

重庆市高等学校“三特行动计划”建设项目（贸易经济特色专业）资助成果



现代经纪人 理论与实务教程



陈淑祥 张 驰 冉 梨 / 编著

非
外
借



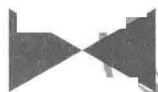
西南财经大学出版社

重庆市高等学校“三特行动计划”建设项目（贸易经济特色专业）资助成果



现代经纪人

理论与实



陈淑祥 张 驰 冉 梨 / 编著



西南财经大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

现代经纪人理论与实务教程/陈淑祥,张驰,冉梨编著. —成都:西南财经大学出版社,2017. 1

ISBN 978 - 7 - 5504 - 2764 - 8

I. ①现… II. ①陈…②张…③冉… III. ①经纪人—教材
IV. ①F713. 6

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2016)第 311883 号

现代经纪人理论与实务教程

陈淑祥 张驰 冉梨 编著

责任编辑:李 筱

封面设计:墨创文化

责任印制:封俊川

出版发行	西南财经大学出版社(四川省成都市光华村街 55 号)
网 址	http://www.bookej.com
电子邮件	bookej@foxmail.com
邮政编码	610074
电 话	028 - 87353785 87352368
照 排	四川胜翔数码印务设计有限公司
印 刷	郫县犀浦印刷厂
成品尺寸	185mm × 260mm
印 张	9.5
字 数	215 千字
版 次	2017 年 1 月第 1 版
印 次	2017 年 1 月第 1 次印刷
书 号	ISBN 978 - 7 - 5504 - 2764 - 8
定 价	20.00 元

1. 版权所有,翻印必究。
2. 如有印刷、装订等差错,可向本社营销部调换。
3. 本书封底无本社数码防伪标识,不得销售。

前言

本书是重庆工商大学经济学院贸易经济专业开展的“重庆市高等学校‘特色专业、特色学科、特色学校’项目建设计划（简称‘三特行动计划’）”特色专业建设活动的成果之一。贸易经济专业是重庆市级特色专业。

经纪业是市场经济不可或缺的组成部分，经纪人是 21 世纪全球最活跃的人才之一。一个经济发达的国家，与它拥有一批卓有成效的经纪学家和一大批优秀的经纪专业人才是分不开的。为适应社会主义市场经济发展需要，我国经纪人事业迅速发展，各类经纪人广泛活跃在各类市场上，成为市场经济发展不可缺少的重要力量。但目前专职及兼职的经纪人队伍中，专家型、专业型的经纪人才太少，相关的比较系统的教材等资料也相当少，且内容都比较陈旧，本书的编写正是在这样的背景下展开的。

本教材主要内容包括：经纪人概述、经纪人的活动方式和组织形式、经纪人应具备的素质、一般经纪人（包括生产资料经纪人、消费品市场经纪人）和特殊行业经纪人（包括保险、证券、期货、技术、房地产、劳动力、文化、体育等经纪人）的发展状况、经纪业务营销、经纪业务运作过程和技巧等。

本书可作为商务经纪专业的专业课教材，也可以作为其他专业的选修课教材，还可以作为各项经纪人培训的基础教材，以及作为社会各界人士学习和了解经纪知识的参考资料。全书共分十五章，编写分工如下：陈淑祥编写九章，即第一、二、三、四、六、八、九、十三、十五章；张驰编写三章，即第五、七、十章；冉梨编写三章，即第十一、十二、十四章。

本书在编写过程中，我们参阅借鉴了一些专家学者的研究成果。在此，向所有为本书的编辑出版直接或间接做出贡献的朋友们表示感谢。经纪人理论与实践研究范围广，有许多尚待进一步探索的新问题、新情况，由于我们的水平、时间有限，书中难免存在一些不足，敬请读者和其他来自理论界、教育界和实业界的专家学者们不吝赐教。

陈淑祥等

2016 年 11 月于重庆

目 录

第一章 经纪人概述	(1)
第一节 经纪人的历史沿革	(1)
第二节 经纪人种类及作用	(4)
第三节 经纪人特征及权利义务	(7)
第四节 经纪收入——佣金	(9)
第二章 经纪人素质要求和组织形式	(12)
第一节 经纪人素质要求	(12)
第二节 经纪人的组织形式	(14)
第三章 经纪业务基础	(18)
第一节 经纪业务的内容与程序	(18)
第二节 经纪业务与商务谈判	(20)
第四章 一般经纪人	(26)
第一节 一般经纪人的特征和作用	(26)
第二节 生产资料市场经纪人	(27)
第三节 消费品市场经纪人	(30)
第五章 期货经纪人	(33)
第一节 期货的一般概念	(33)
第二节 期货经纪人	(37)
第三节 期货经纪业务	(40)

第六章 证券经纪人	(43)
第一节 证券市场	(43)
第二节 证券经纪人	(47)
第三节 证券经纪业务	(54)
第七章 保险经纪人	(60)
第一节 保险市场	(60)
第二节 保险经纪人	(61)
第三节 保险经纪业务	(66)
第八章 技术经纪人	(70)
第一节 技术市场	(70)
第二节 技术经纪人	(72)
第三节 技术经纪业务	(75)
第九章 信息经纪人	(78)
第一节 信息市场	(78)
第二节 信息经纪人	(80)
第三节 信息经纪业务	(81)
第十章 房地产经纪人	(84)
第一节 房地产市场与房地产经纪	(84)
第二节 房地产经纪人概述	(86)
第三节 房地产经纪业务与管理	(89)
第十一章 文化经纪人	(92)
第一节 文化市场	(92)
第二节 文化经纪人	(93)

第三节	文化经纪人业务	(97)
第十二章	体育经纪人	(104)
第一节	体育市场	(104)
第二节	体育经纪人	(107)
第三节	体育经纪业务	(114)
第十三章	劳动力经纪人	(119)
第一节	劳动力市场	(119)
第二节	劳动力经纪人	(123)
第三节	劳动力经纪业务	(127)
第十四章	农村经纪人	(130)
第一节	农村经纪人	(130)
第二节	农村经纪人业务	(133)
第十五章	国际贸易经纪人	(139)
第一节	国际经纪人概述	(139)
第二节	国际贸易经纪人	(142)
参考文献		(146)

第一章 经纪人概述

第一节 经纪人的历史沿革

“经纪人”在人们的传统思维里大概是倒爷、穴头、掮客、黄牛等一类词汇的组合，似乎是个充满蔑视的称谓。在现代社会里，经纪人已经活跃在各个领域，名模歌星自是少不了经纪人相助，就是普通百姓，但凡购房买车之类，经纪人也会鞍前马后乐此不疲。生活中种种经纪公司更是让人眼花缭乱，诸如证券经纪、期货经纪、保险经纪、信息经纪、房地产经纪、汽车经纪等。之所以会有如此繁多的经纪公司、经纪人，主要是因为现代社会经济的日益繁荣和社会分工的日趋精细，只要出现商品买卖，就会出现经纪人。职业经纪人的“钱景”也很诱人，年新几万至几千万元不等。

一、经纪人概念

所谓“经纪人”，是指那些在市场上促成买卖双方交易，并以此获取佣金的中间商。但在具体定义上，国内外一直众说纷纭。

美国市场学家菲利浦·R·特奥拉在《国际市场经营》一书中说：“经纪人是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”。在法国，经纪人被称为“奔跑的人”。日本商法学者的看法是：经纪人是以他人间经商行为的媒介为职业的人，其本身是独立的商人。《牛津法律大辞典》认为：“经纪人是一种商业代理人。他通常的活动是受托签订财产或商品买卖合同，但他并不占有这些财产或商品，也不拥有它们的产权凭证。”我国《辞海》把经纪人定义为“是为买卖双方介绍交易以获取佣金的中间商人”。《经济大词典》称“经纪人为中间商人”。1995年国家工商行政管理局颁发的《经纪人管理办法》中指出：“本办法所称经纪人，是指依照本办法的规定，在经济活动中，以收取佣金为目的，为促成他人交易而从事居间、行纪或者代理等经纪业务的公民、法人和其他经济组织。”

各国对经纪人概念的表述尽管有所不同，但对经纪人的概念所包括的四个方面的内容则是相同的：①经纪人在经纪活动中以收取佣金为目的；②经纪人为促成他人交易而进行服务活动；③经纪人的活动形式主要包括居间、行纪、代理等；④经纪活动主体分别为公民、法人和其他经济组织。这四个共同点表明经纪人的经营性质是以收取佣金为目的，经营的特点是为促成他人交易进行服务活动。

二、经纪人的产生和发展

(一) 我国经纪人的产生和发展

经纪业务和经纪人不是近些年才产生的。在我国,经纪人的发展可以追溯到两汉时期,至今已有2 000多年的历史,这个过程大致可以划分为古代、近代、现代三个阶段。

1. 我国古代的经纪人

在我国古代,农民会把自耕自种的谷物和手工产品转化为商品进行交换,但由于他们不熟悉市场行情、不了解对方的需求,交易往往难以成功。双方为了维护自身的利益,总是争执不下。这时候为了协调买卖、引导交换,专门为买卖双方牵线搭桥的中介人——经纪人便产生了。经纪人在古代被称为狙侏、质人、牙人、牙郎等。

2. 我国近代的经纪人

第一次鸦片战争后,由于外商的进入,我国产生了一种新型中介人——买办。

第二次鸦片战争后,外商为达到交易目的,需要利用一些诚信可靠的特殊中介人。这样,一大批特殊中介人即经纪人在通商口岸得以迅速涌现。当时,一些略微通晓外语又熟悉市场行情的人,都能充当经纪人。

民国的建立打破了封建桎梏,经纪人受到了法律的保护,经纪活动合法化,经纪人也比较活跃。当时的经纪领域主要有证券、金融业、机制面粉、纱布、粮油等。经纪人与委托人的关系是经纪人接受委托,替委托人在交易所内进行交易。这一时期,经纪人接受委托的有关规则已比较严整。另外,政府对经纪人有着一套较严格的管理制度,包括对经纪人的申请手续、经纪人任职资格的限制及取消、经纪人的权利和义务及其与代理人的关系、经纪人公会等众多方面的规定。

3. 我国现代的经纪人

新中国成立后,在计划经济体制下,经纪人几乎没有生存空间。党的十一届三中全会以后,经纪人在经济生活中又开始重新出现。

1986年,重庆市工商局批准成立了全国第一家经纪人公开活动场所——重庆市工业品贸易中心,这标志着经纪人的发展进入了一个新的阶段。1990年以后,上海、深圳两地证券交易所及我国期货市场开始试点,又一次提高了人们对经纪活动的认识,经纪人的发展速度加快。1992年,一些省市相继出现了经纪事务所、经纪公司,同时这些省市也加强了对经纪人的培训和发照管理工作。镇江市成立了全国第一个经纪人事务所,珠海市推出了全国第一个《经纪人管理条例》,河北省大名县成立了第一个经纪人协会。

1992年,邓小平的南方谈话和党的十四大提出建立社会主义市场经济体制,彻底解放了人们的思想,从此我国经纪人发展进入新的阶段。国家工商行政管理总局于1995年10月26日颁布了我国第一部规范经纪人活动的全国性行政规章——《经纪人管理办法》。

在政府的保护和推动下,经纪人发展迅速。目前,经纪人已广泛活跃在消费品、

生产资料、金融、证券、期货、房地产、科技、信息、劳动力、运输、产权、文化、体育、旅游等各类市场上,以其熟练的专业知识和社会化服务,在沟通供需、活跃流通、传播信息、引导生产、促进社会资源的合理配置等方面,发挥着日益重要的作用。

(二) 国外经纪人的发展历史进程

在古希腊、古罗马时代即已出现经纪人,当时无论何人都可自由选择此行业。到了中世纪,不是经纪人团体成员,不得从事经纪营业,因而经纪人带有公职的性质。后来经纪人的官吏性质日益增加,政府对私自从事经纪业的人实行严罚,加以禁止。但是,随着资本主义的产生和发展,一些国家(如日本、英国)不再把经纪人看作是官吏的一种并严加控制,而是允许经纪人得到许可后从事经纪业。后来,随着资本主义市场贸易和商品经济的迅速发展,许多国家对经纪人采取自由主义态度,即什么人都可自由充当经纪人,并对经纪人的权利、义务、佣金数额、给付期限等都作了明确和周详的法律规定。

最早把经纪人载入资本主义法律的是《法国民法典》。该法典把“居间契约”专门作为一节,共5条,其中对居间契约的订立、佣金给付期限、报酬请求权的产生和丧失、报酬的确定和减少等问题作了较完善的规定。这些规定后来被许多资本主义国家(如德国、瑞士等)沿袭采用。西方资本主义国家关于经纪人的法律规定,不仅直接体现在民法及其他经济法规中,且与国家公务员法、文官法等行政法规也有联系。例如,法国文官法规定:“公务员不得借职务上的便利,从事可以获得私利的活动,但法规另有除外之规定,不在此限。”新加坡公务员法规定:“公务员非经获得书面许可,不得从事任何商业活动,为他人做有报酬的工作;公务员不得利用官方资讯或其地位谋取个人利益。”随着现代化大生产的高速发展,经济活动日益社会化、国际化,在这样一个国际经济大循环中,经纪人更是日趋活跃,并利用现代化的通信设备和交通工具,往来四方,调剂余缺,互通有无,因而现代化经纪活动不仅具有普遍性和广泛性,而且还具有国际性。

三、我国经纪业的现状

我国经纪人事业的发展是很不平衡的,一般开放较早和开放程度较深的地方,经纪人就多,他们的事业就较发达。1993年,据十个经纪人活动较多的省、直辖市、自治区不完全统计,经各级工商行政管理部门登记注册的合法经纪人有21 118名,未经有关部门登记注册的经纪人为43 222名,后者超出前者一倍多。在上述地域内,有经纪人组织(公司)1 012个。广州算是经纪人活动发展较快的城市,当时有合法经纪人1 074个,“地下经纪人”约8 000个,后者超出前者更多。2001年,据国家工商管理总局对东南沿海以及经济特区等部分省市经纪机构和经纪人的统计,当年的经纪机构、经纪人的数量比两年前增加了222.86%。2013年,青岛全市共有各类经纪组织2万余户,经纪执业人员11万余人。2014年,我国具有执业资格和注册登记的各类经纪组织约有400万个,经纪执业人员1 000多万人。这些经纪人既包括从事生产资料、生活资料的一般经纪人,也包括从事保险、证券、房地产、技术、信息、劳务、体育、

文化、期货等的特殊经纪人。这些经纪组织分布在各省、直辖市、自治区，在不同程度上发挥着各自的作用，甚至成为人们生活中不可缺少的一部分。目前我国经纪业发展具有以下特点：

(1) 经纪人供需缺口大。目前我国经纪业仍处在高速发展时期，经纪人的供给远远跟不上市场需求，特别是技术、证券、外贸、文化、会展等经纪人缺口较大，专职的专家型经纪人太少，使一些行业经纪业不发达。如会展经纪，在会展经济发达的上海，平均一天一展，北京、广东更是一天数展。但在中西部一些地方，一周或一月一展都难。社会急需大量专家型的经纪人才。

(2) 市场管理不规范。某些领域的经纪人管理较松散，无照经纪人大量存在，违规操作、通过不正当手段争取用户、利用非法经纪牟取暴利等现象并不少见。这种不规范一方面对相关立法部门和监管当局提出了要求，另一方面也反映了我国经纪行业需求和发展空间都很大的现状。

(3) 从业人员素质有待提升。目前经纪人一半是专职，一半是兼职，素质也参差不齐，多数没有经过系统培训，社会上专门的培训机构也少。

(4) 佣金收取标准不规范。各行业、各地区佣金收取标准各异，比较混乱。

(5) 经纪活动的合同化程度不高，特别是在农村。当事人在经纪活动中无资产保证，因而契约约束力不强，经纪人违约得不到追究。

第二节 经纪人种类及作用

一、经纪人的种类

1. 按活动方式分

按活动方式的不同，经纪人可分为居间经纪人、行纪经纪人和代理经纪人等。

居间经纪人，是指经纪人为委托人充当介绍或者提供订立合同的条件，撮合、促成委托人与第三人交易而进行经纪活动的一种业务活动方式。

行纪经纪人，是指经纪人为委托人提供代购代销和寄售商品等服务的一种经纪活动业务方式。

代理经纪人，是指代理人在代理权限内，以被代理人的名义实施的法律行为，由此而产生的权利和义务直接对被代理人发生效力。

2. 按组织形式分

按组织形式的不同，经纪人可分为个体经纪人、个人独资经纪人、合伙经纪人、公司经纪人和其他兼营经纪业务的经济组织。

3. 按活动场所和涉及领域分

按活动场所和涉及领域的不同，经纪人可为一般经纪人和特殊行业经纪人。

一般经纪人，是指专门为现货商品流通提供居间、行纪和代理服务的经纪人，如农产品经纪人、生产资料经纪人等。一般而言，一般经纪人只要具备合法的主体资格

就可以从事经纪业务活动，不需要具有特定的业务资格。

特殊行业经纪人，是指专门为非商品流通领域或特殊商品流通提供居间、行纪和代理服务的经纪人，如保险经纪人、证券经纪人、期货经纪人、文化经纪人、体育经纪人、旅游经纪人、广告经纪人、劳动力经纪人、技术经纪人、信息经纪人、房地产经纪人等。一般而言，特殊行业经纪人既要具备合法的主体资格，又要具有特定的业务资格。

4. 按分布地域分

按分布地域的不同，经纪人可分为城市经纪人、农村经纪人和边贸经纪人。

城市经纪人，是指以大中城市为依托，从事经纪活动的经纪人。这类经纪人构成人员广泛，基本素质较高，组织形式多样，经营业务熟悉，是我国经纪人队伍的主力军。

农村经纪人，是指以广大农村为依托，从事经纪活动的经纪人。这类经纪人往往以自然人身份从事独立经纪活动，不一定有固定的服务时间和地点，主要为农户提供商品、技术、信息等中介服务，在农户和市场之间牵线搭桥，对活跃农村经济起着积极的推动作用。

边贸经纪人，是指以边界线为依托，进行经纪活动的经纪人。这类经纪人大部分是当地农民，与周边国家居民有着长期的交往和接触，了解对方的习俗、语言和需要，经纪活动的形式多样，方法灵活，涉及领域较广，为发展我国与周边国家之间的经贸交往起着非常重要的作用。

5. 按素质水平分

按素质水平的不同，经纪人可分为普通型经纪人和专家型经纪人。

普通型经纪人，是指熟悉经纪活动的一般技能，不需要掌握特定专业知识的经纪人。这类经纪人由于受本身素质和业务的限制，只能从事一般性的经纪业务，其涉及的面较广，人数最多，而且这类经纪人大部分为兼职。一般经纪人大多数属于普通型经纪人。

专家型经纪人，是指除了掌握经纪活动的技能外，还在某类产品或服务上具有专门知识的经纪人。这类经纪人具有较高的文化修养和技术水平，其本身就是某一方面的专家，如证券经纪人、期货经纪人、科技经纪人、外贸经纪人等。专家型经纪人是我国发展经济最急需的，也是需要国家大力培养的。

6. 按职业特点分

按职业特点的不同，经纪人可分为专业经纪人和兼职经纪人。

专业经纪人，是指以从事经纪活动为其唯一职业的经纪人。这类经纪人就个人而言，是指专门从事经纪业务活动的个人；就企业或组织而言，是指专门从事经纪业务活动的各种机构。这类经纪人不从事任何其他生产经营活动，如经纪公司、经纪行、经纪人事务所等。

兼职经纪人，是指除从事经纪业务活动外，还有其他职业的经纪人。这类经纪人就个人而言，是指利用业余时间不定期地开展经纪业务活动的经纪人；就企业或组织而言，主要是指除了开展正常经营活动外，还为社会提供各种信息服务和代理活动的

各类工商企业，这实际上就是以企业的名义从事经纪活动。

7. 按合法与否分

按合法与否划分，经纪人可分为合法经纪人和非法经纪人。

合法经纪人，是指那些经工商行政管理部门登记注册，有营业执照，并能奉公守纪、依法经营的经纪人。

非法经纪人，是指那些既没有经工商行政管理部门登记注册，没有领取营业执照，又不能奉公守纪、依法经营的经纪人。

经纪人是否合法的标准主要有两个：其一是主体是否合法。凡是经工商行政管理部门登记注册，领取营业执照的，就是合法经纪人；否则，就是非法经纪人。其二是行为是否合法。凡是奉公守纪，依法经营的，就是合法经纪人；否则，就是非法经纪人。对于前者，我们要大力保护其合法权益，鼓励其迅速发展；对于后者，我们要坚决取缔，对严重违法乱纪者还要予以行政和司法制裁。因此，广大经纪人都应当争做合法经纪人。

二、经纪人在经济发展中的作用

经纪人虽然从主观上来看是为获取佣金，但从客观上来看，其却在经济运行中发挥了广泛的积极作用。他们的社会功能体现在如下六个方面：

1. 协助信息传播

信息在经济中的重要地位毋庸多言。经纪人一方面凭借自身的信息优势为买卖双方提供和传递真实、有效、准确的市场信息，另一方面也利用掌握的专业知识为顾客解答疑难、提供智力支持。可以说，信息是经纪人所掌握的最重要的资源，这些重要的信息资源又通过经纪人为社会的进步做出了重要贡献。

2. 加速商品流通

商品的流通速度对于一个企业来说决定了它的生死存亡，对于一个社会来说则表征了它的繁荣程度。经纪人通过自己提供的服务，使供求双方更迅速、更准确地对接到一起，并更顺畅地完成交易，从而加速了社会商品的流通。

3. 促进生产发展

经纪人的活动在加速商品流通的同时，也促进了生产的发展。经纪人使得商品需求方的需求更快更好地得到满足，同时也让商品的供给方得以专心致志地投入生产，扩大产出。

4. 活跃市场经济

通过更细化的分工，经纪人事实上承担了很多寻找市场、发现市场和挖掘市场的任务，并且通过经纪活动降低了市场经济中的交易成本，成为市场活动中的“润滑剂”和“催化剂”。

5. 优化资源配置

从更宏观的角度看，经纪人促进了资源的优化配置。如何优化社会的资源配置是宏观经济学关注的重大课题，因为相对于人类的欲望来说，资源总是有限的。经纪人通过传播信息、撮合供求双方、提供专业服务等活动，使得资源从总体上能够向最需

要或最有效率的个人或部门流动。

6. 提供就业机会

经纪人属于第三产业,即服务业。在国外,经纪人的跨行业行为极多,活跃在各行各业中,从业人员数量大、素质较高。而在我国,服务业占国内生产总值的比重距离发达国家服务业占国内生产总值的比重还有很大差距,服务业还有很大的增长空间,经纪业还是一个人才短缺的行业。随着经济的发展,我国对经纪人的需求将会越来越大,从而可以为社会提供更多的工作机会。

第三节 经纪人特征及权利义务

一、经纪人活动特征

经纪人经营活动是以收取佣金为目的的,具有经营性质。与一般经营活动相比较,其具有以下七个特征:

(1) 广泛性。经纪活动的广泛性表现为:其一,是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,经纪活动可以渗透到社会的各行各业、遍及全国城乡。其二,是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活动。经纪人不得从卖方那里买入所中介的商品、技术而变成买方,也不得向买方出售自己的商品、技术而成为卖方。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或卖出的话,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了。这样一来,经纪人的目的就变成了获取最大利润而不是收取佣金,而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,经纪行为要围绕委托人的利益进行,如果允许经纪人直接经营所经纪的商品,这样就会损害委托人的利益。规范意义上的经纪人与俗称的“倒爷”完全是两回事,经纪活动也不等于倒买倒卖。

(3) 报酬性。经纪人所提供的中介服务和 other 服务项目一样,也是一种商业性质的服务。当买卖双方经纪人的服务下成交时,经纪人就有权向享受此种服务的买卖双方收取一定的报酬。这就是说,经纪人的经纪活动是有偿的,不是义务的,某一经纪活动一旦取得成功,买卖双方至少有一方必须支付给经纪人报酬。应当注意的是,经纪活动的报酬与经纪活动的费用是不同的,经纪活动的报酬在实践中通常被称作佣金。

(4) 合法性。经纪活动是一项法律活动,在经纪活动中,经纪人的权利与义务是对等的,经纪行为必须符合国家法律、法规的规定,同时也受到法律的保护。经纪人

开展经纪业务活动的合法性,包括主体合法和行为合法两个方面:主体合法就是要通过工商行政管理部门登记注册,领取营业执照;行为合法就是要遵纪守法,依法经营。只有合法经纪才能受到法律的保护。

(5) 非商品性。经纪人既不是商品生产者,也不是商品的供应者或购买者。他对买方或卖方的货币和商品没有留用权、抵押权,也不拥有所有权、使用权。他只拥有信息支配权,知道何处可供某类商品而何处又需要这些商品,并能为买卖双方提供服务。因此,经纪人只需拥有少量的固定资本和流动资本,无须拥有任何商品。

(6) 非连续性。经纪人服务的对象一般仅限于某些特定的客户。经纪活动通常是就某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,特定事项一旦完成,委托关系即告终止,这就决定了经纪活动具有非连续性的特点。作为优秀或出色的经纪人,必须熟悉这一特点,在每一笔经纪业务中,努力给买卖双方留下良好的印象,力争把非连续的业务转化成连续的业务。

(7) 灵活性。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,一旦交易成功,就可以收取佣金;如果交易不成功,也没有很大的损失。同时,经纪人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,因而如果有经营条件,就可以从事此项业务;没有经营条件,就可以等待机会,进退灵活。

二、经纪人的权利与义务

经纪活动作为一项法律活动,必须符合权利与义务对等的原则。经纪人要拥有一定的权利,同时也要履行相应的义务。权利是相对于义务而言的,义务也是相对于权利来讲的,绝没有不需要尽义务的权利或没有权利的义务。全面完整地规定经纪人的权利和义务,是对经纪人进行依法管理的核心内容。

1. 经纪人的权利

在一般意义上,权利是指公民或组织成员依法享有的权力和利益。经纪人的权利,是指经纪人在开展经纪业务活动时,依法应享有的权力和应得到的利益。这些权力和利益具体包括以下几个方面:

(1) 经纪人有权要求委托人提供资信状况、履约能力、商品质量等方面的真实可靠的资料。

(2) 经纪执业人员有向委托人了解委托事物真实情况的权利。委托人隐瞒与经纪业务有关的重要事项、提供虚假情况或者要求提供违法服务的,经纪执业人员有中止经纪业务、建议经济组织解除经纪合同的权利。

(3) 经纪执业人员依法享有保守自己经纪业务秘密的权利。

(4) 经纪执业人员有权在其执业的经纪合同上签名。经纪组织签订经纪合同时,应当附有执行该项经纪业务的经纪执业人员的签名。

(5) 经纪执业人员依法享有其承揽经纪业务的执行权,未经委托人和本人同意,经纪组织不得随意变更经纪业务执行人。

(6) 因经纪行为促成交易的,委托人应当按照约定向个体经纪人、经纪组织支付

佣金；没有约定佣金或者约定不明确的，依照《中华人民共和国合同法》和国家有关规定执行。

(7) 根据约定提供经纪服务。委托方或合同他方违约，经纪人有权不退还佣金，也不承担委托方与合同他方所订合同的履约责任。

(8) 经纪执业人员的合法权益受到侵害的，可以向工商行政管理机关或者有关行业行政管理部门申诉，也可以向经纪人协会投诉。

2. 经纪人的义务

义务与权利是相对的，义务是指公民或法人按法律规定应尽的，以及在道德上应尽的责任。经纪人的义务，是指经纪人在开展经纪活动时，按有关法律和委托合同规定应尽的，以及在道德上应尽的责任。经纪人在经纪业务活动中应当履行的义务主要包括：

(1) 提供客观、公正、准确、高效的服务。

(2) 将签订合同的机会和签订合同的情况如实、及时地报告当事人各方。

(3) 经纪的商品或服务及佣金应明码标价。

(4) 妥善保管当事人交付的样品、保证金、预付款等财物。

(5) 为当事人保守商业秘密。

(6) 记录经纪业务成交情况，并按有关规定保存原始凭证、业务记录、账簿和经纪合同等资料。

(7) 法律、法规规定的其他义务。

第四节 经纪收入——佣金

一、佣金的概念与性质

1. 佣金的概念

佣金就是指经纪人在为委托人提供交易机会，充当交易中介，并协助买卖双方完成交易过程或订立交易合同，由交易人一方或双方支付给经纪人的劳动报酬，在法律上称为“佣金”。

2. 佣金性质

佣金是经纪人权利的最基本内容，是经纪人的收入来源，是经纪业务得以运作的保障。佣金的性质是劳动收入、经营收入和风险收入的综合体。它是对经纪人开展经纪活动时付出的劳动、花费的资金和承担的风险的总回报。国家保护经纪人从事合法经纪活动并取得佣金的权利。

佣金作为经纪人的劳动报酬是合法的，法律规定经纪人享有获取佣金的权利。那么，应如何理解佣金的性质呢？

首先，经纪人佣金本身并不具有社会属性，它只是商品生产和商品流通高度发展的产物，同社会经济制度本身没有必然的联系。只要商品生产和商品流通发展到一定

水平,就必然会出现经纪业务活动及其从业人员——经纪人。它的社会性质只是属于某种社会形态下的社会阶级关系及其所服务的社会对象。经纪人在其业务活动中,以自身劳动取得的报酬是合法的。其次,经纪人开展经纪业务活动,需要有一定数量的资本,去承担一定的中介风险,通过付出自己的劳动,占用大量的信息,并向需求者提供这些信息。所以经纪人取得的佣金,实质上是承担风险、出卖信息的收入。中介经营的收入,不仅是劳动收入的一种,也是个人收入分配形式中的一种。

综上所述,经纪人的佣金是劳动报酬、风险报酬和经营收入的综合,是委托人依照法律规定或者双方约定,在经纪业务完成后支付给经纪人的劳动报酬,是实现相应权益的一种主要表现形式,是经纪人参与具体经纪事务、在一定社会劳动时间内所创造的劳动价值和社会价值的体现。

二、佣金的标准和办法

一般来说,佣金由经纪成本和经纪利润两部分构成。其公式为:

佣金=经纪成本+经纪利润

由于经纪成本由经纪费用(差旅费、车船费、资料费、通信费、打印费等)和税收构成,因此,佣金的公式也可以表示为:

佣金=经纪费用+税收+经纪利润

可见,佣金标准的确定,要求上面三部分的构成必须是合理的。首先,经纪费用应在佣金中得到补偿。经纪费用包括经纪机构的开办费用、人员工资费用、交通费用、广告费用、场地租赁费用、样品保管费用、样品商检费用、固定资产折旧费用、管理费用、经营费用等。其次,经纪税收也应在佣金中得到补偿。经纪税收包括经纪机构的营业税、所得税等。最后,经纪利润是在一定利润率下计算出的盈利。目前,对经纪机构的盈利水平还没有一个统一的规定。

佣金标准通常分为法定佣金和自由佣金两种。法定佣金是指经纪人从事特定经纪业务时,按照国家对特定经纪业务规定的佣金标准获得的佣金。法定佣金具有强制效力,当事人各方都必须接受,约定的佣金不得高于或低于法定佣金。在经济生活中,法定佣金只适用于市场发育程度较高、分工明确、专业化程度高、经纪活动量大的经纪业务种类。自由佣金是指经纪人按照经纪人与委托人协商确定的佣金标准获得的佣金。自由佣金由当事人协商确定,并写入相应的经纪合同中,一经确定,即对当事人双方都具有法律约束力,违约者要承担违约责任。经纪活动中大量的佣金是自由佣金。自由佣金的确定同市场价格一样,由供求双方协商确定,佣金的高低主要取决于经纪人和当事人在经纪活动中所处的地位。此外,还有一种佣金标准,它是介于法定佣金和自由佣金之间的一种过渡形式,即行业规矩,这是约定俗成的一种佣金标准,对同业经纪人具有一定的约束力,但不具有法律效力。

佣金确定的办法也有多种,通常有固定佣金、比例佣金和差额佣金三种。固定佣金是指不论成交标的额的大小,按照经纪业务件数收取固定金额的佣金。这类佣金适合于交易额比较小或经纪业务独立性不是非常强的经纪业务。比例佣金是指按照成交额的一定比例提取的佣金。一般来说,交易额越大,提取的比例就越低。比例可以分