

单证考试综合知识:SOHO信用证收汇的操作建议 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/478/2021_2022__E5_8D_95_E8_AF_81_E8_80_83_E8_c32_478646.htm 所谓信用证，我简单的理解就是信用的保证，也就是对卖方来说，一定能收到款，这确实是一个很好的交易方式，但在实际的操作过程中，并不是完全这样一会事，要做到信用证不产生不符点，有一定的难度，这里我想说明三点：1、信用证不是现汇，也就是拿到信用证不能等于拿到了钱（这里有一个误解，其中有部份同行认为，拿到了信用证以为就是拿到了钱）；2、卖方信用证交单后是必须要等到买方到开证行去付款后卖方银行才能去托收并能拿到钱的；3、说得难听点，大量的骗局往往就在信用证当中产生. 来源：www.danzhengyuan.com

SOHO信用证操作的难点分析：1、客户不肯付定金，坚持开信用证；2、工厂一定要先付定金才肯生产，如果双方是第一次，没有建立一定的信用度，余款必须在出厂前付清；3、自己本人又没有那样多的本钱垫付；4、很多的同行往往想到了打包贷款。但是只知其一，不知其二，那打包贷款又是怎么回事呢？那就是银行根据信用证的条款，感到在有一定把握收汇的情况下，按信用证的金额再打折借钱给打包人，当然利息照收的，同时，打包的额度是要计算在打包企业的贷款额度之内的。如果是收不到汇，银行是不负任何责任的，打包给你的款是照还不误的；5、那么，又有些同行认为由代理公司打包贷款付给工厂货款来解决这个问题，但是，作为外贸代理公司，在正常情况下，特别是客户、SOHO有信用记录在案的情况下，也就是说关系良好的情

况是可以做的，但是，在对客户和SOHO的信用不了解的情况下，这个来打包付给工厂的货款，这种情况我想我不说大家都是明白的。SOHO信用证的操作建议：作为SOHO做信用证贸易，在目前来讲，是比较难处理的一种情况，作为SOHO阶段，是不适的，建议不要采用，但在下例环节是否可以一试：在客户坚持做信用证，工厂坚持带款提货或先付定金以及自己又没有资金的前提情况下，那只有找外贸代理公司一条路了，尽量说服外贸代理公司，但你必须要做到下例当中的一条：1、找一个打包公司认可的企业做担保（目前这一条用得比较多）；2、用你的财产做抵押。 > 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com