

主 编 李 明

人 纪 经 务 实 与 论 导

.....

序

随着我国社会主义市场经济体制的逐步建立和完善,我国的经纪行业正在兴起,经纪人开始大量涌现。经纪人既是商品经济的产物,又是市场经济主体的组成部分,其产生不仅促进了商品生产和商品交换,而且有力地推动了我国市场经济的发展。

从历史上看,我国经纪人的产生比西方国家早得多,远在西汉时期就有了牛马交易经纪人。但是,完整的经纪人制度的出现,西方国家却赶在中国的前头。中国经纪人制度发展缓慢与中国的商品生产和商品交换不发达,以及在很长的一个历史阶段对市场经济认识不足有着密切的关系。我曾出访并接触过很多外国朋友,从他们那里了解到,美国等西方国家的经纪业非常发达,经纪制度很完善。在他们那里,很多你要办但不会办或很难办的事情,都可以委托经纪人办理。经纪人接受委托后很快就能完成任务,而且收取的佣金也很合理。

我国的经纪业是从90年代以后,才真正得到恢复和发展的。十四大明确提出我国经济体制改革的目标是建立社会主义市场经济体制。这是我国社会主义理论的一个重大突破。它不仅为经济发展指明了方向,同时也为经纪业的发展指明了方向。《中共中央关于建立社会主义市场经济体制若干问题的决定》公布后,又把我国经纪业的发展和经纪制度建设推向一个新的阶段。决定指出:“发展市场中介组织,发挥其服务、沟通、公证、监督作用。”决定强调“中介组织要依法通过资格认定,依据市场规则,建立自律性运

行机制,承担相应的法律和经济责任,并接受政府有关部门的管理和监督。”^①正是在这种形势下,作者撰写了《经纪人导论与实务》一书。

《经纪人导论与实务》是一本跨学科的著作,作者采用了经济学、历史学、法学、信息学、产权学、心理学、地产学等多种学科知识进行系统的、跨学科的研究,并力求做到历史与逻辑相结合、具体与抽象相结合、理论与实际相结合。作者参阅了大量欧洲、北美和日本等国家以及香港、台湾等地区的翔实资料,借鉴、吸收了国外的研究成果,简而言之,该书是一部内容丰富、观点鲜明的著作,既有理论深度和学术价值,又有可操作性和实际意义。我希望这本书的出版能引起广大读者的关注和欢迎。

沈 家 仕

1995年2月

^① 《中共中央关于建立社会主义市场经济体制若干问题的决定》,人民出版社1993年11月版,第13页。

目 录

序.....	1
--------	---

第 1 篇 经纪人的产生和发展

1. 经纪人的历史起源	1
1.1 经纪人的含义	2
1.2 我国早期经纪人的产生和发展	4
1.3 我国经纪人的历史演进	6
1.4 解放以来我国经纪人的状况	11
2. 市场经济离不开经纪人	16
2.1 市场经济的内涵	17
2.2 供需双方需要经纪人	22
2.3 商品交割需要经纪人	24
2.4 信息收集需要经纪人	27
3. 经纪人的地位和立法	30
3.1 经纪人地位的历史发展过程	30
3.2 确立经纪人法律地位的必要性	33
3.3 确立经纪人法律地位的紧迫性	35
3.4 经纪人的权利和义务	38

第 2 篇 经纪人的资格

4. 懂得法律,遵守法规	44
4.1 学习法律条文,增强法制观念	44

4.2 坚持信用第一,按标准收取佣金	54
4.3 无照不经纪,按章缴纳税	57
4.4 杜绝假冒伪劣商品,维护市场经济秩序	63
5. 经纪人应具备的素质和戒条	65
5.1 提高文化修养,强化信息意识	66
5.2 熟悉市场学,懂得心理学	68
5.3 不参与违禁品和走私品的中介	71
5.4 不夸大自己的中介能力	74
6. 经纪人资格的获取	76
6.1 经纪人资格怎样获得	76
6.2 经纪人同代理人、信托者的差别	83
6.3 经纪人在供需合同中的身份以及供需合同的签订	85

第3篇 经纪人的类型

7. 现货交易经纪人	88
7.1 现货交易经纪人的内涵	88
7.2 现货交易经纪人应遵循的原则	91
7.3 现货交易经纪人的作用	92
7.4 我国目前现货交易经纪人	97
8. 期货交易经纪人	101
8.1 期货交易的基本概念	102
8.2 期货交易经纪人的含义	114
8.3 期货交易经纪人的种类	115
8.4 期货经纪商的收入	121
9. 期货经纪人的组织结构、转帐和管理	124
9.1 期货经纪人组织结构	125
9.2 期货经纪人开设帐户和转帐	128
9.3 期货经纪人的管理制度	132
10. 中国期货经纪人	135

10.1 中国期货市场	135
10.2 我国期货经纪人及其机构	139

第4篇 证券交易经纪人

11. 证券市场概述	140
11.1 证券和证券市场	140
11.2 证券交易所的组建和管理	148
11.3 证券经纪人和证券商	155
11.4 证券市场主管机构	157
12. 欧美、日本证券经纪人的比较	162
12.1 美国证券经纪人及其管理	162
12.2 英、德证券经纪人及其特点	171
12.3 法、日证券经纪人及其比较	177
13. 亚洲“四小龙”证券经纪人	182
13.1 台湾证券市场和证券经纪人	183
13.2 韩国证券经纪人	188
13.3 香港证券经纪人	191
13.4 新加坡证券经纪人	195
14. 中国证券经纪人	198
14.1 中国证券市场的形成和发展	199
14.2 中国证券经纪人的产生和发展	202

第5篇 房地产交易经纪人

15. 房地产市场基本知识	208
15.1 地产和所有权、使用权	208
15.2 房产和房产产权	213
15.3 房地产市场	215
16. 美国 and 香港、台湾地区房地产经纪人	220
16.1. 美国房地产经纪人	220

16.2	美国房地产经纪人的管理制度	223
16.3	台湾和香港房地产经纪人	228
17.	我国房地产经纪人	235
17.1	我国房地产经纪人的形成和发展	235
17.2	新中国重要城市的房地产经纪人发展概况	238

第 1 篇 经纪人的产生和发展

经纪人是买卖双方的中介人,是生产的发展和商品经济的产物。经纪人的活动,不仅促进了商品经济和市场经济的发展,而且还活跃了市场,节省了流通费用,降低了市场风险,进而提高了劳动生产率。随着我国市场经济体制的建立和不断发展,经纪人的作用和地位也越来越显得重要。本章主要从历史的角度,讨论经纪人是如何产生和发展的,他们与市场经济有什么必然的联系,以及经纪人的地位和立法问题。

1. 经纪人的历史起源

从历史上看,我国的经纪人,比西方国家的经纪人产生还要早。大约在 2800 多年前,我国就有了经纪人。他们是伴随着我国社会商品生产的产生而出现的。但是,完善的经纪人制度的出现,西方工业发达国家却远远走在我国前头。我国的经纪人几经沧桑,直到党的十四大召开,确定建立社会主义市场经济体制,才又显示出他们的锋芒。中国经纪人几千年的沉浮史,说明了一个铮铮的事实:只要有商品经济的存在,就必然有经纪人;只要有活跃的经纪人,市场就必然繁荣,经济就必定发展。市场经济运作机制的建立,使许多人对经纪人充满了兴趣和好奇心。什么是经纪人?我国什么时候开始有了经纪人?经纪人早期的活动内容和目前的状况如何?都是人们所关心的问题。

1.1 经纪人的含义

经纪人有法人和自然人。经纪人的法人，系指经纪人的组织，包括经纪业、经纪公司或经纪机构。经纪人自然人，系指从事经济业务中介活动的个人。

(1) 经纪业的内容

经纪业又叫中间商，是介绍买卖双方进行商品交易活动的行业。经纪活动，是一种既能归属于民法，也能归属于商法的法律行为。这种行为实施的主体，就是靠佣金生活的经纪商(brokers)。经纪商可以是自然人，我们称之为经纪人；也可以是组织，我们称之为经纪行。前者可能是专职的，亦可能是临时委托的；后者可能是专营的，亦可能是兼营的。

(2) 经纪行的实质

经纪行实质是一种为客户进行交易服务的商行或公司。因此，又称为经纪公司或经纪人事务所。经纪公司不仅在不同国家名称有差异，就是在同一个国家不同类别的市场，称谓也不大相同。在比利时，在证券市场上称中间商为经纪商公司；在不动产市场上称它为房屋公司；在技术市场上称它为技术咨询公司；在劳动市场上称它为职业介绍所；在海运市场上称它为船务代理，等等。而我国在劳动市场上称为人才交流中心；在不动产市场上称为房地产公司；在证券市场上称为证券公司；在外汇市场上称为外汇调剂中心；等等。但是，经纪行作为单个自然人，我们必须称他为经纪人。

(3) 经纪人的含义

在有关经纪人专著和《辞典》里，对经纪人的含义有多种说法。要为经纪人下个准确定义，必须抓住它的本质特征。从广义上讲，经纪人系指在市场上为交易双方充当中介，收取合理佣金，并无连续性关系的商人。也就是说，经纪人本身不占有商品，只是从事中

介活动,同客户之间也不需要保持连续关系,并且通过中介活动,获取一定佣金。

经纪人和经纪行与一般的商店、商贸公司的不同,在于经纪人和经纪行自身不占有商品。经纪人和经纪行的作用就在于,为商品买卖牵线搭桥,为交易双方的交易服务。如果他们一旦占有商品,其性质也将会随之改变,就不能叫经纪人或经纪机构,从事的活动也就不属于中介,获取的收入也不属于佣金,而是属于经营利润。

经纪人作为中间商,在中国有许多俗名。历史上有趸侏、市侏、牙人和掮客之称;当代,在不同的地方和范围对经纪人的称谓也不同。在文化圈内,人们叫他们“穴头”;在广州,人们叫他们“炒手”;在深圳,人们叫他们“炒家”;在上海,人们叫他们“黄牛”;在北京,人们则叫他们“倒爷”。总之,不管人们对他们如何称呼,他们却活跃在各个领域,从事中介活动。他们以办事速度快,信息灵通,行情熟悉,诚信公平,为供需双方架起了一座座金桥,日益引起了我国人民的重视。

经纪人在取得资格证书后,从事中介活动前,必须缴纳一定额度的保证金,参加一个经纪机构,而这个机构的人员必须在一人以上,方能获得接受委托的资格,从事现实的中介活动,并且要遵守市场法规,依法纳税,履行经纪人的职责。经纪机构是对经纪行、经纪公司、经纪人事务所、信托公司和咨询服务公司等等的统称。

工业发达的国家,对经纪人的合法身份和权益,都在有关法律和法规上给予确认。不管我们承认或是不承认,实际上从党的十一届三中全会以后,我国就已开始对逐步发展的经纪业给予扶持,并且有的地方政府的法令里确定了经纪人的合法性。当然这首先是在沿海和沿江开放城市里出现的。比如我国南方的某开放城市,为了吸引更多的外商来投资,在地方政府的文件中规定,凡是通过中介活动,能给这个市引进 100 万外资者,奖励外资额的 3%,200 万

者奖励 2%，500 万者奖励 1%，等等。这项规定一公布，该市的介绍外资经纪人非常活跃，外商投资金额猛增。别的城市也纷纷效仿，结果不仅使这些城市引进外资数量增加，大大加快了经济发展的速度，而且也带动了经纪服务业的兴起。

经纪人的收费标准，即佣金数额，是按中介成交的商品总金额一定的百分比提取。通常采用的是成交总金额越大，提取的百分比就越小的递减的方法。同时还要看中介对象的难易程度。中介难度大，而且中介人投入多，提取佣金的百分比就高；对中介容易的，并且很少的人就能中介成功，提取佣金的百分比就低。

1.2 我国早期经纪人的产生和发展

经纪人既是社会经济发展的结果，又是商品交换的产物。我国早在 2000 多年前就有了经纪人，只不过称谓不同，但是，实质都是为交易双方穿针引线。

(1) 质人、驢倌和市倌的产生

翻开中国的历史，远在西周时代，今日经纪人的“老祖宗”就产生了。不过，那时不叫经纪人，而叫“质人”。西周时代，管理市场的官职很多，“质人”是负责管理买卖成交的验证，并且制发契券的人。他的地位与管理市场的司市、载师、阅师、胥师、贾师等相比，是最低下的。当然，质人还不是严格意义上的经纪人。

中国最早的经纪人首先于西汉时期出现在马市上。根据史书记载：驢倌即马倌，是看马定价，为卖马和买马双方中介的经纪人。“南北物价定于其口，而后相马贸易。”^① 这时在马市上出现经纪人，是有其历史的和经济的原因的。西汉时代，大宗的社会商品交易是马和帛。南方产帛，而北方草原盛产马，贩卖到中原地区的马的交易，要有中间人主持公道，视马匹的优劣而议价，于是马倌就

^① 《资治通鉴》唐开之二十四年注。

在马市上出现了。

随组佺以后的中国古代经纪人叫“市佺”。一提市佺，人们很可能自然把他同行为不端、欺行霸市、坑蒙拐骗、唯利是图的人联系在一起。其实，从历史上看，市佺是在社会经济发展、商品交易扩大的条件下，对一切从事商品交换中间活动人的总称。由于商品生产和商品交换的范围扩大，各种中间活动人，就成为商品交易中的不可缺少的人物。他们不受官府的支配，也没有当时管理市场的胥史干扰；不仅收费低微，而且又能主持公道，名声也很好。但是，中国是个农业国，抑商重农自然是几千年官府的政策，加上有些市佺在从事中介活动中的行为不端，于是“市佺”就逐渐演变成贬义词，招致人们的鄙视。

（2）牙人、牙郎和牙行的发展

唐宋时期对贸易中间人习惯称为“牙人”。牙人也就是牙郎。郎是对男性称谓，可能是古时候从事中介活动的经纪人，没有女性。为什么在这个时期中间交易人称为牙人呢？据有关书中记载，牙人“本谓之互郎，主互市事也，唐人书互作乐，乐似牙字，因转为牙。”^①

贸易中介牙人，在唐朝曾名声赫赫。唐朝平息了几百年的战乱，完成了统一大业，恢复了生产以后，商业很是发达。这时的经纪人中介活动也日益活跃。著名的丝绸之路的建成，不仅说明唐朝商贸经济的发展，而且也说明那时称为“牙人”的经纪人，为唐朝的经贸昌盛，立下了汗马功劳。随着唐代商业的日趋繁荣，统治者感到自己管理能力不足。为了解决与日俱增的行商坐贾偷漏赋税的问题，唐德宗贞元年间，就授予熟悉市场商情的经纪人监督商人的权力。经牙人验证后的货物才允许交易。偷税漏税的商人，一旦被牙

^① 孔平仲：《谈苑》卷五，《组佺》。

人查出就送往官府处理。对“市主人牙子各给印纸。人有买卖，随自署记，翌日合算之。有自贸不用市牙子者，验其私簿投状。”^①这说明，唐朝政府既赋予经纪人的监商权，又积极扶持经纪人的发展。

鼎盛时期的唐代，牙人的中介活动在中亚、西亚和西北、西南少数民族的贸易中，都起过积极作用，也有些牙人因此起家。安禄山曾在营州，也就是今日辽宁朝阳当过经纪人而发迹。党项羌人因充当汉藏贸易的中间人而致民族兴盛。

到了宋代，商业更加繁荣，既推进了社会生产的发展，又扩大了官府税收来源。但商人偷漏赋税的现象日益严重。牙人又重新被官府启用来管理市场，监督商贸，防止偷漏税赋以及其他不法行为的发生。同时首开先河向牙人发放(类似今日经纪人“经营许可证”的木质身牌)。王安石变法时期，京师设置了牙行，当时叫“市易务”，按现在的说法叫经纪人机构，被招募来的牙人，受到官方扶持，手中掌握经贸大权，主持货物贸易事务，执行官府制定的市场贸易法规。

元代因频频战争，使生产很难正常进行，商业日趋萧条。而此时国内外的商品交换又被蒙古人独揽，他们禁止南人和汉人自由经商，国内经纪业自然衰落，牙人也就日薄西山。如果不是因为东南沿海对外贸易还比较频繁，经纪人很难以“舶牙”的形式，在海外贸易中得以幸存。

1.3 我国经纪人的历史演进

从明朝到民国，经纪人又经历了600多年沉浮史，走过了从牙行、买办、黄牛到掮客的艰难路程。实际上中国经纪人的近代的历史，也就是近代中国经济兴衰的历史。什么时候经纪人活跃，商业

^① 《旧唐书·卢杞传》及《食货志》。

就兴旺,经济发展就好;什么时候经纪人沉寂,商业就衰退,经济发展就差。

(1)明清时代牙行的衰兴

明朝牙行衰兴,与官府的政策直接相关。它以永乐年间作为分水岭。在此以前,牙行被官府严令禁止。因此,在这段时间内经纪业是衰败的。后来随着社会分工的发展与市场扩大,商品贸易量增加,商业不仅得以恢复,而且逐渐繁荣。对契税等商务,官府无法应付,被迫在永乐年间,取消对牙行的禁令。从此,明朝的牙行、牙人才随商业的发展而兴起。于是形成了无牙不贸易的局势。“买卖要牙,装载要埠”;“买货无牙,称轻物假;卖货无牙,银伪价盲。”^①明代各城市集镇,都有牙行、牙人出现。为了对庞大牙人队伍进行管理,明朝统治者制定了“惩例”,并且设立了官牙。官牙主要是为官府征收契税和商税,以及管理市场和主持对外通商口岸的贸易。牙行、牙人要从事中介活动,先须从官府领取称为牙帖的“经营许可证”。此证有效期为一年,每个“许可证”收费若干两银子。这实质上是一种牙税。先纳税,然后从事中介活动,是合法经营,否则视为非法。

虽然通商口岸的对外贸易由官方设立的牙人经营,但内地的民间贸易,乃由官私牙行共同主持。他们用官府发给的印信文簿,如实填写客商船户的住址姓名、物货数目,按月送官府查验;他们代客商买卖物货,用公开竞价形式为客商买进或卖出;^②他们还居停物货,安歇客商,“现银应客”。^③因此,作为牙行里的中介人,要有雄厚的资金做保证。

广州的对外贸易,基本上由三十六行垄断。这些公行和私行名

① 《士商类要》卷2。

② 《醒世恒言》卷十八。

③ 二刻《醒世恒言》。

义上由司舶司管辖，而实际上全都是由有经验的牙人主持，各地的情况大体上差不多。把持牙行的牙人，在买卖中间活动中向两边索价，因此发迹的也不乏其人。同时，牙行的兴起和繁荣，既推动了明朝商品生产与商品交换的发展，也增加了官府的财政收入。港口对外贸易，因后来屡屡遭受倭寇骚扰，迫使明王朝严申海禁，受到了不少的影响。

与明朝相比，清朝的牙行不仅得到较大的发展，而且职能变化也比较大。牙人日趋向现代的经纪人接近，公行取代牙行，其发展方向也一步步靠向现代的交易所。清朝政府在对外贸易管理制度上进行了革新，废除了海禁，实行有限制开放海禁政策，并且首次建立海关制。在牙人制度上清朝同明代有相似之处。专门经营对外贸易的“十三行”^①，领取“许可证”费用，多则 20 余万两、少则三四万两白银。

公元 1720 年，各行商人，为了避免彼此之间的竞争，携手组织成行会性质的“公行”，统揽一切进出口贸易，为中外商人充当进出口贸易的中介人。后来公行由于取得官方的认可，从而获得了对外贸易的专营权。因此，“十三行”就发展成为公行制度。官府规定其任务，传达政令，办理一切与外商交涉事宜。包括代外商收购出口货物，承销外商进口商品；代替外商缴纳关税，代表外商举行礼规；代表清朝官府管理外国商人的活动。因此，公行虽是私商贸易组织，实是代理官府管理外贸和外事的机构。1840 年鸦片战争以后，外商获得了在各通商口岸的自由贸易特权，公行的权力逐渐被外国商馆所蚕食。原来代有买办性的给外商当翻译，为外商采购日用消费品的华人，摇身一变，成了外国商人在华从事进出口贸易的代理人。这种代理人是新型的中介人，是地地道道的买办。这种洋务

① 对“洋行”或“洋货行”的统称。

经纪人与清朝政府的官方经纪人相联合，不仅垄断了中国通商口岸的对外贸易业务，而且也左右着中国内陆的商人和经纪人。

(2) 清末买办的演变

买办是我国近代史上一种特殊经纪人。它在清朝经历了一个从中介商人到洋人的奴仆的演变过程。明朝的“买办”含义很狭，指的是专为宫廷提供消费品的商人。清朝期间，广东“十三行”建立后，“买办”制度开始逐渐形成。那时，把寄居在“十三行”，就业于中国公行，而特为外国客商服务的采购人员或管事，叫“买办”。

在中国近代史上，不论对买办是褒或是贬。在清朝初期，他们不但在中国对外贸易中，发挥了一定的积极作用，而且还能在中介活动中保持着公正、合理的较好名声。由于买办从中经纪的结果，使广州海关在 45 年内贸易额增加 35 倍。1792 年进口总额是 509 万多两，出口总额也只有 547 万两。而 1837 年的进口总额就增至 2014 万多两，出口额竟高达 3509 万两。

外国客商在华开办的企业，与买办的关系比较奇特。他们既要依据契约规定实现相互间的权利和义务，又是相对独立的雇佣者。外国客商不能随意挑选买办，必须经过商行，通过保举，并且严格规定经营范围和人数，违犯者要受到惩罚。同时，经纪人买办还要承担风险。也就是说，他们对自己经手的买卖，银两和货物、雇佣的人员和对客户的支付能力要全权负责。他们的收入就是按契约规定收取外国商客的薪金，或是中外商人支付的佣金，也有的还可分取一部分红利。在洋行里，买办还设立他们的独立机构，并且自营商业。

买办作为中介人，他们不仅服务于客商钱财的进出和保管，而且参与商品交换和业务经营事项，还为洋行奔波于内地进行购销业务，与华商商订价格，签定交易契约。由于他们能保持公正、合理，取得洋商和华商的信赖，是双方不可缺少的中介人和代理人。

但是,1840年《望厦条约》签定后,取消了公行,买办受雇于洋行。随着洋行的发展,在利益取向的诱导下,买办演变成为洋人的奴仆,沦为为侵略者利益的维护者。当然并不否定有的买办,为中国民族资本的发展,做出一定贡献。但就买办总体性质上看,已经演变为洋奴。

(3) 民国“黄牛”与掮客的命运

辛亥革命一声炮响,推翻了封建的清王朝,建立民国。民国发展资本主义的政纲,推动了社会商品生产和商品交换的发展。对经纪人的存在,以及他们中介活动的合法性,都作了法律上的种种规定,并载入了民国政府《六法全书》、《民法总则施行法》等法律文献中。所以,无论是潜入农村的牙商,还是在城市从事中介活动的经纪人,都得到法律上的保护。

随后经纪人的独立机构也出现了。在上海不仅有外汇经纪人公会,而且还有股票和债券的从业公所。前者是专为控制外汇买卖而设立,后者是为外国企业在华推销债券、买卖股票而组建。这些机构,尤其是证券交易所,既是经纪人自身的组织,也招揽中国商人担任经纪人,作为“华籍会员”,承揽业务,介绍买卖,并按买卖金额提取佣金。

规模较大的现货买卖和期货交易,通常有那些比较正规的经纪机构以及洋行的买办从事。在民国年间,地位较低的经纪人通常被称为“掮客”,而上海则称他们为“黄牛”。他们遍及各大城市,一般的现货商品中介由他们来从事。这一时期,上海市民从事的“第二职业”,往往是流动掮客。大城市的流动掮客的聚会场所,通常选择流动人员多,信息来源广的茶馆或酒楼。如解放前的上海,“黄牛们”常常聚会在原城隍庙春风得意楼和南京东路的同用春茶楼等地。

民国时期,虽然经纪人的地位得到了法律保障,但在各个城市