

经纪人



主编 平成

今日中国出版社

经 纪 人

平 成 主 编

今日中国出版社

(京) 新登字 132 号

经 纪 人

平成 主编

*

今日中国出版社出版发行

新华书店经销

北京飞达印刷厂印刷

850×1168 毫米 32 开本 8.25 印张 200 千字

1993 年 5 月第 1 版 1993 年 5 月第 1 次印刷

印数: 1—10000 册

ISBN7-5072-0632-7 / F · 64 定价: 5.90 元

本书作者:

主 编 平 成

编写者 平 成 傥之父

安 琪 立 余

目 录

上 篇

第一章 你是谁？经纪人

- 1 穿针引线新一族..... (1)
- 2 你知道我在等你吗..... (6)
- 3 浮出水面 (13)
- 4 谁是经纪人 (17)
- 5 对未来经纪人的展望 (19)

第二章 形形色色的经纪人

- 1 文化经纪人 (23)
- 2 出版经纪人 (24)
- 3 歌星经纪人 (36)
- 4 影视经纪人 (40)
- 5 体育经纪人 (44)
- 6 模特经纪公司 (47)
- 7 演出经纪人的运作程序 (49)
- 8 期货经纪人 (52)
- 9 房地产经纪人 (55)
- 10 证券经纪人..... (60)
- 11 广告经纪人..... (61)

12 文物经纪人·····	(62)
---------------	------

第三章 成功的经纪人——如何“经纪”

1 一个经纪人的工作日·····	(65)
2 经纪人资本论·····	(70)
3 经纪人的运作程序·····	(75)
4 经纪人的调查与谈判技巧·····	(76)
5 经纪人的谋略·····	(84)
6 经纪人危机处理技巧·····	(87)

第四章 现代的经纪人——如何“现代化”

1 道德修炼·····	(91)
2 学识兼备·····	(93)
3 遵纪守法·····	(101)
4 内心革命·····	(102)
5 身体健康·····	(108)
6 人际交往·····	(113)

下 篇

第五章 经纪人溯源 ——中国古代经纪人拾零

1 居间商与驺会·····	(125)
2 牙郎与牙行·····	(127)
3 牙帖、牙税与牙钱·····	(129)
4 行话及其他·····	(131)

5 解放前北京菜、果、骡马行的回民牙行·····	(134)
6 房纤手与“白蚂蚁”·····	(140)
7 旧上海交易所中的经纪人·····	(147)
8 一身而二任焉的买办·····	(151)
9 “对缝”·····	(153)

第六章 他山之石 ——海外经纪人制度掠影

1 美国的房地产经纪人制度·····	(154)
2 芬兰的房地产经纪人·····	(164)
3 海外经纪人素描·····	(166)
4 台湾、香港的相关法律介绍·····	(168)

第七章 升华的历史 ——文学作品中的经纪人

1 中国古典文学作品·····	(184)
(1)《水浒》中的渔牙主人·····	(184)
(2)《金瓶梅》中的经纪人·····	(187)
(3)《醒世姻缘传》中的开婆讲价·····	(189)
(4)明代拟话本中的牙行状况·····	(195)
2 中国当代文学作品·····	(204)
(1)《创业史》中的粮食牙家·····	(205)
(2)《烟壶》中的古玩经纪人·····	(212)
(3)不能公开的经纪活动·····	(216)
3 外国文学作品·····	(219)
(1)英国小说《名利场》中的破产的股票经纪人·····	(220)
(2)法国小说《金钱》中的经纪人、经纪商行与交易所·····	(227)

- (3)德国小说《布登勃洛克一家》中的房地产经纪人 …… (240)
- (4)美国文学作品中提到的经纪活动 …… (244)
- (5)日本小说《暖帘》对经纪商的看法 …… (250)

第一章 你是谁？经纪人

1、穿针引线新一族

二十世纪九十年代的中国大地，正经历着历史上最惊心动魄的市场经济大潮的撞击。新的观念、新的阶层、新的心态、新的形象层出不穷。宛如躁动的春天，不断地显示出勃勃生机。

经纪人就是这市场经济大潮中的新一族。

1992年8月，我国第一家经纪人事务所在江苏镇江成立了；

1992年7月，南京信息市场和市工商局通过公开招聘、联合培训后，正式颁发了《南京信息市场经纪人资格证书》；

稍后，1992年底杭州市经济信息公司公开向社会招聘兼职信息经纪人，将社会上众多从事中介服务活动的人员组织起来，给他们提供一个公开、合法的活动舞台。短短半月，近300名应聘报名者纷至沓来，他们中有学生、教师、业务员、机关干部、退休干部乃至大学讲师、副教授；

广州市目前已有9家经纪人服务所，870多名经纪人持有工商局核发的《经纪人服务许可证》；

河北省大名县建立了经纪人协会，全县已有1592人取得经

纪人证书；

福建漳州市也制定了一系列措施，允许经纪人公开挂牌营业；

引人注目的首都北京，在1993年2月3日，第一个经纪人拿到了执照；

山东济南市已颁布了我国第一个经纪人管理办法；

各种个体的、民办的、官办的经纪人和经纪人群体的触角，已经深入到金融、科技、物资、交通、文化、社会服务等方面；

.....

种种迹象表明，在中国大陆消声匿迹几十年，并遭人贬斥非议的经纪人，如今正悄然复生，并已逐步从幕后昂首走到前台，粉墨登场，经纪人的发展给社会经济发展带来的各种各样的影响，也引起人们的越来越多的关注，经纪人成了社会的又一热点问题。

那么，到底什么是经纪人呢？

美国市场学家非利浦·卡特奥拉认为：“经纪人系提供廉价代理人服务的各式中间人的总称，他们与客商间无连续性关系可言。”

《中国经纪大辞典》这样解释：“经纪人，中间商人，旧时称掮客，处于独立地位，作为买卖双方的媒介，促成交易以赚取佣金的中间商人”。

由张跃庆、张公宏主编的《经济大辞海》为经纪人下的定义是：

“为买卖双方充当中介而获取佣金的中间商人。旧中国时称为‘掮客’，有一般经纪人和交易所经纪人之分。后者是交易所的中间商人，大都受大公司雇佣和委托，按雇主要求推销商品或招揽顾客，其报酬除佣金外，还有一定数量的津贴。”

美国经济学家 D·格林·沃德主编的《现代经济词典》将经纪人定义为：

“将其他人拉在一起协商立约的人。经纪人从这项服务中得到佣金。在处理财务和不动产时，经纪人从实物或财务上把一项资产的买主和卖主拉拢到一起。”

《美国统一商法典》中认为经纪人：“是指以全部或部分时间从事证券买卖的人，他在有关贸易中，代表客户进行买卖，或从客户处买进或向客户售出证券。”

由此可见，经纪人就是为买卖双方牵线搭桥，从中赚取佣金，起一种中介作用的中间商人。经纪人本身并不买卖什么商品，他只是为别人买卖商品提供信息和服务，这种服务是中介性质的，买卖双方由于经纪人的服务而实现商品的买卖。

经纪人的种类有交易所经纪人，非交易所经纪人，各行业中受大公司雇佣委托的经纪人以及自行奔走于交易双方之间的经纪人。

交易所经纪人是近代商品经济的产物，他是按照所在国现行“交易所法”的有关规定，具有受托人的一定资格，向交易所交纳保证金，代理顾客进行商品和证券买卖以获取佣金的中间商人。

受大公司雇佣或委托的经纪人是按照公司的要求和某种交易条件而推销商品或招揽顾客（如航运、保险、广告等）的，其主要收入为佣金，也有公司给予的其它津贴或报酬。

经纪人按照委托人的要求和委托业务的范围进行业务联系和业务活动，委托人如果是卖方，经纪人可以根据其要求协助寻求买主，委托人如果是买方，经纪人可以根据其要求协助寻找货源；委托方如果是技术转让者，经纪人则可协助寻求需要这种技术的单位或个人。

自行奔走于交易双方之间的经纪人只收取佣金。根据西方国

家的法律规定，要充当经纪人，必须持有许可证，并且交纳税金。经纪人同他所代表的双方可以保持长期的联系。经纪人和他所代表的一方之间，可以根据愿望签订长期或短期合同。如果合同在期满前被经纪人所代表的一方无故废止，后者就要对所遭受的损失承担责任，但经纪人无责任。经纪人是市场中不可缺少的一个组成部分。

从经纪人的法律特征方面看，经纪人的活动，是为了寻求第三人同委托人订立合同，促其成交。经纪人不是成交后的当事人，不是见证人，也不是保证人，而是居於当事人之间起媒介作用的中间人，或称中介人。因此，只要委托方与第三方的成交合同一签订，就算完成了任务。经纪人活动的工具是居间合同，即经纪人按委托方的要求，为委托方与第三方订某种合同提供信息或进行介绍，由委托方或委托方与第三方共同向经纪人付给劳务报酬的协议。经纪人只能在委托方同第三方之间的合同成立时，方可取得报酬，但委托方应预先支付经纪人介绍活动的必要费用。当委托方与第三方签订合同后，经纪人即可撤出，不必介入其合同的履行与纠纷。由于居间合同是双合同，因此经纪人与委托方作为订立合同的当事人，均互有权利与义务，经纪人的权利义务大体有二：一是协助委托方寻找到订立合同的第三方，并促成合同的签订，合同签订不成，经纪人就不能索取报酬；二是必须在法律许可的范围内进行业务活动，如实地介绍双方的情况及标的物的实际情况，不得为了索取报酬，急于促其成交而蒙骗委托方，否则，给委托方造成的损失应负赔偿责任。委托方的权利义务亦大体有二：一是应如实地向经纪人介绍自己的情况，如有隐瞒，由此产生的后果，委托方应承担赔偿责任；二是在与第三方订立合同前，应预先付给经纪人在介绍活动中开支的必要费用；订立合同后，应付给经纪人应得的劳务报酬。

搞清了经纪人的基本概念后，我们会发现，经纪人并没有什么神秘的。中国古代就有经纪人的存在，只不过不叫经纪人罢了。据考证：汉代把经纪人称为“狙会”、“狙侏”，隋唐称“牙郎”、“牙侏”、“牙商”、“牙人”、“牙子”。宋以降除承袭了上述称呼外，又称“牙保”，妇女从事此业的称“牙嫂”、“牙婆”。清以降多称“经纪”、“行纪”、“牙纪”、“掮客”，对于经纪人的同业组织各地又有种种俗称，如东北称“大屋子”、“发行家”，华中称“行栈”，华南及港澳等地称“九八行”、“平码馆”、“南北行”等，专在城乡市场中为买卖双方说合交易，抽收佣金。

经纪人由来已久，人们对经纪人抱有的偏见也是由来已久。

中国俗谚有：“车船店脚牙，无罪也该杀”一语，对前述五种行业的从业人员，极言其可恶以至于该杀。确实，在重农抑商的中国封建社会，占人口绝大多数的农民被束缚在土地上，思想封闭，言辞木讷。而从事车船运输业、旅店业和居间经商的人，往来交通，见多识广。相比之下，就显得他们心眼活泛，诡计百端，占尽了便宜。

解放后，我国经济全面实行计划经济。各种生产资料、生活资料全由国家统一生产，统一销售，买卖双方只要执行国家的命令即可，根本无需经纪人在其中起作用。

进入80年代，经济体制改革的大潮冲开了市场的大门，被人们称之为“掮客”的经纪人重新进入了市场。从粮票、油票、烟票、国库券到股票，从粮食、钢材、彩电到筹集资金、甚至到引进外资等，牵线搭桥，介绍买卖，提供信息，甚至组织交易，经纪人已经无所不在。

特别是邓小平南巡讲话和党的十四大确立了社会主义市场经济体制以后，经纪人更是越来越无所顾忌地大显身手了，人们可

以对他怀疑、指责、争论，但却不应再忽视这种现象的存在了。

2、你知道我在等你吗

黎永明曾经先后5次入选英美等国《世界名人录》。这位上海机械科学院副教授耗费数载心血，研究成功超高精度轴系，被公认为国际一流水平。但是，一晃8年过去了，虽经多方努力，高技术却始终找不到进入市场之门。最后，还是一位热心的经纪人帮了大忙。

据《光明日报》报道，仅一个月，湖北省天门市就向市外推销粮食4000万公斤，蔬菜500万公斤，还有其它农副产品500多吨，成交额1000多万元，解决了困扰农民的农副产品卖难问题。创造这一可喜局面的有功之臣，就是该市近年来涌现的一批农民经纪人。

这样的情况在新疆北部的偏远农村也存在。在那里活跃着一大批农民经纪人，他们帮助邻里乡亲打通农副产品的销售渠道，解决了当地的买卖问题，自己从中获得了大笔的收入。

《人民日报》上的这则报道，介绍了一位叫张吉国的农民经纪人，5年来，他已帮助村民销售玉米、小麦和油料2500多吨，自己收入数万元。他对采访他的记者说：“我这种人过去被称作掮客，名声不好听，只能悄悄地挣些钱。党的十四大精神给我壮了胆，今后我就没有什么顾虑了。”

象张吉国这样的经纪人很多，当地农民对经纪人是这样评价的：经纪人替咱们把死物变成活钱。当地干部认为：货难畅流的

闭塞之地，多一个经纪人，就可走通一条财路，搞活一方经济。

是市场经济使经纪人大显身手，市场经济更离不开经纪人。

实行计划经济，意味着从原料到产品全部由国家统一安排。实行市场经济，则要人们自己去买原料，自己去卖产品，这一切都离不开市场，这一切也就构成了市场。这一买一卖之间，经纪人就可派上用场了。因为不管是买方还是卖方，对市场的了解都是有限的，不少客户都发生买难卖难的问题，而经纪人则可利用自己掌握信息多这一优势，大出风头。

市场经济把经纪人推上舞台，经纪人也能更好地为市场经济服务。

那么，经纪人到底有哪些具体的作用呢？

首先，经纪人起着一种传递信息、沟通渠道的作用。

信息，在现在社会生活中起着举足轻重的作用。拥有有价值的信息就意味着拥有了财富、资本。

但我们目前社会信息的传播渠道还不是很畅通。有一位从事科学技术工作多年的专家，呕心沥血地研制出一种用传统中医药达到戒毒目的的新药，不用住院，无痛苦，效果好，复发率低。然而，由于没有中介力量的推广，新药一直得不到社会的认可。

据悉，我国高等院校每年有数以万计的研究成果问世，但是能转化成生产力的仅占 1.5% 左右，原由很多，但缺乏科技经纪人的帮助则是其中的主要原因。

而经纪人则可利用他们联系广泛、信息丰富的特点，帮助这些急待推广的成果找到识货者，把潜在的生产力变成现实的生产力。

1992 年 9 月 19 日，在“92 中国信息协会年会”期间举办的“信息发布暨信息交易大会”上，100 多位信息经纪人特别活跃，他们采用放录像、散发资料、实物展出、口头宣传、分头洽谈及

“大字报”介绍产品和业务等形式，促成了多笔交易。

在南京，随着技术市场的建立，一批从事“第二职业”的科技经纪人已经应运而生。他们进市场索取信息，出市场销售信息，起到了沟通科技信息的作用。南京一家中等规模的市场，近一个月就发现有 60 余位科技经纪人，常年在技术市场上与买方“穿针引线”，他们之中绝大部分是工矿企业科研机构及大学里的科技人员，既懂技术又有较强的市场意识，是科技转化为生产力的“中介物”。

第二，经纪人起着一种互通有无、促进商品流通、销售的作用。

经纪人，特别是一般经纪人，虽然不进行买卖活动，不直接销售商品，但是他在商品流通环节却起到了特殊的促销作用。因为经纪人的活动范围广，他服务的对象是委托人，委托人所委托的业务如销售商品、购进商品、转让技术、引进技术等，使经纪人的活动范围涉及物、财、人、技术、设备等各方面，不仅具有促销、促售作用，而且具有推荐、介绍性质；通过经纪人的业务活动，还可以互通有无，调剂余缺，使委托方尽快达到委托的目的，对所需要的能够尽快得到，对寻求出路的能够尽快找到出路，进而可以开拓货源，减少积压，加快商品流通，充分发挥现有的人、财、物的潜力和科学技术的作用，为经济发展起到重要的推动作用。

在南方某名山脚下的一个远近闻名的古镇上，有一个独特别致的小画屋。经营画屋的 P 君的生意虽火，但效益不大。一次偶然的机，当他在画屋里帮几位大画家代销出去几幅山水写意画时，脑子机灵的 P 君突然发现了其中的“甜头”，从此一发而不可收了。一天，他又一次推开北京的一家大饭店的门，只一会儿，P 君拿去的几位画家的样画，经他的巧舌鼓吹，一位台湾客

商一下子定了五位数的货。正是这一次次的成功，使 P 君得到了一个普通画家所不敢企盼的财富。

据《中国妇女报》报道：湖北省老河口市仙人渡镇 700 多女农民在流通领域里充当“经纪人”，促进了全镇的经济发展。1992 年不到一年的时间经营成交额达 1400 多万元，为全镇 80% 的农副产品和土特产找到了“婆家”。她们利用该镇位于鄂、豫、川、陕交通咽喉之地，汉——丹、襄——渝铁路和汉——十公路纵贯全镇的交通优势，走南闯北、牵线搭桥，为买卖双方穿针引线。

这些女“经纪人”活跃在流通领域里，不仅推销了本镇的农副、土特产品和加工产品，还为本地提供了资金、技术和信息，促进了全镇的经济发展。该镇女“经纪人”从外地引进发展的优质水稻、棉花、药材等高产优质高效作物、为当地农民增加收入 350 多万元。

第三，经纪人起着一种保护委托人权益、给委托人带来方便的作用

善“写字”的王朔在《中国青年报》上道出“我想有个经纪人”的心愿，因为他从实践中感受到，要和出版社、书商们打交道，保护自己的版权、稿酬等诸种利益，没有代理人不行。自己对经济、法律不那么内行，更没有那么多时间和精力。有一段整天和十来家出版社谈判、订合同，追稿酬，没有工夫写字，人也累惨了。现在，王朔将他的全部作品委托中华版权公司全权代理，并将版权收益的 10% 给版权代理公司作代理费，版权代理公司按合同办事，实行有偿服务。有人认为这样划不来，王朔却说，我不相信免费服务，那既不长久又可以不负责任。我付出 10%，腾出工夫写字儿，能赚出好几个 100%，值得掏。

不光作家需要有经纪人，歌星、艺术家、体育明星都要靠经纪人来保护自己的权益，不光中国是这样，在西方更是如此，而