

经济法律知识丛书

贾绍华 主编

企业与经纪人

王青 编著

海南出版社

经济法律知识丛书

企业与经纪人

贾绍华 主编

王 青 编著

海南出版社出版发行

(海南省海口市滨海大道花园新村 20 号)

新疆新华印刷三厂印刷

850×1164 毫米 32 开本 4.625 印张 120 千字

1995 年 8 月第 1 版 1995 年 8 月第 1 次印刷

ISBN 7-80617-193-2/G·69 定价:178 元(全套共 15 册)

《经济法律知识丛书》

编审委员会

(以姓氏笔划为序)

- 顾问** 马 洪 王友三 叶振鹏 罗国民
曹康泰 戴园晨
- 主 编** 贾绍华
- 副主编** 于海峰 魏 贤
- 编 审** 丁先觉 王曙江 王学礼 王选汇
王安森 王科柏 王煜人
艾力更·依明巴海 司马义·伊不拉音
安瓦尔·伊明 陈乃筌 何锦堂
努尔买买提·克里木 李 俊 张卫华
罗真权 郭 昉 赵吉楨 钱西夫
曹宗淮 董兆河 游宏炳 龚金牛
谢海平
-

序 言

在邓小平同志建设有中国特色社会主义理论指导下,党的十四大提出了建立社会主义市场经济体制的改革目标。十四届三中全会通过的《关于建立社会主义市场经济体制若干问题的决定》,使这项改革目标进入了整体推进和重点突破相结合的新阶段。社会主义市场经济体制是以权益和法制为基石的,没有获得权益的动机激励人们去工作、去生产,市场经济就无法运转;没有法制,没有具有普遍约束力的契约合同,没有一系列旨在维护市场秩序的规则,没有保护产权和惩罚舞弊的法律、法规,市场经济也无法正常运转。因此,从这种意义上讲,市场经济就是法制经济,这已成为广大干群群众的共识。它客观上要求用法律的形式来全面规范社会经济活动中各个主体的权利、义务和行为准则。同时,市场经济中各个主体的权益和地位,也必须靠法律来确认和保护,市场秩序也要靠法律来规范和维系,国家对市场的宏观调控也必须靠法律来实现。

企业特别是大中型企业,是市场经济发展中最基本的市场主体,就企业内部管理而言,需要用法律制度来规范自身的行为;就企业外部而言,更需要用法律来促进企业的发展,取得最佳的经济效益和社会效益。既然如此,那么企业法定代表人及其主要管理人员是否懂得市场经济基本知识,能否正确地掌握市场经济法律、法规,并能正确地理解和运用国家已出台的各种政策规定去开拓、去进取,以求在市场经济的大潮中立于不败之地,就成为企业能否加快发展的关键所在。在建立市场经济体制的新形势下,企业的领导

权是靠从事市场经济建设的本领赢得的。没有这种本领,不懂得市场经济基本知识和市场经济法规,就失去了领导市场经济的能力,就会陷入被动地位,甚至会吃苦头、跌跟头。鉴于此,对企业法定代表人及其骨干管理人员进行一次市场经济法规培训,便成为摆在各级政府和经济管理部门面前的一项光荣任务。自治区工商局、自治区经委、自治区政府法制办决定与广东商学院合作,对全疆企业法定代表人及其骨干管理人员进行一次系统的市场经济基本理论和市场经济法规培训,是一项很有意义的工作。广东商学院还组织力量编写了这套《经济法律知识丛书》,作为对企业进行市场经济法律、法规培训的基本教材,用维、汉两种文字同时印行。具体地、较为系统地介绍了企业在市场经济活动中亟需和运用的经济法律法规的理论与实务,并附编有关的法规条例和实施细则等文件。这套丛书,理论性、适用性和可读性都很强,不仅是对企业法定代表人进行培训的好教材,也可以作为大中专院校法学和经济学专业师生的参考书,亦可成为行政人员手边案头的工具书。我十分支持这项工作,希望各级政府和经济管理部门给予支持。

新疆维吾尔自治区人民政府副主席



1995年2月6日

前 言

当前,我国的经济体制改革和社会主义市场经济体制建设,随着改革的深入发展和经济领域内法律、法规的陆续出台,必然激发社会公众渴求学习法制知识的热情,冀于法律来规范自身行为,更冀于运用法律的武器来维护自身的合法权益。再说,作为社会经济细胞的企业,作为市场经济发展中基本的市场主体,不论其内部的企业管理还是其外部的企业经营条件,无不需要依仗于法制来促进自身的发展。其中,企业法定代表人及其主要管理人员所具备的法制知识修养将直接影响着企业成败。目前,社会公众的高涨学习热情足以表明已不仅仅是“市场呼唤法制”的内在要求,而是已成为客观社会和人们主观愿望所刻不容缓的迫切要求。

广东商学院海南商务培训中心承社会之需要,聘请著名法学家、经济学家担任顾问,特组织国内法学、经济学界的有关专家、教授先期编撰了《工商企业法定代表人市场经济法规教程》的系列教材,从十五个方面较为系统地介绍了企业在市场经济活动中所涉及的经济法律法规的理论与实务。这套系列教材由新疆维吾尔自治区人民政府列为对全疆工商企业法定代表人和骨干管理人员进行市场经济法规培训教学的基本教材,经两年的教学实践检验,深受学员们喜爱,被誉谓“一卷在手,百事问答”。自治区人民政府副主席王友三先生亲自撰文作序,概括本书具有“理论性、适用性和可读性都很强”的特点。

为了不负公众厚爱和学习的需要,应广大读者的要求,丛书主编贾绍华教授,邀约原撰稿的专家、教授,在系列教材的基础上精

益求精地扩展,内容上切合时势的发展与变革,并更名为《经济法律知识丛书》。本《丛书》经编委会成员编辑修订,又专聘陈乃葵老教授主持丛书的编审、校核工作,并为全套《丛书》编写了《复习提要》,力求结合《丛书》的理论与实务的体制,面向读者,简明扼要,注重实践,裨益于学以致用,富有规范化、系列化和实用化的特征。

本《丛书》的出版得到了国务院法制局、国务院发展研究中心、国务院研究室、中国社会科学院、财政部、中国国际税务咨询公司、新疆维吾尔自治区党委、人民政府及自治区工商局、法制办、经委和广东商学院、海南大学,以及新疆新华印刷三厂等各方面的专家、教授及各界同仁的大力支持和帮助。值此《经济法律知识丛书》付梓面世之际,编者受广东商学院委托,谨此致以诚挚的谢意。书中难免有谬漏不当之处,斯祈批评指正。

《经济法律知识丛书》编委会

1995年3月

目 录

第一章 经纪人概述	(1)
第一节 经纪人的概念与分类.....	(2)
第二节 经纪人的产生与发展	(12)
第三节 经纪人在市场经济运行中的地位与作用	(21)
第四节 当代经纪人应具备的素质	(27)
第二章 经纪人的管理	(32)
第一节 经纪人的资格管理	(32)
第二节 经纪人的登记注册管理	(35)
第三节 经纪人的日常监督管理	(43)
第三章 当代经纪人与企业	(51)
第一节 市场经济新体制下的新型企业	(51)
第二节 经纪人业务活动分析	(58)
第三节 企业与经纪人的关系	(65)
第四节 经纪人业务活动的禁区	(72)
第四章 当代经纪人实务	(80)
第一节 商品现货经纪人	(81)
第二节 期货交易经纪人	(88)
第三节 证券交易经纪人	(97)
第四节 房地产交易经纪人.....	(107)
第五节 技术市场经纪人.....	(120)
第六节 保险市场经纪人.....	(125)

第一章 经纪人概述

经纪业和经纪人是随着商贸活动的发展而产生的,是商品交换的产物。在古代,商品交换是偶尔的,甚至连这种偶尔的商品交换也常因不了解情况而难以成交,就相应产生了专司中介职能的早期经纪人。据考证,我国春秋战国时期就有专门介绍牲畜买卖的,时称“狙侏”。古今中外从事经纪活动的经纪人员一直存在,只是在不同的国家和在不同的历史阶段有不同的名称。我国民间对经纪人贬称为“掮客”、“黄牛”、“侃爷”、“穴头”等,对经纪人有着种种误解和片面之见,看成是资本主义的事物,比如《辞海》给经纪人下的定义谓:“资本主义市场上的一种中间商人。”不难看出,对纪人有片面之见。

其实,经纪人是商品经济发展的必然产物,也是社会分工的深化而形成的一种特殊职业,属于第三产业。它可存在于多种社会形态中,并不专属于某一种社会制度。现代社会经济的发展同样需要经纪业和经纪人。据统计,在近来的世界贸易中,各类经纪人促成实现的销售额已占国际贸易总额的一半以上;可见经纪人对社会的贡献非同小可。尤其是证券市场期货市场等规范化的市场,经纪人的作用可以说是须臾不可缺的。在我国,随着社会主义市场经济的迅速发展,销声匿迹几十年之后的经纪人又重新出现在经济舞台上,并以其旺盛的生命力茁壮成长,对推动我国社会主义市场经济的不断发展是不可忽视的能量,已日益受到社会各界的关注。

第一节 经纪人的概念与分类

一、经纪人的概念

(一) 经纪与经纪业

要理解经纪人的概念,先应明白经纪的含义。经纪是一种居间经济活动,即指在市场上为交易双方提供信息,促使他们成交,并提供与交易有关的相应服务的一种活动的行为。从法律角度看,经纪又是一种法律行为,既可属于商法,又可属于民法。经纪业就是指从中介他人之间进行商品交易活动的行业,即经纪行业。实施经纪行为的主体,就是经纪人,包括经纪企业和个体经纪人。在经纪活动中经纪主体只提供服务,不从事直接经营,不占有商品,也不拥有货币。即经纪人介入交易并非要自己亲自出卖商品,也不是自己购买商品,他对买卖双方的货币和商品既没有留用权与抵押权,也不拥有所有权与使用权,但提供此种服务的经纪人可以向享受此种服务的供求双方索取一定的报酬,这就是通常所说的佣金。

(二) 经纪人

概括地说,经纪人就是指在市场上为供需双方充当中介而获取佣金的中间商,是经纪业务活动的主体,既可以是自然人,也可以是法人。它主要分为一般经纪人和交易所经纪人两种。在市场经济下,经纪人属于第三产业范畴。

1. 为经纪人正名

市场经济的实践已经证实,经纪人既不是“寄生虫”、“投机倒把者”,也不是“奸商”,而是现代市场经济的“拓荒牛”,“铺路工”和“建筑师”。人们已开始正确认识经纪人,并可以听到对经纪人的亲切称呼:“红娘”、“月老”,甚至“救世主”等。理论界也逐步转变了看法,经纪人这个名词经常见于各种报刊、杂志,对经纪人的评价也已不失公正。最令广大经纪人扬眉吐气和深受鼓舞的是,我国许

多政府官员及专家学者们,也都纷纷站出来为经纪人说话了。

原国家工商局局长刘敏学同志曾明确指出:既然是搞市场经济,就应当肯定经纪人的作用。原最高人民检察院检察长刘复之同志认为:目前经纪人已逐渐形成一种专门职业。对经纪人提供服务时收取佣金的行为已不能作为犯罪行为。广西壮族自治区主席成克杰认为:要增强市场意识,要为所谓的“倒爷”、“皮包公司”正名。广东省副省长刘维明也指出:按照市场经济要求,商品流通越快越好。要使商品流通快,就需要大批经纪人,有的商品就要进行期货交易。但过去却把这些做法当作投机倒把行为来批判。其实,搞市场经济不会投机,就不会有效益。利用时间差、地区差、季节差去投机、去经营,这是搞活流通,满足人民生活需要的好事情。他说,我历来主张,对长期批判的投机倒把要重新认识,对炒买炒卖、囤积居奇、买空卖空也不要再批判了。中国经济体制改革研究会常务理事杨启先曾撰文认为:实行社会主义市场经济以后,对投机倒把和倒买倒卖应当有一个新的认识。过去我们有的法律规定中还专门有投机倒把罪这一条,现在看来需要有正确的解释和修订。他还认为:买空卖空风险一般较大,所以往往被人们称之为投机,但在市场经济条件下,如果没有一定的投机者存在,我们的有些市场,如股票市场和期货市场,就发展不起来。这些市场发展如不完善,统一的市场体系甚至社会生产就难以确定。所以,只要不违法就应该允许其存在。

为经纪人“平反”和正名的人还有很多,在此不再一一列举。同时这也说明,在社会主义市场经济大潮的推动下,众多既懂法又近人情、既会理财又不贪财的当代中国新型经纪人,已经用实际行动为他们自己争得了一个“说法”。

2. 几个容易与经纪人混淆的概念

对大多数人来说,很容易把经纪人同代理人、行纪人、居间人、经销商等混为一谈。其实,这几个概念所表达的含义是不一致的,

它们之间有着严格的区别。因此,要正确地理解经纪人的概念,还必须把经济人与代理人、行纪人、居间人、经销商等区分开来。

(1) 经纪人与代理人的区别

代理,又称作委托,是指代理人在代理权限内以被代理人的名义进行的民事活动,由此产生的权利和义务直接对被代理人发生法律效力的一种法律概念。在代理关系中,被代理人称为委托人,代理人就是受代理人委托替其办事的人。由于代理人和经纪人一样,都是一种中间商人,都不拥有商品所有权,所以在现实生活中很容易被人混淆。但不管是什么性质的代理人,作为代理人,与经纪人的区别是很明显的。①代理人以委托人的名义从事代理活动,并由委托人承担代理行为的法律方案;而经纪人则以自己的名义从事经纪活动,法律后果由行为人自己承担。②代理人与委托人之间是一种较固定的连续性业务关系,代理人只能为一定的委托人进行媒介活动,其服务范围较窄;而经纪人与当事人之间并没有固定联系,多数情况下是一次性的。其服务范围广泛,可以为任何人从事中介活动。③代理可以是有偿的,也可以是无偿的。而经纪行为的特点之一就是为获得佣金作报酬,所以一定是有偿的。④代理人即使在媒介代理人的情况下,或多或少都有一定的代理权,可代理委托人在控制商品价格、销售条件等方面行使权力;而经纪人则完全没有代理权,不能代理委托人进行任何行为,这也是代理人同经纪人的主要区别。

(2) 经纪人与行纪人的区别

行纪又称信托,指信托人接受他人委托,以自己的名义代他人购销或寄售物品,并取得相应报酬。实施信托行为的主体主要有信托公司、寄售商店、拍卖行、贸易货栈等。因此,行纪人或信托人通常是指具有法人地位的机构。经纪人与行纪人的区别主要有以下几点:①经纪人主要是从自己最大化报酬的角度去考虑是否进行交易,以及为谁进行媒介,尽管有时也可接受他人委托;而行纪人

则需要完全为委托人考虑作出是否进行交易的决策。②经纪人一般不与交易中的任何一方进行直接交易,只是从中撮合,并提供有关信息和相应服务,使委托人与第三方之间在公平与自愿的基础上成交;而行纪人与第三方进行交易时,要成为直接的买主或卖主,交易后,行纪人将该交易行为的效果转移给委托人,一些权利义务及其法律后果由行纪人自行承担,委托人与第三方并不发生直接法律关系。

(3) 经纪人与经销商的区别

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方的人。他主要包括批发商和零售商。经销商与经纪人的区别主要有以下几点:①经销商拥有产品所有权,承担经营风险;而经纪人实际不拥有商品,无须垫支大笔的资本,经营风险较低。②经销商与出卖人之间常订有长期的经销契约,以作为各次买卖交易契约的基础;而经纪人与当事人之间多是一次性来往,没有连续的固定关系。③在经销活动中,商品的购入者与出卖者之间无直接的法律关系存在,也就是说经销商与商品购入者或出卖者的个别买卖契约,均与另一方无关,而经纪人则是媒介买卖双方,使交易双方之间订立契约从而发生法律关系。

(4) 经纪人与居间人的区别

所谓居间是指这样一种商业行为,即为法律所确认,从中介绍他人进行商品或劳务交易的营利性行为。居间人是居间活动的主体,是指从中介绍他人之间的商业行为为业的人或机构,包括经纪人、代理人和行纪人。因此,若对经纪人与居间人从概念上进行区别的话,主要在于各自所包含的范围不同。经纪人包含在居间人之中,是居间人的一种类型。

(三) 国外对经纪人的界定

1. 西方经济学家对经纪人的有关表述

美国利罗拉大学的市场学专家菲利浦·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,他们与客商之间无连续性的关系可言。

美国的威廉姆·J·斯坦特和查尔斯·费切尔在他们合著的《市场学》中指出:经纪人是指主要从事介绍商品买卖双方进行各种交易的代理中介人。作为经纪人。他们自己并不具体控制实在的商品,只是为其委托人提供大量的有关商品的价格,市场行情等市场信息。而这种由经纪人提供的有关价格等的信息,在具体交易过程中并不具有决定作用,也就是说,经纪人并不具有决定价格等的权力,他们所提供的信息最终是由其委托人自己决定是接受或者拒绝。虽然,经纪人所提供的服务非常有限,从而,其报酬一般较低,只能获得实价的2%左右。而且,经纪人与委托人一般没有持续的协约关系。此外,尽管在美国有近10%的经纪人接受买方的委托,但大多数经纪人是在为卖方工作。

《美国大百科全书》中对经纪人是这样概括的:经纪人,是指在另外两个进行买卖交易行为的当事人之间充当中介活动的人。经纪人既可以代理买方,又可以代理卖方。但是,他并不占有商品或财产,而且其代理的目的也不是为自己在交易活动中获得利益。他的报酬是根据交易活动中成交的商品的价值或数量并按一定的百分比计算后,以佣金形式支付的。

2. 国外法律对经纪人的基本规定

从国外的情况看,英美法系国家经纪人的含义是指商业代理人,即受托签订财产或商品买卖合同,但他们并不占有这些财产或商品,也不拥有产权。而对于行纪合同(信托合同),英美法系视其为一种持有并管理财产的协议。即财产法定权利的所有者(信托人)将财产或权利交给另一个人或几个人,受托人据此代表或为另一方(受益人)或为其他人或为其一特定目的或几个目的而持有财产和行使用权。

关于代理人、居间人、经纪人、中间商、包销商等名称的使用,

各国都有自己的特点。大陆法系和英美法系对此的规定就相差很多。

(1)大陆法系的规定

大陆法系的商业代理人包括：①经纪人：以自己的名义代表委托人进行买卖，有相当大的自由度来处理业务；②运送委托人：以自己的名义代表委托人运送货物；③商业代理人：代表委托人谈判并订立契约，但他从来不是完全独立的；④居间人：一种完全独立于委托人的人；⑤售货员：依赖于雇主的雇员。

(2)英美法系的规定

英美法系的主要代理类型包括：①经纪人：一种最平常的代理类型，经纪人根据委托拥有货物，并受委托以最好的价钱出售；②居间人：并不拥有货物，但被授权为雇主签订买卖契约；③房地产经纪人：一般只能向可能的买方说明地产的价钱，没有进一步代表卖主的权力；④商店售货员：权力有限，除了提供一般的保证并按雇主规定的价格售货外不能有其他行为；⑤巡回售货员：不拥有货物，只负责推销；⑥折卖员：除了以最高价格售货外，没有其它的权力；⑦经理(管理人)：有经营企业的广泛权力；⑧辩护律师：有权进行一切有利于委托人利益的行为。

从此可以看出，大陆法系注重以被委托人以谁的名义从事活动为划分标准，代理与居间、行纪界限较显著；英美法系的经纪人内容较广泛，即可代表委托人完成某一行为的全过程，又有权力范围受严格限制的情况。

二、经纪人的分类

经纪人是商品经济的产物，反过来又对商品经济发展产生巨大推动作用。现代经济生活中，在市场经济日益发展，市场体系日益完善的情况下，经纪人的类型也是多种多样的。因而人们可以从不同角度按不同标准对经纪人进行分类。

(一)根据经纪人服务的社会或区域分类

1. 城市经纪人,是指以大中城市为依托开展经纪活动,为城市的商品经济活动服务的各种经纪人。它往往表现为各种类型的经纪公司,还有数不清的个体经纪人和兼职经纪人。但应当说明的是,在这些经纪人中真正经过批准获取了营业执照的独立经纪人并不多。因而,城市经纪人队伍的构成比较复杂,有城镇待业青年、停薪留职职工、兼职科技人员、文化人、少数企事业单位的行政官员及在校大学生等,但基本素质较高,其中相当一部分是专家型经纪人。城市经纪人的中介范围也比较广,既有工业品,也有期货交易、房地产、证券、文化、科技、广告、旅游及娱乐等,其佣金收入一般都较稳定。

2. 乡镇经纪人,即以县镇为依托,主要为农村市场供求双方提供中介服务,并收取一定报酬的经纪人。乡镇经纪人较城市经纪人起步较晚,他们当中的大多是本地农民,具有一定的文化水平和市场知识,思维比较开阔。他们大多数是兼任的,农闲时为经纪人,农忙时为农民;乡镇经纪人的中介手段也比较落后,信息分散,他们中介的范围主要是农副产品、农用生产资料的互相调剂等。乡镇经纪人也经常把市场信息、科技知识和文化知识带回农村,还有一些外出打工的农民成为农民向城市涌入的劳务中介人。边贸地区的一些农民还发展成为中外贸易的经纪人。乡镇经纪人成为农村经济发展的一支重要力量。不过,这类经纪人大多数以自然人身份从事独立经济活动,服务的时间和地点不正规或不固定。

3. 边贸经纪人,即以我国边界线为依托开展经纪活动的经纪人。他们大多是当地的农牧民,在语言和宗教上较为接近于周边国家,很多人还有亲朋至友关系。改革开放,开放边境口岸为这些中介人提供了用武之地。目前,大批内地企业,商贸人员涌向边贸口岸,边境贸易十分活跃,经纪服务机构和经纪人的活动也十分活跃,边贸经纪势头发展迅猛,不过,应尽快给予边贸经纪人以法律上的确认,并制定相应程序和规定,以保证边贸经纪活动按规范进

行。

(二)根据经纪人的组织形式分类

1. 个体经纪人,是指个人独立地进行经纪活动,撮合交易双方成交的经纪人。个体经纪人应取得有关机关的批准,领取营业执照。

2. 合伙经纪人,是指两个或两个以上的个人联合从事经纪活动的合伙组织。按照我国《民法通则》的规定,合伙组织可以有字号,可以在银行开立帐户,合伙人之间对合伙企业债务负连带责任。

3. 法人经纪人,亦称企业或公司经纪人,是指按照《企业法》、《公司法》及工商行政管理法规建立起来的企业或公司组织,专门进行经纪活动,或兼营经纪活动的经纪人。法人经纪人一般有一定的规模、人才较多,凝聚力强,容易发挥整体优势,取得委托人的信任。

(三)根据经纪人员是否与一定的交易所相联系分类

1. 一般经纪人,是指为买卖双方介绍交易以获取佣金的中间商人,其中介活动不是在交易所集中进行的。

2. 交易所经纪人,是指有一定的资格条件,并向交易所缴纳保证金,代客进行买卖以获取佣金的中介人。作为交易所经纪人,必须遵守国家有关交易所的法律法规的规定,以及各交易所关于经纪人的规定。

(四)根据经纪人是否以经纪为业分类

1. 专职经纪人,或称职业经纪人,是指以经纪为业的经纪人。主要包括证券所交易经纪人和期货交易所经纪人,也包括由国家工商行政管理部门正式注册成立的各种经纪事务所所拥有的有岗位证书的经纪人。

2. 兼职经纪人,或称非职业经纪人,是指在拥有一份职业的基础上将经纪活动作为第二职业的经纪人。非职业经纪人同样包括