

# 2025超级个体/一人公司：增值税与成本合规落地 执行手册

---

文件性质： 实操执行SOP ( V3.0 终极实操版 )

核心目标： 在不买假票的前提下，通过重构业务流与成本结构，合法获取进项，解决“利润虚高”与“缺乏进项”的死结。

适用背景： 金税四期“以数治税”，进项发票必须与真实业务场景强制匹配。

# 第一部分：战略抉择 —— 小规模 vs 一般纳税人

这是增值税合规的第一步。很多超级个体盲目申请一般纳税人，导致税负飙升；也有人死守小规模，错失抵扣红利。

## 1. 纳税人身份判定模型

维度	小规模纳税人	一般纳税人
年应税销售额	500万元	> 500万元（强制升级）
增值税率	1%（财政部公告2023年第12号延续至2027年底） *注：仅适用3%征收率项目，不动产销售等仍按5%*	6%（服务业）、13%（贸易）
免税红利	季度销售额 30万元免征增值税（延续至2027年底）	无免征额，每一分钱都要交税
进项抵扣权	无（拿到专票也不能抵扣）	有（进项专票可抵扣销项税）
适用画像	成本极低、无大额采购的知识付费、咨询、轻资产服务。	有大额采购计划（如买车、房租、投放）或客户强制要求开6%专票。

## 2. 决策公式（量化决策）

- 坚守小规模：如果不买车、不大量投流，且客户接受1%或3%发票。
- 主动申请一般纳税人：
  - 门槛更新：2025年新办企业可直接申请，不再强制要求年销500万，但必须满足“会计核算健全”（能准确核算进销项，提供合规税务资料）。
  - 决策计算器：

$$\text{一般纳税人综合税负率} = (\text{销项税额} - \text{可抵扣进项税额}) \div \text{不含税收入}$$

- 当计算结果 1% 时，果断选择一般纳税人。
- 典型场景：
  - 购车抵税：50万商务车（含税）可抵扣约5.75万进项。

- 客户倒逼：大客户强制要求6%专票，否则不合作。

## 第二部分：进项抵扣图谱（一般纳税人必看）

对于一般纳税人，最大的痛点是“不知道什么能抵扣”。以下是合规的进项白名单：

### 1. 固定资产类（财税处理有差异）

- 商务用车：以公司名义购买。
- 增值税：一次性全额抵扣13%进项税。
- 企业所得税：可选择一次性税前扣除（单价 500万）或按年限折旧扣除。二者独立，互不影响。
- 红线：必须登记在公司名下，且保留用车记录（如加油、维修单）以证“经营相关性”。
- 电子设备：MacBook Pro、服务器、单反相机、无人机、直播间灯光设备。
- 办公家具：老板桌椅、会议桌、文件柜。

### 2. 服务与无形资产类

- 流量投放（大额进项源）：抖音（巨量引擎）、微信（广点通）、小红书的投流费。
- 凭证要求：开具6%“技术服务费/广告费”专票 +  
保留后台投放数据截图/报表（证明业务真实）。
- SaaS订阅：阿里云/腾讯云、企业微信、飞书、Adobe全家桶订阅费。
- 专业服务费：律师费、代理记账费、猎头费、商标注册费。

### 3. 日常运营类（精细化管理）

- 差旅费：
  - 抵扣前提：仅限本单位签订劳动合同的员工或劳务派遣员工。客户、外部顾问的差旅费不得抵扣进项（可作为业务招待费在所得税前扣除，但进项不能抵）。
- 计算公式：

$$\text{航空运输进项} = (\text{票价} + \text{燃油附加费}) \div 1.09 \times 9\%$$

$$\text{铁路运输进项} = \text{票面金额} \div 1.09 \times 9\%$$

- 通讯费：建议办理企业宽带、企业手机套餐。
- 个人过户：若将个人号码过户给公司，需证明“用于经营且非员工福利”（如绑定企业微信、对外公示为客服号），并留存话单记录，否则面临剔除风险。
- 房租/物业：注册地或实际办公地的租金（需专票）、物业费。

## 第三部分：灵活用工平台合规SOP（核心难点）

高能预警（2025新动向）：税务局对“灵工平台”的稽查已穿透至上游企业。

### Step 1：平台准入与签约

- 选品标准：持有税务局“委托代征”资质。
- 地域有效性：核实平台是否持有您所在地区（或其经营地）税务机关的代征备案（如上海平台在异地代征需备案）。
- 签约模式：签署《综合服务协议》（B2B），拒绝私下转账。

### Step 2：任务发布与交付（界定雇佣边界）

- 发布红线（防止被认作雇佣）：

无固定时间：严禁要求“早九晚六”。

无考勤管理：严禁打卡。

成果量化：必须按结果付费（如：短视频500元/条、设计图1000元/张），而非按月发薪。

- 成果留存：无交付物，不结算。必须上传交付物截图、网盘链接或验收单。

### Step 3：资金结算与开票

- 流程：公司公户 -> 平台公户（备注服务费）-> 平台扣税 -> 个人账户。
- 票据：平台开具6%增值税专用发票给公司。

### Step 4：风控红线（Trigger）

- 红线1：拆分工资。将全职坐班员工通过灵工平台发薪，涉嫌逃税。
- 红线2：资金回流（洗钱特征）。

- 典型死法：打款给个人 -> 个人取现/转回老板账户。
- 合理例外：若个人收到款项后，用于购买项目所需道具、垫付物料费（有采购合同和支付凭证佐证），则属于合理商业行为。

## 第四部分：“四流合一”自查清单（财务归档标准）

每一笔大额支出（>5000元），财务需按以下标准归档。

检查项目	合规标准	常见错误（风险点）
1. 合同流	真实盖章的合同。内容、金额与发票一致。	无合同；或合同是税务稽查时临时补的。
2. 发票流	抬头全称无误；品目与合同一致。全电发票需保存XML源文件。	仅保存PDF打印件（丢失电子元数据）；品目错配（如咨询开成会议费）。
3. 资金流	原则上公对公。单笔 5000元零星支出可用公务卡结算，附消费明细。	公户转私户；大量现金支付；老板私人账户垫付大额款项。
4. 业务流	分行业证据链： - 咨询：阶段性报告、会议纪要。 - 电商：物流单、订单截图。 - 自媒体：发布链接、后台数据截图。	只有发票和转账，拿不出任何干活的痕迹（买票铁证）。
5. 时间流	商业逻辑闭环： - 预付：付款 < 发票（需预付合同）。 - 赊销：发票 < 付款（需赊销协议）。 - 常规：合同 → 发票 → 付款。	逻辑混乱，无法解释的时间倒置。

## 第五部分：严禁触碰的“雷区”

- 买卖发票：不要轻信“3个点买专票”。金税四期系统能穿透上下游，上游一旦走逃，你的进项需全额转出。
- 个人消费报销：老板孩子的学费、家里的保姆费。与经营无关，严禁抵扣。
- 异常经营预警：

- 亏损预警：连续三年亏损且经营规模（收入/资产）扩大。
- 税负预警：税负率远低于行业均值（偏差超过30%）。
- 波动预警：进项税额某月突增且无合理业务解释。
- 关联交易陷阱：向控股股东或亲属公司采购，需符合独立交易原则（价格公允）。建议留存同期市场报价单或第三方评估报告，防止被认定为“转让定价”避税。

## 第六部分：新增补充指引

---

### 1. 小微企业所得税优惠衔接

- 联动管理：在追求增值税进项抵扣的同时，不要忽略企业所得税优惠。
- 红线：若因盲目做大收入导致年应纳税所得额超过300万元，企业所得税税率将从实际5%跳涨至25%。增值税筹划需以不破坏所得税优惠为前提。

### 2. 全电发票电子档案合规要求

- 收到数电发票（全电发票），必须保存XML格式的电子源文件。
- 操作：建立专门的云盘或本地文件夹，按月归档XML文件。若仅打印报销，需在纸质件上注明“电子源文件已归档”，并由财务签字。

专家执行建议：

本月动作：财务人员立即盘点过去一年的支出，拉出“私转私”清单，评估税务风险敞口。

流程重塑：凡是能开专票的采购（尤其是投流、房租、电子设备），坚决走公户、要专票。

灵工整改：对照Step 2，重新审查与灵工平台发布的任务描述，删除所有“雇佣”字眼。