



大家下午好，最近啊寻又收到小伙伴的私信说对于外贸的付款不是很了解，啊寻有求必应（只要我会，不会我也要学会），今天啊寻就来和大家说说在国际贸易中最常见的付款方式TT，也就是电汇。电汇是通过银行账户来进行收付款的一种付款方式，客户可以从境外他的银行账户直接汇入到我们公司的外币账户，我们在收到款后办理入账和结汇等操作，和国内的银行打款其实是一个意思。如果对本期内容感兴趣的话，就继续看下去吧，和啊寻一起来学习外贸TT付款吧。

TT这种付款方式对于卖家来说，优势是非常明显的，收款速度快，安全性高，一般在客户打款后的1-5个工作日我们就可以收到款了。但是TT付款他的费用也比较高，并且他是按笔收费的，每一家银行的收费方式又不一样，取决于客户的付款行，我们的收款行以及中间是否有中转行等等。大部分的费用是每一笔在15-50美金之间，也有高达100多美金的，所以TT收款对于小额收款来说是不划算的。

TT付款方式主要有以下几种：

1：百分之百预付，对于一些货值不高、金额不大货值是有现货立即可以发货又或者是客户特殊的定制产品比较合适；

2：30%预付，70%发货前付清，客户在和我们确认了订单之后通过银行给我们打来30%的预付款，我们收到预付款之后，根据订单的内容安排货物的生产、备货以及包装，在货物全部备好通知客户支付余款或者是通知客户验货后支付余款再安排出运的一种方式，这种付款方式对于卖家来说是一个安全性比较高的方式，尤其是在FOB的条款下；

3：30%预付，70%见提单

复印件付款，那我们在收到30%的预付款之后安排订单的生产、备货和包装再进行发货，在发货后拿到提单之后给客户传提单的复印件，客户根据提单的复印件支付余款，然后我们再将提单的正本寄

给客户或者是电放提单，这种方式适合成交方式在CIF

的条款下，尤其是对于一些信誉不太好的国家的客户来说，如果做这个条款在FOB的条款下，很可能我们会造成70%的余款收不回来的情况。在FOB的条款下由于是客户指定货代某些国家的某些客户他的信誉不是很好他可能会和自己的货代相勾结，无单放货

，那么也就是说，在他没有收到提单的时候，他就已经将货提走了，那么他剩下的70%的余款当然也就不会支付了，又或者是70%的余款金额比较高，客户尽管支付了30%的预付款，但是他在你发货之后他不支付余款也不要提单也不提货，这个货物就会在客户的港口滞留很长一段时间，根据一些国家的港口规定，货物一旦到港没有买方的同意货物是不能退运的，那么在长期没有人提货之后，海关就会对这个柜子里的货进行拍卖并且拍卖的价格是比较便宜而且买家有优先拍卖权，所以有些客户他可能就不付那70%的款等着海关拍卖

，然后再以便宜的费用将这个柜子里的货买回去，因此对于FOB的条款或者是遇到这种信誉不好的客户的话，70%见提单付款也是比较有风险的。对于一些信誉不太好的客户或者产品是客户的定制产品，那么我们可以提高预付款的比例来完成这个交易，比方说50%的预付，50%见提单复印件付款，或者是60%预付70%的预付，剩余的款见提单复印件付款。

总结：在和客户做TT付款的时候，关于预付款是多少余款是多少，以及他们是发货前支付还是发货后支付，业务员要尽量灵活一点，根据我们成交方式的条款以及对客户的把握，对自己最有利的去跟客户做相关的付款条款。尤其是在FOB的条款下，一些国家信誉不好的客户，我们一定要收齐全款才能安排发货。

TT付款我们需要给客户哪些信息？

首先我们在银行要有外币账户，然后将我们的银行信息给客户，包括受益人也就是收款人的

全称、银行（包括

他是哪一个分行的都要写到）、账号

、地址、SWIFT

号码，每一个银行对应的SWIFT号码都不一样，具体的要去问你的银行。银行的费用有三种支付方式，一种是SHA，即share，双方各自承担各自银行的费用，第二种是BEN，即beneficiary，由受益人也就是卖方承担全部的银行费用，第三种是OUR，又付款人，也就是买方来承担所有的银行费用。通常在双方没有固定的情况下，就会按照国际案例SHA双方各自承担各自银行的费用来执行。那如果我们和客户谈判的订单总金额比较小，利润比较低，我们就一定要客户约定不承担任何银行的费用，这时客户去银行付款的时候，就会告诉银行由他来承担所有的费用，银行就会给他选择OUR的方式，供应商在收到的时候就能收到全部的货款，而不用承担银行的费用了。

---

想了解更多外贸资

讯、外贸心得经验，欢迎关注啊寻的

公众号：外贸啊寻，啊寻的文章都在公众号上噢。