

<<纳税筹划实战精选百例>>

图书基本信息

书名：<<纳税筹划实战精选百例>>

13位ISBN编号：9787111299554

10位ISBN编号：7111299558

出版时间：2010-3

出版时间：机械工业

作者：庄粉荣

页数：401

字数：448000

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>

<<纳税筹划实战精选百例>>

前言

税收筹划（税收策划）作为新兴税收理论，在我国已经兴起了好几年，为了这个学科的建立和完善，笔者出版了几本书，并与其他专家一道在全国各地进行了100多个税收策划专题讲座，为推广税收策划理论付出了自己的微薄之力。

这是笔者的第九部与税收策划有关的专著，写些什么呢？

目前，许多媒体称笔者是税收策划理论的开拓者。

诚然，笔者自1991年开始从税收促产增收的研究转向税收策划的研究，以《围绕税收职能，研究促产增收》、《论税收政策的原则性与灵活性》两篇文章奠定了笔者研究税收策划的理论基础。

从1992年开始进行税收策划实践，并在税收策划实践中感悟到税收策划存在大量的社会需求。

通过《税收策划》（1999年）、《实用税收策划》（2001年）两本书初步形成了具有自己独特风格的税收策划理论，并通过《投资活动与税收策划》、《企业税收策划实务》两本书进一步提高，总结出了比较系统的税收策划理论。

许多税务专家也在税收策划理论的形成和完善上作出了很大的贡献。

随着宣传和推广活动的进一步发展，笔者发现，仅有一定的理念已经不行了，当前的关键问题是如何为纳税人提供具体的税收策划服务。

其实，笔者是通过先实践，再归纳得出理论的。

在税务师事务所和会计师事务所工作期间，笔者通过提供税收策划业务开拓税收中介市场，取得了明显的成效。

在进行了50多个案例实践后，笔者对这些服务事项进行了一个总结，就是在这个总结过程中提炼出税收策划理论的。

（由于当时尚没有人提出过类似的概念，所以笔者的提法叫“税收策划”）税收策划是一门运用性学科，应该到实践中去体现其价值。

谁掌握了税收策划的运用技术，并能在实践中推广，谁就可以在未来的税收服务市场抢占先机。

<<纳税筹划实战精选百例>>

内容概要

本书是作者对自己最新研究成果的归纳和总结，特别是对税收筹划在实践过程中遇到的新情况和新问题进行了分析和研究，并将其成果收集在书中的有关案例之中。

书中对税收新政策以及因为新政策而引起的新税收筹划思路和方法进行了归纳和提炼，并体现在相关案例之中，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、个人所得税筹划、土地增值及房产税筹划。

无论从理论的深度，还是从内容的实践操作性上，本书无疑都是一本值得众多的企业投资者、财务总监、财务主管、注册会计师和注册税务师一读的工具书，也是一本值得税务研究机构的研究人员以及税务筹划理论工作者参考的实用读物。

<<纳税筹划实战精选百例>>

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

<<纳税筹划实战精选百例>>

书籍目录

第3版修订说明 前言 企业整体税收 筹划案例分析 企业发展定战略 纳税筹划不可缺 筹划找准切入点 现场操作是关键 增值税 筹划案例分析 让利送券和返利 咋选老板更有利 销售奖励发奖金 不如预估降销售 经销加工可选择 税收负担要算清 运费列支渠道多 条条渠道费不同 自备车队独立否 税收负担不一样 货物采购哪里来 价格测算不放松 业务流程巧调整 企业节税又增收 商业服务有新招 联营扣点是代销 技术划分有标准 综合利用应筹划 污泥焚烧可发电 税收优惠咋享受 进出口税收 筹划案例分析 稀有产品好节税 完税价格是手段 国家关税法则严 税收策划技巧活 国际市场经纬线 全局筹划利保全 进料来料两选择 税收成本有重点 出口方式有不同 税收成本存差别 产品归类不相同 征退税率可选择 收购产品好经营 视同出口可退税 消费税 筹划案例分析 委托加工与自产 消费税收有差别 连续生产消费品 外购扣税能筹划 负担偏重消费税 递延纳税寻方法 卷烟加工方式变 税收负担存差异 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 财务成果两相异 经营方式做改变 盈利能力可增加 是否可节消费税 中间产品是关键 营业税 筹划案例分析 土地转让可操作 方式不同税有别 资产转让好热闹 税收筹划来增效 在建工程可转让 资产激活绩效优 无形资产可转让 节税筹划不能忘 土地开发有绝招 先投资后再转让 价外费用项目多 向外转嫁有方法 旅游运输巧转换 增加利润思路宽 娱乐税收负担高 节税筹划成本低 量贩经营出新招 筹划不当税不少 连环借贷变担保 中介税负降下来 级差地租择校费 是否应缴营业税 企业所得税 筹划案例分析 一人投资创事业 何种性质企业好 集团发生管理费 分摊税法不理睬 企业发生招待费 合理筹划可不贵 如何捐赠有学问 筹划适当可收益 资产捐赠变投资 合作双方降税负 软件企业税优惠 筹划得当有作为 嵌入软件运用广 涉税业务好复杂 农民专业合作社 国家税收很优惠 下岗就业有优惠 资格认定是前提 土地增值税 筹划案例分析 销售价格与费用 土地筹划是基础 普通豪华分开算 操作得当税可断 控制增值分水岭 政策界限要分清 土地多次来转让 税收可以大幅降 终止经营有策略 巧妙筹划是关键 开发资格是资源 扣除政策是金牌 土地节税有思路 业务流程应关注 房产税 筹划案例分析 筹划节约房产税 计税依据是核心 房产原值税基础 合理操作有技巧 房租合同可签署 费用划分有讲究 买房换房有技巧 哪个合算需筹划 租赁仓储巧转换 双赢筹划天地宽 地下建筑好经营 房产税收要理清 综合商场多模式 房产税收有区别 房产税收有减免 程序操作做在前 个人所得税 筹划案例分析 个人房产可出租 税收优惠丰财源 无论分房或买房 股东缴税一个样 私房出租及修理 怎样搭配更有利 私房赠送政策变 投资转让都可选 个人房产好经营 正确纳税是焦点 税收优惠引凤来 落实政策看细节 境内工作外籍人 税收筹划需先行 华侨工薪水平高 税收筹划可增效 工资红利各不同 税收负担有差异 专利经营有说法 善于筹划税不同 做善事与善做事 税收负担有差别

<<纳税筹划实战精选百例>>

章节摘录

增值税 筹划案例分析 让利送券和返利 咋选老板更有利 华天时装经销公司是一家专业服装零售企业，是一般纳税人。

公司以几个世界名牌服装的零售为主，2008年度实现销售收入42680万元，在当地具有一定的知名度。2009年国庆节很快就要到了，公司的销售部准备在节日期间开展一次促销活动，以提升该企业的盈利能力。

对于这个活动，公司的决策层很重视，他们给出了活动的价格区间。经测算，如果将商品打8折让利销售，达到一定的销售量，企业可以维持在计划利润的水平上。因此，公司决定本次促销活动的目标销售额是5000万元。

在促销活动的酝酿阶段，由于企业的有关部门对销售活动的涉税问题了解不深，公司主管、市场部、财务部在具体促销方案上存在如下分歧： （1）公司总经理认为，目前人们越来越讲实惠，如果采用返还现金的方式进行促销，一定能够吸引更多的顾客。

（2）市场部经理则认为，采用赠送优惠券的方式可以增加商品销售的吸引力，不仅可销售更多的商品，而且可以为公司带来更多的利润。

（3）财务部主管则认为，以现金返还的形式，企业不仅没有利润，还会出现较大的亏损；赠送优惠券的方式不仅会增加资金运用量，而且会增加税收负担。如果采用让利销售的方式，则可以使企业少缴税。

由于大家从不同的角度考虑，而且讲得都有道理，彼此互不相让，谁也说服不了谁，最后没有达成一致意见。

于是，董事长觉得这是一项专业性和政策性都很强的业务，因此，决定向上海荣业东兴财务咨询公司的税务专家进行咨询。

<<纳税筹划实战精选百例>>

媒体关注与评论

《纳税筹划实战精选百例 第3版》以实战案例，深入浅出地诠释了税收筹划的原理，对人们学习和运用税收筹划理论提供了一把钥匙，可以作为财税院校的教材。

——博士生导师，中国会计学会理事、学术委员，天津市注册会计师协会理事 盖地 一个成功的纳税筹划案例，需要筹划人熟悉本行业的生产经营流程，深谙税收法规并能融会贯通，筹划方案还要得到主管税务机关的首肯。

庄粉荣先生的《纳税筹划实战精选百例 第3版》中的典型案例具备了这个特点。

本书可读性很强，可为学者及筹划人所借鉴。

——世界税收联合会（中国）财税研究员、北京刘玉章财税顾问有限公司总裁、教授 刘玉章 该书从实战的角度出发，对纳税筹划的流程进行了完整的展示和分析，为学习和研究税收筹划提供了良好的范例。

——会计学博士、中国著名财税专家 蔡昌 本书通过案例解读税收政策，指出税收筹划的方法和风险防范的措施，深得纳税人的欢迎，是培训机构首选的学习资料。

——航天信息培训学校校长 项红女士

<<纳税筹划实战精选百例>>

编辑推荐

2008年1月1日企业所得税实现了两税合并，2009年1月1日增值税转型从而引起其他流转税相应的变化……新政策引发了新的税收筹划思路和方法 《纳税筹划实战精选百例（第3版）》修订过程中对因新政策变化引起的筹划新方法进行了归纳和提炼，并体现在有关案例中 《纳税筹划实战精选百例（第3版）》根据新的税收政策，通过对100多个案例的分析和介绍，深入浅出地演绎出税收筹划原理、操作方法和注意事项，既有实用性，又有权威性。

<<纳税筹划实战精选百例>>

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>