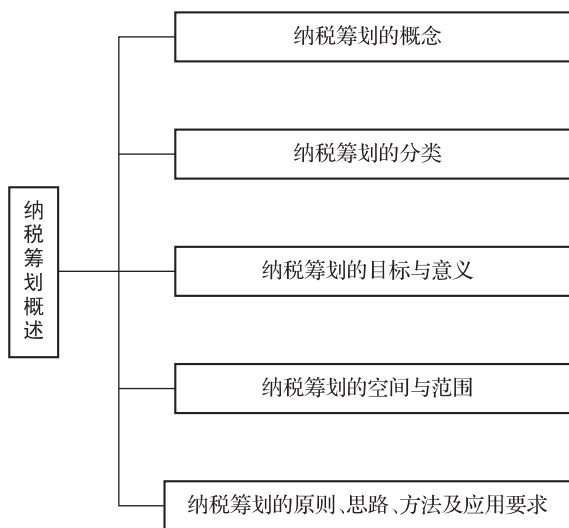


第一章

纳税筹划概述

知识导图



学习目标

通过本章的学习,学生能了解纳税筹划的概念和分类,理解纳税筹划的目标、意义、空间和范围,掌握纳税筹划的原则、思路和方法。

第一节 纳税筹划的概念

一、纳税筹划的定义

目前,学术界对纳税筹划还没有一个统一的定义。各种对纳税筹划的描述性定义均有侧重点,但至少包括三个方面,通常也称为纳税筹划的“三性”:合法性(合法或者不违法)、筹划性(事前的计划安排)和目的性(节税、取得税收利益等)。目前,纳税筹划的含义有向“四性”发展的趋势,即除了上述的“三性”外,还增加了专业性,表明纳税筹划正在发展成为一门专门的学科、一个专门的行业。

国内的学者从纳税筹划的方法入手,将纳税筹划的定义归纳为:纳税筹划是指纳税人站在企业战略管理的高度,在符合国家法律及税收法规的前提下,选择涉税整体经济利益最大化的纳税方案的一种企业涉税管理活动。

二、纳税筹划与逃税、避税的关系

纳税筹划与逃税、避税都是纳税人减轻税收负担的行为,在实践中很容易被混淆。逃税是指纳税人采取欺骗、隐瞒手段进行虚假纳税申报或者不申报,逃避缴纳税款。避税是指以合法手段减少应纳税额。其通常含有贬义。例如,此词常用来描述个人或企业通过精心安排,利用税法漏洞、特例或其他不足之处来钻空取巧,以达到避税的目的。

从上述定义我们可以看出,逃税是违法的,而避税和纳税筹划均不违背税法,但避税有可能与国家税法的立法意图相违背。理论界已经对这一观点达成了共识,但是对避税和纳税筹划之间的逻辑关系还存在很多争议。

法律行为的结果只有两个,要么是合法的,要么是违法的。合法避税是指纳税人以不违反税收制度为前提的减轻税收负担的行为。按照这一定义,如果税务机关在对纳税人进行反避税的调查审计过程中发现其有违反税收制度的具体行为,那么纳税人就不是在避税而是在逃税。可见,不违反税收制度是避税的构成要素之一,也是避税与逃税的区别所在。

从法律的角度来看,尽管纳税人的避税活动事实上造成了国家的税收损失,甚至是

不道德的,但只要不违背税法,它就是合法的。避税在某些情况下可能与国家政策、社会道德规范的要求有一定的偏差,但对它的指责至少在法律上是不成立的。纳税人的避税行为如果是不违法的,就应该承认它的合法性。因此,从法律角度来审视避税,合法性是甄别避税与逃税的唯一标准。

从税务管理部门的角度来看,避税又分为合法避税、脱法避税、实质违法但形式合法避税三种。由于避税会使国家税收减少,违背税收公平原则,所以税务管理部门在管理上需要对合法避税、脱法避税及实质违法但形式合法避税加以区分,以便于实施管理。合法避税可以理解为纳税筹划或者节税。这种避税行为是纳税人应当享有的权利,即纳税人有权依据法律上“非不允许”及未规定的内容进行选择 and 采取行动,并且这种选择和所采取的行动也应该受到法律的保护,而不属于反避税的范围。税务管理部门的反避税应该只针对脱法避税和实质违法但形式合法避税这两种形式进行。脱法避税是指纳税人利用税法的漏洞,通过对企业生产经营活动、生产方式的巧妙安排达到规制或减轻税收负担的目的。值得指出的是,实质违法但形式合法这种避税是由征收管理的漏洞和征收人员素质不高所致。其实质是一种逃税行为。因为缺乏证据和举证资料,税务管理部门难以界定其逃税本质,所以这又是一种介于逃税与纳税筹划的“灰色地带”和税务管理盲点。处于“灰色地带”和税务管理盲点的避税是目前令政府和税务部门头痛的一种避税行为。由于征收管理水平、征收管理技术等条件的制约,税务管理部门难以有效发现和查处这种避税行为。从税务管理部门的角度来看,实质违法但形式合法避税是未来反避税工作和税收征管工作需要重点解决的问题。

综上所述,人们关于避税概念的界定有以下三个层次:

- (1) 避税是合法的,即等同于纳税筹划。
- (2) 避税是违反税法意图的,即脱法避税。
- (3) 避税包含实质违法但形式合法这个“灰色地带”和税务管理盲点。

第二节 纳税筹划的分类

一、按纳税筹划需求主体的不同进行分类

纳税筹划需求主体是指需要进行纳税筹划的主体,即谁需要进行纳税筹划。纳税筹划是应需求主体的需求而产生的,不同的需求主体有不同的纳税筹划需求。广义的纳税筹划需求主体泛指一切需要纳税筹划的纳税人。由于纳税人分为法人和自然人,因此纳税筹划需求主体也可分为法人和自然人。根据纳税筹划需求主体的不同,纳税筹划可分

为法人纳税筹划和自然人纳税筹划两大类。

法人纳税筹划主要是对法人的组建、分支机构设置、筹资、投资、运营、核算、分配等活动进行的纳税筹划。由于我国现阶段的税制模式是以流转税和所得税为主,企业是流转税和所得税的纳税主体,是税收的主要缴纳者,因此在法人纳税筹划中,企业纳税筹划是主体部分,其需求量最大。

自然人纳税筹划主要是在个人投资理财领域进行的纳税筹划。当前,我国的税制模式决定了自然人不是税收的主要缴纳者。虽然涉及自然人的税种很多,但纳税总额并不大,因此自然人的纳税筹划需求规模相对企业纳税筹划需求规模要小些。目前,自然人纳税筹划主要体现为个人所得税纳税筹划和财产税纳税筹划。

二、按纳税筹划供给主体的不同进行分类

纳税筹划供给主体是指纳税筹划方案的设计人和制订人,即纳税筹划方案的提供者。纳税筹划供给主体既可以是需求主体,也可以是外部提供者。根据纳税筹划供给主体的不同,纳税筹划可分为自行纳税筹划和委托纳税筹划两大类。

自行纳税筹划是指由纳税筹划需求主体自身为实现纳税筹划目标所进行的纳税筹划。自行纳税筹划要求需求主体掌握纳税筹划业务技能,或配备具有纳税筹划能力的专业人员。对于企业而言,自行纳税筹划的供给主体一般以财务部门及财务人员为主。在我国,由于目前税收法规和税收政策的复杂性,需求主体很难精通和准确地把握税法规定,自行纳税筹划的成本与风险比较大,因此实践中自行纳税筹划的效果往往不太理想。

委托纳税筹划是指纳税筹划需求主体委托税务代理人或纳税筹划专家进行的纳税筹划。由于税务代理人或纳税筹划专家具有丰富的税收专业知识和较强的纳税筹划技能,因此制订纳税筹划方案的成功率相对较高。虽然委托纳税筹划需要支付一定的费用,承担一定的风险,但成本与风险相对于自行纳税筹划要低,而且即使有风险,也能通过事前约定由委托方与受托方共同分担。因此,委托纳税筹划是效率比较高、效果比较好的一种纳税筹划形式。

三、按纳税筹划范围的不同进行分类

根据纳税筹划范围的不同,纳税筹划可分为整体纳税筹划和专项纳税筹划两大类。

整体纳税筹划是指对纳税人的生产经营、投资理财等涉税活动进行全面、整体的纳税筹划。一般而言,大中型企业的生产经营规模大,运营情况比较复杂,涉税事项也多,财务规划的任务重,因此整体纳税筹划对其具有特殊的、重要的意义。整体纳税筹划具有“两大”“两高”的特点,即难度大、风险大,成本高、收益高。目前,我国整体纳税筹划尚处在初期阶段,从业人员的业务素质水平不高,能胜任整体纳税筹划工作的人较少,还不

能完全满足企业整体纳税筹划的需要。

专项纳税筹划是指针对纳税人某一项或某几项生产经营活动、投资理财决策活动,以及某一个或某几个税种进行的专门项目的纳税筹划。专项纳税筹划的针对性强,目标具体,难度相对较小,成本也相对较低,效果比较明显。

四、按纳税筹划涉及税种的不同进行分类

税收按征税对象的不同可分为流转税、所得税、财产税、资源税、行为税等几大类。与之相对应,根据纳税筹划涉及税种的不同,纳税筹划可分为流转税的纳税筹划、所得税的纳税筹划、财产税的纳税筹划、资源税的纳税筹划、行为税的纳税筹划等。流转税和所得税作为我国目前税制结构中最主要的两大税种,也是纳税人纳税筹划需求最大的两个税种。

流转税的纳税筹划主要是围绕纳税人身份、销售方式、货款结算方式、销售额、适用税率、税收优惠等纳税相关项目进行的纳税筹划。

所得税的纳税筹划主要是围绕收入实现、经营方式、成本核算、费用列支、折旧方法、捐赠、筹资方式、投资方向、设备购置、机构设置、税收政策等涉税项目进行的纳税筹划。

五、按纳税筹划环节的不同进行分类

企业在生产经营、投资理财的各个环节都存在决策问题,同时也伴随着纳税筹划的发生。根据纳税筹划环节的不同,纳税筹划可分为机构设置的纳税筹划、投资决策的纳税筹划、融资方式的纳税筹划、经营策略的纳税筹划、产销决策的纳税筹划、成本费用核算的纳税筹划、利润分配的纳税筹划等。按生产经营、投资理财的不同环节进行的纳税筹划一般也称为环节纳税筹划。

由于不同环节的决策目标十分具体且不尽相同,相应的税收政策及相关政策的规定较多且差别较大,这就给环节纳税筹划留下了较为广阔的空间,只要筹划得当,就有机会获得一定的税收利益。因此,环节纳税筹划在企业纳税筹划中受到了高度重视,是企业纳税筹划的重点。

六、按纳税筹划目标的不同进行分类

纳税筹划的目标是纳税筹划需求主体通过纳税筹划期望实现的目的。自纳税筹划产生以来,人们对纳税筹划的目标定位经历了不断发展演变的过程。从现实来看,不同的企业有不同的纳税筹划目标。根据纳税筹划目标的不同,纳税筹划可分为减轻税负的纳税筹划、税后利润最大化的纳税筹划、企业价值最大化的纳税筹划三大类。

七、按纳税筹划国境的不同进行分类

跨国经营活动及跨国纳税人的出现使纳税筹划也会跨越国境进行。根据纳税筹划国境的不同,纳税筹划可分为国内纳税筹划和国际纳税筹划两大类。

国内纳税筹划是指从事生产经营、投资理财活动的非跨国纳税人在国内进行的纳税筹划。国内纳税筹划主要依据的是国内税收政策,即充分运用国内现行的税收法律法规,为企业谋取正当合法的税收利益。

国际纳税筹划是指跨国纳税主体利用国家与国家之间的税收政策差异和国际税收协定的条款进行的纳税筹划。目前,国际纳税筹划主要是在对外贸易和对外投资活动领域中进行。

第三节 纳税筹划的目标与意义

一、纳税筹划的目标

纳税筹划应定位于以下几个目标。

1. 实现涉税零风险

涉税零风险是指纳税人账目清楚,纳税申报正确,缴纳税款及时、足额,不会遭受任何关于税收方面的处罚,即在税收方面没有任何风险,或风险极小可以忽略不计的一种状态。纳税人通过一定的筹划安排使之处于一种涉税零风险的状态,是纳税筹划应达到的目标之一。

一般而言,纳税人通常认为只有能够直接获取税收上好处的筹划才是成功的筹划。其实不然。有这样一种状态,纳税人虽然不能直接获取税收上的好处,却能间接获取一定的经济利益,而且更加有利于企业的长远发展与规模扩大,这种状态就是涉税零风险。因而,涉税零风险状态的实现应是纳税筹划追求的目标之一。

2. 减轻税收负担

纳税人对直接减轻税收负担的追求是纳税筹划产生的最初原因。毫无疑问,直接减轻税收负担也是纳税筹划所要实现的目标之一。

纳税人是纳税义务的承担者。作为市场经济的主体,纳税人在产权界定清晰的前提下追求自身利益的最大化。经济利益最大化的实现,不仅要求总收入大于总成本,还要求总收入与总成本之间的差额最大化。在总收入一定的条件下,要实现经济利益的最大化,就要使总成本最低。

就企业而言,纳税人在生产经营过程中发生的各项费用,如外购原材料、燃料、动力的费用,支付工人的工资和津贴,固定资产投资支出,销售费用,管理费用,财务费用等构成企业的内在成本。企业减少内在成本可以提高总体经济效益。另外,国家凭借其权力,按照税法规定强制、无偿征收的税收可认为是企业的外在成本,也是构成企业生产经营成本的一部分。其数额的减少照样可以增加企业的实际经济效益。因此,作为市场经济主体的纳税人在产权界定清晰的前提下,为实现自身经济利益的最大化而进行的纳税筹划是市场竞争机制健全程度的外在表现,具有一定的合理性。

需要注意的是,这种意义上的减轻税收负担是相对地减少应纳税额。即使从绝对数额上看,纳税人的当年应纳税额比上年有所增加,但只要其应纳税额与生产经营规模的比率有所降低,也应认为该项筹划是成功的。

3. 获取资金的时间价值

资金的时间价值又称货币的时间价值,是指资金在经过一定时间的投资和再投资后所增加的价值。纳税人在税法允许的范围内将当期税款延缓到以后期间缴纳,以获取资金的时间价值,也是纳税筹划目标体系的有机组成部分之一。既然资金是有时间价值的,那么尽量减少当期的应纳税所得额,以延缓当期的税款缴纳就具有理论与现实的意义。虽然这笔税款迟早是要缴纳的,但现在无偿地占用这笔资金就相当于从财政部门获得了一笔无息贷款,其经济效用是比较可观的。

同时,尽量延迟税款缴纳,无偿使用财政资金为自己企业的生产经营服务不存在财务风险。当然,这要求企业在税法允许的范围内进行纳税筹划。该纳税筹划只要具备可行性,企业就可以尽可能多地使用这种无偿资金,而不用担心其规模超过限度。除此之外,纳税筹划使得企业当期的总资金增加,企业更有能力清偿债务与扩大举债规模,即企业承担财务风险的能力相对增强了。这也有利于企业扩大生产经营规模与实现长期可持续发展。

4. 提高自身经济效益

纳税人从事经济活动的最终目的是使总体经济效益最大化,而不应该是少缴税款。如果纳税人从事经济活动的最终目的仅定位在少缴税款上,那么该纳税人最好不要从事任何经济活动,因为这样应负担的税款数额就会很少,甚至没有。获取最大的经济效益既然是纳税人从事经济活动的最终目的,那么提高纳税人的经济效益就理所当然成为纳税筹划目标体系中不可或缺的元素之一。

5. 维护主体合法权益

对任何市场经济的主体而言,权利与义务总是相依相伴,拥有权利便要承担义务,承担义务也必然拥有权利。作为市场经济的主体,纳税人一方面应该承担依法纳税的义

务,另一方面也应该拥有纳税筹划的权利。也就是说,对于应该缴纳的税款,纳税人应该一分不少地上缴国库,履行自己应尽的义务;对于不应该缴纳的税款,纳税人可以理直气壮地拒绝缴纳,无论对方是谁,采取什么手段,因为这是其应该享有的权利。

二、纳税筹划的意义

随着我国加入世界贸易组织,纳税筹划在战略管理中的地位与作用日益凸显。首先,外资企业热衷于通过纳税筹划来维护自己的权益。其次,一些不符合国际惯例的限制逐渐取消,国外公司将大量涌入我国经济的各个领域与行业,同时我国的企业也要走出国门,这都需要纳税筹划。纳税筹划一方面具有宏观层面的积极意义,另一方面也具有微观层面的积极意义。

(一) 纳税筹划的宏观意义

1. 有利于国民经济健康、持续、稳定发展

虽然纳税筹划在一定程度上减少了政府的财政收入,降低了经济主体的税负,但从长远和整体来看,产业结构的合理调整必将促进生产的进一步发展,从而带来经济主体生产经营规模的扩大、收入和利润的增长,使国家的财政收入实现同步增长。

2. 有利于发挥税收调节经济的杠杆作用,优化产业结构和合理配置资源

纳税人进行纳税筹划在主观上是为了减轻自己的税收负担,在客观上却是在国家税收经济杠杆的调控下逐步走向优化产业结构和合理布局生产力的道路,体现了国家的产业政策,有利于促进资本的流动和资源的合理配置,是企业对税法 and 政府税收政策的反馈行为。如果政府的税收政策导向正确,那么纳税筹划行为将会对社会经济产生良性的、积极的作用。可以说,正是由于税收对企业的激励作用,才使税收的杠杆作用得以发挥。

3. 有利于国家不断完善税法和税收政策

纳税筹划是税法和国家税收政策正确性、有效性和完善性的试金石。纳税人纳税筹划的行为反馈可以促使国家对现行税法和税收政策进行修订和完善,从而使我国的税制建设向更高层次迈进。

4. 有利于拓展我国税收理论研究的广度

我国传统的税收理论往往习惯于从政府理财即财政的角度与宏观调控的角度研究税收,而较少从企业理财即财务的角度与微观企业行为的角度分析税收。随着企业决策权的扩大及理财环境的改善,纳税筹划已逐步成为企业财务决策的一项重要内容。对企业纳税筹划的动机、途径及行为影响的研究将成为我国税收理论研究的一个重要方面,而且随着我国税制的进一步完善、税收法治化进程的加快以及税收征管效率的提高,企业纳税筹划对我国市场经济发展的良性效应必将越来越明显。

（二）纳税筹划的微观意义

1. 有利于实现纳税人的财务收益最大化

纳税筹划既可以使纳税人减少税收支出,获得税收利益,也可以防止纳税人陷入税法陷阱。税收利益的取得主要来源于政府提供的税收优惠政策。税收优惠是政府主动放弃一部分税收收入,向特定纳税人提供的财政援助。其根本目的在于以此作为一种政策手段,调节、诱导社会经济的运行。纳税人通过纳税筹划使其经营决策与税收优惠所体现的国家宏观经济政策相协调,从而获得这种税收利益。现代社会不少国家的税法越来越复杂,存在着一些不容忽视的条款,纳税人一旦粗心大意落入条款规定的范围,就要付出更多的税款,从而影响纳税人的财务收益。因此,纳税人有必要进行积极的纳税筹划,从而实现财务收益的最大化。

2. 有利于促使纳税人树立全新的经营理念,提高经营管理水平

随着市场经济的逐步确立,纳税人应当转换经营理念,树立全新的经营理念,创品牌,树形象,诚实守信,依法纳税。这也是当今社会发展的必然趋势。纳税筹划是一项系统工程,纳税人不仅要精通税法,还要了解相关法律与知识,具备高素质的人员结构,具有健全的财务管理制度、完备的核算资料,设置齐全、规范、准确的财务账证,能够守法经营、依法纳税,有良好的商业信誉和外部形象。完整的财务会计核算资料可以为纳税人进行纳税筹划提供真实可靠的依据。健全的管理制度能够保证纳税人纳税筹划的顺利进行。纳税人追求税后利益的动因会促使自身不断更新理念,加强管理,提高经营管理水平。

3. 有利于降低企业的管理成本

从某种意义上说,税收是企业经营管理的一项成本。纳税意味着企业可支配收入的减少。纳税成本是指企业在履行纳税义务时所支付的和潜在支付的各种资源的价格。首先,企业可以利用税制差异、税收优惠、税法弹性等纳税筹划方式达到迟纳、少纳甚至不纳税款的目的,从而降低成本。其次,在存在税务代理的情况下,由于税务代理是专业机构,办理相同的纳税事宜比纳税人自己办理的效率,且能通过纳税筹划为企业节约税款,获得“增值”收益,从而降低企业的成本。

4. 有助于现代企业制度的建立

现代企业制度具有产权清晰、权责明确、政企分开、管理科学的特点。企业自主经营、自负盈亏,为纳税筹划的产生和发展奠定了坚实的市场基础。在国有企业公司制改造以前,政企不分、产权不明,纳税筹划缺乏生长的土壤和动力。随着现代企业制度的建立和不断完善,纳税筹划这个新兴行业有了发展的空间。同时,纳税筹划的发展又促使现代企业制度进一步完善。因此,纳税筹划作为减少税收成本最有效、最可靠、最可行的

途径,是建立现代企业制度的必然要求,必将被越来越多的理性纳税人和战略管理决策者所采纳。

5. 有助于提升企业的法律遵从水平

纳税筹划是在符合国家法律、法规的前提条件下进行的,合法性是其最基本的原则。在进行纳税筹划之前,企业必须充分理解、掌握现行的税收法律、法规,在税法允许的范围内进行活动安排和方案设计,以达到纳税筹划的目的。一方面,在纳税筹划的过程中,纳税筹划能够促使企业懂法、守法、护法,提升企业的法制化遵从水平,为加强企业依法纳税、自觉护税的法律意识提供良好的思想基础。另一方面,法律遵从水平的提高也有助于纳税筹划的开展和进行。一个法律遵从水平低的企业只会选择偷税、逃税等非法手段减轻税负,这是愚昧者的做法;而法律遵从水平高的企业则会在税法允许的范围内进行纳税筹划,这是国家保护、鼓励和提倡的,是智慧者的精明之举。因此,纳税筹划与法律遵从水平是相互促进、相辅相成的,二者的共同作用有利于企业战略管理目标的实现。

纳税筹划是纳税人在严格依法纳税的前提下提高自我保护意识的必然选择。它的产生、发展有其客观规律。随着我国产权制度的明晰、依法治税的深化,纳税筹划事业必将取得极大的发展。

第四节 纳税筹划的空间与范围

经济活动具有变化频繁和不确定性的特点,纳税人的经营方式同样如此。而税法具有原则性、稳定性和针对性的特点,这就决定了无论哪种税收法律制度在内容上都不可能包罗一切,税法所涉及的具体事物与税法的原则性之间往往会出现某种不一致。从稳定性来说,相对稳定的税法和瞬息万变的社会实际情况也会出现不一致,即使对法律进行修改完善,也会有滞后效应。另外,税法中的具体规定虽然一般都有针对性,但要使针对性达到全部对号入座的程度是办不到的。因此,这种有弹性的税收制度就为纳税人在经营管理中的纳税筹划提供了可能性。

一、税种的税负弹性

税负弹性是指某一具体税种的税负伸缩性。一般而言,某一税种税负弹性的大小一方面取决于税源的大小,即税源大的税种,税负弹性也大;另一方面取决于该税种的要素构成,主要包括计税基数、税收扣除、税率,即计税基数越宽,税率越高,税负就越重,而税收扣除越大的税负就越轻。

各税种内在各要素弹性的大小决定了各税种的税负弹性,或者说某一税种的税负弹性是构成该税种各要素的弹性的综合体现。企业所得税和个人所得税的税负弹性较大,因为不论计税基数、税率和税收扣除如何,其总有一定的弹性幅度。

二、纳税人定义上的可变通性

任何一种税都要对其特定的纳税人给予法律的界定,特定的纳税人缴纳特定的税收。这种界定的理论层面包括的对象和实际层面包括的对象差别极大。

例如,分支机构的设立可以改变纳税人的形式,从而影响企业的税收负担。子公司是相对母公司而言的,分公司是相对总公司而言的,它们是现代大公司设立分支机构常见的组织形式。大多数国家对子公司和分公司在税收上都有不同的规定,在税率、税收优惠政策等方面也有差别。由于法律上认为子公司和母公司不是同一法律实体,子公司的亏损不能记入母公司的账上;而分公司和总公司是同一法律实体,分公司在经营过程中发生的亏损可以记入总公司的账上。因此,当公司扩大生产经营需要在外国或外地设立分支机构时,可在初期考虑设立一个分公司,从而使在外地的开业亏损能在汇总纳税时减轻总公司的纳税负担。而在分公司生产步入正轨,对当地的环境已经熟悉,产品也已打开销路,可以赚钱盈利时,总公司则应考虑组建子公司,以保证享受子公司所在地给予企业的各项税收优惠。当然,这里所考虑的只是问题的一个方面,企业在纳税筹划的同时往往需要综合分析、比较各方面因素后才能对是否在外地设立分支机构及设立什么样的分支机构做出决策。

三、课税对象金额上的可调整性

税额的计算取决于两个因素:一是课税对象的金额,二是适用税率。纳税人在既定税率的前提下,由课税对象的金额派生的计税依据越小,税额也就越小,为此纳税人应尽量调整课税对象的金额以使计税基数变小。

《中华人民共和国公司法》(以下简称《公司法》)规定公司合并有两种形式,即新设合并和吸收合并。由于新设合并公司原生产经营过程的连续状态已终止,其纳税筹划基本等同于一般新设公司的纳税筹划方法,所以吸收合并的纳税筹划成为公司合并筹划研究的主要对象。

在吸收合并公司的纳税筹划活动中,利润是缴纳企业所得税的基础。利润越高,公司应该缴纳的企业所得税也就越多;反之则越少。如果高利润公司兼并高亏损公司,以冲减盈利公司的利润,这样就会减少公司的所得税税基,而且在累进税率的情况下,还可能降低适用税率。于是,在税基缩小、税率降低的双重有利情况下,公司的税负就会大大减轻。

有效的支付方式可以将转让所得的所得税税基降低为零。通常,支付方式主要有现金支付和股权支付。税法规定,在合并公司支付给被合并公司或股东的收购价款中,除合并公司股权以外的现金、有价证券和其他资产不高于所支付的股权票面价值 20%的,经税务机关确认,被合并公司不确认全部资产的转让所得或损失,不计算缴纳所得税。合并公司接受被合并公司全部资产的计税成本,以被合并公司原账面净值为基础确定。对于不同的支付方式,税法有着不同的处理,因而对于支付方式的筹划也可以带来一定的节税效果。

不同的课税对象有不同的纳税义务。对多数公司和个体纳税人而言,财产收益与经营利润是可以互相转换的。因此,纳税人可以将属于自己的全部所得在税法允许范围内进行最佳分割,使自身承担的企业所得税与个人所得税之和最小。

四、税率上的差异性

纳税的多少既与计税依据有关,也与税率有关。当课税对象金额一定时,税率越高,税额越多;税率越低,税额越少。税率与税额的这种密切关系诱发纳税人尽可能地避开高税率,寻求低税率。税制中不同的税种有不同税率,同一税种中不同税项也有不同税率,“一税一率”和“一目一率”的差异使纳税人减轻税负成为可能。

在累进税率中,高边际税率常常使人们望而生畏,低边际税率则对人具有磁石般的吸引力。因为高、低边际税率一般相差好几倍,有的甚至达十几倍,它对税负轻重的影响让人不得不心动。人们最关心的是,每当他新增 1 元钱收益,政府会从中拿走多少。当边际税率是 50%时,纳税人与政府平分新增的收益,或许纳税人对此尚可接受。当边际税率高于 50%时,纳税人就会感到新增收益的“大头”被政府拿走,从而会寻求降低税率的方法。我国个人所得税法规定的工资、薪金所得适用七级超额累进税率。若月工资、薪金所得低于 5 000 元,则不征收个人所得税;若高于 5 000 元,则按超额累进税率征收个人所得税,最低一级的边际税率为 3%,最高一级的边际税率为 45%。这种巨大的税率差异对人们进行纳税筹划具有非常大的刺激作用。

此外,在公司分立战略管理中,公司分立只是形式上的变化,生产经营仍然延续。税法规定:分立的公司按各自适用的税收规定纳税。所以,公司分立会使分立后的公司所承受的税负有别于原公司。公司分立的纳税筹划空间理论有两种:一种是减少公司所得税。在累进税率条件下,通过分立将原本适用高税率的一个公司分解成两个甚至多个新公司,这样单个新公司应纳税所得额大大减少,于是所适用的税率也就相对较低,从而使分立后公司的总体税收负担低于分立前的公司。另一种是减少流转税。将特定的产品生产归于单独的生产公司,避免因模糊核算而适用高税率,这样可使公司的税负减轻。

【案例 1-1】 某物资批发企业的年应税销售额为 140 万元。该企业的会计核算制度比较健全,符合增值税一般纳税人条件,适用 13% 的增值税税率。该企业准予从销项税额中抵扣的进项税额较少,只占销项税额的 10%。试为企业进行纳税筹划以减轻其税负。

【筹划思路与方案】 作为增值税一般纳税人,该企业应纳增值税额为 16.38 万元 ($140 \times 13\% - 140 \times 13\% \times 10\%$)。如果将该企业分设为两个批发企业,使它们作为独立核算单位。分开后两个企业的年应税销售额均为 70 万元,两个企业都符合增值税小规模纳税人的条件,适用 3% 的征收率。在这种情况下,这两个企业只需要分别缴纳增值税 2.1 万元。显然,划分为两个核算单位后,小规模纳税人比一般纳税人减轻税负 12.18 万元 ($16.38 - 2.1 \times 2$)。

五、税收优惠

税收优惠是国家税制的重要组成部分,是政府为达到一定的政治、经济和社会目的对纳税人实行的税收鼓励。税收鼓励反映了政府行为。它是通过政策导向影响人们的生产与消费偏好来实现的,所以也是国家调控经济的重要杠杆。税收优惠对节税潜力的影响表现为税收优惠的范围越广、差别越大、方式越多、内容越丰富,则纳税人纳税筹划的活动空间就越广阔,节税的潜力也就越大。因此,纳税人在进行纳税筹划时必须考虑以下几项优惠政策。

1. 地区性的税收优惠

世界各国的发展不是同步的,每个国家内部的发展也不可能是完全平衡的,所以反映经济发展要求的税法必然会体现出地区税收倾斜政策。也正是税收待遇的地域性差异才使公司在设立时对注册地点的筹划成为可能。

从全球范围来讲,跨国企业可以选择到低税率国家进行注册;从一国范围来讲,企业可以选择到税率相对低的地区进行注册。

(1) 国际注册地点的筹划。目前,世界各国税率存在较大差异,特别是所得税税率相差较大(如爱尔兰的企业所得税税率为 12.5%,日本的企业所得税税率则高达 30.86%)。此外,一些税负很轻的“避税天堂”也被纳入企业选择注册地点的范围。

(2) 国内注册地点的筹划。为了实现我国的经济发展战略,国家制定了一系列针对不同地区的税收优惠政策,这就为纳税人进行纳税筹划提供了良好的契机。例如,设立在经济特区、经济技术开发区、沿海港口城市以及“老、少、边、穷”地区的企业都有可能享受到税收优惠。

另外,国家针对西部大开发制定了一些税收优惠政策。纳税人可以充分利用这些税收优惠政策为企业的设立及生产经营全过程服务。当然,在进行这些筹划的过程中,纳

税人应该充分考虑各种相关因素以实现企业战略管理目标。

2. 行业性税收倾斜政策

国家产业结构优惠政策具有一定的地域性,因而行业投资的选择也可分为两个不同的层次,即在地点一致的情况下选择税负相对轻的行业投资;在地点不同的情况下选择税负相对轻的地点和行业投资。在进行行业投资的选择时,纳税人必须对行业间的税收待遇进行比较。这种比较按行业性质可分为三个方面:一是生产性行业间的税收比较,二是非生产性行业间的税收比较,三是生产性行业与非生产性行业的税收比较。

纳税人在进行行业投资选择时,首先,应以企业的价值最大化为目标,不要为了节税而节税;其次,应充分估计纳税筹划获利的机会成本;最后,应充分考虑所选行业享受优惠的条件。

3. 减免税优惠

各国税制中都有较多的减免税优惠,这为人们进行纳税筹划提供了条件。它的形式包括税额减免、税基扣除、税率降低、规定起征点、规定免征额、加速折旧等。这些都对纳税筹划具有诱导作用。

六、企业管理方式

1. 利润(股利)分配方案的不同影响税负

企业自主进行净利润分配,不管利润分配政策如何,都不会对企业本身的所得税税负产生影响,但却会影响到企业投资者(股东)的税收负担。因此,企业应侧重于使投资者(股东)分回的利润应补缴的税款减少,即最大限度地避免投资者(股东)分回的利润再纳税。

对于纳税人从被投资方分回利润(股利)的税收调整问题,在《中华人民共和国企业所得税暂行条例》及其实施细则和财政部、国家税务总局陆续出台的补充规定中做了详细的规定。被投资企业使投资者(股东)尽量减少税收负担的做法具体有以下两种:

(1) 保留低税地区被投资企业的利润不予分配,减轻投资者的税负。如果投资企业是盈利企业,而且其所得税税率高于被投资企业,就应尽可能地促使被投资企业不向或推迟向投资者分配利润(含股息、红利),避免或推迟分回的利润(含股息、红利)补缴所得税。要达到这一目的,投资企业可追加投资,对被投资企业实现控股,从而控制被投资企业的利润分配政策。

(2) 股份公司可以采取不直接分配股息的方法使股票增值,从而避免投资者(股东)分回的利润(股息、红利)补缴所得税。股份公司可以把税后利润的大部分作为公司的追加投资,使公司的资产总额增加,在不增发股票的情况下,使公司的股票升值,为投资者

带来更多的益处。对法人股东来说,由于没有从股份公司分回股息,所以不用按投资方所得税税率高于被投资方的部分补税;对个人股东来说,由于没有从股份公司分回股息,所以不需要缴纳股息部分的个人所得税,其股息部分可以通过股票价格的上涨得到补偿;对股份公司本身来说,也可以取得再投资部分的优惠待遇,壮大自身的实力。

外国投资者从企业分得利润的处理方式也存在一定的税收选择空间。外国投资者可以选择以下几种降低税负的方法:

(1) 对从外商投资企业分回的利润,应尽量选择在中国境内再投资,享受再投资退税优惠,避免把投资分回的利润汇回国内。

(2) 在进行再投资经营期限决策时,应尽量选择经营期限在 5 年以上的再投资项目,以取得再投资退税。届时,如果再投资不满 5 年撤出,那么虽应当缴回已退的税款,但这相当于无息使用了这笔税款。

(3) 在进行再投资项目的决策时,应尽量选择能被确认为先进技术企业或产品出口企业的投资项目,以取得 100% 的再投资退税款。

2. 营销方式的不同影响税负

当今社会,许多厂商都面临着如何销售商品或保持商品市场份额的问题。折扣销售和折扣是一些厂商解决上述问题惯用的手段。折扣销售是指卖方通过调低商品的销售价格来销售其产品。它具有相对的长期性、普遍性和稳定性。销售折扣是指销售方在销售货物或应税劳务后,为鼓励购货方及早偿还货款而许诺给予购货方的一种折扣优待。税法规定,如果纳税人在同一张发票上注明折扣销售,那么可以按折扣后的销售额作为计税依据;而销售折扣属于财务费用,不得从销售额中减除。

可见,从企业市场营销战略的节税角度考虑,折扣销售优于销售折扣。如果企业面对的是一个信誉良好的客户,销售货款的回收风险较小,那么企业可以考虑修改销售合同,将销售折扣转换为折扣销售。

3. 筹资方式的不同影响税负

企业的财务管理战略主要涉及筹资、投资、股利分配三个方面。企业财务管理战略的多样性和有关税收法律、法规的可选择性使企业有了节税的可能。不同的筹资方式会影响税负。企业筹资可以分为负债筹资(包括向银行、非金融机构或企业借款,发行债券)和权益筹资(包括发行股票)两种主要类型。税法规定,股息支付不作为费用列支,只能在税后利润中进行分配,不具有抵税作用;而利息支出则可作为费用列支,允许企业在计算应税所得时予以扣除,从而减少课税对象金额,使公司少缴一部分所得税。因此,当企业负债筹资的比重增大时,利息节税的收益增加,特别是当负债的资本成本低于权益资本时,由于财务杠杆作用,所有者权益增加,从而使企业的资产价值增加,可实现企业价值最大化。

4. 薪酬制度的不同影响税负

现在的市场竞争越来越激烈,而人才的竞争逐渐成为竞争的核心,谁能够做好对人力资源的有效配置谁就有了竞争优势。因此,现代企业竞争与发展的关键是人才。越来越多的企业开始致力于人才的竞争,纷纷通过建立自己的员工薪酬体系来激励员工、吸引优秀人才。由于税收对收入具有调节作用,因此企业在制订薪酬激励方案时,必须要考虑税收问题。企业应将薪酬激励与纳税筹划综合权衡,从而实现薪酬效能最大化,最大限度地激励员工。

企业可以采用激励导向式的整体薪酬设计方案、弹性自助式的薪酬福利制度来激励员工。在这些方案和制度中,企业应进行充分的纳税筹划,这样既可以减少工资的成本支出,也有利于激励员工。例如,公司具体可以采取股票期权制度等。

七、延期纳税

延期纳税相当于获得了一笔无息贷款。假定不考虑通货膨胀的因素,企业的经营环境未发生较大变化,在较长的一段经营时期内缴纳的税款总额不变,只是由于适用会计政策的不同,各期缴纳税款不同,从而影响税款的现值。根据税法、会计准则和会计制度,企业采用的会计政策应前后各期保持一致,不得随意改变。例如,存货成本的确定和提取折旧等对公司所得税的影响。从理论上讲,企业在购置存货时所确定的成本应当随该项存货的耗用或销售而结转,但由于会计核算中采用了存货流转的假设,企业要在期末存货和发出存货之间分配成本,而存货计价方法往往不同,这对企业的财务状况、盈亏情况会产生不同的影响,进而对当期企业所得税有一定的影响。折旧提取与此类似,采用不同的折旧提取方法,各期提取折旧的数额不同,对当期企业所得税的数额会有不同的影响。但从较长时期来看,企业多批存货全部耗用和固定资产在整个使用期限结束后对公司这一期间的利润总额和所得税总额并无影响。

纳税筹划起到了延期纳税的作用,相当于得到了政府的一笔无息贷款,实现了相应的财务利益,有助于战略管理目标的实现。另外,纳税人拥有延期纳税权,可直接利用延期纳税获得财务利益。企业在遇到一些未预见的事项或其他事件时,如预见到可能出现财务困难局面时,可以依据《中华人民共和国税收征收管理法》提前办理延期纳税事项,甚至可以考虑在适当的期间内以缴纳税收滞纳金为代价的税款延期缴纳,以解公司的燃眉之急,为企业赢得有利的局面和时间以缓解当前的财务困难。

八、税法空白

空白筹划是指利用税法中的矛盾和空白进行的筹划。任何一个国家的政府为了使纳税人少钻税法的空子,制定的税法细则都会越来越细,越来越具体。然而,由于税法细

则永远都不可能对与纳税人有关的所有方面进行规定和限定,它的完善只能是相对的。但是,随着一国税制、一部税法在治税实践中的不断补充和完善,空白筹划建立基础的税法空白将会不断缩小。

税法空白源于两个不同的方面,即立法空白和执法空白。执法空白处于合法和违法之间,其实质是一种偷税行为,不属于纳税筹划的范围。人们一般反对利用执法空白减轻税负。立法空白具有相对稳定性。人们对立法空白的存在和利用也有以下几个要求:

(1) 对税法的掌握。只有将税法理解透了,才会发现立法空白,才会在实际筹划中准确恰当地利用立法空白。

(2) 筹划过程中的谨慎与合法。利用立法空白来进行纳税筹划会使征税方的收入因为纳税筹划的增多而减少,征税方会在一定程度上反感这种纳税筹划,所以纳税人必须把握好筹划的度,不能超越合法的界限。

利用税法空白进行纳税筹划是纳税人在不触犯法律的前提下最大限度地保障自身利益的一种有效途径。

九、课税对象的转换

对大多数纳税人来说,财产收益和经营收入在一定程度和范围内是可以相互转换的。如果国家对财产收益和经营收入采取不同的税率,就会促使纳税人利用这种转换进行纳税筹划。

随着对纳税筹划理论研究的深入,纳税筹划理论和实务水平不断向纵深发展。其具体表现在,企业作为纳税筹划方案的选择者和使用者,已不再把纳税筹划的目标拘泥于直接减轻纳税人负担,而更加注重企业的整体经济效益。企业会运用越来越丰富的筹划方法进行筹划,并在实践中总结和积累经验,积极地推动纳税筹划空间的进一步拓展。

第五节 纳税筹划的原则、思路、方法及应用要求

一、纳税筹划的原则

纳税筹划可以采用不同的手段和方法,但纳税筹划应该遵循一定的原则以达到减轻纳税人纳税负担和贯彻国家政策的目的。

(一) 法律性原则

1. 合法性原则

税收法律是调整和规范征纳双方税收行为的法律规范,是依法治税的准则。纳税人

必须遵从税法规定依法纳税,如果违反税法规定就会受到法律制裁。但是,依照税法的规定,在多种纳税方案可供选择时,纳税人可以合法地选择缴纳税款最少、税收利益最大的纳税方案。

纳税筹划具有合法性,其与偷税有着原则性的区别,如果采取非法手段进行所谓纳税筹划,那么从本质上看就已不属于纳税筹划的范围了。因此,纳税人在进行纳税筹划时必须遵循符合税收法律规定的原则,这是由纳税筹划的本质特征所决定的。为了做到合法,纳税筹划者必须熟悉和精通税法,掌握国家税法和税收政策的导向,并密切关注税收政策及税法的调整变动,使纳税筹划在法律规定的范围内进行。

2. 自我保护原则

纳税人在进行纳税筹划时应该具有自我保护意识,即纳税筹划要在遵循合法性原则的前提下进行。纳税人要时刻注意自己的纳税筹划行为与不合法的距离。自我保护原则实质上是合法性原则的一种内涵延伸。因此,纳税人为了更好地实现自我保护,应当注意增强法制观念,熟练掌握税收法律法规和对相关问题的处理技巧。

3. 规范性原则

纳税筹划不仅仅是税务单方面的问题,还涉及许多其他方面,包括财务、会计等领域,金融、制造等行业,国内、国外等区域。纳税筹划必须要遵循各领域、行业、区域约定俗成或明文规定的各种规章制度和行业标准;在财务、会计筹划上要遵循财务通则、会计准则,在行业筹划上要遵循各行业制定的规章制度,在区域筹划上要遵循地区规范。总之,纳税人必须以规范的行为方式和方法制订相应的筹划方案。

(二) 综合性原则

1. 综合利益最大化原则

纳税筹划的根本出发点是税收负担最小化,但并非恒定不变。企业经营活动追求的目标相当复杂,投资报酬率、投资风险、投资回收速度、资本结构等都可能是其考虑的因素。而纳税筹划从实质上讲属于财务管理的范畴,其目标是由企业财务管理的目标决定的,即实现企业所有者财富最大化。纳税人在筹划税收方案时,不能为考虑税收负担的降低而忽略了因该方案的实施引发的其他财务费用的增加和收入的减少,必须综合考虑采取该纳税筹划方案是否能给企业带来综合收益,即要考虑纳税人综合利益的最大化。应当看到,税收负担的减轻并不等同于企业所有者财富的增长,单纯追求税收负担的降低往往会导致企业总体利益的下降,而牺牲企业整体利益换取税收负担的降低明显不符合企业财务管理的初衷。例如,我国经济特区中的某些外资企业运用转让定价的方法将利润逆向转移到境外的高税区,就不是为了税负最低而是为了逃避外汇管制,其追求的就不仅仅是税收效益而是集团财务管理的总体收益。

除此之外,纳税人在选择纳税筹划方案时,不能只考虑某个税种的负担,还要考虑与之相关联的其他税种的税负效应,应进行整体筹划,综合衡量,力求整体税负和长期税负最轻。

2. 社会责任原则

人的本质是社会关系,纳税人不管是自然人还是法人,都应该承担一定的社会责任。纳税人的经营行为总要产生外部性,即正的外部性和负的外部性。正的外部性能够给社会带来收益,负的外部性则会给社会带来成本。所以,当企业有正的外部性时,其社会责任与其财务利益总的来说是一致的。但如果有负的外部性时,企业的社会责任就与其财务利益存在矛盾。虽然承担过多的社会责任必然会影响纳税人的财务利益,但企业在进行纳税筹划时必须要考虑作为一个社会成员的纳税人所应该承担的社会责任。

3. 稳健性原则

由于影响经济活动因素的复杂性,常常有些非主观所能决定的因素发生变动,从而导致各种节税的技术和方法存在一定的风险,如税制变化风险、市场风险、利率风险、债务风险、汇率风险、通货膨胀风险等。因此,纳税筹划也具有一定的不确定性。为了提高成功率,企业在进行纳税筹划时,应尽可能对经济运行中的变化及变化趋势进行科学的预测,对影响纳税筹划的相关因素进行必要的分析,以降低风险,保证其能够真正取得财务利益。所以,纳税人在纳税筹划时应在追求综合利益最大化的同时,必须注意筹划的稳健性。

(三) 管理性原则

1. 超前性原则

纳税筹划的实施必须在纳税人的纳税义务发生之前,这既是纳税筹划区别于偷税的重要特征之一,也是纳税筹划必须遵循的重要原则。企业应当在投资、经营等经济行为发生前着手安排纳税筹划,不得在这些经济行为已经发生、纳税义务已经确定后,再去采用各种手段减轻税负,这样做即使能达到减轻税负的目的,也不是纳税筹划。企业在进行事前筹划时,要兼顾各相关税种进行比较,全面分析相关年度的纳税资料,立足于企业经营的连续过程,全面衡量;在考虑企业本身直接应负担的税收以外,还应兼顾交易对方的课税情况以及税负转嫁的可能性,从而采取相应的筹划。

2. 节约性原则

随着某项筹划方案的实施,纳税人在取得部分税收利益的同时必然会为该筹划方案的实施付出额外的费用,以及因选择该筹划方案而放弃其他方案所损失的相应的机会收益。当新发生的费用或损失小于取得的利益时,该项筹划方案才是合理的;当新发生的费用或损失大于取得的利益时,该项筹划方案就是失败的。可见,纳税人在进行纳税筹

划时要遵循节约性原则,尽量使筹划成本降到最小,使筹划收益达到最大。

3. 时效性原则

任何纳税筹划方案都是在一定的地区、一定的时间、一定的法律环境条件下,以一定的企业经济活动为背景制订的。其具有针对性和时效性。所以,纳税人在进行纳税筹划时,不能采用一成不变的模式,而应遵循适时调整的原则,根据自身所处的行业、所在的地区和所处的时间环境制订适合自己的纳税筹划方案;同时,要密切关注国家有关税收法律法规的变化,并根据国家税收法律法规的变化及时修订或调整纳税筹划方案,使之符合国家税收法律法规的规定。

二、纳税筹划的思路

纳税筹划的方法多种多样,纳税人在进行纳税筹划时必须考虑纳税筹划的思路,以求达到事半功倍的效果。从最终效果分析,纳税筹划的基本思路包括绝对筹划思路、相对筹划思路和风险筹划思路。

(一) 绝对筹划思路

绝对筹划思路的目标是实现纳税绝对总额的减少。其原理是纳税人在遵守国家法律的前提下,从各种可供选择的纳税筹划方案中选择缴纳税款最少的方案。绝对筹划一般包括横向绝对筹划和纵向绝对筹划。横向绝对筹划是指直接减少某个纳税人的纳税总额。纵向绝对筹划是指直接减少某个纳税人在一定时期内的纳税总额。

假设纳税人可供选择的筹划方案有 i 个,这些方案使用的筹划技术不完全相同,但在一定时期所取得的税前所得相同,那么这些方案在一定时期节减的税收也不相同。纳税人在一定时期的纳税总额也不相同。这些方案可以表示如下:

$$\begin{aligned} \sum T_1 &= \sum T - \sum S_1 \\ &= \sum T - \sum S_{r1} - \sum S_{t1} - \sum S_{p1} - \sum S_{d1} - \sum S_{c1} - \sum S_{b1} \\ \sum T_2 &= \sum T - \sum S_2 \\ &= \sum T - \sum S_{r2} - \sum S_{t2} - \sum S_{p2} - \sum S_{d2} - \sum S_{c2} - \sum S_{b2} \\ \sum T_3 &= \sum T - \sum S_3 \\ &= \sum T - \sum S_{r3} - \sum S_{t3} - \sum S_{p3} - \sum S_{d3} - \sum S_{c3} - \sum S_{b3} \\ &\dots\dots\dots \\ \sum T_i &= \sum T - \sum S_i \\ &= \sum T - \sum S_{ri} - \sum S_{ti} - \sum S_{pi} - \sum S_{di} - \sum S_{ci} - \sum S_{bi} \end{aligned}$$

其中, $\sum T$ 为纳税人不采用筹划方案时,其一定时期的纳税总额; $\sum T_i$ 为纳税人采用筹划方案 i 后,其一定时期的纳税总额; $\sum S_i$ 为纳税人采用方案 i 筹划后,其一定时期可能节减的税额; $\sum S_{ti}$ 为纳税人采用方案 i 筹划后,其一定时期因减免税而可能净节减的税额; $\sum S_{di}$ 为纳税人采用方案 i 筹划后,其一定时期因税率差异而可能净节减的税额; $\sum S_{pi}$ 为纳税人采用方案 i 筹划后,其一定时期因分割而可能净节减的税额; $\sum S_{ci}$ 为纳税人采用方案 i 筹划后,其一定时期因扣除而可能净节减的税额; $\sum S_{ei}$ 为纳税人采用方案 i 筹划后,其一定时期因抵免而可能净节减的税额; $\sum S_{bi}$ 为纳税人采用方案 i 筹划后,其一定时期因饶让而可能净节减的税额。

纳税筹划的目标是实现税负最小化。因此,一项有效的纳税筹划必须着眼于整个筹划期间。如果只考虑减少当年的税额,而不考虑这种减少对其他年份的抵销效果,就可能导致更多的税额。

各项筹划技术净节减的税额既可能为零,也可能为负数,即增加税额。各项筹划技术有可能相互影响,即一项筹划技术既可能导致另一项筹划技术更加节减税额,也可能导致另一项筹划技术反而增加税额。纳税人可以经过比较,从 i 个方案中选择纳税总额最少的一个方案。

(二) 相对筹划思路

相对筹划是指一定时期的纳税总额并没有减少,但纳税人通过筹划使各个纳税期的纳税额发生变化而增加了收益,使某些纳税期的纳税义务递延到以后的纳税期实现,从而达到相对节税的目的的筹划。其根源在于货币的时间价值,纳税人相当于获得了银行的一笔无息贷款。这样,纳税人就有更多的资金投入当期的扩大再生产之中。货币的时间价值对企业经营理财业绩及税负水平的最深刻影响表现在现金流量的内在价值方面。利用时间价值进行经营决策已经为我国企业经营者所接受。利用时间价值进行纳税筹划的道理很简单。例如,同样 100 元的应纳税额,在年初与年末支付的结果就有显著区别。假设资本市场的平均投资收益率为 15%,则年末所支付的 100 元税款仅相当于年初的 86.96%,现值为 86.96 元。

假设一个纳税人可以选择的纳税方案有 i 个,这些方案在一定时期内的纳税总额相同,但在各个纳税期的纳税额不完全相同。这些方案可以表示如下:

$$\sum T_1 = T_{11} + T_{12} + T_{13} + \cdots + T_{1n}$$

$$\sum T_2 = T_{21} + T_{22} + T_{23} + \cdots + T_{2n}$$

.....

$$\sum T_i = T_{i1} + T_{i2} + T_{i3} + \cdots + T_{in}$$

其中, $\sum T_i$ 为纳税人采用方案 i 筹划后, 其一定时期的纳税总额 ($i = 1, 2, 3, \dots$); T_{in} 为采用方案 i 后, 纳税人第 n 个年度要缴纳的税额 ($n = 1, 2, 3, \dots$)。

说明:

设 $\sum T_1 = \sum T_2 = \sum T_3 = \cdots = \sum T_i = \sum T$ ($\sum T$ 为纳税人在不筹划情况下一定时期内的纳税绝对总额), 纳税义务的递延体现在前面纳税年度缴纳的税额小于不筹划情况下同年度缴纳的税额, 后面纳税年度缴纳的税额大于不筹划情况下同年度缴纳的税额。如果不考虑绝对受益的因素 $\sum T_1 = \sum T_2 = \sum T_3 = \cdots = \sum T_i$, 对各个方案的纳税额求现值如下:

$$P_1 = T_{11}/(1+r) + T_{12}/(1+r)^2 + T_{13}/(1+r)^3 + \cdots + T_{1n}/(1+r)^n$$

$$P_2 = T_{21}/(1+r) + T_{22}/(1+r)^2 + T_{23}/(1+r)^3 + \cdots + T_{2n}/(1+r)^n$$

.....

$$P_i = T_{i1}/(1+r) + T_{i2}/(1+r)^2 + T_{i3}/(1+r)^3 + \cdots + T_{in}/(1+r)^n$$

其中, P 为纳税总额的现值, r 为投资收益率。纳税人从中选取一定时间内纳税额的现值最小的方案即可。

【案例 1-2】 某公司是一家专门从事机械产品研发与生产的企业集团。2019 年 4 月, 该公司拟扩展业务, 欲投资 6 000 万元研制生产某种型号的车床。试对此进行纳税筹划。

【筹划思路与方案】 经研究, 该公司共制订了以下两套方案:

(1) 设立甲、乙、丙三个独立核算的子公司, 彼此之间存在着购销关系: 甲生产的产品可以作为乙的原材料, 而乙生产的产品全部提供给丙。

经测算, 甲提供的原材料, 其市场价格为每单位 10 000 元 (这里的“一单位”是指生产一件最终产成品所需的原材料数额), 乙以每件 15 000 元的价格将生产的产品提供给丙, 丙以 20 000 元的单价向市场出售产成品。预计甲生产每单位原材料会涉及 850 元的进项税额, 生产的产品的年销售量为 1 000 件 (以上价格均不含税)。

$$\text{甲的年应纳增值税额} = 10\,000 \times 1\,000 \times 13\% - 850 \times 1\,000 = 450\,000 (\text{元})$$

$$\text{乙的年应纳增值税额} = 15\,000 \times 1\,000 \times 13\% - 10\,000 \times 1\,000 \times 13\% = 650\,000 (\text{元})$$

$$\text{丙的年应纳增值税额} = 20\,000 \times 1\,000 \times 13\% - 15\,000 \times 1\,000 \times 13\% = 650\,000 (\text{元})$$

$$\text{甲、乙、丙共应纳增值税额} = 450\,000 + 650\,000 + 650\,000 = 1\,750\,000 (\text{元})$$

(2) 设立一个综合性公司, 下设甲、乙、丙三个部门。基于上述市场调查材料, 则该企业年应纳增值税额为 1 750 000 元 ($20\,000 \times 1\,000 \times 13\% - 850 \times 1\,000$)。

两套方案的应纳增值税额完全一样。看似两个方案对企业产生的效果一样, 其实不

然。第一套方案中,甲生产出的原材料在一定的时间内会出售给乙,这时要缴纳一定数量的增值税和企业所得税;而在第二套方案中,这笔业务是在企业内的甲部门转向乙部门,不用缴纳增值税和企业所得税。虽然这笔税款迟早要缴纳,而且数额也不会变化,但推迟纳税时间相当于从税务机关获得一笔无息贷款,有利于企业的资金流动,这对于资金比较紧张的企业来说更为重要。基于这方面的考虑,该公司应该采用第二套方案。

(三) 风险筹划思路

风险是指在一定时期和一定条件下,某一事件产生的实际结果与预期结果之间的偏差。风险从性质上可以分为确定性风险和不确定性风险。确定性风险是指人们可以根据以往的历史数据和经验数据预先掌握各种情况发生及其结果的概率的风险。不确定性风险则是指没有以往历史数据和经验数据供人们掌握各种情况及其结果的风险。

风险筹划主要是考虑了节税的风险价值。它与前面的绝对筹划和相对筹划并不矛盾。其思路在于将纳税人所进行的纳税筹划的风险降到最低,以获取超过减少税额的效果。风险筹划思路一般包括确定性风险筹划思路和不确定性风险筹划思路。

1. 确定性风险筹划思路

确定性风险筹划思路是指纳税人在以往历史数据和经验数据的基础上,把一些确定性的风险作为定量在纳税筹划方案中加以考虑,并运用概率论的原理量化风险,进而计算期望值以便择优选择的思路。

【案例 1-3】 由于确定性风险因素,若某纳税人采用节税方案一,则第 1 年要缴纳所得税 100 万元的概率为 30%,缴纳所得税 120 万元的概率为 50%,缴纳所得税 150 万元的概率为 20%;第 2 年要缴纳所得税 120 万元的概率为 20%,缴纳所得税 150 万元的概率为 40%,缴纳所得税 180 万元的概率为 40%;第 3 年要缴纳所得税 150 万元的概率为 20%,缴纳所得税 180 万元的概率为 60%,缴纳所得税 200 万元的概率为 20%。

若采用节税方案二,则第 1 年要缴纳所得税 60 万元的概率为 40%,缴纳所得税 80 万元的概率为 40%,缴纳所得税 100 万元的概率为 20%;第 2 年要缴纳所得税 80 万元的概率为 20%,缴纳所得税 100 万元的概率为 50%,缴纳所得税 120 万元的概率为 30%;第 3 年要缴纳所得税 180 万元的概率为 30%,缴纳所得税 200 万元的概率为 60%,缴纳所得税 220 万元的概率为 10%。

该纳税人的年目标投资收益率为 10%,其采用不同方案在一定时期所取得的税前所得相同,那么在考虑货币时间价值的情况下,纳税人应选择哪个方案?

【筹划思路与方案】 (1) 计算采用节税方案后第 1 年至第 3 年的税收期望值 E 。

节税方案一的相关计算如下:

$$E(T_{11})=100 \times 0.3+120 \times 0.5+150 \times 0.2=120(\text{万元})$$

$$E(T_{12})=120 \times 0.2+150 \times 0.4+180 \times 0.4=156(\text{万元})$$

$$E(T_{13})=150 \times 0.2+180 \times 0.6+200 \times 0.2=178(\text{万元})$$

其中, T_{11} 、 T_{12} 、 T_{13} 分别为该纳税人采用方案一后第 1 年、第 2 年、第 3 年要缴纳的税额。

节税方案二的相关计算如下:

$$E(T_{21})=60 \times 0.4+80 \times 0.4+100 \times 0.2=76(\text{万元})$$

$$E(T_{22})=80 \times 0.2+100 \times 0.5+120 \times 0.3=102(\text{万元})$$

$$E(T_{23})=180 \times 0.3+200 \times 0.6+220 \times 0.1=196(\text{万元})$$

其中, T_{21} 、 T_{22} 、 T_{23} 分别为该纳税人采用方案二后第 1 年、第 2 年、第 3 年要缴纳的税额。

(2) 把税收期望值按目标投资收益率折算成现值 PV_i 。

$$\sum T_1 \text{ 期望税收现值 } PV_1 = 120 \div 1.1 + 156 \div (1.1)^2 + 178 \div (1.1)^3 = 371.75(\text{万元})$$

$$\sum T_2 \text{ 期望税收现值 } PV_2 = 76 \div 1.1 + 102 \div (1.1)^2 + 196 \div (1.1)^3 = 300.65(\text{万元})$$

其中, $\sum T_1$ 为在方案一下纳税人一定时期的纳税总额; $\sum T_2$ 为在方案二下纳税人一定时期的纳税总额。

(3) 计算在考虑确定性风险因素的情况下方案二多节减的税额。

$$\text{方案二多节减的税额} = \sum T_1 - \sum T_2 = 371.75 - 300.65 = 71.1(\text{万元})$$

通过计算, 纳税人应该选择方案二, 因为它比方案一可节减更多的税额。

2. 不确定性风险筹划思路

不确定性风险筹划思路是指纳税人在历史数据和经验数据缺失或有限的条件下, 用主观概率把不确定性因素转化为确定性因素, 再进行定量比较的思路。

【案例 1-4】 某个纳税人若采用纳税筹划方案一, 可节减所得税 100 万元的概率为 30%, 可节减所得税 120 万元的概率为 50%, 可节减所得税 150 万元的概率为 20%。若采用纳税筹划方案二, 可节减所得税 60 万元的概率为 30%, 可节减所得税 140 万元的概率为 60%, 可节减所得税 180 万元的概率为 10%。

该纳税人在一定时期内得到的税前所得相同。那么, 纳税人应该选择的最佳节税方案是那个?

【筹划思路与方案】 (1) 计算节税方案的节税期望值 E 。

$$E_1 = 100 \times 0.3 + 120 \times 0.5 + 150 \times 0.2 = 120(\text{万元})$$

$$E_2 = 60 \times 0.3 + 140 \times 0.6 + 180 \times 0.1 = 120(\text{万元})$$

(2) 计算节税方案的风险程度(标准离差) σ 。

$$\sigma_1 = [(100-120)^2 \times 0.3 + (120-120)^2 \times 0.5 + (150-120)^2 \times 0.2]^{0.5} = 17.32(\text{万元})$$

$$\sigma_2 = [(60-120)^2 \times 0.3 + (140-120)^2 \times 0.6 + (180-120)^2 \times 0.1]^{0.5} = 40.99(\text{万元})$$

两个方案的节税期望值是相同的,但方案二的风险明显要高于方案一,因此,纳税人应选择方案一。

三、纳税筹划的方法及应用要求

(一) 纳税筹划的方法

纳税筹划的方法很多。纳税人在实践中往往不只使用一种纳税筹划方法,而是几种纳税筹划方法相互结合起来使用。为了便于理解,下面对各种纳税筹划方法进行简要介绍。

1. 经营策划法

经营策划法是指在合理的情况下重视、分析企业中各项影响税收的经济活动,根据涉税经济活动的特点,对经营活动预先做出合理安排,从而使企业税负最小化的纳税筹划方法。这种方法的基本思想是企业的活动产生税收,企业要进行纳税筹划必须事先对涉税活动进行合理安排,而不能仅依靠事后的账务处理。

2. 免税法

免税法是指在不违法和合理的情况下,使纳税人成为免税人或从事免税活动,或使征税对象成为免税对象而免纳税款的纳税筹划方法。纳税人在运用免税法的过程中应尽量做到以下两点:一是在不违法和合理的情况下,尽量争取尽可能多的项目获得免税待遇;二是尽量使免税期最长。许多免税都有期限规定,免税期越长,节减的税款越多。

3. 分割技术法

分割技术法是在不违法和合理的情况下,使所得在两个或多个纳税人之间,或者在适用不同税种、不同税率和减免税收政策的多个部门之间进行分割的纳税筹划技术。纳税人在运用分割技术法时要注意以下两点:

(1) 分割合理化。例如,将一个企业分割成两个企业以享受较低的增值税税率,还要考虑到分割后经济上的合理性,如控制力下降、管理费用增加、分割手续比较烦琐等。

(2) 收益最大化。在不违法和合理的情况下,企业应尽量寻求通过分割使节减的税款最大化的途径。

4. 税率差异法

税率差异法是指在合理合法的情况下,利用税率的差异直接节减税收的筹划方法。纳税人在运用税率差异法时要注意以下两点:

(1) 尽可能地寻找税率最低的地区、产业投资,使其适用的税率最低。因为税率越低,企业的获利能力就越高,可支配的税后利润就越多,企业的竞争力就越强。

(2) 尽量寻求税率差异的稳定性和长期性。税率差异一般具有时间性和稳定性两个特征,但并不是一成不变的。税率会随着时间的推移和税法的改变发生变化,如政策的变化和享受优惠政策时间的到期都会使税率发生变化。因此,纳税人应想办法使企业税率差异的时间最长和最稳定。

5. 扣除法

扣除法即税前扣除法,是指在不违法和合理的情况下,通过增加扣除额直接节减税额,或调整扣除额在各个应税期的分布而相对节减税额的纳税筹划方法。在收入相同的情况下,各项扣除额越大,应税基数就越小,应纳税额也就越少。扣除法的要点是扣除项目最大化,扣除最早化,扣除金额最大化。

6. 抵免法

抵免法是指在对纳税人来源于国内外的全部所得课征所得税时,允许以其在国外已缴纳的所得税或财产税税款抵免应纳税款的一种税收优惠方法。抵免法是解决国际所得或财产重复征税的一种重要方法。

7. 缓税法

缓税法又称延期纳税法,是对纳税人应纳税款的部分或全部的缴纳期限适当延长的一种特殊方法。尽管采用缓税法不能使应缴纳的税款免纳或少纳,但它可以向后推迟一段时间缴纳,而且不需要支付任何费用。这就相当于从政府手中拿到了一笔无息贷款,不仅节省了利息支出,还可能因通货膨胀享受好处,从而变相降低了应纳税额。

8. 退税法

退税法是指在不违法和合理的情况下,使税务机关退还纳税人已纳税款的纳税筹划方法。退税是一种特殊的免税和减税方式。退税法所涉及的退税是让税务机关退还纳税人符合国家退税奖励条件的、已缴纳的税款。纳税人在运用退税法时应注意以下两点:

- (1) 尽量争取退税项目的最大化,在税法规定的范围内尽量争取更多的退税待遇。
- (2) 尽量使应退的税额最大化,因为退还的税额越大,企业的税后利润也就越多。

9. 转嫁法

转嫁法即纳税人采用纯经济的手段,利用价格杠杆,将自己因纳税而形成的负担转嫁给消费者、供应商或自我分散消转的纳税筹划方法。其操作原理是转移价格,包括抓住商机以提高商品劳务的销售价格,不断寻求新供应商以降低采购价格,通过提高劳动生产效率或职工劳动分散以分解税负。该方法适合属于间接税收性质的流转税种的纳税筹划。

（二）纳税筹划的应用要求

1. 用好、用足、用实现行税收优惠政策

税收优惠政策是国家为鼓励某些产业、地区、产品的发展,特别制定的一些优惠条款。其能达到从税收方面对资源配置进行调控的目标。企业进行纳税筹划必须以遵守国家税法为前提。如果企业运用税收优惠政策得当,就会为企业带来可观的税收利益。由于我国的税收优惠政策较多,企业要想有效利用,就要充分了解、掌握国家的税收优惠政策。我国的税收优惠政策涉及范围非常广,包括对产品的优惠、对地区的优惠、对行业的优惠和对人员的优惠等。

从税收政策的角度来讲,税收优惠政策大体上可以分为两种:一是税率低,税收优惠政策少;二是税率高,税收优惠政策较多。我国现在的税收政策大都属于第二种。企业不能改变税率高的法律事实,但可以通过掌握税收优惠政策来自觉地采用一些能最大限度减少企业纳税负担的纳税筹划方法。在实践中,纳税筹划人员应经常浏览税收优惠政策信息,掌握最新政策动态,及时捕捉适合本企业的税收优惠政策,严格掌握申请期限和要求,确保国家政策惠及自身。

2. 选择最优纳税方案

纳税人不论采用哪种纳税筹划方法,都必须经过分析论证,充分考虑各种可能因素,从而制订出多个纳税筹划备选方案。纳税筹划人员需要在多个纳税方案中选出最优的纳税方案。企业在开展各项经营活动之前需要有很多的替代方案。经济学实际上是强调“选择”的概念,要使资源配置最合理,以及投入产出比最佳。纳税筹划应遵循经济学的一些基本要求,对不同的经济活动安排不同的税负。在这种情况下,企业应当尽量选择缴税最少、收益最大的方案。

3. 充分利用税法及税收文件中的一些条款

纳税筹划人员要正确认识和理解税法及税收文件中的一些特定的条款,才能切实应用好这些条款。在司法案件中,同样的案情、同样的审判程序、相同的法律依据,但不同的法官会做出不同的判决。这就是文化差异导致的理解认识区别所产生的结果。因此,纳税筹划人员在对一些税收条款的认识不是很有把握的情况下,一定要先咨询专家,以确保充分正确地理解与应用国家税收政策。

4. 充分利用会计准则的规定

在我国,税法制定尽量保持与会计准则一致,但因税收的根本职能与任务是保证和满足财政收入的需要,因而不可能完全同会计准则一致。当会计准则的规定与税法有冲突时,根据法律的规定,会计准则应当服从税法的调整。如果税法做出规定,企业运作就要满足税法的要求;如果税法没有做出规定,企业运作就要自动地服从于会计准则的规

定。纳税筹划人员须牢记:会计准则如果没有与税法冲突,那么税务部门在检查企业纳税情况时,如果找不到相应的税收政策依据,就要服从会计准则的规定。因此,纳税筹划人员必须指导企业会计人员坚定不移地执行会计准则,广泛地掌握未与税收法律制度相矛盾的准则内容,并加以灵活运用。



本章小结 >>>>

本章是后面章节的总括性内容,共有五节,分别是纳税筹划的概念,纳税筹划的分类,纳税筹划的目标与意义,纳税筹划的空间与范围,纳税筹划的原则、思路、方法及应用要求。



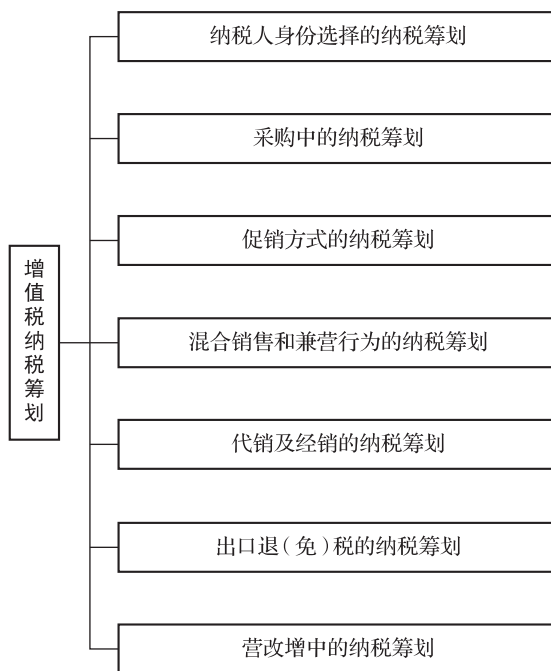
思考与练习 >>>>

1. 纳税筹划的含义是什么?
2. 简述纳税筹划的目标和意义。
3. 怎样理解纳税筹划的空间和范围?
4. 纳税筹划有哪些原则?
5. 纳税筹划的主要方法有哪些?
6. 谈谈你对纳税筹划在我国的发展前景的看法。

第二章

增值税纳税筹划

知识导图



学习目标

增值税是我国流转税中的第一大税,因此做好增值税的纳税筹划对企业来说至关重要。通过本章的学习,需要掌握纳税人身份选择的纳税筹划、采购中的纳税筹划、促销方式的纳税筹划、混合销售和兼营行为的纳税筹划、代销及经销的纳税筹划、出口退(免)税的纳税筹划等。

增值税是对在我国境内销售货物、提供应税劳务或应税服务,以及进口货物的单位和个人,就其取得的货物、应税劳务或应税服务的销售额,以及进口货物的金额计算税款,并实行税款抵扣制的一种流转税。

增值税自 1979 年引进我国以来,已有 40 年历史。近年来,随着经济社会形势不断变化,增值税税收制度经历了数次较大规模的改革。2012 年 1 月 1 日起,为进一步完善增值税制,消除重复征税,促进经济结构优化,经国务院常务会议决定,在上海市开展交通运输业和部分现代服务业营业税改征增值税试点。2016 年 5 月 1 日起,在全国范围内全面推行营改增试点,将有关建筑业、房地产业、金融业、生活服务业等全部营业税纳税人纳入试点范围,由缴纳营业税改为缴纳增值税。2019 年 3 月 21 日,财政部、国家税务总局、海关总署联合发布了《关于深化增值税改革的有关政策的公告》,进一步调低增值税的税率。

2013 年 8 月 1 日,我国开始在全国推行营业税改征增值税(以下简称营改增)试点工作。自 2016 年 5 月 1 日起,我国全面实行营改增,将建筑业、房地产业、金融业、生活服务业全部纳入试点范围,由缴纳营业税改为缴纳增值税。

第一节 纳税人身份选择的纳税筹划

一、税法规定

《增值税暂行条例》及其实施细则将增值税的纳税人按照生产经营规模及财会核算健全程度分为一般纳税人和小规模纳税人两类。这两类纳税人在税款计算方法、适用税率以及管理办法上都有所不同:对一般纳税人实行凭发票扣税的计税方法;对小规模纳税人实行简便易行的计税方法和征收管理办法。这样,同样的销售额就有可能因为纳税人类别不同而承担不同的增值税税额,这就使纳税人有了税收筹划的空间。

(一) 一般纳税人的税法规定

1. 一般纳税人的认定

(1) 年应税销售额超过财政部、国家税务总局规定的小规模纳税人标准的,除另有规

定外,应当向主管税务机关申请一般纳税人资格认定。

(2) 年应税销售额未超过财政部、国家税务总局规定的小规模纳税人标准的,以及新开业的符合一般纳税人条件的,可以向主管税务机关申请一般纳税人资格认定。对提出申请并且同时符合下列条件的纳税人,主管税务机关应当为其办理一般纳税人资格认定:

① 有固定的生产经营场所。

② 能够按照国家统一的会计制度规定设置账簿,并根据合法、有效凭证进行核算;能够提供准确的税务资料。

(3) 下列纳税人不得办理一般纳税人资格认定:

① 除个体工商户以外的其他个人。

② 选择按照小规模纳税人纳税的非企业性单位。

③ 选择按照小规模纳税人纳税的不经常发生应税行为的企业。

2. 一般纳税人的认定管理

纳税人自认定机关认定为一般纳税人的次月起(新开业的纳税人自主管税务机关受理申请的当月起),按照税法的有关规定计算应纳税额,并按照规定领购、使用增值税专用发票。新开业的纳税人是指自税务登记日起 30 日内申请一般纳税人资格认定的纳税人。

除国家税务总局另有规定外,纳税人一经认定为一般纳税人,不得再转为小规模纳税人。

3. 一般纳税人增值税额的计算方法

我国目前对一般纳税人采用的计税方法是国际上通行的购进扣税法,即先按当期销售额和适用税率计算出销项税额,然后对当期购进项目已经缴纳的税款进行抵扣,从而间接计算出当期增值额部分的应纳税额。

一般纳税人增值税应纳税额的计算公式为:

$$\text{应纳税额} = \text{当期销项税额} - \text{当期进项税额}$$

增值税的核心是用纳税人收取的销项税额抵扣纳税人支付的允许抵扣的进项税额。增值税一般纳税人当期应纳增值税额主要取决于当期销项税额和当期进项税额两个因素。

(二) 小规模纳税人的税法规定

1. 小规模纳税人的认定

根据《增值税暂行条例实施细则》,小规模纳税人的认定标准如下:

(1) 增值税小规模纳税人的认定标准为年应征增值税销售额为 500 万元及以下。

(2) 小规模纳税人会计核算健全,能够提供准确税务资料的,可以向主管税务机关申

请登记为一般纳税人,不再作为小规模纳税人。

(3) 年应税销售额超过小规模纳税人标准的其他个人按小规模纳税人纳税;非企业性单位、不经常发生应税行为的企业可选择按小规模纳税人纳税。

2. 小规模纳税人的管理

小规模纳税人实行简易办法征收增值税,一般不使用增值税专用发票。

3. 小规模纳税人增值税额的计算方法

(1) 小规模纳税人增值税的征收率为3%。相关计算公式如下:

$$\text{应纳增值税额} = \text{销售额} \times 3\%$$

(2) 小规模纳税人(除其他个人外)销售自己使用过的固定资产,减按2%的征收率征收增值税,但只能开具普通发票,不得由税务机关代开增值税专用发票。相关计算公式如下:

$$\text{销售额} = \text{含税销售额} \div (1 + 3\%)$$

$$\text{应纳增值税额} = \text{销售额} \times 2\%$$

(3) 小规模纳税人销售自己使用过的除固定资产以外的物品,应按3%的征收率征收增值税。

二、纳税筹划案例分析

增值税纳税人身份选择的筹划关键因素是增值率或抵扣率,增值率越高或者抵扣率越低,选择小规模纳税人越有利;增值率越低或者抵扣率越高,选择一般纳税人越有利。

(一) 不含税增值率判断法

两类增值税纳税人的税额计算不同。一般纳税人增值税的计算是以增值额为计税基础,而小规模纳税人的增值税是以全部收入(不含税)为计税基础。在销售价格相同的情况下,税负的高低主要取决于产品增值率的大小。在增值率达到某一数值时,两类纳税人的税负相等。这一数值被称为税负无差别平衡点增值率。相关计算公式如下:

$$\text{增值率} = (\text{不含税销售额} - \text{不含税进货金额}) \div \text{不含税进货金额} \times 100\%$$

$$\text{一般纳税人应纳增值税额} = \text{当期销项税额} - \text{当期进项税额}$$

$$= (\text{不含税销售额} - \text{不含税进货金额}) \times \text{增值税税率}$$

$$= \text{增值率} \times \text{不含税进货金额} \times \text{增值税税率}$$

$$\text{小规模纳税人应纳增值税额} = \text{不含税销售额} \times \text{征收率}$$

$$\text{增值率} = \text{不含税销售额} \times \text{征收率} \div (\text{不含税进货金额} \times \text{增值税税率})$$

$$= (\text{不含税进货金额} + \text{增值额}) \times \text{征收率} \div (\text{不含税进货金额} \times \text{增值税税率}) \times 100\%$$

$$= \text{不含税进货金额} \times \text{征收率} \div (\text{不含税进货金额} \times \text{增值税税率}) + \text{增值额} \times$$

$$\begin{aligned} & \text{征收率} \div (\text{不含税进货金额} \times \text{增值税税率}) \times 100\% \\ & = \text{征收率} \div \text{增值税税率} \div (1 - \text{征收率} \div \text{增值税税率}) \end{aligned}$$

税法规定小规模纳税人的增值税征收率为 3%。假定某企业生产经营对象是适用普通税率的商品,销项税额适用的税率为 13%,进项税额适用的抵扣税率(进项税额 ÷ 不含税进货成本)也是 13%。设税负无差异点的增值率为 R ,根据税负无差异平衡等式,列出方程求解如下:

$$\begin{aligned} (1+R) \times 13\% - 1 \times 13\% &= (1+R) \times 3\% \\ R &= 30\% \end{aligned}$$

当企业商品的增值率为 30%时,两类纳税人的税负相同;当企业的增值率大于 30%时,作为小规模纳税人比作为一般纳税人更为节税;当企业的增值率小于 30%时,作为一般纳税人比作为小规模纳税人更为节税。

【案例 2-1】 某生产型企业 2018 年的货物销售额(不含税)为 98 万元。该企业的会计核算制度比较健全,符合一般纳税人的条件,适用 13%的增值税税率,但该企业准予从销项税额中抵扣的进项税额较少,只占销项税额的 35%。请为企业进行纳税人身份选择的纳税筹划。

【筹划思路与方案】 本例中的销售额与购进项目金额均为不含税金额。

$$\begin{aligned} \text{增值率} &= (\text{不含税销售额} - \text{不含税进货金额}) \div \text{不含税进货金额} \times 100\% = (\text{销项税额} \\ & - \text{进项税额}) \div \text{进项税额} \times 100\% = (\text{销售额} \times 13\% - \text{购进项目价款} \times 13\%) \div (\text{购进项目} \\ & \text{价款} \times 13\%) \times 100\% = (98 \times 13\% - 98 \times 35\% \times 13\%) \div (98 \times 35\% \times 13\%) \times \\ & 100\% = 185.71\% \end{aligned}$$

由无差别平衡点增值率可知,该企业的增值率为 185.71%,大于无差别平衡点增值率 30%,该企业作为一般纳税人的税负重于小规模纳税人,所以该企业适宜筹划为小规模纳税人。

在增值率较低的情况下,一般纳税人比小规模纳税人有优势,主要原因是前者可抵扣进项税额,而后者不能。但随着增值率的上升,一般纳税人的优势越来越小。

在非零售环节,一些毛利率较大的企业(如经营奢侈品或富有弹性的商品的企业),小规模纳税人很容易通过降价来获得尽可能高的利润,而又少纳税。在零售环节,一般纳税人的优势地位更不显著,由于小规模纳税人按 3%的征收率纳税,其不含税收入较高,当进销差价达到一定程度时,小规模纳税人的利润可能超过一般纳税人。

(二) 可抵扣购进金额占不含税销售额比重判别法

一般纳税人税负的高低除与商品增值率大小有关外,还取决于可抵扣进项税额的多少。当抵扣额占不含税销售额的比重达到某一数值时,两类纳税人的税负相等。这一数

值被称为无差别平衡点抵扣率。相关计算公式如下：

$$\text{抵扣率} = \text{可抵扣购进项目金额} \div \text{不含税销售额} \times 100\%$$

增值率 = (不含税销售额 - 可抵扣购进项目金额) \div 不含税销售额 $\times 100\% = 1 - \text{抵扣率}$

例如,当税率为 13%,征收率为 3%时,纳税比重平衡点抵扣率 $X = 1 - 3\% \div 13\% = 76.92\%$ 。也就是说,当企业可抵扣的购进项目占其销售额的比重为 76.92%时,两类纳税人的税负完全相同。当企业可抵扣的购进项目占销售额的比重大于 76.92%时,一般纳税人的税负轻于小规模纳税人;反之,则一般纳税人的税负重于小规模纳税人。

在抵扣率较低的情况下,小规模纳税人比一般纳税人有优势。随着抵扣率的上升,小规模纳税人的优势越来越小。当抵扣率上升到一定程度时,一般纳税人反超小规模纳税人,比小规模纳税人有优势。

【案例 2-2】 某生产型企业 2018 年应缴纳增值税的销售额(不含税)为 98 万元。该企业会计核算制度比较健全,符合一般纳税人的法定条件,适用 13%的增值税税率。该企业准予从销项税额中抵扣的进项税额为 34.3 万元。请为该企业进行增值税纳税人身份选择的筹划。

【筹划思路与方案】 本例中的销售额与购进项目金额均为不含税金额。由于该企业可抵扣的购进项目金额为 34.3 万元,销售额为 98 万元,因此购进项目金额占销售额的比重为 35%($34.3 \div 98 \times 100\%$)。

由无差别平衡点抵扣率可知,该企业的抵扣率 35%小于无差别平衡点抵扣率 76.92%,则一般纳税人的税负重于小规模纳税人,所以该企业适宜筹划为小规模纳税人。

(三) 含税购货金额占含税销售额比重判别法

若已知纳税人的含税销售额和含税购货金额,则可计算一般纳税人和小规模纳税人税负相同的平衡点。假设 Y 为含增值税的销售额, X 为含增值税的购货金额(符合抵扣条件),则下式成立:

$$[Y \div (1+13\%) - X \div (1+13\%)] \times 13\% = Y \div (1+3\%) \times 3\%$$

$$\text{解得平衡点: } X = 74.68\%Y$$

当企业的含税购货金额占同期含税销售额的比重等于 74.68%时,两类纳税人的税负完全相同。当企业的含税购货金额占同期含税销售额的比重大于 74.68%时,一般纳税人的税负轻于小规模纳税人;当企业的含税购货金额占同期含税销售额的比重小于 74.68%时,一般纳税人的税负重于小规模纳税人。

【案例 2-3】 某人计划开办一家生产型企业,预计年含税销售额为 140 万元,会计核

算制度比较健全,符合一般纳税人的条件,进项税额为13万元。一般纳税人适用的增值税税率为13%,差额征税;小规模纳税人适用的征收率为3%,全额征税。在两种标准下,该企业的增值税适用何种方式计征更为有利呢?该企业是认定一般纳税人好,还是认定小规模纳税人好呢?请对此进行纳税筹划。

【筹划思路与方案】 方案一:选择作为一般纳税人。生产型企业符合并满足一般纳税人的法定条件,增值税税率为13%,差额征税。

$$\text{销项税额} = 140 \div (1 + 13\%) \times 13\% = 16.11(\text{万元})$$

$$\text{应纳增值税额} = 16.11 - 13 = 3.11(\text{万元})$$

方案二:选择作为小规模纳税人。按照符合小规模纳税人的条件,把该企业拆分为三个小规模纳税人,分别为生产型小规模纳税人企业(销售额为46万元),批发型小规模纳税人企业(销售额为48万元),零售型小规模纳税人企业(销售额为46万元)。

$$\text{全年应纳增值税额} = 140 \div (1 + 3\%) \times 3\% = 4.08(\text{万元})$$

由此可见,选择作为一般纳税人企业可节税0.97万元(4.08-3.11)。在执行筹划方案时,批发型小规模纳税人企业和零售型小规模纳税人企业要委托生产型小规模纳税人企业代加工产品。

方案三:把该企业拆分为一个一般纳税人(生产部分)和一个小规模纳税人(批发零售部分)。一般纳税人的销售额为120万元,小规模纳税人的销售额为20万元。

$$\text{一般纳税人销项税额} = 120 \div (1 + 13\%) \times 13\% = 13.81(\text{万元})$$

$$\text{一般纳税人应纳增值税额} = 13.81 - 13 = 0.81(\text{万元})$$

$$\text{小规模纳税人应纳增值税额} = 20 \div (1 + 3\%) \times 3\% = 0.58(\text{万元})$$

$$\text{合计应纳增值税额} = 0.81 + 0.58 = 1.39(\text{万元})$$

比较三个方案,方案三比方案一节税1.72万元,比方案二节税2.69万元。

【纳税评估】 纳税筹划人员在对企业进行拆分时要注意下列问题:

- (1) 一定要符合税法的要求。
- (2) 一定要合情合理。
- (3) 一定要符合小规模纳税人的法定条件。

这种方法只适用于小规模纳税人和一般纳税人的销售额刚超过临界点的小企业纳税筹划。当企业发展到一定规模时,就不能按照这种方法进行筹划,否则纳税风险会增大。

【风险分析】 (1) 纳税人类别的不当筹划存在纳税风险。《增值税暂行条例实施细则》第二十九条规定:“年应税销售额超过小规模纳税人标准的其他个人按小规模纳税人纳税;非企业性单位、不经常发生应税行为的企业可选择按小规模纳税人纳税。”这说明无论个人的销售额、购进额的情况如何,即使达到一般纳税人规模,也必须按照小规模纳

税人处理。

根据《增值税暂行条例实施细则》，纳税人销售额超过小规模纳税人标准，未申请办理一般纳税人认定手续的，应按销售额依照增值税税率计算应纳税额，不得抵扣进项税额，也不得使用增值税专用发票。可见，对那些已达到一般纳税人规模而拒不申请办理一般纳税人认定手续的，税务机关有权取消其小规模纳税人身份，认定其为一般纳税人。因此，纳税人完全依据税负来选择类别身份的纳税风险就会增大。如果违法谋划小规模纳税人身份，就会受到严厉的行政惩罚。

(2) 纳税筹划应当为企业经营战略管理服务。如果企业商品的销售对象多为一般纳税人，且经营规模较大，购货企业需要一般纳税人开具抵扣发票，供货企业受到开具增值税专用发票的制约，就必须选择做一般纳税人，才能满足产品的市场销售；否则，纳税风险较大。如果企业的营业额较小，且客户多为小规模纳税人，不受发票类型的限制，则筹划为小规模纳税人的税负低，纳税风险也相对较小。

【案例 2-4】 甲公司是 2019 年开业的原煤开采企业，为增值税一般纳税人，增值税税率在 9.5%（实缴增值税 ÷ 主营业务收入 × 100%）左右。乙公司是甲公司新近收购并控股的原煤开采企业，在 2019 年 1 月上旬注册，是增值税小规模纳税人，增值税税率为 3%。两公司同在一个县内，相距 30 km。请对此进行纳税筹划。

【筹划思路与方案】 针对乙公司作为小规模纳税人的增值税实际税负低于甲公司一般纳税人税负的实际情况，甲公司可以将客户分为两类：第一类是需要增值税专用发票的一般纳税人，第二类是不需要增值税专用发票的纳税人或小规模纳税人。甲公司应该把第二类客户的业务交由乙公司负责，以此达到降低增值税税负的目的。对于第二类客户，因其不需要增值税专用发票，不同的销售主体（一般纳税人或小规模纳税人）含税定价相同，所以其成本不会发生变化。但因小规模纳税人的税率为 3%，故乙公司销售比甲公司销售有优势。

假如 2019 年某中学从甲公司购入原煤价税共计 50 万元，甲公司的收入为 44.25 万元（ $50 \div 1.13$ ）。如果改由乙公司销售给某中学，乙公司的收入为 48.54 万元（ $50 \div 1.03$ ）。由此可见，以含税销售额 50 万元计算，甲公司将业务转移给乙公司后可增加利润 4.29 万元。

【风险分析】 如果乙公司的销售额达到 50 万元，就必须办理一般纳税人认定手续，而销售额超过 50 万元却未申请办理一般纳税人认定手续的后果是十分严重的，因此乙公司的销售额将按 13% 缴纳增值税，而且没有相应的进项可以抵扣，增值税税负将达到 13%。所以，虽然小规模纳税人的征收率降至 3%，很多企业会有成为小规模纳税人的动力，但如果企业对税法把握不当，如对视同销售收入等处理不当，造成税法上认可的销售收入超过 50 万元但企业未及时申报办理一般纳税人认定手续的，就要补税。例如，某工

业企业账簿记载销售收入为 50 万元。该企业为小规模纳税人,当年缴纳税款 1.5 万元。若稽查部门经过稽查发现该企业少计 50 万元收入,则该企业当年的销售收入为 100 万元,超过了 50 万元的认定标准。因为该企业未申请一般纳税人认定手续,根据有关规定,该企业须补税 11.5 万元($100 \times 13\% - 1.5$),而不是补税 1.5 万元($50 \times 3\%$)。

第二节 采购中的纳税筹划

一、税法规定

《增值税暂行条例》第八条规定:“纳税人购进货物、劳务、服务、无形资产、不动产(以下简称购进货物或者应税劳务)支付或者负担的增值税额,为进项税额。”

另外,《增值税暂行条例》第九条规定:“纳税人购进货物、劳务、服务、无形资产、不动产,取得的增值税扣税凭证不符合法律、行政法规或者国务院税务主管部门有关规定的,其进项税额不得从销项税额中抵扣。”

1. 凭票抵扣

下列进项税额准予从销项税额中抵扣:

- (1) 从销售方或提供方取得的增值税专用发票(含税控机动车销售统一发票)上注明的增值税税额;
- (2) 从海关取得的海关进口增值税专用缴款书上注明的增值税税额;
- (3) 从境外单位或者个人购进服务、无形资产或者不动产,为税务机关或者扣缴义务人取得的解缴税款的完税凭证上注明的增值税额。

2. 计算抵扣

购进方没有取得增值税专用发票、海关进口增值税专用缴款书、税收缴款凭证,但可以自行计算进项税额抵扣的情况是购进免税农产品,除取得增值税专用发票或者海关进口增值税专用缴款书外,按照农产品收购发票或者销售发票上注明的农产品买价和 9% 的扣除率计算抵扣进项税额。相关计算公式如下:

$$\text{进项税额} = \text{买价} \times \text{扣除率}$$

买价是指纳税人购进农产品在农产品收购发票或者销售发票上注明的价款和按规定缴纳的烟叶税。

农产品中收购烟叶的进项税抵扣公式比较特殊:

$$\text{烟叶收购金额} = \text{烟叶收购价款} + \text{价外补贴}$$

$$\text{烟叶税} = \text{烟叶收购金额} \times \text{烟叶税税率}$$

$$\text{准予抵扣的进项税额} = (\text{烟叶收购金额} + \text{烟叶税}) \times \text{扣除率}$$

3. 发票管理

企业在采购物资时必须严格遵守《中华人民共和国发票管理办法》及其实施细则,以及税法关于增值税专用发票管理的有关规定。

(1) 在购买商品、接受服务以及从事其他经营活动支付款项时,应当向收款方取得符合规定的发票。不符合规定的发票不得作为财务报销凭证。

(2) 特殊情况下由付款方向收款方开具发票,即收购单位和扣缴义务人支付个人款项时开具发票(如产品收购凭证)。在开具发票时,必须按号码顺序填开,填写项目要齐全,内容要真实,字迹要清楚,全部联次一次复写、打印,内容应完全一致,并在有关联次上加盖财务章或者发票专用章。

(3) 收购免税农产品的,应按规定填开农产品收购凭证。

二、纳税筹划案例分析

【案例 2-5】 甲公司为增值税一般纳税人,适用的增值税税率为 13%。甲公司在购买原材料时,可供选择的方案有三个:一是从一般纳税人 A 公司处购买,每吨含税价格为 11 000 元;二是从小规模纳税人 B 公司处购买,可取得由税务局代开的征收率为 3% 的增值税专用发票,每吨含税价格为 10 000 元;三是从小规模纳税人 C 公司处购买,只能取得普通发票,每吨含税价格为 9 000 元。

甲公司用此原材料生产的产品每吨不含税销售额为 20 000 元,其他相关费用为 3 000 元。假设甲公司利润最大化为目标,从纳税筹划的角度分析,其应该从哪个公司购货?

【筹划思路】 税收负担是企业购货成本的重要组成部分。从不同的供货方购买原材料等货物,企业的税收负担是不一样的。企业所需的物资既可以从一般纳税人处采购,也可以从小规模纳税人处采购,但企业取得的发票不同,会导致可以扣除的进项税额也不同。如果企业从一般纳税人处采购,可取得增值税专用发票,就可以按买价的 13% 抵扣进项税;而如果从小规模纳税人处采购,则不能抵扣进项税,即便能够经税务机关开票,也只能按买价的 3% 抵扣进项税。不同的扣税额度会影响企业的税负,最终影响企业的净利润及现金净流量。选择一般纳税人还是小规模纳税人作为进货渠道,要统筹价格和抵扣税额进行筹划,合法降低税负。

【筹划方案】 方案一:从一般纳税人 A 公司处购买。

$$\text{营业成本} = 11\,000 \div (1 + 13\%) + 3\,000 = 12\,734.51 (\text{元})$$

$$\begin{aligned}\text{应纳税金及附加} &= [20\,000 \times 13\% - 11\,000 \div (1 + 13\%) \times 13\%] \times (7\% + 3\%) \\ &= 133.45(\text{元})\end{aligned}$$

$$\text{净利润} = (20\,000 - 12\,734.51 - 133.45) \times (1 - 25\%) = 5\,349.03(\text{元})$$

方案二:从小规模纳税人 B 公司处购买。

$$\text{营业成本} = 10\,000 \div (1 + 3\%) + 3\,000 = 12\,708.74(\text{元})$$

$$\begin{aligned}\text{应纳税金及附加} &= [20\,000 \times 13\% - 10\,000 \div (1 + 3\%) \times 3\%] \times (7\% + 3\%) \\ &= 230.87(\text{元})\end{aligned}$$

$$\text{净利润} = (20\,000 - 12\,708.74 - 230.87) \times (1 - 25\%) = 5\,295.29(\text{元})$$

方案三:从小规模纳税人 C 公司处购买。

$$\text{营业成本} = 9\,000 + 3\,000 = 12\,000(\text{元})$$

$$\text{应纳税金及附加} = 20\,000 \times 13\% \times (7\% + 3\%) = 260(\text{元})$$

$$\text{净利润} = (20\,000 - 12\,000 - 260) \times (1 - 25\%) = 5\,805(\text{元})$$

可见,方案三的净利润最大,为最优方案,其次是方案一,最后是方案二。

【风险分析】 企业在购进原材料时要注意售货方的纳税人类型。从不同类型的纳税人处进货会直接影响增值税税负。在价格与质量一定的条件下,到底是从一般纳税人处购货合适,还是从小规模纳税人处购货更合适呢?如果购货单位是增值税一般纳税人,那么应选择从一般纳税人处购进,因为现行增值税是凭合法凭证进行抵扣的,这样可获得 13%、9%、6% 的税款抵扣;而从小规模纳税人处购进,通过其到税务局代开增值税专用发票,最多可获得 3% 的税款抵扣;而从个体工商户处购进有可能不能获得抵扣。否则,企业存在涉税风险。

【案例 2-6】 某制药企业是增值税一般纳税人,于 2019 年 8 月以 20 000 元的价格购进货物。如果该企业从一般纳税人处购进货物,可获得 2 301 元($20\,000 \div 1.13 \times 13\%$) 的增值税进项税额抵扣。如果从小规模纳税人处购进货物,可获得 583 元($20\,000 \div 1.03 \times 3\%$) 的增值税进项税额抵扣。该企业从个体工商户处购进货物,实际净损失达 1 718 元($2\,301 - 583$)。请进行增值税的纳税筹划。

【筹划思路与方案】 假定企业购进货物时的不含税销售额为 A,不含税购货额占不含税销售额的比率为 X,则购入货物的金额为 AX。令两类纳税人的税负相等,则:

$$A \times 13\% - AX \times 13\% = A \times 3\%$$

$$X = 76.92\%$$

企业不含税购货额占不含税销售额的比重 76.92% 为筹划平衡点。当企业不含税购货额占不含税销售额的比重为 76.92% 时,一般纳税人和小规模纳税人的增值税税负完全相同。如果企业不含税购货额占不含税销售额的比重大于 76.92%,那么一般纳税人的税负要低于小规模纳税人;如果企业不含税购货额占不含税销售额的比重小于

76.92%，那么一般纳税人的税负要高于小规模纳税人。

假定企业购进货物的含税销售额为 Y ，含税购货额为 X ，且两者均为同期，令两类纳税人的税负相等，则：

$$[Y \div (1+13\%) - X \div (1+13\%)] \times 13\% = Y \div (1+3\%) \times 3\%$$

$$X = 74.68\%Y$$

企业含税购货额占含税销售额的比重 74.68% 为纳税筹划平衡点。当企业含税购货额占含税销售额的比重为 74.68% 时，一般纳税人和小规模纳税人的增值税税负完全相同。

【案例 2-7】 某企业是增值税一般纳税人。2019 年 5 月，该企业采购部为了节省成本，没有向对方索取采购材料（价值 10 万元）的发票，只拿了一张收据。结果财务部一算，这样不但没有节省成本，还让企业亏损了 2.2 万元。这其中包括 10 万元的材料费本可以抵扣的进项税额 1.7 万元，以及由于没有 10 万元成本的合法凭证而多缴企业所得税 2.5 万元。原来以为是节省了 2 万元，实际上企业损失了 2.2 万元。请对此进行筹划分析。

【筹划分析】 由案例可知，若企业要缴纳增值税，增值税专用发票可以用来抵扣所采购原材料的进项税额。在缴纳企业所得税时，有发票的也可以使这部分材料的成本在税前扣除，况且发票是消费的合法凭证，有什么消费纷争都可以以发票为凭据。

【案例 2-8】 某建材公司在年度税务检查中被查出有价值 1 000 万元的进货发票不符合要求。这些发票存在同一个问题，即销售方名称与公章上的名称不一致。据该建材公司交代，这些发票出自同一供应商，但该供应商经常更换名字，并通过开具其他公司名称的发票来延期缴纳税款，但该建材公司认为发票不是假的并可以得到一定的“好处”，于是发票照收不误。结果税务机关做出决定：该建材公司取得的该部分货物的发票全部不能作为税前成本。请对此进行筹划分析。

【筹划分析】 生活中类似的案例有很多，有些企业平时规规矩矩，认真纳税，结果因为供应商漏税而多缴许多税。其主要问题在于对方提供的发票可能违背了税法规定的规定，企业取得的发票不符合规定，不能抵扣增值税，不能在税前作为成本费用。

企业在收取发票时，要重点留意的事情有：发票是否真实；发票上所列金额是否属实；发票上所列货物名称是否属实；发票抬头是否正确；发票专用章是否正确。

【案例 2-9】 华星木制品厂属于一般纳税人，主营高档家具。其生产的家具的主要原料是木制板材。由于市场竞争日益激烈，该厂为了降低生产成本，决定减少生产的中间环节，改购进板材为直接购进原木，然后自己加工。经过考察，企业最终决定从东北林场直接购入原木。但是，林场经营者销售木材几乎都没有开具增值税专用发票，甚至连普通发票都未开具，只提供了一般收据。这样，该厂购进原木的进项税额就无法抵扣。

请为该企业进行纳税筹划。

【筹划思路与方案】 该厂为了降低生产成本,决定直接购进原木的生产决策是正确的。但是,购进时无法取得增值税专用发票而使进项税额无法抵扣,会使企业的税负显著增加。这样,虽然控制了企业的内部成本,但是外部成本却会增加,最终企业的成本很难得以减少,甚至会增加。

为解决这个问题,该厂应进行如下纳税筹划:根据税法的有关规定,一般纳税人向农业生产者购买的免税农业产品,或者向小规模纳税人购买的农业产品,准予按照买价9%的扣除率计算进项税额,而且根据《农业产品征税范围注释》,原木属于这一范围。因此,利用对这一税收优惠政策的挂靠,该厂只要在购进原木时能够使自己获得普通发票,就可以以购进额的9%抵扣进项税额了。在明确了筹划方向后,该厂通过与林场协商,达成协议:该厂与林场签订长期收购协议,同时林场应去当地办理纳税登记,取得普通发票。这样,该厂就获得了进项税额的抵扣,大大降低了生产成本,而林场也提高了销售额,同时提升了企业形象。

【案例 2-10】 A 地的一个食品加工厂主要生产山楂片。为生产山楂片,该食品加工厂从距其不远盛产山楂的 B 地购进山楂半成品。但是,由于当地对企业销售额采用定额征收办法,使得该食品加工厂无法取得增值税专用发票,也就无法抵扣进项税额。试对此进行纳税筹划。

【筹划思路与方案】 该食品加工厂可通过改变购进方式实现进项税额的抵扣。该食品加工厂由于无法取得增值税专用发票而无法抵扣进项税额。但是,联想到相关税收优惠规定,只要该食品加工厂能以收购农产品的方式收购到生产山楂片所需的原料,就可以按9%的比率抵扣进项税额。因此,该食品加工厂所要做的就是通过筹划改变购进材料的性质,使其属于农产品的范围。很显然,山楂属于农产品的范围,该食品加工厂如果是购进山楂,那就可以按其购买金额的9%作为进项税额抵扣。于是,该食品加工厂改变了购进方式,选择从 B 地的农民手中以较低的价格直接收购山楂,然后再将山楂送到加工单位以委托加工的方式加工成生产山楂片所需的半成品。这样,该食品加工厂既实现了进项税额的抵扣,又没有影响正常生产。该食品加工厂通过改变原料的购进方式,享受税收优惠政策,达到了节税的目的,有效地降低了税负。

但要注意的是,在利用农产品采购的税收优惠规定进行纳税筹划操作时,该食品加工厂从农业生产者手中购进农产品的价格必须是经主管税务机关批准使用的收购凭证上注明的价款。若不是,则购进额无法抵扣,就意味着筹划的失败。另外,值得说明的是,目前企业往往只是注重原材料进项税额的抵扣,忽略低值易耗品、办公用品、零部件等的进项税额的抵扣。如果企业对于这些物品的购买也充分重视起来,要求取得增值税专用发票,那么同样可以获得进项税额的抵扣,达到节税的目的。

第三节 促销方式的纳税筹划

一、税法规定

为增大销售量和扩大市场份额,企业往往采用折扣销售、销售折扣、销售折让、买一赠一、实物折扣等市场促销方式销售商品。不同的促销方式会给企业带来不同的税收负担。

1. 折扣销售

折扣销售也称商业折扣。销售额和折扣额是在同一张发票上分别注明的,销货方可按折扣后的余额作为销售额计算增值税。如果将折扣额另开发票,那么不论其在财务上如何处理,均不得从销售额中减除。

2. 销售折扣

销售折扣也称现金折扣,是指销货方为了鼓励购货方及时付款而许诺给购货方的一定的折扣。销售折扣发生在销货之后,是一种融资性质的理财费用,因而不得从销售额中减除。

3. 销售折让

销售折让也称价格折让。纳税人销售货物后,由于品种或质量等原因购货方未予退货,但销货方需给予购货方一定的价格折让,且可以按折让后的货款作为销售额。

4. 买一赠一

买一赠一也称既售又送,但赠送视同销售。《国家税务总局关于确认企业所得税收入若干问题的通知》(国税函〔2008〕875号)规定:“企业以买一赠一等方式组合销售本企业商品的,不属于捐赠,应将总的销售金额按各项商品的公允价值的比例来分摊确认各项的销售收入。”

5. 实物折扣

实物折扣应按视同销售货物中的赠送他人行为计算征收增值税。

二、纳税筹划案例分析

【案例 2-11】 某大型商场是增值税一般纳税人。假定该商场的销售利润率为 40%,销售额为 200 元的商品的成本为 120 元。该商场为促进商品的销售提出了三种促销方式:一是商品七折销售;二是购物满 200 元赠送价值 60 元的商品(成本为 40 元,均为含税

价);三是购物满 200 元,返还 60 元现金。请问哪种促销方式最有利?

【筹划思路】 为扩大商品的市场占有率,企业会采取多种多样的销售方式,如以物易物、返本销售、折扣销售等。不同的销售方式对企业纳税的影响不同。企业在决定采取何种销售方式之前,必须明确税法对不同销售方式的规定。只有按照税法规定的销售方式计算增值税并比较增值税税负,才能达到合法节税的目的。

【筹划方案】 (1) 折扣销售:商品七折销售,200 元商品的售价为 140 元。

$$\text{应纳增值税额} = 140 \div (1 + 13\%) \times 13\% - 120 \div (1 + 13\%) \times 13\% = 2.3(\text{元})$$

(2) 实物折扣:购物满 200 元赠送价值 60 元的商品。赠送视同销售。

$$\begin{aligned} 200 \text{ 元商品的应纳增值税额} &= 200 \div (1 + 13\%) \times 13\% - 120 \div (1 + 13\%) \times 13\% \\ &= 9.2(\text{元}) \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{赠送的 60 元商品的应纳增值税额} &= 60 \div (1 + 13\%) \times 13\% - 40 \div (1 + 13\%) \times 13\% \\ &= 2.3(\text{元}) \end{aligned}$$

$$\text{合计应纳增值税额} = 9.2 + 2.3 = 11.5(\text{元})$$

(3) 销售折扣:购物满 200 元,返还 60 元现金。

$$\text{应纳增值税额} = 200 \div (1 + 13\%) \times 13\% - 120 \div (1 + 13\%) \times 13\% = 9.2(\text{元})$$

由上可知,折扣销售方式最优,商场只需要缴纳增值税 2.3 元。

【纳税评估】 折扣是否在同一张发票上反映,应缴纳的增值税是不同的。

$$\text{不在同一张发票上反映的应纳销项税额} = 200 \div (1 + 13\%) \times 13\% = 23.01(\text{元})$$

$$\text{在同一张发票上反映的应纳销项税额} = 140 \div (1 + 13\%) \times 13\% = 16.11(\text{元})$$

是否在同一张发票上反映,应纳增值税税额相差 6.9 元(23.01-16.11)。

对于促销业务,纳税人应该在同一张发票上注明折扣额,这样可以节税。如果折扣不在同一张发票上反映,而是采用红字发票冲回的办法处理,那么有可能会有纳税风险。

【风险分析】 赠送的商品可能被税务机关认定为视同销售,是纳税风险的关键点。

企业认为:从增值税的链条上看,表面上企业销售的货物有对应的进项税额和销项税额,但赠品却只有进项税额而没有销项税额,好像不合理,但其实赠品的销项税额已隐含在主货物的销项税额当中了,只是没有剥离出来。因此,对于赠品的进项税额应允许其申报抵扣,赠送赠品时也不该单独再次计算销项税额。买一赠一只是形式,要通过形式探求其实质,看是有偿还是无偿。如果是无偿,就是视同销售的对象;如果是有偿,就不是视同销售的对象。法律意义上的无偿赠送是指出于感情或其他原因而做出的无私慷慨行为,赠送是赠送人向受赠人的财产转移,但不是出于利润动机的正常交易。而在销售主货物的同时赠送从货物,这种赠送是出于利润动机的正常交易,属于捆绑销售或降价销售。销售主货物、赠送从货物的行为不属于无偿赠送,应将此行为界定为实物折扣,即不能作为视同销售处理,对赠品不能再次征税,对赠送赠品的价值应作为销售成本

的组成部分在所得税前扣除。

税务机关认为:没有明确的法律条文规定买一赠一的赠送商品不是无偿赠送行为,赠送可以被认定为视同销售。

为了防范赠送的商品可能被税务机关判断为视同销售而缴纳增值税的风险,企业应进行如下风险处理:

(1) 在销售时,一概将销售的商品和赠送的商品或礼品同时开在一张发票上,注明折扣后的金额。

(2) 降低销售价格,实行捆绑式销售,将销售的商品和赠送的商品的价格分别下调后再联合销售,但要在账务和实务处理时将销售的商品和赠送的商品视作一种新商品。

(3) 买一赠一的行为要具有以下要件:①销售额和折扣额在同一张发票上分别注明;②销货方有质量鉴定,购货方未予退货,但销货方需给予购货方一定的价格折让协议;③销货方需与购货方签订批量或付款销售折扣协议;④银行对账单。

【案例 2-12】许多企业在采用折扣销售方式销售的实际操作中,往往是以每个经销商的年销售量来确定应给予该经销商的销售折扣率的。例如,有的啤酒生产企业规定:年销售啤酒 100 万瓶以下的,每瓶享受 0.2 元的折扣;年销售啤酒 100 万~500 万瓶的,每瓶享受 0.22 元的折扣;年销售啤酒在 500 万瓶以上的,每瓶享受 0.25 元的折扣;等等。由于啤酒生产企业不知道也不可能知道每个经销商到年底究竟能销售多少瓶啤酒,也就不能确定每个经销商应享受的折扣率,所以啤酒生产企业只好到年底或第二年年初一次性结算应给代理商的折扣总金额,单独开具红字发票。红字发票开具后,许多企业的财务部门又认为应该冲减产品的销售收入,便往往抱着侥幸的心理,明知不符合有关规定,可还是冲减了销售收入。当然,在税务部门来稽查时,企业不仅要补税还要被罚款。试对此进行纳税筹划。

【筹划思路与方案】为避免上述风险损失,企业在采用折扣销售方式销售商品时可采用下面的纳税筹划方法。

(1) 保证金法。如购货方采购 1 万~100 万瓶的啤酒,销货方给予对方每瓶 0.2 元的优惠政策。但在销售发票中体现的折扣优惠则是整体采购啤酒每瓶享受 0.2 元折扣的优惠,而对于每瓶享受 0.22 元和每瓶享受 0.25 元与每瓶享受 0.2 元折扣的差额优惠则以保证金的形式滞留在销售方。一旦购货方的购货数量达到或接近合同协议的最大值(如超过年销售啤酒 500 万瓶或年销售啤酒 100 万~500 万瓶)时,就在年底一并将每瓶享受 0.22 元和每瓶享受 0.25 元与每瓶享受 0.2 元折扣的差额优惠即保证金予以返回;否则,将取消整体采购啤酒每瓶享受 0.22 元和每瓶享受 0.25 元的优惠,同时财务上要将每瓶享受 0.22 元和每瓶享受 0.25 元与每瓶享受 0.2 元折扣的差额优惠补做收入并申报纳税。

(2) 折扣平衡法。如购货方采购 1 万~100 万瓶的啤酒,销货方给予对方每瓶 0.2 元的优惠,在销售发票中体现的折扣优惠也是每瓶享受 0.2 元折扣的优惠。一旦采购方的购货数量将要接近合同协议的最大值(如超过年销售啤酒 500 万瓶或年销售啤酒 100 万~500 万瓶)时,则在最后的几批采购中给予大于目标折扣率(每瓶享受 0.22 元)的折扣优惠,如每瓶享受 0.25 元(在最后的几批销售发票中注明),以此来平衡前期的折扣水平,并在总体上把握采购啤酒每瓶享受 0.22 元的优惠目标值。

(3) 预估折扣率法。如啤酒生产企业完全可以按最低折扣率(0.2 元/瓶)或根据上一年每个经销商的实际销售量初步确定一个折扣率,在每次销售时根据此折扣率和折扣额来确定销售收入,即在每张销售发票上都预扣一个折扣率和折扣额,并将折扣额冲减销售收入。到年底或第二年年初,每个经销商的销售数量和销售折扣率确定后,啤酒生产企业只要稍做一些调整即可。调整部分的折扣额虽不能再冲减销售收入,但绝大部分的销售折扣已经在平时的销售中直接冲减了销售收入。当然,预估折扣率测算得越准确,结算时的折扣调整额就越小。如果企业担心有的经销商的销售量会比上年锐减而提前多享受折扣,可以采取预收一定押金的办法来加以预防。

(4) 红字冲销法。《国家税务总局关于纳税人折扣折让行为开具红字增值税专用发票问题的通知》(国税函[2006]1279 号)规定:“纳税人销售货物并向购买方开具增值税专用发票后,由于购货方在一定时期内累计购买货物达到一定数量,或者由于市场价格下降等原因,销货方给予购货方相应的价格优惠或补偿等折扣、折让行为,销货方可按现行《增值税专用发票使用规定》的有关规定开具红字增值税专用发票。”

【案例 2-13】 某水道配件生产企业的国内销售采用区域代理制,拟对区域销售成绩好的经销商采取折扣奖励办法。该企业规定:对于经销商年购货额达到 50 万元的,折扣奖励为 3%;对于年购货额没有达到 50 万元的,不给予折扣奖励。请为该公司的折扣奖励进行纳税筹划。

【筹划思路与方案】 (1) 将折扣集中另开发票。该企业对年购货额没有达到 50 万元的,不给予任何折扣奖励,只有在年购货额在 50 万元以上时才给予一次性折扣奖励。假如一个经销商刚好购货额达到 50 万元,则应给予 1.5 万元奖励。如果集中另开发票,则折扣额不能从销售额中扣除。一次性折扣奖励 1.5 万元需要缴纳的增值税为 1 950 元($15\,000 \times 13\%$)。

(2) 将折扣分摊到每批销售额中。如果该企业提前给予折扣奖励,在经销商的年购货额没有达到规定的标准时,不但会减少企业的收入,还会减少现金流入,增大资金压力。这种方式显然是不可取的。

(3) 将折扣作为预收款处理。假设该企业将折扣作为预收款处理,同时在合同上明确规定,经销商的年购货额没有达到规定的标准时,将预收款转为价外收入或补差收入;

在达到规定的标准时,将其转为购货款处理。这种做法不但符合税法的规定,而且在实质上也没有损害购销双方的利益。

从上面的分析可知,将折扣作为预收款处理最合适,不仅可以减少增值税税额,还不会因为经销商的年购货额未达到要求而减少企业收入。

第四节 混合销售和兼营行为的纳税筹划

一、混合销售行为的纳税筹划

(一) 税法规定

混合销售行为是指企业的同一项销售行为既涉及按销售货物征收的增值税又涉及按销售服务征收的增值税,而且销售服务是直接为了销售这批货物而做出的,两者之间是紧密相连的从属关系。

《营业税改征增值税试点实施办法》第四十条规定:“一项销售行为如果既涉及服务又涉及货物,为混合销售。从事货物的生产、批发或者零售的单位和个体工商户的混合销售行为,按照销售货物缴纳增值税;其他单位和个体工商户的混合销售行为,按照销售服务缴纳增值税。”

(二) 纳税筹划案例分析

【案例 2-14】 某锅炉生产厂商有职工 280 人,每年生产销售锅炉的收入为 2 800 万元,其中安装调试收入为 600 万元。该厂商除生产锅炉外,还设有锅炉安装队负责锅炉建安工作,每年收取的安装费为 2 200 万元。另外,该厂商下设 6 个全资子公司,其中有 A 建安公司等,实行汇总缴纳企业所得税。该厂商被主管税务机关认定为增值税一般纳税人,对其发生的混合销售行为按照销售货物缴纳增值税。这主要是因为该厂商属于生产性企业,而且服务销售额未达到总销售额的 50%。由此,该厂商每年应缴纳的增值税销项税额为 650 万元 $[(2\ 800+2\ 200)\times 13\%]$,增值税进项税额为 260 万元,则应纳增值税额为 390 万元 $(650-260)$,增值税负担率为 7.8% $(390\div 5\ 000\times 100\%)$ 。该厂商增值税负担率较高,限制了其参与市场竞争,导致经济效益连年下滑。请对该厂商进行恰当的纳税筹划。

【筹划思路】 从税务处理上来说,混合销售的纳税原则是按经营主业划分的。经营主业的认定为年货物销售额或服务销售额超过 50%。经营主业如属于销售货物,则混合销售按销售货物缴纳增值税;经营主业如属于销售服务,则混合销售按销售服务缴纳增值税。而兼营行为的纳税原则是分别核算、分别征税,即对销售货物或销售服务的销售

额分别征收增值税。从以上分析可知,由于混合销售和兼营行为的税负不同,因此企业对混合销售和兼营行为进行纳税筹划很有必要。

【筹划方案】 该厂商是生产锅炉的企业,其应税服务的销售额即安装调试等收入很难达到销售总额的50%以上。因此,要解决这些问题,该厂商必须调整现行的经营范围与核算方式,将该厂商的安装队划归A建安公司,将安装业务划归该公司,由该公司实行独立核算,并由该公司负责缴纳税款。

通过上述筹划,相关计算如下:

该厂商产品销售收入=2 800-600=2 200(万元)

应纳增值税销项税额=2 200×13%=286(万元)

增值税进项税额=260(万元)

应纳增值税额=286-260=26(万元)

A建安公司应就安装调试收入与安装费缴纳税率为9%的增值税。

应纳增值税额=(600+2 200)×9%=252(万元)

税收负担率=(26+252)÷5 000×100%=5.56%

由此可见,筹划后的税收负担率比筹划前降低了2.24个百分点。

【纳税评估】 销售自产货物并提供建筑劳务的企业应分别核算,分别纳税。生产大型设备的企业在销售大型设备的同时负责设备的安装,就会产生混合销售业务。例如,生产流水线设备的企业要负责流水线的设计、安装和调试,往往流水线的设计安装费用占销售收入的比例很大。再如,生产井架的企业要负责井架的安装工程,安装工程的工作量很大,工期很长,费用很大。如果生产企业与客户签订购销合同,在销售流水线的同时提供安装服务,那么上述业务就属于典型的混合销售业务。安装费收入要并入销售收入计征增值税,这显然会使企业税收负担加重。如何使安装工程从销售业务中独立出来是纳税筹划的关键所在。纳税人应当最大限度地利用现有的税收政策,维护自己的合法权益。

二、兼营行为的纳税筹划

(一) 税法规定

兼营行为是指纳税人既经营货物销售,又提供应税服务。兼营行为的特点是销售货物和应税服务不同时发生在同一购买者身上,且从事的劳务与某一项销售货物或加工修理修配劳务并无直接的联系和从属关系。

《营业税改征增值税试点实施办法》第三十九条规定:“纳税人兼营销售货物、劳务、服务、无形资产或者不动产,适用不同税率或者征收率的,应当分别核算适用不同税率或者征收率的销售额;未分别核算的,从高适用税率。”第四十一条规定:“纳税人兼营免税、

减税项目的,应当分别核算免税、减税项目的销售额;未分别核算的,不得免税、减税。”

所谓分别核算,主要是指纳税人对兼营的不同税率的货物或应税劳务在取得收入后,应分别如实记账,并按照不同的税率计算各自的应纳税额,避免适用税率混乱,出现少缴税款或多缴税款的现象。而从高适用税率是指本应按高低不同税率分别计税的,但由于未分别核算,所以对混合在一起的销售总额一律按高税率计税。

(二) 纳税筹划案例分析

1. 兼营不同税率的货物

纳税人在取得收入后,应分别如实记账,并按其所适用的不同税率各自计算应纳税额。

【案例 2-15】 某厂属于增值税一般纳税人。2019 年 4 月,该厂销售钢材,取得销售收入 90 万元;同时,销售农机,取得销售收入 10 万元。

【筹划思路与方案】 应纳税款计算如下(不考虑城市维护建设税和教育费附加):

$$\begin{aligned} \text{未分别核算时的应纳税额} &= (90+10) \div (1+13\%) \times 13\% = 11.5 \text{ (万元)} \\ \text{分别核算时的应纳税额} &= 90 \div (1+13\%) \times 13\% + 10 \div (1+9\%) \times 9\% \\ &= 11.18 \text{ (万元)} \end{aligned}$$

由此可见,分别核算可使企业少缴纳增值税 0.32 万元(11.5—11.18)。

2. 兼营应税劳务

企业应分别核算应税货物或应税劳务的销售额,并对应税货物或应税劳务的销售收入按各自适用的税率计算增值税。

【案例 2-16】 某商厦 2019 年 4 月销售商品取得收入 90 万元;同时,经营风味小吃,取得收入 10 万元。

【筹划思路与方案】 应纳税款的计算如下(不考虑城市维护建设税和教育费附加):

$$\begin{aligned} \text{未分别核算时的应纳税额} &= (90+10) \div (1+13\%) \times 13\% = 11.5 \text{ (万元)} \\ \text{分别核算时的应纳税额} &= 90 \div (1+13\%) \times 13\% + 10 \div (1+6\%) \times 6\% \\ &= 10.92 \text{ (万元)} \end{aligned}$$

由此可见,分别核算可使该商厦少缴纳增值税 0.58 万元(11.5—10.92)。

3. 兼营免税、减税项目

一个增值税一般纳税人可能同时经营免税、减税项目。税法规定,纳税人兼营免税、减税项目的,应分别核算免税、减税项目的销售额。未分别核算销售额的,不得免税、减税。所以,当一个企业兼营免税、减税项目时,企业可以通过分别核算不同项目的销售额降低税负。

【案例 2-17】 某工业企业为增值税一般纳税人,主要以聚氯乙烯为原材料加工生产

塑料盆和农用塑料薄膜。该企业当月塑料盆的含税销售额为 100 万元,农用塑料薄膜的含税销售额为 60 万元。当月购进聚氯乙烯的增值税专用发票上注明的价款为 50 万元,税款为 6.5 万元。请对该企业进行纳税筹划(不能通过提价转嫁税负)。

【筹划思路与方案】 (1) 未分别核算。

$$\text{应纳增值税额} = (100 + 60) \div (1 + 13\%) \times 13\% - 6.5 = 18.41 - 6.5 = 11.91 (\text{万元})$$

(2) 分别核算。

$$\begin{aligned} \text{应纳增值税额} &= 100 \div (1 + 13\%) \times 13\% - 6.5 \div (100 + 60) \times 100 = 11.5 - 4.06 \\ &= 7.44 (\text{万元}) \end{aligned}$$

由此可见,分别核算可以使企业少缴纳增值税 4.47 万元(11.91 - 7.44)。

第五节 代销及经销的纳税筹划

一、税法规定

根据《增值税暂行条例实施细则》,单位或者个体工商户将货物交付其他单位或者个人代销,视同销售货物;单位或者个体工商户销售代销货物的行为,视同销售货物。

《营业税改征增值税试点实施办法》第三十九条规定:“纳税人兼营销售货物、劳务、服务、无形资产或者不动产,适用不同税率或者征收率的,应当分别核算适用不同税率或者征收率的销售额;未分别核算的,从高适用税率。”第四十一条规定:“纳税人兼营免税、减税项目的,应当分别核算免税、减税项目的销售额;未分别核算销售额的,不得免税、减税。”

《增值税暂行条例实施细则》第三十八条规定:“委托其他纳税人代销货物,为收到代销单位的代销清单或者收到全部或者部分货款的当天。未收到代销清单及货款的,为发出代销货物满 180 天的当天。”

根据我国《企业会计准则》,企业发生的代销行为分为收取手续费方式和视同买断方式两种。其中,收取手续费方式是由受托方根据所代销的商品数量或金额的一定标准向委托方收取手续费。对受托方来说,收取的手续费实际上是一种劳务收入。视同买断方式是由委托方和受托方签订协议,委托方按协议价收取所代销的货款,实际售价可由受托方自定,实际售价与协议价之间的差额归受托方所有。

在税收征管实务中,税务机关在认定代销行为时一般要求其符合以下条件:代销的货物,其所有权归委托方;受托方按委托方规定的条件出售;货物的销售收入归委托方所有,受托方只收取手续费。在这三个条件中,第二个条件较为关键,如果受托方将代销商

品自由加价出售,与委托方按买断价格结算而不是按实销额结算,那么税务机关常常将其视为经销行为和经销商品,不作为代销业务处理相关涉税事宜。

二、纳税筹划案例分析

【案例 2-18】 A 生产公司(以下简称 A 公司)与 B 销售公司(以下简称 B 公司)签订了一项购销协议,由 B 公司销售 A 公司生产的产品,有两种销售方案可供选择。方案一是收取手续费。B 公司按 A 公司规定的每件 1 000 元的价格(不含税)对外销售,根据代销数量和不含税代销收入向 A 公司收取 20%的代销手续费。A 公司按 B 公司提供的代销清单及结算的价款向 B 公司开具增值税专用发票,每件价税合计 1 130 元。方案二是视同买断。B 公司按每件 800 元的价格协议买断。此后,假定 B 公司在市场上仍以每件 1 000 元的价格销售,销售价与协议买断价的差额即 200 元/件归 B 公司所有。A、B 公司均为增值税一般纳税人。假设当期 B 公司共售出该产品 1 万件。从纳税筹划的角度分析,A 公司应该选择哪种方案?

【筹划思路】 代销和经销是企业经常使用的销售方式。在发生代销的情况下,产品或商品的物权仍归委托方所有,受托方可将在约定的时间内未销售出的货物退还给委托方,因此不承担市场经营风险,只收取手续费。代销发票的使用:应税货物发票只开具给购货方,通常使用一次;应税劳务发票开具给付手续费的一方。

在发生经销的情况下,产品或商品的物权归经销方所有。经销商不能将未销售出的货物退还给委托方,因此受托方承担市场经营风险,获取差额利润。经销发票的使用:应税货物的发票开具两张,第一张给经销商,第二张给购货方;通常不开具应税劳务发票。

由于代销和经销在税务处理上是不同的,所以企业选择代销和经销的商业行为对于企业的税收负担的影响也不同。

【筹划方案】 方案一:收取手续费。A 公司的收入实际增加了 800 万元(1 000—200),增值税销项税额为 130 万元(1 000×13%)(不考虑本环节的进项税抵扣,下同)。B 公司的收入增加了 200 万元。增值税销项税额与进项税额相抵后,该项业务的应纳增值税额为零,但 B 公司采取收取手续费的代销方式属于应税服务,应缴纳增值税 12 万元(200×6%)。

A、B 公司的收入共增加了 1 000 万元,应缴税金增加了 142 万元(130+12)。

方案二:视同买断。A 公司的收入增加了 800 万元,增值税销项税额为 104 万元(800×13%)。B 公司的收入增加了 200 万元,增值税销项税额为 130 万元(1 000×13%),进项税额为 104 万元(800×13%)。相抵后,该项业务的应纳增值税额为 26 万元。

A、B公司的收入共增加了1 000万元,应缴税金增加了130万元(104+26)。

从以上计算分析可知,视同买断的经销方式与收取手续费的代销方式相比,A公司的收入不变,应缴税金减少了26万元(130-104);B公司的收入不变,应缴税金增加了14万元(26-12);A、B公司总收入不变,应缴税金减少了12万元(142-130)。

由此可知,采用视同买断的经销方式可使A公司节省26万元的增值税,使B公司多缴纳14万元的增值税,这就有可能影响B公司代销A公司产品的积极性。为了调动B公司的代销积极性,A公司可把节约的26万元让出一部分利益如10万元给B公司。

【纳税评估】 代销(或代购)和经销是企业经常使用的销售方式。税务机关坚持以票管税的原则,即根据应税货物发票的开具情况来判断是代销还是经销。

在经营业务的实务中,代销通常有两种方式:收取手续费方式和视同买断方式。收取手续费方式是受托方根据所代销的商品数量向委托方收取手续费,这对受托方来说是一种劳务收入。视同买断方式是由委托方和受托方签订协议,由委托方按协议价收取货款,实际售价可由双方在协议中明确规定,也可由受托方自定。实际售价与协议价之间的差额归受托方所有,委托方只是将商品交给受托方销售,并不是按协议价卖给受托方。无论怎样结算,判断是代销还是经销都要看应税货物发票的开具情况,看其是一张应税货物发票,还是两张应税货物发票。

【风险分析】 对视同销售行为征收增值税的目的在于保证增值税税款抵扣制度的实施,不会因该类行为而造成税款抵扣环节的中断;尽量避免因发生该类行为而造成货物销售税收负担不平衡的矛盾,防止以此逃避纳税现象的发生。视同销售行为中的某些行为由于不是以资金的形式反映出来的,因此,税法规定,对于视同销售征税而无销售额的,应按纳税人当月同类货物的平均销售价格确定。

代销(代购)货物的所有权归委托方。受托方按委托方规定的条件出售该货物。货物的销售收入归委托方所有,受托方只收取手续费;否则,企业同样存在涉税风险。

【案例 2-19】 A公司是一个生产服装的企业。假设该公司每套服装的不含税售价为200元,成本为150元。2019年,A公司销售服装100万件,可抵扣的增值税进项税额为1 000万元。B公司是专门从事服装零售的大型企业,A公司的服装全部由B公司负责销售。B公司相应的企业所得税税前的除流转税外的扣除项目的金额为1 000万元。A公司和B公司适用的企业所得税税率均为25%,增值税税率为13%,城市维护建设税税率为7%,教育费附加为3%。B公司代销手续费的增值税税率为6%。

【筹划思路与方案】 B公司有以下三种销售方式可供选择:

方式一: B公司按进价销售,另外开票收取每件代理手续费20元。此时,双方的税负和收益分析如下:

A公司的税负和净收益计算如下:

$$\text{应纳增值税额} = 100 \times 200 \times 13\% - 1\,000 = 1\,600(\text{万元})$$

$$\text{应纳城市维护建设税及教育费附加} = 1\,600 \times (7\% + 3\%) = 160(\text{万元})$$

$$\text{应纳企业所得税额} = [100 \times (200 - 150) - 160 - 2\,000] \times 25\% = 710(\text{万元})$$

$$\text{扣除税费后的净收益} = 100 \times (200 - 150) - 160 - 710 - 2\,000 = 2\,130(\text{万元})$$

B公司的税负和净收益计算如下:

$$\text{应纳增值税额} = 2\,000 \times 6\% = 120(\text{万元})$$

$$\text{应纳城市维护建设税及教育费附加} = 120 \times (7\% + 3\%) = 12(\text{万元})$$

$$\text{应纳企业所得税额} = (100 \times 20 - 12 - 1\,000) \times 25\% = 247(\text{万元})$$

$$\text{扣除税费后的净收益} = 100 \times 20 - 12 - 247 - 1\,000 = 741(\text{万元})$$

$$\text{两公司的税后净利} = 2\,130 + 741 = 2\,871(\text{万元})$$

方式二: B公司按每件180元的价格以视同买断方式进行代销, 不含税售价为200元, 其他条件不变。

A公司的税负和净收益计算如下:

$$\text{应纳增值税额} = 100 \times 180 \times 13\% - 1\,000 = 1\,340(\text{万元})$$

$$\text{应纳城市维护建设税及教育费附加} = 1\,340 \times (7\% + 3\%) = 134(\text{万元})$$

$$\text{应纳企业所得税额} = [100 \times (180 - 150) - 134] \times 25\% = 716.5(\text{万元})$$

$$\text{扣除税费后的净收益} = 100 \times (180 - 150) - 134 - 716.5 = 2\,149.5(\text{万元})$$

B公司的税负和净收益计算如下:

$$\text{应纳增值税额} = 100 \times 20 \times 13\% + 2\,000 \times 6\% = 380(\text{万元})$$

$$\text{应纳城市维护建设税及教育费附加} = 380 \times (7\% + 3\%) = 38(\text{万元})$$

$$\text{应纳企业所得税额} = (100 \times 20 - 38 - 1\,000) \times 25\% = 240.5(\text{万元})$$

$$\text{扣除税费后的净收益} = 100 \times 20 - 38 - 240.5 - 1\,000 = 721.5(\text{万元})$$

$$\text{两公司的税后净利} = 2\,149.5 + 721.5 = 2\,871(\text{万元})$$

方式三: B公司按每件190元的价格以视同买断方式进行代销, 不含税售价为200元; 另外, 收取A公司每件10元的手续费。其他条件不变。

A公司的税负和净收益计算如下:

$$\text{应纳增值税额} = 100 \times 190 \times 13\% - 1\,000 = 1\,470(\text{万元})$$

$$\text{应纳城市维护建设税及教育费附加} = 1\,470 \times (7\% + 3\%) = 147(\text{万元})$$

$$\text{应纳企业所得税额} = [100 \times (190 - 150) - 147 - 1\,000] \times 25\% = 713.25(\text{万元})$$

$$\text{扣除税费后的净收益} = 100 \times (190 - 150) - 147 - 713.25 - 1\,000 = 2\,139.75(\text{万元})$$

B公司的税负和净收益计算如下:

$$\text{应纳增值税额} = 100 \times 10 \times 13\% + 2\,000 \times 6\% = 250(\text{万元})$$

应纳城市维护建设税及教育费附加 $=250\times(7\%+3\%)=25$ (万元)

应纳企业所得税额 $=(2\,000-25-1\,000)\times25\%=243.75$ (万元)

扣除税费后的净收益 $=100\times20-25-243.75-1\,000=731.25$ (万元)

两公司的税后净利 $=2\,139.75+731.25=2\,871$ (万元)

从以上计算结果可以得出结论:上述三种销售方式的双方税后净利润的和都是相等的,双方应采用兼顾双方利益的办法进行交易。对于委托方 A 公司来讲,视同买断方式比收取手续费方式能获得更多的税后利润;对于受托方(代销方)B 公司来讲,收取手续费方式比视同买断方式能获得更多的税后利润。

【案例 2-20】 A 企业为一般纳税人生产企业,B 企业为一般纳税人商业企业。A 企业欲同 B 企业签订一项代销协议,由 A 企业委托 B 企业代销产品,不论采取何种销售方式,A 企业的产品在市场上都以每件 0.1 万元的价格出售。代销协议方案有两个:一是采取收取代销手续费方式,B 企业以每件 0.1 万元的价格对外销售 A 企业的产品,根据代销数量向 A 企业收取 20% 的代销手续费,即 B 企业每代销一件 A 企业的产品,收取 0.02 万元手续费,支付给 A 企业 0.08 万元;二是采取视同买断方式,B 企业每售出一件产品,A 企业按 0.08 万元的协议价收取货款,B 企业在市场上仍要以每件 0.1 万元的价格销售 A 企业的产品,实际售价与协议价之间的差额即每件 0.02 万元归 B 企业所有。假定到年末,A 企业的进项税额为 10 万元,B 企业售出该产品 1 000 件。A、B 企业应当采取哪个方案较为适合?

【筹划思路与方案】 方案一的相关计算分析如下:

A 企业应纳增值税额 $=1\,000\times0.1\times13\%-10=3$ (万元)

B 企业应纳增值税额 $=1\,000\times0.1\times13\%-1\,000\times0.1\times13\%+1\,000\times0.02\times6\%$
 $=1.2$ (万元)

A 企业与 B 企业应纳增值税额合计 $=3+1.2=4.2$ (万元)

方案二的相关计算分析如下:

A 企业应纳增值税额 $=1\,000\times0.08\times13\%-10=0.4$ (万元)

B 企业应纳增值税额 $=1\,000\times0.1\times13\%-1\,000\times0.08\times13\%=2.6$ (万元)

A 企业与 B 企业应纳增值税额合计 $=0.4+2.6=3$ (万元)

方案二与方案一相比:

A 企业应纳增值税额减少 $=3-0.4=2.6$ (万元)

B 企业应纳增值税额增加 $=2.6-1.2=1.4$ (万元)

A 企业与 B 企业应纳增值税额合计减少 1.2 万元。

因此,A 企业应当选择方案二,B 企业应当选择方案一。为了 A、B 企业的共同利益,双方应当选择方案二。

在实际运用时,视同买断方式会受到一些限制:首先,采取这种方式的优越性只能在双方都是一般纳税人的前提下才能得到体现。如果一方为小规模纳税人,那么受托方的进项税额不能抵扣,就不宜采取这种方式。其次,节约的税额在双方之间如何分配可能会影响该种方式的选择。

从上面的分析可以看出,与收取手续费的方式相比,在视同买断方式下,双方虽然共节约税款 1.2 万元,但 A 企业节约 2.6 万元,B 企业要多缴 1.4 万元。所以,A 企业如何分配节约的 2.6 万元可能会影响 B 企业选择这种方式的积极性。A 企业可以考虑首先要全额弥补 B 企业多缴的 1.4 万元,剩余的 1.2 万元也要让利给 B 企业一部分,这样才可以鼓励受托方选择适合双方的代销方式。

第六节 出口退(免)税的纳税筹划

出口货物退(免)税是指在国际贸易业务中,对报关出口的货物退还在国内各生产环节和流转环节按税法规定已缴纳的增值税和消费税,或免征应缴纳的增值税和消费税。它在国际贸易中被普遍采用并为世界各国普遍接受,是一种鼓励各国出口货物公平竞争的税收措施。由于这项制度比较公平合理,因此它已经成为国际通行惯例。

我国的出口货物退(免)税是指在国际贸易业务中,对我国报关出口的货物退还或免征其在国内各生产和流转环节按税法规定缴纳的增值税和消费税,即对增值税出口货物实行零税率,对消费税出口货物免税。增值税出口货物的零税率,从税法上理解有两层含义:一是对本环节生产或销售货物的增值部分免征增值税,二是对出口货物上一环节所含的进项税额进行退付。当然,由于各种货物在出口前涉及的征免税情况有所不同,并且国家对少数货物有限制出口政策,因此对货物出口的不同情况,国家在遵循“征多少、退多少”“未征不退和彻底退税”基本原则的基础上制定了不同的税务处理办法。

一、税法规定

(一) 出口退(免)税的形式

世界各国为了鼓励本国货物出口,在遵循世界贸易组织基本规则的前提下一般都采取优惠的税收政策。出口退税是一项比较重要且复杂的制度。这一制度是与出口货物适用的零税率制度相联系的。

我国的出口货物税收政策主要包括以下三种形式:

(1) 出口免税并退税。出口免税是指国家对货物在出口销售环节不征收增值税和消

费税。这是将货物的出口环节与出口前的销售环节视为一个征税环节。出口退税是指国家对货物在出口前实际承担的税收负担按规定的退税率计算后予以退还。

(2) 出口免税不退税。出口免税的含义同上。出口不退税是指适用这个政策的出口货物因在前一生产、销售环节或进口环节是免税的,所以该货物出口时的价格就不含税,也无须退税。

(3) 出口不免税也不退税。出口不免税是指对国家限制或禁止出口的某些货物的出口环节视同内销环节,照常纳税。出口不退税是指国家对这些货物的出口不退还出口前其所负担的税款。

(二) 增值税退(免)税办法

适用增值税退(免)税政策的出口货物劳务应按照规定实行增值税免抵退税或免退税办法:

(1) 免抵退税办法。生产企业出口自产货物、视同自产货物与对外提供加工修理修配劳务,以及列名生产企业出口非自产货物,免征增值税,相应的进项税额抵减应纳增值税额(不包括适用增值税即征即退、先征后退政策的应纳增值税额),未抵减完的部分予以退还。

(2) 免退税办法。不具有生产能力的出口企业(以下简称外贸企业)或其他单位出口货物劳务,免征增值税,相应的进项税额予以退还。

(三) 增值税出口退税率

(1) 除财政部和国家税务总局根据国务院决定而明确的增值税出口退税率(以下简称退税率)外,出口货物的退税率为其适用税率。国家税务总局根据有关规定将退税率通过出口货物劳务退税率文件予以发布,要求征纳双方执行。退税率有调整的,除另有规定外,其执行时间以货物(包括被加工修理修配的货物)出口时货物报关单(出口退税专用)上注明的出口日期为准。根据财政部、税务总局、海关总署公告2019年第39号,原适用16%税率且出口退税率为16%的出口货物劳务,出口退税率调整为13%;原适用10%税率且出口退税率为10%的出口货物、跨境应税行为,出口退税率调整为9%。

2019年6月30日前(含2019年4月1日前),纳税人出口前款所涉货物劳务、发生前款所涉跨境应税行为,适用增值税免退税办法的,购进时已按调整前税率征收增值税的,执行调整前的出口退税率,购进时已按调整后税率征收增值税的,执行调整后的出口退税率;适用增值税免抵退税办法的,执行调整前的出口退税率,在计算免抵退税时,适用税率低于出口退税率的,适用税率与出口退税率之差视为零参与免抵退税计算。

表 2-1 增值税税率调整前后的征退税税率表

序 号	现行征税率/%	现行退税率/%	新征税率/%	新退税率/%
1	16	16	13	13
2	16	13	13	13
3	16	10	13	10
4	10	10	9	9
5	16	6	13	6
6	10	6	9	6
7	6	6	6	6
8	16	0	13	0
9	10	0	9	0
10	0	0	0	0

适用 13% 税率的境外旅客购物离境退税物品,退税率为 11%;适用 9% 税率的境外旅客购物离境退税物品,退税率为 8%。

2019 年 6 月 30 日前,按调整前税率征收增值税的,执行调整前的退税率;按调整后税率征收增值税的,执行调整后的退税率。

(2) 退税率的特殊规定。

① 外贸企业购进按简易办法征税的出口货物、从小规模纳税人购进的出口货物的,其退税率分别为简易办法实际执行的征收率、小规模纳税人征收率。上述出口货物取得增值税专用发票的,退税率按照增值税专用发票上的税率和出口货物退税率孰低的原则确定。

② 出口企业委托加工修理修配货物的,其加工修理修配费用的退税率为出口货物的退税率。

③ 中标机电产品、出口企业向海关报关进入特殊区域销售给特殊区域内生产企业生产耗用的列名原材料、输入特殊区域的水电气,其退税率为适用税率。

(3) 适用不同退税率的货物劳务,应分开报关、核算并申报退(免)税。未分开报关、核算或划分不清的,从低适用退税率。

(四) 增值税退(免)税的计税依据

出口货物劳务的增值税退(免)税的计税依据,按出口货物劳务的出口发票(外销发票)、其他普通发票或购进出口货物劳务的增值税专用发票、海关进口增值税专用缴款书确定。

(1) 生产企业出口货物劳务(进料加工复出口货物除外)增值税退(免)税的计税依据为出口货物劳务的实际离岸价。实际离岸价应以出口发票上的离岸价为准,但如果出口发票不能反映实际离岸价,那么主管税务机关有权予以核定。

(2) 生产企业进料加工复出口货物增值税退(免)税的计税依据,按出口货物的离岸价扣除出口货物所含的海关保税进口料件的金额后确定。

《财政部 国家税务总局关于出口货物劳务增值税和消费税政策的通知》(以下简称《通知》)中所称的“海关保税进口料件”是指海关以进料加工贸易方式监管的出口企业从境外和特殊区域等进口的料件,包括出口企业从境外单位或个人购买并从海关保税仓库提取且办理海关进料加工手续的料件,以及保税区外的出口企业从保税区内企业购进并办理海关进料加工手续的进口料件。

(3) 生产企业国内购进无进项税额且不计提进项税额的免税原材料加工后出口的货物的纳税依据,是按出口货物的离岸价扣除出口货物所含的国内购进免税原材料的金额后确定的。

(4) 外贸企业出口货物(委托加工修理修配货物除外)增值税退(免)税的计税依据为购进出口货物的增值税专用发票上注明的金额或海关进口增值税专用缴款书上注明的完税价格。

(5) 外贸企业出口委托加工修理修配货物增值税退(免)税的计税依据为加工修理修配费用增值税专用发票上注明的金额。外贸企业应将加工修理修配使用的原材料(进料加工海关保税进口料件除外)作价销售给受托加工修理修配的生产企业。受托加工修理修配的生产企业应将原材料成本并入加工修理修配费用以开具发票。

(6) 出口进项税额未计算抵扣的、已使用过的设备的增值税退(免)税的计税依据按下列公式确定:

退免税计税依据=增值税专用发票上注明的金额或海关进口增值税专用缴款书上注明的完税价格×已使用过的设备的固定资产净值÷已使用过的设备的原值

《通知》中所称的“已使用过的设备”是指出口企业根据财务会计制度已经计提折旧的固定资产。

(7) 免税品经营企业销售的货物增值税退(免)税的计税依据为购进货物的增值税专用发票上注明的金额或海关进口增值税专用缴款书上注明的完税价格。

(8) 中标机电产品增值税退(免)税的计税依据是生产企业为销售机电产品的普通发票上注明的金额、外贸企业为购进货物的增值税专用发票上注明的金额或海关进口增值税专用缴款书上注明的完税价格。

(9) 生产企业向海上石油天然气开采企业销售的自产的海洋工程结构物增值税的计税依据为销售海洋工程结构物的普通发票上注明的金额。输入特殊区域的水电气增值税退(免)税的计税依据为作为购买方的特殊区域内生产企业购进水、电力、燃气的增值税专用发票上注明的金额。

(五) 出口退税业务增值税的计算

出口货物只有在适用既免税又退税的政策时才会涉及如何计算退税的问题。由于

各类出口企业对出口货物的会计核算办法不同,如有对出口货物单独核算的,有对出口和内销的货物统一核算的,为了与出口企业的会计核算办法一致,我国《出口货物退(免)税管理办法(试行)》规定了两种退税计算办法:第一种办法适用于自营和委托出口自产货物的生产企业,称作免、抵、退税管理办法;第二种办法适用于收购货物出口的外(工)贸企业。

(1) 生产企业免、抵、退税的计算方法。根据《财政部 国家税务总局关于出口货物劳务增值税和消费税政策的通知》(财税〔2012〕39号)的规定,适用增值税退(免)税政策的出口货物劳务,按照下列规定实行增值税免抵退税或免退税办法。生产企业出口自产货物和视同自产货物及对外提供加工修理修配劳务,以及列名生产企业出口非自产货物,免征增值税,相应的进项税额抵减应纳增值税额(不包括适用增值税即征即退、先征后退政策的应纳增值税额),未抵减完的部分予以退还。通知所述生产企业,是指独立核算,经主管税务机关认定为一般增值税纳税人,并且具有实际生产能力的企业和企业集团。增值税小规模纳税人出口自产货物继续实行免征增值税办法。生产企业出口自产货物且属于应征消费税的产品,实行免征消费税办法。

实行免、抵、退税管理办法的“免”税是指对生产企业出口的自产货物,免征本企业生产销售环节增值税;“抵”税是指生产企业出口自产货物所耗用的原材料、零部件、燃料、动力等所含应予退还的进项税额,抵顶内销货物的应纳税额;“退”税是指生产企业出口的自产货物在当月内应抵顶的进项税额大于应纳税额时,对未抵顶完的部分予以退税。

免、抵、退税的计算过程如下:

① 免税。免征出口销售环节增值税。

② 剔税。以出口货物适用的增值税税率与其适用的退税率之差乘以出口货物离岸价折合的人民币金额,计算出口货物不予抵扣或退税的税额,从当期全部进项税额中剔除计入产品成本。

如果生产企业均在国内采购料件,那么当期不予抵扣或退税的税额的计算公式如下:

当期不予抵扣或退税的税额=当期出口货物离岸价×外汇人民币牌价×(出口货物征税率-出口货物退税率)

式中,当期出口货物离岸价以出口发票计算的离岸价为准。出口发票不能如实反映实际离岸价的,企业必须按实际离岸价向主管税务机关申报,同时主管税务机关有权依照《中华人民共和国税收征收管理法》(以下简称《税收征收管理法》)《增值税暂行条例》等有关规定予以核定。

如果生产企业实行进料加工复出口业务,有免税进口料件,那么当期不予抵扣或退税的税额的计算公式如下:

当期不予抵扣或退税的税额=当期出口货物离岸价×外汇人民币牌价×(出口货物征税率-出口货物退税率)-免抵退税不得免征和抵扣税额的抵减额

免抵退税不得免征和抵扣税额的抵减额=免税购进原材料价格×(出口货物征税率-出口货物退税率)

③ 抵税。以剔除不予抵扣或退税的税额之后的进项税额抵顶内销货物的销项税额,计算当期应纳税额。其计算公式如下:

当期应纳税额=当期内销货物销项税额-(当期全部进项税额-当期不予抵扣或退税的税额)-上期末抵扣完的进项税额

④ 退税。如果当期应纳税额为负数,那么对当期未抵扣完的进项税额,按如下公式计算免抵退税额:

免抵退税额=出口货物离岸价×外汇人民币牌价×出口货物退税率-免抵退税额抵减额

免抵退税额抵减额=免税购进原材料价格×出口货物退税率

以免抵退税额为尺度,与未抵扣完的进项税额(应纳税额为负数的绝对值)进行比较,以其中的较小者确定应退税额:若当期期末留抵税额≤当期免抵退税额,则当期应退税额=当期期末留抵税额,当期免抵税额=当期免抵退税额-当期应退税额;若当期期末留抵税额>当期免抵退税额,则当期应退税额=当期免抵退税额,当期免抵税额为零。其中,当期期末留抵税额根据当期“增值税纳税申报表”中的期末留抵税额确定。

【案例 2-21】 有出口经营权的某生产企业(一般纳税人)于 10 月从国内购进生产用的钢材,取得的增值税专用发票上注明的价款为 368 000 元。该企业已支付运费 5 800 元,并取得符合规定的运输发票。进料加工贸易进口免税料件的组成计税价格为 13 200 元,材料均已验收入库。本月内销货物的销售额为 150 000 元,出口货物的离岸价格为 42 000 美元(增值税出口退税率为 13%,汇率为 1:6.9)。请计算免抵退税额。

$$\begin{aligned} \text{免抵退税不得免抵额} &= 6.9 \times 42\,000 \times (13\% - 13\%) - 13\,200 \times (13\% - 13\%) \\ &= 0(\text{元}) \end{aligned}$$

$$\text{应纳税额} = 150\,000 \times 13\% - (368\,000 \times 13\% + 5\,800 \times 9\% - 0) = -28\,862(\text{元})$$

$$\text{当期免抵退税额} = 6.9 \times 42\,000 \times 13\% - 13\,200 \times 13\% = 35\,958(\text{元})$$

$$\text{当期应纳税额} = 35\,958 - 28\,862 = 7\,096(\text{元})$$

(2) 外贸企业收购后直接出口或委托其他外贸企业代理出口货物的退税额计算。对于有进出口经营权的外贸企业收购货物直接出口或委托其他外贸企业代理出口货物的,应根据购进出口货物所取得的增值税专用发票上列明的销售额和该货物适用的退税率计算退税额。其计算公式如下:

$$\text{应退税额} = \text{购进货物的销售额} \times \text{退税率}$$

出口货物库存账和销售账均采用加权平均进价核算的企业也可以对适用不同退税率的货物分别依下列公式计算应退税额：

$$\text{应退税额} = \text{出口货物数量} \times \text{加权平均进价} \times \text{退税率}$$

(3) 进料加工复出口货物的退税额计算。进料加工是指有进出口经营权的企业为了加工出口货物,从国外进口原料、材料、辅料、元器件、配套件、零部件和包装材料,经加工后复出口的一种出口贸易方式。

外贸企业自身不具备生产加工能力,其进口料件一般是采取以下两种方式加工后复出口:一是作价给生产企业加工生产成出口货物后收回再出口;二是委托给生产企业加工生产成出口货物后收回再出口。

① 对进口料件采取作价加工方式收回复出口的退税计算。由于进料加工复出口货物在料件的进口环节存在着不同的减免税,因此,凡属采取作价加工方式使用进口料件加工生产的货物,对已实行减免税的进口料件必须实行进项扣税,使复出口的货物退税款与国内实际征收的税额保持一致,否则会把进口料件在进口环节已减免的税款也退掉,造成多退税的情况。

外贸出口企业将主管出口退税的税务部门签章的进料加工贸易申报表按有关文件规定报送主管征税的税务部门,并据此在开具增值税专用发票时可按规定税率计算注明销售进口料件的税额,主管征税的税务部门对这部分销售料件的销售发票上所注明的应交税额不计征入库,而由主管出口退税的税务部门在出口企业办理出口货物退税时,在其应退税额中抵扣。

进料加工复出口货物退税计算公式如下:

$$\text{复出口货物退税率} = \text{出口货物的应退税额} \div \text{销售进口料件的应缴税额} \times 100\%$$

销售进口料件应抵扣税额 = 销售进口料件金额 × 复出口货物退税率 - 海关已对进口料件实征的增值税税额

② 对进口料件采取委托加工方式收回复出口的退税规定。如果外贸企业将进口料件委托生产企业加工成出口货物后收回复出口,那么外贸企业只可对其付给生产企业的加工缴费部分申请办理出口退税。

生产企业进料加工复出口的退税计算方法与生产企业出口退免税计算方法基本相同,只是在计算中加入了对进口料件免征税因素。

二、纳税筹划案例分析

(一) 国外料件加工复出口货物的纳税筹划

企业发生国外料件加工复出口业务的方式有三种。企业在出口退税时应分别按免抵退办法和免税办法进行处理。

(1) 自营进口方式。企业将国外料件正常报关进口,缴纳进口环节的增值税或消费税及关税,待加工复出口后再申请退还增值税或消费税。

(2) 进料加工方式。进料加工是专门为制造外销货物而进口原、辅材料等,经加工制成成品出口的一种国际贸易方式。进料加工实行退税而非免税,即进口原料、零部件时减征进口环节增值税,对其加工复出口时享受退税待遇。出口企业若需要开展进料加工业务,则应先持主管部门的批件,送主管税务机关退税部门审核签章,由税务机关逐笔登记并将复印件留存备查。海关凭盖有主管税务机关退税部门印章的外经贸主管部门的批件办理进口料件登记手册。加工的货物出口后,出口企业可申请办理加工及生产环节已缴纳增值税的出口退税。

(3) 来料加工方式。来料加工是由外商无偿提供全部或部分原、辅料或半成品,由我方按对方要求进行加工、装配,将成品交外方,我方只收取加工费的一种贸易方式。来料加工方式下,来料进口及成品生产环节均予免税,不实行退税。

出口企业以来料加工方式免税进口原材料、零部件后,凭海关核签的来料加工进口货物报关单和来料加工登记手册到主管税务机关的退税部门办理来料加工免税证明,据此证明向主管税务机关的征税部门申报办理免征其加工或委托加工货物及其缴纳的增值税和消费税。货物出口后,出口企业凭来料加工出口货物报关单和海关已核销的来料加工登记手册、收汇凭证向主管税务机关的退税部门办理核销手续。逾期未核销的,主管税务机关的退税部门将会同海关和主管税务机关的征税部门及时予以补税和处罚。

从纳税筹划来讲,进料加工方式和来料加工方式才是出口退税政策的选择方案。出口企业承接国外料件加工是采取进料加工方式还是采取来料加工方式,要经过全面考虑和具体分析后才能做出最佳选择。

当企业出口货物的征税率与退税率相等时,无论加工复出口货物耗用的料件有多少,利润率有多高,都应该选择进料加工方式。因为若采用进料加工方式,货物出口后可以办理全部进项税额的出口退税,而采用来料加工方式虽然免征增值税,但进项税额不办理退税,从而增加了出口货物的销售成本。当企业出口货物的征税率大于退税率时,企业可以根据以下几种情况选择合适的贸易方式:

(1) 当加工复出口货物耗用的国产料件少、利润率较高时,企业应选择来料加工方式。来料加工业务免征增值税,而进料加工虽可办理增值税,但由于退税率可能低于征税率,其增值税差额要计入出口货物销售成本,这时进料加工方式的成本较大。

(2) 当加工复出口货物耗用的国产料件较多、利润率较低时,企业应选择进料加工方式。进料加工业务可办理出口退税,虽然因退税率低于征税率而增加了出口货物成本,但与来料加工业务相比,随着耗用国产料件数量的增多,其成本会逐渐降低,甚至小于后者的业务成本。

若仅从此出发,出口企业应选择进料加工贸易方式。但若从资金运作的角度看,进料加工业务占用的资金数额大,来料加工业务占用的资金数额小或不占用资金(外商预付定金的情况下),而且在进料加工贸易办理退税时,因出口货物退税率低于征税率而产生的增值税差额计入出口货物销售成本,势必增大成本,减少利润,可以少缴一部分企业所得税。

总之,不同贸易经营方式或者不同退税方式对企业的成本和收益以及现金流量都会产生不同的影响。出口企业是采用来料加工方式还是进料加工方式,还要考虑不同的贸易方式下货物的所有权和货物定价权问题。在来料加工方式下,料件和成品的所有权均归外商所有,承接来料加工的企业只收取加工费,出口企业也没有成品的定价权;而在进料加工方式下,料件和加工成品的所有权及定价权都属于承接进料加工的出口企业。因此,出口企业可以通过提高货物售价来增大出口盈利,从而最大限度地提高出口退税的数额。这也是企业贸易方式筹划的一个方面。

(二) 货物出口方式的纳税筹划

目前,我国企业出口商品的方式主要有生产企业自营出口、委托代理出口和买断出口三种。自营出口是指由出口企业自己办理出口业务,出口商品定价和与出口业务有关的一切国内外费用以及佣金支出、索赔、理赔等均由出口企业负担,出口企业直接办理退税,并享有出口退税收入。委托代理出口是指货物出口企业委托代理企业办理货物出口。买断出口是指生产企业把货物卖给出口企业,由出口企业办理货物出口和出口退税。

现行外贸企业出口货物应退增值税采取先征后退方式,而生产企业自营(或委托)出口应退的增值税执行免、抵、退方式。主管税务机关会对企业自营(或委托)出口与通过外贸企业出口采取不同的退税方式。这会对企业的税负产生不同影响。当征税率等于退税率时,企业自营(或委托)出口与通过外贸企业出口的企业所负担的增值税税负相同;当征税率大于退税率时,企业自营(或委托)出口与通过外贸企业出口的企业所负担的增值税负存在差异。

1. 生产企业当期投入料件全部来自国内采购时出口方式的纳税筹划

如果生产企业的当期投入料件全部来自国内采购,那么当产品出口价格大于外贸企业的收购价格时,生产企业通过外贸企业出口产品有利于减轻增值税税负。并且,在产品出口价格确定的情况下,利用外贸企业出口可为生产企业进行纳税筹划提供更广阔的空间,因为生产企业在将产品销售给外贸企业时,可以通过压低销售价格进行纳税筹划,从而获得更多的税收利益。

【案例 2-22】 A 企业采购国内原材料生产工业品并将其全部出口。2019 年 3 月,该企业自营出口的产品价值为 1 053 万元,可抵扣进项税额 100 万元。该企业适用的增值

税税率为 13%，产品出口退税率为 10%，无上期留抵税金。试对此进行纳税筹划。

【筹划思路与方案】 若 A 企业自营出口，实行免、抵、退税政策，则 A 企业 2019 年 3 月的实际增值税税负为 -68.41 万元 $[1\ 053 \times (13\% - 10\%) - 100]$ ，即 A 企业实际可从税务部门得到税收补贴 68.41 万元。

若 A 企业通过 B 企业出口，A 企业把产品以同样的价格 1 053 万元（企业开具增值税专用发票上注明的价税合计 1 053 万元，此时不含税价为 931.86 万元）销售给 B 企业，B 企业再以价格 1 053 万元将产品出口到境外，则 A、B 两企业本月实际增值税税负为 -72.04 万元 $[931.86 \times (13\% - 10\%) - 100]$ ，即 A、B 两企业实际可从税务部门得到税收补贴 64 万元。

若 A 企业以更低的价格 791 万元（此时不含税价为 700 万元）将产品销售给 B 企业，B 企业再以 1 053 万元的价格将产品出口到境外，则 A、B 两企业本月实际增值税税负为 -79 万元 $[700 \times (13\% - 10\%) - 100]$ ，即 A、B 两企业可从税务部门得到税收补贴 79 万元。

可见，生产企业当期投入料件全部来自国内采购时，通过外贸企业出口有利于减轻增值税税负，并可利用转让定价进行纳税筹划，以此获得更多的税收利益。

2. 集团公司设有独立核算的进出口公司时出口方式的纳税筹划

如果集团公司设有独立核算的进出口公司，就可以采用转让定价方式进行纳税筹划，可选择买断出口；如果集团公司不能利用转让定价，就应改买断出口为委托出口，即生产企业生产的产品不再销售给进出口公司，而是委托进出口公司办理出口。这样，集团公司就可以将出口货物所含的进项税额抵顶内销货物的销项税额，减少整个集团公司实际缴纳的增值税税额，而不用等着国家退税，缩短了出口货物在退税总过程中由先征后退方式耗用的时间，从而减少了资金占用，提高了资金使用效率。同时，由于国家对出口货物不征增值税，出口企业就不必负担随之需要缴纳的城市维护建设税和教育费附加，从而减轻了企业的税收负担。另外，出口货物的应退税额在内销货物的应纳税额中得到抵扣，使出口企业的出口退税兑现期提前，有助于企业加快资金周转。

【案例 2-23】 平高公司 2019 年 7 月出口商品的销售额为 8 000 万元，产品成本为 3 200 万元，进项税额为 544 万元。平高公司适用的增值税税率为 13%，退税率为 10%。假设不考虑工资费用和固定资产折旧费。平高公司可采用以下几种方式办理出口及退税：

(1) 所属的生产出口商品的工厂采取非独立核算形式。平高公司采取自营出口方式，出口退税采用免、抵、退办法。

(2) A 公司是平高公司独立核算的进出口公司。平高公司的所有商品均委托 A 公司出口，平高公司出口退税采用免、抵、退办法。

(3) 按 8 000 万元的价格将出口商品卖给 A 公司,由 A 公司报关出口并申请退税。A 公司采用先征后退办法办理退税。

(4) 按 6 000 万元的价格将出口商品卖给 A 公司,由 A 公司报关出口并申请退税。A 公司采用先征后退办法办理退税。

试分析平高公司采用哪种方式出口商品最有利。

【筹划思路与方案】 (1) 采用自营出口方式的应纳税额计算如下:

$$\text{应纳税额} = 8\,000 \times (13\% - 10\%) - 3\,200 \times 13\% = -176 \text{ (万元)}$$

由此可知,应退税额为 176 万元。若计算结果为正数,则为应纳税额。

(2) 采用委托出口方式,平高公司应纳税额的计算结果与采用自营出口方式的相同。

(3) 采用买断方式,平高公司将商品卖给 A 公司,开具增值税专用发票并缴纳增值税,应纳税额计算如下:

$$\text{应纳税额} = 8\,000 \times 13\% - 3\,200 \times 13\% = 624 \text{ (万元)}$$

$$\text{A 公司应退税额} = 8\,000 \times 10\% = 800 \text{ (万元)}$$

$$\text{平高公司实际可获得退税额} = 800 - 624 = 176 \text{ (万元)}$$

从计算结果看,买断方式的退税额与前两种方式相同。但是,在买断方式下,平高公司在缴纳增值税的同时还要按应纳增值税额的 7% 和 3% 分别缴纳城市维护建设税和教育费附加,而这一部分并不退税,实际上是增加了税负。

(4) 买断方式,但利用了转让定价。应纳税额的计算如下:

$$\text{应纳税额} = 6\,000 \times 13\% - 3\,200 \times 13\% = 364 \text{ (万元)}$$

$$\text{A 公司应退税额} = 8\,000 \times 10\% = 800 \text{ (万元)}$$

$$\text{平高公司实际可获得退税额} = 800 - 364 = 436 \text{ (万元)}$$

由此可见,平高公司采用最后一种方式出口商品最有利。

3. 进料加工贸易方式下生产企业出口方式的纳税筹划

在进料加工贸易方式下,生产企业在选择出口方式时必须权衡来自国外的进口料件价格、生产企业将产品出售给关联外贸企业的不含税价格、出口产品离岸价(折合为人民币反映)三者之间的关系,从而选择最有利的出口方式。同时,生产企业选择自营或委托出口方式时,可通过调整国内料件与进口料件的投入比例进行纳税筹划,从而获得更多的税收利益。

当国外进口料件价格与生产企业把出口产品销售给外贸企业的不含税价格的合计数小于本期出口产品总售价时,生产企业通过外贸企业出口有利于减轻增值税税负;同时,生产企业可利用销售价格进行纳税筹划,从而获取更多的税收利益。

当国外进口料件价格与生产企业把出口产品销售给外贸企业的不含税价格的合计数大于本期出口产品总售价时,生产企业自营(或委托)出口有利于减轻增值税税负。进

一步研究可发现,在当期投入料件价格为定量时,生产企业可通过调整国内采购料件与国外进口料件的比例进行纳税筹划,并且进口料件所占比例越大,生产企业获得的税收利益越多。

【案例 2-24】 A 企业 2019 年计划出口价值 1 053 万元的自产产品。产品无内销,当期投入进口料件的到岸价为 600 万元,国内采购料件的不含税价格为 200 万元。A 企业适用的增值税税率为 13%,出口退税率为 10%,无上期留抵税金。试对此进行纳税筹划。

【筹划思路与方案】 若 A 企业通过 B 企业出口,假设 A 企业以 1 000 万元的不含税价将产品售给 B 企业,B 企业再以 1 053 万元出口,则 A、B 两关联企业当期应纳增值税额为 4 万元 $[1\ 000 \times (13\% - 10\%) - 200 \times 13\%]$ 。

若 A 企业自营(或委托)出口,则 A 企业当期应纳增值税额为 -12.41 万元 $[(1\ 053 - 600) \times (13\% - 10\%) - 200 \times 13\%]$ 。

可见,同样的外销收入却产生了不同的结果。从 A、B 两企业来看,A 企业自营出口实际应缴纳的增值税为 -12.41 万元,而通过外贸企业出口实际应缴纳的增值税是 4 万元。显然,A 企业通过自营(或委托)出口有利于减轻增值税税负。

另外,如果外贸企业出口货物受出口配额(出口许可证)限制,或者外贸企业所在地出口退税指标不足,或某些人为原因影响正常出口退税的,外贸企业可将已收购的货物委托或再调拨销售给其他外贸企业出口,在收汇后,前者由自己办理退税,后者由接受调拨货物的外贸企业办理退税。这种方式下,双方都可自行结汇且谁办理出口退税都不影响退税,也能使企业在货物出口收汇后及时取得应退税款。

(三) 改变经营方式的纳税筹划

【案例 2-25】 华盛公司为生产型中外合资企业,主要生产甲产品及经销乙产品,具有进出口经营权。该公司在国外有长期稳定的客户,每月对乙产品的需求量是 100 万件。该产品工艺比较简单,华盛公司未自行生产,而是从 A 加工厂购进后再将其销售给 B 外贸公司,由 B 外贸公司出口至国外(该公司不愿办理烦琐的出口手续,通过外贸公司出口)。该公司业务的有关情况如下:

(1) 乙产品的制造成本为 225 万元。其中,材料成本为 200 万元(不含税价,且能全部取得 13%的增值税专用发票)。A 加工厂以 250 万元的不含税价格将乙产品销售给华盛公司,其当月利润为 25 万元,进项税额为 26 万元 $(200 \times 13\%)$,销项税额为 32.5 万元 $(250 \times 13\%)$,应纳增值税额为 6.5 万元 $(32.5 - 26)$ 。

(2) 华盛公司以 250 万元的不含税价格购进乙产品,以 275 万元的不含税价格售出。该公司当月进项税额为 32.5 万元 $(250 \times 13\%)$,当月销项税额为 35.75 万元 $(275 \times 13\%)$,应纳增值税额为 3.25 万元,利润为 25 万元。

(3) B 外贸公司以 275 万元的不含税价(含税价 310.75 万元)购进乙产品,因华盛公司销售非自产货物无法开具税收缴款书,因此 B 外贸公司无法办理出口退税,购进成本应是含税价 310.75 万元,出口售价为 325 万元,利润为 14.25 万元,不缴税,不退税。

(4) 乙产品适用的征税率和退税率均为 13%。

试对此进行纳税筹划。

【筹划思路与方案】 根据华盛公司的实际情况,可选择以下方案进行纳税筹划。

方案一:改变华盛公司中间经销商的地位,变成华盛公司为 B 外贸公司向 A 加工厂代购乙产品,按照规范的代购程序由 A 加工厂直接将乙产品卖给 B 外贸公司,而华盛公司为 B 外贸公司代购货物应向其索取代理费。按该方案运作后,由于 A 加工厂属于生产型企业,其销售给 B 外贸公司的自产货物可开具税收缴款书,所以 B 外贸公司可凭该税收缴款书办理出口退税。其具体操作如下:

(1) A 加工厂用 200 万元的价格购料加工后,以 250 万元的不含税价格开具增值税专用发票销售给 B 外贸公司,同时提供给 B 外贸公司税收缴款书。A 加工厂的进项税额为 26 万元,销项税额为 32.5 万元,应纳增值税额为 6.5 万元。

(2) 华盛公司向 B 外贸公司收取 71.75 万元代购货物的代理费,应缴纳 4.06 万元 $[71.75 \div (1+6\%) \times 6\%]$ 的增值税,利润为 67.69 万元。

(3) B 外贸公司以 250 万元的不含税价格购入货物,同时支付华盛公司 71.75 万元代理费。出口售价为 325 万元,利润为 3.25 万元,同时购货时应支付 32.5 万元的进项税额,货物出口后能取得 32.5 万元的出口退税,因此应纳增值税额为零。

按此方案,A 加工厂和 B 外贸公司的利润及税负未变,而华盛公司利润增至 67.69 万元。

方案二:将华盛公司改为 A 加工厂的供货商,由华盛公司购入乙产品的原材料,并加上自己应得的利润后将原材料销售给 A 加工厂,再由 A 加工厂生产出成品后销售给 B 外贸公司,同时提供税收缴款书,由 B 外贸公司办理出口退税。其具体操作如下:

(1) 华盛公司以 200 万元的不含税价格购入材料,取得增值税专用发票,然后以 271.75 万元的不含税价将产品销售给 A 加工厂。当月进项税额为 26 万元,销项税额为 35.328 万元,应纳增值税额为 9.328 万元,利润为 71.75 万元。

(2) A 加工厂以 271.75 万元的不含税价购进产品,以 321.75 万元的不含税价将产品销售给 B 外贸公司,利润为 50 万元,进项税额为 35.328 万元,销项税额为 41.828 万元,应纳增值税额为 6.50 万元,税负及利润额未改变。

(3) B 外贸公司以 310.75 万元的不含税价购进产品,出口售价为 325 万元,利润为 14.25 万元,购货时支付的进项税额 40.398 万元在货物出口后可全额退税。因此,增值税税负为零,未发生变化。