

融智大学丛书

● 经纪人系列 ●

丛书主编 董辅初

经纪市场学

王永山 主编



中央广播电视大学出版社

融智大学丛书

· 经纪人系列 ·

经 纪 市 场 学

王永山 主编



中央广播电视大学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

经纪市场学 / 王永山主编. —北京: 中央广播电视大学出版社, 2005.1

(融智大学丛书·经纪人系列)

ISBN 7-304-02078-4

I. 经… II. 王… III. 市场学 IV. F713.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2005) 第 003390 号

版权所有, 翻印必究。

融智大学丛书·经纪人系列

经纪市场学

王永山 主编

出版·发行: 中央广播电视大学出版社

电话: 发行部: 010-68519502 总编室: 010-68182524

网址: <http://www.crtvup.com.cn>

地址: 北京市海淀区西四环中路 45 号

邮编: 100039

经销: 新华书店北京发行所

策划编辑: 李 朔

责任编辑: 张 轶

印刷: 北京密云胶印厂

印数: 0001-1000

版本: 2004 年 12 月第 1 版

2005 年 1 月第 1 次印刷

开本: 787×1092 1/16

印张: 23.75 字数: 478 千字

书号: ISBN 7-304-02078-4/F·386

定价: 41.00 元

(如有缺页或倒装, 本社负责退换)

融智大学丛书总编辑委员会

总 主 编:

董辅初 著名经济学家 教授 博士生导师

副总主编:

冯 并 经济日报社总编辑 传媒经济学家
朱相远 全国人大常委 民建中央副主席 经济学家
聂庆平 中国证券业协会秘书长 经济学家
常 清 中国期货业协会副会长 经济学家
赵宇辉 教授 资深传媒管理专家
童宛生 教授 资深期货专家
王 艺 金诚国际信用管理有限公司董事长 资深信用专家
毛振华 中国诚信信用管理有限公司董事长 资深信用专家
齐 亮 友邦华泰基金管理有限公司董事长 资深投行专家
王崇举 重庆工商大学校长 教授 计量经济学家
张 杰 证券日报社社长 总编辑 传媒经济学家
钱辉镜 中央广播电视大学出版社社长 传媒经济学家
张循礼 北京融智兴业投资管理有限公司总经理 投行专家

编 委:

王朝中 教授 融智研究发展中心研究员
庞 毅 教授 融智研究发展中心研究员
熊光远 教授 融智研究发展中心研究员
张继镭 教授 融智研究发展中心研究员
李 岳 教授 融智研究发展中心研究员
刘成碧 教授 融智研究发展中心研究员
肖 铁 重庆工商大学融智学院院长
许建钢 重庆工商大学融智学院常务副院长

融智大学丛书执行编辑委员会

执行总编：张循礼

执行副总编：王朝中 孙庆武 任 岩 杜 伟 李 辉

执行编委：庞毅 熊光远 张继缅 李岳 刘成碧

经纪人系列

主 编：朱相远

执行主编：李 岳

国共合作以来，在党的领导下，全国人民团结一心，艰苦奋斗，取得了伟大的成就。（三）

在党的领导下，全国人民团结一心，艰苦奋斗，取得了伟大的成就。（四）

总序

RONGZHI

由计划经济转向市场经济是我国经济体制的根本转变，相应地，我国的经济理论也要发生根本的转变。改革前的经济理论是为了研究、论述、分析计划经济条件下如何配置社会资源以及如何运行、发展和管理。经济体制转变了，经济理论需要研究、论述、分析市场经济是如何配置社会资源以及如何运行、发展和管理的。过去我们把西方的经济理论称为资产阶级经济理论，将其完全排斥，实际上那是关于市场经济的经济理论，与计划经济自然是格格不入的。如今，我们的经济转向了市场经济，那些关于市场经济的经济理论当然也适用于我国了，因此，发达国家的大量的经济理论和著作被引入到我国。对计划经济下生活了很长时间的我们来说，这无疑是很有帮助的，对于推进我国市场经济的建立、发展和完善起了重要的作用。但是我们也注意到，引入的那些经济理论也有不大适合我国国情的问題。虽然我国正在发展和完善市场经济，与其他国家的市场经济相比，从社会资源的配置方式、经济的运行机制看大体相同。但实际上，各国的市场经济彼此的差别还是存在的。而我国的市场经济与发达国家的市场经济相比差别更为明显，其中最主要的差别在于：

（一）发展程度和阶段不同。西方发达国家已经进入“后现代化时期”，那里的市场经济早已是现代的市场经济了。例如，金融极其发达，已深入到经济机体的各个细胞。举例而言，人们在日常生活中已很少使用现金，而是使用信用卡等金融工具。而我国的市场经济，离现代化还有相当长一段距离，金融业更是如此，现金仍是人们主要的支付手段。

（二）与市场的关系不同。例如，美国的市场经济更自由化，政府对市场的干预很少；而在日本、韩国的市场经济中政府的干预就较多。而在我国，至少在目前，政府的干预仍是很强的，远远强过西方发达国家。即使到将来，由于政治体制的不同，政府对市场的干预程度可能仍比许多国家强。

(三) 对外开放的程度不同。日本市场的对外开放程度就不及西方的发达国家。而在我国, 由于市场的对外开放是随着市场经济的发展和完善以及对市场的管理水平提升而逐步进行的, 因此不可能在短期内达到西方发达国家的水平, 虽然在加入世界贸易组织后, 这个进程明显加快了。

(四) 公平与效率的关系上不同。在市场经济中, 如何处理公平与效率的关系是共同关注的问题, 但各国对待这个问题的态度却有很大不同。例如, 与那些社会民主主义传统较强, 从而更注重公平的一些欧洲国家相比, 美国更注重效率。法国在战后实行社会市场经济, 与我们实行的社会主义市场经济很相似。所谓社会主义市场经济, 按我的解释, 就是社会主义加市场经济, 也就是社会公平加市场效率, 即社会公平与市场效率的结合。因为社会主义最本质的内涵就是实现社会公平。作为社会主义国家, 我国重视市场经济中的公平问题是理所当然的, 但在当前则仍以效率优先, 兼顾公平。

(五) 实施状况的不同。在市场经济中, 法制的作用在于为市场经济的运行创造良好的环境, 规范和维持市场运行的秩序并促进市场经济的发展。不同市场经济国家在法制上有其共同点, 同时又有差别。法制及其实施状况的不同影响着市场经济的运行和发展。例如, 美国在废除规定金融业分业经营的法律后, 才使金融业最终由分业经营转向混业经营。我国在转向市场经济的过程中法制建设也起着巨大的作用。但是, 我国的法制建设仍远不能适应市场经济规范运行和发展的需要, 市场中出现的许多问题都与法制不完善有关。

有鉴于此, 在借用从国外引入经济专业各类著作的同时, 需要编写适合于我国经济实际的教材和参考资料。这项工作许多高等学校都在做, 但确切地说是正在起步。因此, 融智研究发展中心也想为改变这种状况尽一份力量。

重庆工商大学的融智学院是由重庆工商大学、证券日报社和北京融智兴业投资管理有限公司三方合作于2001年组建的, 一所依托公立大学, 广泛吸纳社会办学资源, 按照新的办学模式和新的办学机制组建和运作的独立学院。学院开设了国内奇缺而又急需的一些新专业, 包括投资银行、证券投资、期货投资、信用管理、传媒经济、经纪人、保险等。在建立这些专业后, 教材建设和师资培养的问题, 成为必须解决和突破的瓶颈。单就这些专业而言, 从国外引入教材的不甚适用已如上述, 国内自编的教材不仅在内容上尚不能令人满意, 而且也不成系列。为此, 融智研究发展中心成立了编委会, 决定组织编写一套系列教材。这套教材与融智学院开设的各专业骨干课程相配套, 以满足学院教学的需要, 同时也可以作为其他高等院校相关专业和课程的教材, 还可以作为从事实务操作和理论研究人员的参考读物。第一批出版的共有六个系列, 二十八种教材, 即投资银行系列共五种、证券投资系列共五种、期货投资系列共五种、信用管理系列共五种、传媒经济系列共四种、经纪人系列共四种。今后, 随着市场经济的发展, 新

的专业、新的人才需求还会不断产生，丛书编委会将适时地推出为之服务的系列教材。

以往大学中经济管理类专业教材一般是由大学教师编写的，这对于经济理论课程如宏观经济学、微观经济学等而言是合适的；但对于实务性强的专业，特别是其中的实操性课程，单由或者主要由大学教师来编写就有困难了。因为他们缺乏相应专业的实践，特别是实际操作的经验。鉴于此，该套丛书从编委会的组成到各本教材编著者的选聘，不仅考虑编著者的理论功底，而且特别注重他们的专业实践背景。也就是，必须从业内寻找理论功底厚实、从业经历丰富的专家担纲，把业内专家与大学教授结合起来。我们从各分编委的负责人就可以看到，他们大多受过系统的理论教育，获得博士学位，同时还多年从事有关行业的实际工作并有着丰富的实际操作经验。做这样的安排是希望通过这套教材，把教学与实践联系起来，把学生的学习与将来的就业联系起来，把专业的设置与社会发展的需要联系起来。

丛书注意知识学习的系统性，每个系列的教材均有四五种，基本囊括了该专业骨干课程的主要内容。在编写安排上，既考虑每本教材的相对独立和完整，又尽量避免与相关教材在内容上过多的交叉和重叠。每个系列的第一本多安排为概论性质的教材，以此来引领相应专业课程。这样的安排，不仅对在校学习的学生是必要的，而且对于在职人员的自学也是恰当的。

社会主义市场经济对于中国来说，是一次深刻的社会和历史变革；它必将极大地促进生产力的发展，增强我国的国力，提高广大人民的生活水平。只有掌握了现代市场经济理论，懂管理、会操作的复合型人才，才能够胜任发展和完善社会主义市场经济的历史使命。我们期盼着广大读者能从这套丛书中受益并取得事业的成功。

董 辅 初

2004年3月28日

序

人类进入 21 世纪以来,世界经济发生了深刻变化。一个高速、互助、资源共享的网络世界改变了人们的工作和生活方式,人类进入了信息经济的新时代。在这个伟大的时代中,经纪人以其特殊的作用,为世界经济的发展推波助澜。无论在瞬息万变的期货、证券市场上,还是在龙腾虎跃的文化、体育市场中,无论在风起云涌的保险、房地产市场内,还是在诡谲复杂的产权、贸易市场中,经纪人都是挽狂澜于既倒,纵横捭阖、点石成金的弄潮儿。实践表明,经纪人与经纪业和我们息息相关,它已经成为人类经济生活中一个不可或缺的重要产业。

丰富多彩的现实世界,为经纪人学科的发展奠定了厚实的实践基础,而经济科学和管理科学的发展,又为经纪人研究提供了坚实的理论准备。如新制度经济学的交易费用和契约理论,信息经济学的道德风险和逆向选择理论,为从理论上分析、研究和指导经纪实践,提供了方法论工具和理论武器。但十分遗憾的是,我国目前有关经纪人的理论研究和教学实践,则显得相对薄弱。现有的各类教学、培训和行业读物,不是对各类法规 and 政策的诠释,就是从经纪活动流程和操作规程角度对具体经纪业务的介绍,很少有从理论角度对经纪原理进行系统阐释的系列教材。

融智研究发展中心正是适应这一需要,在充分酝酿和科学论证的基础上,组织一批有多年经济管理教学、科研和实践经验的专家、学者,编写了这套经纪人专业的系列教材。

该系列教材由《经纪人概论》、《经纪市场学》、《经纪实务与谋略》和《经纪行为法律规范与监督管理》构成。

《经纪人概论》是从经纪主体角度,论述经纪人的经纪行为过程和经纪管理活动,其目的是为了揭示经纪主体,在市场经济条件下的运行原理及一般规律。

《经纪市场学》则以市场营销理论为基础,从经纪市场具体领域的角度,阐释在细分市场条件下,经纪人如何针对细分的市场进行经纪运营。

《经纪实务与谋略》是运用管理学、经营学和行为科学的基本理论、基本原理,从经纪实务的角度,阐释经纪过程的经纪行为、管理智慧和操作技巧。

《经纪行为法律规范与监督管理》运用法学、行政学、公共管理学的基本理论,从我国现实出发,阐述经纪行为法律制度,经纪行为的行政监督、法律监督和行业监督的体系构成以及途径与方法。

经纪人系列教材力图从客观实际出发,全面系统地介绍经纪人的理论与实践,力求做到体系完整、立意新颖、观点鲜明、论述精辟、材料翔实。

这套教材的编写是一个大胆的创新尝试。其一,它用一个全新的体系来诠释经纪人及其活动。系列教材首先将经纪系统分解为经纪主体、经纪活动和经纪管理三个子系统,从理论和实务两个方面,分别对经纪子系统进行专门的论述和分析,从而构筑了经纪人学科新的理论体系。其二,它是我国第一部运用市场营销学、信息经济学的理论和方法,来阐释经纪原理的系列教材。教材中有关交易费用理论、信息不对称理论和博弈理论对经纪职能、经纪人制度以及经纪运营的分析,均为这些理论在经纪人领域的创新运用。这些开拓性的研究成果,为经纪人研究提供了新的思路 and 理论借鉴的示范。

需要指出的是,正因为这套教材的编写是一次探索性尝试,无论在篇章结构、语言表达,还是理论运用上,都难免存在不足或疏漏,甚至还可能出现谬误,诚挚的希望广大读者和专家批评指正。我们希望,有更多仁人志士加入到经纪人研究和实践的行列中来,为我国经纪事业的发展贡献力量。

中共十六届三中全会《关于完善社会主义市场经济体制》的决定中指出:要积极发展独立公正、规范运作的专业化市场中介服务机构,完善市场体系,规范市场秩序。可以预言,一个波澜壮阔的经纪事业,将彻底冲破传统体制的桎梏,迎来社会主义市场经济光辉灿烂的明天!

全国人大常委、全国人大常委会教科文卫委员

民建中央副主席、北京市政协副主席 朱相远

2004年6月

目 录

1	第一章 绪 论	151
2	第一节 经纪市场概述	151
5	第二节 经纪市场与市场经济	152
9	第三节 影响经纪市场存在及发展的因素	161
14	第四节 经纪市场学	171
18	第二章 经纪市场细分	174
19	第一节 市场细分概述	181
21	第二节 细分经纪市场的变量	189
29	第三节 经纪市场细分的基本要求和一般程序	200
32	第三章 经纪市场相关理论	201
33	第一节 信息不对称理论与经纪市场	202
37	第二节 交易成本理论与经纪市场	219
42	第三节 业务外包理论与经纪市场	222
47	第四节 顾客满意理论、4C 观念与经纪市场	222
53	第四章 经纪市场战略及战略策划	229
54	第一节 经纪市场战略概述	232
57	第二节 经纪市场竞争战略	232
60	第三节 经纪市场品牌战略	242
65	第四节 经纪市场关系营销战略	242
71	第五章 现货交易市场与现货经纪市场	249
72	第一节 现货交易市场概述	252
79	第二节 我国现货市场的运行	262
85	第三节 现货交易经纪市场	269
94	第六章 期货市场与期货经纪市场	270
95	第一节 期货市场概述	281
104	第二节 我国期货市场的发展历程和作用	292
109	第三节 期货经纪市场	292

120	第七章 外汇市场与外汇经纪市场	
121	第一节 外汇市场概述	
133	第二节 我国外汇市场	
137	第三节 外汇经纪市场	
143	第八章 证券市场与证券经纪市场	
144	第一节 证券市场概述	
153	第二节 证券交易	
161	第三节 证券经纪市场	
173	第九章 保险市场与保险经纪市场	
174	第一节 保险市场概述	
183	第二节 我国保险市场	
189	第三节 保险经纪市场	
200	第十章 劳动力市场与劳动力经纪市场	
201	第一节 劳动力市场概述	
207	第二节 我国劳动力市场现状与发展	
213	第三节 劳动力经纪市场	
222	第十一章 产权交易市场与产权经纪市场	
223	第一节 产权交易市场概述	
229	第二节 我国产权交易市场的功能	
233	第三节 我国产权交易市场的发展	
237	第四节 产权经纪市场	
244	第十二章 技术市场与技术经纪市场	
245	第一节 技术商品和技术交易	
249	第二节 技术市场	
256	第三节 技术经纪市场	
266	第十三章 房地产市场与房地产经纪市场	
267	第一节 房地产市场	
276	第二节 房地产市场价格的形成	
281	第三节 房地产经纪市场	
292	第十四章 文化市场与文化经纪市场	
293	第一节 文化市场的基本概念	

301	第二节	我国文化市场的特点
306	第三节	文化经纪市场
308	第四节	几个重要的文化经纪领域
323	第十五章	体育市场与体育经纪市场
324	第一节	体育市场概述
330	第二节	体育市场的发展
335	第三节	体育经纪市场
344	第十六章	广告市场与广告经纪市场
345	第一节	广告市场概述
349	第二节	我国广告市场
355	第三节	广告经纪市场
363	参考文献	
366	后 记	

第一章 绪 论

【本章提要】

通过对本章内容的学习,学生应该了解经纪市场的基本概念,经纪市场活动的特点,理解经纪市场是特殊的服务产品交易市场;了解经纪市场是商品交换市场的衍生市场,经纪市场是对市场经济缺陷的代偿,经纪市场是市场经济功能发挥作用的条件之一等基本观点,理解经纪市场与市场经济间的紧密关系;了解影响经纪市场存在及发展的因素,理解经纪市场健康有序发展的途径。

学生应该掌握经纪市场学的学科性质,研究对象和研究内容,经纪市场学的学科体系。

【关 键 词】

经纪服务 经纪市场 经纪市场学

第一节 经纪市场概述

一、经纪市场的基本概念

1. 经纪服务

经纪服务是指经纪人以盈利为目的,为满足客户需求而提供的服务产品。经纪服务是具有特殊使用价值的商品,对经纪服务的消费不属于最终消费,客户购买经纪服务所追求的核心利益是:促成所期望的交易达成、享受便利和降低交易成本。

在本章和以后各章中,除非特别作出说明,经纪人一般指从事经纪服务活动的法人和自然人。

2. 经纪市场

从不同角度对经纪市场有不同的表述:

从管理角度看,经纪市场是经纪活动的场所。这也是日常生活中人们习惯的认识。

从经济学角度看,经纪市场是商品经济和社会分工发展的产物,指在市场经济中,将经纪服务作为商品进行交换的交换关系总和。

从管理学角度看,经纪市场是经纪服务商品的供给和需求双方,在共同认可的一定条件下进行的经纪服务商品交换活动。

从不同角度综合和引申,我们可以对经纪市场有这样的认识:

(1) 经纪市场是建立在市场经济基础上的经纪服务交换关系,这种交换关系是由经济社会中物质和精神产品交换引起的,并受商品交换规律作用的影响。

(2) 经纪市场的形成要具备一些基本条件,这些条件是:经纪服务的需求者,一般是物质产品和精神产品交换的双方当事人;经纪服务的提供者,一般是经纪人、经纪组织或从事经纪业务的其他组织和个人;促成经纪服务产品交易达成的各种条件,如双方接受的价格、时间、空间、经纪服务质量标准等。

(3) 在正常情况下,经纪市场的发展是一个由经纪服务需求方推动的动态过程,在构成经纪市场的供求双方中,经纪服务需求方是经纪市场的决定性力量。

综合起来,我们可以这样表述经纪市场:经纪市场是在市场经济条件下,经纪人满足客户对经纪服务的需求而进行的交换活动的总和。

二、经纪市场活动的特点

经纪活动是一种市场行为。经纪活动与一般的经营行为相比较,具有如下特征。

1. 广泛性

经纪活动的广泛性表现在:第一,活动空间范围的广泛性。经纪活动是商品经济和市场经济的伴生物。在市场经济条件下,市场活动纷繁复杂,各类商品名目繁多,市场供需千变万化,这就为经纪活动提供了广阔的活动空间。可以说,市场上有多少种供需关系,就有多少种经纪活动。第二,经纪活动主体即经纪人的广泛性。经纪人可以是自然人,可以是合伙人,也可以是法人,只要能为市场上买卖双方提供中介服务,都可以依法成为经纪人。

2. 服务性

在经纪活动中,经纪人只提供服务,本身不从事直接的经营行为。经纪人不得从卖方那里购买所中介的商品、技术而变成买方。如果经纪人在经纪活动过程中发现了有利的市场机会而自己直接买入、卖出的话,就变经纪服务为直接的商品买卖行为,变经纪性质为经销性质,其目的是为了获取最大利润,而不是收取佣金,这在许多国家都是被禁止的。这就是说,经纪人要忠实于他的委托人,经纪行为要依委托人的利益而进行。经纪人通过提供这种服务取得佣金。

3. 隐蔽性

在经纪活动过程中,经纪人往往不把他的委托人告诉对方,直至交易成功,签订了经纪合同,达成了交易为止。如果在签订合同时,还没有告诉对方委托人是谁,那么经纪人负有履行合同的义务。一般情况下,经纪人与对方接触时,应声明自己是经纪人,在交易谈成时,应告知委托人是谁。如果经纪人没有声明,就往往会使对方误认为经纪人就是合同当事人。这实际上有欺骗的性质。另外,一些地下经纪活动的隐蔽性更强,手段多变,因为这种经纪活动往往没有签订经济合同,没有任何经纪记录和账簿发票,多以收取现金作为佣金,难以查明。

4. 灵活性

由于对经纪商品需求的特殊性,经纪产品都是根据购买者的具体条件和相应环境量身定制的。在经纪市场活动中,环境和条件的任何变化都会引起对经纪服务的调整。在法制框架内,经纪市场活动具有明显的因地制宜、因时制宜和因人

而异的灵活性特点。

5. 滞后性

由于经纪人在经纪活动中没有实际的商品所有权，只是为买卖双方提供信息服务，从表面上看，一旦交易成功，就可以收取佣金，如果交易不成功，也没有很大损失。同时，其投入的经营资本相对不大，经营成本不高，承担的经营风险相对较小，因而，很容易产生这样的认识：进行经纪活动投资少、风险小，可以多承揽经纪服务，成功有钱赚，失败基本无损失。但这是经纪市场中的假相，在经济领域从来就是风险和收益成正比，在经纪市场失败的损失带有明显的滞后性。

三、经纪市场是特殊的服务产品交易市场

经纪市场作为服务市场与一般的服务市场有着明显的区别，是特殊的服务产品交易市场。

1. 无形性

顾客在购买之前，一般不能看到、听到或感觉到经纪服务，因此，也无从针对经纪服务产品本身进行挑选，一般只是对经纪人或经纪组织以往的成绩、信誉进行考察，作为购买经纪服务的参考。经纪人和经纪组织进行广告宣传，一般也过多介绍经纪服务的本体，重点是提高自身的知名度和美誉度。

2. 动态性

经纪服务往往表现为一个系统或一个过程，经纪服务生产过程与服务的消费过程基本同步，不像一般服务会在一段较短的连续时间内完成生产和消费的全过程。经纪服务的生产和消费是动态的，经纪服务的生产经常需要根据消费需求的变动作相应的调整。

3. 异质性

这主要指经纪服务的构成成分及其质量水平经常变化，很难统一界定。和实行机械化生产的制造业不同，经纪服务是以人为中心的产业，由于人的气质、修养、文化和技术水平存在差异，同一经纪服务由数人操作，品质难以完全相同；同一人操作的同样经纪服务因时间、地点、环境与心态的不同，作业成果也难完全一致。因此经纪服务的产品设计须特别注意保持应有的品质，力求始终如一，维持高水准，建立顾客信心，树立优质服务形象。