

经纪人 实务指南

盛世豪 吴为民 主编



JINGJIREN SHIWU ZHINAN

JINGJI REN



浙江摄影出版社

经纪人实务指南

主编 盛世豪

吴为民

JM25/12

浙江摄影出版社

(浙)新登字 8 号

装帧设计:池长尧

责任编辑:左亚琳

经纪人实务指南 盛世豪 吴为民 主编

浙江摄影出版社出版
浙江摄影出版社发行部发行
全国新华书店经销
浙江新华印刷厂印刷

开本 850×1168 1/32

印张 7.5 字数 165千字

印数 1 5000

1993年9月第 1 版

1993年9月第1次印刷

*

ISBN 7-80536-212-2/Z·125

定 价: 6.50元

前 言

随着社会主义市场经济体制的确立，在中国已经消失了几十年的经纪人又悄然地从“地下”转入“地上”，堂而皇之地出现在经济活动的各个领域。经纪业作为一种新兴的生财之道，正以它的神秘诱惑着众多的就业者。

经纪人是市场经济发展的必然产物。它通过提供各种信息、接受委托代理、从事各类商务中介等活动，沟通买卖双方的联系，不但促使买卖双方减少风险、提高工作效率，而且还有力地推动了社会经济活动的活跃和繁荣。从这个意义上说，经纪人是培育社会主义市场经济不可或缺的组成部分。也正因为如此，上海第一家经纪人事务所——新民经纪人事务所提出：他们将直接参与经济、文化、教育、体育、旅游、科技和知识产权转让等领域的中介服务，组织经纪促销，同时，把社会上的经纪人吸引到事务所周围，让他们“堂堂正正做生意，大大方方取报酬”，保障经纪人的合法活动。

目前，全国各地正在掀起“经纪人热”，经纪人事务所、经纪公司和招聘各类经纪人等讯息，此起彼落。许多报刊杂志也陆续发表了有关经纪人的各类文章。然而遗憾的是，较系统地介绍经纪人理论和实务的著作还十分罕见。为此，作为一种尝试，我们编著了这本《经纪人实务指南》。

本书由盛世豪、吴为民提出编写提纲，撰稿并最后修改统稿，倪树高、陆敏、黄国梁参加编写。本书在编写过程中，参考和引用了许多国内外文献和报刊上的文字材料，在此向有关作者致以衷心的感谢。

目 录

前 言	(1)
市场经济与经纪人	(1)
经纪人:商品经济发展的产物	(2)
马克思如是说	(5)
筚路蓝缕,以启山林	(9)
经纪人:市场经济的润滑剂	(12)
中国需要经纪人	(17)
中国经纪史	(19)
中国古代的经纪人	(20)
中国近代的经纪人	(23)
新中国初期经纪人的状况	(29)
经纪人与交易所	(32)
什么是交易所	(32)
交易所经纪人	(43)
交易所经纪人大观	(49)
自由经纪人	(55)
商品经纪人(货物经纪人)	(55)

技术经纪人	(56)
保险经纪人	(59)
航运经纪人	(62)
房地产经纪人	(64)
文化经纪人	(67)
 经纪人的权利、资格与规范	 (70)
经纪人的行为特点	(70)
经纪人的素质	(73)
经纪人的任职资格	(77)
经纪人的权利与义务	(81)
对经纪人的管理及其规范	(85)
 经纪人实务(一):交易类型与目的	 (88)
经纪人的交易类型	(88)
投机的概念	(98)
 经纪人实务(二):交易方法与交易技巧	 (109)
债券交易	(109)
股票交易	(112)
现货交易	(117)
期货交易	(119)
选择权交易	(125)
黄金交易	(129)
信用交易	(133)
外汇交易	(136)

经纪人实务(三):协议、合约与佣金	(142)
经纪人的协议与合约	(142)
佣金收益	(153)
如何选择经纪人	(158)
经纪人的选择	(158)
不法经纪人常用的诈骗手段	(163)
经纪人的受损害行为	(176)
国内外主要交易所、交易市场和经纪人事务所介绍	(181)
国内主要交易所和交易市场	(181)
国内主要经纪人事务所和经纪公司	(191)
国外及港台地区主要交易所和交易市场	(197)
附录:珠海市工商局经纪人管理办法	(213)
浙江省经纪人登记管理试行办法	(214)
期货经纪公司登记管理暂行办法	(217)
交易新法	(222)

市场经济与经纪人

据1993年3月在广州召开的经纪人管理工作座谈会传出的信息，我国经纪人已重新堂而皇之地出现在商品经济的大舞台上。全国10个省市的统计表明，目前经工商局登记的经纪人已有2.1万多人，经纪人组织1000多个^①。经纪人在促进买卖双方交易、搞活商品流通、推动科技成果转化为生产力等领域频频亮相，作用日益明显。人们在与经济有关的各个领域，都能看到经纪人活跃的步骤。

经纪人是伴随着市场经济的发育而逐渐在中国大陆“复生”的。广州市自1987年以来，就本着“支持搞活、积极引导、服务社会、加强管理”的指导思想，积极探索开展经纪人商品中介活动试点工作的路子，1988年颁发了第一批经纪人中介许可证，当年领证者就达1700人。现在经纪人事务所已有10家，成交额累计达1.8亿元，其中生产资料占64%，日用工业品和副食品占27%，科技成果和引进外资占9%。江苏省有经纪人近3万人。重庆市1986年9月开办第一家经纪人事务所时，发给证书者62名；到1992年底已达10家，持证人2500人。福建、珠海等地也纷纷制订了有关经纪人管理规定。广东受港澳经纪业影响，经纪事务所正向独立经纪行发展，事务所不仅为经纪人提供场所、设施、信息等服务，而且逐渐成为法人。

目前，随着我国市场体系发育的不断完善，商品流通渠道

^①《浙江工商导报》，1993年4月1日第1版。

逐渐从产品经济轨道转入市场流通渠道，各类市场纷纷崛起，经纪人中介服务范围也不断得到拓展：从农副产品、家庭手工业制品等生活消费资料，发展到生产资料、生产要素和文化市场；从中介现货、证券股票发展到期货、信息。上海新民经纪人事务所的经营范围就包括经济、文化、教育、体育、旅游、科技等内容。现今从事经纪活动人员的成分可谓五花八门，有城镇待业、离退休人员和农村村民，有业余兼职的企事业单位干部职工。各地在各类市场、贸易中心、交易所基础上，成立了一批经纪人事务所，为经纪人提供活动场所、设施、信息，从事经纪业务。

经纪人，这一充满传奇色彩和诱惑的新名词，已成为当今社会的一个“热门”话题。经纪人，已成为当今“下海赶潮”者的一种时尚。然而，究竟什么样的人才是经纪人呢？

经纪人：商品经济发展的产物

经济人，英语称“Broker”，德语为“Makler”，在旧中国则叫“掮客”。美国利罗拉大学的菲利浦·卡特拉奥是这样描述的：“经纪人系指提供廉价、代理服务的各种中间人的总称，他们与客商之间无连续性关系。”中国的《经济大辞典》中则这样定义：“经纪人即旧时称掮客，处于独立地位，作为买卖方的媒介，促成交易，以赚取佣金的中间商人。”一般认为，严格意义上的经纪人有如下几个特征：^①

1. 经纪人与委托人之间无连续性关系。经纪人虽然在委托

^①钱世政：《初探经纪人行为的特征》。

人授权范围内行事，但与委托人之间不存在固定的较长时间的协议，也不归属于任何一方，其代客交易是建立在逐笔委托的基础上的。

2. 经纪人提供廉价的代理服务。由于经纪人不是经销商，所以无须垫支大笔的资本，其营运成本较低。

3. 经纪人提供各种代理服务，所以经纪人大多是各种专业人才，至少必须对代理的行业比较了解。比如在房地产经纪中，就需熟悉房地产产权转让、土地测量、房产估价、抵押融资等方面的政策法规和有关技术诀窍。

在有些国家里，经纪人(Broker)与代理人(Agent)是很难区分的。代理人一般是指接受本人的委托替本人办事的人，如购置财产或偿还债务等。这里所说的本人就是委托人。经纪人则泛指市场经济中的一种中间商人，一般有自由的经纪人和交易机构的经纪人之分，前者是为买卖双方介绍并促成交易以获取佣金的中间商人，后者指按一定的法规，是有一定资格，受到交易机构的正式聘任，代表该机构促成交易并取得佣金的中间商人。两者在法律上有所区别：经纪人是一种居间的身份，不能代表买方或卖方，而代理人则可以在授权的条件下以委托人的身份行事。但经纪人的业务往往不限于纯粹的居间行为，他们接受的代理业务似乎更多，交易所经纪人尤其是这样。

经纪人是随着商品经济不断发达、市场体系逐步完善而出现的。早在古希腊、古罗马时期，就已出现了中央交易场所、易货交易、货币制度，形成了按照既定时间和场所开展的正式交易活动，以及签定远期交货合约的做法。在罗马帝国鼎盛时期，人们把从帝国边远领域带来的商品拿到被称为销货市场的交易中心进行交换。当时的罗马议会大厦广场曾是一个中心交易所，而雅典的大市场(Agora)也被当作一个商业市场。

在欧洲中世纪时期，由于商业发展受到阻碍，产品的买卖活动只能在分散的当地市场上进行。但时隔不久，便出现了事先宣布时间和地点的中世纪集市交易形式，这些地区性集市交易活动是由那些得到当局资助的商人、手工艺人和推销商组织的。这些被称为“泥腿子”的人们不辞辛苦地从一个城镇走到另一个城镇，安排集市交易。到12世纪，这种中世纪形式的集市交易在英国和法国，其规模和复杂程度已相当可观。随着集市交易的发展，一些商人，尤其是推销商，在推销现有商品的同时，发现不同的集市交易之间的商品供求存在着差异，有的集市上没有的商品却有人要买，而有些集市上的商品却没人要。于是，他们就扮起了“中间商”的角色，这些最早的经纪人正是通过不同市场商品的差价来获利的。

中世纪集市交易对现代商业的一个重要贡献，就是其建立中央交易场所的基本原理不但得到了延续，而且经过完善、发展，形成了后来的商品交易所(Commodity Exchanges)。商品交易所是一群愿意负担货物价格涨落风险的人，通过中间人(经纪人)而进行互相交易的场所。早期的商品交易所中交易的商品大多数是农产品，如棉花、小麦、大麦、可可、咖啡及玉米等。这是因为农产品的生产一般带有较显著的地区性和时间性，收成也不能得到保证，并且经常受到运输、战争、经济情况等的影响。因此，在农产品收获季节，产品大量上市，价格下跌；而在青黄不接时期，价格又要上涨，价格波动大，控制也很困难。所以，对农民来说，为了清偿债务，周转资金，一般都希望在收获季节马上脱手；而对消费者来说，最好是用多少就买多少，以免大量积压，既要仓储，又要耗费很多资金。最初的补救办法是通过签订合约，建立供求联系。但由于涉及面小而无法最终解决。

于是，中间商——经纪人就出现了。生产者和消费者都怕担风险，但价格涨落的风险是实际存在的，它并不因为大家害怕它而消失。经纪人的作用并不是仅赚佣金，吃粮不管事，而是拉拢愿意出钱的人，来负担商品价格涨落的风险。这些经纪人活动的场所，就是商品交易所。

商品交易所创始于英国。1571年开业的英国伦敦皇家交易所是世界上第一家商品交易所，其次是1726年成立的法国巴黎商品交易所，再次是1745年成立的伦敦商品水运交易所。

经纪人是交易所的灵魂。在现代商业中，经纪人是交易所唯一合法的买卖当事人，也就是说，交易所是一种特定的市场，在交易所市场上进行交易的人必须是经纪人。买卖双方要在交易所市场内进行交易，并且必须委托经纪人代为进行，因此，没有经纪人就形不成交易，也形不成市场。各种交易是否正当，是否符合法律规定、合乎政策要求，主要在于经纪人的素质、资信、能力与道德。经纪人水平的高低，直接影响着交易所业务的开展。随着社会经济的发展，市场体系不断得到完善，越来越多的商品进入了交易所：从19世纪后期开始，国外陆续出现了金融市场、房地产市场、股票证券市场、劳务市场……于是各种专业经纪人也纷纷诞生了。

马克思如是说

经纪人和交易所并非西方所仅有，我国经纪人的发展也颇有悠久的历史，这个问题我们放在后文中详述。值得指出的是，在1949年以前的近百年里，交易所经济曾在我国十分繁荣，像孙中山、蒋介石、张静江、杜月笙、虞洽卿等诸多名流

巨擘，也曾与交易所有着千丝万缕的联系。上海当时是举世闻名的“冒险家的乐园”，有多少人只身到此闯荡江湖，靠证券、物品、房地产的买卖发家，最后成为知名的豪富，犹太人哈同就是其中一个。

随着新中国拉开计划经济的帷幕，经纪人被当作不劳而获的寄生者，与娼妓一道被彻底“扫地出门”。计划经济不需要经纪人，因为，计划经济中买卖双方是由上级决定的，生产什么，供应什么，销货给谁，从哪里取得材料，工商企业从开始运转的那一刻起，就由上级决定了，谁做中间人收钱就是犯法。这是经济体制决定的。

这就牵涉到经济思想的一个基本观念问题。

在人类发展的过程中，人们对利润和价值产生的根源有一系列不同的看法。17世纪法国的重农主义者认为，只有土地所提供的物产和矿产，才是价值的唯一来源。其后的重商主义者却认为，只有赢得对外贸易的顺差和更多的贵金属才是唯一的利润来源。在我们这个世纪到来以前，人们普遍相信只有金钱才会创造出更多的价值，只有钱才能赚到钱，这种思想以至于成为资本主义根深蒂固的信条。

马克思和他写下的《资本论》创造了一个崭新的价值观，他向全世界宣布：劳动，只有活的劳动才是价值的唯一源泉。他写道：“商人资本不外是在流通领域内执行职能的资本。流通过程是总再生产过程的一个阶段，但是在流通过程中，不生产任何价值，因而也不生产任何剩余价值。在这个过程中，只是同一价值量发生了形式变化。事实上不过是发生了商品的形态变化。这种形态变化本身同价值创造或价值变化毫无关系。”“商业劳动是使一个资本作为商人资本执行职能，并对商品到货币和货币到商品的转化起中介作用所必要的劳动。这种

劳动实现价值，但不创造价值。”但是我们要注意到：首先，马克思在此运用了抽象的方法，把社会再生产过程划分为两个部分，认为全部剩余价值都是在直接生产过程中创造，并在商业流通过程中实现的；第二，《资本论》只是他构想的《政治经济学》宏观巨著中的一部分，甚至只是第一篇关于剩余价值理论的一部分，在此他并没有论述生产、分配的微观领域及不同劳动的生产性质问题；第三，马克思认为商业工人的劳动正像生产工人的劳动一样，是资本家剥削剩余价值的源泉。不难看出，马克思所断言不参加物质生产领域价值创造的“商人资本”，只是相对于生产资本而言的概括抽象，而且这种结论局限于资本主义社会的再生产过程。

但遗憾的是，后人片面地理解了他的正确学说，走向了“无流通论”的极端，尤其是在实行计划经济的社会主义国家，普遍存在着轻流通、轻消费、重生产的现象。不少理论家断言：虽然商业是人们需要的一种行业，但因为它并不创造社会价值，随着社会向“各尽所能，按需分配”发展，它将逐步退化。这集中反映在我国一些人对商业利润的看法上。过去我们只承认商业的服务功能，但忽视和否认它们同样创造社会价值的功能，所以商业一向被当作非生产性行业，流通被看作生产的附属品，以至使工商业的天然联系被人为地隔绝。

经纪人的命运更为不幸。在一个农民把自留地的农产品拿到集市上去买卖却属于“资本主义尾巴”的时代，从商品贸易中谋利，尤其是为个人谋利，是大逆不道的行为。似乎商人跟资本家都有一个共同的特征，便是剥削他人创造的价值。而中间商还有更犯忌的一点，是他们直接破坏了计划分配的原则：如果把粮食从一个县调运到相邻的另外一个县，在当时的情形下，必须通过层层计划和审批，这使贩运行为不仅成为犯

罪,而且根本就没有这种可能。

事实上,本世纪以来的科学和技术发展成就,对人类社会的某些基本方面产生了根本的影响。这些影响最深刻地反映在对市场功能的看法上:马克思和凯恩斯从不同的方面论证了自由放任的市场经济并不完美,指出古典资本主义市场失效的必然性。但战后的国家干预主义也受到了来自两个方面的挑战:一是信息,市场在分配资源方面的效率完全取决于消费者的决策是否正确与合理,因此方便而廉价的信息资源是自由市场经济运转的润滑剂;二是预期,每个经济主体在经济即将发生变化时都会从保护自身的利益出发作出合理的反应,这种反应的总体结果是使经济波动得以缓和、效率得到提高。所以,信息和理性预期是市场中可资利用的一项生产性资源,价值和利润的创造是一个多元的系统。

信用交易就是一个典型的例子。某经纪商或投资者预期某种证券的行市看涨,但他想购买这种证券时可能手头并没有足够的资金,证券公司就向购券资金不足的客户贷放资金;当某种证券行情看跌,经纪商或投资者想卖出这种证券,但他手中并没有这种证券时,证券公司可以垫付这种证券。如果这种预期正确,经纪人在高价位抛出证券时,除了归还证券公司的借贷以外,他就赢得了一笔相当可观的利润;反之,当证券跌到低价位时,经纪人再买进该种证券,除了还清证券公司垫付的证券数额外,他就赚得了余额。这是典型的“买空卖空”,经纪人除了只需要一笔小小的保证金以外,虽然没有资金,但他还是“投资”下去并赚了钱。这就是信息和预期的价值。

筚路蓝缕，以启山林

几十年过去了，伴随着改革开放的脚步，伴随着市场经济的萌芽，经纪人又在中国大地上悄然复甦了。很难说是一种偶然的巧合还是一种必然的因果链：中国的经济体制改革是从农村迈出的，而新中国的首例经纪行为也是农民创造的。1985年的价格改革，使天津市鲜蛋旺销不衰，给市民带来了“蛋”福气。然而，一年以后“蛋”福气消失了，而同年，北京平谷县鸡生蛋，蛋孵鸡，鸡蛋多得吃不完，卖不掉。于是，一个中国农民朴素的智慧产生了轰动全国的经济效益：他组织了一支由农民组成的“捣蛋”部队，直取津门，初战告捷。未过多久，天津鸡活了，蛋又多了，他又立即率领“捣蛋”部队转战辽沈……三年中，这些农民利用一个个“地区差”、“价格差”，把500多万千克鲜蛋送上了东北人的餐桌，自己也大大地赚了一笔。

“捣蛋”的成功，使刚刚从计划体制中迈出一只脚的人们尝到了经纪人的甜头。然而，在计划与市场两种经济形态并存的体制中，流通领域中经纪人的出现，使倾斜的市场趋于平衡，同时也使平衡的计划出现倾斜。

有一个流传颇广的故事：内地某大城市的一位市长与一位“倒爷”曾有过一场对话——

市长：你倒什么？

倒爷：我倒彩电。

市长：你怎么从工厂里拿出来的？

倒爷：有多少环节我都打得通。

市长：打通环节的行情如何？

倒爷：前几年只要几百元，后来涨到千把元。现在需甩出一万钱(万元)，可以畅通无阻，而且都是合法的。

市长：上半年你赚了多少钱？

倒爷：上完税，赚了约100万元。

市长：凭这100万元，你扭得过我的计划？

倒爷：我可以一个月内倒光全市的钢材，你信不信？

.....

孰是孰非，众说不一。于是，有人说，经纪人是天使；有人说，经纪人是魔鬼。如果说这是当时关于经纪人的两种相反的看法，那么下面的例子，则是经纪人当时处境的写真：

1981年，我国重新发行国库券，这为那些口袋里并不充裕而脑子装满机智与精明、具有金融意识的“倒爷”们提供了一个机会，他们削尖脑袋，在合法与非法的缝隙中，从事国库券的中介交易。他们或是调集众多的小贩们走乡串户，低价收购国库券，然后集中转卖给证券公司，或是利用各地上市国库券的价格差异，从甲地收集到乙地倒卖等，从中获利。

——有些管理者说，这种行为对国库券市场形成了冲击，它既损害了持券者的利益，也损害了国债形象，扰乱了证券市场，因此，必须严厉打击，坚决取缔。

——一些证券公司的人士却认为，“倒爷”虽然可恶，但他们能调动一批小贩去走乡串户，把量小而又分散的国库券收集起来，不失为搞活证券市场的“润滑剂”。

在争论中，有关部门曾设想因势利导，使从事国库券倒买倒卖的中介者成为合法的证券经纪人。中国最权威的官方新闻机构为此在1988年9月2日以“有关部门考虑将国库券贩卖者引导成为合法证券经纪人”为题发布消息。许多中国人在这里第一次接受了经纪人的概念。而“倒爷”们却以此为依据，要求拥