

<<纳税筹划实战精典百例>>

图书基本信息

书名：<<纳税筹划实战精典百例>>

13位ISBN编号：9787111177166

10位ISBN编号：7111177169

出版时间：2006-1

出版时间：机械工业出版社

作者：庄粉荣

页数：502

字数：579000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<纳税筹划实战精典百例>>

内容概要

本书在表达方式上，采用了将企业基本情况、筹划思路、筹划分析、筹划结论、筹划点评、背景资料等税收筹划必须经历的程序依次列式，部分案例对操作难点也作了提示。

本书包括：增值税筹划、消费税筹划、营业税筹划、进出口税收筹划、企业所得税筹划、外企所得税筹划、个人所得税筹划、土地增值及房产税筹划内容，既适合于高级研究机构的研究人员作为税收筹划理论研究的参考读物，也适合注册会计师、注册税务师在实际操作过程中作为指导性工具书，更适合于企业的投资人、企业财务总监和财务主管作为经营决策涉税指导手册。

<<纳税筹划实战精典百例>>

作者简介

庄粉荣，注册税务师，高级会计师，财税研究员，全国著名税收策划专家。

庄粉荣著作16部，其中个人专著8部：如《税收策划》、《实用税收策划》、《投资活动与税收策划》、《税收策划实务》、《涉税事项处理技巧》、《纳税管理实务》、《纳税检查应对技巧》、《纳税检查实

<<纳税筹划实战精典百例>>

书籍目录

前言
增值税筹划 扩大销售应激励 筹划税收有玄机 “买一赠一”通常用 方法不同税有别 代销方式怎么定 税收负担有影响 从事经销难操作 实行代理好处理 物资抵债有道坎 变换手法可逾越 农字企业有优惠 节税方法还靠农 当前纳税讲身份 通过筹划可实现 销售折扣有政策 筹划得法可节税 经营合作有基础 事先预估折扣率 企业转产需考虑 投资机会有成本 经销手机渠道多 税收成本各不同 混合业务成本大 专业经营好处多 运费列支渠道多 条条渠道费不同 按章纳税有期限 筹划递延有方法 自备车队独立否 税收负担不一样 货物采购哪里来 价格测算不能松 改组机构有撤并 操作时机应选择 企业销售流水线 专业安装效果好 经销加工可选择 税收负担要算清 减免税收大家想 操作不当是陷阱 业务流程再调整 企业节税又增效 旧货对外作投资 盈亏平衡应分析 消费税筹划 生产方式若不同 白酒税负有差别 企业外购消费品 生产扣税有筹划 负担偏重消费税 递延纳税有方法 卷烟加工方式变 税收负担有差异 销售包装有讲究 经营利润各不同 销售价格有策略 盈利水平可调节 会计核算变方法 财务成果有差异 经营方式作改变 盈利能力可增加 特殊条款负担重 经营筹划减压力 香烟产品分级次 定价筹划讲策略 是否可节消费税 中间产品是关键 营业税筹划 筹划运作烂尾楼 资产激活绩效优 租凭筹划有空间 集团运用更有效 租赁仓储巧转换 双赢筹划天地宽..... 进出口税收筹划 企业所得税筹划 外企所得税筹划 个人所得税筹划 土地增值及房及税筹划

章节摘录

版权页：插图：目前，围绕增值税专用发票的问题，一直是困扰征纳税双方的焦点问题，对于商贸企业尤其是这样。

如果认真学习税务机关有关一般纳税人的认定办法，就会在“山重水复”之际发现“柳暗花明”，从而找到通向“又一村”之路。

争取成为一般纳税人，可以从如下几个方面去考虑：（1）从会计主体上去考虑。

成为一般纳税人的会计主体可以是股份制公司、责任有限公司，也可以是个体工商户，对于前两者的集合型会计主体，主要是在办理营业执照时，在公司组建的章程中明确大家的权利和义务，在契约的基础上，形成一个有机的经济利益主体。

鉴于这个思路，那些规模比较小，但又必须有增值税专用发票方可从事正常的生产经营的纳税人，可以走联合之路。

几个人或十几个人作为股东以自己的资金作股权投资，组建成股份有限公司或责任有限公司，只要公司的注册资本达到40~50万元，在办理税务登记的同时，当然可以申请办理一般纳税人的认定手续了。

（2）按税务机关的规定进行财务会计管理，即按有关规定配备会计人员和办税人员，按规定进行财务核算，如实做账并按规定进行纳税申报。

有的纳税人由于经营规模小，或出于成本方面的考虑，不愿意配备专职的财务人员或办税人员。

殊不知按照税收征管法规的规定，一般纳税人一定要有专业人员进行财务核算，否则就是违反规定。

当然，如果的确在承受能力上有问题，也可以经主管税务机关批准，聘请兼职会计，或者请当地的税务代理机构为其代理做账。

还有一些纳税人对按期纳税申报的认识不足，认为申报工作无所谓，因此，他们有销售收入就去申报，没有发生销售收入就不去申报。

殊不知，这是一般纳税人的一大忌讳，基层税务机关对纳税人申报的要求都有严格的规定，不能正常进行纳税申报，就有取消一般纳税人资格的危险。

（3）扩大销售规模。

有关法规规定，从事货物批发或零售，或以从事货物批发、零售为主的纳税人年销售必须在180万元以上，从事工业生产以及应税劳务或以工业生产及应税劳务为主的纳税人，其年销售必须在30万元以上者，一般纳税人的年检才能获得通过，这个规定在经济不景气的条件下的确为难了不少人。

因此，已经被认定为一般纳税人的企业应该在经营上下功夫，扩大销售额。

<<纳税筹划实战精典百例>>

编辑推荐

《纳税筹划实战精典百例》在表达方式上进行了创新采用：企业基本情况 - 筹划思路 - 筹划分析 - 筹划结论 - 筹划点评 - 背景资料，它山之石，可以攻玉。
精典案例可以提供一些攻玉之石，100多个案例，通过事实证明纳税筹划给纳税人可以带来很大的经济效益。

<<纳税筹划实战精典百例>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>