

如何应对海外买家拒收？

产品名称	如何应对海外买家拒收？
公司名称	深圳市浩通天成国际物流有限公司销售部
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	深圳市坪山区龙田街道南布社区兰金十一路10号 成城发工业园A栋606、601、501号
联系电话	18565755165 18824617866

产品详情

随着经济全球化，外贸企业在“走出去”过程中，除了会碰到可能发生的买方拖欠风险，还会遭受更棘手的买方拒收风险，因为一旦买方拒收，外贸企业就可能陷入“钱货两空”的尴尬境地。本文就同大家分享如何巧妙化解拒收风险。

我们先来了解一个案例

某年5月，深圳市A公司向某国买方B公司出运价值7万美元的货物，合同约定支付方式为DP30天，货物到港后，B公司以A公司历史订单产品存在质量问题为由拒收货物，而因当地法律法规要求货物退运和转卖均需得到B公司的同意，A公司于是向信保报损，并提出弃货的货物处理预案。

信保介入后，发现涉案货物的市场行情较好，B公司仍有提货意愿且付款能力良好，只是因历史交易项下货物发生质量问题后A公司未能妥善解决导致本次拒收。

信保一方面通过自有资源向B公司施压，明确告知如本次贸易如不能妥善解决，将对其后续和同其他中国出口企业合作造成严重影响。另一方面也要求A公司就货物处理方案与B公司积极沟通，并积极寻找其他解决方式。

最终，双方沟通同意由B公司的货代提供担保，A公司将涉案提单电放至B公司所在地托收行，B公司付清货款后获得提单提货，本次拒收风险得到化解。

通过这个案例，我们可以得到几点启示：

- 1.要充分做好“物权保留”，及早介入减损，保障自身合法权益。
- 2.要及时报损，善用信保力量积极减损。本案拒收风险发生后A公司倾向于直接弃货处理，后续再向中国信保提交索赔申请，这种操作不能很好的维护企业自身权益。建议中国出口企业在遭受买方拒收时一定要按照最大减损原则，积极寻求减损的最优解。

3.可以寻找有一定资质的第三方提供担保，做到“一手交钱一手交货”。

同时，为了避免在买方拒收情况下陷入“钱货两空”的尴尬境地，信保建议做到以下三点：

- (1) “不见兔子不撒鹰”，做到“提单在手，货权我有”，为后续可能发生的相关风险提供强有力“抓手”；
- (2) 在买方发生违约行为时，可以通过书面对账的形式进一步明确合同债权和货物所有权；
- (3) 与信保保持充分有效的沟通，在征得中国信保同意的前提下积极落实货权控制及减损的各项具体操作。