

一般纳税人没有进项发票，一般有两种情形，一种是主动的，一种是被动的。

一般纳税人



对于第一种主动型，原因是认为不要发票可以拿到更低的价格，省钱了，然后再卖掉，不开票就好了。殊不知当中几个坑：

1. 既然已经是一般纳税人了，那年销售额的规模是在扩大的，跟你做生意的客户们不要票，你确定吗？

2. 即使客户不要票，你不开票，代表你不用纳税吗？不是，仍要报税。如果偷偷用私人账户操作，那被查到按偷税处理。怎么会查到？通过金税三期和你的个人账户。

3. 你没有要发票，客户要发票，你省的钱够交税么？不要图一时之快。要算清楚这笔账。

对于主动型的建议：公司从上至下要建立起这个观念，能够取得的票一定要取得。

对于第二种被动型，原因比较复杂，总的来说不是我不要票，是难以取得进项票。以下说几个常用方法，也许不一定适合每个企业，但可以作为一个思路和参考，再结合企业自身的情况作综合考量。

1. 考虑增值税简易征收。

(1) 可以看看自己的行业是否可以申请简易征收。

(2) 符合条件就立即去申请么？不是。一旦申请变更为简易征收以后，理论上3年不能变回来。所以，在申请之前要充分计算，是现在的情况下省税，还是简易征收的情况下省税。表面上看简易征收是省税的，但如果公司的组织结构比较复杂，在未来期间会有大量进项交易，就未必了。

2. 考虑充分利用优惠政策作全面的筹划。

(1) 利用区域性的税收优惠政策：现在园区都是有税收返还的，增值税和所得税都会将地方留存的部分以一定比例给与返还，比例可以在50%-65%之间。能够申请到这些优惠，可以为企业节省不少税收。

(2) 利用行业性优惠政策：比如高新企业，软件企业。你说我啥也不是，那也没关系，可以根据企业的现状，看看能不能有适用的税收优惠政策，或者经过申请能够达到一定的标准而适用优惠政策。

3. 考虑能否改变业务模式。

(1) 考虑是否可以将难以取得进项票的零星业务进行外包，从而取得合规的进项票。先计算好外包产生的额外成本和能省下的税，是否划算。

(2) 考虑将整个商业流程延长，在税优地设立个人独资企业，形成上下游产业链的模式。同理，计算好成本，做出对企业最有利的选择。