

一、 核心方案回顾：为何是“1+1”模式？

这个方案的核心在于“主体分离、业务分治”，充分利用不同主体的税收优势，实现整体合规与税负优化。

主体一：现有公司 —— 主攻“经销业务”

业务操作：每月确保至少有 10 台车辆，在账务上确认为二手车经销业务（即买断销售）。

目的

合规性：使公司账面体现真实的商品（车辆）采购与销售流水，符合一家正常经营的二手车企业的业务逻辑，避免被认定为纯开票平台或账务混乱。

税务优惠：公司作为经销主体，可以享受二手车经销增值税**减按 0.5%征收**的优惠政策，合理降低税负。

业务体现：让公司主体有实实在在的“主营业务收入”（整车销售额），这对未来融资、贷款、申请资质都至关重要。

主体二：新设个体工商户 —— 承载“经纪与寄卖业务”

业务操作：将利润较低、零散的经纪和寄卖业务，分流到一家或多家个体工商户来操作。

目的：

税负优化：个体工商户通常采用核定征收或小规模纳税人申报，增值税起征点以下可能免税，且个人所得税（经营所得）在核定模式下可能具有优势，整体税负相对较低。

风险隔离：将业务模式复杂、单据可能不规范的经纪业务与主体公司隔离，避免其不规范操作“污染”公司账目，降低主体的税务稽查风险。

灵活性：个体户设立、注销流程简单，运营成本低，非常适合承载这类灵活的中介服务业务。

二、 实施路径与关键动作建议

为了将这个方案有效落地，建议按以下步骤推进：

第一步：战略设计与准备（1-2 周）

明确标准：与您的业务团队一起，制定清晰的内部标准：什么样的车走经销模式（公司收购）？什么样的车走寄卖模式（个体户代理）？这需要结合车况、预期利润、车主意愿等因素。

第二步：流程重塑与内部培训（持续进行）

合同管理：这是合规的“生命线”。必须准备两套合同模板：

《车辆买卖合同》：用于公司经销业务，明确公司买断车辆。

《车辆寄卖/经纪合同》：用于个体户经纪业务，明确代理关系和服务费标准。

内部流程：确保业务人员在接车时就能正确判断业务类型，并使用对应的合同。财务人员凭合同进行账务处理。

财务培训：对现有财务人员进行针对性培训，确保其能清晰区分两种模式的账务处理（特别是“库存商品”与“其他应付款”科目的使用）。

第三步：借助外脑，专业护航（立即启动）

您公司目前只有一名财务人员，处理日常核算已属不易，要其独立完成如此重要的架构调整和合规转型，压力巨大且风险较高。因此，与专业财税顾问签订咨询合同是当前最关键、最划算的一步投资。

顾问的价值在于：

方案定制与细化：根据您的每月的具体流水，指导如何精确划分 10 台经销车辆，如何定价等。

账务审核：定期审核账务处理是否正确，避免错误累积。

政策解读：及时传递最新税收政策，并指导应用。

风险预警：在稽查来临前，帮助您做好自查和准备。

对接沟通：在需要时，可协助与税务机关进行专业沟通。