

## 1、 利用税收优惠政策

常规公司企业所得税税率是 25%，还有一些特定行业和高新企业，会有优惠税率，10%或者 15%，看看是不是能符合条件，利用优惠税率。还有一些地区性的鼓励政策，也是类似的思路，会有优惠税率，或者地方性税额返还。

再就是 2019 年 1 月 9 号出台了针对小微企业的税收优惠政策，年应纳税所得额低于 100 万的企业，实际税率为 5%。如果能享受到的话，基本上就很低了。

利用好优惠政策，所得税会低很多。

对于不容易拿到发票的企业，如果可以申请为按征收率计税，也可能会有明显优势，具体要看当地税务机关的相应政策。或者考虑注册为个人独资企业，只有个人所得税，在利润不是非常高的情形下，估计会更划算。

当然，以上提到的优惠政策需要提前筹划才有效果，如果事到临头再考虑，多数是黄花菜都凉了。

但还有一些与税率无关的加计扣除类优惠，可以在所得税汇算清缴前再多做些规划。

比如，各项加计扣除的费用。可以从全年费用考量，看看是不是还有费用，是可以合理调整到加计扣除项目的，找到就是赚到。比如残疾人工资加计扣除，只要有相关证明材料就可以，研发加计扣除，则通常需要有一些认定资质。

有额度限制的费用，尽量做到在全年通算后不要超，典型的像工会经费、广告费这些。

按比例扣除的费用，能少放就少放，比如业务招待费。

## 2、 补做有正规票据的业务，抵减利润

根据所得税的计算公式，应纳税所得越少，税额就越少。

首先，应该从符合税前扣除条件出发，让会计核算的费用，能够进行税前扣除，重点梳理有没有白条入账，票据是否合规。

此外，这可以考虑从全公司范围筛选一遍，看看是不是还有未报销的单据，可以重点看个人类的业务，比如飞机票，这个只要行程单就可以报销；出租车的票，可能量不大但也略胜于无；燃气费发票或者话费发票。如果有员工的餐饮发票没给报，也可以考虑啊。

总之就是尽可能地找到正式的发票，尽快报销进到费用里，减少应纳税所得额。

此外，比较特殊的是预提费用。年底扎帐前，已经发生但还没有拿到票的业务，财务可以作为预提费用，只要在汇算清缴前，能拿到发票，预提费用所得税汇算是可以认可的。所以，根据真实业务，做好费用预提也很有必要。

### **3、在合法前提下，减少当期利润，延迟纳税**

很多朋友首先想到的是固定资产折旧，这是非常有用的思路。不过，要注意，折旧政策需要有一定的延续性，不能想调就调，从税的角度，最有利的方式是折旧越早计提完越好。

折旧之外，还可以优化的是存货成本（可能不是所有行业都适用），存货计价方式上的变化，会引起当期成本的变化。典型的比如用分批认定法，先发价格高的批次，还是先发价格低的批次，对利润的影响会很明显，尤其是在材料成本波动较大的时候。存货计价之所以取消先进后出，其实也是为了避免价格波动时进行利润调节啦。所以，结合公司的原材料价格波动情形，选择最合适的存货计价方式，也是比较关键的环节。

另外就是应收账款坏账和资产报废，在符合条件，并进行备案的情况下，这部分损失是可以税前扣除的。所以，巴拉巴拉账面的资产，是不是有质量已经很差可以处置的资产。

还有就是做所得税和增值税的平衡，在符合收入确认条件的前提下，调节销售节奏，达到利润在不同期间均衡的目的，当然，这依赖于事前的收入和利润预测。

这种方式，其实质是在延迟纳税。从一个更长的时间周期，当期费用多下期费用就少，总额其实是不变的。但是，不管是从资金成本，还是现金流折现方面考虑，延迟纳税对企业都是有利的。

**以上，首先都应该基于合法原则考虑，也切记不要去买发票，这是大忌。**

当然，也还有一个前提：公司更看重减少的税额支出。如果公司还需要靓丽的利润表跟投资者交代，或者需要利润表进行融资，那么降低利润则会有负面影响。

以前的时候，有公司会有好几份报表，给税务局的是一套，给银行的是一套，给投资人看的又是一套，现在显然不能再这样啦，风险会非常大。

**所以，筹划的警戒线始终是，要在合法的范围内，否则很可能得不偿失。**