

捆绑式销售 巧纳税多获利 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\\_\\_E6\\_8D\\_86\\_E7\\_BB\\_91\\_E5\\_BC\\_8F\\_E9\\_c123\\_288520.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/288/2021_2022__E6_8D_86_E7_BB_91_E5_BC_8F_E9_c123_288520.htm) 赵源是一家服装店的老板，闲时总爱到各大商场游逛，以调查各个商场服装的销售情况和促销手段。2005年11月，赵源在中华广场手机专卖区见到某移动通信公司“1元购机”活动，该公司打出了“1元手机+1年话费=话费同等价值手机”的广告语，只要是该公司的银卡以上用户在预存话费后，可以最低1元的价格购机。赵源使用的手机通信网络正是该运营商的，他已是该公司的“金卡”用户，预缴话费又能获得低价手机，超值的活动吸引了赵源的眼光。当时赵源看中了一部手机，其市场价格为3967元，金卡用户预存3720元话费后可以1元购买，购机预存的话费分12个月平均返还，每月必须消费310元，如果当月消费不足，仍按规定金额收取。以市场价九折的价格买下该手机，又可以获得与手机价格相当的话费，可谓手机、话费两得，而赵源一个月的手机费远远要超于该规定数额，参加这活动十分划算。为何该公司要采用捆绑式的销售方式来促销呢？精明的商家肯定会计算好促销时的得失，商家的算盘到底是怎么打的呢？赵源知道这家公司肯定还是有得赚的，“猫腻”肯定在话费里，但又似乎不仅仅是话费这么简单。赵源百思不得其解。这天，财务总监王庆祥用一番详细的分析驱散了赵源的谜团：实际上该移动通信公司是通过应用捆绑销售的方式达到了纳税筹划的效果。以赵源预缴的话费为例，假若广告上只是单纯打出广告语“预缴话费，送手机”，那么在企业缴纳所得税的时候便包括了：该公司收取

的3720元电话费要按3%征收营业税 $3720元 \times 3\% = 111.6元$ ；对于赠送的手机要视同销售，也要交纳3%的营业税，手机价值3967元，那么公司应负担的营业税为 $3967元 \times 3\% = 119.01元$ （电信单位销售无线寻呼机，移动电话，并为客户提供电信服务的，征营业税）。这样，企业一笔业务要负担 $111.6元 + 119.01元 = 230.61元$ 的税。同时，企业还要为得到手机的个人代扣代缴20%的个人所得税 $3967元 \times 20\% = 793.4元$ 。虽然在实际工作中企业财务并不一定是按照“预交话费，送手机”的这种方式进行处理的，但是由于企业在促销时是这样宣传的，一旦税务机关按照宣传材料到公司收税，公司就只有按照实际销售方式补缴税款，这就会给企业造成一定的损失。可是如果将电话费和手机捆绑销售，即：“1元手机1年的电话费=3720元”，这样该公司就可以按3720元来交纳3%的营业税111.6元。每部手机可节约营业税119.01元，为个人节约个人所得税793.4元。如果该公司一年销售20万部，一年可为企业节省营业税 $119.01元 \times 20万 = 2380.2万元$ ，因为代扣代缴的个人所得税个人不可能负担，只能由企业负担，所以还可以为企业每年节省代扣代缴个人所得税 $793.4元 \times 20万元 = 15868万元$ 。合计可为企业节约 $2380.2万元 + 15868万元 = 18248.2万元$ 。王庆祥的剖析，令赵源恍然大悟。赵源的脑海里飞快地盘算起自家店铺的销售方式。因为临近换季，赵源的店铺里最近也进行了“买一赠一”的促销方式，只要买一件价值588元的外套，便可获赠59元的丝巾。赵源的店铺在该促销活动中是这样处理他们的账目的：因为税法规定，将自产、委托加工或购买的货物无偿赠送他人，应视同销售计算缴纳增值税，因而丝巾虽然是无偿赠送，但也得缴纳税费。当顾客购买此588元的

外套时，在账务处理上其增值税销项税额为：销项税=(售价/1 税率) × 税率 = (588元 + 59元) ÷ (1 + 0.17) × 0.17 = 94元。效仿电信公司的促销方式，赵源将赠送改为销售折让来对待。将促销的外套按正常销售来对待，同时把丝巾按其价值以销售折扣的形式返还给客户。在开具发票的时候，填写外套一件价格588元，丝巾一条，价格59元，同时以折扣的形式将59元在发票上反映，直接返还给客户，发票上的净值便为588元，同时客户实际支出也是588元。这样，促销的目的达到了，而折扣的59元直接冲减店铺的销售收入，此时的增值税销项税额为：588元 ÷ (1 + 0.17) × 0.17 = 85.44元。这样的做法实际上也是一种捆绑式销售，但促销手段的改变可以为每次单笔交易减少了94元-85.44元 = 8.56元。按照赵源每月的正常销售700件外套来计，赵源每月就能节省5992元的税款。事实上，税法中规定，商场在商品的销售定价上有自主权，给客户(无关联关系)的折扣也有自主权。同时税法也规定，纳税人采取折扣方式销售货物，如果销售额和折扣是同一张发票上分别注明的，可按折扣后的销售额征收增值税；如果是将折扣额另开发票，无论在账目上如何处理，都不得在销售额中减除折扣额。 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)