

小规模纳税人OR一般纳税人？关于增值税税负平衡点的思考  
PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/78/2021\\_2022\\_\\_E5\\_B0\\_8F\\_E8\\_A7\\_84\\_E6\\_A8\\_A1\\_E7\\_c46\\_78767.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/78/2021_2022__E5_B0_8F_E8_A7_84_E6_A8_A1_E7_c46_78767.htm) 在设立销售公司时一般可以选择以小规模纳税人的身份设立，也可以选择以一般纳税人的身份设立，而选择小规模纳税人或是一般纳税人是依据两种纳税身份所负担的增值税税负的大小进行的。如果销售公司一般纳税的税率为17%，小规模纳税人征收率为4%时，根据不含税销售额  $\times$  毛利率  $\times$  17% = 不含税销售额  $\times$  4%，可以得出毛利率为23.53%时，两种纳税身份的应纳增值税税负相同。当毛利率大于23.53%时，小规模纳税人的增值税税负较低。当毛利率小于23.53%时，一般纳税人的增值税税负较低。其实，因为企业税务筹划的根本目的是在不同的税收筹划方案中选择税后净利润最大的方案，所以上述以两种纳税人身份的增值税税负不同为依据进行选择是不恰当的。增值税是价外税，故企业增值税税负的大小与企业的税后净利润并无相关关系，不同的增值税筹划方案通过影响企业的收入、成本及与增值税无关的其它税种来影响企业净利润。案例一：某大型生产服装公司的年销售额为6亿元，下面设立了许多独立核算的批发销售子公司。该销售公司的毛利率为50%，销售对象是一般纳税人的。由于销售公司的毛利率50%大于23.53%，因此公司依此作出了以小规模纳税人身份设立销售公司的决策。分析一：假设每个销售公司的适用所得税税率为33%，适用的增值税税率为17%。每个公司年购进行服装不含税价款为100万元，含税销售额为117万元，销售额不含税价款为150万元，销售公司可代开4%的专用发票。因销售公司的客

户为一般纳税人，因此当公司采取一般纳税人身份时含税收入为175.5万元(增值额为25.5万元)，采取小规模纳税人身份时含税收入为156万元(增值额为6万元)，但两种方式下销售公司的客户的成本保持不变。当销售公司采用小规模纳税人身份时，公司的进项税额应计入成本,故销售公司税后净利为： $(150 - 117) \times (1 - 33\%) = 22.11$ 万元。当销售公司采用一般纳税人身份时，公司的销项税额可以用进项抵扣,销售公司税后净利为： $(150 - 100) \times (1 - 33\%) = 33.5$ 万元。从上可明显看出，采用一般纳税人身份较小规模纳税人身份多得净利润金额为11.39万元。在这种情况下，假设不含税收入为Y元，不含税购入金额为X元，为简化分析，假设所得税为均为33%，净利为P。当销售公司采用小规模纳税人身份时，公司的进项税额应计入成本,故销售公司税后净利为： $P1 = (Y - 1.17X) \times (1 - 33\%) = 0.67(Y - 1.17X)$ 万元。当销售公司采用一般纳税人身份时，公司的销项税额可以用进项抵扣,销售公司税后净利为： $P2 = (Y - X) \times (1 - 33\%) = 0.67(Y - X)$ 万元。 $P1 - P2 = 0.67(Y - 1.17X) - 0.67(Y - X) = -0.11X < 0$ (当 $X > 0$ 时)，所以当销售公司的销售对象为一般纳税人时，恒有一般纳税人身份的税后净利大于小规模纳税人的税后净利。分析二：当销售公司的客户为小规模纳税人时，情况会发生很大的变化。当销售公司采用小规模纳税人身份时，销售公司的售价可与一般纳税人的含税售价相同，因为此时客户的成本可保持不变。公司的售价不含税时价格为 $150 \times 1.17 \div 1.04 = 168.75$ 万元，公司的进项税额应计入成本,故销售公司税后净利为： $(150 \times 1.17 \div 1.04 - 117) \times (1 - 33\%) = 34.67$ 万元。当销售公司采用一般纳税人身份时，公司的销项税额可以用进项抵扣,销售公

司税后净利为： $(150 - 100) \times (1 - 33\%) = 33.50$ 万元。从上可明显看出：采用一般纳税人身份较小规模纳税人身份少得净利润金额为1.17万元。当销售公司采取一般纳税人身份时不含税收入为Y元，不含税购入金额为X元，为简化分析，假设所得税均为33%，净利为P。当销售公司采用小规模纳税人身份时，销售公司的售价可与一般纳税人的含税售价相同，公司的不含税售价为 $Y \times 1.17 \div 1.04$ ，公司的进项税额应计入成本，故销售公司税后净利为： $P1 = (Y \times 1.17 \div 1.04 - 1.17X) \times (1 - 33\%) = 0.67(1.125Y - 1.17X)$ 万元。当销售公司采用一般纳税人身份时，公司的销项税额可以用进项抵扣，销售公司税后净利为： $P2 = (Y - X) \times (1 - 33\%) = 0.67(Y - X)$ 万元。 $P1 - P2 = 0.67(1.125Y - 1.17X) - 0.67(Y - X) = 0.08375Y - 0.1139X$ ，当 $Y = 1.36X$ 时，两种纳税人身份的税后净利相同；当 $Y > 1.36X$ 时，小规模纳税人的身份税后净利大；当 $Y < 1.36X$ 时，一般纳税人身份的税后净利大。从上述分析可明显看出，销售公司的纳税人身份选择主要取决于客户的身份与进销价格比两个因素，而非增值税税负的平衡点因素。当销售公司的客户为一般纳税人时，销售公司一般取一般纳税人身份合算；当销售公司的客户为小规模纳税人时，销售公司纳税人身份的选择取决于进销价格比，当进销价比大于36%时，取小规模纳税人身份合算，反之则适用于一般纳税人身份。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)