

上海灵活用工怎么收费，如何操作

| | |
|------|--------------------------|
| 产品名称 | 上海灵活用工怎么收费，如何操作 |
| 公司名称 | 宏展财务咨询有限公司 |
| 价格 | 1.00/次 |
| 规格参数 | 1:1 1:1 1:1 |
| 公司地址 | 浦东新区商城路738号2509、2510室 |
| 联系电话 | 021-50862528 17701839713 |

产品详情

灵活用工

有服务协议无正式[劳动合同](#)

，双方出现问题纠纷适用于民法，关系灵活，责任各自承担。想用就用，不想用就滚蛋。

降低企业人力成本，利于聚焦核心业务，个人收入明显提升（很多灵工者是不交个税的）。

简单粗暴地鉴别方式：凡是不签订正式劳动合同并存在服务关系的基本都可以归类为[灵活用工](#)

虽然灵活用工有税筹的背景支撑，但整个产业链中涉及的角色也有各自的痛点，一起来看下：

1) 企业端（B端）

合规风险，量公对私（工资），税务稽查无凭证（常指资金流、数据流、凭证流三流合一），短期或临时兼职人员配合度低，因个税承担归属易产生纠纷；

运营成本高，企业采用传统方式发放报酬，工作质量取决于员工水平、工作质量难保证。

传统发放流程三个核心环节：

核算：核对发放报酬过程繁琐，增加劳动量，让企业的HR与财务陷入事务性工作。

发放：到账时效性无法保证，资金到账无反馈。

[个税申报](#)：个税申报流程复杂，过程难掌握，需量人工参与。

财务成本高，发放对象为个人，个人无法给

企业提供对应的[增值税专用发票](#)

，企业面临现金或个人转账等无票支出问题，增加企业用工成本，没票无法抵扣，这是个问题，也是很多企业铤而走险的问题，比如去买票。

2) 用户端 (C端)

纳税率高，高到40%，谁不想多拿点钱？

纳税流程繁琐，与其说繁琐不如说民众根本没有这个纳税意识。

收款方式多样化，要支持微信、支付宝、银行等多种收款方式。

3) 税务局 (G端)

征收难，中国人压根没有缴税的概念。

核算难，人数众多，种类繁多，无法进行准确核算，很快税务之间的数据将会打通，打通后会缓解。同时，也代表着造假将更难。

以上，就是这个链条中需要解决的核心问题，而后续所有提及的企业和内容都是以解决这些问题为出发点。

前置条件，作为平台服务方必须拥有2选1核心资质，我想说的是，做这个事儿是有门槛的。

税务局委托代征代缴资质：

如果想开展业务平台方必须与税源地税务局签署[《委托代征代缴合作协议](#)

》才可以做这项业务，现在被人用烂的税务局有海南、天津、湖南、河南几地等，资质比较好拿。

但是随着时间推移和业务量的增加，这些地方的税务局也是越来越有标准，越来越严格。

像前段时间海南开放了一些政策，同时也清理了一批企业，像某社保就是在海南税务局的清扫活动中的一个典型的例子，感兴趣的自己去查下。

人力资源资质：

这个资质也是支持的，虽然两个资质都支持同一项业务，但是却是两种模式，外观相似不代表内核相同，本文阐述的内容主要是指代征代缴资质，而人力资源资质却存在一定的风险，请慎重。

两种资质不分小，只有获取难度差别，这个难点主要因素有地方政策、税务局领导资源等，自己脑补吧。总的来说是代征代缴资质 > 人力资源资质，能拿到代征代缴资质说明这个企业不缺人不缺钱，背景肯定也不差。

从安全角度来看，尽量选择有代征代缴资质的企业作为平台方来承接业务。但人力资源资质是一种众包业务模式的必须资质，部分平台方是同时拥有两项资质的，这是极好的。

签订服务协议 (线下)，B端企业和平台签订服务协议。

企业将结算款项及一定比例的服务费充值到平台，服务费一般为7%以上，没错，是7%以上，因为现在一般的买票成本公开为6.45%，7%其实一点都不贵。相当于企业花了不到1%的成本，解决了票的问题，企业家都不傻，划算的。省钱又合规，是刚需。

平台给企业提供6%的增值税专用发票，也可以是3%或9%，甚至有13%的（主要是物流）。这个看具体情况提供，承担的服务费费率也不同。

平台与自由职业者签订电子协议，一般是以小程序的形式进行电子签约。

c端对b端企业进行服务（实际上都是服务后来平台发个钱而已）。

平台将指定的税后报酬发放给用户，支持微信、支付宝、银行卡，部分企业的付款方式占比为银行卡占比90%，支付宝占比6%-7%，微信占比3%-4%。其实微信、支付宝发放并不是很多。而且微信发放极为繁琐，体验很差，支付宝很便捷，体验非常好。部分社交电商企业用微信较多，具体看企业的类型和实际场景。

平台帮助c端实现代征代缴，一般个税为0.5%—2%，一般政策下，3万以下免个税，3-10万为一个阶梯，10万以上为一个阶梯。坑比较多，产品实现上也比较麻烦。10w以上是部分税务局的敏感点，但是市场体量又非常，让人又爱又恨。

以上，业内的平台基本都是这个运作模式，不管业务层面如何衍生变化，核心就是这个图。

还有很多细节在里面，我就不一一赘述了，等我后期写如何搭建一个平台产品的时候我会详细的去写，家只要知道这个核心运营模式就好了。伍