

经纪人教程 (上册)

主编 刘燧明



成都科技大学出版社

经纪人教程

上 册

高琦 傅浩 杜静 阎晓慧 编著

成都科技大学出版社

1993·成都

(川) 新登字 015 号

责任编辑：姜 涛

封面设计：晓 祥

经纪人教程（上册）

高琦 傅浩 杜静 阎晓慧 编著

成都科技大学出版社出版发行

新华书店重庆发行所经销

成都五洲印刷厂印刷

787×1092mm 1/32 印张：12.875

1993年9月第1版 1993年9月第1次印刷

字数：275千 印数：1—10000册

ISBN7—5616—2628—2/G·500

定价：（上、下册）15.00元

《经纪人教程》编辑委员会

主 编：刘燧明

副主编：胡世禄 刘川友 何 农

编 委：（以姓氏笔画为序）

仇吉军 刘川友 刘川眉

何 农 杨 瑛 胡志强

程昌富 彭先富

目 录

第一章 经纪人概述

第一节 经纪人的定义和法律地位	1
一、经纪人定义	1
二、经纪人的历史渊源	2
三、经纪人的法律地位	4
四、经纪人的权利和义务	7
第二节 经纪人的作用	14
一、联系生产与消费	14
二、促进商品价值的实现	18
三、信息化功能	19
四、专业化服务功能	20
五、市场经济不可缺少的调节器	21
第三节 经纪人分类及经纪人修养	23
一、经纪人分类	23
二、经纪人工作的特点	26
三、经纪人的素质修养	28

第二章 商品现货交易经纪人

第一节 现货交易经纪人的概念	34
第二节 现货交易经纪人的素质要求	35
一、关于经纪的法律修养	37

二、关于经济合同的法律修养	39
三、关于商事组织的法律修养	44
四、关于税收的法律修养	48

第三节 现货交易经纪人的经纪技巧	50
------------------------	----

第三章 证券经纪人

第一节 证券的基本知识	53
-------------------	----

一、股票	53
二、债券	86

第二节 证券市场的基本知识	106
---------------------	-----

一、证券市场概述	106
二、美国的证券市场	124
三、我国的证券市场	146

第三节 证券经纪业务与证券经纪人	186
------------------------	-----

一、经纪公司的类型	187
二、经纪信息	188
三、选择经纪公司和经纪人	189
四、开设经纪帐户	191
五、指令的类型	193
六、指令的时限	196
七、零批指令	198
八、指令的执行	199
九、卖空	201
十、定金交易	202
十一、债券交易	205
十二、交割和清算	206
十三、手续费和佣金	207
十四、证券经纪业的前景	208

第四章 期货经纪人

第一节 期货与期货市场	209
一、期货的概念	209
二、期货市场的发展	209
三、期货交易的意義	212
四、期货交易的对象——期货合同	215
第二节 期货交易的种类	218
一、期货交易与现货交易的區別	218
二、商品期货交易	219
三、黄金期货交易	223
四、金融期货交易	226
第三节 期货经纪人与期货交易所	230
一、期货交易所的组织机构	230
二、期货交易经纪人的作用	234
三、期货交易程序	236
四、期货交易中应注意的环节	239
第四节 世界主要期货市场	242
一、美国的期货市场	242
二、英国的期货市场	245
三、日本的期货市场	246
四、香港的期货市场	247
五、加拿大的期货市场	247
六、其他地区的期货交易市場	248
第五章 房地产经纪人	
第一节 房地产和房地产业	250
一、房地产的内容和特征	250
二、房地产业的涵义和特点	253
三、房地产业在国民经济中的地位	255
四、房地产业的意義和作用	257

第二节 房地产市场	260
一、房产市场的性质和特征	260
二、房产市场的构成与经营方式	262
三、地产市场的内涵	263
四、地产市场的意义和作用	264
第三节 我国房地产市场	266
一、我国房地产市场的发展	266
二、我国的特区房地产市场的建立和发展	269
第四节 房地产经纪人的	273
一、房地产经纪人的地位和作用	273
二、规范房地产经纪人的活动	275
三、跨国经营的深圳特区房地产公司	277
四、房地产经纪在广州	282
第六章 其他经纪人	
第一节 技术经纪人	289
一、技术经纪人的概念及类型	289
二、技术经纪人的作用	298
三、技术经纪机构的经营管理	300
四、技术经纪人的素质条件	304
五、技术经纪人的地位、权利和义务	306
六、技术经纪人要了解的有关技术合同知识	309
第二节 文化经纪人	342
第七章 经纪人基础法律知识	
第一节 关于经纪业的法律知识	346
一、代理及其条件	346
二、代理的种类及其产生、终止	349
三、无权代理与滥用代理权	349

四、无正式委托书签订合同的代理资格和权限认定	351
五、再代理及其条件	352
第二节 关于经济合同的法律知识	353
一、合同的定义与类型	353
二、经济合同的种类及特征	354
三、经济合同的当事人	356
四、经济合同的订立	357
五、经济合同的主要条款	360
六、经济合同的形式	362
七、经济合同的标的	363
八、经济合同的交更及解除	364
九、无效经济合同及其确认	366
十、违反经济合同的责任、变更和解除经济合同的责任、无效经济合同的责任三者之间的区别	367
第三节 关于商事组织的法律知识	369
一、个人企业	369
二、合伙	369
三、公司	370
第四节 关于企业登记制度的法律知识	372
一、企业与企业登记	372
二、企业登记的种类	375
三、企业登记的程序及主要事项	378
四、企业名称及其登记管理的原则	379
五、企业法人及其登记管理的范围	381
六、申请企业法人登记的条件	383
七、企业章程及其主要事项	384
八、企业或经营单位登记申请的提出	385
九、登记主管机关登记管辖权的确定及划分	386

十、登记主管机关对企业登记的监督管理内容	388
十一、企业法人登记公告	389
十二、企业法人登记年检制度	391
十三、私营企业及其申办	391
十四、私营企业违反登记管理法规应承担的法律责任	392
第五节 关于税收的法律知识	393
一、我国经纪机构和经纪人应缴纳的税	393
二、对违反税法的处罚规定	395
三、税法对个人所得税的规定	395
四、税法对集体企业所得税的规定	398
五、税法对城乡个体工商户所得税的规定	400
六、税法对私营企业所得税的规定	401
七、税法对个人收入调节税的规定	402

第一章 经纪人概述

第一节 经纪人的定义和法律地位

一、经纪人定义

经纪行为,是属于民法的一种法律行为,就是居间介绍他人之间进行商品交易的活动。实施经纪行为的法律主体,就是经纪人(Broker)。

《辞海》的解释是:“经纪人:资本主义市场上的一种中间商人。有一般经纪人和交易所经纪人。在旧中国,前者也称‘掮客’,是为买卖双方介绍交易以获取佣金的中间商人;后者是按照当时《交易所法》规定,具有一定资格,并向交易所缴纳保证金,代客进行买卖,以获得佣金的中间商人。”

美国市场学家菲利浦·R·卡特奥拉在《国际市场经营》一书中对经纪人的解释是:“经纪人系提供廉价代理人服务的各式中间人的总称,他们与客商之间无连续性关系。”

有经济学辞典这样解释:“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人。”

对经纪人其他正式称谓还有中间人、居间人、中介人等等。

从前面各种定义中,我们可以给经纪人下一个较为全面的定义:所谓经纪人,是指居于买卖双方之间,不占有商品,没有实物和资金投入,以独立的身份为买卖双方达成交易提供

服务并据自己的服务收取报酬的一种中间商人。

根据这一定义，我们可以看出经纪人所具有的如下特征：

- ①. 不占有商品；
- ②. 不投入实物和资金；
- ③. 居于买卖双方之间，以独立的身份从事经济活动；
- ④. 和买卖双方无任何从属关系，对交易本身没有直接的法律关系；
- ⑤. 其中间活动是为买卖双方服务，促成交易；
- ⑥. 凭自己的劳动赚取佣金为报酬。

只要具备了以上特征，我们便可以认定其为经纪人。

二、经纪人的历史渊源

经纪人是一种历史的产物，它是随着经济的发展而出现的，并在经济发展的不同阶段表现出不同的特征与形态。在原始社会，社会生产力极其低下，粗劣的狩猎生活使得劳动所得仅能维持人们的基本生活需要，没有剩余产品，没有可供交易的产品，也就不存在交换，当然更没有为商品交换服务的经纪人。经纪人是和商品交换的发展同步发展的。商品交换出现了，经纪人也便出现了。随着人类战胜自然能力的不断增强，特别是历史上三次社会大分工的出现，即农业从畜牧业中分离出来，手工业的出现，商业的出现，使得商品交换不断发展起来了。随着商品交换的发展，经纪人便应运而生。

恩格斯指出：“人们越来越接近商品生产的原始状态……他们也越是把更多的时间浪费在持久的、互不相让的讨价还价上，以便为他们花费在产品上的劳动时间争得充分代价。”这是因为在商品生产还不发达，市场体系不健全的情况下，人

们难以知道一件商品的实际价值,更难以得出两种产品之间的价值比例,因而交换是困难的,也是痛苦的。为了解决这一矛盾,促进交换顺利进行,便出现了专门从事交换中介,代理交易双方讨价还价,并代为鉴定商品价值的经纪人。在中国古代,人们称这种中间人为牙人,又叫牙郎、牙侩、牙子。据文献记载,早在古老的西周时代,管理市场的官职就有司市、载师、胥师、贾师、司稽、质人等等。其中质人便是负责管理买卖成交的验证并制发契券,可以算是我国古代牙人的最早萌芽。

随着封建社会经济的繁荣,牙人职业也不断发展,其范围遍及封建社会的各个角落。从贸易集市上的货物买卖,到大规模的牛马贩卖业,牵连千家万户的房屋地产牙人,和人们生活密切相联,与封建商业休戚相关。尽管中国历代封建统治者一直奉行“重本抑末”的经济政策,但相较中世纪的欧洲而言,我国古代的商业是相当繁荣发达的。与此相应,经纪人的职业也很发达。特别是在封建制度最高峰的唐朝、封建商业发达的北京,以及封建经济稳定繁荣的清朝,牙人行业都极其发达。

这种封建牙人制度随着帝国主义的入侵而改变了。清朝限制对外贸易,仅允许广州对外经营贸易,其中“十三行”又占着重要地位。外国人来到广州,不熟悉中国的情形,就不得不依赖中国人为其居间交易。随着鸦片战争爆发,帝国主义侵入中国的加深,这种职业开始转变为一个新的职业——买办。特别是在帝国主义入侵中国的大据点上海,洋买办成为一种令人羡慕的职业,被称为“高级华人”。洋场的买办为帝国主义侵入中国的内地,占据广大中国市场作了很大的贡献。没有买办,外国商人在中国广博的内地将寸步难行。正因为如此,洋买办成为民族主义者痛恨的目标。随着半殖民地半封建社会

的结束,这一职业也就烟消云散了。

建国后,对于经纪人这一职业基本持否定的态度。经纪人是商品经济的产物,是商品经济不可缺少的中介。既然建国后对商品经济持否定的态度,经纪人自然也没有存在的理由。但事实上,国营商业组织仍或多或少地代行了部分经纪人的功能。十一届三中全会之后,逐渐强调商品经济,强调市场机制的作用,由此经纪人又在中国复苏了。但国家对于经纪人的否定态度却在很长一段时间内没有改变。直到这两年,一些省、市才开始用法规的形式肯定经纪人的作用,证券交易所的发展,又使证券经纪人在公开的范围内得到承认。于是,经纪人和经纪业在中国迅速发展起来了。

三、经纪人的法律地位

在西方资本主义国家,经纪业相当发达,经纪机构众多,经纪范围包罗万象,因此外国的民法或商法中对居间(经纪)行为都有着较为详尽的规定,此外还有大量针对各类经纪人和经纪机构的专门法规。

例如,《日本商法典》第三编“居间营业”中,专门对经纪人的权利义务作了详细的规定。日本商法认为:居间是他人之间法律行为的媒介,经纪人的行为是其典型。经纪人是以充当他人商业行为的媒介为职业者,其本身是独立的商人。所谓媒介仅指把交易的对方介绍给委托者而努力使其成立契约,至于契约的缔结和履行则由委托者和对方直接进行,委托者只要对经纪人支付手续费,就可以及早找到交易的对方。日本商法还指出,以不是商业行为的媒介为职业者,被称为民事经纪人,但不是商法上的经纪人。这就是说,按日本法律,如果经纪

人撮合的双方没有商业交易行为时，这种经纪人就叫民事经纪人，从而区别于商业上的经纪人。

台湾民法对居间活动作出规定如下：

“居间之意义：称居间者，谓当事人之约定一方为他方报告订约之机会，或为订约之媒介，他方给付报酬之契约。

报酬与报酬额：如依情形，非受报酬，即不为报告订约机会或媒介者，视为允许报酬。未定报酬额者，按照价目表所定给付之。无价目表者，按照习惯给付。

居间人据实报告及妥为媒介之义务：居间人关于订约事项，应就其所知，据实报告于各当事人。对于显无支付能力之人，或知其无订立该约能力之人，不得为其媒介。

报酬请求之时期：居间人，以契约因其报告或媒介而成立者为限，得请求报酬。契约附有停止条件者，于该条件成就前，居间人不得请求报酬。

居间费用偿还之限制：居间人支出之费用，非经约定，不得请求偿还。前项规定，于居间人已为报告或媒介而契约不成立者，适用之。

报酬之给付义务人：居间人因媒介应得之报酬，除契约另有订定或另有习惯外，由契约当事人双方平均负担。

报酬及偿还费用请求权之丧失：居间人违反其对于委托人之义务，而为利于委托人之相对人之行为，或违反诚实及信用方法，由相对人收受利益者，不得向委托人请求报酬及偿还费用。

报酬之酌减：约定之报酬，较居间人所任劳务之价值为数过巨，失其公平者，法院得因委托人之请求酌减之。但报酬已给付者，不得请求返还。

婚姻居间约定报酬之无效；因婚姻居间而约定报酬者，其约定无效。

居间人无为给付或受领之权：居间人就其媒介所成立之契约，无为当事人给付或受领给付之权。

居间人之不告之与履行义务：当事人之一方，指定居间人不得以其姓名或商标告知相对人时，应就该方当事人由契约所生之义务，自己负履行之责，并得为其受领给付。”

在我国，由于经纪人长期处于被取缔的地位，经纪人的大量涌现并被社会认可实际上只是近年来的事，因此，我国目前尚没有专门的全国统一法规对经纪行为予以规定。但是，这方面的规定仍然可以零散地见于我国的一些法规中，例如 1987 年颁布的《中华人民共和国合同法》第二十四条就明确规定：“为订立技术合同提供服务的中介机构……可以收取合理的费用。”《国务院关于技术转让的暂行规定》中也明确指出：“经技术转让有关各方协商议定，促成技术商品交易的中介人（包括单位，个人）可以取得合理的报酬。”这里实际上就进一步明确了，可以从事技术中介（经纪）活动的不仅包括“机构”（单位），也包括公民个人。

随着我国经济的持续发展和走向市场经济，经纪业和经纪机构迅速发展起来了。江苏省政府最近明文规定，经过批准的经纪人、代理商可以从事中介、代理服务。目前已有两个经纪人代理商事务所成立。接着，河北省大名县经纪人协会也宣告成立，全县 1529 名靠吃“信息饭”的经纪人由隐蔽转为公开，取得合法地位。1992 年 12 月 22 日，我国第一家正式挂牌的期货经纪公司——广东万通期货经纪公司在广州成立开业。北京成立了第一家国家级的模特经纪公司——新丛路模

特经纪公司。据报道,在广州到1992年底为止已有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。在成都,已有了两家经纪事务所,还成立了经纪人培训班。

尽管经纪人已经由隐蔽走向了公开,但尚无一全国性立法确认经纪人在我国的合法地位。因此,尽快制订立法,详细规定经纪人的权利和义务,承认经纪人的立法地位,已是刻不容缓。

四、经纪人的权利和义务

根据国内外有关法规对经纪人权利义务的规定和职业惯例,我们可以将经纪人的权利和义务归纳如下。

经纪人的权利包括以下几方面:

1. 依法开展经营活动的权利。经纪人经过必要的培训考试,依法取得经纪人资格证书,参加了某一合法成立的经纪人组织以后,就有权在法律规定的范围内开展经营活动,这是我国宪法赋予公民的神圣的劳动权利在经纪人身上的具体体现。因此,任何单位和个人无权随意禁止和阻碍经纪人从事经纪活动,无根据地随意吊销经纪人的资格证书和营业执照的行为,更是错误的,违法的。经纪人开展合法经营活动的权利受法律的保护。

2. 请求报酬的权利。依据等价有偿的原则,经纪人有为自己的劳动依法或依照合同规定请求报酬的权利。这时有两层意思:一是经纪人完成委托任务,使委托人找到交易的对方或经过经纪人的中间斡旋达成订约的效果便有权因此获得合理报酬;二是经纪人没有完成委托任务,如果依据委托合同的规定委托人应该付给劳务报酬的,经纪人仍有请求给付的权利,