增值税纳税人身份选择的税务筹划

——基于价值最大化的购销双方博弈分析

杨慧辉(副教授)，梅宸君，柯素琦

【摘要】当前利用税负无差异点选择增值税纳税人身份的税务筹划方法与现实脱离。以税后现金流量净额现值最大化作为税务筹划目标，系统分析纳税人身份选择异质对采购环节选择供应商与销售环节被销售对象选择的内在博弈反应，这有助于采购环节供应商对税务筹划策略的选择，以及基于客户的增值税纳税人身份进行销售企业增值税纳税人身份选择的税务筹划。

【关键词】一般纳税人；小规模纳税人；采购；销售；税务筹划

【中图分类号】F275.4　　【文献标识码】A　　【文章编号】1004-0994(2017)13-0111-4

从2016年5月1日起，我国全面实施“营改增”政策，其目的是加快财税体制改革、减少重复纳税环节、进一步减轻企业赋税。但在“营改增”的试点实务中，暴露出诸多税负不减反增的案例。增值税一般纳税人的应纳税额计算采用购进扣税法，可以抵扣采购环节的进项税额。“营改增”后，企业作为一般纳税人，可抵扣的进项税额很少，在一般纳税人的增值税税率(17%，13%，11%，6%)均比原营业税税率(5%，3%)高的情况下，很容易出现“营改增”后税负加重的现象。企业降低税负的理性选择是税务筹划，因此税务筹划的理论和实务都对如何降低“营改增”之后的增值税税负展开了研究。首当其冲的就是增值税纳税人身份选择的税务筹划。

一、税负无差异点模型的缺陷

当前对于增值税纳税人身份选择的税务筹划的研究，多是采用税负无差异点分析方法，确定一般纳税人和小规模纳税人在税负相同时的增值率，进而得出当纳税人在市场经济流通环节的实际增值率高于税收无差异点对应的增值税税率时，一般纳税人税负小于小规模纳税人税负，选择一般纳税人身份可以降低企业的增值税税负；反之，应选择小规模纳税人身份的税务筹划决策模型。具体而言：

一般纳税人应纳税额=不含税销售额×增值率×增值税税率

小规模纳税人应纳税额=不含税销售额×增值税征收率

当两类纳税人应纳税额相等时，其增值率则为税负无差异点的增值率，即税负无差异点的增值率等于“增值税征收率/增值税税率”。由此，确定出不同增值税税率下两类纳税人身份税负无差异点的增值率(如表1所示)。当一个企业的货物或服务的实际增值率小于税负无差异点的增值率时，企业可抵扣的进项税额较多，选择一般纳税人身份可以节税，则应选择作为一般纳税人；反之，应选择作为小规模纳税人。

表1　　税负无差异点的增值税

增值税税率	17%	13%	11%	6%
增值税征收率	3%	3%	3%	3%
无差异点的增值率(不含税)	17.65%	23.08%	27.27%	50%

税负无差异点决策模型简单方便，但其暗含的两个假设与现实经济环境严重不符，这可能导致无效或错误的税务筹划决策。

1. 税务筹划目标。无论从理论视角还是从实务视角来看，税务筹划都是企业财务管理的重要决策

【基金项目】上海市哲学社会科学规划课题项目(项目编号：2015BGL004)；上海市软科学研究重点项目(项目编号：16692106200)；上海大学生创新活动计划项目

内容之一。税务筹划的目标应该服从于企业财务管理目标。按照财务理论，财务管理的目标是实现企业价值的增加。企业的价值取决于其未来现金流量的现值，受到企业未来可取得的税后现金流量金额、时间以及折现率的影响。降低税负只有在纳税人整体净收益增长的前提下才具备实际意义，降低税负是为了实现税后现金流量最大化。因此，有效税务筹划的目标应是企业税后净现金流量的现值的最大化，即现金流量、货币时间价值和纳税人所得的最大化。

基于价值管理的增值税纳税人身份选择的无差异点，也就应该是两种不同身份的纳税人在增值税应税购销活动中得到的税后净现金流量现值相同。而当前的税负无差异点分析方法，则是以纳税人税负最小化作为税务筹划的目标。在单期购销活动的模型中，货币时间价值因素可以忽略，若纳税人身份的选择对其销售可收到的现金（含税销售价格）和采购应支付的现金（含税采购价格）不造成任何影响，增值税税负（现金流出）最小化与其税后现金净流量最大化呈正相关关系，税负最小化与税后现金流量最大化的目标一致。但由于一般纳税人和小规模纳税人对采购环节支付的进项税额存在迥然不同的会计处理方法，纳税人身份的选择会影响其能接受的含税采购价格，进而影响其基于成本加成利润确认的销售环节现金流入，此时增值税税负最小化与其税后现金净流量最大化就不一定呈正相关关系。因此，不能仅以税负最小化为目标进行增值税纳税人身份选择的税务筹划决策。

2. *增值税纳税人身份选择对其购销价格的影响*。按照当前增值税相关规定，小规模纳税人采用简易征收办法，其在采购环节所支付的进项税额一律不得从其增值税应纳税额中抵扣，而是直接计入采购的货物或服务的成本；而一般纳税人采用购进扣税法，其在采购环节所支付的进项税额可以从其增值税应纳税额中抵扣，不需要计入所采购的货物或服务的成本。因此，与一般纳税人相比，小规模纳税人需要更高的不含税售价弥补高成本。这将导致同一货物或服务的不含税售价在企业选择不同增值税纳税人身份时会发生变化，选择小规模纳税人身份时比选择一般纳税人身份时的不含税售价高。

此外，小规模纳税人在销售时只能开具普通发票，若要提供增值税专用发票，只能向其主管税务机关申请，由其主管税务机关代为开具。若企业的销售对象是增值税一般纳税人，由于普通发票中包含的增值税是不允许作为采购环节的可抵扣进项税额的。这将使得小规模纳税人在与可提供增值税专用发票的一般纳税人的市场竞争中处于劣势，小规模纳税人只能通过降低含税销售价格（减少客户实际支付的金额）吸引客户。

因此，在现实购销活动中，增值税纳税人身份的选择会影响其采购成本，也会对其销售价格产生影响。这就使得当前税负无差异点分析方法中无论增值税纳税人选择何种身份，其不含税售价均保持不变的假设与现实严重不符。

二、税后净现金流量无差异点模型的分析

采购环节的现金流出会影响其采购成本（现金流出），进而影响按照成本加成利润制定的销售环节的售价（现金流入）。因此，在进行增值税纳税人身份选择时，必须考虑上一环节的供应商与下一环节的销售对象的连环反应。

1. *采购环节的供应商选择*。无论企业选择增值税一般纳税人身份还是小规模纳税人身份，其在采购环节均可以自由选择不同纳税人身份的供应商。企业的纳税人身份确定后，无论其是选择从一般纳税人处采购还是选择从小规模纳税人处采购，均不能影响其后续销售环节的含税销售价格，否则就会造成客户的流失。

（1）采购企业为一般纳税人身份。若企业已经选定以一般纳税人身份存续，假设其销售环节的含税售价为S，增值税税率为T。其在采购环节的税后净现金流量存在以下三种情况：

①从一般纳税人（可提供增值税专用发票）处采购，采购的含税价格为P1，适用的增值税税率为T1。

企业税后净现金流量= S−P1−[T×S/(1+T)−T1×P1/(1+T1)]

②从小规模纳税人（可提供税务机关代开的增值税专用发票）处采购，采购的含税价格为P2，可作为采购企业进项税抵扣的税率为T2（3%）。

企业税后净现金流量= S−P2−[T×S/(1+T)−T2×P2/(1+T2)]

③从小规模纳税人（只提供普通发票）处采购，采购的含税价格为P3，可作为采购企业进项税抵扣的税率为0。

企业税后净现金流量= S−P3−[T×S/(1+T)]

假定小规模纳税人供应商与一般纳税人供应商的含税价格比率为R，在单期的购销活动模型中，货币时间价值可以忽略。

一般纳税人选择从小规模纳税人（可提供税务

机关代开的增值税专用发票）处采购还是从一般纳税人处采购的税后净现金流量无差异点为：

$S-P1-[T\times S/(1+T)-T1\times P1/(1+T1)]=S-P2-[T\times S/(1+T)-T2\times P2/(1+T2)]$

$P1/(1+T1)=P2/(1+T2)$是指两类纳税人身份的供应商所提供的不含税采购价格相同。$R=P2/P1$，则有：$R=(1+T2)/(1+T1)$。

一般纳税人选择从小规模纳税人（只提供普通发票）处采购还是从一般纳税人处采购的税后净现金流量无差异点为：

$S-P1-[T\times S/(1+T)-T1\times P1/(1+T1)]=S-P3-[T\times S/(1+T)]$

$P1/(1+T1)=P3$是指小规模纳税人供应商所提供含税采购价格与一般纳税人供应商所提供的不含税采购价格相同。$R=P3/P1$，则有：$R=1/(1+T1)$。

由于从小规模纳税人处采购最多可获得3%抵扣率，根据以上分析可以确定出一般纳税人在采购环节对不同纳税人身份的供应商选择无差异点的采购价格比率（如表2所示）。

表2　采购环节供应商选择无差异点的采购价格比率

增值税税率	增值税征收率	无差异点（小规模纳税人供应商提供专用发票）	无差异点（小规模纳税人供应商提供普通发票）
17%	3%	88.03%	85.47%
13%	3%	91.15%	88.50%
11%	3%	92.79%	90.09%
6%	3%	97.17%	94.34%

当小规模纳税人供应商与一般纳税人供应商所提供的实际含税价格比率低于无差异点的含税价格比率时，从小规模纳税人处采购可使企业购销环节整体的税后净现金流量更大，则应当选择从小规模纳税人处采购；反之，应选择从一般纳税人处采购。

（2）采购企业为小规模纳税人身份。对于小规模纳税人，其采购环节支付的进项税额均不得抵扣。购销环节采购企业可获取的税后净现金流量（忽略货币时间价值）为后续销售环节的不含税售价扣除采购环节的含税采购价。采购环节的现金流出越少，税后净现金流量越小，因此小规模纳税人在采购时只对其实际需要支付的价格（含税采购价）敏感。其会选择实际支付价格最低的供应商进行采购，采购环节供应商选择无差异点的采购价格比率为1。

2. 纳税人身份选择的税务筹划模型。在单期的购销模型中，假设作为一般纳税人，销售环节的不含税售价为S1，税率为$T_{一般}$，采购环节不含税进价为P1；作为小规模纳税人，销售环节的不含税售价为S2，征收率为$T_{小规模}$，采购环节不含税进价为P2。则有：企业选择一般纳税人身份的税后净现金流量为S1与P1的差额；企业选择小规模纳税人身份的税后净现金流量为S2与含税进价$P2\times(1+T_{采购})$的差额。

根据对采购环节的供应商选择的剖析可以得出以下结论：其一，一般纳税人身份的购买方接受从取得增值税专用发票的小规模纳税人处购进货物的含税价与从一般纳税人处购进货物的含税价的无差异点，是在两种身份的供应商提供的不含税价格相同时。只有购买方接受供货价格，销售企业才能顺利销售。因此，对于销售方而言，其纳税人身份的选择不能改变不含税销售价格，即S1一定等于S2。

其二，若销售企业选择小规模纳税人身份但只能提供普通发票，购买方接受从小规模纳税人处购进货物的含税价与从一般纳税人处购进货物的含税价的无差异点，是在一般纳税人供应商提供的不含税价格与小规模纳税人供应商提供的含税价格相同时。此时，对于销售方而言，要想转变纳税人身份但不影响其市场份额，必须保证作为一般纳税人时的不含税售价S1与作为小规模纳税人时的含税售价$S2\times(1+T_{小规模})$相同，即S1一定大于S2。对于该销售企业采购环节的税后现金流量，P1为不含税价格，$P2\times(1+T_{采购})$为含税价格。虽然不同纳税人身份供应商所提供的不含税价格会存在差异，但增值税价外税的机制设计保证了含税价格不可能低于不含税价格，即总有P1小于$P2\times(1+T_{采购})$。综合税后销售现金流量和税后采购现金流，都一定有销售方选择一般纳税人身份时可获得的税后净现金流量（S1−P1）大于其选择小规模纳税人身份（无论提供增值税专用发票还是提供普通发票）时可获得的税后净现金流量$[S2-P2\times(1+T_{采购})]$。即当销售企业的下游客户主要为一般纳税人时，选择一般纳税人身份更合适，可获取的税后现金净流量更多。

当销售企业的下游客户主要为小规模纳税人时，销售方选择一般纳税人身份和选择小规模纳税人身份的税后净现金流量无差异点为：

$S1-P1=S2-P2\times(1+T_{采购})$

由以上分析可知，当购买方是小规模纳税人时，购买方接受从小规模纳税人处购进货物的含税价与从一般纳税人处购进货物的含税价的无差异点，是在一般纳税人供应商提供的含税价格与小规模纳税人供应商提供的含税价格相同时。因此，对于销售方

而言，要想转变纳税人身份但不影响其市场份额，必须保证作为一般纳税人时的含税售价S1×（1+$T_{一般}$）与作为小规模纳税人时的含税售价S2×（1+$T_{小规模}$）相同。而且无论销售方选择何种纳税人身份，企业销售的增值率是保持不变的，则有：

增值率$_{无差异点}$=$T_{小规模}$（1+$T_{一般}$）/（$T_{一般}$−$T_{小规模}$）

由此可以确定出在企业下游客户主要为小规模纳税人时，销售企业纳税人身份选择对其税后净现金流量无差异点的增值率（如表3所示）。

表3　税后现金净流量无差异点的增值率（客户为小规模纳税人）

增值税税率	17%	13%	11%	6%
增值税征收率	3%	3%	3%	3%
无差异点的增值率（不含税价格）	25.07%	33.90%	41.63%	106.00%

当企业的下游客户主要为小规模纳税人时，若其销售的货物或服务的实际增值率等于税后净现金流量平衡点的增值率，则选择何种纳税人身份对企业销售的税后净现金流量没有影响；若其销售的货物或服务的实际增值率大于税后净现金流量无差异点的增值率，则选择小规模纳税人身份可以给企业带来更多的税后净现金流量；若其销售的货物或服务的实际增值率小于税后净现金流量无差异点的增值率，则选择一般纳税人身份可以给企业带来更多的销售的税后净现金流量。

三、结论

本文打破了税负无差异点模型不符合现实的前提假设和目标，基于价值最大化目标，构建了单期购销活动税后净现金流量模型，在考虑采购环节的供应商与销售环节的销售对象的连环反应和购销双方博弈分析框架下，得出了与税负无差异点分析方法迥然不同的增值税纳税人身份选择的决策结论。

一是当企业的下游客户主要为增值税一般纳税人时，销售企业也应该选择增值税一般纳税人身份，这样能获得更多的税后净现金流量。

二是当企业的下游客户为小规模纳税人时，销售企业应考虑其销售的货物或服务的实际增值率。若其销售的货物或服务的实际增值率大于税后净现金流量无差异点的增值率，应选择小规模纳税人身份；反之，应选择一般纳税人纳税身份。而且，基于税后净现金流量无差异确定的无差异点的增值率与传统的基于税负无差异确定的无差异点的增值率并不相同。

三是在企业的采购环节，一般纳税人企业选择从小规模纳税人（可提供税务机关代开的增值税专用发票）处采购还是从一般纳税人处采购的税后净现金流量无差异点为两类纳税人身份的供应商所提供不含税的采购价格相同时；一般纳税人选择从小规模纳税人（只提供普通发票）处采购还是从一般纳税人处采购的税后净现金流量无差异点为小规模纳税人供应商所提供含税采购价格与一般纳税人供应商所提供的不含税采购价格相同时。当小规模纳税人供应商与一般纳税人供应商所提供的实际含税价格比率低于无差异点的含税价格比率时，一般纳税人企业应选择从小规模纳税人处采购；反之，则应当选择从一般纳税人处采购。而小规模纳税人企业只对含税采购价敏感，会选择实际支付价格最低的供应商进行采购。

税务筹划作为财务管理的一项重要的内容，其目标应该服从财务管理实现企业价值增值的目标；而且增值税纳税人身份的变化不仅会影响其税负，还会对其销售所能收到的现金流和采购所需支付的现金流造成异质影响。传统的税负无差异点忽略了这两点因素，导致得出的增值税纳税人身份选择的税务筹划决策脱离现实。而本文基于价值最大化的购销双方博弈分析，更加符合现实的市场经济环境，为增值税纳税人身份选择和选择购进价格提供了符合现实的税务筹划策略。

主要参考文献：

Karayan J. E., Swenson C. W.. Strategic Business Tax Planning[M]. New York: John Wiley & Sons, 2007.

Scholes M. S., Wolfson M. A., Erickson M., Hanlon M., Maydew E. L., Shevlin T.. Taxes and Business Strategy: A Planning Approach[M]. New York: Pearson, 2009.

崔志娟. 有效税收筹划的基点：税收成本与非税成本[J]. 当代财经，2008(2).

盖地. 税务会计与税收筹划（第十版）[M]. 大连：东北财经大学出版社，2014.

康小齐. “营改增”政策下的企业增值税筹划分析[J]. 经济问题，2015(7).

李宝锋. 对增值税纳税人身份选择的纳税筹划[J]. 财会月刊，2015(7).

作者单位：上海对外经贸大学会计学院，上海 201620