

做懂税务的管理者

税务游戏 的经营规则

蓝敏 著



机械工业出版社
China Machine Press

税务游戏

的经营规则

做懂税务的管理者

会计报喜入门新晋版

蓝敏 著



机械工业出版社
China Machine Press

图书在版编目 (CIP) 数据

税务游戏的经营规则：做懂税务的管理者 / 蓝敏著. —北京：机械工业出版社，2015.9

(会计极速入职晋级)

ISBN 978-7-111-51481-7

I. 税… II. 蓝… III. 税收管理—基本知识—中国 IV. F812.423

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2015) 第 215604 号

“免费赠送市场价值 188 元的睡衣，一年赚了 7000 万元”，这种商业模式背后的税务逻辑和风险是什么？本书立足“开展企业经营活动必须要了解的税务常识”这个基本点，为企业管理者 and 经营者生动讲解，如何正确认识和运用税务游戏规则。

本书结合作者多年来在税务局和企业工作的经验，用朴素的语言和实际事例讲述了管理者要懂得的税务常识，内容包括纳税是一项法定义务，多交、少交、早交、迟交税金都是错交；纳税主体不同时，需要缴纳的税金则不同；日常运营不可避免的企业所得税、营业税、增值税、房产税等；投资环节的涉税要点；如何搞定企业税务。

本书开始和结尾，各附一张管理者税务水平测试卷，并对潜在的错误答案做了详细分析。

税务游戏的经营规则：做懂税务的管理者

出版发行：机械工业出版社（北京市西城区百万庄大街 22 号 邮政编码：100037）

责任编辑：左 萌

责任校对：殷 虹

印 刷：中国电影出版社印刷厂

版 次：2015 年 9 月第 1 版第 1 次印刷

开 本：170mm × 242mm 1/16

印 张：19.75

书 号：ISBN 978-7-111-51481-7

定 价：49.00 元

凡购本书，如有缺页、倒页、脱页，由本社发行部调换

客服热线：(010) 68995261 88361066

投稿热线：(010) 88379007

购书热线：(010) 68326294 88379649 68995259

读者信箱：hzjg@hzbook.com

版权所有·侵权必究

封底无防伪标均为盗版

本书法律顾问：北京大成律师事务所 韩光 / 邹晓东

收钱的规则

Preface

不论是公司还是个人，我们大多数纳税人并没有准备好迎接税务的法制时代，更遑论税务的经营时代。

这就是我为企业家们写本书的目的：你不理税，但税要理你。

从企业家及高管口中，对高税负总是怨声载道。掰着指头算一算：17%的增值税、25%的企业所得税、20%的个税，还有消费税、房产税、土地使用税、土地增值税……算完后，老板们总是爱问“如何可以少缴点税？”

我年轻时也曾抱有与他们类似的想法，我以为企业家们的问题必然是“如何少缴点税”。但骨感的现实却是反转的，真正触及到实实在在的企业时，大多数“如何少缴点税”的问题却变成了“如何多缴点税”。

仔细研究才会明白，少缴税是资本的天性冲动，不需要谁来提醒和教导。

再高的税负状态下，也没有见到过因缴税而被关闭的公司。当“涨价、亏损、偷税”只能三选一时，多少公司会主动选择“亏损”？而一旦价格又涨不上去呢？

所以，许多企业尤其是中小企业，面临的问题就变成“税缴少后该怎么办！”并且最引人深思的原因竟然是：“不懂该缴

多少税，不懂该如何聪明缴税。”

这就带来了风险：被税务追征处罚是最常见的风险，坐牢当然是最残酷的风险，而影响到做大、做强、融资、新三板则是最时髦的风险。

风险根源于对税的“无知”。

中国有着全世界最复杂的税务征管体系，在这样一个征管体系下，我们企业的老板、高管和会计却表现出了对税务最大程度的漠视与误解，本书会向你展示这样的误解达到什么样的程度。于是，税务便成了他们自己都没有意识到的麻烦。

如果用最少的字概括税务，我认为最贴切的莫过“规则”二字。

税收政策从程序和内容上规范了税务机关如何征税，如何管理，如何检查，如何进行自由裁量；同时，也从程序上与内容上规定了纳税人如何申报，如何纳税，如何遵从税收程序，如何为自己的行为负责。

可以这样说，税务就是一个规则，一个如何收钱的规则，一个由国家强制力打造的铁一样硬邦邦的规则。

对待铁打的规则，最错误的态度就是回避它、漠视它、轻视它、误解它。

对待铁打的规则，最正确的态度就是学习它、理解它、把握它、适应它、利用它，当然也需要敬畏它。

本书要告诉你的，就是这个规则的体系和要点，以及如何用经营的眼光，去正确对待它。

阅读本书不需要专业的会计、税法知识，相反却需要对企业、市场和经营的深刻认知。

谨以本书献给中国所有的企业经营者。

蓝敏

lanmin@sina.com

2015年仲夏于成都

目 录

Contents

收钱的规则

第一篇

观念篇

第一章 无税不经营 2

- 1.1 商业模式 2
- 1.2 经营的思维与纳税的思维 3
- 1.3 最高境界 6
- 1.4 纳税思维 7
- 1.5 房子有几种卖法 10
- 1.6 经营者的税务责任 14
- 1.7 经营你的税务 17
- 1.8 小测试 19

第二章 纳税法定 22

- 2.1 你为什么要缴税 22
- 2.2 纳税就是一个规定 23

- 2.3 谁来承包你的税务 26
- 2.4 纳税义务不确定性 29
- 2.5 税务人员易犯的错误 37

第三章 税务风险 52

- 3.1 最可怕的风险 52
- 3.2 多缴税的风险 53
- 3.3 处罚的风险 57
- 3.4 偷税漏税及其后果 61
- 3.5 税务机关的责任 67
- 3.6 申报与欠税及其后果 69
- 3.7 遵从成本与遵从风险 71
- 3.8 发票违规 76
- 3.9 违规扣缴 90
- 3.10 税务风险责任主体 92

第四章 必须澄清的观念 94

- 4.1 你和你的公司 94
- 4.2 有限公司与无限公司 96
- 4.3 法人和法人代表 97
- 4.4 子公司与分公司 99
- 4.5 会计与效率 101
- 4.6 关联方与关联关系 104
- 4.7 实质与形式 107
- 4.8 合法性问题 109
- 4.9 合理性问题 112
- 4.10 文件的权限 114

第二篇 知识篇

第五章 必备税务知识 120

- 5.1 征纳关系 120
- 5.2 税务登记 125
- 5.3 纳税义务与扣缴义务 130
- 5.4 查账与核定 133
- 5.5 纳税评估 134
- 5.6 税务稽查 137
- 5.7 维权途径与程序 143

第三篇 税收政策篇

第六章 企业所得税 156

- 6.1 几个基本要点 156
- 6.2 惹不起的小股东 160
- 6.3 关于收入 162
- 6.4 不征税收入与免税收入 168
- 6.5 关于支出 169
- 6.6 八大不得扣除的项目 170
- 6.7 举证与发票 173
- 6.8 所得税的优惠 177
- 6.9 避税与反避税 182

第七章 个人所得税 188

- 7.1 乞丐的个税 188
- 7.2 税目1 189
- 7.3 税目2~3 191
- 7.4 税目4~6 192
- 7.5 税目7~9 195
- 7.6 税目10~11 197
- 7.7 老板的风险 199

第八章 增值税 205

- 8.1 增值税原理 205
- 8.2 只认专用发票 208
- 8.3 进项抵扣的原则 210
- 8.4 增值税收入 213
- 8.5 视同销售 217
- 8.6 小规模纳税人 220
- 8.7 哪个划算 222

第九章 其他税种 224

- 9.1 房产税 224
- 9.2 土地使用税、耕地占用税 230
- 9.3 消费税 235
- 9.4 印花税 236
- 9.5 契税 239
- 9.6 土地增值税 241

第四篇 应用篇

第十章 投融资环节的涉税要点 246

10.1 投资 246

10.2 重组 257

10.3 融资 262

第十一章 如何搞定企业税务 268

11.1 税务先行 268

11.2 从持股入手 269

11.3 从架构入手 272

11.4 会计人员 273

11.5 涉税内控 284

11.6 业务重构 294

11.7 流程再造 297

附录 问卷答案及分析 299

第一篇

观念篇

作为企业经营者，你可以不知道税金是如何计算的，但你必须知道税是怎么一回事，首先要解决观念问题。

第一章

无税不经营

“用商业模式赚钱!”

这是2014年前后企业家最火热的培训之一。主营业务的道路上荆棘丛生，谁不想绕到另一个春光无限的捷径上呢？一些经典的赚钱案例让企业家学员们热血沸腾，其中为人津津乐道的，就是“免费送睡衣”赚钱的案例，这一案例被戏称为：“羊毛出在猪身上，让狗来买单。”

免费赠送市场价值188元的睡衣，注意是“免费”，这家四个人的公司在一年内赚了7000万！这对身处经济低迷期的企业家而言，不异于久旱之甘霖、他乡之故知，演绎出了新时代的造富传说。

1.1 商业模式

四个人如何通过免费送睡衣赚得了7000万元呢？以下是我从微信上得到的，他们的账大致是这样算的：

消费者虽然可以得到免费的睡衣，但必须为此支付23元的运费，而实际的运费是5元，睡衣的成本是8元，给网站的推广返利是3元，于是每送一件赚7元（见表1-1）。

表 1-1

收运费	睡衣成本	实际运费	网站推广费	盈余
23元	8元	5元	3元	7元

借助于互联网带来的全新推广方式，一共送出去了1000万件睡衣，那么，

利润 = 1 000 万件睡衣 × (23 - 5 - 8 - 3) 元 = 7 000 万元。

玩转商业模式，钱就能挣得如此轻松！

再展示一下这个诱人的公式：

利润 = 1 000 万件睡衣 × (23 - 5 - 8 - 3) 元 = 7 000 万元。

这就是经营者心中的账本，这个账本代表的就是经营的思维。

在 7 000 万元面前，公司日常的工资、房租、办公费、招待费、差旅费等自然可以忽略不计，不必安置进上述公式，但有意无意地漏掉了一个无法忽略不计的项目——税！

我的意思并非仅仅指“从 7 000 万元中得扣掉一些税金，才是真正的利润”，虽然的确如此，但我要强调的是：在这种挣钱模式的移形变幻中，你甚至不知道该交什么税，该交多少税，该如何开发票，什么情况下税负非常高，什么情况下会被冤枉罚款、征滞纳金。

1.2 经营的思维与纳税的思维

资本的本质乃是逐利。对经营者而言，能挣到利润就是目的，而不拘泥于如何挣到利润。这个送睡衣的案例告诉我们，公司可以不通过产品本身来赚钱，而通过运费分成来赚钱。这就是经营的思维。

但这样的经营如何纳税？需要纳税的思维！

纳税思维的要点之一，就是必须要明确业务的实质（见图 1-1）。通俗点说，就是必须要回答这样的问题：“这钱是如何挣的？”

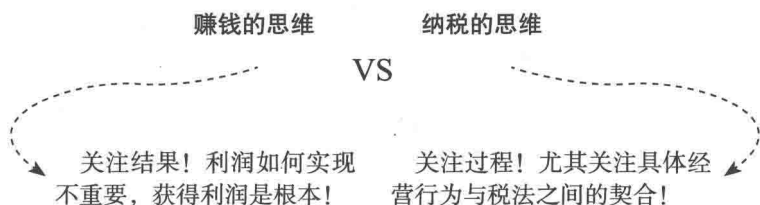


图 1-1

这个送睡衣的业务，如果按经营者的宣传来定义其业务实质，就是“赠送睡衣 + 运费分成”的挣钱模式。如此进行业务定义，就会直接掉入税务陷阱之中：

无偿赠送睡衣，按《中华人民共和国增值税暂行条例实施细则》的规定，

属于“将外购货物无偿赠送其他单位或个人”的行为，应该视同销售需征增值税。就是说，虽然没有“销售”，但税法会“视同”你销售了，从而强制征税。其被视同销售的价格，为“最近时期同类货物的平均销售价格”。

睡衣的市场销售价格是多少？宣传者证明为188元，平均价格少算一点，按117元来假设，根据税收政策规定的公式，每件睡衣应征增值税销项税额= $117 \div (1+17\%) \times 17\% = 17$ （元）——这个公式既有除号，又有加号、乘号还带括号，你看不看得懂不要紧，要紧的是你要看清楚等号后面的金额——每件睡衣要征17元的增值税！

如果采购的睡衣取得了厂家的增值税专用发票，5元一件的话，每件可以抵0.85元的税，这个才真正是可以忽略不计的。1000万件睡衣送出去后，增值税要交1.6亿元——在1.6亿元的税款面前，那7000万元的利润算得了什么呢？

另外在运费方面，你代快递公司收了23元的快递费，快递公司应按23元计算缴纳增值税，再分给属于你的18元，你用以支付制衣成本、网络推广费用。你可以去找一找，看有没有快递公司愿意这么干？它们肯定只承认自己收了5元运费。

如此一算，这笔业务最大的受益者显然是税务局。更狠一点的理解，它还会要求你扣缴消费者获赠睡衣的个人所得税——20%。

当然，再笨的经营者，也不会按这种方式来缴税。这种纳税模式，就是理论上最高税负的模式。

那么这个送睡衣的模式，本身该缴多少税？

我要告诉你的第一个税务规则就是：**但凡这样问的，都是外行。**

本书的重要知识点之一（通过前面的铺垫，后面会明确阐释这点）就是纳税义务本身并不是确定的。其原因之一，在于它取决于你如何经营。可以这样讲，不同的经营模式，会导致不同的纳税模式；不同的纳税模式，会导致不同的税负与风险。

所以，“送睡衣的模式，本身该缴多少税”这个问题，等价于问“去北京要走多久”，答案取决于你从哪儿走，以及你是乘飞机、火车还是走路。

送睡衣这个例子，如何求得较低的税负呢？这需要排除所谓商业模式创新的概念干扰，还业务本来的面目。

企业家热衷于商业模式、赢利模式，有老板曾自夸地说：“外人甚至根本不知道我是怎么赚钱的！”外人不知道当然无所谓，如果各类设计、噱头连自己的

会计都被弄蒙了，就可能产生税务上的风险或损失。

天底下没有免费的午餐，所谓免费送内衣，实质上是以包邮的方式，以23元一件的价格销售内衣。“赠送”只是促销的宣传，以此实现天量的销售额，而天量销售额又有力地压低了商品本身与运费的成本，实现了商家与消费者的“多赢”。

如果我们按上面的分析来重新定义这个业务，就可以得出结论，其实质是“卖”的行为，每件睡衣的包邮销售价格是23元、进价是5元、运费是8元、业务宣传费是3元。

商家计算增值税的价格是23元，增值税销项税金 = $23 \div (1+17\%) \times 17\% \approx 3.3$ (元)，进价与运费取得增值税专用发票的话，可以抵约1.5元，则每件睡衣应纳增值税为1.8元，1000万件的税负为1800万元，再扣除随增值税附征的城建税、教育费附加、地方附加等，共需要缴税差不多2000万元。

可见，前述挣钱的公式应该改为：

$$\text{利润} = 1000 \text{ 万件} \times (23 - 5 - 8 - 3) \text{ 元} - 2000 \text{ 万元} = 5000 \text{ 万元。}$$

实际利润约为5000万元左右。

当然，这5000万元还属于“公司的毛利润”，在扣掉其他诸如工资、房租等可忽略不计的开支之后，还要再交25%的企业所得税，分到个人手上还要再交20%的个人所得税——到手差不多是3000万元，对四个人的公司来说，也已经算赚得盆满钵满了，但只是7000万元的43%。

讨论商业模式时，还能把“税”这个成本轻易忽略掉吗？

这就是低税负的业务模式，这样做有几个注意事项：

第一，该公司必须申请为增值税一般纳税人；

第二，制衣和运输企业必须向该公司提供增值税专用发票；

第三，公司按销售而非赠送进行核算与处理；

第四，消费者虽然支付的是运费，但如果索取发票的话，则只能是销售发票而非运输或物流发票。也就是说，如果消费者硬要索取发票，你的“免费赠送”就会露馅。

可见，按经营的思维模式，在脑袋中构造一个赚钱的业务相对还算是容易的，不容易的是具体实现的时候不能忽略税的细节：业务实质如何，如何收款，如何分成，如何提供发票，如何进行核算等具体情况，以上细节确定了，才能确定纳税的模式。而只有知道了纳税的模式，才能知道纳多少税，才能真正知

道落袋为安的利润是多少。

商业模式就像放风筝，好风凭借力，送我上青云。会计与税务处理就是牵住它的那一根线，不管风筝在天上飞出何种花样，这线不能松、不能断，否则摔在税务水泥地上的，除了商业模式，还有它背后的操盘手。

越是复杂的经营，越可能有不同的理解。这种对业务的多重理解，结果就是对税负与税务风险的多重理解。

企业如果能够在事前就把业务实质定义好，这一般要求在资金流、物流、发票流、合同关键条款约定等方面，与最佳税负方案配套，这一过程，就是实务中所谓的“纳税筹划”，看清楚后，它一点也不神秘。

反过来，税务机关在检查与管理工作中，也会对企业的经营业务进行有利于自己征税的认定，双方在这个层面非常容易产生争执。许多企业自以为依法纳税，但税务一查就会被补税、罚款，甚至被认为偷税，一半的原因就在于此。比如，在开展免费送睡衣业务之前，公司对纳税情况进行了规划，可以要求制衣商提供增值税专用发票；在与运输企业洽谈时，明确运费是5元，如果能够核算上实现不包邮的销售，就能进一步降低和控制税负。

之前的工作做得越细致、越正确，未来与税务人员争议导致的风险就越小，取得最佳纳税效果的可能性就越大。

1.3 最高境界

当然，玩游戏的最高境界就是不遵守规则。

也可能有人会说我就是一分钱的税都不交又能怎样？我白送东西又不开发票，支付平台的钱直接转到个人卡上，交什么税？通过网络送睡衣，税务局知道我在哪儿住吗？

这实际上就进入到了另一个讨论问题的层次。

世人干任何事情，都可能会遇上两类态度，一类是在规则之下生存，或者被动适应，或者主动适应，或者打擦边球，或者麻木不仁，或者被规则玩弄，或者巧用规则完胜对手。

另一类就是完全无视规则，连规则本身都是其无视对象，他心中还会有什么顾及？本书不敢分析与讨论第二类，因为他完全可以将本书连同规则一并无视。

但是，只要我们心中尚存“规则”二字，并对它有着一定的敬畏之心——80%口头上对税法无畏的“勇士”，要么不自量力，要么对税法无知，仅此而已，真正面对处罚，面对稽查，面对公安时，敢不服软的很少——只要我们对规则存有敬畏之心，就必须考虑自己的选择会导致的后果（见表 1-2）。

大胆不交税，可能会构成偷税，没查到算是“吞舟是漏”，查到算是“天网恢恢”。“吞舟是漏”的话，当然应该躲起来庆幸；天网恢恢的话呢？天网恢恢的后果是什么？即税务给企业和企业家人身带来的风险是什么？后文还将详细讲述，这里只简述一下。

表 1-2

愚蠢的	冤冤枉枉多缴税
聪明的	合理合法少缴税
胆大的	不出事交得少，出事交得更多、损失更大

每 1 万元的税如果没有交，导致的后果除了将其补上之外，还有 5 000 ~ 50 000 万元的罚款，以及年化利率 18.25% 的滞纳金。而背上偷税、纳税不诚信的名声的损失，触犯刑法坐牢等，还不在于量化之列。

老板都知道一句理财的话：“你不理财，财不理你”，套用到税务上就是“你不理税，税要理你”。税务风险都是躲在暗处的，等它找你找上门，麻烦就突如其来了。

有人自诩“与税务关系很铁”，但这并不属于可以无视税务规则的理由。与税务人员有很铁的关系当然令人羡慕，但解决问题还得靠规则。真出事后，再铁的关系，如果规则上过不了，别人也不敢给你帮忙。

就实务中关系很铁的情况来说，税务上往往是要么不出事，出就出大事，其原因就是在铁的关系之下，忽视了规则。

所以，合格的经营者的，不但要具备经营的思维，还必须具备纳税的思维。

1.4 纳税思维

纳税的思维是什么呢？

我就有一个活生生的例子。

圈里有位企业家朋友花 300 万元买了辆豪车，我心里有一丝怅然惋惜的感觉，问题是别人花自己的钱买车，我惋惜什么呢？