

出口收汇与结汇到底是如何计算的 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/31/2021_2022__E5_87_BA_E5_8F_A3_E6_94_B6_E6_c27_31588.htm 税收主要分两种,一为流转税如增值税,消费税等,一为所得税,如企业所得税,可以理解成前者对商业过程征税,后者对商业结果征税.具体到外贸业务来讲,主要有三方参与其中,即工厂,外贸公司和国外客户.我们只说外贸公司.外贸公司从工厂购进货物并向其支付货款,工厂要为外贸公司开具增值税发票,税率为17%,即如果你和工厂商定的含税价是100元,则其中包含 $100/1.17*0.17=14.53$ 元的增值税,而你向客户销售货物是不用交税的,差不多全世界的国家都对出口货物实行免税政策,即你和客户商定100美元,那你就收到100美元,不用向国家交税(当然地税征收的小税种除外).好了,那我外贸公司的利润是多少呢?别着急,自己先想一想,应该是多少.再和我跟你讲的对比一下.你的销售收入: $100\text{ USD}*8.26=826\text{ RMB}$ -你的成本:700 RMB (这是你和工厂商定的含税价)=你的销售利润:126 RMB 退税收入: $700/1.17*0.13=77.78\text{ RMB}$ =你的利润总额:203.78 RMB.那大家所说的外贸代理外汇用1USD=9.16 RMB来结算是怎么来的呢?是这样的: $8.26/1.17*0.13=9.17\text{ RMB}$,为什么?好好想一想.还有一个问题,为什么有的外贸可以作到1USD=9.20 RMB,那不赔钱了吗?当然不会赔钱了,下次再说吧.举例,收汇US\$100,出口公司给工厂的汇率为9.25(目前流行的汇率)工厂可收货款 $\$100*9.25=¥925$ 出口公司先支付牌价给工厂 $\$100*8.26=¥826$,欠工厂差价 $¥925-¥826=¥99$ 工厂开票缴税17%,出口公司获取其中的退税 $¥925/1.17*0.13=¥102.78$ 出口公司

再把差价还给工厂，净赚 $\text{¥}102.78 - \text{¥}99 = \text{¥}3.78$ 当然出口公司还有其它的操作上可以获取更大的利润（我就不说了，免遭“杀人灭口”呀，呵呵），也就是说，你每收\$100外汇，出口公司赚其 $\text{¥}3.78$ 元。不知道这样说，大家明白了没有？

上面的举例中，工厂的销售利润为 $\text{¥}925 - 17\% \text{税率} \text{¥}99 = \text{¥}866.25$ ，所以工厂在报价方面要考虑成本和利润加起来要

由于中国鼓励出口，所以目前大部分出口产品的公司（外贸公司）都享受出口退税，即交完税后，可以退回一部分的税给你。那么，外贸公司为了提高自己的竞争力，又会把退税中的一部分以比牌价高的汇率返还给工厂。这就是目前外贸公司为什么可以给出9.0-9.25的汇率的原因。那会有朋友问：外贸公司既交税，又把退税的一部分给工厂，那不是没有钱赚？原因在于，在中国的财务工作里，进项和销项是可以抵消的，（学过财务的应该明白）所以，交税的钱就变成是工厂出的了，外贸公司是基本不用交税的，对于工厂来说，羊毛出在羊身上。继续上面的话题补充：影响外贸公司给工厂的汇率的因素有哪些？如果大家明白了上面的那句：羊毛出在羊身上的，就会猜到因素有哪些。没错，影响的因素有：1、工厂的产品的课税率和退税率的问题。2、产品的课税类别以及税种，部分产品，如化妆品等，是要交消费税的。3、外贸公司的规模和资金的运作情况。一般规模大，它的汇率也相对高一些。资金流快的话，也是因素。等等，还有一些其它原因就以后再说了，我打字累了，呵呵，请原谅。作为出口公司，首先要注意报关金额是否与收汇金额是否一致。因为这关系到出口公司补外汇的问题，所以一般出口公司会以报关单的金額为开票金額的基础，只有这样，出口公司才不

需要补外汇。回到例子，报关金额为\$120（估计\$120被报关单定义为FOB方式，请看报关单的贸易方式那栏是否写了FOB，因为退税是以FOB价去计算的，而且是根据报关单金额，所以实际金额少了，核销的过程会要求你补外汇，当然，国家是允许有一定的差额，没有超出就不需要补），实际收汇\$100，这样我们的增值税发票金额就有两个选择：一是： $\$120 * 9.2 = \text{¥}1104$ （享受全部退税，贵司的财务人员的退税工作简单一点）二是： $\$100 * 9.2 = \text{¥}920$ （享受部分退税，贵司和工厂的账目比较清楚，容易核对）需要了解的是， $\text{¥}1104 - 920 = 184$ ，这184元实际是不存在的，因为没有外汇，工厂发票开最大金额的话，你就必须要工厂补外汇，不然你就亏了。下面我们以¥920为基础去计算出口公司的利润：工厂发票退税金额： $\text{¥}107.38$ 从工厂退税中获利： $\text{¥}13.38$ （粗略计算金额）代理费： $\text{¥}920 * 3\% = \text{¥}27.6$ 从工厂身上赚取利润： $13.38 - 27.6 = \text{¥}40.98$ 另外，报关费，运费等费用要收回工厂的钱，不然你亏大了。 $\$30$ 的运费如果按8.3的汇率计算工厂的，你还有一点赚（把\$30当外汇补到其它地方去，退税就有了）。减去你开给工厂发票的税，估计利润在¥35左右，当然，出口公司另外方面的利润就不计算了。现在的退税政策有变化,但是上面的分析对理解这个问题还是有些帮助的,所以转了过来.关于结汇比的计算,简单罗列如下:假定外贸公司购买R元的货物,你们最后可以得到的退税额为 $R \times 13\% / (1 - 17\%)$ (假定次种商品的退税率为13%)那么外贸公司采购的实际成本为R-退税,即 $R - R \times 13\% / (1 - 17\%) = R(1 - 13\% / 117\%)$ 现假设外贸公司对这些产品的收汇是U美元,现行银行美元对人民币的买入价定为8.02,为了实现出口不亏本,那么至

少 $8.02XU=R(1-13\%/117\%)R/U=9.0225$ 当然上面只是非常粗略的估算了一下外贸公司可以得到的最高结汇比,实际操作中因为涉及到多种其他费用,如货代的包干费等费用,应该比9.0225稍低一些.在这样的前提下,我们可以计算一下外贸公司在出口一批货物时实现了多少利润,下面分两种情况:1.外贸公司没有进出口权,需要通过代理出口,假定现在和代理公司买断的结汇比为8.94现收汇10000美金,支付工厂货款80000人民币,那么这个外贸公司通过其代理付给工厂 $80000/8.94=8948.55$ 那么实现的毛利润为 $10000-8948.54=1051.45$ 美金,再扣除货代的拖卡费用,报关费用,订仓费用等等 就是这笔业务的利润了.在这个过程中,外贸公司的代理也从中赚取了利润:因为外贸公司要通过它支付工厂货款,即要先划8948.55美金到其账上,然后由其支付.由于代理和外贸公司协定的汇率与9.02有差价,代理就可以从这个差价中赚钱.因为代理只需要支付 $80000/9.02=8869.18$ 就可以付清工厂的80000人民币货款,这个金额和外贸公司为了支付工厂货款而划到其账上的金额的差就是代理的利润了,记 $8948.55-8869.18=79.37$ 美金.第二种外贸公司自己拥有进出口权的情况下,有了上面的分析,这种情况下外贸公司的利润就很容易得出来,就是上面这种情况下得外贸公司利润和代理公司利润得加总. 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