

和海外客户谈判信用证时有哪些技巧？

产品名称	和海外客户谈判信用证时有哪些技巧？
公司名称	深圳市红三羊供应链有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	深圳市罗湖区南湖街道东门南路1006号文锦渡口岸综合报关大楼628E
联系电话	0755-25108873 18807550903

产品详情

作为卖方，如果海外客户说订单要采用信用证结算，那么恭喜您找到了一个还不错的客户，这是因为能开信用证的海外客户也是经过开证行筛选的，其在资信方面多了一重保障。另一方面，信用证因费用相对较高，所以通常在大金额订单交易中采用。那究竟何为信用证？简单说来信用证就是国际贸易里的支付宝，它是基于买卖双方交易而产生的一种支付方式。作为买方，把订单要求写在信用证里，如果卖方提交单据与信用证不符，银行有权拒绝付款；作为卖方，只要您按信用证要求发货交单，银行便负有第一付款的责任。信用证在贸易中扮演如此重要的支付角色，作为卖方，和海外客户谈判信用证时有哪些注意事项呢？在此为您献上5大招：第一招：确定好开证行信用证属银行信用，是开证行以自己的信用背书，因而开证行的信用至关重要。实际业务中，有一些资信不良的小银行与进口商勾结开出信用证后，又以各种理由拒绝付款，使出口方遭受损失。为防范这一风险，出口方应事先了解进口方所在国家或地区的经济、金融状况以及当地银行信用证业务的操作方法。在订立合同前确定好信用证的开证行，如果是高风险国家建议要求由开证行以外的另一家资信较好的银行对该证进行保兑以降低风险。第二招：确定好贸易合同很多客户都认为信用证只看重银行资信而忽视了合同的签订。其实只要是一份贸易订单，都应将货物信息、付款方式、贸易术语、运输路径、开证行等关键信息列明在合同中。信用证虽是独立于其他合同之外的一种自足的法律文件，但信用证的开立也是基于开证前签订的合同。退一步来说，万一信用证出现问题进而发生贸易纠纷时，合同可作为进行补救、处理争议的法律文件。第三招：确定好信用证条款开证前让买家提供以往的信用证模板或者先出具信用证草稿进行审核，对于不能满足的条款要求删除/修改，具体建议如下：1、信用证约定用全套海运提单交单且提单收货人显示为TO THE ORDER OF ISSUING BANK，因为海运提单是货权凭证，根据国际惯例，收货人一般不建议直接放给海外客户；2、贸易术语尽量采用CIF或CIP，这样就由出口方自行安排到目的港的运输，在货权掌控方面就多了一重保障；3、海外客户需要的一些复杂单据，比如说需使馆认证的产地证，此类单据很容易造成不符点，建议不作为信用证交单文件，而是线下寄给海外客户。第四招：确定备货前要收到信用证信用证虽然是低风险的结算方式，但不代表是lingfengxian。按照安全级别来划分，若能在备货之前收到信用证，出口方能掌握一定的主动权，这样安全级别相对是最高的，其次是在备货中收到信用证，最后是准备出货时或者出货后才收到信用证。对于后者，出口方就处于很被动的处境，尤其如果出口的是定制化产品，比如LED广告牌，生产完了才收到信用证，若交单出现不符点，一旦海外客户要求降价，产品不便转卖，出口方就只能被动的接受降价。对于以上情况，建议让海外客户先支付一部分定金，30%定金+70%信用证，这是国际上最为常见的混合付款方式。第五招：全符出单信用证，就是一项“单据业务

”，《跟单信用证统一惯例》（UCP600）中规定“银行处理的是单据，而不是单据可能涉及的货物、服务或履约行为”。也就是说：就算你的货再完美，但如果单据有瑕疵，收汇也可能会面临风险。所以，全符出单，是顺利收汇的前提。我们在制作单据过程中一定要严格遵循‘单单一致、单证一致’原则。万一单据出现不符点要怎么办？对于交单前已发现的不符点能改则改，若是改不了的，比如：已过信用证最迟装运期且海外客户不配合改证，在出货前一定要得到海外客户的书面保证后续会接受因此产生的不符点；对于交单后被开证行提了不符点，应对方法如下：首先，判断不符点是否成立？若不符点不成立，可以让交单行进行反驳；若不符点成立，一方面，查看是否来得及换单；另一方面，和海外客户积极沟通接受不符点。整个过程中，都要同时关注货物状态，比如，海外客户是否已经提货，避免钱货两空。文章内容转载自外贸知识课堂