

《税商模式》

学习心得(70)

一.组别:7

销售折扣，用**红字发票**，
可以减免相应的税

一.组别:9

让我对股权有了重新的认识，
首先要考虑清**人生战略**才有**后**
面的股权设计。

一.组别:13组

结合公司未来10年发展战略规划

1.部门公司化，有**软件**开发的公司，**拆**出来

2.**不同税率**，需要分拆

3.分**7个层级**考虑

4.资产有主，多角债关注等…

一.组别:15组

1、财税认知：以终为始，从人生战略到企业战略，到财税战略。

2、税商六剑：拆合增减链，核心变变变，对业务流进行分析；

3、股权结构的学习，让我们重新认知了股权结构设计的重要性；**股权的设计首先要考虑企业的未来：**持有，上市，转让，传承。

4、**交易结构的转变学习，让我们学会了更多的变通。**

一.组别:第六组

首先，这次课程把我们对税务的认知给打开了，我们要先把思维转变。

作为管理者要先**同时具备三脑**：会计师脑、工程师脑、商人之脑，**从顶层设计好股权和商业模式**

其中学到马上能落地的就是税商六剑：拆、合、增、减、链、变，在把公司合法合规的同时，更加合理的运作和创造利润。

一.组别:12组

- 1.购销变服务，用服务的税进行节税。
2. 工程项目进行拆分，有所得税的抵扣。
3. 股权结构和交易结构的重建，合理交税。
4. **员工变客户和供应商，成为合作伙伴。**
5. 品牌成立公司进行授权，收费。
6. 研发技术拆分成公司。
7. 设备拆分为软件系统和设备部分。

一.组别:11组

1、成都代表队:赚差价转化为赚服务费模式!

2、云南代表队1:六剑之“拆”，集团的物流公司可以拆出来服务其他企业；逢软必拆

3、大同代表队:资产有主:目前设施、设备、厂房都放在公司固定资产里边，以最小单位来持有

4、眉山代表队:公司粗加工，分开来计算，减少税收

感悟:本想走马观花，在税商之门口做个窥探者，怎奈来了以后发现，门口排队的人太多！不过很多寡人认识到“自己有疾”，也是此来之收获，以此聊以自慰！

感谢王大师！

一.组别:1组 (杨泱)

通过一天半的学习，彻底的颠覆了我的认知，也似乎对老师一开始说的那句话**税务就像那根绳子，把采购，运营，销售，劳务，股权，传承，企业战略等珍珠串在了一起**，企业的任何一个环节，都脱离不了税务这个板块。

税务在我们之前的认知里，**以前是一个不愿意去触碰的话题**，但是，通过老师的讲解，我们明白，它不是投资，而是一把有力的利剑，帮助我们直接抵达企业的至高层。

而老师也给到了我们更多的方法，比方说税商六剑，采购五变，销售交易四T，营销五策等，集团股权等，可以合理的避免多交税。优化股权结构，门店结构，产业模式，帮助企业实现企业最终的战略，在境外上市，激励员工最大的奋斗活力，实现企业基业长青。

一.组别：5组

1. 采购交易：

- 1) **五变中的生产变加工**，从中的设备清单通过税法中描述，合理减少增值税的上交。
- 2) 生产和加工版块进行分离，从而将收入的版块减少对应的税收，合理减少或避税。

2. 销售交易：

- 1) 4T中，通过将技术服务，优化组织架构，从而减少或减免所得税和增值税。
- 2) **渠道架构需调整，重新评估结合当下情况，重新优化渠道结构**
- 3) 购销变服务，让公司剥离出来添加服务形式，合理避税
- 4) 销售返利，有应用红字冲减，但结合实际难以操作。
- 5) **思考如何将初加工加大份额**，降低费用支支出，降低的份额可作为品牌咨询费、服务费、管理费、从而优化结构、合理交税、降低风险。

3. 交易替管理：

- 1) **给员工变成合伙人**，形成分布，劳动关系变成合作关系，从而合理减少或避税。
- 2) 员工交易，把虫咬的高管兼职在研发公司，减少交税和避税。
4. **在横琴成立公司**，利用政策，合理降低交税，达到合理避税。
5. **将公司多个门店形成个体户，变成小微企业，达到合理避税。**

一.组别：3组

- 1、关于分红采用有限公司与合伙公司的优化;
- 2、原来股权结构是以老板的想法为主,现在需要以先交易结构梳理再梳理股权结构;
- 3、关于税务后台有全新的认知,以后需要合规经营;
- 4、基于节税和股权设计商业模式,重构交易结构,交易结构根据“拆和增减链变”重新梳理,合规地降低税率;
- 5、对高层收入重新设计优化。

6、用好财务总监，让他来上方案班。

- 7、拿出所有申报表,逐项推敲;
- 8、横琴注册1个现代服务业公司,把IT部成立公司,部分高管在横琴兼职;
- 9、业务片区经理100%考核绩效利润增量;
- 10、子公司的员工持股的合伙企业,没有涉及GP,设立GP。
- 11、将现有不动产与业务进行分立;
- 12、将采购部独立成立一个供应链公司。

一.组别:8组 9组

8组: LL: 理解到税商课程不仅是简单的税务规划, 更多是基于企业的战略进行顶层的设计, 还有要提高企业经营管理水平和现有的会计管理水平

SLS: 现有股权结构有问题, 合伙企业设置不合理, 落地点: 四个板块交易流程有问题, 要以子公司进行板块分离

GL: 认知层面商业模式的搭建, 税务合规和人员激励实现最终战略

CJL: 目前设计交付一体化, 可以进行业务分离;老板进行专利所有然后卖给公司

SJQ: **人自以为是多, 自以为非少**, 家族高管要统一思维, 要做到合规合法, 主要集中在股权和交易

WXY: 钱包公司成立子公司, 实行税缓税, 内部研发公司成为子公司, 销售团队也成立子公司

9组: XY: 认知方面实行税收筹划以节税为主, 但其实是从战略往下开展,在交易形式上把员工当成客户或者经销商的形式开展

SL:在上这个课后, 发现从工厂到客户是最方便的, 股权结构和交易结构进行排兵布阵, 另外股权激励上可以做有限责任公司, 另外还有税法知识, 公司可以合理节税

LYM: 重新对股权结构有了个新的认识, 作为公司负责人在做股权结构要从人生战略为出发点进行考虑, 再去落地公司的股权架构设计, 再根据交易形式进行税务筹划

一.组别:七组

一、YJ

- 1、越听越懵，内心非常沮丧、彷徨、恐慌。
- 2、认知税：没有知识、没有文化做不了企业。

3、真正的解决之道：加入方案班。 以解决公司经营安全的问题、综合降低成本的问题、解决公司内部各主体积极性等问题。

二、EYDZ

- 1、红字发票的启发很大。可以拿回多交的税。
- 2、劳动合同改成合作协议，启发也很大，可以提高ROE。

三、LY

- 1、总体很懵。但找到了节税的办法，而不是避税。
- 2、公司现在的股权架构和钱的流向很混乱。要重新梳理公司架构体系，该注销的要注销。特别要处理好不合规的前端问题。
- 3、先健康地活下去，再考虑交税的问题。

四、ZQ 用七层五有法重构部门、门店、个人的位置和关系，确立每个单位和个人的目标驱动结构，建立正确的交易关系。让所有人的站在正确的位置上健康地实现目标。

一.组别:七组

五、WWW

- 1、首先要做到合规。按照学到的先搭建合规的公司架构。
- 2、**梳理公司产品和服务，利用好医疗服务的免费政策。**

六、CXF

- 1、把现有不合适的公司注销。
- 2、**把自然人变成有限公司**，用有限公司来持有新重构公司的股权。

七、WZ

1、当老板太不容易了，风险太大。

- 2、基于公司安全经营的需要，要系统地梳理好公司组织架构和交易结构。
- 3、**梳理好业务，把不该交的税找出来。**

八、LML

- 1、**最起码从意识层面彻底颠覆了自己的认知：作为老板，自己必须知道基本的税商知识，才能从根本上少交“智商税（认知税）”。而不是百分之一百地放手给财务部门。**
- 2、**财务部门不止于记账，也不止于资本筹划，还应该参与到公司的架构设计、交易结构、产品设计、业务设计等环节，以终为始做好顶层设计，一是从根本上保障公司的安全运营，二是从根本上降低公司的综合成本、提高公司竞争力和员工积极性。**

一.组别:2

S: 把管理变成交易, 交易替代管理这件事情, 很多人我看有异议, 有很多觉得员工都变成合伙的, 都变成个体了, 跟他合作了, 没有归属感, 没有企业的文化什么的, 其实我从另一方面考虑, 如果能够把自己的管理的团队缩小, 其实降低了很多风险。

把这种过去纯是你的劳动关系变成合作关系, 我觉得这个会降低我们企业家的风险。我就想办法回去的话就把它做安全, 把交易做好, 把老师设计的你的整个的一个交易流程, 它不是股权, 一个股权一个交易
我把交易做重一些, 把它好好研究, 然后降低我们的在交易经营当中的风险, 这是我觉得对我的最大收获。

L: 税法和税率之后能做出这么多文章, 所以说最大改变是往这方面思路, 往这思路上引导我们, 包括固定资产, 包括开票, 这些都要考虑到公司的税务合法纳税正规范化管理, 这才是我们的根源, 剩下这些都是一个技术问题。每一个不同公司和不同的技术技巧和方法, 我们分头来应用

W: 我是觉得应该是从这个公司架构和交易结构上把公司的模式是不是重新设计一下, 因为之前我们公司相当于是一个代加工的模式, 只做了生产和做了一个产品的差价, 所以看回去以后能不能结合今天学的, 然后重新做一下。

一个是公司架构和交易结构, 这能不能形成一些公司的独有的模式。

一.组别:2

L: 一天半学下来，**总体的感知是无知者无畏**，就是说这两天就是从宏观层面我分享三个收获，**第一个收获就是老板学习，税商这次我原来不打算来的，我觉得确实是财务的事情，听了听到这里才知道认知是不对的。**那么老板学习财产这个税商，其主要目的我觉得是弄清楚国家征税以及企业运营之间的我认为叫匹配和合理，因为公司一个公司的发展肯定离不了，税更离不了。

咱们就说的股权结构和交易结构，尤其是**我原来看企业看的简单**，所以说总体感觉我觉得**挺好**，收获应该是有收获，最起码有这种敬畏感。知道原来做决策那么轻易，不是左就是右，不是那么回事，**很多的决策都要根据你的目标方向来做一个综合性的考量**，没有完全的对，没有完全的错，所以说我觉得这是我第一个宏观上的收获。

第二个宏观上的收获就是我觉得**要根据公司的战略方向做好公司的顶层设计**，股权结构原来没有想到，包括今天老师分享的**集团公司的7层**，那么多层百分之七八十都没考虑过，顶多考虑一个下一步的业务结构，**这7层确实让我们让我对于这个企业有增加了不少的细节上的微观上的认知**，那么微观上的认知，我觉得最起码知道什么叫股权交易，**股权结构和交易结构的设计**，这两个设计是相辅相成的。

有些时候是觉得是相互矛盾，不是只根据股权结构，**要根据你自己的人生战略或者企业战略来设计你的股权的结构和交易的结构**，从宏观层面上讲，从微观层面上讲没有完全的合规，但是能够无限接近于合规，就是只要使企业能安全。

一.组别:2

B: 怎么能够少交税, 真正讲的时候就说了要规避什么, 但是这次他的角度就不一样, 给你升维了, 他不叫避税, 或者说是规避一些多交的税, 也根本就不提合理避税了, 六剑的方式是我收获最大的

W: 我觉得还是从认知上去对我有很大的触动, 还是那句话, 人永远挣不到认知以外的钱, 当你赔了钱肯定是你认知有缺陷, 这是整体的一个宏观上的角度, 然后收获一共分三点。

第一点的话他税商的话, 原来咱们说税可能就是认为税是一个单独的层面, 但是其实税跟你公司的整个的一个商业逻辑跟你的商业战略, 这个产品战略其实都是相配套的, 你用税这个跟其他的相去打通, 你才能设置一个很好的商业模式。

第二点的话是政策, 只有你脑子里边这些就是说懂得这些东西, 知道的这些政策, 了解这些政策足够多的时候, 你才知道你做什么样的一个模式, 能够把政策能够很好的给它应用上, 然后从而实现你就是说费用的降低, 一个合理的降低, 这是第二点。

第三点的话它是提到了一个案例里边说了一个平台跟数据库, 因为好多这些东西的话, 它不是凭空拍脑袋出来的, 你肯定是去把这个数据罗列出来, 去分析出来你哪些东西能够对你现在的决策有帮助。数据跟平台看看就是说我们后边能不能把它给应用上, 软件或者什么其他的软件, 对你所有的链路上的线都给串起来。

一.组别:2

F: 我这两天的学习的话两个点，第一个点我觉得就是**人生战略才能推出我们的企业战略，企业战略才推出我们的税务战略**，我的人生战略就是现在我想可能就幸福的自由的充实的去经营企业，快乐的去经营企业，我觉得这个很重要，在现在目前这样一个环境当中，**我觉得幸福快乐自由充实的去经营企业，安全的去经营企业，这是人生战略。**

Z: 通过这两天学习最大的感触就是老师讲的六剑，包括**作为一名优秀的管理者还要有会计师的脑子**，这恰恰是我所欠缺的。而且要时常反省自己，税务的问题有时候思维跳脱一下未尝不是一件好事。

最后分享一点，下午老师讲的劳动交易这一版块，我一直没有往合作的方面想过，用交易替代管理，只想过劳动合同。