

# 经纪人 实务宝典



改革出版社

# 经纪人实务宝典

主编 洪利

## 经纪人实务卷

改革出版社

## 图书在版编目(CIP)数据

经纪人实务宝典/洪利主编. -北京:改革出版社,1999.4

ISBN 7-80143-321-1

I. 经… II. 洪… III. 经纪人-基本知识 IV. F718

中国版本图书馆 CIP 数据核字(1999)第 09629 号

## 经纪人实务宝典

主编 洪利

改革出版社出版发行

社址:北京东城区安德里北街 23 号

邮政编码:100011

北京市通县京华印刷制版厂印刷

新华书店经销

1999 年 4 月第 1 版 1999 年 4 月第 1 次印刷

787×1092 1/16 168 印张 3300 千字

印数:3000 册

ISBN 7-80143-321-1/F·159

定价:690.00 元(全三卷)

## 编者的话

“经纪人”这一称谓，对当今中国民众来说并不陌生。作为一种正当职业，亦越来越得到社会各界的普遍认同。事实上，作为社会经济现象，经纪人是伴随着商品交换的产生而产生，伴随着市场经济的发展而不断壮大的。当今时代，随着市场经济体系在全球范围内的广泛确立和世界经济一体化趋势的日益增强，全球经纪业亦格外的火爆，形形色色的经纪人们亦格外兴奋忙活，他们活跃于广阔丰繁的世界大市场中，他们架起信息的金桥，促进物流的畅通，丰富人们的生活，使得整个世界大市场处于一种生机勃勃、红红火火的良好状态。“君子爱财，取之有道！”的确，合格、卓越的经纪人和经纪机构，不仅能给自身带来丰厚的回报，同时，也给他人、给国家、给社会带来可观的效益！

我国的经纪业和经纪人，出现得很早。萌芽于西周，成形于两汉，唐、宋、元、明、清时期又继续发展，在这之中及之后，我国经纪人虽时隐时现，但作为某一行业或某一种形式的“地下”经纪人却是一直存在着，原因很简单，因为社会离不开他们！

随着我国改革开放的日益深化和市场经济体制的实行和发展，我国经纪业和经纪人又重新崛起而且其作用日益重要，他们越来越成为繁荣和发展我国及世界市场经济的不可或缺的社会群体；同时，市场和社会也对他们的素质，提出了更高的要求，以保障市场经济、经纪业和经纪人与社会发展的互动良性关系的形成！

1999年3月，我国九届人大二次会议，通过了我国宪法的新修正案，“发展市场经济”以我国根本大法的形式给予了确立，这意味着我国的经济及经纪业和经纪人的发展将进入一个崭新的历史时期，同时也预示着经纪人将成为21世纪我国更热门的职业！

有鉴于此，我们应社会各界之要求，邀请京、津、沪等地的部分知名专家学者及一线从事经纪人实践的人士一起，通力合作，精心编撰了这套关于经纪业和经纪人的大型工具书——《经纪人实务宝典》，为我国市场经济及经纪业和经纪人发展新时期的伟大开端献尽绵薄之力。

该套《宝典》分为三大卷、若干篇章，全面系统地阐述了经纪业和经纪人的有关理论及实践问题。透彻的理论分析、高超的谋略技巧、生动精彩的经纪人

案例及完备实用的法律规约相得益彰,共同构成了该书科学的架构和丰润的内容主体。该套《宝典》既有科学的实用性又有严谨的学术性,它既可作为经纪人从事经纪业务的实用工具书,也可作为研究者的参考用书。我们真切的祝愿该套《宝典》尽快给大家带来心想事成的好收效!

该书在编撰的过程中,我们参阅了国内外及国际性的有关法律规约及文件,参考借鉴了国内外有关专家人士的研究成果和经纪界有关人士的经验教训,得到了改革出版社的大力支持,切实保障了该套宝典的应有质量和水准。值此《宝典》面世之际,特向一切给予我们以启发和帮助的朋友们致以诚挚的敬意和感谢!当然,我们的水平和条件也有着自身的局限性,书中还很可能存在着不少的遗憾,敬请有关专家学者及广大读者朋友们给予指正,以利于我们今后工作的改善与提高。谢谢!

《经纪人实务宝典》编委会

1999年3月于中国·北京

# 总 目 录

---

## □ 经纪人实务卷 □

- 第一篇 经纪人实务概论
- 第二篇 经纪人实务操作
- 第三篇 经纪人实务案例

## □ 经纪人谋略卷 □

- 第一篇 成功经纪人的基本要求
- 第二篇 经纪人谋略运筹艺术
- 第三篇 经纪人信息处理谋略
- 第四篇 经纪人公关交际谋略
- 第五篇 经纪人谈判谋略
- 第六篇 经纪人口才谋略
- 第七篇 经纪人推销谋略
- 第八篇 经纪人其他谋略
- 第九篇 各类经纪人实务操作谋略与技巧
- 第十篇 经纪人谋略运用综艺大观

## □ 名经纪人传略卷 □

- 第一篇 国外名经纪人传
- 第二篇 中国名经纪人传

附录一：与经纪人相关的法律、法规部分

附录二：中国台湾地区有关经纪业务和经纪人的法规

## 经纪人实务卷

# 目 录

### 第一篇 经纪人实务概论

<b>第一章 异军突起的中国经纪人</b> .....	3
第一节 中国经纪人探源与重新崛起 .....	3
第二节 经纪与经纪人涵义考察 .....	13
第三节 市场经济与经纪人 .....	16
第四节 经纪人在市场经济中的地位和作用 .....	22
第五节 经纪人——21世纪中国更热门的职业 .....	26
第六节 经纪人发展之路——专家型经纪人 .....	27
<b>第二章 经纪人之林</b> .....	32
第一节 形形色色的经纪人划分 .....	32
第二节 各行各业经纪人概观 .....	38
<b>第三章 经纪机构</b> .....	40
第一节 经纪机构概述 .....	40
第二节 各类经纪机构的设立与管理 .....	48
<b>第四章 经纪人的权利和义务</b> .....	61
第一节 经纪人及其权利 .....	61
第二节 经纪人及其义务 .....	62
<b>第五章 经纪人与经纪活动</b> .....	65
第一节 经纪活动的类别 .....	65
第二节 经纪信息——经纪活动基础 .....	66
第三节 经纪投机活动 .....	74
第四节 寻找更多的客户 .....	79
第五节 经纪人联手经纪活动 .....	80
第六节 经纪公司的经纪活动 .....	81
第七节 经纪活动要遵纪守法 .....	88

<b>第六章 经纪人与经纪合同</b> .....	92
第一节 合同的涵义及订立 .....	92
第二节 经纪合同的几种形式 .....	106
第三节 合同纠纷及解决方式 .....	115
<b>第七章 经纪人与经纪收入</b> .....	118
第一节 经纪收入的涵义和种类 .....	118
第二节 佣金的支付与收取 .....	124
第三节 经纪佣金与经济犯罪的界限 .....	127
第四节 经纪人如何防止被“甩佣” .....	129
第五节 经纪活动的经费问题 .....	131
<b>第八章 经纪人与税务</b> .....	132
第一节 经纪人与税务概述 .....	132
第二节 经纪人与流转税概述 .....	133
第三节 增值税及其征收 .....	135
第四节 消费税及其征收 .....	139
第五节 营业税及其征收 .....	145
第六节 经纪人与所得税概述 .....	150
第七节 经纪人与个人所得税 .....	152
第八节 经纪人与企业所得税 .....	154
第九节 经纪人与对行为的课税 .....	155
第十节 税务违法与处罚 .....	162
<b>第九章 经纪管理</b> .....	163
第一节 经纪管理的必要性 .....	163
第二节 经纪业务和经纪人的管理目标 .....	167
第三节 经纪业务和经纪人的管理体制 .....	170
第四节 经纪人资格认证、注册及行为管理 .....	173

## 第二篇 经纪人实务操作

<b>第一章 证券经纪人及其实务操作</b> .....	185
第一节 证券基础知识概述 .....	185
第二节 证券市场 .....	199
第三节 证券交易 .....	205



第四节	证券市场管理 .....	212
第五节	证券经纪人与证券经纪机构 .....	216
第六节	证券经纪人的实务操作 .....	224
第七节	证券投资咨询 .....	235
第八节	世界有关国家和地区证券经纪人概览 .....	243
<b>第二章</b>	<b>保险经纪人及其实务操作</b> .....	<b>247</b>
第一节	保险业概述 .....	247
第二节	保险经纪人的产生、发展及作用 .....	251
第三节	保险经纪人与保险市场 .....	255
第四节	保险经纪人的基础知识 .....	260
第五节	保险经纪人的职业道德 .....	262
第六节	保险经纪合同 .....	264
第七节	保险经纪人的实务 .....	272
第八节	保险经纪人的监督管理 .....	279
第九节	保险经纪人的法律责任 .....	284
<b>第三章</b>	<b>金融经纪人及其实务操作</b> .....	<b>294</b>
第一节	金融市场与金融经纪人 .....	294
第二节	金融市场风险预测与决策 .....	307
第三节	信托投资经纪人及其实务操作 .....	314
第四节	信贷经纪人及其实务操作 .....	320
第五节	融资经纪人及其实务操作 .....	324
第六节	结算经纪人及其实务操作 .....	327
<b>第四章</b>	<b>货币经纪人及其实务操作</b> .....	<b>333</b>
第一节	货币经纪人概况 .....	333
第二节	货币经纪人执业知识 .....	336
第三节	货币经纪人的实务操作 .....	340
第四节	中国货币经纪业发展简况 .....	342
<b>第五章</b>	<b>投资基金经纪人及其实务操作</b> .....	<b>346</b>
第一节	投资基金概况 .....	346
第二节	投资基金经纪人 .....	351
第三节	投资基金经纪人实务 .....	354
<b>第六章</b>	<b>租赁经纪人及其实务操作</b> .....	<b>363</b>

第一节	租赁基本知识 .....	363
第二节	租赁市场概述 .....	373
第三节	我国对租赁市场的监督管理 .....	377
第四节	租赁经纪人实务流程 .....	382
<b>第七章</b>	<b>现货经纪人及其实务操作</b> .....	<b>385</b>
第一节	现货交易与现货经纪人 .....	385
第二节	现货经纪人实务运作规程 .....	389
第三节	现货交易合同的签订 .....	393
第四节	我国现货经纪人分析 .....	402
第五节	现货经纪人成功之道 .....	406
<b>第八章</b>	<b>期货经纪人及其实务操作</b> .....	<b>412</b>
第一节	期货交易与期货经纪人 .....	412
第二节	期货市场概述 .....	416
第三节	期货市场的业务形式 .....	420
第四节	期货市场交易品种 .....	431
第五节	期货交易机构 .....	439
第六节	期货交易程序和步骤 .....	449
<b>第九章</b>	<b>房地产经纪人及其实务操作</b> .....	<b>460</b>
第一节	房地产业概述 .....	460
第二节	房地产经纪人 .....	466
第三节	房地产经纪人的业务 .....	472
第四节	房地产经纪人的监督管理 .....	483
第五节	国外房地产经纪人制度介绍 .....	491
第六节	我国现行房地产制度 .....	499
第七节	我国房地产经纪业未来发展之路 .....	501
<b>第十章</b>	<b>广告经纪人及其实务操作</b> .....	<b>507</b>
第一节	广告业常识 .....	507
第二节	广告经纪业简述 .....	510
第三节	广告经纪人 .....	516
第四节	广告经纪人实务流程 .....	522
第五节	中国广告经纪业发展之路 .....	532
<b>第十一章</b>	<b>技术经纪人及其实务操作</b> .....	<b>536</b>

第一节	技术市场与技术交易 .....	536
第二节	技术市场的管理 .....	541
第三节	技术经纪人与技术经纪机构 .....	554
第四节	技术经纪人经纪实务操作 .....	562
第五节	技术经纪合同及其订立 .....	584
第六节	怎样解决技术合同纠纷 .....	589
第七节	怎样解决专利侵权与专利申请权的纠纷 .....	595
<b>第十二章</b>	<b>劳务经纪人及其实务操作 .....</b>	<b>600</b>
第一节	劳务市场综述 .....	600
第二节	劳务经纪人的形成和发展 .....	604
第三节	劳务经纪人 .....	607
第四节	劳务经纪人的执业规定 .....	610
第五节	劳务经纪人的实务流程 .....	616
第六节	中国劳务经纪业的现状和未来 .....	621
<b>第十三章</b>	<b>产权经纪人及其实务操作 .....</b>	<b>628</b>
第一节	产权基本知识 .....	628
第二节	产权交易市场 .....	630
第三节	企业产权交易的市场策略 .....	644
第四节	产权经纪人 .....	647
第五节	产权经纪人的实务操作 .....	648
<b>第十四章</b>	<b>文化经纪人及其实务操作 .....</b>	<b>654</b>
第一节	文化市场概述 .....	654
第二节	中国文化市场介绍 .....	660
第三节	文化经纪人 .....	664
第四节	文化经纪人业务规则 .....	673
第五节	文化经纪合同 .....	678
第六节	文化经纪人实务流程 .....	686
第七节	中国的文化经纪人简介 .....	697
<b>第十五章</b>	<b>体育经纪人及其实务操作 .....</b>	<b>702</b>
第一节	体育经纪人的产生及发展 .....	702
第二节	体育经纪人的业务知识 .....	706
第三节	体育经纪人实务流程 .....	710

第四节	我国体育经纪业展望 .....	712
第五节	我国发展体育经纪人的对策研究 .....	718
<b>第十六章</b>	<b>旅游经纪人及其实务操作</b> .....	<b>736</b>
第一节	旅游业简介 .....	736
第二节	旅游经纪人概述 .....	737
第三节	旅游经纪人执业知识 .....	741
第四节	旅游经纪人实务 .....	745
<b>第十七章</b>	<b>国际商务经纪人及其实务操作</b> .....	<b>749</b>
第一节	国际商务经纪人概述 .....	749
第二节	国际代理经纪人及其实务操作 .....	752
第三节	国际寄售和拍卖经纪人及其实务操作 .....	758
第四节	国际现货贸易经纪人及其实务操作 .....	762
第五节	国际货运经纪人及其实务操作 .....	769
第六节	报关经纪人及其实务操作 .....	775
第七节	国际劳务贸易经纪人及其实务操作 .....	779
第八节	国际技术贸易经纪人及其实务操作 .....	784
第九节	国际直接投资经纪人及其实务操作 .....	789
第十节	国际金融市场经纪人及其实务操作 .....	800

### 第三篇 经纪人实务案例

案例一：	证券经纪业务和经纪人案例 .....	831
案例二：	保险经纪业务和经纪人案例 .....	841
案例三：	现货经纪业务和经纪人案例 .....	842
案例四：	期货经纪业务和经纪人案例 .....	847
案例五：	房地产经纪业务和经纪人案例 .....	853
案例六：	科技经纪业务和经纪人案例 .....	858
案例七：	劳务经纪业务和经纪人案例 .....	862
案例八：	文化经纪业务和经纪人案例 .....	865
案例九：	图书经纪业务和经纪人案例 .....	874
案例十：	体育经纪业务和经纪人案例 .....	876

第一篇

经纪人实务概论





# 第一章 异军突起的中国经纪人

根据经纪人发展所处的阶段及所经历的过程，我国经纪人的发展沿革可以划分为以下几个历史时期：（1）从西周到清代是我国古代经纪人发展阶段；（2）从辛亥革命至1949年新中国成立是我国近现代经纪人发展阶段；（3）从1949—1979年为经纪人的销声匿迹阶段；（4）自1979年改革开放至今，则为中国经纪人重新登上社会经济舞台的新崛起阶段。

## 第一节 中国经纪人探源与重新崛起

### 一、我国古代经纪人的沿革

#### （一）我国经纪人的雏形——质人

早在西周时期，我国的商业就有了较大的发展，在西周时期管理市场的官职就称为司市、载师、闾师、胥师、贾师、司稽、质人等。同时，在《周礼·地官》卷第十五中很明显地记载：“贾师各掌其次之资贿之治，辨其物而均平之，展其成而奠其贾，然后令市。”还有“质人掌成市之货贿，……”这里的质人就是指负责管理买卖成交的验证并制发契卷。而那时期的“质人”地位最为低下，相当于现在所说的经纪人身份。

#### （二）我国经纪人的形成——狙侏（马侏、牙人）

从我国的历史发展情况来看，经纪人最早还是在两汉时期产生。据《史记·货殖列传》中的记载：“子贷金钱千贯，节狙侏”，“节”即是节制，亦指管理“狙侏”。裴骃集解引徐广注：“狙，马侏也。”《汉书》颜师古注：侏者，合会二家交易者也；狙者，其首率也。在司马光撰著的《资治通鉴》中也出现：“牙郎，狙侏也。南北物价定于其口，而后相马贸易”。狙，语意为骏马、壮马，而引伸为贩卖马匹的中间人的意思。而“侏”即是撮合买卖的交易，这很显然是经纪人的性质，在当时的贩卖牛马的过程中，狙侏却需要通过检验牛马的牙齿的磨损程度来判断其年龄，然后才确定交易的价金。由此，人们就称这种行为的人为“牙人”或“牙郎”。随着当时的市场逐渐建立和扩大，为从事这行列人而提供交易场所，并协助买卖双方成交而从中获取得佣金的商号通称为“牙行”，以介绍人口买卖为业而从中取利的妇女被称为“牙婆”，由此得名演化而来。

#### （三）经纪人的进一步发展

到了唐代，我国的“牙人”、“牙郎”中介活动更加活跃，统治者也开始对“牙人”

重视，也体会到他对市场发展起了很大作用，并也给予相当的地位。在德宗贞元年间下旨的记载：“自今以后，有因交关用欠陌钱者，但宣令会本行头及停居主人、牙人等，检察送官”，并规定货物交易须经牙子验证、署名、盖章方为进行买卖双方交易。这样牙子也适当收取佣金，也为当地官府交了税。随着唐代社会的发展日趋繁荣，牙人也发挥了积极的作用，为推动中亚、西亚和西北、西南少数民族的进行互相交易起了促进的作用。

#### (四) 我国早期经纪机构

由于“牙人”的发展建立和不断完善，在唐代也出现了中国经纪人最早的经纪机构——邸店、车坊、质举等。这些新兴行业的出现，为安寓客商，代客商寄存货物，并提供交易条件的场所，其经营者就是牙人，邸店、车坊就是机构的前身。

#### (五) 牙人身份的转变

到了宋代，随着商业活动的日渐广泛，牙人的分布范围也有了一定程度的发展，官府也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，作为其执行职责的依据。官府还制定了“牙人付身牌约束”，诏令各级衙署依法执行。但是，政府通过牙人监督商贸活动，牙人的性质和作用也就被扭曲了。以往依靠商贸贸易成交而获得佣金的牙人，今日成为官府派驻市场监督货物印税的官方“使者”。其间，也有少数牙人凭着“心机手法捷若鬼神”的素质，从低微的中介人身份而跃居富商大贾，但大多数牙人仍然充当中介，代官府监督商人而已。

#### (六) 我国古代经纪人的衰与兴

在元代初期，由于发生战争破坏了农业生产，使商业失去了发展的物质基础，商贸很不景气，同时，也出现了蒙古族人垄断了国内外的商业笼头，禁止汉人和南人经商，国内牙人的经纪业遭到衰落。

进入明代初期，牙人几乎被禁止。据《图书集成·食货典》一书记载：“天下府州镇县店去处，不许有官牙、私牙。一切客商应有货物，照例投契之后，听从发卖。敢有称系官牙、私牙，许邻里厢拿获赴京。”这是一项很明显的禁令。后在商贸活动日益活跃繁荣的情况下，官府无法阻挡，结果，于永乐年间这项禁令被取消。牙人又恢复他们的活动生机。复苏后，官府在通商口岸市舶司下诞生“官设牙行，与民贸易，谓之互市”。内陆民间贸易，即分有官牙和私牙而维护市行，牙人的职责是评估货价，介绍买卖，在交易中充当中间人。

在商贸活动中，牙行价格提出的意见具有权威性，对买卖双方可以掌握并从中介绍，依出价高低顺序安排交易。当时，明律还制定了对牙行人员惩戒条例，进行对牙行人员的监督。

由于牙人随着商易的发展，从业人数盛况庞大，如广州设立三十六行，基本上垄断



了广州港的对外贸易。官府对于牙人的统一管理，其口岸贸易由官牙主持。并规定牙人中介活动要领取“牙帖”（即相当于现在的营业执照），必须按期缴纳“牙税”（即按所获取的帖费每年缴纳税银）。同时还作了重要的规定，不管是官牙、私牙只有领取牙帖后才算是合法经营。

到了清代，随着社会分工发展日益规范和市场的扩大，牙人在商贸活动中越来越发挥巨大的作用，被视着“买卖要牙，装载要埠”的良好局面。清代的牙人发展还仍用明代的管理制度，并且对牙人的社会地位提高到一个新的领域，凡是外国人来华贸易，必须要通过牙行，牙商接触认证后才会与中国商人接触进行商贸活动。

清代牙人权威沿用明代的惯例，还开始大量地代官管理市场，管制物价，管制度量衡。有的还兼营客店，有的代客收购，有的包买包卖等的现象出现。这种现象的出现，也恰恰说明了牙行及牙人的发展渐渐地向近代交易所及经纪人方向靠拢。

### （七）特殊经纪人的出现——“买办”的产生

鸦片战争以后，牙人和牙行有很大变化，其权力逐渐为外国商馆所取代，原为外国商人采购日用品和副食品的买办和通事（翻译）地位上升，他们代理外商办理进出口货物的交易，代表外商与地方官员打交道。这样，一种新型的中介人——买办产生了，他们逐步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加剧而加强，以致他们在各大通商口岸左右了商品交易的中介活动，内陆城市的行纪人也不得不与他们建立联系，内陆商人也不得不向他们出佣金以求货物外销。买办已成为经纪业中最主要的存在形式之一，在社会经济中占据了越来越重要的地位。

“买办”，最早是为明王朝宫廷提供用品的商人，他们与各通商口岸“官牙”可能有一定联系，但性质不同，无中介意义。清初，“买办”则专指为寄住广东十三行的外商服务的中国公行的采购人或管事。这是葡萄牙文（Comprador“康白度”）的译文，原指欧洲人在印度雇佣的本地人当管家的意思，不是中介商人。但将此词汇移植到中国，它的范围就扩大到商业交易中去，并因之形成较完整的买办制度，在中国近现代史上占有很重要的地位。起初在十三行寄居的买办，需要行商、通事保举，不能由外商任意挑选，并且职能和人数都有规定，违者受罚。他们的职责仍沿袭商馆旧例，限于行内事务的管理，并较为公平的保证。小洋行广为招纳买办，并常常利用买办的保证金作为它们的重要资金来源。买办对于他所经手的交易、银钱和货物、雇佣的人员以及对客户的支付能力都负有全部保证责任，稍有差错，不仅受洋行申斥，还要承担一切风险责任。买办的主要收入则为合同上规定的佣金和其他额外的收入。买办一般还在洋行中附设自己的“买办间”，又称“华账房”，为自负盈亏的独立机构。洋行也允许买办自营商业，在某些特殊情况下，买办与洋行还可以作为买卖的两方，互相交易。因之，买办具有洋行的雇员和独立商人的双重身份，以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，又可代洋行在内地买卖货物或出面租赁房屋、购置地产等。19世纪30年代后，列强强迫中国开放口岸进行中外商品交易，而中