

Shichang
Jingjiren Peixun
Jiaocheng



市场经纪人

Shichang Jingjiren Peixun Jiaocheng

培训教程

冯拴光 龙 洵 编著



西南财经大学出版社

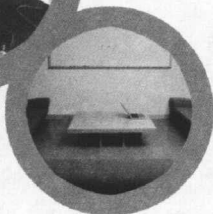
Southwestern University of Finance & Economics Press

市场经纪人

Shichang Jingjiren Peixun Jiaocheng

培训教程

冯拴光 龙 洵 编著



西南财经大学出版社

Southwestern University of Finance & Economics Press

图书在版编目(CIP)数据

市场经纪人培训教程/冯仝光,龙洵编著. —成都:西南财经大学出版社,2004.1

ISBN 7-81088-140-X

I. 市... II. ①冯... ②龙... III. 经纪人—培训—教材 IV. F718

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 064494 号

市场经纪人培训教程

冯仝光 龙洵 编著

责任编辑:赵茜 李玉斗

封面设计:何东琳设计工作室

出版发行:	西南财经大学出版社(四川省成都市光华村街 55 号)
网 址:	http://www.xcpress.com/
电子邮件:	xcpress@mail.sc.cninfo.net
邮政编码:	610074
电 话:	028-87353785 87352368
印 刷:	西南财经大学印刷厂
开 本:	890mm×1240mm 1/32
印 张:	12.875
字 数:	323 千字
版 次:	2004 年 1 月第 1 版
印 次:	2004 年 1 月第 1 次印刷
书 号:	ISBN 7-81088-140-X/F·125
定 价:	23.80 元

1. 如有印刷、装订等差错,可向本社发行部调换。
2. 版权所有,翻印必究。
3. 本书封底无防伪标志不得销售。

序 言

杨成理

恩格斯曾经指出：“社会一旦有技术上的需求，则这种需要就会比十所大学更能把科学推向前进。”我国加入 WTO 必将推动我国经济加速融入世界、市场化改革不断深化和对外开放进一步扩大。面对经济全球化、知识经济发展步伐加快和我国市场化改革的深化大趋势，中介咨询服务业的发展历史地摆在了我们的面前。《市场经纪人培训教程》一书，可谓应时、应运而生。本书是编著者智慧之结晶、创新之成果，在国内至今尚无一本完整系统介绍中介咨询业书籍的今天，本书可供市场中介人学习培训之用，亦可做准备进入中介咨询业的人员取得资格证书的应急之需。

中介咨询服务业是一个新兴服务行业，与市场经济如影随形，随着市场经济的诞生而诞生、发展而发展、成熟而成熟。在我国，尤其是西部地区，中介咨询是一个刚刚降生的婴儿，稚嫩柔弱，但却具有勃勃生机。

中介咨询业在市场经济中占有极其重要的位置，是市场经济的要素，是市场经济机制的组成部分，是市场体系有效运行的基础和条件，是市场经济条件下经济社会事业发展的杠杆和润滑剂，对市场功能具有放大效应，对国家和地区经济社会事业和企业事业的发展具有倍增效应。中介咨询业通过其经纪功能、鉴证功能、咨询功能，在优化整合资源、规范经济行为和提高管理水平及运行效率方面具有十分重要的作用。中介咨询业在市场经济中的重要地位和作用，预示着它的发展具有广阔的前景。

2 市场经纪人培训教程

市场经济本质上讲是开放经济、世界经济。在市场经济条件下,市场是企业生产经营活动的中心,是企业生存发展的出发点、立足点和落脚点,能否准确地了解、把握市场是企业成败的关键。但是,随着市场化改革的深化,企业规模的发展壮大,企业活动不仅要面对国内市场,还要面对世界大市场。国内市场和世界大市场主体多元、要素繁多、空间宏大、需求结构复杂、变动频繁、规则统一严格,没有高素质的专业人才组成的中介咨询信息服务机构提供的各种专业化服务的帮助,企业很难准确了解、把握市场。可见,中介咨询服务是企业发展的现实需求,市场化改革越深入,企业发展,对中介咨询服务的需求就越大。

市场经济本质上讲也是组合经济。在市场经济条件下,一个国家、一个地区、一个企事业单位发展所需的要素,大都可以通过市场获得。市场是市场经济条件下发展最重要的战略资源,股份制是企业发展的最重要的制度资源。企业通过市场获得资源并运用股份制这一资本组织形成组合配置,便可迅速形成生产力和竞争力。哪个国家、地区、企业事业单位能运用市场实现资源的优化配置,就能取得竞争的主动和优势。但是,在市场经济条件下,企业在资源优化配置中,不仅要运用地区市场的资源,而且要运用国内市场和世界大市场的资源,这仍然需要中介咨询服务机构为企业提供帮助。企业的这种服务需求,在我国加入 WTO、经济加速融入世界、竞争加剧的今天,显得越来越重要、越来越紧迫了。

中介咨询业的发展,也是转变政府职能,推动社会管理服务职能从社会组织中剥离,促进社会成员合理分工的必然要求。中介咨询业是智力型行业,其发展的根本意义在于为政府、社会经济组织、社会成员提供智力支持,并为政府、社会组织、社会成员职能调整转变和分工的合理化创造条件。一是向政府提供各种专业服务,改变计划经济条件下形成的全能社会组织、低能低效社会组织的角色定位和营运状况,提高社会组织的决策水平和工作、经营绩

效；二是向社会成员提供各种专业化服务，为促进社会成员合理分工、提高人员的素质创造条件，从而改变计划经济条件下因服务业发展滞后所形成的全能人、低能低效人的社会分工格局和工作状态，以合理利用人力资源，提高工作水平、工作质量和人员的素质。

中介咨询业是一个高智力、高收益、高风险的行业。选择进入这样的行业需要勇气、智慧和奋斗精神。1888年，美国银行家莫尔当选为副总统。在他执政期间，声誉卓著。当时，美国农业部的一位秘书威尔逊知道副总统本人原先曾是一个小布匹商人。从一个小商人到副总统，为什么升迁得这么快？他考察了莫尔的成长经历，发现莫尔在布匹生意特别好的时候，突然放弃生意，转向金融界，最终以此发家，走向政坛。可是当时莫尔为什么会放弃这么好的生意呢？威尔逊感到十分奇怪。

他带着问题拜访了莫尔。莫尔说：我做布匹生意真的很成功。有一天，我读了文学家爱默尔的一本书，书中有这样的一段话，他说，一个人如果拥有一种需要的才能和特长，不管他处在什么环境什么角落，有一天终会被人发现。这段话让人怦然心动，冥冥中我觉得自己应该走向更大的空间发展。这使我想到了当时最重要的金融业，于是，我不顾别人的反对，放弃布匹生意，改营银行。在稳妥可靠的情况下进行运作，许多人和企业都愿意找我，因此，我的银行经营十分成功，最终成为金融巨头。

莫尔用智慧垒起人生高度，他成功的故事，让人想起曾经听到过的一首歌谣，“有智吃智，无智吃力”。一个人立于社会，说到底只有两种谋生手段，用智和用力，要么靠自己的智慧，要么凭一身力气。——当今时代，智慧决定一个人的命运。

作为忘年之交的朋友，也作为曾经是经常一起熬更守夜为领导决策服务而笔耕的同事，承蒙作者之一的冯仨光先生邀请作序。虽然为此显得有些惶恐，但为作者向来的勤奋进取、孜孜不倦的追求和敢文敢武的气质——他的一句口头禅是“虽然难以‘能文能

武’，但应该敢文敢武”：意为一个人应当在具备健康心态基础上，拥有无限的心灵开放度，并不断学习新知识，加强观念更新，以及勇于和善于开拓创新——鼓舞和感动，也就把在多年实际工作中思考和体会到的一些想法，哪怕很肤浅，借此机会斗胆说了出来。作为朋友，我赞同——就像其他很多熟悉他的人们所认为的那样——佺光是一个“优点突出，缺点也突出，个性更突出”的朴实厚道型读书人。虽为农家子弟出身，家道中落，但凭着数年如一日地潜心学习和研究，作为一个中师起点，历经小学教师-初中教师-高中教师-大学教师-重庆市政府研究室公务员-大学教师，攻读硕士和博士研究生，不失为一个令人肃然起敬的后生。工作中，他也是一个兢兢业业、任劳任怨、一丝不苟的人，给我印象最深的是，他是一个干什么像什么的人，而且能够干得很好，这与他丰富的阅历和善于学习、善于调适自己是分不开的。至于他那种在任何情况下所体现出来“敢于成功，敢于失败，敢于失去，敢爱敢恨”的气质，甚至不得不让人叹服！特别值得指出的是，他是一个很注重团队建设和成员自我建设的人。他常在言行中体现出，一个素质良好的群体或团队，首先是各个体具有自我建设的修养，方能实现团队的自我建设。

在一起工作期间，我也老是跟大家提倡一种团队建设的理念：“出高质量的成果和高质量的人才”。他对这一观点的支持是很大的。正因为我们志趣相投，他虽为下属，但能随时显得不卑不亢，其人格力量是充足的。

龙洵同志，原为重庆市工商局公务员，现为重庆市经纪人事务管理所所长、重庆市经纪人协会总干事。龙洵也是一个勤于学习、善于学习、勇于开拓的好同志。她从事经纪人管理研究工作十余载，由于长期以来的有效工作，为重庆及西部不少省区培训了大量的经纪人才，学员们大都取得了资格证书，他们在各自的岗位上取得了不小的成绩；她还被重庆工商大学等几所高校聘为客座教授

或特约研究员。重庆之所以是全国最早确认经纪人身份、最早颁布实施经纪人地方法规、西部地区第一个有经纪人行业协会的城市，与龙洵同志的工作是分不开的，可说是她多年艰辛努力的结果。

“一粒沙一个世界，一朵花一个王国。”在人类文明不断进步的过程中，很多时候，常常会是一些不经意的人物或不经意的行动，而给世界带来不小的实质性变迁。

人生或社会中许多关键性“枢纽”，有时是一句话，有时是一本书，有时是一个行动，你若意识到了，就要紧紧抓住它，开创生命中的新天地。

如果你对你的智慧充满信心，你还等待什么呢？

21 世纪，是靠头脑、靠智慧活着的时代。而且多半体现为：狭路相逢勇者胜！勇者相遇智者成！智者相交速者赢！

气质是金，品质是银，能力是铜，智慧是铁。一个崭新的时代，往往需要崭新的精神和理念，因为一个崭新时代本身的内涵就是由崭新的精神和理念构成的。

2003 年 8 月 18 日于重庆

目 录

第一章 中介服务体系与市场经纪人	(1)
第一节 中介服务体系	(1)
第二节 中介服务体系中的市场经纪人	(11)
第二章 我国市场经纪人发展史	(19)
第一节 我国古代市场经纪人	(19)
第二节 我国近代市场经纪人	(23)
第三节 建国以后市场经纪人的状况	(27)
第三章 市场经济与市场经纪人	(33)
第一节 市场与市场经济	(33)
第二节 社会主义的市场经济	(42)
第三节 市场经济中的市场经纪人	(47)
第四章 全球经济一体化与市场经纪人	(52)
第一节 全球化的含义	(52)
第二节 经济全球化	(58)
第三节 社会分工与市场经纪人	(63)
第五章 海外市场经纪人	(71)
第一节 海外市场经纪人的发展及现状	(71)
第二节 海外市场经纪人的法律制度	(102)

2 市场经纪人培训教程

第六章 市场经纪人的经纪活动及运作实务	(115)
第一节 市场经纪活动范围和方式	(115)
第二节 市场经纪人的谈判技巧	(119)
第三节 市场经纪人权利与义务	(124)
第七章 市场经纪人的行政管理	(130)
第一节 工商行政管理概述	(130)
第二节 管理市场经纪人是工商局的行政职能	(139)
第八章 市场经纪人的个人素质要求	(148)
第一节 诚信与职业道德	(148)
第二节 公关	(158)
第三节 法律	(171)
第四节 知识	(185)
第九章 各行业市场经纪人	(190)
第一节 期货市场经纪人	(190)
第二节 现货市场经纪人	(204)
第三节 证券市场经纪人	(209)
第四节 保险市场经纪人	(217)
第五节 科技市场经纪人	(229)
第六节 劳务市场经纪人	(243)
第七节 体育市场经纪人	(257)
第八节 文化艺术市场经纪人	(267)
第九节 信息市场经纪人	(279)
第十节 房地产市场经纪人	(282)
第十一节 旅游市场经纪人	(299)

第十章 合同法	(304)
第一节 合同法概述	(304)
第二节 合同法(分则)	(356)
附录	(387)
一、经纪人管理办法	(387)
二、重庆市经纪人条例	(392)
参考文献	(400)
后记	(401)

第一章 中介服务体系 与市场经纪人

第一节 中介服务体系

一、中介服务体系概述

中介服务体系是以各类中介服务组织或机构及其管理机构、服务对象和相关法律等环境条件与要素构成的中介服务活动运行与管理系统。中介服务体系是以中介服务活动为核心的各类相关活动及要素构成的一个复杂社会经济系统，是社会主义市场经济体系的重要组成部分，是一个具有特定结构的开放性有机整体。中介服务体系包括市场中介服务组织系统或市场中介服务产业体系、市场中介服务管理系统、市场中介服务法规系统、市场中介服务信息系统、市场中介服务支撑系统和市场中介服务对象系统等六个子系统，是这些子系统有机结合的整体。

体系或系统是处于一定环境中相互联系和相互作用的若干组成部分结合而成并达到整体目的而存在的集合。按照系统分类理论，系统可分为自然系统、人造系统和复合系统。市场中介服务体系属于人造系统，是人类为了达到某种目的而对一系列相关要素作出有规律的安排，使之成为一个相互关联的整体。

二、中介组织的概念

关于中介组织概念，中外有不同定义，特别是国内争议较大，目前主要有以下几种。

2 市场经纪人培训教程

(1) 社会中介组织具有“居中介绍”的含义，即在经济和社会生活中承担着“媒介”作用的组织。

(2) 从市场中介组织发展的实践看，它是在市场经济条件下，通过不同的社会利益群体之间的协商、对话、谈判、调整，取得相互之间活动的配合和协调，以此来实现各个不同群体之间的衔接与联系，使之成为一个和谐整体的非官方或半官方的社会经济组织。

(3) 从系统论的角度看，中介是两个或多个系统及系统的构成要素间的媒介，包括物流、能量流和信息流，它们以持续不断的交流和互换的方式，构成了不同系统和系统构成要素间的联系环节。

(4) 中介机构是一种在沟通和协调社会不同领域或管理机构间关系的中间机构，它独立于管理部门以外，且被视为不同系统或不同构成要素间媒介的具体化和机构化。

(5) 中介机构是介于政府与市场主体之间，商品生产与经营者之间及个人与单位之间从事服务、协调、评价等活动的机构和组织。

(6) 市场中介组织是社会经济发展到一定历史阶段的产物，是市场经济深入发展的客观需要，是政府职能转变的结果，是市场经济条件下，联系政府与社会、政府与企业的工具，具有服务、沟通、公证和监督等功能，起媒介、桥梁和纽带作用的社会组织形式。它是第三产业性质的组织。

(7) 市场中介组织就是在个人、企业和政府之间彼此发生某种关系时，以第三者身份介入其间，为双方或单方提供特定的专业性服务，使彼此的联系活动得以顺利实现的起桥梁、纽带作用的介体。

(8) 社会中介组织是介于政府与企业之间的一种社会组织，其作用是沟通各社会主体之间的信息，平衡各主体之间信息的

对称,降低社会活动成本的组织与机构。它是居于政府的宏观管理层与企业的微观管理层之间一个的“中间协调层”。

(9) 社会中介组织是介于政府与企业及个人之间,依靠其专业知识和技能,以及专有的信息资源,为社会提供专业、公正服务的机构。如果说政府是社会运行规则的制定者和最终裁决者,企业和个人是游戏规则的遵守者,那么社会中介组织就是各种游戏规则的具体执行者。

(10) 社会中介组织是介于政府、企业、个人之间,并为其服务、沟通、监管、协调的社会经济组织。

综合以上多层面中介组织的概念和定义,尽管各自的表述角度和方法、内容有所不同,但它们都对中介组织所处的环节,所从事的主要活动类型、组织性质、活动特点等进行了不同侧面的说明和概括。

结合上述不同观点,本书认为,中介组织是介于政府、企业、单位和个人等社会法人和自然人之间,介于社会再生产各环节之间,从事媒介沟通、经纪代理、咨询信息、研究策划、鉴证监督、仲裁公证、管理协调等服务活动的各种性质和形式的社会经济组织、机构和个人。这是个广义的概念,它包括社会中介组织和经济中介组织(也就是市场中介)。

三、中介组织的性质

1. 中介性

中介性也就是媒介性和居间性。中介组织是在社会经济活动中起沟通、连接、媒介、协调等作用的组织与机构,他们不直接从事主体的具体活动(或至少不参与其具体活动的全过程),而是为活动的主体充当桥梁、纽带,或为其活动提供条件及帮助。中介组织介于政府、企业、个人、市场等联系对象或社会经济活动主体之间,具有居间性、连接性,是提供各种媒介服务的组织

或机构。中介性是中介组织最本质的特征和性质，也是中介组织机构和非中介组织机构相区分的主要标志。

中介的汉语定义是指“在中间起媒介作用的”。

为了深刻地理解中介性，可将“中介”二字拆开来看。“中”在这里可以理解为中间、中立；“介”在这里可以理解为介绍、介入，还有正直之意。两个字联系起来，可以组合为中间介绍、中间介入和中立介绍、中立介入四个不同含义。这些含义有助于理解“中介”组织的性质和特点。

哲学上的中介，是指矛盾两极之间起居间联系作用的过程。中介作为联系的纽带，实现着世界诸事物的普通联系；中介作为过渡的阶段，实现诸事物的运动变化；中介作为转化条件，实现着新旧事物的发展转化。

在国外，中介一般解释为中间人或媒介。如《牛津现代高级英汉辞典》对此有两种解释：一是 intermediary，即居间的（人或物）、中间人、调解人；二是 medium，意为媒介、方法。

2. 自主性

中介组织具有相对的独立性，独立于活动主体之外，包括法律地位的独立性，经济地位的独立性，机构人员的独立性。中介组织依法取得从业资格，依法注册登记，取得企业法人、事业法人或社团法人等资格。中介组织不由政府举办，不受政府干预，不依赖于政府，政府也不得插手中介组织的具体事务。中介组织实行自主经营、自负盈亏，其内部运行完全自主，政府的管理主要限定在制定有效法律规范和约束中介组织行为的范围内。

3. 自律性

中介组织的内部控制体系属于自我控制体系，遵循自控原则，实行自我调节、自我管理、自我约束、自创信誉、自我发展，对自己的行为负责，承担相应的风险和法律責任。中介组织以自身的信誉、质量争取客户，实行优胜劣汰。

4. 公正性

中介组织在服务活动中保持中立、客观和公正的立场，不偏不倚。并依照有关的法律法规、政策制度以及公认的规则和惯例、公约等开展服务活动，即使代理或委托类中介也不可违背。

5. 服务性

中介组织的活动属服务性活动，是第三产业和服务业的组成部分。这种服务性活动也是生产力的一部分，能节约资源消耗、促进活动主体目标的实现或提高实现的效率。

6. 专业性

一方面中介组织往往是依靠某一领域的专业知识或专业技能开展中介服务活动，或者在信息资源方面拥有特殊的优势；另一方面中介组织有专门的行业规则、规范和职业道德。

7. 广泛性

人类自有生产资料的生产活动以来，中介组织就已存在，不同历史阶段的表现形式和称谓不同，但其居间服务的本质却是一样的，贯穿于人类社会和物质资料生产过程中的生产、交换、分配和消费等各个环节，涉及个人、企业和政府的各个具体部门。社会经济越发展，社会分工越细化，中介组织就越发达。

8. 寄生性

中介组织的媒介和居间活动依存于中介组织介入的关系双方的联系，并与这种联系相生相伴。中介组织在中介活动中进行的特定专业化服务活动，必须依赖于需要中介组织介入的关系双方的相互作用，因而具有明显的寄生性和依存性。

四、中介组织的特点

(1) 中介组织本身不直接从事生产和经营活动，不是商品生产者和经营者，只为活动主体提供中介服务。

(2) 中介组织不是政府机关,而是社会性民间组织。中介组织虽在很大程度上代替了政府原来的某些职能,但不是政府机构的延伸,与政府不是隶属关系。当然中介组织也在企业、个人与政府间保持必要的联系。

(3) 中介组织从组织制度来看,建立、运行及组织形式,都受到一整套法律、规则乃至惯例等的严格规范。它是按产权制度的法律特征、承担责任的形式、业务特点等注册和组建的。

(4) 中介组织从行为方式上看,必须依照一系列法律、规章、制度所规定的程序,遵守市场规则的约束,依靠科学、依靠法律、依靠专业技能,在社会生活中规范化地、平等地扮演自己的角色。

(5) 市场中介组织的行为结果是权威的、客观的、有信用的,其本着对政府、对市场、对企业及消费者负责的态度,对自己的一切行为后果承担责任。

(6) 中介组织提供的中介服务是社会化服务,属于准公共品的范畴,带有公共管理和服务的性质。是介于私人品和纯公共品之间的物品,是“俱乐部物品”。因而中介组织可选择多种产权形式。

(7) 中介组织的兴起和发展与市场经济有着紧密的联系,许多中介组织都是市场经济发展的产物。

(8) 中介组织的服务性收入主要是佣金和智能性收入,是专业知识和技能创造的价值体现。中介组织的投入主要是人力资本的投入、智力的投入,物质投入和资金投入所占比重不高。

五、中介组织与政府、一般性企业和事业单位的区别

(一) 中介组织与政府的区别

1. 职能差异

作为独立的社会组织,中介组织有别于政府职能部门。政府