



普通高等教育“十一五”国家级规划教材



税收筹划案例分析

第二版



 中国人民大学出版社

普通高等教育“十一五”国家级规划教材
税收案例系列丛书

税收筹划案例分析（第二版）

主编 杨志清

中国人民大学出版社
· 北京 ·

图书在版编目 (CIP) 数据

税收筹划案例分析/杨志清主编. 2 版.
北京: 中国人民大学出版社, 2010
普通高等教育“十一五”国家级规划教材
(税收案例系列丛书)
ISBN 978-7-300-12503-9

- I. 税…
- II. 杨…
- III. 税收筹划-案例-分析-高等学校-教材
- IV. F810.423

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 140920 号

普通高等教育“十一五”国家级规划教材
税收案例系列丛书

税收筹划案例分析 (第二版)

主编 杨志清

Shuishou Chouhua Anli Fenxi

出版发行 中国人民大学出版社

社 址	北京中关村大街 31 号	邮政编码	100080
电 话	010-62511242 (总编室)		010-62511398 (质管部)
	010-82501766 (邮购部)		010-62514148 (门市部)
	010-62515195 (发行公司)		010-62515275 (盗版举报)

网 址 <http://www.crup.com.cn>
<http://www.ttrnet.com>(人大教研网)

经 销 新华书店

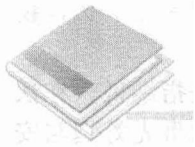
印 刷 北京雅艺彩印有限公司

规 格 170 mm×228 mm 16 开本 **版 次** 2005 年 3 月第 1 版
2010 年 9 月第 2 版

印 张 19 **印 次** 2010 年 9 月第 1 次印刷
字 数 349 000 **定 价** 29.00 元

版权所有 侵权必究

印装差错 负责调换



第二版前言



杨志清，现任中央财经大学教授，税务学院党总支书记，兼任中国税收教育研究会副会长兼秘书长，北京市地方税务学会副会长，中国财税法学研究会常务理事，中国注册税务师协会理事，中国国际税收研究会会员，北京市税务学会理事，北京奥运经济研究会常务理事等职。

他先后发表学术著作 20 多部，论文 60 多篇，多次荣获北京市高校优秀青年骨干教师、优秀教师、学科带头人、先进工作者等荣誉称号。

税收筹划 (tax planning) 作为纳税人重要的合法权益，西方国家在很早就开始研究，几乎家喻户晓。尤其是第二次世界大战以后，随着西方各国经济的发展，以所得税为核心的税收制度得到了广泛推广。同时，随着跨国公司的迅猛发展，也对跨国税收筹划提出了强烈的要求。所得税制度本身的复杂性使税务代理等咨询行业为纳税人提供税收筹划的业务得到迅速发展。无论是理论上还是实务操作方面，税收筹划在西方国家较为成熟。在我国，税收筹划兴起于 20 世纪 90 年代末，可以说刚刚起步，因而我国关于税收筹划的理论与实务操作都较为肤浅。但是，随着我国市场经济的不断发展、税收制度的进一步完善和税收法制化



进程的加快，人们将会越来越多地运用税收筹划来维护自身的合法权益，因而税收筹划必将有所发展。

税收筹划也称节税（tax savings）、税务筹划、纳税筹划，是指纳税人在法律许可的范围内，根据政府的税收政策导向，通过对经营活动的事先筹划与安排，进行纳税方案的优化选择，以尽可能减轻税收负担，获得正当税收利益的行为。税收筹划是完全合法的，甚至是税收政策予以引导和鼓励的。

偷税（tax evasion）也称逃税，一般是指纳税人违反税法规定，以欺骗、隐瞒等手段，不缴或少缴应纳税款的行为。偷税是一种违法行为，是以非法手段减轻纳税义务。

避税（tax avoidance）一般是指纳税人以不违反税法规定为前提而减少纳税义务的行为，通常是纳税人利用税法中的某些漏洞或缺陷来达到减轻税负的目的，因而它并不违法。

难怪有人说，野蛮者抗税，愚昧者偷税，糊涂者漏税，精明者税收筹划。

目前，我国企业的税收负担水平普遍较高，税负过重已是困扰我国各类企业发展的一个重要问题，企业出于实现利益最大化、获取市场竞争优势的考虑，普遍都有减轻自身税负的要求。事实上，目前作为合法减轻税负手段的税收筹划并没有成为广大企业减轻税负的首选，违法减负手段仍很普遍。多数企业选择与税务局搞好关系和采取各种偷漏税手段，并对税务局普遍存在依赖和遵从，非常注重与税务局的关系培养，希望通过关系税、人情税等方式减少自身税负。

作为广大纳税人合法权益的税收筹划，目前我国实践不理想的原因是多方面的——既有政府方面的原因，也有纳税人方面的因素。为了进一步维护纳税人的合法权益、规范税收筹划活动，必须尽快通过有关立法明确税收筹划是纳税人的合法权益；正确宣传税收筹划，全面正确认识税收筹划并正视税收筹划的风险性；纳税人必须了解税收筹划理论与实践的差异，密切关注税收法律的变化，树立正确的税收筹划观。

本书正是出于税收筹划的要旨，侧重于实务，以税收政策法律为依据，按纳税人会计核算程序，分增值税、消费税、营业税、关税、企业所得税、个人所得税、土地增值税和房产税等税种，精析了近百个税收筹划案例，每个案例都配有分析点评和附录（背景材料），以利于读者举一反三，不断提高税收筹划的实践能力。

本书是在 2005 年第一版（中央财经大学税务学院杨志清教授和江苏省金坛市国家税务局庄粉荣同志编著）的基础上，经过近五年的使用和修订完成的。2005 年 3 月本书第一版出版后，得到了许多读者特别是一些高校专业教师的高



度评价。2006年,本书第一版作为“十一五”国家级规划教材正式立项。由于税收筹划的政策性与时效性都很强,再加上这几年税制改革与税收政策变化较大,年年有新政策不断出台,不少读者纷纷来函、来电询问是否打算修订以及何时修订。为了让广大读者尽快见到本书的修订版,我们多次研修各个案例,有些案例的稿件几经修改。2009年,我们组织了注册会计师李雯和注册税务师杨久忠等专家对本书第一版进行了修订。2010年初,我和中央财经大学税务学院的蔡昌博士又进行了最后一次修订,全书由杨志清负责总纂统稿。

本书既是一部适用于高等财经院校财税专业和经济管理及MBA专业的教学与研究参考书,也是广大企业纳税人、中介机构以及税务机关理想的学习、培训参考书。

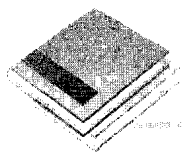
在本书的写作过程中,参考并汲取了国内外专家、教授的一些研究成果,中国人民大学出版社及部分税务机关对本书的出版给予了大力支持,使得本书能够尽早与读者见面,在此一并表示衷心的感谢。

由于编写这样的案例分析有一定难度,加之作者水平所限,书中欠妥和不足之处在所难免,欢迎读者批评指正。

杨志清

2010年5月于中央财经大学





第一版前言

税收筹划作为纳税人重要的合法权益，在西方国家较早开始研究，几乎家喻户晓。尤其是第二次世界大战以后，随着西方各国经济的发展，以所得税为核心的税收制度得到了广泛推广。同时，随着跨国公司的迅猛发展，对跨国税收筹划也提出了强烈的要求。所得税制度本身的复杂性使税务代理等咨询业为纳税人提供税收筹划的业务得到迅速发展。无论是理论上还是实务操作方面，税收筹划在西方国家较为成熟。而在我国，税收筹划的兴起是在 20 世纪 90 年代末，对税收筹划的研究可以说刚刚起步，因而关于税收筹划的理论与实务操作都较为肤浅。但是，随着我国市场经济的不断发展，以及税收制度的进一步完善和税收法制化进程的加快，人们将会越来越多地运用税收筹划来维护自身的合法权益，税收筹划必将有所发展。

税收筹划 (tax planning) 也称节税 (tax savings)、税务筹划、纳税筹划，是指纳税人在法律规定许可的范围内，根据政府的税收政策导向，通过对经营活动的事先筹划与安排，进行纳税方案的优化选择，以尽可能减轻税收负担，获得正当的税收利益的行为。税收筹划是完全合法的，甚至是税收政策予以引导和鼓



励的。

偷税 (tax evasion) 也称逃税。一般是指纳税人违反税法规定, 以欺骗、隐瞒等手段, 不缴或少缴应纳税款的行为。偷税是一种非法行为, 是以非法手段减轻纳税义务。

避税 (tax avoidance) 一般是指纳税人以不违反税法规定为前提而减少纳税义务的行为。通常是纳税人利用税法中的某些漏洞或缺陷, 来达到减轻税负的目的, 因而它并不违法。

难怪有人说, 野蛮者抗税, 愚昧者偷税, 糊涂者漏税, 精明者税收筹划。

目前我国企业税收负担水平普遍较高, 税负过重已是目前困扰我国各类企业发展的一个重要问题, 因此, 企业出于实现利益最大化、获取市场竞争优势的考虑, 都必然并且普遍有减轻自身税负的要求。而事实上, 目前作为减轻税负合法手段的税收筹划并没有成为广大企业减轻税负的首选, 相反, 违法减负手段仍很普遍。多数企业选择与税务局搞好关系和各种偷漏税, 并且对税务局普遍存在依赖和遵从, 非常注重与税务局的关系培养, 希望借此通过关系税、人情税等方式减少自身税负。

作为广大纳税人合法权益的税收筹划, 目前在我国实践不理想的原因是方方面面的。既有政府方面的原因, 也有纳税人方面的因素。为了进一步维护纳税人合法权益, 规范税收筹划活动, 必须尽快通过有关立法明确税收筹划是纳税人的合法权益; 正确宣传税收筹划, 全面正确认识税收筹划并正视税收筹划的风险性; 纳税人必须了解税收筹划理论与实践的差异, 密切关注税收法律的变化, 树立正确的税收筹划观。

本书正是出于税收筹划的要旨, 侧重于实务, 以税收政策法律为依据, 按纳税人会计核算程序, 分增值税、消费税、营业税、关税、土地增值税、房产税、企业所得税、外商投资企业和外国企业所得税、个人所得税等税种, 精析了百余个税收筹划案例, 每个案例都配有分析点评和附录 (背景材料), 以利于读者举一反三, 不断提高税收筹划实践能力。

本书由中央财经大学杨志清教授和江苏省金坛市国家税务局庄粉荣同志编著, 全书由杨志清负责总纂统稿。

本书既是一部适用于高等财经院校财税专业以及经济管理及 MBA 专业的教学与研究参考书, 也是广大企业纳税人、中介机构以及税务机关的学习、培训理想参考书。

在本书的写作过程中, 参考并汲取了国内外专家、教授的一些研究成果, 中



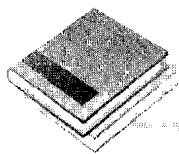
国人民出版社及部分税务机关对本书的出版给予了大力支持，使得本书能够尽早与读者见面，在此一并表示衷心的感谢。

由于编写这样的案例分析有一定难度，属初次尝试，加之作者水平所限，书中欠妥和不足之处在所难免，欢迎读者批评指正。

作者

2004 年 10 月





目 录

第 1 章 增值税筹划案例分析	(1)
案例 1—1 促销模式的税收筹划	(1)
案例 1—2 代销方式影响税收负担	(6)
案例 1—3 变经销为代理的筹划	(11)
案例 1—4 抵债物资的处理技巧	(15)
案例 1—5 符合一般纳税人条件的运筹方法	(17)
案例 1—6 销售折扣筹划方法	(20)
案例 1—7 预估折扣率筹划方法	(24)
案例 1—8 经销手机的税收筹划	(27)
案例 1—9 混合业务的税收运作	(34)
案例 1—10 运费筹划的思路	(36)
案例 1—11 双重优惠下的运费支付筹划	(40)
案例 1—12 自备车队可筹划	(43)
案例 1—13 纳税人身份的筹划	(46)
案例 1—14 机构撤并的时机选择	(50)
案例 1—15 专业安装公司节税效果好	(53)



案例 1—16	经销还是来料加工更划算	(55)
案例 1—17	小材料做出大文章	(58)
案例 1—18	租赁模式的税收筹划	(61)
案例 1—19	利用优惠政策筹划	(63)
案例 1—20	农产品收购与加工的纳税筹划	(64)
案例 1—21	采购业务的税收筹划	(65)
案例 1—22	施工企业销售货物的纳税筹划	(67)
案例 1—23	软件开发的税收筹划	(69)
案例 1—24	推迟纳税的筹划方法	(71)
案例 1—25	机构设置中的税收筹划	(75)
第 2 章	消费税筹划案例分析	(79)
案例 2—1	外购消费品的扣税筹划	(79)
案例 2—2	委托加工白酒的策略	(87)
案例 2—3	延长纳税期限的消费税筹划	(97)
案例 2—4	加工方式的消费税筹划	(99)
案例 2—5	消费品包装的筹划技巧	(103)
案例 2—6	销售价格的筹划策略	(107)
案例 2—7	核算方式的消费税筹划	(111)
案例 2—8	经营方式不同可节税	(114)
案例 2—9	针对特殊条款的筹划	(116)
案例 2—10	选好中间产品是关键	(119)
案例 2—11	消费品的定价策略	(121)
第 3 章	营业税筹划案例分析	(123)
案例 3—1	资产转让的营业税筹划	(123)
案例 3—2	转让无形资产的节税筹划	(127)
案例 3—3	土地开发宜“先投资后转让”	(128)
案例 3—4	“转嫁”价外费用的方法	(134)
案例 3—5	合作建房的税收筹划	(135)
案例 3—6	旅游运输业的筹划技巧	(138)
案例 3—7	运费的营业税筹划技巧	(143)
案例 3—8	盘活“烂尾楼”的筹划策略	(145)

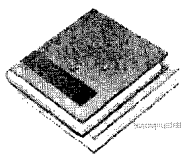


案例 3—9	租赁是税收筹划的重要手段	(148)
案例 3—10	转租变中介的税收筹划	(150)
案例 3—11	娱乐业节税筹划技巧	(153)
案例 3—12	“烂尾楼”重建双方得利	(156)
案例 3—13	税目不同, 税负不同	(159)
案例 3—14	代收手续费的筹划	(162)
案例 3—15	租赁业务的税收筹划	(163)
案例 3—16	售后回租的税收筹划	(165)
第 4 章	关税筹划案例分析	(168)
案例 4—1	稀有产品完税价格的筹划	(168)
案例 4—2	利用有关法则筹划	(171)
案例 4—3	掌握国际税收筹划的关键环节	(173)
案例 4—4	两种加工方式的税收选择	(176)
案例 4—5	出口方式筹划技巧	(179)
案例 4—6	出口单证申报技巧	(182)
第 5 章	企业所得税筹划案例分析	(188)
案例 5—1	利用组织形式筹划	(188)
案例 5—2	企业分立方式的税收筹划	(190)
案例 5—3	股息所得与股权转让所得的税收筹划	(192)
案例 5—4	企业重组的税收筹划技巧	(194)
案例 5—5	兼营融资租赁业务的税收筹划	(196)
案例 5—6	设备取得的税收筹划	(200)
案例 5—7	企业分立的税收筹划	(202)
第 6 章	个人所得税筹划案例分析	(204)
案例 6—1	避免成为居民纳税人的筹划	(204)
案例 6—2	年终奖金的税收筹划	(206)
案例 6—3	不同激励方式的税收筹划	(209)
案例 6—4	支付高管人员报酬的技巧	(212)
案例 6—5	收入时间有运筹	(214)
案例 6—6	高校教师个人所得税筹划	(217)



第7章 土地增值税筹划案例分析	(221)
案例7—1 销售价格与费用筹划是关键	(221)
案例7—2 不同土地开发项目如何核算更好	(225)
案例7—3 控制增值“分水岭”	(228)
案例7—4 土地多次转让 税收大幅下降	(231)
案例7—5 终止经营的税收策略	(234)
第8章 房产税筹划案例分析	(237)
案例8—1 房产税的筹划思路	(237)
案例8—2 房租合同的签署技巧	(240)
案例8—3 买房与换房的筹划	(241)
案例8—4 租赁仓储巧转换 双赢筹划天地宽	(245)
第9章 税收筹划综合案例分析	(248)
案例9—1 债务重组的税收筹划	(248)
案例9—2 租赁与承包经营的税收筹划	(251)
案例9—3 关联企业收购的税收筹划	(253)
案例9—4 天马机械公司税收筹划方案	(258)
案例9—5 惠民连锁股份公司税收筹划方案	(266)





第 1 章

增值税筹划案例分析

案例 1—1 促销模式的税收筹划

一、基本案情

华润时装经销公司（以下简称华润公司）以几项世界名牌服装的零售为主，商品销售的平均利润率为 30%，即销售 100 元商品，其成本为 70 元。华润公司是增值税一般纳税人，购货均能取得增值税专用发票。该公司准备在 2011 年元旦、春节期间开展一次促销活动，以扩大在当地的影响。经测算，如果将商品打八折让利销售，公司可以维持在计划利润的水平上。在促销活动的酝酿阶段，公司的决策层对销售活动的涉税问题了解不深，于是他们向普利税务师事务所的注册税务师提出咨询。

为了帮助该企业了解销售环节的涉税问题，并就有关问题做出决策，普利税



务师事务所的专家提出两个方案进行税收分析：

(1) 让利(折扣) 20%销售, 即公司将 100 元的货物以 80 元的价格销售。

(2) 赠送 20%的购物券, 即公司在销售 100 元货物的同时, 再赠送 20 元的购物券, 持券人仍可以凭购物券在日后一定时期内购买商品。

公司决策者从不同促销方案的差别中体会到税收筹划效果的差别。另外, 以上价格均为含税价格。

二、分析点评

(一) 筹划分析

现以销售 100 元的商品为基数, 公司每销售 100 元商品产生可以在企业所得税前扣除的工资和其他费用 6 元, 具体计算分析如下(由于城市维护建设税及教育费附加对税收筹划效果影响较小, 因此计算时未考虑):

1. 方案一为让利 20%销售商品

因为让利销售是在销售环节将销售利润让渡给消费者, 让利 20%销售就是将计划作价为 100 元的商品作价 80 元(购进成本为含税价 70 元)销售出去。假设其他因素不变, 则公司的税收及利润计算如下:

$$\text{应纳增值税额} = \frac{80}{1+17\%} \times 17\% - \frac{70}{1+17\%} \times 17\% = 1.45 \text{ (元)}$$

$$\text{应纳企业所得税} = \left(\frac{80}{1+17\%} - \frac{70}{1+17\%} - 6 \right) \times 25\% = 0.64 \text{ (元)}$$

$$\text{税后利润} = \frac{80}{1+17\%} - \frac{70}{1+17\%} - 6 - 0.64 = 1.91 \text{ (元)}$$

2. 方案二为赠送价值 20%的购物券

此方案是指消费者购买了价值 100 元的商品, 就赠送 20 元的商品(成本为 14 元)。该业务比较复杂, 下面将每个环节做具体的分解, 相关的纳税情况如下:

(1) 增值税。

公司销售 100 元商品时应纳增值税为:

$$\frac{100}{1+17\%} \times 17\% - \frac{70}{1+17\%} \times 17\% = 4.36 \text{ (元)}$$

赠送 20 元的商品, 如果商场采用两种商品统一定价、组合销售的方式销售这两种商品, 且将它们开具在同一张发票上, 则这两种商品均为折扣销售, 其结果与方案一相同。否则, 税务机关会将其视同赠送商品, 在计算增值税时按视同



销售处理。在这种情况下，华润公司应纳增值税为：

$$\frac{20}{1+17\%} \times 17\% - \frac{14}{1+17\%} \times 17\% = 0.87 \text{ (元)}$$

合计应纳增值税为：

$$4.36 + 0.87 = 5.23 \text{ (元)}$$

(2) 企业所得税。

根据《国家税务总局关于确认企业所得税收入若干问题的通知》（国税函[2008] 875号）的相关规定，买一赠一不视为捐赠，属于组合销售。本案例中相当于组合销售商品 100 元。但增值税并无相关规定，企业向顾客赠送的商品需视同销售并缴纳增值税，赠送商品的增值税销项税额应计入营业费用，在计算利润额时扣除。因此，华润公司的利润额为：

$$\frac{100-70-14}{1+17\%} - \frac{20}{1+17\%} \times 17\% - 6 = 4.77 \text{ (元)}$$

应纳企业所得税额为：

$$4.77 \times 25\% = 1.19 \text{ (元)}$$

企业的税后实际利润额为：

$$4.77 - 1.19 = 3.58 \text{ (元)}$$

根据表 1—1 的结果，我们可以比较这两个方案的优劣：

(1) 对于方案一来说，企业通过销售 100 元的商品，可以获得 1.91 元的税后净利润。

(2) 对于方案二来说，企业销售 100 元商品，实际支出价值 120 元的货物，可以获得 3.58 元的税后净利润。显然，方案二优于方案一。

表 1—1

各方案的税收负担比较

单位：元

	增值税	企业所得税	企业税后利润
方案一	1.45	0.64	1.91
方案二	5.23	1.19	3.58

(二) 筹划点评

如何进行促销活动？其中有哪些涉税因素？目前，多数企业经常采用以让利销售和返利销售为实质内容的各种促销方式，目的是增加企业的销售额。但是，其中的税收因素却很少有人顾及，往往做了出力不赚钱的买卖。

在不同的促销方式下，企业的税收负担是不同的。对于让利折扣销售，我国增值税有关法规对折扣销售有明确的定义和特殊的税收处理。折扣销售是指销货

方在销售货物或应税劳务时，因购货方购货数量较大等原因而给予购货方的价格优惠（如购买 10 件优惠 5%、购买 20 件以上优惠 10% 等）。由于折扣是在实现销售的同时发生的，因此税法规定：如果销售额和折扣在同一张发票上分别注明的，可按折扣后的余额作为销售额计算增值税；如果将折扣额另开发票，则无论其在财务上如何处理，均不得从销售额中扣减折扣。方案一将折扣销售的原则进一步扩大，直接将销售价格下调，从而既未违反税法，又提高了销售额，收到了双重效果。

方案二是在发生销售额的基础上进一步赠送商品，从税法的角度讲属于视同销售行为，在财务上应做视同销售处理。

三、政策依据

销售环节涉及的税收法规较多，但有关销售方式和销售激励问题的税收规定应该重点关注三方面的内容。

（一）销售行为的具体解释

对于纳税人的销售行为，《中华人民共和国增值税暂行条例实施细则》（财政部、国家税务总局令〔2008〕50 号）对有关问题进行了明确解释。

1. 货物的具体范围

条例第一条所称货物，是指有形动产，包括电力、热力、气体在内。条例第一条所称加工，是指受托加工货物，即委托方提供原料及主要材料，受托方按照委托方的要求，制造货物并收取加工费的业务。条例第一条所称修理修配，是指受托对损伤和丧失功能的货物进行修复，使其恢复原状和功能的业务。

2. 销售货物行为

条例第一条所称销售货物，是指有偿转让货物的所有权。

条例第一条所称提供加工、修理修配劳务（以下称应税劳务），是指有偿提供加工、修理修配劳务。单位或者个体工商户聘用的员工为本单位或者雇主提供加工、修理修配劳务，不包括在内。

本细则所称有偿，是指从购买方取得货币、货物或者其他经济利益。

3. 视同销售行为

单位或者个体工商户的下列行为，视同销售货物：

（1）将货物交付其他单位或者个人代销。

（2）销售代销货物。

