

# XINMIN

## 经纪人实用手册



新民经纪人事务所 编  
华东理工大学出版社

# 经纪人实用手册

编委会主任 傅兆雄

主 编 顾宪龄

华东理工大学出版社

1993. 5 上海

(沪)新登字 208 号

电脑排版: 王晨青 张鸿昌

经纪人实用手册

JINGJIREN SHIYONG SHOUCHE

顾宪龄 主编

华东理工大学出版社出版发行

(上海市梅陇路 130 号)

新华书店上海发行所发行经销

上海现代科技印刷厂印刷

开本 850×1168 1/32 印张 10.00 插页 6 字数 174 千

1993 年 6 月第 1 版 1993 年 6 月第 1 次印刷

印数: 1—14000 册

ISBN 7-5628-0365-X / F·15

定价: 5.80 元

# 学会在市场经济的大海中遨游

——《经纪人实用手册》序

丁法章

昔日一度被人们贬称为“掮客”的经纪人，在社会主义市场经济春风的呼唤下，终于从“地下”走上了“地面”。1992年12月5日上海新民经纪人事务所的诞生，令无数历经磨难的经纪人欢呼雀跃。他们庆幸自己从此可以挺直腰板堂堂正正地做生意了。

前几年，在市场经济刚刚萌发的时候，我们的企业家曾有这样的感悟：“不找首长找市场！”随着实践的发展，企业家们渐渐发现这样的概括并不完整。因为当企业家走进市场的时候，他们迫切需要一个“导购”，不然在茫茫的市场里，由于缺乏知识和经验，难免会闹笑话，栽跟头。那么，由谁来扮演这个“导购”角色呢？经验告诉我们，非经纪人莫属！难怪新民经纪人事务所一挂牌，就成为全市人民的热门话题，还被上海宣传舆论界评为‘92上海改革开放十大新鲜事之一。这并非是新民经纪人事务所的同志有非凡的睿智，而是时代造就了他们，赐予他们一显身手的机遇。

应该说，新民经纪人事务所的同志们所从事的

是“从无到有”的事业。因为创办经纪人事务所，绝不像开一家公司或商店那样，可以从其他单位现成的经验中得到借鉴。与之相反，经纪人事务所的各种管理办法、收费标准和委托协议书等，从现行的法规条文中几乎找不到现成的依据。新民经纪人事务所的同志从零开始，孜孜以求。他们虚心听取了各方专家学者的意见，经过反复琢磨，终于认定了目标，迈出了可贵的第一步。他们创造性的工作赢得了社会的承认。诚然，新民经纪人事务所目前所确立的一套规章、程序还十分稚嫩，还有待于法律、经济、行政等各界有识之士去发展，去完善。但毕竟有了一个初步的基础。最近，新民经纪人事务所的同志把这些不起眼的“小珍珠”串连起来，以《经纪人实用手册》为题，公开出版，这委实是一项具有开创意义的工作。

以前我们常说：信息就是财富。其实，真正能成为财富的信息必定是经过“深加工”、“精加工”，并在信息世界里经过无数次的“碰撞”、“搭配”，找到了合适位置的信息。一句话，是具有价值的信息。报纸作为大众传播媒介，具有辐射、反馈信息的功能。拥有160余万发行量的《新民晚报》，在经济信息的收集和传播方面无疑具有一定的优势。我们报社的信息咨询服务公司和静安区工商学会共同创办新民经纪人事务所的初衷，就是为了充分发挥这一优势，力求探索一条新闻媒体，以更好地服从于、服务于经济建设这个中心的新路，把无数潜在的经

济信息发掘出来，为祖国的“四化”大业效力。

在社会主义市场经济体制不断发展的新形势下，经纪人在经济活动中的作用是显而易见的。他们犹如社会主义市场经济百花园里传播花粉的“小蜜蜂”，没有他们的辛勤劳动，许许多多艳丽的“花”或许就结不出丰硕的“果”。新民经纪人事务所从事的正是这样一种牵线搭桥的工作。它既可直接参与经济、文化、体育、旅游、科技等各种中介服务，又可接受企事业单位的各种代理委托，在社会大流通中架设无数座“供需之桥”。为了不断扩大自己的服务领域，新民经纪人事务所在上海的各区县和外省市，乃至香港、美国、日本等地陆续设立了分支机构，已初步形成一个星罗棋布的新民经济信息网络。目前，这张网络还在扩展，被这张网络吸引的企事业单位仍在不断增加。为了使这个网络保持统一性、连贯性，每一个分支机构，每一个进入新民经济信息网络工作的人，都必须遵循一定的规章，受到相应的约束。从这个意义上说，这本小册子不仅对从事经纪工作的同行，而且对每一个关心、支持新民经纪人事务所工作的朋友，都是必不可少的“指南”。

同千千万万个普通市民一样，我关心并支持新民经纪人事务所的事业。愿他们在社会主义市场经济的大海里乘风破浪，驶向胜利的彼岸！

(本文作者系新民晚报总编辑)

一九九三年一月

# 目 录

## 卷一 新闻记者眼中的经纪人

- 市场经济的一朵奇葩 ..... 宪龄 丁园 等 (3)
- 经纪人面面观
- '92上海: 经纪人粉墨登场 ..... 何向明 (20)
- 让房地产经纪人公开合法经营 ..... 赵维光 (29)
- 下一瓶该怎么销? ..... 杨 俊 (31)
- 客串“推销小姐”甘苦谈

## 卷二 海内外经纪人纵横观

- 美国经纪人与经纪人事务所 ..... 陈荟氏 (37)
- 美国房地产交易与经纪人 ..... 陈荟氏 (40)
- 英国对经纪人的管理 ..... 孙鸣岐 (47)
- 相互依存·礼尚往来 ..... 顾宪龄 丁 园 (53)
- 张懋谈海外经纪人与消费者
- 话说“拳坛”经纪人 ..... 邱 兵 (59)
- 巴黎模特儿市场 ..... 夏巍 编译 (65)
- 日本股市经纪人探微 ..... 丁园 摘编 (69)
- 酸甜苦辣有谁知? ..... 丁 园 (72)
- 上海市首批持证上岗经纪人独白

### 卷三 经纪活动论坛

- 确认经纪行为 确立管理原则 ..... 张文蔚 (79)  
与经纪人说“方园” ..... 茅锡洪 (84)

#### ——法规与管理纵横谈

- 经济合同与居间合同初探 ..... 袁忠民 (96)  
现货与期货交易概论 ..... 袁忠民 (121)  
市场经济与贸易中介 ..... 吴建国 (130)  
科技中介之我见 ..... 汪大鼎 (140)  
谈经纪活动操作中的几个问题 ..... 汪大鼎 (146)  
风调雨顺 国泰民安 ..... 丁 园 (152)

- 中国太平洋保险公司总经理潘其昌谈保险经纪人  
企业应变市场需要经纪人 ... 金星 夏传蔚 (157)  
长途汽车运输与中介活动 ..... 卢慧琳 (162)

#### ——记上海市长途汽车运输公司

- 市场“供需大桥”需要你和我 ..... 张 骅 (166)

### 卷四 政策与法规

- 中华人民共和国民法通则(节录) ..... (171)  
中华人民共和国合同法 ..... (178)  
中华人民共和国合同法仲裁条例 ..... (198)  
中华人民共和国涉外经济合同法 ..... (207)  
中华人民共和国税收征收管理法 ..... (215)  
上海市税务局关于本市奖金税、国营企业工资  
调节税和个人收入调节税征收工作的通知 ... (231)

|                         |         |
|-------------------------|---------|
| 上海市鼓励外商投资浦东新区的若干规定      | … (233) |
| 上海市浦东开发十项优惠政策           | … (239) |
| 上海市浦东新区土地管理若干规定         | … (241) |
| 上海外高桥保税区投资导向及优惠政策       | … (245) |
| 上海市外高桥保税区管理办法           | … (249) |
| 外高桥保税区吸引外资的形式和项目的<br>重点 | … (256) |
| 外高桥保税区投资程序              | … (258) |
| 外高桥保税区有关税种及税率           | … (261) |
| 上海外高桥保税区生产资料交易市场简介      | … (263) |
| 上海市长途汽车售票处地址电话          | … (266) |

## 卷五 信息资料库

|                          |         |
|--------------------------|---------|
| 上海市区外商投资项目审批机构通讯址        | … (273) |
| 上海市郊县外商投资项目审批机构通讯址       | … (275) |
| 上海市各工业局外商投资项目审批机构<br>通讯址 | … (276) |
| 上海市外商投资项目咨询代理单位通讯址       | … (278) |
| 上海市浦东开发办事机构通讯址           | … (285) |
| 上海市经济、法律见证单位通讯址          | … (286) |
| 上海市区县公证处通讯址              | … (288) |
| 上海市稽查队通讯址                | … (291) |
| 申办工作经历公证须知               | … (294) |
| 申办学历、学位和学习成绩公证须知         | … (296) |
| 申办受或未受刑事处分公证须知           | … (298) |
| 上海市物资市场通讯址               | … (300) |

新民经纪人事务所首批持证上岗经纪人(部分)

名单……………(301)

跋…………… 顾宪龄 (305)

# 卷 一

## 新聞記者眼中的經紀人



# 市场经纪的一朵奇葩

——经纪人面面观

宪龄 丁园 朱东 锦秀

市场经济的大闸一开，江水顿时奔腾而下。水花飞溅，浪叠千重。

于是，长城内外的万顷良田得以开怀畅饮。

于是，经纪人从“地下”逐步走向“台前”，他们活跃在大江南北，越来越成为一大热点——

上至教授名模，下至农民村妇，  
各界人士纷纷卷入了经纪活动。

〔镜头1〕 1992年12月8日，北京

经纺织部和国家工商局批准，新丝路模特经纪公司今日宣告成立，一时引起轰动。

它的前身是中国服装艺术表演团，张锦秋、瞿颖等一批当代名模成为我国首批签约的、由模特经纪公司实行全权代理的模特。

国际上率先成立的是美国福特公司，成立于1946年。目前国际上有声望的模特经纪公司多达800余家。

我国新丝路模特经纪公司旨在顺应国际惯例，打破团队制界限，利用该公司已有的全国各省市近千名模特的档案资料，以及与美、英等国和台湾等国家和地区的8家模特经纪公司的业务关系，为模特和客户在更广阔的领域内进行中介服务，提供更多的双向选择的机会。

此举不但是全国服装模特的福音，也将促进我国时装市场的进一步繁荣和发展。

**〔镜头2〕** 1992年11月30日，湖北省老河口市仙人渡镇

湖北省老河口市仙人渡镇是日传出喜讯，截止11月底全镇经营成交额达1400多万元。

一向并不起眼的一个小镇，经济何以能迅速起飞？

原来是该镇700多个女农民在流通领域内充当了经纪人。她们利用该镇位于鄂、豫、川、陕交通咽喉之势，挟汉-丹、襄-渝铁路和汉十公路纵贯全镇之利，走南闯北，为全镇80%的农副产品和土特产找到了婆家；同时为本地提供了资金、技术和信息；还从外地引进优质水稻、棉花、药材等高效作物，使当地农民增收350万元。

几千年来面向黄土背朝天的农民，一旦摆脱了小生产的束缚，也能成为经济大潮的弄潮儿，这不能不说是一个飞跃。

**〔镜头3〕** 1992年12月17日，江苏省东台镇

该镇经纪人服务所是日正式开业，为全市及各

地企事业单位提供信息，介绍业务，牵线搭桥，并进行人材培训和商务代理，开展多方位、综合性和立体式的中介服务。

全镇居民奔走相告，各企业家喜形于色。

#### 〔镜头4〕 1992年9月 普陀区工业大学

由新民信息咨询服务公司高科技中心主办的“经济中介服务研讨班”正式开课。

这是一个奇特的课堂。学生中上至古稀白头翁，下至少年书生；既有上海市民，又有外国人和外籍华人；既有在任的教授、工程师，又有待业人员和个体经营者。

这么多不同身份、不同国籍、不同素养的男女老少济济一堂，来此聆听有关科技中介、经济中介、外资中介的行家讲述经纪人和经纪服务的业务知识、现实状况和发展前途。大家听得津津有味，有的在录音，有的在认真地做笔记。

千万别小看了这些“学生”，其中有一定实力和丰富经验的人为数不少呢。他们之中有人曾把轮船从南斯拉夫引进了大陆；有人从国外买来了飞机；有人擅长于绘画和古董鉴定……

据有关部门抽样调查，上海有十万“红娘”在从事地下经纪活动。这个研讨班的兴办，为地下经纪人走上经济舞台奏响了迷人的序曲。用不了多久，经纪人神秘的面纱就会撩起，他们“登台唱戏”的时机已指日可待。

#### 〔镜头5〕 1992年12月2日，静安区工商管理

局

该局局长办公室电话铃一响，俞局长马上意识到要有喜讯传来。果然，是市里打来的电话，新民晚报和静安区工商管理局联合开办的“新民经纪人事务所”申请报告已获批准。俞局长放下电话马上驱车赶到市局盖了章，立即通知新民晚报的筹办人员，准备为“新民经纪人事务所”揭牌。

〔镜头6〕 1992年12月5日，新民大厦21楼

“新民经纪人事务所”揭牌仪式今日在此举行。尽管事先尽量降低调子，当天还是来了中央驻沪新闻单位和本市各报的38位记者，一些港澳报刊的记者也闻风而至。

《人民日报》、《中国青年报》、《大公报》、上海各大报及南方一些大报都相继以醒目标题，报道了事务所的消息。

事务所常务副所长傅兆雄对我们说，事务所是中介企业，它的行为主要是企业行为，不同于单纯的事业单位。事务所作为中介企业将直接参与经济、文化、教育、体育、旅游、科技和知识产权、版权等中介服务，组织大型经济促销活动；接受企事业单位委托的各种代理业务；并把社会上已经存在的一部份经纪人吸引到事务所周围，对他们进行引导、提供服务，为合法的经纪人活动提供方便，对经纪人的合法利益予以保护。同时，配合工商行政管理机关对持证经纪人加强管理。

新民经纪人事务所的揭牌，象征着上海千

万“红娘”架“鹊桥”这出多场次大戏已经正式鸣锣开场！

〔镜头7〕 1992年12月6日，新民经纪人事务所

今天是星期天。坐落在乌鲁木齐南路一个小弄堂内的新民经纪人事务所门前，人头济济，室内电话铃声始终不断。傅兆雄副所长一早就赶到了事务所。他接到的第一个电话是市造船工业公司的一位82岁高龄的高级工程师打来的。他说他在造船业有多种渠道，本人也精通这类业务，有很多生意可进行中介服务。通过电话后，他又特意从浦东赶到事务所来。外地第一位来电的，是吴江县人民政府打来的，他们说本县有很多产品可外销，想与事务所联合起来，引进外资并建议事务所在吴江设分支机构。

当天的电话记录有140余次，来事务所的人有10余批。多数要求进行培训，迫切希望能成为合法的经纪人。

〔镜头8〕 1992年12月12日，新民经纪人事务所

电话太多了，接待的人忙不过来，事务所就设计了一张登记表，收少许的成本费，售价一元，还是很抢手。有人说，别说一元一张，再多点钱也不在乎。有的人还要求出资100元买一个喜欢的号码：“007”，以讨个吉利。到该日为止，事务所已开办了一个星期了，共接到电话2000余个，要求报名参加