

客户坚持要走FOB，,怎么才能规避潜在风险?

产品名称	客户坚持要走FOB，,怎么才能规避潜在风险?
公司名称	深圳市浩通天成国际物流有限公司- 保税仓储报关部
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
联系电话	15818752481 15818752481

产品详情

常在外贸河边走，哪能不被FOB条款困扰?客户坚持走FOB这一要求，对于有的外贸卖家来说觉得是一件好事，认为不用多操心，就放手让买家负责运输好了。其实不然，不信你看。

某家家具出口公司的外贸小杨谈成了一个[订单](#)

。小杨的公司要向韩公司出口一宗木制家具，买家提出贸易方式就是走FOB条款。小杨的公司在备齐货后，依据买家要求，向本地的一家[货代](#)

订舱，B公司为承运人，而B公司把F公司做为[提单](#)签发人。小杨的公司在[发货](#)

后拿着提单向[韩国](#)买家要货款，可是直到货到达了买家这边[港口](#)都没有见到收货人[付款](#)

。如果说选择再次退运或者转售给其他买家还是会有很大损失。过了几天，小杨被告知货物已被提走，可是提单在小杨这里，货物怎么会被提走?韩国卖家拒绝付款。于是小杨的公司把承运B公司告上法庭，法庭依法判决B公司依法承担小杨公司损失。

可承运人能够承担责任吗?答案想必你也知道了。很多敢于无单放货的企业通常是这样的：挂着名的皮包公司或者远在

海外，想让承运人负责，太难了

！你看，走FOB条款的内在隐患有多坑[外贸人](#)

！所以，熟悉并掌握FOB条款以及正确规避FOB条款的潜在风险就显得尤为重要了。如果客户坚持走FOB，我们外贸人一定要事先了解这些有效规避风险的方法：

方法一：可以通过约定好货代公司来规避风险。和

客户在[合同](#)

中约定好货代公司，如果是不公司务必要要求对方在[中国](#)

交通部有

备案，尽量不要境

外海外货代和其签发的提单。好是选

择可靠的货代公司，坚持使用[船公司](#)

指定提单。FOB条款，买家可以指定货代来运输货物，无形中物权就被转移了，因此作为卖家方在这对

方指定的货代上决不能掉以轻心，不能觉得买家指定货代与自己无关，订单已经完成就不再跟踪了。越到后，越需要卖家用心。

方法二:可以通过提高定金比例来规避风险。卖家要求买家预先支付货物定金额，定金不能因为客户的纠缠和借口就放弃底线标准。需要多少定金，不能轻易松口。做外贸的，谈客户儒雅随和是一回事，可该坚持的底线一定不能放松。之前出于信任或者想要留住客户想法不要定金，现在特殊时期，不可抗力因素太多，卖家应该选择和买家交易时适当增加定金比例。好是买家能全款支付，如果不能全款就一定要定金。之前有定金的项目提高定金比例，这样对于卖家也是一种保护措施。

方法三:卖家一定要掌握委托订舱权。谁掌握了委托订舱权谁就掌握了货物的控制权。先了解好买家的资信情况，如果买家资信好，咱们可以答应买家作为托运人，可如果买家资信情况不明或者资信情况不佳，这个时候，出于安全考虑，卖家作为托运人也就是必须的了。做FOB条款的，你就记住了，物权才是重要的。客户坚持走FOB，可以！但物权一定要在客户买家结清货款之后交接。可以由着买家指定货代，但不能由着客户指定订舱委托，除非买家已经结清全部货款了。

方法四:卖家可以通过投中[信保](#)，来减少风险。中信保作为第三方保险，对于业务内不保的公司和地区都有名单数据，你可以借此了解看看买家资信情况，而且一旦出现问题，比如无单发货了，这个时候，中信保会是救命的稻草。如果说没有中信保第三方机构，一旦被无单发货，你找回的希望渺茫，讨回货物也是难上加难。第三方保险既保障了买家的货物安全又保障了卖家的合法权益。