

税收筹划在商场营销策略中的运用注册税务师考试 PDF转换
可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/645/2021_2022__E7_A8_8E_E6_94_B6_E7_AD_B9_E5_c46_645454.htm id="feiw" class="aizi">

案例：某大型商场是增值税的一般纳税人，购货均能取得增值税的专用发票，为促销欲采用三种方式：一是商品七折销售；二是购物满200元赠送价值60元的商品（成本为40元，均为含税价）；三是购物满200元，给返还60元的现金。假定该商场销售利润率为40%，销售额为200元的商品，其成本为120元（含税价），消费者同样购买200元的商品，对于该商场选择哪种方式最为有利呢？

方案一：打折销售。商品七折销售，价值200元的商品售价140元。应缴增值税为： $140 \div (1 + 17\%) \times 17\% - 120 \div (1 + 17\%) \times 17\% = 2.9$ （元）

方案二：购物满200元赠送价值60元的商品（成本为40元，均为含税价），那么这个赠送的60元的商品应该视同销售，应缴增值税为： $60 \div (1 + 17\%) \times 17\% - 40 \div (1 + 17\%) \times 17\% = 2.9$ （元）。销售200元的商品，应缴纳增值税： $200 \div (1 + 17\%) \times 17\% - 120 \div (1 + 17\%) \times 17\% = 11.62$ （元）

购物满200元赠送价值60元的商品（成本为40元，均为含税价）应缴增值税： $11.62 + 2.9 = 14.52$ （元）

方案三：销售200元的商品，返还现金60元，应纳增值税为 $200 \div (1 + 17\%) \times 17\% - 120 \div (1 + 17\%) \times 17\% = 11.62$ 元。该咨询者认为：上述三种方案中，方案一，最优，企业上缴的增值税额最少，后两种方案次之。因此，企业应该选择方案一。但是我们并不赞同于这个观点，本案例中，企业在选择税收筹划方案时，只是单纯的考虑了增值税这一个税款的负担情况，其实在企

业实务中，一项经济业务除了考虑增值税的税负外，还应考虑其他各项税款的负担情况，如城建税、所得税等，还需同时考虑对收入情况的影响。企业节税的最终目的应当是企业价值最大化，从这个角度出发方案一就不一定是企业的最佳方案了。现按整体思路作相关分析：方案一：打折销售。商品七折销售，价值200元的商品售价140元。增值税：净利润 = $140 - 120 - 2.9 = 17.1$ 元 方案二：购物满200元赠送价值60元的商品（成本为40元，均为含税价）净利润 = $200 - 120 - 40 - 14.52 = 25.48$ 方案三：销售200元的商品，返还现金60元，应纳增值税为11.62元。净利润 = $200 - 60 - 120 - 11.62 = 8.38$

案例分析最终结果：如果不考虑所得税的因素采用方案二企业的利润最大。因此该商场在不考虑其他因素的情况下应当采用购物满200元赠送价值60元的商品的营销策略。 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