

卡地亚汽车转让定价纳税筹划方案反思

叶金育

(江西财经职业学院 江西九江 332000)

一、转让定价纳税筹划案例

案例:卡地亚国际汽车生产有限公司在中国设立汽车销售公司,向中国出口汽车 100 辆,每辆车的关税完税价格为 8 万元,关税税率为 60%,消费税税率为 5%,增值税税率为 17%,假定该种汽车在国内市场的不含税售价为 20 万元。(考虑到文章篇幅以及文章主旨,仅选择关税、消费税和增值税进行分析)

税负分析:①关税完税价格=100×8=800(万元),②关税=800×60%=480(万元),③进口消费税=(800+480)÷(1-5%)×5%=67.37(万元),④进口增值税=(800+480+67.37)×17%=229.05(万元),⑤进口环节应纳税额合计=480+67.37+229.05=776.42(万元),⑥国内销售环节应纳增值税额=20×100×17%-229.05=110.95(万元)。

筹划方案:卡地亚国际汽车生产有限公司在中国设立汽车总装厂并销售成品汽车,改原来的进口整装汽车为进口散装汽车零部件,一辆汽车的零部件以 4 万元的价格转让给子公司,零部件的关税税率为 30%,假定该种汽车在国内市场的不含税售价为 20 万元。

筹划后的集团税负:①关税完税价格=100×4=400(万元),②关税=400×30%=120(万元),③进口增值税=(400+120)×17%=88.4(万元),④国内销售环节应纳增值税额=20×100×17%-88.4=251.6(万元),⑤国内生产汽车消费税=20×100×5%=100(万元),⑥进口环节应纳税额合计=120+88.4=208.4(万元),⑦国内销售环节消费税、增值税合计=251.6+100=351.6(万元)。

卡地亚国际汽车生产有限公司利用转让定价进行纳税筹划,仅“改原来的进口整装汽车为进口散装汽车零部件”,就收到了意想不到的筹划效果。就关税而言,筹划前后相差 360 万元,可以得出筹划效果相当显著的结论。就增值税而言,筹划前后并无差别,可见筹划对增值税并无影响。就消费税而言,筹划前后相差 32.63 万元,非减税而是增税 32.63 万元。

二、案例的思考:转让定价纳税筹划的解构

1. 筹划方法选择:单一筹划方法与综合筹划方法。此案例中,表面上“改原来的进口整装汽车为进口散装汽车零部件”便实现税负最小化的筹划目的,但“将进口汽车变为进口汽车零部件”远不如案例显示得那般简单,其建立在汽车总装厂在中国设立的基础上,而汽车总装厂的设立又将牵涉企业组织形式和地点等,稍有不慎,必将使纳税筹划的效果大折扣,甚至消失殆尽。

扣,甚至消失殆尽。

为此,在进行转让定价筹划时,应综合考虑,将多种纳税筹划方法综合运用,不应局限于转让定价纳税筹划方法本身,应积极采用转让定价纳税筹划方法与其他纳税筹划方法的组合。

2. 筹划效果测量:单一税种的筹划与税收的累积负担。此案例中,“改原来的进口整装汽车为进口散装汽车零部件”策略对增值税无影响,消费税反倒增税 32.63 万元,所幸关税节税 360 万元。由此可见,若在单一税种内部进行筹划显然难以真正“测量纳税筹划效果”,唯有进行税负的整体设计,方可实现纳税筹划的科学测量。

为此,在测量转让定价纳税筹划效果时,不能光看单一税额的大小,更要看到税收的累积负担。对一个行为重复性地征税,征了增值后再征收附加税费,再征收印花税、所得税等,这种重复性的征税,将会使筹划后总的应纳税额发生重大变化,有时会超出筹划者的预料。

3. 筹划策略实现:税收目的与经营目的。税收目的与经营目的原本是转让定价纳税筹划的双重目标。然而实际上,关联企业重税收目的、轻经营目的的现象比比皆是。企业的经营运作关乎企业的生存,优良的企业经营管理可以大大减低企业运作成本,从而同样可以达到降低企业成本的目的。一味苛求税负的降低而进行纳税筹划,并非在任何情况、任何企业中均能奏效。企业进行纳税筹划时,理应结合企业现实,选择纳税筹划的目标。纳税筹划与合理经营,均能达到降低企业成本的终极追求。

此案例中,“改原来的进口整装汽车为进口散装汽车零部件”改变了卡地亚国际汽车生产有限公司在中国的汽车经销方式,此种改变虽然在税负上实现了纳税筹划之功效,但是否会因此而导致经营上的滑坡?毕竟进口整车进行销售和进口零部件组装再销售有着重大区别,比如汽车的质量、国人对进口汽车的消费心理等,这些直接关乎转让定价筹划策略的最终实现。

为此,在进行转让定价纳税筹划时,除正常的纳税筹划效果测量外,还应考虑纳税筹划策略的经营目的,考虑其可实施性,只有可实施的策略才有可能实现预设的筹划效果。税收目的与经营目的是纳税筹划的重要价值追求,在进行转让定价纳税筹划时,两者必须同时考虑,方可使纳税筹划实现降低企业成本的终极目标。○