

税务纳税筹划解析及实例

讲师：子木老师

有奖销售、促销活动如何筹划

中华人民共和国增值税暂行条例实施细则

财政部 国家税务总局第50号令

第四条 单位或者个体工商户的下列行为，视同销售货物：

（一）将货物交付其他单位或者个人代销；

（二）销售代销货物；

（三）设有两个以上机构并实行统一核算的纳税人，将货物从一个机构移送其他机构用于销售，但相关机构设在同一县（市）的除外；

（四）将自产或者委托加工的货物用于非增值税应税项目；

（五）将自产、委托加工的货物用于集体福利或者个人消费；

（六）将自产、委托加工或者购进的货物作为投资，提供给其他单位或者个体工商户；

（七）将自产、委托加工或者购进的货物分配给股东或者投资者；

（八）将自产、委托加工或者购进的货物无偿赠送其他单位或者个人。

有奖销售、促销活动如何筹划

按照《增值税暂行条例实施细则》第4条的规定，单位或个人经营者“将自产、委托加工或购买的货物无偿赠送他人”的行为，视同销售货物计算缴纳增值税。因此，商家在“有奖销售”中向客户赠送的货物，应当按此规定，计算缴纳增值税。

有奖销售、促销活动如何筹划

例：某商场开展“有奖销售”促销活动，活动规定如下：凡在本商场购买一台价值5000元的某品牌彩电，赠送一台价值500元的同品牌破壁机。

1.彩电的销项税额=5000÷(1+16%)×16%=689.66(元)；

2.破壁机的销项税额=500÷(1+16%)×16%=68.97(元)；

则两项的销项税额=689.66+68.97=758.63(元)。

有奖销售、促销活动如何筹划

国家税务总局关于印发《增值税若干具体问题的规定》的通知

国税发〔1993〕154号

二、计税依据

（一）纳税人为销售货物而出租出借包装物收取的押金，单独记账核算的，不并入销售额征税。但对因逾期未收回包装物不再退还的押金，应按所包装货物的适用税率征收增值税。

（二）纳税人采取折扣方式销售货物，如果销售额和折扣额在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；如果将折扣额另开发票，不论其在财务上如何处理，均不得从销售额中减除折扣额。

（三）纳税人采取以旧换新方式销售货物，应按新货物的同期销售价格确定销售额。

纳税人采取还本销售方式销售货物，不得从销售额中减除还本支出。

（四）纳税人因销售价格明显偏低或无销售价格等原因，按规定需组成计税价格确定销售额的，其组价公式中的成本利润率为10%。但属于应从价定率征收消费税的货物，其组价公式中的成本利润率，为《消费税若干具体问题的规定》中规定的成本利润率。

有奖销售、促销活动如何筹划

有奖销售可以将赠送的货物按照正常的销售与实际销售的货物在同一张发票上列示，同时将赠送货物的价值以折扣额的形式在该销售发票上注明。

有奖销售、促销活动如何筹划

则上例可以将销售额和折扣额在同一张发票上分别注明，按折扣后的销售额计算增值税销项税额。

$$\begin{aligned} \text{折扣后的销项税额} &= (5000 + 500 - 500) \div (1 + 16\%) \\ &\times 16\% = 689.66 \text{ (元)}。 \end{aligned}$$

两个计算结果相比较，在进项税额一定的情况下，采用折扣后的方案可以节约增值税68.97元，再加上由于增值税的节省而节省的其他税费，对商家来说是不小的优惠。

有奖销售、促销活动如何筹划

某商场为增值税一般纳税人，适用企业所得税率为25%。拟于长假期间开展某种产品促销活动，假设其销售价为2000元，成本价为1600元（均为含税价），销售利润率为20%，现有四种促销方案：

- 一、以旧换新
- 二、打折销售
- 三、销售返券
- 四、买一送一

有奖销售、促销活动如何筹划

方案一：以旧换新。顾客以旧产品换取新产品，可以少付200元。

其后商场可将旧产品以200元卖给废旧物资企业。

应纳增值税： $(2000+200) \div 1.16 \times 16\% - 1600 \div 1.16 \times 16\% = 303.45 - 220.69 = 82.76$ 元；

应纳所得税：

$[(2000+200) \div 1.16 - 1600 \div 1.16] \times 25\% = 129.31$ 元；

合计纳税：212.07元；

实际收款： $2000 - 200 - 1600 + 200 - 212.07 = 187.93$ 元；

资金回报率： $187.93 \div 1600 = 11.74\%$ 。

有奖销售、促销活动如何筹划

方案二：打折销售。商品打9折，销售价为1800元。

应纳增值税： $1800 \div 1.16 \times 16\% - 1600 \div 1.16 \times 16\% = 27.58$ 元；

应纳所得税： $(1800 \div 1.16 - 1600 \div 1.16) \times 25\% = 43.1$ 元；

合计纳税：70.68元；

实际收款： $1800 - 1600 - 70.68 = 129.32$ 元；

资金回报率： $129.32 \div 1600 = 8.08\%$ 。

有奖销售、促销活动如何筹划

方案三：销售返券。购货满2000元，送一张价值200元的代金券，可以在本商场购买任何物品。

应纳增值税： $(2000+200) \div 1.16 \times 16\% - (1600+160) \div 1.16 \times 16\% = 60.69$ 元；

应纳所得税： $[(2000+200) \div 1.16 - (1600+160) \div 1.16] \times 25\% = 94.83$ 元；

合计纳税：155.52元；

实际收款： $2000 - 1600 - 160 - 155.52 = 84.48$ 元；

资金回报率： $84.48 \div (1600+160) = 4.8\%$ 。

有奖销售、促销活动如何筹划

方案四：买一送一。购货满2000元，送一件价值200元的小商品，小商品成本价为160元。

应纳增值税： $2000 \div 1.16 \times 16\% - (1600 + 160) \div 1.16 \times 16\% = 33.1$ 元；

应纳所得税： $[2000 \div 1.16 - (1600 + 160) \div 1.16] \times 25\% = 51.72$ 元；

合计纳税：84.82元；

实际收款： $2000 - 1600 - 160 - 84.82 = 155.18$ 元；

资金回报率： $155.18 \div 1760 = 8.82\%$ 。

通过以上计算可以得出三点结论：

一、纳税少未必盈利多。

二、盈利多未必就是首选方案。方案一资金回报率最高，但这一方案成立的前提是消费者手中的旧物品较多，否则促销规模不大。

三、消费心理看方案具可操作性。赠送的物品是固定的，代金券能让顾客自由购买，可以刺激顾客的消费欲。

所以，选择经营策略要进行税收筹划，又不能拘泥于税收筹划，而要综合考虑市场情况、消费心理，才能作出比较适当的选择。

直播休息中！

直播交流群：658802496

感谢观看

如有疑问请到会计学堂官网提问