



经纪人致胜丛书之一

JINGJIREN
ZHISHENG
CONGSHU

肖学文 主编

经纪人 基础知识



经济管理出版社

经纪人致胜丛书之一

经纪人基础知识

主 编 肖学文

经济管理出版社

(京)新登字 029 号

责任编辑 苏全义

经纪人致胜丛书之一

经纪人基础知识

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：北京印刷一厂

787×1092 毫米 32 开 8 印张 176 千字

1994 年 9 月 第 1 版 1994 年 9 月北京第 1 次印刷

印数:1~11000 册

ISBN 7-80025-971-4/F. 781

定价:7.50 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 荣	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	《经纪人基础知识》
高艳侠	赵海涓	

周 宏	学 智	}	《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	}	《经纪人与文化市场》
王 健	张 彤		
杨 旭	杜沛宜	}	《经纪人与保险市场》
段 德	沈华根		
张永江	蔡 琳	}	《经纪人与金融市场》
段秀梅	吕 莉		
白玉珍	王少晖	}	《经纪人与国际市场》
李红霞	翟后文		
毛志毅	井光春	}	《经纪人与诉讼仲裁》
郑 踞	马巧红		
韩光军	尹 红	}	《经纪人与税务》
刘 明	赵 萍		
左 云	郝德顺	}	《经纪人与工商行政管理》
张继平	关德东		

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 经纪人的性质、地位和作用	(1)
第一节 经纪人的概念	(1)
第二节 经纪人的性质	(6)
第三节 经纪人的种类	(8)
第四节 经纪人在市场经济运行中的地位和作用	(13)
第二章 我国经纪人的历史沿革	(18)
第一节 中国古代经纪人	(18)
第二节 中国近现代经纪人	(20)
第三节 我国建国以来的经纪人	(26)
第三章 经纪活动	(28)
第一节 经纪活动中的信息收集与沟通	(28)
第二节 经纪人的权利和义务	(38)
第三节 联手经纪活动	(41)
第四节 经纪公司的经纪活动	(42)
第四章 经纪收入	(47)
第一节 经纪收入的性质	(47)
第二节 佣金的支付标准及支付方式	(49)
第三节 经纪活动的经费	(51)
第五章 经纪组织	(53)
第一节 经纪组织的性质和作用	(53)
第二节 经纪组织的设立程序及其组成人员	(55)
第三节 经纪组织的活动方式	(57)

第六章 经纪合同	(59)
第一节 合同概述	(59)
第二节 经纪服务合同	(63)
第三节 代理合同	(65)
第四节 居间合同	(69)
第五节 信托合同	(71)
第七章 经纪人素质	(75)
第一节 经纪人的思想素质	(75)
第二节 经纪人的知识素质	(77)
第三节 经纪人的技能素质	(81)
第八章 经纪人的交易谈判谋略	(84)
第一节 谈判前的心理准备和谈判的进程	(84)
第二节 经纪人交易谈判谋略	(87)
第九章 经纪人管理	(98)
第一节 经纪人的登记注册	(98)
第二节 经纪人的监督管理	(102)
第三节 经纪公司的登记注册	(104)
第四节 经纪公司的监督管理	(107)
第十章 现货交易经纪人	(110)
第一节 商品现货交易	(110)
第二节 现货交易经纪人概述	(112)
第三节 现货经纪人业务与技巧	(115)
第十一章 期货市场经纪人	(118)
第一节 期货交易与期货市场	(118)
第二节 期货经纪人的业务	(125)
第三节 期货经纪人的管理	(133)
第十二章 证券市场经纪人	(139)

第一节	证券与证券市场·····	(139)
第二节	证券经纪人及其业务·····	(144)
第三节	证券经纪技巧·····	(150)
第四节	证券经纪人制度·····	(152)
第十三章	房地产市场经纪人·····	(156)
第一节	房地产交易与房地产市场·····	(156)
第二节	房地产经纪人概述·····	(161)
第三节	房地产经纪人的业务与技巧·····	(165)
第四节	房地产经纪人的管理·····	(171)
第十四章	保险市场经纪人·····	(174)
第一节	保险与保险市场·····	(174)
第二节	保险代理人·····	(177)
第三节	保险经纪人基础知识·····	(180)
第四节	保险经纪人的管理·····	(185)
第十五章	技术市场经纪人·····	(190)
第一节	技术商品和技术市场·····	(190)
第二节	技术经纪人概述·····	(197)
第三节	技术经纪人实务·····	(201)
第十六章	文化市场经纪人·····	(205)
第一节	文化市场概述·····	(205)
第二节	文化经纪人概述·····	(212)
第三节	文化经纪人实务·····	(216)
附 录		
	国家工商行政管理局期货经纪公司	
	登记管理暂行办法·····	(221)
	上海石化物资交易中心经纪人事务所规则·····	(226)
	中国台湾、香港地区的经纪人法律介绍 ·····	(230)

第一章 经纪人的性质、地位和作用

第一节 经纪人的概念

长期以来,人们一直对经纪人有着种种误解和偏见,把其看成资本主义的东西加以批判和排斥,认为这是与社会主义经济水火不相容的。随着社会主义市场经济理论的提出及其实践的发展,经纪人在销声匿迹几十年之后又重新出现在我们经济生活中,并以其旺盛的生命力不断成长壮大,成为社会主义市场经济建设过程中一支引人注目的生力军。经纪人的再现与发展,要求我们重新认识经纪人,站在大力发展社会主义市场经济的高度,解放思想,转换脑筋,对经纪人予以重新认识,并为其正名。

一、经纪

经纪,是指在市场上为交易双方提供信息,撮合成交,并提供与交易有关的服务的一种活动和行为。从法律角度看,经纪又是一种法律行为,是一种既受商法调整又受民法调整的法律行为。

作为一种行为或活动,经纪具有以下几个特点:

(一)经纪活动的广泛性

经纪活动属于市场经济范畴,是市场经济的伴生物。由于市场活动纷繁复杂,各类商品名目繁多,其供给与需求也千差万别,这就为经济活动提供了广泛的活动空间。可以说,市场

上有多少种商品,就会需要多少经纪活动,以便在供求双方之间建立起联系。因此,经纪活动要与市场商品范围大体适应。从事经纪活动的主体即经纪人也是相当广泛的,可以是自然人,可以是合伙关系,也可以是法人,只要能为市场供给和需求双方从事中间活动,都可以成为经纪人。

(二)经纪活动中经纪主体只提供服务,不从事直接经营

如果活动中经纪活动主体,即经纪人在从事经纪活动过程中发现了有利的市场机会而自己直接购买或销售的话,就变经纪服务为经营性行为,旨在获取最大利润,而不是只限于收取佣金,其经纪性质已经变成经营性质,这在许多国家都是禁止的。因此,经纪活动并不包括实物性交易。即使在股票市场、期货市场上允许自营买卖,也要严格遵守代理买卖优先的原则。因此,不能把经纪人理解成倒来倒去的所谓“倒爷”。

(三)经纪活动中经纪人不占有商品,不拥有货币

经纪人介入交易并非要自己亲自出卖商品,也不是自己购买商品。他对买方或卖方的货币和商品没有留用权、抵押权,也不拥有所有权、使用权。因此,经纪活动一般并不需要多少固定资产和流动资金,个人或合伙就能解决注册资金的最低额,所以从事经纪活动的多是个体或合伙经济组织。

(四)经纪活动的报酬性

经济活动提供服务,这种服务也同其他服务一样,具有商品属性,具有一定的使用价值和价值,因此提供此种服务的经纪人就应该向享受此种服务的供求双方索取一定的报酬,这种报酬在经纪活动中通常被称为佣金。佣金是经纪人从事经纪活动的基本动力,如果没有佣金是很难存在和发展下去的。因此,必须承认经纪佣金的合法性和积极性。

(五)经纪活动的隐蔽性和非连续性

经纪活动过程中,经纪人往往不把他的委托人告诉对方,直到交易成功,签订了经济合同,进行了交易为止。如果在签订合同时,还没有告诉对方委托人是谁,那么经纪人则负有履行合同的义务。一般情况下,经纪人与对方接触时,应声明自己是经纪人,在交易谈成时,应告之委托人是谁。如果经纪人没有声明,往往会使对方误认为经纪人就是合同当事人,实际上有欺骗的性质,在《合同法》中这叫意思表示不真实。另外,一些地下经纪活动因没有登记,领取营业执照,属于无照经营,这是我国不允许的。这种经纪活动的隐蔽性更强,因为这种经纪活动没有签订经纪合同,没有任何经纪记录和帐簿发票,一般多采取收取现金作为佣金,难以查明。

经纪活动还具有非连续性的特点。经纪活动往往是就某一特定业务提供服务,经纪人与委托人之间并无长期的、固定的合作关系,该项业务完成,委托关系即终止。地下经纪活动的这一特点更是明显,经纪人没有固定场所,没有对外公开使用的名称,有利即干,无利则休,经常是“流动式作战”,打一枪换一个地方,地下经纪活动应该公开化,从“地下”走向地上,以便经纪活动合法化、规范化。

(六)在经纪活动中,经纪人不独立承担民事责任

在经纪活动中,经纪人只是为供求双方提供签约机会,最后签约的是供求双方,经纪人本身不参加签约,只是在其中起撮合成交、沟通信息的作用。即使日后供求双方发生什么纠纷,相应的法律责任也是由供求双方当事人承担,经纪人并不承担任何责任。

二、经纪人

经纪人,是指在市场交易活动中为供求双方沟通信息、撮合成交、提供各种服务的人或组织。经纪人可以是个体、合伙、

公司以及其他法人组织,即从事经纪活动的人(包括自然人和法人、合伙)。

人们经常把经纪人混同于代理人、行纪人、居间人、经销商,其实,这几个概念所表达的意思是不一致的,他们之间有着严格的区分。因此,需正确地理解经纪人的概念,必须把经纪人与代理人、行纪人、居间人、经销商区分开来。

(一)经纪人不同于代理人

代理,又称为委托,是指代理人在代理权限内以被代理人的名义从事民事活动。作为代理人,必须有企业委托,以所代理的企业的名义,在一定时空范围内从事市场交易活动。代理人的种类很多,有媒介代理人、总代理人、普通代理人、上级代理人等。不管是什么性质的代理人,作为代理人,与经纪人的区别是很明显的。

1. 经纪人是以自己的名义从事经纪活动的,其法律后果必须由当事人自己承担;而代理人则是以委托人的名义从事代理活动,代理行为的法律后果由委托人承担。

2. 经纪人的服务范围广泛,可以为任何人从事中介活动,而且经纪人与当事人之间没有固定联系,大多是一次性的;而代理人则只能为一定的委托人进行媒介活动,其服务范围较窄,与当事人之间往往是一种较固定的、连续性的关系。

3. 经纪人从事经纪活动,并不受时空条件限制;而代理人则要受商号委托,在一定范围内以商号名义从事某些市场活动。

4. 经纪人需要对供求双方负有诚实媒介等方面的同等义务,而代理人则应按委托人的需求从事代理业务,他对第三人不享有任何权利,也不承担任何义务,只对委托人一方尽其义务。

5. 经纪人从事经纪活动是为了获取一定报酬,报酬性是经纪活动的重要特征;而代理可以是有偿的,也可以是无偿的。

6. 经纪人既不占有商品,也不拥有货币,只是提供服务,不从事直接经营;而大多数代理人要直接经手商品,代办一些业务,例如代办货物运输等。

7. 经纪人没有任何代理权,不能代理委托人进行任何活动;而代理人即使在媒介代理人的情况下,也或多或少有一定的代理权,可代理委托人在控制价格,销售条件等方面行使一些权利。

从上述几点可以看出,代理人与经纪人二者各自的优势,经纪人具有灵活、周期短,省时省力、活动范围广等优势;而代理人因有代理权一般信誉度较高、佣金较丰富。因此,在实际生活中,有许多人既从事经纪活动,又从事代理活动,一身而二任。虽然一个人可以同时成为经纪人、代理人,但在某一具体活动中,其身份的区别还是很明显的。一个人身兼二任,不等于说经纪人与代理人的区别就因此而消失了。

(二)经纪人不同于行纪人

行纪人,是指以自己的名义但却是从委托人的角度考虑,进行动产的买卖或其他商业交易,然后接受报酬的一种营业人。经纪人与行纪人的区别主要有以下几点:

1. 经纪人主要是从自己最大化报酬的角度来考虑是否进行交易,以及为谁进行媒介,尽管有时也可接受他人的委托;而行纪人则需要完全为委托人考虑作出是否交易的决策。

2. 经纪人一般不与交易中的任何一方进行直接交易,只是从中撮合,提供信息和服务,使委托人与第三方之间达成买卖行为;而行纪人与第三方进行交易时,要成为直接的买主或

卖主,交易后行纪人将该交易行为的效果转移给委托人,一些权利义务及其法律后果由行纪人自行承担,委托人与第三方并不发生直接法律关系。

(三) 经纪人不同于经销商

经销商,是指以自己名义向出卖人买进特定的商品,而后再以自己名义将该商品转卖给第三者的人。经销商包括批发商和零售商。经销商与经纪人的区别主要有以下几点:

1. 经纪人一般不拥有商品的所有权,无经营风险,也不从当事人的任何一方领取固定薪金;而经销商则拥有商品的所有权,要自行承担经营后果及其风险。

2. 经纪人与市场交易当事人之间任何一方都没有固定性的关系;而经销商与出卖人之间经常有固定的联系。

3. 经纪人媒介买卖双方,使双方之间订立合同从而发生法律关系;而经销商的商品买方与卖方之间并无直接的法律关系,经销商与商品卖方之间以及经销商与第三人之间的合同关系都是个别的买卖合同,两不干涉。

(四) 经纪人不同于居间人

根据居间人与当事人约定,一方为另一方订约的媒介,另一方支付给酬金的契约,“一方”就是居间人,“另一方”就是委托人,居间人的范围比经纪人要广,除包括经纪人外,还包括代理人和信托人。

第二节 经纪人的性质

对于经纪人的性质,传统观念上往往存在着一些偏见和误解,例如我国过去称经纪人为“掮客”,这一称谓本身就是含有贬意的,把经纪人看作是不劳而获、玩弄手腕、倒买倒卖的“奸商”。因此,我国解放后,经纪人一直被取缔和禁止。几十

年后,在 80 年代开始的改革开放大潮中,经纪人又悄然萌生。他们牵线搭桥、撮合成交,其业务范围从一般日常消费品逐步拓展到生产资料、资金、技术、房地产、期货、证券等众多方面,并从国内业务开始向国际市场业务延伸,其地位和作用正被社会公众所广泛地承认。

其实,经纪人的经纪活动与我们通常所说的投机倒把行为是不同的。投机倒把,重在一个“倒”字,是靠倒买倒卖而赚取差价的活动。目前,许多倒买倒卖活动实际上是买空卖空,加价转手,商品不过手,也无履行合同的能力,属于“空手套白狼”,而且所倒的东西又多是国家明令禁止和限制流通的商品,这当然是一种非法投机倒把活动,理应遭到国家的禁止和取缔。而经纪人为供求双方穿针引线,牵线搭桥,提供信息及一些必要的服务,他们一般不得从委托他的供方那里购买所经纪的商品从而变成需方,也不得向委托他的买方出售自己的商品,从而变成供方,这是世界各国的普遍做法。也就是说,经纪人要对他的委托人忠诚,把委托人的利益放在自己的利益之上,如果允许经纪人可以直接购买或销售所要经纪的商品,就很难保证委托人之利益,因此,经纪人通常是只为一方服务,不买也不卖任何东西,如果直接从事实物性商品买卖,便超出了经营范围。

那么,经纪人除了有经纪的经营范围外,是否还可以有实物性买卖的经营范围呢?应该说是可以的。但应明确的是,经纪机构可以兼营实物性买卖,并不意味着它就可以从其委托人那里直接购买所经纪的实物,只有当他不同时从事经纪时才是可以购买的。在有的国家,如果经纪人从委托人那里购买所经纪的实物,则必须事先告知委托人并征得其同意。

基于上述认识,可以认为,经纪人并不是投机倒把、买空

卖空,更不是资本主义的特有产物,而是市场经济的共生物,是一种商业性的中介活动,属于第三产业,是经济运行层次的现象,而非制度特征。

第三节 经纪人的种类

经纪人在现实世界中可谓形形色色,多种多样,人们可以从不同角度、用不同标准对经纪人加以分类。

一、个体经纪人、合伙经纪人和法人经纪人

这是依据经纪人的组织形式而加以分类的。

个体经纪人,是指进行经纪活动的个体户。个体户搞经纪活动,应取得工商行政管理机关的批准,领取营业执照。

合伙经纪人,是指两个或两个以上的个人联合从事经纪活动的合伙组织。按照我国《民法通则》的规定,合伙组织可以有字号,可以在银行开立帐户,合伙人之间对合伙债务负连带清偿责任。

法人经纪人,是指从事经纪活动的企业、公司等法人组织,法人经纪人可以是专职的,也可以是“兼职”的。一般说来,法人经纪人规模较大,人员较多,凝聚力强,有很强的影响力和知名度。

二、一般经纪人和交易所经纪人

这是根据经纪人是否与一定的交易所相联系而划分的经纪人种类。

一般经纪人是指为买卖双方介绍交易以获取佣金的中间商人,其中介活动不是在交易所集中进行的。

交易所经纪人,是指有一定资格条件,并向交易所缴纳保证金,代客进行买卖以获取佣金的中介人。作为交易所经纪人,必须遵守国家有关交易所的法律法规的规定,以及各交易