

经纪业务与经纪人指南

在新的经济条件下经纪行业
和经纪人

在我国，经纪业是一个
新兴行业

经纪人是一支庞大的队伍
将影响两个亿人的财富和
生活质量

经纪人是其中之

一，一名合格的经纪人应具备
理论知识和业务素质
还要掌握法律规范和操作技巧

国内外经纪人是刚刚开展
新兴业务的“第一书”
《经纪业务与经纪人指南》

经济管理出版社

经纪人指南

杨玉川

主编



经纪业务与经纪人指南

主 编 杨玉川
撰稿人 王存杰 季兴旺 王化栋 张福明
邵七杜 孟庆文 岳 华 王连平
刘俊民 张文红 王建国 宋森刚
叶 旺

前 言

当今世界经济是市场经济。市场经济呼唤经纪行业和经纪人。在西方国家和地区，伴随着市场经济进入现代发展阶段，经纪业务早已发展成为一个重点行业，经纪人也早已形成一支庞大的队伍。经纪行业和经纪人对经济发展起着重要的推动、促进作用。中国的市场经济尚处在初期发展阶段，与此相适应，经纪业务和经纪人正方兴未艾。

国内外的历史和现实表明，市场经济是致富的经济，市场经济体制是高效率的经济体制。伴随着市场经济而产生、发展的经纪行业历来是致富的行业，经纪人从来就是富有的人。据中国工商部门的最新披露，目前国内个人收入最高的有五种人，经纪人是其中之一。这些人当中的“万元户，已不算富；十万元户，才刚起步；数十万元户，马马虎虎；百万元户，才真算富。”这是经纪行业的巨大诱惑力。

然而，如何从理论上阐述清楚经纪行业和经纪人的产生与发展？经纪业务和经纪人在整个国民经济发展中的地位 and 作用又是怎样的？做一名合格的经纪人应该具备哪些理论基础知识和业务素质？应该掌握哪些法律法规和操作技巧？国内外经纪人是如何开展经纪业务的？诸如此类的问题，都是欲想涉足或已经涉足经纪行业的人士所急需了解的。这里奉献给读者的《经纪业务与经纪人指南》，详尽而实际地回答了这些问题。

《经纪业务与经纪人指南》的结构设计，以体现基础知识、实际应用为原则，共设十四章。首先用四章的篇幅，即前四章，综述了经纪业务和经纪人的产生与发展、经纪业务的内容、经纪

人的素质、作用、权利和义务。属于经纪人开展经纪业务应该掌握的基础理论、基本知识，是涉足经纪行业必备的理论修养。接着用七章的篇幅，即第五至十一章，分述房地产、现货、期货、证券、科技成果、保险和文化艺术、图书出版、体育等具体部门经纪人的素质、作用、操作技巧等。属于具体部门的经纪人开展经纪业务应该掌握的基本技巧，是涉足各部门经纪业务必备的操作技能。最后用两章的篇幅，即第十二至十三章，选择了国内外经纪机构和经纪人操作经纪业务的若干案例，汇集了若干经纪法规的全部或部分条文。属于经纪人开展经纪业务应该掌握的实际知识，是涉足经纪行业必备的渊博学识。

《经纪业务与经纪人指南》是集体劳动的成果，由我组织所带的国内访问学者、研究生共同研讨而成。各章执笔人是：王存杰执笔第一章，季兴旺执笔第二章，王化栋执笔第三章，张福明执笔第四章，邵七杜执笔第五章，孟庆文执笔第六章，岳华执笔第七章，王连平执笔第八章，刘俊民执笔第九章，张文红执笔第十、十一章，王建国、宋森刚执笔第十二章，叶旺执笔第十三章。在分工撰写的基础上，由我修改定稿。其间，王连平、孟庆文协助我阅读、修改了部分书稿，张文红协助我做了一些清稿等工作。

在撰写该书过程中，我们参阅了国内外一些有关资料，吸收了一些有关研究成果；得到了有关方面、人士、特别是经济管理出版社孟昭宇副社长、《中国经济年鉴》编辑部苏全义副教授的热忱帮助和支持，在此一并表示我们深深的谢意和敬意。尽管如此，由于资料缺乏，更主要的是由于我们的水平所限，书中缺陷在所难免，诚恳希望各界人士提出批评指正，不胜感激。

杨玉川

一九九三年五月完稿于南开大学

目 录

第一章 经纪业务和经纪人的产生与发展	1
第一节 市场经济呼唤经纪业务和经纪人	1
第二节 经纪业务和经纪人的特征与分类	8
第三节 中国经纪业务和经纪人的历史、现状与未来	15
第二章 经纪业务内容	24
第一节 交易前的经纪业务	24
第二节 交易中的经纪业务	31
第三节 交易后的经纪业务	39
第三章 经纪人的素质和作用	42
第一节 市场经济条件下经纪人的素质	42
第二节 市场经济条件下经纪人的作用	51
第三节 经纪人与投机	57
第四章 经纪人的权利和义务	64
第一节 经纪人的资格	64
第二节 经纪人的义务	70
第三节 经纪人的权利	73
第五章 房地产经纪人和经纪业务	80
第一节 房地产经纪人	80
第二节 房地产经纪业务的主要内容和运作技巧	85

第三节	房地产经纪人规则	92
第四节	香港和台湾地区的房地产经纪业	98
第六章	现货经纪业务和经纪人	101
第一节	现货经纪业务的现状	101
第二节	现货经纪业务的原则	106
第三节	现货经纪业务的程序和技巧	109
第四节	实现现货经纪业务规范化	114
第七章	期货经纪业务和经纪人	120
第一节	期货交易基础	120
第二节	期货经纪行与经纪人	129
第三节	期货经纪业务流程	134
第四节	期货经纪行和经纪人的制度管理	146
第八章	证券经纪业务和经纪人	152
第一节	证券基础知识	152
第二节	证券市场和证券经纪人	156
第三节	证券经营机构和交易场所	162
第四节	证券交易方式	171
第五节	证券经纪业务操作程序	176
第九章	科技经纪业务和经纪人	184
第一节	科学技术及其转让	184
第二节	科技市场与科技经纪人	189
第三节	科技转让经纪业务	196
第四节	科技经纪业务规范化与科技经纪人管理	203
第十章	保险经纪业务和经纪人	206

第一节	保险经纪业务和经纪人概述	206
第二节	中国的保险经纪人	211
第三节	西方国家的保险经纪人	216
第十一章	文化艺术、图书出版、体育经纪业务和经纪人	223
第一节	文化艺术经纪业务和经纪人	223
第二节	图书出版经纪业务和经纪人	233
第三节	体育经纪业务和经纪人	242
第十二章	经纪业务和经纪人案例	251
第一节	外国经纪业务和经纪人案例	251
第二节	中国经纪业务和经纪人案例	260
附:	香港天成职业介绍所	279
第十三章	经纪业务和经纪人法规选	282
	国务院关于技术转让的暂行规定	282
	专利代理暂行规定	284
	中华人民共和国合同法	287
	期货经纪公司登记管理暂行办法	297
	深圳有色金属交易所金属期货	
	经纪代客业务规则	301
	中国郑州商品交易所期货交易规则(试行)(摘录) ...	305
	天津通联经纪公司章程(1993年5月)	307
	天津通联经纪公司交易实施细则(试行)	312
	天津通联经纪公司风险揭示声明书	316

第一章 经纪业务和经纪人的产生与发展

当今世界经济已经进入现代市场经济。随着现代市场经济的发展，经纪业务和经纪人必将有一个大的发展。那么，什么是经纪业务和经纪人？他们是如何产生和发展的？经纪业务和经纪人都有哪些类型？我国经纪业务和经纪人的历史、现状和未来趋势如何？诸如此类的问题，都将在这一章找到较为满意的答案。

第一节 市场经济呼唤经纪业务和经纪人

经纪业务和经纪人究竟是在什么条件下产生和发展，市场经济又是如何呼唤经纪业务和经纪人的？这是这一节回答的主要问题。

一、商贸活动是产生经纪业务和经纪人的土壤

经纪业务和经纪人是随着商贸活动的发展而产生的。从广义的经纪业务看，其中介服务的职能涉及生产、流通、消费等诸多方面，媒介着生产与生产、生产与流通、生产与消费、流通与消费等。可以这么讲，经纪业务是商品流通过程中的润滑剂，对加速商品流通，实现商品的价值，促进社会再生产顺利进行起着重要作用。从经纪业务和经纪人产生的轨迹看，商品生产与商品交换是其产生的先决条件，这就决定了经纪业务和经纪人必须依附于商贸活动。商贸活动作为经纪业务和经纪人产生的土壤，可以从以下几方面进行具体分析。

(一) 从商贸活动的产生看

人类社会发展至今，社会经济经历了自然经济和市场经济两个发展阶段，而商品生产与商品交换是人类社会发展到一定历史阶段的产物，是自然经济向市场经济过渡的一个重要标志。商品生产与商品交换的产生需要有两个条件：

1. 社会分工是前提。人类社会的最初阶段，由于生产力水平十分低下，劳动所得只能维持最低限度的生活。随着社会生产力水平的发展，人类社会出现了三次社会大分工。简而言之，第一次社会大分工是畜牧业和农业的分工。一部分人专门从事原始的畜牧业，另一部分人专门从事农业。分工促进了劳动生产率的提高。从而既有了商品交换的必要，又有了商品交换的可能。第二次社会大分工是手工业和农业的分离。手工业的出现，形成了商品的专门生产者，使得商品交换的范围不断扩大，数量越来越多。商品交换的手段也由直接的物物交换发展成为以贵金属货币为媒介的交换。在这个时候，作为中间介绍商品交换的服务业开始产生了。第三次社会大分工是商业的出现。随着商品交换的发展，在社会上出现了一个不从事生产，只从事商品交换的阶层——商人和为商品交换服务的阶层。商人的出现，是商贸业产生的最后条件。

2. 生产资料和劳动产品归不同所有者占有，是根本原因。生产资料和产品分属于不同的所有者，这就决定了：可自主决定所占的产品是用来自己消费，还是用于交换；如是用于交换，在交换过程中必须是等价的。因此，从事不同社会生产的人们之间要取得对方的产品，唯一途径就是等价交换各自的产品。在交换商品过程中，商人做为中间人发挥着中间服务的作用。

（二）从商贸活动的作用看

商贸活动是以货币为媒介的商品交换活动，其特点是：

1. 商贸活动相对于生产活动而言具有一定的独立性。
2. 商贸活动本身是以货币为媒介的，从社会再生产角度分析，生产与流通互为媒介。

3. 商贸活动作为社会再生产过程的一个有机组成部分，其运动是连续的、不间断的。商贸活动在国民经济发展中的重要地位和作用主要表现为：(1) 商贸活动为社会化大生产的正常进行提供了保证。传统观念认为，生产决定流通，没有生产就没有流通。但是若从整体上考察社会再生产的循环过程，就可以看出生产与流通是相互决定的，而流通是将社会经济联成有机整体的纽带。商品生产者只有通过流通领域，才能实现商品的价值和盈利，其所需的生产要素也必须通过商贸活动从要素市场取得。特别是随着社会化分工的细化，商品生产者在时间、空间、批量、品种和市场信息等方面所受的限制越来越突出，必须依靠或借助于独立执行职能的商贸部门。(2) 商贸活动可不断引导和满足消费。商贸活动作为生产和消费之间的媒介，通过各种形式满足不同层次消费者的不同需求。因此，商贸活动是实现消费的重要手段。同时，随着现代科学技术的不断发展，生产工艺、配方、品种、款式更新变化较快，商贸活动可以发挥其优势，把掌握的各种经济信息，通过宣传、展卖、广告等促销方式，广泛宣传、介绍、引导消费，发挥商贸创造新的消费需求的巨大影响力。(3) 商贸活动推动商品流通向纵深发展。在市场经济初始阶段，商品生产与消费在时间、空间上的矛盾尚不突出，但随着市场经济的不断发展，这种矛盾表现得愈来愈突出。而任何一方面的商品生产出现缺陷，都会在不同程度上影响整个社会再生产的进行。发达的商贸活动，可以缩短生产地与消费地之间的空间和由生产领域到达消费领域的时间，推动商品生产在较大范围、以较大规模进行。正是由于这种矛盾的不断产生又不断得到解决，才使市场经济由低级逐步走向高级。(4) 商贸活动促使社会效益的提高。主要体现在：①在其他条件不变的前提下，社会再生产的速度取决于流通的时间，流通时间愈短，资本的生产效益就越高。在经济发达国家，科学技术和管理水平都已达到相当高的水平，在生产领域增加利润的余地越来越小，迫使人们向流通领域寻求

新的利润源泉。② 商贸活动本身不仅有自身的经济效益，而且主要是实现生产的效益。其实现的速度愈快，越能加速生产企业资金的循环和周转；实现的数量愈多，生产效益就愈好，从而促进整体经济效益的不断提高。

（三）从经纪业务特性看

在西方国家，生产厂家的对外销售都是通过中间人来完成的，中间人在制造商与消费者之间建立了买卖关系。西方国家的国际分销系统机制发育完善，制造商可以通过委托代理方式，与国际贸易中间人及他国进口中间人签订销售合同。这种业务一般都是通过本国出口商与他国进口商达成商品所有权交割协议。如日本的 Zaibatsu（财贸联合体）、美国的 EMC（出口经营公司）、MEA（制造商出口代销人）等，都是为制造商产品出口服务的。他们对制造商的商品推销、信息安排、市场研究、财务信息、专利与许可证信息以及运输、交换等承担全部和部分责任。其收入为佣金，这一一条龙服务的体系大大节约了制造商的人力、物力、财力，使其可以专心致志地投入到生产活动中去。在比利时，每天都有大批的货物要经海上进出口。凡是进出口企业，每天都有一大批船务代理人登门服务。进出口企业只要将需要运送的货物的名称、数量、地点告诉他们，他们就会联系船期合适的船，并安排好陆路运输、办理海上保险和报关手续，又迅速，又周到，实行“一条龙”服务。进出口企业事实上对货物的运输一点不用操心，坐在办公室里静等着船务代理人去办就行了。北京电子一条街，实质上就是电子科技市场。在这里，科技信息公司林立，云集了北京地区上千科技工作者和科技经纪人，其科技成果转化的形式之多，效果之好，令人高兴。南京某厂一位从事技术工作的工程师，当他了解到每年有大量科技成果得不到转化而被束之高阁的状况后，便毅然当上了业余科技经纪人，1992年上半年就成功地介绍了两项科技成果的转让，既促进了科学技术的转化，提高了生产效率，又增加了一定的收入，可谓两全齐美。

从以上条例可以直观地看出，经纪业务是伴随商贸活动出现的，没有商贸活动，经纪业务和经纪人也就无所依托。

二、市场经济呼唤经纪业务和经纪人的发展

在经纪业务和经纪人的产生过程中，商贸活动起了关键作用，而其充分发展则取决于市场经济的发展和机制的不断完善。

(一) 市场经济及其特征

1. 市场经济。市场经济的实质是市场问题，其要求整个国民经济围绕着市场转。它包括两个方面的内容：(1) 市场是国民经济运转的中心和轴心。(2) 市场是调节资源配置、实现生产要素组合的基础性手段，起着基础性作用。

2. 市场经济的基本特征。主要是：(1) 市场主体之间的平等竞争。在商品生产和商品交换活动中，所有的市场参与者在进入市场和从事交易上，机会和地位是平等的。这种平等的竞争以利益多元化和权利分散化为前提，所依据的是成本与效率的原则，以促进参与竞争的各方必须千方百计降低成本，提高劳动效率，提高资源利用的合理性，从而达到社会效益的最大化。(2) 价格由供求决定。各市场主体的生产经营所需的生产要素、信息等都是通过市场获得的，这就要求价格必须充分反映产品及资源的稀缺程度，通过市场供求而形成。任何对价格变动的人为干预，都会造成市场信号的扭曲，并损害整个社会经济运行的效率。(3) 适度的政府干预。从目前世界各国的实际情况看，完全自由化的市场经济已不复存在，市场经济虽然以价值规律作为调节社会资源的基本手段，但并不排除政府通过适宜的调控和管理，克服市场经济的弊端，解决因竞争带来的社会问题。

社会主义市场经济是现代市场经济的组成部分，而不是自由市场经济，在经济运行方式、方法上，与资本主义市场经济基本上是相同的，二者的主要区别，在于所有制基础不同。以公有制为基础是社会主义市场经济的本质特征。具体要求体现为：(1)

市场经济的主体是企业。市场经济要求企业必须是独立的而不是“相对独立”的商品生产者和经营者，要求企业既是利益主体，又是经营主体、投资主体，能够根据市场需要，灵活地从事生产经营活动和投资活动。使企业成为自主经营、自负盈亏、自我约束、自我发展的经济实体是建立社会主义市场经济体制的核心。

(2) 市场经济对市场运行机制的要求是：建立完整的市场体系，既要有生产资料市场、资金市场，又要有证券市场、房地产市场、技术市场、信息市场、劳动力市场等。市场运作要规范，法律要健全，信号要准确，管理要严格，价格机制要灵活。(3) 政府是市场的协调者。市场经济要求政府必须适应其发展的需要，相应确定和调整政府的职能，即由过去的行政指令性的直接控制，转变为宏观间接调控。中心是保持社会总需求和社会总供给的基本平衡。(4) 必须建立一整套社会保障制度，形成社会主义市场经济运行的保障系统，对企业和劳动者提供必要的保障措施，以保证整个社会的安定。

(二) 经济业务和经纪人的发展是市场经济发展的客观要求

我国经过 40 多年的探索，终于找到了促进国民经济稳步增长的道路——发展社会主义市场经济。市场经济中的各种经济关系错综复杂，要想在竞争中取胜，必须进行合理的社会分工，致力于整个经济活动的一个侧面，才能有所突破，有所发展。经纪业务和经纪人是随商贸活动的产生而应运而生的，其所提供的中介服务在市场经济不断发展的前提下，也必将更加普遍、不断发展。具体体现在：

1. 企业走向市场需要经纪业务和经纪人的发展。建立社会主义市场经济体制，充分发挥市场机制的作用，其关键在于每个生产企业都必须成为自主经营、自负盈亏的经济实体。企业走入市场之后，其经营活动要完全以市场为中心来组织，彻底改变生产什么卖什么、生产什么主观定的产供销模式，实行销供产经营，即市场需要什么，企业生产什么。比如，当习惯于计划经济

体制管理的企业真正迈入市场之后，才发现市场的竞争是全方位的，销售产品有竞争，采购原料靠竞争。而从事商品交换中介服务的经纪机构和经纪人会为生产企业提供各种经济信息，帮助企业研究销售策略，确定销售渠道与促销方式，为企业走入市场牵线搭桥，铺平道路。再比如，企业要进行技术改造需要许多手续，这些手续对于企业来讲，可以说是一种负担，那么，就可以委托给某个经纪机构，限期完成。由此可见，市场经济愈发展，社会分工愈细，就愈需要中介服务机构为企业提供“一站式”服务，以使企业专心从事生产经营活动。

2. 发展第三产业需要经纪业务和经纪人的发展。第三产业是我国近期鼓励发展的重点产业。1992年党中央和国务院下发了大力发展第三产业的决定，并专门召开了加快第三产业工作会议，确定了发展目标，并制定了鼓励第三产业发展的政策。从第三产业内部的分类看，其中很大一部分属于居间服务业。另外，在发展市场经济过程中，市场体系将不断建立和不断完善，到目前为止，我国已建立、完善了生产资料市场、消费品市场、金融及证券市场、劳动力市场、房地产市场、信息市场、技术市场等一系列市场，初步形成了社会主义市场体系。同时，还在期货、证券交易方面建立了与国际对接的市场。而这些市场的建立并正常运转，在很大程度上是依靠行使中介服务职能的经纪机构和经纪人维持的。证券交易市场和期货交易则必须由经纪人进行交易。加快第三产业的发展，不仅为生产企业提供了良好的服务环境，为人民生活提供了方便，同时，也带动了居间服务业的发展。

3. 信息业的发展需要经纪业务和经纪人的发展。当今的世界已成为信息的世界，在企业的生产经营活动中，无处不与信息打交道。在西方发达国家，信息资料库遍及全国。在信息处理上采用大规模联网，形成国际性的信息网络。而经纪机构和经纪人的本质就是抓住一切信息，进行分析、整理，查询需求单位，努

力实现每一条信息的价值。作为一家生产企业，分析产品的市场营销状况，制定生产计划、开展市场营销活动等，都需要大量可靠的信息做保证。这种情况，要求有中介服务者从事信息的搜寻，而他们就可利用自己掌握的各种信息，实现供求的结合，产生非凡的效益。同时，由于各种市场体系的不断建立与完善，生产的竞争实际就是信息的竞争。所以，从这个角度讲，信息的发达是促进经纪人发展的又一重要条件。

第二节 经纪业务和经纪人的特征与分类

在分析了经纪业务与经纪人的产生、发展的客观条件的基础上，进一步理清经纪业务和经纪人的特征、种类以及经纪人、代理人与信托人的区别，就是完全必要的了。这一节所回答的就是这些基本问题。

一、经纪业务和经纪人及其特征

(一) 经纪业务和经纪人

经纪是一种居间经济活动，从其行为的法制化角度，又可以称为法律行为，既可以属于商法，又可以属于民法。经纪行业，是指从中介他人之间进行商品交易活动的行业，其本身并不占有商品。实施经纪行为的主体，就是商业经纪者，其中包括商业经纪企业（专营和兼营经纪业者）、个人独立经纪人（专职或临时受委托者）。经纪人是指在社会生产经营活动中，以收取佣金为目的，独立承担相应民事责任，享有民事权利，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个人和经济组织。

经纪机构必须在取得“两证”、“两登记”之后，才具有法人资格。“两证”，即营业证和资格证（或称许可证、经纪人证）；“两登记”，即税务登记和交易市场登记。经纪机构一般称为经纪公司、经纪行、信托公司、咨询服务公司、经纪人事务所等。取得

经纪人资格，首先必须经过有关部门的专门培训，系统学习市场经济学的基本知识，有关法律、法规知识、经纪人的职业道德教育以及经纪人中介技巧知识之后，经过考核，获得专门资格证书。其次，经纪人持有政府有关部门颁发的资格证书，必须在一个以上的经纪机构服务，并缴纳一定数额的保证金；取得资格之后才能从事中介服务，并照章纳税，遵守交易市场法规，履行经纪人的职责。

（二）经纪人的基本特征

1. 业务素质高。经纪业务与其他一些中介服务相比较，对从业人员的素质要求相对较高，尤其在证券交易和期货交易中，必须对经纪人进行专门的业务培训后才可以上岗。1992年5月，南京市公开向社会招聘经纪人，500多人报名、应征，经过初选和培训、考核，最后203人获南京市工商局和信息市场共同颁发的资格证书。在上海、深圳股票交易所，穿有红背心的会员，都是国有企业或国有公司的代表，他们都是经过严格培训和考核的股票经纪人。四川经纪人事务所与四川省工商行政管理部门联合举办经纪人培训班，讲授内容包括社会主义市场经济理论，经纪人的过去、现在与将来，经纪人的政策法规意识；经纪人的操作技术等。在国外，对经纪人的要求更严格。如比利时，要想取得经纪人资格，必须首先通过大学水平的学业考试，其科目包括民法、商业法、金融计算机语言、金融交易技术、经济学理论等。同时，还要在一家经纪公司工作至少3年，再经过专业考试才能拿到经纪人许可证。

2. 掌握信息多。信息对于经纪业务和经纪人来讲，是第一重要的。经纪人最关心的是市场信息、科技信息和商品购销信息，关心商品的花色、品种、质量、档次、产地、牌号及畅销、平销、滞销的情况，关心怎样把供求信息抓到手，并撮合成一笔购销合同。而作为经纪公司，必须要有自己可靠的信息来源，建立信息库，采用现代化手段收集、储存、分析、利用商品信息，

为消费、生产、流通服务。另一方面，作为经纪人还要具备社交广泛的特点。其交往面要上至政府机关要员，各综合职能部门，下至车站、码头、相关企业的具体办事人员。这种信息和交往广泛的优势，为其向委托者提供“一条龙”、“一站式”服务奠定了可靠基础。江苏省南通县全县已有 49 个乡镇普遍建立了“跑腿”服务队，专为企业“跑腿”、“磨嘴皮”、“盖戳子”，办理诸如项目论证、征地招工、用电增容、环保消防、合同纠纷、资金融通等企业难办的事项。

二、经纪业务和经纪人的类别

我国的经纪业务和经纪人自改革开放以来，有了较大发展。但从目前总体状况看，尚未形成体系，根据不同标准，可对其做如下分类：

（一）按地域划分

1. 城市经纪人。城市经纪人的活动范围以大中城市为依托，中介活动以消费品、科技成果、生产资料为主，目前，又向期货交易、股票交易等高级中介服务进军。从从业人员素质看，总体水平较高，如南京市经过严格考试和资格审查的 200 多名兼职经纪人，在不到一个月时间，便促成上百项科技信息成交，实现技术转让交易金额 100 余万元，创收 10 万余元。

2. 农村经纪人。农村经纪人的活动范围以县镇乡为依托，在农副产品为主的集市贸易中，中介活动以一猪一牛或手工制品为主。目前，向农业、生产资料、消费品转移；在蔬菜、肉食、禽蛋等方面，经纪活动非常成功。四川省隆昌猪仔经纪人，为推广隆昌良种猪，集中几百经纪人的智慧和经验，促成了多笔省内外交易；同时，这批人不少办起私人企业，促进了农村生产水平的提高和市场经济意识的提高。

3. 边贸经纪人。边贸经纪人的活动范围是以我国边界线为依托的特定区域，中介活动大多是以物易物的初级商品交换。目前，正向内地延伸。改革开放以来，边贸活动发展十分迅速，全