

10小时快速入门外贸操作15节(5)外贸汇率 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_10_E5_B0_8F_E6_97_B6_E5_BF_c28_33937.htm 连续这样干两个月的牛马活以后,基本上就会有客户发电子邮件来问价了,行话叫做“询盘”(Inquiry)。Inquiry一词,通常会显示在邮件的标题和正文里,英文不好的朋友,见到这个词要特别关注:生意上门了。【旁白】如果居然会两个月都不开张,怎么办?这种情况多半是因为公司风水不好。调整风水的简便方法是买个鱼缸养条小鱼摆在自己的桌子上,鱼缸要孟型收口的。水生财,收口则合敛财。此外,自己的桌上不可有罗汉松、文竹一类的东西,因为这些都是惜福养生的,不利横财。笑谈,别往心里去啊!有外商问价,把价格报给外商,这就是“报价”,报价要谨慎,亏钱赚钱都*它了。做出口的,价格怎么核算呢?先了解一点常识,首先是汇率。第五节 外贸中的汇率 国内用的人民币,外贸用的美金。人民币换美金,兑换比例就叫做汇率。外贸业务中,以前汇率基本是固定的,8.26元人民币换1美金。所以,如果你的货物价值100元,对客户就要报价 $100\text{元人民币} / 8.26\text{汇率} = 12.1\text{美金}$;现在汇率有所浮动,但道理都一样,它是多少你就除以多少。[入门教程花絮1] 关于汇率问:为什么我有些朋友告诉我汇率要算9点多,你的教材中算的是8点多呢?答:8.26是行业中的基本汇率,银行和业内结算都用这个汇率。那么,你的朋友说的9点多的“汇率”是怎么回事呢?这通常出现在外贸公司代理出口的情形中。如我们已经说的,外贸公司代理出口的话,对外收汇以及核销以及退税,都是外贸公司来做,最后一总按照人

人民币来跟工厂结算。举例，你通过外贸公司卖给客户100美元的苹果，资金是这样流转的：1.外贸公司收到客户支付的100美元，折合 $100 \times 8.26 = 826$ 元人民币。2.此外外贸公司通过办理退税还可以得到（比如说）100元人民币的退税。两项合计，那么外贸公司总共收到了 $826 + 100 = 926$ 元。也就是说，在这份总金额为100美元的苹果出口生意中，外贸公司总共得到926元收入。3.外贸公司代理出口是要收取辛苦费的，比如说是出口合同总金额的1%吧，那么还要扣除 $100 \text{美金} \times 1\% \times 8.26 = 8.26$ 元人民币。4.以上三项合计，外贸公司应该支付给你 $926 - 8.26 = 917.74$ 元。也就是说，你通过外贸公司卖出苹果价值100美元，外贸公司实际支付你人民币917.74元，这样就得出了一个 $917.74 / 100$ 的比例，也就是所谓的9点多的“汇率”。实际上这个9点多只是个“比例”，而不是真正意义上的汇率。那为什么要计算这么个9点多的比例呢？是为了避免麻烦每次都这样算。我们知道，同一产品退税率是固定的，外贸公司的费用一般也是“老价钱”不变，只要双方合作过一次，就可以算出这个“9点多”的比例，以后出口相同产品，直接拿9点多结算即可。明白了吗？要是明白了，下节我给你讲出口退税。国内买卖货物都要交“增值税”。因此如果你是从国内的工厂买进货物再卖给老外，工厂给你的价格理应就是包含了增值税在内的价格，简称“含税价”。比如原价1000元的货物，在缴纳了17%，也就是170元的增值税以后，含税价就变成了1170元。交过增值税的货物，就该有个凭证叫做“增值税发票”。你以含税价从工厂买进货物以后，工厂就会把增值税发票交给你。保管好增值税发票，这东西很值钱。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