

第四章 关税税收筹划

【本章导读】

关税是由海关代表国家依法对进出国境(关境)的货物或物品征收的一种税,属于流转课税范畴。关税是进出口商品成本的组成部分,其税额的多少直接关系到商品的市场价格和经营成果,直接影响商品进出口经营者的合法权益和经济效益,因此,关税的税收筹划备受进出口企业的关注。本章阐述了关税税收筹划的基本原则,提出了关税税收筹划的基本方法与思路。通过本章的学习,应了解关税纳税人、计税依据、税率及税收征管等方面的基本法律规定,熟悉关税税收筹划的基本原则、内容与方法,掌握关税纳税人、计税依据、税率及税收征管等税收筹划的具体内容与方法。

第一节 关税纳税人的税收筹划

一、纳税人的法律规定

关税是对进出国境的货物、物品征收的一种税收,包括进口关税和出口关税。进口货物或入境物品应当缴纳进口关税,出口货物或出境物品应当缴纳出口关税。从我国境外采购进口的原产于我国境内的货物,也应当缴纳进口关税。具有进出口经营权的工业企业直接进出口货物,没有进出口经营权的工业企业委托有进出口经营权的企业代理进出口货物,都必须按规定缴纳进出口关税。

关税的纳税人是指根据关税法的规定,负有缴纳关税义务的单位和个人。关税法规定,进口准许进口的货物的收货人、出口准许出口的货物的发货人以及准许进出境的物品的所有人,均是关税的纳税人。具体而言,关税的纳税人可分为以下两类:

一类是贸易性进出口货物的纳税人。贸易性进出口货物的纳税人是指进口货物的收货人和出口货物的发货人。进出口货物的收货人、发货人是依法取得对外贸易经营权,并进口或者出口货物的法人或者其他社会团体。

另一类是非贸易性进出口货物的纳税人。非贸易性进出口货物的纳税人是指进出境物品的所有人,包括该物品的所有人和推定为所有人的人。一般情况下,对于携带进境的物品,推定其携带人为所有人;对于分离运输的行李,推定其相应的进出境旅客为所有人;对于以邮递方式进境的物品,推定其收件人为所有人;对于以邮递或其他运输方式出境的物品,推定其寄件人或托运人为所有人。

二、纳税人的税收筹划

关税纳税人的税收筹划空间较小,其筹划的基本思路是结合税法的有关规定和企业的生产经营情况,避免成为关税纳税人;或者运用贸易合同的签订,将税负转嫁给他人。

(一)调整产品生产地,避免成为关税纳税人

纳税人的出口产品面临关税时,可以考虑在该产品的主要出口国设厂,将产品的生产转移到该国国内生产,以避免成为该国关税的纳税人,减轻关税或特别关税负担。

【案例 4—1】 为了应对日本政府自 2001 年 4 月 23 日起对我国 3 种农产品实施的不公正紧急限制进口,我国从 2001 年 6 月 22 日开始,对日本的汽车、手机和车载无线电话、空调机在现行关税的基础上加征 100% 的特别关税。2000 年,日本向我国出口的上述 3 种商品的金额分别为:轿车 452 亿日元、手机和车载无线电话 111 亿日元、空调机 56 亿日元,因被征收特别关税后售价大幅提高,上述产品有可能在事实上停止对我国的出口。为了应对产品被加征 100% 特别关税这一局面,日本商用空调最大的生产厂家——大金工业——从 2001 年 10 月开始,把在我国销售的楼房所用的大型商用空调由出口改为我国国内生产。为此,大金将向上海的工厂(目前生产的是面向店铺及办公室的小型机种,年产值约为 100 亿日元)投入数亿日元引进大型机种的生产设备。此前,该大型机种在我国的市场规模较小,且由大金在日本大阪的工厂生产后再出口到我国,每年的出口额约为 50 亿日元。如果该企业的战略得以顺利实施,将彻底避免承担关税和特别关税的税负。该方法可能是最有效的关税筹划方法,但也是最困难的方法,因为其涉及投资战略的转变,耗费的物力、财力和时间较多,不是任何企业都可以采用的。

(二)转嫁关税税负

商品流转顺序是生产→批发→零售→消费。关税是间接税,在具备条件的情况下,关税可以随进出口货物的流转而转嫁,即通过税负转嫁,将所纳关税转移给进出口货物的真正购买者。关税转嫁分为前转、后转和消转三种形式。关税由购买者负担的为前转,由供给者负担的为后转,由进出口商降低进出口成本而不转嫁给他人的为消转。

【案例 4—2】 江源进出口贸易有限公司 2019 年 7 月进口一批法国香水,共 200 瓶,每瓶的海关完税价格为 580 元,消费税税率为 15%,增值税税率为 13%,关税税率为 10%。请对该公司的关税税负进行税收筹划。

该批香水进口后,每瓶应纳税情况如下:

$$\text{应纳关税} = 580 \times 10\% = 58 (\text{元})$$

$$\text{应纳进口环节消费税} = \frac{580 + 58}{1 - 15\%} \times 15\% = 112.59 (\text{元})$$

$$\text{应纳进口环节增值税} = (580 + 58 + 112.59) \times 13\% = 97.58 (\text{元})$$

$$\text{三项税负合计} = 58 + 112.59 + 97.58 = 268.17 (\text{元})$$

因该品牌香水属于奢侈品,国内市场消费群体需求稳定,而且购买力可观,所以,江源进出口贸易有限公司应采取提高国内市场价格的前转方式转嫁进口环节关税。

专栏 4—1

关税转嫁的影响因素与政府作用

影响关税转嫁的主要因素包括国家的对外贸易关系及贸易政策、国际市场的影响程度、商品质量与创新程度、国家之间对于某种商品的供求弹性等。

一国的对外贸易政策可归纳为三种基本类型:自由贸易政策、保护贸易政策和管理贸易政策。管理贸易政策是指国家对内制定一系列贸易政策、法规,加强对外贸易的管理,实现一国对外贸易的有序、健康发展;对外通过谈判签订双边、区域及多边贸易条约或协定,协调与其他贸易伙伴之间的权利和义务。管理贸易政策是自 20 世纪 80 年代以来,在国际经济联系日益密切而新贸易保护主义重新抬头的双重背景下逐步形成的。在这种背景下,为了既保护本国市场,又不伤害国际贸易秩序,保证世界经济的正常发展,各国政府纷纷加强了对外贸易的管理和协调,从而逐步形成了管理贸易政策或者说协调贸易政策。管理贸易是介于自由贸易和保护贸易之间的一种对外贸易政策,是一种协调和管理兼顾的国际贸易体制,是各国对外贸易政策发展的方向。对于经济发展不快或者实行进口限制的国家来说,进口商品不管需求弹性如何,其关税都会由进口目的地企业或消费者承担,而不会由进口商品的外国供应商承担。

随着国际贸易各国管制的逐步取消、自由化程度的提高,关税能否实现转嫁取决于商品和服务的质量及创新速度。例如,一种技术创新垄断的商品,即使进口国的关税税率比较高,由于需求旺盛,供给又有一定的垄断性,也只能由商品的购买者承担关税。如果购买者不承担关税,则有两种选择:一是在高关税造成的高价格前景而却步,停止交易,最终损害消费者利益;二是取消关税,自由贸易,让消费者完全根据自己的意愿真正在世界市场上进行选择。

在国际贸易中,关税的转嫁形式和转嫁程度与国家之间对某种商品的供求状况及需求程度有关,对他们在充当最终关税承担者方面有重大影响。例如,当甲国的某种消费品完全依靠从乙国进口时,进出口税负会由乙国转嫁给甲国,要么转嫁给甲国政府,要么转嫁给甲国消费者。但是,如果甲国所需商品可由国内生产者生产,那么,对乙国进口商品课征的关税就具有保护性质。此时,物价上涨,税负由甲国消费者负担,生产者得利;物价下降,税负由乙国进口商负担,甲国政府获益。当甲国国内工业发达、物价水平低于国际市场时,其进口关税均由乙国进口商承担。以英国和加拿大为例,假设两国之间仅有一种交易,即加拿大用其小麦换英国的毛货,这种交易意味着加拿大对英国小麦的供给程度就是加拿大对英国毛货的需求程度。如果英国对加拿大小麦的需求强烈,加拿大就可将其小麦征收的进口关税全部或部分转嫁给英国政府或英国消费者,甚至还可将从英国进口的毛货的关税转嫁给英国。如果英国小麦能自给自足,加拿大出口到英国的小麦所缴纳的进口关税就会视英国小麦市场价格的高低而决定其是否能够转嫁。两国之间贸易交往的一般惯例是,双方分担的关税比例与交易满足程度和迫切程度成正比。

政府应承担起从事或研究关税向外转嫁的任务,核心是着眼于国际社会,向外转嫁给国外商品的供给者及政府,不能只把注意力放在国内,因为单从国内情况来看,一般进口商品的关税会由国内消费者缴纳。关税转嫁是一门技巧,它要求设计者掌握这样一些基本情况:本国进出口商品的总规模和结构,进口商品中哪些是本国生产和生活必需的,哪些在本

国具有垄断性;本国出口商品的规模和结构,出口商品中哪些是在国际市场有影响的,有无在国际市场上的垄断商品和近似垄断商品;等等。在掌握这些情况的条件下,一国政府可以根据进口商品在国际市场上的供求状况实行压价、减价、免税或增税的做法。压价是指在允许的范围内尽可能地削减进口商品的价格,使进口关税可以因进口商品降低价格而取消。在实行压价措施不奏效的情况下,政府可以实行减免关税的做法,允许或鼓励这种商品的输入(这种进口商品必须是国内不能生产或不能满足需要的必需品)。增税的做法是指当进口商品不属于国内不能生产或不能满足需要的商品,而是尚处于发展过程中或外国出口商为倾销商品而做的抛售,这时增加关税税率的目的是抑制外国商品倾销、防止外国商品占领本国市场的一种手段,与关税转嫁的关系不大。当本国某种出口商品在国际市场上具有一定垄断性时,即本国出口商品在国际市场上占有一定地位,该国完全可以对原本不征出口关税的这种商品加征与进口商品承担的部分或全部税款相同的税额;也就是说,用出口商品价格升高来弥补进口关税对国内购买者和消费者造成的损失。在这种情况下,进口国可以对部分或全部进口商品不征或少征进口关税,从而使出口关税成为政府的主要收入来源。

[资料来源] 北京市地方税务局网站, http://shiju.tax861.gov.cn/bjds/wenzi/wenzi.asp?more_id=669629。

第二节 关税计税依据的税收筹划

一、计税依据的法律规定

我国对进出口货物征收关税主要采取从价计征的办法,以进出口货物的完税价格为计税依据。关税完税价格是海关计征关税的价格,由海关以该货物的成交价格为基础审查确定,并且应当包括货物运抵我国境内输入地点起卸前的运输及相关费用、保险费;成交价格不能确定时,完税价格由海关依法估定。我国纳税人进出口货物的完税价格由海关依据 2014 年 2 月 1 日起实施的《中华人民共和国海关审定进出口货物完税价格办法》(以下简称《完税价格办法》)审定。

(一)进口货物的完税价格

进口货物将以海关审定的正常成交价格为基础的到岸价格作为完税价格。到岸价格包括货价,货物运抵我国关境内输入地点起卸前的包装费、运费、保险费和其他劳务费等费用。

货物的成交价格通常有到岸价格(货价+运费+保险费,即 CIF)、货价+运费(即 CFR)、离岸价格(货价,即 FOB)三种。若是以到岸价格成交,该成交价格就是进口货物的完税价格;若是以货价加运费成交,还应加上保险费;若是以离岸价格成交,则应加上运费和保险费才能成为进口货物的完税价格。

在货物成交的过程中,进口者在成交价格外另行支付给卖方的佣金应列入完税价格;对于卖方付给进口者的正常回扣,应从完税价格中扣除。对于卖方违反合同规定延期交货而产生的罚款,如果卖方在货价中冲减,这项罚款则不应从完税价格中扣除。

进口货物以国外口岸离岸价格成交的,应加上该项货物从国外发货或交货口岸运到我国口岸以前所实际支付的运费和保险费。如果实际支付的运费和保险费无法确定,运费可按外

运公司规定的运费率计算,保险费可按保险公司规定的保险费计算。保险费的计算公式如下:

$$\text{保险费} = \text{CFR} \times \text{保险费费率}$$

将其换算成完税价格的公式如下:

$$\text{进口货物的完税价格} = \frac{\text{CFR}}{1 - \text{保险费}}$$

(二) 出口货物的完税价格

出口货物应当以海关审定的货物售予境外的离岸价格扣除出口税后作为完税价格。其计算公式如下:

$$\text{出口货物的完税价格} = \frac{\text{离岸价格}}{1 + \text{出口税率}}$$

出口货物的离岸价格应以该货物运离国境前的最后一个口岸的离岸价格为实际离岸价格。若该货物从内地起运,则从内地口岸至国境口岸所支付的国内段运输费用应予以扣除。出口货物的成交价格若为货价加运费或为国外口岸的到岸价格,应先将运费或保险费扣除后再按规定的公式计算完税价格。同样,出口货物在成交价格以外支付给国外的佣金应予扣除;未单独列明的,可以不予扣除。国外另行支付的货物包装费应加入成交价格,然后计算完税价格。

(三) 海关对进出口货物完税价格的审定

进出口货物的成交价是完税价格的基础。收发货人应主动报明货物的成交价格,并经海关审查确认后才能据以确定货物的完税价格。海关审定的进出口货物的成交价格应该是该货物在公开市场上可以采购到的正常价格。如果海关对申报人提供的进口货物的成交价格经审查未能确定的,原则上应当以从该货物的同一出口国或者地区购进的相同或类似货物的正常成交价格为基础的到岸价格为完税价格。具体可以下列价格为基础估定完税价格:(1)从该进口货物的同一出口国或者地区购进的相同或者类似货物的成交价格;(2)该进口货物的相同或者类似货物在国际市场上的成交价格;(3)与该进口货物相同或者类似的货物在国内市场上的批发价格减去进口关税、进口环节的其他税收和进口后的运输、储存、营业费用及利润后的价格;(4)海关用其他合理的方法估定的价格。

运往境外修理的机械器具、运输工具或者其他货物,出境时已向海关报明并在海关规定的期限内复运进境的,应当以境外修理费和料件费为基础审查确定完税价格。

运往境外加工的货物,出境时已向海关报明并在海关规定期限内复运进境的,应当以境外加工费和料件费以及该货物复运进境的运输及相关费用、保险费为基础审查确定完税价格。

采用租赁方式进口的货物,按照下列方法审查确定完税价格:以租金方式对外支付的租赁货物,在租赁期间以海关审查确定的租金作为完税价格,利息应当予以计入;留购的租赁货物以海关审查确定的留购价格作为完税价格。

对于境内留购的进口货样、展览品和广告陈列品,以海关审定的留购价格作为完税价格。

易货贸易、寄售、捐赠、赠送等不存在成交价格的进口货物,海关与纳税义务人进行价格磋商后,按照一般进口货物估价方法审查确定完税价格。

减税或者免税进口的货物需要补税时,应当以海关审查确定的该货物原进口时的价格扣除折旧部分的价值作为完税价格。

进口货物的完税价格应当包括为了在境内制造、使用而向境外支付的与该进口货物有关的专利、商标、著作权以及专有技术、计算机软件和资料等的费用。

进出口货物的到岸价格、离岸价格或者租金、修理费、料件费等以外国货币计价的,应当按

照海关填发税款缴纳证之日的汇价折合人民币后计算纳税。

进出口货物的收发货人或者他们的代理人应当如实向海关申报进出口货物的成交价格。如果申报的成交价格明显低于或者高于相同或者类似货物的成交价格,海关可以根据相同或者类似货物的成交价格、国际市场价格、国内市场价格或者其他合理的方法估定完税价格。

进出口货物的收发货人或者他们的代理人在向海关递交进出口货物报关单时,应当交验载明货物真实价格、运费、保险费和其他费用的发票、包装清单和其他有关单证(必要时,海关还可以检查买卖双方的有关合同、账册、单据和文件,或者做其他调查);否则,应当按照海关估定的完税价格纳税。

二、计税依据的税收筹划

关税以从价计征为主,从量计征较少,因此,从量计征的筹划空间比较小,而从价计征具有一定的筹划空间。进口货物以海关审定的正常到岸价格为完税价格,出口货物以海关审定的正常离岸价格扣除出口税为完税价格;到岸价格和离岸价格不能确定时,完税价格由海关估定。

凡是适用从价计征的物品,完税价格就是它的税基。在税率固定的情况下,进出口货物完税价格的情况直接关系到纳税人关税负担的多少。完税价格高,税负重;完税价格低,税负轻。因此,关税计税依据的税收筹划应在不违背税法的前提下,尽可能从完税价格和经济活动的转移定价等方面入手,降低进出口货物的计税依据,以获得较大的税收筹划收益。如果进出口货物在许可的范围内能够制定或获取较低的完税价格,则可以达到节约税收成本的目的。

(一)关税完税价格的筹划方法

1. 进口货物完税价格的筹划

进口货物将以海关审定的正常成交价格为基础的到岸价格作为完税价格,到岸价格包括货价加上货物运抵我国关境内输入地点起卸前的包装费、运费、保险费和其他劳务费等费用。依据成交价格的规定,对进口货物的海关估价主要有两种情况:一种是海关审查可确定的完税价格,另一种是成交价格经海关审查未能确定的。因此,要分别两种情况进行税收筹划。

(1)按审定成交价格法进行关税筹划

审定成交价格法是指进口商向海关申报的进口货物价格,经海关审定认为符合成交价格的要求和有关规定,可以作为计算完税价格的依据,经海关对货价和运费、保险费、运杂费等费用项目进行必要的调整后,确定其完税价格。审定成交价格法是我国海关在实际工作中最基本、最常用的海关估价方法,如何既降低进口货物的申报价格又被海关审定认可为“正常成交价格”成为税收筹划的关键。

成交价格是指进口货运的买方为购买该货物而向卖方实际支付的或应当支付的价格。该成交价格的核心内容是货物本身的价格,不包括运费、保险费、运杂费等费用。该价格除了包括货物的生产、销售等成本费用外,还包括买方在成交价格外另行向卖方支付的佣金。因此,要想达到降低实际税负的目的,只有选择同类产品中成交价格比较低的,运输费、杂项费用相对较少的货物进口,才能真正降低完税价格。

【案例 4-3】 某钢铁企业需要进口 100 万吨铁矿石,可供选择的进货渠道:一是澳大利亚,二是加拿大。澳大利亚的铁矿石品质较高,价格为 20 美元/吨,运费为 60 万美元;加拿大的铁矿石品质较低,价格为 19 美元/吨,但运杂项费用高达 240 万美元。暂不考虑其他条件,该钢铁企业应该选择从哪一个国家进口铁矿石?

澳大利亚铁矿石完税价格 $=20 \times 100 + 60 = 2\,060$ (万美元)

加拿大铁矿石完税价格 $=19 \times 100 + 240 = 2\,140$ (万美元)

经过计算可知,应该选择从澳大利亚进口铁矿石。如果按 20%征收进口关税,则至少可以节税 16 万美元 $[(2\,140 - 2\,060) \times 20\%]$ 。

(2) 无法按审定成交价格法确定成交价格的关税筹划

国际市场上,高新技术、特种资源、新产品等稀缺产品的进口没有确定的市场价格,而且其预期价格一般远远高于市场类似产品的价格,这就为进口完税价格的申报留下了较大的空间,税收筹划的关键在于充分运用海关估定完税价格的有关规定。目前,对无法按审定成交价格法确定进口商品成交价格的,海关主要按以下方法依次估定完税价格:相同货物成交价格法、类似货物成交价格法、国际市场价格法、国内市场价格倒扣法、由海关按其他合理方法估定的价格。

【案例 4-4】 某公司经批准投资 3 亿元建立一个新能源实验室,其中的核心设备只有西欧某国才能制造。这是一种高新技术产品,由于这种新产品刚刚走出实验室,其确切的市场价格尚未形成,该公司已确认其未来的市场价格将远远高于目前市场上类似产品的价格。开发商预计此种产品进口到中国国内市场的售价将达到 2 000 万美元。经过多次友好协商,该公司以 1 800 万美元的价格购得该设备作为该国的技术援助项目,类似产品的市场价格为 1 000 万美元,关税税率为 25%,银行美元兑人民币汇率为 1:6.852。由于该公司处于资金比较紧张的时期,希望能在资金上得到各方面的帮助,减免关税成为他们考虑的一个重点。目前的问题是,虽然该项目是有关部门特批的,但没有关税减免的依据,这样,在报关环节仍应照章征收关税。如果按照交易的实际情况进行申报,则该项设备在进口环节应缴纳的关税为 3 083.4 万元 $(1\,800 \times 6.852 \times 25\%)$ 。

如此巨额的关税该公司难以承担,于是,他们请来了税收筹划专家为他们出谋划策。税收筹划专家对该业务的情况进行了全面调研后,提出了一个申报方案:以 900 万美元的价格向海关申报。但是,当该公司向当地海关申报进口时,海关认为其资料不真实,于是立案调查。

经过调查,海关发现与该设备相近的产品的市场价格为 1 000 万美元,而该设备是一种刚刚研制开发出来的新产品,其价格应当高于 1 000 万美元,于是,海关比照类似货物的成交价格依法进行估价,确定其价格为 1 000 万美元。这样,实验室进口这套设备应当缴纳的关税为 1 713 万元 $(1\,000 \times 6.852 \times 25\%)$ 。该公司通过税收筹划,实际减少关税 1 370.4 万元 $(3\,083.4 - 1\,713)$ 。

(3) 正常回扣的关税筹划

根据税法的规定,在进出口贸易中,对于买方付给卖方的正常回扣,可以从关税完税价格中扣除。例如,在一笔交易中获取了 100 万美元的回扣,如果不了解此项规定,在关税税率为 20%的情况下,企业就可能多纳税 20 万美元 $(100 \times 20\%)$ 。

2. 出口货物完税价格的筹划

出口货物的海关估价应是成交价格,即该出口货物售予境外的应售价格。该成交价格是指扣除关税后的离岸价格,由出口货物的境内生产成本、合理利润及外贸所需的储运、保险等费用组成。因此,如何合理地确定出口货物的成交价格成为关税税收筹划的重点。

出口货物的离岸价格应以该项货物运离国境前的最后一个口岸的离岸价格为实际离岸价格,因此,可以采取尽可能降低实际离岸价格的方法:

(1) 若该货物从内地起运,则从内地口岸至国境口岸所支付的国内段运输费用应予扣除。

(2)出口货物的成交价格如果是货价加运费,或者是国外口岸的到岸价格,则应扣除运费和保险费后,按规定公式计算完税价格。当运费成本在价格中所占的比重较大时,这一点就显得尤为重要。

(3)如果在成交价格外还支付了国外与此项业务有关的佣金,则应在纳税申报表上单独列明,加以确认和反映。因为税法明确规定,此类单独列明的佣金可予以扣除;但未单独列明的,不予扣除。

值得注意的是,降低完税价格不可片面地理解为降低申报价格。如果为了少缴关税而一味降低申报价格,该行为就不再是节税,而是违法偷税。海关对此将区别情况做出相应的处理:

申报价格低于海关审定价格的,应由出口商品的发货人或其代理人缴纳相当于申报价格与海关审定价格之间的差额的保证金后,由海关放行货物,并通知有关进出口商会和国家外汇管理部门进行调查。经过调查,对有确凿证据表明属低报价格逃、套外汇的,由外汇管理部门依据《违反外汇管理处罚实施细则》的规定处理,并由海关处以货物等值以下的罚款或罚金。

申报价格明显低于海关审定价格,经海关调查构成隐瞒价格行为的,海关可将货物予以扣留,不准出口,并处货物等值以下的罚款;同时,通知有关进出口商会和国家外汇管理部门。

(二)利用转让定价进行关税筹划

世界贸易组织的关税保护原则允许成员对国内工业进行保护,但只能利用关税而不得采用其他非关税壁垒,因此,世界各国主要是利用关税来保护国内市场和工业。关税的计算公式如下:

$$\text{应纳税额} = \text{进(出)口应税货物数量} \times \text{单位定税价格} \times \text{适用税率}$$

关税是影响跨国公司发展的重要因素,公司内部转让交易和对无关联买主的销售会因为关税而提高进口价格。尽管关税的税率是纳税人无法改变的,但在从价计征的比例关税税率下,卖方通过采取较低的转让价格向关联的买方出口货物,可以减轻关税的影响;但如果是从量计征的情况,则不会达到减少关税税负的效果。

跨国公司为了减轻关税的影响,往往采用压低进出口价格的办法,目的是控制转让价格。但是,任何企业都不愿压低价格向其他企业销售货物,因为这等于将自己的利润无偿地送给了他人。跨国公司为了配合价格下调节省关税的筹划,往往在相应国设立子公司或分支机构,并使其服从于全球战略目标,进行各国之间的转让定价关税筹划,获取整体的最大利润。公司之间的转让定价可以高于或低于产品成本,也可以等于产品成本,具体采用何种形式取决于母、子公司所在国税率的高低和母公司对子公司的控股比例。

【案例 4—5】 某汽车公司为跨国公司,由于经营策略得当,该公司生产的汽车在世界汽车市场上已经占有一席之地。随着市场的进一步拓展,跨国税收筹划成了该公司财务部门的日常活动。根据公司市场部提供的信息,A 国最近几年经济有了长足的发展,人们的物质生活水平有了很大的提高,对汽车的需求也越来越强烈,因此,有着巨大的市场潜力。该公司董事会决定打入 A 国市场。据了解,A 国的关税税则规定,汽车整车进口关税的税率为 50%,汽车零配件进口关税的税率为 18%。为了在打开市场的同时享受低税收待遇,该公司请来税收筹划专家为其出谋划策。税收筹划专家认为,关税负担的轻重与单位定税价格有很大的关系:进出口价格越高,应该缴纳的关税就越多;进出口价格越低,应该缴纳的关税就越少。经过实际研究论证,税收筹划专家初步拟订了以下两套方案:

方案一:在 A 国设立一家销售企业作为该汽车公司的子公司,通过国家间转让定价,压低

汽车的进口价格,从而减少关税。这样使得 A 国境内子公司的利润增加,以便于扩大规模,占领 A 国市场。该方案利用转让定价进行税收筹划,从而实现关税的降低。尤其是 A 国处于快速发展阶段,正在采取多种政策吸引外资,其中包括税收优惠;而在国内则实行区域性判别税率,沿海地带优惠较多。利润从高税国家转到低税国家可以节税。但是,该国也与其他国家一样,对跨国公司的转让定价有着严密的防范措施。汽车市场的价格信息比较透明,A 国很容易获得与汽车销售相关的信息,并根据国际惯例对超出范围的转让定价行为依法进行纳税调整,从而导致该公司税收筹划方案失败。

方案二:在 A 国境内设立一家总装配公司作为该汽车公司的子公司,通过国家间转让定价,压低汽车零部件的进口价格,从而减少关税。这样可以使得 A 国境内子公司的利润增加,以便更好地占领 A 国汽车市场。该方案既可以得到第一种方案所说的好处,操作起来又隐蔽,A 国对其转让定价的防范难度较大。这是因为:①由于零部件的进口关税税率比成品汽车低很多,较低的关税税率可以帮助企业节省不少税款。A 国汽车整车进口关税的税率为 50%,汽车零配件进口关税的税率为 18%,即使公司不进行转让定价的税收策划,也能得到 32%的节税好处。②由于零部件的价格在市场上可比性不大,进行转让定价筹划更加容易实现,因此可以提高税收筹划的经济效益。③可以获得税收以外的好处。例如,A 国的劳动力价格较低,可以进一步降低公司产品的制造成本;节约运费,可以进一步降低经营成本;距离消费市场比较近,可以及时反馈信息,及时调整产品结构;等等。

经过反复论证,该汽车公司董事会发现第二套方案更加优越,于是决定采纳第二套方案。

在从事进出口贸易活动的过程中,关税是影响跨国公司发展的诸多因素中很重要的一项。但是,如果对关税的税则进行深入研究就不难发现,虽然整体税率是相对不变的,但各类产品之间的关税税率存在差异。由于关税负担的轻重与单位定税价格有很大关系,因此,进出口价格越高,应该缴纳的关税就越多;进出口价格越低,应该缴纳的关税就越少。一般来说,原材料和零部件的关税税率最低,半成品的关税税率次之,整机的关税税率最高。这种税率上的差异为纳税人提供了一种税收筹划思路:纳税人可以考虑将本来打算进口整机的产品在经营组合上做必要的调整,分拆成半成品或原材料、零部件进口,通关后再进行装配形成整机,这样可以有效减少关税支出。案例 4—5 中,方案二就是利用不同加工程度的产品之间关税税率上的差异进行筹划的。关税筹划的主要切入点就是通过降低商品的进(出)口价格,使关税的税基变窄。不过,企业采用上述思路时应对有关法律的规定和经营运作成本进行综合分析。

专栏 4—2

理性筹划完税价格以免招致反倾销待遇

我国加入世界贸易组织后,国内企业面对全球市场,产品和劳务的出口规模及品种日益扩大。但是,国内企业出口产品价格过低可能会遭遇进口国竞争者的倾销起诉,一旦被裁定倾销行为成立,过高的反倾销税会使得来之不易的国际市场消失殆尽。因此,国内企业在进行对外贸易时,必须全面了解贸易伙伴国的关税政策并做好准备,避免出口产品受到倾销指控。若遇到被征收反倾销税,应积极应诉,以维护自己在国际市场上的正当利益。具体应从以下几个方面着手:

1. 尽力减少被控诉的可能性

(1)提高产品附加值,取消片面的低价策略。我国出口产品基本上属于资源密集型和劳动密集型,初级产品比重高,产品档次低,附加值少,价格很难提高。从长远来看,我国企业应着手从初级产品的形象中走出来,改变出口产品结构。

(2)组建出口企业行业协会,加强内部协调和管理,一旦出现反倾销调查,可以集中力量应对。

(3)分散出口市场,降低被指控风险。

2. 避免采用被认为倾销的技术手段

(1)及时上调价格。欧美商业裁判机构每征满1年反倾销税,就会重新调查该倾销商是否仍有倾销行为,这时及时上调价格就不被认为是倾销,从而避免被征收反倾销税。

(2)调整产品利润预测,改进企业财务会计核算,以符合国际规范和商业惯例;同时,密切注意外汇汇率的浮动状况。

(3)推动国外进口商组织开展反贸易保护活动。我国产品被征收反倾销税会使外国进口商蒙受损失。企业可通过加强与当地工商组织的交流,以实际的商业利益为砝码促使其向政府施加压力。

3. 避免被裁定为损害进口国产业

(1)不要迫使进口国厂商采取降价促销的营销手段。

(2)全面收集有关信息,有效获取进口国市场的商情动态,查证控诉方并未受到损失,以便在应诉中掌握主动权。

(3)在出口地设厂或筹建跨国公司,以避免我国产品受进口配额等歧视性贸易条款的限制。

(4)以便利的销售条件、优质的产品、高水平的服务和良好的运输条件占领市场,提高单位产品的价值与效用,降低其替代率,从而增强外国消费市场对我国产品的依赖,获取稳定的客户群。

[资料来源] 中国会计网, http://www.canet.com.cn/wen yuan/swlw/sssw/200807/18-25572_2.html。

第三节 关税税率的税收筹划

一、税率的法律规定

关税税率分为进口税率和出口税率两个部分。

(一)进口关税税率

进口关税税率分为普通税率和优惠税率两种。

对于原产于与我国未订有关税互惠协议的国家或者地区的进口货物,按照普通税率纳税(经国务院关税税则委员会特别批准的除外);对于与我国订有关税互惠协议的国家或者地区的进口货物,按照优惠税率纳税。为对付有些国家对我国出口产品的歧视,对于原产于我国的产品征收歧视性关税或者给予其他歧视性待遇的国家的产品的产品,海关可以征收特别关税,以维护我国的合法权益。我国进口税则设有最惠国税率、协定税率、特惠税率和关税配额税率,对进口货物在一定时期内可以实行暂定税率。

（二）出口关税税率

出口关税只限于少数产品，主要是国家控制出口的产品，盈利特别高且利润比较稳定的大宗商品，我国出口在国际市场上已占相当比例的商品，国内紧俏又大量进口的商品以及国际市场容量有限、大量出口、容易在国外形成削价竞销的商品等。出口关税税率按不同商品实行从价差别比例税率，出口税率为20%~50%，对某些特定商品实行年度暂定税率。

进出口货物应当按照我国《海关进出口税则》规定的分类原则归入合适的税号，并按照适用的税率纳税。

根据我国《进出口关税条例》的规定，国务院关税税则委员会可以根据国家对外经济贸易政策的需要制定关税暂定税率，即在海关进出口税则规定的进口优惠税率和出口税率的基础上，对某些进口货物（只限于从与我国订有关税互惠协议的国家或地区进口的货物）和出口货物实施更为优惠的关税税率。这种税率一般按照年度制定，并且随时可以根据需要恢复按照法定税率征税。

（三）关税税率的适用

进出口货物应当按照纳税义务人申报进口或者出口之日实施的税率征税。

进口货物到达前，经海关核准先行申报的，应当按照装载此货物的运输工具申报进境之日实施的税率征税。

进出口货物的补税和退税适用该进出口货物原申报进口或者出口之日所实施的税率，但下列情况除外：

（1）按照特定减免税办法批准予以减免税的进口货物，后因情况改变，经海关批准转让或出售或移作他用需予以补税的，适用海关接受纳税人再次填写报关单申报办理纳税及有关手续之日实施的税率征税。

（2）加工贸易进口料件等属于保税性质的进口货物，如经批准转为内销，应按向海关申报转为内销之日实施的税率征税；如未经批准擅自转为内销的，则按海关查获日期所施行的税率征税。

（3）暂时进口货物转为正式进口需予以补税时，应按其申报正式进口之日实施的税率征税。

（4）分期支付租金的租赁进口货物分期付税时，应适用海关接受纳税人再次填写报关单申报办理纳税及有关手续之日实施的税率征税。

（5）溢卸、误卸货物，事后确定需征税时，应按其原运输工具申报进口日所实施的税率征税；如原进口日无法查明，则可按确定补税当日实施的税率征税。

（6）对由于税则归类的改变、完税价格的审定或其他工作差错而需补税的，应按原征税日实施的税率征税。

（7）对经批准缓税进口的货物，以后交税时，不论是分期还是一次交清税款，都应按货物原进口之日实施的税率征税。

（8）查获的走私进口货物需补税时，应按查获日实施的税率征税。

二、税率的税收筹划

关税税率税收筹划的基本思路与方法是尽可能在进出口产品时选择较优惠的低税率。例如，进口产品时，在同等条件下应选择与我国签有关税互惠协议的国家或地区。

(一) 利用低关税税率的规定

根据关税的规定,入境旅客行李物品和个人邮递物品是指进入我国关境的非贸易性应税自用物品,包括馈赠物品。对这些物品征收的进口税包括关税、代征国内增值税和消费税。纳税人是入境行李物品的携带人和进口邮件的收件人。2018年9月30日,国务院关税税则委员会审定公布实施新的“中华人民共和国进境物品进口税税率表”,我国现行进境物品进口税率分别为15%、25%、50%三个档次。其中,烟、酒、贵重首饰及珠宝玉石、高尔夫球及球具、高档手表、高档化妆品的税率为50%;运动用品(不含高尔夫球及球具)、钓鱼用品、纺织品及其制成品、电视摄像机及其他电器用具、自行车税率为25%;书报、刊物、教育用影视资料、计算机、视频摄录一体机、数字照相机等信息技术产品、食品、饮料、金、银、家具、玩具、游戏品等税率为15%。

【案例4-6】 李先生从国外购买了3 000美元酒、5 000美元视频摄像机和4 000美元手表作为礼物馈赠亲朋,他所负担的进口关税为多少?

应纳关税=3 000×50%+5 000×25%+4 000×50%=4 750(美元)

如果李先生用12 000美元购买金、银及其制品或包金饰品,由于金银制品及包金饰品税率较低,那么,他就只需负担1 800美元(12 000×15%)关税,即节税2 950美元(4 750-1 800)。当然,这只是从税收筹划角度进行的分析,现实生活中还有许多因素,如亲朋的喜好、需求等也会影响李先生的购买决策。

(二) 利用实质性加工标准和低税率的规定

对货物原产地的确认有两种标准:一是全部产地标准,即对于完全在一个国家内生产或制造的进口货物,其生产或制造国就是该货物的原产国;二是实质性加工标准,即经过几个国家加工制造的进口货物,以最后一个对货物进行加工的、经济上可以视为实质性加工的国家作为该货物的原产国。所谓实质性加工,是指产品经过加工后,在《海关进出口税则》中已不按原有的税目征税,而应归入另外的税目征税;或者其加工的增值部分所占新产品总值的比例已经超过30%。

另外,根据关税的有关规定,对于机器、仪器或车辆所用零件、部件、配件、备件以及工具,如与主件同时进口而且数量合理,其原产地按全件的原产地予以确定;如果是分别进口的,则应按其各自的原产地确定。石油产品以购自国为原产国。

【案例4-7】 某汽车公司是一家从事跨国经营的汽车生产厂商,由多家设在不同国家和地区的公司提供零配件:韩国子公司生产汽车仪表,新加坡子公司生产汽车轴承和发动机,马来西亚子公司生产阀门,菲律宾子公司生产汽车轮胎,越南子公司生产汽车玻璃。最近,该公司发现中国具有巨大的汽车市场,而且在未来的几年内,中国的汽车消费将呈增长趋势。因此,该公司决定将产品打进中国市场。该公司首先面临的是产品的总装地选择问题。按照该公司的计划,总装地工厂将首批投产最近研制的甲品牌高档小汽车100辆,并出口到中国市场。该种小汽车在中国国内市场的销售价格为每辆90万元,而与此款汽车相近的其他品牌小汽车的销售价格为每辆70万元。据了解,小汽车的关税税率为50%。该公司应该如何筹划才能将关税降到最低?

该公司与税务专家协商发现,可以利用原产地与中国是否签订有关协议来进行税收筹划。中国的进口税率分为普通税率和优惠税率两种:对于原产地未与中国签订关税互惠协议的国家和地区的进口货物,按普通税率征税;对于原产地与中国签订了关税互惠协议的国家和地区的进口货物,按优惠税率征税。海关对进口货物原产地按全部产地标准和实质性加工标准两

种方法确定。该汽车公司应怎样避免普通税率的重负以取得优惠税率呢?

第一个条件是从定性的角度来判断,即加工后的进口货物在《海关进出口税则》中的税目或税率发生了改变。如果这家汽车生产商在新加坡、中国台湾、菲律宾、马来西亚都设有供应零配件的子公司,那么,其应将制造汽车新产品整体形象的最终装配厂设在哪里呢?首先,要选择那些与中国签有关税互惠协议的国家或地区作为所在地,排除那些没有签订协议的国家或地区;其次,要综合考虑从装配所在国到中国口岸的运输条件、装配所在国的汽车产品进口关税和出口关税等因素;最后,当普通税率和优惠税率的差别不再存在时,选择产品的实质性加工地点,关税的因素就不再存在,那时,只有两个因素可供考虑:一是成本,二是风险,如总装厂所在国的政治经济局势、外汇管制情况和出口配额控制情况等。在综合考虑上述因素的基础上,选出一个最优惠的方案。

第二个条件是从定量的角度来判断,即加工增值部分所占新产品总值的比例已经超过30%,可视为实质性加工。如果该汽车公司已经在一个未与中国签订关税互惠协议的国家或地区建立了装配厂,要改变厂址,无疑需要付出较多成本,那么,这家厂商可以将原装配厂作为汽车的半成品生产厂家,再在已选定的国家或地区建立一家最终装配厂,只要使最终装配的增值部分占汽车总价值的30%以上,生产出来的汽车即可享受优惠税率;假如最终装配的增值部分没有达到所要求的30%,则可以采取转让定价的方法,降低原装配厂生产半成品汽车的价格,减少半成品的增值比例,争取使最终装配的增值比例达到或超过汽车总价值的30%。

综上所述,根据实际情况进行测算、比较,选择最经济的国家或地区作为进口汽车的原产地,该汽车公司就可以通过享受优惠税率而获得较大的比较收益。

【案例4-8】 某汽车公司是一家全球性的汽车制造商,为了打开中国市场,2019年年初,该公司董事会初步拟订了以下两套方案:

方案一:在中国境内设立一家总装配公司作为子公司。通过各国之间转让定价,压低汽车零部件的进口价格,从而减少关税。这样可以使中国境内子公司的利润增加,以便更好地占领中国市场。

方案二:在中国设立一家销售公司作为子公司,通过各国之间转让定价,压低汽车的进口价格,从而减少关税。这样使中国境内子公司的利润增加,以便扩大规模,占领中国市场。

在通常情况下,原材料和零部件的关税税率最低,半成品的关税税率次之,产成品的关税税率最高。如果采用进出口原材料而不是进出口产成品的方法,会节省更多关税,像汽车这种关税税率很高的产成品更是如此。所以,在第一个方案中,由于汽车零部件的关税税率远远低于汽车产成品的关税税率,低的关税税率可以节省更多关税,而且由于零部件比较分散,进行转让定价筹划更加容易,可以在多个国家之间进行转让定价筹划,不但可以降低整个集团公司的税负,而且可以起到减少关税的作用,因此,公司董事会通过了第一个方案。

第四节 关税税收优惠的税收筹划

一、税收优惠的法律规定

关税是海关依法对进出境货物、物品征收的一种税。关税减免从类别上可分为法定减免税、特定减免税和临时减免税三类。

（一）关税法定减免

法定减免税是税法中明确列出的减税或免税。按照我国《海关法》和《进出口关税条例》的规定,下列货物、物品可以减免关税:

- (1)关税税额在人民币 50 元以下的一票货物可免税。
- (2)无商业价值的广告品和货样可免税。
- (3)国际组织、外国政府无偿赠送的物资可免税。
- (4)进出境运输工具装载途中必需的燃料、物料和饮食用品可免税。

(5)经海关核准暂时进境或者暂时出境并在 6 个月内复运出境或者复运进境的货样、展览品、施工机械、工程车辆、工程船舶、供安装设备时使用的仪器和工具、电视或者电影摄制器械、盛装货物的容器以及剧团服装、道具,在货物收发货人向海关缴纳相当于税款的保证金或者提供担保后,可予暂时免纳关税。

(6)为境外厂商加工、装配成品和为制造外销产品而进口的原材料、辅料、零件、部件、配套件、包装物料,海关按照实际加工出口的成品数量免征进口关税;或者对进口料件先征进口关税,再按照实际加工出口的成品数量予以退税。

(7)因故退还的境外进口货物,由原收货人或者其代理人申报出境,并提供原进口单证,经海关审查核实,可以免征出口关税;但是,已征收的进口关税不予退还。

(8)因故退还的我国出口货物,由原发货人或者他们的代理人申报进境,并提供原出口单证,经海关审查核实,可以免征进口关税;但是,已征收的出口关税不予退还。

(9)有下列情形之一的进口货物,经海关查明属实,可以酌情减免关税:一是在境外运输途中或者在起卸时遭受损坏或者损失的;二是起卸后海关放行前,因不可抗力遭受损坏或者损失的;三是海关查验时已经破漏、损坏或者腐烂,经证明不是保管不慎造成的。

(10)我国缔结或者参加的国际条约规定减征、免征关税的货物、物品,海关按照规定予以减免关税。

- (11)法律规定减征、免征关税的其他货物。

（二）关税特定减免

特定减免税是指在法定减免税外,为了适应经济发展的需要,由海关总署、财政部根据国务院的政策所规定的减免税,以及对某些情况经过特别批准实施的减免税,包括科教用品、残疾人专用品、扶贫慈善性捐赠物资、加工贸易产品、边境贸易进口物资、保税区进出口货物、出口加工区进出口货物、进口设备、特定行业或用途的减免税政策和特定地区的减免税政策。

由于特殊减免主要是针对特定地区、特定企业或者有特定用途的进出口货物,因此,这类优惠措施具有较强的时效性。

（三）关税临时减免

临时减免税是指以上法定和特定减免税以外的其他减免税,是由国务院根据《海关法》的规定,对某个单位、某类商品、某个项目或某批进出口货物的特殊情况给予特别照顾,一案一批,专文下达的减免税。

二、税收优惠的税收筹划

在关税的税收筹划中,减免税占有极其重要的地位。由于税收减免可以给纳税人带来巨大的税收收益,因此,在进行关税税收筹划时应尽可能利用有关减免税的规定以降低实际税负。

（一）充分利用法定减免进行关税税收筹划

关税的法定减免虽然规定得比较严格,但纳税人可依据生产经营的实际情况,结合税法的规定申请税收减免。例如,对为境外厂商加工、装配成品和制造外销产品而进口的原材料、辅料、零件、部件、配套件和包装物料,企业可以按照实际加工出口的成品数量向海关申请免征进口关税;如果有进口料件先征进口关税的,企业还可以按照实际加工出口的成品数量向海关申请退税。又如,在进出口业务中应特别关注我国缔结或者参加的国际条约规定的减征、免征关税的货物、物品,因为这类货物或物品,海关可按照有关规定给予减免关税。

（二）充分利用特定减免进行关税税收筹划

由于多数关税特殊减免的规定主要是针对特定地区、特定企业或者有特定用途的进出口货物,具有较强的时效性,因此,在利用关税特殊减免规定进行税收筹划时,可从以下两个方面入手:

一方面,关注关税特殊减免政策的变化,结合企业的实际生产经营情况,在规定的时间及范围内尽可能用足、用好有关减免政策。例如,尽可能投资国家鼓励发展的国内投资项目和外国投资项目进口设备,以获取免征关税的税收收益。

另一方面,利用保税货物的有关政策进行关税的税收筹划。保税货物是指经过海关批准,未办理纳税手续,在境内储存、加工、装配后复运出境的货物。保税货物属于海关监管货物,未经海关许可并补缴税款,不能擅自出售;未经海关许可,也不能擅自拆开、提取、支付、发运、改装、转让或者变更标记。目前,我国的保税制度包括保税仓库、保税工厂和保税区等。

保税制度的运行是一个包含众多环节的过程。假设进口货物最终将复运出境,那么,基本环节就是进口和出口。在这两个环节中,企业必须向海关报关。在填写的报关表中有“单耗计量单位”一栏。所谓“单耗计量单位”,是指生产一单位成品耗费几单位原料,通常有以下几种形式:一是度量衡单位/自然单位,如吨/块、米/套等;二是自然单位/自然单位,如件/套、匹/件等;三是度量衡单位/度量衡单位,如吨/立方米等。

【案例 4-9】 某生产出口产品的家具生产公司从加拿大进口一批木材,并向当地海关申请保税。该公司报关表上填写的单耗计量单位为 280 块/套,即做成一套家具需耗用 280 块木材。在加工过程中,该公司引进先进设备,做成一套家具只需耗用 200 块木材。家具生产出来后,公司将成品复运出口,完成了一个保税过程。如果公司进口木材 10 万块,每块价格为 120 元,海关关税税率为 50%,则按此方案可以减少税收 1 714 285.71 元 $[(100\,000-100\,000\div 280\times 200)\times 120\times 50\%]$ 。

可见,关税税收优惠税收筹划的关键是关注优惠政策、研究优惠政策和充分利用优惠政策。

（三）充分利用临时减免进行关税税收筹划

关税临时性减免是由于特殊原因给予纳税人的减免规定。尽管此类减免可筹划的空间比较小,但纳税人仍应充分予以关注,一旦可以申请减免,应准备好必要的资料,按规定向有关海关机关申请,以获取最大的税收收益。

第五节 关税征收管理的税收筹划

一、征收管理的法律规定

关税的征收管理包括关税的缴纳,关税的缓缴,关税的退还、补征和追征,保税制度等几个



方面。

(一) 关税的缴纳

进口货物自运输工具申报进境之日起 14 日内,出口货物在货物运抵海关监管区后装货的 24 小时前,应由进出口货物的纳税义务人向货物进(出)境地海关申报,海关根据税则归类 and 完税价格计算应缴纳的关税和进口环节代征税,并填发税款缴款书。纳税义务人应当自海关填发税款缴款书之日起 15 日内向指定银行缴纳税款。如关税缴纳期限的最后一日是周末或法定节假日,则关税缴纳期限顺延至周末或法定节假日过后的第一个工作日。为方便纳税义务人,经申请且海关同意,进(出)口货物的纳税义务人可以在设有海关的启运地办理海关申报、纳税手续。

纳税人因不可抗力或者在国家税收政策调整的情形下,不能按期缴纳税款的,经海关总署批准,可以延期缴纳税款,但最长不得超过 6 个月。

(二) 关税的缓缴

纳税人因缺乏资金或由于其他原因而造成缴纳关税困难,不能在关税缴纳期内履行纳税义务的,可以向海关申请缓缴关税。依据政策的规定,申请缓缴关税的纳税人应于有关货物申报进口之日起 7 日内向主管海关提出书面申请,并递交关税缴纳计划和开户银行或其上级主管机关出具的纳税担保书,经海关审核批准后,可在规定期限内纳税并按月支付 10‰ 的利息。

(三) 关税的退还

关税的退还是指关税纳税义务人按海关核定的税额缴纳关税后,因某种原因,海关将实际征收多于应当征收的税额(称为溢征关税)退还给原纳税义务人的一种行政行为。根据《海关法》的规定,海关多征的税款,海关发现后应当立即退还。

按规定,有下列情形之一的,进出口货物的纳税义务人可以自缴纳税款之日起 1 年内书面声明理由,连同原纳税收据向海关申请退税并加算银行同期活期存款利息,逾期不予受理:(1)因海关误征,多纳税款的;(2)海关核准免验进口的货物,在完税后发现有短卸情形,经海关审查认可的;(3)已征出口关税的货物,因故未将其运至出口、申报退关,经海关查验属实的。

海关应当自受理退税申请之日起 30 日内查实并通知纳税人办理退还手续。纳税人应当自收到通知之日起 3 个月内办理有关退税手续。

对已征出口关税的出口货物和已征进口关税的进口货物,因货物品种或规格原因(非其他原因)原状复运进境或出境,经海关查验属实的,也应退还已征关税。海关应当自受理退税申请之日起 30 日内做出书面答复并通知退税申请人。如果属于其他原因且不能以原状复运进境或出境的,则不能退税。

(四) 关税补征和追征

补征和追征是海关在关税纳税义务人按海关核定的税额缴纳关税后,发现实际征收的税额少于应当征收的税额(称为短征关税)时,责令纳税义务人补缴所差税款的一种行政行为。《海关法》根据短征关税的原因,将海关征收原短征关税的行为分为补征和追征两种:纳税人因违反海关规定造成短征关税的,称为追征;非因纳税人违反海关规定造成短征关税的,称为补征。区分关税追征和补征的目的是区别不同情况适用不同的征收时效,超过规定的期限,海关就丧失了追补关税的权力。根据《海关法》的规定,进出境货物和物品放行后,海关发现少征或者漏征税款的,应当自缴纳税款或者货物、物品放行之日起 1 年内向纳税义务人补征;因纳税义务人违反规定而造成少征或者漏征的税款自纳税义务人应缴纳税款之日起 3 年内可以追征,并从缴纳税款之日起按日加收少征或者漏征税款 0.5‰ 的滞纳金。

（五）保税制度

保税制度是允许对特定的进口货物在入关进境后、确定内销或复出口的最终去向前暂缓征缴关税和其他国内税,由海关监管的一种海关制度。也就是说,进口货物可以缓缴进口关税和其他国内税,在海关监管下于指定或许可的场所、区域进行储存、中转、加工或制造,是否征收关税视货物最终进口内销或复运出口而定。保税制度按方式和实行区域的不同,有保税仓库、保税工厂、保税区、保税集团等不同形式。

1. 保税仓库

保税仓库是经海关批准,进口货物可以不办理进口手续而较长时间储存的场所。进口货物再出口而不必纳税,便于货主把握交易时机出售货物,有利于业务的顺利进行和转口贸易的发展。

2. 保税工厂

保税工厂是经海关批准对专为生产出口而进口的物料进行保税加工、装配的企业。这些进口的原材料、元器件、零部件、配套件、辅料和包装物料等在进口加工期间免征进口税,加工后的成品必须返销境外;特殊情况需部分内销的,须经海关批准并补征关税。这些物料必须在保税工厂内存放和使用,未经海关许可不得随意移出厂外或移作他用。我国《海关对加工贸易保税工厂管理办法》规定了设立保税工厂的条件:凡经国家批准有权经营进出口业务的企业或具有法人资格的承接进口料件加工复出口的出口生产企业,均可向主管地海关申请建立保税工厂。

3. 保税区

保税区是经海关批准专门划定的实行保税制度的特定地区。进口货物进入保税区内可以免征关税,如复出口,也免纳出口税。运入保税区的商品可进行储存、改装、分类、混合、展览、加工和制造等。海关对保税区的监管主要是控制和限制运入保税区内保税货物销往国内。保税区一般设在港口或邻近港口、国际机场等地方。设立保税区的目的是吸引外商投资、扩大加工工业和出口加工业的发展,增加外汇收入。因此,国家对保税区除了在关税等税收方面给予优惠外,一般还在仓储、厂房等基本设施方面提供便利。

4. 保税集团

保税集团是经海关批准由多数企业组成,承接进口保税的料件进行多次保税加工生产的保税管理形式,即对经批准为加工出口产品而进口的物料,海关免征关税。这些保税货物被准许在境内加工成初级产品或半成品,然后转厂进行深加工,如此反复多次,直至产品最终出口,对每一次加工和转厂深加工,海关均予以保税。保税集团的特点是海关对转厂加工、多层次深加工、多道生产工序的进口料件实行多次保税,从而有利于鼓励和促进深加工出口,扩大出口创汇,提高出口商品的档次,增加外汇收入。

二、征收管理的税收筹划

关税征收管理的税收筹划方法主要是在未逾期的情况下,充分利用税法的规定,合理、充分、有效地获取最大限度的税款资金的时间价值。对于企业而言,特别是长期进行大批量进出口业务的企业,其巨额的资金周转对时间占用提出了特别的要求,几千万美元的税款迟缴一日,多占用一日,就可以获取数十万美元的时间收益。在流动资金周转紧张时,每笔资金都能起到决定企业存亡的重要作用。

(一)对关税纳税方式的选择进行税收筹划

1. 口岸纳税方式

这是关税最基本的纳税方式,也是我国关税最基本的纳税方式。采用这种方式时,由进出口人向货物进出口地海关进行申报,经当地海关对实际货物进行监管和查验后,逐票计算应纳税税额并填发关税缴纳书,由纳税人在规定的纳税期内凭此向海关或指定银行办理税款交付或转账入库手续后,海关再凭银行回执联办理结关放行手续。这种纳税方式的特点在于:征税手续在前,放行在后,税款能及时入库,防止并尽可能地避免了拖欠税款的现象。

2. 先放行,后纳税方式

该方式是指海关允许某些纳税人在办理了有关担保手续后,先行办理放行货物,然后办理纳税事项的一种纳税制度,一般是在口岸纳税的基础上对某些易腐货物、急需货物或有关手续无法立即办理结关等特殊情况下而采取的一种比较灵活的纳税方式。该方式有利于货物及时地进出关境和投放市场,防止口岸积压货物;同时,使纳税人有充足的时间办理纳税手续。近年来,出于客观需要,对某些进出口货物开始采取这种纳税方式。

3. 定期汇总纳税方式

这种方式是对进出关境的应税货物逐票申报并计算应纳税款,经纳税人汇总后,每10日向其管辖海关缴纳一次税款的纳税方式。该方式主要适用于有进出口经营权、进出口数量多、信誉好以及组织管理优良的企业。要采取这种纳税方式,需由纳税人向其所在地海关提出书面申请,经海关审核批准后方可实行。采用这种定期汇总纳税方式可以简化手续,便于纳税人纳税,有利于提高效率。

从税收筹划的角度来看,应通过比较分析,选择最有利于本企业的纳税方式,并采取措施使本企业符合适用该方式的条件。

目前,口岸纳税方式作为我国基本的纳税方式,对纳税人显然不是一种有利的纳税方式,因为它减少了纳税人尽可能长时间地占用税款的可能性,并且货物投放市场的时间被推迟,造成货款的积压和市场机会的损失。因此,对于税收筹划而言,纳税人应尽可能地选择适用后两种纳税方式。

先放行,后纳税方式的魅力在于通过担保手续,使纳税人在同一时间获取两种便利与收益:一方面,它可以使进出口货物及时通过关境投入消费市场,这样就避免了货物积压、货款占用和损失市场机会,减少了仓库存储及管理费用支出,同时在时间上提前实现盈利,促进商品流通;另一方面,通过税款相对滞后的时间差,使企业能够获取税收筹划收益。因此,企业应想方设法使自己的进出口货物成为海关实施先放行后纳税方式的对象。所谓“易腐货物、急需货物、通关手续无法立即办理结关的货物”,在很大程度上是有弹性的,这就需要纳税人采取一些合理、有效的办法。由于这些具体办法需视具体情况而定,这里不再赘述。

同样,对于有进出口经营权、进出口数量较多的企业来说,除了先放行,后纳税方式外,还可以选择定期汇总纳税方式。该方式可以为纳税人提供10日的缴款时间,纳税人可以根据财务需要灵活地对应纳税额做出安排,从而实现最有效的资金利用,同样可以避免货物被搁置、货款被积压。

(二)对进出口货物增值税和消费税纳税时间的税收筹划

1. 利用节假日和双休日进行税收筹划

按照现行税法的规定,纳税人应在海关填发税收缴款书的次日起7日内向指定银行缴纳税款,这其中,双休日和节假日除外。一周两日休息制和众多的法定节假日为税收筹划提供了

机会。例如,某公司进口一批货物,假定海关从接受申报到填发税款缴纳证共需 2 日,那么,纳税人应选择怎样的申报时间呢?如果星期一报关,星期三海关填发税款缴纳书,从星期四起经 7 日最迟应于下一个星期五缴纳税款,前后总共 9 日(包括双休日);但如果推迟一日报关,依此计算,最迟于下周一缴纳税款,这样一来共占用税款达 11 日。作为一个理性的纳税人,不难从中做出选择。同样,遇到其他节假日,不妨推算一下,一念之间就能带来税收筹划的收益。

2. 利用出口退税期进行税收筹划

出口退税制度与进出口企业或个人息息相关。我国退税期限长达 1 个月,退得快与退得慢之间无疑存在巨大的利息差额。在我国目前出口退税“排长队”、国家财政资金紧张的情况下,能否及时退到税已超出技术性范畴,涉及人际关系问题已是不争的事实。企业应采取适时有效的策略来跟进退税进度。

3. 利用退货进行税收筹划

在进出口业务中,难免会发生退货。根据税法的规定,出口退货须补缴相应的税款。这里所说的是针对“经所在地主管税务机关批准可暂不办理补税,待其转为国内销售时再向其主管税务机关申报补缴消费税”这一规定进行必要的税收筹划。对企业纳税人来说,此项税收筹划的关键点在于:一是获取所在地主管税务机关的批准,可以暂不办理补税;二是尽量延长转为国内销售时缴纳税款的时间。如果能够解决这两个问题,就一定能够达到退货税收筹划的效果,并在一定程度上减轻退货对企业财务和经营方面的冲击。

从以上进出口环节纳税期限税收筹划的方法中不难发现,要想取得税收筹划的效果,就必须熟悉关于纳税期限的具体规定。税收筹划不单纯意味着税款金额的减少。对纳税期限进行税收筹划可以使纳税人在履行纳税义务的同时至少获得两个方面的利益:一是税款占用带来的资金的时间价值,这本身就意味着税负的减轻;二是税款占用带来的货币的流动价值。在资金周转快的企业中,货币的流动性本身具有不可低估的价值。

【案例 4—10】 承案例 4—7,与税收筹划专家研究后,公司准备利用海关对报关资料是否齐全而采用不同税率的方法进行税收筹划。

我国《进出口关税条例》第十五条规定,进出口货物的收货人或者其代理人在向海关递交进出口货物报关单证时,应当交验载明货物真实价格、运费、保险费和其他费用的发票(如有厂家发票应附着在内)、包装清单和其他有关单证。第十七条又指出,进出口货物的发货人和收货人或者其代理人在递交进出口货物报关单时,未交验第十五条规定的各项单证的,应当按照海关估定的完税价格完税;事后补交单证的,税款不予调整。因此,进出口商可以将其所有单证全部交给海关进行查验,也可以不交验第十五条所指的有关单证(这里不包括对有关账簿数据的隐瞒、涂改等),这时,海关将对进出口货物的完税价格进行估定。对于该汽车公司而言,如果未按有关法律规定申报单证,海关将按同类产品或者相近产品的市场价格核定其关税的计税依据。在具体操作环节中出现了“申报资料不全”的问题,请求海关谅解,海关将该案交给海关稽查部门处理。海关稽查部门对该批汽车的市场行情进行调研,取得了有关资料,最后以每辆 70 万元的价格作为计算关税的依据征收关税。通过税收筹划,该汽车公司实际节省关税 1 000 万元 $[(90-70) \times 100 \times 50\%]$ 。如果考虑在配合海关稽查部门调查期间发生的 50 万元费用,实际取得的税收筹划收益为 950 万元 $(1\,000-50)$ 。

复习思考题

一、简答题

1. 关税有哪些特点？其税收筹划的重点是什么？
2. 对关税纳税人的筹划可以采取哪些方法？请举例说明。
3. 根据关税的特点，其计税依据应从哪几个方面进行税收筹划？请举例说明。
4. 请分析关税适用低税率筹划的方法，并举例说明。
5. 如何利用关税优惠进行税收筹划？请结合某一企业的实际情况举例说明。

二、实务题

1. 陈某去美国旅游，购买带回国的礼品时，有以下两种方案可供选择：

方案一：购买 600 美元名酒，800 美元摄像机。

方案二：购买 800 美元包金首饰，600 美元金银戒指、项链。

酒的关税税率为 50%，摄像机的关税税率为 20%，金银制品及包金首饰的关税税率为 10%。

要求：从税收筹划的角度说明哪种方案更优。

2. 某钢铁公司 2019 年需要进口铁矿石 400 万吨，可供选择的进货渠道有两个：一个是澳大利亚，另一个是加拿大。澳大利亚的铁矿石品质较优，价格每吨为 30 美元，运费为 200 万美元；加拿大的铁矿石品质较劣，价格每吨为 20 美元，运费为 800 万美元。已知进口铁矿石的关税税率为 20%。

要求：不考虑其他条件，从税收筹划的角度看，该钢铁公司应该选择从哪一个国家进口铁矿石？

第五章 企业所得税税收筹划

【本章导读】

企业所得税是对我国境内的企业和其他取得收入的组织,就其来源于我国境内、境外的生产经营所得和其他所得征收的一种税,是国家参与企业利润分配的重要手段,也是我国税收收入的主体税种之一。本章主要讲述企业所得税纳税人的税收筹划、计税依据的税收筹划、税率的税收筹划、税前扣除项目的税收筹划和税收优惠政策的税收筹划等。通过本章的学习,不仅要熟悉《企业所得税法》的基本规定,掌握企业所得税筹划的基本操作方法,而且能够结合案例从企业所得税的纳税人、计税依据、税率、税收优惠等方面进行税收筹划操作。

第一节 企业所得税纳税人的税收筹划

一、纳税人的法律规定

我国境内企业和其他取得收入的组织为企业所得税的纳税人。纳税人的规定包括两层含义:一是纳税人的认定以是否具有法人资格为标准,二是将取得经营收入的单位和组织都纳入征税范围。个人独资企业和合伙企业不作为企业所得税纳税人。企业分为居民企业 and 非居民企业。居民企业承担无限纳税义务,就其来源于我国境内外的全部所得纳税;非居民企业承担有限纳税义务,一般只就其来源于我国境内的所得纳税。

二、纳税人的税收筹划

在现行税收法律制度下,不一样的企业组织形式享受不一样的税收待遇,这是由国家宏观经济调控的意图决定的。因此,企业必须选择适合自己的,既有利于自身业务发展,又能够在一定程度上减轻税收负担的组织形式。

(一)子公司与分公司选择的税收筹划

在市场经济条件下,许多公司发展达到一定规模后,基于稳定供货渠道、开辟新市场或方便客户等方面的考虑,不可避免地需要在异地设立分支机构,这也是企业扩张的必由之路,届时,公司往往面临分公司与子公司的选择问题。新设立的分支机构性质的不同将决定公司所得税的缴纳方式,又会进一步影响公司的整体税负水平。利润最大化是公司经营的目标,也是设立分支机构的初衷,因此,相关的税收筹划是非常必要的。

子公司是独立法人,与母公司之间不是从属关系,母公司不直接对子公司负法律责任。在外地创办子公司一般需要办理许多手续,要达到当地规定的公司创办条件,并缴纳企业注册登记的各项税费。根据《公司法》和《企业所得税法》的规定,子公司要独立承担企业所得税纳税

义务,其他各项税收的计算和缴纳也都与母公司分别进行。子公司作为独立法人主体,可以享受当地税收政策规定的众多优惠。

分公司不能被视为独立法人主体,很难享受到地区的税收优惠待遇。但是,分公司作为总公司统一体中的一部分,其业务活动由总公司控制,一切法律责任由总公司承担,分公司要接受总公司的统一管理,损益共计。在税收上,分公司只就增值税等流转税在业务发生的当地缴纳,所得税需汇总到总公司统一缴纳,这样,其亏损或损失可以冲抵总公司的利润。

在具体筹划公司形式时,还有许多可以考虑的因素,如公司的发展规律、预期盈亏状况、当地税率的高低、税基的宽窄、资金控制以及税收优惠条件等,一般情况下,可以做如下筹划:

1. 机构初设时的选择

企业开始设置分支机构时,由于在外地拓展业务会遇到一定的困难,经费开支也较大,因此容易发生亏损。此时,如果总公司和分支机构的税率一致,适宜选择分公司,以使用营运初期的亏损冲抵总公司的利润,从而减轻税负。

【案例 5-1】 上海一家公司某年年初在武汉设立一家销售分公司,这家分公司不具备独立纳税人条件,年所得额汇总到总公司集中纳税。当年年底,该公司内部核算资料表明,武汉销售分公司产生亏损 50 万元,而公司总部(不包括武汉销售分公司)盈利 150 万元。公司总部假设不考虑应纳税所得额的调整因素,适用所得税税率为 25%,则该公司当年应缴所得税为 25 万元 $[(150-50) \times 25\%]$ 。

在这个例子中,若武汉分支机构为子公司,实行单独纳税的话,当年公司总部应缴所得税为 37.5 万元 $(150 \times 25\%)$ 。武汉子公司的亏损只能留至出现利润的以后年度弥补,且需在 5 年内弥补,过期不得弥补。在这种情况下,汇总纳税方式降低了公司当期税负,推迟了公司的纳税期。

2. 扭亏为盈后的选择

分支机构扭亏为盈后,企业应适时将分公司转换为子公司,这样,子公司可以享受当地税法中的优惠待遇。

3. 分支机构所在地可以享受税收优惠时的选择

可以享受税收优惠的地区,如西部地区,对具有独立法人地位的投资者会给予税收优惠待遇,因此,在税收优惠地区设立分支机构适宜选择子公司的形式,这样,可以利用其独立核算、独立纳税享受低税负待遇;同时,还可以通过转让定价的方法将处于高税区的总公司的利润转移至低税区,以使整个利益集团的税负最低。

4. 总机构所在地可以享受税收优惠时的选择

如果总机构所在地可以享受税收优惠,而分支机构设在高税率地区,那么,可设立分公司汇总纳税,则分支机构仍可按总机构所在地享受税收优惠支持,这样会减轻总机构的所得税税负。

现实中的情况较复杂,但企业只要在规模扩张时正确运用现行税收法规政策给予的所得税纳税方式,通过税收筹划,科学预测,理性决策,就可以合理合法地降低税收成本,争取到更多发展资金,更快更好地走良性发展的道路,这也符合国家的政策导向。

(二)公司制企业、个人独资企业、合伙企业选择的税收筹划

近年来,由于合伙企业、个人独资企业所要求的注册资本较少,申请较容易,因此成为广大有志创业者投资创业的一种常见形式。那么,它们与公司制企业有什么区别?投资人应如何选择呢?从法律角度看,公司制企业属于法人企业,具有独立的法人资格,并且公司财产与股

东个人财产要明确区分,出资者以其出资额为限承担有限责任。合伙企业和个人独资企业属于自然人企业,不具有法人资格,个人财产与企业财产无法明确区分,股东需要承担无限责任,适用于规模小的企业。

在西方经济发达国家,合伙企业(或个人独资企业)与公司制企业的税收属性是不一样的。在我国,这两种组织形式的企业在纳税上也有区别。公司制企业是纳税实体,其经营利润要缴纳企业所得税,税后利润以股息、红利的形式分配给投资者,投资者就其获得的股息、红利缴纳个人所得税,由此形成“双重征税”。而合伙企业和个人独资企业不是纳税主体,其纳税主体分别是各合伙人或股东,因此,对其营业利润不征收企业所得税,只对各个合伙人的生产经营所得比照个体工商户的生产经营所得征收个人所得税。从企业组织形式的角度看,选择公司制企业承担有限责任,有利于公司的扩张、管理,但要承担双重税负;选择合伙企业或个人独资企业具有纳税上的好处,但要承担无限责任。此外,合伙企业或个人独资企业所适用的个人所得税为五级超额累进税,随着应纳税所得额的不同而分别适用 5%~35% 的累进税率;而公司制小型企业因其应纳税所得额不超过或高于 300 万元^①而分别适用 20% 或 25% 的企业所得税税率。因此,在比较合伙企业(或个人独资企业)与公司制企业的所得税负担时,要综合考虑企业的盈利水平。

一般而言,对于规模庞大、管理要求高的大企业,宜采用公司制企业的形式,这不仅是因为规模大的企业筹资难度大,而且是因为这类企业管理要求相对较高、经营风险大,如果采用合伙企业或个人独资企业的组织形式,很难健康地运转起来。另外,从不成文的规定看,公司制企业的信誉好,在融资上具有优势,税务机关对这类企业也较放心,税收环境相对宽松。

对于规模不大的企业,采用合伙企业(或个人独资企业)的形式比较合适。这类企业由于规模偏小,管理难度不大,合伙共管也可见成效。最重要的在于合伙企业(或个人独资企业)由于纳税规定上的优惠,避免了重复征税的问题,会获得较高的利润。

【案例 5—2】 甲、乙两家企业都是服装加工企业,投入资本金相同,生产规模相同,产量、利润也都相同。其中,甲企业是个人独资企业,对其所得要按照经营所得项目缴纳个人所得税。乙企业是由两个人投资的公司制企业,对其缴纳企业所得税后的所得要按规定提取 10% 的法定公积金,剩余的利润分红按 20% 的税率缴纳个人所得税。请按照个人所得税税率和企业所得税税率的不同级次,分析甲、乙两家企业投资者的税负情况。

当应纳税所得额(本例中假定为企业利润)低于 30 000 元时,甲企业缴纳个人所得税的最高边际税率为 5%,平均税率低于 5%;而乙企业缴纳企业所得税和个人所得税的税率均为 20%。相比之下,甲企业的整体税负绝对低于乙企业。故我们分析的起点从利润超过 30 000 元开始。

①当两家企业的利润都在 30 000~90 000 元时:

甲企业应纳个人所得税=利润×10%—1 500

乙企业应纳企业所得税=利润×25%×20%(小型微利企业税率)=利润×5%

乙企业应纳个人所得税=利润×(1-5%)×(1-10%)×20%=利润×17.1%

乙企业合计应纳税款=利润×5%+利润×17.1%=利润×22.1%

① 财政部、国家税务总局颁布的《关于实施小微企业普惠性税收减免政策的通知》(财税〔2019〕13 号)规定,自 2019 年 1 月 1 日至 2021 年 12 月 31 日,小型微利企业年应纳税所得额不超过 100 万元的部分,减按 25% 计入应纳税所得额,按 20% 的税率缴纳企业所得税;对年应纳税所得额超过 100 万元但不超过 300 万元的部分,减按 50% 计入应纳税所得额,按 20% 的税率缴纳企业所得税。

对比结果可知,甲企业比乙企业少缴纳税款=利润 \times (22.1%—10%)+1 500=利润 \times 12.1%+1 500。

②当两家企业的利润都在 90 000~300 000 元时:

甲企业应纳个人所得税=利润 \times 20%—10 500

乙企业应纳企业所得税和个人所得税同上。

对比结果可知,利润 \times 22.1%>利润 \times 20%—10 500,故仍然是甲企业税负轻。

③当两家企业的利润都超过 3 000 000 元时:

甲企业应纳个人所得税=利润 \times 35%—65 500

乙企业应纳企业所得税=利润 \times 25%

乙企业应纳个人所得税=利润 \times (1—25%) \times (1—10%) \times 20%=利润 \times 13.5%

乙企业合计应缴纳税款=利润 \times 25%+利润 \times 13.5%=利润 \times 38.5%

对比结果可知,甲企业比乙企业少缴纳税款=利润 \times (38.5%—35%)+65 500=利润 \times 3.5%+65 500。

通过上面的分析可以发现:在各种收入级次上,个人独资企业经营成果的所得税负担总是低于公司制企业,而且公司制企业在税后利润中提取 10% 的公积金,达到《公司法》规定的注册资本 25% 以上转为股本时,还要对投资人征收 20% 的个人所得税。两类企业的所得税负担孰轻孰重,一目了然。

【案例 5—3】 某企业预计每年可盈利 500 000 元,企业在设立时有两个方案可供选择:方案一,有 4 个合伙人,每人出资 400 000 元,订立合伙协议,设立合伙企业;方案二,设立有限责任公司,注册资本为 1 600 000 元。

如果采用方案一,4 个合伙人每人需缴纳个人所得税 14 500 元(500 000 \div 4 \times 20%—10 500),4 个合伙人合计纳税 58 000 元(14 500 \times 4)。

如果采用方案二,假设公司税后利润全部作为股利平均分配给 4 个投资者,则公司需要缴纳企业所得税 125 000 元(500 000 \times 25%),4 个股东每人还要缴纳个人所得税 18 750 元[(500 000—125 000) \div 4 \times 20%],4 个人缴纳的个人所得税共计 75 000 元(18 750 \times 4),两税合计 200 000 元(75 000+125 000)。

与方案二相比,方案一少负担所得税 142 000 元(200 000—58 000)。因此,若只考虑税负因素,投资者应选择合伙企业组织形式。当然,在进行税收筹划时,不应抛开企业的经营风险、经营规模、管理模式及筹资金额等因素单纯地讨论税收负担的大小,而应综合考虑各方面的因素加以权衡,进而决定所投资的企业组织形式。

(三) 承包、承租经营形式选择的税收筹划

个人对企事业单位的承包、承租经营形式较多,分配方式也不尽相同,对承包、承租经营者按照合同规定取得的所得应如何征税也有不同的规定。

1. 承包、承租经营后工商登记仍为企业

个人对企事业单位承包、承租经营后,如果工商登记仍为企业的,不论其分配方式如何,均应先按照企业所得税的有关规定缴纳企业所得税,然后根据承包、承租经营者按承包、承租经营合同(协议)的规定取得的所得,依照《个人所得税法》的有关规定缴纳个人所得税,具体为:承包、承租人对企业经营成果不拥有所有权,仅按合同(协议)规定取得一定所得的,其所得应按“工资、薪金”所得项目征收个人所得税;承包、承租人按合同(协议)的规定只向发包方、出租方交纳一定费用,交纳承包、承租费后企业的经营成果归承包、承租人所有的,其取得的所得按

“对企事业单位承包经营、承租经营所得”项目征收个人所得税。

2. 承包、承租经营后工商登记改变为个体工商户

个人对企事业单位承包、承租经营后,工商登记改变为个体工商户的,应依照“个体工商户的生产、经营所得”项目计征个人所得税,不再征收企业所得税。

此外,《个人所得税法》规定,个体工商户的生产经营所得和对企事业单位的承包、承租经营所得共同适用5%~35%的五级超额累进税率,所不同的是,对实际经营期不满1年的经营所得,在计算确定应纳税所得额时,两者的计算方法存在原则性区别:个体工商户的生产经营所得应以每一纳税年度取得的收入计算纳税,对于生产经营期不满1年的,应将实际生产经营期内取得的所得换算为全年所得,以正确确定适用税率;而对实行承包、承租经营的纳税人,虽然原则上要求以每一纳税年度取得的承包、承租经营所得计算纳税,但对于在一个纳税年度内承包、承租经营不足12个月的,应以其实际承包、承租经营的月份数作为一个纳税年度计算纳税。

从上面的分析可以看出,纳税人对企事业单位进行承包、承租经营,如果不变更营业执照,则须先缴纳企业所得税,然后根据承包、承租经营者取得的收入缴纳个人所得税,这样就出现了重复征税的问题,使得总体税负增加。如果变更营业执照为个体工商户,则只征一道个人所得税,这样,税收负担就较轻。

【案例5-4】 李先生所在的生产化工原料的集体工厂由于经营不景气,主管部门决定将该厂对外承包,通过竞投,决定由李先生承包经营该厂。其承包合同上注明,李先生每年交纳10万元费用后,所有经营成果全部归李先生个人所有。承包经营的第一年实现会计利润25万元(已扣除上交费用10万元)。那么,李先生应该以怎样的身份来承包经营呢?

对该厂的工商登记和纳税问题,李先生请税务咨询机构设计了两个方案。

方案一:将原企业的工商登记改变为个体工商户,这样,李先生只需缴纳个人所得税,企业无须缴纳企业所得税。按照规定,业主费用扣除标准为每月5000元。李先生该年度的应纳税所得额及税后收入如下:

$$\text{应纳税所得额} = 25 - 0.5 \times 12 = 19 \text{ (万元)}$$

$$\text{个人所得税} = 19 \times 20\% - 1.05 = 2.75 \text{ (万元)}$$

$$\text{税后收入} = 19 - 2.75 = 16.25 \text{ (万元)}$$

方案二:李先生仍使用原企业营业执照,这样,企业缴纳企业所得税后的利润才属于李先生个人。从企业的角度看,李先生上交承包费是企业内部行为,对企业而言并不是成本费用开支,上交的租赁费不得在企业所得税前扣除,也不得把租赁费当作管理费用进行扣除,这样就要将李先生实现的会计利润调整为企业的应纳税所得额。为简化计算,这里不考虑其他纳税调整因素。李先生该年度的应纳税所得额及税后收入如下:

$$\text{应纳税所得额} = 25 + 10 = 35 \text{ (万元)}$$

$$\text{企业所得税} = 35 \times 25\% = 8.75 \text{ (万元)}$$

$$\text{李先生的收入} = 25 - 8.75 = 16.25 \text{ (万元)}$$

$$\text{个人所得税} = (16.25 - 0.5 \times 12) \times 10\% - 0.252 = 0.773 \text{ (万元)}$$

$$\text{税后收入} = 16.25 - 0.773 = 15.477 \text{ (万元)}$$

比较两种方案后可知,作为李先生个人,第一种方案比第二种方案多获利0.773万元(16.25-15.477)。

需要指出的是,在实际操作中,税务部门判断承包、承租人对企业经营成果是否拥有所有

权,一般是按照对经营成果的分配方式进行的:如果是定额上交,成果归承包、承租人,则属于承包、承租所得;如果对经营成果按比例分配,或者承包、承租人按定额取得成果,其余成果上交,则属于工资、薪金所得。因此,纳税人可以根据预期的经营成果测算个人所得税税负,然后确定具体的承包分配方式,以达到降低税负的目的。

第二节 企业所得税计税依据的税收筹划

一、计税依据的法律规定

按照《企业所得税法》的规定,企业所得税的计税依据是应纳税所得额。一方面,它的计算与收入、成本、费用等密切相关,特别是要进行各种扣除,每项扣除的规定也不尽相同,因而相当复杂。另一方面,在应纳税所得额的确定上,按照财务制度和税收制度的规定,企业有一定的自主性和选择空间,而且企业的经营管理决策会对财务核算和应纳税所得额产生影响,这又使得它具有较大的不确定性。由于这两个原因,通过税收筹划以缩小企业所得税的计税依据既有较大的空间,又十分复杂。

二、应纳税所得额的税收筹划

企业所得税的应纳税所得额是指企业在一个纳税年度内的收入总额减去不征税收入、免税收入、各项扣除以及允许弥补的以前年度亏损后的余额。其一般计算公式为:

$$\text{应纳税所得额} = \text{年度收入总额} - \text{不征税收入} - \text{免税收入} - \text{准予扣除项目金额} - \text{允许弥补以前年度亏损}$$

要对企业所得税的计税依据进行筹划,企业必须详细了解哪些收入应包括在总收入内,哪些收入是不征税收入或免税收入,哪些成本、费用、损失不能在所得税前扣除,哪些是可以扣除的,哪些是有条件扣除的。为了便于讨论,我们将上式中的“年度收入总额—不征税收入—免税收入—允许弥补以前年度亏损”定义为“计税收入”,于是,企业所得税的计税依据可以表示为:

$$\text{应纳税所得额} = \text{计税收入} - \text{准予扣除项目金额}$$

由上面应纳税所得额的表达式可以看出,企业所得税筹划时缩小计税依据的基本途径应为:在取得的总收入和发生的成本费用开支既定的情况下,尽可能减少计税收入,尽可能增加税前准予扣除项目的金额。

(一) 收入确认的税收筹划

企业所得税的计税收入包括收入总额、不征税收入、免税收入和允许弥补的以前年度亏损。

企业的收入总额是企业以货币形式和非货币形式从各个不同来源取得的收入,包括:(1)销售货物收入;(2)提供劳务收入;(3)转让财产收入;(4)股息、红利等权益性投资收益;(5)利息收入;(6)租金收入;(7)特许权使用费收入;(8)接受捐赠收入;(9)其他收入。

不征税收入为收入总额中的下列收入:(1)财政拨款;(2)依法收取并纳入财政管理的行政事业性收费、政府性基金;(3)国务院规定的其他不征税收入。

免税收入为收入总额中的下列收入:(1)国债利息收入;(2)符合条件的居民企业之间的股息、红利等权益性投资收益;(3)在我国境内设立机构、场所的非居民企业从居民企业取得与该机构和场所有实际联系的股息、红利等权益性投资收益;(4)符合条件的非营利组织的收入。

允许弥补的以前年度亏损是总收入中用于弥补发生在当年度前5年内的亏损的部分。其中,“亏损”是指企业依照企业所得税制度的规定将每一纳税年度的收入总额减去不征税收入、免税收入和各项扣除后小于零的数额。企业所得税的新旧制度均规定,企业在纳税年度发生的亏损准予向以后年度结转,用以后年度的所得弥补,但结转年限最长不得超过5年。因此,发生在当年度前5年内的尚未在税前弥补的亏损可以用于减少当年度的计税收入。

1. 收入确认时间的税收筹划

应税收入的大小直接决定了应纳税所得额的大小。由于企业利润最大化目标的要求,压缩应税收入规模的筹划空间不大,不过可以在收入确认的时间上进行合理安排,尽量推迟应税收入的确认时间,使企业获得更多货币的时间价值,从而达到税收筹划的目标。

一般情况下,收入确认以权责发生制为原则,但对以下收入做出了具体规定:

(1)股息、红利等权益性投资收益,除国务院财政、税务主管部门另有规定外,按照被投资方做出利润分配决定的日期确认收入的实现。

(2)利息收入,按照合同约定的债务人应付利息的日期确认收入的实现。

(3)租金收入,按照合同约定的承租人应付租金的日期确认收入的实现。

(4)特许权使用费收入,按照合同约定的特许权使用人应付特许权使用费的日期确认收入的实现。

(5)接受捐赠收入,按照实际收到捐赠资产的日期确认收入的实现。

(6)企业的下列生产经营业务可以分期确认收入的实现:以分期收款方式销售货物的,按照合同约定的收款日期确认收入的实现;企业受托加工制造大型机械设备、船舶、飞机,以及从事建筑、安装、装配工程业务或者提供其他劳务等,持续时间超过12个月的,按照纳税年度内的完工进度或者完成的工作量确认收入的实现。

(7)采取产品分成方式取得收入的,按照企业分得产品的日期确认收入的实现,其收入额按照产品的公允价值确定。

上述情况中,利息、租金收入、特许权使用费收入以及分期收款方式销售货物的,都是按照合同约定的日期确认收入的实现,这就需要在签订合同时,把税收筹划的目标考虑在内,在综合考虑其他制约因素或负面影响的基础上,尽可能将约定日期推后。

【案例5-5】某企业属于增值税一般纳税人,当月发生销售业务5笔,共计应收货款2000万元。其中,有3笔共计1200万元,10日内货款两清;一笔300万元,2年后一次付清;另一笔500万元,1年后付250万元,一年半后付150万元,余款100万元2年后结清。该企业的增值税进项税额为130万元,毛利率为15%,企业所得税税率为25%。该企业对上述销售业务采用了分期收款方式。

方案一:企业采取直接收款方式。

$$\text{当期销项税额} = \frac{2000}{1+13\%} \times 13\% = 230.09 (\text{万元})$$

$$\text{实际缴纳增值税} = 230.09 - 130 = 100.09 (\text{万元})$$

$$\text{依据企业毛利计算的所得税} = \frac{2000}{1+13\%} \times 15\% \times 25\% = 66.37 (\text{万元})$$

方案二:企业对未收到的应收账款分别在货款结算过程中采取赊销和分期收款结算方式。

$$\text{当期销项税额} = \frac{1200}{1+13\%} \times 13\% = 138.05 (\text{万元})$$

实际缴纳增值税=138.05-130=8.05(万元)

依据毛利计算的所得税= $\frac{1\,200}{1+13\%} \times 15\% \times 25\% = 39.82$ (万元)

由于收入确认的方法不同,方案二比方案一少垫付增值税 92.04 万元(100.09-8.05),少垫付所得税 26.55 万元(66.37-39.82)。

由上例可见,企业在不能及时收到货款的情况下,采用赊销或分期收款结算方式可以避免垫付税款。其他几种收入的确认是与企业的生产经营状况或具体行为的发生日期相关联的,都有筹划空间。例如,股息、红利收益,可以与被投资方协商利润分配日期;接受捐赠可以与捐赠方协商实际收到捐赠物的日期;对受托加工制造大型机械设备、船舶、飞机,以及从事建筑、安装、装配工程业务或者提供其他劳务等,持续时间超过 12 个月的,可以通过生产进度或完成工作量的安排来调节收入确认的时间。当然,这些安排都是有制约的,需要根据应税收入的金额、可推迟的时间计算出可能获得的货币的时间价值,作为综合考虑各方面得失的因素。

【案例 5-6】 甲企业 2019 年 1 月 20 日签订大型设备制造合同,制造时间为 2 年,收入总额为 1 000 万元,预计总成本为 800 万元。其中,2019 年成本支出 300 万元,2020 年成本支出 500 万元。2019 年和 2020 年三种生产进度计量方法计算收入的比例如表 5-1 所示。

表 5-1 2019 年和 2020 年三种生产进度计量方法计算收入的比例

项 目	2019 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日	合 计
已完成工作量	60%	40%	100%
已提供产品占应提供产品总量的比例	50%	50%	100%
实际发生的成本占预计总成本的比例	37.5%	62.5%	100%

方案一:该项目 2019 年 12 月底完工 60%,即 2019 年确认收入 600 万元(1 000×60%);同样,2020 年年底确认收入 400 万元。

方案二:已提供产品占应提供产品总量的比例为 50%,则 2019 年确认收入 500 万元(1 000×50%),2020 年年底确认收入 500 万元。

方案三:该项目 2019 年年底实际发生的成本占预计总成本的比例为 37.5%,则 2019 年年底确认收入 375 万元(1 000×37.5%),2020 年年底确认收入 625 万元。

比较三种生产进度计算方法的利润选择方案如表 5-2 所示。

表 5-2 三种生产进度计算方法的利润选择方案 单位:万元

项 目	2019 年年底			2020 年年底			合 计		
	收入	成本	利润	收入	成本	利润	收入	成本	利润
方案一	600	300	300	400	500	-100	1 000	800	200
方案二	500	300	200	500	500	0	1 000	800	200
方案三	375	300	75	625	500	125	1 000	800	200

从表 5-2 可以看出,方案一应纳所得税税额最多,实际税后利润最少,可支配资金最少,时间价值最小,且由于由专业测量师来完成,还要受其他部门的制约。方案二须以产品的连续生产为前提,否则这种计算方法不可靠,不易得到税务部门的认可。方案三最合理,应纳所得

税税额最少,实际税后利润最多,时间价值最大,且易于财务人员操作。

2. 变成本费用发生为收入项目减少的税收筹划

在企业的经营活动中,减少计税收入还有另一种方法,就是将成本费用转化为收入项目的减项。企业发生的业务支出在大多数情况下表现为成本费用,如果这些成本费用无法足额在税前扣除且无有效的充分列支方法时,我们可以转换一下筹划思路,变成本费用的发生为收入项目的减少,其前提条件是成本费用开支的承受人同时也是企业获得收入的对象。例如,企业向客户销售商品房价款 60 万元,由于客户先行支付订金而需向客户支付利息 5 万元,并在客户的剩余房款中抵扣。在这种情况下,可以将 5 万元利息支出转换为营业收入的减少,即商品房销售价款为 55 万元(60-5);同时,不发生利息支出。

虽然“成本费用的发生”和“收入项目的减少”均表现为应纳税所得额的减少,这种转换从表面上看似并不影响企业的所得税税负,但其效果体现在两个方面:一是避免了成本费用不能充分在税前列支的困扰,二是减少企业应纳的流转税。因此,从总体来看,这种方法可以减轻企业的税收负担。

【案例 5-7】 某房地产开发公司是位于某省的一家从事商品房开发业务的企业。为扩大销售并增加资金来源渠道,公司采用预收订金的方法促销商品房,即购房者先支付商品房价款的 40% 作为购房订金,待商品房建成后交足剩余款项。从收取订金日至商品房建成日的这段时间,公司按 12% 的年利率将购房户缴纳的订金利息在商品房剩余款项中抵扣。同期商业银行的贷款利率为 7.2%。

如果张先生向该房地产开发公司购买价值 60 万元的商品房一套,于 2019 年 5 月 1 日向公司交付 40% 的订金 24 万元,2019 年 11 月 1 日房屋建成,张先生应得利息 1.44 万元($24 \times 12\% \times 6 \div 12$),则张先生只需再支付 34.56 万元($60 - 24 - 1.44$)。该公司向张先生开具 60 万元房屋销售发票,张先生实际付款 58.56 万元,公司少收取的 1.44 万元作为张先生的预付款利息收入在企业“财务费用”科目列支。

次年 3 月,当地税务局在对该公司进行企业所得税汇算清缴时发现了此问题,经汇总查证,该房地产开发公司全年列支此类商品房订金利息 150 万元。税务机关认为,该公司商品房订金利息项目存在以下纳税问题:

①漏计个人所得税。张先生等业主在该公司取得的订金利息所得属于股息、利息、红利所得项目,应缴纳 20% 的个人所得税,其税款应由该公司代扣代缴。由于该公司未履行扣缴义务,又未及时向税务机关报告,按规定应由该公司赔缴。计算补缴个人所得税金额时,需首先将这部分利息换算成不含税所得。

$$\text{补缴个人所得税} = 150 \div (1 - 20\%) \times 20\% = 37.5 (\text{万元})$$

此外,该公司还需缴纳相应的税收滞纳金和未及时履行纳税义务的罚款。

②企业所得税前多列支财务费用。该公司按 12% 的年利率计算商品房订金利息并在财务费用中列支,超过了同期银行贷款利率,其超过的部分不得税前扣除,应按当年企业所得税率补缴企业所得税。

$$\text{多列支的利息支出} = 150 \div 12\% \times (12\% - 7.2\%) = 60 (\text{万元})$$

$$\text{补缴企业所得税} = 60 \times 25\% = 15 (\text{万元})$$

$$\text{补缴税款合计} = 37.5 + 15 = 52.5 (\text{万元})$$

该公司向购房户支付订金利息,在让利给购房户的同时促进公司的销售并增加流动资金,但公司却为此多承担了所支付利息 35% ($52.5 \div 150$) 的税负。也就是说,该公司的利息费用

支出不但没有得到企业所得税前足额扣除,还招致了额外的个人所得税负担。难道这种促销手段行不通吗?这35%的税收负担有没有办法规避呢?

以张先生购房的情况为例,无论是从购房付款的形式上看,还是从销售方式的本质上看,实际上就是公司分两次共收取了58.56万元房款,将原价60万元的商品房出售给张先生。在这种方式下,须按照60万元的销售收入计算增值税及其附加、土地增值税、企业所得税。公司少收的1.44万元利息对于购房户来说是收入,要计算个人所得税;而对于公司来说是超标准的利息支付,税前不得全额扣除,要多承担企业所得税负担。

如果该公司采取降价销售的方式,将此商品房的价格降至58.56万元卖给张先生,首先,可以免除张先生应纳的个人所得税和该公司扣缴个人所得税的义务;其次,免除了因利率超标准而不能在企业所得税前足额扣除导致的企业所得税额外负担;最后,降低了销售不动产应纳的增值税及附加和企业所得税的税基。具体操作方法如下:该公司于收到第二次房款时向张先生开具58.56万元房屋销售发票,确认营业收入58.56万元。这样,张先生没有获得1.44万元利息收入,该公司也不用支付1.44万元利息支出。总体而言,税收筹划后该公司将减少全年度营业收入150万元。按照此方案,相比于税收筹划前,该公司可以减轻的税收负担情况如下:一是减轻补缴的个人所得税37.5万元;二是减少补缴的企业所得税15万元;三是减少增值税及附加14.85万元 $[150 \times 9\% + 150 \times 9\% \times (7\% + 3\%)]$;四是减少土地增值税若干,具体数额因土地增值率决定的税率情况而有所不同;五是减少税收滞纳金和罚款。

上述案例中,该公司巧妙地将公司超标准开支的利息费用转化为收入项目的减少,其成功体现在两个方面:一方面,减少应税收入,即通过降价销售降低了该公司的营业收入和购房户的利息收入,规避了相关的个人所得税及流转税、土地增值税;另一方面,在减少收入的同时消除了向购房户的利息支付,净收入未减少,但不再存在利息支付税前扣除不足的问题,由此减轻了企业的所得税负担。

(二) 税前扣除项目的税收筹划

一般来说,税前扣除项目的税收筹划应依次考虑如下因素:其一,准予扣除项目首先要做到名实相符,有关支出必须符合税法的相关规定。其二,对准予据实扣除的项目,可以通过对其数量规模的安排达到对应纳税所得额和应纳税额的控制。其三,对税法规定了扣除规模或比例的项目,应尽量在规定的范围内安排支出,尽量减少超出标准的纳税调整;在不违背财务会计规定的前提下,可以将此类项目的支出向允许据实扣除的项目转化,以增加企业对纳税的调控能力。企业不能单纯为了降低企业所得税负担而多安排支出,还必须结合税后净收益指标来考虑。以下对有关税前扣除项目的税收筹划进行具体分析。

1. 工资、薪金支出的税收筹划

《企业所得税法》规定,企业发生的合理的工资、薪金支出,准予税前扣除。这里的工资、薪金是指企业每一纳税年度支付给在本企业任职或者受雇的员工的所有现金形式或者非现金形式的劳动报酬,包括基本工资、奖金、津贴、补贴、年终加薪、加班工资,以及与员工任职或者受雇有关的其他支出。企业在安排工资、薪金支出时,应当充分考虑工资、薪金支出对企业所得税和个人所得税的影响,并且在事前做好税收筹划,尽可能实现税负最小化和总收益最大化。

【案例5-8】^① 某居民企业要为自己的230名职工发放工资,有哪些税收筹划的空间?

^① 陈荣富、张伟伟:《安排工资支出 争取收益最优》,中国会计人网, <http://chouhua.ccppaa.com/qysds/20080124/1201158101.html>。

①企业在发放普通职工工资时,应当分析现行个人所得税的相关政策规定,根据员工的年度工资、薪金总额,合理安排月度工资、奖金和全年一次性奖金,有条件的企业还可以适当安排股票期权、住房(让员工低价取得住房)等项目,从而让员工的“工资、薪金所得”充分享受低税率,使个人所得税负担最小化;此外,企业每安排职工工资 100 元,就会减少企业所得税负担 25 元(假设企业所得税适用税率为 25%),只要工资、薪金个人所得税适用的最高税率不超过 25%,多发工资就不会增加额外的税收负担,这就为企业实施高薪策略提供了较为宽松的税收环境。

②在职工从事研究开发期间,可以考虑多安排工资、奖金(包括全年一次性奖金),从而更多地享受加计扣除。需要注意的是,多安排工资、奖金相应增加的个人所得税负担不能超过加计扣除部分减少的企业所得税负担,否则将得不偿失。

③企业可适当安置残疾人员。在按照支付给残疾职工的工资据实扣除的基础上,按照支付给残疾职工工资的 100% 加计扣除。可见,企业每发放 100 元残疾职工工资,可减少企业所得税负担 50 元($100 \times 2 \times 25\%$)。具备条件的企业应当尽可能多地安排残疾职工,使残疾职工占全部职工的比例达到 25% 以上,并且残疾职工的总人数达到 10 人以上,从而使企业能够享受相关的税收优惠政策。

④权衡税前列支工资和税后分配盈利两种分配方式。企业投资者从企业取得收入的途径有税前列支工资和税后分配盈利两种。由于每发放 100 元工资可减少 25 元企业所得税负担,而按 25% 的企业所得税税率缴纳企业所得税后分配的股息、红利还要按 20% 缴纳个人所得税,因此,只要“工资、薪金所得”个人所得税适用的最高税率未达到 45%,领取工资就比分配盈利更有利。如果企业适用的企业所得税税率低于 25%,只要企业所得税适用税率与 20% 之和大于“工资、薪金所得”适用的个人所得税最高税率,税前列支工资就比税后分配盈利更有利。

2. 固定资产折旧的税收筹划

固定资产折旧的税收筹划方法有两种:一是选择税法规定的最低折旧年限,二是采用加速折旧的方法。

(1) 选择税法规定的最低折旧年限

《企业所得税法》对固定资产计算折旧的最低年限做出了明确规定:房屋、建筑物为 20 年;飞机、火车、轮船、机器、机械和其他生产设备为 10 年;与生产经营活动有关的器具、工具、家具等为 5 年;飞机、火车、轮船以外的运输工具为 4 年;电子设备为 3 年。一般情况下,选择税法规定的最低年限折旧就可以在一定程度上获得货币的时间价值。

【案例 5-9】 某台价值 500 万元的机器设备,企业可以选择 15 年或 10 年作为折旧年限,假设市场年利率为 10%,企业采取直线折旧法(不考虑残值),选择 10 年比选择 15 年折旧能多得多少货币的时间价值呢?

当机器设备的折旧年限为 15 年时,每年提取的折旧额为 33.33 万元($500 \div 15$),其折旧的年金现值系数是 7.606,则全部折旧额的现值为 253.53 万元(33.33×7.606)。

当机器设备的折旧年限为 10 年时,每年提取的折旧额为 50 万元($500 \div 10$),其折旧的年金现值系数为 6.145,则全部折旧额的现值为 307.25 万元(50×6.145)。

10 年的折旧期比 15 年的折旧期折旧的现值多 53.72 万元($307.25 - 253.53$),也就是应纳税所得额的现值少 53.72 万元。如果按照 25% 的企业所得税税率计算,应纳企业所得税税额就减少 13.43 万元($53.72 \times 25\%$);也就是说,对于这项价值为 500 万元的固定资产而言,在

市场年利率为 10% 的情况下, 缩短 5 年的折旧期限相当于为企业实现节税 13.43 万元。

(2) 缩短折旧年限

税法规定, 企业的固定资产由于技术进步等原因, 确需加速折旧的, 可以缩短折旧年限。可以采取缩短折旧年限方法的固定资产包括: 因技术进步而产品更新换代较快的固定资产; 常年处于强震动、高腐蚀状态的固定资产。采取缩短折旧年限方法的, 最低折旧年限不得低于前述规定的最低折旧年限的 60%。企业可以根据固定资产的实际状况, 在符合《企业所得税法》规定的条件下, 采取缩短折旧年限的方法。

(3) 加速折旧

《企业所得税法》规定, 固定资产按照直线法计算的折旧准予扣除。企业的固定资产由于技术进步等原因, 确需加速折旧的, 可以采取加速折旧的方法。可以采取加速折旧方法的固定资产包括: 因技术进步而产品更新换代较快的固定资产; 常年处于强震动、高腐蚀状态的固定资产。采取加速折旧方法的, 可以采取双倍余额递减法或者年数总和法。与直线法相比, 加速折旧方法的实质就是提早多扣除折旧额从而获得资金的时间价值。

【案例 5-10】 某企业投资一套生产管理用的网络设备共计 500 万元。假定企业采用的折旧年限为 5 年。由于该设备属于因技术进步而产品更新换代较快的固定资产, 因此可以采用加速折旧的方法。假设市场年利率为 10%, 不考虑残值。下面对比各种折旧方法对纳税的影响。

① 企业采用直线法折旧, 每年的折旧额为 100 万元, 5 年的年金现值系数为 3.791, 全部折旧额的现值为 379.1 万元 (100×3.791)。

② 企业采用双倍余额递减法提取折旧:

$$\text{年折旧率} = \frac{2}{\text{预计使用年限}} = \frac{2}{5}$$

$$\text{第一年折旧额} = 500 \times \frac{2}{5} = 200 (\text{万元})$$

$$\text{第二年折旧额} = (500 - 200) \times \frac{2}{5} = 120 (\text{万元})$$

$$\text{第三年折旧额} = (500 - 200 - 120) \times \frac{2}{5} = 72 (\text{万元})$$

$$\text{后两年年折旧额} = \frac{\text{固定资产账面净值} - \text{预计净残值}}{2} = \frac{500 - 200 - 120 - 72}{2} = 54 (\text{万元})$$

已知年利率为 10% 时, 1~5 年的复利现值系数 (贴现系数) 分别为 0.909、0.826、0.751、0.683 和 0.621。

$$\begin{aligned} \text{全部折旧的现值} &= 200 \times 0.909 + 120 \times 0.826 + 72 \times 0.751 + 54 \times 0.683 + 54 \times 0.621 \\ &= 405.41 (\text{万元}) \end{aligned}$$

③ 企业采取年数总和法计提折旧:

$$\text{年折旧率} = \frac{\text{尚可使用年限}}{\text{预计使用年限之和}}$$

$$\text{年折旧额} = (\text{固定资产原值} - \text{预计净残值}) \times \text{年折旧率}$$

$$\text{预计使用年限之和} = 1 + 2 + 3 + 4 + 5 = 15 (\text{年})$$

第一年到第五年的折旧率分别是 $\frac{5}{15}$ 、 $\frac{4}{15}$ 、 $\frac{3}{15}$ 、 $\frac{2}{15}$ 和 $\frac{1}{15}$, 相应的折旧额分别为:

$$\text{第一年的折旧额} = 500 \times \frac{5}{15} = 166.67 (\text{万元})$$

$$\text{第二年的折旧额} = 500 \times \frac{4}{15} = 133.33 (\text{万元})$$

$$\text{第三年的折旧额} = 500 \times \frac{3}{15} = 100 (\text{万元})$$

$$\text{第四年的折旧额} = 500 \times \frac{2}{15} = 66.67 (\text{万元})$$

$$\text{第五年的折旧额} = 500 \times \frac{1}{15} = 33.33 (\text{万元})$$

$$\begin{aligned} \text{全部折旧的现值} &= 166.67 \times 0.909 + 133.33 \times 0.826 + 100 \times 0.751 + 66.67 \times 0.683 \\ &\quad + 33.33 \times 0.621 = 402.97 (\text{万元}) \end{aligned}$$

由上可知,双倍余额递减法和年数总和法分别比直线法多扣除 26.31 万元(405.41—379.1)和 23.87 万元(402.97—379.1)现值,在税率为 25%的情况下,相当于分别获得了税收利益 6.58 万元(26.31×25%)和 5.97 万元(23.87×25%)。

3. 无形资产摊销的税收筹划

无形资产摊销的税收筹划空间集中在自行开发的无形资产的计价上。《企业所得税法实施条例》规定,自行开发的无形资产以开发过程中该资产符合资本化条件后至达到预定用途前发生的支出为计税基础。这就涉及无形资产开发过程中相关支出的资本化范围,也就是说,要区分哪些支出是需要计入无形资产初始成本分期摊销的,哪些是可以在支出发生时据实税前扣除的。企业会计准则对企业内部研究开发项目的支出规定应当区分研究阶段支出与开发阶段支出。企业内部研究开发项目研究阶段的支出应当于发生时计入当期损益,予以税前扣除。因为企业可以在一定程度上掌握研究开发支出的归属,对相关费用进行分配,所以也可以在一定程度上控制无形资产的计价,由此获得税收的时间价值。

【案例 5—11】 某公司接受外资公司的一项无形资产作为投资。该无形资产价值 1 200 万元,法律规定的有效期为 10 年。估计该投资可以每年给该公司增加利润 180 万元,使该公司每年的利润达到 650 万元,每年需纳税 162.5 万元(650×25%)。假定该公司的必要报酬率为 10%。

$$\begin{aligned} \text{所得税现值} &= 162.5 \times PVIFA(10, 10\%) \\ &= 162.5 \times 6.145 = 998.56 (\text{万元}) \end{aligned}$$

公司财务从税收筹划的角度考虑,与投资方协商,以提高对方的利润分配率为代价,议定该无形资产的适用年限为 5 年,则:

$$\text{前 5 年每年可增加费用} = \frac{1\ 200}{5} - \frac{1\ 200}{10} = 120 (\text{万元})$$

利润由 650 万元减少至 530 万元(650—120),每年需纳税 132.5 万元(530×25%)。

后 5 年的无形资产摊销为 0,利润为 770 万元(650+120),每年缴税 192.5 万元(770×25%)。

$$\begin{aligned} \text{所得税现值总和} &= 132.5 \times PVIFA(5, 10\%) + 192.5 \times [PVIFA(10, 10\%) \\ &\quad - PVIFA(5, 10\%)] \\ &= 132.5 \times 3.791 + 192.5 \times (6.145 - 3.791) = 955.45 (\text{万元}) \end{aligned}$$

$$\text{获得货币的时间价值} = 998.56 - 955.45 = 43.11 (\text{万元})$$

4. 公益救济性捐赠的税收筹划

《企业所得税法》对企业符合税法规定的捐赠准予税前扣除,并且规定了扣除限额;但对于政府特别鼓励的若干种捐赠,允许全额税前扣除。

(1) 企业所得税法的捐赠扣除限额及相关规定

为防止纳税人假借捐赠之名虚列费用、转移利润、规避税负,税法对于捐赠金额及捐赠对象均有限制性规定。税法对公益性捐赠支出规定,在按国家统一会计制度的规定计算的年度会计利润总额 12% 以内的部分,允许扣除;超过年度利润总额 12% 的部分,准予结转以后 3 年内在计算应纳税所得额时扣除。^① 这里,公益、救济性质的捐赠是指纳税人向教育、民政等公益事业和遭受自然灾害的地区、贫困地区的捐赠,且这些捐赠必须通过我国境内非营利性的社会团体,如中国青少年发展基金会、希望工程基金会、宋庆龄基金会、减灾委员会、中国红十字会、中国残疾人联合会、全国老年基金会、老区促进会以及经民政部门批准成立的非营利性的组织;此外,纳税人通过各级政府的捐赠也允许扣除;纳税人直接向受赠人实施的捐赠不允许扣除。

企业在考虑对外公益性捐赠能否扣除时,一定要注意正确计算扣除基础,准确把握可扣除的量。还要注意,当某纳税人只有一项公益救济性捐赠时,如果其实际捐赠额小于捐赠扣除限额,税前就应按实际捐赠额扣除,无纳税调整额;如果其实际捐赠额大于或等于捐赠扣除限额,税前就按捐赠扣除限额扣除,超过部分不得扣除,超过部分即纳税调整额。如果某一纳税人同时有几项公益救济性捐赠,或有在税前允许全额扣除的公益救济性捐赠,这时的实际允许扣除的公益救济性捐赠额就应该是某项捐赠扣除限额与允许全额扣除的公益救济性捐赠额之和。但税务机关查补的应纳税所得额不得作为所属年度计算公益、救济性捐赠税前扣除的基数。

(2) 公益、救济性捐赠全额扣除的规定

下列公益、救济性捐赠允许在计算应纳税所得额时全额扣除:

① 企事业单位、社会团体和个人等社会力量通过非营利性的社会团体和国家机关向农村义务教育的捐赠准予在缴纳企业所得税和个人所得税前的所得额中全额扣除。农村义务教育的范围包括政府和社会力量举办的农村乡镇(不含县和县级市政府所在地的镇)、农村的小学和初中以及属于这一阶段的特殊教育学校。纳税人对农村义务教育和高中在一起的学校的捐赠也享受该文件规定的所得税税前扣除政策。

② 企事业单位、社会团体和个人等社会力量通过非营利性的社会团体和国家机关(包括中国红十字会)向红十字事业的捐赠,在计算缴纳企业所得税和个人所得税时准予全额扣除。

③ 对企事业单位、社会团体和个人等社会力量通过非营利性的社会团体和国家机关对公益性青少年活动场所(包括新建的)的捐赠,在缴纳企业所得税和个人所得税前准予全额扣除。公益性青少年活动场所是指专门为青少年学生提供科技、文化、德育、爱国主义教育、体育活动的青少年宫、青少年活动中心等校外活动的公益性场所。

④ 企事业单位、社会团体和个人通过宋庆龄基金会、中国福利会、中国老龄事业发展基金会、中国华文教育基金会、中国医药卫生事业发展基金会、中国教育发展基金会等的公益救济性捐赠,准予在缴纳企业所得税和个人所得税前扣除。

⑤ 企事业单位、社会团体和个人等社会力量通过非营利性的社会团体和政府部门向福利

^① 全国人民代表大会常务委员会发布《关于修改〈中华人民共和国企业所得税法〉的决定》(2017 年 2 月 24 日第十二届全国人民代表大会常务委员会第二十六次会议通过),自 2017 年 2 月 24 日起施行。

性、非营利性的老年服务机构的捐赠,在缴纳企业所得税和个人所得税前准予全额扣除。老年服务机构是指专门为老年人提供生活照料、文化、护理、健身等多方面服务的福利性、非营利性机构,主要包括老年社会福利院、敬老院(养老院)、老年服务中心、老年公寓(含老年护理院、康复中心、托老所)等。

⑥对社会力量(包括企事业单位、社会团体、个人和个体工商户)资助非关联的科研机构 and 高等学校研究开发新产品、新技术、新工艺所发生的研究开发经费,经主管税务机关审核确定,其资助支出可以全额在当年度应纳税所得额中扣除。当年度应纳税所得额不足以抵扣的,不得结转抵扣。非关联的科研机构 and 高等学校是指不是资助企业所属或投资的,并且其科研成果不是唯一提供给资助企业的科研机构 and 高等学校。企业向所属的科研机构 and 高等学校提供的研究开发经费资助支出不实行抵扣应纳税所得额的办法。

⑦纳税人通过中国境内非营利的社会团体、国家机关向教育事业的捐赠,准予在企业所得税和个人所得税前全额扣除。

(3) 企业捐赠扣除筹划的注意事项

由于我国的企业所得税制度是非累进的,因此在大多数情况下,对公益、救济性捐赠进行筹划的主要目标是使捐赠额能够获得全额扣除;也就是说,企业每对外捐赠 100 元,可以减少 25 元应纳税所得额,这就相当于有 25 元是用国家的税收捐赠的,企业实际付出的只有 75 元。但全额扣除只是特例,通常是限额扣除,因此,在捐赠扣除的税收筹划中,主要应注意如下几点:

①把握捐赠时机。企业对外捐赠时应兼顾当年度的盈利情况及是否享受税收优惠,对外捐赠宜选择在盈利的纳税年度,盈利多的年度多捐赠,盈利少的年度少捐赠,不盈利的年度不捐赠,以便使尽可能多的捐赠得到税前扣除。

②认清捐赠对象和捐赠中介。企业应通过税法规定的社会团体和机关实施捐赠,不要直接向受赠人捐赠,否则将得不到企业所得税的税前扣除。

③注意限额。企业实施捐赠时应权衡其利润额及可列支限额,对捐赠额应尽量掌握在本年度利润总额的 12% 以内。捐赠支出造成的税前会计利润与应纳税所得额之间的差异属于暂时性差异,超过税法规定标准的部分准予结转以后 3 年内扣除。

④利用临界点。在累进所得税制度下,在出现略高于税率跳跃临界点的收入状况时,纳税人实施公益救济性质的捐赠不但能够获得税前抵扣,而且可以随应纳税所得额的减少而带来税率档次的降低,获得税基和税率的双重降低,从而使应纳税所得额大幅度减少;有时候减少的所得税税额甚至比捐赠额还多。在西方国家,在累进所得税制度和遗产税制度的双重导向下,高收入的有产阶层经常通过捐赠而“名利双收”,即一方面获得良好的社会声誉,另一方面获得规避税收负担的好处。我国的企业所得税制度是非累进性的,但在特殊情况下,如对年度应纳税所得额低于 300 万元的小型微利企业有 20% 的低税率优惠,这相当于两档全额累进所得税。所以,在 300 万元的临界点附近利用小额捐赠可以起到大幅度减少税额的作用。

5. 业务招待费的税收筹划

业务招待费作为企业生产经营的必要开支,会计制度规定可以全额据实从利润中扣减。但企业所得税制度对业务招待费定有限额标准,规定其在一定的比例范围内可在所得税前扣除,超过标准的部分不得扣除。

《企业所得税法》规定,“企业发生的与生产经营活动有关的业务招待费支出,按照发生额的 60% 扣除,但最高不得超过当年销售(营业)收入的 5%”。这主要是考虑到商业招待和个人

消费之间难以区分,为加强管理,借鉴国际经验而制定的。也就是说,即便企业的业务招待费不超过税法规定的销售收入的比例限制,企业也至少须由税后利润支付 40% 的业务招待费。由于请客、送礼之风盛行,大多数企业为顺利开展工作,业务招待费往往超支。据调查,流通企业的业务招待费平均占营业收入的 1%~3%,远远超出税法规定的税前列支比例。由于超标准的业务招待费无法在企业所得税前列支,因此,它起不到企业所得税的抵税作用。所以,业务招待费在我国一直是成本费用筹划的重要内容。

(1) 企业业务招待费核算与扣除的有关规定

对业务招待费进行筹划的基础是了解其核算与扣除的有关规定,目的有两个方面:一方面避免企业由于不了解政策而导致业务招待费税前扣除不足;另一方面寻找途径,争取尽量多的业务招待费在企业所得税前得到扣除。

①关于业务招待费的范围。在业务招待费的范围上,企业财务会计制度和企业所得税法没有明确规定纳税人应该以什么方式招待、哪些项目的花费属于业务招待费。但是,在财务核算和税务处理实践中,业务招待费通常被界定为企业因业务活动需要而发生的招待活动中的全部费用,包括餐饮、香烟、酒水、食品、赠送的礼品、正常的娱乐活动、安排客户旅游、接送交通等产生的费用支出。所发生的业务招待费应能够提供证明其真实性的合法凭证,在会计核算中要在“管理费用——业务招待费”科目进行归集。如果不按规定而将属于业务招待费性质的支出隐藏在其他科目中,则不允许税前扣除。

②关于业务招待费的税前扣除比例。税法对业务招待费的扣除实行双重标准,即实际发生额的 60%,同时不得超过当年销售(营业)收入的 5%,体现了在业务招待费扣除上从严掌握的原则。这意味着,业务招待费无论开支少还是开支多,都不可能全额在税前扣除。开支越多的,不能够在税前列支的部分就越多。

③关于计算税前扣除的业务招待费的基数。税法规定,计算业务招待费税前扣除限额的基数为当年销售(营业)收入。相关税收制度又界定,销售(营业)收入由纳税人按照会计制度核算的主营业务收入、其他业务收入以及根据税收规定应确认为当期收入的视同销售收入三部分组成。对经税务机关查增的收入,根据规定,销售(营业)收入是纳税人的申报数而不是税务机关检查后的确定数,税务机关查增的收入应在纳税调整增加额中填列,而不能作为计算业务招待费的基数。

④对于业务招待费超支问题的账务处理。业务招待费超支问题属于计算缴纳企业所得税时确定应税所得额的一个概念,对其的调整只是依照税法的规定,以会计利润为基础进行纳税调整,不属于会计处理范围(除因会计差错而导致的纳税调整外)。因此,其并不需要调整企业会计账簿和会计报表,也并不导致账表不符。

【案例 5-12】 某公司某年度销售产品取得收入 7 500 万元,产品销售所发生的成本、费用与税金合计 5 800 万元。其中,广告费和业务宣传费支出 600 万元,业务招待费支出 100 万元。该公司以价值 400 万元的产品(成本为 300 万元)抵偿债务,将价值 600 万元的产品(成本为 450 万元)对外捐赠。该公司没有其他所得调整项目。企业所得税制度规定,对于企业广告费和业务宣传费支出不超过当年销售(营业)收入 15% 的部分准予扣除。该公司财务人员有关企业所得税项目的计算如下:

税前可以扣除的广告费和业务宣传费为 1 125 万元($7\,500 \times 15\%$),实际发生 600 万元,允许据实扣除。

按业务招待费发生额的比例,税前可以扣除 60 万元($100 \times 60\%$),但税前可以扣除的业务

招待费限额为 37.5 万元($7\,500 \times 5\%$), 税前可以扣除金额执行 37.5 万元, 应调增应纳税所得额 62.5 万元($100 - 37.5$)。

应纳税所得额 = $7\,500 - 5\,800 + 400 - 300 + 600 - 450 + 62.5 = 2\,012.5$ (万元)

企业所得税 = $2\,012.5 \times 25\% = 503.125$ (万元)

从表面上看, 企业计算税前可扣除的广告费、业务宣传费和业务招待费的限额标准与方法都是正确的, 但实际上, 上述计算中, 计算税前扣除费用所依据的基数并不正确。按照规定, 计算广告费、业务宣传费和业务招待费税前扣除限额的基数应包括视同销售收入, 即以产品抵债的收入 400 万元和以产品对外捐赠的收入 600 万元, 那么, 这个基数应该为 8 500 万元($7\,500 + 400 + 600$)。按照这个新确定的基数, 税前可以扣除的广告费和业务宣传费为 1 275 万元($8\,500 \times 15\%$), 实际发生 600 万元, 允许据实扣除。

按发生额的比例, 业务招待费税前可以扣除 60 万元($100 \times 60\%$), 但税前可以扣除的业务招待费限额为 42.5 万元($8\,500 \times 5\%$), 税前可以扣除金额执行 42.5 万元, 应调增应纳税所得额 57.5 万元($100 - 42.5$)。

应纳税所得额 = $7\,500 - 5\,800 + 400 - 300 + 600 - 450 + 57.5 = 2\,007.5$ (万元)

企业所得税 = $2\,007.5 \times 25\% = 501.875$ (万元)

由于提高了计算基数, 与之前的计算结果相比, 税前可扣除的业务招待费增加了 5 万元($42.5 - 37.5$), 应纳税所得额减少了 5 万元($62.5 - 57.5$), 最终直接少缴企业所得税 1.25 万元($503.125 - 501.875$)。

本例的筹划点在于计算税前扣除的业务招待费的基数。当业务招待费发生额的 60% 低于按营业收入 5% 的比例计算的扣除限额时, 尽量扩大税前扣除的业务招待费的基数是有效的税收筹划方法。本例中扩大有关费用税前扣除的基数, 对于业务招待费项目有筹划收益, 而对于广告费和业务宣传费则无筹划收益, 这是因为, 本例中广告费和业务宣传费的实际发生额远未达到税法规定的扣除限额, 这也说明广告费和业务宣传费的扣除标准比业务招待费的扣除标准宽松。

(2) 掌握业务招待费节税临界点

按照《企业所得税法》对业务招待费的扣除规定, 无论企业开支多少业务招待费, 都至少有 40% 的费用不能在企业所得税税前扣除; 如果发生额的 60% 超过了当年销售收入的 5%, 那么, 不得在企业所得税税前扣除的费用比例更高。企业如何才能既充分使用业务招待费的限额, 又减少纳税调整事项呢?

假设企业的年销售收入为 X , 当年的业务招待费为 Y , 则当年允许税前扣除的业务招待费为 $Y \times 60\%$ 时, 须满足 $Y \times 60\% \leq X \times 5\%$, 即 $Y \leq X \times 8.3\%$ 。只有当业务招待费在销售收入的 8.3% 的临界点以下时, 企业才可能充分利用好上述政策。

一般情况下, 企业的销售收入是可以测算的。假定某企业的年销售收入为 1 000 万元, 则允许税前扣除的业务招待费最高不超过 5 万元($1\,000 \times 5\%$), 财务预算的全年业务招待费 $Y \leq 8.3$ 万元。那么, 如果实际发生的业务招待费高于或低于临界点, 情况会怎样呢?

假定该企业实际发生业务招待费 11 万元, 高于临界点 (8.3 万元), 即大于销售收入的 8.3%, 其发生额的 60% 为 6.6 万元, 当年销售收入的 5% 为 5 万元。按照两个标准孰低的原则, 取其低值 5 万元为税前扣除额, 税前扣除额只占实际发生业务招待费的 45.45% ($5 \div 11 \times 100\%$), 尚余 54.55% 的费用得不到税前扣除。业务招待费须进行纳税调整, 共调整增加应纳税所得额 6 万元 ($11 - 5$), 此一项须补缴企业所得税 1.5 万元 ($6 \times 25\%$)。

假定该企业实际发生业务招待费 4 万元,低于临界点(8.3 万元),即小于销售收入的 8.3‰,其发生额的 60%为 2.4 万元,当年销售收入的 5‰为 5 万元。按照两个标准孰低的原则,取其低值 2.4 万元为税前扣除额,税前扣除额占实际发生业务招待费的 60%,尚余 40%的费用得不到税前扣除。此时,业务招待费仍须进行纳税调整,共调整增加应纳税所得额 1.6 万元($4-2.4$),此一项须补缴企业所得税 0.4 万元($1.6 \times 25\%$)。

通过上述分析可以得出:当企业的实际业务招待费大于销售收入的 8.3‰时,能够得到税前扣除的业务招待费不足实际发生额的 60%;当企业的实际业务招待费小于销售收入的 8.3‰时,60%的限额可以得到充分利用。

(3) 适当情况下进行业务招待费转换

由于税法对业务招待费的税前扣除按双重标准从严执行,所有企业的业务招待费都不可能全额在税前得到扣除(至少有 40%得不到扣除),因此,对于业务招待费,企业应于申报前自行计算,在业务招待费开支比较大的情况下应自行调整减除,将部分招待费转移至其他科目进行税前扣除。

在实际工作中,业务招待费与会议经费、业务宣传费存在着可以相互替代、相互交叉的内容。例如,外购礼品用于馈赠客户,在业务招待费列支;但如果该礼品是纳税人自行生产或委托加工,对企业的形象、产品有标记及宣传作用的,也可作为业务宣传费入账。相反,企业参加产品交易会、展览会等发生的餐饮、住宿费等(取得合法发票),如果参会凭证齐全就作为会议经费列支,如果参会凭证不全则可以列为业务招待费支出。参会凭证包括会议时间、地点、出席人员、内容、目的、费用标准、支付凭证等。这就为业务招待费与其他费用项目的相互转化提供了筹划空间。

业务宣传费虽然和广告费一起有不超过营业收入 15%的限额限制,但其开支范围大于业务招待费,且限额之内的费用可以全额在税前扣除,如果超限额,超过的部分可无限期向以后的纳税年度结转,而会议经费的列支甚至没有限额限制,这对企业都是有利的。

鉴于上述政策和税收筹划空间,纳税人可以根据支出项目的性质,合理运用自己的权利实施税收筹划。例如,在“管理费用”科目下设置“业务招待费”和“业务宣传费”明细科目,在“销售费用”科目下设置“会议经费”明细科目,用于分别核算平时发生的业务招待费、业务宣传费和会议经费,并在平时有意识地控制这些项目特别是业务招待费的发生额,以防年终申报或在税务机关检查时对近似项目产生不必要的争议。

(4) 妥善处理企业筹建期间支付的业务招待费

企业在筹建期间所支付的业务招待费应列入开办费从而资本化,并在规定的期限内摊销,在企业所得税前扣除。开办费总额不受业务招待费限额的限制,企业可妥善运用此项规定,以达到减轻税负的效果。

6. 广告费和业务宣传费的税收筹划

随着市场经济的不断深入,企业之间争夺市场的竞争越来越激烈。为了获得市场、提高市场占有率,越来越多的企业日益依赖广告和其他形式的业务宣传。

广告费是指企业为扩大购销业务,通过媒体向公众介绍商品、劳务和企业信息等发生的相关费用。企业申报扣除的广告费支出必须同时具备以下三个条件:(1)广告是通过工商部门批准的专门机构制作的;(2)已实际支付费用,并已取得相应发票;(3)通过一定的媒体传播。因此,对支付给非法承办广告业务的单位和个人的广告费,或尚未实际支付的广告费,或虽已支付但未取得相应发票的广告费,或虽已取得发票但未通过媒体传播的广告费等均不得税前扣

除。

业务宣传费是企业为开展业务宣传活动所支付的费用,主要是指未通过媒体的广告性支出,包括企业发放的印有企业标志的礼品和纪念品,义卖、特卖或展览赠送的样品或销货赠送、抽奖等费用。

按规定,广告费和业务宣传费支出不超过当年销售(营业)收入 15% 的部分准予扣除,超过的部分准予在以后纳税年度结转扣除。对化妆品制造或销售、医药制造和饮料制造(不含酒类制造)企业发生的广告费和业务宣传费支出,不超过当年销售(营业)收入 30% 的部分准予扣除;超过部分准予在以后纳税年度结转扣除。烟草企业的烟草广告费和业务宣传费支出一律不得在计算应纳税所得额时扣除。^①

可以说,广告费和业务宣传费支出税前扣除的政策是极为宽松的,对于销售(营业)收入 15% 的限额,绝大部分企业是够用的。企业可以充分利用此项目扩大税前准予扣除的金额以达到减轻税负的目的。

从广告费和业务宣传费的开支范围看,其与业务招待费、部分视同销售行为、赞助支出等均有相似之处。但是,业务招待费的开支限额较紧张,只能按发生额的 60% 且不低于销售收入 5% 的标准扣除;视同销售行为要核算收入从而多纳流转税;赞助支出不得税前列支。广告费和业务宣传费在税前准予扣除的比例较大,限额较宽松,而且如果超限额,还可以无限期向以后纳税年度结转,不至于当年就在税后利润中列支。因此,企业在必要的时候可以选择在这几种开支之间进行筹划,创造条件将部分上述费用与广告费和业务宣传费相互转化,这样就可以减轻企业的实际税收负担。

专栏 5—1

广告费和业务宣传费的税收筹划

按照我国现行税法的规定,企业发生的符合条件的广告费和业务宣传费支出,除国务院财政、税务主管部门另有规定外,不超过当年销售(营业)收入 15% 的部分准予扣除;超过部分准予在以后纳税年度结转扣除。

上述规定为企业进行税收筹划提供了空间。企业在生产经营过程中,如能对上述规定加以灵活运用,就能从中获得较好的筹划收益。例如,某公司接受一楼盘的营销推广和销售代理工作(合同约定按项目收益的 5% 包干),估计这个项目完成后该公司可收到 200 万元款项。这笔款项包括楼盘的广告费用,占整体收入的 70% 左右(由该公司支付给相关媒体),因此,该公司的实际收入仅为 60 万元 $[200 \times (1 - 70\%)]$;但按照现行税法的规定,流转税却按 200 万元计算缴纳,如果再扣除销售的相关费用(办公费用、销售提成、管理费用),该公司在该项目中其实无利可图,甚至有亏损的可能性。在这一事件中,如果该公司无法对相关业务进行灵活的安排,此项交易将无法正常进行。现行税法阻碍了该项交易的发生,对社会经济而言是一种效率损失。基于税收的严肃性和固定性,税法不可能针对单家企业的行为调整税法条款,主管税务机关也无权调整该企业的纳税义务。这样,该企业就只能通过税收筹划来解决这一问题,以保证交易的实现。

^① 财政部、国家税务总局发布《关于广告费和业务宣传费支出税前扣除政策的通知》(财税〔2017〕41 号),自 2016 年 1 月 1 日至 2020 年 12 月 31 日执行。

有关专家认为,该公司可以通过“两点一线法”进行税收筹划,以节省缴纳的税额,保证公司有利可图,从而促进交易的实现。具体做法是让广告公司将广告费发票开给房地产开发商,由房地产开发商向广告公司直接支付广告费,该公司则按剩余金额向房地产开发商出具服务业发票,并按剩余金额缴纳增值税和附加税。需要注意的是,企业发生的符合条件的广告费和业务宣传费支出,除国务院财政、税务主管部门另有规定外,不超过当年销售(营业)收入15%的部分可以在税前扣除,超过部分可以无限期结转到以后年度扣除。只要广告费金额不超过上述限额,房地产开发商是愿意接受上述方案的。如果上述交易得以顺利实施,不仅该公司、房地产开发商及广告公司获得了相关业务,而且该公司所产生的税收得以实现,政府和交易各方之间会形成“共赢”的社会经济格局。

[资料来源] 田雷:《税收筹划经济分析》,东北财经大学出版社2013年版,第214~215页。

7. 租赁费的税收筹划

从税收角度来看,企业所得税法根据租赁的性质,对企业的租赁费支出规定了不同的扣除方法:以经营租赁方式租入固定资产发生的租赁费支出,按照租赁期限均匀扣除;以融资租赁方式租入固定资产发生的租赁费支出,按照规定构成融资租入固定资产价值的部分应当提取折旧费用,分期扣除。租赁费税前扣除的抵税作用明显,而且租赁是双方合同约定的经济行为,租赁的形式、内容都是在承租、出租方的谈判、约定中实现的,双方可以通过资产租赁谋求各自利益的最大化。相对于自行购建固定资产,租赁的最大优点是可以减轻企业短期的资金压力,简单快捷地得到资产的使用权,保存企业的举债能力;如果双方存在关联关系,还可以通过租赁来谋求共同利益的最大化。虽然税法加强了经营租赁和融资租赁的反避税力度,增加了特别纳税调整的条款,但由于租赁项目、租赁对象可能具有的特殊性,使得纳税调整的规定无法完全覆盖。

经营租赁的租赁费是按照租赁期限均匀扣除的。企业采取经营租赁方式租入固定资产,租赁费扣除的税收效果比较直观。相对来说,融资租赁要复杂一些:融资租入的固定资产以租赁合同约定的付款总额和承租人在签订租赁合同过程中发生的相关费用为计税基础,租赁合同未约定付款总额的,以该资产的公允价值和承租人在签订租赁合同过程中发生的相关费用为计税基础。从经济实质来看,融资租入固定资产与具有融资实质的分期付款购入固定资产相似,所以,承租方应为此承担一部分利息费用。对这部分费用,税法的精神是予以资本化,然后按照折旧的形式分期扣除。

【案例5—13】 2019年12月1日,甲企业与乙企业签订一份租赁合同,租入生产设备一套,协议的具体内容包括:租赁期限从2020年1月1日起至2022年12月31日;租金自2020年1月1日起每隔6个月于月末支付15万元;租赁期间,甲企业每年按照该设备生产产品的年销售收入的5%与乙企业分享。该设备在2019年12月1日的公允价值为70万元。甲企业在租赁合同签订过程中发生差旅费、手续费6000元。该设备估计使用年限为5年,已使用1年;租赁期满,该设备归甲企业所有。

每年允许税前扣除的租赁费确定如下:

首先,根据企业会计准则的有关规定,可以判定该项租赁为融资租赁。

其次,确定计税基础。合同约定的付款总额为90万元(15×6),承租人在签订租赁合同过程中发生的相关费用为6000元,则该资产的计税基础为906000元($900\,000 + 6\,000$),按照直线法,不考虑残值,每年可以税前扣除的费用为226500元($906\,000 \div 4$)。

最后,与融资租赁相关的或有租金和履约成本项目的扣除。或有租金是指金额不固定、以时间长短以外的其他因素(如销售量、使用量、物价指数等)为依据计算的租金;履约成本是指租赁期内为租赁资产支付的各种使用费,如技术咨询和服务费、人员培训费、维修费、保险费等。或有租金和履约成本在发生时计入当期损益。按规定,产品年销售收入的5%支付给乙企业,可按实际数额作为销售费用在税前扣除。

与其他方式的税收待遇相比,如果企业用自有资金购买该设备,按照公允价值70万元,每年可扣除的折旧费为176500元 $[(700\,000+6\,000)\div 4]$ 。如果企业贷款购买该设备,除了每年计提折旧外,还需要将支付银行利息考虑在内。

可以看出,在融资租赁业务中,税收筹划的重点是租赁期限和租赁费的额度。其他可以进行税收筹划的项目包括:租赁期满可设置优惠购买选择权、购买价的确定、或有租金和履约成本的确定。与自行购建固定资产相比,融资租入固定资产的税前扣除费用较高,可以起到节税作用。但是,租赁行为涉及协议的双方,因此,在进行税收筹划时,尤其是关联企业,必须综合考虑双方的税收利益;同时,在衡量所得税的税收成本时,还应综合考虑由此产生的流转税的成本。

8. 分散利息费用的税收筹划

企业在生产经营活动中难免会采取借款的方式筹集资金,而借款要支付利息费用。在大多数情况下,借款的利息费用作为税前扣除项目享有所得税利益。所谓“可以税前扣除”,是指纳税人在生产经营活动中发生的合理的、不需要资本化的借款费用准予扣除。但纳税人购置、建造固定资产和无形资产等,在购置、建造期间的借款费用应作为资本性支出计入有关资产的成本,而不能作为费用在所得税前列支;对于超出列支标准的利息费用,也不能得到所得税前扣除。

(1) 不同筹资渠道的借款费用税前扣除的规定

企业为生产经营活动而筹集资金的渠道有多种,如向金融部门借款、发行债券、向其他单位或组织(包括关联企业)借款、吸收投资等,这些筹资方法所涉及利息的税前扣除标准和规定略有差异,企业在实施前应充分了解。

按照税法的规定,可以税前扣除的借款费用应当区分如下情况:

①非金融企业在生产经营期间向金融企业借款的利息支出,按照实际发生数予以税前扣除;银行按规定对逾期归还的贷款加收的罚息,可以在税前扣除。

②金融企业自身发生的各项存款利息支出以及同业拆借业务所支付的利息,允许按实际发生数予以税前扣除。

③对企业经国家依法批准发行债券而按规定支付的利息支出,按照实际发生数予以税前扣除。

④非金融企业向金融机构以外的所有企事业单位以及社会团体等企业、组织或个人借款的利息支出,按不超过金融企业同期同类贷款利率计算的数额的部分准予税前扣除。

⑤企业从其关联方接受的债权性投资与权益性投资的比例超过规定标准而发生的利息支出,不得在计算应纳税所得额时扣除。至于债权性投资与权益性投资比例的具体标准,由财政部、税务主管部门另行发文规定。

⑥非银行企业内营业机构借款的利息支出,不得税前扣除。

(2) 避免高息借款

企业需要筹集资金时,应尽量向金融机构借款或者通过金融机构发行债券,这样,所支付

的借款利息可以足额据实在税前扣除。

但有些企业筹集资金困难,不得不向其他企业拆借或向非金融机构私下高息借款,也有些企业为融通资金并且给职工谋取一定的经济利益,在企业内部职工中高息集资。在以上种种情况中,高于金融机构同类同期贷款利率的部分利息支出不得在税前列支。例如,某商贸公司为筹集资金,某年向职工内部集资 1 200 万元,按 15% 的年利率付息,而同期银行贷款利率为 7%,多列支利率 8%,当年税前多开支利息费用 96 万元 $[1\,200 \times (15\% - 7\%)]$ 。税务部门检查出问题后要求该公司将税前多开支的利息费用 96 万元转入税前列支,补缴企业所得税 24 万元 $(96 \times 25\%)$ 。

所以,企业筹集资金应尽量避免高息借款。在资金周转紧张,急需资金而发生高息借款后,应考虑将高息部分分散至其他名目开支。例如,转化为对员工的工资及福利、企业之间的业务往来开支,在产品销售费用、经营费用等列支,从而扩大税前扣除的支出范围。

(3) 变通关联企业借款形式

在企业经营过程中,关联交易经常发生。有时候,企业为了融资方便,会选择从关联方借款或贷款。一方面,关联企业之间借款要把握不超过金融企业同期同类贷款利率的原则,防止超出部分税前不得扣除的情况发生。另一方面,要注意关联交易的特殊性,控制纳税人从关联方取得的借款金额不超过一定比例,因为超过比例的借款利息支出不得在税前扣除。如果以上两种情况均有发生,企业就要设法变通关联企业的借款形式。

【案例 5—14】 华星公司和华辰公司是由同一家母公司控股的关联公司。由于业务发展的需要,华星公司于 2019 年 2 月 1 日向华辰公司借款 600 万元,双方协议约定借款期限为 10 个月,年利率为 12%。华星公司的注册资本为 900 万元。同年银行贷款利率为 7%,金融保险业增值税税率为 6%,两家公司所适用的企业所得税税率为 25%。此业务的涉税情况如下:

① 华星公司的相关支出和纳税调整情况:

到期应付借款利息 $=600 \times 12\% \times 10 \div 12=60$ (万元)

当年 12 月 1 日,华星公司到期一次性向华辰公司还本并付息 660 万元。华星公司当年“财务费用”账户列支的此笔借款利息支出为 60 万元。但根据《企业所得税法》的规定,华星公司允许税前扣除的利息为 26.25 万元 $(900 \times 50\% \times 7\% \times 10 \div 12)$ 。

在企业所得税汇算清缴时,华星公司须在会计利润的基础上调增应纳税所得额 33.75 万元 $(60 - 26.25)$,并补缴企业所得税 8.437 5 万元 $(33.75 \times 25\%)$ 。

② 华辰公司的相关收入和纳税情况:

华辰公司收取借款利息 60 万元,应按照“金融保险业”的税率规定缴纳 6% 的增值税和相应的城市维护建设税及教育费附加,而且此收入要以扣除附加后的金额为应纳税所得额缴纳企业所得税。

增值税及附加 $=60 \times 6\% \times (1 + 7\% + 3\%) = 3.96$ (万元)

企业所得税 $= [60 - 60 \times 6\% \times (7\% + 3\%)] \times 25\% = 14.91$ (万元)

③ 企业集团的利益分析:

华星公司向华辰公司借款,从整个企业集团的利益角度来说,由于是内部交易,因此,整个集团收支相抵后既无收益,也无损失。但是,这两家公司是独立的企业法人。按照税收制度的规定,在这笔业务发生的流转环节,华辰公司须缴纳增值税及附加共 3.96 万元,使得企业集团在流转环节损失 3.96 万元税收利益。在分配环节,华星公司按照 26.25 万元进行企业所得税前的利息费用扣除,而华辰公司要以 59.64 万元 $(60 - 0.36)$ 作为应税所得额缴纳企业所得税,

使整个集团多缴纳企业所得税 8.347 5 万元 $[(59.64-26.25)\times 25\%]$ 。

在本案例中,华星公司向华辰公司借款并支付利息的业务无疑使企业集团多承担了流转税以及企业所得税负担。而且,即便华星公司的借款利息支出可以全额在企业所得税前扣除,由于是交易,一方获得收入而另一方发生支出,也会存在流转税,这就导致整个集团承担流转税负担。对此类业务的税收筹划,可从以下三个方面考虑:

方案一,控制借款金额和利率。华星公司将借款金额控制在其注册资本的 50% 以内,借款利率控制在国家规定的银行利率范围内。这样,尽管在集团内部还是会产生流转税,但在企业所得税方面收支相抵,基本不会产生额外负担。如果一次需要的借款金额比较大,华星公司还可以分多次或者分年度向华辰公司借款,这样就回避了一次性借款金额超过注册资本的 50% 而产生的超额税负问题。

方案二,变借款为预付货款。华星公司需要借款时,华辰公司以预付货款的形式支付其 600 万元,之后再在交易金额中扣减。这种方案的局限性在于,华星公司和华辰公司必须存在购销关系。例如,华辰公司要从华星公司采购进货,或者华星公司生产的产品正好是华辰公司的原材料等。在这种税收筹划方法下,一方面,华辰公司的利息收入和华星公司的利息支出同时减少,免除了华辰公司的利息收入在流转环节的税收;另一方面,华星公司相当于获得了华辰公司提供的一笔“无息”贷款,从而解除了企业所得税制度对于关联企业借款费用利息扣税的限制。

方案三,变华辰公司贷款为华辰公司赊销。如果华星公司和华辰公司常年存在购销关系(如华辰公司生产的产品正好是华星公司的原材料),那么,华辰公司可以赊销的方式向华星公司销售产品,华星公司需要支付的应付款项由华辰公司作为“应收账款”挂账,这样,华星公司相当于获得了一笔无息贷款。

对于方案二和方案三,采用预付货款和赊销的结算方式可以将本金和利息包含在结算价款内。其中,结算利息由于包含于销售结算价格内,不再涉及双方的增值税以及是否能够在企业所得税前扣除的问题,也就不会使资金供需双方出现额外的税收负担。

无论是预付货款还是赊销,需要资金的一方最好能提前提出资金需求计划,以便资金供需双方事先做好安排,并按照双方的购销业务金额提前做好预付或者赊销筹划。

采用预付货款和赊销这两种结算方式均属于依靠商业信用筹资,对于这两种筹资方式,只要关联企业双方预付或赊销所占用的资金在正常的市场销售价格范围内,那么,资金供需双方是否结算借款利息或者借款利息的高低等都可以由购销双方自行决定,税法对此并无强制性规定。

(三) 弥补亏损的税收筹划

企业在用所得弥补亏损,或者确认所得和亏损时,需要注意以下两点:

(1) 企业每一纳税年度的收入总额扣除不征税收入、免税收入、各项扣除以及允许弥补的以前年度亏损后的余额为应纳税所得额。这个次序将不征税收入和免税收入在各项扣除之前先行扣除,避免可能对免税收入的课征。因此,企业在确定所得或亏损时,务必按照税法明确的方法和顺序进行。

(2) 最大限度地使用弥补亏损政策。在亏损弥补时限的临界点,尽量将弥补时限以外的所得确认或实现在弥补期限内,使这部分所得可以弥补亏损,避免因超过期限而纳税。具体做法可以是提前确认收入(如与购货方约定合适的结算方式,或者通过销售折扣刺激对方提前付款)或者推迟有关支出项目的扣除。这与税收筹划的一般原则背道而驰,为的是获得最大的税

收利益,把应纳税额降到最低。享受定期减免税的企业可采用这种税收筹划方式。

【案例 5—15】 某企业 2015~2019 年的应纳税所得额分别为 -600 万元、120 万元、100 万元、50 万元、180 万元。假定 2020 年 12 月 25 日,企业已经实现的应纳税所得额为 100 万元,同时,有一个销售意向,预计可实现的销售利润为 50 万元,此时,如果按照常规做法,财务部门准备年度结账,该销售业务放在次年年初处理。还有一种选择,在 2020 年 12 月 31 日前促成销售实现,确认收入和利润,如采取托收承付方式,并在 2020 年 12 月 31 日前办妥托收手续,或者采取现金折扣的方式鼓励对方在年底前付款。

按照常规的做法,该销售业务放在 2021 年处理,则 2020 年实现的应纳税所得额全部用于弥补亏损后,还有 50 万元的未弥补亏损;在不考虑其他因素的情况下,2021 年的这笔业务应纳所得税为 12.5 万元($50 \times 25\%$)。

如果在 2020 年 12 月 31 日前促成销售实现,确认收入和利润,那么,该笔业务的利润将全部用于弥补以前年度亏损,没有所得税负担;即使采取现金折扣的方式,只要现金折扣额低于 12.5 万元,两者的差额就是税收筹划带来的税收利益。

第三节 企业所得税税率的税收筹划

一、税率的法律规定

我国企业所得税的基本税率为 25%。为了体现产业优惠政策,税法规定了两档优惠税率,即高新技术企业执行 15% 的优惠税率,小型微利企业执行 20% 的优惠税率。

税率体现着征税的深度,是计算应纳税额的重要因素。企业所得税的优惠税率为企业所得税税率筹划提供了空间。企业应善于利用这种税收差异,努力创造条件使自己享受较低的税率。

二、税率的税收筹划

税率的税收筹划无外乎尽量降低企业适用的税率。这就要求企业根据《企业所得税法》的低税率优惠来进行税收筹划。

(一) 享受小型微利企业优惠的税收筹划

小型微利企业在世界各国的企业总量中占有很大的比重,对于促进就业、鼓励创业、增强经济活力具有重要意义。但从税收负担能力来看,小型微利企业的税收负担能力相对较弱,如使其与规模大、盈利能力强的企业适用同样的税收政策,则不利于小型微利企业的发展壮大。因此,世界各国对小型微利企业都在税收上给予政策扶持。为更好地发挥小型微利企业在自主创新、吸纳就业等方面的优势,利用税收政策鼓励、支持和引导小型微利企业的发展,我国税法在基本税率的基础上给予小型微利企业 20% 的低税率优惠,这是企业所得税税率筹划的一个机会。

1. 小型微利企业的认定^①

小型微利企业是指从事国家非限制和禁止行业,且同时符合年度应纳税所得额不超过

^① 财政部、国家税务总局于 2019 年 1 月 17 日发布《关于实施小微企业普惠性税收减免政策的通知》(财税〔2019〕13 号),执行期限为 2019 年 1 月 1 日至 2021 年 12 月 31 日。

300 万元、从业人数不超过 300 人、资产总额不超过 5 000 万元三个条件的企业。

从业人数包括与企业建立劳动关系的职工人数和企业接受的劳务派遣用工人数。所称从业人数和资产总额指标应按企业全年的季度平均值确定,具体计算公式如下:

$$\text{季度平均值} = \frac{\text{季初值} + \text{季末值}}{2}$$

$$\text{全年季度平均值} = \frac{\text{全年各季度平均值之和}}{4}$$

年度中间开业或者中止经营活动的,以其实际经营期作为一个纳税年度确定上述相关指标。

从企业所得税规定对小型微利企业的认定标准看,享受减免税优惠的小型微利企业必须同时满足如下 4 个约束条件:

(1)企业不能从事国家限制或禁止的行业。

(2)企业的年度应纳税所得额不得超过 300 万元。

(3)在所属纳税年度内,与企业形成劳动关系的平均或者相对固定的职工人数不得超过认定标准的限制。这一认定标准限制将对处于微利状态的劳动力密集型企业,如服装、箱包等加工企业产生较大影响。

(4)企业拥有或控制的全部资产不得超过认定标准的限制。这对于资产总额大、负债严重的企业将产生较大影响,因为靠大量举债经营的小型微利企业的资产总额随负债同步虚增,在所有者权益没有增加的情况下会超出享受小型微利企业税收优惠的条件。

2. 小型微利企业税率筹划的突破点

要享受小型微利企业的低税率优惠,必须符合税法规定的上述条件。仔细分析小型微利企业的认定条件,可以发现其中的企业盈利水平不仅是动态变化的,而且相对不容易由企业主动掌控。因此,应将企业盈利水平作为小型微利企业税率筹划的突破点。

假设企业已经满足作为小型微利企业的其他条件,仅考虑企业盈利水平的变化。年度应纳税所得额 300 万元以下的,税率为 20%;300 万元以上的,税率为 25%。这实际上构成了二级全额累进税率,300 万元就是小型微利企业所得税税率变化的临界点。按照规定,小型微利企业年应纳税所得额不超过 100 万元的部分,减按 25% 计入应纳税所得额,按 20% 的税率缴纳企业所得税;对年应纳税所得额超过 100 万元但不超过 300 万元的部分,减按 50% 计入应纳税所得额,按 20% 的税率缴纳企业所得税。在这种税率机制下,以年度应纳税所得额 300 万元为基数,企业年度应纳税所得额在 300 万元的基础上增加一些,由于适用税率提高导致应纳税所得税税额比应纳税所得额增加得更多,净所得不一定相应提高。在这种情况下,我们可以计算出一个净所得增减平衡点。

当应纳税所得额为 300 万元时,小型微利企业的应纳税所得税和净所得(假设企业的应纳税所得额与会计利润一致,下同)分别为:

$$\text{应纳税所得税税额} = 300 \times 50\% \times 20\% = 30 \text{ (万元)}$$

$$\text{净所得} = 300 - 30 = 270 \text{ (万元)}$$

当应纳税所得额增加到 300.5 万元时,净所得没有随之增加,反而下降。此时的情况为:

$$\text{应纳税所得税税额} = 300.5 \times 25\% = 75.125 \text{ (万元)}$$

$$\text{净所得} = 300.5 - 75.125 = 225.375 \text{ (万元)}$$

随着应纳税所得额的进一步增加,其净所得会逐步提高。那么,应纳税所得额增加到什么程度,净所得可以不低于 270 万元(应纳税所得额为 300 万元时)呢? 设这个应纳税所得额为

X,则有:

$$X - X \times 25\% \geq 270$$

解方程,得:

$$X \geq 360 \text{ (万元)}$$

360万元就是应纳税所得额高于300万元的净所得增减平衡点。也就是说,当应纳税所得额处于300万~360万元时,相比应纳税所得额为300万元时的情况,净所得不升反降;只有应纳税所得额高于360万元,才可以获得净所得的增加。那么,当应纳税所得额处于300万~360万元时,企业应设法减少应纳税所得额,选择低档税率以达到减少应纳税所得额的目的。

从《企业所得税法》对小型微利企业低税率政策适用的限制条件看,小型微利企业限制从业人员不能超过规定的标准,有可能会使一些企业为了追求低税率而裁员,这对促进就业是不利的,也违背了立法的初衷。但是,作为纳税人,企业必须执行税法的规定,享受税收优惠就必须服从税法规定的标准。

总之,企业要创造条件使自己能够享受到各种税收优惠和低税率政策,这样就达到了企业所得税税收筹划的目的。

【案例5-16】某服装厂是一家民营服装加工企业,全厂职工人数最多时为280人,全年资产总额不超过5000万元。2019年年终决算时,该厂实现销售1000万元,年度会计利润和年度应纳税所得额均为310万元。财务经理在公司决策层会议上建议:年底结账前通过指定机构进行公益性捐赠20万元。为了让大家理解他的用意,财务经理为大家进行了对比计算:

$$\text{捐赠前应纳税所得额} = 310 \times 25\% = 77.5 \text{ (万元)}$$

$$\text{捐赠前净所得} = 310 - 77.5 = 232.5 \text{ (万元)}$$

对外公益性捐赠20万元,符合税法规定的抵扣范围,准予扣除,捐赠后应纳税所得额降低到290万元(310-20)。由于人数和资产总额符合税法规定,此时,该服装厂满足小型微利企业的条件,可以按照20%的税率计算缴纳企业所得税。

$$\text{捐赠后应纳税所得额} = 290 \times 50\% \times 20\% = 29 \text{ (万元)}$$

$$\text{捐赠后净所得} = 290 - 29 = 261 \text{ (万元)}$$

通过比较,决策层发现,企业发生捐赠支出20万元,使得企业所得税负担减少了48.5万元(77.5-29),税后净所得反而增加了28.5万元(261-232.5)。捐赠支出不仅为企业树立了良好的社会形象、增加了知名度,而且减少了应纳税所得额、增加了税后净所得,可谓“一举两得”。

类似地,当应纳税所得额处于税率变化的临界点与净所得增减平衡点之间时,企业还可以采取支付广告费、将购买办公用品的支出列入管理费用等方法,使企业既增加开支,又得到名义上和实质上的好处。

(二) 满足高新技术企业要求的税收筹划

国家需要重点扶持的高新技术企业是指拥有核心自主知识产权并同时符合下列条件的企业:(1)产品(服务)属于《国家重点支持的高新技术领域》规定的范围;(2)研究开发费用占销售收入的比例不低于规定比例;(3)高新技术产品(服务)收入占企业总收入的比例不低于规定比例;(4)科技人员占企业职工总数的比例不低于规定比例;(5)高新技术企业认定管理办法规定的其他条件。

按《企业所得税法》的规定,对国家需要重点扶持的高新技术企业,减按15%的税率征收企业所得税;对经济特区(深圳、珠海、汕头、厦门和海南经济特区)和上海浦东新区在2008年

1月1日(含)之后完成登记注册的国家需要重点扶持的高新技术企业,在经济特区和上海浦东新区内取得的所得,自取得第一笔生产经营收入所属纳税年度起,第一年和第二年免征企业所得税,第三年至第五年按照25%的法定税率减半征收企业所得税。其中,对高新技术企业的认定按照税法的统一规定执行。对企业来说,有利的发展方向是高新技术产业,从而可以享受国家税收优惠政策。

【案例5-17】 海星公司准备成立一家高新技术企业,预计该企业的平均年应税所得额为2000万元,适用的所得税税率为15%。该公司财务部经理在听了一次税收筹划讲座后,意识到该公司可通过适当的税收筹划来降低税负,于是,向某会计师事务所进行咨询。根据该会计师事务所的建议,2019年在深圳设立其高新技术企业。该公司进行税收筹划前后,其高新技术企业的所得税税负会有明显变化。

税收筹划前:2019年该高新技术企业的应纳企业所得税税额为300万元($2000 \times 15\%$)。

税收筹划后:2019年该高新技术企业可以享受第一年、第二年免征企业所得税,第三年至第五年减半征收企业所得税的优惠政策。这样,第三年至第五年每年该高新技术企业的应纳企业所得税税额为250万元($2000 \times 25\% \times 50\%$)。

通过税收筹划,该高新技术企业前5年可以少缴纳企业所得税750万元($300 \times 2 + 50 \times 3$)。

(三)利用预提所得税制度进行税收筹划

预提所得税制度是指一国政府对没有在该国境内设立机构或场所的外国公司、企业和其他经济组织从该国取得的股息、利息、红利、租金和特许权使用费所得,或者虽设立机构或场所但取得的所得与其所设机构或场所没有实际联系的,由支付单位按支付金额扣缴所得税的一种制度。

【案例5-18】 某外国企业拟向我国公司投资,经市场调查,该项投资预计每年可获红利500万元。该外国企业面临以下两种选择:第一,在我国境内设立此项投资的实际管理机构;第二,在我国境内既不设立此项投资的实际管理机构,也不设立代理机构。

对上述两种选择,该外国企业将按不同的税率缴纳税款:

如果该外国企业在我国境内设立此项投资的实际管理机构,则一般认为属于我国的居民纳税人,应当按25%的税率计算缴纳企业所得税,须缴纳的税额为125万元($500 \times 25\%$)。

如果该外国企业在我国境内既不设立此项投资的实际管理机构,也不设立代理机构,则属于我国的非居民纳税人,按其来源于我国境内的所得的10%计算缴纳预提所得税,须缴纳的税额为50万元($500 \times 10\%$)。

第四节 企业所得税优惠的税收筹划

一、优惠政策的法律规定

我国《企业所得税法》建立了“产业优惠为主、区域优惠为辅”的税收优惠体系。现行税法规定的税收优惠有以下11类:

(1)企业的下列收入为免税收入:国债利息收入;符合条件的居民企业之间的股息、红利等权益性投资收益;在我国境内设立机构、场所的非居民企业从居民企业取得与该机构、场所有实际联系的股息、红利等权益性投资收益;符合条件的非营利性组织的收入。

(2)企业的下列所得可以免征、减征企业所得税:从事农、林、牧、渔业项目的所得;从事国

家重点扶持的公共基础设施项目投资经营的所得;从事符合条件的环境保护、节能节水项目的所得;符合条件的技术转让所得;非居民企业在我国境内未设立机构、场所的,或者虽设立机构、场所但取得的所得与其所设机构、场所没有实际联系的,来源于我国境内的所得。

(3)符合条件的小型微利企业,减按 20% 的税率征收企业所得税。

(4)国家需要重点扶持的高新技术企业,减按 15% 的税率征收企业所得税。

(5)民族自治地方的自治机关对本民族自治地方的企业应缴纳的企业所得税中属于地方分享的部分,可以决定减征或者免征。

(6)企业的下列支出可以在计算应纳税所得额时加计扣除:开发新技术、新产品、新工艺发生的研究开发费用;安置残疾人员及国家鼓励安置的其他就业人员所支付的工资。

(7)创业投资企业从事国家需要重点扶持和鼓励的创业投资,可以按投资额的一定比例抵扣应纳税所得额。

(8)企业的固定资产由于技术进步等原因,确需加速折旧的,可以缩短折旧年限或者采取加速折旧的方法。

(9)企业综合利用资源,生产符合国家产业政策规定的产品所取得的收入,可以在计算应纳税所得额时减计收入。

(10)企业购置用于环境保护、节能节水、安全生产等专用设备的投资额,可以按一定比例实行税额抵免。

(11)根据国民经济和社会发展的需要,或者由于突发事件等原因对企业经营活动产生重大影响的,国务院可以制定企业所得税专项优惠政策。

二、优惠政策的税收筹划

税收优惠政策是税收筹划关注的重点,利用优惠政策进行税收筹划也是企业最常用的手段,其核心内容就是最大限度地享受优惠政策以减轻企业的税收负担。从上述企业所得税减免税的内容中可以看出,采取的优惠方式总共有 7 种,即免税收入、定期减免税、降低税率、加计扣除、加速折旧、减计收入和税额抵免。相对于不同的优惠方式,企业税收筹划的空间或者说税收筹划的重点环节各有不同。

(一) 免税收入的税收筹划

税法规定的免税收入共有 4 种。对国债利息收入和非营利性组织的收入,主要是需要单独核算相应的免税收入,并保证会计凭证的合法有效;属于非营利性组织的,要保证同时符合《企业所得税法实施条例》规定的有关身份条件;免税的国债利息收入不包括国债持有人在二级市场上转让国债获得的收入。

对符合条件的权益性投资收益,税法确定为免税收入,也就是采用免税法来消除可能存在的重复征税。在被投资方企业享受低税率或减免税优惠时,相对于抵免法而言,其分回给投资方企业的股息、红利不需要再补缴税款,相当于投资方企业也享受了税收优惠政策。因此,在有选择的可能性时,企业应考虑向享受税收优惠的企业投资。例如,向符合条件的高新技术企业投资,向处于优惠过渡期的仍享受低税率优惠的企业投资,向西部地区享受优惠政策的企业投资……由于这些投资的权益性收益免税,相比对那些没有税收优惠的企业的投资,投资方相当于享受了税收优惠。需要注意的是,上述免税的投资收益是指直接投资,不包括连续持有居民企业公开发行并上市流通的股票不足 12 个月取得的投资收益。

1. 基金分红收益的税收筹划

基于开放式基金现金分红暂不征收企业所得税和分红后赎回的税收利益,企业投资者创造免税收益和亏损的做法是目前企业投资开放式基金时常用的所得税筹划方法。

基金拆分和基金分红是开放式基金降低基金净值的两种方式,这两种方式所产生的税收效应不同。依据财政部、国家税务总局发布的《关于企业所得税若干优惠政策的通知》(财税〔2008〕1号)第二条第二款的规定,对投资者从证券投资基金分配中取得的收入,暂不征收企业所得税。因此,企业在现金分红方式下取得的收益暂不征收企业所得税。但在拆分方式下,企业投资者获得更多的基金份额,单位投资成本降低,赎回开放式基金时获得的价差收益增加,而价差收益要缴纳企业所得税。对于投资于基金的投资人而言,是通过基金分红还是通过基金拆分更能够取得税收利益呢?

【案例 5—19】 某企业投资者 2019 年动用 1 000 万元购买了 1 000 万份净值为 1 元的开放式基金。年末基金净值上升到 2 元,基金公司决定将净值降低到 1 元。企业计划再过半年赎回该基金,假设半年后基金净值为 1.2 元。

在基金分红方式下,该企业的分配所得为 1 000 万元($1\,000 \times 1$),赎回时的价差收益为 200 万元 $[(1.2-1) \times 1\,000]$,应税利得为 200 万元,税后利得为 1 150 万元 $[1\,000+200 \times (1-25\%)]$ 。

在基金拆分方式下,原来 1 000 万份基金份额变为 2 000 万份,企业投资开放式基金的单位投资成本变为 0.5 元,赎回时的价差收益为 1 400 万元 $[(1.2-0.5) \times 2\,000]$,应税利得为 1 400 万元,税后利得为 1 050 万元 $[1\,400 \times (1-25\%)]$ 。

可见,企业在基金分红方式下比基金拆分方式下少缴纳企业所得税 300 万元 $[(1\,400-200) \times 25\%]$,税后利得增加 100 万元 $(1\,150-1\,050)$ 。

2. 投资于基金赎回时间选择的税收筹划

如果投资人已经投资于某基金,并且过了一段时间准备赎回,而该基金发出公告准备在某时分红。这时,对于投资人而言,就出现一个选择问题:是在分红以前赎回,还是等待分红后赎回?如何从税收筹划的角度来分析?

【案例 5—20】 某企业投资某开放式基金 1 000 万份,申购日净值为每单位 1.2 元。截至 2019 年 4 月 5 日,该基金单位净值为 2.8 元,在此期间,基金公司未进行过分红。因此,企业的浮动收益为 1 600 万元 $[1\,000 \times (2.8-1.2)]$ 。企业拟收回此项投资,且该基金已发布将在 2019 年 4 月 10 日对每一基金份额分红 0.7 元的公告。企业目前面临两种选择:方案一是在分红前赎回全部基金份额,方案二是待基金分红后赎回全部基金份额。

方案一:企业通过赎回基金实现收益 1 600 万元 $[1\,000 \times (2.8-1.2)]$ 。根据税法的规定,该笔投资的税后净收益为 1 200 万元 $[1\,600 \times (1-25\%)]$ 。

方案二:假定从基金分红到赎回期间的净值和公司的累计净值不发生变动,即基金分红除权后,净值从 2.8 元降为 2.1 元,则企业首先通过分红实现收益 700 万元 $(1\,000 \times 0.7)$,再通过赎回基金实现收益 900 万元 $[1\,000 \times (2.1-1.2)]$ 。

可以看出,方案二与方案一实现的税前收益相同,均为 1 600 万元。但由于分红收益不征收企业所得税,企业仅需就赎回实现的价差收入缴纳企业所得税,则企业该笔投资的税后净收益为 1 375 万元 $[700+900 \times (1-25\%)]$,通过基金分红,企业多实现税后收益 175 万元 $(1\,375-1\,200)$ 。

3. 利用分红免税和分红后赎回的税收筹划

基于以上企业投资开放式基金的免税分红和赎回时点的选择,企业具备了税收筹划的空间,期望实现企业利益最大化。当然,在具体操作过程中应当注意综合运用。

【案例 5-21】 某企业预测 2019 年度利润将大幅增加,初步估计应纳税所得额为 2 000 万元,应纳所得税税额为 500 万元。企业向某咨询公司的税务专家咨询,寻求减少应纳税所得额的途径。该咨询公司的税务专家建议企业购买临近分红的开放式基金,在分红后赎回,用投资损失减少应纳税所得额。

企业接受建议,动用 3 600 万元购买了 2 000 万份净值为 1.8 元的某开放式基金。该基金发布公告,将在近期进行大比例分红,将其净值从 1.8 元降低到 1 元(假定该基金自成立后一直未进行分红,即基金累计净值为 1.8 元)。一周后,每一份基金单位分红 0.8 元,使得基金净值降低到 1 元。企业取得免税的分红所得 1 600 万元($2\,000 \times 0.8$)。取得分红收入后不久,企业将基金赎回,假定基金净值仍为 1 元,则产生赎回损失 1 600 万元($3\,600 - 2\,000 \times 1$)。

通过上述操作,企业 3 600 万元的投资在账面上产生 1 600 万元分红收入(暂免征收所得税)和 1 600 万元亏损,虽然对企业利润总额的影响为零(不考虑交易成本),企业的应纳税所得额却从 2 000 万元变成了 400 万元($2\,000$ 万元应纳税所得额 $+1\,600$ 万元分配收入 $-1\,600$ 万元免税分配收入 $-1\,600$ 万元投资损失),应纳所得税税额从 500 万元($2\,000 \times 25\%$)减少为 100 万元($400 \times 25\%$),成功实现了企业利益最大化。

(二) 特定项目减免税的税收筹划

1. 免征或减半征税的项目

免征或减半征税的项目主要是企业从事农、林、牧、渔业项目的所得,包括:

(1) 企业从事下列项目的所得,免征企业所得税:蔬菜、谷物、薯类、油料、豆类、棉花、麻类、糖料、水果、坚果的种植;农作物新品种的选育;中药材的种植;林木的培育和种植;牲畜、家禽的饲养;林产品的采集;灌溉、农产品初加工、兽医、农技推广、农机作业和维修等农、林、牧、渔服务业项目;远洋捕捞。

(2) 企业从事下列项目的所得,减半征收企业所得税:花卉、茶以及其他饮料作物和香料作物的种植;海水养殖、内陆养殖。

【案例 5-22】 某大型农场从事种植业,2019 年该农场的全部土地用来种植棉花和大豆,当年能实现所得额 650 万元。农场拟扩大种植规模,但在种植小麦还是种植花卉上难以决断。假定种植小麦和各种花卉均能实现所得额 280 万元,应如何进行税收筹划?

种植小麦应纳所得税 $=280 \times 25\% = 70$ (万元)

种植花卉应纳所得税 $=280 \times 25\% \times 50\% = 35$ (万元)

通过两种方案的比较,农场种植属于减税项目的花卉可以减轻税收负担 35 万元($70 - 35$)。

上述减免税所得取决于企业的经营项目,税收筹划的空间不大。但应注意,如果企业同时有正常应税项目和享受减免税的项目,第一是分别核算,第二是在收入确认和费用分摊上尽量将应纳税所得额向有减免税优惠的项目倾斜。

2. 定期减免项目

定期减免项目包括从事国家重点扶持的公共基础设施项目投资经营的所得,以及从事符合条件的环境保护、节能节水项目的所得。

国家重点扶持的公共基础设施项目是指《公共基础设施项目企业所得税优惠目录》规定的港口、码头、机场、铁路、公路、城市公共交通、电力、水利等项目(不包括企业承包经营、承包建

设和内部自建自用该条款规定的项目)。符合条件的环境保护、节能节水项目包括公共污水处理、公共垃圾处理、沼气综合开发利用、节能减排技术改造和海水淡化等。项目的具体条件和范围由国务院财政、税务主管部门和国务院有关部门制定,报国务院批准后公布施行。

企业从事上述两类项目的所得自项目取得第一笔生产经营收入所属纳税年度起,第一年至第三年免征企业所得税,第四年至第六年减半征收企业所得税。

对享受定期减免税优惠的企业,其税收筹划方法与正常纳税企业相反:正常纳税企业为了获得税收的时间价值,应尽量推迟纳税义务发生的时间;而对享受定期减免税的企业,应将纳税义务尽量提前到减免税期间发生,以享受减免税的待遇,相应减少其在减免税期满后的纳税义务。因此,对上述企业,自取得第一笔生产经营收入所属纳税年度起,应安排企业的所得在优惠期内更多地实现,尤其是费用分摊,应尽量推迟,能在免税期实现的所得,避免在税收减半期实现;能在税收减半期实现的所得,避免在优惠期结束后实现。例如,某企业从事符合条件的环境保护项目,在减税期期初有一笔 100 万元的所得,该所得的应纳税款为 12.5 万元,如果将该笔所得通过经营和财务安排提前到免税期期末,则应纳税款为 0。

3. 对技术转让所得的减免

对技术转让所得的减免,即在一个纳税年度内,居民企业的技术转让所得不超过 500 万元的部分,免征企业所得税;超过 500 万元的部分,减半征收企业所得税。也就是说,对有符合条件的技术转让所得的企业,在年度技术转让所得的规模在 500 万元左右,或者略超过 500 万元的情况下,能获得一定的税收筹划收益。

【案例 5—23】 某国有股份公司(居民企业)转让技术,与受让方签订了 3 年的协议,共收取 1 200 万元技术转让费,应如何进行税收筹划?^①

方案一:3 年平均收取技术转让费,合计收取 1 200 万元,则平均每年收取技术转让费 400 万元。每年技术转让所得额均在纳税免征额以下,3 年均不发生所得税纳税义务。

方案二:第一年多收,后续年份少收技术转让费。假定第一年收取 700 万元技术转让费,超出了税法规定的免征额 200 万元,需要减半缴纳企业所得税,则应纳税额为 25 万元($200 \times 25\% \times 50\%$)。

方案三:起始年份少收,第二、第三年多收技术转让费。假定第三年收取 900 万元技术转让费,超出了税法规定的免征额 400 万元,需要减半缴纳企业所得税,则应纳税额为 50 万元($400 \times 25\% \times 50\%$)。

在三个方案中,该公司 3 年内收取的技术转让费均为 1 200 万元,但由于方案一将每年实现的所得均衡地控制在免征额(500 万元)以下,因此,每年应纳的所得税均为 0,取得了最大的减税效应。

(三)加计扣除的税收筹划

1. 开发新技术、新产品、新工艺发生的研究开发费用

《企业所得税法实施条例》规定,企业为开发新技术、新产品、新工艺(简称“三新”)而发生的研究开发费用,未形成无形资产计入当期损益的,在按照规定据实扣除的基础上,按照研究开发费用的 50% 加计扣除;形成无形资产的,按照无形资产成本的 150% 摊销。

【案例 5—24】 甲企业当期发生“三新”研发支出 3 000 万元,其中,研究阶段支出 600 万元,开发阶段符合资本化条件前发生的支出为 600 万元,符合资本化条件后至达到预定用途前

^① 盖地:《税收筹划》(第三版),高等教育出版社 2008 年版,第 166 页。

发生的支出为 1 800 万元。假定开发形成的无形资产在当期期末已达到预定用途(尚未开始摊销),摊销期限为 10 年。

甲企业当期发生的研发支出中,按照会计准则的规定应当费用化的金额为 1 200 万元($600+600$),形成无形资产的成本为 1 800 万元,即期末形成无形资产的账面价值为 1 800 万元。

甲企业当期发生的 3 000 万元研发支出,按照税法的规定,可以在税前扣除的金额为 1 800 万元($1\,200\times 50\%+1\,200$),可以减少当年的企业所得税 150 万元($600\times 25\%$)。

形成无形资产的账面价值 1 800 万元,按照会计准则的规定,每年可摊销 180 万元;按照税法的规定,全部摊销额为 2 700 万元($1\,800\times 150\%$),每年可摊销 270 万元。从而在 10 年的摊销期内,在其他条件不变的情况下,每年可少缴企业所得税 22.5 万元 $[(270-180)\times 25\%]$ 。当年可少缴企业所得税 172.5 万元($150+22.5$)。

如果利用研究费用与开发费用的交叉情况,有意识地将一部分(或全部)开发费用计入研究费用,结果如何?

假设形成无形资产的 1 800 万元中,有 600 万元可计入研究费用。这样,按照税法的规定,可以在税前扣除的金额为 2 700 万元($1\,800\times 50\%+1\,800$),可以少缴当年的企业所得税 225 万元($1\,800\times 50\%\times 25\%$)。

形成无形资产的账面价值 1 200 万元,按照会计制度的规定,每年可摊销 120 万元;按照税法的规定,全部摊销额为 1 800 万元($1\,200\times 150\%$),每年可摊销 180 万元。从而在 10 年的摊销期内,在其他条件不变的情况下,每年可少缴企业所得税 15 万元 $[(180-120)\times 25\%]$ 。当年可少缴企业所得税 240 万元($225+15$)。

所以,纳税人在进行内部研究开发时,应该尽可能地将资本化的部分转化为研究费用,最大限度地发挥其节税效应。但是,由此带来的不利方面是无形资产的计税基础会缩小,对将来的处置效益会产生负面影响。

2. 安置残疾人员及国家鼓励安置的其他就业人员所支付的工资

《企业所得税法实施条例》规定,企业安置残疾人员所支付的工资的加计扣除是指企业安置残疾人员,在按照支付给残疾职工的工资据实扣除的基础上,按照支付给残疾职工工资的 100% 加计扣除。残疾人员的范围适用我国《残疾人保障法》的有关规定。企业安置国家鼓励安置的其他就业人员所支付的工资的加计扣除办法由国务院另行规定。

加计扣除的优惠政策就是为了鼓励或者刺激企业发生相关支出。这两项政策都没有原先的优惠政策对企业身份或者其他相关指标的限制,相应降低了这方面的税收筹划成本和风险。因此,企业可尽量安排相关支出,以取得加计扣除的抵税效果。

【案例 5—25】 某外商投资企业现有职工 60 名,预计 2019 年实现应纳税所得额 260 万元。现因扩大生产规模,企业需要招聘 40 名新员工,新增的 40 名员工需要增加支付 12.6 万元。企业应如何进行招聘员工的税收筹划?

方案一:招聘 40 名残疾人员。在不影响企业正常生产经营的情况下,招聘 40 名残疾人员的应纳税所得额为 58.7 万元 $[(260-12.6\times 2)\times 25\%]$ 。

方案二:招聘 40 名非残疾人员。招聘 40 名非残疾人员的应纳税所得额为 61.85 万元 $[(260-12.6)\times 25\%]$ 。

可见,在不影响企业正常生产经营的情况下,招聘 40 名残疾人员就业获得了 3.15 万元($61.85-58.7$)的节税收益。

（四）减计收入的税收筹划

减计收入的优惠政策有技术条件的限制，即必须是企业以《资源综合利用企业所得税优惠目录》规定的资源作为主要原材料生产国家非限制或禁止并符合国家和行业相关标准的产品取得的收入。只有达到这个要求，企业才可享受减按 90% 计入收入总额的优惠。也只有满足了上述条件，才存在税收筹划空间。这一税收筹划需要企业在生产的技术环节完成，即原材料占生产产品的材料的比例不得低于《资源综合利用企业所得税优惠目录》规定的标准。

（五）税额抵免的税收筹划

企业所得税税额抵免的使用范围是指企业购置并实际使用《环境保护专用设备企业所得税优惠目录》《节能节水专用设备企业所得税优惠目录》和《安全生产专用设备企业所得税优惠目录》规定的环境保护、节能节水、安全生产等专用设备的，该专用设备投资额的 10% 可以从企业当年的应纳税额中抵免；当年不足以抵免的，可在以后 5 个纳税年度内结转抵免。

税额抵免政策是国家刺激企业购置和使用符合产业政策的相关设备出台的政策，与原先的生产设备投资抵免政策相比，适用范围宽了（由特定企业到所有企业）、设备内容调整了（由符合国家产业政策的技改项目的生产设备调整为符合条件的环保、节能节水、安全生产等专用设备）、可抵免投资额的幅度小了（由 40% 调整为 10%）、可抵免税的条件宽松了（取消了从上年新增所得税中抵扣的规定）。出于反避税的考虑，《企业所得税法实施条例》规定了相应的限制条件：享受税额抵免优惠的企业，应当实际购置并投入使用符合规定的专用设备；企业购置上述专用设备在 5 年内转让、出租的，应当停止享受企业所得税优惠，并补缴已经抵免的企业所得税税款。

因此，企业要享受税额抵免，必须在购置和使用相关设备上完全符合国家的规定，把税额抵扣的政策用足用好。税法规定当年的应纳税额不足抵免的，可在以后 5 个纳税年度内结转抵免。企业在实际操作中，应尽量在抵免期内完成全额抵免，这要求在 5 个纳税年度内有可供抵免的税额，因此，可能会与正常情况下，企业尽量推后实现应纳税额的原则冲突，应在对比分析的基础上选择经营或财务方案。

【案例 5—26】 某企业购置和使用一套符合政策规定的节能专用设备，价值 500 万元，假设从购置当年开始的 10 年中，每年实现应纳税所得额 100 万元。假设企业可以选择 5 年（方案 A）或者 10 年（方案 B）作为这套设备的折旧年限。在企业采取直线折旧法且不考虑残值的情况下，10 年中的应纳税额情况如表 5—3 和表 5—4 所示。

表 5—3 方案 A 该企业应纳税额情况 单位：万元

年份	折旧前所得	应扣除折旧额	应纳税所得	抵免前应纳税额	可抵免税额	应纳税额
1	100	100	0	0	0	0
2	100	100	0	0	0	0
3	100	100	0	0	0	0
4	100	100	0	0	0	0
5	100	100	0	0	0	0
6	100	0	100	25	25	0
7	100	0	100	0	0	25

续表

年份	折旧前所得	应扣除折旧额	应纳税所得	抵免前应纳税额	可抵免税额	应纳税额
8	100	0	100	0	0	25
9	100	0	100	0	0	25
10	100	0	100	0	0	25

表 5-4 方案 B 该企业应纳税额情况 单位:万元

年份	折旧前所得	应扣除折旧额	应纳税所得	抵免前应纳税额	可抵免税额	应纳税额
1	100	50	50	12.5	12.5	0
2	100	50	50	12.5	12.5	0
3	100	50	50	12.5	12.5	0
4	100	50	50	12.5	12.5	0
5	100	50	50	12.5	0	12.5
6	100	50	50	12.5	25	12.5
7	100	50	50	12.5	0	12.5
8	100	50	50	12.5	0	12.5
9	100	50	50	12.5	0	12.5
10	100	50	50	12.5	0	12.5

从表 5-3 和表 5-4 可以看出,方案 A 每年扣除折旧 100 万元,在前 5 个纳税年度计提完折旧且无应纳税额,其后每年应纳税额为 25 万元,但只在第六年享受抵免,其后 4 年全额纳税,10 年共计应纳税额 100 万元。方案 B 每年扣除折旧 50 万元,每年应纳税额为 12.5 万元,在前 4 个纳税年度充分享受了 50 万元的税额抵免,10 年共计应纳税额 75 万元。两相比较,方案 A 比方案 B 多纳税 25 万元(100-75)。

假设贴现率为 10%,方案 A 和方案 B 应纳税额的现值分别为:

方案 A=25 ×(0.513+0.467+0.424+0.386)=44.75(万元)

方案 B=12.5×(0.621+0.564+0.513+0.467+0.424+0.386)=37.19(万元)

也就是说,考虑资金的时间价值,方案 A 仍比方案 B 多纳税 7.56 万元(44.75-37.19)。

虽然方案 A 采用缩短折旧年限的办法将应纳税义务推后能够得到一部分资金的时间价值,但由于放弃了一部分税额抵免的权利,反而使纳税成本大大增加。

在这里,由于税额抵免存在期限,也可将其看作一种定期减免税的优惠。如前文所述,应将纳税义务尽量提前到减免税期间发生,以享受减免税待遇,相应减少其在减免税期满后的纳税义务。

复习思考题

一、简答题

1. 请分析企业所得税的特点和税收筹划要点。
2. 企业设立从属机构时有哪些选择? 相应的税收待遇有什么区别?
3. 公司与个人独资企业缴纳所得税有什么区别? 纳税人应该如何选择?
4. 试说明企业所得税应纳税所得额筹划的原则和空间。
5. 如何利用小型微利企业的税收待遇进行税收筹划?
6. 企业应如何合理地选择折旧方法? 固定资产折旧筹划方法有哪些?
7. 请简要介绍企业所得税的税收优惠政策, 并说明企业如何利用这些优惠政策进行税收筹划。
8. 对享受定期减免税优惠的企业, 其所得税筹划方法有什么特点?
9. 我国企业所得税在安置特殊人员就业方面制定了哪些税收优惠政策? 请比较分析这些政策的优惠待遇, 并分析利用这些优惠政策进行税收筹划的适用条件及范围。

二、实务题

1. 某企业适用 25% 的企业所得税税率。2019 年列支业务招待费 3 万元、广告费 68 万元、业务宣传费 4 万元。当年企业税前会计利润为 60 万元, 假定无其他纳税调整事项。有以下两个方案可供选择:

方案一: 该企业自己对外销售, 当年实现销售收入 400 万元。

方案二: 该企业下设两个独立核算单位(生产企业和销售公司), 生产企业将产品以 320 万元的价格卖给销售公司, 销售公司再以 400 万元的价格对外销售。

要求: 试比较哪个方案的企业所得税较少。

2. 某公司 2019 年实现会计利润 5 000 万元, 适用 25% 的企业所得税税率。因当年公司所在地遭遇严重自然灾害, 该公司通过其上级主管部门直接向该受灾地区的农户捐赠了人民币 580 万元。

要求: 如果不考虑其他调整项目, 该公司应如何进行税收筹划?