

通过选择委托代销方式节税

马秀丽 朱学义(博士生导师)

(广东轻工职业技术学院经济系 珠海 510300 中国矿业大学管理学院 江苏徐州 221116)

【摘要】 委托代销有视同买断和支付手续费两种具体的操作方式,不同纳税身份的委托方选择不同的代销方式对自身税负及净利润会产生不同的影响。本文从税负和净利润角度探讨委托方委托代销方式的最佳选择。

【关键词】 委托代销 视同买断 支付手续费

委托代销是指受托方按委托方的要求销售委托方的货物,并收取手续费的经营活动。委托代销有两种具体方式:一是视同买断方式,即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;二是支付手续费方式,即受托方根据所代销的商品数量向委托方收取手续费作为其劳务收入。委托代销具体方式的选择会在很大程度上决定企业税负及净利润,并且委托方的纳税人身份(增值税一般纳税人或小规模纳税人)委托代销的产品是否属于应税消费品,也会成为选择委托代销具体方式的重要影响因素。企业可通过合理选择委托代销方式达到节约税费流出、增加净利润的目的。

一、委托代销应税消费品方式的选择

1. 委托方为增值税一般纳税人。

例1:甲公司(增值税一般纳税人)想委托一家公司(非关联方)代销其应税商品A(适用的消费税税率为10%),约定不论采用何种代销方式,甲公司产品在市场上均以0.1万元/件(不含税)的价格销售。代销协议的备案有两个:方案1:采用收取手续费方式,甲公司根据代销的销售额向代销公司支付20%的代销手续费;方案2:采用视同买断方式,代销公司每售出一件甲公司的产品,甲公司按800元的协议价收取货款,实际售价与协议价之间的差额200元归代销公司所有。

根据以前的销售经验,甲公司预计到年底能够售出该产品20000件,增值税进项税额为160万元,每件产品生产成本在600元左右。

方案1:采用支付手续费方式时:

甲公司销售毛利=0.1×20000-0.06×20000=800(万元)

甲公司增值税销项税额=20000×0.1×17%=340(万元)

甲公司增值税进项税额=160(万元)

甲公司应交增值税=340-160=180(万元)

甲公司应交消费税=20000×0.1×10%=200(万元)

甲公司应交城建税及教育费附加=(180+200)×(3%+7%)=38(万元)

甲公司销售费用=0.02×20000=400(万元)

甲公司应交所得税=(800-200-38-400)×25%=40.5(万

元)

甲公司净利润=800-200-38-400-40.5=121.5(万元)

甲公司应交税费合计=180+38+200+40.5=458.5(万元)

方案2:采用视同买断方式:

甲公司销售毛利=0.08×20000-0.06×20000=400(万元)

甲公司增值税销项税额=20000×0.08×17%=272(万元)

甲公司增值税进项税额=160(万元)

甲公司应交增值税=272-160=112(万元)

甲公司应交消费税=20000×0.08×10%=160(万元)

甲公司应交城建税及教育费附加=(112+160)×(3%+7%)=27.2(万元)

甲公司应交所得税=(400-160-27.2)×25%=53.2(万元)

甲公司净利润=400-160-27.2-53.2=159.6(万元)

甲公司应交税费合计=112+160+27.2+53.2=352.4(万元)

比较分析采用不同委托代销方案对甲公司的影响:甲公司采取方案1时,应缴纳税费为458.5万元;采用方案2时,应缴纳税费为352.4万元。方案1的税负比方案2的高106.1万元,净利润比方案2的低38.1万元。所以甲公司应采用方案2。

2. 委托方为增值税小规模纳税人。

例2:假设甲公司为增值税小规模纳税人,其他条件同例1。

方案1:采用支付手续费方式时:

甲公司销售毛利=0.1×20000-0.06×20000-160=640(万元)

甲公司应交增值税=20000×0.1×3%=60(万元)

甲公司应交消费税=20000×0.1×10%=200(万元)

甲公司应交城建税及教育费附加=(60+200)×(3%+7%)=26(万元)

甲公司销售费用=0.02×20000=400(万元)

甲公司应交所得税=(640-200-26-400)×25%=3.5(万元)

甲公司净利润=640-200-26-400-3.5=10.5(万元)

甲公司应交税费合计=60+200+26+3.5=289.5(万元)

方案 2:采用视同买断方式时:

甲公司销售毛利=0.08×20 000-0.06×20 000-160=240(万元)

甲公司应交增值税=20 000×0.08×3%=48(万元)

甲公司应交消费税=20 000×0.08×10%=160(万元)

甲公司应交城建税及教育费附加=(48+160)×(3%+7%)=20.8(万元)

甲公司应交所得税=(240-160-20.8)×25%=14.8(万元)

甲公司净利润=240-160-20.8-14.8=44.4(万元)

甲公司应交税费合计=48+160+20.8+14.8=243.6(万元)

比较分析两种方案对甲公司的影响:甲公司采用方案 1 时,应缴纳税费为 289.5 万元;采用方案 2 时,应缴纳税费为 243.6 万元。方案 2 的税负比方案 1 的低 45.9 万元,且方案 2 的净利润比方案 1 的高 33.9 万元。不管从税负还是净利润的角度考虑,甲公司都应该采用方案 2。

结论剖析:为使结论更加清晰,我们比较委托代销单件商品的情况,详见表 1。在两种代销方案中,若采用方案 1,委托企业会在单件商品上多取得 200 元的收入,同时支付 200 元/件的代销手续费,收入的增加使得委托方增值税、消费税、城建税和教育费附加增加,而增加的消费税和城建税及教育费附加等又会减少委托企业的利润总额,进而减少其企业所得税和税后净利润。

表 1 委托代销单件应税消费品不同代销方式指标对比

委托代销单件 应税消费品	方案1与方案2比较		
	委托方为一般 纳税人	委托方为小规模 纳税人	避免数据偶然性
增加的增值税	200×17%=34	200×3%=6	a
增加的消费税	200×10%=20	200×10%=20	b
增加的城建税 及教育费附加	(34+20)×(7%+ 3%)=5.4	(6+20)×(7%+ 3%)=2.6	0.1a+0.1b
减少的所得税	(20+5.4)×25% =6.35	(20+2.6)×25% =5.65	(b+0.1a+0.1b)×25% =0.025a+0.275b
净增加的税负	34+20+5.4- 6.35=53.05	6+20+2.6-5.65= 22.95	1.075a+0.825b
减少的净利润	(20+5.4)×(1- 25%)=19.05	(20+2.6)×(1- 25%)=16.95	(b+0.1a+0.1b)×(1- 25%)=0.075a+0.825b

注:为避免案例数据的偶然性,现假设每件商品增加的增值税和消费税分别为 a 和 b,则每件商品净增加的税负为(1.075a+0.825b)>0;每件商品减少的净利润为(0.075a+0.825b)>0。即:委托代销应税消费品,无论委托方增值税纳税人身份如何,采用视同买断方式比采用支付手续费方式更有利于减轻税负、增加净利润。

二、委托代销非应税消费品方式的选择

例 3:甲公司(增值税一般纳税人)想委托一家公司代销其非应税商品 B,甲公司产品在市场上均以 0.1 万元/件(不含税)的价格销售。代销协议的备案有两个:方案 1:采用收取手续费方式,甲公司根据代销的销售额向代销公司支付 20%的代销手续费;方案 2:采用视同买断方式,代销公司每售出

一件甲公司的产品,甲公司按 800 元的协议价收取货款,实际售价与协议价之间的差额 200 元归代销公司所有。根据以前的销售经验,甲公司预计到年底能够售出该产品 20 000 件,预计到年底的增值税进项税额为 160 万元,每件产品生产成本在 600 元左右。

1. 委托方为增值税一般纳税人。

方案 1:采用支付手续费方式时:

甲公司销售毛利=0.1×20 000-0.06×20 000=800(万元)

甲公司增值税销项税额=20 000×0.1×17%=340(万元)

甲公司增值税进项税额=160(万元)

甲公司应交增值税=340-160=180(万元)

甲公司应交城建税及教育费附加=180×(3%+7%)=18(万元)

甲公司销售费用=0.02×20 000=400(万元)

甲公司应交所得税=(800-18-400)×25%=95.5(万元)

甲公司净利润=800-18-400-95.5=286.5(万元)

甲公司应交税费合计=180+18+95.5=293.5(万元)

方案 2:采用视同买断方式时:

甲公司销售毛利=0.08×20 000-0.06×20 000=400(万元)

甲公司增值税销项税额=20 000×0.08×17%=272(万元)

甲公司增值税进项税额=160(万元)

甲公司应交增值税=272-160=112(万元)

甲公司应交城建税及教育费附加=112×(3%+7%)=11.2(万元)

甲公司应交所得税=(400-11.2)×25%=97.2(万元)

甲公司净利润=400-11.2-97.2=291.6(万元)

甲公司应交税费合计=112+11.2+97.2=220.4(万元)

比较分析两种方案对甲公司的影响:甲公司采用方案 1 时,应缴纳税费为 293.5 万元;采用方案 2 时,应缴纳税费为 220.4 万元。方案 1 的净利润比方案 2 的少 5.1 万元,所以甲公司应该采用方案 2。

2. 委托方为增值税小规模纳税人。

例 4:若委托方甲公司为增值税小规模纳税人,其他条件同例 3。

方案 1:采用支付手续费方式时:

甲公司销售毛利=0.1×20 000-0.06×20 000-160=640(万元)

甲公司应交增值税=20 000×0.1×3%=60(万元)

甲公司应交城建税及教育费附加=60×(3%+7%)=6(万元)

甲公司销售费用=0.02×20 000=400(万元)

甲公司应交所得税=(640-6-400)×25%=58.5(万元)

甲公司净利润=640-6-400-58.5=175.5(万元)

甲公司应交税费合计=60+6+58.5=124.5(万元)

方案 2:采用视同买断方式时:

甲公司销售毛利=0.08×20 000-0.06×20 000-160=240(万元)

甲公司应交增值税=20 000×0.08×3%=48(万元)

甲公司应交城建税及教育费附加=48×(3%+7%)=4.8(万

购物卡涉及的税务风险及其控制策略

肖太寿(博士)

(财政部财政科学研究所 北京 100142)

【摘要】 购物卡在实际税务处理中存在不少税务风险,本文主要分析了以下三种——购物卡买卖环节发票开具的税务风险、购物卡买卖双方纳税申报环节中的税务风险、购物卡最终消费者个税扣缴的税务风险,在此基础上提出了税务风险的控制策略。

【关键词】 购物卡 税务风险 控制

目前,许多超市和商场为了解决融资问题,往往发行各种对外销售的购物卡,持卡者在销售卡和持卡者在购物过程中存在不少税务风险。如果不重视这些风险的防范,则会给商家和购卡者带来补缴税款、滞纳金和罚款的风险。笔者对购物卡的税务风险进行了梳理,并在此基础上提出了一些控制措施。

一、购物卡涉及的税务风险

购物卡涉及的税务风险主要集中在三个方面:一是购物卡买卖环节发票开具的税务风险;二是购物卡买卖双方纳税申报环节中的税务风险;三是购物卡最终消费者个税扣缴的税务风险。

1. 购物卡买卖环节发票开具的税务风险。购物卡买卖环

节的发票开具风险最大,主要体现在两个方面:一方面是商场、超市等售卡者出售购物卡时收款开票,持卡人持购物卡去消费时再开具卷式发票。在这个流程中,实际上是开两次票:一个是售卡者给购卡者汇总开具一次发票;再一个是持卡人购物的时候再开一次,存在重复纳税的风险,而且涉嫌虚开发票。另一方面是购卡人直接向商家购买该商家发行的购物卡,要求开具“办公用品”、“食品”和“劳保用品”等与企业经营有关内容的增值税专用发票,按17%的进项税额进行抵扣,但是持卡人在持卡消费时,购买的却是其他名目的商品,那么这就构成了开具虚假发票的行为,商家和购卡人都违反了《发票管理办法》对发票的开具要求,将面临遭到税务机关处罚的风险。

元)

甲公司应交所得税=(240-4.8)×25%=58.8(万元)

甲公司净利润=240-4.8-58.8=176.4(万元)

甲公司应交税费合计=48+4.8+58.8=111.6(万元)

表2 委托代销单件非应税消费品不同代销方式指标对比

委托代销单件非应税消费品	方案1与方案2比较		
	委托方为一般纳税人	委托方为小规模纳税人	消除数据偶然性
增加的增值税	200×17%=34	200×3%=6	a
增加的城建税及教育费附加	34×(7%+3%)=3.4	6×(7%+3%)=0.6	0.1a
减少的所得税	3.4×25%=0.85	0.6×25%=0.15	0.1a×25%=0.025a
净增加的税负	34+3.4-0.85=36.55	6+0.6-0.15=6.45	a+0.1a-0.025a=1.075a
减少的净利润	3.4×(1-25%)=2.55	0.6×(1-25%)=0.45	0.1a×(1-25%)=0.075a

注:为避免案例数据的偶然性,现假设每件商品增加的增值税为a,则每件商品净增加的税负为1.075a>0;每件商品减少的净利润为0.075a>0。即:委托代销应税消费品,无论委托方增值税纳税人身份如何,采用视同买断方式比采用支付手续费方式更有利于减轻税负、增加净利润。

比较分析两种方案对甲公司的影响:甲公司采用方案1时,应缴纳税费为124.5万元;采用方案2时,应缴纳税费为111.6万元。同时,方案1的净利润比方案2的少0.9万元,从盈利角度考虑,甲公司应该采用方案2。

结论剖析:为使结论更加清晰,我们比较委托代销单件商品的情况,详见表2。在两种代销方案中,若采用方案1,委托企业会在单件商品上多取得200元的收入,同时支付200元/件的代销手续费,收入的增加使得委托方增值税、消费税、城建税和教育费附加增加,而增加的消费税、城建税及教育费附加等又会减少委托企业的利润总额,进而减少其企业所得税和税后净利润。

三、结论

无论是增值税一般纳税人还是小规模纳税人委托代销商品,无论委托代销的是否为应税消费品,从减轻税负及增加净利润角度考虑,均应采用视同买断方式。

主要参考文献

1. 盖地. 税务筹划. 北京: 高等教育出版社, 2009
2. 中国注册会计师协会编. 税法. 北京: 中国财政经济出版社, 2010
3. 盖地. 税务筹划理论与实务. 大连: 东北财经大学出版社, 2008