

● 经纪人操作实务

無本萬利的職業

● 陈可文 编著



青海人民出版社 ●

(青)新登字 01 号

无本万利的职业
——经纪人操作实务

陈可文 编著

责任编辑 王本敏

*

青海人民出版社出版发行

(西宁市西关大街 96 号)

湖南省新华书店经销 长沙三印刷厂印刷

*

开本:787×1092 毫米 1/32 印张:10 字数:220 千字

1993 年 10 月第 1 版 1993 年 10 月第 1 次印刷

印数:10000 册

ISBN 7-225-00781-5/F·44 定价:6.98 元

前言

XAZZ/22

经纪业，一个古老而又崭新的职业；经纪人，一群平凡而又神秘的人。他们正在干着看似平凡而又不平凡的事业。

你盖起高楼大厦，钢材、水泥从哪里来，也许那就是经纪人的贡献；你买了一套新房，也许经纪人帮了你不少忙；你买股票、期货赚了钱，一定还会记得为你办理股票、期货交易的那位经纪人的潇洒果新；你的科技成果变成了商品，当产品从流水线下来的时候，你真要感谢经纪人为你牵线搭桥；你今天找到了一个理想工作，或者你家的子女明天可以就业，这多半也是经纪人的功劳；一台大型文艺演出、一部电视剧的拍摄、一本畅销书的出版发行都有经纪人付出的劳动。经纪人真是无所不在，有求必应，竭诚为你服务。

经纪人是市场经济的“笔儿”。我国在大力发展商品市场、期货市场、资金市场、房地产市场、技术市场、劳务市场和文化市场的过程中，中介组织和经纪人已变得不可或缺。随着经纪业的兴起，一批具有专业知识、信息灵通、公关能力强的经纪人，成为人们心目中的偶像，经纪业成为人们羡慕的职业。

经纪人“神”在哪里？就神在“无”字上。因为经纪是为买卖双方做中介，作为经纪人，一不需要占有商品，二不需要投入多大资本，主要是通过撮合双方交易，达成买卖，即可获得佣金收入。据此，有些人把这一行说成“空手道”、

“无本生意”。经纪人“空手”、“无本”却能发此横富，难怪能够吸那么多人，趋之若鹜。

“无”与“有”又是相对的。经纪人一方面无，他另一方面又有，是富有户。这就是经纪人的知识和能力。经纪人对自己所从事的专业十分熟悉，具有专门知识，有的还是专家，又有公关交际能力，还有丰富的经商经验。这些东西具有金不换的价值。从这个意义上说，经纪人又是最富有的人。

经纪人的富有，除了经纪人本身素质外，主要靠学习。经纪人要学习市场经济知识、法律知识、科技知识和专业知识。美国等西方发达国家的经纪人，都规定必须研修的课程，并经过专门考试，合格后才能获得经纪人资格。我们编写这本《经纪人操作实务》的目的，就是为经纪人学习，提供一本比较理想的读物。你不用花很多时间，就可以学习到经纪人一些专门知识，并能指导你具体操作。

我国的经纪事业刚刚发展，许多规律性的东西还未显露出来。因此，我们的劳动也是一种探索，希望能够引起大家的共鸣，多少能给你一点帮助。我们也就满意了。

作者

1993年8月8日

目 录

第一章 市场经济呼唤经纪人	(1)
第一节 社会主义市场经济体制的确立	(1)
第二节 经纪人是市场经济的宠儿	(8)
第三节 经纪人在生产、流通和消费中的作用	(18)
第二章 经纪人与经纪人组织	(24)
第一节 市场经济型经纪人	(24)
第二节 为经纪人正名	(33)
第三节 经纪人类型	(40)
第四节 经纪人资格	(49)
第三章 经纪活动	(61)
第一节 经纪行为	(61)
第二节 经纪过程	(66)
第三节 经纪艺术	(73)
第四节 经纪人的佣金与税收	(80)
第四章 商品现货经纪人	(84)
第一节 商品现货、现货市场与现货交易	(84)
第二节 商品现货经纪人	(92)
第三节 商品现货经纪业务	(98)
第五章 期货交易经纪人	(105)

第一节	期货交易与期货经纪人	(105)
第二节	期货经纪人的业务	(114)
第三节	可经纪的期货种类	(123)
第四节	期货经纪人的法规	(126)
第六章	金融保险经纪人	(134)
第一节	资金市场	(134)
第二节	金融经纪人	(137)
第三节	保险经纪人	(141)
第七章	证券经纪人	(153)
第一节	证券交易	(153)
第二节	证券商与证券经纪人	(160)
第三节	证券经纪人业务	(167)
第八章	房地产经纪人	(176)
第一节	房地产市场	(176)
第二节	房地产业兴起与经纪人	(181)
第三节	房地产经纪业务	(187)
第九章	科技经纪人	(198)
第一节	科持市场	(198)
第二节	科技贸易与经纪人	(205)
第三节	科技经纪业务	(210)
第十章	人力资源经纪人	(218)
第一节	人力资源市场及人力资源经纪人	(218)
第二节	人才经纪人	(225)
第三节	劳务经纪人	(228)
第十一章	文化经纪人	(233)

第一节	文化经济与文化经纪人·····	(233)
第二节	文化艺术经纪人·····	(239)
第三节	文化出版经纪人·····	(247)
第四节	体育经纪人·····	(250)
第十二章	经纪人管理·····	(254)
第一节	加强对经纪人的管理·····	(254)
第二节	加强对经纪人组织和行为管理·····	(258)
第三节	加强经纪人管理的法规建设·····	(267)
附 录	·····	(269)
	中华人民共和国合同法·····	(269)
	中华人民共和国合同法仲裁条例·····	(287)
	中华人民共和国合同法·····	(295)
	长沙市南区经纪人事务所章程·····	(307)
后 记	·····	(309)

第一章 市场经济呼唤经纪人

第一节 社会主义市场经济体制的确立

一、市场经济体制

经纪人是商品经纪发展的产物，是市场经济的“宠儿”。作为一个经纪人必须了解市场、市场经济和市场经济体制。

“市场经济”一词是 19 世纪末才流行起来的。商品经济在很早以前就出现了。虽然有商品交换就有市场，但那时资源的主要配置者不是市场而是行政权力，因此市场经济是商品经济发展到一定社会化程度之后才出现的。可以说市场经济是商品经济发展的高级阶段。区分一种经济体制的关键并不在于交换是不是采取商品买卖的形式，而在于资源的主要配置者是政府还是市场。市场经济是从社会资源配置方式这种内在的特征来界定经济体制的。

在社会化大生产中，社会资源只有通过两种手段进行配置：一种是行政命令，另一种是市场力量。

选择第一种行政命令的被称为计划经济。选择这种经济体制的既有社会主义国家，也有像印度这样的资本主义国家。在计划经济体制中，资源配置主要是通过主观编制指令性计划来实现的。采用这种手段，要想达到资源优化组合的目的，必须具备两个前提：一是中央计划机关对全社会的一切经济活动，包括物质资源和人力资源的状况、技术可行性、需求结构等拥有全部信息；二是全社会利益一体化，不存在相互

分离的利益主体和不同的价值判断。事实上，上述两个条件在现阶段很难完全具备。一些国家的实践证明，采取集中计划体制，企图根据预定计划同行政命令在成千上万种产品生产者间配置社会资源，很容易造成偏差和失误，并经常出现资源的误配置和生产的低效率。

选择第二种市场力量手段的被称为市场经济。在这种经济体制中，社会资源是通过商品按照市场价格进行交换，在不同部门和企业之间进行配置的。在市场经济体制中，要想达到资源优化组合的目的，也必须具备两个条件：一是人人有进入市场的自由，不存在垄断从而实现完全竞争；二是价格充分灵敏，由不受干扰的供求关系决定。在现实的市场中，这两个条件也不可能完全具备。但是，在现代市场经济中，这两个条件可以近似地具备。也就是说，在现代条件下可以建立不完全竞争的竞争性市场。在竞争性市场下，价格也可以基本上反映各种资源的相对稀缺程度。市场经济中出现的市场信号失灵情况，可以通过政府干预和宏观调控来弥补。实际上，现代社会中，纯粹的市场经济是不存在的，所有的市场经济都是与一定程度的政府干预和宏观调控相联系的。现代的市场经济都是以市场为主、计划为辅的混合经济。

市场经济体制，作为以市场为基础，以市场机制的力量配置资源的方式，它具有以下特点：

1. 资源配置市场化。市场机制是推动生产要素流动和促进资源优化配置的基本运行机制。一切经济活动都直接或间接地处于市场关系之中。价格由市场供求形成，价格信号充分反映了产品及资源的稀缺程度，资源配置的调整与变动要依照市场价格的变化来进行。任何对价格信号的人为的不当

干预，必将造成市场信号扭曲，从而损害整个社会经济运行效率。

2. 产权关系明晰化。产权关系明确，是市场经济运行的基础，这是企业进入市场的首要条件。

3. 利益主体多元化。在产权关系界定之后，与产权制度相联系的利益主体就呈现多元化的态势。这种多元化既包括不同的所有制之间的利益主体多元化，也包括同一所有制内部利益主体多元化。市场调节的有效性建立在利益导向的基础之上，利益主体多元有利于增强市场调节的效率。

4. 企业行为主体化。所有企业（包括那些必须由国家掌握的企业），作为市场主体，应具有一个独立的市场主体所应具有的商品生产经营的全部权力，以及独立的经济利益和实现它们高度自觉性。这样才能参与竞争，根据市场信号，行使主体的权力，调整生产经营战略，以获取最大利润为第一目标，在商品和货币的交换关系中实现企业自己独立的经济利益。

5. 市场体系完善化。在市场经济中市场应是一个完整的体系，提高市场运行效率和降低交易成本，不仅要有消费资料市场、生产资料市场，还要有各类要素市场，如金融、房地产、劳动力、技术信息等市场，成为一个完整的体系。通过各类市场机制的作用来调节各种生产要素的投入和转移，由此带来整个社会资源配置手段的目标一致和整体效益的提高。

6. 交易过程规范化。在市场交换活动中，所有从事市场交易的主体，他们的地位和机会都是平等的，既不享有任何行政、宗法特权，也不依权力、地位形成某种等级差别。市

市场主体之间的竞争所依据的只是建立在价值规律基础上的成本与效率原则；进行较量所凭借的是各自的经营实力和比较利益。他们在机会均等、公平交易准则的约束下积极参与市场竞争。

7. 宏观控制间接化。在市场经济中政府部门不直接干预企业的生产、经营活动，而是通过指导性预期性计划、各种经济杠杆、财政货币政策为主体的各类经济、技术、产业、待业和地区政策，按既定的社会经济发展目标的要求，引导、调节和规范企业的生产经营活动，通过宏观间接调控来保证市场经济的健康运行。

8. 社会保障制度化。市场竞争的规则要求我们对那些市场竞争的失败者和需要照顾的老幼病残者给予社会保障，使社会经济生活保持稳定协调。这就要求把养老保险、待业保险、医疗保险以及福利和救济工作制度化。

9. 经济生活法制化。为了确保市场竞争的有效性和交易行为的规范有序，防止垄断行为和不正当竞争，必须建立一套与市场经济相适应的法律体系，使社会经济运行不再主要依靠行政命令去干预，而是通过法律制度来进行约束。

二、社会主义市场经济的特性和功能

社会主义市场经济体制包含两个方面的含义，一是相对于传统的计划经济体制而言，我国经济体制改革的目标，是实行市场经济体制；二是相对于资本主义市场经济而言，我国实行的市场经济体制是社会主义市场经济体制。

社会主义市场经济体制，是同社会主义基本制度紧密结合在一起的。社会主义市场经济体制除具有市场经济的一般

性质外，还具有其特殊性。主要表现：在所有制结构上，社会主义市场经济是以公有制包括全民所有制和集体所有制经济为主体，多种经济成份并存，个体经济、私营经济、外资经济作为公有制经济的有益补充，长期共同发展。在分配制度上，以按劳分配为主体，其他分配形式为补充，坚持效率与公平相统一的原则，合理拉开收入差距，同时防止贫富两极分化，逐步实现共同富裕。在宏观调控上，在资本主义条件下，生产资料私人占有，国家对市场的调控一般是比较软弱的。我们是以公有制经济为主体，国家对市场的调控具有较雄厚的物质基础，对市场的宏观调控能力可以比资本主义国家强得多，从而可使市场机制更加健康地运行。

社会主义市场经济体制是现代生产条件下效率最高的经济体制。它具有以下优势：

1. 能够有效地配置资源。之所以具有这样的优势，主要在于各个市场活动的主体受到利益的激励和约束。这些市场活动的主体各自都是独立的利益主体，他们按照市场供求决定的价格在市场上进行交易活动，而市场上商品价格的涨落、高低，又决定着、调节着他们的经济利益。出于对经济利益的考虑，他们不得不根据市场价格的变动调节自己的生产和经营，即一方面而节约物化劳动和活劳动，提高劳动生产率和工作效率；另一方面将生产要素由亏损的或获利少的部门转入获利的或获利多的部门。这样，就促使了资源利用的节约和供给结构与需求结构的相适应，减少和避免了资源的浪费。多年以来，我国基本建设存在盲目投资、重复建设的顽症，浪费了大量宝贵的资源，一个很重要的原因就在于不是通过市场，而是通过行政手段配置资源。

2. 能够自动传递信息调节供求。在现代经济中，社会供给和社会需求，无论是在总量上还是在结构上，都处在不断的变动之中，而变化极快也极为复杂。在计划调节中，信息反馈的环节较多，过程较长，难以适应瞬息万变的供求关系。而且，从下到上和从上到下的多环节、多层次的信息传递，难以避免情况失真，因而计划调节往往难以做到及时、准确、灵活。市场调节则不同，它通过价格信号，较准确、及时地反映了市场供求状况的变动。通过价格变动，自发地引导生产、引导消费，对社会供求关系进行双向调节，使社会供给和社会需求在总量和结构上大致协调。

3. 能够作出客观的价值评估。评价一种商品的价值，评价一个企业的业绩，评价管理水平的高低，以致评价一个产业前途，最公正、最准确的就是市场。例如，一种产品如果适销对路、价廉物美，就会成为抢手货，生产这种商品的企业就会获得较高的经济效益，企业就有发展前途。现在各地评一级企业、二级企业，虽然也制定不少条例、办法，但作为一种行政评估，不能不受到评估人员主观意志的影响，难以完全准确，而市场评估就准确得多。而且，企业的经济活动是不断进行的，与行政评估不同，市场评估不是静态评估而是动态评估。这种动态评估有助于宏观管理部门、企业管理人员和社会公众对企业作出正确的判断。

4. 能够起到奖优罚劣的作用。市场经济是一种竞争性很强的经济，通行着竞争规律的市场经济，使每个商品当事人面临着成功与失败的双重选择。这里不讲情面，不讲关系，也没有保护伞。优胜劣汰作为一种强制手段，迫使每个生产者必须采用先进技术、降低产品成本、提高产品质量、改善服

务态度，按照市场需求组织生产，实现生产与需求的衔接。在竞争中，有的企业发展了，有的企业失败以致破产了。那些技术先进、设备精良、产销对路、管理水平较高的企业在竞争中获优胜；那些技术陈旧、产品老化、管理不善、严重亏损的企业在竞争中被淘汰。这就可以优化要素组合，提高企业素质，推动经济发展。

市场经济具有自身不可克服的缺陷，这就是一定的自发性、滞后性、盲目性。仅靠自身的运转，难以避免周期性经济危机，市场难以实现长期经济稳定，难以防止两极分化，难以应付生态、环境和资源保护等对未来的重大挑战问题。所以，现代市场经济为弥补市场机制的这些缺陷，必须有政府对经济的宏观管理和计划调控，来干预市场的运行。

三、建立社会主义市场经济新体制

真正做好社会主义市场经济体制建设这篇文章，需要在科学总结国际国内实践经验的基础上，不断加深对社会主义市场经济的基本特征与要求的认识，正确地把握建立新体制的主要环节与基础工程。

1. 建立以公有制经济为主体，个体、私营和外资经济为补充，多种经济成份长期并存、共同发展、平等竞争的所有制结构。

2. 建立以政企分开、资产所有权与经营权分离为基础，企业作为独立的经济法人，自主经营、自负盈亏、自我发展、自我约束的现代企业制度。从现实情况出发，对那些需要继续实行承包经营责任制的企业，在完善上交利润承包办法的同时，要强化企业对公有资产保值增值的责任。通过各种形

式的改组，使除少数特殊行业的国有企业外，所有其它公有制企业都进入市场，互相竞争，优胜劣汰。

3. 建立统一开放、平等竞争、规则健全、运转有序的市场体系和价格形成机制。调整有关的管理机构和组织体制，逐步形成一些新型的商业组织形式，如经纪人组织，以尽可能保证一些大宗商品的长期稳定供应渠道。通过调放结合、以放为主的方式，实现除极少数重要商品价格和劳务收费由国家管理外，其他商品价格和劳务收费完全放开，即由企业按照价值规律和市场供求关系来定价，其中一些商品最终还要同国际市场价格相对接。

4. 建立以实现宏观经济总量平衡和整体结构优化为主要任务，以经济政策和经济杠杆为主要调控手段的宏观间接管理体系；建立符合社会主义市场经济规律的结构合理、职责明确、精干高效的经济管理机构。

5. 建立企业和职工实行双向选择的竞争性、开放性的劳动就业制度，以按劳分配为主体、多种分配方式并存的收入分配制度，以及健全统一的社会保障制度。

6. 建立严谨、科学、统一和完备的经济法规体系和经济监督体系。

第二节 经纪人是市场经济的宠儿

一、形形色色的经纪人

随着改革开放大潮的涌动，伴着社会主义市场经济的发展和市场经济体制的确立，在中国大陆上销声匿迹了几十年的经纪人，如今又重新出现在经济舞台上，显露出极大的活

力。广州、珠海等沿海开放城市，经纪人已获得正式合法身份，光明正大地从事中介业务。内陆的大城市中，在与经济相关的领域，也都能看到经纪人活跃的身影。

早在1986年9月，重庆市工商局就经过严格考核，为62名经纪人发放了“商品中介人员服务证”，成立了全国首家经纪人公开活动场所——重庆工业品贸易中心交易所。继重庆之后，武汉也于1987年11月成立了经纪人的组织，并成立了武汉工业品交易所，116名经纪人取得了合法进行商品中介活动的资格。

广州市已有10多家正式挂牌的经纪人服务所，持有中介许可证的经纪人近1000人。这些经纪人文化业务素质较高，不少是企事业单位的离退休干部、工程师、经济师。他们恪守真实、合法、互信、互利的服务原则，发挥联系面广、业务熟、经验多、信息灵等优势，采取灵活多样的方式进行中介服务，促进商品的生产和流通。深圳、沈阳、海口、镇江等地也不断有经纪人活动。

在上海，随着“证券热”、“股票热”、“房地产热”和“期货热”的兴起和升温，经纪人在全国也大有名气。时下里，活跃在各个交易所的经纪人，成为众多投资者瞩目的热点人物。1992年12月25日上海新民经纪人事务所揭牌，经过培训，为第一批256位经纪人颁发了工商行政管理局监制的《经纪人证》。从此，经纪人堂堂正正地走向市场、名正言顺地为社会开展多方位中介服务。

在天津已悄然出现了为科技成果转化成为生产力牵线搭桥的“科技经纪人”，仅河北区就有20多个。他们大多是有高中以上文化的个体户和技术人员。这些“科技红娘”，收费适

中，办理手续简便，从而受到供需双方的普遍欢迎，成交比例高达 25%。

在湖南长沙，一台大型的文艺演出，一次有相当规模和规格的新闻发布会，一本畅销书的出版和发行，可以说都离不开经纪人的牵线搭桥。一位从事书刊生意的经纪人说，今年他帮助两名作家出版了三本书，条件是取 5~10% 的手续费。

在农村，也出现了经纪人。山东省沂蒙山区日照市已有 5000 多名经纪人，他们专门从事替农民购买技术、推销农副产品和引进资金的中介业务。买卖双方成交后，这类经纪人便可获取一定的经纪费。许传柏，曾是一个老实巴交的农民，前几年才刚开始做小本生意。他先是经纪一些海产品和农副产品，后来听说外商到中国做生意需要中间人帮着拉客户，便也跃跃欲试，通过熟人同美国客商联系接头，一次就挣得近万美元。而后，他又通过美国客商结识了日本、新加坡、香港的一些客商，给这些客商联系厂家搞联合投资、经营房地产。仅 1992 年他就经纪了 7 家客商的 20 多个项目，收入了一笔可观的经纪费。

经纪人正告别“假面”，伴随着改革开放的脚步，从“地下”走到了“地上”。今日中国，从国库券到股票，从粮食、钢材、彩电到筹措资金甚至引进外资和技术，从看得见、摸得着的服装鞋帽生意、蔬菜水果买卖，到看不见的信息分析、营销策划，从传统的服务项目到技术市场和人才，无论是农工商，还是科教文，可以说处处有经纪人的活动。至于新兴的金融、房地产、旅游、通讯等第三产业，更是经纪人异常活跃的领域。经纪人都显示出他们的能量。经纪人，抛开了