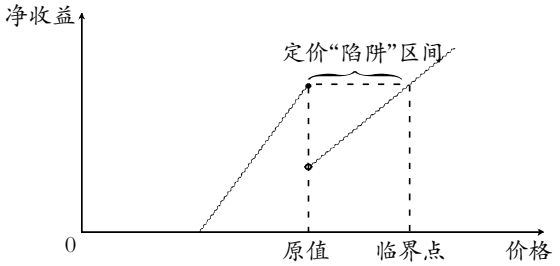
固定资产出售的纳税筹划定价策略

海南大学　李龙梅

税法规定,企业销售自己使用过的固定资产时,同时具备下列三个条件的,暂免征收增值税:属于企业固定资产目录所列货物;企业按固定资产管理,并确已使用过;销售价格不超过原值。对于不同时具备上述三个条件的,则一律按4%的征收率减半征收增值税。由于企业在销售自己使用过的固定资产时具有定价的自主权,因此存在纳税筹划的空间。

1. *从收益角度考虑固定资产出售的定价策略*。从纳税筹划的角度考虑,以低于原值的售价转让,可以获得增值税的免税利益,但产生的现金流入量较少;而如果以高于原值的售价转让,则会产生较多的现金流入量,但同时也要缴纳增值税和增加企业所得税的应税所得,此时这项销售行为产生的最终收益未必会高于以低于原值的价格销售时所得的净收益,对企业来说并不一定是最有利的选择。所以,应综合考虑这项业务的净收益,在销售已使用的固定资产时应通过合理筹划售价,使企业的综合税负最低、净收益最大。

根据以上论述可知,当以高于固定资产原值的价格出售时,其净收益未必比以等于或低于原值的价格出售时的净收益要高,其原理如下图所示。



从上图可以看出,在"陷阱"区间,虽然售价高于原值,但最终的净收益却低于按原值出售时的净收益。当售价高于临界点(售价虽高于原值但净收益却与售价等于原值时的净收益相等的定价点)时,售价越高,净收益也越大。

那么,企业出售已使用的固定资产时就要找到这个定价的临界点。确定临界点的思路和原理如下:

根据上图可知,当售价等于或低于原值时,以等于原值的价格出售产生的净收益最大。假定已使用的固定资产的原值为X,累计折旧为D,已使用的固定资产的售价为Y,清理费用为E;已使用的固定资产的售价高于原值时适用的增值税征收率为4%,应纳的增值税税额为AT;企业所得税税率为25%,应纳的企业所得税税额为BT(暂不考虑城市维护建设税及教育费附加)。

当Y>X时:应纳的增值税税额AT=Y÷(1+4%)×4%÷2=Y/52;应纳的所得税税额BT=[Y-(X-D)-E-AT]×25%=[Y-(X-D)-E-Y/52]×25%;企业的净收益=Y-(X-D)-E-AT-BT=[Y-(X-D)-E-Y/52]×75%。

当Y≤X(此时隐含假设Y≥D)时:企业的净收益=Y-(X-D)-E-[Y-(X-D)-E]×25%。

很显然,当售价为原值时,净收益最大。即当Y=X时,最大净收益=X-(X-D)-E-[X-(X-D)-E]×25%,即[X-(X-D)-E]×75%。

当售价高于固定资产原值时的净收益与售价不超过固定资产原值时的最大净收益相等时,该售价即为临界点。具体计算过程为:[X-(X-D)-E]×75%=[Y-(X-D)-E-Y/52]×75%,化简得到Y=52/51X,即Y=1.019 6X。

当售价等于原值的1.019 6倍时,所取得的净收益等于按原值出售时取得的净收益;当售价低于原值的1.019 6倍而又高于原值时,因为缴纳增值税和所得税后取得的净收益小于按原值出售时的净收益,此时企业宁可按原值出售,这样可以享受免税收益;当售价超过原值的1.019 6倍时,企业可放弃免税收益,缴纳增值税、所得税后仍可以取得较大的净收益。

2. *通过比较不含税收入与原值来确定定价策略*。当转让价格高于固定资产原值时,按规定缴纳增值税后的不含税价格必须不小于无须缴纳增值税的情况下能获得最高收益的转让价格(原值)。假设固定资产原值为X,售价为Y,若Y≤X,则不需要纳税,实际现金流入量为Y;若Y>X,则需要纳税,为使实际收益高于其原值,则有Y-Y÷(1+4%)×4%÷2≥X,解得Y≥1.019 6X,可见,售价高于原值时定价的临界点依旧为1.019 6X。

3. *通过比较应纳增值税与转让价和原值之差来确定定价策略*。除上面两种思路,在确定转让价格时,还可以这么分析:当转让价格高于固定资产原值时,按规定缴纳的增值税税额必须小于或等于转让价格高于固定资产原值的金额,即:Y÷(1+4%)×4%÷2≤Y-X,同样解得Y≥1.019 6X,意义同上。可见,无论从哪个角度来分析,其结果都一样。

以上三种思路都是根据固定资产转让价格占原值的比率来判定临界点的。在纳税过程中,我们会遇到很多有关临界点的情况,对于已使用的固定资产出售时定价的临界点的运用只是其中之一,这些临界点对于纳税筹划有着十分重要的意义。所以,把握这些临界点,是进行纳税筹划所必须考虑的内容。○