

中国技术市场协会组织

技术经纪人考核必读本

# 技术经纪与技术 经纪



齐涤生 万君康  
熊兆铭 刘汉鼎

编著

经济管理出版社

# 技术经纪与技术经纪人

齐涤生 万君康 编著  
熊兆铭 刘汉鼎

经济管理出版社

(京)新登字029号

**技术经纪与技术经纪人**

齐添生 万君康 编者  
熊兆铭 刘汉鼎

---

**出版发行：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)

**印刷：湖北省科技情报局印刷厂**

---

850×1168毫米 32开 10.975印张269千字

1993年8月 第1版 1993年8月湖北第1次印刷

印数：1~20000册

---

ISBN 7-80025-831-91F·687

定价：8.50元

# 序 言

## 中国技术市场协会理事长 刘东升

党的十四大报告明确提出，我国经济体制改革的目标，是建立社会主义市场经济体制。技术市场是社会主义市场经济体系的重要组成部分。经过十多年的努力，我国的技术市场已走上健康有序发展的轨道，并以大大高于国民经济发展的速度迅猛发展，1992年全国技术交易额突破150亿元，充分显示了其强大的生命力。但在规模、方式、手段和效果上仍处于初级阶段，对我国社会的覆盖面和经济发展的牵动力还不够大。要更大程度地满足弥散于经济和社会广泛领域的技术需求，就必须积极、大力培育技术市场体系。而培育技术市场体系的根本途径，一是逐步健全技术市场的宏观调控体系；二是构筑充满生机和活力的微观基础。这两个方面的工作应相互渗透、相互促进，不断向纵深发展，以期形成技术商品生产、流通、消费的良性循环。

当前，搞活技术市场流通领域，推动技术市场向纵深发展的有效措施，是强化技术市场中介服务，培养和建设一支有技术专长、懂经济、懂法律、会经营的技术经纪人队伍。技术交易的复杂性、风险性和待实现性，要求从事技术经纪的人员有较高的素质，既要熟悉科技、法律和技术经纪的理论知识，又要掌握市场运行规律和实务。要成为合格的技术经纪人，就得有一个重新学习和知识更新的任务。为适应这一历史需要，我们组织几位技术市场理论造诣较深和实践经验丰富的专家联合编著了《技术经纪与技术经纪人》一书，希望对有志于技术经纪业的科技人员和技术市场现有技术经营骨干有所裨益。当然，随着我国技术

经纪业的发展和**技术经纪人队伍的壮大**，**技术经纪业的理论与实践**将会随之深化和发展，欢迎大家来关心它、扶植它，通过不断总结、提高，使其日臻完善。为我国建立社会主义市场经济体系作出更大贡献。

在出版本书过程中，**编著专家**付出了辛勤劳动，有关部门给予了有力支持，我谨代表中国技术市场协会表示由衷的感谢。

1993年7月

## 前 言

《技术经纪与技术经纪人》一书，是中国技术市场协会根据我国技术市场纵深发展的形势，需要培养和建设一大批高素质的技术经纪人队伍，组织我们联合编著的。本书旨在系统探讨我国技术经纪事业的理论与实务，以供有志于从事技术经纪业的同仁阅读和有关领导干部、教学人员、科研人员参考。

本书由齐涤生撰写第二、三、四章，万君康撰写第一、十一、十二章，熊兆铭撰写第六、八、九章，刘汉鼎撰写第五、七、十章。最后由齐涤生作了统稿定稿工作。

在本书撰写过程中，得到国家科委技术市场管理办公室主任刘东升、副主任刘庆辉、中国技术市场协会副秘书长陶江、协会培训委员会副主任张友桢、协会的雷汉声同志，武汉大学法学教授刘丰洛、湖北软科学研究院法律研究所所长周业震教授，武汉市科委主任张碧晖、湖北省技术市场管理办公室主任王安木、副主任高法新、武汉市技术市场管理办公室主任李锋等同志的支持、指导和提供材料的帮助。

凌丹、李静华、刘新媛、刘敬红、刘莹等同志分别负责本书的编辑、抄写、校订、编排等工作，在此，一并表示感谢。

鉴于水平、经验、时间的限制，书中的错误和不足在所难免，希望各位同仁批评指正。

编著者

1993年6月10日

# 目 录

## 第一章 经纪及其在经济发展中的作用

- 第一节 经纪及其发展…………… ( 1 )
- 第二节 经纪业特征与实务…………… ( 8 )
- 第三节 经纪业的分类…………… ( 13 )
- 第四节 经纪事业与科技进步…………… ( 22 )

## 第二章 技术经纪的相关法律

- 第一节 民法、商法中的经纪…………… ( 29 )
- 第二节 知识产权法与技术经纪…………… ( 39 )
- 第三节 技术合同法与技术经纪…………… ( 56 )

## 第三章 技术经纪与市场经济

- 第一节 市场经济发展对技术经纪的要求…………… ( 65 )
- 第二节 技术经纪业对市场的依托…………… ( 78 )
- 第三节 技术商品生产、流通、消费与技术经纪… ( 90 )

## 第四章 技术经纪机构

- 第一节 我国当前各类技术经营机构剖析…………… ( 98 )
- 第二节 我国技术经纪机构的构想…………… ( 103 )
- 第三节 技术经纪机构的信息系统…………… ( 109 )
- 第四节 开拓技术经纪机构的业务渠道…………… ( 116 )

## 第五章 技术经纪人

- 第一节 技术经纪人及其职能…………… ( 119 )
- 第二节 技术经纪人的素质要求…………… ( 126 )
- 第三节 技术经纪人员的培训…………… ( 132 )
- 第四节 技术经纪人的聘任…………… ( 136 )

## 第六章 技术贸易的一般经纪实务

- 第一节 技术贸易经纪实务…………… ( 140 )
- 第二节 技术贸易的谈判…………… ( 148 )
- 第三节 技术商品定价策略…………… ( 155 )
- 第四节 技术贸易的利益分配机制…………… ( 160 )
- 第五节 技术经纪与金融…………… ( 164 )
- 第六节 技术合同争议中经纪人的职责…………… ( 169 )

## 第七章 专利与非专利技术经纪

- 第一节 专利技术特征及其作用…………… ( 175 )
- 第二节 专利经纪与专利代理的联系与区别…………… ( 183 )
- 第三节 专利技术经纪实务…………… ( 188 )
- 第四节 非专利技术的内涵特征…………… ( 204 )
- 第五节 非专利技术经纪的法律保护…………… ( 210 )
- 第六节 非专利技术的经纪实务…………… ( 211 )

## 第八章 技术开发交易项目的经纪

- 第一节 技术开发交易的特征…………… ( 219 )
- 第二节 委托开发交易项目经纪实务…………… ( 225 )
- 第三节 合作开发交易项目经纪实务…………… ( 232 )



## 第九章 技贸结合交易中的经纪

- 第一节 技贸结合的内涵与形式…………… ( 238 )
- 第二节 技贸结合的市场策略…………… ( 246 )
- 第三节 技贸结合交易的经纪实务…………… ( 256 )

## 第十章 技术招标与投标经纪

- 第一节 技术招标与投标及其作用…………… ( 267 )
- 第二节 技术招标与投标策略…………… ( 271 )
- 第三节 技术招标与投标经纪实务…………… ( 280 )

## 第十一章 国际技术贸易的经纪

- 第一节 国际技术贸易及其发展…………… ( 287 )
- 第二节 国际技术贸易的方式…………… ( 292 )
- 第三节 我国的技术引进与技术出口…………… ( 297 )
- 第四节 国际技术贸易的经纪…………… ( 304 )
- 第五节 国际技术贸易合同…………… ( 310 )

## 第十二章 技术经纪的技术经济 分析与评价

- 第一节 技术经济分析的原则与程序…………… ( 316 )
- 第二节 技术经纪的技术经济评价…………… ( 323 )

# 第一章 经纪及其在经济发展中的作用

## 第一节 经纪及其发展

### 一、经纪发展的历史背景

经纪 (Brokerage) 作为一种中间人业务,是在市场经济条件下,介绍买卖双方进行商品交易的一种活动,这种活动是遵循市场经济规律和法制的商业性服务活动,属于第三产业的范畴。经纪人 (Broker) 是从事经纪业的主体,即是受买方或卖方委托撮合交易而获取佣金的中间商人,俗称“掮客”。

经纪及经纪人的专业化,是社会分工深化和商品经济发展的必然产物。从历史上看,生产力的不断发展和科学技术的不断进步,促进了社会分工和商品生产的发展,市场则是商品生产和社会分工的伴随物。原始社会中人类发生了第一次社会大分工——农业与畜牧业的分离,这一分工导致了交换的需要,相应地出现了交换的场地。手工业和农业的分离是人类社会的第二次大分工,它形成了两大物质生产部门,出现了以交换为目的的生产,即商品生产,为市场发展提供了物质基础。第三次人类社会大分工,是流通部门与生产部门的分工,这一分工产生了一个不从事生产而只从事产品交换的商人阶层,兴起了一种专门从事商品交换的行业——商业。

商品交换与流通的专业化,为许许多多的生产者缩短了买卖时间,加速了交易能力的革命的兴起,以大工业体系为基础的资本主义大商品经济取代了以手工业为基础的简单商品经济,又进

进一步深化了社会分工，脑力劳动从直接生产过程中分离出来，科学研究和技术开发成为专门的职业和独立的产业。由此商品交换与市场范围更加扩大了，从一域一地的地区市场发展为全国范围内的国内市场，以至于超越国界形成世界市场；从一般实物性商品市场发展到现在包括金融、劳力、技术、信息在内的各种生产要素市场。这时的市场已不只是狭义的商品交换的场所，而反映着各种商品交换关系的总和，成为联接生产与消费、调节供给与需求的桥梁和指示器。各种社会资源都在市场机制的主导作用下集散与配置，从而促进了商业的繁荣，推动了商业内部的分工，从事商品流通中间业务的经纪业和经纪人乃应运而生。

## 二、经纪的地位及加速经纪业发展的市场机制

前面已论及商业的分离，为许许多多生产者缩短了买卖时间，加速了交易能力的增长。而经纪业在商业内部的独立，则不仅为许许多多生产者，也为许许多多的经营者或商人，为整个社会的商品生产与交换、信息的交流、技术的转让、资金的融通，人才的流动等等，搭起了座座桥梁，进一步加速了交易能力的增长和市场经济的发展。因此，经纪人一出现，就显示了他的生命力。在现代市场经济条件下，经纪人更是须臾不可缺少，他们活跃在各行各业之间，为官方或民间、集团或个人，充当促进商品交易或各种合作事宜的媒介，自身已发育为从事脑力劳动为主的智力服务型阶层，而经纪业则成为日益发达的第三产业的重要组成部分。

经纪人的职业及其重要地位，既是在社会分工深化和商品经济发展的历史大背景下形成的，也是市场机制作用的直接结果。

### （一）市场经济规律的作用

市场经济运行的一般规律是价值规律、竞争规律和供求规律。这几个规律是孪生的，互相依存，互为表里。价值规律是市

场经济运行过程中最基本的经济规律，它要求商品的价值由生产商品的社会必要劳动时间决定，商品交换要以价值为基础或者说按照等价交换的原则进行。而有商品生产就必然有竞争，竞争规律与价值规律在市场上是交织在一起发挥作用的，“只有通过竞争的波动从而通过商品价格的波动，商品生产的价值规律才得以贯彻，社会必要劳动时间决定商品价值这一点才能成为现实。”<sup>①</sup> 竞争的本质是优胜劣汰。供求规律是指在价值规律发生作用的过程中，商品的市场供给同有支付能力的需求之间所具有的内在联系和趋于平衡的客观必然性。

综上所述，无论是商品生产者、销售者或消费者，遵循着市场经济规律的作用，在从事商品生产经营或买卖时，都必须了解或把握下述问题中的这样或那样的问题：1、市场需要什么产品？2、生产经营什么样产品最合算？3、产品供求的状况如何？4、产品供求的时间与空间变化状况如何？5、产品的竞争格局与形式？6、生产经营利润与风险大小？7、技术进步对市场与产品开发的作用与影响？8、宏观政治、经济环境的影响，等等。而商品生产者、销售者或消费者由于受到自身所处的地位、经历文化教育程度、所在环境的的影响或制约，不一定能正确地把握上述问题的答案或获取到相关信息，因而需要借助于他人或社会服务系统的帮助，以便在充分把握市场行情和动态的情况下，作出进行商品交易的决策。经纪人正是以其洞察市场的专业知识从事交易中介服务，他为买卖双方排忧解难，互通信息，增进了解，进而促成交易，他也相应地取得了佣金作为报酬。

## （二）商品贸易结构多维化的作用

现代生产力的迅猛发展和经济活动的国际化，使生产社会化

---

<sup>①</sup> 《马克思、恩格斯》全集第21卷，第215页

程度空前提高，市场贸易无所不包，商品成为世界产品。从而导致：

1、任何商品的产、供、销环节，都是在市场结构多维化，贸易方位多极化，贸易方式多样化的大市场、大流通环境中进行的，这大大增加了商品生产与交换的复杂性；

2、世界市场的开拓，买卖双方语言、交换货币、贸易方式、法规制度等方面的差异，进一步增加了交易运作的困难；

3、市场竞争的激烈化，卖方之间为开拓市场争夺销路的竞争，买方之间为占有商品争夺货源的竞争，买卖双方之间的为商品价格、质量、服务等因素而集合的利益分配的竞争等，更使商品交换过程中，充满风险迷离，要求商品生产经营者善于审时度势，把握机遇。所有这些，都呼唤着经纪人的服务，需要经纪人为买卖双方穿针引线，寻觅交易活动在时间及空间上的最佳接口，进而促成买卖双方自愿联姻。

### （三）商品贸易业务复杂化的作用

大商品经济较之简单商品经济来说，其业务活动要复杂得多。从现货贸易到期货贸易，从另售到批发，从生产要素的投入到产品出厂、进入流通领域的运输、仓储与保险，从物流的畅通到资金流、信息流、人才流的融汇等，各种复杂的业务活动，促使市场关系向纵深发展，商业内部的分工与流通领域专业化水平不断提高。商品的购、销、调、存活动往往不可能也不需要全部由单个的商品生产者自己去完成，而委托于代理商或经纪人，从而推进了经纪业的发展。

### 三、经纪业在国内外的发展

#### (一) 国内经纪业发展的历史过程

我国是世界东方的文明古国，近代社会以前生产力比较发达，经纪业在我国的发育可追溯到有史记载的西汉，当时称经纪为“骺侏”。据《资治通鉴》一书中指出：“牙郎，骺侏也，南北物价定于其口，而后相与贸易”。这比较清晰地说明了侏骺即牙郎，是贸易的中间人，故尔后来我国经纪人有“牙人”之称。

盛唐之际，商业繁荣并已发展海外贸易，经纪逐步职业化，经纪人被称为“牙商”，牙商的行会即经纪人的组织亦已出现，被称为“牙行”或“牙记”。当时的统治者为加强市场管理，还把熟悉商情的牙商作为控制市场的借用力量，赋予他们以监督商人交易的权力。

宋元时期，已出现从事外贸中介的“舶牙人”，主要从事私商间的进出口代理。

明清时期，牙商进一步有“官牙”、“私牙”之分。“官牙”指由封建官府开设，领有官帖。他们不仅是买卖的中介人，还充当市场管理者的角色，代理官府管理市场，平抑物价，校定度量衡等。私商不具有市场管理者的身份，主要以采购批发业务的商人面目出现。

鸦片战争后，帝国主义势力的入侵，使外商获得中国各通商口岸的自由贸易权，行商与外商勾结而转化为外商洋行的买办。买办可以说是一种特殊的经纪人，他们为外商企业进行收集经济情报、招揽业务、代购代销商品、融通资金等活动而获取一定薪金、佣金或分得一定红利，有的买办因此而积累了巨额资金投资于兴办民族工业，成为了我国早期著名的工商企业家。

民国以后的旧中国直至解放前，由于帝国主义、官僚资本、

封建势力三座大山的压迫，商品经济很不发达，但经纪业由于有悠久的历史，其活动已遍布国内各大城市，主要集中于金融、房地产、工业原料等领域。

解放后，经纪人作为投机倒把批判而被取缔，经纪人几乎绝迹。

党的十一届三中全会后，随着改革开放大潮的涌动和社会主义市场经济的发展，在中国大陆上销声匿迹了几十年的经纪人，如今又已堂而皇之地从“地下”走到“地上”，出现在经济舞台上，显露出极大的活力。各种个体的、民办的、官办的经纪人和经纪机构的触角，已逐步深入到金融、科技、物贸、交通、文化、社会服务、流通等方方面面，对搞活商品流通、繁荣市场、促进科技进步和经济发展起到了积极作用，经纪人成为我国经济生活中的新的专门职业。

早在1986年，重庆市工商局就经过严格考核，为62名经纪人发放了“商品中介人员服务证”，成立了全国首家经纪人公开活动的场所——重庆工业品贸易中心交易所。继重庆之后，武汉市也于1987年11月成立了经纪人组织，116名经纪人取得了合法进行商品中介活动的资格。

随着技术市场的发育，国内建立了一大批专职和兼职的技术市场中介机构，它们起着技术中间商的重要作用。在一些大中城市，还相继成立了技术经纪人组织。如1988年鞍山市技术市场管理办公室，就创办了集体所有制的技术商品经纪人服务所，有28个专业的100多名技术经纪人为技术贸易牵线搭桥、献策出力。在技术成为商品后，一直被视为“圣地”的科技殿堂，如今已成为经纪人一展身手的舞台。

广州市现已有9家正式挂牌的经纪人服务所，持有中介许可证的经纪人近900人。这批经纪人文化业务素质普遍较高，不少是企事业单位的离退休干部、工程师、经济师。他们恪守诚信、合

法、互利的原则，发挥联系面广、业务熟、经验多、信息灵等优势，采取灵活多样的方式促进商品的交换和流通。

在上海，随着“证券热”、“股票热”的兴起，上海的经纪人在全国大有名气，具有金融知识且信息灵通的经纪人成为众多投资者注目的热点人物，各种经纪公司、经纪人事务所、经纪人协会等纷纷成立。

济南市还颁布了《济南市经纪活动管理暂行办法》，这是我国第一部保护经纪人合法权益的地方性法规。《暂行办法》对经纪人的经营范围，经纪人资格的取得，经纪机构的设置，经纪人的职业准则，中介服务费的收取及经纪人和经纪机构的税费等作出了明确规定，从而使经纪活动纳入了法制化。

南京市在1992年5月，即由市工商局咨询中心与市信息市场联合向社会公开招聘经纪人，经过筛选、培训、考试、试用，最后从1000名应聘者中，正式录用250人为全市首批经纪人。这批人90%有大专以上学历，94%为在职人员。

在农村，也出现了经纪人。湖南省衡南县已有13,000多户农户聘请科技、农业、畜牧等方面的经纪人，替自己买卖技术、科技成果和购销各种产品。这个县的宝街乡去年积压优质大米1.5万吨，农民以每吨0.6元的经纪费，使这批优质大米很快销售一空。在河北省大名县工商局，专门筹建了经纪协会，制定章程，建立了12个经纪人事务所，全县已有1500多名经纪人获得合法经营资格。

在文化艺术，出版发行，体育竞技等领域，也已涌现出经纪人，一台大型文艺演出，一本畅销书的出版，一部电视剧的拍摄都已离不开经纪人的牵线搭桥。

综上所述，社会主义市场经济的发育，正呼唤着经纪人的新崛起，也为经纪事业的发展业提供了广阔天地。但是总的来说，我国经纪业尚比较薄弱，相对于发达国家，处于发展萌芽时期。国家应



因势利导,制定和完善有关政策和法规,使所有的经纪活动都有章可循,有法可靠,统一政策,服务社会。各级政府要本着支持搞活、积极引导、宏观协调的原则,支持筹办各种形式的经纪人机构,提高经纪活动的服务功能和档次,扩大服务范围,大力培养大批高层次的经纪人,以促进经纪业的高级化、现代化与国际化。

## (二) 国外经纪业发展简况

西方国家的经纪业,主要是随着资本主义商品经济的发展而兴起的,17世纪开始逐步发展了经纪人业务和代理制。1804年的《法国民法典》及1896年的《德国民法典》对代理制度就均已作了不同程度的规定,在大陆法系及英美法系中,对经纪人、商业代理人、居间人等都有明确的释文,分别说明了他们的地位、作用以及中介、代理业务的范围。进入现代社会后,资本主义发达国家的经纪业活动已广泛渗入国民经济和社会生活的各个领域,在生产资料市场、金融市场、房地产市场、劳务市场、技术市场,经纪人的运作普遍受到青睐,而且在文艺、出版、体育界中,也活跃着一大批经纪人,经纪人队伍以其良好的素质和服务成为第三产业大军中的佼佼者。

## 第二节 经纪业特征与实务

### 一、经纪与咨询服务业及代理制的同异

经纪与咨询服务业、代理同属于服务业,他们的活动体现了商品经济活动中人与人之间的互助合作关系。他们都是从事脑力劳动为主的智力服务型阶层,因而在业务活动中常常兼容交错或在同一种机构内共事。但是,经纪业不等于咨询服务或代理,三者之间的服务宗旨、业务内容及其与委托人或客户的关系都不