

学做经纪人

——经纪人的业务素养与运作

高拴平 孙 早 文 远 主编

西安电子科技大学出版社

(陕)新登字 010 号

内 容 简 介

本书是一本为适应社会主义市场经济的需要而编写的具有知识性、实用性的通俗读物，目的是向广大读者介绍如何做经纪人。全书共 11 章，书中详细地论述了经纪人的地位、作用和应具有素质，重点介绍了有关证券、科技和期货等经纪业务的操作技能。

本书对有兴趣涉足一下“经纪人”这一行业，但又无这方面知识的人是一本不可缺少的书，对那些已有此方面经验的，现已从事此项业务的经纪人，这也是一本很好的参考书。

前 言

随着社会主义市场经济体制的确立，在中国大地上已销声匿迹几十年的经纪人，如今又开始出现在市场经济的大舞台上。对此有的人感到兴奋，有的人感到迷惑不解。经纪人到底是什么？对大多数中国公民来说仍是一个新鲜事物。

经纪人在旧社会被人们称为“掮客”，《现代汉语词典》中对“掮客”的定义是：旧社会里替人介绍买卖，从中赚取佣金的人。不久前我们还把经纪人称为“二道贩子”、“倒爷”……。这些解释已经过时。站在市场经济的角度来说，经纪人是一种中间商，他们不占有商品，只为交易双方牵线搭桥，促成交易，他本人则从中收取一定的服务费（佣金）。经纪人是市场经济发展的必然产物，他的出现有利于勾通市场信息、促成生意、活跃产销、发展经济。

由于市场经济的进一步发展，中国公民的价值观念已发生了深刻的转变。他们已不满足于仅仅获得一份微薄的工资收入，许多人纷纷从事起第二职业，有的干脆辞职下海经商。在这支“下海”大军中为数不少的人把眼光投向了“经纪人”。经纪人具有较高的素质、信息灵通，关系广大。他们一方面活跃了市场经济；另一方面也为自己带来了可观的收入，充分实现了自我价值。

现在，抓住历史的机遇，改革开放的胆子再大一点，步

子再快一点，力度再强一点已成为绝大多数人的共识，在神州大地上一支朝气蓬勃的经纪人大军正在发展壮大，这已是触目可见的活生生的现实。

正是在这种背景下，我们编写了这本书。在书中较为详细地论述了经纪人的地位、作用、素质，以及证券、房地产、科技、期货等经纪业务的操作技能。希望能为有兴趣涉足一下“经纪人”这一行业的人们提供一点有益的帮助！

本书由高拴平、孙早、文远主编。参加编写的人员有：肖武标、陈晓燕、丁朝宇、薛兵权、王立文、唐建平、赖绍斌、肖光辉、雷银、黄盛。

1993年4月

目 录

前 言

| | |
|------------------------------|----|
| 第一章 市场经济需要经纪人 | 1 |
| 一、市场呼唤经纪人 | 1 |
| 二、经纪人为何能赚钱 | 7 |
| 三、市场经济的新一族 | 9 |
| 第二章 怎样做一个合格的经纪人 | 12 |
| 一、经纪人应有的文化素质..... | 12 |
| 二、经纪人应有的专业素养..... | 15 |
| 三、经纪人应有的行为规范和准则..... | 23 |
| 第三章 经纪人营销策略 | 29 |
| 一、经纪人的营销策略问题..... | 29 |
| 二、经纪人目标市场的选择..... | 30 |
| 三、营销策略..... | 37 |
| 第四章 产品购销经纪运作 | 43 |
| 一、供需一手牵的产品购销经纪..... | 43 |
| 二、产品购销经纪实务(技巧)..... | 51 |
| 三、新产品购销经纪实务 | 55 |
| 第五章 科技经纪运作 | 63 |
| 一、点石成金的科技经纪 | 63 |
| 二、五彩缤纷的科技经纪 | 66 |
| 三、涉外科技经纪的运作 | 77 |

| | |
|--------------------------------|-----|
| 第六章 房地产经纪 | 88 |
| 一、房地产经纪人须知 | 89 |
| 二、经纪人如何用专业眼光来评估房地产的价格 | 98 |
| 三、经纪人谈借船下海 | 113 |
| 四、经纪人如何帮助客户弄清房产 | 123 |
| 五、经纪人如何中介投资分析 | 127 |
| 第七章 证券经纪的运作 | 133 |
| 一、证券商中的经纪商 | 133 |
| 二、证券经纪运作四部曲 | 144 |
| 三、我国有关证券交易的规定 | 164 |
| 四、令君满意的证券经纪人行为准则 | 168 |
| 第八章 期货经纪的运作 | 170 |
| 一、期货是什么 | 170 |
| 二、经纪行和经纪人 | 178 |
| 三、做一名出色的经纪人 | 188 |
| 第九章 外汇经纪的运作 | 197 |
| 一、外汇及外汇市场 | 197 |
| 二、外汇经纪人及外汇经纪业务 | 204 |
| 三、影响汇率走势的基本因素 | 208 |
| 四、花样翻新的外汇买卖 | 213 |
| 第十章 工商经济法规 | 219 |
| 一、经济合同法律制度 | 219 |
| 二、市场管理法律制度 | 227 |
| 三、工业产权法律制度 | 233 |
| 第十一章 经纪人的昨天、今天和明天 | 242 |
| 一、经纪人的昨天 | 242 |

| | |
|--|-----|
| 二、经纪人的春天····· | 246 |
| 三、经纪人的明天及启迪····· | 250 |
| 附 录 ····· | 255 |
| 附录一：中华人民共和国经济合同法····· | 255 |
| 附录二：中华人民共和国技术引进合同管理条例····· | 272 |
| 附录三：中华人民共和国城镇国有土地使用权出 让和转让暂行条例····· | 275 |
| 附录四：城镇房屋所有权登记暂行办法····· | 283 |
| 附录五：城市房屋产权产籍管理暂行办法····· | 286 |
| 附录六：上海市证券交易管理办法(节录)····· | 290 |
| 附录七：深圳市股票发行与交易管理暂行办法 (节录)····· | 297 |
| 附录八：郑州商品交易所期货交易规则(节录)····· | 305 |
| 附录九：金融机构代客户办理即期和远期外汇 买卖管理规定····· | 311 |
| 附录十：中国银行关于代客户办理外汇买卖规定····· | 313 |

第一章 市场经济需要经纪人

一、市场呼唤经纪人

提起一九八四年的洛杉矶奥运会，大多数中国人仍记忆犹新。此次奥运会有两点给人们留下了深刻的印象。其一是，事隔几十年后中国首次参加奥运会，成绩不俗；其二是，这次奥运会虽在美国举办，美国政府竟未出钱出力，奥运会从头到尾都是一个名叫尤伯罗斯的美国个体经纪商操办的，而且举世公认办得很成功。这第二点对大多数中国公民来说尤为新鲜。

尤伯罗斯精明能干，通过举办洛杉矶奥运会，获得了大约2亿多美元的收入，他也因此而成为一九八四年度世界风云人物。这一切都发生在市场经济高度发达的美利坚合众国，对当时的中国公民来说无异于在听《一千零一夜》中的阿拉伯故事，他们仅仅是感到好奇和羡慕，因为当时经纪人在中国还属于为数不多的“地下工作者”。

事隔八年后，一九九二年三月，中国经济体制改革的总设计师邓小平在南方的深圳发出“胆子大一点、步了快一点”的指示后，中国经济急剧升温，人们开始深深感受到市场经济这股潮流的冲击力，感受到财富的支配力是何等强大！人们已不仅仅满足于吃“皇粮”，纷纷从事起第二职业，有的干脆辞去公职“下海”经商。马克思在《资本论》中引用过

的一句西方谚语“人人顾自己、上帝顾大家”已开始显灵。

在市场经济的冲击下，许多人操起了经纪人的行当。他们频繁地活动在都市的各个角落，几乎所有热门地方、繁华商店、知名人物周围，总可以发现他们的踪迹，穿着笔挺的西装，文质彬彬、抽着外烟、口若悬河、低声下气、乘坐出租车、派头十足……。在国家政策和法律还没有在社会生活中赋予他们一个公开席位的时候，这确是一支带有神秘色彩的地下部队。人们对它的理解各不相同，甚至认为这是一个非一般人所能从事的行当。人们羡慕尤伯罗斯这个经纪人取得的成功，获得的巨大财富，但不能只是羡慕，而且还应努力去实践。

目前，中国经济已步入市场经济的轨道，去充当当今中国的“尤伯罗斯”，做一个强有力的经纪人也已不是天方夜谭。在市场经济海洋中有的人如鱼得水、发财致富，也有人不断被“淹死”，而更多的人是在岸边徘徊，不知从何处“下海”。近来社会上流传着这么一句话：“遍地是黄金，就看你会不会拣。”人人都在谈论挣钱，但又不知到何处去挣钱。在你致富无门的情况下，大家不妨来考虑一下做个经纪人。如今的中国市场为经纪人提供了一个绝好的表演舞台，在这个舞台上——不要你投入大量资金，二不要你完全丢开本职工作，只要你具备一定的素质，肯吃苦耐劳，走上致富之路，并非是一个遥远的梦。

究竟什么叫经纪人？对此大家或许并不陌生，上海人称之为“黄牛”，北京人称之为“倒爷”，深圳人称之为“炒家”；旧中国叫“掮客”。简言之就是能使买卖双方互通信息的中介人。用行话来说，它是活跃在市场经济中的一种中间

商。是为买卖双方介绍交易以获取佣金的中间商人，它们对发展市场经济有不可低估的作用。

先后五次入选英国剑桥、美国等《世界名人录》的上海机械学院副教授黎永明，花费数载心血，研究成功超高精度轴承，荣获上海市发明一等奖，被国际公认为一流水平，可是，问世八年仍叩不开市场之门，不能产生经济效益，满腔热血几乎付之东流。后来经一位热心的中间商的帮助推荐，企业接受了转让。企业最终获得利润而黎教授的劳动成果也获得了社会的承认，试想如果没有中间商的努力，情况将会是怎样的？

北京市有家北方纸业有限公司，三个人三张桌子一部电话，当然它不是生产纸张的厂家。今年二月份，地处祖国西北边陲的新疆某造纸厂急需一批高质量的纸浆原料，北方纸业有限公司闻讯后，立即开启自己的信息网，得知华北某造纸厂拥有大量的剩余纸浆，该公司马上为两家相隔数万里的企业进行联系。两天之内托运、装车、发车等事项全部办妥。在时间就是金钱的今天，这是怎样的一种效率！河北省大名县南李庄乡万道村董司荣，有40年的牲口经纪人生涯，在冀鲁豫交界市场享有很高的威望，10个县100多名牲畜经纪人都与他保持联络，年中介收入上万元。原县外贸局局长方登峰，是财贸战线上的老兵，业务关系遍布海内外，1989年退休后当起了经纪人，每年为当地联系外贸出口绿豆50万公斤。

经纪人的活跃，沟通了商品交流。1992年1至11月，大名县通过经纪人成交的农副产品总量占集贸成交额的60%。

按照市场经济规则，企业与个人如果想要获得自己需要

的商品，或是出售自己生产的商品都要通过市场进行交换，同时也需要中间机构和中介人为其实现最大的经济利益。体育明星、电影明星、艺术家、作家要想叫社会承认其劳动成果，获得其最大的社会效益和自身的经济利益，也不可能离开市场，他们也需要提供中介服务的经纪人。例如：一位有才华的作家写了一本很有价值的著作，这时他就需要出版中介人为其作宣传、把著作介绍给广大读者。通过各种渠道把书销出去。其结果是通过中介人的努力，读该书的人越多，受到教育的人也就越多，此乃社会效益；另一方面书卖得越多，作家个人的经济效益也就越好。中介人的工作，不仅使作家可以取得丰厚的收入，还可以使其集中精力从事创作，同时广大读者也可读到一本好书。

美国著名的未来学家托夫勒先生在其有名的《第三次浪潮》一书中指出，明天的社会将是一个信息的社会，谁能掌握信息，谁就能够主宰世界，就能获得巨大的财富，在商品经济的社会里，谁能迅速准确地掌握市场变化的信息，谁就能够在满布机关、硝烟弥漫的商战中取得决定性的胜利。然而在市场经济的条件下，市场风云变幻莫测，它产生的信息量数以百万计，甚至以亿计算。面对这些浩如烟海的信息，企业不可能腾出双手全力以赴收集、分析它，因为它还要干自己的本行——生产产品或提供服务。而经纪人则拥有广泛的信息网，具有很强的信息收集能力，他能够告诉企业市场需要什么样的商品、什么样的服务，告诉购买者什么地方能够得到他需要的商品或服务。有了这些经纪人提供的市场信息，企业就能够生产出适销对路的产品，从而获得最佳的经济效益；购买者也能够买到自己急需的商品，以解燃眉之急。近

年来人们已开始深切感受到广东经济实力咄咄逼人，其产品已打入中国各个地区的市场，素有“东方明珠”之称的经济巨人上海相比之下，略有逊色。为何？除去一些重要的因素外，一个很关键的因素就是广东的企业非常重视利用经纪人捕捉市场信息。中国大地上曾出现过这样一幕：广东的国有企业、三资企业、乡镇企业的经纪人乘着飞机在中国上空飞来飞去，国人以说广东话为荣，以当广东企业的代理人，经纪人为荣！正是这些飞来飞去的经纪人为广东的企业带去了全国各地市场的需求信息，以使企业迅速生产出各地市场需要的商品，这为广东产品打进全国市场奠定了坚实的基础。市场信息需要经纪人去传播，利用；企业需要经纪人提供准确、适宜的市场信息，这是市场经济的必然现象。

不久前香港《文汇报》曾有一篇文章介绍说，近年来中国大陆不少企业为了引进外资在不了解市场行情的前提下，饥不择食，匆匆与外商签订引进合同，结果引进大量的过时设备，甚至是中国出口到国外的国产设备。多么令人痛心！痛心之余人们不禁要问为何会发生这样的现象？

市场有大有小，有国内市场，有国际市场，它们有时间和空间上的差别。有时买卖双方达成一笔交易，商品从一方运到另一方需要飘洋过海，走千万里路，这要经办一系列手续，十分繁琐而复杂，诸如：订立合同、公证、商品检验、纳税、装运、支付、报关等事，对一般的买卖双方来说这是十分陌生的事情，十分棘手，即使拥有一定的知识和经验，但如果对交易对方国家、地区的风俗、法律、立法等缺乏全面了解，也势必要犯错误，有些商品具有很强的时效性，尤其是某些生活消费品上市的快慢，直接影响卖方商业企业的利

润，在供大于求的情况下，卖方比买方更迫切，目的是要尽快把手中的商品销出去。这种情况下，买卖双方都希望尽快达成交易，把这些繁杂而又难办的事交经纪人去办。经纪人利用其建立的关系网迅速为委托人签订合同、办理公证、检验、支付等手续，同时把商品运输任务交给各种运输中介机构，商品就会按指定的地点、日期到达各口岸和城市，进入市场或生产领域，在国际贸易业务中尤其如此，试想一下，如果我们拥有一大批训练有素的国际贸易业务的经纪人，怎会闹出花费大量宝贵的美元去进口我们国家自己造的设备这样的笑话。市场需要经纪人，买卖双方需要经纪人，事实已证明了这一点。

美国经济学家卡特拉奥在其所著的《国际市场经营》一书中曾举过一个很有说服力的例子：

在(前)联帮德国组建了一家由 22 个地区代销商所组合的公司，他们利用经纪人联合向制造商贷款的形式提供该国家食品制造业贸易的全部区域。如果能和这家公司搭上头，就能和 150 家主要往来购户、200 个区域性批发商以及 2100 个较大的零售商取得业务联系。

买方(商人)需要经纪人组成经纪公司，并向卖方(制造商)贷款，生产它们需要的商品，并保证销售渠道的畅通。这再次证明，在市场经济的条件下，卖方(供方)需要经纪人，买方(需方)也同样离不开经纪人。

目前中国的市场，无论是消费品市场，还是保险市场；也无论是劳动力市场，还是不动产市场，卖方要把自己的商品卖出去，常常不知道买主在哪里，而经纪人的本领恰恰在于他们能帮卖方找到买主。而且，中间环节，无论是水陆联运、

报关，还是保险业务，法律条文，或是证券市场交易的规则等等，都是极其复杂的，买卖双方既不可能也不愿意去花太多的精力和时间去自己研究自己解决。最经济的办法唯有求助于经纪人。而证券交易必须通过经纪人来进行。所以有人称“在市场上，经纪人是市场这部大机器运转所必需的润滑剂，是买卖得以实现的一个重要环节”。

伟大的哲学家黑格尔曾说“凡是现实的都是合理的。”不管你承认也罢，不承认也罢，在中国大陆已销声匿迹几十年的经纪人，如今又堂而皇之地出现在社会主义市场经济的大舞台之上，并且显得异常活跃，机敏，快捷，对于促成生意充当了积极的角色。他们牵线搭桥，介绍买卖，提供信息，甚至组织交易等等。尽管屡遭取缔，尽管社会一时对他们难以接受而冷嘲热讽，但利益却使他们义无反顾地活跃在各个领域，从事中介活动，从粮食、油票、烟票、国库券到股票，从钢材、彩电到筹措资金甚至引进外资，从邀集几位演员私下“走穴”到组织一场大型的演艺活动等等，经纪人无不显示出他们的能量。

二、经纪人为何能赚钱

经纪人在为社会主义市场经济、买卖双方作出贡献的同时，也在最大限度地追求自身的利益，他们也同样不能逃脱价值规律这只“看不见的巨手”的牵制。现在让我们暂且把眼光先放回到1992年中国钢材市场上来看一看吧。

从1992年初开始，大陆钢材市场逐渐吃紧，从最初的每吨钢1700元涨到1900元，2500元……12月份竟突破3000

元大关。许多钢材市场只有挂牌价，并无现货供应。在一片寻货难的呼声中，一场钢材价格大战打响了。一时间大批无钢材经营范围的公司操起了钢材生意，众多对钢材一窍不通的门外汉充当起经纪人的角色。据有关人士的保守估计，仅北京市，经纪人的数量就不下于一万人。这里面从操作方法到操作结构可谓五花八门，形形色色，年龄从17岁至70岁，人员从离退休的副部级、局级干部到普通百姓。职业构成更是包罗万象，从医生到翻译，从记者到教师，党政干部到导演，从科学家到炊事员。虽然他们年龄、职业、地位有所差异，甚至迥异，但在钢材这个魔物面前彼此坐在一起，平等协商，互通信息，讨价还价。他们冒七月流火，战十二月严寒，那种不顾劳苦、忘我工作的精神，真令人肃然起敬。

是什么促使这些钢材经纪人冒流火，战严寒，而乐此不疲呢？是高额利润的诱惑，是价值规律这只“看不见的手”在牵着他们走。因为他们都明白，只要能够介绍成一笔交易，数月之辛劳就可得到报偿，财源就会流向自己的口袋。充当经纪人可以赚大钱，许多诚实的中国公民已认识到这一点。

国库券市场曾是经纪人最为活跃的市场，从1981年重新开始发行国库券，到1989年底业已高达600多亿元，占中国各种债券总发行量的75%，成为当代中国最大的债券“巨头”。随着国家对证券市场的逐步放开，具有金融意识的“倒爷”，便在法与非法的缝隙中，从事国库券的中介交易。这些年里，他们或是调集众多小贩走乡串户，在城市、在农村、在市场、在街头，手中抖动着人民币低价收购国库券，而后集中倒卖给证券公司。这六百多亿国库券有多少是经过“倒爷”之手的，实在难以说清。上海市有个绰号叫杨百万的

“倒爷”仅一个月之内就倒入上海市 1000 多万元国库券，从社会各个角落把一张张国库券收集起来，汇成一条金色河流，同时也造就了一个个“杨百万”、“王百万”、“张百万”……

就在不远的昨天，人们还把经纪人视为投机分子、“奸商”。但应当明白合法的投机活动是市场经济的孪生兄弟，善于从事合法投机活动是一个取得成功的经纪人所具有的最重要的特点，说经纪人是奸商的说法是错误的，成功的经纪人无不精明能干。精明在他能够在合情合法的范围内最大限度地获取效益和利润。应当说经纪人是“精商”而不是“奸商”。

三、市场经济的新一族

不管人们对随着市场经济这股大潮应运而生的经纪人采取怎样的看法，有一点是不可否认的，经纪人以其自身的业务知识、广泛的信息网络，准确的判断能力，及所提供的优质服务，而深得买卖双方的认可和市场的回报。在社会主义市场经济的海洋中正在形成一支富有生命力的“经纪人”大军。

在广州、深圳、武汉、厦门，甚至在安徽铜陵等地区，经纪人已从“地下”走到“地上”，光明正大地从事中介活动，广州市到目前为止已有九家正式挂牌的经纪人服务公司，有近千人持有中介许可证，进行物质、证券、科技、文化、房地产中介交易。这些经纪人拥有较高的文化业务素质，有很多人是企事业单位离退休的或从事第二职业的干部、工程师、经济管理人员。他们抱定“真实、合法、互信、互利”的服

务原则，发挥面广、业务熟经验多，信息灵等优势，采取灵活多样的方式促进商品的交换和流通。

地处西北内陆的西安市近来也开始对经纪人另眼相看。西安新城万通经纪事务所已告成立。正如该所阎建国主任所说“发展市场经济不能没有经纪人，我看准了这个方向，就要坚定信心走下去！”

最近，随着河北大名县经纪人协会的宣告成立，全县1529名经纪人开始到工商行政管理部门申请营业执照和经纪人证书，使这个县经济生活中实际存在的经纪人由隐蔽转为公开，取得合法地位。近年来，大名县经纪人队伍不断壮大，这些靠吃“信息饭”的经纪人，过去由于顾虑政策变后“挨整”都是悄悄地干，现在，这些经纪人公开走向市场。大名县工商局筹建了经纪人协会，制定了章程，设立了5个经纪人事务所。

被誉为“象牙之塔”的中国高等学府也出现了经纪人的身影。当市场经济的大潮冲进大学校园这块“圣地”时，一向自命清高的中国知识分子，也开始津津乐道起挣大钱发大财，有的还身体力行，成为“校园经纪人”。出书、编书成为校园经纪人的生财之道，他们纷纷外出到出版社揽活，一揽到活就分发给自愿参加的同学编写，他们则从稿费中收取提成。

这些沉浮搏击于市场经济激流的弄潮儿，一方面越来越被买卖双方所欢迎和接受，另一方面也真正实现了自身的价值，得到社会的理解和承认，他们定会成为一支朝气蓬勃的生力军，这是历史发展的必然。

八届人大一次会议已决定将“社会主义市场经济”写入