

浅谈电子商务与税收 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/64/2021_2022__E6_B5_85_E8_B0_88_E7_94_B5_E5_c40_64957.htm [摘要] 本文第一部分简要

说明了电子商务的概念、通用交易过程、基本程序与国内外电子商务发展概况；第二部分系统概述了电子商务中的税收问题，如：国际间税收收入分配和国内财政收入的问题、有关税收规定的重新界定问题、有关税收征管问题、国内电子商务于与税收征管常见问题、我国电子商务税收所存在的问题；第三部分提出了研究、制定我国电子商务税收政策的原则和建议。

第一部分 电子商务与电子商务发展概况 一、电子商务的概念 电子商务，即EB（Electronic Buisiness）或EC

（Electronic Commerce），是在Internet开放的网络环境下，基于浏览器/服务器应用方式，实现消费者的网上购物、商户之间的网上交易和在线电子支付的一种新型的商业运营模式。电子商务是Internet爆炸式发展的直接产物，是网络技术应用的全新发展方向。Internet本身所具有的开放性、全球性、低成本、高效率的特点，也成为电子商务的内在特征，并使得电子商务大大超越了作为一种新的贸易形式所具有的价值，它不仅会改变企业本身的生产、经营、管理活动，而且将影响到整个社会的经济运行与结构。Internet上的电子商务可以分为三个方面：信息服务、交易和支付。主要交易类型有企业与消费者的交易（B2C方式）和企业之间的交易（B2B方式）两种。参与电子商务的实体有四类：顾客（个人消费者或企业集团）、商户（包括销售商、制造商、储运商）、银行（包括发卡行、收单行）及认证中心。B2B的电子商务是

指商业机构（或企业、公司）使用Internet或各种商务网络向供应商（企业或公司）订货和付款。B2B的电子商务发展最快，已经有了多年的历史，特别是通过增值网络（Value Added Network, VAN）上运行的电子数据交换（EDI），使企业对企业的电子商务得到了迅速扩大和推广。公司之间可能使用网络进行订货和接受订货、合同等单证和付款。根据电子商务涉及的内容不同，可分为综合电子商务市场（Horizontal E-markets）和垂直电子商务市场（Vertical E-markets）。所谓综合电子商务市场是指这样一些网站的集合：它们为买卖双方创建起一个信息和交易的平台，买者和卖者可以在此分享信息、发布广告、竞拍标的、进行交易。之所以称这些网站为“综合网站（Horizontal Website）”，是因为它们囊括了不同的行业和领域，服务于不同行业的从业者。与综合电子商务市场相同，垂直电子商务市场也是由一系列将买家和卖家结合起来进行信息交流、广告发布、竞拍和交易的网站组成的市场。这些网站之所以被定义为“垂直网站（Vertical Website）”是因为它们锁定于某一特定的行业，比如计算机、化学、塑料、钢铁和农业等。

二、电子商务通用交易过程

电子商务通用交易过程可以分为以下四个阶段：1、交易前的准备。这一阶段主要是指买卖双方和参加交易各方在签约前的准备活动。（1）买方根据自己要买的商品，准备购货款，制订购货计划，进行货源市场调查和市场分析，反复进行市场查询，了解各个卖方国家的贸易政策，反复修改购货计划和进货计划，确定和审批购货计划。再按计划确定购买商品的种类、数量、规格、价格、购货地点和交易方式等，尤其要利用Internet和各种电子商务网络寻找自己满意的商品和商

家；（2）卖方根据自己所销售的商品，召开商品新闻发布会，制作广告进行宣传，全面进行市场调查和 market 分析，制订各种销售策略和销售方式，了解各个买方国家的贸易政策，利用 Internet 和各种电子商务网络发布商品广告，寻找贸易伙伴和交易机会，扩大贸易范围和商品所占市场的份额。其他参加交易各方有中介方、银行金融机构、信用卡公司、海关系统、商检系统、保险公司、税务系统、运输公司等也都为进行电子商务交易做好准备。

2、交易谈判和签定合同。这一阶段主要是指买卖双方对所有交易细节进行谈判，将双方磋商的结果以文件的形式确定下来，即以书面文件形式和电子文件形式签定贸易合同。电子商务的特点是可以签定电子商务贸易合同，交易双方可以利用现代电子通信设备和通信方法，经过认真谈判和磋商后，将双方在交易中的权利、所承担的义务、对所购买商品的种类、数量、价格、交货地点、交货期、交易方式和运输方式、违约和索赔等合同条款，全部以电子交易合同作出全面详细的规定，合同双方可以利用电子数据交换（EDI）进行签约，可以通过数字签名等方式签名。

3、办理交易进行前的手续。这一阶段主要是指买卖双方签定合同后到合同开始履行之前办理各种手续的过程，也是双方贸易前的交易准备过程。交易中要涉及到有关各方，即可能要涉及到中介方、银行金融机构、信用卡公司、海关系统、商检系统、保险公司、税务系统、运输公司等，买卖双方要利用 EDI 与有关各方进行各种电子票据和电子单证的交换，直到办理完可以将所购商品从卖方按合同规定开始向买方发货的一切手续为止。

4、交易合同的履行和索赔。这一阶段是从买卖双方办完所有各种手续之后开始，卖方要备货

、组货，同时进行报关、保险、取证、信用等，卖方将所购商品交付给运输公司包装、起运、发货，买卖双方可以通过电子商务服务器跟踪发出的货物，银行和金融机构也按照合同，处理双方收付款、进行结算，出具相应的银行单据等，直到买方收到自己所购商品，完成了整个交易过程。索赔是在买卖双方交易过程中出现违约时，需要进行违约处理的工作，受损方要向违约方索赔。

三、电子商务交易的基本程序

参加交易的买卖双方在做好交易前的准备之后，通常都是根据电子商务标准规定开展电子商务交易活动，电子商务标准规定的电子商务交易应遵循的基本程序如下：

- 1、客户方向供货方提出商品报价请求（REQOTE），说明想购买的商品信息；
- 2、供货方向客户方回答该商品的报价（QUOTES），说明该商品的报价信息；
- 3、客户方向供货方提出商品订购单（ORDERS），说明初步确定购买的商品信息；
- 4、供货方向客户方对提出的商品订购单的应答（ORDESP），说明有无此商品及规格型号、品种、质量等信息；
- 5、客户方根据应答提出是否对订购单有变更请求（ORDCHG），说明最后确定购买商品信息；
- 6、客户方向供货方提出商品运输说明（IFTMIN），说明运输工具、交货地点等信息；
- 7、供货方向客户方发出发货通知（BESADN），说明运输公司、发货地点、运输设备、包装等信息；
- 8、客户方向供货方发回收货通知（RECADV），报告收货信息；
- 9、交易双方收发汇款通知（REMADV），买方发出汇款通知，卖方报告收款信息；
- 10、供货方向客户方发送电子发票（INVOIC），买方收到商品，卖方收到货款并出具电子发票，完成全部交易。

100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问

