

# 合同纳税筹划小技巧

付若勤

## 一、通过合同分立节税

资料：某工厂将其闲置厂房及设备整体出租，租金分别为每年120万元和10万元。适用税种(为简化计算，假设不考虑城市维护建设税和所得税)是房产税和营业税，税率分别为12%和5%。

分析：1、如果采用整体出租形式，订立一份租赁合同，则设备与厂房建筑物不分，被视为房屋整体的一部分，因此设备租金也并入房产税计税基数。

房产税 $= (120+10) \times 12\% = 15.6$ (万元)；

营业税 $= (120+10) \times 5\% = 6.5$ (万元)；  
合计纳税 $= 15.6+6.5=22.1$ (万元)。

2、如果采取合同分立方式，即分别签订厂房和设备出租两项合同，则设备不作为房屋建筑的组成部分，也就不需计入房产税计算基数，从而可节约房产税支出，总体税负也因此得以降低。

房产税 $= 120 \times 12\% = 14.4$ (万元)；

营业税 $= (120+10) \times 5\% = 6.5$ (万元)；  
合计纳税 $= 14.4+6.5=20.9$ (万元)。

通过合同分立，节税 $22.1-20.9=1.2$ (万元)。

## 二、代销或购销合同的纳税筹划

资料：某商业企业为厂家(该商业企业和厂家均为一般纳税人)经销一批

某品牌家用电器，该批家用电器的市场价为150万元。有两种方式可供选择：其一，作为自购自销，与厂商签订购销合同，进货成本为120万元；其二，采取受托代销方式，按照销售收入的20%收取代销手续费。为简化分析，假定不考虑其他费用负担和分配问题。

分析：自购自销方式下，主要需缴纳增值税。按照17%的税率计算，进项税额为 $120 \times 17\% = 20.4$ (万元)，销项税额为 $150 \times 17\% = 25.5$ (万元)，应缴纳税款 $25.5-20.4=5.1$ (万元)。受托代销方式下，虽然也要视同普通销售计算增值税，但由于进项税额与销项税额相等，事实上受托代理商并不需要负担增值税，主要需缴纳营业税。按照5%的税率计算，应纳税额为 $150 \times 20\% \times 5\% = 1.5$ (万元)。两种经销方式下代理商得到的现金收入相同，都是30万元，厂家实际收入也都为120万元。但从纳税方面看，对该商业企业自购自销所缴纳的增值税明显高于受托代销缴纳的营业税。

不过，对这一问题的分析显然不能到此为止，因为自购自销虽然缴纳税金较多，但由于增值税的价外流转性质，实际并不由销售企业负担，而是代理商从商品购买者手中收取销项税额，扣除了自己支付给厂家的进项税额后，将差额上交税务机关，也就是并不减少经销商收入，其现金收入仍为30万元；而代理销售虽然按较低税率缴纳营

业税，但却是价内流转，即由受托代理商自行负担税金支出，因此现金收入减少为 $30-1.5=28.5$ (万元)。可是另一方面，由于营业税的价内扣除性质，计入“主营业务税金及附加”费用科目，因此构成所得税的扣除项目，可减少所得税 $15\ 000 \times 33\% = 4\ 950$ (元)。此外，与普通购销合同相比，代理销售在计税时间上比较灵活：根据税法有关规定，购销合同形式下纳税义务发生时间为合同约定的日期，此时代理商也就需要负担支付给厂方的进项税额，还有可能在约定日之前因销售而已经确认了销项税额，也就是在抵扣项未计之前先缴纳了销项税，而代销合同形式下纳税义务发生时间为结算日，并且在结算当日可同时借记进项税额和贷记销项税额，也就是在增值稅纳税义务发生的同时就将其抵销，而营业税缴纳则在很大程度上取决于企业自身结算时间的选择，有较大的自主选择权和灵活性，并可实际上推迟纳税而获得一定的时间价值(代销合同后付货款也可获得时间价值)。但是到底哪种销售方式更合理，需将以上因素综合对比权衡方能确定。除此之外，在纳税筹划时可能还需考虑其他经销条件如抵押、预付款等要求，以及品牌影响力、推广难度、渠道占用的机会成本等多方面因素。

(作者单位：烟台职业学院会计系)

责任编辑 崔洁