

# 【老外贸人精髓点子分享巴林客户】外贸出口巴林站特点以及注意事项，一定要收藏！你的客户基本在这里

产品名称	【老外贸人精髓点子分享巴林客户】外贸出口巴林站特点以及注意事项，一定要收藏！你的客户基本在这里
公司名称	深圳市实测通技术服务有限公司
价格	.00/件
规格参数	测试周期:15-20天 寄样地址:深圳宝安 价格费用:电话详谈
公司地址	深圳市罗湖区翠竹街道翠宁社区太宁路145号二单元705
联系电话	17324413130 17324413130

## 产品详情

### 巴林

巴林是一个邻近波斯湾西岸的岛国，西部经由法赫德国王大桥连通沙特阿拉伯，北方是伊朗，东南侧是卡塔尔。巴林是海湾国家里\*小的国家，人口100多万，虽然外贸市场相对有点小，但巴林依托天然的地理优势，使其自然而然的成为了“一带一路”中中国重要的贸易伙伴，中巴之间的贸易前景十分广阔。

本文将带您了解巴林客户的特点、付款方式、信用状况等，并会给出预防巴林客户拖欠货款的方法。

### 巴林客户的特点

#### 1、巴林风土人情

(1) 巴林人以待客诚挚热情而闻名天下。他们在迎送宾客时，总乐于同客人并肩而行，为了表达亲密的情感，他们往往还要同来访客人拉着手一起走路。这是阿拉伯人的一种表达热情、友好、礼貌的特殊风俗习惯。

(2) 巴林人为人诚挚、崇尚义气、慷慨豪爽、喜欢交友。

(3) 巴林人绝大多数信奉伊斯兰教，极少数人信奉基督教和其他宗教。忌讳用左手传递东西或食物。

## 2、巴林客户接待注意事项

(1) 巴林人在社交场合与客人见面时，习惯先向客人问候，首先说：“阿萨拉姆·阿拉伊库姆”（你好），然后施握手礼并同时说：“凯伊菲·哈鲁克”（身体好）。

(2) 巴林人绝大多数信奉伊斯兰教，极少数人信奉基督教和其他宗教。忌讳左手传递东西或食物。他们认为左手是下贱之手。所以用左手来递送东西或食物是极不礼貌的，有侮辱人的意思。

(3) 巴林人不喜欢与人一起谈论有争议的中东政治问题，他们特别喜欢以猎鹰或马为闲聊谈论话题，因为这是他们非常喜爱的两种动物。他们忌讳以酒、女人照片或女人雕塑为礼品相赠。

(4) 巴林人他们时间观念较强，对约会都习惯遵守时间，有按时赴约的传统。

## 3、巴林客户饮食习惯

(1) 在饮食习惯上，巴林人禁食猪肉、禁饮酒，也不吃一切怪形食物。

(2) 他们以羊肉、鸡肉、火鸡肉和鸭肉为主。

(3) 巴林菜味道很浓却不腻。

## 4、出口巴林的单证要求

(1) 在提单和舱单中必须输入每个集装箱内货物的件数、重量、体积信息；

(2) 收货人或者通知方至少有一个需要是巴林当地公司并且有详细名称和地址，如果收货人为“To Order”或“To Order of Shipper”，通知方必须是巴林当地公司并且有详细名称和地址；

(3) 为了避免产生额外的费用，各起运港代理至少要在船到港前72小时递交单证更改申请；

(4) 一旦舱单数据发送给海关，任何更改申请都需要经海关核查批准，对于更改收货人或通知方的申请，原收货人需要提供给海关一个“无异议”证明。

(5) 此外，根据巴林港务局要求，自2020年4月1日（进口舱单提交日）起，进口至巴林的货物还需在舱单上显示主要货物（货值\*高）的6位HS CODE。

## 巴林客户的付款方式

1、信用证付款L/C，信用证是指银行有条件保证付款的证书，按照这种结算方式的一般规定，买方先将货款交存银行，由银行开立信用证，通知卖方开户银行转告卖方，卖方按合同和信用证规定的条款发货，银行代买方付款，银行承担付款义务。对于巴林信用证，仍需注意其中的软条款，避免收款风险。

2、电汇T/T，T/T付款方式是由您的客户将款项汇至贵公司指定的外汇银行账号内，是较为传统式的交易模式，分为前TT和后TT，前者是交货前全部款项直接汇款到银行账户；后者是先装货，见到提单传真后全额汇款，适合大额付款。

## 如何预防巴林客户拖欠货款

对交易方做资信调查可以有效预防拖欠风险，交易前调查对方是否可信，经营、财务、历史纠纷记录等，辅助交易决策；交易中监控经营变化，预防拖欠；交易后根据调查结果，采用\*合适的催收手段，如内部催收、第三方催收和诉讼催收。

## 巴林客户的资信和信用状况