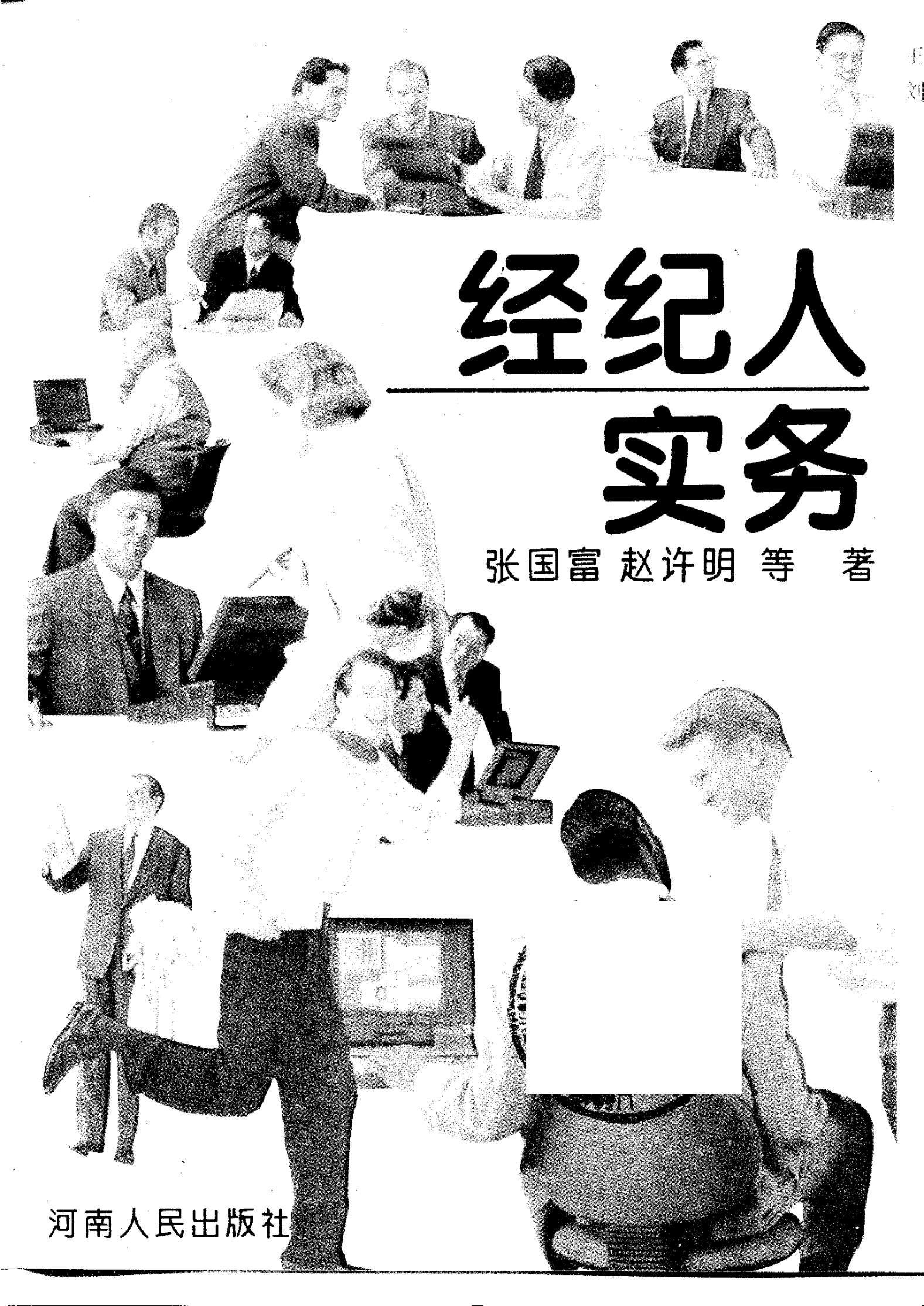




# 经纪人 实务

张国富 赵许明 等 著

河南人民出版社



# 经纪人 实务

张国富 赵许明 等 著

河南人民出版社

(豫)新登字 01 号

**经纪人实务**

张国富 赵许明 等著 责任编辑 王 锦

---

河南人民出版社出版发行(郑州市农业路73号)

河南省荥阳市印刷厂印刷 新华书店经销

开本 850×1168 毫米 1/32 印张 10 字数 229000

1994 年 7 月第 1 版 1994 年 7 月第 1 次印刷 印数 1—4,000

---

ISBN7—215—02532—2/F·458 定价 9.80 元

## 前 言

改革开放的大潮,把中国大陆已销声匿迹几十年的经纪人,又重新推上了市场经济的大舞台。在这个大舞台上,经纪人正大显身手,在各个领域居间进行中介活动,成为商品生产、流通、消费的重要桥梁和纽带。

经纪人在中国大陆经历了坎坷不平的道路。在旧中国,经纪人的活动遍布全国,从事粮棉农作物、房地产、金融投资、工业原材料等多方面的交易。解放后,在产品经济时代,由于把经纪人的工作看作是买空卖空、投机倒把,把经纪人看作是不劳而获、玩弄手腕居中剥削的投机者,而遭到取缔和禁止。十一届三中全会之后,伴随着商品经济的发展,经纪人又悄然应运而生,重返华夏。特别是党的十四大确立了我国建立社会主义市场经济体制的目标后,经纪人更是应着市场经济的呼唤,承载着对新生活的追求,堂而皇之的向我们走来。

正如一切在历史上曾经消失,而又重新复出的社会角色一样,经纪人们对人们来说是既熟悉而又陌生的。对于它的存在与发展,人们还存在着诸多的疑虑和问题,对多数关心经纪人的人们来说,如何客观地认识、评价经纪人;对想从事经纪人工作的人来说,怎样才能成为经纪人;对正在从事经纪人工作的人来说,怎样做一个合格的经纪人;对需要利用经纪人者来说,如何选择和委托经纪人;

对有关管理部门来说,怎样引导和管理好经纪人……等等。这一系列问题都亟待从理论上给以回答。为此,我们试图通过对经纪人的研究和探索,撰写一本专门论述经纪人的著作。但由于我国有关经纪人的理论研究还是刚刚起步,可供参考和借鉴的资料实不多见,我们又缺乏经纪工作的实践经验,因而,要写出一本完美的系统研究经纪人的专著,并非易事。然而,我们又不能知难而退,只好勉为其难,尽我们之所能,写作完成了这本专著。读者若能在此书中得到一点启迪和帮助,那便是对我们莫大的安慰。

本书由张国富、赵许明主编,共同研究拟定该书的框架设计和内容安排,在分别对初稿进行审改的基础上,最后由张国富统改定稿。

本书各章撰稿人是:施立人(第一、九章);张国富(第二、六、十一章);卫新江(第三章);刘秀萍(第四章);焦立新(第五章);赵许明(第七、十二章);刘彤(第八章);贺艳秋(第十章);附:经纪人成功致富40例由孙金华收集整理。

本书的写作和出版得到了河南人民出版社的有关领导和同志们的大力支持,同时在书稿的撰写过程中我们也参考了一些报刊、杂志和书籍中的有关资料,在此谨向他们表示感谢。受我们的水平所限,疏漏在所难免,敬请读者指正。

作者

1993年4月

# 目 录

|                           |      |
|---------------------------|------|
| 前言 .....                  | (1)  |
| 第一章 经纪人                   |      |
| ——市场经济重新呼唤出来的社会角色 .....   | (1)  |
| 一、什么是经纪人 .....            | (2)  |
| 二、经纪人的沉与浮 .....           | (3)  |
| 三、经纪人的特征 .....            | (11) |
| 四、经纪人的种类 .....            | (15) |
| 五、经纪人中介机构 .....           | (17) |
| 六、经纪人的权利和义务 .....         | (18) |
| 七、经纪人的地位和作用 .....         | (20) |
| 第二章 科技经纪人 .....           | (23) |
| 一、科技市场需要科技经纪人 .....       | (23) |
| 二、科技经纪人的业务 .....          | (26) |
| 三、科技经纪人的具体操作举例 .....      | (29) |
| 四、大力扶植和加强科技经纪人队伍的建设 ..... | (40) |
| 第三章 信息经纪人 .....           | (42) |
| 一、信息经纪人的特点和作用 .....       | (42) |
| 二、信息经纪人应熟知信息和信息市场 .....   | (46) |
| 三、信息经纪服务的操作 .....         | (53) |

|                           |       |
|---------------------------|-------|
| 第四章 招商引资经纪人 .....         | (64)  |
| 一、招商引资经纪人概述 .....         | (64)  |
| 二、吸引外商投资办企业中的经纪业务 .....   | (68)  |
| 三、对外加工装配和补偿贸易中的经纪业务 ..... | (85)  |
| 第五章 现货交易经纪人 .....         | (97)  |
| 一、现货交易经纪人概述 .....         | (97)  |
| 二、现货交易经纪人的业务范围 .....      | (100) |
| 三、现货交易经纪人应掌握的业务知识 .....   | (104) |
| 四、现货交易经纪人的委托业务 .....      | (110) |
| 五、现货交易经纪人的权利和义务 .....     | (113) |
| 第六章 期货经纪人 .....           | (118) |
| 一、期货经纪人的涵义及业务范围 .....     | (118) |
| 二、期货经纪人必备的期货知识 .....      | (121) |
| 三、期货经纪人操作规则和操作过程 .....    | (125) |
| 四、经纪的期货种类 .....           | (131) |
| 第七章 证券经纪人 .....           | (137) |
| 一、证券经纪人概述 .....           | (137) |
| 二、证券与证券市场 .....           | (140) |
| 三、证券经纪人受托业务 .....         | (149) |
| 四、证券经纪人受托业务的操作 .....      | (154) |
| 五、证券经纪人的权利义务 .....        | (158) |
| 第八章 房地产经纪 .....           | (162) |
| 一、房地产经纪人概述 .....          | (162) |
| 二、房地产经纪人应掌握的房地产知识 .....   | (166) |
| 三、经纪人在房地产信贷中的业务 .....     | (171) |
| 四、经纪人在房地产开发经营中的业务 .....   | (177) |

|                                         |       |
|-----------------------------------------|-------|
| 五、房地产交易中的验证业务 .....                     | (187) |
| 第九章 劳务经纪人 .....                         | (200) |
| 一、劳务经纪人的概念与特性 .....                     | (200) |
| 二、劳务市场呼唤劳务经纪人 .....                     | (202) |
| 三、劳务经纪业务的操作 .....                       | (205) |
| 四、建立、完善劳务经纪组织机构,创造劳务经纪<br>业务的外部条件 ..... | (207) |
| 第十章 其他经纪人 .....                         | (210) |
| 一、艺术经纪人 .....                           | (210) |
| 二、出版经纪人 .....                           | (212) |
| 三、保险经纪人 .....                           | (219) |
| 第十一章 如何成为一个合格的经纪人 .....                 | (221) |
| 一、经纪人如何树立最佳的形象 .....                    | (221) |
| 二、经纪人必备的基本知识 .....                      | (225) |
| 三、经纪人不可缺少的能力 .....                      | (239) |
| 第十二章 经纪人必须学会用法律保护自己 .....               | (248) |
| 一、经纪人要有强烈的法律意识 .....                    | (248) |
| 二、经纪人要依法践约,认真履行自己的经纪<br>义务 .....        | (263) |
| 三、经纪人要依法作好自我保护 .....                    | (275) |
| 附:经纪人成功致富 40 例 .....                    | (291) |



# 第一章 经纪人

## ——市场经济重新呼唤出来的社会角色

党的十四大确定了经济体制改革的目标是建立社会主义市场经济体制。这样,我国的经济将逐步由计划经济向市场经济过渡。市场经济是通过市场机制的调节作用,合理配置社会资源的一种经济形式。由于市场主体的多元化和市场种类的复杂化,参与市场交易的每一个主体,都不可能掌握市场供求的全部信息。市场主体对市场信息模糊不清,必然造成商品交易上的种种困难和障碍。为了克服这些困难和障碍,客观上要求从社会劳动者当中分离出来一部分人,专门为商品交易提供各种需要的信息,即为商品买卖双方牵线搭桥、沟通渠道,促成买卖双方尽快成交。在市场上专门从事这种中介活动的人,就是现代经济学所说的经纪人。市场经济的突出与活跃,市场发育的不完善,必将使我国长期处于“地下游击队”活动方式的经纪人,以公开合法的身份扬眉吐气地活跃在市场上。事实证明经纪人为振兴经济作出了新的贡献。这是利在社会、惠及人民、功在国家的大好事。目前,市场经济迅速发展,需要大批经纪人;呼唤更多的经纪人走向市场,为经济建设服务。这是新形势下的新生事物,这一新生事物的发展壮大,同样需要良好的外部

条件,社会各届应给予大力支持,以使经纪人队伍的发展适应社会主义市场经济的需要,从而促进市场经济的迅速发展。

## 一、什么是经纪人

我国确立社会主义市场经济体制以来,经纪人是目前的一个热门话题。如何给经纪人下个确切的定义,还在议论之中。一般说来,经纪人泛指市场经济中的一种中间商人,即是为各类交易的双方沟通渠道、促成交易并从中提取佣金的中间商人。

从法律地位上讲,经纪人是指依法注册登记,在市场经济活动中,独立承担民事责任,享有民事权利,从事中介、代理、咨询等服务活动,并据此获取劳务费用的个人和经济组织。

换句话说,经纪人是指在社会主义市场经济活动中,以收取佣金为目的,享有民事权利,独立承担民事责任,为促成他人交易而进行居间、信息服务以及委托代理等活动的经济组织和个人。

从经纪人的定义,可以说明如下几个问题:

1. 经纪人是一种中介商人,但他们与一般商人不同。一般商人的活动只是为了把生产者的商品资本转化为货币所必须完成的活动。而经纪人并不从事实物性的商品买卖活动,他们不是把商品变为货币的当事人,而是沟通买卖双方的信息联络、促其买卖成交的中介人。可见,经纪人是市场经济发展的产物。

2. 市场经济的发展,使经纪人逐渐成为一种专门职业。它是社会劳动者分工中的一个积极部分。他们的劳动同样是社会必要劳动。他们从事的中介活动,是社会主义市场经济体系中的一个必要环节。而且,这个环节的重要作用,会随市场经济的发展越来越突

出。因此,经纪人在从事中介服务中收取一定的佣金是应该的,也符合社会主义“各尽所能,按劳分配”的原则。

3. 经纪人要很好地开展工作,必须依法注册登记,到政府工商部门领取经纪人资格服务证,按照国家有关政策规定合法开展经营活动。这样,经纪人依法从事中介服务活动时的合法权益应受到政府法律的保护。

4. 打破陈旧观念,支持经纪人这一新生事物。目前为经纪人正名是发展壮大经纪人队伍的关键,也是促进社会主义市场经济发展的一个重要方面。社会主义市场经济需要大批经纪人,但是由于传统的旧观念的束缚、外部环境的限制,在产品经济时代,把经纪人的工作误为是买空卖空、投机倒把、不劳而获的寄生虫、“二道贩子”,其收入是剥削的不义之财,是打击取缔对象。他们在经济工作中所起的积极作用,长期得不到公正的评价,阻碍了经纪人队伍的发展壮大。党的十四大以后,经纪人虽然由“地下”转入“地上”公开活动了,但仍有一些人在思想上、舆论上和实际活动中,不能正确对待他们。因此,要适应社会主义市场经济发展的需要,必须首先解放思想,更新观念,充分认识经纪人在社会主义经济建设中所起的重大积极作用,从思想上为经纪人正名。同时,还应该明确经纪人在社会主义市场经济发育不完善时期的特殊作用,把经纪人当作新生事物给以支持。

## 二、经纪人的沉与浮

经纪人是伴随市场产生的。在历史发展过程中,只要有市场出现,就有买方、卖方和流通三个环节。在流通领域里会产生一些代

替别人进行商品交换的人,即产生了商人。他们比别人将更多的时间投入到交易活动中,交易能力增长得很快。同时,随着交易活动的扩大,商人之间又出现了分工,其中一部分人专门为商品交换提供各种需要的信息,牵线搭桥、沟通渠道、促成交易。这一历史背景,使得多种经纪人应运而生。仅此便可以看出,经纪是伴随着市场经济发展,社会分工逐步深化而形成的一种社会职业。这种职业是社会所必需的,这部分人的劳动是市场经济的一个组成部分。只要有商品交换,就必然要与经纪人发生各种各样的关系,不与经纪人发生关系的市场是难以想象的。

我国是一个具有 5000 多年文明史的古国,市场出现得很早,当然经纪人出现得也很早。在 2000 多年前的汉朝,农村集市上就有了狙佺,专门介绍牲畜买卖,促成交易。自唐朝起,这部分人被称为牙人,业务扩大到为田宅交易说项等等。大约到了清朝,才逐渐把此类生意人归入“经纪人”这一概念中。有诗为证:“驴马牵连入市沽,倩他经济较锱铢”。意思是说,驴马牵到市上买卖时,买、卖双方要请中间人从中撮合交易,促其成交后,中间人要从中获取微薄的佣金。这里的中间人实际上就是经纪人,不过,那时的中间人仅是经纪人的雏型。

社会的变革,经济的发展,把经纪人推向商品流通的大海洋,成为各类交易中,沟通买卖双方的“红娘”,已成为经济生活中必不可少的角色。

1864 年春,卡尔·马克思在英国伦敦构著《资本论》时,也曾有意从事经纪人的工作。主要表现在马克思致信恩格斯:我手头若有几百英镑,就可以在这里交易所里赚许多钱。现在伦敦又到了靠机智和少量资金赚钱的时候了……在这封信中,马克思对经纪人的工作给了很高的评价:经纪人是靠机智赚钱的。

1916年，中国民主革命的先驱者孙中山曾与上海工商巨擘虞洽卿联名上书北洋政府，在上海汉口路设立了中国第一家证券、物品交易所。后来成为风云人物的蒋介石、张静江等人也是最初活跃着的经纪人。有关资料表明，在此后的30多年里，经纪人在上海等大城市里是非常活跃的。

解放初期，我国经纪人的活动多数是在传统的城乡贸易市场上。经纪人主要从事牲畜、粮食、木材、土特产等交易活动。那时，称这些从事中介工作的人为交易员、中间人、掮客、行户等。总之，这是历史上逐渐演袭下来的形式。

新中国成立以后，由于仿效苏联实行计划经济体制，产品由国家统购包销，使经纪人活动的范围受到了极大限制，并称“经纪”活动为投机倒把的活动，予以打击取缔。因此，在50年代，经纪人在我国几乎销声匿迹了。但是，市场经济是人类社会发展不可逾越的历史阶段，商品生产与交换以及市场、市场机制的作用是不依人的主观意志为转移，是客观存在的。因此，伴随市场经济产生、发展的经纪活动也是客观存在的。

随着改革开放的深入发展，到了80年代，我国的经纪人，悄然复生了。最初的活动领域是证券市场。1981年，我国重新发行国库券，为那些不富裕而满脑子机智的人，提供了一个显示自身价值的舞台。他们积极投入到国库券市场里，在法与非法的夹缝中“倒”来“倒”去。或在群众中走乡串户，低价收购，再转手卖给证券公司；或利用各地上市价格的差异，甲地吃进，乙地抛出，从中获利。对于这种活动褒贬不一，有的说他们把量小而分散的证券收集起来，在某种程度上是持券者、证券公司和中间人三得利，是搞活证券市场的“润滑剂”；有的说他们是扰乱证券市场，应坚决取缔。在各方意见的争议声中，1988年9月2日，中国最权威的新闻媒介发出一则

消息：有关部门正考虑将国库券贩卖者引导成为合法的证券经纪人。这样，大多数人由此第一次接受经纪人的概念。从事中介工作的人为得到比较合法的身份有了希望而高兴。虽然时隔半月，中国人民银行金融司负责人郑重声明：因时机不成熟，还没有考虑经纪人合法化问题。但是，经纪人的概念和经纪人的活动总算得到了不同程度的认可。

在这期间，经纪人的工作仍处于“地下”活动时期。机智多谋的经纪人开始在高等院校和研究所中活动。他们向教授、工程技术人员索取科技成果，向客户进行推广，并且有些项目已获成功，得到初步好评。尽管有些人对他们的作用和价值尚存异议，但毕竟不断给人们以新的认识，虽然是模糊的印象，但对经纪人的工作还是向前推进了一步，并不断向前发展着。

实践是检验真理的唯一标准，必须承认经纪人的中介工作确实促进了经济的发展，尽管是亦明亦暗的“地下”活动。经纪人的工作范围也逐步扩大：由证券交易、科技成果转让扩大到金融界、文化界、体育界、新闻出版界、广告、商品、房地产等，形形色色的经纪人从“地下”、“地上”悄然走来，走进人们的生活，并初步受到人们的赞誉。

由于对市场经济姓资姓社的问题长期争论不休，我国的经纪人问题始终未能合法化。因此，买与卖之间沟通十分不畅，突出表现在科技成果不能很快转化为生产力。据有关资料统计：我国科技成果和专利技术转化率仅有 15% 左右，经济发达的上海地区也仅占 30% 左右。束缚了经济的发展。

近几年来，随着社会主义市场经济的发展，特别是党的十四大确立了我国以建立社会主义市场经济体制为目标后，各个领域内的经纪人得到了迅速恢复和发展。大多数经纪人开始逐步由“地

下”转入“地上”公开活动，光明正大地出入各种公共的交易场所。

同时，市场经济体制的确立，也拓宽了人们的思想和眼界，社会各界以实际行动欢迎经纪人的到来：

——新华社记者黄威，在采访札记《市场需要科技经纪人》一文中呼吁：社会各界应转变观念，把中介机构当作促进市场经济的积极因素来看待。

——新民晚报何向明文章呼吁：要早日让经纪人公开化、合法化。

——武汉市把发展科技经纪人写入了党代会的报告。市委书记钱运录对全市党员致词：武汉要成为国际化都市，必须建立一支精通技术、熟悉市场、善于经营的科技经纪人队伍！

——新疆自治区党委书记宋汉良呼唤：民族地区要有自己的科技经纪人，以引进技术，引进人才，振兴经济。

——最近，原最高人民检察院检察长刘复之说，要正确认识经纪人在市场发展过程中的作用，“对经纪人或者叫中间人提供服务时收取佣金行为不能作为犯罪来对待”。提供科技服务收取报酬是合法的。“对于提供有价值的信息而收取的报酬，即便数额很大也是合法的收入”。

在社会各界需要、呼唤、欢迎经纪人走向市场经济，为社会主义经济建设服务的盛情之下，经纪人和经纪组织不断发展壮大，呈现出欣欣向荣、万紫千红总是春的大好形势：

——1992年6月，南京信息市场与市工商局联手，向社会公开招聘首批经纪人，拉开了经纪人由居间活动走上市场大舞台的序幕。经过工商、税务法规培训、严格考核和审查后获得工商部门颁发的“证书”者有263名，开展合法经营活动。

——1992年10月25日，《广州日报》邹均文报道：广西防城

县 200 多农民成为中越两国跨国经纪人。

——1993 年 3 月 20 日,《中国城乡金融报》在“枣阳‘经纪人’搞活农副产品市场”的报道中指出:近年来,湖北省枣阳市涌现出 560 名“粮经纪人”、“牛经纪人”。

——1993 年元月 31 日,据《金融时报》报道:上海金属交易所首批五家经纪公司近日相继开业。这五家会员分别是上海金属材料总公司永大金属经纪公司、中国金属期货公司、铜陵有色金属公司上海经纪公司、深圳红光金属期货经纪公司、中国有色金属工业上海经纪公司。

——1993 年 2 月 1 日,《科技大观》在以《科技经纪人大腕》为题的文章中说,在北京成气候的科研机构少说也有十来个,提供技术市场中介服务机构已达三位数。北京科技中心,在众多类似机构中可以说是独树一帜的科技经纪大腕。

——1993 年 2 月 3 日,《经济日报》以《房地中介产业大有可为》为题报道:到 1991 年底,我国有各类房地产交易所、交易市场和其他中介服务组织 1600 家。

——1993 年 2 月 22 日,《科技日报》报道:福建成立经纪人服务所,3 天内 200 人申请报名,其中科技人员和大专以上文化程度的占 80%。申请人经培训,考试合格,由工商行政管理机关核发“经纪人营业执照(企业及单位法人核发“经纪业务许可证”),从事国家允许进入市场交易的各种商品中介,委托代理经纪业务。其按规定收取的佣金,受法律保护。

——1993 年 2 月 25 日,《河南日报》以《中国第一位拳击经纪人产生》为题报道了中国星华实业集团总公司总裁李伟成为国际拳击经纪人。

——1993 年 3 月 2 日,《科技日报》以《堂堂正正“倒”技术》为



题报道：河南 50 名技术经纪人获取资格证书，从此以后可以堂堂正正地倒卖技术了。

——1993 年 3 月 6 日，河南省仁达经纪服务公司成立，举办首批经纪人培训班，138 人参加培训，经省工商局考评，绝大部分合格。

——1993 年 3 月 25 日，《中国青年报》以《上海经纪人持证上岗》为题报道：日前上海新民经纪人事务所 256 人领到了由静安区工商局监制的“经纪人证”，而同时他们手中还持有一张静安区公证处颁发的身份证公证书。这种一身两证的经纪人在上海还是第一次出现。该所除了有步骤地分期培训、发展经纪人，还在上海设立了一个分所，五个联络处、一个信息中心，让经纪人就近参与信息交流，还将在外地开设分所，在海外建立分支机构。

——1993 年 4 月 5 日，《郑州晚报》在以《北京出现首批个体经纪人》为题的报道中指出：北京东城区工商局日前向六名申请办理个体经纪人执照的人发了营业证。这些人从而成为北京市首批合法个体经纪人。他们的注册资金少的是 2 万元，多的为 10 万元。

——1993 年 4 月 5 日，《科技日报》又以《健全管理制度、保护合法权益——各地经纪人队伍在成长》为题报道了云南、四川、济南等地经纪人队伍和组织发展壮大情况。

总之，上述情况说明：经纪人正如一切在历史上曾经消失，又因现实生活需要而重新登台的其他社会角色一样，他们身负着陈旧观念和旧体制的压力，应着发展市场经济的呼唤，承载着新生活的追求，克服困难、冲破障碍，顽强地向我们走来。他们的工作也逐渐得到人们的理解、支持和欢迎。经纪人队伍在不断发展壮大。但是我们还应该看到，一是经纪人缺乏必要的法律框定，任谁都可自命。诚实的经纪人和行骗者鱼龙混杂。一些“路子野”的“地下工作