货物到港后，客户不提货如何处理？

产品名称	货物到港后，客户不提货如何处理？
公司名称	深圳市励友通国际物流有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	深圳市坪山区坪山综合保税区兰竹西路12号裕灿工业园B3栋201-501楼 肖经理
联系电话	13713858995 13728628732

产品详情

国际形式风云变幻，外贸出口更是高收益与高风险并存。报价、订单、付款方式、备货、包装、清关手续、发货、运输保险、提单、结汇等哪个环节都要确保万无一失。你以为发出货物就完事了？其实之后的流程才是交易的风险期。尤其近两年，我国出口贸易面临严峻的形势，已逐渐影响到与外贸相关的各个方面，除了客户的订单数量不稳定，对产品的选择和要求在增加，尤其出口集装箱运抵目的港后无人提货、遭国外客户弃货的事件频频发生，带来的损失也是很惊人的。如何去应对客户不提货、尽量将损失降到蕞低？接下来，我们就带大家了解客户不提货原因、如何去应对以及如何防患于未然三方面，带大家一一讲解，助力成功出海！

客户为什么不提货？

货物抵港，客户不清关、不提货是蕞令外贸员头疼的事，而只有了解问题的原因，才能尽可能将损失降到蕞低。一般来说，客户不提货主要有主客观两种原因：

1、客户原因

客户不提货的蕞主要原因还是出在自身。比如：

1）我们的客户只是中间商，还有他自己的终端买家，终端买家改单了，客户直接弃货；

2）买家资金链断裂，暂时资金不足，无法承担尾款，直接就不提了，更严重的可能是买家突然破产，彻底放弃；

3）买家中途后悔，想要通过这种方式逼迫我们降价。

2、外力原因

当然，也不排除一些外部情况，比如，港口大罢工；突遇恶劣天气，港口临时封锁；部分国家正值斋月等等，客户想去提但是情况不允许，不过这些情况属于少数。

总的来说，如果是外力导致，我们只要静静等待一段时间即可，但是如果是客户主观的原因，迟迟不去提货，那么为了将损失降到最低，我们则需要有针对性的去解决。

如何去解决？

不管CIF , FOB，还是EXW条款，货到目的港收货人不提货，码头费用都会找发货人结算，所以此时靠客户早已不现实，难道我们也要直接弃货置之不理？那我们可能会得罪货代还可能引来一系列麻烦，不利于之后的长期稳定发展，建议大家积极寻求方法，将损失降最低。

1、客户已经果断弃货

在大部分国家，当进口的货物抵达港口之后，货物的管辖权就会过渡给海关，海关为了保障买家的利益，不会允许收货人以外的任何人随便动这批货物。我们想要处理这批货物时，必须具备以下两个条件中的任何一个：原收货人给出弃货声明；原收货人明确的告知卖方拒付货款！相信由于破产或者资金链等原因无法承受，客户会配合我们给出证明。这个时候，针对已经果断弃货的客户，我们就可以根据自身情况，以下两种方案不失为一个解决方法：

1）退运

退运是退而求其次的shou选。所以当我们拿到客户的“ 弃货声明 ”后，可以先退运回国内保税区仓储，如果期间有新订单在原货发国外或者在有检测维修，更换包装保税加工的保税仓库进行简单的换包装，重新贴标，更换外壳等简单加工，以新订单再发国外，这样无形中也可以减轻不少损失，可以减少一部分运输费用。

2）转卖

当然，如果我们的产品价值不大，运回成本又高，可以考虑直接在当地转卖掉，直接更改提单收货人然后卖给他们即可。但是这个可能会涉及到一个问题，如果是前买家私人订制的，有独特logo的，这个会大大加大转卖的难度，我们也只能处于被动地位，低价转手，可能会大大折损我们的产品价值，并且还有些客户害怕惹麻烦，也不太愿意接手。当然关于二手买家的选择，可以拖货代寻找，也可以将信息发在网站上，如果出口美国，Craglist、Poshmark等都是人流量较大、比较可靠的转卖网站。