



同中国税务机关打交道

来源：傅子刚咨询

2013年10月23日

在同各级税务机关的交往中我们注意到一个明显趋势——税务官员的态度、征管程序、调查技术等，正在变得更为成熟，更有技术含量，更加注重事实。我们乐见这种趋势，愿意以亲身经历谈谈看法。

征管程序

暂且不谈常规的合规程序，比如申报和纳税，我们来看看退税、处理税收争议、税收协定优惠待遇，以及预约定价协议等几个方面。

退税。即使不认为退税不可行，很多人仍然认为退税很棘手。对申请退税，专管员的第一反应可能是有人出错了，因此可以预料，专管员的反馈会带有质疑成分，这一点并不出人意料。甚至有可能还没有展开充分的讨论，退税申请就被驳回。因此，要从一开始就小心地部署退税申请，清楚地陈述事实情况，这一点十分重要。要能够证明错误系意外地发生，有明确的证据可以证明确实由此导致了多缴税款，根据《税收征管法》第51条，经履行规定的手续，应该予以退税。

处理税收争议。提交正式反对意见、申请行政复议或通过诉讼在法庭解决，到目前仍不是常见的做法。虽然具备这样的程序，但我们认为，解决分歧的最有效办法，是在企业正常经营过程中就着手同税务机关谈判协商。即，保存完好的帐簿记录；编辑防卫档案，记录可能引起争议的问题；在正式质疑发生前展开协商。务必注意，专管员不能单独决定采取什么处理方式，在涉及高额税款的情况下，尤其如此。这样的案子通常会引起各级机关的关注——地方、市级、省级，甚至国家级——因此，要靠充分的论据以支持自己的观点。虽然我们赞成在企业正常经营中解决争议，有时也要诉诸正式的解决程序。例如，正式的听证会是纳税人启动的正规行政程序，纳税人和税务官员可以在更高级别的官员和纳税人任命的专业人员面前，对某种观点或证据提出质疑。在这种解决争议的程序中，结果如何，取决于准备工作、证据和辩护的质量。

税收优惠待遇。税收协定通常含有优惠性条款供纳税人享用，比如利润返还适用较低税率。正如大家所预料的，协定也含有反滥用条款，尤其是涉及到优惠条款的申请人是否确实属于相关税收管辖区的居民。在与税务机关打交道的过程中，我们注意到，税收调查往往不只针对表面现象，比如持有协定另一方税收居民证明。为澄清受益所有人，会展开深入的调查。有趣的是，审核税收优惠待遇申请时，即使申请人在另一方居留的初步表证不够充分，税务部门最终也可能会批准申请。这种情况在于是否能提出强有力的商业理由，通过多方面充分的信息和证据，

以使税务机关信服。请注意，虽然部署巧妙的陈述有助于早日获得批准，但要达成共识，可能需要长达数月的多轮查询和回复。总之，处理协定优惠待遇申请的官员都受到过良好培训，并且有资深官员协助，对协定调款提供解释，我们没有看到为期过长或过度的调查。

预约定价协议。消除重大不确定因素一直是企业税务总监的当务之急。不幸的是，中国还不具备事先裁决程序，只有取得预约定价协议方面的安排。目前，在面临重大不确定因素时的典型做法是，纳税人会尝试非正式程序，如同专管员面谈。同一线税务官员保持联系是个好办法，可以建立互信的工作关系。然而，当面临涉及高额税款的问题时，不能依赖于同专管员面谈移除不确定因素。像上面提到的，出于内部控制的目的，税务机关的审核机制是多层次的。一线官员的同情性观点，只能看作是一种友好的姿态。纳税人必须依靠严谨的技术审核，并提供确凿证据为自己的看法辩解。

调查技术

对坊间制定转让定价文件的一些工作方法，我们有时会感到困扰，为了减低成本，工作似乎像照葫芦画瓢。转让定价文件旨在描述企业如何经营、全球经营的功能和风险分配情况、确定交易的特质、取得可比要素、以最恰当的方法计算得出转让定价。描述必须有针对性地，如实地反映实际情况，分析和推论以形成证据完备的结果。依样画葫芦式的工作方法是无法达到这样的目的。

我们听说税务官员对纳税人提交的转让定价同期文件的信息质量和分析表示担心。这种担心无疑会导致税务官员不认真对待文件，因此在正式的税收核查，或处理预约定价协议申请时，他们会考虑更多办法应对这种情况。在同税务部门打交道的过程中，我们看到的查询，目的不仅是为了确认事实和推论，而是通过策略性的轮番提问，形成他们自己的看法。只有小心部署立场，才能以高度透明的方式沟通，消除疑虑，使税务问题的谈判协商能建立在更加坚实的基础之上。

结语

在过去的三十多年里，税收管理在以惊人的速度发展。如今，纳税人如果坚持要走正当程序，提交的案例都会获得审理。