

试探折扣的纳税筹划

山东经贸职业学院 梁文涛

一、不同折扣方式下的纳税筹划概述

1. 折扣销售方式。折扣销售,会计上称“商业折扣”,指销货方在销售货物时,因购货方购货数量较大等原因而给予购货方的价格优惠,它与销售同时发生。税法规定,如果销售额和折扣额在同一张发票上分别注明,按折扣后的销售额计征增值税;如果折扣额另开发票,不论其在财务上如何处理,均不得从销售额中减除,应全额计征增值税。折扣销售仅限于货物的价格折扣,而不适用于实物折扣。

筹划思路:对于折扣销售,应尽量将销售额和折扣额在同一张发票上分别注明,从而可按折扣后的销售额计征增值税,这样便可达到节税的目的。

2. 实物折扣方式。前面谈到,折扣销售的税收优惠仅适用于对货物价格的折扣,而不适用于实物折扣。如果销货方将自产、委托加工或购买的货物用于实物折扣的,则该实物价款不能从销售额中减除,且该实物应视同销售处理。

筹划思路:企业在选择折扣方式时,应当尽量避免采用实物折扣方式,如果必须采用,应适当进行调整,变“实物折扣”为“折扣销售”,以达到节税的目的。

3. 返还现金方式。返还现金是指企业在销售货物的同时,返还部分现金给购货方。返还部分现金相当于赠送现金给

购货方,税法规定,非公益、救济性捐赠不得在企业所得税前扣除。

筹划思路:由于返还现金部分不得在企业所得税前扣除,所以加重了企业的税负,同样我们若变“返还现金”为“折扣销售”,便能达到节税的目的。这对购货方没有影响,同样能实现促销目的。

4. 销售折扣方式。销售折扣,会计上称“现金折扣”,指销货方在销售货物后,为了鼓励购货方及早偿还货款,而协议许诺给予购货方的一种折扣优待。销售折扣通常采用“2/10, 1/20, N/30”等符号表示。其含义为:购货方若10天内付款,则货款折扣为2%;若20天内付款,则货款折扣为1%;若30天内付款,则要全额付款。由于销售折扣发生在销货之后,是一种融资性质的理财费用,所以销售折扣不得从销售额中减除,而要按全额计征增值税。

筹划思路:由于销售折扣不得从销售额中减除,所以这种折扣方式无疑加重了企业的税负。但是,我们可以修改合同规定,变“销售折扣”为“折扣销售”,从而可达到节税的目的。

二、不同折扣方式下的纳税筹划案例分析

例:甲企业是增值税一般纳税人,在促销中可采用五种方案:①商品8折销售;②按原价销售,但购物满800元,赠送价

明未来。但也有人要言不烦:“会计好比圆和立方体,无论怎么放,它还是圆和立方体。”他是最后一个调查对象,五十多岁,曾经历过风风雨雨,如今负责每年七亿元人民币的销售额的核算与监督。

短短二十来个字,却是他用大半生的经历换来的,让我明白做一个优秀的会计——这小小理想的悲欢。

回去时天色已晚,似锦繁华的夜,灯光流淌一地。然而,我们走在一条寂寞的路上。终于明白王小波所说的:“人文的事业就是一片着火的荆棘,智者仁人就在火里走着。”每每想起,会心莞尔。会计也是。

风在发梢飞舞,琼紫的夜空,满是碎钻的星。悠悠想起与工作热恋的日子,感慨于心。

深夜,一本书,一盏灯,还有无人打扰的安静。随手翻开,写的是毕加索。“当年纳粹列队进入巴黎时,毕加索专心在画一个苹果。”读到这句,心头一阵暖热。

我在日记本上写下:在这嚣嚣尘世,面对海量的数字,握笔的手不再迟疑,像毕加索一样画自己的苹果。

不,是圆和立方体。○

会计如素描

深圳市骄冠科技实业有限公司 刘盈盈

入行五年,日子过得波澜不惊。青春在笔尖流淌,日复一日,靠墙的两个柜子满满当当全是凭证。

查账的时候取出来,有种亲如骨肉般的熟悉。我用指尖轻轻抚摩,深情凝望每一个字,或许是在怀念自己的青春,仿佛满柜子都是回忆。

寂静间,也会有惶惑海浪一样卷过来:整天如计算机后台程序般默默无闻,什么是生命的意义?

在会计圈子里做了一项民意调查,多数人不满意现状,又不

值 200 元的商品(赠送商品的购进价格为 140 元,均为含税价,下同);③按原价销售,但购物满 1 000 元,返还 200 元的现金;④赊购货物满 1 000 元,在 10 天内付款,给予 20%的折扣,在 30 天内付款不给予折扣;⑤在方案四的基础上,企业主动将合同金额降低为 800 元,相当于折扣 20%后的金额,同时在合同中约定超过 10 天付款加收 200 元滞纳金。甲企业销售利润率为 30%。另外,甲企业每销售原价 1 000 元的商品,便发生可以在企业所得税前扣除的工资和其他费用 60 元。问:对顾客和甲企业来说,同样是用 800 元人民币与原价 1 000 元的商品进行交换,但对甲企业来说,选择哪种方式最有利呢?城市维护建设税和教育费附加不予考虑。

方案一:这实际上相当于折扣销售,其折扣率为 20%。应交增值税=800÷(1+17%)×17%-700÷(1+17%)×17%=14.53(元),应纳税所得额=800÷(1+17%)-700÷(1+17%)-60=25.47(元),应交企业所得税=25.47×25%=6.37(元),应纳税额合计=14.53+6.37=20.90(元),税后利润额=800÷(1+17%)-700÷(1+17%)-60-6.37=19.10(元)。

方案二:销售 800 元商品应交增值税=800÷(1+17%)×17%-800×(1-30%)÷(1+17%)×17%=34.87(元),赠送的 200 元商品应视同销售,应交增值税=(200-140)÷(1+17%)×17%=8.72(元),合计应纳增值税=34.87+8.72=43.59(元)。

由于顾客在购买商品时获得的额外商品属于偶然所得,应该缴纳个人所得税,按照现行个人所得税管理办法,该个人所得税应该由赠送额外商品的企业在赠送环节代扣代缴。因此企业在赠送额外商品时,应该代顾客缴纳个人所得税。其应代扣代缴的个人所得税税额=200÷(1-20%)×20%=50(元),由于赠送的商品成本和代交的个人所得税不允许税前扣除,所以应纳税所得额=[800-800×(1-30%)]÷(1+17%)-60=145.13(元),应交企业所得税=145.13×25%=36.28(元),应纳税额合计=43.59+50+36.28=129.87(元),税后利润额=[800-800×(1-30%)]÷(1+17%)-140÷(1+17%)-60-50-36.28=-60.81(元)。

方案三:销售 1 000 元商品应交增值税=1 000÷(1+17%)×17%-700÷(1+17%)×17%=43.59(元),代顾客交个人所得税 50 元(同方案二的情况),应纳税所得额=(1 000-700)÷(1+17%)-60=196.41(元),应交企业所得税=196.41×25%=49.10(元),应纳税额合计=43.59+50+49.10=142.69(元),税后利润额=(1 000-700)÷(1+17%)-60-200-50-49.10=-102.69(元)。

方案四:如果对方在 10 天内付款,则销售 1 000 元商品应交增值税=1 000÷(1+17%)×17%-700÷(1+17%)×17%=43.59(元),应纳税所得额=(1 000-700)÷(1+17%)-1 000×20%-60=-3.59(元),应交企业所得税=0(元),应纳税额合计=43.59(元),税后利润额=(1 000-700)÷(1+17%)-1 000×20%-60=-3.59(元)。

如果对方未在 10 天内付款,则对方放弃了折扣,这样企业可收到 1 000 元,则应交增值税=1 000÷(1+17%)×17%-700÷(1+17%)×17%=43.59(元),应纳税所得额=(1 000-700)

÷(1+17%)-60=196.41(元),应交企业所得税=196.41×25%=49.10(元),应纳税额合计=43.59+49.10=92.69(元),税后利润额=(1 000-700)÷(1+17%)-60-49.10=147.31(元)。

方案五:如果对方在 10 天内付款,则应交增值税=800÷(1+17%)×17%-700÷(1+17%)×17%=14.53(元),应纳税所得额=800÷(1+17%)-700÷(1+17%)-60=25.47(元),应交企业所得税=25.47×25%=6.37(元),应纳税额合计=14.53+6.37=20.90(元),税后利润额=800÷(1+17%)-700÷(1+17%)-60-6.37=19.10(元)。虽然结果同方案一,但由于延长了 10 天的付款时间,进一步扩大了销售量。

如果对方未在 10 天内付款,企业可向对方收取 200 元滞纳金,再按“全部价款和价外费用”即 1 000 元计算增值税,则应交增值税=1 000÷(1+17%)×17%-700÷(1+17%)×17%=43.59(元),应纳税所得额=(1 000-700)÷(1+17%)-60=196.41(元),应交企业所得税=196.41×25%=49.10(元),应纳税额合计=43.59+49.10=92.69(元),税后利润额=(1 000-700)÷(1+17%)-60-49.10=147.31(元)。

各方案的税收负担比较

单位:元

方 案	增 值 税	个 人 所 得 税	企 业 所 得 税	企 业 税 后 利 润
一	14.53		6.37	19.10
二	43.59	50	36.28	-60.81
三	43.59	50	49.10	-102.69
四	10天内付款		0	-3.59
	10天后付款		49.10	147.31
五	10天内付款		6.37	19.10
	10天后付款		49.10	147.31

方案一实质上属于折扣销售方式,直接下调销售价格,这样既合法,又扩大了销售量,从而取得双重效果。

方案二实质上属于实物折扣的销售方式,是在销售商品的基础上进一步赠送商品,税法规定属于视同销售行为,不仅增加了增值税税负,而且还应对个人的偶然所得代扣代缴个人所得税,从而进一步增加了税负。

方案三实质上属于返还现金方式,不仅需代扣代缴个人所得税,而且将自己的净利润也赠送出去了,这种促销方式容易产生亏损。

方案四实质上属于销售折扣的方式,只不过是采取含税价的销售折扣方式。与方案一的区别在于增加了增值税和企业所得税,并且顾客如果选择 10 天内付款,方案四将会导致亏损。

方案五是销售折扣向折扣销售的变换,不仅取得方案一的节税效果,而且为顾客延长了 10 天的付款时间,进一步扩大了销售量,能够取得更好的促销效果。此外,一旦顾客 10 天后付款,若选择方案五,企业会获得更多的利润。

综上所述,假设购货方一般会按企业要求及时付款,着重考虑企业税后净利润,同时兼顾各项税负及其他因素,则方案五最优,其次为方案一、方案四、方案二和方案三。○