

合理选择结算方式降低企业财务风险 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/288/2021\\_2022\\_\\_E5\\_90\\_88\\_E7\\_90\\_86\\_E9\\_80\\_89\\_E6\\_c123\\_288452.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/288/2021_2022__E5_90_88_E7_90_86_E9_80_89_E6_c123_288452.htm) 从本质上看，委托代销、分期收款销售与直接收款销售结算方式并无太大区别，它们最终都表现为货物所有权的转移和货款的收取，只是结算的方式不同而已。但从税收角度来看，不同的结算方式，将导致应税收入的确认时间不同，纳税人缴纳税款的时间也不同。由于税金缴纳均为现金形式，企业如果能够在取得现金后进行税金支出显然是最好的选择，这也可以减少财务风险。所以，企业在销售货物时，应尽量朝这个方向努力。案例美华公司以生产化妆品为主，以一个月为一个纳税期限。预计5月28日销售化妆品10000盒给永安商场，不含税单价为每盒100元，单位销售成本为40元。预计销售费用为50000元。增值税税率为17%，消费税税率为30%，所得税税率为33%，城市维护建设税税率为7%，教育费附加率为3%。假设美华公司与永安商场均为增值税一般纳税人，所有购销业务均开具或收取增值税专用发票。在选择销售结算方式时，美华公司有以下几种方案。方案一直接收款销售结算《增值税暂行条例实施细则》第33条第一款规定：“采取直接收款方式销售货物，不论货物是否发出，其纳税义务发生时间，均为收到销售额或取得索取销售额的凭据，并将提货单交给买方的当天。”在5月28日，无论是否收到货款，美华公司都应该确认收入，计算缴纳增值税、消费税和所得税。全部销售收入金额1000000（元）；应纳增值税170000（元）；应纳消费税300000（元）；应纳城市维护建设税32900（元）；应纳教

育费附加14100（元）；应纳所得税66990（元）；应纳税金和附加合计 = 170000 + 300000 + 32900 + 14100 + 66990 = 583990（元）；税后净收益 = 203000 - 66990 = 136010（元）。此方案优点是可以在销售货物的同时及时收到货款，能够保证企业在取得现金后再支出税金。方案二分期收款销售结算若预计5月28日无法及时取得货款，可以采取分期收款销售结算方式。假设将上述货款平均分成4个月收取，每个月收取250000元，合同约定分别在6、7、8、9月10日收取货款。销售费用50000元在6月份发生。《增值税暂行条例实施细则》第33条第3款规定：“采取赊销和分期收款方式销售货物，其纳税义务发生时间，为按合同约定的收款日期的当天。”5月28日发出货物时，无需确认收入计算纳税。6月10日，应收到货款250000元，当日无论是否收到该笔货款均需确认收入，计算纳税。应纳增值税42500（元）；应纳消费税75000（元）；应纳城市维护建设税8225（元）；应纳教育费附加3525（元）；应纳所得税 =  $(250000 - 400000 \div 4 - 50000 - 75000 - 8225 - 3525) \times 33\% = 4372.5$ （元）；应纳税金和附加合计 = 42500 + 75000 + 8225 + 3525 + 4372.5 = 133622.5（元）；税后净收益 = 13250 - 4372.5 = 8877.5（元）。7月10日，应收到货款250000元，当日无论是否收到该笔货款均需确认收入，计算纳税。应纳增值税、消费税、城市维护建设税和教育费附加与6月份相同，分别为42500元、75000元、8225元和3525元。但在计算应纳税所得额时，因销售费用已经在6月份扣除，所以7月~9月份不再扣除销售费用。应纳所得税额 =  $(250000 - 400000 \div 4 - 75000 - 8225 - 3525) \times 33\% = 63250$  × 33% = 20872.5（元）；应纳税金和附加合计 = 42500 + 75000

+ 8225 + 3525 + 20872.5 = 150122.5 (元) ; 税后净收益  
= 63250 - 20872.5 = 42377.5 (元) 。 8、9月份应纳税金及税后  
净收益与7月份相同。 4个月税金及附加合计 = 133622.5  
+ 150122.5 × 3 = 583990 (元) ; 4个月税后净收益合计  
= 8877.5 + 42377.5 × 3 = 136010 (元) 。 此方案虽然不能减少  
税款总额, 也没有增加税后净收益总额, 但可以延迟纳税义  
务发生时间, 可以减轻企业流动资金压力。 方案三委托代销  
结算 若美华公司于5月28日, 将化妆品委托永安商场代销, 合  
合同约定永安商场以单价100元销售, 每销售一盒化妆品可提  
取4元作为手续费 (商场在交付销售清单时开具普通发票给美  
华公司) 。 美华公司5月份的销售费用则减少为10000元。 美  
华公司于7月20日收到永安商场的代销清单, 上列已销售数量  
为8000盒, 不含税价款为800000元。 永安商场扣除手续费后,  
将余款通过银行支付给美华公司。 《增值税暂行条例实施细  
则》第33条第5款规定: “ 委托其他纳税人代销货物, 其纳税  
义务发生时间, 为收到代销单位销售的代销清单的当天。 ”

5月28日, 由于尚未收到销售清单, 所以无需确认该笔业务  
收入, 也不需要计算缴纳相关税金, 但5月份发生的销售费  
用10000元, 可以在计算5月份的应纳税所得额时扣除。 7  
月20日, 确认收入计算纳税应税收入800000 (元) ; 应纳增  
值税136000 (元) ; 应纳消费税240000 (元) ; 应纳城市维  
护建设税26320 (元) ; 应纳教育费附加11280 (元) ; 代销  
手续费32000 (元) ; 应纳所得税 = ( 800000 - 40 × 8000  
- 32000 - 240000 - 26320 - 11280 ) × 33% = 170400 × 33%  
= 56232 (元) ; 应纳税金和附加合计 = 136000 + 240000  
+ 26320 + 11280 + 56232 = 469832 (元) ; 该业务税后净收益

$= 170400 - 56232 - 10000 = 104168$  (元)。此方案的优点是  
可以保证税金在收到货款后支付。结论1.若预期在商品发出时  
，可以直接收到货款，则选择直接收款方式较好；若商品紧  
俏，则选择预收货款销售方式更好，可以提前获得一笔流动  
资金又无需纳税。2.若预期在发出商品时无法及时收到货款  
，如果采取直接收款方式，则会出现现金净流出，表现为企  
业账面利润不断增加的同时，流动资金却严重不足，企业为  
了维持生产可以向银行贷款解决资金问题，但又需要承担银  
行利息，加上尚未收到的货款还存在坏账风险，所以，财务  
风险大大增加。此时宜选择分期收款或赊销结算方式，一  
方面可以减轻销售方的财务风险，另一方面也可以减轻购买  
方的付款压力。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接  
下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)