

产品代销行为的纳税筹划

梁文涛

(山东经贸职业学院 山东潍坊 261011)

【摘要】 代销行为作为一种特殊的购销方式,频繁地出现在企业生产经营中。本文针对四种不同情况的代销行为进行纳税筹划,以帮助企业选取最佳的代销方式。

【关键词】 代销 纳税筹划 涉税分析

一、代销行为的种类及其涉税分析

代销方式通常有两种:一是收取手续费方式;二是视同买断方式。收取手续费方式是指受托方按照所代销产品的数量或金额向委托方收取手续费的代销方式。这种代销方式的特点是,受托方一般应按照委托方规定的价格销售,不得自行改变售价。视同买断方式指的是由委托方和受托方签订代销协议,委托方按协议价收取代销货物款,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。

根据《增值税暂行条例实施细则》的规定,将货物交付其

国务院下发《关于进一步促进中小企业发展的若干意见》,强调要切实缓解中小企业融资困难。鼓励各地建立中小企业贷款风险补偿基金,对金融机构发放中小企业的贷款按增量给予适度补助;加快创业板市场建设,扩大对中小企业的直接融资规模;支持民间资本参与发起设立村镇银行和小额贷款公司等。

政府的各项扶持政策一定程度上缓解了企业融资困难,但难以从根本上解决资金短缺、融资难、贷款难的问题。因此,企业一方面要增强自身实力,提高信用等级,积极与银行等金融机构加强沟通和协调,建立合作关系,争取合理的贷款额度。另一方面要充分利用商业信用、融资租赁等多种融资方式。如尽可能获取供应商提供的商业信用,延长付款期限;对于必需的大型设备,可以采取融资租赁取代直接购买的方式,避免现金一次性大量流出,而且融资租赁资产可以采取加速折旧法计提折旧,在一定程度上能缓解企业所得税的压力。另外,还可以采取资产售后回租方式来增加企业现金流入。

(2)支持中小企业开拓国内外市场。受金融危机的影响,中小企业出口大幅下滑,内需不足,存货滞销严重。积极开拓国内外市场,加速存货流转是当务之急。国务院在《关于进一步促进中小企业发展的若干意见》中指出,要支持符合条件的中小企业参与家电、农机、汽车摩托车下乡和家电、汽车以旧换新等业务。同时,落实出口退税等政策,支持中小企业开拓国际市场。“家电下乡”政策对于激活农村消费、开拓农村市场、加速企业存货周转发挥了重要作用。然而,“家电下乡”已

他单位或者个人代销和销售代销货物均为视同销售行为,需要缴纳增值税。因此不管是收取手续费方式还是视同买断方式的代销行为,都负有增值税纳税义务;而收取手续费又是一种代理行为,因此收取手续费方式的代销行为还负有营业税纳税义务。

二、代销方式选择的纳税筹划案例分析

例:甲公司和乙公司签订了一份代销协议,由乙公司代销甲公司的产品,该产品成本为800元/件。现有两种代销方式可供选择:

一是收取手续费方式,即乙公司以1200元/件的价格对

呈现销售持续萎缩趋势,广大中小企业分得的份额更是少得可怜。“家电下乡”实践表明,广大中小企业要开拓属于自己的特色市场,而不是和大品牌大打价格战。中小企业要加强市场调研,找准市场定位,走差异化路线,生产适销对路的产品。要充分考虑竞争对手、消费者偏好等因素,避免盲目扩大生产造成产品积压。要合理估计库存,减少资金沉淀。

综上所述,政府帮扶政策对企业应对金融危机发挥了重要的“输血功能”,但关键还在于要提升企业自身的“造血功能”。当前,企业要积极利用各种帮扶政策尽可能地增加资金流入、减少资金流出;采取多元化方式融资,拓宽融资渠道,提升融资能力;谨慎投资,合理安排生产;积极开拓市场,加速存货周转;做好债权债务的监控,提高应收账款的周转率,避免过度信用;加强现金流量分析,实时掌握现金流量动态,保证资金链的畅通,确保现金支付能力。

主要参考文献

1. 郭复初等著.财务通论.上海:立信会计出版社,1997
2. 陈榕.浅析金融危机对企业现金流的冲击和应对.中国总会计师,2009;5
3. 程显宝,杨德红.“现金为王”:金融危机下的企业生存法则.中国总会计师,2009;1
4. 国务院国有资产监督管理委员会.关于做好2010年度中央企业财务预算管理及报表编制工作的通知.国资发评价[2009]287号,2009-10-10

外销售甲公司的产品,向甲公司收取200元/件的代销手续费。

二是视同买断方式,甲公司按1000元/件的协议价收取货款,乙公司在市场上仍要以1200元/件的价格销售甲公司的产品,实际售价与协议价之差200元/件归乙公司所有。若甲公司为一般纳税人,则甲公司可抵扣的进项税为100元/件;若甲公司为小规模纳税人,则100元/件计入产品成本后,使产品成本增至900元/件。

请分以下四种情况分别对其代销方式的选择进行纳税筹划:①甲公司和乙公司均为一般纳税人;②甲公司为一般纳税人,乙公司为小规模纳税人;③甲公司为小规模纳税人,乙公司为一般纳税人;④甲公司和乙公司均为小规模纳税人。以上价款均为不含税价款,且城市维护建设税税率为7%,教育费附加征收率为3%。

第一种情况:甲公司和乙公司均为一般纳税人。

方案一:选择收取手续费方式。

甲公司:增值税=1200×17%-100=104(元),城市维护建设税及教育费附加=104×(7%+3%)=10.4(元),所得税前利润=1200-800-200-10.4=189.6(元)。

乙公司:增值税=1200×17%-1200×17%=0(元),营业税=200×5%=10(元),城市维护建设税及教育费附加=10×(7%+3%)=1(元),所得税前利润=200-10-1=189(元)。

方案二:选择视同买断方式。

甲公司:增值税=1000×17%-100=70(元),城市维护建设税及教育费附加=70×(7%+3%)=7(元),所得税前利润=1000-800-7=193(元)。

乙公司:增值税=1200×17%-1000×17%=34(元),城市维护建设税及教育费附加=34×(7%+3%)=3.4(元),所得税前利润=1200-1000-3.4=196.6(元)。

可见,采用方案二,甲、乙公司分别多获取所得税前利润3.4元(193-189.6)、7.6元(196.6-189)。因此,应选择视同买断方式。

第二种情况:甲公司为一般纳税人,乙公司为小规模纳税人。

方案一:选择收取手续费方式。

甲公司:增值税=1200×17%-100=104(元),城市维护建设税及教育费附加=104×(7%+3%)=10.4(元),所得税前利润=1200-800-200-10.4=189.6(元)。

乙公司:增值税=1200×3%=36(元),营业税=200×5%=10(元),城市维护建设税及教育费附加=(36+10)×(7%+3%)=4.6(元),所得税前利润=1200-1200×(1+17%)+200-10-4.6=-18.6(元)。

方案二:选择视同买断方式。

甲公司:增值税=1000×17%-100=70(元),城市维护建设税及教育费附加=70×(7%+3%)=7(元),所得税前利润=1000-800-7=193(元)。

乙公司:增值税=1200×3%=36(元),城市维护建设税及教育费附加=36×(7%+3%)=3.6(元),所得税前利润=1200-

1000×(1+17%)-3.6=26.4(元)。

可见,采用方案二,甲、乙公司分别多获取所得税前利润3.4元(193-189.6)、45元[26.4-(-18.6)]。因此,应选择视同买断方式。

第三种情况:甲公司为小规模纳税人,乙公司为一般纳税人。

方案一:选择收取手续费方式。

甲公司:增值税=1200×3%=36(元),城市维护建设税及教育费附加=36×(7%+3%)=3.6(元),所得税前利润=1200-900-200-3.6=96.4(元)。

乙公司:增值税=1200×17%-1200×3%=168(元),营业税=200×5%=10(元),城市维护建设税及教育费附加=(168+10)×(7%+3%)=17.8(元),所得税前利润=1200-1200+200-10-17.8=172.2(元)。

方案二:选择视同买断方式。

甲公司:增值税=1000×3%=30(元),城市维护建设税及教育费附加=30×(7%+3%)=3(元),所得税前利润=1000-900-3=97(元)。

乙公司:增值税=1200×17%-1000×3%=174(元),城市维护建设税及教育费附加=174×(7%+3%)=17.4(元),所得税前利润=1200-1000-17.4=182.6(元)。

可见,采用方案二,甲、乙公司分别多获取所得税前利润0.6元(97-96.4)、10.4元(182.6-172.2)。因此,应选择视同买断方式。

第四种情况:甲公司和乙公司均为小规模纳税人。

方案一:选择收取手续费方式。

甲公司:增值税=1200×3%=36(元),城市维护建设税及教育费附加=36×(7%+3%)=3.6(元),所得税前利润=1200-900-200-3.6=96.4(元)。

乙公司:增值税=1200×3%=36(元),营业税=200×5%=10(元),城市维护建设税及教育费附加=(36+10)×(7%+3%)=4.6(元),所得税前利润=1200-1200×(1+3%)+200-10-4.6=149.4(元)。

方案二:选择视同买断方式。

甲公司:增值税=1000×3%=30(元),城市维护建设税及教育费附加=30×(7%+3%)=3(元),所得税前利润=1000-900-3=97(元)。

乙公司:增值税=1200×3%=36(元),城市维护建设税及教育费附加=36×(7%+3%)=3.6(元),所得税前利润=1200-1000×(1+3%)-3.6=166.4(元)。

可见,采用方案二,甲、乙公司分别多获取所得税前利润0.6元(97-96.4)、17元(166.4-149.4)。因此,应选择视同买断方式。

主要参考文献

1. 张炳才,刘秋蝉.委托代销业务之纳税筹划.财会月刊(综合),2007;4

2. 蔡昌.企业纳税筹划方案设计技巧.北京:中国经济出版社,2008