

# 灵活用工适用哪些行业

产品名称	灵活用工适用哪些行业
公司名称	江西中文传媒数字科技产业园有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	江西省南昌市东湖区阳明路310号江西省出版大厦
联系电话	18507910985

## 产品详情

灵活用工在2020年的疫情的影响下，被很多企业视为救世主，加上国家政策的扶持，让很多人都认为灵活用工是所有行业节省成本和税收的重要手段，但事实上是这样吗?本文给大家介绍一下什么是灵活用工及灵活用工适用的行业，大家可以参考一下。

### 一、什么是灵活用工

灵活用工，通俗一点讲就是自由职业者、兼职人员，灵活用工人员，是一种对成本结构的调整，优化企业成本的好办法，多数情况下是短期及项目性的用工模式，是传统固定用工的补充，包括劳务派遣、外包用工、非全日制用工、退休返聘、实习、短期、临时等不同方式。

### 二、灵活用工和传统用工的对比

#### 1)传统用工的特点

企业与员工签订劳动合同，双方出现问题纠纷适用于劳动法，关系固定，企业责任大。养着你，难，辞了你，更难。企业成本相对较高、负担较重(薪资、福利)风险大(劳动纠纷、工伤)员工个税费用高。

#### 2)灵活用工的特点

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。大大降低企业人力成本，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)。

### 三、适合灵活用工的行业

#### 1)直播行业——网红主播佣金结算

合规性问题是目前直播行业特别是直播电商的很大的短板，主播们的“带货”与“卖货”之间有着很大

的法律纠纷。

主播、网红与平台之间的关系不符合劳动关系，天然匹配灵活用工模式，在这种模式下主播及网红与直播平台建立合作关系，可以实现收益较大化。但是现在江西很多税局是不接收直播行业的灵工。

## 2) 文化传媒——自媒体KOL佣金结算

自微信公众号上线截止目前已经超过2000万个，平均每天10W+的产出约有200多个，这些内容领域的KOL的发票与结算一直是一个问题，直到灵活用工的出现。

## 3) 内容付费——撰稿人、写手等佣金结算

创作者(作者、写手等)在平台创作付费内容，在面对结算问题上平台与创作者都太面临巨大的成本压力。

## 4) 社交电商——推广返佣结算

经过几年的发展社交电商进入了相对成熟的阶段，而社交电商的推广佣金结算还处在野蛮生长时期，游走在法律的灰色地带。社交电商平台下发佣金因为公对私的缘故会产生高额税负，且无法开具发票，平台负担25%的企业所得税，个人则承担3-45%的个人所得税。

在灵活用工模式下，平台得以解决海量用户的个税问题，获得更高的利润。

## 5) 教育培训——讲师、教练、网培工等佣金结算

在线教育在2020年大放异彩，讲师、课程导师等等新职业涌现，在疫情大环境下快速发展。在线教育平台现阶段所采用公对私的方式发放佣金，在初期发展中因为监管欠缺风险稍小，长期发展下势必会引起极大的法律风险。若采用灵活用工外包的形式，在吸纳教育平台将业务分包给讲师，佣金发放业务分包给SaaS服务商，获得可以抵扣进项的增值税发票，风险将会降低到很小，利润和发展空间将会增加。

## 6) 物流行业——货运司机、网约车司机佣金结算

物流行业利润低下，涉税环节较多，发票管理压力大时刻警惕“发票虚开”的风险，目前我国物流企业利润率在5%左右，同时市面上缺少专门的PaaS的解决方案。

网约车群体是平台经济人群中较为庞大的一个人群，网约车领域以滴滴为首，网约车司机不计其数，且兼职司机会一人兼职多平台，佣金发放复杂，这是传统用工结算所无法解决的。

灵活用工发包接单的方式可以完美适配这一行业，以核定征收的方式解决平台和个人的税负问题以及风险问题。

## 7) 支付行业——信用卡、POS机返佣

支付平台财税违规风险较大，对于推广人员的佣金发放多采用直接公转私且没有代缴代扣个税，合规性低。

灵活用工模式将推广人员转变为灵活用工人员，结算业务外包给专门的结算服务商，不仅支付企业利润增加，推广人员的个税个社保等基本权益也得以保障。

## 8) 医美行业——医生、咨询顾问佣金结算

疫情期间以“丁香医生”为代表的线上医美行业备受瞩目，这种类似私人医生工作室模式区别于传统医院，医美行业现行的佣金发放是用户付费给平台，平台再发放给在线医生和咨询顾问，合规性较低。佣金发放适用灵活用工，不仅解决佣金发放的风险问题，还将个税代缴个社保问题一并解决。

#### 9)众工众包行业——骑手、导购、导游、翻译等职业佣金结算

以美团和饿了么为代表的众工众包平台拥有海量的骑手群体，该群体线上接单线下配送，平台中汇聚着外卖骑手、跑腿、同城配送、导购员等人员，因为群体庞大的缘故，他们的佣金结算和基本权益的保障成为制约发展的主要原因，而平台因为缺少抵扣的发票也背负巨大的成本。

#### 10)保险经纪行业——保险推广员及经纪人佣金结算

上游保险公司与保险经纪公司以及保险推广人员之间很大的痛点是发票问题，保险公司需要经纪公司开具发票，推广人员需要经纪公司开具发票，然而推广人员数量多分布广，发票和业务成本大，推广人员无法给经纪公司开具可以抵扣的发票，经纪公司的税收压力增大，成本增加。

如果利用灵活用工，将推广人员转变为个人经营模式，与经纪公司建立合作关系，不仅规避了用工风险而且可以获得进项税抵扣发票，列支成本，享受个税优惠。对于一些特殊行业那就要具体问题具体分析了。

### 四、灵活用工能解决哪些痛点

#### 1)B端(企业端)

传统结算三个核心环节——

核算：传统结算核算极其繁琐与复杂，发放用户数量越多核算工作量同比增加。

发放：传统发放时效性欠佳，没有明确到账时间反馈。

个税：个税申报需要大量的人工参与。

#### 2)C端(用户端)

税率：个税税率高到45%，到手金额缩减。

纳税意识：虽说每个人都有纳税的义务，但是依然有人逃避纳税。

收款渠道：收款渠道多样化，支付宝、银行卡、微信等渠道增加了发放技术难度。

#### 3)G端(税务端)

征收：纳税意识淡薄，税务征收难度增加。

核算：人口众多、税种多样税务核算难度巨大，随着电子税务的普及，一定程度上缓解核算难度问题。

税务体制：税务改革正在进行，任重道远。