

经纪人中介业务

主编 吕灿华 贾志岱

山东大学出版社

前 言

为解决经纪人培训教材问题,指导经纪人开展中介业务,我们在《经纪人培训讲课提纲》的基础上,通过征求工商行政管理部门、法律院系的专家、学者和受训经纪人的意见,编写了这本《经纪人中介业务》。具体分工是:吕灿华第一、九章,贾志岱第二、五、六、七章,徐贵一第三、四、十章,张卫华第八章。全书由主编协调组稿。

由于时间仓促,加之我们水平所限,书中难免有不足甚至错误之处,恳请各界同仁批评指正。

作者

一九九三年三月六日于济南市

目 录

第一章 经纪人概论.....	(1)
第一节 经纪人的概念及特征.....	(1)
第二节 经纪人的条件、种类及作用	(5)
第三节 经纪人的性质及法律地位	(12)
第四节 经纪人组织	(14)
第五节 经纪人活动的基本原则	(17)
第二章 市场基础知识	(21)
第一节 市场的概念	(21)
第二节 市场结构和市场分类	(23)
第三节 市场活动的内容	(28)
第四节 集贸市场和专业市场	(31)
第三章 劳务市场中介业务	(35)
第一节 我国劳务市场的现状和发展趋势	(35)
第二节 经纪人开展劳务市场中介业务必须 熟悉的几个问题	(37)
第四章 房地产市场中介业务	(40)
第一节 房地产市场概述	(40)
第二节 经纪人与房地产市场	(46)

第五章 文化市场中介业务	(53)
第一节 文化市场概述	(53)
第二节 文化市场经纪人	(55)
第六章 生产资料市场中介业务	(58)
第一节 生产资料市场概述	(58)
第二节 我国生产资料市场的形成与发育	(63)
第三节 我国生产资料市场的发展趋势及 有利条件	(75)
第四节 生产资料市场经纪人	(76)
第七章 技术信息市场中介业务	(78)
第一节 技术市场中介业务	(78)
第二节 信息市场中介业务	(83)
第八章 证券市场中介业务	(87)
第一节 证券市场概述	(87)
第二节 股票市场	(91)
第三节 债券市场	(100)
第九章 经纪法律制度	(106)
第一节 代理制度	(106)
第二节 合同制度	(111)
第三节 争诉制度	(128)
第十章 经纪人职业道德	(137)
第一节 职业道德概述	(137)
第二节 经纪人的健康发展与其职业道德 密切相关	(142)
第三节 经纪人必须具备的职业道德	(144)

附录:

一、民法通则	(146)
二、民事诉讼法	(176)
三、经济合同仲裁条例	(233)
四、济南市经纪活动管理暂行办法	(241)
五、关于广州市经纪人商品中介活动收费 问题的通知	(244)

第一章 经纪人概论

第一节 经纪人的概念及特征

一、经纪人的概念

经纪人指为供需双方居间撮合成交并收取佣金的中间商人。这一定义,包括以下几层意思:

1、经纪人是专门从事经纪活动的。所谓经纪活动,指在生产资料、生活资料的经营和科技成果的转让以及引进资金、人才、工程项目等过程中,依靠信息从事的中介服务活动。经纪人就是为他人的交易而专门提供中介服务的人员。他们靠自己掌握的信息,为社会经济的供需双方牵线搭桥,交流信息,居间撮合,以促使其成交。

2、经纪人所从事的经纪活动是为供需双方成交服务的。一是经纪人从事经纪活动的出发点就是为供需双方成交。当经纪人有了供方信息时去寻找需方信息,是因为他掌握了供方信息,其寻找需方信息的目的是想撮合供需双方成交,而不是想使需方与自己成交。也就是说,促成供需双方成交是经纪人全部经纪活动的出发点,也是经纪人全部经纪活动的方向。如果经纪人不是为供需双方的成交而活动,而是为自己直接

与供方或需方成交,那么这种活动从根本性质上讲不是经纪活动。二是经纪人经纪活动的结果是供需双方成交。也就是说,经纪人费尽心机进行的经纪活动所产生的直接结果是促成了供需双方的交易成功。供需双方成交是经纪人经纪活动的结果,经纪人经纪活动是为供需双方成交服务的,是为了更快、更好地促使供需双方成交。

3、经纪人经纪活动的方式是利用自身掌握的信息为供需双方居间撮合。所谓居间,就是指经纪人处在供需双方中间的位置,即不偏向供方,也不偏向需方,即不为了供方而欺偏需方,也不为了需方而瞒哄供方。经纪人在供需双方的关系中只能处在公正的立场上,居中介绍,将供方的条件、环境、意向真诚地介绍给需方,以便需方选择更符合其心愿的供方成交。所谓撮合,是指经纪人经纪活动的过程,就是经纪人为促使供需双方成交需反复多次做工作,是一个调和反复、反复调和的过程。既然是调和,就不能依势压人、仗势欺人。

这种居间撮合,是以经纪人利用自身掌握的信息为前提,将供方信息与需方信息基本吻合的供需双方撮合在一起,而不是将毫不相同之处的供需双方强行捏在一起。

4、经纪人是一种中间商人。经纪人的经纪活动并不是无偿的,当其利用自己掌握的信息促成了供需双方的交易时,他要收取佣金。所以,经纪人也同其它商人一样,其经营活动是以盈利为目的的。所不同的是,经纪人这种商人不是直接参与商品交换,而是居在直接参加商品交换的商人们中间,靠为他们提供中介服务而收取佣金。所以,经纪人这种商人是一种中间商。

二、经纪人的特征

1、经纪人是供需双方成交的服务人员。在现实生活中，供方有时找不到满意的需方，而需方也往往寻找不到合适的供方。为了使供需双方都能寻找到满意的成交对象，经纪人便担当起了介绍人的角色。当一名经纪人掌握了供方信息时，为了使供方成交，他便利用其信息灵、路子广等优势积极尽力地寻找需方信息。当供需双方信息相近时，经纪人便安排供需双方交谈，以促成供需双方成交。在这一供需双方的成交过程中，经纪人扮演了一位为供方寻找需方信息的角色，即为了使供方成交，经纪人积极地为供方提供服务。这种服务即包括为供方找需方，还具体包括找什么样的需方，哪里的需方，适合供方价格条件的需方。由此我们看出，经纪人为了供方的成交，为供方提供了多方面、多层次的服务。所以，我们说，经纪人是供需双方成交的服务者，其一切活动都是为供需双方服务的，是围绕供需双方成交这一中心转的。当供需双方这一次交易活动结束后，经纪人为该供需双方提供的中介服务才算结束。

2、经纪人是靠经纪活动为供需双方提供服务的。所谓经纪活动，是指为生产资料、生活资料的交易和技术成果的转让以及引进人才、资金、技术、工程项目等过程中的中介服务活动，也就是平时所讲的中介服务或称为中介活动。这种经纪活动的方式就是提供信息、传递行情、牵线搭桥，就是为供需双方的成交而进行的反复多次的调和，就是为谋求供需双方差距的缩小直到没有差距而做的协调、说服工作。经纪人为供需双方服务，就是靠的信息传递、靠的反复调和、靠的协调、说服工作。经纪活动是经纪人的唯一方式，也是经纪人实现其劳动成果——促使供需双方成交的唯一途径。如果离开了促使供

需双方成交的方法,经纪人本身也就不存在了。

3、经纪人的经纪活动是有偿的。经纪人为了促成供需双方成交,往往为了一个供方而寻找三个、五个、甚至八个、十个需方,所以说经纪人所从事的经纪活动是十分艰辛的。经纪人之所以从事艰辛的经纪活动,是因为当经纪活动取得成功时,即当供需双方在经纪人的中介下成交时,经纪人便会从供需双方手中或供方或需方手中收取佣金。也就是说,收取佣金是经纪人从事经纪活动的强大动力,是经纪人进行艰辛工作的推动因素。如果没有佣金的激励,经纪人很难有积极性去为供需双方成交而奔波。反过来讲,经纪人的经纪活动是有偿的,不是义务的,一旦当这一经纪活动取得成果——促成了供需双方的成交,供需双方至少有一方必须支付给经纪人佣金。

4、经纪人是以自己的名义进行经纪活动的。在众多的经纪活动中,经纪人总是以自己的名义为供需双方提供中介服务。尽管供方或需方都不是经纪人本人,但经纪人从事的中介介绍工作却既不打供方的旗号,也不打需方的旗号,而是打着经纪人个人的旗号,以经纪人自己的名义为供方介绍需方的条件,以自己的名义为需方介绍供方的情况。经纪人以自己的名义进行经纪活动,并不是说经纪人向需方介绍供方情况时,把供方情况介绍成经纪人自己的情况,而是说供方的情况是由经纪人提供的,是经纪人自己掌握的供方情况,是通过经纪人的介绍,需方才了解的,而不是供方向需方介绍的,也不是需方向供方了解的。实际上就是经纪人以自己的名义为他人搞交易。这一点使经纪人与“皮包公司”区别开来。所谓“皮包公司”,是对前几年将公章全部装在皮包里并且一无资金、二无人员、三无场地的经营公司的贬称。经纪人与“皮包公司”有

如下几点不同：①经纪人从事经营活动的方式是进行经纪活动，即为供需双方牵线搭桥、提供信息以便供需双方成交后收取佣金。“皮包公司”的经营活动则是将供方的商品充作自己的商品卖向需方，用需方支付的货款充作自己的货款再转支付给供方，从而收取因供需双方不直接见面而存在的商品差价；②经纪人促成供需双方交易成功一次，商品所有权只转移一次，即由供方转向需方，而“皮包公司”作成一笔买卖，其商品所有权转移两次，即商品首先由“皮包公司”“买入”，然后再“卖出”。其商品所有权先由供方转移到“皮包公司”，再由“皮包公司”转移到需方。③经纪人进行中介活动的结果是促成供需双方成交，则为供方去寻找需方，或为需方而寻找供方。在交易过程中，经纪人既不是供方，也不是需方，而是中间方，是第三方。“皮包公司”进行活动的结果是促成自己交易的成功，它所面对的如果是供方，则它自己就成了需方；如果它面对的是需方，则它就成了供方。其实它既不是供方也不是需方，因为它既没有货物可供，也不是这种货物的用户。

第二节 经纪人的条件、种类及作用

一、经纪人的条件

充当经纪人，必须具备以下几方面的条件：

1、具有民事权利能力和完全民事行为能力。

所谓民事权利能力就是公民享有民事权利和承担民事义务的能力。也就是指公民在人身和财产方面能够享受权利和承担义务的资格。根据我国的民法理论，公民的民事权利能力

始于出生,终于死亡。也就是说,只要某个公民有生命,他就具有民事权利能力。

所谓民事行为能力,就是公民以自己的行为享受民事权利和承担民事义务的能力,也就是讲,公民的民事行为能力是指公民在法律上享有权利并能通过自己的行为行使权利的资格。按照我国民法理论,公民的民事行为能力有三种情况:一是无民事行为能力的人,即不具有以自己的行为取得民事权利或承担民事义务的资格,指《民法通则》第十二条、第十三条规定的两种人,一种是“不满十周岁的未成年人”,另一种是“不能辨认自己行为的精神病人”。二是限制民事行为能力人,或称为不完全民事行为能力人,即不完全具有以自己的行为取得民事权利或承担民事义务的资格。《民法通则》规定限制民事行为能力人包括两种,一种是十岁以上的未成年人,另一种是不能完全辨认自己行为的精神病人。三是具有完全民事行为能力人。《民法通则》第十一条规定:“十八周岁以上的公民是成年人,具有完全民事行为能力,可以独立进行民事活动,是完全民事行为能力人”。“十六周岁以上不满十八周岁的公民,以自己劳动收入为主要生活来源的,视为完全民事行为能力人”。我国宪法规定年满十八周岁的公民,有选举权和被选举权。这就是说,十八周岁的公民可被选为人民代表或国家机关工作人员,当然也就具备了独立地进行民事活动、独立享受民事权利和承担民事义务、负担民事责任的能力。根据我国有关劳动立法的规定,对十六周岁以上不满十八周岁的公民,如果已经参加劳动或从事其他经营活动,参与社会生产、分配等活动,有固定收入,并为主要生活来源,则应给予他们的合法行为以法律保护,在这种情况下应视为完全民事行为能力

人。

由于经纪人是专门从事经纪活动的人员,他必须依靠自己掌握的信息,为供需双方撮合。在现实经济生活中,经纪人所遇到的供需双方千差万别,经纪活动千变万化,情况较为复杂。这就要求经纪人能适应各种环境,应付变化了的情况,机制灵活地为供需双方撮合,以促成供需双方成交。所以,经纪活动的特殊性就要求有各方面素质都比较高的经纪人。勿说是无民事行为能力人和限制民事行为能力人,就是完全民事行为能力人也不见得都能作好经纪人工作。所以,充当经纪人的首要条件,也是最低条件,必须是具有完全民事行为能力。

2、具有一定的专业技术知识。

所谓专业技术知识,是指经纪活动所涉及的商品、项目等方面的专业知识,是经纪活动中所需的对商品、项目的基本认识。经纪人之所以要具有一定的专业技术知识,这是因为:①经纪活动本身要求经纪人具有一定的专业技术知识。经纪人是为供需双方提供信息并居间撮合其成交而开展经纪活动的人。经纪人为供需双方提供信息的过程,就是向供需双方介绍商品或项目有关情况和知识的过程。而经纪人居间撮合供需双方成交的过程更是其说明所中介的商品或项目的有关指标、性能、作用、质量要求的过程。没有这种说明和介绍,需方可能要甲供方的货而不要乙供方的货,而使经纪人的经纪活动成为徒劳。所以,经纪人开展什么商品或项目的经纪活动,就必须具有那种商品或项目的专业技术知识。②要想做一位称职、多产的经纪人,也必须具有一定的专业技术知识。经纪人靠自己掌握的信息为供需双方撮合,首先必须为供方寻找需方或为需方寻找供方。当供方的卖方信息已定,需寻求需方

信息时,经纪人必须全面介绍供方的卖方信息,包括商品的名称、质地、型号、产地、标准等等内容,当这种商品的名称、质地、型号、产地、标准都适合需方时,下步工作就是供需双方在经纪人的居间撮合下成交了。如果经纪人不具有他们中介的商品或项目的专业技术知识,他则无法介绍商品的质地、型号、标准等内容,当然他的中介活动也不会成功。所以,经纪人要想提高经纪活动的成功率,做一名称职、多产的经纪人,就必须具有某一方面的专业技术知识。

3、具有一定的法律知识。

经纪人是市场经济的产物,而市场经济就是法制经济。所以,经纪人的全部经纪活动都将置于法律的监督和保护之下。经纪人具有一定的法律知识,就可使其经纪活动依法进行,不至于因经纪人不懂法、不知法而致使其经纪活动违法而受到法律的制裁。如果经纪人不具有法律知识,一方面可能因其不知法,其经纪活动违法而受法律制裁,另一方面可能因其不知法而上当受欺。例如,经纪人丁某不懂定金的有关法律知识,当其为供需双方居间撮合时,作为供方的某玩具制造公司为保证成交,便提出同经纪人丁某订立居间合同,并支付给经纪人丁某定金 10000 元。丁某以为这 10000 元是玩具制造公司予付的部分佣金,所以也就收下了。但是,经纪人丁某中介玩具制造公司同需方某商场的供需关系并未成交。后玩具制造公司指责经纪人丁某违约,并依据《民法通则》第八十九条的规定要求丁某双倍返还定金 20000 元,后经多方调解,丁某才以支付 15000 元为代价了结此事。

上以三条是充当经纪人的必备条件,但并不是讲具备了以上条件就可申请成为经纪人,这里还有一个排除条件,即国

家公务人员除外。

二、经纪人的种类

按照不同的标准,可将经纪人划分为以下几类:

1、按所处的中介场所分为两种:

①进场经纪人:指在某一专业市场内从事中介服务活动的经纪人。如证券市场中的股票经纪人等。

②场外经纪人:指不固定于某一专业市场,而相对独立于专业市场从事中介服务活动的经纪人。如目前在社会上搞木材、钢材、汽油、汽车的经纪人等。

2、按隶属关系分为两种:

①单位里的经纪人:指经纪企业的经纪人。是经纪企业中的职工,从事的是中介服务活动。

②独立经纪人:不属于任何单位,而以自己的名义进行中介服务活动,法律责任也 by 自己承担的经纪人。

3、按承担法律后果的主体分为两种:

①间接经纪人:自身不直接承担法律后果,而是由其所在的单位承担,之后再间接承担后果的经纪人。

②直接经纪人:直接对自己的中介服务活动承担法律后果的经纪人。

3、按所从事的职业多寡分为两种:

①专职经纪人:指从事中介服务活动是其唯一职业的经纪人。

②兼职经纪人:指除进行中介服务活动外,还有其它职业的经纪人。

5、按中介服务的标的分为若干种:

①商品促销经纪人：指从事商品销售中介服务的经纪人。

②技术引进经纪人：指从事技术引进中介服务的经纪人。

③文化经纪人：指从事文化市场中介服务的经纪人。包括演出经纪人、出版经纪人……

④体育经纪人

⑤引进外资经纪人

⑥劳务经纪人

⑦房地产经纪人

⑧股票经纪人

⑨人才经纪人……

三、经纪人的作用

1、经纪人是市场经济的活化剂。党的十四大明确提出要发展社会主义市场经济，只有大力发展社会主义市场经济，才能全面提高我国的综合国力，才能更好地改善人民生活。而市场经济本身就是一种信息流通迅速的经济，是商品丰富、物尽其用的经济。要达到信息传递迅速、商品尽其流、物资尽其用，单靠计划经济下形成的老体制是不够的，还必须引进新的活跃因素。经纪人便应运而生了。他们靠信息灵、路子广、关系硬等优势，为市场经济的供需双方穿针引线、牵线搭桥、交流信息、调剂余缺，使死钱变成了活钱，使滞销品变成了畅销品，促使了物资流通，促进了人才流动，使计划经济体制下死气沉沉的市场变成了市场经济下充满活力和生机的市场。

2、经纪人是发展区域经济的重要力量。我国地域广大，由于历史等因素的影响，南北经济和东西经济发展极不平衡，差别很大。东南沿海相对发达，西北内陆相对落后。同在东南地

区,经济发展也不相同,也有穷有富,有快有慢。如苏南与苏北,胶东与鲁西等。缩小这种差异的办法之一就是大力发展区域经济,使落后地区的经济能较快的赶上发达地区。这就要求经纪人发挥自身优势,将发达地区的优秀科技人才、先进管理经验、富裕资金和资源,引置到落后地区,激励和促使其区域经济有一个长足的发展。

3、经纪人是使人们换脑筋的活教材。去年,邓小平在视察首钢时,号召人们“换脑筋”。所谓“换脑筋”就是使人们头脑中既存的计划经济、产品经济的东西转换为商品经济、市场经济的东西。然而,许多人却换不了脑筋。一种情况是不愿换,更多的是不会换,不懂怎么换。经纪人现象的出现,使人们认识到,一些资本主义国家的东西并非都是不好的,搞市场经济不是看什么东西姓社姓资,而且看是否有利于社会主义市场经济的发展。以前,人们一直把经纪人当作资本主义的东西,当作旧社会的残余势力,以致于当作被打击的对象而予以取缔。广州、深圳、开封、济南等地近几年发展经纪人的实践证明,经纪人是社会主义市场经济得以发展的不可缺少的因素,是搞活流通,搞活市场的重要力量,它并不归资本主义国家所独有,社会主义国家照样可以发挥经纪人的积极作用而为经济发展服务。这就使人们的眼界开阔多了,思想解放多了,胆子也大多了,脑筋也容易换了。

第三节 经纪人的性质及法律地位

一、经纪人的性质

经纪人是通过自身掌握的信息,居间撮合供需双方成交、并收取佣金的劳动者。这是因为:

1、经纪人为供需双方居间撮合的经纪活动就是劳动过程。按照传统理论,劳动分为脑力劳动和体力劳动。脑力劳动指主要靠大脑的活动来从事劳动过程的劳动。经纪人的经纪活动,是依据其自身掌握的信息,通过为供需双方居间撮合来完成的。经纪人掌握信息的过程,就是一种脑力劳动的过程,是通过脑力记忆并分类的过程。经纪人为供需双方撮合的过程,就是经纪人将储于脑中的记忆信息通过“说”的形式释放出来的过程。就象老师给学生讲课一样,经纪人的经纪活动也是一种脑力劳动。

2、经纪人的劳动工具是信息。经纪人之所以能够开展经纪活动,之所以能够撮合供需双方成交,是因为经纪人掌握了供方的卖方信息和需方的买方信息。正是这种卖方信息和买方信息,才使得经纪人能够把供方和需方联系在一起,并有机会居间为其撮合。所以,信息是经纪人从事经纪活动的重要工具,是经纪人成功地为供需双方居间撮合成交的法宝。

3、经纪人劳动的途径是从事经纪活动,即依据其掌握的信息居间撮合供需双方成交。如果经纪人不从事经纪活动,不实施这种劳动途径的话,他就不会有促成供需双方成交这一劳动成果。