

《现代经纪人》丛书

# 经纪人 与工商行政管理

杨红灿 编著



中国商业出版社

现代经纪人丛书

顾问 翟向东

策划 杨宝津

# 经纪人与工商行政管理

杨红灿 编著

中国商业出版社

(京)新登字 073 号

现代经纪人丛书

顾问 翟向东

策划 杨宝津

经纪人与工商行政管理

杨红灿 编著

---

责任编辑:刘毕林 陈朝阳

责任校对:吴天

装帧设计:程飞

出版发行:中国商业出版社

社址:北京宣武区广安门内报国寺1号

邮政编码:100053

电话:3045018 3044796

印刷:北京文化艺术印刷厂

经销:新华书店总店科技发行所总经销

开本:787×1092 1/32

字数:10千字

印张:8.00

版次:1993年8月第1版

印次:1993年8月第1次印刷

印数:1—11000

---

书号:ISBN7—5044—1664—9/Z·35

定价:4.50元

## 前 言

《现代经纪人》丛书(四册)与读者见面了。这套融理论与实务于一体的丛书的出版,不仅是经纪理论研究的一个成果,对广大经纪人的实际操作也将会发挥积极作用。

依照传统的解释,经纪人是指“资本主义市场上的一种中间商人”。在旧中国,被称作“掮客”、“牙人”。他们通过为买卖双方介绍交易以获取佣金,通常被看作是不劳而获、玩弄手腕之辈。在产品经济向商品经济转换的过渡时期,经纪人仍然没有摆脱其窘迫状态:他们期望得到社会承认,社会也默认这样人的存在,但他们是属于被取缔的人,属于人们讥讽、贬斥的人。随着市场经济的不断发展,越来越需要经纪人的活动,他们才得以从“犹抱琵琶半遮面”,在市场上出头露面,公开进行活动。

说市场经济呼唤经纪人,是因为经纪人以其自身的专业知识、灵活的市场信息和比较准确的心理判断,以及提供容易接受的交易方式,得到买卖双方的认可和市场的回报。

目前,上海、天津、广州和深圳等地方,经纪人

公司相继成立,正大光明地从事中介服务活动。他们已成为活跃流通领域不可缺少的一部分。当然,从古至今,确有些经纪人品德不好,他们唯利是图,不讲信用,欺行霸市,坑人害人,在社会上影响很坏。现在,我们需要的是社会主义时代新型的经纪人,大批经纪人的出现,是社会发展的必然。

《现代经纪人》丛书的作者都是中青年人,他们在长期的实际工作和教学工作中积累了丰富的经验,取得了经纪理论研究的可喜成果。丛书四册,分别对现代经纪人的理论与实务进行了完整的论述,并就经纪人与工商行政管理机关相关的登记注册、合同、商标等具体问题做了详细的解答,也对经纪活动有关的国内外法律法规做了介绍,还特别阐述了在国内经纪人管理制度出台前,经纪人如何在法律范围内活动的看法。这套丛书正式出版前,曾作为全国经纪人培训班的教材,受到了学员的欢迎。如今正式出版,将会受到已从事经纪活动和有志于从事经纪活动的广大读者欢迎。

编者

1993年8月

# 目 录

## 第一篇 目前我国经纪人的 发展状况

- 要为经纪人正名..... (1)
  - 一 经纪人的重新出现是建立社会主义市场经济体制的需要..... (1)
  - 二 经纪人在社会主义市场经济中的作用..... (3)
  - 三 应正确看待经纪人的劳动报酬——佣金..... (6)
- 经纪人发展的基本概况..... (7)
  - 一 经纪人发展过程中所呈现的特点..... (7)
  - 二 经纪人的主要类型 ..... (11)
  - 三 经纪人组织的主要形式 ..... (21)

## 第二篇 经纪人发展过程中存在的问题及其原因

- 经纪人发展过程中存在的问题 ..... (23)
  - 一 管理措施不适应经纪人发展的现状 ..... (23)
  - 二 缺乏统一的管理规定,出现纠纷难以得到圆满解决 ..... (25)
  - 三 经纪范围和经纪人资格审定标准无明确划分 ..... (29)
  - 四 经纪人自身建设不完善 ..... (30)
- 经纪人发展过程中存在问题探源 ..... (31)
  - 一 对经纪人的认识还有待于进一步提高 ..... (31)
  - 二 经纪人的外部条件需要宽松、完备 ..... (36)
  - 三 经纪人本身的素质需要提高 ..... (39)

### 第三篇 工商行政管理与 经纪人

- **工商行政管理机关的职能与职责** ..... (41)
  - 一 概述 ..... (41)
  - 二 工商行政管理机关对企业的管理 ... (44)
  - 三 工商行政管理机关对市场的管理 ... (54)
  - 四 工商行政管理机关对经济合同  
的管理 ..... (59)
  - 五 工商行政管理机关对个体经济  
的管理 ..... (64)
  - 六 工商行政管理机关对商标的管理 ... (67)
  - 七 工商行政管理机关对广告的管理 ... (75)
- **经纪人活动中的工商行政管理** ..... (82)
  - 一 对经纪人进行登记管理,确定经  
纪人的主体资格 ..... (82)
  - 二 对经纪人所签订合同进行管理,  
保护合同签订当事人的利益 ..... (85)
  - 三 对经纪人使用服务商标的管理 ..... (86)
  - 四 对经纪人广告宣传进行管理,防止其



利用传播媒体对用户进行欺骗性诱导 .....	(91)
五 对经纪人的违法违章行为予以查处， 为经纪行业的发展提供保证 .....	(92)

#### 第四篇 地方工商行政管理机关 对经纪人的管理实践

●省工商行政管理机关对经纪人的管理 ...	(93)
一 山东省工商局加强经纪人活动管理 的做法 .....	(93)
二 江苏省经纪人的发展和管理 .....	(97)
●市工商行政管理机关对经纪人的管理 ...	(109)
一 北京市经纪人的发展和管理 .....	(109)
二 上海市经纪人管理试行情况 .....	(114)
三 广州市经纪人管理情况 .....	(123)
四 济南市对经纪人的培育和管理 .....	(136)
五 苏州市开展经纪人管理工作 经验 .....	(140)

●县工商行政管理机关对经纪人的管理 …	(147)
河北省大名县工商局对经纪人的管理 …	(147)

## 第五篇 经纪人及其管理实务

●一般经纪人及其管理 …	(155)
一 怎样获得经纪人资格 …	(155)
二 经纪人经纪活动的范围 …	(156)
三 经纪人如何签订经纪合同 …	(157)
四 经纪人怎样获得佣金才有保证 …	(158)
五 经纪人应交哪些费和税 …	(159)
六 经纪人如何与管理部门打交道 …	(160)
●证券经纪人及其管理 …	(161)
一 怎样成为证券交易所里的 经纪人 …	(161)
二 证券经纪商应具备的条件 …	(162)
三 证券经纪人、证券经纪商如何 代理客户进行证券买卖 …	(163)
四 政府是如何管理证券经纪人和证	

券经纪商的·····	(165)
● 期货经纪人及其管理·····	(169)
一 期货经纪人应具备哪些条件·····	(169)
二 期货经纪公司应具备哪些条件·····	(170)
三 期货经纪公司的开业登记应提交 哪些文件和证件·····	(171)
四 期货经纪人和经纪公司是如何代客户 进行期货买卖的·····	(173)
五 政府是如何对期货经纪人和期货经纪商 进行管理的·····	(174)

## 附录

一 中华人民共和国企业法人登记 管理条例·····	(177)
二 城乡个体工商户管理暂行 条例·····	(188)
三 期货经纪公司登记管理暂 行办法·····	(195)
四 外汇期货业务管理试行办法·····	(201)
五 海南省经纪人登记管理试行 办法·····	(209)

- 六 陕西省经纪人登记管理暂行办法..... (213)
- 七 济南市经纪活动管理暂行办法..... (219)
- 八 太原市经纪服务活动管理办法  
(试行)..... (224)
- 九 广州市工商局等部门关于广州市  
经纪人商品中介活动收费问题的  
通知..... (228)

# 第一篇 目前我国经纪人的 发展状况

## 要为经纪人正名

### 一、经纪人的重新出现是建立社会主义市经济体制的需要

当我们几年前说起或者听到“经纪人”这个词儿的时候，我们脑海里肯定会产生经纪人是不劳而获者，是玩弄手腕的人，是搞投机倒把的人这样的想法。之所以会有这种认识，是与我们国家解放后乃至小平南巡讲话之前，对经纪人所采取的一系列政策紧密相关的。

中华人民共和国成立后,鉴于当时物价飞涨,投机倒把横行的局面,政府通过颁布条例和行政命令,采取一系列措施,取缔居间活动,同时在各地设立信托机构,从事经纪业务。证券交易所和商品交易所被关闭,活跃在其中的证券经纪人、期货经纪人也被取缔了。之后,各地对居间商和经纪人分别采取了利用、改造、取缔等措施进行管理。经纪人逐渐从社会经济中销声匿迹了。但是,可以说,经纪人虽然不能在经济生活中光明正大地进行活动了,可它在暗处却从来也都没有停止过。正是因为这种情况的存在,国务院在 1985 年《关于坚决制止就地转手倒卖活动的通知》中还这样规定:“不准经纪人牵线、挂钩从中渔利。”

然而,时代的发展与进步要求人们不断地改变头脑中固有的观念。中国共产党十四大的召开,提出要在我国搞社会主义市场经济体制。这可以说具有划时代的意义,是迈向 21 世纪的里程碑。小平同志说:“计划经济不等于社会主义,资本主义也有计划;市场经济不等资本主义,社会主义也有市场,计划和市场都是经济手段。”搞社会主义市场经济,无论从理论上还是从实践中,都是一种突破。这就要求我们转变思想,转变认识。

十四大报告中指出：“我国要建立的社会主义市场经济体制，就是要使市场在社会主义国家宏观调控下对资源配置起基础作用，使经济活动遵循价值规律的要求，适应供求关系的变化，通过价格杠杆和竞争机制的功能，把资源配置到效益好的环节中去，并给企业以压力和动力，实现优胜劣汰；运用市场对各种经济信号反应比较灵敏的优点，促进生产和需求的及时协调。”这段话表明，市场经济的基本功能是合理配置资源，使资源最优化利用。在市场经济中，供求矛盾运动对于资源的配置有着很大影响。供求矛盾的解决，不仅需要计划调节，同时更需要市场调节，即利用市场机制使供给与需求之间大致保持平衡。供求矛盾在通过市场调节解决的过程中，经纪人这个市场上活跃的因素，发挥着不可忽视的作用。

## **二、经纪人在社会主义市场经济中的作用**

经纪人的劳动不同于一般的生产经营活动，它主要是通过掌握的知识、信息、技能，凭靠自己的优质服务，为买卖双方撮合交易，搭桥牵线，最终使双方买卖或合作成功。可以说经纪人所提供社会的就是其服务。

过去,我们对“服务”一直有着不完全正确的看法,在实际生活中也一直把它作为无偿的活动。这与不把服务当作商品来看待是分不开的。至今仍有许多人还对别人提供的信息、服务认为是义务。在大力发展第三产业的今天,我们必须摒弃这种旧的观念。服务有一定的使用价值,也有一定的交换价值。

经纪人正是通过他们的服务,充分利用其本身的优势,在社会主义市场经济中发挥着积极的作用。概括起来主要有以下几个方面:

(一)通过供求信息的传播,为供求双方架起桥梁,有利于生产者和经营者供求矛盾的解决。当代社会是信息社会,信息快而多元化。一个企业不可能完全搜集到其在生产或经营中所需的所有信息。由于经纪人掌握有大量的信息,就可能弥补企业信息不灵的缺陷,帮助企业寻找原料或产品的供给者或需求者,从而推动生产的顺利进行,促进新的生产更快地形成。另外,由于我国面积大,企业众多,许多商品、物资往往是此地积压、彼地脱销,此地过剩、彼地短缺等等,这些问题一旦有经纪人介入,就比较容易解决。

(二)引导商品生产者或经营者生产或经销适



销对路的商品,有利于产业结构的调整。经纪人在经纪活动中,了解哪些产品是滞销的,是没有发展前途的,同时也清楚哪些产品是畅销的,具有发展前途,所以,他们可以利用掌握的信息去提供服务。比如山东省济南市一位经纪人为中国济南箱包有限公司提供有关密码箱的信息后,该公司及时调整产品品种、型号,新产品投放市场后销路大开,供不应求。这样,既为高科技转化为生产力找到了出路,也使企业产品符合市场的需求,从而提高了企业的经济效益。

(三)加速商品的流通,缩短商品的流通时间,减少流通费用。生产出来的商品,在流通领域滞留的时间越长,所耗费的费用就越多。无论是生产性企业或是商业性企业,如果不把生产的或经营的商品尽快卖出去,不仅会影响企业效益,而且不利于企业进行扩大再生产。经纪人实际上就是商品流通中的“红娘”,通过经纪人穿针引线,商品流通速度加快了,促使企业更有效地利用资金进行生产或经营。

(四)作为第三产业的一个行业,由于经纪人本身所固有的特点,它可以容纳较多的劳动力,有利于党政机关职能的转换。