



苏州工业园区会计服务外包示范基地
苏州工业园区会计学会
电子期刊-双月刊

第 14 期
2011/4/22



期刊首页
基地动态
学会活动
行业速递
财税动态
法规信息
企业服务
实务探讨
税收筹划
有问必答
会计人生

[税收筹划] 企业高管薪酬节税方案设计要点
[税收筹划] 税收筹划遭遇尴尬
[税收筹划] 售后返租的纳税筹划
[税收筹划] 设备安装公司如何进行节税筹划
[税收筹划] 企业高管薪酬节税方案设计要点
[税收筹划] 煤炭商贸企业有关节税方略
[税收筹划] 利用固定资产折旧进行纳税筹划的误区
[税收筹划] 广告费、业务宣传费纳税筹划案例
[税收筹划] 股权转让案例：谋事不周造成多缴税
[税收筹划] 个人所得税的税务筹划

主 编： 郭纲
副 主 编： 李洪秋 陶洁
金大荣
责任编辑： 黄波 万彪
主管单位： 江苏省苏州
工业园区财政局
主办单位： 江苏省苏州工业园
区会计学会
网 址： www.sipkj.org
联系邮箱： master@sipkj.org

苏州工业园区会计学会 版权所有
苏ICP备10202726号-1



期刊首页

学会动态

基地动态

财税动态

法规信息

企业服务

实务探讨

税收筹划

有问必答

会计人生

个人所得税的税务筹划

2011-04-18 作者: 来源: 中税网 阅读: 2 次

俗话说,一年之计在于春。春,是新的希望开始;春也是一年的计划的开始。为了工薪阶层能从越来越严的税收监管的缝隙中,真正实现工资的“硬”性增长,特提出个人所得税税务筹划。

总的思想是一分,二降:

一、分是指分流,也就是利用国家的相关税收优惠政策如减免税,减少应纳税所得额。财政部《关于企业加强职工福利费财务管理的通知》财企[2009]242号:为加强企业职工福利费财务管理,维护正常的收入分配秩序,保护国家、股东、企业和职工的合法权益,根据《公司法》、《企业财务通则》(财政部令第41号)等有关精神,现通知如下:一、企业职工福利费是指企业为职工提供的除职工工资、奖金、津贴、纳入工资总额管理的补贴、职工教育经费、社会保险费和补充养老保险费(年金)、补充医疗保险费及住房公积金以外的福利待遇支出,包括发放给职工或为职工支付的以下各项现金补贴和非货币性集体福利:(一)为职工卫生保健、生活等发放或支付的各项现金补贴和非货币性福利,包括职工因公外地就医费用、暂未实行医疗统筹企业职工医疗费用、职工供养直系亲属医疗补贴、职工疗养费用、自办职工食堂经费补贴或未办职工食堂统一供应午餐支出、符合国家有关财务规定的供暖费补贴、防暑降温费等。(二)企业尚未分离的内设集体福利部门所发生的设备、设施和人员费用,包括职工食堂、职工浴室、理发室、医务所、托儿所、疗养院、集体宿舍等集体福利部门设备、设施的折旧、维修保养费用以及集体福利部门工作人员的工资薪金、社会保险费、住房公积金、劳务费等人工费用。(三)职工困难补助,或者企业统筹建立和管理的专门用于帮助、救济困难职工的基金支出。(四)离退休人员统筹外费用,包括离休人员的医疗费及离退休人员其他统筹外费用。企业重组涉及的离退休人员统筹外费用,按照《财政部关于企业重组有关职工安置费用财务管理问题的通知》(财企[2009]117号)执行。国家另有规定的,从其规定。(五)按规定发生的其他职工福利费,包括丧葬补助费、抚恤费、职工异地安家费、独生子女费、探亲假路费,以及符合企业职工福利费定义但没有包括在本通知各条款项目中的其他支出。

二、企业为职工提供的交通、住房、通讯待遇,已经实行货币化改革的,按月按标准发放或支付的住房补贴、交通补贴或者车改补贴、通讯补贴,应当纳入职工工资总额,不再纳入职工福利费管理;尚未实行货币化改革的,企业发生的相关支出作为职工福利费管理,但根据国家有关企业住房制度改革政策的统一规定,不得再为职工购建住

主 编: 郭纲

副 主 编: 李洪秋 陶洁
金大荣

责任编辑: 黄波 万彪

主管单位: 江苏省苏州
工业园区财政局主办单位: 江苏省苏州工业园
区会计学会网 址: www.sipkj.org联系邮箱: master@sipkj.org

房。企业给职工发放的节日补助、未统一供餐而按月发放的午餐费补贴,应当纳入工资总额管理……根据《中华人民共和国个人所得税法》第四条第四款的规定:福利费免纳个人所得税。由此可见,利用货币福利或非货币福利都可以对个人所得税应纳税所得额进行“分流”:

1、利用住房公积金或社会保险费分流。《中华人民共和国所得税法实施条例》第三十五条规定:“企业依照国务院有关主管部门或者省级人民政府规定的范围和标准为职工缴纳的基本养老保险费、基本医疗保险费、失业保险费、工伤保险费、生育保险费等基本社会保险费和住房公积金,准予扣除。目前重庆执行的公积金缴存比例是占职工工资总额的7%-15%,可以充分利用住房公积金缴存上限,从而分流员工年薪。《财政部、国家税务总局关于基本养老保险、基本医疗保险费、失业保险费、住房公积金有关个人所得税政策的通知》(财税[2006]10号)规定,个人实际领(支)取原提存的基本养老保险金、基本医疗保险费、失业保险金、住房公积金时,免征个人所得税。

2、利用通讯补贴分流。渝地税发[2008]3号,根据《中华人民共和国个人所得税法》及其实施条例和国家税务总局《关于个人所得税有关政策问题的通知》(国税发〔1999〕58号)有关规定,经请示市政府同意,现将通讯补贴收入个人所得税前扣除有关问题明确如下:1、企事业单位、党政机关及社会团体因通讯制度改革,按照一定的标准发放给个人的通讯补贴收入,扣除一定标准的公务费用后,按照工资、薪金所得计征个人所得税。按月发放的,并入当月工资、薪金所得计征个人所得税;不按月发放的,分解到所属月份并与该月份工资、薪金所得合并后计征个人所得税。公务费用的税前扣除标准确定为每人每月400元(含400元),在此标准内据实扣除。2、通讯补贴收入是指各单位以现金形式发放的个人通讯补贴,或以报销方式支付个人通讯费用,以及发放含通讯费用性质的工作性补贴。通讯补贴的范围界定为:单位为个人发放或支付的座机电话、移动电话、上网等费用。3、实行通讯制度改革的单位应将通讯制度改革方案,以及通讯补贴发放标准及范围的有关材料报送主管税务机关备案。4、本通知自2008年1月1日起执行。

3、通过集体福利分流。如企业尚未分离的内设集体福利部门所发生的设备、设施和人员费用,包括职工食堂、职工浴室、理发室、医务所、托儿所、疗养院、集体宿舍等集体福利部门设备、设施的折旧、维修保养费用以及集体福利部门工作人员的工资薪金、社会保险费、住房公积金、劳务费等人工费用。

4、通过非货币性福利。如职工食堂,“未统一供餐而按月发放的午餐费补贴,应当纳入工资总额管理”、“尚未实行货币化改革的,企业发生的相关支出作为职工福利费管理”。

5、其它。如不交个人所得税部分:独生子女费、托儿补助费、差旅费津贴、误餐补助等;免税部分:安家费、抚恤金、救济金等。

三、降,就是降税率。通过分流后,对于剩余年薪在月工资与年终奖之间进行有效的合理的分配从而达到降低适用税率的效果,表格如下:

举例:如张某工资、薪金为73000元,由于73000元在全年发放限额72000-108000元之间,因此张某年终奖应为24000元,月工资应为4083=(73000-24000)/12,应纳个人所得税为:4624.4=24000*10%-25+[(4083-2000)*15%-125]*12。如果每月为5000,那么年终奖应13000,全年应纳税额为:5175=[(5000-2000)*15%-125]*12+13000*10%-25,由此可见同样的年薪经过筹划后税负是可以降低的,本次由7.09%降为6.33%。注意:此处工资均为扣除保险及分流后的年薪,不直接以员工年薪来查此表,在扣除员工保险及分流后再查看此表。

苏州工业园区会计学会 版权所有
苏ICP备10202726号-1



期刊首页

学会动态

基地动态

财税动态

法规信息

企业服务

实务探讨

税收筹划

有问必答

会计人生

股权转让案例：谋事不周造成多缴税

2011-04-18 作者： 来源：中国税务报 阅读：2 次

【案例】甲公司于2003年注册成立，注册资本为50万元。2008年4月2日，经甲公司其他3位股东同意，张老板与李老板签订股权转让协议，以协议（合同）价格350万元把自己拥有的甲公司25%股权转让给李老板。2008年5月18日，李老板支付给张老板348万元现金后，两人到工商管理部门办理了股东变更手续，而甲公司注册资本额仍为原注册登记时的50万元。2009年10月9日，张老板被公司所在地的地方税务机关要求缴纳股权转让所得个人所得税67.465万元 $[(350-50 \times 25\% - 0.175) \times 20\%]$ （0.175万元为印花税，滞纳金的计算略）。

但张老板对此不认同，他认为，从计税收入看，虽然合同约定股权转让价格为350万元，但他实际收到的只有348万元，另外2万元处于欠账状态。同时，所得额计算过程中，扣除额选择的是 $50 \times 25\% = 12.5$ （万元），即2003年张老板实际交出的投资额。虽然工商执照登记的注册资本额仍然是50万元，但从甲公司2003年成立以来的几年中（到股权转让的前一年度），公司发展需要资金时，张老板和其他几个股东陆续为公司补充资金1150万元，公司没有到工商管理部门办理注册资本额变更登记，但公司资产负债表中的总资产已达2100万元，“实收资本”项目是1200万元，其中1150万元虽没有在工商部门增加注册资本，但确实构成了对公司的资产投入。2007年7月7日，包括张老板在内的4个股东还召开了一次会议，签订了一份增资1150万元的股东决议。否则，张老板25%的股权不可能卖出350万元的价格。因此，张老板认为该笔股权转让所得税款应是： $[348 - (50 + 1150) \times 25\% - 0.175] \times 20\% = 9.565$ （万元）。

【税法规定】

《个人所得税法》第六条第五款规定，财产转让所得，以转让财产的收入额减除财产原值和合理费用后的余额，为应纳税所得额。

《个人所得税法实施条例》第十九条列举了有价证券、建筑物等《个人所得税法》第六条第五款前四项财产原值的具体确认标准，唯独没有说明股权转让所得额计算中的原值如何确认，但在这四项之后，有“（五）其他财产，参照以上方法确定”，紧接着后的内容是“纳税义务人未提供完整、准确的财产原值凭证，不能正确计算财产原值的，由主管税务机关核定其财产原值”的兜底条款。

关于计税收入，《个人所得税法实施条例》第十条规定，个人取得的应纳税所得，

主 编： 郭纲

副 主 编： 李洪秋 陶洁
金大荣

责任编辑： 黄波 万彪

主管单位： 江苏省苏州
工业园区财政局主办单位： 江苏省苏州工业园
区会计学会网 址： www.sipkj.org联系邮箱： master@sipkj.org

包括现金、实物和有价证券。第二十二条只是笼统说明, 财产转让所得, 按照一次转让财产的收入额减除财产原值和合理费用后的余额, 计算纳税。

国家税务总局《关于加强股权转让所得征收个人所得税管理的通知》(国税函〔2009〕285号)第四条对股权交易(转让)所得的计算规定是, 税务机关应加强对股权转让所得计税依据的评估和审核。国家税务总局《关于股权转让所得个人所得税计税依据核定问题的公告》(国家税务总局2010年第27号)约束的重点也是计税依据。制定这些条款的目的是调整不符合独立交易原则的股权转让行为。对于符合独立交易原则条件下, 股权转让的收入结算方法、“注册资本”“实收资本”“投入资本”等与扣除原值的关系等, 并没有任何解释。

仅从表面上看, 税法对于个人股东转让股权的计税收入和扣除原值都没有更加明确的说明, 才造成了张老板和税务机关在计算所得税额时产生了认识上的差异。究其本质, 个人股权交易本身的复杂性和特殊性, 决定了这类交易要受多类法律制度共同约束。

【分析】

个人股东转让股权收入只要符合独立交易原则下的定价协议、并已到工商管理部门办妥股东的变更(新股东)手续, 在张老板没有提出其他相关证据的情况下, 就应该按协议(合同)价格确认股权转让者的收入。所以, 该笔股权转让收入应确认为350万元。

对于可以扣除股权原值的确认, 虽然甲公司提供的会计报表内“实收资本”为1200万元, 但没能提供一系列具有法律效力的、股东实际已投资到甲公司的证据资料和账簿记录, 无法证明工商执照上50万元之外的另外1150万元所谓“实收资本”的真实性。同时, 虽然所提供报表“实收资本”为1200万元, 而2008年5月18日变更股东时, 甲公司的注册资本仍为50万元, 变更股东协议中所记载的甲公司注册资本也是50万元, 这严重违反了《公司注册资本登记管理规定》第三条、第六条、第七条等对“实收资本”的规定, 也违背了《小企业会计制度》“实收资本”科目的会计核算要求。上述诸多违反相关法律法规的因素, 导致了税务机关在计算张老板转让甲公司股权的所得额时, 扣除额原值只得选用具有法律效力的注册资本额50万元为基础, 而不可能采用张老板提出的缺乏真实性、合法性的1200万元为基础。尽管张老板感到冤屈, 但《个人所得税法》及其实施条例、《公司法》、《公司登记管理条例》、《公司注册资本登记管理规定》、《小企业会计制度》都为67.465万元税款的计算提供了依据。由此可见, 企业一定要依法经营、依法管理并重视会计核算工作, 才能尽可能规避税收风险。

苏州工业园区会计学会 版权所有

苏ICP备10202726号-1



期刊首页

学会动态

基地动态

财税动态

法规信息

企业服务

实务探讨

税收筹划

有问必答

会计人生

广告费、业务宣传费纳税筹划案例

2011-04-18 作者: 李伟毅 张臣刚 来源: 纳税人报 阅读: 5 次

广告费和业务宣传费税法相关规定: 1. 《企业所得税法实施条例》第四十四条规定: 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。2. 财税[2009]72号文件规定, 对化妆品制造、医药制造和饮料制造(不含酒类制造, 下同)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。3. 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。另, 《实施条例》第五十四条规定: 企业所得税法第十条第(六)项所称不允许企业所得税前扣除的赞助支出, 是指企业发生的与生产经营活动无关的各种非广告性质支出。

一、正确选择广告形式, 统筹安排广告费支出

企业可选用的广告形式很多, 除了报纸、杂志、广播和电视等四大媒体广告外, 还有橱窗广告、霓虹灯广告、路牌广告、交通广告、电子广告、传真广告、网络广告等。但在税务处理上, 广告费必须同时满足下列三个条件: 1、广告是通过经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。

由于企业发生的广告宣传费在会计核算上计入营业费用, 直接减少本年利润, 广告宣传支出应适度; 由于税法对广告费和业务宣传费的扣除比例不同, 应在确保广告宣传效果的前提下, 正确选择广告形式, 依据销售计划合理安排广告费、业务宣传费支出预算, 合理安排广告费、业务宣传费支出的比例和金额, 确保税前扣除最大化。尽管广告费超出比例部分可无限期向以后纳税年度结转, 但是过度的广告费支出, 不仅会抵减年度利润, 而且会因超出比例而进行纳税调整, 从而加重当期税收负担。因此, 企业应正确选择广告形式, 优化广告费、业务宣传费支出, 注意控制其支出, 最好不要超过限额, 因为超过限额的广告费支出需调增应纳税所得额, 意味着提前纳税。

例1: 甲企业从事生产电动车, 为了在某地区打开市场, 制定了二种宣传方案, 年度销售计划为2200万元。

方案一: 通过当地电视台在每天新闻联播前后播出两次, 连续播出360天, 需广告费支出360万元。

主 编: 郭纲

副 主 编: 李洪秋 陶洁
金大荣

责任编辑: 黄波 万彪

主管单位: 江苏省苏州
工业园区财政局主办单位: 江苏省苏州工业园区
会计学会网 址: www.sipkj.org联系邮箱: master@sipkj.org

方案二：通过当地电视台在每天新闻联播前后播出两次，连续播出300天，需广告费支出300万元；通过到当地居民区现场悬挂标幅，需要宣传费支出30万元。通过该两种方式结合同样达到方案一的效果。

分析：

方案一中，该企业广告费超出扣除标准 $2200 \times 15\% = 330$ 万元，当年需要纳税调整 $360 - 330 = 30$ 万元，但可在以后年度补扣回来。

方案二广告费支出 $300 + 30$ 万元正好在扣除限额，不需要纳税调整。方案一多交纳所得税 $30 \times 25\% = 7.5$ 万元，可见方案二比方案一优。

二、扣除超限额，转变形式增加扣除

针对“72号文”的这一利好是不含酒类饮料制造企业的。比如现在流行的口味介于啤酒和饮料之间的低度酒精饮料——果啤就属于这类情况，该类企业可创新广告宣传样式，如：通过雇员到现场宣传支付工资的形式，或改变单一产品，实行多元化经营，扩大品种同时生产饮料等，推出统一品牌战略，用饮料产品宣传，在品牌饮料宣传中，从侧面受益，这样以点带面来达到宣传效果，因饮料产品可广告费扣除标准为30%，可改变广告策略，利用公益宣传、公益广告等形式，从而减少纳税负担。

例2、乙饮料企业，年初计划推出新产品，经本厂企划部提出两个宣传方案，预计销售额2000万元。

方案一：通过新闻媒体作广告，年需广告费支出650万元。

方案二：派出250名雇员，身穿特制服装，服装上印制本厂商标和本厂厂名以及宣传口号，到需要宣传的地区的各大酒店和商场，在酒店和商场进行促销12个月。此方案服装制作费需支出50万元，250名雇员每月支付工资2000元，两项合计支出 $50 + 250 \times 2000 \times 12 = 650$ 万元。

分析：

方案一因饮料企业广告费税前扣除为30%，扣除限额 $2000 \times 30\% = 600$ 万元，需纳税调整 $650 - 600 = 50$ 万元，负担所得税 $50 \times 25\% = 12.5$ 元。

方案二中特制的服装制作费为业务宣传费，不超限额准予扣除；该项雇员工资按税法规定可全额扣除，因《企业所得税法实施条例》第三十四条规定，企业发生的合理的工资、薪金支出，准予全额扣除。因此方案二较方案一，不需纳税调整。

三、一分为二扩大广告费扣除额

由于企业发生的广告费用可能绝对数额或相对数都较大，特别是在企业创立初期，或者新产品开拓市场初期和产品市场占有率出现下降趋势时，可能需要加大广告宣传支出。但在市场占有率相对稳定后广告费用占销售(营业)收入的比重会相对固定甚至出现下降趋势。

解决办法：成立单独核算的销售分公司，这样同一种产品在总公司和分公司之间作两次销售，销售额增大一倍，从而广告费列支标准随之加大，但需付出设立销售公司的

相关费用。

例3, 丙企业为新建企业, 生产儿童食品, 适用广告费扣除率15%, 企业所得税税率25%, 企业年初推出一种新产品, 预计年销售收入8000万元(假若本地销售1000万元+南方地区销售7000万元), 需要广告费支出1500万元。

方案一: 产品销售统一在本公司核算, 需要在当地电视台、南方地区电视台分别投入广告费500万元、1000万元。

方案二: 鉴于产品主要市场在南方, 可在南方设立独立核算的销售公司, 销售公司设立以后, 与甲企业联合起来做广告宣传。成立公司估算需要支付场地、人员工资等相关费用30万元, 向当地电视台、南方地区电视台分别支付广告费500万元、1000万元, 其中: 南方销售公司销售额7000万元, 甲企业向南方销售公司按照出厂价6000万元作销售, 甲企业当地销售额1000万元。

分析:

方案一由于广告费超出扣除限额 $1500 - 8000 \times 15\% = 300$ (万元), 尽管300万元广告费可以无限期得到扣除, 但毕竟提前缴纳所得税75万元($300 \times 25\%$)。

在方案二中, 若南方销售公司销售收入仍为7000万元, 这样甲企向南方销售公司移送产品可按照出厂价作销售, 此产品的出厂价为6000万元, 甲企业准予扣除的广告费限额为: $(1000 + 6000) \times 15\% = 1050$ (万元), 南方销售公司准予扣除的广告费限额为: $7000 \times 15\% = 1050$ (万元), 这样准予税前扣除的广告费限额为2100万元, 实际支出15000万元的广告费可由两公司分担, 分别在甲企业和销售公司的销售限额内列支, 且均不被纳税调整。同时, 由于销售公司对外销售的价格不变, 整体增值额不变, 也不会加重总体的增值税负担; 对两公司来说, 方案二比方案一当年增加净利45万元($75 - 30$)。

值得注意的是, 在当前的经济形势下, “72号文”对化妆品制造、医药制造和饮料制造这三个行业出台此项优惠政策, 在一定程度上也是为企业减负。对于这三个广告和宣传费的比例在企业的销售收入中占得比重比较大行业来说, 是一项重大利好, 提升广告和业务宣传费税前扣除是经济市场化、企业经营自主化的大趋势。但扣除比例的提高未必一定能换来企业税金的减少和利润的增加, 对那些竞争激烈的行业和企业, 可能反而会带动广告投入的增加和竞争的进一步加剧。因此, 企业在进行广告宣传支出纳税筹划时, 应结合每个企业的所处不同行业、不同规模以及自身经营条件, 根据国家相关税收政策, 筛选对企业有效的广告形式和方案, 切忌片面追求降低税负而顾此失彼。一个好的税收筹划方案, 不仅仅是纳税最小, 而应当是充分考虑了成本效益原则, 且实施的广告宣传活动很好地配合了企业的发展战略, 对企业的可持续发展有利。

苏州工业园区会计学会 版权所有

苏ICP备10202726号-1



期刊首页

学会动态

基地动态

财税动态

法规信息

企业服务

实务探讨

税收筹划

有问必答

会计人生

利用固定资产折旧进行纳税筹划的误区

2011-04-18 作者: 夏仕平 来源: 中税网 阅读: 3 次

固定资产折旧是固定资产在使用过程中因逐渐损耗而转移到产品成本中的那部分价值,而提取折旧是补偿固定资产价值的基本途径,折旧作为企业的一项经营费用或管理费用,其大小直接影响到企业的当期损益,进而影响到企业的当期应纳税所得额。因而在纳税筹划的研究中,关于利用固定资产折旧进行纳税筹划的案例屡见不鲜,归纳起来,其思路和方法包括三个方面:①折旧方法的选择;②折旧年限的选择;③预计残值的确定。许多分析在理论上应该说无懈可击。但是在具体运用时,如果不考虑会计制度和税收制度的约束,就会走入误区,目前的研究存在四大误区。

误区一: 折旧年限可以自由选择

从理论上讲,折旧年限取决于固定资产的使用年限。由于使用年限本身就是一个预计的经验值,使得折旧年限的选择具有一定的弹性,这为纳税筹划提供了可能性。“从折旧年限的选择上看,对一般性企业,即处于正常生产经营期但未享受税收优惠待遇的企业来说,缩短固定资产折旧年限,可以使企业后期成本费用前移,前期利润后移,从而获取延期纳税的好处。如果是新办企业,特别是创办初期就享有减免税收优惠待遇,则企业可延长折旧年限,将计提的折旧递延到减免税期满后计入成本,从而达到节税的目的。”这一观点在折旧年限筹划方面具有代表性,尽管其给出了筹划成功的前提,即缩短折旧年限有两个重要前提,一是企业处于正常的生产经营期,二是未享受任何税收优惠,这二者必须同时具备,但是忽略了三个基本事实:一是企业现在没有享受税收优惠,并不意味着以后不能享受税收优惠。二是由于国家产业政策和税收政策导向的调整,企业不可能长期享受税收优惠。也就是说,企业享不享受税收优惠是一个动态,折旧年限一经确定后基本上是一个常态。三是折旧年限并不是可以任意选定的。关于折旧年限问题,有关税收法规做出了明确的规定。

《企业所得税法实施条例》第六十条规定,除国务院财政、税务主管部门另有规定外,固定资产计算折旧的最低年限如下:①房屋、建筑物,为20年;②飞机、火车、轮船、机器、机械和其他生产设备,为10年;③与生产经营活动有关的器具、工具、家具等,为5年;④飞机、火车、轮船以外的运输工具,为4年;⑤电子设备,为3年。《企业所得税法实施条例》第六十一条规定,从事开采石油、天然气等矿产资源的企业,在开始商业性生产前发生的费用和有关固定资产的折耗、折旧方法,由国务院财政、税务主管部门另行规定。

主 编: 郭纲

副 主 编: 李洪秋 陶洁
金大荣

责任编辑: 黄波 万彪

主管单位: 江苏省苏州
工业园区财政局主办单位: 江苏省苏州工业园
区会计学会网 址: www.sipkj.org联系邮箱: master@sipkj.org

《企业所得税法实施条例》第六十四条规定, 生产性生物资产计算折旧的最低年限如下: ①林木类生产性生物资产, 为10年; ②畜类生产性生物资产, 为3年。当企业确定的折旧年限不符合上述规定时, 企业应当进行纳税调整。因此, 企业在利用固定资产折旧年限进行纳税筹划时, 可选择范围是有限的, 并不能自由选择。

误区二: 折旧方法可以自由选择

会计准则赋予企业固定资产折旧方法和折旧年限的选择权, 企业可以根据与固定资产有关的经济利益的预期实现方式, 合理选择确定固定资产折旧方法, 可选用的折旧方法包括年限平均法(直线法)、工作量法、双倍余额递减法和年数总和法等, 因此“在适用比例税率的情况下, 采用加速折旧对企业更为有利。因为加速折旧法可使固定资产成本在使用期限内加速得到补偿, 企业前期利润少, 纳税少; 后期利润多, 纳税多, 从而达到获利于税收屏障的效果。当然对于计提完折旧的固定资产, 如果企业需要, 还可以适当延长其使用年限, 只不过不能再计提折旧了。”这种观点在有关固定资产纳税筹划的教材和文献中具有代表性, 但这种观点只有在符合条件的情况下才适用。因为会计准则、税收法规赋予企业对固定资产折旧方法的选择权是有条件的。

《企业会计准则》第十七条规定, “固定资产的折旧方法一经确定, 不得随意变更。”第十九条规定, “与固定资产有关的经济利益预期实现方式有重大改变的, 应当改变固定资产折旧方法。”可见折旧方法一般情况下均不变更, 只在确有必要时, 才进行调整。

《企业所得税法实施条例》第五十九条: 固定资产按照直线法计算的折旧, 准予扣除。也就是说, 在涉及企业所得税缴税时, 除税法另有规定外, 在税前扣除时只能是企业按照直线法提取的折旧, 按照其他方法计提的折旧, 应该根据直线法重新调整后, 才准予扣除。这是一般性要求, 而对于采用加速折旧方法, 税收法律和法规也做了相应要求。

《企业所得税法》第三十二条和《企业所得税法实施条例》第九十八条规定: 对由于技术进步, 产品更新换代较快的固定资产和常年处于强震动、高腐蚀状态的固定资产可以采取缩短折旧年限或者采取加速折旧的方法。采取缩短折旧年限方法的, 最低折旧年限不得低于《企业所得税法实施条例》第六十条规定折旧年限的60%; 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。

《关于企业固定资产加速折旧所得税处理有关问题的通知》(国税发[2009]81号)第一条进一步明确: 根据《企业所得税法》第三十二条及《企业所得税法实施条例》第九十八条的相关规定, 企业拥有并用于生产经营的主要或关键的固定资产, 由于以下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: ①由于技术进步, 产品更新换代较快的; ②常年处于强震动、高腐蚀状态的。只有符合以上两项条件之一的固定资产才可以采用缩短折旧年限或者加速折旧的方法, 否则不允许采用缩短折旧年限或者加速折旧的方法。具体分为以下两种情况分别处理: 其一, 企业过去没有使用过与该项固定资产功能相同或类似的固定资产, 但有充分的证据证明该固定资产的预计使用年限短于《企业所得税法实施条例》规定的计算折旧最低年限的, 企业可根据该固定资产的预计使用年限和本通知的规定, 对该固定资产采取缩短折旧年限或者加速折旧的方法。其二, 企业在原有的固定资产未达到《企业所得税法实施条例》规定的最低折旧年限前, 使用功能相同或类似的新固定资产替代旧固定资产的, 企业可根据旧固定资产的实际使用年限和本通知的规定, 对新固定资产采取缩短折旧年限或者加速折旧的方法。企业采取缩短折旧年限方法的, 对其购置的新固定资产, 最低折旧年限不得低于《企业所得税法实施条例》第六十条规定的折旧年限的60%; 若为购置已使用过的固定资产, 其最低折旧年限不得低于《企业所得税法实施条例》规定的最低折旧年限减去已使用年

限后剩余年限的60%。最低折旧年限一经确定,一般不得变更。企业拥有并使用符合可采用缩短折旧年限或者加速折旧办法条件的固定资产如果采取了加速折旧方法的,则可以采用双倍余额递减法或者年数总和法。加速折旧方法一经确定,一般不得变更。

因此,加速折旧方法的选用是有严格规定的,即便是可以选用加速折旧方法,以下两种情况下也须慎重抉择:一是税收减免期,因为我国企业所得税目前实行的是比例税率,若企业处于税收减免期间,加速折旧对企业所得税的影响是负面的,从长期来看,不仅不能少缴税,反而会多缴税。二是亏损弥补。由于税法对补亏期限作了严格限定,企业必须根据自身的具体情况,对以后年度的获利水平作出合理估计,使同样的生产经营利润获得更大的实际收益。特别对一些风险大、收益率高且不稳定的科技企业更要合理规划,避免加速折旧给企业带来不利影响。尤其值得注意的是,无论采取何种折旧方法,都必须获得税务部门的认可。

误区三:预计净残值可以任意确定

由于不同折旧方法下,预计净残值是影响每期折旧额的因素之一,它也间接影响着当期应纳税所得额,因为《企业所得税法实施条例》第五十九条第三款规定:“企业应当根据固定资产的性质和使用情况,合理确定固定资产的预计净残值。固定资产的预计净残值一经确定,不得变更。”税法对固定资产的残值率没有硬性规定,企业有固定资产残值率的确定权,固定资产残值率甚至可以为零。似乎固定资产的预计净残值在规避税收方面有了更大的利用空间。但是不能忽视上述规定强调一个合理性,这就要求企业根据自身生产经营情况及固定资产的性质和使用情况,合理确定固定资产的残值率。也就是说,企业确定预计净残值并不是随意和毫无根据的,而是必须考虑固定资产的自身特性和企业使用固定资产的实际情况,如果企业并非根据固定资产的性质和使用情况,而是出于某种少缴税等非合理商业目的确定预计净残值的,将被税务机关进行调整,并承担相应的法律责任。需要注意的是“预计净残值一经确定,不得变更”这一规定主要是为了防止企业通过改变固定资产的净残值,在年度之间随意调节利润,以规避税收。另外,各地税务机关对固定资产残值率也有相应的管理规定。由此可见,固定资产残值率的确定,也不是随意的,其纳税筹划空间很小。

误区四:折旧政策的利用服务于节税目标

一般来说,企业开展纳税筹划主要有三个目标:一是减轻税收负担,二是降低涉税风险,三是实现财务目标。而我们现在看到的很多研究或论述,往往谈的是第一个目标,即就税收论税收,利用折旧进行纳税筹划也是如此。然而纳税筹划终究是一种财务活动,它必须服务于财务目标,不能超越财务活动总的原则和目标,虽然它与其他财务行为有着很大的不同,但是它的结果是寓于财务活动成果之中的,而不能单独地进行独立评价。折旧政策的选用应同时考虑:①对企业筹资的影响。因为折旧费用随着货款的收回沉淀在企业,成为企业更新固定资产的重要来源。所以折旧政策的选择应根据未来期间的资金需求和将要面临的筹资环境而定。②对企业投资的影响。影响固定资产投资决策的一个重要因素就是可利用的资金规模,由于折旧政策影响着企业内部筹资金量,因此它也就间接地影响着企业的投资活动。③对利润分配的影响。折旧政策的选择直接决定进入产品和劳务成本中的折旧成本的多少。在其他因素不变的情况下,不同的折旧政策会使企业同一期间的可分配利润金额有所不同,从而影响企业利润分配。从整体上讲,折旧政策的选择应既不使企业市价降低,同时也应尽可能地满足企业特定时期的理财需要。

[期刊首页](#)[学会动态](#)[基地动态](#)[财税动态](#)[法规信息](#)[企业服务](#)[实务探讨](#)[税收筹划](#)[有问必答](#)[会计人生](#)

煤炭商贸企业有关节税方略

2011-04-18 作者: 来源: 中国税网 阅读: 4 次

煤炭商贸企业经营的煤炭为笨重商品,一定距离的运费就与煤炭货值相当。煤炭商贸企业因为是中间商,两头受制于人,没有话语权,运费总是自己承担,加上运费抵扣率低,造成税负高,企业获利少。与其被别人的话语权“压人”,不如利用一些优惠政策进行税收筹划,使运费由最合理合法的一方承担,从而化解运费来的“负面”影响,达到购、销双方共赢。

基本情况

地处非产煤区的A县甲公司,系增值税一般纳税人,主营煤炭直运销售业务。由于没有话语权,加上煤炭税率提高,公司承担运费,造成企业税负高,利润低。为了扭转不利局面,公司计划兴建和收购一些蜂窝煤厂,同时加强市场营销,已将煤炭成功打入B县享受优惠政策的水泥厂和供热企业。2010年公司计划从C县产煤区购进煤炭4万吨,直运500公里,销售到B县,金额4000万元,其中含运费2000万元,煤炭的进货价格1800万元(不含税)。

案例分析

一、销售方承担运输费用

煤炭商贸企业承担运输费用分为两种情况:一种是外雇车辆运输,另一种是自备车辆运输谓之混合销售。外雇车辆运输可计提进项税,自备车辆运输收入要计提销项税,相对应的车辆、油料等可抵扣进项税金。

外雇车辆运输:经营煤炭4万吨,进货金额1800万元,专用发票注明税金306万元,支付运费2000万元,计提税金140万元。销售给用户金额4000万元,全额开具增值税专用发票,销项税680万元,应纳税234万元,税负率5.85%。购货方不承担运费,假设应纳税X万元。

自备车运输:销售煤炭的同时提供运输劳务,根据《增值税暂行条例实施细则》第五条规定,一项销售行为如果既涉及货物又涉及非增值税应税劳务,为混合销售行为。除本细则第六条的规定外,从事货物的生产、批发或者零售的企业、企业性单位和个体工商户的混合销售行为,视为销售货物,应当缴纳增值税;其他单位和个人的混合销售

主 编: 郭纲**副 主 编:** 李洪秋 陶洁
金大荣**责任编辑:** 黄波 万彪**主管单位:** 江苏省苏州
工业园区财政局**主办单位:** 江苏省苏州工业园
区会计学会**网 址:** www.sipkj.org**联系邮箱:** master@sipkj.org

行为, 视为销售非增值税应税劳务, 不缴纳增值税。经营煤炭4万吨, 用自备车运输, 混合销售金额4000万元, 销项税680万元。假设新购车辆200万元、油料等消耗1000万元, 根据《增值税暂行条例实施细则》第二十条规定, 混合销售行为依照本细则第五条规定应当缴纳增值税的, 该混合销售行为所涉及的非增值税应税劳务所用购进货物的进项税额, 符合条例第八条规定的, 准予从销项税额中抵扣; 第二十一条规定, 条例第十条第(一)项所称购进货物, 不包括既用于增值税应税项目(不含免征增值税项目)也用于非增值税应税项目、免征增值税(以下简称免税)项目、集体福利或者个人消费的固定资产的规定, 可抵扣税金204万元, 加上煤炭进项税306万元, 总计进项税510万元, 应纳税170万元, 税负率4.25%。

二、购货方承担运费

购货方承担运费, 也就是采取代垫运费方式结算运费。根据增值税暂行条例第六条规定, 销售额为纳税人销售货物或者应税劳务向购买方收取的全部价款和价外费用, 但是不包括收取的销项税额; 增值税暂行条例实施细则第十二条规定, 条例第六条第一款所称价外费用, 包括价外向购买方收取的手续费、补贴、基金、集资费、返还利润、奖励费、违约金、滞纳金、延期付款利息、赔偿金、代收款项、代垫款项、包装费、包装物租金、储备费、优质费、运输装卸费以及其他各种性质的价外收费。但下列项目不包括在内: (一) 受托加工应征消费税的消费品所代收代缴的消费税; (二) 同时符合以下条件的代垫运输费用: 1. 承运部门的运输费用发票开具给购买方的; 2. 纳税人将该项发票转交给购买方的。煤炭商贸企业代垫运费2000万元, 只要符合两个条件就不算价外费用, 购进煤炭金额1800万元, 进项税306万元, 销货金额2000万元, 销项税340万元, 应纳税34万元, 税负率为1.7%。购货方购煤取得专用发票注明税金340万元, 运费2000万元, 计提进项税140万元, 总计进项税480万元。购货方承担运费比不承担运费少取得进项税200万元(680-340-140), 相应地多纳税200万元, 即纳税为承担运费的基础上增加200万元, 即为(X+200)万元, 连带增加城建税、教育费附加16万元。

三、代购货物

煤炭商贸企业为购货方代购煤炭, 根据《财政部、国家税务总局关于增值税、营业税若干政策规定的通知》(财税[1994]26)第五条规定, 代购货物行为, 凡同时具备以下条件的, 不征收增值税: (一) 受托方不垫付资金; (二) 销货方将发票开具给委托方, 并由受托方将该项发票转交给委托方; (三) 受托方按销售方实际收取的销售额和增值税额(如系代理进口货物则为海关代征的增值税额)与委托方结算货款, 并另外收取手续费。不同时具备以上条件的, 无论会计制度规定如何核算, 均征收增值税。因此煤炭商贸企业只需按上述要求执行即可。购货方取得煤矿方为自己开具的增值税专用发票金额1800万元, 税金306万元, 运费2000万元, 计提进项税140万元, 合计446万元。代购方让别人代购煤炭比自己不承担运费节约进项税234万元, 相应地多纳税234万元。纳税额为自己不承担运费的基础上增加了234万元, 即(X+234)万元, 连带增加城建税、教育费附加18.72万元。假设代购手续费按进货金额的11%计提, 共计200万元, 煤炭商贸公司需缴纳营业税6万元, 按煤炭货值2000万元计算的税负只有0.3%。

苏州工业园区会计学会 版权所有

苏ICP备10202726号-1



期刊首页

学会动态

基地动态

财税动态

法规信息

企业服务

实务探讨

税收筹划

有问必答

会计人生

企业高管薪酬节税方案设计要点

2011-04-18 作者: 来源: 互联网 阅读: 4 次

目前,深圳许多国有企业实行企业高级管理人员年薪制,作为激励企业高级管理人员的一种人力资源薪酬体系,其目的就是要通过给高级管理人员较高的薪资待遇,充分发挥其自身能力和水平,为企业创造更多的利润。但是,由于税收因素的存在,国企高管们的部分收入隐性流失,年薪制的税后绝对激励效果受到很大的影响。同时,现有的国有企业高管的薪酬进行合法节税筹划案例和方案设计极为缺乏,因此,我们有针对性的对国企高管薪酬进行合法、有效的、具有可操作性的节税筹划设计,以求达到个税税负最小化,薪金收入最大化的节税目的。现将国企高管薪酬的节税方案设计介绍如下。

一、从个税税负角度把握薪酬设计方案

一个好的薪酬方案,应从个税税负角度进行规划设计。设计包含对企业高级管理人员的薪酬的支付依据、数额和支付形式;相应的考核标准和具体的奖罚政策;应体现对经营者短期和长期经营效益兼顾的激励效应;个人所得税税负测评及规划等内容。并通过薪酬方案设计一系列合理的、可行的、科学的绩效考核指标,对经营者的绩效进行评价。依法纳税是每个公民应尽的义务,节税要注意的首要前提就是合法,避税必须在法律许可的范围之内进行。

二、巧用住房公积金避税

根据个人所得税法的有关规定,工薪阶层个人每月所缴纳的住房公积金是从税前扣除的,也就是说按标准缴纳的住房公积金是不用纳税的。同时又是可以缴纳补充公积金的。所以,提高公积金缴存还是有一定空间的,工薪纳税人巧用公积金避税是合理可行的。如根据《深圳市地方税务局关于调整住房公积金(住房补贴)征免个人所得税的扣除上限标准的通知》(深地税发〔2010〕163号)的规定,从2010年4月1日起,纳税人实际取得的工资、薪金所得在计算缴纳个人所得税时,住房公积金(住房补贴)扣除上限标准调整确定为2803元/月。

三、工资薪金福利化处置

在满足一定消费需求和目的前提下,是采取先获得收入后消费的形式,还是采取直接获得一定消费服务的形式,对个人讲是不重要的。因此,把企业支付给个人的一部分

主 编: 郭纲

副 主 编: 李洪秋 陶洁
金大荣

责任编辑: 黄波 万彪

主管单位: 江苏省苏州
工业园区财政局主办单位: 江苏省苏州工业园
区会计学会网 址: www.sipkj.org联系邮箱: master@sipkj.org

收入转换采用提供消费服务的形式支付给个人,就成为一种较为有效的规避个税的方法和途径。提高职工实得利益,降低名义工资,包括收入福利化,收入保险化,收入实物化,收入资本化,收入费用化,少缴个税。当然,消费服务应是一种能与企业单位经营活动发生一定联系的服务。否则,可能被税务机关定为企业支付个人的工薪收入。利用企业进行收入转换的具体作法主要有:

(1) 由企业提供低租的住房,而不是支付含有购房费用或房租补贴的高工资。如有可能,可将家俱、住宅设施连同房屋一起提供给个人。

(2) 由企业提供假期旅游津贴,组织公费旅游。而不是直接向个人提供用于个人休假、旅游等方面的收入。企业正常的员工培训,教育支出,以及企业有关人员参加外地举办的正常的培训班、研讨会和工作考察不属于文件规定的征税范围。此外,以出差、订货会、清货款、项目考察等形式。这些费用支出,对企业讲是激励员工的措施,对国家而言是职工应享受的正当权益和福利,对个人来说是在没有降低消费水平的前提下规避了个税。

(3) 由企业向个人提供福利设施及服务。如提供就餐补助,提供免费的医疗保障及文化、教育等服务设施。在职工收入没有增加的情况下,使生活和消费水准得以较大幅度提高,从而减少缴纳个税的义务。

(4) 由企业向职工提供交通工具、减少工资中的交通补贴;

(5) 向职工子女提供医疗教育等费用;

(6) 企业向职工转售股票认购权;

(7) 企业向职工提供公用设施,如电话、水、电、暖气、中央空调、浴室、理发室等。

我国个税适用九级累进税率,当个人收入增加到一定档次,其个人收入可支配收入的边际增加率将低于收入的边际增加率。要想在收入增加的情况下同时提高消费水平,一般可行的做法是和企业协商,将一部分个人生活中相对固定的支出,转由单位提供福利支付,同时相应调低员工的工资额。这样,个人税后及扣除固定支出后的实际收入反而增加。

四、工资薪金资产化处置

企业以资产或实物向雇员提供福利,如住房、汽车、笔记本电脑等个人消费品,所购房屋产权证和车辆、笔记本电脑发票,均应确定其任职公司为购买人。

如公司可以新购置的价值相当的小车奖励,小车的使用权一开始就归员工,所有权则先归公司,公司与员工签订一份合同,约定汽车费用和责任保险的归属问题,并约定一定年限(比如5年),期满后,该车再接较低的二手车价格出售给该员工,出售价格可在员工本来应纳的税额内酌情考虑。这样做的好处是:期满前,车辆所有权仍然属于公司,可以作为公司的固定资产,计提折旧和列支相关项费用;一定年限后,公司将车卖给个人,个人获得所有权,从中可得到实惠。这种操作方法既减轻了公司的负担,又使员工个人得到真正的奖励实惠。

五、工资薪金费用化处置

选择无明确标准和限额的管理费用,如办公费、交通费、通讯费等,将个人收入的一部分费用化,将以造册发放的方式改为报销单据的方式。未超标准据实报销,超过标准只能按标准报销。

积极利用通讯费、交通费、差旅费、误餐费发票进行避税。国税法规定:凡是以现金形式发放通讯补贴、交通费补贴、误餐补贴的,视为工资薪金所得,计入计税基础,计算缴纳个人所得税。凡是根据经济业务发生实质,并取得合法发票实报实销的,属于企业正常经营费用,不需缴纳个人所得税。所以,建议纳税人在报销通讯费、交通费、差旅费、误餐费时,应以实际、合法、有效的发票据实列支实报实销,以免误认为补贴性质,在一定程度上收到了避税的效果。

六、全年奖金一次性发放

纳税人取得全年一次性奖金,单独作为一个月工资、薪金所得计算纳税,并按以下计税办法,由扣缴义务人发放时代扣代缴:

1、先将雇员当月内取得的全年一次性奖金,除以12个月,按其商数确定适用税率和速算扣除数。

2、将雇员个人当月内取得的全年一次性奖金,按本条第(一)项确定的适用税率和速算扣除数计算征税,计算公式如下:

1). 当月工资薪金所得高于(或等于)税法规定的费用扣除额的适用公式

应纳税额=当月取得全年一次性奖金×适用税率-速算扣除数

2). 当月工资薪金所得低于税法规定的费用扣除额的适用公式为

应纳税额=(雇员当月取得全年一次性奖金-雇员当月工资薪金所得与费用扣除额的差额)×适用税率-速算扣除数

3、在一个纳税年度内,对每一个纳税人,该计税办法只允许采用一次。

4、取得除全年一次性奖金以外的其它各种名目奖金,如半年奖、季度奖、加班奖、先进奖、考勤奖等,一律与当月工资、薪金收入合并,按税法规定缴纳个人所得税。

七、避开无效纳税区间的节税策略

国税发[2005]9号文件中存在9个无效纳税区间。这些无效纳税区间有两个特点:

一是相对无效区间减去1元的年终奖金金额而言,随着税前收入增加税后收入不升反降或保持不变。

如年终奖为6100元时,相应的个税为585元,税后收入为5515元;而年终奖为6000元时,应缴的个税为300元,税后收入为5700元。可以看出:税前收入增加100元,税后收入减少185元。二是每个区间的起点都是税率变化相应点。主要有四个常见的无效区间:6001~6305(元),24001~25294(元),60001~63437(元),240001~254666(元)。

在选择年终奖筹划时,一方面要避开无效区间,另一方面应尽量选无效区间的起点减去1后的余额作为年终奖最佳金额,如选6000元、24000元、60000元、240000元等。因为按照这些金额适用税率将较低。

八、用足国家税收政策的节税策略

国家规定的税前优惠扣除项目汇集如下:

- (1) 独生子女补贴;
- (2) 托儿补助费;
- (3) 按照国家规定发放的差旅费津贴、误餐补助;
- (4) 冬季取暖补贴;夏季防暑降温费;
- (5) 按国家或地方政府规定的标准缴纳的社保和住房公积金;
- (6) 按照国家统一规定发给干部职工的安家费、退职费、退休工资、离休生活补助费等;
- (7) 生育妇女按照县级以上人民政府根据国家有关规定制定的生育保险办法,取得的生育津贴、生育医疗费或其他属于生育保险性质的津贴、补贴,免征个人所得税;
- (8) 个人与用人单位因解除劳动合同而取得的一次性经济补偿收入,相当于当地上年职工平均工资3倍数额以内的部分;
- (9) 个人将其所得通过中国境内的社会团体、国家机关向教育和其他社会公益事业以及遭受严重自然灾害的地区、贫困地区捐赠的,应纳税所得额30%以内的捐赠额。

上述优惠政策有很大的节税空间,只要是符合国家和当地财税法规规定的名目和额度范围以内的部分,都可以在税前扣除或采取符合规定的发票报销的方式节税。因此,薪酬管理者必须对国家和当地的法规有充分的了解,并且和当地税务机构保持联系,符合规定的税前项目进行备案登记,为员工节税。

九、转换薪酬所得与劳务收入

工资、薪金所得适用5%~45%的九级超额累进税率;劳务报酬所得适用20%的比例税率,而且对一次收入畸高的,实行加成征收。根据《个人所得税法实施条例》的解释,劳务报酬实际是相当于适用20%、30%、40%的超额累进税率。由此可见,相同数额所得视其收入性质不同而适用的税率也是不一样的。在应纳税所得额比较小的时候,工资、薪金所适用的税率比劳务报酬所得适用的税率低,因此在可能的时候将劳务报酬所得转化为工资、薪金所得,必要时甚至可以将其与工资、薪金所得合并纳税。而在有些情况下,将工资薪金所得转化为劳务报酬所得更有利于节税。

本方法是将工资、薪金转化为劳务报酬节税,当纳税人的工资、薪金较高。相对应的边际税率比同等数额的劳务报酬的边际税务高时,可将工资、薪金所得转变为劳务报酬节税。当个人收入不是很高,工资、薪金所得适用的税率(10%)比劳务报酬适用的税率(20%)要低时,可将劳务报酬转化成工资、薪金收入。以降低总体适用税率。

这是工薪劳务转化法在实践中的运用。同时在公司担任管理职务而成为公司雇员的公司董事,或者仅仅担任董事,而未成为公司雇员,同样可以通过建立合法劳动关系而同时成为公司的雇员和董事,在每月领取劳动报酬收入时,就可将其收入分解成两部分,一部分作为董事费收入,另一部分作为工资、薪金所得,分别扣除免征额和费用。分别计算个税,从而达到节税目的。

高级管理人员在担任行政职务的同时往往会兼任集团或下属子公司的董事,相应地会获得一笔董事费收入。董事从本质上说具有一种劳务服务性质,因此个人的董事费收入应作为劳务报酬所得缴纳个人所得税,适用20%-40%的比例税率。个人的年薪收入则应按照工资薪金所得缴纳个人所得税,适用5%~45%的超额累进税率。这两种税目之间的税率差异为我们进行筹划提供了切入点。作为同时担任企业行政职务和董事的高级管理人员,可以在保证年度总收入不变的前提下,通过工资奖金收入和董事费收入的合理分配与转化,降低其整体税负水平,从而增加实际税后收益。

这种通过年薪收入和董事费收入之间相互转化而达到减轻个人整体税负的筹划方法,从本质上说,就是利用了个人所得税中不同应税项目的税率差异,以此作为筹划的切入点。由于个人的年度薪金收入和董事费收入都是可以预知的,因此,通过这两者之间的相互转化测算,可以得出一个年薪收入和董事费收入的最佳配比,从而使得个人的所得税负最轻,税后收益最大。

从可行性来看,这种方法一般只需要企业内部董事会通过相应的决议,人力资源部门对个人薪酬做相应的调整,一般不会涉及其他更多的生产经营环节的变动,因此其筹划成本较低。更为重要的是,随着现代企业机制的不断建立和完善,这种方法对于越来越多的企业集团的高层管理人员都将具有普遍的适用性,因为这些高管人员往往都会是企业董事会的成员。而且,即便不是董事会成员,作为一种激励高级管理人员的手段,在具备相应条件时任命其为企业的董事也会更好地激发其工作效率,提升工作绩效。这样,在企业人力成本支出未变的情况下,通过税收筹划,企业的人员激励机制得到了优化。

如何界定“雇佣关系”与“非雇佣关系”呢?从形式上来说,确立雇佣关系必须通过单位与个人签订劳动合同。判别是否具有“雇佣关系”与“非雇佣关系”更多地采用形式判别法。如果企业与受雇临时人员签订了劳动合同,则被定为法律意义上的“临时人员”,否则将视为非企业临时人员。在运用上述方法节税时,一定要征得员工的同意,同时要考虑企业的实际情况,只有在劳动关系介于两者之间,且双方都同意,并且不会有其他劳动纠纷的情况下才可以采用,否则会产生逃避纳税的嫌疑风险,或导致其他的劳动纠纷。

十、均衡每月收入

在按月计算缴纳个税的情况下,工资薪金所得很可能在不同的纳税期限出现较大的波动,即出现有的月份收入过高,有的月份收入偏低等现象。如按上述实际收入状况直接缴税,将意味着个人既要在高收入的月份被课以较高税率的个税。同时,在较低的收入月份里又不能享受税法为个人所提供的种种优惠政策,如法定的费用扣除、较低的税率征收等。因此,可以通过推迟或提前获得收入,使自己的收入尽可能在各个纳税期限内保持均衡。这样,不仅避免了在某个月份被课以较高税率的重税,还能分享每个月税法提供的费用扣除和费用减免等优惠。

企业高管和公司可达成一项协议,根据上年度的业绩,结算其工资、薪金的水平。从而确定其每月的工资支付标准,到12月时,再按实际业绩核算,从而节约大笔税费。

这是一种在个人工资、薪金不平衡时进行的节税方法。平衡每月收入。从而达到适用低税率的目的, 当然本方法进行的前提条件是企业与员工之间有较高的信任作为基础。

十一、整数发放基本年薪和各种奖金

1、节税筹划的设计思路: 基本年薪和各种奖金在发放时取整数, 杜绝因多发1元钱而让税率多上一个档次的现象。关键在于基本年薪和各种奖金的具体发放数字要取最利于节税的整数。

2、确定各种报酬的取值范围

基本年薪占年总收入的30%-40%

各种奖金占年总收入的40%-50%

风险保证金占年总收入的10%-20%

3、设计基本年薪时, 要考虑每月的扣除额, 再确定年薪数以及每月发放数, 以保证其均为整数, 最大限度的减少轻税负。

4、确定发放各种奖金时, 要考虑除以12个月为某一税档的最大整数, 以保证用足2005年9号文的优惠政策。

5、收入减去基本年薪与各种奖金后的余额, 作为高管们的经营风险保证金——即经营风险保证金不再按30%的比例扣除, 而是把“零头”扣下, 这个“零头”原则上要大于30%计算的保证金数额。公司人力资源部门需要依此对高管的薪酬结构进行调整。

6、保证金递延纳税我国的个人所得税尚属调整时期, 整体走向是降低较高税率, 若赶上税率降低, 晚发的保证金递延纳税, 也能获得一定的节税效益。

十二、综合考虑企业整体税负

纳税筹划应充分考虑工资薪酬的安排对企业税后净利润的影响。作为工资薪酬的个税筹划, 不能仅考虑个人税负轻重, 对员工的工资薪酬作出安排, 而应综合企业所得税和个人所得税综合税负进行考虑。充分运用税收优惠政策, 正确把握税收政策差异, 实现个人和企业税后利润最大化。

综上所述, 实施上述国企高管薪酬的节税设计方案, 需要根据现行个人所得税税收制度, 通过对其近期的个人收入情况进行预计, 作出精心的涉税安排。针对纳税人的具体情况和特点, 订制完整的个人所得税涉税计划, 量身定做适合的个人所得税节税方案。同时, 企业必须对国家相关法律法规有充分的了解, 并且和当地税务机关保持密切联系, 有关的避税处理需要备案的必须到税务机关登记备案。

苏州工业园区会计学会 版权所有

苏ICP备10202726号-1



期刊首页

学会动态

基地动态

财税动态

法规信息

企业服务

实务探讨

税收筹划

有问必答

会计人生

设备安装公司如何进行节税筹划

2011-04-18 作者: 来源: 财会学习 阅读: 6 次

设备安装公司如何进行节税筹划?

设备安装公司的主要经营业务以有二:一是销售主体工程的配套设备或设施,该业务归属于增值税的纳税范围,税率为17%——但有些设备安装公司给客户开具的是不能抵扣的增值税普通发票,。而不是可以抵扣进项税款的增值税专用发票,(购进固定资产不能抵扣)会影响与工商企业的交易;二是从事相关工程的安装服务,该业务要按营业税之“建筑业”项目纳税,税率是3%。并且,这两种经营业务往往是混合在一起的,处理不当,就必须依据税法按照高税率纳税。

在承揽业务方面,设备安装公司还有一个普遍现象,那就是在总承包工程中.(有资质的总承包商承接),取得一些分包工程。限于税法对分包工程和转包工程的区别对待(转包业务不允许扣除,要重复纳税),在承接此类业务时若处理不当,也会增加由总承包商转嫁的税收成本,或向外“转手”的重复纳税成本。

除了增值税和营业税之外,设备安装公司涉及的主要税种还有企业所得税和个人所得税。下面我们就其主要经营业务及其主要税种,来谈一下节税思路和方法。

一、如何解决混合销售问题

混合销售是给设备安装公司带来高税负的主要原因,解决了混合销售问题,就会在一定程度上减轻纳税成本。但任何纳税问题的解决,都要在税收政策这个框架内进行,所以,要解决设备安装公司的混合销售问题,必须吃透现行税收政策。

《增值税暂行条例实施细则》第五条规定:一项销售行为如果既涉及货物又涉及非增值税应税劳务,为混合销售行为。除本细则第六条的规定外,从事货物的生产、批发或者零售的企业、企业性单位和个体工商户的混合销售行为,视为销售货物,应当缴纳增值税;其他单位和个人的混合销售行为,视为销售非增值税应税劳务,不缴纳增值税。

非增值税应税劳务,是指属于应缴营业税的交通运输业、建筑业、金融保险业、邮电通信业、文化体育业、娱乐业、服务业税目征收范围的劳务。

主 编: 郭纲

副 主 编: 李洪秋 陶洁
金大荣

责任编辑: 黄波 万彪

主管单位: 江苏省苏州
工业园区财政局主办单位: 江苏省苏州工业园
区会计学会网 址: www.sipkj.org联系邮箱: master@sipkj.org

《(增值税暂行条例实施细则)》第六条规定:纳税人的下列混合销售行为,应当分别核算货物的销售额和非增值税应税劳务的营业额,并根据其销售货物的销售额计算缴纳增值税,非增值税应税劳务的营业额不缴纳增值税;未分别核算的,由主管税务机关核定其货物的销售额:

(一)销售自产货物并同时提供建筑业劳务的行为;

(二)财政部、国家税务总局规定的其他情形。

比照上述规定,设备安装公司“销售自产货物并同时提供建筑业劳务的行为”,可以分别核算设备的销售额和安装劳务的营业额,即分别缴纳增值税和营业税。但如果是销售并安装非自产的货物(设备),纳税界限就比较模糊了,并且目前存在的现实问题是:

(1)设备安装公司为了赚取非自产设备的差价,往往与安装工程“打包”,即操作成“一揽子”工程,这就变成了混合销售,依据税法要按17%缴纳增值税;

(2)购买设备和安装服务的工商业客户,为了取得购进固定资产的进项税,抵扣增值税,也往往要求设备安装公司把设备买价和安装费用开在同一张增值税发票上,这也变成了混合销售。

针对现存问题,我们的节税建议:

(1)尽量把“非自产货物变成自产货物”。即对一些可以改造的非自产货物(能进半成品的尽量进半成品),进一步改造或加工,变成了自产货物。这样,对政府、房地产公司等那些非增值税纳税人来说(不要求取得增值税专用发票的客户),就可以分别开具销售货物的增值税发票和提供安装服务的建筑业发票,从而解决混合销售问题。

(2)拆分公司,从事专业服务。这是针对缴纳增值税需要购进固定资产进项税抵扣的一般纳税人的大动作,或说策略。即把一个设备安装公司拆分为设备销售公司和建筑安装公司,设备销售公司专门销售设备,收款开具增值税专用发票;建筑安装公司专门从事安装服务,收款开具建筑业发票。配合一定让利的商业谈判,让一般纳税人客户接受“二对一”的交易模式,也可以解决设备安装业务中的混合销售问题。

二. 如何减轻“转手”工程税负

由于受公司资质和安装能力等限制,设备安装公司涉及的“转手”工程主要分两种情况:一是总承包商转给设备安装公司;二是设备安装公司转给其他单位。在这个“转手”过程中,如果处理不当,就会增加税负;或者说,享受不到税法规定的税收优惠。

《营业税暂行条例》第五条规定:纳税人的营业额为纳税人提供应税劳务转让无形资产或者销售不动产收取的全部价款和价外费用,但是,下列情形除外:纳税人将建筑工程分包给其他单位的,以其取得的全部价款和价外费用扣除其支付给其他单位的分包款后的余额为营业额。

税法明确了“纳税人将建筑工程分包给其他单位的,以其取得的全部价款和价外费用扣除其支付给其他单位的分包款后的余额为营业额”,并将扣除适用范围由原规定的“工程分包或者转包”调整为“建筑工程分包”,对转包业务不再允许扣除;同时根据建筑行业有关“严禁个人承揽分包工程业务”等规定,对分包给个人的工程业务也不得扣除分包价款。

《营业税暂行条例实施细则》第十六条规定：除本细则第七条规定外，纳税人提供建筑业劳务(不含装饰劳务)的，其营业额应当包括工程所用原材料、设备及其他物资和动力价款在内，但不包括建设方提供设备的价款。

这条细则一是把提供装饰劳务的纳税人“剔除在外”，二是明确除了“建设方提供的设备的价款”外，工程所用原材料、其他物资和动力，无论是建设单位提供还是纳税人提供，均应并入营业额缴纳营业税。

再比照设备安装公司的“转手”现象，我们的节税建议有三：

(1)切记符合分包性质，且不要分包给个人。税法只对分包工程(分包给个人除外)有税收优惠，除此之外，均全额纳税。所以，设备安装公司在“转手”过程中，一定要采取符合税法规定的分包方式，来减轻税负。

(2)签订多方合同，提前明确参与方的职责，消除“转手”现象，也就最大限度地节约了税款。例如，设备安装公司在承接分包工程时，与甲方和总承包商签订三方合同，约定总承包商的承包额和自己的承包额，甲方分别打款到总承包商和设备安装公司的账户，这就消除了“转手”现象，减轻总承包商可能转嫁的税负。在以自己为主承接工程并要向外分包时，也可以签订三方合同，消除了“转手”现象，减轻税负。

(3)比较工程设备提供方式不同的利益，进行选择。税法明确了“建设方提供设备的价款”不计入工程总额纳税，那就要对“建设方提供设备减少的纳税额和承建方提供设备可能赚取的中间差价”进行比较分析，或对“承建方提供设备增加的税负和中间赚取的设备差价”比较分析，看看哪个更合算。若设备中间不赚钱，一定要让建设方提供，不然就吃亏了。

三，如何减轻企业所得税

企业所得税是任何涉税公司必须缴纳的一个税种，税率为25%或20%。但一些不明就里的小型微利企业，不知道自己可以享受20%的优惠税率，仍按25%的税率申报纳税；其中不乏偷逃企业所得税的行为。这些都是不正常的。

考虑到目前的相关税收政策，并针对一些设备安装公司规模比较小的现状，我们的节税建议有二：

(1)争取享受低税率，来减轻税负。《企业所得税法》第二十八条规定：符合条件的小型微利企业，减按20%的税率征收企业所得税。《企业所得税实施条例》第一百一十三条明确如下：税法第二十八条第一款所称符合条件的小型微利企业，是指从事国家非限制行业并同时符合以下条件的企业：(一)制造业，年度应纳税所得额不超过50万元，从业人数不超过100人，资产总额不超过3000万元；

(二)非制造业，年度应纳税所得额不超过30万元，从业人数不超过80人，资产总额不超过1000万元。

对于一些超过此标准的设备安装公司，上述拆分公司的“大动作”即可“化大为小”，享受20%的税收优惠。

为了进一步减轻小型微利企业的税负，2009年12月2日，财政部和国家税务总局颁布财税[2009]133号《关于小型微利企业有关企业所得税政策的通知》，规定：

自2010年1月1日至2010年12月31日,对年应纳税所得额低于5万元(含5万元)的小型微利企业,其所得减按50%计入应纳税所得额,按20%的税率缴纳企业所得税。

也就是说,符合财税[2009]133号文件规定的小型微利企业,在2010年可以按10%的优惠税率缴纳企业所得税。

(2)规范支出行为,来减轻企业所得税。现实中一些设备安装公司在支付劳务费等报酬时,往往是暗箱。操作,其实是吃了亏了还不知道。我们来算一算这个账:

假如你支付5000元劳务费,若在公司账面正规支出,要代扣代缴800元个人所得税 $[(5000-5000 \times 20\%) \times 20\% \text{ 个人所得税税率}]$,但这5000元可以进企业所得税税前,获得抵税效益1000元 $(5000 \times 20\% \text{ 企业所得税税率})$ 或1250元 $(5000 \times 25\% \text{ 企业所得税税率})$,这里面就有200元或450元的利益差异。

假如你支付20000元劳务费,若在公司账面正规支出,要代扣代缴3200元个人所得税 $[(20000-20000 \times 20\%) \times 20\% \text{ 个人所得税税率}]$,但这20000元也可以进企业所得税税前,获得抵税效益4000元 $(20000 \times 20\% \text{ 企业所得税税率})$ 或5000元 $(20000 \times 25\% \text{ 企业所得税税率})$,这里面就有800元或1800元的利益差异。

我们的结论是:若劳务费的个人所得税税率是20%(每次发放在20000元及其以下),在公司账面正规支出,所扣缴的个人所得税都小于可抵扣的企业所得税(2010年享受10%优惠税率的小型微利企业另算);并且,在账面正规支出合规、合法,没有财税风险。

四、如何规范和减轻个人所得税

设备安装公司大都有偷逃个人所得税的问题,比如账面工资卡在起征点以下,1000元以下劳务费不计税,高管人员不拿高薪却暗中分红等,这也是我国中小企业尤其是民营企业的通病,也预示了这些企业在发展过程中的风险。针对这些问题,我们的节税建议有三:

(1)充分认识偷逃个人所得税的风险。国家在快速发展,各个领域都在规范,税收稽查肯定会越来越严,积习难改,只能堆积更大的风险。一些省份的查税风暴把一些老板都查跑了,查成了“税收难民”或流浪汉,就是一个信号。所以,设备安装公司的经营者对此要有充分的认识。

(2)合理安排工资、奖金以及参与经营股东的分红发放,选择最佳的发放方式和数额搭配,减轻个人所得税税负。即做到工资尽量平均发放,工资和奖金低税搭配发放,参与经营股东的奖金和分红比较、选择发放。我们对年终奖和分红的研究成果是:企业所得税税率为25%时,奖励股东在480000元以内,发放年终奖比较合适,超过480000元的部分以分红方式发放比较合适;企业所得税税率为20%时,奖励股东在240000元以内,发放年终奖比较合适,超过240000元的部分则分红合适。

(3)规范劳务费支出,防范涉税风险。此话题上已言及,但对大额的劳务费支出,可以采取跨月分散发放的方式,把每次发放额控制在20000元之内,这既可获得涉税效益,又可消除税收风险,还可规范公司内控制度,可谓一举多得。



期刊首页

学会动态

基地动态

财税动态

法规信息

企业服务

实务探讨

税收筹划

有问必答

会计人生

售后返租的纳税筹划

2011-04-18 作者: 来源: 中税网 阅读: 3 次

购房者是商铺产权所有人,出租房屋时,需要缴纳营业税、城市维护建设税、房产税、城镇土地使用税、个人所得税、印花税和教育费附加。开发商作为转租方,不是房屋产权所有人,在向商户转租房屋时,不需要缴纳房产税。售后回租合同如何签订,对开发商来说,存在着一定的筹划空间。

方案一,由开发商在与购房者签订售房合同的同时,与购房者签订房屋租赁合同。

开发商作为转租人,与商户签订房屋租赁合同,需要缴纳相关税费。开发商每年收到商户的租金600万元,应缴纳税费计算如下:

营业税=6000000×5%=300000(元);城建税=300000×7%=21000(元);教育费附加=300000×3%=9000(元);税费合计330000元(其他税费计算略)。

方案二,开发商成立物业管理公司,开发商在现房销售时,只与购房者签订房地产买卖合同,由物业管理公司与购房者另外签订委托代理租房合同。

财政部、国家税务总局《关于营业税若干政策问题的通知》(财税[2003]16号)规定,从事物业管理的单位,以与物业管理有关的全部收入,减去代业主支付的水、电、燃气以及代承租者支付的水、电、燃气、房屋租金的价款后的余额为营业额,缴纳营业税。所以,物业公司就可以将代收代付租金的差额120万元作为计税依据,按照“服务业”税目5%的税率缴纳营业税金及附加;也可以按照“代理业”营业税计税依据的相关规定,将代收经商户的租金600万元,分解为代收租金480万元和代理手续费120万元,物业公司代收的租金480万元不用纳税,仅就代理手续费120万元缴纳相关税费。物业公司缴纳的税费计算如下:营业税=1200000×5%=60000(元);城建税=60000×7%=4200(元);教育费附加=60000×3%=1800(元);税费合计66000元。

对比两种方案可知,由物业管理公司与购房者签订委托代理租房合同比以开发商的名义与购房者签订房屋租赁合同节省税费264000元(330000-66000)。

主 编: 郭纲

副 主 编: 李洪秋 陶洁
金大荣

责任编辑: 黄波 万彪

主管单位: 江苏省苏州
工业园区财政局主办单位: 江苏省苏州工业园
区会计学会网 址: www.sipkj.org联系邮箱: master@sipkj.org

苏州工业园区会计学会 版权所有

苏ICP备10202726号-1



期刊首页

学会动态

基地动态

财税动态

法规信息

企业服务

实务探讨

税收筹划

有问必答

会计人生

税收筹划遭遇尴尬

2011-04-18 作者: 来源: 中国税务报 阅读: 3 次

从理论上讲,能合法地减少应纳税款,节约税收支出,实现利润最大化的税收筹划,应是纳税人的必然选择。但是从我国目前税收筹划发展看,虽然税收筹划引起了各界的广泛关注,并且在理论研究上得到了长足发展,然而税收筹划在实践中的应用并未广泛展开,是什么制约了其普遍应用呢?笔者认为有以下主要原因。

执法不严导致违法成本低

税法执行情况是企业评估偷、逃税等税收违法行为成本的一个因素。如果税法、法规得不到有效执行,企业的违法、违规行为得不到应有的处罚,则企业违法、违规行为的成本较低。企业管理者在权衡了成本与收益之后,可能倾向于选择违法行为而不选择税收筹划。

不可否认,由于目前我国税收法规不健全,存在税务行政处罚力度不足的现象,这在一定程度上助长了纳税人的偷、逃税行为。因为在这种纳税环境下,纳税人偷、逃税所可能引发的风险相对于所获得的收益来看是小的,成本收益分析的结果往往造成偷、逃税行为的产生。另一方面,一些税务机关以组织收入为中心的单纯财政思想,以及税务人员拥有过大的税收执法裁量权,使得征纳关系异化,并由此造成纳税人偷、逃税成本的进一步降低。这种现象导致部分税务执法人员与纳税人之间协、调的余地很大,一方只求完成任务而不依法办税,一方通过违法行为,以较低的成本实现了税负的减轻,这在客观上阻碍了税收筹划在实际中的普遍运用。

税收筹划的成本相对过高

税收筹划是一项具有高度科学性、综合性的经济活动,有效进行税收筹划达到涉税零风险,对筹划人员均有较高要求。

首先,筹划人员必须对税收政策、法规进行充分分析和掌握,找到实施税收筹划的合理空间。只有对纳税人涉税经济行为有充分的了解,对各项税收政策运用所产生的税后收益有正确的评估,以及对筹划设计的纳税模式的运行效率及其被税务机关认可的程度有准确的把握,才能确保纳税方案获得税务机关的认可。

其次,筹划人员又必须熟悉国家的财务会计准则和会计制度。税收筹划需要准确、

主 编: 郭纲

副 主 编: 李洪秋 陶洁
金大荣

责任编辑: 黄波 万彪

主管单位: 江苏省苏州
工业园区财政局主办单位: 江苏省苏州工业园
区会计学会网 址: www.sipkj.org联系邮箱: master@sipkj.org

严谨的会计处理来支持, 否则纳税人无法对几个纳税方案进行比较和选择。

第三, 税种的多样性、政策的动态性、企业的差别性和企业要求的特殊性, 要求筹划人员不仅要精通税收法律法规、财务会计和企业管理等方面的知识, 而且还应具有较强的沟通能力、文字综合能力、营销能力等, 在充分了解筹划对象基本情况的基础上, 运用专业知识和专业判断能力, 为企业出具筹划方案或筹划建议。

这一切都是建立在筹划者具备较高素质的基础上。由于纳税人普遍缺乏税收筹划应具备的信息和技能, 因此, 税收筹划活动大多要由专业人员和专门部门进行。纳税人或者根据自身情况组建专门机构, 或者聘请税务顾问, 或者直接委托中介机构进行筹划。不管采取何种方式都会增大企业涉税活动的成本。

不稳定的税收环境是关键因素

我国正处于经济转型期, 税收法律、法规不断发生变化。纳税人根据原来有利于自己的规定进行税收筹划, 一旦政策发生变化, 结果就可能完全相反。而且后出台的政策往往具有溯及力, 现在的经营行为可能会由以后出台的法规来调整, 增加了纳税人经营结果的不确定性。税收筹划是一个系统工程, 贯穿于企业生产经营的全过程。需要纳税人通过对自身应税行为预见性的安排来进行系统、全面而又长期的规划。毋庸置疑, 纳税人需要一个相对稳定的税收环境, 税收法规的频繁变化会增大筹划成本, 使纳税人对税收筹划持谨慎态度。

开展税收筹划, 企业管理层是否具有筹划意识非常关键。税收筹划作为一项严密细致的规划性工作, 必须依靠自上而下的紧密配合, 离开了管理层的支持, 就毫无意义。管理层在做出决策之前会尽可能精密地计算各项行动方案的成本或代价。因为以上原因的存在, 管理层不仅会在合法的前提下极力谋求税收损失的最小化, 也会策划在合法与不合法界定不明的区间进行相应的避税努力, 而且也并不排除违法这种高风险的行为。

在我国目前的税收大环境下, 管理层对各项成本风险加以比较、权衡, 对税收筹划往往是认可而不实施。可见, 要转变管理层的观念, 使其真正认可并愿意通过施行税收筹划达到降低自身税负的目的, 从而实现我国税收筹划由知识普及阶段到实际应用的进一步发展, 还有赖于税收指导思想的根本转变和税务机关依法治税水平的提高; 有赖于税收法规的完善和稳定, 从而使得税收筹划成为理性管理层的合理且必然的选择。

苏州工业园区会计学会 版权所有

苏ICP备10202726号-1

[期刊首页](#)[学会动态](#)[基地动态](#)[财税动态](#)[法规信息](#)[企业服务](#)[实务探讨](#)[税收筹划](#)[有问必答](#)[会计人生](#)

企业高管薪酬节税方案设计要点

2011-04-18 作者: 来源: 中税网 阅读: 9 次

目前,深圳许多国有企业实行企业高级管理人员年薪制,作为激励企业高级管理人员的一种人力资源薪酬体系,其目的就是要通过给高级管理人员较高的薪资待遇,充分发挥其自身能力和水平,为企业创造更多的利润。但是,由于税收因素的存在,国企高管们的部分收入隐性流失,年薪制的税后绝对激励效果受到很大的影响。同时,现有的国有企业高管的薪酬进行合法节税筹划案例和方案设计极为缺乏,因此,我们有针对性地对国企高管薪酬进行合法、有效的、具有可操作性的节税筹划设计,以求达到个税税负最小化,薪金收入最大化的节税目的。现将国企高管薪酬的节税方案设计介绍如下。

一、从个税税负角度把握薪酬设计方案

一个好的薪酬方案,应从个税税负角度进行规划设计。设计包含对企业高级管理人员的薪酬的支付依据、数额和支付形式;相应的考核标准和具体的奖罚政策;应体现对经营者短期和长期经营效益兼顾的激励效应;个人所得税税负测评及规划等内容。并通过薪酬方案设计一系列合理的、可行的、科学的绩效考核指标,对经营者的绩效进行评价。依法纳税是每个公民应尽的义务,节税要注意的首要前提就是合法,避税必须在法律许可的范围之内进行。

二、巧用住房公积金避税

根据个人所得税法的有关规定,工薪阶层个人每月所缴纳的住房公积金是从税前扣除的,也就是说按标准缴纳的住房公积金是不用纳税的。同时又是可以缴纳补充公积金的。所以,提高公积金缴存还是有一定空间的,工薪纳税人巧用公积金避税是合理可行的。如根据《深圳市地方税务局关于调整住房公积金(住房补贴)征免个人所得税的扣除上限标准的通知》(深地税发〔2010〕163号)的规定,从2010年4月1日起,纳税人实际取得的工资、薪金所得在计算缴纳个人所得税时,住房公积金(住房补贴)扣除上限标准调整确定为2803元/月。

三、工资薪金福利化处置

在满足一定消费需求和目的前提下,是采取先获得收入后消费的形式,还是采取直接获得一定消费服务的形式,对个人讲是不重要的。因此,把企业支付给个人的一部分

主 编: 郭纲**副 主 编:** 李洪秋 陶洁
金大荣**责任编辑:** 黄波 万彪**主管单位:** 江苏省苏州
工业园区财政局**主办单位:** 江苏省苏州工业园
区会计学会**网 址:** www.sipkj.org**联系邮箱:** master@sipkj.org

收入转换采用提供消费服务的形式支付给个人,就成为一种较为有效的规避个税的方法和途径。提高职工实得利益,降低名义工资,包括收入福利化,收入保险化,收入实物化,收入资本化,收入费用化,少缴个税。当然,消费服务应是一种能与企业单位经营活动发生一定联系的服务。否则,可能被税务机关定为企业支付个人的工薪收入。利用企业进行收入转换的具体作法主要有:

- (1) 由企业提供低租的住房,而不是支付含有购房费用或房租补贴的高工资。如有可能,可将家俱、住宅设施连同房屋一起提供给个人。
- (2) 由企业提供假期旅游津贴,组织公费旅游。而不是直接向个人提供用于个人休假、旅游等方面的收入。企业正常的员工培训,教育支出,以及企业有关人员参加外地举办的正常的培训班、研讨会和工作考察不属于文件规定的征税范围。此外,以出差、订货会、清货款、项目考察等形式。这些费用支出,对企业讲是激励员工的措施,对国家而言是职工应享受的正当权益和福利,对个人来说是在没有降低消费水平的前提下规避了个税。
- (3) 由企业向个人提供福利设施及服务。如提供就餐补助,提供免费的医疗保障及文化、教育等服务设施。在职工收入没有增加的情况下,使生活和消费水准得以较大幅度提高,从而减少缴纳个税的义务。
- (4) 由企业向职工提供交通工具、减少工资中的交通补贴;
- (5) 向职工子女提供医疗教育等费用;
- (6) 企业向职工转售股票认购权;
- (7) 企业向职工提供公用设施,如电话、水、电、暖气、中央空调、浴室、理发室等。

我国个税适用九级累进税率,当个人收入增加到一定档次,其个人收入可支配收入的边际增加率将低于收入的边际增加率。要想在收入增加的情况下同时提高消费水平,一般可行的做法是和企业协商,将一部分个人生活中相对固定的支出,转由单位提供福利支付,同时相应调低员工的工资额。这样,个人税后及扣除固定支出后的实际收入反而增加。

四、工资薪金资产化处置

企业以资产或实物向雇员提供福利,如住房、汽车、笔记本电脑等个人消费品,所购房屋产权证和车辆、笔记本电脑发票,均应确定其任职公司为购买人。

如公司可以新购置的价值相当的小车奖励,小车的使用权一开始就归员工,所有权则先归公司,公司与员工签订一份合同,约定汽车费用和责任保险的归属问题,并约定一定年限(比如5年),期满后,该车再接较低的二手车价格出售给该员工,出售价格可在员工本来应纳的税额内酌情考虑。这样做的好处是:期满前,车辆所有权仍然属于公司,可以作为公司的固定资产,计提折旧和列支相关项费用;一定年限后,公司将车卖给个人,个人获得所有权,从中可得到实惠。这种操作方法既减轻了公司的负担,又使员工个人得到真正的奖励实惠。

五、工资薪金费用化处置

选择无明确标准和限额的管理费用,如办公费、交通费、通讯费等,将个人收入的一部分费用化,将以造册发放的方式改为报销单据的方式。未超标准据实报销,超过标准只能按标准报销。

积极利用通讯费、交通费、差旅费、误餐费发票进行避税。国税法规定:凡是以现金形式发放通讯补贴、交通费补贴、误餐补贴的,视为工资薪金所得,计入计税基础,计算缴纳个人所得税。凡是根据经济业务发生实质,并取得合法发票实报实销的,属于企业正常经营费用,不需缴纳个人所得税。所以,建议纳税人在报销通讯费、交通费、差旅费、误餐费时,应以实际、合法、有效的发票据实列支实报实销,以免误认为补贴性质,在一定程度上收到了避税的效果。

六、全年奖金一次性发放

纳税人取得全年一次性奖金,单独作为一个月工资、薪金所得计算纳税,并按以下计税办法,由扣缴义务人发放时代扣代缴:

1、先将雇员当月内取得的全年一次性奖金,除以12个月,按其商数确定适用税率和速算扣除数。

2、将雇员个人当月内取得的全年一次性奖金,按本条第(一)项确定的适用税率和速算扣除数计算征税,计算公式如下:

1). 当月工资薪金所得高于(或等于)税法规定的费用扣除额的适用公式

应纳税额=当月取得全年一次性奖金×适用税率-速算扣除数

2). 当月工资薪金所得低于税法规定的费用扣除额的适用公式为

应纳税额=(雇员当月取得全年一次性奖金-雇员当月工资薪金所得与费用扣除额的差额)×适用税率-速算扣除数

3、在一个纳税年度内,对每一个纳税人,该计税办法只允许采用一次。

4、取得除全年一次性奖金以外的其它各种名目奖金,如半年奖、季度奖、加班奖、先进奖、考勤奖等,一律与当月工资、薪金收入合并,按税法规定缴纳个人所得税。

七、避开无效纳税区间的节税策略

国税发[2005]9号文件中存在9个无效纳税区间。这些无效纳税区间有两个特点:

一是相对无效区间减去1元的年终奖金额而言,随着税前收入增加税后收入不升反降或保持不变。

如年终奖为6100元时,相应的个税为585元,税后收入为5515元;而年终奖为6000元时,应缴的个税为300元,税后收入为5700元。可以看出:税前收入增加100元,税后收入减少185元。二是每个区间的起点都是税率变化相应点。主要有四个常见的无效区间:6001~6305(元),24001~25294(元),60001~63437(元),240001~254666(元)。

在选择年终奖筹划时,一方面要避开无效区间,另一方面应尽量选无效区间的起点减去1后的余额作为年终奖最佳金额,如选6000元、24000元、60000元、240000元等。因为按照这些金额适用税率将较低。

八、用足国家税收政策的节税策略

国家规定的税前优惠扣除项目汇集如下:

- (1) 独生子女补贴;
- (2) 托儿补助费;
- (3) 按照国家规定发放的差旅费津贴、误餐补助;
- (4) 冬季取暖补贴;夏季防暑降温费;
- (5) 按国家或地方政府规定的标准缴纳的社保和住房公积金;
- (6) 按照国家统一规定发给干部职工的安家费、退职费、退休工资、离休生活补助费等;
- (7) 生育妇女按照县级以上人民政府根据国家有关规定制定的生育保险办法,取得的生育津贴、生育医疗费或其他属于生育保险性质的津贴、补贴,免征个人所得税;
- (8) 个人与用人单位因解除劳动合同而取得的一次性经济补偿收入,相当于当地上年职工平均工资3倍数额以内的部分;
- (9) 个人将其所得通过中国境内的社会团体、国家机关向教育和其他社会公益事业以及遭受严重自然灾害的地区、贫困地区捐赠的,应纳税所得额30%以内的捐赠额。

上述优惠政策有很大的节税空间,只要是符合国家和当地财税法规规定的名目和额度范围以内的部分,都可以在税前扣除或采取符合规定的发票报销的方式节税。因此,薪酬管理者必须对国家和当地的法规有充分的了解,并且和当地税务机构保持联系,符合规定的税前项目进行备案登记,为员工节税。

九、转换薪酬所得与劳务收入

工资、薪金所得适用5%~45%的九级超额累进税率;劳务报酬所得适用20%的比例税率,而且对一次收入畸高的,实行加成征收。根据《个人所得税法实施条例》的解释,劳务报酬实际是相当于适用20%、30%、40%的超额累进税率。由此可见,相同数额所得视其收入性质不同而适用的税率也是不一样的。在应纳税所得额比较小的时候,工资、薪金所适用的税率比劳务报酬所得适用的税率低,因此在可能的时候将劳务报酬所得转化为工资、薪金所得,必要时甚至可以将其与工资、薪金所得合并纳税。而在有些情况下,将工资薪金所得转化为劳务报酬所得更有利于节税。

本方法是将工资、薪金转化为劳务报酬节税,当纳税人的工资、薪金较高。相对应的边际税率比同等数额的劳务报酬的边际税务高时,可将工资、薪金所得转变为劳务报酬节税。当个人收入不是很高,工资、薪金所得适用的税率(10%)比劳务报酬适用的税率(20%)要低时,可将劳务报酬转化成工资、薪金收入。以降低总体适用税率。

这是工薪劳务转化法在实践中的运用。同时在公司担任管理职务而成为公司雇员的公司董事,或者仅仅担任董事,而未成为公司雇员,同样可以通过建立合法劳动关系而同时成为公司的雇员和董事,在每月领取劳动报酬收入时,就可将其收入分解成两部分,一部分作为董事费收入,另一部分作为工资、薪金所得,分别扣除免征额和费用。分别计算个税,从而达到节税目的。

高级管理人员在担任行政职务的同时往往会兼任集团或下属子公司的董事,相应地会获得一笔董事费收入。董事从本质上说具有一种劳务服务性质,因此个人的董事费收入应作为劳务报酬所得缴纳个人所得税,适用20%-40%的比例税率。个人的年薪收入则应按照工资薪金所得缴纳个人所得税,适用5%~45%的超额累进税率。这两种税目之间的税率差异为我们进行筹划提供了切入点。作为同时担任企业行政职务和董事的高级管理人员,可以在保证年度总收入不变的前提下,通过工资奖金收入和董事费收入的合理分配与转化,降低其整体税负水平,从而增加实际税后收益。

这种通过年薪收入和董事费收入之间相互转化而达到减轻个人整体税负的筹划方法,从本质上说,就是利用了个人所得税中不同应税项目的税率差异,以此作为筹划的切入点。由于个人的年度薪金收入和董事费收入都是可以预知的,因此,通过这两者之间的相互转化测算,可以得出一个年薪收入和董事费收入的最佳配比,从而使得个人的所得税负最轻,税后收益最大。

从可行性来看,这种方法一般只需要企业内部董事会通过相应的决议,人力资源部门对个人薪酬做相应的调整,一般不会涉及其他更多的生产经营环节的变动,因此其筹划成本较低。更为重要的是,随着现代企业机制的不断建立和完善,这种方法对于越来越多的企业集团的高层管理人员都将具有普遍的适用性,因为这些高管人员往往都会是企业董事会的成员。而且,即便不是董事会成员,作为一种激励高级管理人员的手段,在具备相应条件时任命其为企业的董事也会更好地激发其工作效率,提升工作绩效。这样,在企业人力成本支出未变的情况下,通过税收筹划,企业的人员激励机制得到了优化。

如何界定“雇佣关系”与“非雇佣关系”呢?从形式上来说,确立雇佣关系必须通过单位与个人签订劳动合同。判别是否具有“雇佣关系”与“非雇佣关系”更多地采用形式判别法。如果企业与受雇临时人员签订了劳动合同,则被定为法律意义上的“临时人员”,否则将视为非企业临时人员。在运用上述方法节税时,一定要征得员工的同意,同时要考虑企业的实际情况,只有在劳动关系介于两者之间,且双方都同意,并且不会有其他劳动纠纷的情况下才可以采用,否则会产生逃避纳税的嫌疑风险,或导致其他的劳动纠纷。

十、均衡每月收入

在按月计算缴纳个税的情况下,工资薪金所得很可能在不同的纳税期限出现较大的波动,即出现有的月份收入过高,有的月份收入偏低等现象。如按上述实际收入状况直接缴税,将意味着个人既要在高收入的月份被课以较高税率的个税。同时,在较低的收入月份里又不能享受税法为个人所提供的种种优惠政策,如法定的费用扣除、较低的税率征收等。因此,可以通过推迟或提前获得收入,使自己的收入尽可能在各个纳税期限内保持均衡。这样,不仅避免了在某个月份被课以较高税率的重税,还能分享每个月税法提供的费用扣除和费用减免等优惠。

企业高管和公司可达成一项协议,根据上年度的业绩,结算其工资、薪金的水平。从而确定其每月的工资支付标准,到12月时,再按实际业绩核算,从而节约大笔税费。

这是一种在个人工资、薪金不平衡时进行的节税方法。平衡每月收入。从而达到适用低税率的目的,当然本方法进行的前提条件是企业与员工之间有较高的信任作为基础。

十一、整数发放基本年薪和各种奖金

1、节税筹划的设计思路:基本年薪和各种奖金在发放时取整数,杜绝因多发1元钱而让税率多上一个档次的现象。关键在于基本年薪和各种奖金的具体发放数字要取最利于节税的整数。

2、确定各种报酬的取值范围

基本年薪占年总收入的30%-40%

各种奖金占年总收入的40%-50%

风险保证金占年总收入的10%-20%

3、设计基本年薪时,要考虑每月的扣除额,再确定年薪数以及每月发放数,以保证其均为整数,最大限度的减少轻税负。

4、确定发放各种奖金时,要考虑除以12个月为某一税档的最大整数,以保证用足2005年9号文的优惠政策。

5、收入减去基本年薪与各种奖金后的余额,作为高管们的经营风险保证金——即经营风险保证金不再按30%的比例扣除,而是把“零头”扣下,这个“零头”原则上要大于30%计算的保证金数额。公司人力资源部门需要依此对高管的薪酬结构进行调整。

6、保证金递延纳税我国的个人所得税尚属调整时期,整体走向是降低较高税率,若赶上税率降低,晚发的保证金递延纳税,也能获得一定的节税效益。

十二、综合考虑企业整体税负

纳税筹划应充分考虑工资薪酬的安排对企业税后净利润的影响。作为工资薪酬的个税筹划,不能仅考虑个人税负轻重,对员工的工资薪酬作出安排,而应综合企业所得税和个人所得税综合税负进行考虑。充分运用税收优惠政策,正确把握税收政策差异,实现个人和企业税后利润最大化。

综上所述,实施上述国企高管薪酬的节税设计方案,需要根据现行个人所得税税收制度,通过对其近期的个人收入情况进行预计,作出精心的涉税安排。针对纳税人的具体情况和特点,订制完整的个人所得税涉税计划,量身定做适合的个人所得税节税方案。同时,企业必须对国家相关法律法规有充分的了解,并且和当地税务机关保持密切联系,有关的避税处理需要备案的必须到税务机关登记备案。

苏州工业园区会计学会 版权所有

苏ICP备10202726号-1