

基于增值税税收优惠政策下的小微企业税收筹划

王红琴

(宁夏财经职业技术学院, 宁夏 银川 750001)

摘要: 为了促进小微企业健康可持续发展, 加大政府扶持力度, 减轻税务负担, 国家出台一系列政策助推小微企业发展。本文首先界定什么是小微企业, 其次解读最新增值税税收优惠政策, 强调小微企业增值税税收筹划的重要性, 最后通过举例说明的方式对小微企业在增值税方面的税收筹划做以分析, 以此为小微企业提供节税的思路, 实现节税目标。

关键词: 小微企业; 增值税税收优惠; 税收筹划

小微企业是企业的一种组织形式, 它为社会提供大量就业岗位, 为提高地区经济发展贡献力量, 保障社会和谐稳定发展。国家出台一系列减税降费政策, 促进小微企业健康可持续发展, 降低小微企业税负, 本文主要针对增值税的税收优惠措施加以分析, 分析当前增值税减免优惠政策, 以案例分析为主, 为小微企业提供税收筹划路径, 以此来为小微企业提供税务服务参考, 实现经济效益最大化。

一、小微企业的判定条件

关于小微企业的认定, 有工业部的认定标准、企业所得税法的认定标准、增值税口径的认定标准, 从享受税收优惠政策角度, 我们选择企业所得税法的认定标准来判定。具体要求是: 从事国家非限制和禁止行业, 年应纳税所得额不超过 300 万元、资产总额不超过 500 万元、从业人数不超过 300 人等条件同时满足。

二、小微企业增值税税收优惠政策

根据增值税最新优惠政策, 自 2021 年 4 月 1 日起, 小规模纳税人合计月销售额未超过 15 万元 (以 1 个季度为纳税期的, 季度销售额未超过 45 万元), 免征增值税, 并且对征收率也做了调整, 自 2020 年 3 月 1 日至 2021 年 12 月 31 日, 除湖北省以外的地区减按 1% 征收率征收增值税。对于以上政策的理解我们需要注意以下几点内容:

首先主体是小规模纳税人。如果企业是一般纳税人, 就不能享受增值税免税优惠政策。第二, 政策中所指的“销售额”包括向购买方收取的全部价款和价外费用, 不包括增值税销项税额。假如小规模纳税人在 2021 年 6 月的取得含税销售额 151500 元, 我们需要将含税价款转换为不含税的销售额为 $151500 / (1+1\%) = 150000$ (元), 可见 6 月份增值税可以免征。还有一点值得关注的, 小规模纳税人计算月度销售额时, 要减掉本期发生的销售不动产的金额。还可以采用按季申报的税务处理。如小规模纳税人 A, 2021 年 4 月份不含税销售额为 153000 元, 5 月不含税销售额为 140000 元, 6 月不含税销售额 125000 元, 如果按月申报纳税, 则应交的增值税为 $153000 \times 1\% = 1530$ 元, 如果按季申报纳税则可以免征增值税。

三、小微企业增值税筹划的重要性

(一) 提高企业整体收益

企业的经营目标是实现利润最大化, 一般要通过增收节支,

开源节流的方式, 减轻税收负担也是一种途径, 所以, 企业在充分享受国家税收优惠政策的情况下, 合理安排企业各项开支, 提高自身造血功能, 通过对企业的成本、收益、风险之间的关系进行分析核算, 遵循成本效益原则, 以成本优先、收益最大化、均衡风险的方法, 合理配置资源, 实现企业资源的合理优化, 提升企业整体价值。

(二) 增强企业依法纳税意识

企业通过税收筹划, 了解最新税收政策、学习财税知识, 提高企业经营决策能力, 整体上提升企业管理人员的素质能力, 创造良好的征税环境, 提高企业依法纳税意识, 增强各部门人员沟通交流, 紧跟时代业财融合复合型人才的需求, 人人懂财会, 管理中贯穿财税基本常识, 做好整体税收筹划的同时, 提升企业纳税意识。

(三) 减轻增值税税收负担

增值税是一种价外税, 税基广, 以环节征税, 企业要根据生产经营特点, 分析各个环节中的税收负担状况, 合理地辨析成本支出, 把握每个环节的税收支出, 均衡总体税负情况, 以减轻税收负担为目标, 来制定税收筹划方案。与此同时, 紧密结合企业的未来发展战略, 了解国家对于行业、组织形式、产品等的不同优惠政策, 适度优化企业产业布局, 合理配置资源, 促进企业健康、长远发展。

四、小微企业增值税税收筹划具体方法

(一) 合理选择增值税纳税人

不同的纳税主体采用的计税方法是不同的, 企业增值税纳税人有一般纳税人和小规模纳税人之分, 根据规定, 年应征增值税销售额 500 万元及以下为增值税小规模纳税人, 那么就找到一个平衡点来分析适合什么样的企业。假定某企业不含税的销售收入额为 X, 销售成本率 Y, 一般纳税人的增值税额为 $(X-XY) \times 13\%$, 小规模纳税人的增值税额为 $X \times 3\%$, 当 $(X-XY) \times 13\% = X \times 3\%$, $Y = 76.92\%$, 所以, 当企业的销售成本率低于 76.92%, 销售额在 500 万元以下的企业要成为小规模纳税人, 这样才可以实现节税的目标。

(二) 合理开具增值税发票

A 公司时一家专门从事工程咨询服务的小微企业, 小规模纳税人, 按季申报缴税。2020 年二季度不含税销售额分别为 153210 元、126700 元、132100 元, 其中 62300 元拟开具增值税专用发票, 二季度开票总金额为 412010 元, A 公司应如何选择开票类型, 才可以起到节税作用呢?

方案一: 既开普通发票又开专用发票。A 公司第二度不含税销售额 412010 元 $<$ 45 万元, 总的销售额没有超过 45 万元, 其实是可以不用交税的, 但是如果开具了增值税专用发票, 对于开具专票的部分, 必须要缴纳增值税。计算二季度缴纳增值税金额: $62300 \times 1\% = 623$ (元)。

方案二：只开普通发票。如果第二季度全部开具增值税普通发票，因为没有达到起征点，按照“专交普不交”的税收政策，享受增值税免税政策，不用缴纳增值税。

对比以上两种方案，选择方案二，全部开具增值税普通发票，可以免于缴纳 623 元的增值税，所以，对于小微企业来说，企业要根据实际情况，合理选择增值税发票类型，第一首选开具增值税普通发票，当然不能为了降低税收负担，影响企业正常的经营活动。

（三）合理确认当期收入

B 公司是一家专门提供空调维修服务的小微企业，2020 年第二季度的开票金额如下图所示

表 1 B 公司第二季度增值税不含税销售额

月份	开票类型	销售额（元）	征收率
4	增值税普通发票	121000	1%
5	增值税普通发票	85600	1%
6	增值税普通发票	324600	1%
合计		531200	

根据上表所示，B 公司 6 月份的销售额远远大于 4、5 月份，原因是进入高温季节，空调维修业务大幅增加，如此情况下，企业对于不同的收入确认方式，会有不同的税收负担。

方案一：整体确认二季度销售收入。将 4、5、6 月份的不含税销售额整作为二季度申报金额， $121000+85600+324600=531200$ 元 > 45 万元，超过增值税免税范围，不能享受免税政策，需要全额缴纳增值税，所以 B 公司二季度需要缴纳的增值税： $531200 \times 1\%=5312$ （元）。

方案二：递延确认 6 月份收入。根据季度缴纳增值税的上限 450000 元，将 6 月份的销售手误进行拆分，6 月份确认收入 243400 元，剩下的 81200 元递延到 7 月份确认收入，这样的话，第二季度的不含税的销售额为 $121000+85600+243400=450000$ 元，享受增值税免税政策。

由此可见，可以选择递延收入的方式来实现税收筹划，具体怎么拆分呢？例如在购销合同中，采用分期付款结算方式，依照付款时间来做账务处理。当然企业也要根据对方实际情况、信用状况等，防止出现款项收不回来的现象发生。所以在选择确认销售收入时，考虑季度收入金额，控制在起征点临界值之内，享受增值税免税政策。

（四）合理选择销售方式

企业为了更多地占领市场份额，刺激消费，会选择采用打折促销的方式来增加销售收入，而增值税对于不同的销售方式有不同的税收规定，所以企业要合理的选择销售方式，以此享受税收优惠政策。下面列举常见的促销方式中增值税的相关规定。

1. 折扣销售

“全场八折”“一折起售”这是我们在日常活动中经常见到的一种促销方式，一般按照折扣后的金额销售给买方，按照增值税的政策，在账务处理的时候，折扣金额必须和销售额在同一张发票，才可以按照折扣后的金额计算增值税，申报纳税，不能标

记在备注栏，否则不予享受。

2. 买赠活动

我们经常听到的“买一赠一”“买三送二”活动，提高产品的知名度，制造低价形象，鼓励消费者多多购买。但是在增值税的相关规定中，对于买赠活动，如果开具在同一张发票中，在同一笔销售业务中完成，是需要按照实际的销售额来缴纳税费。

3. 现金折扣

这种销售方式下，无论最后企业是否享受折扣，都按照折扣前的金额计算增值税。因为采用这种销售方式的目的是为了鼓励购货方能够尽早付款而给出的优惠政策，一般付款时间越早，优惠折扣越多。

4. 销售折让

企业因为产品质量等问题，给予消费者一定的价格减让，类似于打折销售，这种情况，也可以按照折扣后的金额入账；如果企业销售已经完成，事后发现问题，要开具增值税红字发票，来冲减当期销售收入。

5. 还本销售

企业在销售商品之后，分次或者一次性将商品价格返还给消费者，这种情况下，企业为了解决资金周转问题，但是在增值税的规定中，要按照销售金额缴纳增值税，不能扣除还本支出。

6. 以旧换新

用回收旧物的货款来抵减新货物的价值，以此来完成新货物的销售。根据规定，企业采用以旧换新方式来实现销售的，一般按照新货物的价格来计算增值税，不能减除旧货物的价格，当然金银首饰除外。

对比以上销售方式，企业在折扣销售中可以享受增值税优惠政策。所以，在实际的企业销售情况下，企业要分析现状，结合税收政策，采用合理的销售方式，计算能够享受的优惠政策，从而享受税收折扣，以此通过价格优势来争取赢得市场份额。

五、结语

为了促进企业发展，小微企业要认真领会文件精神，仔细研究政策措施，结合企业实际情况，从税收筹划角度切入，通过选择适合自身发展的增值税纳税人、根据实际经济业务要求开具增值税发票类型、合理确认当期收入、合理选择销售方式等方法，实现节税目标，使企业价值最大化。

参考文献：

- [1] 张源, 韩思成. 税改背景下小型微利企业税收筹划 [J]. 会计之友, 2019 (19): 148-153.
- [2] 苏洪爱. 小微企业税收优惠政策解析及纳税筹划路径分析 [J]. 财会学习, 2019 (15): 15-16.
- [3] 杨烁丹, 郭松克. 税收优惠政策背景下小微企业税收筹划研究 [J]. 中国商论, 2020 (21): 108-110.
- [4] 李燕. 基于普惠性税收优惠政策的小微企业税收筹划研究 [J]. 商业会计, 2020 (03): 97-100.
- [5] 邢明权. 小微企业税收筹划探析 [J]. 全国流通经济, 2021 (04): 180-182.