

如此“筹划”不可取 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/492/2021_2022__E5_A6_82_E6_AD_A4_E2_80_9C_E7_c67_492107.htm 笔者在一次偶然的
机会中，认识到一位年轻的企业家，从事的是时下最热门、
被一致认为是最暴利的行业房地产开发行业。属下的项目开发
公司有五家，在开发及拟开发的项目均位于本市的热点区域，
应该说实力雄厚、财大气粗。或许是商人追逐利润的本性使然，
这位在世人眼中的成功人士对自己企业所负担的税款仍有不甘，
时刻想着“税务筹划”的事情。在与笔者闲聊中，他说新近从某
著名机构招聘了一名财务经理，选择该人的主要原因就是其所在
机构及其本人曾为诸多房地产开发企业进行过成功的筹划，获得
了极好的节税效果。入职后，该财务经理即提出了如下筹划方案：
集团下属的一项目公司目前开发的高档公寓已经进入销售期，预
计销售额为5个亿左右，为了降低企业所得税负担，拟设立一广告
公司，利用广告公司分流部分收入。根据税法规定，内资房地产
企业可以扣除的广告费最高标准是销售收入的8%；同时新办广告
公司可以享受1-2年的企业所得税免税优惠。利用上述政策，可以
实现8%，即4000万元的销售收入从房地产开发企业向免税广告
公司的转移，以达到降低税负的目的。看到让人眼热的节税测算
结果，这位企业家喜出望外，直感叹招了一位人才。就在这位企
业家兴致勃勃的向笔者介绍其筹划方案后，笔者给他浇了一头冷
水：这个“筹划”方案实质上是避税行为，是存在巨大风险的。
首先确认公司所在地区房地产行业的实际平均广告费用支出水平，
能否达到8%？如果平均水平远低

于8%，那公司的做法就会被税务机关盯住，继而进行严格、详细的税务稽查，如果公司的广告支出不实，被稽查出来后就属于偷税行为，将面临补税和罚款的处罚，尤其是在目前全社会都盯着房地产开发行业的时刻。如果公司所在地的实际平均广告水平接近8%，公司的筹划就失去了意义，因为公司的实际广告支出本身即可在税前列支。列支广告费用必须遵循一个“合理度”的问题，即筹划方案中的广告费支出水平必须是在一个合理的程度，如果超出了正常波动范围，风险自然暴露。目前各地税务机关均建立了完善的纳税评估体系，超过正常水平的支出就是税务稽查的重点。税收征收管理法中对于虚列支出行为是有明确处罚规定的，一旦被查处，后果极其严重。看着这位企业家的楞楞的表情，笔者开玩笑的说，如果你这个方案可行的话，笔者可推荐一个更有效的“筹划”方案，8%广告费的限制比率仅对内资房地产公司有效，如果把公司变更为外资企业，广告费就没有限制了，公司就可以把全部的应纳税所得额全部以广告费的名义列支了，节税效果岂不更佳？企业家回了一句“能行吗”？！我无言。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