

国际结算方式有哪些？各种付款方式存在哪些风险需要详细了解

产品名称	国际结算方式有哪些？各种付款方式存在哪些风险需要详细了解
公司名称	深圳市中外港国际货运代理有限公司
价格	100.00/件
规格参数	
公司地址	深圳市罗湖区黄贝街道文华社区文华大厦东17B
联系电话	25108873 18194089586

产品详情

贸易出口离不开收汇，常见的国际结算方式相信大家都有所了解。我们可以通过境内账号、境外账号来收汇。但是不同的地区收汇，有哪些不同？

各种外贸付款方式风险详解

我们来看一下各种付款方式的风险程度，按照风险程度从低到高。

1

T/T advance

款到生产。注意这个是款到生产，还个方式不是款到发货。这个付款方式意味着还没有开始生产，就收到全部货款了，对于出口方来说当然是风险为0的一个付款方式，但同样这个方式对于进口商来说风险是大的。一般只在样品单或者小订单采用这样的付款方式。

2

T/T定金+ T/T尾款发货前付清

这个付款方式也是非常安全的。并且是定金比例收得越高，安全系数越高。当然这里有些很极端的情况，客户付完定金之后弃货了，或者倒闭了，这个概率是非常非常小的。

只要没有发货，收到了定金碰到客户弃货的情况，可以转卖给其他客户或者降价处理。应对方案还是比较多的。不过付钱不要货的情况，我也碰到过。曾经有个阿根廷客户，付了几千美金过来订货，钱付过来之后还没生产就说不要做了，钱留着买别的产品，然后就没有然后了。

3

T/T定金+尾款即期信用证

一般而言是30%T/T，70%尾款信用证。当然这时候T/T比例也是越高越好的。实际上这个付款方式，跟第二个付款方式的安全程度几乎一样。也是非常安全的一种付款方式。

区别在于采用这个付款方式，必须发货上船之后拿到提单之后才能交单。信用证收款的大风险在于出了不符点之后客户拒付。收了T/T定金之后可以保证即时有不符点，客户基本上也都会接受不符点付款赎单，因为他已经付了那么多定金了，不可能为了一点单据上的不符点不要货定金也不要了。所以这个付款方式也是非常非常安全的。

这里需要注意，先收T/T定金，尾款即期不可撤销信用证，是个非常安全的付款方式。但是一定要注意是先T/T收定金，尾款信用证。有朋友跟我说做孟加拉的客户用过70%的金额信用证做定金，

30%尾款见单据T/T这样的奇葩付款方式。这个付款方式是非常不安全的，因为货物上船拿了全套单据之后，如果客户不付T/T尾款，出口

方处境非常尴尬。不交单的话货马上到港了有滞港费，交单之后客户不付尾款没有有效手段约束。果然不久之后他客户说让他们先交单，T/T部分他卖掉货之后再付...这样的付款方式风险很大需要规避掉

以上3种付款方式，可以说都是99.99%安全的。如果你对风险控制得比较严格，那以上三种方式是，基本上不会有任何的坏账和收不到货款的风险。

因为除了付款方式本身，还需要考虑当时的具体经济和政治状况情况，比如碰到了塞浦路斯这样的金融危机的时候，曾经把居民存款强制减计40%。这个什么意思？也就是说你本来有15W美金存在银行，明天只有9万了，那个6W哪去了，直接就没有了，这个叫强制减计。

在这样的系统性风险下，除非是货款到账开始做，其他任何付款方式都会有风险。所以同样当时有一个塞浦路斯的项目28W美金，30%T/T定金，70%尾款45天信用证支付，单纯说付款条件还可以接受。但是我考虑再三，在客户来中国看过工厂一切OK，一再要求我发PI的情况下。并且花掉了几千块接待费用的情况下，还是毅然跟他say no, 我说另请高明吧。

4

部分定金，部分尾款见提单副本copy件

这个付款方式是常用的付款方式了。同行的比例是式是30%T/T，70%尾款见提单副本。实际操作的时候，也会有些变化，比如对一些付款方式好的老客户，也可以20%T/T，80%尾款见提单支付。

这个付款方式的安全程度是99%，也是非常安全的。采用这种付款方式的风险点在于以下：

1. 客户经营状况发生重大变化。无力付尾款。这里的经营状况发生重大变化，主要可能是客户公司资金周转出问题了。国外银行贷款利率很低，有很多客户非常依赖银行贷款来周转资金。有的甚至完全是自

己没资金，有了订单之后再去看申请贷款下单到国内。当他资金的资金链条断掉的时候，可能会出现付了部分定金，无力支付尾款的方式。针对这样的情况，应该在确定付款方式之前就调查好客户的实力，经营状况各方面。

具体可以GOOGLE搜索一下客户背景或者跟国内其他供应商了解。如果对信誉不是非常有把握的客户，可以采用要求提高定金比例的做法，比如提高到50%定金，这样子客户弃货的风险就很大降低了。

2. 国际环境发生突然剧变，比如客户国家的汇率突然大跌。15年俄罗斯和巴西的汇率大跌三四十个点，这个时候如果有一些订单客户支付的定金比率比较少，10%-20%左右，客户是有可能直接弃货的，就是定金我也不要了，货你也别发给我了。还有一些情况是战争影响，比如14年的乌克兰，由于克里米亚冲突的影响，不少乌克兰的客户破产倒闭了。这样的状况下，弃货的事情也是会经常发生的。针对这样的情况，需要经常关注国际环境国际形势。当碰到经济动荡地区的客户订单，也可以通过提高定金比例，或者要求发货前付清的方式降低收款风险。

3. 第三种情况就比较恶劣，或者叫诈骗。以上两种情况属于客观条件的改变带来的弃货风险，很多情况下不是客户主观上想要弃货。有一些比例非常非常小的无良货代，会跟客户勾结存在无单放货的情况。当然99.9%的指定货代做事还是非常规矩的。因为货代公司毕竟在国内，除非是他马上准备关门歇业了。你都是可以找到他的。

4. 另外一个风险是南美有一些国家的法律规定，如果记名提单上的收货人是实际进口方，他可以凭提单副本提货的。主要是南美的巴西、尼加拉瓜、危地马拉、洪都拉斯、萨尔瓦多、哥斯达黎加、多米尼加、委内瑞拉这些国家。这种情况下，我们需要把提单收货人尽量用To Order，这个意思是收货人不确定，凭shipper发货人的指示。我们在收到全款后可以对提单进行背书，也就是提单背面敲发货人的英文章，然后再寄正本给客户。

那我们总结一下，对于部分T/T定金，尾款见提单支付这样的付款方

式。有以下几个办法降低收款风险：

1. 尽量用To Order而不是实际收货人名称作为提单收货人。To Order的意思是根据shipper的指示，这样的提单只有shipper背书之后，才可以提货，增加了货物控制权。但是这样有一个弊端就是To Order 指示提单不能电放。碰到需要提单电放的客户，必须要把收货人改成客户公司才能电放。

2. 尽可能的提高定金比例。这样的作用是当进口国经济或者客户经营状况发生变化的时候，能够降低客户弃货的风险。如果他已经付了一半定金，一般是不会轻易弃货的。同样汇率也不太可能短短一两个月跌掉50%。另外一方面，多收定金有一个好处是万一客户真的弃货，你收的定金是可以覆盖掉把货拉回来和处理转卖的成本的。这样处理弃货起来掌握主动权。

3. 明确见提单5日或者10日内支付尾款，这样是给客户一个付款的期限。因为有的客户出于资金周转的考虑，喜欢拖拉直到货快到港才付尾款。明确见提单5日或10日内支付尾款，给了他一个确定的期限。这样如果碰到客户急需拖拉的情况，催收货款也名正言顺。如果不规定清楚，有的客户会以为我到港前付掉就可以了。甚至碰到一些恶意拖延的客户，有钱故意不付。因为延期支付货款会给我们带来汇率的损失，可以以此为依据索偿。我曾经就用这样的方式向一个恶意拖延货款的客户索赔过。这客户到港后找各种理由，拖延了十几天才付款。货款到账之后，我没有电放提单，又要求他额外支付延期支付引起的汇率损失。收到罚金后才电放，当然这样的客户以后就不打算继续合作了。

4. 密切关注国际形势，对有风险的国家严格把握付款方式。比如看到有些汇率大幅下跌，或者是政治环境动荡，有战争风险等等。碰到这样国家的客户，在接单之前尤其要严格审视付款方式带来的风险