

# 税收精确立法才能避免重复征税

□京文

吸取之前“粗放立法、部门定细则、执行口径看官员”的教训,税法必须精细化,将企业、公民在纳税时的具体情形,精确落实到法律中。

“税收法定”是今年两会上的热点话题。“重复征税”的问题也引起了媒体关注。石家庄一家物流公司的负责人称:“把一批货从石家庄发往新疆,因为有多家公司中转,结果中转公司都要为这批货物缴税。”“利润不过12元,缴税额是39元。”

运输企业抱怨被“重复征税”的背后,是2012年中央在各地逐步实施的“营业税改增值税”改革。

物流等企业原本是缴纳营业税的,但营业税并不能抵扣;商品在进入下一个流通环节之后,政府会继续征税,形成了“重复征税”。而增值税是可抵扣的,因此“营改增”改革可解决“重复征税”问题。

但现实却是,“营改增”改革以来,在大部分企业欢呼税收减负的同时,物流企业却表示实质税负增加了。

具体到物流公司遭遇的“重复征税”问题,之前征营业税时,按2003年财政部、国税总局《关于营业税若干政策问题的通知》,企

业缴纳营业税是要扣除支付给之后承运人的运费的;“营改增”之后却没有这个“补丁”,造成了“重复征税”。

那么,这一看似“技术”的问题与落实“税收法定”又是什么关系呢?

改革初期中国税种、税法严重缺乏,1985年全国人大专门授权国务院“在体制改革期间可以通过税收条例的形式,推进税制的改革”。因此,中国目前绝大部分税种都是由国务院制订的,18个税种只有3个是全国人大立法通过的。这一粗放的税收立法授权机制,在运行了近30年之后也积弊丛生。

首先,国务院的税收行政立法,

大都基于“暂行条例”的思维,法条笼统。比如,营业税的依据是1993年国务院颁布的《营业税暂行条例》,“暂行”就是21年;而整部条例只有17个法条。

因为税收条例太笼统,当企业、公民遭遇复杂的纳税情况时,就要由财政部、国税总局下《实施细则》、《通知》来“打补丁”。企业、公民不是“依法纳税”,而是“按通知纳税”。比如,前述的运输企业缴纳营业税时,要扣除承运人运费的规定,就是靠《通知》解决的。

这样一来,严肃的征税权等于被“二次授权”了,给了税收部门巨大的操作空间,使得一些行政部门能通过解释税法,任意干预市

场,甚至滋生腐败问题。之前的2007年财政部“半夜鸡叫”调印花税干预股市;2010年沉睡多年的房产税突然枯木逢春;以及这次物流企业抱怨“重复收税”,都是税收严重行政化、随意化的体现。

当务之急是落实十八届三中全会提出的“税收法定原则”,税法应由全国人大制订,吸取之前“粗放立法、部门定细则、执行口径看官员”的教训。税法必须精细化,将企业、公民在纳税时的具体情形,精确落实到法律中,才能避免“重复征税”等怪相,也能避免行政部门通过释法揽权。税收的精确立法,也意味着政府的自我减权,这需要巨大的改革勇气。

## 百姓说话

### 给没病孩子吃药的幼儿园才“有病”

□郑山海

据报道,西安枫韵幼儿园长期给无病孩子服病毒灵,持续了近三年时间。不少孩子被发现存在头晕、腿疼、肚子疼等相同症状。目前当地政府部门拟对690名幼儿进行登记造册,并安排其就近体检。

病毒灵作为上世纪最为普及的抗病毒药物,曾成为人们治感冒最常用药物之一。但多年临床应用证明,病毒灵抗病毒的效果并不确定,而且还具有出汗、食欲不振、低血糖等副作用,这些年随着阿昔洛韦等新的抗病毒药物的推广应用,病毒灵在很多城市基本被弃用。

如果说,孩子确实感冒或感染了疱疹病毒,让孩子在规范的用药范围内服用病毒灵,或许并不为过。但在孩子没有任何感冒症状的情况下,把该药当做“疫苗”让孩子们预防性使用,显然不合医疗规范。

由于一般感冒的病程大多为一到两周,所

以病毒灵的服用周期也多控制在半月之内,但在这起事件中,一些孩子服用病毒灵的时间长达三年之久,这令人震惊。当事幼儿园至少违反了两个医疗原则,其一,超出适应症用药(给没有感冒的孩子服药),其二,超剂量使用药物。而且,现代医院管理还要求,对于非能力行为的人,医疗机构采取任何医疗措施,应该对其监护人实施告知。从这角度讲,当事幼儿园还违背了医疗行为基本的告知原则和诚信精神。

有人可能会说,幼儿园作为人群密集的地方,一个孩子感冒可能招致一群孩子感冒。但真正预防孩子群发感冒的行为,应是教室注意通风,进行必要的消毒,根据流感特点,为孩子注射流感疫苗等。幼儿园放弃了这些对预防感冒有效的措施,选择缺乏任何医学证据的做法,只能被视为不负责任。

在此事件中,除了涉事幼儿园方面应被依法追究,我国药品管理安全也应引起重视,一家幼儿园长期大量使用病毒灵,居然没引起任何部门的重视,何其乖谬?其对于处方药的管理失当,难辞其咎。就此看,有关部门很难逃脱连带责任。

## 画里有话



李宏宇/图

### 为子“跑官”

□孙明

记者随机采访广州多名小学生,发现孩子很希望自己当班干部。因此,在新学期父母的比赛中,就有一项,为孩子“跑官”——争取让孩子当上班级的小干部。(《南方都市报》3月12日)

首先,孩子当不当干部,应该让其在成长环境中自主争取,而不是家长运用不正当的竞争方式为孩子“谋”得。孩子们可能会效仿父母通过不正当的方式来谋得利益。长此以往,不利于孩子健康人格的形成和发展。

其次,家长们为孩子“跑官”的初衷无非是想让孩子获得更多的锻炼机会,这无可厚非。可家长们“跑官”却让本该竞争上岗、优胜劣汰的班干部选举变

了味,甚至异化为家长们的比拼,这不但剥夺了孩子公平竞争的平台,也让班干部选拔变成了拼爹闹剧,实在是教育的大不幸。

最后,孩子正处于身心发展的关键期,培养良好的性格和独立自主的意识也很重要。家长们为孩子“跑官”,是在刻意为孩子设计成长的路径。其实,孩子的成长需要有自主选择和自我发展的空间,成人世界的过多干预反而会让成长遭遇问题。

当然,老师们也不能成为家长“跑官”的帮凶,甚至享受这份“实惠”。而是应该对家长的这种诉求因势利导,当成一次教育的契机。比如,可以开展全班的竞选活动,班干部通过公平竞争和民主评议产生,同时教育学生干部的服务意识。其实,老师如果能对全体学生一视同仁,而不是特别器重班干部,那么“跑官”的家人们就不会趋之若鹜了。

## 网言个论

### 打击电话诈骗 须斩断利益链

□刘绍义

“实施电话诈骗需借助两条渠道,一是通信线路,二是银行网络。由于这两条渠道一直监管不力、放任不管,用民警的话说,‘通信运营商、银行简直是助纣为虐’”,这是全国人大代表陈伟才第三次在全国两会关注电话诈骗。(《南方都市报》3月12日)

据公安部统计,2013年电话诈骗发案30万余起,群众损失100多亿元,比2012年分别上升77%、25%。数字惊人,触目惊心。“电话诈骗”为何屡禁不止?究其原因,就是这些犯罪分子的帮凶通信运营商和银行,不但没有伤到皮肉,而且还坐收渔利了。所以,只有斩断利益链条,才有可能根除电话诈骗。

运营商与银行,面对嚣张的诈骗犯罪分子,真的是束手无策了吗?非也!不当竞争的商潮,蝇头小利的甜头,让这些人放松了警惕与管理,甚至“助纣为虐”了。他们不是没有能力

防患于未然,而是想从那块“诈骗蛋糕”中获得一点好处。据统计,运营商在“电话诈骗蛋糕”中可获得10%的利益,银行则能获得3%的利益。所以面对“魔高一尺”的诈骗者,运营商和银行这两个“道”,没有一个能挺立出来的。

其实,降低“电话诈骗”犯罪率,并不是什么难事,只要运营商、银行切实负起责任来,所有手续按规定办理,如必须实名制,必须本人亲自办理,就不会有这么多漏洞让诈骗者钻了。诈骗者要想把受害者的钱装进自己的腰包,必须经过多道程序,而这些程序又必须通过运营商和银行这两个大关卡。无论两者中哪一个按有关制度或者正规手续办理,诈骗者都不能将受害者的钱顺利地装进自己的腰包,诈骗者的目的也就难以达到。

要想让运营商和银行负起责任来,就要给他们念上几句“紧箍咒”,让他们为受害者的损失买单一点。这样,运营商也好,银行也罢,他们的神经就紧张起来了,责任心增强了,把关严了,那些诈骗者就无机可乘了,“电话诈骗”的犯罪率也就降低了。换言之,不斩断利益链条,就很难根除电话诈骗。

## 微言大义

@张学林(科员):友情提醒:又到3·15了,有些地雷又要引爆了,每年易爆行业中好像都少不了食品行业,谁让它关乎民生呢。所以近段时间手中有食品等股票的我觉得还是要提高警惕。此外,还有像药品等一切和老百姓生活相关的行业都得当心加小心。

@杨明森(媒体人):发生环境纠纷,多少人想打官司?只有1%。找政府,仍是绝大多数人的首选。这不能全怪公众不善用法,主要原因还是行政干预太多,影响了环境司法的独立性。即使法院不受干扰,环境案件也确实存在举证难,审理难等问题。正如专家所说,当公众提起的环境诉讼90%败诉时,谁还想去打官司?

@飞象网项项刚:媒体采访4G资费过高。我答:现在这个时间段,4G资费一点不高,和3G相比,4G资费并不高,且4G资费暂时不能低,低了,大量的用户就会拥进来,才发牌照几个月,网络覆盖根本不够,承受能力也较差,如果大量用户进入,一定会崩溃,要有一个较高价把一

部分用户挡在门外,网络建设好了,价格马上会降。

@武大沈阳(教授):政务微博不宜过度@媒体和V,开微博的目的主要是服务网友,假设一个政务微博三天能给一位网友作出比较好的反馈,一年下来,整个新浪的十万个政务微博能服务好一千万以上网友,这比什么舆论引导都强,当你出现问题的时候大家自然会说你的好话。把网站的信息拷贝到微博做单向政绩传播,是得不到好评的。

## 抓住先机 赢在未来

### ——枣庄中支成功召开“赢在未来”总裁峰会暨客户感恩答谢会

3月7日上午,枣庄太平“赢在未来”总裁峰会暨客户感恩答谢会薛城开元凤鸣山庄成功召开。本次会议特邀著名理财专家徐瑞昇教授为大家解读十八大后经济形势。会议到场客户30人,签单640万/17件,本部韩卓君经理客户成功签下最大单200万!

基金大佬去哪儿?李嘉诚为何再抛内地物业?台湾寿险市场为何近年被引爆?徐瑞昇教授以专业的角度深度剖析市场投资的风险,为大家分析、预测国内特殊情况下的金融投资工具。据《中国经营报》分析,各地

地方债务、产能过剩、楼市泡沫问题令人担忧。抓住先机,赢在未来,当前我国改革已进入深水区,面临新的经济形势,我们必须找到合理出路才能使自己的财富在未来保值增值。徐教授激情而又精辟的分析得到了客户的高度认同,之后培训部李中华经理对于即将退市的“稳赢二号”产品的深度解读,更是激发了客户对购买理财保险的积极性。随后,客户与代理人深度交谈,踊跃签单,争先获取徐教授的签名书并合影留念,场面火爆! (王玉)

手机消费正当权益 受到侵害,请拨打:

**指尖热线**

**6055555**

zzrbtxb@163.com

枣庄日报社通信部