

有关生产性企业与外贸公司合作的问题！PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/33/2021\\_2022\\_\\_E6\\_9C\\_89\\_E5\\_85\\_B3\\_E7\\_94\\_9F\\_E4\\_c28\\_33720.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/33/2021_2022__E6_9C_89_E5_85_B3_E7_94_9F_E4_c28_33720.htm)

1.生产性企业选择外贸公司首先要清楚你自己的目的。（1）如果只是用外贸的进口权，就不用多虑，只要找一个规模大，不会轻易停业的即可。（2）如果是用外贸的出口权，就复杂一点。关于收汇：生产性企业，外贸和银行三家共同签定一份协议，指定由国外汇入的货款直接调汇并进入生产性企业的帐户。关于出口退税：生产性企业必须冒一定风险，存在退税款被外贸占用的可能，只有大家自己判断了，我建议最好找朋友做过的，实践证明信誉好的外贸，不要只看规模和道听途说。（3）如果你需要外贸的订单，就要知道任何人的劳动都是有价值的。不要只看到外贸挣了多少钱，想想他们付出了多少劳动，企业是为利益而生存。2.有一位朋友曾问为什么外贸收到出口信用证后不能交款提货？我不知道你给外贸多少代理费，作为企业，运用资金是需要成本的，并且期望一定的回报，如果风险大于回报，生意难成。3.我个人认为，应把现有的外贸公司分为两类：传统型和现代型 传统型：有广交会的展位，业务操作多年来一成不变。现代型：贸易电子化，目的明确化，并与传统的操作形式相结合（展会.考察）4.产业的分工明确有利于社会发展。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](http://www.100test.com)