

Now



海外经济管理运作丛书

3.5

市场经济与经纪人

沈适律 辛敏盛

市场经济与经纪人

沈适律 辛敏盛

人 民 出 版 社

图书在版编目 (CIP) 数据

市场经济与经纪人/沈适律, 辛敏盛著。

SHICHANG JINGJI YU JING JIREN

—北京: 人 民 出 版 社, 1993. 9

(海外经济管理运作丛书/吕东, 徐惟诚主编)

ISBN 7-01-001810-3

I 市…

Ⅱ ① 沈…② 辛…

Ⅲ ① 市场经济—关系—经纪人

② 经纪人—关系—市场经济

IV F713

人 民 出 版 社 出版发行

(100706 北京朝阳门内大街 166 号)

三河县潮河印刷厂印刷新华书店北京发行所经销

1993 年 9 月第 1 版 1993 年 9 月北京第 1 次印刷

开本: 787×960 毫米 1/32 印张 3.75

字数: 56 千字 印数: 0—6000 册

定价: 2.60 元

序

徐 惟 诚

人类离不开劳动。劳动创造了人自身。人类又在自己的发展过程中，不断提高劳动本领，运用新的劳动工具，扩大劳动的对象，创造出越来越多的物质财富和精神财富，以满足人类不断增长的需要。

人是社会的动物。人是作为社会的人诞生的。人的生活是社会生活，人的劳动是社会劳动。人的社会分工提高了人的劳动效率。人类社会越进步，劳动生产的社会化程度越高。这是全部人类历史告诉我们的事实。

社会化的劳动需要有组织地进行，需要解决劳动力的配置和劳动资源的配置问题，使劳动能够连续地、有效地进行。劳动社会化的程度越高，这种组织工作越重要，也越困难，越复杂。组织的方法大体为两类：计划的方法和通过市场的方法。过去我们以为社会主义只能用计划的方法，市场

的方法只能同资本主义相联系。这当然是一种误解，不符合当代世界经济状况的实际，也不符合从十一届三中全会以来我国14年改革开放实践的经验。事实上，资本主义生产在企业内部的计划性是极强的，自本世纪30年代以来，大多数发达的资本主义国家都在不同程度上用不同方法加强了政府对经济的宏观计划调控。社会主义国家的劳动生产更是几乎从来没有同市场绝缘过。我国10多年的经验表明，在我国当前生产力发展水平的条件下，适当运用市场机制，更有助于生产力的发展，有助于社会主义综合国力的增强及人民生活水平的提高。

但是我国的生产力水平毕竟还比较低，生产社会化的程度也不高，对于如何运用市场机制，大多数人是不熟悉的。因此，迫切需要借鉴发达国家或者搞得成功的发展中国家已有的经验。社会主义应当继承和发展人类一切文明的成果，何况社会化生产的管理和经营经验，这是我们所更需要的。这一套《海外经济管理运作丛书》就是为适应这种需要而编写的。

这套丛书的特点在“运作”。就是说，我们希望尽可能地写实，而不是把着重点放在概念、原则的介绍上。研究经济学，概念和原则都是少

不了的。概念和原则也是由事实构成的，是事实的抽象。但是，对于这种抽象各人又可能有不同的理解。加之许多人对事实本身并不熟悉，更可能只凭自己的经验或者想象去理解。现在有一部分争论或者有些同志走的某些弯路，可能与此有关。当然也并不要紧，实践的经验多了，许多认识又可能趋于一致。不过代价总是力求付得少一点好。为此，多了解一点事实，大概不是没有用处的。只不过这些事实不应是表面现象的描绘。所以，我们又希望尽可能深入到经济的运行和操作过程中去，把各种相关的制约因素之间的关系客观地描述出来。这是一件不容易的事。丛书的作者大多对海外的情况有实际的了解。但写这样的著作，毕竟还是一种探索。效果究竟怎样，还有待实践检验。我们希望各界有识之士提出宝贵的意见，以便不断充实本丛书的内容。

出版这一套丛书，还有一个目的，就是希望能够有助于我国同海外经济的联系。开放，就要同别人打交道，做生意，就需要有互相的了解。不了解，有些机会就抓不住。格格不入，有些生意就做不成。不熟悉对方的运作机制，有些钱就赚不了。有些纠纷还可能由于相互对事物的不同理解而产生。我们相信，随着对外开放的扩大，|

出版这样一套丛书的必要性也将会显现得更清楚。

任何事物都是在一定条件下形成的，都是作为发展的过程存在的，不可能止于至善，更不可能不囿于条件而放之四海皆准。这套丛书的任务不在于评定各种做法的优劣。我们只是希望在介绍情况时尽可能把背景条件说清楚，以便于阅读者分析参考。这样做，也是一种尝试。

中国在经济上落后的时间已经太长了。中国应当起飞，当前的国际国内条件使我们有可能起飞，需要的是中国人团结一致，扎扎实实地努力奋斗。做一点扎实的工作，我们在编辑出版这一套丛书时以此自勉，并与读者同志们共勉。

1992年10月1日

目 录

一、经纪人和中介服务机构·····	1
二、专业经纪人·····	4
保险公司和经纪人·····	4
房地产开发公司和经纪人·····	6
投资信托公司和货币经纪人·····	8
建设项目和经纪人·····	9
经济信息咨询和经纪人·····	11
广告公司和经纪人·····	13
足球队员和经纪人·····	15
作家和经纪人·····	17
拍卖行·····	18
委托代理业务和经纪人·····	21
三、合伙制经纪人事务所协议·····	23
四、合伙制经纪人事务所章程条款·····	31
五、经纪人服务业务的特点·····	41
六、居间合同 A B C·····	47
七、经纪人编写的各类咨询报告·····	54

八、经纪人对企业进行信誉调查的提纲	59
九、经纪人服务之道	63
十、日本股票交易所的经纪人	66
十一、加拿大经济与多伦多股票交易所	71
十二、法国经济与经纪人	73
十三、德国经济与经纪人	75
十四、意大利经济与经纪人	77
十五、日本经济与中介服务机构	79
十六、英国经济与经纪人	81
十七、美国纽约棉花期货交易所与经纪人	83
十八、经纪人收取佣金计算办法	86
 附录一 期货经纪公司登记管理暂行办法	93
附录二 广东省万通期货公司章程	100
附录三 海事仲裁费用表	109
附录四 经济贸易仲裁费用表	111

一、经纪人和中介服务机构

经纪人,又称中间人、居间人,俗称掮客。

随着西方国家市场经济的发展,经纪人的服务也趋向专业化。各行业几乎都有经纪人提供行纪、居间、中介服务业务。

经纪人,可以个人名义到经纪人管理机构注册登记后,进行营业活动。按照各国法律规定,可以设立经纪人事务所。许多经纪人是在经纪人事务所和其他中介服务机构里开展活动。

西方国家对经纪人和经纪人事务所,以及其他中介服务机构的管理,有一些比较适应市场经济发展的办法。

(一) 经纪人资格

西方国家经纪人管理机构和各交易所、经纪人事务所,对经纪人、经纪商代理人,都有不同的要求。市场经济国家重视对经纪人的资格审查,包括对经纪人、经纪商代理人进行考试。

60年代,美国商品期货交易委员会、各交易所,要求经纪商代理人必须通过期货业务考试。

80年代,美国商品期货交易委员会,要求代为客户交易业务的个人,必须通过国家证券自营商协会的考试。比利时的国家主管部门要求经纪人参加法律、销售和商品价格等考试。考试通过后,经指定机构考查认为合格者,才能取得经纪人资格。

一些国家对从事经纪人工作的人数,根据市场需要,进行控制和管理。

(二)中介服务机构

介于政府与企业,企业与企业之间,或者企业与个人之间的服务组织,称之为中介服务机构。经纪人事务所、商品期货交易所、证券交易所、咨询服务公司、信托投资公司等,属于民间性质的中介服务机构。

中介服务机构,通常按照本机构章程、国家法律规定,接受当事人委托,提供服务。中介服务机构的活动,接受政府主管部门的管理监督。

由于市场经济国家经济发展的特点,从事产品制造的企业和公司,一般都依靠市场采购原料,又通过市场推销产品,许多问题需要通过市场解

决。中介服务机构是适应市场经济发展需要建立的,经纪人一般是在中介服务机构里工作。

(三)商品期货交易所

根据西方国家市场经济的发展,在国家法律允许范围内,由当事人申请注册各种类型的交易所,包括:商品期货交易所、证券交易所、房地产交易所等。美国商品期货交易所大部分是与州协会紧密联系。这些协会是非盈利性质的民间组织。按照商品期货交易所章程规定,交易所会员协会由一定数量的会员组成。交易所在接收新会员之前,对会员申请人进行调查。调查内容包括申请人信誉、资产负债,以及个人品德等。经纪人如果具备条件,可以应聘到交易所工作。交易所按照交易所章程、规则,对经纪人的业务活动进行管理。

美国商品期货交易所董事会,是最高权力机关。董事会由会员大会选举产生。交易所设立若干个委员会。这些委员会是由交易所会员大会选举的会员组成。各委员会有权对董事会工作提出建议,并负责完成自身工作范围内的具体业务。

二、专业经纪人

西方国家的经济发展，为经纪人专业化服务创造了条件。有人说，在西方国家办事，到处都有经纪人提供服务，并且形容经纪人的服务达到了“无孔不入”的程度。

保险公司和经纪人

保险业是从海上保险开始发展起来的。海上保险业起源于 17 世纪。当时，由于英国对外贸易发展，产生了保险业，并从海上运输保险，发展到陆运保险和空运保险。对海上运输投保，少数人的损失可由多数人分担，致使许多人自愿参加保险。这也许就是保险业至今不衰的原因。保险公司作为承担保险人，即承保人，向从事对外贸易的商人和海上运输船舶提供风险赔偿保障。此外，还有银行为投保人承担风险，商人也为运输船舶承担风险。订立保险合同是当事人自愿的事情。

商人雇用经纪人与保险公司联系，为货物办理保险。经纪人有时是被保险人委托的代理人。经纪人的基本做法是，在满足当事人要求后，填写承保保险单，由经纪人向承保人缴纳保险费。承担保险的公司，开具保险收据。这一收据表明，保险公司与被保险人订立的合同生效。经纪人代被保险人支付保险费，是经纪人服务的内容。经纪人对保险单证有留置的权利。经纪人在为保险业服务时，其特点主要表现在：1、保险经纪人是熟悉技术的业务人员，尤其了解海上和陆地保险市场，精通保险业务，善于运用与保险有关的法律处理问题。经纪人在对各保险公司进行调查后，作出被保险人投保哪一家保险公司的决定。对于保险公司出具的保险单中不明确的条款，经纪人可以协调解决。2、保险公司负责将赔款直接支付给被保险人。赔款不通过经纪人，有利于被保险人。3、经纪人为被保险人提供服务，由保险公司支付经纪人佣金，佣金金额一般是索赔总金额的1%。保险公司和经纪人之间定期结账，经纪人的收入是有保障的。

保险，实际上是当事人之间订立的合同。保险是建立在最大诚信基础上的，合同当事人的任何一方，不遵守最大诚信原则，另一方可以宣告保险无效。订立合同前，被保险人必须知道保险业

务中的每一个事项。

从事保险业务的经纪人，是为被保险人服务的。有些事情是由经纪人为被保险人代办的。由于国际保险业务发展，经纪人的活动舞台和提供服务的范围都大为扩展。

房地产开发公司和经纪人

西方国家的房地产开发公司，一般是由经济实力雄厚的房地产商人经营的私人公司。在房地产行业从事服务的经纪人，主要是寻找未开发土地的买主，或帮助开发公司推销公寓、写字楼和民用住宅等。作为房地产开发公司，出售上述建筑物，通常还用电视等广告媒介，向公众发出消息，以招徕买主。在房地产开发公司服务的经纪人，比较熟悉当地有关房地产业的规定。

西方国家的土地所有权，大部分属于私人所有，私人土地可以出售。但是，属于国家所有的土地，多属社会公共事业用地，不允许出售。房地产经纪人只能在法律允许的范围内从事土地和房产的买卖中介服务。

房地产价格，要看土地和公寓、写字楼所在地理位置，由买卖双方商定。经纪人了解房地产行

情，可以为买卖双方提供参考资料。城市繁荣商业区，写字楼、商店价格昂贵。据一位美国律师透露，一家中国公司在美国购买写字楼办公司，由于未聘请经纪人，购买的写字楼价格过高，吃了大亏。西方国家的民用住宅，一般建造在城市郊区，房地产经纪人对住宅的价格比较清楚。所以，市民购买住宅时，一般聘请经纪人帮忙，由律师提供购买土地的合同文稿。这样，以后可以少出麻烦，避免发生房地产方面的纠纷。律师提供的土地合同稿，注意房地产四周界限，合同在谈判时，应当明确房地产界限，并附上土地和房产的平面图，由公证机构予以公证。

国外房地产开发公司建造住宅和推销住宅，一般由开发公司购买土地，并进行设计和建造住宅、公寓及写字楼等。房地产开发公司可以出售期货办法，推销建筑物。开发公司和买主订立合同后，按照合同规定，向卖主支付定金。房地产经纪人，为卖主(开发公司)或买主提供服务，收取中介服务费用。

国外房地产交易所也属于服务机构。私人住宅的主人，若要将自己的住宅出售，或者想用自己的住宅同他人的住宅交换(当然，交换的双方必须是自愿的)，房地产交易所可以提供服务，帮助交

换住宅的双方办理住宅产权登记注册手续。

西方国家对土地和建筑物等不动产，在法律上有比较科学的规定。土地产权和土地上的建筑物，按性质规定为不动产。土地所有权，包括地上和地下的所有权。推销房地产的经纪人，可以接受开发公司委托，承担义务并约定建筑物价金和以承包工程合同的方式，完成一处或数处建筑物设计和负责对建筑物的管理等业务。

投资信托公司和货币经纪人

投资信托公司是非银行金融机构，业务范围比较广泛。日本信托业法规定，日本信托公司分为主营业务和兼营业务。主营业务包括金钱、有价证券、金钱证券以及动产和不动产、租赁等。兼营业务包括寄存、担保和中介服务等。从事信托业务的公司，必须由国家批准许可，才能营业。

投资信托公司主营业务之一，是代为他人（指公司、企业）募集资金，通常是以发放债券形式募集。信托公司也向他人发放贷款。这种贷款，一般是向生产型企业提供。有人将从事借款、贷款业务的信托公司称为货币经纪人。货币经纪人的业务属于金融专业，同时，又具有项目建设专业的内