

商贸企业调研报告 3 篇

【第 1 篇】市场商贸企业税收征管的调研思考的调研报告

市场商贸企业税收征管的调研思考的调研报告

一、市场商贸企业的特点

作为商贸企业集中经营的代表，__塑料化工交易市场自 20__年开业以来，进场的经营户越来越多，历经 2 年多的发展，已经初具规模，形成的销售也逐年递增，在发展中反应出了市场商贸企业一些共性特点，主要体现在：

（一）商贸企业集中，产品结构复杂，销售收入巨大

目前，塑化市场有经营户近 280 户，普遍是一般纳税人商贸企业，经营户增加速度明显，07 年底比 20__年初增加近 80 户；市场内经营户容纳量大，一期房产可注册经营户门面超过 1000 户，08 年市场方二期房产交付使用后，商贸企业纳税人将进一步增加。

塑化市场在开办之初，旨在把塑料、化工行业集中经营成市，但随着招商深入，市场内逐渐增加了钢材、矿石、电子等行业，而且，塑料、化工行业招商之初本来分类就细，大类有化工原辅料、塑料原料、助剂、塑料制品、塑料机械、塑模具技术设备、橡胶及橡胶制品等，小类细分有几千个品种，同类品种也有不同产地不同品质不同品牌之分，加上后来进场的钢材（管）、矿石等行业，商贸企业产品的结构就显得十分复杂。

07 年市场所有纳税人销售收入超过 106 亿元，08 年 1—4 月已申报销售收入 40.34 亿元；07 年户均销售 3700 万元，单户纳税人开票销

售超过亿元的纳税人 07 年有 21 户，08 年 1-4 月已经销售过亿元的纳税人有 8 户，销售规模越来越大。另外，08 年 1-4 月销售收入超过 3000 万的企业更多。受销售的影响，经营户开票量逐年增加，特别是各种限额的专用发票使用量增加趋势明显，20__年市场各类增值税专用发票开票量有 36000 份，到 07 年统计已经达 70600 份之多，预计 08 年增值税专用发票开票量将达到 100000 份左右。

（二）交易方式特殊，仓储地与经营地背离，场内商贸企业注册资金少，实体条件差

市场内部做化工产品经营的企业，交易化工产品依托“化工产品行情网”（张家港），行情的瞬息万变使得经营户交易方式与传统买卖产品方式不同，而且，业户经营的产品特别是液体化工产品由于市场方不具备存储条件，使得经营户仓储地与实际经营地背离，有些仓储远在外省市。

很大一部分场内经营的纳税人登记之初注册资金只在一般纳税人认定条件线上，经营中相互拆借资金量大，场内很多经营户的生存主要靠不断促进资金周转来维持；这些也使经营户的经营场所基本条件仅以满足办公需要，虽然由于近来呈现本地经营户取代外地经营户迹象（创办之初市场内主要以浙江籍经营为主），但“一张台子一张凳，一部电话一台电脑打天下”的局面没有彻底改变。

（三）市场平均税收负担率低

由于“行情网”使得化工产品进价透明，用户企业也充分掌握上游产品价格，市场内经营户产品进销差价极低，使得增值税税收负担率

低。经统计,07 年全年市场内经营户增值税税收负担率在 0.26%左右,如加入所得税入库因素,07 年税收负担率也不超过 0.35%,08 年一季度增值税税收负担率测算为 0.22%,远低于理论税收负担率。

正是因为这种集中成市、专票使用量大、行业特殊、产品结构复杂、交易方式特殊、税收负担率普遍低、货物销售发出地与经营地不一致等特点,给市场的国税征管带来了很大的困难和风险,当前税收管理方式和手段不能使管理真正深入,税收管理员征管压力大,管理责任重。

二、加强市场商贸企业税收征管的建议

(一) 建立纳税人税收状态征管文档,随时掌握纳税人变动情况

根据市场商贸企业特点,建立《市场商贸企业税收征管基本情况表》、《新办企业办税进度表》两表,把税收管理员需要重点掌握的情况以两表形式确定,随时查阅。《市场商贸企业税收征管基本情况表》主要包含:税号、企业名称、纳税人类型、辖属市场、注册经营地址、实际经营地址、企业固定电话、法人代表、实际经营人、财务人员、办税人员及其联系电话、所得税征收方式、是否防伪税控企业、防伪税控开票方式、增值税专用发票开票限额、是否网上申报、是否网上认证、是否外地法人代表、是否代理记账、是否区外经营、是否辅导期、法人代表户籍地等项目,基本涵盖商贸企业纳税人的基本情况和重要特征;《新办企业办税进度表》除了包含企业基本情况,企业名称、税号、法人代表、联系电话、办税人员、联系电话外,其新办登记时还有一些特殊项目和提醒,如:受理日期、税种登记认定 workflow、

所得税征收方式 workflow、税款划解账号报告、纳税人信息补录、一般纳税人预认定、辅导期起讫日期、防伪税控共享发行、购票行政许可 workflow、供票资格认定 workflow、开票最高限额、网上认证全部登记记录，这样，能促进税收管理员对商贸企业纳税人基本登记和征管状态及时掌握，把握税源管理事项进度。

（二）围绕专业发票加强调查职能，降低执法风险

税源管理重点应围绕市场内商贸企业专用发票使用情况展开，充分运用税源管理调查、核查职能。（一）明确不同调查项目的调查内容，并以上门调查为主，同行业或相近行业了解为辅（市场内同类商品有一定可比性），本着实事求是的态度，以增值税专用发票开具项目、抵扣项目、金额、进项销项匹配等情况为重点；重视对纳税人销售货物和买入货物资金流动情况的匹配，发现疑问，可以延伸调查。（二）掌握行业信息，测算行业税负，建立监控指标。（三）对于纳税人专票开票限额升级的，调查报告应对纳税人所经营商品的趋势走向做出判断、分析。（四）对销售收入大的经营大户，明确要对其资金、供货、销售渠道、仓储、物流情况进行调查，掌握信息，做到心中有数。

调查分经常性调查和临时性调查。经常性调查内容包括：三月中两次出现专票异常供应企业；连续三个月月均使用量突增超过 200 份（万元版及以上）；新增万元版发票使用量月度超过 150 份等。临时性调查包括：对有升级十万版企业；日常征管中发现的其他专票使用疑点等项目。对调查后的书面意见，经确定后可作为调整纳税人专票使用量的依据，灵活掌握，可以增加可以减少。同时，对于纳税人申

报异常；连续2月零申报，经调查有疑点企业；（目的防止走逃）未按规定时间申报，无正当理由的；涉案企业；评估发现有问题的，有偷税嫌疑的；调查中发现有违法嫌疑或经营状况值得怀疑的；管理中发现企业经营有异常的。税收管理员应及时剪角作废纳税人手中发票，并暂时收缴纳税人税控卡，对纳税人发票领购数量可以调到最低1份；直到纳税人恢复正常或疑点排除后解除限控。

（三）建立市场商贸企业税源管理监控指标，体现税源管理效能 针对市场商贸

企业的特点，建立“四重一高”税源管理指标要求，重点突出，以重点销售、重点税金、重点亏损、重点增长指标为抓手，以税收负担率动态变化为突破口，加强税源管理的主动性和针对性。

1、重点销售：以上年销售总额排名前二十位纳税人为静态重点，以月度销售前二十位纳税人为动态重点，动、静态相结合，并辅以确定分析指标，加强税源管理。

2、重点税金：按照增值税、所得税年度入库分别前二十位纳税人，季度所得税入库、月度增值税入库前二十位纳税人为主要对象，并辅以确定分析指标，及时掌握税源月度、季度、年度情况，增强税源管理的分析深度和准确性。

3、重点亏损：对年度亏损前二十位商贸企业进行分析调查，分析经营性因素与非经营性因素对亏损的影响程度，以此掌握一定时期内的产品经营特点，指导面上该类产品销售企业的税源管理工作。

4、重点增长：通过对月度、季度入库税金与上期比较绝对数增长

明显的商贸企业，及时上门跟踪，分析突增原因，防止纳税人发生经营偏差。

5、对市场内税收负担率排名（年度、季度税收负担率由高向低，由低向高）前二十位企业，以事先设定的税源管理指标进行跟踪调查分析，及时掌握行业、产品趋势及税源状况。

（四）鼓励财务会计公司代理建账、集中办税

商贸企业本身属于流通领域中的一个环节，具有与工业企业完全不同的经营模式，灵活多变，用人少，国税机关对商贸企业的资金、财务控管相对薄弱。在目前税源管理事务多，头绪多，尤其是商贸企业集中的市场经营模式下，往往在面上投入了较大的精力，管理效果、效能却十分低，造成管理成本大，从而影响到整个面上的税源管理的主动性和积极性。针对该种情况，应采取防御性税源管理方式，鼓励会计公司、财务公司代理建账，统一办税，对该类经营不十分稳定、规模处于中下的商贸企业进行财务、税务控管，通过对代理建账公司的规范管理，使其能充分行使纳税人办税职能。同时，控制好专用发票、金税卡的使用，从而使国税机关及时掌握纳税人经营数据。这样，既相对减轻税收管理员工作压力，又能从面上掌握纳税人的动态变化，使税源管理工作由被动向主动迈进。

【第 2 篇】商贸企业调研报告

近年来，部分企业采取注册商贸企业的方法领购增值税专用发票从

事虚开专用发票活动，造成国家税款大量流失，为此，国家税务总局先后出台了《关于加强新办商贸企业增值税征收管理有关问题的紧急通知》等几个文件来规范新办商贸企业增值税一般纳税人征收管理。然而，从实际操作来看，这些办法给相当部分新办商贸企业生产经营带来诸多不便，笔者就相关税收政策及实际操作中存在的问题，对新办商贸企业认定增值税一般纳税人作初步探讨。

一、现行商贸企业认定一般纳税人政策中存在的问题：（一）对新办商贸企业一般纳税人认定实行分类管理违反了税收公平主义原则。现行政策规定，对于注册资本在 500 万元以上、人员在 50 人以上的大中型商贸企业，可直接认定为一般纳税人，不实行辅导期一般纳税人管理。对具有一定经营规模，拥有固定的经营场所，有相应的经营管理人员，有货物购销合同或书面意向，有明确的货物购销渠道（供货企业证明），预计年销售额可达到 180 万元以上的新办商贸企业，可认定为辅导期一般纳税人管理。对不符合上述条件的其他新办小型商贸企业

【第 3 篇】商贸企业调研报告范本

近年来，娄底经济迅猛发展，城乡居民生活质量显著改善，消费能力明显提升，消费环境不断优化，商贸流通业的发展也呈现出蓬勃发展势头，增长速度一直位居全省前列。2023 年全市实现社会消费品零售总额 339.07 亿元，同比增长 13.9%，增速排位居全省并列第三位。商贸经济的持续快速发展，已成为拉动全市经济增长的重要力量。

一、当前娄底市商贸流通业发展现状

据市统计局数据显示，我市商贸流通业增加值由 2023 年的 24.82 亿元增加到 2023 年 41.09 亿元，年均增长 11.5%，到 2023 年达到 57.63 亿元，2023 年上半年已达 31.77 亿元，全年有望突破 70 亿元，全市商贸流通业对拉动经济增长的作用越来越明显。

1、社会消费零售总量不断扩大。2023 年全市累计实现社会消费品零售总额 219.01 亿元，同比增长 18.4%，总量排名与增速排位均居全省第 12 名；2023 年全市累计实现社会消费品零售总额 258.06 亿元，总量比 2023 年增加 39.05 亿元，同比增长 18.0%，总量排名居全省第 12 名，增速排名居全省并列第 2 名，总量排名与 2023 年持平，增速排名升了 10 个名次；2023 年全市累计实现社会消费品零售总额 297.74 亿元，总量比 2023 年增加 39.68 亿元，同比增长 15.4%，总量排名还是居全省第 12 名，增速排名回落 2 个名次，位居全省并列第 4 名；2023 年，我市社会消费品零售总额累计完成 339.07 亿元，同比增长 13.9%，分别比全国和全省平均水平高 0.8 和 0.1 个百分点，增速排名列全省第 3 位。

2、限额以上单位规模不断做大。2023 年全市限额以上入统单位 192 家，其中法人企业 150 家，个体户 42 家；2023 年全市限额以上入统单位 246 家，其中法人企业 156 家，个体户 90 家，限上单位数比 2023 年增加 54 家，同比增长 28.1%；2023 年全市限额以上入统单位 350 家，其中法人企业 255 家，个体户 95 家，限上单位数比 2023 年增加 104 家，同比增长 42.3%；2023 年全市限额以上入统单位 426 家，新增的

76 家限上单位全部都是法人企业，同比增长 21%。

二、影响限额以上商贸企业扩张的主要原因

1、入限企业总量少，市场占有率低。一是从全省来看，我市 426 家限上法人企业比限上法人企业较多的长沙、衡阳、郴州、岳阳、株洲、常德和益阳少，企业数居全省中等水平；二是从目前全市来看，各县(市、区)限上单位数也不平衡，最多的娄星区达 120 家，最少的新化只 64 家。因此，为扩大全市消费品零售总量，就必需增加限上企业的入统，申报入统工作是当前和今后需要常抓不懈的工作；三是从限上企业范围来看，绝大部分是从事批发零售的企业和个体户，而生产性和创新性行业企业入限数量很少，形成了目前我市限上商贸企业覆盖面不广、结构不合理，代表性不强的现状，这在很大程度上影响了全市社零增长的速度和质量。

2、结构不合理，长远发展乏力。社会消费品零售总额主要是由批零住餐业四项指标的完成值构成的。因此，这四类企业的规模大小、业绩好坏直接关系到社零指标的增长速度。2023 年我市限上商贸企业批零总额 183.4 亿元，其中批发业总额 2.42 亿元，仅占批零总额的 1.33%；住餐业营业总额 33.4 亿元，其中限上住宿业营业额 2.93 亿元，限上餐饮业营业额 2.88 亿元。从以上数据来看，全市限上商贸企业的结构不合理，发展不平衡，一是限上批零企业发展悬殊，零售业“一行独大”；二是限上住餐业发展缓慢，其营业额业仅占到住餐营业总额的 17.4%。究其原因，一是入限企业自身规模小，抗风险能力和示范功能不足。二是受经济大环境影响，效益不佳；三是规划

不到位，行业发展不平衡，长远发展乏力。

3、功能不佳，购买力外流。调查显示，我市市民的消费大多集中在一些基本生活用品等领域，一些高档商品的消费却不尽如人意，大多选择去广州、长沙、武汉等大城市购买，如服装、高档汽车和高档住宅等等，究其原因，一是我市的整体经济发展水平不高，环境不优；二是传统商贸流通业所占比重过大，物流、电子商务等现代流通业态发展严重滞后；三是大型专业性批发企业缺乏，中心城市对消费的辐射带动作用弱；四是近年来，由于交通的日益便捷，市民对去发达城市的消费意愿逐渐增强，越来越多的中高收入群体在外地购房、买车、送孩子上学，导致我市一部分高端消费外流严重。

4、城乡市场发展不平衡。今年城镇市场完成社零总额 303 亿元，同比增长 14%，乡村市场完成社零总额 36 亿元，同比增长 13.2%。两者虽增速相近，但从总量来看，差距还很大，乡镇社零总额仅为城区的 11.8%。城乡在收入水平、消费市场基础设施建设及流通业态结构、消费品市场的管理及市场秩序等方面都存在着较大差距，这些都是导致城乡消费市场发展不平衡的突出问题。

三、促进限额以上商贸流通业的建议与对策

1、高度重视，建立商贸流通部门联席会议制度。建立以市政府主要领导担任组长，市商务局、财政局、工商局、统计局、质量技术监督局、物价局等多部门参加的部门联席会议制度，加强对全市商贸流通业发展的指导和协调，充分发挥各职能部门职责，对在工作开展中遇到的问题认真研究，及时解决，有效推进。形成上下联动、各部门

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/118070062050007002>