

房地产开发企业存在的 税收问题及改进建议

□ 周 晖

(一)目前我国房地产开发企业税收方面存在的问题

1、实现销售收入不结转、成本费用列支与收入取得不匹配,以此隐匿收入和利润,偷逃税收。具体方式主要有:对预收账款(含按揭贷款)不进行纳税申报;设立“秘密账户”、伙同公司员工骗取按揭贷款(此时销售行为虽已发生但隐瞒不报)等隐匿销售收入;对代理商销售的户款不全额入账反映,不作纳税申报(如仅就国内收款的部分销售收入进行纳税,其余作为代理商在境外的代垫款等);不对定金申报纳税等。

2、预收房款结转收入随意性较大,有的房地产开发企业拖延结转时间,更有甚者,个别企业采取“体外循环法”,将预收的售房款收入放在其他公司银行账户上,或者将部分收入核算混入其他往来账户以偷逃营业税和企业所得税。

3、部分房地产开发项目收入成本长期不结转,有的房地产开发企业开发的房产项目虽已完工,并且房屋已售出了大部分,但由于资金紧张,便伙同建筑商,暂时不开发票进行工程结算,造成房地产开发企业实现的利润长期隐瞒于账中,不缴纳所得税。

4、房地产开发企业会计信息失真较严重,具体体现在:部分开发商将更名费、拖交房款押金、罚息收入、没收的违约保证金、定金等收入记入营业外收入或往来账户,未记入应税营业额一并申报纳税;企业员工的个人所得税的缴纳存在着应纳税所得额计算不准确的问题,以销售合同、预售契约是由代理商代办的为借口,不缴纳印花税;

此外,混淆合作建房政策;房地产销售发票开具不规范;拖延滚动开发项目结算期,模糊企业所得税的应纳税所得额。

(二)改进建议

1、充分考虑执行过程中的各种因素,切实抓好《通知》

的施行。国家税务总局不久前出台的《关于房地产开发有关企业所得税问题的通知》,对遏制房地产企业偷漏税行为有着非常积极的意义,应当切实施行,但在执行过程中,还有些因素应予以考虑。如《通知》第2条规定,房地产开发企业采取预售方式销售开发产品的,其当前取得的按预售收入先按规定的利润率计算的预计营业利润额并入当期的应纳税所得额统一计算缴纳企业所得税,待开发产品完工时再进行结算调整。这对于房地产开发企业在结转管理费用和财务费用方面仍留下了隐患。笔者认为可通过规定房地产开发企业的企业所得税汇算方式加以限制,如可选择按开发项目分摊费用,待项目竣工实现销售90%以上(按面积计算)时进行纳税调整;或不按开发项目分摊费用,每年年终进行纳税调整。汇算方式一经确定,不得随意改变,如确需改变的,应在下一年度开始前报主管税务机关批准。

2、加强发票管理。除对房地产企业销售不动产发票实行严格的监管外,还应将预收款收据纳入地税部门进行规范管理,统一发票管理使用的范围,从源头上对预收款进行控制,从而保证税款的及时足额入库。建议税务稽查在检查过程中,要注重账外调查。在工程初期,要注重对预收房款的检查,核实预收房款是否入账;在工程后期,要结合工程进度,与实现的销售收入进行对比分析,查实其收入是否足额入账。

3、加强对合作建房方面的稽查。对于以混淆合作建房政策偷逃税收行为的核查,税务机关一方面要注意查看征地协议及开发费用的处理方式,核实实际征地区;另一方面要核实建设资金的来源,房地产开发的建设资金应为开发商直接支付。

4、完善房地产业的有关法规及房地产中介、物业管理制。如,制定有关法规,规定房地产开发企业必须将全部预收房款存入指定银行账户,以便于管理和检查,防止销售不入账;制定有关法规,规定只有缴纳了印花税的合同、契约才能办理房产鉴证;对房地产开发企业售房过程中出现的新形式,如,卖楼花、银行按揭、回购房业务等,其账务处理也应做相应的规定。

5、在对房地产企业实行查账征收过程中,要把握好两条原则。一是按照国税发[2003]83号第1条的规定,确认收入的实现;企业按售房合同或协议约定的收款期限,在收到售房款时,无论是否通过预收账款科目进行核算,均应于月终结转当月经营收入;二是按照会计制度的规定,及时结转与当月经营收入相配比的经营成本,将当月产生的销售收入与所发生的销售费用、管理费用和财务费用相配比,从而正确核算本期的收益。

6、针对房地产开发企业的特殊性,可对房地产开发企业的资金管理,采用预算外资金管理办,严格实行收支两条线。由房地产开发企业主管部门实施资金的监督管理,税

务机关予以协助。房地产开发企业主管部门按照收入专户和支出专户的要求,对投资实行审批,将资金及时转入支出账户,以便对资金进行监控,保证资金专款专用。

7、督促房地产开发企业要练好“内功”,建立和完善内部控制制度,强化财务管理,规范资金收支渠道,杜绝多头开户,为税收征管提供准确资料。

(作者单位:重庆天健会计师事务所)

责任编辑 刘黎静

企业税收筹划 不能忽略成本

□ 吴艳芳

税收筹划是在合理合法的前提下减轻企业税收负担的经济行为。无论是对政府,还是对企业来说,它的意义都非常重大,其效用也是显而易见的,但是,任何一项经营决策活动都具有两面性,它在给企业带来效益的同时也要企业为之付出代价,所以,税收筹划不应忽略成本。

税收筹划的成本包括显性成本和隐性成本。显性成本是指选择和实施筹划方案所发生的一切费用,如咨询费、筹建费、注册费、培训费等,税收筹划是建立在筹划人员具有较高素质的基础上的。但由于纳税人普遍缺乏筹划应具备的信息和技能,因此筹划活动大多要有专业人员和专门部门负责。纳税人要么根据自身情况组建专门机构,要么聘请税务顾问或直接委托中介机构筹划。但不管采取何种方式都会加大企业涉税成本。

隐性成本则有如下几种情况。一是纳税人采用拟定的税收筹划方案而放弃的利益,即机会成本。比如,一家投资于低税率区域的公司,到一高税率区域设立分公司或子公司时,单从减少税负角度来考虑,在高税率区域设立非独立核算分公司比设立独立核算子公司效果好,但考虑二者深层次差异,分公司无独立经营决策权,不能独立地对外签订合同等因素将会给公司资本流动及运营带来很多不利的影 响。当这种隐性成本大于单一的节税利益时,设立分公司就成了一个得不偿失的筹划方案。

二是筹划方案使一种税收的税负减少而使其他税种的税负增加,而增加的税负大于减少的税负,使企业整体税负成本加大。例如,某公司是一个不含税年销售额在80万元左右的生产企业,公司每年购进的材料不含税的价格大致在

60万元左右(含税为 $60 \times 117\% = 70.2$ 万元)。该公司会计核算制度健全,有条件被认定为一般纳税人。如果是一般纳税人,适用17%的增值税税率,应纳增值税 $= 80 \times 17\% - 60 \times 17\% = 3.4$ 万元;如果是小规模纳税人,应纳增值税 $= 80 \times 6\% = 4.8$ 万元 > 3.4 万元,由此,企业可能会选择一般纳税人。但实际上不能仅仅因此就简单地筹划选择一般纳税人,因为小规模纳税人虽然增值税多纳1.4万元,但考虑到进项税金 $60 \times 17\% = 10.2$ 万元虽然不能抵扣却可以计入成本,成本增加10.2万元,利润减少10.2万元,所得税减少 $10.2 \times 33\% = 3.366$ 万元,大于多纳的增值税1.4万元。

三是实施筹划方案失败给企业造成的损失。税收筹划失败可能有以下几方面的原因,首先税收筹划具有主观判断性,包括对税收政策、税收优惠条件的认识和判断。主观性判断的正确与否必然导致筹划方案的选择与实施的成功与失败,失败的筹划方案将使企业付出更大的代价。其次,税收筹划过程实际上是纳税人根据自身生产经营情况,对税收政策的差别进行选择的过程。纳税人的经济活动与税收政策等条件都是不断发生变化的,如果其中某一方面发生了变化,原有的筹划方案可能就不适用了,继续选用该方案,税收筹划就会失败。例如,某市火车站临江而建,进出市区的主要通道是建于上个世纪50年代的、提升高度达30多米、长约200米的火车站前缆车。随着经济发展,客流量扩大,站前缆车长期超负荷运行,运力不足矛盾突出。1991年初,某外商拟投资站前缆车改造项目。根据《外商投资企业和外国企业所得税法》规定,从1991年7月1日起新成立的非生产性中外合资企业,不再享受所得税“两免三减半”的税收优惠。该外商为了能享受所得税税收优惠,加快了投资步伐,决定成立新的合资企业实施该项目,拆掉原缆车,在原地新建三条封闭式大扶梯,并于1996年竣工投入运营。但这时火车站地区的面貌已发生巨大变化,新建的现代化公交广场和多条快速通道,使火车站地区成为四通八达的交通枢纽,大扶梯自开业以来,客流量一直很小,仅为设计通行量的1/6和可行性报告预测通行量的1/4左右,经济效益自然难如人意,合资企业一直处于亏损状态。再次,纳税人所选择的税收筹划方案是否违法存在征纳双方认定的差异。筹划是否成功并能否给纳税人带来经济上的利益,取决于税务机关对筹划方案的认定。如果纳税人所选择的方案在实质上违法了,就会得不偿失。

综上所述,税收筹划不是简单的节税问题,纳税人的财务利益最大化要考虑节减税收,更要考虑为之所付出的代价,既要算“小账”更要算“大账”。只有当筹划方案的所得大于支出时,即能使纳税人的综合利益最大化时,税收筹划方案才是合理、可行的。

(作者单位:广东技术师范学院)

责任编辑 閃超