

税务稽查实务与技巧

张楼群 编著



中国税务出版社

序

和张楼辉相识于1998年。那一年，我参加了国家税务总局在长春税院举办的“全国国税系统第一期司局长及后备干部培训班”，受总局领导和老师同学们的抬爱，临时当了一年的班长。虽说“官”不大，但我还是倍受激励，恪守“在其位，谋其政”的守则，倾尽全力履行职责。一段时间的学习之后，班委决定组织大家到当地基层税务机关进行实地学习考察。经与吉林省国税局联系，对方推荐了吉林省局石油分局。接洽的同志一再介绍，可别小看这个分局，那可是我们吉林国税的一面旗帜，一个标杆。于是，我们这些来自全国各地的基层税务领导干部，带着学习、考察、交流的目的，走进了吉林省国税局石油分局。负责接待我们的，就是该局局长张楼辉。

初见张楼辉，就给人留下了深刻的印象：说话铿锵有力，办事干脆利落，特别是他的笑，爽朗，真诚，极富亲和力。经过一个上午的听、看、谈、议，我们一致感到，石油分局的工作基础扎实，执法规范，制度严密，服务周到，各项工作井然有序。楼辉的工作汇报同样给我们留下了深刻的印象：开门见山，言简意赅，思路清晰，听后让人很受启发。

短短的一面之缘，握别之后，大家各忙各的，没能再见面。直到2006年3月，因工作关系，我调到国家税务总局稽查局工作。到任不久，便陆陆续续知道了不少张楼辉的消息：他为了让体弱多病的妻子有一个好的气候环境，早在几年前就举家去了



海南,现任海南省国税局稽查局局长;这几年,在他和同事的努力下,海南国税的稽查工作在原有的基础上又有了新的进步,特别是制度建设,不断规范,很有特色;他在办案当中严格执法,在全国的“夏都”专案查办过程当中,受到了总局的嘉奖,荣立了三等功。

2006年10月中旬,我陪同总局崔俊慧副局长到海南调研,见到了久违了的张楼辉。他肤色更黑了,人更壮实了,但是那份率真、坦荡的性格始终没有改变。他那直率、坦诚的个性以及对工作的认真和执著,一如从前。言谈之际,他告诉我,他正在写一本关于稽查技巧方面的书,到时想请我帮着作个序。

此时此刻,厚厚的书稿就摆在我的书桌上,散发着淡淡的墨香。这是个鼓励和成就梦想、倡导和弘扬个性的年代,出书并不稀奇。但身为一个年届“知天命”的国税稽查干部,在繁忙紧张的工作之余,能够潜下心来,认认真真地思考,认认真真地写作,历经一番甚至几番深入的研究、思考、归纳、提炼、总结,择精要、去粗糙,将自己多年的心血结晶结集出版拱手示人,实属难能可贵。他在长期工作实践中形成的工作经验,是一笔很好的财富。书中涉及到的关于税务稽查工作的种种方法和技巧,紧贴当前税务稽查工作特别是基层稽查工作的实际,对稽查工作中的疑难问题进行了由表入里、深入浅出的剖析,有着很强的可读性、针对性和可操作性,是指导基层税务稽查干部有效开展稽查工作的一本工具书,也是广大税务干部包括社会各界了解税务稽查工作的一个窗口。从这个角度看,张楼辉的确是做了一件实事、好事。

税务稽查工作是税收征管工作的重要组成部分,是反偷、逃、骗税斗争的第一线工作,也是监督纳税人履行纳税义务、防止税款流失的最后一道防线,更是营造公平公正的税收秩序、构建和谐税收环境的有力手段,有很多问题需要我们税务干部特别是税务稽查工作者深思,比如如何提升税务稽查的科学性、有效性的问题,如何提高选案准确率的问题,如何有效地实施税务检查的问题,税务稽查



工作如何与征管工作相结合并为构建和谐社会发挥应有作用的问题,等等,围绕这些实际工作中的现实问题,张楼辉进行了深入的思考,提出了具体解决的办法,读后令人很受启发。作为此书的第一读者,我把它推荐给税务稽查战线上的同志们,并愿意在今后的工作中围绕税务稽查工作的新课题与大家进行深入广泛的交流与探讨。

希望这本书能够给税务稽查战线上的同志有所帮助和启迪。

马毅民

目 录

第一部分 增 值 税

一、增值税违法案件进行检查时，主要存在的问题	3
二、增值税销售额的确定问题	5
三、增值税销项税额检查要点	8
四、按环节进行增值税检查	12
五、集团内企业平销业务的检查	15
六、销售返利的检查	18
七、平销的检查要点	20
八、混合销售、兼营销售的税务处理	23
九、超市促销行为检查的要点	26
十、买一送一的税务处理	28
十一、销售返现金的税务处理	29
十二、转让加油站应如何缴税	30
十三、异地分公司如何缴税	31
十四、发电企业增容，税率也要变	33
十五、削价损失确定的问题	34
十六、对逾期包装物押金长期挂账未提销项税额的稽查	35
十七、各种凭证如何进行抵扣	37



十八、农产品收购发票不能合并开	41
十九、出口退税企业检查要点	43
二十、增值税专用发票遗失怎么办	46
二十一、海关完税凭证丢失怎么办	47
二十二、接受运输发票时应注意的问题	48
二十三、发票的检查办法	50
二十四、运输发票抵扣问题的防范	52
二十五、企业性质不同检查方法不同	53

第二部分 消 费 税

一、外购应税消费品连续生产应税消费品如何计算	59
二、委托加工收回应税消费品连续生产 应税消费品如何计算	60
三、进口应税消费品如何计算	61
四、对外购已税消费品用于连续生产多扣除税额的检查	62
五、对用外购的已税消费品连续生产应税 消费品扣除消费税的检查	63
六、从价定率、从量定额合并征收消费税 的计算的检查	65
七、受托加工应税消费品代扣代缴消费税的检查	66
八、委托加工产品收回，直接对外销售，受托 方未代扣代缴消费税的检查	67
九、对金银首饰征收消费税纳税申报的检查	68
十、对将带料加工、翻新改制（以旧换新）作为修理、 清洗业务，未按规定纳税的检查	69
十一、对将金银首饰用于馈赠、赞助、集资、广告、样品、 职工福利、奖励等方面未按规定纳税的检查	70



十二、对金银首饰在零售环节和生产环节征收消费税， 错用税率少缴或多缴消费税的检查	71
十三、对金银首饰征收消费税，扣除外购价或已纳消费税 而少缴消费税的检查	72
十四、纳税人自产自用应税消费品征收消费税的计算	73

第三部分 企业所得税

一、管理费用的检查	77
二、待摊费用检查中应注意的问题	81
三、“广告费、业务宣传费”的扣除标准	83
四、新办企业工会费用列支问题	85
五、善意取得假发票能否进入成本	87
六、企业成本核算的会计处理	88
七、企业成本检查方法	90
八、房地产业的所得税检查	95
九、转移利润的处理办法	97
十、购进计算机软件的税务处理	98
十一、企业坏账的规范处理	100
十二、对技术转让收入的检查	102
十三、利息支出扣除标准	103
十四、对外捐赠如何扣除	104
十五、企业接受捐赠所得税如何处理	105
十六、弥补亏损的税务处理	108
十七、免税所得如何弥补亏损	110
十八、开发费税收优惠计算	111
十九、联营企业税收调整规定	113
二十、境外所得税款扣除限额规定	114



二十一、安置待业人员的比例规定	115
二十二、民政、福利企业减免税规定	116
二十三、乡镇企业减免企业所得税规定	117
二十四、纳税人参加各项保险扣除标准	118
二十五、“产成品”明细账中几种异常数字的检查	119
二十六、对库存结余材料数量出现红字的检查	121
二十七、债务重组的税务处理	123
二十八、非货币性交易的税务处理	125
二十九、企业商品报废、毁损等处理	126
三十、工效挂钩办法工资税前扣除	128
三十一、非正常损失的税务处理	129
三十二、对不及时调整估价入库材料，而增大 材料成本的检查	130
三十三、如何检查“长期待摊费用”？	131

第四部分 税务检查规程和相关法律

一、企业坏账的规范处理	135
二、税收处罚的标准	137
三、如何理解行政处罚中的申诫罚	140
四、行政处罚听证制度探析	142
五、税收惩罚的作用	146
六、暂缓缴罚款由谁审批	148
七、滞纳金性质探析	150
八、如何确定查补税款的滞纳金	153
九、如何正确计算滞纳金	154
十、稽查工作的准备与取证	155
十一、稽查取证中存在的问题	157



十二、有证据也要按程序执法	159
十三、按程序执法才能胜诉	160
十四、超值扣押不违法	161
十五、法律文书使用中存在的问题	163
十六、申请强制执行的条件	165
十七、阻挠执法应如何处罚	168
十八、告知义务由谁履行	169
十九、行政诉讼权益告知不能丢	170
二十、税收违法与犯罪的区别	172
二十一、偷税罪探析	173
二十二、税务刑事案件的确定	175
二十三、行政诉讼被告如何确定	177
二十四、偷税比率如何确定	181
二十五、邮寄送达应注意哪些问题	183
二十六、公告发出多久算送达	185
二十七、如何防止被拒绝检查	187
二十八、举报工作应注意的问题	189
二十九、合理利用税收优惠政策	190
三十、税收筹划要点	191
三十一、如何提高大案要案的审理质量	193
三十二、选案，应掌握何种原则	195
三十三、如何防范破产企业税款流失	197
三十四、金融业的税收问题	198
三十五、把好法制观提升审理质量	202
三十六、相关部门多配合提高稽查效率	204
三十七、纳税人税收权利探析	206
三十八、税收协查中存在的问题	210



第五部分 相关业务探讨

一、反偷税三法	215
二、商贸企业一般纳税人管理办法	217
三、现金交易的防范措施	221
四、医药行业税收征管防范措施	222
五、走逃企业的防范	223
六、出租柜台的征管措施	225
七、旧货交易中的征管漏洞	227
八、自查补税之后是否还要处罚	229
九、铁路专用线如何缴税	231
十、多户头的防范措施	232
十一、但书形式的使用	234
十二、零负申报现象原因及对策	236
十三、房地产税收流失的对策	238
十四、达不到起征点也要办证	240
十五、使用验算法进行稽查	242
十六、什么是关联交易	243
十七、会计造假方式及其对策	244
十八、网络交易如何征税	247
十九、稽查六法	249
后记	252

第一部分

增 值 税

中國經濟通史

一、增值税违法案件进行检查时， 主要存在的问题

目前税务机关在对增值税违法案件进行检查时，发现主要存在以下两方面的问题。

（一）销项方面存在的问题

第一种是在价外费用上作弊。税法规定，增值税销售额是指纳税人销售货物或者提供应税劳务向购买方收取的全部价款和价外费用。就价外费用而言，由于会计制度规定，一般都不在“产品销售收入”或“商品销售收入”科目中核算，而在“其他应付款”、“其他业务收入”、“营业外收入”等科目中核算。因此，一些纳税人只对价外费用在相应科目中作会计处理，未核算其销项税额；更有甚者，对价外费用既不进行正确的会计核算，也不按规定计算其销项税额，而是将发生的价外费用直接冲减有关费用科目。

第二种是在销售价款上作弊。一些纳税人常常对销售货物或提供应税劳务实现的收入价款不入账或少入账，漏记销售价款，减少销项税额。对税法明确规定的八种视同销售货物行为只冲减“产成品”等账，而不做销项税额的账务处理；对购货人尚未提付货款，但已实现的销售不做销售处理；有意挂账一部分销售收入，待到销售淡季再转作收入；利用同行业小规模纳税人缴定额税，即由同行业小规模纳税人代开普通发票，隐瞒销售收入；对不需要发票的购买者不开具发票，从而漏记销售收入等。



（二）发票方面存在的问题

比较常见的是开具假发票、虚开发票；不按规定时限开具专用发票。一些纳税人在没有任何购销事实存在的前提下，为自己虚开农产品收购、运输发票等，虚抵进项税额，造成应纳税额的减少。一些纳税人违反税法对增值税专用发票开具时限的严格规定，来减少其应纳税额。例如，税法规定，采取赊销、分期收款结算方式的，以合同约定的收款日期当天为发票开具时间。如果纳税人提前或滞后开具发票，则会导致纳税人不能足额计入当期销售额计税，或虚抵了非当期的进项税额。

二、增值税销售额的确定问题

确定纳税人的销售额是确认增值税销项税额的重点环节。增值税销售额的确定包括销售额的确认范围和销售额时间的确定两部分。

首先，销售额的具体范围应注意把握实质。《增值税暂行条例》第六条规定：销售额为纳税人销售货物或应税劳务向购买方收取的全部价款和价外费用。即应税销售额包括以下内容：一是销售货物或应税劳务取自于购买方的全部价款；二是除了税法规定的三项费用（即向购买方收取的销项税额，代收代缴的消费税以及符合条件的代垫运费）以外的其他向购买方收取的各种价外费用，具体的包括手续费、补贴、基金、集资费、返还利润、奖励费、经营性的违约金、包装费、包装物押金、优质费、运输装卸费、代收款项、代垫款项及其他各种性质的价外费用；三是消费税金。但这只是从形式上规定了销售额的确认范围，实际情况往往比较复杂，有的收入不一定表现为现金流入，而这种收入却实实在在地发生了。如海口的商业企业甲是北京的生产企业乙的指定经销商，双方商定，2005 年度乙企业在按协议价格销售给甲企业一定数量产品的同时，应该为甲企业在海口支出 1 万元的广告费用。对于该笔业务，从形式上来看，这 1 万元的费用是由乙企业作为费用支出了，但是，从实质上来看却是甲企业获得了好处，可以理解成是乙企业对甲企业的一种返利，作为甲企业应该根据合同将这 1 万元作为收入入账。

其次，税法销售额的确认时间与会计制度有差异。企业会计



制度要求销售收入实现需要四个条件同时实现：一是企业已将商品所有权上的风险和报酬转移给买方；二是企业既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施控制；三是与交易相关的经济利益能够流入企业；四是相关的收入和成本能够可靠地计量。

而税法对销售收入时间实现则有具体规定：

一是采取直接收款方式的销售货物，不论货物是否发出，均为收到销售额或取得索取销售额的凭据，并将提货单交给买方的当天。

二是采取托收承付和委托银行收款方式销售货物，为发出货物并办妥委托手续的当天。

三是采取赊销和分期收款方式销售货物，为按合同约定的收款日期的当天。

四是采取预收货款方式销售货物，为货物发出的当天。

五是委托其他纳税人代销货物，为收到代销单位销售的代销清单的当天。企业在委托代销货物的过程中，对无代销清单纳税义务发生时间的确定：①纳税人代销方式销售货物，在收到代销清单前已收到全部或部分货款的，其纳税义务发生时间为收到全部或部分货款的当天。②对于发出代销商品超过 180 天仍未收到代销清单及货款的，视同销售实现，一律征收增值税，其纳税义务发生时间为发出代销商品满 180 天的当天。

六是销售应税劳务，为提供劳务同时收讫销售额或取得索取销售额的凭据的当天。从两方面的规定来看，会计制度体现出实质大于形式的原则，而税法只注重收入形式的规定，只要相关手续符合税法要件的规定，就标志着纳税义务发生。

另外，我们在确定销售额时应特别注意税法规定的几种特殊销售方式下销售额的确认：其一，以折扣方式销售货物根据具体情况确定销售额。这里涉及商业折扣、现金折扣和销货退回与价格折让等几种处理方式。商业折扣是企业为鼓励购买者多买货物



而采取的一种价格折让优惠政策，即买得越多，则价格越低。具体处理是在购买环节价格上直接按打折以后的价格计算销售额；现金折扣则是销售货物的企业为促使购买者尽快偿还货款而采取的一种折让优惠政策，对于销售企业而言是一种理财费用，其折扣额如果不是在同一张发票上反映的，就不能冲减销售额；而销货退回与价格折让则是在发生质量问题或者部分退货，并取得购买方主管税务机关确认的销货退回或价格折让证明单的情况下对销售额进行冲减。其二，在以旧换新销售方式下，应按新货物的同期销售价格确定销售额，不得在销售额中扣减旧货物的收购价格。但对金银首饰以旧换新业务，可以按销售方实际收取的不含增值税的全部价款征收增值税。其三，在还本销售方式下，其销售额就是货物的销售价格，不得从销售额中减除还本支出。其四，在以物易物的销售方式下，应分别开具合法的票据，将其分解成销售货物与采购商品两个环节来处理，同时价格必须在合理的范围内。

最后，销售额的确定还需注意一些具体细节：含税价格与不含税价格的换算；价外费用和返利一般是以含税价格收取的，在具体计算时应将其折算成不含税价格；消费税包括在销售额中，应注意白酒和烟的消费税实行复合型税率，在计算时应注意不要遗漏从量定额征收的消费税。