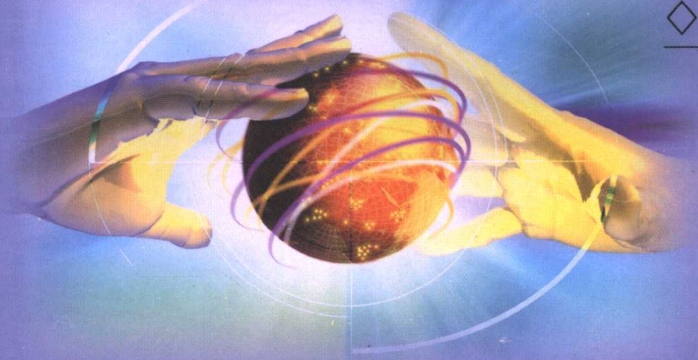


经纪人丛书

现代经纪学

◇ 湛浩 吕志明 著

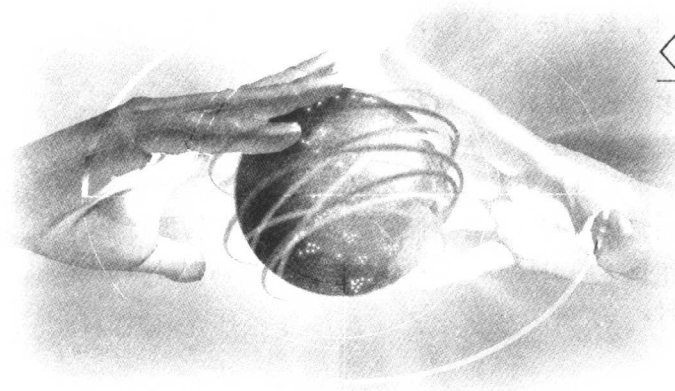


湖南大学出版社

经纪人丛书

现代经纪学

◇ 湛浩 吕志明 著



湖南大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

现代经纪学/湛浩,吕志明著. —长沙:湖南大学

出版社,2004.8

ISBN 7-81053-853-5

I. 现... II. ①湛... ②吕... III. 经纪人-

基本知识 IV. F718

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 082221 号

现代经纪学

Xiandai Jingji Xue

著 者: 湛 浩 吕志明

责任编辑: 王和君

封面设计: 张 毅

出版发行: 湖南大学出版社

社 址: 湖南·长沙·岳麓山 邮 编: 410082

电 话: 0731-8821691(发行部), 8821593(编辑室), 8821006(出版部)

传 真: 0731-8649312(发行部), 8822264(总编室)

电子邮箱: press@hnu.net.cn

网 址: <http://press.hnu.net.cn>

印 装: 湖南新华印刷集团有限责任公司(邵阳)

总 经 销: 湖南省新华书店

开本: 720×960 16 开 印张: 26.25 字数: 486 千

版次: 2004 年 8 月第 1 版 印次: 2004 年 10 月第 2 次印刷 印数: 4 001~7 000 册

书号: ISBN 7-81053-853-5/F·79

定价: 35.00 元

版权所有, 盗版必究

湖南大学版图书凡有印装差错, 请与发行部联系

内 容 简 介

现代经纪学在党的十六届三中全会《决议》和全国人才工作全会精神指导下，紧紧围绕社会主义市场经济条件下经纪业、经纪人、经纪业务展开探讨和研究，力求从中找出规律性的东西，以指导经纪实务。全书共 19 章。第一编总论，包括 1—3 章（经纪学的研究对象、任务、经纪业与经纪人）；第二编经纪程序，包括 4—6 章（经纪运作程序、经纪业务基础、经纪人的业务技能）；第三编经纪人管理，含第 7 章（经纪人管理、经纪法律制度）；第四编不同专业经纪人，包括 8—19 章。

现代经纪学是在多年经纪学教学讲稿基础上编写成的，强调读者的经纪理论修养，应该掌握的法律、法规，操作能力和技巧，每章的后面附有复习思考题。本书可作为高等学校经纪学专业及经济类相关专业的教材；可作为经纪从业人员、各类经纪组织、经纪机构提高业务修养和经纪业务操作技术的工具书，亦可作为经纪人培训教材和相关专业培训的参考教材。

序

党的十六届三中全会《关于完善社会主义市场经济体制若干问题的决定》提出的统筹城乡发展、统筹区域发展、统筹经济社会发展、统筹人与自然和谐发展、统筹国内发展和对外开放，为经纪业步入一个新的阶段提供了更加宽广的经济社会舞台，标志着我国无论是经纪观念、经纪理论，还是经纪模式、经纪内容等各个方面都将发生更加深刻的变化，对广大经纪人及其经纪理论工作者提出了新的挑战。

经纪业要求有马克思主义基本原理同中国现代化建设的实际相结合的科学理论、先进的经纪技术和方法。我国是WTO成员国，但在高等教育计划中尚无经纪学科，经纪法没有出台，经纪制度不规范，经纪人素质不高，原因之一是经纪理论、技术、方法的重要性没有引起足够重视；至于企业改革、消费转型需要经纪业提供中介服务的观念、意识淡漠更是责有攸归。

社会主义市场经济体制进一步完善、成熟，经济社会生活中生产经营、商品销售、资产重组、产权交易、招商引资、内外贸易、信息、证券、期货、期权、保险、房地产、科学技术、产权、运输、人才、文化、体育等经纪中介服务活动日益频繁，且已被全体社会成员、企业，乃至党政事业单位所接受、运用、推广；《中共中央关于制定国民经济和社会发展“九五”计划以及2010年远景目标的建议》提出“尽快建立市场自律机制”，“发展和规范市场中介组织，严格资格认定，发挥好服务、沟通、公正、监督作用”，这些都表明发展经纪学教育的外部环境和内在势能已经成熟，转变观念、更新知识，建立现代经纪学科，开办经纪学专业已成为当务之急。

我国的经纪事业的发展，一方面深深地植根于现实经济生活的客观需要，另一方面又与社会主义市场经济发展过程一脉相承。当前，我国市场经济起步时间不长，市场体系也不完备，特别是生产资料、金融、劳动力、信息等生产要素市场虽有较大规模发展，但还不健全、不成熟，产权市场也还没有真正建立起来。此外，国有企业困难重重，其改革势头虽方兴未艾，但还没有真正走上良性发展的道路。所有这些，在影响经纪业发展的同时，也给经纪行业提出了种种课题。诸如经纪业理论的完善，经纪业务标准的制订，经纪机构资质等级制度的建立，经纪管理机构体制的确定，经纪信息网络组织与运作等等。面对这些难点与课题，我们没有作壁上观，而是对经纪业中的热点问题、难点问题做了深入研究和

积极探索。《现代经纪学》这本著作，对经纪理论和经纪实务、经纪操作中一系列重大问题，做了循名责实的研究。

经纪学在我国是一门新的学科，对经纪业的研究现在才刚刚开始，要建立一套科学的适应我国国情的经纪理论体系，还需要我们更为深入、更为透彻地思考与探索。《现代经纪学》的出版，只是抛砖引玉，相信我国经纪理论研究工作定能迈向新的高度。

作者

2004年8月15日

于中南大学铁道学院荷花村

前言

这是一个崭新的世纪，完全不同的时代！

党的十四大确定了在我国发展社会主义市场经济体制，经纪业有如雨后春笋，蓬勃发展，学术理论界关于“经纪业”的研讨更为活跃。专家、教授为经纪业的复兴、正名及发展纷纷著述，且大书特书。例如称经纪业为黄金职业、无本求财、无本万利的职业。同时《经纪人与保险市场》、《经纪人业务教程》、《经纪人概论》、《经纪人》等一大批著作陆续出版。通观学术理论界和高等财经院校，研究、探讨怎样发挥经纪业在社会主义市场经济发展中的作用的论著虽然蔚为大观，但惟独没有单门独户的经纪学科。我们按照党的十六届三中全会《决议》和全国人才工作会议精神写成的《现代经纪学》在经纪理论方面做了符合我国实际的补充，在经纪基础、经纪技巧方面冲破了经纪行业的艰难踽踽的现状，再次做个“吃螃蟹”的人。

现代经纪学包括如下五个方面的内容：

1. 研究经纪学理论内涵，宣传经纪中介的作用、价值，普及经纪中介服务知识，充分发挥经纪学学科的理论价值和应用价值。

经纪中介服务的全民意识现在有所加强，但不普遍，我们研究经纪理论，发展经纪学理论，促使科技水平、文化教育、专业教育水平不断提高，促进全社会对知识性、文化性经纪中介服务劳动的承认和尊重，为知识性和文化性经纪中介服务劳动提供切实的保障和补偿，从而引导社会各界提高对科技、文化、体育、证券、期货、保险、房地产、商务、劳动力、生产资料等领域的创造性经纪中介服务劳动的认识。

2. 研究怎样借助有形商品，实现无形中介服务主体所应该创造的价值。

经纪学理论特别是经纪中介业务基础、技能的研究、管理和使用，可以加快知识形态生产力向现实生产力的转移和充分挖掘资源潜力，推动社会主义市场经济现代化的进程。经纪学理论中的技术、技能和整体经纪的合理使用，可以给社会、企业、事业单位带来超额收益。如经纪业务基础、业务技能、业务洽谈等的使用，可以使企业的商品提高质量、产量，降低单位成本，提高商品的单位创造能力，促进经济社会的快速发展。

3. 研究怎样扩大经纪中介服务经营市场。

我国加入世界贸易组织后，国内企业能够更加便利地与国外进行交易，经纪

中介服务成为企业扩大市场的重要手段之一。技术贸易、许可证贸易、补偿贸易等等多种方式,无一不是经纪中介服务的对象。《现代经济学》旨在帮助企业应该如何进行物质产品“使用权”的交易和“所有权”的交易,怎样关注“收益”与“权利”的差别。

4. 研究企业如何“合纵连横”,在资源整合中找到定位。

“世界贸易组织”将为我国企业提供一个更加广阔的经营平台,直接利用国际经纪中介网络进行海外经营,可以扩大企业规模,增强企业实力,分割国际经济资源和国际市场。经纪中介能帮助企业巧妙采用无形资产与有形资产相结合的方式,与国外企业组成跨国公司,采用合资经营、合作生产等形式,与国外企业按比例享受利益并承担风险。同时,经纪中介服务还可帮助企业较大幅度地节约现金存量,减少实物资产的流出。企业既能取得合法经营带来的超额收益,又能不断优化自身财务结构,为企业的国际化经营打下坚实的基础。

5. 研究经纪理论如何适应统筹国内发展和对外开放的需要。

研究经纪理论如何适应统筹国内发展和对外开放,引导传统产业中的有关人员致力于新技术开发,逐渐形成一大批专门化的技术开发群体,改造旧产业、建立新产业,推进我国产业结构的高科技化。产业结构的变化,对于人们的消费结构乃至整个社会关系都会产生重要影响,人们以物质消费为主的、较单一的消费结构,也会逐渐增加文化消费、教育消费的比重,提高消费质量。这对高素质经纪人提出了需求。

“积极发展配送中心、产需间的直达供货、代理制、连锁经营等形式……尽快建立市场中介组织的自律机制……发展和规范市场中介组织,严格资格认定,发挥好服务、沟通、公证、监督作用”(《中共中央关于制定国民经济和社会发展“九五”计划以及2010年远景目标的建议》)这一决策和党的十六届三中全会《决议》,无疑肯定了经纪业是搞活市场的“润滑油”、“催化剂”,是贸易双方达成圆满交易的“桥梁”、“红娘”。我们要牢牢把握党的十六届三中全会《决议》精神和国家的方针、政策,披坚执锐。

现代经纪学和资产评估学一样,它的研究对象、基本框架尚在探讨、研究,“仁者见仁、智者见智”,这些正好是现代经纪学这门新学科产生的环境和条件。我们试图能够把握住这个机会,摒弃陈陈相因的陋习,发挥我们多年经纪人培训教学和从事经纪实务的优势。当然,现代经纪学作为一门新的学科,筚路蓝缕在所难免,但我们有清醒的头脑和充分的准备,去创立经纪学科。任何一门学科都是在开创中发展、发展中完善、完善中健全、健全中成熟的,因此,不可能有一蹴而就的学科。我们有披沙拣金的信心,为建立社会主义现代经纪学做出应有的贡献。

本书在写作过程中得到了如下同志的指导和支
持：湖南省工商行政管理局副局长寇勇同志，市场处处长赵拓、刘立明同志，商标管理处处长白迪新同志；湖南省工商行政管理局经纪事务所所长廖石麟、彭庆模同志、熊国庆同志；永州市工商行政管理局市场分局局长欧仁进、邹朝阳同志；株洲市工商行政管理局市场分局局长周舜华、郭凤武同志；益阳市工商行政管理局局长简国才、市场分局局长刘四海、杨焕辉、周莉同志，沅江市工商行政管理局局长钟复宣同志；湘潭市工商行政管理局市场分局局长周戈、刘建光同志；衡阳市工商行政管理局副局长庞胜进、李荣华同志；常德市工商行政管理局市场分局局长陈光军、张世银、钟敏同志；岳阳市工商行政管理局局长刘云高同志，市场分局局长李新生同志、廖甘林、刘援朝、李泽民同志；娄底市工商局副局长申立新同志，市场分局局长朱加荣同志，朱晓年同志；邵阳市工商行政管理局市场分局局长杨光辉、黄跃平、唐朝军、曲丽平同志；湘西自治州工商行政管理局副局长杨关发、市场分局局长向自成、副局长唐湘凤同志；郴州市工商行政管理市场分局局长李建湘、曾星阳、义志球同志；张家界工商行政管理局局长肖振华同志、市场分局局长代明国、王力同志。

湖南省人民政府参事杨南南同志，湖南省文化厅市场处处长杨汉林、翟莎莎同志，湖南省科学技术厅科技成果市场处长李立文、王春元同志，科技信息招商中心主任涂红湘、曾德超同志，湖南省资产评估协会秘书长张介夫同志，湖南省注册会计师协会秘书长杨海波同志，湖南省体育局体育中心主任谭讴、刘湘飞同志，北京21世纪环球中医药网络教育中心谌谦同志，湖南省旅游文化产业有限公司董事长郭义华、王本银同志，湖南省非公有制经济杂志社编辑部主任谌涛同志，湖南省电力勘测设计院工程师张虹、李翔同志，张家界市委接待处处长贺甜同志，湖北省海思经纪公司董事长李钢、王智勇、赵春晖、左宁、季婕同志，湖南金诚国际商务资讯有限公司董事长陈安球同志、副董事长符晋湘同志，湖南骄阳律师事务所主任律师毛英同志，湖南户外运动俱乐部主任唐茂雄等同志给予了热情关心和帮助。

美国加州大学许诚教授，丹麦哥本哈根大学蒋隆科教授，香港科技大学肖姣美教授，中央财经大学国际金融系万长荣教授，华中科技大学专利中心管理学院方放教授，广东理工大学张启人教授，暨南大学行政管理系李招忠教授，中南大学铁道学院黎日新、李光华、唐红娥、张龙祥教授，湖南大学苏衡彦教授，湖南水电学院李光照教授，株洲师专策划与管理系周伟副教授等提出了许多中肯的意见。

中铁十五局王为林同志、深圳航空有限责任公司商务部田传东同志、长沙市工商银行谌淳同志、长沙市乐为会计师事务所所长张笑蓉、黄乐道同志、长沙市

金顺经纪人公司总经理张南苏同志、长沙海思经纪公司董事长曲刚、陈向阳、皮昊、周建民、刘继芬同志，以及长沙市资深经纪人王月明、刘佳、雷萍等同志给予了热情的帮助。在本书出版之际谨向他们表示衷心感谢！

现代经纪学是一门内容相当丰富，涉及的知识面很广的经济学科，作者理论素养有限，实践经验也不足，书中难免有缺点、错误，敬请各位专家、同仁、读者批评、指正。

作者

2004年8月15日

于中南大学铁道学院

目 次

第 1 章 现代经纪学的研究对象

第一节 现代经纪学的学科性质	1
第二节 现代经纪学的研究对象	4
第三节 现代经纪学的研究方法	13

第 2 章 经纪人

第一节 经纪人的一般概念	18
第二节 经纪人的作用、地位、权利和义务	29
第三节 经纪人必须具备的条件	39
第四节 我国经纪市场现状	46

第 3 章 经纪人佣金与纳税义务

第一节 佣金的性质	53
第二节 佣金的构成	55
第三节 获取佣金的方法	58
第四节 经纪人的纳税义务	61

第 4 章 经纪操作实务

第一节 经纪运作程序	71
第二节 经纪合同	75
第三节 经纪市场营销	97

第 5 章 经纪业务技能

第一节 经纪业务概述	102
第二节 开发经纪业务	105
第三节 经纪的谈判技术	112

第6章 经纪业务基础

第一节 信息	123
第二节 经济信息	126
第三节 市场信息	132

第7章 经纪人管理

第一节 工商行政管理概念	138
第二节 经纪人登记管理	142
第三节 经纪执业人员的资质信用管理	145
第四节 经纪人行为管理	147

第8章 商务经纪人

第一节 市场经济条件下的商品现货交易	152
第二节 商务经纪人	158
第三节 商务经纪业务技能	161

第9章 期货经纪人

第一节 期货的一般概念	166
第二节 期货经纪业	175
第三节 期货经纪人	182

第10章 证券经纪人

第一节 证券交易	190
第二节 证券经纪人	195
第三节 证券经纪业务	202

第11章 保险经纪人

第一节 保险经纪人	207
第二节 保险经纪人的作用、权利、义务	213
第三节 保险经纪人的操作技巧	216

第12章 产权经纪人

第一节 产 权	227
---------	-----

第二节 产权市场·····	242
第三节 产权经纪人·····	247

第 13 章 房地产经纪入

第一节 房地产经纪入·····	250
第二节 房地产经纪人的作用、权利、义务·····	256
第三节 房地产经纪业务·····	260

第 14 章 技术经纪人

第一节 技术经纪人·····	272
第二节 技术经纪业务·····	278
第三节 技术经纪合同·····	287

第 15 章 信息经纪人

第一节 信息产业·····	292
第二节 信息市场·····	299
第三节 信息经纪人·····	303

第 16 章 文化经纪人

第一节 文化市场·····	310
第二节 文化经纪人·····	317
第三节 文化经纪人的法律意识·····	326

第 17 章 体育经纪人

第一节 体育市场·····	331
第二节 体育经纪人·····	335
第三节 体育经纪活动与体育经纪人管理·····	342

第 18 章 劳动力经纪人

第一节 劳动力市场·····	349
第二节 劳动力经纪机构·····	353
第三节 劳动力经纪人·····	358

第 19 章 国际商务经纪人

第一节 国际商务经纪人	365
第二节 国际证券经纪人	374
第三节 外汇经纪人	381
附录 有关法律、法规及规章	392

第 1 章

现代经纪学的研究对象

现代经纪学属于经济学范畴，是一门应用理论学科，它同资产评估学、商品学、公共关系学、营销学一样，是一门中介服务科学；一方面将一般经济理论引向深入，一方面对经纪中介服务理论、基础、业务技巧进行专门研究。

第一节 现代经纪学的学科性质

阐述现代经纪学的学科性质，区分开现代经纪学与其他经济学科的关系，对于现代经纪学的学科建设及其在整个经济科学体系中的地位，都是十分必要的。

一、现代经纪学是一门交叉性、边缘性的经济学科

经纪中介服务存在于生产经济向消费经济、消费经济向生产经济转化的运动过程之中，现代经纪学就是研究这种转化运动过程及其客观规律的科学。

现代经纪学在学科内容上与研究某一个专业领域的社会科学、自然科学和研究社会经济的生产、分配、交换、消费的学科相交叉。这些学科在研究中都有可能涉及经纪活动的某个侧面或某个角度，但都不能系统地阐述经纪中介服务的全部内容。社会科学或是研究生产关系，或是研究专业（行业）部门运动中的特殊规律，自然科学只能研究物质生产的物质内容及其变化规律，杂交科学研究的是社会科学和自然科学二者相互渗透的内在规律和发展趋势。可以说，这些学科在

研究中都可能涉及现代经纪学的某个层面或某个角度,但不可能系统阐述现代经纪学的全部内容。如管理经济学可以研究经纪活动中国家、企业、个人的关系问题,部门经济学可以研究部门经济运动与经纪中介活动的特殊规律问题等。由于上述任何一门学科的内容都没有也不可能覆盖现代经纪学所要研究的全部内容,所以,经纪中介活动的理论不可能成为上述学科研究的内容,也不可能成为上述学科的有机组成部分。

有些学科也许出于某种考虑,融入一部分经纪中介活动的内容,有些学科稍许一带而过,有些学科干脆不涉及,这种现象除了“隔行如隔山”这个极普通的原因外,还有一个重要原因是,经纪活动长期以来被当做“异端邪说”被打入另册,使人们谈“经(纪)”色变,再加上经纪活动本身矛盾的特殊性,使得各门经济学科无法将其纳入研究的体系。

现代经纪学就是在综合研究经济活动和综合吸收各相关学科的基础上,概括出经纪活动的一般规律和基本理论,作为经纪活动实践的理论指导。所以,现代经纪学专门研究经纪活动与社会经济活动的交叉过渡领域的经济现象,就有其学科上建立与存在的合理性、必要性和紧迫性。

二、现代经纪学是研究经纪活动规律的经济科学

现代经纪学交叉性、边缘性的学科性质,决定了其研究必须吸收各相关学科的概念、范畴、理论和方法,综合各相关学科对经纪活动的有关论述。同时,经纪活动本身具有综合性的特点,经纪活动中,不仅有经济关系问题,而且有科学技术问题、社会关系问题、部门经济问题、技术经济问题、经济管理问题、法律法规问题、文化素养问题,还有面向世界市场的国际商务与金融等等问题。经纪活动的综合性决定了现代经纪学的综合性。

经纪活动的全方位性、跨区域性和跨国性的特点,决定现代经纪学的研究、思维必须超越区域、民族乃至国家的界限,把全国、全世界各地区、各民族、各国的经纪活动看做是一个经纪活动内部存在着的有机联系的整体系统,力求从全国、全世界范围即从整体的角度去探讨、分析经纪活动的理论和实践,并进行高度的科学抽象,以揭示经纪活动内在的、本质的、必然的联系以及经纪活动的一般规律、一般条件和一般要求。

同时,现代经纪学不仅从微观角度,而且也从宏观角度科学地观察和研究经纪活动中的客体。由于经纪活动本身具有系统性和层次性,决定经纪活动不仅具有一国乃至全世界宏观性的经济联系,而且也具有一个企业、一个单位微观性的特点。所以,现代经纪学在研究探索经纪活动的客观规律时,立足于企业发展的

客观实际,研究、探索企业专业系统与社会整个经济系统发生的物质、能量和信息的交换和对流的行业发展的客观规律,即经纪活动的客观规律。所以,研究经纪中介活动,既要在一个企业、一个地区的范围内经纪活动的实践中去研究、探索经纪活动的客观规律,又要在世界范围内的经纪理论和实践的整体上去认识、把握经纪活动的一般规律与发展趋势。只有坚持这两个方面的研究,才能比较科学地、全面地、系统地揭示经纪活动发生、发展和活动的客观规律,才能基本上建立起现代经纪学的系统理论,使之成为指导经纪活动实践的经济科学。

三、现代经纪学与其他经济学科的关系

现代经纪学属于经济学科体系,但它不是宏观经济学、微观经济学,也不是部门经济学。与宏观经济学相比,它与微观经济学有许多相似之处;与部门经济学相比,它又有许多类似宏观经济学的特征。

1. 现代经纪学与宏观经济学科

宏观经济学是研究人类各种社会物质资料的生产、交换以及与之相应的产品分配规律的科学,是高度抽象、政治性极强的理论学科;分析方法总是把所有家庭看做一个部门(家庭部门),把所有企业看做一个部门(企业部门),把各级政府看做一个部门(政府部门),力图研究整个经济的结构和行为,以“天下为己任”;其关键因素有总产出、就业水平、国民收入、消费、储蓄、投资、进出口、价格水平、增长速度等,研究的是森林,而不是树木。如政治经济学是专门研究人类社会生产关系的学科;世界经济学则是研究资本主义社会存在以来,世界范围内人们的生产关系即国际生产关系的学科,它要研究国际范围内的商品交换关系、资本关系、货币关系、劳务交换关系、技术转让关系等各种国际经济关系,从而揭示世界经济运动规律和世界经济变化发展的规律。

经纪活动在全球经济现代化、市场经济高度发达的今天,已经成为一种独立的经济运动形式,现代经纪学就是这样一门独立的、对其经纪运动的规律进行专门研究与探索的学科;它以宏观经济学为理论基础,运用宏观经济学的理论方法,研究经纪活动的客观规律。宏观经济学不能替代现代经纪学对经纪活动特殊运动规律的研究。

2. 现代经纪学与微观经济学科

微观经济学研究组成经济的具体单位,而不是聚集单位。它力求解释个人、家庭、企业和工业的经济行为和经济原则,并研究各种市场结构和表现。消费者和家庭的开支水平,具体企业和工业的价格、产出决策、工资率、竞争机制和作用,市场结构和社会效益等都是它需要研究的变量,它研究的是树木,而不是森