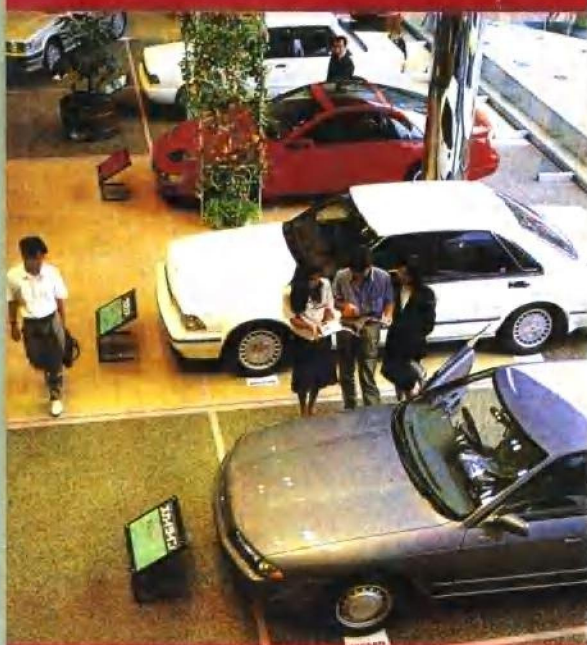


经纪人致胜丛书之二

JINGJIREN
ZHISHENG
CONGSHU

肖学文 主编

经纪人 与 现货市场



经济管理出版社

经纪人致胜丛书之二

经纪人与现货市场

主编 肖学文

经济管理出版社

(京)新登字 029 号

责任编辑 孟昭宇

经纪人致胜丛书之二

经纪人与现货市场

主编 肖学文

出版：经济管理出版社

(北京市西城区新街口红园胡同 8 号 邮政编码:100035)

发行：经济管理出版社总发行 各地新华书店经销

印刷：北京印刷厂

787×1092 毫米 32 开 7.5 印张 165 千字

1993 年 9 月 第 1 版 1994 年 9 月北京第 1 次印刷

印数:1—11000 册

ISBN 7-80025-972-2/F·782

定价:8.00 元

丛书审编著成员名单

编审委员会

主 任 甘国屏 周叔莲
副主任 李彦章 曼 欣 孙望尘 于名芳 孟昭宇
苏全义
委 员 (按姓氏笔画排列) 王宝桐 石兰太 冯所深
苏全义 陈 福 李丰文 何云昌 孟昭宇
郑春喜 张林虎 黄富华 焦文生 曹宝华
潘晓玲 肇恒玉

编辑委员会

主 编 肖学文
副主编 林立章 戚聿东 贾晓建 关德东
委 员 (按姓氏笔画排列) 文红宇 王 波 王心荣
刘俊德 卢海顺 关德东 肖学文 陈 举
陈立新 陈其寿 林立章 贺京生 贾晓建
晓 梅 晓 莱 晓 盼 张 玲 张东来
郝德顺 夏 雷 戚聿东 谢志强

编 著

戚聿东 管宏治 }
高艳侠 赵海涓 } 《经纪人基础知识》

周宏学	智建	《经纪人与现货市场》
晓文	晓建	
黄晓波	夏海	《经纪人与期货市场》
葛红	赵萍	
骆莹	张丽华	《经纪人与房地产市场》
方傅根	刘太刚	
张晓军	景学军	《经纪人与技术市场》
音信	凯西	
杜左东	彭高见	
王健	张彤	《经纪人与文化市场》
杨旭	杜沛宜	
段德	沈华根	
张永江	蔡琳	《经纪人与保险市场》
段秀梅		
白玉珍	吕莉	
李红霞	王少晖	《经纪人与金融市场》
毛志毅	翟后文	《经纪人与国际市场》
郑踞	井光春	《经纪人与诉讼仲裁》
韩光军	马巧红	
刘明	尹红	《经纪人与税务》
左云	赵萍	
张继平	郝德顺	
关德东		《经纪人与工商管理》

前 言

随着社会主义市场经济的发展,经纪人以其旺盛的生命力重现于我国经济的大舞台,成为广大生产者、经营者及消费者通向现货市场、期货市场、产权市场、房地产市场、金融市场、技术市场、保险市场、劳务市场、文化市场、国际市场的重要桥梁和纽带。

由于经纪人的特殊地位和作用,决定了他们不仅要有全面的知识、灵通的信息、广泛的交往、独特的渠道、灵活的策略、高效的工作,而且要有健全的法律意识,良好的职业道德。只有这样,经纪人的行为才能被社会公认,经纪人也才能在市场经济的海洋中立于不败之地。

为了普及经纪人基础知识,宣传经纪人职业道德、介绍经纪人法律法规、熟悉经纪人法律文书格式,使经纪人全面掌握各类市场的特点、他们的业务以及他们与工商管理、税务管理、商检管理、海关管理、技术监督的关系,从而推动我国经纪行业的健康发展,促进社会主义市场经济,我们奉献上这套丛书。

丛书由国家工商局、国家体改委、国家经贸委、国家外经部、建设部、文化部、劳动部、国家科委、国家技术监督局、海关总署、国家商检局以及中国政法大学、中国人民大学、中国社会科学院、北京财贸学院等单位的专家和学者共同编著而成。丛书集知识、法律、法规、政策于一体,有较高的权威性,是我国经纪人通向国内市场与国际市场的金钥匙。

丛书编委会

1994. 1.

目 录

第一章 经纪人基础理论知识	(1)
第一节 经纪人知识 ABC	(1)
一、经纪人与市场经济	(1)
二、我国经纪人的现状与发展	(19)
三、经纪人应具备的素质	(27)
四、经纪人的法律地位	(33)
第二节 现货市场经纪人	(35)
一、现货交易经纪人	(35)
二、现货交易经纪人守则	(36)
 第二章 现货市场经纪人的业务	(39)
第一节 现货市场	(39)
一、商品现货交易	(39)
二、商品现货	(40)
三、商品现货市场	(41)
第二节 商品现货经纪人业务素养和业务知识 ...	(45)
一、市场学知识	(45)
二、营销学知识	(50)
三、工商法规知识	(52)
四、商务谈判知识	(52)
五、职业道德知识	(56)

六、财务会计知识和企业资信知识·····	(58)
七、公关知识·····	(59)
八、商品学知识和经济地理、商业地理知识·····	(60)
九、产品策略和价格策略·····	(60)
十、经纪人的专业素养和技能·····	(61)
第三节 商品现货经纪人运作 ·····	(64)
一、取得合法的经纪人资格·····	(64)
二、收集、分析和整理信息·····	(66)
三、商品现货交易经纪·····	(67)
四、签订经济合同·····	(69)

第三章 经纪人与现货市场管理····· (71)

第一节 现货市场管理的特点、范围及管理

手段····· (71)

一、现货市场管理的特点、地位和作用·····	(72)
二、现货市场管理的范围和内容·····	(74)
三、现货市场管理的方法和手段·····	(81)

第二节 重要生产资料现货市场管理····· (86)

一、钢材和有色金属市场管理·····	(87)
二、汽车市场管理·····	(90)
三、木材市场管理·····	(93)
四、成品油市场管理·····	(96)
五、煤炭市场管理·····	(98)
六、三种农业生产资料专营管理·····	(101)

第三节 现货市场管理与立法保障····· (103)

一、现货市场交易的法律保证·····	(104)
二、现货市场法规调整的基本原则·····	(107)

三、现货市场管理法规的基本分类	(109)
-----------------------	-------

第四章 现货市场的合同文书	(115)
----------------------------	-------

第一节 合同实物知识.....	(115)
-----------------	-------

一、合同与合同法	(115)
----------------	-------

二、合同的订立	(117)
---------------	-------

三、合同的履行	(120)
---------------	-------

四、合同的变更和解除	(122)
------------------	-------

五、合同的担保	(123)
---------------	-------

六、违反合同的责任	(125)
-----------------	-------

第二节 现货市场合同的基本问题.....	(128)
----------------------	-------

一、现货市场购销合同的概念	(128)
---------------------	-------

二、现货市场购销合同的种类	(128)
---------------------	-------

三、现货市场购销合同的特征	(129)
---------------------	-------

四、现货市场购销合同的内容	(130)
---------------------	-------

五、签订现货市场购销合同应注意的问题	(133)
--------------------------	-------

六、违反现货市场购销合同的责任	(135)
-----------------------	-------

第三节 现货市场合同示范文本.....	(138)
---------------------	-------

一、现货市场购销合同写作导读	(138)
----------------------	-------

二、常用现货市场合同示范文本	(143)
----------------------	-------

附录：

中华人民共和国民法通则.....	(153)
------------------	-------

中华人民共和国合同法.....	(180)
-----------------	-------

国务院发布《工矿产品购销合同条例》和 《农副产品购销合同条例》的通知.....	(195)
--	-------

国务院办公厅转发国家工商行政管理局关于	
---------------------	--

在全国逐步推行经济合同示范文本制度	
请示的通知·····	(212)
中华人民共和国产品质量认证管理条例·····	(217)
国务院关于打破地区间市场封锁进一步	
搞活商品流通的通知·····	(223)
国务院关于整顿商品交易秩序	
严格结算纪律的通知·····	(226)

第一章 经纪人基础理论知识

现代社会中,存在着各种各样的市场。它们有一个共同点,就是都围绕着卖者与买者之间的商品交换而进行一系列活动。在这一过程中,由于商品交换的需要,便涌现了本身无自己的实业,不拥有商品所有权,但能给商品买卖搭桥,促其成交的中介商人——经纪人,并逐渐形成了经纪业。这一行业已成为经济发展中的重要力量。为适应我国社会主义市场经济的建立、培育和完善,培养和造就一大批既懂经纪理论又熟悉经纪实务的经纪人,复兴和发展我国的经纪业,实属亟需。

第一节 经纪人知识 ABC

一、经纪人与市场经济

(一)经纪人的概念

经纪人是在市场上为供需双方充当中介而获取佣金的中
间商人。

经纪人不能简单地理解为一个自然人。它还包括法人,它是经纪行为的主体,例如经纪人事务所、经纪公司、咨询公司、职业介绍所等。在市场经济下,经纪人属于第三产业范畴。经纪人以某种活动参与完成供需双方商品交易的商业行为中,他们不占有商品,自己也没有实业基础,只是为商品的供需双方搭桥,但他们能以真诚的服务促成买卖成交。从而在社会经济活动中扮演着受人重视和青睐的重要角色。

做一名名符其实的经纪人并非易事。不能把经纪人简单地看成“倒爷”、“穴头”，尽管他们也是经纪人。事实上，经纪人要通过考试、成绩合格之后方能获得资格证。因为此时还没有经纪资信记录，欲取得委托人的信任，必须在一个经纪机构服务，并要缴纳一定数额的保证金，取得资格或受委托，才能从事中介服务。

西方国家，经纪人是合法的职业。为确认其合法身份和保护他们的权益，制定了有关法律、法规。我国也正在制定统一法律。

经纪人在完成交易后，要收取一定的服务费，即佣金。佣金是经纪人的合法收入来源。佣金的多少，是依据商品成交额的一定百分比提取的，一般采用递减法，即成交额愈大，百分比愈小。对不同的商品中介佣金有不同的百分比。根据中介服务的难易程度，佣金的收取高低也不同，也有以定额来计算佣金的。一般是规定一个最高、最低限，具体比例由当时的市场状况和委托人与经纪人具体协商而定。我国对一些从事中介业务的机构，例如信托公司、经济信息中心、生产资料服务中心等的佣金收取也有具体规定。在《技术合同法》中规定科技成果经纪人可收取交易金额 5—10% 的佣金；商品交易中规定佣金占商品交易总额的 1—5%；房地产经纪人可收佣金为房地产价格的 0.5—2% 等等。

（二）经纪人的类型

在不同的市场结构下经纪人的类型多种多样。经纪人的类型主要从以下两方面划分。

1. 按行业划分。依据经纪人的中介行业，可分为：

（1）商品现货交易经纪人。商品现货交易经纪人，是指在商品现货买卖双方之间从事中介服务的商人。商品现货交易

经纪人又可分为一般经纪人和交易所经纪人两种。一般经纪人,主要是指受大公司委托或雇佣的经纪人,他们按委托方的要求沟通于买者与卖者之间,不对双方的交易负有盈亏责任,买卖成交,即可按一定百分比收取佣金,除佣金外有的还接受委托方的津贴。交易所经纪人,是指按所在国“交易所法”的规定取得一定资格,向交易所交纳保证金,并被交易所认定的为买卖双方进行经纪业务而取得佣金的中间商人。

(2)期货交易经纪人。期货交易经纪人,是指在期货市场上从事中介服务的商人。市场的交易活动是为满足商业的特殊需求而产生的,交易市场随着经济需求而演变,期货市场以规范化、标准化的特点,成为现代市场的发展方向和最高层次。期货市场是在专门的期货交易所内买进或卖出期货契约的活动。西方的大多数期货交易所是以私营有限公司的形式向政府注册,由会员集资联合组成的,它是一种有组织的市场,也是一个非营利性团体。只有交易所会员才有资格进入交易所的交易大厅进行期货买卖。交易所的入会条件很严格,申请入会者要受到交易所详细调查,其财产和信誉符合条件者经交易所理事会批准方可正式入会。期货市场经纪人根据商品交易所的有关规定为买卖双方在统一规格、统一数量、统一时间、统一地点的基础上,敲定期货合约价格而进行直接交易。

(3)证券经纪人。证券经纪人,是指在证券流通市场上从事证券交易中介活动的证券商人。证券经纪人中的“证券”,是指有价证券,即债券和股票等。证券经纪人专门受客户委托,通过公平的集中竞价交易方式、并依据公平的竞价原则,使买卖双方尽量按自己意愿而成交。证券经纪人是证券流通市场上的高层次经纪人,许多国家在有关法律中都对证券经纪人

的资格、权限等有严格的规定。一般证券经纪人都应该是信誉可靠、有较高文化和专业水平,且实践经验丰富、道德作风良好的人。证券经纪人一般分为具有法人资格的证券承销商、证券经纪商以及作为自然人的佣金经纪人。目前,我国大多是法人证券商,佣金经纪人只是作为证券商机构派出的场内代表,在证券交易所内代理客户从事证券交易。

(4) 房地产交易经纪人。房地产交易经纪人,是指在房地产市场上,替房地产买卖作中介商人。根据房地产经纪实务可把房地产经纪人分为四类:房地产投资决策经纪人、房地产交易经纪人、房地产估价经纪人、房地产政策经纪人。房地产交易经纪人是其总称。他们的主要业务有五项:房地产投资可行性分析、房地产投资的经济评价、房地产投资决策、房地产投资的资金筹措和房地产的出租与承租等。

(5) 科技市场经纪人。科技市场经纪人,是指在科技市场上为科技成果的转让与吸收、嫁接与辐射充当中介的商人。科技成果是一种特殊商品,它也可以在市场上进行交易转让。

伴随市场经济的建立和发展,经济人触角必然伸向众多的行业。形成了为保险业、演艺界、体育界、劳务、旅游业等方面的经纪人。

2. 按经纪业务性质划分。

(1) 佣金经纪人。佣金经纪人,是指交易市场上数量最多、最为活跃的经纪人,他们根据客户的委托完成交易后,收取一定的佣金。

(2) 自营商。自营商,是指代客户进行交易,也自营买卖、自担风险,赚取买卖价格之间的差额的商人。

(3) 二元经纪人。因为过去证券市场上按每一百股收取两美元手续费而得名的经纪人。二元经纪人主要是在交易繁忙

时受佣金经纪人的委托进行买卖。

(4)专家经纪人。这类经纪人兼有经纪人和自营商的双重身份。他接受佣金经纪人的委托而开展业务,与二元经纪人不同的是,他专驻在某一交易所台旁,密切注视证券的行市涨落,及时交易。

(5)零股经纪人。他们的客户是佣金经纪人。佣金经纪人接受的不够一个交易单位的零星业务,就交给零股经纪人经营。他们专从事一股到九十九股的买卖。

(三)市场经济的运行对经纪人的迫切需要

市场经济是社会化大生产的产物,是发达的商品经济运行的经济形式。经济形式可以为不同社会制度所共有,因此,它不姓“资”,也不姓“社”,既可以与资本主义制度相结合,为资本主义服务,也可以与社会主义制度相结合,为社会主义服务。我国的经济体制在运行过程中经过了几次重大变化,从计划经济到有计划的商品经济,再到社会主义市场经济,经过十几年的改革开放实践,搞市场经济已不是目标问题,而是把市场经济实实在在地建立起来的问题了。对于我们这样长期把计划经济看作社会主义的国家来说,这是一个历史性转变。十几年来,市场的建立如雨后春笋,其发展速度迅猛异常,任何禁锢或人为的限制对它都无可奈何。正因为市场的建立,一下子把流通搞活了,困惑我们多年的体制理论问题,终于在实践中逐步取得了共识。这一商品生产和商品交换领域的巨大变化,使得商品的大流通出现了生机盎然的大好局面。这一派繁荣景象中,经纪人的功绩是不容忽视的。无论从理论上还是实践上都证明了市场经济的运行迫切需要经纪人。

1. 市场经济这种经济运动方式,是建立在市场基础上的。市场,是指社会分工和商品生产的产物,一般来说,市场是商

品交换的场所,是实现商品相互转让的交换关系的总和。它有狭义和广义之分。狭义的市场,是指进行商品交换活动的场所,即商品买卖的地方。广义的市场,是指商品交换所反映的各种经济关系和经济活动现象,也就是说,它不仅包括商品交换的场所,而且涉及商品交换双方的各种经济关系和经济活动,是实现商品相互转让的交换关系的总和。

市场是随着商品经济的发展不断完善和发展的。它的内容和范围十分广泛,可以从不同的角度对市场分为社会主义市场、资本主义市场;城市市场、农村市场、国内市场、国际市场;生产资料市场、消费资料市场、劳动力市场、资金市场、房地产市场、技术市场、信息市场;工业品市场、农产品市场、畜产品市场等。

无论什么市场、构成市场的因素,主要是供求关系、价格、竞争等因素。其中供求是前提,没有供求就没有交换的必要;价格是利益的纽带、是联结供求双方利益的桥梁;竞争是外在的强制力量,是价值规律实现的条件。这三个因素构成市场运行的主体。只要把商品投入市场,它就自动地通过供求关系的变化,引起价格的波动,以及竞争中的较量,最终使商品价值得到实现。

上述各市场构成因素之间,是相互作用,相互制约又相互联系的,这是一种内在的关系。加以完善的市场结构作为外部条件、通过若干因素之间的连锁反应来推动经济的运行,我们把这种关系,就叫做市场机制,它是经济运行机制中的一个大的类别。由于构成因素的不同,市场机制可以分解为供求机制、价格机制、竞争机制、服务机制等。尽管市场机制由于其自身固有的局限性。对社会经济具有消极的一面,但它对社会经济这行的积极作用还是主要的。利用市场机制可以促进技术

进步,提高劳动生产率;可使商品物美价廉;可以调节资源配置,调节商品结构;可以减少投资的盲目性和投机性等。

总之,市场的存在和发展是社会再生产顺利进行的必要条件。只有商业交换顺利实现,才能促使社会不断运动。市场能反映社会需求,提供信息,引导和调节生产规模和结构,合理配置资源。市场也能促使企业不断改善和提高管理水平,调节人们之间的利益关系。这种关系,在现阶段社会唯有通过商品交换形式才能得以满足,因此,市场经济在社会主义社会的经济生活中也就成了历史的必然。

市场经济是一种依据市场机制进行社会资源配置的经济体制。党的十四大报告指出:“我国经济体制改革的目标是建立社会主义市场经济体制,以利于进一步解放和发展生产力。”“我们要建立的社会主义市场经济体制,就是要使市场在社会主义国家宏观控制下对资源配置起基础作用,使经济活动遵循价值规律的要求,适应供求关系的变化;通过价格杠杆和竞争机制的功能,把资源配置到效益较好的环节中去,并给企业以压力和动力,实现优胜劣汰;用市场对各种经济信号反应比较灵敏的优点,促进生产和需求的及时协调。”

商品经济和市场经济是两个既有联系又有区别的概念,它们分别从不同的角度来界定同一种类型的经济关系。前者根据产品是否通过交换进入消费来界定经济体制,这是一种外部特征;而市场经济是从社会资源配置方式的角度界定经济体制,这是一种内在特征。虽然具有一定社会化程度的商品经济就是市场经济,但在界定经济体制时,使用市场经济的说法比使用商品经济的说法更能体现事物的本质。我国早在古代就已出现商品经济,比欧洲还要早。商品经济的出现与市场经济的形成,不是同步的,市场经济形成滞后,尽管有商品交