



经纪人致胜丛书之十一

JINGJIREN
ZHISHENG
CONGSHU

肖学文 主编

经纪人 与 税务



经济管理出版社

经纪人致胜丛书之十一

经纪人与税务

主 编 肖学文

Jm43/01



经济管理出版社

(京)新登字 029 号

责任编辑 苏全义 蒋 方

经纪人致胜丛书之十一

经纪人与税务

主编 肖学文

出版：经济管理出版社

(北京市西城区新街口红园胡同 8 号 邮政编码:100035)

发行：经济管理出版社总发行 各地新华书店经销

印刷：北京印刷一厂

787×1092 毫米 32 开 8.75 印张 193 千字

1994 年 9 月 第 1 版 1994 年 9 月北京第 1 次印刷

印数:1—11000 册

ISBN 7-80025-981-1/F·791

定价:8.50 元

丛书审编著成员名单

编审委员会

主 任	甘国屏	周叔莲			
副主任	李彦章	曼 欣	孙望尘	于名芳	孟昭宇
	苏全义				
委 员	(按姓氏笔画排列)				
	王宝桐	石兰太	冯所深		
	苏全义	陈 福	李丰文	何云昌	孟昭宇
	郑春喜	张林虎	黄富华	焦文生	曹宝华
	潘晓玲	肇恒玉			

编辑委员会

主 编	肖学文				
副主编	林立章	戚聿东	贾晓建	关德东	
委 员	(按姓氏笔画排列)				
	文红宇	王 波	王心荣		
	刘俊德	卢海顺	关德东	肖学文	陈 举
	陈立新	陈其寿	林立章	贺京生	贾晓建
	晓 梅	晓 茉	晓 盼	张 玲	张东来
	郝德顺	夏 雷	戚聿东	谢志强	

编 著

戚聿东	管宏治	《经纪人基础知识》
高艳侠	赵海涓	

周宏	学智	}	《经纪人与现货市场》
晓文	晓建		
黄晓波	夏海	}	《经纪人与期货市场》
葛红	赵萍		
骆莹	张丽华	}	《经纪人与房地产市场》
方傅根	刘太刚		
张晓军	景学军	}	《经纪人与技术市场》
音信	凯西		
杜左东	彭高见	}	《经纪人与文化市场》
王健	张彤		
杨旭	杜沛宜	}	
段德	沈华根		
张永江	蔡琳	}	《经纪人与保险市场》
段秀梅			
白玉珍	吕莉	}	《经纪人与金融市场》
李红霞	王少晖		
毛志毅	翟后文	}	《经纪人与国际市场》
郑踞	井光春		《经纪人与诉讼仲裁》
韩光军	马巧红	}	
刘明	尹红		《经纪人与税务》
左云	赵萍	}	
张继平	郝德顺		《经纪人与工商行政管理》
关德东			

前 言

随着社会主义市场经济的发展,经纪人以其旺盛的生命力重现于我国经济的大舞台,成为广大生产者、经营者及消费者通向现货市场、期货市场、产权市场、房地产市场、金融市场、技术市场、保险市场、劳务市场、文化市场、国际市场的重要桥梁和纽带。

由于经纪人的特殊地位和作用,决定了他们不仅要有全面的知识、灵通的信息、广泛的交往、独特的渠道、灵活的策略、高效的工作,而且要有健全的法律意识,良好的职业道德。只有这样,经纪人的行为才能被社会公认,经纪人也才能在市场经济的海洋中立于不败之地。

为了普及经纪人基础知识,宣传经纪人职业道德、介绍经纪人法律法规、熟悉经纪人法律文书格式,使经纪人全面掌握各类市场的特点、他们的业务以及他们与工商管理、税务管理、商检管理、海关管理、技术监督的关系,从而推动我国经纪行业的健康发展,促进社会主义市场经济,我们奉献上这套丛书。

丛书由国家工商局、国家体改委、国家经贸委、国家外经部、建设部、文化部、劳动部、国家科委、国家技术监督局、海关总署、国家商检局以及中国政法大学、中国人民大学、中国社会科学院、北京财贸学院等单位的专家和学者共同编著而成。丛书集知识、法律、法规、政策于一体,有较高的权威性,是我国经纪人通向国内市场与国际市场的金钥匙。

丛书编委会

1994. 1.

目 录

第一章 经纪人知识 ABC	(1)
第一节 经纪人概述	(1)
一、经纪人的内涵	(1)
二、经纪人的特点	(1)
三、经纪人与几个容易混淆的概念	(3)
四、经纪人的分类	(5)
五、经纪人在市场经济中的作用	(8)
第二节 经纪人的资格、权利与义务	(11)
一、经纪人资格的获得	(11)
二、经纪人的权利	(15)
三、经纪人的义务	(19)
第三节 如何成为一名成功的经纪人	(21)
一、遵纪守法	(21)
二、良好的职业道德	(23)
三、学识兼备	(25)
四、健康的心理素质	(28)
五、多方面的能力	(29)
六、体魄健全	(30)
第四节 经纪人在中国	(31)
一、中国经纪人的历史与演化	(31)
二、我国经纪人队伍现状和问题	(34)

三、对于未来经纪人的展望	(36)
第二章 工商税制概述	(39)
第一节 工商税制的基本概念	(39)
一、税制与工商税制	(39)
二、复合税制、税收征收管理制度和税收管理体制	(41)
三、税制要素	(42)
第二节 我国工商税制的历史沿革	(48)
一、全国解放后新税制的建立	(48)
二、1953 年修正税制	(49)
三、1958 年到 1963 年的工商税制改革	(50)
四、1973 年简并税制	(52)
五、1979 年以后的工商税制改革	(52)
六、1984 年工商税制全面改革	(55)
七、1984 年以后对税制局部修正	(55)
第三节 新形势下我国的工商税制改革	(57)
一、新形势下税制改革的必要性	(57)
二、工商税制改革的指导思想	(60)
三、工商税制改革的基本内容	(61)
第四节 新工商税制的特点和意义	(65)
一、新工商税制的特点	(65)
二、新工商税制的重要意义	(66)
第三章 经纪人和流转税	(68)
第一节 经纪人和流转税概述	(68)
一、经纪人需要了解流转税	(68)
二、流转税基本知识	(69)

第二节 增值税	(72)
一、增值税概念	(72)
二、我国增值税改革	(74)
三、增值税的基本内容	(78)
第三节 消费税	(92)
一、消费税概念	(92)
二、消费税的基本内容	(93)
第四节 营业税	(102)
一、营业税概念	(102)
二、营业税的基本内容	(103)

第四章 经纪人与所得税..... (112)

第一节 所得税概述	(112)
一、所得税的概念	(112)
二、所得税的沿革	(112)
三、征收所得税的特点	(113)
四、所得税的种类	(113)
第二节 经纪人与个人所得税	(115)
一、经纪人与个人所得税	(115)
二、个人所得税概要	(118)
第三节 经纪人与企业所得税	(135)
一、经纪人与企业所得税	(135)
二、企业所得税概述	(136)

第五章 经纪人和其他税种..... (146)

第一节 其他税种改革综述	(146)
一、其他税种改革的原则	(146)

二、其他税种改革的内容	(147)
三、经纪人与其他税种改革的关系	(151)
第二节 经纪人与对资源的课税	(152)
一、资源税概述	(152)
二、城镇土地使用税概述	(156)
第三节 经纪人与对财产的课税	(158)
一、房产税概述	(158)
二、车船使用税概述	(161)
三、土地增值税概述	(164)
四、开征遗产税的设想	(167)
五、经纪人与对财产的课税	(169)
第四节 经纪人与对行为的课税	(170)
一、印花税概述	(170)
二、城市维护建设税概述	(173)
三、开征证券交易税的设想	(177)
四、经纪人与对行为的课税	(180)
 第六章 经纪人与税收征收管理	(181)
第一节 经纪人与税收征收管理意义原则和内容关系	(181)
一、经纪人现状概述	(181)
二、税收征收管理的意义和原则	(187)
三、税收征管法的主要内容和适用范围	(190)
第二节 税务管理	(191)
一、税务登记	(191)
二、帐簿、凭证管理	(196)
三、纳税申报	(206)

第三节 税款征收	(208)
一、税款征收及其方式	(208)
二、保全措施	(210)
三、强制执行措施	(211)
第四节 税务检查	(211)
一、税务检查的内容和形式	(212)
二、税务检查的要求	(212)
第五节 法律责任与税务代理	(213)
一、税务违法行为及处罚	(213)
二、税务代理概述	(216)

附录

中华人民共和国增值税暂行条例.....	(218)
中华人民共和国增值税暂行条例实施细则.....	(224)
中华人民共和国消费税暂行条例.....	(233)
中华人民共和国营业税暂行条例.....	(237)
中华人民共和国营业税暂行条例实施细则.....	(242)
中华人民共和国资源税暂行条例.....	(251)
中华人民共和国企业所得税暂行条例.....	(254)
中华人民共和国个人所得税法.....	(258)
中华人民共和国土地增值税暂行条例.....	(264)

第一章 经纪人知识 ABC

第一节 经纪人概述

经纪业是社会经济发展的必然结果,是商品生产和商品交换的共生物。经纪业就是从中介他人进行商品交易活动的行业,其中实施经纪行为的主体就是经纪人。随着现代市场经济的发展,经纪人在世界经济舞台上起着举足轻重的作用。

一、经纪人的内涵

美国利罗拉大学的菲利浦·卡特奥拉认为,“经纪人系指提供廉价、代理服务的各种中间人的总称,他们与客商之间无连续性关系。”

中国的《经济大辞典》中定义道:“经纪人即旧时称掮客,处于独立地位,作为买卖双方的媒介,促成交易,以赚取佣金的中间商人。也称居间人、中介人等。”

由此可以看出,经纪人是商品经济市场经济活动中的中间商人,是同社会经济发展的一定历史阶段相联系的。在社会经济不断的演进过程中,由经纪人以及商品交易所、证券交易所、专业咨询公司等为买卖双方充当中介的机构共同构成了社会经济中的经纪业,在浩瀚的市场经济海洋中大显身手,扮演着重要的角色。

二、经纪人的特点

与一般的中间商相比较,现代经纪人具有如下特征:

1. 经纪人不占有商品。经纪人既不是商品的生产者,也不是商品的供应者或购买者。这是经纪人区别于其他中间人的一个重要特征。经纪人知道何处可提供某类商品而何处又需要这些商品,因而在信息上有支配权,并能为供需双方提供服务。因此,经纪人也不需要多少固定资金和流动资金,集体或个人就能解决注册资金的最低额。

2. 经纪人与委托人之间无连续性关系。经纪活动不同于代理或信托活动,后者与委托人一般有较固定、长期的业务关系。经纪人的服务对象是开放的、广泛的,一般不仅限于某些特定的客户。经纪活动通常是就一特定事项提供服务,经纪人和委托人无长期、固定的合作关系,特定事务完成,委托关系即终止。

3. 经纪人以信息为资本,通过所掌握的信息为供需双方牵线搭桥,并凭借专业知识和有效的服务促成供需双方的成功交易。在交易中,经纪人知道谁需要什么及如何满足这种需要,凭借的是信息优势和操作技术的优势。他们信息灵通,办事快速。有着自己广泛的社会联系和独有的供销渠道,具有很大的灵活性和独到之处;同时他们大多是专业人才,具备较高的专业技能,为交易双方提供了专业化的服务,解除了供求双方之忧。

4. 经纪人要从中介活动中获得佣金。经纪人在经纪活动中所提供的服务像任何其他服务一样,也是一种具有商品性质的服务。因此享受这种服务的人就应该支付报酬——通常称为佣金。如果没有报酬,经纪活动是很难开展的。这本来无可厚非。但长期以来,我国由于受“左”的思潮和各种传统观念的影响,往往把佣金与回扣、受贿混为一谈,有的认为经纪人是“不劳而获”、“唯利是图”,这些都是不正确的观点。经纪交

易,牵线搭桥本身就是高层次的复杂劳动,完全有权获得合理的报酬。

综上所述,经纪人是特殊意义上的中间商,作为供需双方交易的中介媒介,主要职能是收集、分析和传播有关交易信息,以独立身份、合理地促成双方交易的成功。

三、经纪人与几个容易混淆的概念

(一)经纪人与代理人

代理,又称作委托,是指代理人在代理权限内以被代理人的名义进行的民事活动,由此产生的权利和义务直接对被代理人发生法律效力的一种法律概念。在代理关系中,被代理人称为委托人,代理人就是受被代理人委托替其办事的人。

代理人和经纪人一样,都是一种中间商人,都不拥有商品所有权,所以在现实生活中很容易被人混淆。但是,二者在某些方面又有各自的特点,显示出二者间的差异:

1. 代理人以委托人的名义从事代理活动,并由委托人承担代理行为的法律后果;而经纪人则以自己的名义从事经纪活动,法律后果由行为人自己承担。

2. 代理人与委托人之间是一种较固定的连续性的关系,即代理人只能为一定的委托人进行媒介行为,按委托人的指示办理业务。代理人对第三人不享有任何权利,不承担任何义务;经纪人与当事人则没有固定关系,可以随便为任何人从事中介活动,范围比代理人广,代客交易是建立在逐笔委托的基础上。

3. 代理可以是无偿的,也可以是有偿的,而经纪行为的特点之一就是为了获得报酬,所以一定是有偿的。

4. 代理人即使在媒介代理人的情况下,也或多或少有一定的代理权,可代理委托人在控制商品价格、销售条件等方面

行使权力；而经纪人则根本没有代理权，不能代理委托人进行任何行为，这是代理人与经纪人的最大不同。

由此可见，代理人和经纪人各有优势，代理人一般信誉度较高，佣金较丰厚；经纪人则具有灵活性强、活动范围广等特点。因此，有许多人既从事经纪活动，又从事代理活动，称为经纪人兼代理人。这种身份拓展了他们的业务范围，使他们能更活跃地从事居间活动。

（二）经纪人与信托人

信托又称行记，是指信托人接受他人委托，以自己的名义代他人购销或寄售物品，并取得相应报酬的活动。经纪人与信托人一方面有共同的特点，如收取的佣金都相对较低，在货物交易中可不用代办运输等；另一方面，二者也存在一定的差异，主要表现在：

1. 从事经纪活动的经纪人既可是自然人也可是法人；而信托人只能是法人，一般为具有法人地位的机构，例如信托公司、贸易商行等。

2. 经纪人和信托人都可以以自己名义从事中介活动，但在活动中，经纪人是独立表达委托者的意愿并由委托者承担一定的权利和义务，委托者可以直接同第三方发生关系；而信托人在从事活动时，表达的是自己的意志，由此与第三方订立的交易合同而产生的权利和义务，由信托人直接承担，委托人不直接与第三方发生关系。

3. 经纪人实际不拥有商品，而信托人正好相反，拥有一定的商品、货物等。

4. 经纪人与委托人不仅没有固定的、连续性的关系，而且始终处于“中介”地位。信托人则不然，他与委托人之间不仅有固定联系，而且在其接受委托方代购代销委托时，自己可以成

为其直接的卖主或买主。具体说,信托方可以将自己的商品直接出卖给委托方,也可以将委托方委托自己代销的商品直接买进。

(三) 经纪人与经销商

经销商,是指以自己名义向出卖人买特定的商品,而后再以自己的名义又将该商品转卖给第三人的人。经销商包括批发商和零售商。他虽然也在商品交换中起中介作用,但在概念上和法律关系上和经纪人有很大的区别:

1. 经销商拥有产品所有权,承担经营风险;而经纪人实际不拥有商品,无须垫支大笔的资本,经营风险较低。

2. 经销商与出卖人之间常订有长期的经销契约以作为各次买卖交易契约的基础;而经纪人与当事人之间多是一次性往来,无连续的固定关系。

3. 经销活动中,商品的购入者与出卖者之间无直接的法律关系存在,也就是说经销商与商品购入者或出卖者的个别买卖契约,均与另一方无关;而经纪人则是媒介买卖双方,使他们之间订立契约从而发生法律关系。

四、经纪人的分类

市场经济造就了大批经纪人,人们可以从不同角度按不同标准对经纪人进行分类。

(一) 根据经纪人的不同结构形式划分

根据经纪人的不同结构形式可分为以下三种。

1. 个体经纪人,是指个人独立地进行经纪活动,撮合交易双方成交的经纪人。个体经纪人应取得有关机关的批准,领取营业执照。

2. 合伙经纪人,是两个或两个以上联合组成一个合伙组织进行经纪活动的经纪人。依照我国《民法通则》的规定,合伙

组织可以起字号,可以到银行开立帐户,合伙人对合伙企业债务负连带责任。

3. 企业或公司经纪人,是指按照企业法、公司法及工商行政管理法建立起来的企业或公司组织,专门进行经纪活动,或兼营经纪活动的经纪人。经纪企业或经纪公司一般有一定的规模、较好的工作条件和较多的人才,容易发挥整体优势,取得委托人信任。

(二)根据经纪人服务的社会或区域划分

根据经纪人服务的社会或区域可分为三种。

1. 乡镇经纪人,是指以县镇为依托开展经纪活动,为发展农村的商品经济,加速农产品商品化服务的经纪人。这类经纪人往往以自然人身份从事独立经纪活动,服务的时间和地点不正规或不固定。但这些人大多是乡镇中领袖人物,内聚力强。

2. 城市经纪人,是指以大中城市为依托开展经纪活动,为城市的商品经济活动服务的经纪人。它往往表现为各种类型的经纪公司,构成人员广泛,基本素质较高,其中相当一部分是专家型经纪人。

3. 边贸经纪人,是指以边界线为依托进行经纪活动的经纪人。例如,我国边境线很长,与十几个国家接壤。近几年来边贸发展如火如荼,从事边境贸易的经纪人队伍也迅猛发展起来。

(三)根据经纪人的素质水平划分

根据经纪人的素质可分为两种。

1. 一般经纪人,是指不需要掌握特定的专业知识,只要熟悉经纪活动的一般技能即可的经纪人。

2. 专家型经纪人,是指除了掌握经纪活动的技能外,还必