

● 中国政法大学出版社

● 主编 李 凡
张育人
章 兵

经纪人业务手册

经纪人业务手册

主 编 李 凡 张育人 章 兵
撰稿人 李庆应 崔自力 章 兵
孙小新 鲁礼喜 杨国强
李 凡 张育人

中国政法大学出版社

(京)新登字 185 号

经纪人业务手册

主编 李 凡 张育人 章 兵

* * *

中国政法大学出版社出版

秦皇岛市卢龙印刷厂印刷

新华书店经销

* * *

850×1168 大 32 开本 12 印张 320 千字

1993 年 10 月第 1 版 1993 年 10 月第 1 次印刷

ISBN7-5620-0947-3/D·897

印数 4000 定价 12.00 元

序 言

顾名思义,经纪人是承担商品交易中介工作的合法个体;经纪组织则是承担商品交换中介工作的企事业法人机构。他们在我国沉寂三十余年后,重新在经济生活舞台活跃的事实表明:中介行为是一种客观存在,只要市场经济正常运行,商品的价值规律能够正常体现,就会出现经纪人的足迹,而不管人们承认与否,喜欢是否,既然经纪组织与经纪人能够促进产、销双方,买卖双方的交易成功,我们没有理由禁止它的存在。相反,我们应当抱着欢迎与支持的态度,使之在法制的轨道上发挥积极作用;同时又必须用法律规范约束他们的不法行为,促进中介工作的健康发展。本着这一目的,本书集中一批热心支持中介工作的经济学者、法律学者、金融学者集体编纂了这一部书。并突出了依法推行经纪工作的特色。

当然,目前中介的管理工作尚存在明显的缺陷,因此,培训管理人员,已提到重要议事日程。但只要坚持党的基本路线,坚持改革开放,不断改变思想观念,就能管理好中介工作,这是本书目的之二。

此外,还应了解掌握经纪人活动的特点,即一者有纵横捭阖的口才与灵活的交际能力;二者有广泛的联络渠道与灵活的信息,而无固定的场地与雄厚的财金。因此,很有吸引力,吸引各阶层人士都想参与与尝试。但如果没有理论的指导和国家相应的法规与政策措施来保证的话,经纪的权益就较难落实,大量劳动的付出可能

得不到承认。目前政府为保护经纪人的权益做了很多工作,可理论上却只达到为其正名的水平,故而,我们想在这方面作一些探索 and 介绍,以提高经纪人的成功率,这是本书目的之三。

本书通过艰苦工作,搜集了大量的有关资料,并进行了认真的研究。同时,也参阅了国内外专家学者已有的研究成果,吸收了不少有益之处,使本书内容更加丰满,体例更近完善。尽管笔者力求写好这本书,但系统研究中介工作还是刚刚开始,故难免存在一些疏漏之处,恳请读者与学界同仁批评指正,以期在今后修订后再版。

编 者

1993 年 10 月

目 录

第一章 经纪人概述	(1)
第一节 经纪人的概念.....	(1)
第二节 经纪人在中国的复兴.....	(2)
第三节 中国经纪人的历史回顾.....	(3)
第四节 经纪活动的社会和法律基础.....	(9)
第五节 外国有关经纪活动制度介绍	(12)
第六节 经纪人的社会功能	(15)
第二章 经纪人的法律地位和居间合同	(20)
第一节 经纪人的法律特征	(20)
第二节 经纪人的权利和义务	(22)
第三节 居间合同	(25)
第三章 经纪活动应掌握的常识和技能	(29)
第一节 商品经济知识	(29)
第二节 信息知识	(31)
第三节 合同法律知识	(36)
第四节 公关知识	(39)
第五节 经纪活动技能	(46)
第四章 经纪活动的管理与监督	(50)
第一节 经纪活动的主要组织形式	(51)
第二节 经纪活动的管理	(54)
第三节 经纪人事务所章程、规则.....	(66)
第四节 经纪人的禁忌	(74)

第五章 商业经纪	(78)
第一节 消费资料经纪	(80)
第二节 生产资料经纪	(81)
第三节 现货交易经纪	(84)
第四节 期货交易经纪	(89)
第六章 房地产经纪	(95)
第一节 房地产与经纪概念	(95)
第二节 房地产经纪组织及其经营要素	(97)
第三节 房地产经纪活动规则	(101)
第四节 房地产经纪服务工作	(103)
第五节 房地产经纪工作的报酬	(110)
第七章 证券经纪	(112)
第一节 证券、证券市场及其管理	(112)
第二节 证券经纪人的概念与种类划分	(113)
第三节 证券经纪人的中介服务工作	(119)
第四节 证券经纪人的佣金	(125)
第八章 科技经纪	(127)
第一节 科技成果转化为技术市场功能	(127)
第二节 科技经纪机构及其作用	(129)
第三节 科技经纪服务规则	(130)
第四节 依法取得合理报酬	(133)
第九章 劳务经纪	(135)
第一节 劳务经纪概述	(135)
第二节 人才市场经纪	(138)
第三节 劳动力市场经纪	(142)
第十章 保险经纪	(145)
第一节 保险代理与保险经纪	(145)
第二节 保险经纪应注意的事项	(147)

第三节	保险经纪人资格的取得和保险经纪机构·····	(150)
第四节	保险基本知识·····	(153)
第十一章	文艺经纪 ·····	(156)
第一节	文化市场概述·····	(156)
第二节	文化出版经纪人·····	(160)
第三节	体育经纪人·····	(161)
第四节	文艺经纪人·····	(162)
第十二章	广告及信息经纪 ·····	(167)
第一节	广告经纪常识·····	(167)
第二节	信息经纪常识·····	(171)
第三节	信息市场的经营·····	(178)
第十三章	国际经纪 ·····	(187)
第一节	国际经纪概述·····	(187)
第二节	国际贸易经纪活动的内容·····	(189)
第三节	外汇经纪·····	(194)
第四节	外国市场调查·····	(197)
第五节	跻身国际市场的策略与方法·····	(200)
第六节	掌握国际商业习惯与作法·····	(202)
附 录		
一、	中华人民共和国民法通则·····	(211)
二、	中华人民共和国合同法·····	(235)
三、	中华人民共和国技术合同法·····	(250)
四、	技术合同管理暂行规定·····	(261)
五、	国务院关于技术转让的暂行规定·····	(263)
六、	中华人民共和国技术引进合同管理条例·····	(265)
七、	中华人民共和国涉外经济合同法·····	(268)
八、	中华人民共和国专利法·····	(274)
九、	中华人民共和国专利法实施细则·····	(285)

十、中华人民共和国个人所得税法	(304)
十一、中华人民共和国个人收入调节税暂行条例	(307)
十二、城乡个体工商户管理暂行条例	(311)
十三、城乡个体工商户管理暂行条例实施细则	(315)
十四、中华人民共和国企业法人登记管理条例	(321)
十五、中华人民共和国企业法人登记管理条例 施行细则.....	(329)
十六、中华人民共和国私营企业暂行条例	(348)
十七、中华人民共和国私营企业暂行条例 施行办法.....	(355)
十八、期货经纪公司登记管理暂行办法	(363)
十九、海南省经纪人登记管理试行办法	(367)
二十、珠海市工商局经纪人管理办法	(370)
二十一、济南市经纪活动管理暂行办法	(371)

参考书目

第一章 经纪人概述

第一节 经纪人的概念

所谓经纪人，就是在商品交换中专门从事介绍交易，提供订约机会等中介活动，以获取佣金的中间商人。按“辞海”的说法，经纪人主要可以分为一般经纪人和交易所经纪人两种。前者在我国有多种称谓，“掮客”、“跑合”、“串串”、“黄牛”等都指那些为买卖双方介绍生意以获取佣金的中间商人；后者是指具有一定资格，向某一交易所缴纳保证金，代客进行买卖，以取得佣金的中间商人。

各种辞书和学者对经纪人下了不少定义，美国市场学家菲利浦·卡特奥拉认为：“经纪人系提供廉价代理人服务的各式中间人的总称，他们与客商间无连续性关系可言。”

《中国经纪大辞典》这样解释：“经纪人，中间商人，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。”

由张跃庆、张公宏主编的《经济大辞海》为经纪人下的定义是：“为买卖双方充当中介而获取佣金的中间商人。旧中国时称为‘掮客’，有一般经纪人和交易所经纪人之分。后者是交易所的中间商人，大都受大公司雇佣和委托，按雇主要求推销商品或招揽顾客，其报酬除佣金外，还有一定数量的津贴。”

美国经济学家D·格林·沃德主编的《现代经济词典》将经纪人定义为：“将其他人拉在一起协商立约的人。经纪人从这项服务

中得到佣金。在处理财务和不动产时，经纪人从实物或财务上把一项资产的买主和卖主拉拢到一起。”

《美国统一商法典》中认为经纪人：“是指以全部或部分时间从事证券买卖的人，他在有关贸易中，代表客户进行买卖，或从客户处买进或向客户售出证券。”

交易所经纪人是近代商品经济的产物，他是按照所在国现行“交易所法”的有关规定，具有受托人的一定资格，向交易所交纳保证金，代理顾客进行商品和证券买卖以获取佣金的中间商人。

第二节 经纪人在中国的复兴

随着我国改革开放步伐的加快、市场经济运行机制的形成和逐步健全，经纪人已经成为我国发展商品经济中不可缺少的润滑剂，其活动已深入到各个领域。经工商部门调查，广州市截至1992年11月底止，已有9家经纪人服务所，870多名经纪人持有工商局核发的《经纪人服务许可证》，近年通过经纪人中介成交的商品达2187宗，成交金额达1.75亿元。尤其值得注意的是，1993年3月，上海成立了第一家中介市场——上海外滩经纪人市场，经纪人可以在场内以中介、代理、咨询等方式从事生活资料、生产资料、科技成果、知识产权、房地产、储运、租赁、外商投资项目引进、人才交流、宣传广告、文化艺术、体育、旅游等领域的经纪活动。

1992年7月，南京信息市场和市工商局通过公开招聘、联合培训后，正式颁发了《南京信息市场经纪人资格证书》。1992年底杭州市经济信息公司公开向社会招聘兼职信息经纪人，将社会上众多从事中介服务活动的人员组织起来，给他们提供了一个公开、合法的活动舞台。短短半月，近300名应聘报名者纷至沓来，他们中有学生、教师、业务员、机关干部、退休干部乃至大学讲师、

副教授。

河北省大名县建立了经纪人协会,全县已有 1592 人取得经纪人证书。福建漳州市也制定了一系列措施,允许经纪人公开挂牌营业。在北京 1993 年 2 月 3 日,第一个经纪人拿到了执照。山东济南市已颁布了我国第一个经纪人管理办法。各种个体的、民办的、官办的经纪人和经纪人群体的触角,已经深入到金融、科技、物资、交通、文化、社会服务等方面。

总而言之,在中国大陆销声匿迹几十年,并遭人贬斥非议的经纪人,如今正悄然复生,并已逐步从幕后昂首走到前台,粉墨登场,经纪人的发展给社会经济发展带来的各种各样的影响,也引起了人们的越来越多的关注,经纪人成了社会的又一热点问题,成为人们“下海”的一个途径和方法。

第三节 中国经纪人的历史回顾

早在公元前 17 世纪初,古代的中国商业就有了较大的发展。《尚书·酒诰》中说:“肇牵牛车,远服贾”,《易·大有》中说:“大车以载,利有攸往,无咎”,都反映了商代的商业活动的范围日益扩大,交换的品种也在逐渐增多。商被灭亡之后,周公旦也告谕商遗民经营商业,以孝养父母。正因为商族善于经营商业,周人便习惯地把从事这种行业的人称为商地之人——商人,这是我国称买卖人为商人的由来。不断繁荣、发展的商业活动是产生经纪人的必要条件,犹如土壤之于草木。

战国时期,虽然七雄之间的兼并战争打打停停,但各国内部的封建化社会改革先后完成,农业、手工业与交通运输得到了发展,商品货币经济比较活跃,商业活动范围更加广泛,市场进一步扩大,城市居民的衣着、饮食均依赖市场供应,“待农而食之,虞而出之,工而成之,商而通之”(《史记·货殖列传》)。各地商

人不顾“关梁之难，盗贼之危”（《墨子·贵义篇》），“奔走四方，经营商业，有些小商人也脱离了‘以其所有，易其所无’的物物交换阶段，专门居间经商，获利谋生”（《中国商业史》，李浚源、任榕骅文等编，第3页）。大约在这个时期，为买卖双方介绍、撮合，从中收取佣金的中间商——经纪人出现了。

《史记·货殖列传》：“子贷金钱千贯，节驷会。”《史记索隐》解释说：“节者，节贵贱也。……驷者，度牛马市；云驷侏者，合市也。”《汉书》作“驷侏”，《集解》引《汉书音义》：“会亦是侏也。”颜师古注云：“侏者，合会二家交易者也；驷者，其首率也。”就是讲在牲畜交易中，沟通双方、度量价格的中间人称“驷侏”。

中国古代经纪人的称法很多，有牙人、牙郎、牙侏、牙子、驷侏等等。古代早期经纪人进入中介市场的行为纯粹是自发性的，既没有官府的印信文簿，又没有堂会组织的限制，属于完全的民间行为，“牙人”们以自身的诚实、干练、公正、信用等品质取得社会承认，在市场商品交易中发挥独特的作用，并得以生存。

到了宋代、元代，古代经纪人在业务范围上已有了外贸、边贸的内容。

至明朝，经纪人已有“官牙”和“私牙”之分了。“官牙”即由政府开设从事经纪活动。“私牙”即民间的经纪活动。

清王朝时期，我国经纪人无论在表现形式上，还是在中介对象上都发生了巨大变化。它带着明显的封建性和殖民性的特点。

第一次鸦片战争以后，由于中国人民不断地反抗和抵制，中外商人之间仍不具备贸易交往所必需的可靠的信用关系。这是最初来华外商难于开展贸易活动的一大阻碍。在开港初期，各个口岸挟货营运的内地商民“与各夷语言不通，气味各别”。因而“向不与夷商对手交易”。而在外商方面，也难以找到他们认为是可靠的商家。除非茶叶实收到手，否则就很少敢于先交出他们的货物。

第二次鸦片战争以后，新开口岸的情况，更是如此。长江开

放之初，到汉口的外商，由于找不到可靠的华商对手进行交易，不得不以货易货（主要以进口洋布、鸦片交换丝茶等土产）。

在这种情况下，外商为达到交易的目的，不能不利用、依赖一批绝对忠实可靠的特殊中介人。据《孖林西报》1871年1月19日记载，曾经有九家俄商，自恃通晓方言，由汉口携带资本向内地活动，但每一笔交易都必须征求华籍先生们的意见，才能作成。1865年的英国领事报告说，当茶季来临时，外国商人不借助于“本地代理人”就不能到内地买茶叶。就这样，大批交易中介人在通商口岸，迅速发展了起来。这种“交易中介人”就是掮客，即经纪人。

在外商与华人贸易过程中，经纪人也就需要具备一定的语言能力，所以历史文献中有时又把他们称为“通事”。有人描述当时依附外商争当经纪人的情况说：“其黠者，且以通洋语，悉洋情，猝致富贵，趋利若鹜，举国若狂。”

经纪人既然以媒介生意为基本职能，就必须熟悉市场行情，与中外商人保持必要的联系。在当时，大概凡是略通外语而又具备这种条件的人，都能充当经纪人，所以在通商口岸不仅有华籍经纪人，也有外籍经纪人。而雇佣经纪人者不限于外商，华商栈号同样雇佣经纪人。

清代时期，特别是鸦片战争之后，一些经纪人，趋附外国侵略势力，有的甚至做人口贩卖的生意，诱拐华人出外劳务。

民国时期在我国交易所没有成立以前，欧美及日本的商人就已先后在上海设立了交易所。1891年，欧美经营证券业的商人，就在上海成立了上海股份公所，实际上这就是西商证券掮客公会，即西商证券经纪人公会，已有了交易所的雏形。1905年开设了上海众业公所，也称上海证券交易所。到1929年，上海股份公所与上海众业公所合并，上海股份公所的名称就取消了。日本商人先后两次在上海成立取引所，经营证券、棉花、棉纱等。上海取引所

正式成立于 1918 年冬天，成立的目的是日本人企图操纵上海市场。

1921 年，我国交易所有很大的发展。但 1921 年末，大批交易所关门停业，上海全市还能照常营业的交易所只剩下几家了，其它城市如北京、天津，停业、清理的交易所为数不少。到了 1929 年，全国几个大城市的交易所，就只剩下十几家了，其中上海留下 6 家，北京、宁波、滨江共 4 家。1929 年以后，交易所在各地又陆续有所设立。如青岛、汉口、天津、勤县等地。截至 1936 年全国共有 15 家交易所。它们主要是：

(1) 上海证券物品交易所。(2) 上海华商证券交易所。(3) 上海华商纱布交易所。(4) 上海金业交易所。(5) 上海杂粮油饼交易所。(6) 北京证券交易所。(7) 宁波棉业交易所。(8) 滨江粮食交易所。(9) 汉口市证券交易所。(10) 天津市金业交易所。(11) 天津市棉花纱布交易所等。

旧中国经纪人在从事经纪活动中，存在着不少问题，一些经纪人缺乏职业道德，有各种舞弊行为。主要方法有：

1. 侵蚀经手费。一是在接受顾客的委托，其买卖货物的数量相等时，买方和卖方都没有进入交易所的市场，经纪人却欺瞒顾客，说是在交易所在的市场成交的；由于不在交易所场内成交，就不须缴纳手续费，经纪人可以侵吞全部手续费。二是受顾客委托，其买卖货物的数量不相等时，经纪人只将买方和卖方的差额进入交易所市场成交，并缴纳经手费。从而侵吞其没有进入交易所市场交易的货物的经手费。三是接受顾客委托买卖的货物，其数量不相等而有差额时，只将差额的一半甚至只有几成进入交易所的市场，其余的经手费全部侵吞。侵吞的方法是经纪人冒充作买方或卖方的对手。另外，还有全部在交易所私下成交而侵吞全部经手费的。这种侵吞方法对顾客最为不利，因为没有进行交易所交易，交易所不负赔偿的责任，顾客没有保障。交易所减少了

收入，政府也减少了税收。

2. 虚报买卖价格，从中取利。将顾客委托买卖货物的成交价格，买进时高报，卖出时低报，从中取利。这种舞弊行为即使在欧美各国，在一些信用较差的经纪人中，也时有发生。

3. 买卖双方委托的经纪人相互勾结。买卖双方委托的经纪人私下里相互勾结，故意违约，造成交易所必须赔偿的既成事实，经纪人则坐收渔翁之利。这种现象，在日本交易所中时有发生。

4. 经纪人违反交易所的规定。经纪人不顾交易所的规定，自己在交易所中做买卖。这对交易所及委托人均不利。

中华人民共和国成立后，政府通过颁布条例和行政命令，采取一系列措施，取缔居间活动，同时在各地设立信托机构（商店），从事经纪业务。

例如，1950年11月14日，中央人民政府贸易部发布了《关于取缔投机商业的几项指示》，其中规定：“下列行为得视之为扰乱市场的投机商业，应严格加以取缔：（1）超出人民政府批准之业务经营范围，从事其它物资之经营者。（2）不在各当地人民政府规定之交易场内交易者。（3）囤积拒售有关人民生产或生活必需物资，以图窃取暴利，以招致物价波动，影响各地当时的人民生产或生活者。（4）买空卖空，投机倒把企图暴利者。（5）故意抬高价格抢购物资，或出售物资及散布谣言刺激人心，致引起物价波动者。……（8）一切从事投机活动者。”由于当时对官僚资本采取了没收政策，证券和物品交易所被关闭，因而丧失了合法的交易场所的股票、期货经纪人当然就属于“投机商业”之列而被取缔。在这以后，全国各省市遵照上述政策精神对居间商和经纪人分别采取了利用、改造、取缔等办法进行管理，有的还制定了一些地方性的规定，如《××省牙纪（交易员）管理暂行办法》等。

在1950年至1951年，北京市当时专门从事和兼职从事房屋

买卖牵线并从中获利的房地产经纪人有 500 余人。由于当时北京市人口激增，房屋十分紧张，房价被哄抬得很高，北京市政府指责这些“房纤手”操纵房地产交易市场，谋取暴利，危害社会，于 1951 年明令取缔，对其中五十多人进行逮捕，对他们的违法行为给予了司法处理。

解放初期的上海，实行“公私兼顾，劳资两利，城乡互助，内外交流”的经济政策。那时，作为为社会经济发展服务的居间商，包括经纪人和行栈，人民政府是允许他们存在的。以后，随着对资本主义工商业的利用、限制、改造政策的实施，对从事中介活动的代理行、交易所、贸易货栈的管理，采取了以下措施：①限制开业；②淘汰部分；③凡从事经纪活动的单位和人员均需经过批准始得进行营业活动；④统一调整佣金；⑤惩办投机等。

由于受“左”的思想影响，认为社会主义统一市场只有国营企业独自经营，不能存在多种经济形式、多种流通渠道、多种经营方式。更由于 1958 年以后，废除了商品生产，实行了产品调拨，建立了高度集中的计划体制，实行产品经济，不通过市场交换，当然也就不需要居间机构和经纪人，这就导致了在我国城乡普遍取消了个人的商品中介活动。对于从事居间活动的经纪人则一部分由国营商业和供销社商业吸收消化，一部分作为黑市经纪予以取缔。经纪人职业从此在我国消失。

与此同时，政策只允许少数特定的法人从事居间活动，如生产资料服务公司、物资委托商店等。但由于这些机构长期不受重视和扶持，在各大中城市日益萎缩，其商品中介的职能微乎其微，几乎没有发挥作用。