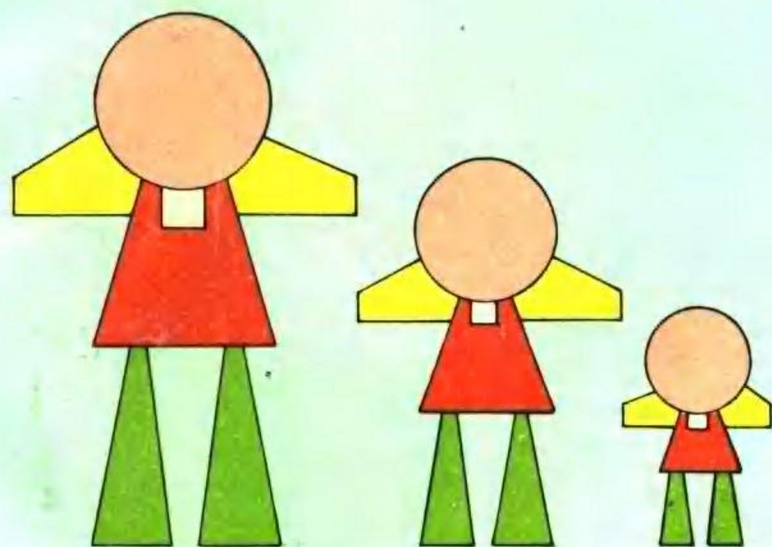


现代经纪人实务

闪伟强 张晨树 张 炜编



立信会计出版社

(沪)新登字 304 号

现代经纪人实务

闪伟强 张晨树 张炜 编

立信会计出版社出版发行

(上海中山西路 2230 号)

邮政编码 200233

新华书店经销

联合科教文印刷厂印刷

开本 850×1168 毫米 1/32 印张 12.25 字数 300,000

1995 年 5 月第 1 版 1995 年 5 月第 1 次印刷

印数 1—5,000

ISBN 7-5429-0302-0/F·0290

定价:14.00 元

前 言

经纪人,这一既古老又新鲜的职业如今倍受人们关注。什么是经纪人,经纪人如何操作,经纪人应掌握什么技能和知识,如何与经纪人打交道,这一系列问题自然而然地被提出并迫切需要解答。

本书正是围绕这些问题从实务的角度进行阐述的。第一章“经纪人概述”主要是全面介绍经纪人的概念,经纪人这一职业的历史由来,我国经纪人现状以及经纪人的规范化等问题。这一章的目的在于使读者对经纪人现象能有一个系统而正确的了解。第二章“经纪人的素质”主要解决的是如何作一名合格经纪人的问题。由于经纪人正成为许多人向往的职业,那么这一职业是否人人可为,经纪人又需要什么素质。这一章就这一问题进行了探讨。经纪人是一种职业的合称,在市场经济条件下,不同的市场领域又要有不同类型的经纪人,他们的业务操作内容和方法因各自不同的服务对象而不同。在第三章至第十三章里,我们分别介绍了证券市场经纪人,房地产市场经纪人,商品现货经纪人,期货期权市场经纪人,劳动力市场经纪人,科技成果经纪人,保险经纪人,文化、体育经纪人,广告经纪人,拍卖经纪人和国际经纪人。我们力求对每类经纪人进行准确详实的介绍,使读者在知识性和操作性方面有实际的收获。

本书由闪伟强、张炜、张晨树策划,由闪伟强、张晨树编著,最后由闪伟强、张晨树、张炜定稿。

经纪人在我国重新出现还时间不长,对这一职业的研究也还刚刚起步,因此不成熟的地方在所难免。加之作者本人水平有限,错误和疏漏的地方敬请读者指正。

作 者

1994年11月于北京大学

目 录

第一章 经纪人概述	(1)
第一节 何谓经纪人.....	(1)
第二节 自古就有的职业.....	(8)
第三节 欧洲近代经纪人的产生和发展	(11)
第四节 市场的期盼	(16)
第五节 我国经纪人“破土而出”	(18)
第六节 规范化是我国经纪人走向成熟的关键	(21)
第二章 经纪人的基本素质	(26)
第一节 良好的信誉是经纪人致富的基础	(27)
第二节 信息是经纪人求财的钥匙	(31)
第三节 灵活的头脑是经纪人经营的本钱	(37)
第四节 经纪人的文化素质和知识结构	(44)
第三章 证券市场经纪人	(47)
第一节 证券和证券市场基础	(47)
第二节 证券交易	(74)
第三节 证券市场经纪人	(97)
第四节 证券经纪人的业务操作.....	(112)
第四章 房地产市场经纪人	(130)
第一节 房地产市场方兴未艾.....	(130)
第二节 房地产市场经纪人及其运作方法.....	(136)
第三节 房地产市场经纪人所应具备的专业知识.....	(155)
第五章 商品现货经纪人	(157)
第一节 商品现货市场及其构成.....	(157)
第二节 商品现货经纪人.....	(161)

第三节	商品现货经纪人的推销术·····	(164)
第四节	“跑腿先生”的喜与忧·····	(167)
第六章	期货、期权市场经纪人·····	(170)
第一节	期货交易概述·····	(170)
第二节	期货市场与期货市场经纪人·····	(177)
第三节	作一名成功的期货市场经纪人·····	(188)
第四节	期权市场与期权市场经纪人·····	(212)
第七章	劳动力市场经纪人·····	(219)
第一节	发育中的中国劳动力市场·····	(219)
第二节	劳动力市场经纪人的经营之道·····	(224)
第三节	劳动力市场经纪人应具备的专业知识·····	(231)
第八章	技术市场经纪人·····	(238)
第一节	技术商品与技术市场·····	(238)
第二节	技术市场经纪人及其运作·····	(243)
第九章	保险经纪人·····	(252)
第一节	保险常识·····	(252)
第二节	保险市场的骄子——保险经纪人·····	(259)
第三节	保险经纪人应具备的专业知识·····	(266)
第十章	文化、体育经纪人·····	(275)
第一节	文化市场的诞生·····	(275)
第二节	文化市场经纪人·····	(279)
第三节	体育职业化道路与体育经纪人·····	(287)
第十一章	广告经纪人·····	(290)
第一节	广告——现代商品推销的催化剂·····	(290)
第二节	广告经纪人——广告公司·····	(293)
第三节	广告经纪人的必备知识·····	(304)
第十二章	拍卖经纪人·····	(315)
第一节	神州拍卖潮·····	(315)

第二节	小槌下的艺术——拍卖经纪人的经营之道…	(320)
第十三章	国际经纪人……………	(326)
第一节	经济国际化与国际经纪人……………	(326)
第二节	国际贸易经纪人……………	(332)
第三节	国际金融市场经纪人……………	(367)

第一章 经纪人概述

曾几何时,在中国的经济舞台上重又出现了经纪人的身影。他们没有丝毫“新官上任”的风光,反而被冠以“黄牛”、“穴头”、“串串”之类的贬称。说到底,国人对何谓经纪人都还不甚知晓,更不要说正视他们的作用了。然而正是市场经济给了经纪人活跃的空间,为其生存和发展创造了条件。基于此,我国经纪人既然已经从“地下”走向台前,也必然从台前走向规范化。

第一节 何谓经纪人

一、经纪人的准确定义

(一) 经济学意义上的经纪人

在经济学界,关于经纪人是这样定义的:经纪人,俗称中人,泛指交易市场中担任买者和卖者之间介绍联络,提供定约机会,以获取佣金的中间商人。在市场经济中,它可分为一般经纪人和交易经纪人。一般经纪人主要指各行业中受大公司雇用或委托的经纪人以及自行奔走于交易所双方之间的经纪人。交易所经纪人必须具有一定的法定资格,经交易所同意,由政府核准注册,和发给营业执照,并交纳一定的保证金,方可营业。

(二) 法律意义上的经纪人

由于各国法律体系不同,法律习惯各异,对经纪人的定义也不尽相同。一般来说,以英国和美国为代表的英、美法系的国家和以日本、法国、德国为代表的大陆法系国家关于经纪人的法律定义是明显不同的。

根据《牛津法律大辞典》(THE OXFORD COMPANION TO

LAN)，英、美法系对经纪人的定义是这样的：经纪人，一种商业代理人。他的通常活动是受托签订财产或商品买卖合同，但他并不占有这些财产或商品，也不拥有它们的产权凭证。专业化的经纪人从事特定种类财产或劳务的交易，前者如证券交易人，后者如保险经纪人和海运经纪人等。

日本学者龙田在《商法略说》中代表了大陆法系的观点。他认为，经纪人是以他人间商行为的媒介为职业者，其本身是独立的商人。所谓媒介仅指把交易的对方介绍给委托者而努力使其成立契约，至于契约的缔结和履行则由委托者和对方直接进行。同样是从事媒介，但在非特定人之间周旋这一点上，和媒介代理商不同，并且在不直接与交易自身有关这一点上，和代办（店铺）、代理也是不同的。经纪营业被称为周旋业和掮客，他们除了在商品和证券买卖中，为了找到交易的对方而被利用外，在活期借款、租船契约、海上保险等交易中，也经常被利用。委托者只要对经纪人支付手续费，就可以及早找到交易的对方。

上述两类观点的主要区别在于，前者将经纪人算作商业代理人之列，而后者否认这一点。目前，我国尚无经纪人的法律界定。

二、经纪人的法律地位

法律上关于经纪人定义的两派观点导致关于经纪人的法律地位也存在两派观点。

英、美法系的国家把经纪人和委托人之间的关系看作代理关系，因此经纪人在法律地位上等同于代理人。因此有关代理人的法律规定适用于经纪人。这些规定一般包括：

（一）一般地讲，凡一个人自己可以去做的事，他就可以委托代理人去做。代理人可被分为若干类：首先是特别代理人，他被授权为特定的目的行事；其次是全权代理人，他有权处理被代理人日常业务或专业活动中随时发生的事务，或有权以委托人的名义从事一般性活动。另外还有一些专项代理类，如商务代理，这类代理人中包括了经纪人和掮客、拍卖人、股票经纪人、法律顾

问、保险经纪人、航运经纪人、房地产经纪人等，此外，至少在某些情况下还包括承运人、船东及其他可能成为代理人者。

(二) 代理人的权限范围是根据对其明确的授权而定的，或在默示的情况下，是根据职责的性质、其职业的范围或特定行业或专业的习惯而定的。一般规则是，在没有明示或法定授权的情况下，代理人不得再将其权利和职责委托给他人，即“代理人无权委托他人代理”。但在有默示性授权的情况下，或在存在惯例、紧急情况或本人知情的情况下，这项原则也可以有例外。

(三) 本人有权期望他的代理人将亲自完成所承担的职责并在活动中给予正常的谨慎，发挥正常的技能，忠实地运用其判断力和权利，为了本人的利益，保存记载在代理过程中所得款项或以本人名义支出款项的帐目，保守在行使代理权期间所接触到的一切秘密，代理人不应使个人利益与代理的职责或本人的利益相冲突，代理人不得接收贿赂、秘密回扣、或不为被代理人所知的其他利益。

(四) 代理人有权根据合同，通过佣金、收费或其他方式得到报酬，报销业务上的支出，不因所发生的责任而受到损失，并可因权利请求而留置本人的财产。

(五) 当与第三者发生关系时，对于一切代理人在明示授权或全权授权范围内进行的活动，或在本人声明授予代理人的权限内、本人授权代理人自己声明属于代理人的权限范围内进行的活动，本人要负全部责任；但对于未经本人许可而越出代理权限的行为，本人不负任何责任。本人可以执行代理人在权限内所签定的合同；对于代理人在授权范围内在作为代理人被雇佣的过程中、或在名义授权范围内活动而给第三者造成的一切损失或侵害，本人应承担责任。

(六) 在与第三者的关系中，代理人如未公开本人的存在或本人的姓名，他就应对自己的行为负责。一个人如以代理人的身份活动，那么他就被认为自己担保有权从事有关活动。

(七)代理关系由于任何一方的当事人的行为表示、法律的实施、协议目的的完成及期限的终止或任何一方的死亡、破产等而终止。

与英、美等国不同，日本、德国等国认为，经纪人和委托人之间的关系是准委托关系。因此，经纪人在法律地位上不同于代理人。准委托关系又可分为报告居间和媒介居间两种。前者只报告订约机会，介绍契约的对象，由委托人自行与对方商洽定约；后者必须居中斡旋，传达双方意愿，促其订约成交。这两种情况下，经纪人得到的劳务和其他费用的报酬虽由委托人支付，但却不以委托人的名义出现，这种关系与委托关系极其相似而又略有不同，所以称为“准委托关系”。虽然经纪人在法律地位上不同于代理人，但由于经纪行为的营业性质，有关商法在经纪人与委托人之间也规定了权利和义务。也就是经纪人在收到委托者或其对方交来的货样的时候，负有保管的义务，无论哪一个当事者如果吩咐将其姓名、商号保密的话都必须遵守，并且在经过媒介而成立契约时，负有把证据文件（缔约书或结算单）交给各当事者的义务。同时，不管哪一个当事者提出要求都必须交付经纪人日记帐的誊本。另外，经过媒介委托者和其对方之间契约如成立，经纪人在制定和交付缔约书以后，可以向各当事者提出报酬（介绍费）的请求。经纪人只是从事媒介，因此，只要没有特约或习惯，就不具有接受当事者支付其他费用的权限。但是，在经纪人没有将当事者一方的姓名、商号告诉其对方时（不问是否按要求见过面），经纪人自己负有向对方履行契约的责任。这种场合也不是经纪人变成了契约的当事者，而是因这种责任可以向代其保密姓名、商号的当事者请求赔偿。

三、经纪人的资格

无论经纪人作为一种代理人还是一种准代理人，他必须具有一定的从业资格。一般来说，各国法律都规定充当经纪人的人必须具有一定的专业知识，若干年的实践经验，再通过有关主管部

门的资格考试，方可经政府批准领取执照开始营业。例如，我们后面将要介绍的保险经纪人。保险经纪人在申请登记时，必须具有最低任职资格。美国规定必须通过笔试考试，考试前必须修读各种保险章程。台湾规定必须具有中等以上学历。

我国目前尚无全国统一的经纪人法规，但地区性暂行规定相继在广东、上海、山东等地出台，关于经纪人的资格问题，一般认为经纪人除了具备《民法通则》要求享有的民事权利能力和民事行为能力以外，还应具备以下条件：

(1) 通晓相关领域如保险、证券、期货、房地产等经济活动的专业知识和实务操作，具有正确的从业目的和较强的经营能力，经有关主管部门培训和考核，取得合格证书者。

(2) 必须没有其他职业，即不允许兼职从业。只有不属于党政机关、企业、事业单位的工作人员和职工，个人才能以自己的名义成为经纪人，其从事居间活动的收入归己所有。严禁国家机关工作人员和现役军人成为经纪人，以防止利用职务之便，搞国家控制的紧俏物资或其他国家法令又允许交易的项目而从中牟利。

(3) 必须有相对固定的营业场所和一定的独立财产，能独立承担相应的民事责任。

(4) 必须经主管部门批准登记，取得营业执照。

(5) 在从业过程中要遵循商业惯例和相应法规，不得收取佣金以外的贿赂，回扣等。

(6) 按章纳税，承担独立工商业者的义务。

(7) 不得在下列领域从事经纪业务：法律禁止流通的物品，如金银等贵金属、赌具、毒品、淫秽物品及走私货等违禁品；国家管理的重要生产资料和部分生活资料。

此外，对于由众多经纪人组成的经纪机构，或称经纪公司也必须具有一定的资格。例如在证券市场上，证券公司就是具有经纪公司性质的公司法人。我国规定，经中国人民银行批准，专门

办理证券转让业务的证券公司，如上海申银证券公司、上海海通证券公司、沈阳证券公司、深圳特区证券公司等，可以是独资公司也可以是股份公司。独资公司是由某一家金融机构全资设立的公司，股份公司是由金融机构和非金融机构以入股形式组建的公司。无论独资还是股份公司都具有法人资格，独立核算，依法纳税。其成立条件和成立程序依有关公司法规相关条文。

四、经纪人的分类

经纪人是一类职业的总称，依不同标准还可以有不同划分，主要有：

(1) 依交易场所可以分为一般经纪人和交易所经纪人，后者还可分为场内经纪人和场外经纪人。前者如航运经纪人、广告经纪人、商品现货经纪人，后者如证券交易所经纪人、期货交易所经纪人、保险交易所经纪人等。

(2) 依交易商品的性质分为一般有形商品经纪人，无形商品经纪人和有色证券经纪人。有形商品经纪人即是指从事诸如汽车、电器等消费品和石油、橡胶、煤炭、钢材等生产资料中介经纪活动的经纪人；无形商品经纪人主要指技术转让经纪人；而有色证券经纪人主要指证券市场经纪人。

(3) 依交易商品的成交期划分，分为商品现货经纪人和期货期权市场经纪人。

(4) 依经营行业的不同又分为证券市场经纪人、房地产市场经纪人、商品现货经纪人、期货期权市场经纪人、劳动力市场经纪人、科技成果经纪人、保险经纪人、文化、体育经纪人、广告经纪人、拍卖经纪人、国际经纪人。以上十四种经纪人是本书重点介绍的部分。

五、经纪人的收入

佣金是经纪人的唯一收入来源。经纪人在为委托人提供订约机会或充当订约介绍人、完成委托的中介服务后，由委托人支付的劳动报酬，在法律上叫佣金。

佣金的收取标准依不同的业务而不同。一般来说，按交易额的一定百分率收取。例如上海证券交易所《交易市场业务试行规则》中规定：（1）委托人委托买卖成交后，应在向证券商办理交割时，按实际成交的金额数向证券商交纳委托买卖佣金，起点为5元。

（2）委托买卖债券佣金的交纳标准为：成交金额在5000元（含5000元）以内的，按3.2‰交纳；成交金额在5000元至10000元（含10000）元的，按3‰交纳；成交金额在10000元以上的，按2.8‰交纳。

（3）委托人在上海市以外的地区委托证券商买卖债券成交后，交纳佣金的标准一律提高至4‰。

（4）委托买卖股票的佣金标准为5‰，委托人在上海市以外的地区委托证券商买卖股票成交后，交纳佣金的标准可提高至6‰。

（5）证券商不得任意或变相提高或降低收取佣金的标准。受托买卖未成交时不得收取佣金。

（6）证券商如遇委托人不交纳佣金，有权从其资金帐户或交保的资金中扣除。

（7）证券商应按月编制对帐单一式二份，一份送交委托人，一份收存。

由上面的例子可以看出，在证券市场上经纪人（机构）佣金的收取已有明确的规定和保障。然而到目前为止我国许多其他领域经纪人的佣金标准还未有统一规定且无保障。这为某些不良经纪人混水摸鱼创造了条件，但同时使一些靠合法经营应得的收入得不到保障。

六、经纪人与税收

经纪人依法取得佣金收入，也应依法纳税。这是经纪人应尽的义务。

根据我国税法的有关规定，经纪人应缴纳的税费如下：

（1）如果月收入超过800元的，其超过部分要按规定缴纳个

人收入调节税；

(2) 经纪人每月应按收入总额向工商行政部门缴纳 2% 的工商行政管理费；

(3) 经纪人每月按收入总额向其营业场所所在地的市场管理部门缴纳 2% 的市场服务费；

(4) 经纪人按收入总额的 10% 在税务部门缴纳营业税。

对于经纪机构(公司)要相应交纳公司所得税。由此可见，经纪人并不是人们想象的可以暴富的大款，但由于经纪人所从事的行业都是些很有发展前途的行业，因此经纪人的收入还是相当可观的，如果减去税收，还是会达到中上水平的。因此，经纪人作为一种职业还是比较具有吸引力的。

第二节 自古就有的职业

经纪人穿梭于买卖者之间，有商品交换就少不了经纪人的作用。由此可以得出结论，经纪人是伴随着商品交换而产生的。而商品交换已有了几千年的历史，那么经纪人则不愧为一个古来就有的职业。

在中国 2000 多年的封建制度下，自给自足的自然经济是占统治地位的经济制度。但这并不能阻止商品交换的发育和发展。有商品交换就必然有经纪人的身影。这在我国古代的文献记录中得到了证实。

《史记》中有“居间者调解相仇”的记载。

《汉书》中有“邑中贤豪居间以十数”的论述。

汉朝时称说合牲畜买卖的中间商为“狙会”或“狙侒”，这是最早见诸文字记载的中国古代经纪人。《史论·货殖列传》有这样三个字“节狙会”。裴驷集解引徐广曰：“狙，马侒也”。《汉书》作“节狙侒”。颜师古注：“侒者，合会二家交易者也；狙者，其首率也。”

唐朝是我国封建社会的一个特别辉煌的时期。不仅国内商品交换已十分发达，而且唐朝与异域国度的经济交往也进入了一个新的阶段。在都城长安，“市”分为东市和西市，是进行交易的场所。在市场上自然不乏中间经纪人，这时的中间经纪人称为牙商，又称牙郎、牙侩、牙人或牙子。古代的“牙”，意义很广，这里是“互”的意思，即介绍买卖。唐代有关牙商的文献记载主要有：

《旧唐书·食货志下》称：“市牙各给印纸，人有买卖，随自署记，翌日合算之。有自贸易不用市牙者，给其私簿。”

时至宋代，我国商业有了进一步的发展。从北宋张择端那幅著名的《清明上河图》，你就足以领略到宋都汴梁那繁华的街市。牙商也随之更加活跃起来。司马光在《资治通鉴》中指出：“牙郎，狙侩也。南北物价定于其口，而后相与贸易。”可见牙郎在贸易中的重要作用。这一时期，牙商也已不满足于单兵做战，而是组织起来，建立牙商的同业组织——“牙行”。它类似于我们今天的经纪机构或公司。这种行会性质的牙行或牙店组织，负有代官府监督商人纳税的责任。此外宋朝时还出现了类似于我们今天外贸经纪人的“舶牙人”。

那么我国古代的牙商们又是如何经营的呢？

在宋代，官府制定了一系列牙商行业的制度。其中一条就是“牙人付身牌约束”，即牙人必须取得政府发给的身牌才能入市，并代表政府管理市场。这种身牌也可以说就是今天的营业执照，它是牙商合法身份的代表。宋人李元弼所编《作邑自箴》中对“身牌”和“付身牌约束”有下列解释，从中我们可以对牙商的经营之法有一定的了解。他写道：“交易牙人须交壮保三两名，及递相结保，各给木牌子随身别之……”、“某县、某邑牙人、某人付身牌坐开县司约束如后……”、“右给付某人。遇有客旅欲作交易，先将此牌读示。”另外还有一些文献对牙商的经营情况作了介绍。比如，《宋会要》绍兴六年六月二十三日诏：“太府寺置牙人四名，收买和剂局药材。……如入中依市值定价，责牙人办验无伪滥，堪

充修合状，监官再行审验、定价、收卖。”又如，《建炎以来系年要录》绍兴二十九年：“和籴米斛，依籴场旧令，由牙人把斛交量。”再如，《长编》元祐元年：“茶司尽榷，切断商贾、茶园的联系，牙人随之介入。每岁春，官司预以券给借钱粮，必以牙侩保之，及输入日，验引交称，又牙侩主之。”

从以上的介绍我们可以看出。古代的牙商与现代意义上的经纪人还是存在很大的区别。牙商除了促成交易外，还承担了官府派出管理监督市场的职责。而后者显然更为重要，使牙商的行为反而阻碍了市场的发展，因而带有很强的封建色彩，无怪乎《徐清正公存稿》中怒斥道：“盐价既高，官司无从发泄，于是分之属官若干袋，属官又派之牙侩，散之市牙无赖之徒……”

元代之时，蒙古人登上统治地位。在这一段长达 90 多年的历史中商业停滞，经济不振。因此在宋朝极盛一时的牙商们也无从发展，逐渐分化并消失。

明朝的建立无疑又是一个封建经济迅速发展的时期。加之明朝末年东南沿海经济中出现了资本主义最初的萌芽，更使得商业又重新兴旺发达起来。商品交换的发展使失落多年的牙商越来越多地出现。例如《士商类要》中记载：“买卖要牙，装载要埠”；“买货无牙，称轻物假；卖货无牙，银伪价盲。所谓牙者，权贵贱，另精粗，衡重轻，草伪妄也。”

明代牙商的经营范围较以前显著扩大，例如报告客商情况及物资数目、代客商买进卖出、雇请车船人才等。这里有一些文献记载，从中可以看出一二。

《醒世恒言》卷十八中描写了那位出卖丝绸的施复：“一日，积了四匹……一经来到市中……到个相熟行家来卖。见门首拥着许多卖绸的，屋里坐下三四个客商。主人家站在柜身里，展看绸匹，估喝价钱。施复分开众人，把绸递与主人家。主人家接来……逐匹翻看一过，将秤准了一准，喝定价钱，递与一个客人道：‘这施一官是忠厚人，……把些好银子与他’。”

万历《归州志》卷三中写道：“每年春冬水涸滩险，舟行上下，必搬运行李材货，空载而后可行，附近民多立牙行，为之雇直；要秋水泛，舟不停留而众亦散而归农矣。”

明朝牙商另一显著特点是牙商开始分为“官牙”和“私牙”。官牙由官府指定，私牙也要得到官府的允准，并领取“牙贴”后方能营业。必须按期缴纳“牙税”。

清朝的经济在明朝的基础上得到了进一步发展。而牙商、牙行也大都沿袭了明朝的传统。牙商分官牙和私牙等等。另外清代的牙商不单单是买卖的中介人。他们开始大量地代理官府管理市场、校定度量衡、平定物价。有的牙商还扮演了包买主的角色。

总之，经纪人作为一个自古就有的职业在我国已经历了几千年的历史，并在经济中发挥了重要作用，扮演了重要角色。但是封建制度阻碍了它的进一步发展，并使其本身发生变异，成为封建统治者控制市场、管理市场、限制市场的工具。

第三节 欧洲近代经纪人的产生和发展

近代经纪人制度起源于欧洲，特别是英国，并逐步形成了一整套的规范化体系。

关于近代欧洲经纪人的发展可以找到很多文献来证实。

英国经济学家克拉潘在他那本著名的《现代英国经济史》中写道：“在亚当·斯密那个时代，非难毋宁是针对成大批的中间商和零售商而发的，他们是为了利用，在某些场合下也可能是为了剥削，已经成为一个商业帝国的京城的那个社会的需求而涌现出来的，那个帝国的巨大京城只是靠了一个极其复杂而又累赘的供应机构才保持住活力，它的那些早已专业化和地方化、但大部分掌握在小生产者手里的工业——由于缺乏迅捷的交通和迅速的消息——只是靠了由很多个人环节构成的贸易连锁才联结起来的。羊毛批发商、贸易商，“经纪人”和“掮客”；牧畜者，牛羊贩和