财税专栏

商品及服务税(GST)不是你的钱 那么它去哪儿了?

作者:Dave Ananth Meridian Partners合伙人兼税务大律师 前Inland Revenue检察官 | 拥有超过35年的法律经验



每个人都对这个情况耳熟能详。外卖店很忙。餐厅里有顾客。网上订单不断涌来。老板每周工作七天,半夜还在回复消息。然后,GST的交税日期到了。公司的银行账户却是空的。老板说:“我本来打算交的。我只是需要再宽限一个月。”

我在执业中经常看到这种情况。一家企业看起来可能很忙,雇佣了员工,每天都有顾客,但到了该交GST的时候,依然没钱。GST有一种惊人的能力,能够在企业极其繁忙的同时消失得无影无踪。重要的问题不仅仅是为什么没有缴纳GST。而是GST从一开始是如何变成企业非正式的营运资金的。

GST不是普通的销售收入

GST是对按应税供应品征收的15%的税。当顾客支付115纽币时,企业并不一定赚到了全部的115纽币。该笔付款的一部分是代政府收取的GST。最终的应付金额是在扣除符合条件的商业采购中所支付的GST后计算得出的,但基本原则依然简单:收取的GST不是老板的个人资金,也不是免费的企业资金。公司的银行账户并不能改变这一事实。GST不会因为和昨天的营业额放在一起就变成了你的钱。这就是为什么设立一个单独的GST账户很有用。每次有钱进账时,把估算的GST部分挪到一边。这并不令人兴奋。它不会提升你在社交媒体上的形象。但是,它或许能防止每个季度的恐慌。

GST是如何变成营运资金的?

通常,这不是通过一个戏剧性的决定造成的。企业经历了一个困难的月份。必须支付工资。供应商在催款。租金到期了。单凭良好的意愿是交不了电费的。银行想要收回贷款。GST成了那个似乎可以等待的债权人。

老板告诉自己:“我们会熬过这个月的。”,“下个合同就能解决这个问题。”,“过了农历新年,销售额就会好转。”,“我们会在下一次申报时补上的。”

有时企业的经营确实有所好转。但往往,下个月带来的是另一个困难的月份,而下一次的GST申报又叠加在了旧账上。最初未缴的GST可能只是现金流问题。在经历了几次申报后,它变成了一个大得多的税务问题。

繁忙的企业依然可能在亏钱

以奥克兰一家小外卖店为例。午餐时间店里挤满了人。老板看到排着长队,心想生意一定很赚钱。但这笔钱被分配给了食材、工资、外卖平台、租金、电费、保险、维修、银行手续费、地税、会计费和税金。老板可能辛劳工作却所获甚微。店里可能很忙,但利润率很低。座无虚席的餐厅并不是一种税务策略。

另一家企业可能为一个大型建筑或翻新项目开具了发票。在纸面上,销售额看起来很强劲。实际上,客户还没有付款,而今天却必须支付工资和供应商的钱。GST可能会成为今天账单和明天期盼中的付款之间的桥梁。如果这座桥变成了永久性的,那将非常危险。营业额不是利润。利润不是现金。银行里的现金也不意味着老板可以自动取用。

为什么企业一直在给所有人付款,除了税务局

大多数老板并不是坐在黑屋子里计划如何欺骗税收系统。他们只是想让店门继续开着。

存在一种实际的生存优先级:1. 支付员工工资。2. 付款给那些明天就能让企业停摆的供应商。3. 交租金。4. 保持电力、保险和基本服务的运行。5. 还银行钱。6. 希望GST的问题能在下个月得到解决。

这并不能使未缴GST变得合理。它只是解释了一个普通的企业主是如何在从未做出任何明确的拒付决定时,就陷入了严重的债务中。问题在于,税务局并不会因为老板疲惫、担忧或乐观而消失。债务依然存在。利息会累积。可能会产生滞纳金等后果。旧债务尚未结清的同时,当前的GST申报又不断到期。当加上利息、罚款和进一步未缴的申报款时,最初30,000纽币的债务可能会变得大得多。然后,企业在背负昨日债务的同时,还要努力维持今天的运营。这时候,“我们会在后面补上”就成了一个代价高昂的商业计划。

GST和所得税不一样

所得税通常是根据应税利润计算的。而GST是在交易发生时收取的,并且需要定期申报。PAYE(工资扣税)甚至更直接。它是从员工工资中扣除并缴纳给税务局的。它不是公司贷款,也不是为下一批进货提供便利的现金来源。GST和PAYE是企业为其他目的而收取或代扣的款项。它们需要纪律,因为这些钱在被交出去之前可能会先流经企业账户。公司的银行账户并不是一个附带了新西兰商业号码(NZBN)的家庭钱包。

并非每一个欠GST的人都是骗税者

这个区别很重要。有些人故意隐瞒销售额、伪造记录或将私人开销作为商业支出申报。这是一个合规问题,可能需要强制执行。另一些人有真正的企业、真正的客户和真正的员工,但账目数据却行不通了。他们的利润被更高的工资、保险、利息、食品、运费和租金所挤压。他们很忙,但在付完账单后就没有钱剩下了。

这两种情况不应被一视同仁。如果企业仍然具备生存能力,老板应尽早寻求帮助,并与税务局讨论切实可行的安排。如果企业已经无法生存,继续营业同时增加GST和PAYE债务,只会让包括员工和供应商在内的所有人的最终损失变得更惨重。如果企业还能被挽救,老板需要一个切实的计划。如果不能,继续交易并增加更多债务绝不是一种复苏策略。

老板应该怎么做?

实际步骤并不复杂,尽管它们可能会让人感到不适。

第一,将资金分开。为GST使用一个单独的账户或清晰的记账流程。不要等到申报到期时才发现钱已经被花光了。

第二,审查利润率。一家企业可能卖得很好,但仍在亏钱。检查价格、食品或产品成本、人工、租金、外卖费和其他管理费用。如果利润率太低,更多的销售额可能会产生更大的亏损。如果每一份都在亏钱,卖出更多鸡饭是无济于事的。这只会制造出一大堆收据。

第三,提交准确的申报。不要通过猜测、拖延或提交没有记录支持的数据来使问题变得更棘手。

第四,尽早联系税务局。在强制执行行动之前进行对话通常更具建设性,而不是在信件被无视且债务翻倍之后。

第五,停止将GST用于私人开销。老板的提款、家庭开销和个人采购不应隐藏在商业交易中。如果从公司拿钱,妥善记录并获取关于税务后果的建议。

简单的规则

GST债务通常始于现金流问题。当老板不断将明天的GST当作今天的钱来对待时,问题就会变得严重。顾客支付了GST。企业收取了它。企业必须对它进行结算。把它分开放。留意利润率。在利息和旧申报拖垮企业之前寻求帮助。

请记住:挤满人的外卖店是个好消息。但这并不能证明老板有能力花掉GST。

Dave Ananth是奥克兰的一名税务大律师、Meridian Partners的合伙人,也是前税务局检察官。他主要提供税务纠纷、税务局谈判、税务债务和商业强制执行事务方面的咨询。本文仅提供一般性信息,不构成法律或税务建议。个人情况各不相同。文中的例子是复合场景,并非可识别的客户案件。GST和付款的后果取决于事实及现行规则。

(编译:Joe)