉。

“因为，很有可能平台审核出现诸多漏洞。”王沐昕称：“在当下市场复杂的情况下，货代物流企业以及货主不能过于相信平台以及其他人的推介，而是需要慎之又慎，最好尽量亲自核查对方的资质与信息，增加风险意识以及自我保护意识。”

黄晋也认同王沐昕的观点，他认为，通过与平台沟通协商甚至做出进一步的举动，才是眼下解决问题的最佳的途径。因为平台本身就有审核会员资质的义务，理应承担相应责任。

此外，他发现，在国外一些国家，货主或货代协会都具备强有力的制约能力，协会或者组织本身就具备相应的管理机制，帮助货主或货代解决纠纷，监督相关的撮合型中介平台，保护货主和货代企业的权益不受侵害。

然而，与国外相比，我国在这方面还有待完善。比如，不少货主和货代协会组织比较松散，尚未充分发挥出其应有的价值，相对处于弱势地位的货代和货主企业遇到此类事情往往无人撑腰。

“我认为，应当以法律的手段，赋予行业协会更多的监督及治理中介平台以及整个货代市场的权利和义务。”黄晋称。

他进一步解释，类似于上述事件，本应起到关键作用的中介平台牵手双方，因此，也应该有相应严格的审核义务和风险提示职责，然而现行的法律法规中却没有给出明确的规范，“如果货主或者货代协会能够在这方面发挥强有力的监管作用，那么，或许就可以真正保障相关方权益，从根本上避免悲剧的发生。”

而眼下，正是《海商法》修订的时机，在黄晋看来，或许，这也是推进和解决这一问题的契机。

随着人工智能在物流行业的不断深入，“无人”已经成了物流各领域追求的标杆。就像快递企业加码无人配送，干线物流企业也在加速无人驾驶的落地，以预防未来可能出现的的不确定性，作为行业头部选手的福佑卡车就是其中之一。

8月4日，福佑卡车就和自动驾驶卡车技术服务商主线科技召开发布会，共同宣布成立合资公司，双方将发挥各自在人工智能、自动驾驶等前沿技术的优势，推动自动驾驶技术在干线运输场景的落地。

## 资源互补一拍即合

在过去的几年间，福佑卡车一直专注于解决“让司机不用操心找货”的问题，并且针对干线运输的独特性打造出以“智能大脑”为统领的三大解决方案：

智能定价：即面向货主和司机的报价，根据不同的需求、不同的线路和不同的时间提供相对应的价格。

智能调度：即运力匹配系统，通过计算匹配进行最合适的车货匹配，提高运输效率，降低成本。据福佑卡车表示，通过AI算法调度，车辆运行效率提升了24%。

智能服务：包括智能客服、智能跟单等等，提高整体的交付质量。

但在实践中，福佑卡车发现，“智能大脑”提高的是车货匹配效率，但车到底还是人开。根据统计显示，运输成本在物流总成本中占比超过50%，其中人力和燃油的占比最大，如何降低人力成本，就成了下一个要思考的问题。

对于如何解决这个问题，福佑卡车把目光放到了自动驾驶上。“在新基建的大背景下，自动驾驶将迎来发展拐点，会为公路运输带来革命性的改变。”福佑卡车技术合伙人陈冠岭表示。

主线科技自2017年成立以来，专注自动驾驶卡车在物流领域的应用，并在港口有了突破性进展，今年开始，主线科技研发的30台无人驾驶电动集卡已经在天津港开始规模化运输作业。用其CEO张天雷的话讲，港口封闭场景下，货车的智能化程度和线控水平相对成熟。

但仅实现港口自动化是不够的，主线科技的自动化要扩展到物流所有层面。在张天雷看来，货物是物流的核心要素，节点是运输系统的关键，物流自动化之路可拆分为“点、线、面”逐个攻破。

“现在我们有顶层设计，福佑卡车的调度系统可以提供真实的货源，加上NATS，从货源、物流节点到物流脉络，最终打通整个链条。”张天雷表示。

福佑卡车和主线科技「牵手」  
谋求自动驾驶落地变现

从整体上看，福佑卡车能够解决主线科技的找货问题，主线科技能够降低福佑卡车的人工成本，双方资源互补，合作也是水到渠成。

## 谋求1+1&gt;2效应

事实上，此次福佑卡车和主线科技共同成立合资公司也是“早有预谋”。据了解，双方早在2019年下半年就开始合作自动驾驶车辆的上路测试，目前已完成了10条线路、300多单的测试，积累了广阔的数据基础。

货源有了，场地也得有。8月1日，“国家重点研发计划高速公路协同项目”正式启动，主线科技也是该项目组的成员之一。

据介绍，该项目主要围绕“高速公路车路协同系统全要素高可信感知交互与智能管控”等关键问题展开研究。最终实现在京雄高速、沪宁高速、山东济潍高速、山东滨莱高速等9条高速智慧公路车路协同应用示范。

“在这个高速公路项目上，会有专用的自动驾驶货车车道设计，让主线科技和福佑卡车实车实货在全国干线路路上进行的运输试验。”张天雷介绍。

有货、有路、有技术，但在陈冠岭看来，福佑卡车和主线科技的结合不仅限于降本增效，而是可以达到1+1>2的效果。“自动驾驶更重要的是保护司机安全，这也是福佑卡车最关心的一点。”陈冠岭介绍。

“自动驾驶不仅可以提高车辆连续的行驶时间，以较高的速度和较短间距提高运输效率，还可以缓解司机劳动强度，提升安全性和燃油经济性，解决干线运输目前存在的痛点。”陈冠岭在采访中表示。

据了解，目前福佑卡车和主线科技的试验车辆已经可以达到90-100公里的速度安全行驶。

## 未来实施三步走

发布会现场，双方还公布了合作后的规划，未来将实施三步走战略：第一阶段，先是覆盖天津、宁波—舟山、深圳北中南三大物流枢纽+京沪高速沿线，打造高速自动驾驶货运样板线；第二阶段，实现在我国东部地区十大物流枢纽的覆盖，以及京雄高速、大兴机场高速、沪宁高速、杭绍台高速等十大高速的全部覆盖；第三阶段，实现NATS在所有物流枢纽和高速干线的覆盖。

事实上，从福佑卡车和主线科技这几年的侧重点看，主线科技以港口为起点，正打造覆盖全国的新一代人工智能物流系统，福佑卡车由无车承运人转变成运力体系智能调度平台，如今，智能调度平台和无人驾驶的结合又能产生新的想象。



港口运送集装箱的卡车。

## 风雨扶贫路 拳拳赤子心

1/3以上的乡镇都直接参与了旅游，催生了接近400家左右的农家乐和采摘园。“我们全县的人口是40万，2019年的旅游人数达到了480万，而且近几年平均增速都在30%以上。”对口支援工作开展以来，交通运输部将“造血”与“输血”、“扶贫”与“扶智”相结合，开展全方位、立体式帮扶援助。

## “要踏踏实实为老百姓做点事”

结合挂职经历的体会，吕怡达表示，虽然是在生活习惯上有些许差异，但是无论藏族还是汉族，对美好生活的向往是一致的，一道过上好日子的奋斗目标是一致的。驻村期间，他多次研读了《习近平的七年知青岁月》一书，学到了很多开展农村工作的方法，并始终牢记习近平总书记“懂得感恩和回报，想为老百姓做点事”的初心。

回忆起那两年驻村经历，他感慨万千。2017年，村里开展村容村貌整治，需要协调附近的1个贫困户帮助他们长期占道堆放的木柴从房前转移到屋后，来清理出一个小院坝平台供村民休息。吕怡达介绍，贫困户对此很不理解，他俩一个汉语不好，一个藏语不行，沟通有一定难度，于是他和当地干部反复做了多次协调，一次不行两次，两次不行三次，直到贫困户理解认可。后来，院坝

平台清理完毕，种了一些花草，环境适合休息，这个贫困户竖起了大拇指，连称“巴适”，此后，他还特别支持驻村干部的扶贫工作。“两年下来，我深刻地感受到，群众永远是感情最真挚、最朴素的一群人，当你为他真心考虑、倾情帮扶时，他就会对你掏心掏肺、全力以赴。”

扶贫干部如何才能真正被当地接受和认可？徐文强认为，要带着感情，扑下身子，踏踏实实为当地老百姓做点事情。4年来，他每年在藏时间都在10个月以上；下乡、到工地跑了18万多公里；翻遍了全西藏所有能过汽车的高山和大坂，74个县到过70个；去了5次墨脱；到过几十个边防哨所和连队。他走访过上百户藏族农牧民，深入了解老百姓最真实的情况，也越来越喜欢吃老百姓做的酥油茶、糌粑和风干牦牛肉。

西藏高寒缺氧，条件艰苦，来了就要苦干，不能混日子。上一轮援藏期满后，组织要求他再延长3年，这对年届半百的他来说是个重大考验，但更是组织的最大肯定、最大褒奖。“我没有半点犹豫，开始了第二个援藏任期，今年，组织又决定让我担任交通运输部厅的厅长，这是自治区党委、政府对中央国家机关援藏扶贫干部的最大信赖。”徐文强坚定有力地地说道，“我将在我的第二故乡西藏，继续披风带雪，负重前行，践行使命，谱写好加快建设交通强国建设的西藏篇章，为西藏的繁荣稳定、民族团结作出自己的努力和贡献。”

上搜救中心综合处主任科员吕怡达，2017年9月至2019年9月期间，任四川省阿坝州黑水县芦花镇热拉村驻村第一书记，他感叹，路通之后，就业的选择更多，买卖农产品更方便、务工就业选择更丰富；创业的机会更多，外界的种苗、饲料进村更容易，集中开展高山娃娃菜、散养凤尾鸡等已有良好基础；思想的交流更多，外地亲友、游客来访更多，相互之间的交流、合作更多；观念的转变更大，青少年对出去闯一闯、看一看的兴趣更强，大学生也有浓厚返乡创业的意见。

如今，通过交通扶贫攻坚，热拉村通了硬化路、通了客车，建设完成村组道路6.9公里，家家都通了硬化路，实现了全村百姓“出门硬化路、抬脚上客车”的梦想。

探索出“1+N”交通扶贫新路子

“聚焦定点扶贫县脱贫攻坚，就是要积极发挥交通行业的优势，想办法、出实招，为定点扶贫县打赢脱贫攻坚战创造更好的发展条件，努力走出一条交通定点扶贫新路子。”桂志敬表示，对此，色达县成立了结对帮扶工作组，分别由交通运输部公路局牵头，部国际司、部公路院、船级社、四川省公路局等参与配合，坚持“脱贫攻坚，交通先行”的理念，积极探索“1+N”交通扶贫模式，有效保障了定点扶贫工作的全方位、多层次深入开展。

比如，通过“交通+脱贫攻坚”帮扶方式，

大力开展农村公路的修筑，路通了，客车通了，实现“两通”目标。通过“交通+旅游”帮扶方式，通过农村公路将色达旅游景点相互串联，形成全域旅游规模效应，2016年县里只有54个酒店，2019年有150多个了。通过“交通+就业”帮扶方式，为致富增收提供保障。鼓励在建工程项目聘用当地20余名贫困户参与工程建设；联系职业学校为色达培养了10名施工机械操作手；通过开发公益性岗位，引导268名贫困户担任养路员，推动了农村公路养护工作的开展，实现了交通发展与就业增收的良性互动。

交通扶贫在脱贫攻坚中非常重要，但也会面临方方面面的困难，罗洪波认为，这需要扶贫干部抓住问题核心，即如何将有效的交通投资发挥最大的扶贫效能。

他介绍，高速公路通道打开以后，现在从厦门、深圳、广州的旅游大巴直达安远，全程高速大概需5个小时，这是“交通+旅游”的一个起点。但是，这些并不足以让老百姓、让贫困群众在“交通+旅游”的建设中获得直接的收益。对此，他们在工作开启了“快进慢游”的工作模式。近几年，除了农村公路建设以外，重点建设了300多公里高品质的美丽生态文明示范路，这些示范路构筑了一个两天半的旅游圈，让外地的游客在安远进得来、玩得好。通过这样的方式，县里

(上接第1版)

## 以“精神翻身”带动“经济翻身”

交通运输部法制司执法监督处处长罗洪波，2016年至2018年3月期间，任江西省赣州市安远县委副书记。他认为，交通发展可以改变生活，交通发展也可以改变思想观念。交通基础设施条件的改善，加强了贫困地区内外的物质和思想交流，引导了贫困群众从“生产方式、生活习惯”等方面改变思维定式，以“精神翻身”带动“经济翻身”。

罗洪波介绍，交通的发展带来了投资环境的改善。以前县里的青壮年劳动力出门打工，很多村变成了“空心村”。随着企业的增多、用工量的增多，大量的青壮年、劳动力已经回到了自己的家乡，建设家乡。另外，交通的发展也带来了物流成本的降低，进而直接促进电商发展。目前，全县有1800余家电商，而这些电商从业人员60%都是大学毕业生或者是返乡创业的青年。2019年全县电商的营业收入达到了20亿元，电商扶贫的产业覆盖了80%的乡镇和32%的贫困农民，“空心村”悄悄改变了落后的面貌。

“这两年我在村里工作，感受最深的变化就是交通运输建设带来的巨大改变。热拉村在完成村组道路建设以前，是‘晴天一身土、雨天一身泥’，在完成道路硬化工作后，全村的村民都很振奋。”交通运输部中国海