

文章编号: 1007-5399 (2016) 02-0033-03

浅析“营改增”后邮政企业纳税筹划方案

任伟峰¹, 张艳龙¹, 张奇²

(1. 石家庄邮电职业技术学院, 河北 石家庄 050021; 2. 中国邮政储蓄银行上海市分行, 上海 200002)

摘要: 邮政业实现“营改增”后, 增值税成为邮政企业的主体税种。加强企业纳税筹划研究, 成为企业降本增效、转变发展方式、降低涉税风险的重大问题。文章结合邮政企业实际业务开展情况, 分析了邮政“营改增”后的应税业务, 并从混业经营、采购环节、销售环节等方面对邮政企业的纳税筹划方案进行了设计。

关键词: “营改增”; 进项税额; 销项税额; 税率; 纳税筹划; 结算方式

中图分类号: F61

文献标识码: A

邮政企业所从事的业务种类繁多, 涉及的税收也比较复杂, 在流转税的征收上, 主要是营业税和增值税。营业税的计税依据是全部营业额, 而增值税只对增值额征税。传统邮政业, 以营业税为主体税种, 仅对部分销售业务征收增值税, 营业税与增值税并行的双重税收体制破坏了增值税抵扣链条的完整性, 造成重复征税, 不利于市场经济环境下企业的健康发展。2014年1月1日, 邮政服务业被纳入全国营业税改征增值税(下文简称“营改增”)的试点。邮政业“营改增”对于传统邮政企业来说是一次巨大的挑战, 在取得增值税进项税额发票的前提下, 征收增值税可减轻邮政企业的税收负担, 促进邮政行业健康快速发展。

1 “营改增”后邮政业务涉税情况分析

邮政企业“营改增”后, 适用的税目包括邮政业、交通运输业、部分现代服务业、货物销售和有形动产租赁等。《关于铁路运输和邮政业纳入营业税改征增值税试点实施办法》(财税[2013]106号)明确邮政业包括邮政普遍服务、邮政特殊服务和其他邮政服务。下文将结合邮政公司各项业务的实际开展情况, 逐项分析邮政“营改增”后的应税业务。

1.1 邮政普遍服务和特殊服务

邮政普遍服务在原有营业税制下, 函件、包裹、邮政汇兑等业务免征营业税, 而邮票发行业务征收3%的营业税, 报刊发行免征70%的营业税。“营改增”后, 函件、包裹、邮政汇兑、纪念邮票发行、报刊发行业务都免征增值税, 相对减轻了邮政企业的税负, 对业务收入没有任何影响。由于邮政特殊服务主要为机要通信业务, 是党和国家赋予邮政企业的一项政治任务, 在原有营业税基础上免税, 而“营改增”后, 这类业务也统一纳入免征增值税的范围。

1.2 其他邮政服务

1.2.1 邮册等邮品销售业务

在原有营业税制下, 邮册、集邮用品销售按照“营业税

— 邮电通信业”征收3%的营业税, “营改增”之后, 邮册等邮品销售按邮政业征收11%的增值税。

1.2.2 邮政代理业务

在原营业税制下, 邮政代理邮政储蓄银行业务收入和代办速递物流业务收入是免税的。“营改增”后, 税法规定, 自2014年1月1日至2015年12月31日, 邮政代理速递、代理金融以及为金融机构代办金融保险业务取得的代理收入免征增值税。值得注意的是, 邮政代理电信、代理票务和其他代收业务, 不纳入本次邮政业“营改增”范围, 仍按原营业税制“服务业—代理业”5%的税率征税。

1.3 货物销售

邮政企业涉及的货物销售包括集邮用品销售、分销配送商品、其他商品销售业务和邮政出售品销售业务。集邮用品销售、工本费等集邮业务, 因其与商品销售业务同性质, 按“货物销售”征收17%的增值税; 邮政出售品销售业务在原营业税制下, 属于邮政企业的混合销售行为, 按“邮电通信业”征收3%的营业税, “营改增”后, 属于增值税的货物销售, 适用17%的税率; 分销配送和其他商品销售业务, 属于原增值税业务, 仍然征收增值税。对于邮政公司货物销售所适用的税率, 取决于销售货物的种类, 除根据《增值税暂行条例》适用13%税率或免税的货物项目外, 一律适用17%的税率。

1.4 部分现代服务业

邮政企业涉及部分现代服务业的业务包括邮政媒体广告业务、有形动产租赁、短信业务和邮政网站等信息技术服务。在原营业税制下, 分别适用“营业税—服务业”和“邮电通信业”征收5%和3%的营业税。“营改增”后, 邮政媒体广告业务按“部分现代服务业—广告业”适用6%的增值税税率; 有形动产租赁纳入“现代服务业—有形动产租赁服务”, 适用17%的增值税率; 短信业务纳入相应业务的价外费用, 适用免税或应税; 邮政网站等信息技术服务适用“部分现代服务业—信息技术服务”, 适用6%的增值税率。

2 “营改增”后邮政企业的纳税筹划方案

邮政企业“营改增”后，函件、包裹等部分业务延续了以往的免税政策，但是由于企业适用应税项目增多、税率提高以及邮政企业长久以来在营业税制下的运作模式，导致可以抵扣的进项税额占比较小，造成企业实际税负增加的可能性较大，因此，有必要对邮政企业开展纳税筹划设计。

2.1 邮政企业混业经营的纳税筹划

根据税法要求，采取混业经营（或兼营）模式的企业，兼有不同税率的销售货物、提供加工修理修配劳务或应税服务，应当分别核算适用不同税率的销售额，未分别核算的，则需按照较高的计征方式和税率征税。邮政企业目前存在混业经营，如集邮中的邮品设计制作与销售、函件中的函件广告设计制作与销售等，如果不能分开核算，则一律按 17% 的增值税率征收增值税。混业经营未分开核算，从高适用税率在较大程度上增加了企业税负，要彻底把此类业务分离出来，独立经营、单独核算，消除不必要的负担。因此，邮政企业应当全面梳理增值税制下的业务流程和属性，避免混业经营适用不同税率的服务项目因未分别列示，被从高适用税率，加重企业税收负担。对于混业经营的业务，可先到当地主管税务机关备案，把涉及的混业经营项目表述清楚，在会计上再对取得两种税率的收入分别开票与核算，避免从高适用税率的风险。

2.2 采购环节的纳税筹划

实施邮政业“营改增”后，邮政企业税负的高低除受销售额影响外，还取决于其当期可抵扣进项税额的多少。在这种情况下，邮政企业在购买商品或接受劳务时，应做好采购筹划工作，对于增值税应税项目的购进货物或接受劳务，应尽量选择一般纳税人作为供应商，并取得增值税专用发票，以便计算应纳税额时予以抵扣。受过去营业税体制的影响，我国邮政企业供货商的准入条件较低，很多供应商不具备一般纳税人资质，无法开具增值税专用发票。因此，从纳税筹划的角度，邮政企业应在采购环节对现有全部供应商（包括应税劳务提供者）进行全面梳理，建立合作商档案，在保证产品质量的同时，将增值税专用发票开具资格作为重要评价指标。在招投标和采购过程中，将提供增值税专用发票等抵扣凭证作为优选或必备条件，尽量取得合法可抵扣凭证，对于无法提供专用发票的小规模纳税人供应商，或逐步淘汰，或要求对方给予更多价格优惠。

选择供货方时，可通过价格折让临界点，计算出进货临界点价格，比较一般纳税人临界点价格与小规模纳税人进货价格的高低，当小规模纳税人的交易价格低于临界点价格时，方可选择从小规模纳税人处购货。然后，修订完善合同范本，在采购合同中明确约定购货发票的种类、开具时间、退换货时限等条款，以满足增值税专用发票认证时限的要求（根据税法规定，增值税专用发票自开具之日起 180 天内未认证的，一般不准予抵扣进项税额）。在销售合同中明确约定销售发票的开具时间、收款方式、收款时间等条款，避免

提前开票导致提前缴税的现象发生。采购人员取得增值税抵扣凭证后，应当尽早将发票传递给财务人员，避免人为错过认证时间导致进项无法抵扣造成税负增加，加重企业负担。

2.3 销售环节的纳税筹划

邮政公司在销售商品时，可以采取经销和代销两种方式，企业销售环节的重要内容就是企业采取何种手段和方式进行销售，不同销售方式影响企业的销售额以及销售额的确定时间。如果客观条件允许，企业相关责任人要选择最有利于销售的方法，为企业最大限度降低增值税额。

2.3.1 销售方式的选择

代销的销售方式有两种，分别为视同买断的代销和收取手续费方式的代销。通过对不同方式销售商品税收进行差异比较（见表 1）发现，经销和视同买断的代销，在拥有定价权，对商品销售的增值额征收增值税，即税收负担方面相同。

表 1 不同方式销售商品税收差异比较

分类		定价权	退货权	计税依据	涉及税种
经销	经销	有	无	增值额	增值税
	视同买断	无退货权	有	增值额	增值税
	有退货权	有	有	增值额	增值税
代销	收取手续费方式	无	有	增值额（0） 手续费	增值税（0） 营业税

有退货权的视同买断代销，虽然在税收上与前述二者相同，但由于对商品拥有退货权，可以大大降低企业商品销售不确定性所产生的经营风险，赋予企业更大的灵活性和经营主动权。收取手续费方式的代销，虽然对商品拥有退货权，但却没有定价权。从税收角度看，虽然没有定价权，仅按合同协议价销售，商品销售增值额为 0，应纳的增值税也为 0，只是就代销实现的手续费缴纳营业税。在企业营销能力突出、商品销售易于实现、商品加价可以实现较高增值额的情况下，仅收取手续费，而没有定价权，对企业来说虽然没有增值税的税收负担，但仍然不利。一旦商品滞销，商品积压存在较大风险时，以收取手续费方式代销，可以大大降低企业的经营风险，无需负担增值税。

因此，企业在选择销售方式时，既要考虑不同销售方式的税负差别，还要考虑不同销售方式下，企业在定价权和退货权上的差别所影响的商品销售不确定性带来的风险，以及企业营销能力所影响的商品增值额，通过对上述因素进行综合分析后，再做出选择。

2.3.2 促销手段的选择

由于市场竞争日益激烈，企业为了扩大市场份额，获取更多利润，会采用多种促销手段，不同销售方式的计税依据不同，为企业进行税收筹划提供了可能。折扣销售是企业常见的一种促销行为，包括价格折扣、实物折扣以及现金返还等方式。在促销手段的选择上，假如同样销售 1 万元的商品，商家为消费者让利都为 2 000 元，但邮政企业承担的税负和所得利润却大相径庭。由于价格折扣的折扣额可以在

“三位一体”降低库存占比

各级邮政企业在管理中不断加大对库存的管理力度，在盘活库存、控制优良库存结构上下功夫，加快资金运转，推进企业健康发展，取得了显著效果。但也有个别单位存在库存管理混乱、库存占比居高不下等问题。如何降低库存占比，将库存控制在合理范围内，笔者认为应坚持“三位一体”管理。

1 分层实施，满足市场需求

对集邮品、分销大化肥农资等产品，要利用集邮与分销等业务系统信息平台，及时将相关信息进行通报，实行分层实施。首先，推行逆向预订，由下至上要数，对支局所上报的要数根据市场需求情况、产品潜在市场价值等因素进行综合分析评估，确保要数科学。其次，对支局所等单位的集邮品、大化肥等产品进行实时跟踪，对产品销售和库存全过程监督。利用业务系统每月对库存销售动态情况进行统计，对销路不好的产品做出分析与说明。再次，按月或按季现场盘查支局所等单位库存，对销路不好的产品及时调整，确保库存达到合理范围。同时，还应制定科学合理的库存管理考核指标，完善库存管理奖励措施。

2 定向开发，优化库存结构

不仅集邮品要定向开发，分销大化肥等农资产品也要适时定向开发。首先，加大定向产品开发力度，采取定向

开发的方式，开发有市场的产品，增强产品针对性，避免库存积压和经营风险。其次，抓住畅销产品大力营销。大力发展高价值、卖点简单清晰、收益高的产品。再次，坚持分批次、多批量发货。把收入规模与库存管理有机结合起来，在扩大收入规模的同时，加强对成本库存的管理与控制，即在活动初期以少量产品发货烘托市场，探试市场反应，然后根据市场需求将经营重点转移到市场有需求的产品上。同时，实时掌控产品销售动向，统筹调剂，把在这个地区滞销的产品及时调到销售好的区域，将滞销产品盘活为畅销产品，做到实时推进、实时统计、实时掌握销售动态。

3 分步消化，盘活历史库存

各单位一直在努力消化库存、降库增效，但依然存量较大。应坚持分步消化，利用节假日及各种主题营销活动，消化产品库存。集邮专业应将库存邮品与邮品开发结合，在一些定向开发的业务中使用库存邮品，消化或减少一部分库存；利用集邮尊享会、大客户座谈会等主题营销活动消化邮品库存；将库存邮品与金融夏收会战、秋收会战、旺季营销等活动相结合，联动发展。分销专业在大化肥库存上对于一些量少的库存产品，可采取薄利多销的方式解决库存问题。

(中国邮政集团公司亳州市分公司 常冠林)

增值税前扣除，而实物折扣赠送的商品应作视同销售处理，缴纳增值税，现金返还不仅要缴纳增值税，还涉及个人所得税和企业所得税，因此企业最好采用价格折扣的方式，尽量避免以“买一赠一”或者“无偿赠送”的方式进行商品销售或者劳务提供。邮政企业可以采取捆绑或打包方式进行商品销售，以获取在税额缴纳上的优势和利益。但应注意，价格折扣在进行会计核算时，折扣额和销售额必须开在同一张发票的金额栏内，才能在计算增值税时按照折扣后的价格计算。反之，如果将折扣额另开发票注明的，无论企业如何进行会计核算，计税时均不能扣减折扣额。

2.3.3 销售结算方式的选择

企业销售的实现是以与购买方进行结算并收到货款或劳务款项为标志的，税法对企业的不同销售结算方式分别规定了纳税义务发生时间。企业对销售收入实现时间的筹划重点是合理延缓纳税，获取资金时间价值，免费利用更多资金。

企业可通过选择不同的销售结算方式，推迟纳税义务。赊销和分期收款，是纳税人常用的两种推迟纳税义务发生的销售结算方式，二者都以合同约定的收款日为纳税义务发生时间。因此，企业在产品销售，货款一时无法收回时，可选择赊销或分期收款的结算方式。在赊销时，由于销售当期不开具发票，无法形成企业收入，影响企业当期利润，而分期

收款销售能较好地解决此问题。购货方在收到货物后，需按合同规定的付款时间和金额分期支付款项，销售方分期确认收入。在这种模式下，企业既没有影响收入的确认，又按照合同约定分期开具增值税专用发票，延缓纳税时间，获得了资金时间价值，在一定程度上较好地实现了资金的周转，尤其是对于资金紧张的企业而言更为重要。但是分期收款仍是一种赊销模式，适合资金充足的纳税人，若企业现金流紧张，应尽量提前收回货款。因此，企业应在综合考虑筹划成本和税款额度的前提下，采取现收或者其他适宜的结算方式。

参 考 文 献

- 1 薄新杰.“营改增”对邮政企业的影响及对策.商业经济,2014,8
- 2 张书才,辛英杰.“营改增”政策下邮政税务筹划的思考.邮政研究,2014,9
- 3 姚毅.“营改增”对邮政业的影响.财会月刊,2014,8

收稿日期:2015-10-25

作者简介:任伟峰(1981~),男,河北石家庄人,硕士,副教授,主要从事财会税收研究;张艳龙(1979~),男,河北石家庄人,硕士,讲师,主要从事财务管理研究;张奇(1974~),男,上海人,主要从事风险管理研究。