

杭州注册公司代理记账·开票加税点合法吗？加多少个点才不亏？

产品名称	杭州注册公司代理记账·开票加税点合法吗？加多少个点才不亏？
公司名称	杭州好又快财务管理有限公司
价格	100.00/件
规格参数	
公司地址	杭州市上城区置鼎时代中心4幢632室
联系电话	0571-87911962 17764573265

产品详情

实务工作中，经常会遇到这样的问题：交易达成了，听说要提供发票，对方立马要求加税点，又或者开普票是一个价，开专票就要加钱。那么开发票要加税点合法吗？

我们都知道发票是购销商品、提供或者接受服务以及从事其他经营活动中，开具、取得的收付款凭证，是消费者维权的重要凭据。向商家索取发票是国家支持的合法权益。但如果买家说开票可以，但是要加税点，而且是按开票金额加10个税点，也就是说原来你买100元的商品，开票的话需要付 $100 / (1 - 10\%) = 111.11$ 元，至于卖家拿不拿去交税，我们也不得而知。

我们先来看一下税务局的回复，销售商品、提供服务以及从事其他经营活动的单位和个人，对外发生经营业务收取款项，收款方应当向付款方开具发票；对应当开具而未开具发票情形，任何单位和个人可以举报，您可以联系12366反映或在当地税务局网站留言举报商家拒开发票。根据税局的说法，发票应该开也必须开！这是《发票管理办法》的规定。那么加税点合法吗？

根据2023年修订的《发票管理办法》第十八条规定，销售商品、提供服务以及从事其他经营活动的单位和个人，对外发生经营业务收取款项，收款方应当向付款方开具发票；特殊情况下，由付款方向收款方开具发票。第十九条规定，所有单位和从事生产、经营活动的个人在购买商品、接受服务以及从事其他经营活动支付款项，应当向收款方取得发票。取得发票时，不得要求变更品名和金额。因此，加税点才开发票不合理！

但是日常经营中经常会遇到这样的事情，体现在合同上，就是含税价！

为什么开发票要加税点呢？

依据《增值税暂行条例》的规定，纳税人发生增值税纳税义务时，应该按照规定缴纳增值税，意思就是缴纳增值税是按业务的发生来判断，而不是按开了多少发票。所以不管你开不开票、开的专票还是普票，只要发生实质业务，增值税都是要交的。这也是为什么一般纳税人的增值税申报表中会存在“未开票销售额”这一项的原因。但在实际征管中，采用的是以票控税，开具了发票就必须缴税，这就导致一些小公司、不规范的公司，只有开发票才缴税，不开票不交税。因此，他们自然不希望开具发票，从而将

这部分收入藏匿起来，达到少缴税的目的。这时，碰到购买一方想要开具发票，他们就会把要交的这部分税金转移到购买方身上，要求加上税点。如果开票方是小规模纳税人，销售额处于免税限额附近，少开具发票就可以享受免税优惠。当开具发票过多，超过了增值税的免税限额，则全部销售额不能享受免税优惠，这可谓一大损失，因此自然要求加税点。

实际情况中还存在一个情形就是开普票可能不加税点，而开具专票就需要加税点或者相对更高一些，这又是为什么呢？

就拿小规模纳税人来说，如果月销售额低于10万元开具普票，可以享受免税政策，而如果开具专票，专票部分需要正常缴税的，因为增值税是链条税，下游可以抵扣，上游就不能享受免税。

那么开票加多少税点合适呢？

虽然加税点不合理，但是供应商等往往会在合同中反映出来，就是我们提到的含税价。含税价是包含税金在内的计税价格，价格由成本、利润和税金组成，税金内含于价格之中。实行价内税时，商品交易价格即为含税价格。

对于小规模纳税人，目前开具普票，季度30万内是免增值税的，超过30万是1%。而企业所得税利润在300万以内，实际税率为5%。假如利润率为50%，那么企业所得税的税负是2.5%；如果利润率更高，税负也会更高。所以小规模纳税人综合税负在3.5%左右，因此客户要求开发票，小规模纳税人加收3—5个点，最多6个点就基本满足了。而一般纳税人企业实际税负要复杂一点。

我们来看个案例，甲企业为一般纳税人，增值税税率13%，企业所得税税率25%，购进一批货物，不含税价款100万元，对外销售收入（含税）200万元。如果开票，供应商开票金额加收10个点的税点，需要支付供应商 $100 / (1 - 10\%) = 111.11$ 万元，税点费用11.11万元，那么甲企业要不要票，哪种情形划算？

如果不要票，甲企业不含税收入为 $200 / (1 + 13\%) = 176.99$ 万元，100万的成本不能再企业所得税税前扣除，假设没有其他调整项，应交企业所得税为 $176.29 * 25\% = 44.25$ 万元，净利润为 $176.29 - 100 - 44.25 = 32.74$ 万元。

如果加税点开票，我们前面计算了采购支付价格为111.11万元，可扣除的进项税额=采购支付价格 $111.11 / (1 + 13\%) * 13\% = 12.78$ 万元，税前可扣除成本= $111.11 - 12.78 = 98.33$ 万元，应交企业所得税为 $(176.99 - 98.33) * 25\% = 19.67$ 万元，计算出净利润= $176.99 - 98.33 - 19.67 = 58.99$ 万元。

通过分析对比，无票采购虽然可以少支付11.11万元，但是增值税因为没有进项发票抵扣多交了12.78万元，企业所得税因为没发票税前扣除多交了24.58万元，净利润反而减少了26.25万元。所以还是要开发票进来才合算的。

至于加多少税点才合算？需要具体分析是看企业的所得税适用税率是25%，还是15%，或是可以享受小型微利企业所得税优惠。

【总结】

为了避免结算时候就这些扯皮，购销双方在早期谈判价格时应注意提前规避这种风险。采购方在日常谈判价格时，匡算出成本后，以不含税的成本进行比价，然后再根据销售方能开具的发票加税点，确定最终价格，签订到合同中，相对主动，可以保障自己的基本利润。销售方也是同样的道理，如果在谈判价格时没匡算好，价格定的较低（如果想享受免税或者不开专票，价格空间可以低点），结果后面客户非要专票，价格也提不上去，那自己本身的利润就要受损了。

