

经销商疑跑路， 娄底千余商户订货款被“套”

类似事件当地至少发生7次 提醒：签协议最好要求厂家承担连带责任

连续一周了，胡志英都在寻找一个叫毛介平的人，“莫非我的5700元货款，又要打水漂了？”最近几天，这个可怕的担心，时刻萦绕在胡志英脑海里。胡志英是娄底市西阳乡一家小超市的老板。上半年，她向榄菊蚊香娄底经销商毛介平交了一万元订货款，才提了价值4300元的货，毛介平却人间蒸发了。

与胡志英一样焦急的，还有娄底上千名小商户。胡志英感叹，这已是娄底“商户圈”第七次遭遇经销商伤害了。曾经，珠江啤酒、润田矿泉水等经销商都携款逃跑过。除了自认倒霉外，他们还有什么办法可以避免或挽回损失吗？

■记者 未晓芳 实习生 肖璋



娄底千余零售商被“套”

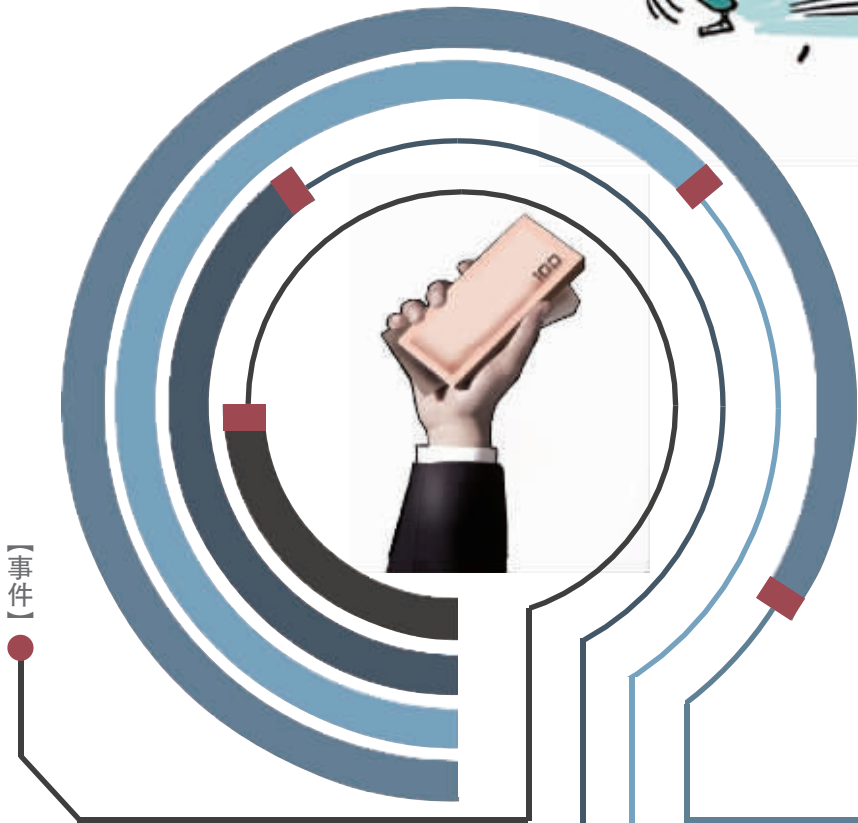
胡志英的店铺主要经营日用百货。榄菊蚊香是夏天的重要商品，胡志英店里已经卖了8年。榄菊蚊香的货源，就是来自于毛介平这名经销商。跟往年一样，今年4月，毛介平邀请胡志英等千余名商户参加订货会，在酒店大摆筵席，签订订货协议，交付货款，采取分段提货的方式抵扣订货款。

胡志英定了一万元榄菊蚊香，最终获得取一万零六百元货的优惠。交了钱就可以拿货，没货时就直接打电话要毛介平派送蚊香过来。眼看着热天结束，榄菊蚊香也快断货了。胡志英算了算，还可以提6300元的货。然而，今年国庆节期间她再次联系毛介平时，却联系不上了，“手机、家里电话都无人接听，连门店也已悄悄转让了。”这时，胡志英意识到，又一个经销商“跑路”了。

事实上，胡志英算“后知后觉”。西阳乡万宝超市的老刘，早就知道毛介平消失已经二十来天了。老刘说，这次他算幸运的，只损失了一千多元。

寻找毛介平的过程中，胡志英发现，和家、万宝、家家乐、易生缘、长青居民生活超市等上千家商户都是受害者，这些超市主要集中在娄底涟源、茶园、万宝等地。

“这已经是第七次了。”胡志英说，曾经珠江啤酒、润田矿泉水等也在当地出现过经销商卷款跑路的事情。



【事件】

【律师支招】

签协议时，
最好要求厂家承担连带责任

“经常接到很多这样的案子”。湖南万和律师事务所李健说，众多的零售商户在与经销商的合作中，要尽可能规避“跑路”风险，一旦发生，要尽可能挽回损失。

李健分析，如果零售商户与经销商签署了协议，要求及时提货，如果没做到，经销商要进行相应赔偿，找不到人，零售商户可以向法院起诉。如果经销商以非法占有他人财物为目的，蓄意为之，则属于刑事犯罪，要及时向当地公安机关报案。对于厂家，他认为，榄菊蚊香如果没有直接参与交易，并且签署协议、手续合法，则不承担责任。但是如果对经销商未经审查，不符合公司的经销资质，则存在故意或过失错误。

李健建议零售商户，选择有授权资质的大品牌经销商。另外，签署协议时，最好要求代理经销商得到厂家认可，承担连带责任。

【调查】

经销商“消失”，厂家拒不接受采访

毛介平“人间蒸发”，娄底“商户圈”里传出了各种谣言。有人说，他赌钱输了家产，携款潜逃了。还有人说，他自杀了。

焦急的商户们，一边打听消息，一边开始联系中山榄菊日化实业有限公司。胡志英拨通了产品包装上留下的消费投诉热线电话，但电话那头的工作人员声称，会将问题反映到相关部门。然而，许多天过去了，他们没接到任何回复。

10月10日，记者也拨打了此电话。接线的一名工作人员说，他们的确接到了多名娄底零售商的电话，称经销商毛介平“消失”。她已将此情况反映给了上级领导。记者提出要采访公司领导却遭到委婉拒绝。对于毛介平是否真是榄菊蚊香娄底经销商以及公司对此事的态度，她表示无可奉告。

在榄菊日化官方网站上，记者看到，9月30日13点18分，名为“潇中批发

部”的网友留言道：听说娄底的榄菊市场目前瘫痪，请问我可以代理吗？客服人员回复：“请与张先生联系”，并留下了电话。

记者拨通了该电话，张姓负责人表示，娄底经销商没有叫毛介平的人，其他情况，他也不能多说，会联系公司相关部门接受记者采访。但截至记者发稿时，仍然没有收到他发来的信息。同时，该公司客户服务页面上，所留的湘桂赣大区联系电话，也始终无人接听。

至此，毛介平到底是不是娄底榄菊蚊香的经销商，目前还无法确定。不过，一位受连累的商户向记者透露，毛介平的妻子肖春寿权力比他本人大，而且登记的法人名字是肖春寿。

如今，商户们已经报案，娄底市公安局娄星分局相关负责人透露，公安部门已介入调查。

【记者手记】

“上帝”变成受害者 谁来约束经销商？

在中国市场上，经销商是既传统又中间的渠道力量。顾名思义，经销商就是从生产企业进货再转手销售的商人。他们的出现，是因为生产企业没有足够的力量独立开发、管理市场业务队伍。时至今日，“谁掌握了经销商，谁就赢了天下”仍是至理名言。

然而，进一步想，经销商之所以成为兵家必争之地，是因为他手上拥有丰富的终端零售网点资源。在娄底榄菊蚊香事件中，胡志英、老刘们本该是经销商和生产企业的“上帝”，由于经销商“失踪”，却成了焦急的受害者。一次又一次，他们的利益，该由谁来保障？

生产企业为了扩张市场，对经销商，更大程度上是“捧”，而非“管理”，对他们的约束，也就更少。在榄菊日化的历史上，2005年，就出现过购买一箱榄

菊蚊香，经销商就可得到厂家4~20元不等现金红包的例子。

这时，一心只求安稳度日，零散而不凝聚的终端零售店，此时，成了弱势一方。一旦遇上“跑路”的经销商，厂家又甩手不管，他们便毫无招架之力。“在中国，这种事情很难处理。”我省一家大型出口企业总经理向记者坦言，他们刚开拓市场时也碰到过这样的事情。生产企业对经销商的管理，一般是催货款、保销量和稳定价格体系，不会参与经销商的市场行为。如果毛介平真的借经销商的名义“吸金”，也只是他的个人行为。

不过，即使没有法律上的责任。一家负责任的企业，如果不想丢掉在零售商家心中的信誉，进行一定赔偿更加合理。即使不赔偿，对自己的“上帝”采取“不理不睬”的态度也是断然不可取的。

外牌牌价由中国银行
湖南省分行友情提供
咨询电话：0731-
82580629
中国银行网上银行提供个人结售汇业务

外币	钞买价	外币	钞买价
英镑	970.98	日元	7.748
港币	80.24	加元	619.89
美元	622.02	澳元	620.42
瑞郎	644.49	欧元	780.31

(截至10月10日18时,数据仅供参考)