

纳税筹划中的常见误区

孙爱玲 滕淑珍

(烟台职业学院经济管理系 山东烟台 264670)

【摘要】 在企业的经营中应该注意纳税筹划,但是,纳税筹划不是第一位的,不能压倒一切,不能以纳税筹划为中心而忽略了国家利益和企业整体经济效益。

【关键词】 个人所得税 纳税筹划 避税

纳税筹划问题的重要性在于它是关系到国家、企业、个人等方面经济利益的重大问题,是国家、企业和个人在制定发展战略、决定许多经济问题的时候应该考虑的因素,但绝不是唯一的因素。无论是个人所得税还是企业所得税的筹划,都必须依据国家法律,考虑企业的前途和命运。

一、个人所得税筹划时可以随意避税吗?

曾经看到一篇谈个人所得税纳税筹划的文章,为了说明可以通过分摊、分解方式少缴纳个人所得税,举了如下的例子:“某医学专家王教授准备出版一本关于临床应用医学的著作,预计获得稿酬 10 000 元。如果以一本书的形式出版该著作,王教授应纳税额为: $10\,000 \times (1-20\%) \times 20\% \times (1-30\%) = 1\,120$ (元)。如果分成四本以系列丛书形式出版该著作,王教授的纳税总额为: $[(10\,000/4) - 800] \times 20\% \times (1-30\%) \times 4 = 952$ (元)。经过筹划,王教授可少缴纳税款 168 元。”

如果我们仅仅从数字关系来分析,似乎很有道理。但是,只要我们联系实际情况仔细分析一下,就会发现不对劲了。为了个人少缴纳 168 元的所得税,就把本来可以作为 1 本书出版的临床应用医学书籍改成了 4 本出版。先不说从学术上看是否合理,单单从 4 本书的封面设计、印刷装订费用,以及出版发行中的许多问题来看,就造成了社会资源的极大浪费。仅仅为了少缴纳 168 元的税款就这样大动干戈值得吗?显然,这样的纳税筹划是不值得提倡的。在现实的经济生活中,临床医学书籍的出版,首先应该考虑学科体系的需要,以及满足读者的要求,其次是出版中的成本费用问题,至于作者个人所得税的筹划,绝不能跨过社会效益这个边界。这不仅是一个职业道德问题,而且是一个经济效益问题。节约社会资源比纳税筹划更重要。

在同一篇文章里,还有这样一个例子:“高级工程师刘先生 2006 年 4 月获得某公司的工资类收入 30 800 元。如果按工资、薪金所得纳税,则刘先生应纳税额为: $(30\,800 - 1\,600) \times 25\% - 1\,375 = 5\,925$ (元);如果按劳务所得纳税,则刘先生应纳税额为: $30\,800 \times (1-20\%) \times 30\% - 2\,000 = 5\,392$ (元)。因此,如果刘先生和该公司不存在稳定的雇佣与被雇佣关系,则通过纳税筹划可节税 533 元。”这个筹划方案的关键是刘先生与公司

是否存在着稳定的雇佣与被雇佣关系。是的话,则纳税 5 925 元;否则,纳税 5 392 元。试问:是否存在稳定的雇佣关系是由什么决定的?难道可以为了少缴纳税款就把长期稳定的雇佣关系改变成一次性的劳务关系吗?一个劳动者和企业的长期稳定的雇佣关系与少缴纳税款比较,哪个更重要?如果仅仅为了少缴纳个人所得税而把企业全体高级管理层的工资收入都说成是劳务费用行吗?这样的纳税筹划,值得推广吗?

笔者以为,个人所得税确实存在筹划的空间,但是,我们必须在尊重事实的前提条件下进行纳税筹划,决不可把纳税筹划的地位定得太高,实行得太随意,一切事物都首先考虑少纳税,甚至是不择手段地少缴纳税款,以至于超过了法律允许的界限。这种做法是不可取的。

二、纳税筹划能够脱离企业发展战略吗?

在日益激烈的市场竞争中,企业的发展战略越来越受到企业管理层和投资者的关注。那么,企业发展战略和纳税筹划之间是什么关系呢?当企业决定是否进入某个市场的时候,考虑最多的是纳税筹划,还是市场的潜力以及公司占领这个市场的可能性?当企业决定是否进入某个产业的时候,考虑最多的是纳税筹划,还是企业的长期发展潜力?

根据对许多上市公司发展战略的研究,笔者认为,企业发展战略应该首先考虑自身的整体优势和核心竞争力,考虑企业近期和长远的发展战略。其次,要考虑企业要进入某个行业的时候,供应方(原材料)在哪里,是属于什么性质的企业。第三要考虑所经营产品的销路在哪里,垄断和竞争的情况怎样。第四要考虑该行业有哪些潜在的竞争者,构成的威胁有多大。第五要考虑替代产品和服务都有哪些。最后,才是考虑该行业是否可以享受税收优惠,有哪些税收优惠,如何进行纳税筹划等等。从这个意义上讲,企业战略是纳税筹划的导向,纳税筹划要为企业发展战略服务。

企业的发展战略决定了企业的经营目标,企业的经营目标决定了纳税筹划的范围,企业在考虑采取某项经营措施的时候,虽然也会考虑纳税筹划问题,因为它毕竟关系到企业的收益,但是,纳税筹划决不是企业的首要目的。企业存在的前提和理由是盈利,因为企业的定义就是一个盈利性的经济组

增值税“视同销售”与“不得抵扣”的业务核算

吴敏

(四川财经职业学院会计系 成都 610101)

【摘要】 企业将货物改变原有用途用于对外投资、对外分配、对外无偿捐赠以及用于非应税项目、集体福利和个人消费等,有的作为“视同销售”处理,有的作为“不得抵扣”处理。本文从两者的内涵、范围、本质及会计处理等方面进行剖析,重点分析其业务实质。

【关键词】 增值税 视同销售 不得抵扣

一、增值税“视同销售”与“不得抵扣”的内涵与范围

“视同销售”是税法上认定的一种特殊的销售方式,这种销售一般不会给企业带来直接的经济利益,不满足会计上销售收入的确认条件,但按照税法的规定要作为销售处理,计算增值税销项税额。《增值税暂行条例实施细则》详细规定了单位或者个体工商户的视同销售行为。

“不得抵扣”是指购进货物或应税劳务的进项税额不得从销项税额中抵扣。《增值税暂行条例》第十条规定,下列项目的进项税额不得从销项税额中抵扣:一是用于非增值税应税项目、免征增值税项目、集体福利或者个人消费的购进货物或者应税劳务;二是非正常损失的购进货物及相关的应税劳务;三是非正常损失的在产品、产成品所耗用的购进货物或者应税劳务;四是国务院财政、税务主管部门规定的纳税人自用消费

组织,不能盈利就无法存在了。所以,企业的发展战略中首要的是企业能长期、稳定地为投资者带来收益,而不是仅仅能够少缴纳税款。

总之,纳税筹划不能是企业生存和发展的核心战略,它只能是一种从属的战略,是一种财务管理活动。当然,纳税筹划可以协助企业核心战略的顺利完成。企业发展战略是企业为之奋斗的目标,舍此企业就没有原动力,缺少创业的激情,达不到企业的整体战略目标了。

三、纳税筹划仅仅是为了避税吗?

在现实的经济生活中,人们往往把“纳税筹划”等同于“避税”。其实,这两个词的经济内涵和字面含义都是不一样的。“纳税筹划”包括“避税”,但比“避税”的范围更宽些。避税只是在不违法的情况下尽量少缴纳税款。而纳税筹划包括两个方面的内容:一方面是在不违法的前提下尽量少缴纳税款;另一方面是确保企业遵守国家法律,按时按量地缴纳税款,不拖延税款,不偷税漏税,做遵纪守法的企业法人。因此,笔者认为,我们应该严格区分二者的界限,不能把二者混为一谈。只有这样才能真正搞好纳税筹划工作,使纳税筹划做到合法、有利、有节。

品;五是本条第一项至第四项规定的货物的运输费用和销售免税货物的运输费用。

本文所要分析的是上述规定中容易产生混淆的外购、自产和委托加工存货改变用途用于对外投资、对外分配、对外无偿捐赠和用于非应税项目、集体福利、个人消费的行为。

二、增值税“视同销售”与“不得抵扣”的辨析

企业货物按其来源可以分为外购、自产和委托加工三类。外购货物在企业内没有进一步加工,不产生价值增值;而自产和委托加工货物在企业内经过进一步加工,产生了价值增值。企业的货物按其改变用途后的去向可以分为用于企业内部和用于企业外部两大类,其中:对外投资、对外分配和对外无偿捐赠是用于企业外部的货物,能够产生流转额;用于非应税项目、集体福利和个人消费是用于企业内部的货物,不产生流

但是,现在很大一部分的纳税筹划论文和书籍都是把纳税筹划等同于避税。所有的纳税筹划文章中,都是教给人们如何少缴纳税款。很少的纳税筹划文章谈到合法纳税的问题。而在现实经济生活中,不仅存在由于人们缺乏税务知识多缴纳税款的问题,更大量存在着不能按照税法要求按时、足额缴纳税款的问题。这其中大部分不是故意违反法律,而是没有纳税筹划意识,所以,关于纳税筹划的宣传也好,理论文章也好,都应该大力推广纳税筹划中的合法缴纳税款内涵,使人们真正了解纳税筹划的重要意义。

由以上分析可见,纳税筹划不仅仅是为了避税,更是为了合法纳税。企业和个人要全面提高全民的纳税意识,首先是提高企业高级管理层的纳税意识,在制定企业的长远发展规划的时候,不要漏了纳税筹划问题的考虑。其次是全体财务管理人员,更应该把纳税筹划问题重视起来。企业在聘用财会人员的时候,最重要的是要保证财会人员能够促使企业按时、足额地缴纳税款,其次才是避税问题。

主要参考文献

朱仁贵等.现行政策下个人所得税筹划思路.财务与会计(理财版),2007;9