

货物到港客户破产不提货要如何办理

货物到港无人签收怎么办？产品到国外客户不付款怎么办

产品名称	货物到港客户破产不提货要如何办理 货物到港无人签收怎么办？产品到国外客户不付款怎么办
公司名称	深圳市浩通天成国际物流有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	深圳市坪山新区深圳出口加工区兰金十一路成城发工业园A栋601号
联系电话	15818752481 13028866099

产品详情

货物到港客户破产不提货要如何办理 出口退运，退运返修，保税维修，退税返修，保税区检测维修

此外，华润、金地、特发、天健等房企也均有斩获，但除了中海、保利这两家，其他房企没有一个拿地超过1宗。本次土拍成功出让的21宗地块结果如下：

- 1、深圳市深汕特别合作区城市建设投资发展有限公司以底价4.44亿竞得深汕E2021-0002地块；
- 2、深圳地铁以底价63.29亿获得宝安松岗A401-0187地块；
- 3、天健以52.41亿+配建28000平人才房面积获前海T201-0157宅地；
- 4、华润与西湖竞争南山西丽T403-0401地块，将于9月29日上午10点摇号；
- 5、龙华人才安居以1.01亿获得龙华观澜A916-0572自持租赁地；
- 6、特区建发以22.5亿+26000平人才房面积竞得融创华发冰雪城北侧A031-0583地；
- 7、保利以15.23亿+20000平人才房面积竞得龙岗新生地块G09202-0047地；
- 8、中海以36.66亿+配建24000平人才房面积竞得龙华民治A817-0614宗地；
- 9、保利以32.87亿+配建20500平人才房面积获得龙华民治A806-0394宗地；
- 10、中海以37.34亿+配建21000平人才房面积获得光明凤凰A503-0093宗地；

案例二：客户破产，债权人控货，货代索要仓储费我们有一批货与客户做的是CFR，货物去年7月份到港

，因为客户破产，与债权人产生纠纷，货物一直无法提取，我们的货款已经全额收到，但是，目的港代理向我们的国内代理要求，索取仓储、滞港费等费用，而我们的代理向我们收取这些费用。国内代理手上有我们的出口退税单据，对方据此不将单据交付，马上就要申报退税了，这件事情还没有解决，很棘手。现在国外代理威胁要将货物进行拍卖，请问他们有这个权利吗？这个事情在法律上孰是孰非？首先明确一点，你作为SHIPPER，的确是有付该批货物的仓储费的义务的（是第二责任人，只要CONSINEE不付，你就要付）；第二，货物到港后，该批货物的所有权是归CONSINEE的，要弃货的话也该先由CONSINEE写书面声明，然后才轮到SHIPPER写；第三，没有任何一条法律支持货代可以扣留你核销单的，只要上到法庭，这点他们一定败诉；第四，货物在码头产生一定数额的仓储费后，对方港口的确有权把货物拍卖，但拍卖所得是先支付完仓储费用后才支付其他债权人的。（当然，如果拍卖所得不够支付仓储费，SHIPPER及CONSINEE有义务补足。）后，如果真如你所说，货物已经被客户的债权人控制，那么应该由该债权人作为CONSINEE的委托人支付该笔仓储。（理论上，你客人作为CONSINEE，不先收货，他的债权人是无权控制这批货物的，而如果他已收货，那么该批货物的所有权人就是他而不是你了，当然可能不同国家法律有所不同，那就只有你客户才知道当地法律如何了）货物到港后客户不付款如何退运或者改卖其他人？世界上的大部分国家都有这个规定，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。这就给卖家带来了很大的麻烦，当卖家没能收齐货款，想要控制货权的时候，却发现自己可能面临着钱货两空。因为无论是想要退运还是转卖，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！于是，某些买家就会一直拖着，不会说自己不会付款，让你抓不到证据，弃货声明？更别想！于是，卖家只能眼睁睁的看着时间一天天的消逝，直至货物被海关拍卖！于是我给出了两种方法：1. 找非常有实力的货代，我的意思是目的港货代，他们可以帮忙解决一些问题，我有朋友曾经这样成功解决了土耳其的货物问题。2. 找参赞，有人成功过，但是大部分，几乎联系不上。其实这些都是死马当活马医，因为几乎没有更拿得出手的方法了。不过，今天我要告诉大家一个好消息，又有一种方法被实践证明行之有效了。我建议过一个朋友在合同里面写上了这样一段话：本合同付款方式为见提单复印件付余款。如果买家（具体名称）在见提单复印件10天内还未付清余款，则视为买家自愿放弃货权，买家同意shipper自主处置货物。或者：如果买家（具体名称）在见到提单复印件10天内未付清货款，则自动激活该条款：买家（具体名称）自愿放弃该票货物的处置权，shipper可以自由处置，可以退运或者改卖给其他的任何第三方！记住，一定要要求客户回签！很多人会说，客户怎么会签呢？如果客户是正儿八经的生意人，不是存心骗你，他一定会签的，因为这是正常合同条款，没有伤害到客户的任何利益。于是，当客户一直不付货款的时候，这个合同就起作用了，朋友把合同给了当地的代理，代理向海关展示，土耳其海关放行了。不知道是不是所有的海关都会认可这种合同模式，但是既然有成功的希望就要去做做到一百分。可能会有人说了，为什么要做见提单复印件付款呢？做100%前TT不就好了吗？谁不想做无风险的生意呢，如果能做前TT谁还做什么见提单复印件付款，谁还做信用证，谁还做DP甚至OA呢？竞争所致，无可奈何！就像是昨天某个大哥评论我的公众账号，一脸的奴才相，因为我说首先要表达，然后再提问，因为我说即便客户的信息不全，也要先去传递价值，再问具体配置，如果起码的外贸业务工作也算是奴才相，那么接受这些非前TT付款方式的不也是奴才相吗？坚持自我，只做前TT；坚持自我，只做高价值；坚持自我，等待客户主动上钩，自己不主动！或许这才是真英雄，不过，我现在做不到，除了个别高手，多少人能做到呢？