

企业与中介人

如

何

当

好

中介人

现代中介人(经纪人)
在各行各业中通行无阻

商场地形复杂

找我可以帮你减少麻烦

Ru He

DANGHAO
ZHONGJIEREN

编著 / 董 诤



石油工业出版社

企业与中介人——

如何当好中介人

董 帝 编著

石油工业出版社

图书在版编目(CIP)数据

企业与中介人:如何当好中介人/董谛编著. —北京:石油工业出版社,2000.4

ISBN 7-5021-2971-5

I.企… II.董… III.中介企业—基本知识

IV.F276.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2000)第 06395 号

书 名:企业与中介人:如何当好中介人

编 者:董 谛

责 编:郎东晓

出版发行:石油工业出版社 邮政编码:100011

通讯地址:北京安定门外安华里二区一号楼

经 销:新华书店北京发行所发行

印刷装订:石油工业出版社印刷厂

开本印张:850×1168 1/32 印张 11.5

字 数:300 千字

版 次:2000 年 4 月第一版

印 次:2000 年 4 月第一次印刷

印 数:5000 册

书 号:ISBN 7-5021-2971-5/F·119

定 价:39.40 元(全二册) 本册定价:19.70 元

编者的话

中介人在古时候被称为掮客，既所谓牵线搭桥的。中介人作为中间商人极尽能事穿针引线，撮合交易，以赚取佣金（中介费）。现代商界赋予中介人一个更为文雅、职业特色更强的称谓，既“经纪人”，并且，现代经纪人的内涵比过去也更为宽泛了，包括中介人、代理人、委托人等等。在市场活动中，经纪人的信息灵通，办事快捷，服务周到，具有很大的灵活性和独到之处，对交易的完成起着很大的促进作用。

中介人作为一种“特殊的商人”，可以说是一种既经济又实惠，既无投资（资金投资）风险又可进可退、变通余地极大的好职业，而且其最大的优长之处还在于，作中介人不需要如其他某些职业所要求的资格任定。一般来说，每一个普通公民只要有这方面的擅长或兴趣，就都可以选择这个职业。中介人是一个自由空间极大的职业。

目前，随着社会主义市场经济的纵深发展，中介人作为一种日新月异的社会职业，获得了空前活跃与广阔的发展前景，并且已经在人们经济生活的方方面面、各行各业大显身手，获益颇丰。

例如，人们已熟知的证券中介、保险中介、房地产中介、期货中介、股市中介、公司注册中介；还有一些正在浮出水面的另一类中介，诸如出版中介、文物中介、体育中介，以及一

些与人们生活密切相关的如婚丧中介等，甚至还有新兴的网上中介都已开始参与经济运作及人们的社会生活。

当然，成为一个好的成功的中介人也并不是一件容易的事。中介人也有其独特的行规，独特的操作程序，独特的实践技巧和成功要诀，更有其特殊的动作禁忌，而这一切虽然谈不到有多高深的理论知识，但若不懂其游戏规则，没有实战经验的总结和参悟，就难成一个大经济人。

真心诚意致力于经济人事业者，请先从书本中汲取营养，再到实战中操盘练兵。

你的事业前程辉煌灿烂！

Ru He

DANGHAO
ZHONGJIEREN

"五类人"莫入经纪人—〈中介人〉行列

- 公关能力差,语言表达欠佳的人不合适
- 文化水平低,气质差的不合适
- 心理素质差的人不合适
- 不能及时掌握信息,对市场没有敏感度的人不合适
- 没有营销经验的人不合适

ISBN 7-5021-2971-5



9 787502 129712 >

ISBN7-5021-2971-5/F·119

(全两册)定价:39.40元 本册定价:19.70元

RuHe



中
介
人

如
何
当
好

DANGHAO
ZHONGJIEREN

目 录

上篇 日新月异的社会职业 ——现代经纪人

第一章 经纪人概述	(1)
第一节 何为经纪人	(1)
第二节 经纪人的特征	(2)
第三节 专用术语汇集	(6)
第二章 经纪人的历史演变	(22)
第一节 中国经纪人的历史演变	(22)
第二节 外国经纪人的历史演变	(30)
第三章 现代经纪人	(40)
第一节 改革开放——现代经纪人的催化剂	(40)
第二节 市场经济——现代经纪人的用武之地	(43)
第三节 现代经纪人的社会功能	(55)
第四章 现代经纪人的分类	(62)

中篇 经纪人操作要诀

第一章 经纪人操作实务	(67)
第一节 经纪人资格的获得和管理	(67)
第二节 经纪机构的申办和管理	(72)
第三节 经纪人的一般工作程序	(76)
第四节 经纪人与经纪合同	(78)
第二章 经纪人的法律地位	(86)
第一节 经纪人与法律的关系	(86)
第二节 经纪人的权利	(87)
第三节 经纪人的义务	(91)
第四节 经纪人与税务	(92)
第三章 经纪人成功要诀	(102)
第一节 经纪人应该具备的素质	(102)
第二节 禁 忌	(104)
第三节 经纪人的心理素质	(109)
第四节 经纪人的禁忌	(111)
第五节 经纪人的交际技巧	(113)
第六节 经纪实战分析	(137)

下篇 分 类 操 作

第一章 金融证券类	(141)
第一节 证券基础知识	(141)
第二节 证券经纪人	(157)
第三节 保险经纪人	(163)

第二章 房地产类	(174)
第一节 概 述.....	(174)
第二节 房地产经纪人.....	(191)
第三章 期货经纪人	(204)
第一节 概 述.....	(204)
第二节 期货经纪人和期货经纪公司.....	(206)
第三节 期货经纪人实务.....	(210)
第四章 科技类	(217)
第一节 概述.....	(217)
第二节 技术经纪人.....	(221)
第五章 文化体育类	(237)
第一节 出版经纪人.....	(237)
第二节 文物经纪人.....	(245)
第三节 体育经纪人.....	(248)
第六章 国际商务类	(252)
第一节 概 述.....	(252)
第二节 国际贸易现货经纪人.....	(264)
第三节 国际商品期货经纪人.....	(275)
第七章 热点追踪	(285)
第一节 中国第一个拳坛经纪人.....	(285)
第二节 日本股市经纪人.....	(289)
第三节 上海股市的三次大暴跌.....	(291)

上篇

日新月异的社会职业—— 现代经纪人

第一章 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体。那么,作为经纪业的有力载体——经纪人,就在市场经济中发挥着举足轻重的作用。而且随着商品交换深度和广度的不断拓展,经纪人在市场经济中扮演着越来越重要的角色,担当着越来越繁重的中介任务,纵横捭阖,措置裕如,在风云变幻的商品经济海洋中屡试锋芒,发展壮大,形成了一支独具特色的经纪业。

第一节 何为经纪人

经纪人,又称为中介人,或掮客。《现代汉语词典》解释,经纪人是指旧时为买卖双方撮合并从中取得佣金的人;经纪人是指旧时在交易所中代他人进行买卖而取得佣金的人。

《中国经济大辞典》又释为:“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。

美国利罗拉大学的市场学专家菲利普·R·特奥拉认为,“经纪人是指提供廉价,代理服务的各种中间人的总称,他们与客商之间并无连续性关系。”

总之,经纪人是指为买卖双方牵线搭桥,从中赚取佣金,起中介作用的中间商人。它处于独立的中介地位,他本身不占有商品,而是利用自己的本领和能力以及广泛的社会联系、独有的供销渠道,为交易双方穿针引线,撮合交易。在市场活动中,他的信息灵通,办事快捷,服务周到,具有很大灵活性和独到之处,对交易的完成起了很大的促进作用。

在现代经纪业和经纪人的发展史中,对经纪人的称呼各有千秋。在英语中,经纪人被称为 Broker 或 Middleman,以前者较为规范,而后者外延更为宽泛,包括了经纪人,代理人,委托人等一应中介人员在内。在德语中,经纪人被称为 Courtier,它的词根起源于“奔跑的人”。在日本,经纪人被称作“周旋屋”或“仲买人”等。

由此可以看出,各国的称谓虽然各有千秋,但对经纪人的角色的界定却是一致的,那就是为交易双方充当中介。这说明,随着社会经济的不断演进,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,在浩瀚的市场经济中大显身手,扮演着重要的角色。

第二节 经纪人的特征

经纪人既然是指为买卖双方牵线搭桥,起一定中介作用,并从中赚取佣金的中间商人,那么它就必然具有以下三个基本特征:

一、经纪人的中介服务对象是买卖双方

在现实生活中,供方和需方往往不能很好的达成一致,也就是说双方未能在最短的时间内以最好的途径达成一致,甚至根本找

不到对方,交易不能完成。为了解决这个难题,为了使供需双方都能寻找到满意的成交对象,经纪人便当起了介绍人的角色。当一名经纪人掌握了供方信息时,为了使供方成立,他便利用其信息灵、路子广为优势积极尽力地寻找需方信息。当供需双方信息相近时,经纪人便安排供需双方交谈,以促成供需双方成交。在这一供需双方的成交过程中,经纪人扮演了一位寻找需方信息的角色,即为了使供方成交,经纪人积极地为供方提供服务。这种服务既包括为供方找需方,还具体包括找什么样的需方,哪里的需方,适合供方价格条件的需方。由此可见,经纪人为了供方的成交,为供方提供了多方面、多层次的服务,而这一点在日益发展的市场经济是何等的必要和重要的了。所以经纪人是供需双方成交的服务者,其一切活动都是为供需双方服务的,是围绕供需双方成交这一中心转的。当供需双方这一次交易活动结束后,经纪人为该供需双方提供的中介服务才算结束。

二、经纪活动是经纪人为供需双方提供服务的源泉

经纪活动,是指为生产资料,生活资料的交易和技术成果的转让以及引进人才、资金、技术、工程项目等过程中的中介服务活动,也就是所说的中介服务或称为中介活动。这种经纪活动的方式就是提供信息、传递行情。牵线搭桥,就是为供需双方的成交而进行的反复多次的调和,就是为谋求供需双方差距的缩小直到没有差距而做的协调。说服工作。经纪人为供需双方服务,就是靠的信息传递、靠的反复调和、靠的协调、说服工作。经纪活动是经纪人的惟一方式,也是经纪人实现其劳动成果——促使供需双方成交的惟一途径。

三、经纪人以收取一定报酬为其中介服务活动的目的

经纪人所从事的经纪活动是十分艰辛的。因为经纪人为了促

成供需双方成交,往往为了一个供方而寻找三个、五个甚至八个、十个需方。经纪人之所以从事艰辛的经纪活动,是因为当经纪活动取得成功时,即当供需双方在经纪人的中介下成交时,经纪人便会从供需双方手中或供方或需方手中收取佣金。也就是说,收取佣金是经纪人从事经纪活动的强大动力,是经纪人进行艰辛工作的驱动因素。如果没有佣金的激励,经纪人很难有积极性去为供需双方的成交而奔波。反过来讲,经纪人的经纪活动是有偿的,不是义务的,一旦当这一经纪活动取得成果——促成了供需双方的成交,供需双方至少有一方必须交付给经纪人佣金。

经纪人是中间商,这是众所周知的,但中间商又分经销商和居间人两类。经销商又包括批发商和零售商;居间人包括经纪人、代理人和售托人,因此,需正确地理解经纪人的概念,必须把经纪人与代理人、经销商、居间人区分开来:

1. 经纪人不同于代理人

代理,又称为委托,是指代理人在代理权限内以被代理人的名义从事民事活动。作为代理人,必须有企业委托,以所代理的企业的名义,在一定时空范围内从事市场交易活动。其与经纪人的区别很明显的:

经纪人是以自己的名义从事经纪活动,其法律后果必须由当事人自己承担;而代理人则是以委托人的名义从事代理活动,代理行为的法律后果由委托人承担。

经纪人的服务范围广泛,可以为任何人从事中介活动,而且经纪人与当事人之间没有固定联系,大多是一次性的;而代理人则只能为一定的委托人进行媒介活动,其服务范围较窄,与当事人之间往往是一种较固定的、连续性的关系。

经纪人从事经纪活动,并不受时空条件限制;而代理人则受商号委托,在一定范围内以商号名义从事某些市场活动。

经纪人需要对供求双方负有诚实媒介等方面的同等义务,而

代理人则应按委托人的需求从事代理业务,他对第三人不享有在何权利,也不承担任何义务,只对委托人一方尽其义务。经纪人从事经纪活动是为了获取一定报酬,报酬性是经纪活动的重要特征;而代理可以有偿的,也可以是无偿的。

经纪人既不占有商品,也不拥有货币,只是提供服务,不从事直接经营,而大多代理人要直接经手商品,代办一些业务,例如代办货物运输等。

经纪人没有任何代理权,不能代理委托人进行任何活动;而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价格,销售条件等方面行使一些权利。

从上述几点可以看出,代理人与经纪人二者各自的优势,经纪人具有灵活、周期短、省时省力、活动范围广等优势;而代理人因有代理权一般信誉度较高、佣金较丰富。因此,在实际生活中,有许多人既从事经纪活动,又从事代理活动,一身而二任。虽然一个人可以同时成为经纪人、代理人,但在某一具体活动中,其身份的区别还是很明显的。

2. 经纪人不同于经销商

经销商,是指以自己名义向出卖人买进特定的商品,而后再以自己名义将该商品转卖给第三者的人。经销商与经纪人的区别主要有以下几点:

经纪人一般不拥有商品的所有权,无经营风险,也不从当事人的任何一方领取固定薪金,而经销商则拥有商品的所有权,要自行承担经营后果及其风险。

经纪人与市场交易当事人之间任何一方都没有固定性的关系;而经销商与出卖人之间经常有固定的联系。

经纪人媒介买卖双方,使双方之间订立合同从而发生法律关系;而经销商的商品买方与卖方之间并无直接的法律关系;经销商与商品卖方之间以及经销商与第三人之间的合同关系都是个别的

买卖合同,两不干涉。

3. 经纪人不同于居间人

根据居间人与当事人约定,一方为另一方订约的媒介;另一方交付给酬金的契约,“一方”就是居间人;“另一方”就是委托人,居间人的范围比经纪人要广,除包括经纪人外,还包括代理人和信托人。

综上所述,经纪人是特殊意义的中间商,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,以独立身分、合理地促成双方交易的成功,在此基础上获得应有的佣金报酬。

归根结底,我们所说的经纪人,既可以理解为自然人,又可以理解为法人,要视具体情况而定。

第三节 专用术语汇集

一、一般专用术语

经纪人 在商品经济市场上的一种中间商人。有一般经纪人和交易所经纪人之分。前者也可称“掮客”,是为买卖双方介绍交易以获取佣金的中间商人;后者是具有一定资格,并向交易所缴纳保证金,代客进行买卖以取得佣金的中间商人。

佣金 亦称“中佣”或“行佣”。中间商人介绍买卖所取得的一种收入。如一般经纪人、居间人代理商等中间人,在介绍买卖成交时,从中取得收入,均称佣金。

交割 商业用语。指买卖双方履行交易契约,进行银货授受的行为,通过交割后,交易即告结束。

现货 指交易成立后立即可以交割,或在极短的期限内可以交割的商品。外汇或证券等。

期货 现货的对称。指交易成立后,约定一定日期实行交割的商品、外汇、证券等。在交易所中,期货在未到交割期以前,买卖双方可以转卖或买回,以获取一卖一买或一买一卖间的价格差益。

购销差价 亦称“进销差价”。即同种商品的购进价格和销售价格之间的差额。一般指在同一时间,用一市场上,同种商品进货价格和批发价格之间的差额。

拍卖 亦称“竞买”。商品买卖中的一种方式。出卖者委托拍卖行用叫价的方法把物品出售给出价最高的购买者。拍卖有自愿与强制两种。前者是物品所有者自愿委托拍卖行代为拍卖;后者是物品所有者因破产或其他原因被强制拍卖,如法院委托拍卖行代为拍卖债务者的财物。经营拍卖业的商行,称拍卖行,拍卖行的收入是买卖成交后向卖方或买卖双方所收取的佣金。

中介贸易 促使买卖双方达成交易而从事中间联络活动的一种贸易形式。在商品买卖、外汇、证券或租船业务等方面,常有中介贸易。从事中介贸易的中介人可以是“自然人”(代理人、经纪人),也可以是“法人”(专门的中介贸易公司)。其所得报酬,由中介人与买方或卖方协议或根据规定的费率计算。

易货贸易 以货物交换货物的对外贸易方式。易货的金额通常是平衡的,如有差额,一般在双方商定额度内用双方接受的货币结算。易货的商品,可以一种对一种,一种对多种或多种对多种。

到岸价格 亦称“成本加运费和保险价格”。通称 C. I. F(英文 Cost, Insurance Freight 的缩写)。国际贸易中卖方将货物装上运输工具,支付运输费和运输保险费为条件的价格。采用到岸价格时,卖方必须负责租赁运输工具,按合同规定的期限和指定的港口将货物装上运输工具,而买方提供运货单据,支付保险费,缴纳出口税,并承担货物装上运输工具前的一切费用和保险费。买方须负责缴纳进口税,支付购买货款,承担货物装上运输工具以后的一切风险和运费、保险费以外的其他费用。