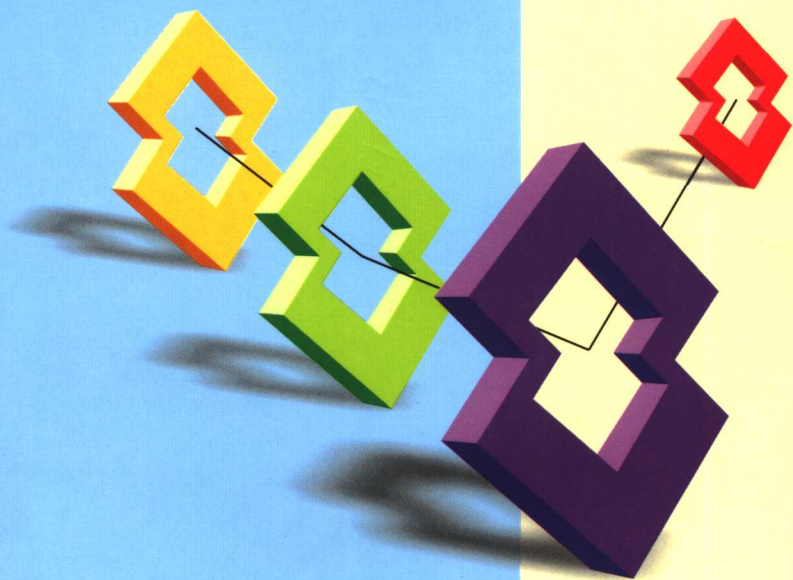


朱学新 ■ 主编

新编

经纪人理论与实务



◆ 苏州大学出版社

新编经纪人理论与实务

主 编 朱学新
副主编 蒋珠燕
苏坤林

苏州大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

新编经纪人理论与实务/朱学新主编. —苏州: 苏州
大学出版社, 2005. 12

ISBN 7-81090-575-9

I. 新… II. 朱… III. 经纪人—基本知识
IV. F713.6

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 137510 号

新编经纪人理论与实务

朱学新 主编

责任编辑 金振华

苏州大学出版社出版发行

(地址: 苏州市干将东路 200 号 邮编: 215021)

丹阳兴华印刷厂印装

(地址: 丹阳市胡桥镇 邮编: 212313)

开本 850mm×1168mm 1/32 印张 11.125 字数 287 千

2005 年 12 月第 1 版 2005 年 12 月第 1 次印刷

ISBN 7-81090-575-9/F·41 定价: 20.00 元

苏州大学版图书若有印装错误, 本社负责调换

苏州大学出版社营销部 电话: 0512-67258835

《新编经纪人理论与实务》编委会

名誉主任：杨 勇

主 任：戴亚东

副 主 任：邵鹤鸣 束长生

委 员：（按姓氏笔画为序）

王永顺 王道林 朱学新

刘训戈 苏坤林 李建中

李建军 束长生 张钊雨

邵鹤鸣 范少荣 徐加清

高宝华 郭兴礼 章 军

章建平 蒋珠燕 戴亚东

序

“经纪人”一词在中国被广泛使用,严格地说是从上世纪90年代开始的,正值我国向社会主义市场经济体制迈进的时期。10多年来,随着我国市场经济的快速发展,经纪人出现了前所未有的发展机遇,他们广泛活跃在社会经济活动的方方面面,已经成为推动市场经济发展不可缺少的一支生力军。

客观地讲,经纪人的快速发展,对增加人员就业、促进社会分工、加速信息传播、加快商品流通、提高交易效率、降低交易费用、优化资源配置、增加社会效益等确实起到了非常积极的作用。然而,伴随经纪人队伍的壮大和经纪业务的发展,实践中也暴露出了一些问题,其突出的表现是执业人员素质参差不齐,业务运作不够规范,诚信程度相对不高,等等。因此,加强经纪人的规范化、制度化建设,就成为经纪人管理工作中的一项迫切任务。

为了维护市场秩序,规范经纪活动,促进经纪业的发展,保障经纪活动当事人的合法权益,国家工商行政管理总局在1995年颁布实施了《经纪人管理办法》。2004年8月,根据经纪人发展中出现的新变化、新情况和新问题,国家工商行政管理总局又对《经纪人管理办法》进行了全面修改,目的就是推动经纪人的健康发展。



本书的作者是长期从事经纪人教学培训和研究工作的专家、学者,他们以科学、严谨的治学态度,全面、准确地介绍了经纪人的基本概念、基本原理和基本知识;以可操作性、实用性为编写原则,体例安排上充分考虑到经纪人的实际需要,既有理论知识,又有运用方法和技巧,还有相关的法律知识,真正把理论、实务、政策法规融为一体。

刘凡

目 录

第一章	经纪人概述	(1)
第一节	我国经纪人的历史沿革	(1)
第二节	经纪人的基本特征	(9)
第三节	经纪人的作用和法律地位	(17)
第四节	经纪收入——佣金	(25)
第二章	经纪人的活动方式和组织形式	(30)
第一节	经纪人的活动方式	(30)
第二节	经纪人的组织形式	(37)
第三节	经纪组织的机构设置	(43)
第三章	经纪人应具备的素质	(48)
第一节	经纪人的知识结构和能力结构	(48)
第二节	经纪人的心理素质和身体素质	(55)
第三节	经纪人的信息意识和道德修养	(59)
第四章	一般经纪人	(65)
第一节	一般经纪人的特征和作用	(65)
第二节	生产资料市场经纪人	(68)
第三节	消费品市场经纪人	(73)



第五章	特殊行业经纪人(上)	(78)
第一节	保险经纪人	(78)
第二节	证券经纪人	(86)
第三节	期货经纪人	(101)
第六章	特殊行业经纪人(下)	(111)
第一节	技术经纪人	(111)
第二节	房地产经纪人	(116)
第三节	劳动力经纪人	(121)
第四节	文化经纪人	(129)
第五节	体育经纪人	(138)
第七章	经纪人的依法管理	(151)
第一节	经纪人的登记管理	(151)
第二节	经纪人的行为管理	(156)
第三节	经纪人的信用管理	(160)
第四节	经纪人协会	(163)
第八章	经纪业务营销	(167)
第一节	市场营销基本理论	(167)
第二节	经纪业务营销与市场环境分析	(181)
第三节	经纪业务营销实务	(193)
第九章	经纪业务运作过程和技巧	(197)
第一节	经纪业务的运作过程	(197)
第二节	经纪业务的运作技巧	(208)
第十章	经纪人与合同法	(217)
第一节	合同概述	(217)
第二节	合同的效力及履行	(228)

第三节 违约责任	(235)
第四节 经纪合同的种类	(238)
第十一章 经纪人应遵守的相关法律	(245)
第一节 反不正当竞争法	(245)
第二节 消费者权益保护法	(255)
附录一 经纪人管理办法	(265)
附录二 中华人民共和国合同法	(270)
附录三 中华人民共和国反不正当竞争法	(327)
附录四 中华人民共和国消费者权益保护法	(334)
主要参考书目	(344)
后记	(345)

第一章 经纪人概述

经纪人是商品生产和商品交换发展到一定阶段的产物,也是随着商品生产和商品交换的发展而不断得到发展的。经纪人自产生以来,便一直以其独特的功能和灵活的方式给社会经济注入生机和活力,特别是在市场经济条件下,其在提高市场效率、降低交易费用、加速信息的传播和交流、优化社会资源配置等方面发挥着愈益重要的作用。随着社会主义市场经济体制的确立和完善,经纪人队伍必将在我国得到迅速的发展,成为大力发展社会主义市场经济的一支活跃的力量。

第一节 我国经纪人的历史沿革

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这样三个阶段:从汉代至鸦片战争,是我国古代经纪人的发展阶段;从鸦片战争至新中国成立,是我国近代经纪人的发展阶段;新中国成立至今,是我国现代经纪人的发展阶段。

一、我国古代经纪人

(一) 两汉时期的“狙侏”、“牙人”、“牙郎”

我国古代经纪人最早见于文字记载的,是西汉时期的“狙侏”,也称“马侏”。《史记·货殖列传》说:“子贷金钱千贯,节狙侏。”“节”即“节制”,“侏”即“侏”,亦即管理“狙侏”。《汉书》颜师古注:“侏者,合会二家交易者也;狙者,其首率也。”司马光的



《资治通鉴》明确指出：“牙郎，狙侏也。南北物价定于其口，而后相马贸易。”“狙”的书面语义为骏马、壮马，引申为贩卖马匹的经纪人的意思。由此可见，我国最早的经纪人是出现于马市上的狙侏（即马侏）。最早的经纪人之所以出现于马市，是因为在当时的北方地区，马既是主要的劳动工具，也是主要的交通工具，还是重要的私人家产，人们对马的交易特别重视，因此，需要由中间人为买卖双方确定一个最终为双方都能接受的价格。

为什么古代经纪人又称“牙人”和“牙郎”？对此有好多种说法。有人认为，唐朝以前，经纪人叫“互郎”，唐朝人把“互”写作“乐”，而“乐”字很像“牙”字，因此，人们误把经纪人称作“牙郎”或“牙人”。又有人认为，经纪人是不用掏本钱的，其买卖手段是凭借其伶牙俐齿说合成交，所以以“牙”称之。我们认为，由于“狙侏”看马是以马的牙齿论价，从马牙的数量及缺损情况可以判断马的年龄和健康状况，从而给马定价，故将那时的经纪人称之为“牙人”、“牙郎”。早期的牙人在市场上完全是以一个独立的中间人身份出现的，为买卖双方撮合成交，不受官府支配，交易公平，收费低廉，故而颇受人尊重。

（二）唐宋时期的“牙店”、“牙行”

到了唐代，牙人、牙郎也称“牙商”。随着商品生产和商品交换的发展，商业日渐繁荣，牙商的业务范围越来越广，人数越来越多，势力也越来越大，进而出现了牙商的同业组织“牙店”、“牙行”。其开始时称抵店、车坊、柜坊等，是安寓客商、代客商寄存货物、为客商提供交易的场所，其店主往往就是牙人。我们可以把它看做是中国最早的经纪机构。

唐朝统治者为了控制和加强市场管理，开始重视牙人对市场的作用，牙人被赋予监督商人的权力，充当了监督市场经营活动、行使政府管理商人经营行为、登记每笔交易、收取税银的政府管理人员的角色。在盛唐时期的对内对外贸易中，牙商发挥了极大的

作用,他们在同中亚、西亚和西北、西南少数民族的交易中充当了积极的角色。

至宋代,随着商业活动的日渐广泛,牙人得到了新的发展,官府进一步明确了牙人监督商人交易和收税的作用。牙人由官府发放身牌,作为其行使职责的依据。官府还制定了《牙人付身牌约束》,作为对牙人统一管理的依据。

宋王朝覆灭之后,进入元朝。元代统治者极其残暴地进行了大规模的烧杀掳掠,农业生产遭到破坏,商业也失去了发展的物质基础,整个国民经济一落千丈。同时,元朝统治者垄断了国内外商业,禁止汉人自由经商,牙人自然也无从发展。

(三) 明清时期的“牙人”和“牙行”

明朝初期,牙行原是被禁止的,后在商贸活动繁荣的情况下,永乐年间取消了禁令,牙行开始恢复,并在后来得到了迅速发展。明朝后期,牙人开始分为“官牙”和“私牙”。官府设官牙,其主要职能是征收商税、契税,管理市场,主持对外贸易。私牙也要得到官府的允许。不管是官牙还是私牙,都要领取“牙帖”(即现在所说的营业执照),且必须按期缴纳“牙税”。

清代仍然沿用明代的牙人、牙行制度。清政府规定,外国人来华贸易,必须通过牙行、牙商,不得直接与中国商人接触。同时,清初严厉的海禁使经济发展和商品交易受到极大制约。乾隆以后,海禁开放,但只允许广州一口岸对外贸易,外商的一切买卖活动必须通过清政府设立的行商来进行。于是,广东十三行名噪一时,成为对外贸易的桥梁。当时的商行、洋行、十三行都属官设牙行,只是称呼不同。其实,行商数字不一定是13家,有时多于13家,有时少于13家。行商是经过清政府批准的垄断对外贸易的少数特权商人。在内陆贸易中,牙人仍起着很大的作用,各大城市都有牙行,并以私牙为主。牙帖是牙人必备的营业执照,每帖二两银子,实际上就是牙人的牙税;由牙人促成的交易契约,还要缴纳



契税。

二、我国近代经纪人

(一) 买办——特殊的经纪人

鸦片战争以后,我国经纪人无论在表现形式上,还是在业务对象上,都发生了巨大变化。一种特殊的经纪人——买办产生了。他们与行商(行纪人)形成了对外贸易的垄断势力。这种势力随着外国资本主义侵略势力的强大而强大,以致他们在各大通商口岸左右了商品交易的中介活动。内陆城市的行纪人不得不与他们建立联系,内陆商人也不得不向他们支付佣金以求货物外销。

“买办”是我国经纪人和经纪业发展史上的一个特殊的阶层。“买办”一词是葡萄牙语 Compador 康白度的义译,原意是采买人员,中文翻译为“买办”。清初,买办专指为居住在广东十三行的外商服务的中国公行的采购人或管事,后来逐步发展为特指在中国的外商企业所雇佣的居间人或代理人。买办是一个特殊的经纪人阶层,具有洋行的雇员和独立商人的双重身份:作为洋行雇员身份的买办,得到外国势力的庇护,可以不受中国法律的约束;作为独立商人的买办,又可以代洋行在内地买卖货物或出面租赁房屋、购置地产等。

鸦片战争以后,“买办制度”随着洋行业务的开展而发生了变化。买办阶层同外商利益上的共同点使其成为中国历史上一个极具独特色彩的集团,他们成了西方国家在政治上和经济上侵略与控制中国的工具。这些买办阶层既经营钱财的进出和保管,也参与业务经营和商品交易事务,并常常代表洋行深入内地,开展购销业务;同中国商人商定价格,订立交易合同,并凭借自身的地位,在货物的收付上取得双方的信任。他们逐渐成为外商对华贸易的代言人。随着公行的取消,买办阶层就成为垄断中外贸易的中间商,一些人逐渐失去公平的立场,趋附外国侵略势力,欺压中国商人,

有时还可以在列强根据不平等条约向中国勒索的赔款中分享“赔偿金”。他们中的不少人富了起来,成为中国近代史上的大买办。

历史上对买办的认识褒贬不一,但从经纪史角度看,买办是中国近代史上的一种特殊经纪人。买办的活动一直延伸到新中国成立。

(二) 民国时期的“华经理”、“掮客”、“黄牛”

在民国时期,伴随着商贸活动的发展,经纪人取得了进一步的发展,尤其是出现了许多股票交易经纪人、期货交易经纪人,政府专门颁布了有关经纪人的各种法律,承认了经纪人的合法地位。

民国时期的买办已被外商改称为“华经理”,以消除中国人的仇外情绪,而买办的工作性质并没有改变,除自身经营商业以外,仍是外商的高级雇员。当时的一些交易所也延揽中国的商人作为经纪人,称为“华籍会员”,亦按交易金额抽取佣金。

民国时期地位较低的经纪人,他们从事一般现货商品的中介,通常称之为“掮客”,上海人称其为“黄牛”。在各地的流动掮客成分复杂,活动隐蔽。他们或是单枪匹马,或是几人搭档,或是亲属合作,不挂牌,不亮真实身份,其经纪活动带有很大的隐蔽性。

由于国民党统治时期的社会经济秩序混乱,有些“掮客”、“黄牛”的经纪活动往往越出法律规定的范围,严重扰乱了市场秩序,其形象受到了严重损害,几乎成了不法商人的同义词。

三、建国后的经纪人

新中国成立以后,我国的经纪人发展进入了一个新的时期。然而,其发展也不是一帆风顺的,期间出现过较大的反复。这个时期,我们以党的十一届三中全会为界,又可以把它分为两个阶段。在此前和此后,经纪人的命运也大相径庭。

(一) 十一届三中全会之前的经纪人

新中国成立之初,为稳定市场,稳定物价,政府对经纪人采取



了严格限制的政策,规定经纪人不得从事投机倒把、买空卖空,并只能在指定的场所内活动。在农村,允许个人在集市贸易市场上为促成家禽、家畜、干鲜果品等的交易而进行居间业务。

随着国家对农业、手工业、资本主义工商业的社会主义改造的进行和计划经济体制的逐步确立,经纪人和经纪业被认为是资本主义社会特有的经济现象而被国家予以取缔。1950年11月14日,中央人民政府贸易部正式颁布了《关于取缔商业投机活动的几项指示》。由于当时对官僚资本采取了没收政策,对民族资本采取限制改造的政策,证券所和各类物资交易所被关闭,故而股票和期货经纪人被取缔。此后,在大城市,经纪业陷入停顿或转入“地下”;在农村,随着“土改”和“三大改造”的展开,经纪人也几乎销声匿迹。

经纪人和经纪业的一度消失,给我国的商品生产和商品交换造成了极大的损失,使市场日趋衰落,严重妨碍了社会经济的发展。

(二) 改革开放以来的经纪人

党的十一届三中全会以后,中国实行了改革开放的政策,商品生产和商品交换有了较大的发展,于是,经纪人又开始活跃在商品经济的历史舞台上,在发展社会主义市场经济的过程中发挥着越来越重要的作用。这个时期,我国经纪人的发展又可以分为以下三个小的阶段:

1. 1979~1987年,打击限制阶段

在这个阶段中,伴随着商品交换的发展,经纪人和经纪活动又活跃起来,但当时由于受“左”的思想影响,国家对其还是以打击限制为主,各种经纪活动一般都在“地下”进行,时称“黑市经纪”。1981年6月8日,国务院颁布的《关于加强市场管理,打击投机倒把和走私活动的指示》和《批转关于工业品生产资料市场管理规定的通知》都将“黑市经纪”认定为投机倒把行为。1985年3月,

国务院在《关于坚决制止就地转手倒卖活动的通知》中明确规定：不准经纪人牵线挂钩，从中渔利。这样，便出现了一方面国家三令五申打击限制经纪活动，另一方面适应商品交换需要的经纪人又迅速发展起来的局面。

2. 1987~1992年，探索发展阶段

1987年召开的党的十三大提出，我国经济是有计划的商品经济。这极大地解放了人们的思想，提高了人们对与商品经济有着必然联系的经纪人的认识，我国经纪人进入了探索发展阶段。在这个阶段中，各地工商管理部门开始积极探索，对经纪人进行规范和管理，扶持经纪人的发展，特别是1990年以后，上海、深圳两地证券交易所的成立及我国期货市场的开始试点，又一次提高了人们对经纪活动和投机的认识，经纪人得到了迅速的发展。

3. 1992年以后，保护规范阶段

1992年，邓小平南方谈话和党的十四大提出建立社会主义市场经济体制以后，进一步解放了人们的思想，我国经纪人进入了崭新的历史时期。各地陆续制定出台了各种条例、规章及规范性文件，明确经纪人的法律地位，保护经纪人的合法权益，对经纪人进行监督管理，引导经纪人健康发展。为了进一步推动全国经纪人管理工作的开展，1995年11月13日，国家工商行政管理总局颁布了我国第一部规范经纪人活动的全国性行政法规——《经纪人管理办法》，为我国经纪人的健康发展奠定了基础。2004年8月28日，国家工商行政管理总局根据我国经济人发展的实际需要，对《经纪人管理办法》进行了修改，使之成为我国目前对经纪人进行规范管理最具权威性的国家行政管理法规。

目前，经纪人在全国各地得到普遍发展，在一些经济发达且活跃的地区，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、艺术、体育、广告等各类市场上，正以其熟练的专业知识和社会化服务，在沟通供



需、活跃流通、传递信息、提高市场效率、合理配置资源等方面,对经济发展发挥着日益重要的促进作用。

同时,我们也应当看到,现阶段我国经纪人在实际运作中,也还存在着这样或那样的问题。其一是发展布局不平衡。沿海发达地区经纪人发展比较快,而中西部地区的发展则比较慢,特别是广大农村,经纪人的发育程度比较低,不利于加速农村商品经济的发展。即使在城市中,经纪人的行业分布也极不平衡,有些行业发展过快,出现了一哄而上的局面;而有些行业至今仍是空白,一些高科技领域介入的程度还不深。其二是从业人员素质相对较低。大部分经纪人是由原来企业的业务人员或技术人员转过来的,没有经过专业培训,缺少专业知识,加之不少从业人员自身的文化程度不高,因而经纪意识不强,经纪行为不规范,成功率低,经营成本高。其三是对经纪行为的管理缺乏统一、明确的法律依据。目前,调整经纪人行为规范的法律——《经纪人法》正在审定中,还没有正式出台,实践中主要是依据国家工商行政管理总局颁布的《经纪人管理办法》。从全国来看,对经纪人的管理还需要进一步规范,各地对经纪人的从业资格和条件要求不一,有的还没有将其纳入正常的管理轨道,以致出现无照经纪、偷税漏税、乱收费用等现象,严重扰乱了经纪市场,影响了经纪人的声誉。其四是经纪市场的开放度不高。与市场经济体制相适应的经纪市场应该是一个统一、开放、竞争的市场,而我国现阶段有些部门和行业仍然存在着行政性的垄断,经纪人在正常情况下无法涉足经营,不利于其参与公开、公平、公正的市场竞争,严重制约了经纪人的正常发展。

综上所述,我们从我国经纪人的历史沿革中不难看出,经纪人是商品经济的伴生物,只要存在商品生产和商品交换,就必然有经纪人,这是不以人的意志为转移的。社会主义市场经济体制的确立,给我国经纪人的发展带来了前所未有的契机。同样,经纪人重新登上历史舞台并获得快速发展,也必将促进我国商品经济的发