

通过案例学外贸: 详解国际贸易出口报价核算公式

出口报价核算

案例一

报价通常使用 FOB、CFR、CIF 三种价格。对外报价核算时, 应按照如下步骤进行: 明确价格构成, 确定价格构成。确定成本、费用和利润的计算依据, 然后将各部分合理汇总。以下用实例说明三种贸易术语的对外报价核算:

背景材料: 吉信贸易公司通过在实惠网上的商品平台收到爱尔兰公司求购 6000 双牛料面革腰高 6 英寸军靴 (一个 40 英尺集装箱) 的询盘, 经了解每双军靴的进货成本人民币 90 元 (含增值税 17%), 进货总价: $90 \times 6000 = 540000$ 元; 出口包装费每双 3 元, 国内运杂费共计 12000 元, 出口商检费 350 元, 报关费 150 元, 港区港杂费 900 元, 其他各种费用共计 1500 元。吉信公司向银行贷款的年利率为 8%, 预计垫款两个月, 银行手续费率为 0.5% (按成交价计), 出口军靴的退税率为 14%, 海运费: 大连-都柏林, 一个 40 英尺集装箱的包箱费率是 3800 美元, 客户要求按成交价的 110% 投保, 保险费率为 0.85%, 并在价格中包括 3% 佣金。若吉信公司的预期利润为成交金额的 10%, 人民币对美元的汇率为 8.25:

试报每双军靴的 FOB、CFR、CIF 价格。

1、FOB、CFR 和 CIF 三种价格的基本构成

FOB: 成本+国内费用+预期利润

CFR: 成本+国内费用+出口运费+预期利润

CIF: 成本+国内费用+出口运费++出口保险费+预期利润

2、核算成本

实际成本=进货成本-退税金额 (退税金额=进货成本/(1+增值税率) \times 退税率)
 $= 90 - 90 / (1 + 17\%) \times 14\% = 79.2308$ 元/双

3、核算费用

(1) 国内费用=包装费+(运杂费+商检费+报关费+港区港杂费+其他费用)+进货总价 \times 贷款利率/12 \times 贷款月份

$= 3 \times 6000 + (12000 + 350 + 150 + 900 + 1500) + 540000 \times 8\% / 12 \times 2$
 $= 18000 + 14900 + 7200 = 40100$ 元

单位货物所摊费用=40100 元/6000 双=6.683 元/双 (注: 贷款利息通常按进货成本为基础)

(2) 银行手续费=报价 \times 0.5%

(3) 客户佣金=报价 \times 3%

(4) 出口运费=3800/6000*8.25=5.2247 元/双

(5) 出口保险费=报价*110%*0.85%

4、核算利润(利润=报价*10%)

5、三种贸易术语报价核算过程

(1) FOB3 报价的核算

FOB3 报价=实际成本+国内费用+客户佣金+银行手续费+预期利润
=79.230+6.6833+FOB3 报价*3%+FOB3 报价*0.5%+FOB3 报价*10%
=85.9141+FOB3 报价*(13.5%)

等式两边移项得:

FOB3 报价-FOB3 报价*13.5%=85.9141

FOBCE 报价=99.3227 元

折成美元: FOB3=99.3227/8.25 元=12.04 美元/双

(2) CFR3 报价的核算:

CFR3 报价=实际成本+国内费用+出口运费+客户佣金+银行手续费+预期利润
=79.2308+6.6933+5.2247+CFR3 报价*3%+CFR3 报价*0.5%+CFR3 报价*10%

等式两边移项并计算得

CFR3 报价=105.3628 元

折成美元: CFR3=105.3628/8.25=12.77 美元/双

(3) CIF3 报价的核算:

CIF3 报价=实际成本+国内费用+出口运费+客户佣金+银行手续费+出口保险费+预期利润

=79.2308+6.6833+5.2247+CIF3 报价*3%+CIF3 报价*0.5%+CIF3 报价*110%*0.85%+CIF3 报价*10%

等式两边移项得:

CIF3 报价=106.5079 元

折成美元: CIF3=106.5079/8.25=12.91 美元

6、三种价格对外报价

(1) USD12.04/pair FOB3 Dalian(每双 12.04 美元, 包括 3%佣金, 大连港船上交货。)

(2) USD12.77/pair CFR3 Dalian(每双 12.77 美元, 包括 3%佣金, 成本加运费至都柏林。)

(3) USD12.91/pair CIF3 Dalian(每双 12.91 美元, 包括 3%佣金, 成本加运费、保险费至都柏林。)

本资料为[实惠网](http://sfyh.com) (sfyh.com) 外贸资料整理系列 (一) 通过案例学外贸: 详解国际贸易出口报价核算公式, 实惠网 (sfyh.com) 为实惠网网络科技有限公司推出的最新的 B2B&B2C 外贸平台, 个性化独立商铺, 符合 seo 优化要求, 帮助中国外贸企业领航国际市场。

案例二

1. 根据下列资料进行出口报价核算

操作材料

信梁公司欲出口一批不锈钢厨具至开普敦, 3 个货号各装一个 20 英尺货柜。

货号包装方式尺码长尺码宽尺码高购货成本

SA1012RG 2 套/箱 56 32. 5 49 180 元人民币

SA1013 2 套/箱 61.5 30. 5 74 144 元人民币

SA1004 8 套/箱 63 35. 5 25 55 元人民币

已经上海至开普敦 20 英尺 FCL 海洋运费为 2200 美元, 增值税率为 17%退税率为 9%。

加一成投保一切险加战争险分别为 0.8%和 0.2%。这批货一个 20 英尺货柜的国内运费共 2000 元; 出口商检费 100 元; 报关费 150 元; 港区港杂费 600 元; 其他业务费用共 1800 元, 包装费每箱 2 元。如果公司预期利润率为成交金额的 6%, 加客户要求 3%的佣金。请报出 3 个货号 CIF3capetown 价格。

1 美元=8.27 人民币。

一、 三种货一个货柜可以装多少只。

$3SA1012RG \ 25/(56*32.5*49) = 280(\text{箱})$

$3SA1013 \ 25/(61.5*30.5*74) = 180(\text{箱})$

$3SA1004 \ 25/(63*35.5*25) = 447(\text{箱})$

二、 实际购物成本(人民币)

SA1012RG=166.1538

SA1013=132.9231

SA1004=50.7692

三、 国内费用

每套货物国内费用(人民币)

$SA1012RG = (2000 + 100 + 150 + 280 * 2 + 600 + 1800) / 280 * 2 = 9.3036$

$SA1013 = (2000 + 100 + 150 + 180 * 2 + 600 + 1800) / 180 * 2 = 13.9167$

$SA1004 = (2000 + 100 + 150 + 447 * 2 + 600 + 1800) / 447 * 8 = 1.5503$

四、 海洋运费 (美元)

每套的海洋运费

$SA1012RG = 2200 / 280 * 2 = 3.9286$

$SA1013 = 2200 / 180 * 2 = 6.1111$

$SA1004 = 2200 / 447 * 8 = 0.6152$

五、 保险费

保险费=报价 X10%

六、 佣金

佣金=报价 X3%

七、 CIF 报价

每天套的 CIF 报价

SA1012RG=[(166.1538+9.3036)/8.27+3.9286]/[1-3%-6%-(1+10%)1%]=\$27.97

SA1013=[(132.9231+13.9167)/8.27+6.111]/[1-3%-6%-(1+10%)1%]=\$26.55

SA1004=[(50.7692+1.5503)/8.27+0.6165]/[1-3%-6%-(1+10%)1%]=\$7.73

=====

案例三

2004 年六月, 某出口公司出口陶瓷制餐具, 进货成本 150 元/套(含 17%增值税, 退税率 9%)

20 尺货柜(按 25 个立方米计)需发生的费用有:

运杂费 900 元, 商检及报关费 200 元, 港杂费 700 元, 公司业务费 1300 元, 其它费用 950 元, 深圳到纽约 20 英尺货柜包箱费率 2250 美元. 利润为报价的 10%, 美元对人民币汇率为 1:8.27. 货物外箱体积为 0.4M*0.35M*0.38M. 我方对外报价为每套 25.10 美元 CFR 纽约, 客户还价每套 22 美元 CFR 纽约.

现在需要我们考虑以下三个问题:

1. 按客户还价, 核算我方盈亏情况.
2. 保持 5%利润的还价情况
3. 保持 8%利润的国内采购价调整情况.

请计算:

还价采用逆算法,

1. 按照客户还价, 算出我方是否能得到利润:

外箱体积: $0.4 \text{ M} * 0.35\text{M} * 0.38\text{M} = 0.0532\text{CBM}$

报价数量: 20 尺柜(按 25CBM 计算)包装件数=25/0.0532=470 箱(每箱装一套)

销售收入=22 X 8.27 =181.94 元

退税金额=进货成本/(1+增值税率) X 退税率 =150-150/(1+17%) X9%
=150-11.5385 = 138.4615 元

国内费用总额=运杂费 900 元+商检报关费 200 元+港杂费 700 元+业务费用 1300 元+其它费用 950 元=4050 元

每套餐具国内费用为 $4050/470=8.617$ 元

海运费= $2250 \text{ 美元}/470 \times 8.27 = 39.5901$ 元/套

销售利润=销售收入---实际成本----国内费用----海运费

$= 181.94 - 138.4615 - 8.617 - 39.5901 = -4.7268$ 元/套

利润呈负数, 为 -4.7268 元/套, 亏损率为 $4.7286/181.94=2.60\%$

2. 按照我方利润保持 5%还价情况

CFR 价=实际成本+国内费用+海运费+利润 $= 138.4615 + 8.617 + 39.5901 + \text{报价} \times 5\%$

将等式两边移项得:

CFR 价—报价 $\times 5\% = 138.4615 + 8.617 + 39.5901$

CFR 价 $\times (1 - 5\%) = 186.6686$

CFR 价 $= 186.6686 / (1 - 5\%)$

CFR 价 $= 196.4933$ 元/套

$196.4933 \text{ 元}/8.27 = 23.7598$ 美元/套

我方保持 5%的利润, 每套可还价 23.7598 美元/套

3. 按我方保持 5%的利润率, 进行国内采购价的调整计算

实际成本=销售收入---销售利润—海运费---国内费用

$= 22 \times 8.27 - 22 \times 8.27 \times 8\% - 39.5901 - 8.617$

$= 181.94 - 14.5552 - 48.2071$

$= 119.1777$ 元/套

进货成本=实际成本 $\times (1 + \text{增值税率}) / (1 + \text{增值税率} - \text{出口退税率})$

$$=119.1777 \times (1 + 17\%) / (1 + 17\% - 9\%)$$

$$=139.4379 / 1.08$$

$$=129.1092 \text{ 元/套}$$

所以说, 供应商要在原来价基础上降价 20.9 元才可以成交.

=====

附:

国际贸易报价及三种术语间的换算公式

一、国际贸易报价

1. 佣金: 因中间商介绍生意或代买代卖而要向其支付一定的酬金, 此项酬金叫佣金。

每公吨 100 美元 CIF 纽约包括 3%佣金或每公吨 100 美元 CIFC3%纽约

2. 佣金的支付

佣金通常由出口方收到货款后再支付给中间商的。

3. 折扣: 折扣 (Discount), 是指卖方按原价给予买方一定百分比的减让, 即在价格上给予适当的优惠。

每公吨 150 美元 CIF 伦敦包括 3/%折

扣或每公吨 150 美元 CIFD3%伦敦

二、FOB\CIF\CFR 三种贸易术语价格之间的换算方式及公式介绍如下:

1. FOB 价换算为 CFR 价或 CIF 价

(1) FOB 价换算为 CFR 价的公式:

$$\text{CFR} = \text{FOB} + F(\text{运费})$$

(2) FOB 价换算为 CIF 的公式:

$$\text{CIF} = (\text{FOB} + F(\text{运费})) \div (1 - \text{保险费率} \times (1 + \text{投保加成率}))$$

2. CIF 价换算为 FOB 价或 CFR 价

(1) CIF 价换算为 FOB 价的公式:

$$\text{FOB} = \text{CIF} - I(\text{保险费}) - F(\text{运费})$$

(2) CIF 价换算为 CFR 价的公式:

$$\text{CFR} = \text{CIF} - I(\text{保险费})$$

3. CFR 价换算为 FOB 价或 CIF 价

(1) CFR 价换算为 FOB 价的公式:

$$\text{FOB} = \text{CFR} - F(\text{运费})$$

(2) CFR 价换算为 CIF 价的公式:

$$\text{CIF} = \text{CFR} \div (1 - \text{保险费率} \times (1 + \text{投保加成率}))$$

=====

简单一点的出口成本核算。

公式如下:

出口换汇成本 = 出口商品总成本 (人民币) / FOB 出口外汇净收入 (美元)

说明:

1. 出口商品总成本 (退税后) = 出口商品购进价格 (含增值税) + 定额费用 - 出口退税收入
2. 定额费用: 出口商品购进价格 \times 费用定额率 (5%-10%不等, 由各外贸公司按不同的出口商品实际经验情况自行核定。定额费用一般包括银行利息、工资支出、邮电通讯费用、交通费用、仓储费用、码头费用以及其他的管理费用)
3. 退税收入 = 出口商品购进价 (含增值税) \div (1+增值税率) \times 退税率
出口盈亏额 = (FOB 出口外汇净收入 \times 银行外汇买入价) - 出口商品总成本 (退税后)

举例:

出口健身椅 1000 只, 出口价: 每只 17.3 美元 CIF 纽约, CIF 总价 17300 美元, 其中运费 2160 美元, 保险费 112 美元。进价每只人民币 117 元, 共计人民币 117000 元 (含增值税), 费用定额率 10%, 出口退税率 9%。当时银行的美元买入价为 8.28 元。

健身椅的换汇成本 = 【 $\text{¥}11700 + (\text{¥}117000) \times 10\% - (\text{¥}117000 \div (1+17\%) \times 9\%)$ 】 / $\text{US}\$17300 - \text{US}\$2160 - \text{US}\$112$
= $\text{¥}119700 / \text{US}\$15028 = \text{¥}7.965$

出口健身椅 1000 只赢利额 = $(\text{US}\$15028 \times \text{¥}8.28) - \text{¥}119700 = \text{¥}4731.84$
结汇汇率 = (RMB 兑美元汇率 - 每美元摊算费用) / (1 - 退税率 / 117)

按你上述条件, 每美元最高可结到: $7.9 / (1 - 13 / 117) = 8.888$, 当然你还要按情况计算有关费用, 如公司管理费、代理费、财务费用、运输费用、其它操作费等。这些费用都要加总后, 平摊到每美元的收汇 (总费用 / 预计收汇总额), 如果每美元摊算 RMB0.20, 那么你可以跟工厂结汇的汇率是

$(7.9 - 0.2) / (1 - 13 / 117) = 8.663$

实惠网(sfyh.com)申明: 本外贸资料收集于互联网, 仅供个人学习参考之用, 如有其它任何商业用途, 请联系原版权所有人。