代购代销业务的涉税风险及节税筹划

杨 坤

(中国石油大学〈华东〉经济管理学院 青岛 266555)

【摘要】增值税和营业税税制中对代购代销业务都有规定,由于二者产生的商业基础有相通之处而税收待遇不同,企业使用代购代销方式不当,则可能产生"入不敷税"或重复征税的风险,筹划不当又容易陷入代购代销的筹划误区。为此,本文针对企业代购代销业务进行节税筹划,以规避涉税风险。

【关键词】代购 代销 涉税风险 节税筹划

一、代购代销业务的涉税风险分析

1. 进项税额不得抵扣产生重复征税风险。根据《增值税暂行条例实施细则》的规定,将货物交付其他单位或者个人代销以及销售代销货物,属于视同销售货物行为,均要征收增值税。根据《营业税暂行条例》的规定,受托方"代销手续费"收入还应缴纳5%的营业税。由于存在对同一委托代销行为同时征收增值税和营业税的规定,当委托方或者受托方是小规模纳税人,采用收取手续费的代销方式,受托方增值税的进项税额不允许抵扣,受托代销行为缴纳增值税,同时受托方按照手续费的5%缴纳营业税,产生重复征税的风险,加重了流转税税负。

例1:某商场化妆品专柜承包商为一般纳税人,2012年1月接受某化妆品代理商(小规模纳税人)的委托,按照与代理商协定的价格销售某名牌化妆品,双方约定按销售额(不含增值税)的30%收取手续费,按月结算。假定2012年1月该专柜代销化妆品零售额(含增值税)为23 400元,收取手续费6 000元,受托方应纳增值税=23 400÷(1+17%)×17%=3 400(元),受托方应纳营业税=6 000×5%=300(元),由于委托方为小规模纳税人,受托代销化妆品的进项税额不得抵扣,导致多缴增值税3 400元。

2. 代销手续费偏低产生"入不敷税"的风险。当受托方或委托方为小规模纳税人,采用收取手续费的代销方式,由于受托代销货物的进项税额不允许抵扣,受托方收取的手续费偏低,可能使受托方缴纳的流转税费支出超过代销手续费收入,陷入"入不敷税"的窘境。

例2:某商场为一般纳税人,在自营商品之外,接受小规模纳税人的委托,按照厂家约定的价格代销西服,按照销售额(不含增值税)的15%收取手续费,按月结算。假定2012年1月该批西服的零售额(含增值税)29 250元,受托方应纳增值税=29 250÷(1+17%)×17%=4 250(元),受托方应纳营业税=29 250÷(1+17%)×15%×5%=187.5(元),受托方应纳城建税及教育费附加=(4 250+187.5)×(7%+3%)=443.75(元),流转税税费支出4 881.25元,代销手续费收入=29 250÷(1+17%)×15%=3 750(元),流转税费支出高出代销手续费收入1 131.25元。

3. 代销业务的发票违章风险。如果委托方、受托方、购货方均为一般纳税人,在"视同买断"的代销方式下,受托方应按实际售价确认销售收入,同时以受托方的名义向购货方开具增值税专用发票,并且按协议价向委托方索取进货发票。如果购货方从受托方取得委托方开具的增值税专用发票,受托方构成"应开具发票而未开具发票"的违章行为,委托方为与自己没有发生直接购销关系的他人开具发票,构成代开发票的违章行为,对代开增值税专用发票的,一律按票面所列货物的适用税率全额征补税款,并按《税收征收管理法》的规定按偷税给予处罚。对纳税人取得代开、虚开的增值税专用发票,不得作为增值税合法抵扣凭证抵扣进项税额。

4. 代购业务操作不当人为增加税负的风险。代购货物行为,凡同时具备以下条件的,不征收增值税,代购业务的手续费按照"服务业——代理业"的税目、税率缴纳营业税:①受托方不垫付资金;②销货方将增值税专用发票开具给委托方,并由受托方转交;③受托方按代购实际发生的销售额和增值税与委托方结算并另收取手续费。不同时具备以上三个条件的,无论会计制度规定如何核算,均征收增值税。

二、代购代销业务的节税筹划

1. 根据纳税人身份选择代销方式。当委托方是一般纳税人,委托一般纳税人代销货物,只要开具了合法的增值税专用发票,委托方和受托方的进项税额允许抵扣,采用"视同买断"的代销方式,受托方只需就代销产生的增值额缴纳增值税;采用收取手续费的代销方式,受托代销行为没有增值额,受托方不需要缴纳增值税,受托方收取的手续费缴纳营业税,可以有效规避进项税额不得抵扣产生的重复征税风险。

当委托方是小规模纳税人,委托一般纳税人或小规模纳税人代销货物,采用"视同买断"的代销方式,可以规避重复征税的风险。

2. 测算内含保本手续费率。当委托方或受托方是小规模纳税人,采用收取手续费的代销方式,受托方可以自行测算使代销收支平衡的内含保本手续费率。只要受托方收取的手续费高于内含保本手续费率,就可以避免"入不敷税"的风险。

假定委托方是小规模纳税人,受托方是一般纳税人,适用增值税税率17%,城建税税率7%,教育费附加3%,采用收取手续费的方式代销。假定受托方销售额S(不含增值税),手续费按照不含税销售额的一定比例收取,手续费率为Y,受托方流转税费等于手续费收入,则满足:[S×17%+S×Y×5%]×(1+7%×3%)=S×Y,解得:Y=19.79%(内含保本手续费率);当受托方代销货物适用税率为13%时,则满足:[S×13%+S×Y×5%]×(1+7%+3%)=S×Y,解得:Y=15.13%;当受托方是小规模纳税人时,则满足:[S×3%+S×Y×5%]×(1+7%+3%)=S×Y,解得:Y=3.49%。

3. *委托方和受托方偏好的代销方式不同*。当委托方和受托方均为一般纳税人,无论采用哪种代销方式,均可以规避流转税重复征税的风险。由于代销产生的增值额需要缴纳17%或13%的增值税,而代销手续费收入只需缴纳5%的营业税,当视同买断的增值率与代销手续费率相等时,受托方取得的销售毛利与手续费收入相等,受托方采用收取手续费的方式流转税税负更轻。由于营业税在计算应纳税所得额时作为"营业税金及附加"税前扣除,而增值税作为价外税,在计算应纳税所得额时不得税前扣除,因此采用收取手续费的代销方式可以减轻受托方的企业所得税税负。此外,采用视同买断的代销方式,受托方可以加价出售商品,商品滞销的风险由受托方承担,采用收取手续费的方式,受托方只能按照协议确定的价格出售商品,商品滞销的风险由委托方承担,权衡风险与收益,受托方采用收取手续费的方式更有利。

对委托方而言,在销售毛利相同的情况下,采用视同买断的代销方式,既可以减轻增值税税负,又可以将商品滞销的风险转移给受托方,下面通过两个案例从不同的视角进行分析。

例3:某商场玩具专柜承包商甲为一般纳税人,接受某玩具代理商乙(一般纳税人)的委托,代销某品牌的益智玩具,按月结算,开具代销清单。已知代理商乙购进玩具的成本为300元/套,2012年1月商场玩具专柜购进该品牌玩具100套,销售100套。商场选择以下哪种代销方式更有利:方式一:商场按照420元/套价格购进,每套加价180元出售,按照购进的价格和数量与玩具代理商进行结算,玩具滞销的风险由商场自行承担。方式二:商场按照600元/套的协议价购进并出售,另外按照协议价收取30%的手续费,按照协议价和实际销售数量与玩具代理商进行结算,玩具滞销的风险由委托方承担(以上价格均不含增值税)。

方式一:视同买断的方式。

甲销售毛利=600×100-420×100=18 000(元);甲应纳增值税=600×100×17%-420×100×17%=3 060(元);甲应纳城建税及教育费附加=3 060×(7%+3%)=306(元);甲应纳企业所得税=(18 000-306)×25%=4 423.5(元);甲流转税及所得税税负率=(3 060+306+4 423.5)÷18 000×100%=43.28%。

方式二:收取30%的手续费。

甲手续费收入=600×100×30%=18 000(元);甲应纳营业税、城建税及教育费附加=18 000×5%×(1+7%+3%)=990(元);甲应纳企业所得税=(18 000-990)×25%=4 252.5(元);甲流转税及所得税税负率=(990+4 252.5)÷18 000×100%=29.13%。

由此可见,受托方甲采用收取手续费的方式更有利。

例4:假定例3条件不变,委托方乙采用哪种方式更有利?

方式一:视同买断的方式。

乙销售毛利=420×100-300×100=12 000(元);乙应纳增值税=420×100×17%-300×100×17%=2 040(元);乙应纳城建税及教育费附加=2 040×(7%+3%)=204(元);乙应纳企业所得税=(12 000-204)×25%=2 949(元);乙流转税及所得税税负率=(2 040+204+2 949)÷12 000×100%=43.28%。

方式二:收取30%的手续费。

乙销售毛利=600×100-300×100-600×100×30%=12 000(元);乙应纳增值税=600×100×17%-300×100×17%=5 100(元);乙应纳城建税及教育费附加=5 100×(7%+3%)=510(元);乙应纳企业所得税=(12 000-510)×25%=2 872.5(元);乙流转税及所得税税负率=(5 100+510+2 872.5)÷12 000×100%=70.69%。

由此可见,委托方乙采用视同买断的方式更有利。

4. *按照税法规定规范代购代销的运作*。在视同买断的代销方式下,委托方与受托方依法签订"代销协议",明确约定委托方按协议价向受托方收取代销货物的价款,实际售价由受托方自行确定,实际售价与协议售价之间的差额归受托方所有,受托方应按实际售价确认销售收入并以自己的名义向购货方开具发票,而且应向委托方按协议价索取进货发票,从而避免代销业务发票违章的风险。

对于代购业务,应按照税法规定的三个条件规范运作资金流和票据流,使代购业务收取的手续费满足适用营业税的条件。例如,某机械修理厂托外贸企业代购零部件,由于机械修理厂近期资金周转困难,可以向银行申请抵押贷款30万元,外贸公司取得海关开具给机械修理厂的进口增值税专用缴款书注明的价款30万元,外贸公司将发票转交给机械修理厂,并按代购实际发生的销售额和增值税额与机械修理厂结算,另外收取5.85万元的手续费。则外贸公司进口零部件符合代购货物的条件,不需要缴纳增值税,手续费收入缴纳0.29万元的营业税。

5. *避免陷入代购代销的筹划误区*。为避免增值税视同销售纳税义务的发生,以"代购"商业模式取代"代销"模式,只有在购货方、销货方、代理方三方主体确定,购货、销货的数量和价格基本确定或可以预计的情况下,才存在逆向操作的可能,否则只会增加受托方的经营风险。

为避免营业税纳税义务的发生,以"视同买断"取代收取手续费的代销方式,也存在诸多限制因素。在受托方和委托方都是一般纳税人的情况下,受托方采用收取手续费的方式更有利,委托方采用视同买断的方式更有利。节税额如何在双方之间分配,操作过程相对复杂,尤其是在多级代理的情况下,操作不当容易陷入筹划误区,需要权衡风险与收益。

主要参考文献

张国柱.企业代购代销业务之纳税筹划.财会月刊,2009;31