

委托代销商品的纳税筹划

王晓敏

(郑州航空工业管理学院 郑州 450015)

【摘要】 委托代销商品是日常商品销售的主要方式之一。委托代销通常有收取手续费和视同买断两种方式,不同的委托代销方式所涉及的税费是有差别的,也会导致收益的不同。本文从纳税筹划的角度探讨不同委托代销方式对委托方和受托方税费等的影响,从而为他们选择合适的委托代销方式提供依据。

【关键词】 委托代销 纳税筹划 视同销售

委托代销商品是日常商品销售的主要方式之一,近年来越来越多地被商家所采用。这种销售方式一方面可以减少委托方的商品积压、仓储成本,另一方面可以减少受托方的商品资金占用和经营风险。委托代销通常有收取手续费和视同买断两种方式:收取手续费方式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;视同买断方式是指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,实际售价可由双方在协议中约定,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。

不同的委托代销方式所涉及的税费是有差别的,也会导致收益的不同,笔者拟从纳税筹划的角度探讨不同委托代销方式对委托方和受托方税费等的影响,从而为他们选择合适的委托代销方式提供依据。

一、案例分析

例:A、B两家公司均为增值税一般纳税人,A为生产企业,B为商业企业。A公司欲委托B公司代销其产品,约定不论采用何种代销方式,A公司产品在市场上均以0.1万元/件(不含税)的价格销售。代销协议的备选方案有两个:

方案一是采用收取手续费方式,B公司根据代销的销售额向A公司收取20%的代销手续费,即B公司每代销一件A公司的产品,收取200元的手续费,支付给A公司800元。

方案二是采用视同买断方式,B公司每售出一件A公司的产品,A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B公司所有。根据以前的销售经验,B公司预计到年底能够售出该产品20000件,A公司预计到年末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。

那么A、B公司到底采用哪一种方案比较合适呢?

(一)不同委托代销方式下A、B公司应纳税费的计算

1. 方案一:采用收取手续费方式。

(1)A公司应纳税费的分析与计算。按照《增值税暂行条例实施细则》第四条的规定,将货物交付他人代销及销售代销货物的行为,应视同销售货物,即委托方、受托方均要计算缴

纳增值税。

A公司增值税销项税额=20 000×0.1×17%=340(万元)

A公司增值税进项税额=160(万元)

A公司应纳增值税=340-160=180(万元)

A公司应纳城建税及教育费附加=180×(3%+7%)=18(万元)

A公司应纳税费合计=180+18=198(万元)

(2)B公司应纳税费的分析与计算。根据《营业税暂行条例》的规定,受托方代理销售商品的行为,应当按照“服务业”税目计算缴纳营业税。同时,根据《增值税暂行条例实施细则》第四条的规定,将货物交付他人代销及销售代销货物的行为,应视同销售货物,即委托方、受托方均要计算缴纳增值税。由于B公司购进产品的价格等于销售价格,增值税进项税额等于销项税额,所以应纳增值税额等于零。

B公司应纳营业税=20 000×0.02×5%=20(万元)

B公司应纳城建税及教育费附加=20×(3%+7%)=2(万元)

B公司应纳税费合计=20+2=22(万元)

2. 方案二:采用视同买断方式。

(1)A公司应纳税费的分析与计算。

A公司增值税销项税额=20 000×0.08×17%=272(万元)

A公司增值税进项税额=160(万元)

A公司应纳增值税=272-160=112(万元)

A公司应纳城建税及教育费附加=112×(3%+7%)=11.2(万元)

A公司应纳税费合计=112+11.2=123.2(万元)

(2)B公司应纳税费的分析与计算。由于视同买断行为实质上与一般商品购销行为无重大差异,因此,受托方不需要缴纳营业税。B公司相当于以800元/件的不含税价格从A公司购进商品,以1000元/件的不含税价格对外销售,属于购销商品,应该计算缴纳增值税。

B公司增值税销项税额=20 000×0.1×17%=340(万元)

B公司增值税进项税额=20 000×0.08×17%=272(万元)

B公司应纳增值税=340-272=68(万元)

B公司应纳城建税及教育费附加=68×(3%+7%)=6.8(万元)

B公司应纳税费合计=68+6.8=74.8(万元)

3. 比较分析。A公司采用方案一时应纳税费为198万元,采用方案二时应纳税费为123.2万元。从税负的角度考虑,A公司应该选择方案二,即采用视同买断方式,这样可以节省税费74.8万元(198-123.2)。

B公司采用方案一时应纳税费为22万元,采用方案二时应纳税费为74.8万元。从税负的角度考虑,B公司应该选择方案一,即采用收取手续费方式,这样可以节省税费52.8万元(74.8-22)。

根据以上分析可知,选择方案一时A、B公司应纳税费合计220万元(198+22),选择方案二时A、B公司应纳税额合计198万元(123.2+74.8)。如果A、B公司同属于一个企业集团,则从税负的角度考虑应该选择方案二,即采用视同买断方式,这样可以节省税费22万元(220-198)。但如果A、B公司不属于同一个企业集团,而是毫无关联关系的独立公司,那该怎么选择呢?

纳税筹划的直接目标是节税,最终目标是实现收益的最大化,下面我们比较不同方案下A、B公司的收益。

(二)不同委托代销方式下A、B公司收益的计算

1. 方案一:采用收取手续费方式。

(1)该项交易下A公司收益的计算。

A公司取得的收入=20 000×0.1=2 000(万元)

A公司结转的产品生产成本=20 000×0.06=1 200(万元)

A公司支付的城建税及教育费附加=18(万元)

A公司支付的代销手续费=20 000×0.02=400(万元)

A公司取得的收益=2 000-1 200-18-400=382(万元)

(2)该项交易下B公司收益的计算。

B公司取得的收入=20 000×0.02=400(万元)

B公司支付的营业税=400×5%=20(万元)

B公司支付的城建税及教育费附加=2(万元)

B公司取得的收益=400-20-2=378(万元)

2. 方案二:采用视同买断方式。

(1)该项交易下A公司收益的计算。

A公司取得的收入=20 000×0.08=1 600(万元)

A公司结转的产品生产成本=20 000×0.06=1 200(万元)

A公司支付的城建税及教育费附加=11.2(万元)

A公司取得的收益=1 600-1 200-11.2=388.8(万元)

(2)该项交易下B公司收益的计算。

B公司取得的收入=20 000×0.1=2 000(万元)

B公司结转的成本=20 000×0.08=1 600(万元)

B公司支付的城建税及教育费附加=6.8(万元)

B公司取得的收益=2 000-1 600-6.8=393.2(万元)

3. 比较分析。A公司采用方案一时的收益是382万元,采

用方案二时的收益是388.8万元,从收益的角度考虑,A公司应该采用方案二,即采用视同买断方式。B公司采用方案一时的收益是378万元,采用方案二时的收益是393.2万元,从收益的角度考虑,B公司也应该采用方案二,即采用视同买断方式。视同买断方式下,A公司的收益比收取手续费方式下的收益多6.8万元(388.8-382),B公司的收益比收取手续费方式下的收益多15.2万元(393.2-378)。

因此,无论是A公司还是B公司,都应该选择视同买断的委托代销方式。

二、启示

1. 进行纳税筹划要统筹考虑,不能仅考虑己方的利益,还要考虑交易对方的利益。比如本例中,在计算收益前,仅从税负的角度考虑,A公司应选择视同买断方式,而B公司应选择收取手续费方式,这样,意见就不能达成一致。

2. 纳税筹划不能仅考虑节税效果,缴纳税金少的方案不一定是最优的方案。进行纳税筹划,寻求最低税负点是目标,但最终是要增加收益,收益能否增加及增加多少才是纳税筹划方案的选择依据。如本例中,采用视同买断方式与采用收取手续费方式相比,B公司所缴纳税费尽管增加了,但其收益也增加了,我们最终还是选择视同买断方式。

3. 无论对A公司还是B公司,双方约定收取的手续费率越高,采用视同买断方式比采用收取手续费方式所增加的收益也越多。比如,若双方约定的手续费费率提高到25%,则A公司采用视同买断方式比采用收取手续费方式增加收益8.5万元,B公司采用视同买断方式比采用收取手续费方式增加收益19万元。

4. 无论对A公司还是B公司,B公司销售A公司的产品越多,采用视同买断方式比采用收取手续费方式所增加的收益也越多。比如,若年底B公司销售A公司产品达30 000件,则A公司采用视同买断方式比采用收取手续费方式增加收益10.2万元,B公司采用视同买断方式比采用收取手续费方式增加收益22.8万元。

5. 纳税筹划方案有特定的适用范围。比如本例,它要求A、B公司都是增值税一般纳税人,若B公司是小规模纳税人,则其购进商品的增值税进项税额不能抵扣,那就需要另作筹划。

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
4. 国务院. 增值税暂行条例. 国务院令 第538号, 2008-11-10
5. 国务院. 营业税暂行条例. 国务院令 第540号, 2008-11-10