

经纪人 理论与实务

● 主编 樊苗江 周为民



化学工业出版社

经纪人：理论与实务

樊苗江 周为民 主编

化学工业出版社

(京)新登字 039 号

图书在版编目(CIP)数据

经纪人：理论与实务/樊苗江，周为民著. —北京：化学工业出版社，1994.5

ISBN 7-5025-1345-0

I. 经… I. ①樊… ②周… III. 经纪人-基本知识 IV. F718

中国版本图书馆 CIP 数据核字(94)第 05108 号

责任编辑：王 禹

封面设计：毛国宣

化学工业出版社出版发行

(北京市朝阳区惠新里 3 号)

北京市京华印刷厂印刷装订

新华书店北京发行所经销

开本 850×1168 1/32 印张 13 1/4 字数 388 千字

1994 年 5 月第 1 版 1994 年 5 月北京第 1 次印刷

印 数 1—1,000

定 价 12.00 元

主 要 撰 稿 人

(以写作章次为序)

邹剑仑	樊苗江	周为民	吕玉印
齐俊峰	丁玉芹	贾 民	马 斌
文 广	马 杰		

序

经纪人,俗称“掮客”,在文艺演出圈又称“穴头”,在我国长期受到种种非议,但在日益频繁的交易活动中日益显露其不可或缺的中介作用。在商品经济发展的大潮中,出色的经纪人以其丰富的专业知识、快捷的市场信息和准确的市场判断,按买卖双方接受的方式进行活动,促进交易的发展。他们的业务范围已从一般商品交易的中介服务发展到金融、房地产、科技产品、旅游、保险、文化、体育、演艺、海运、报关等诸多领域,各类经纪人和经纪商号(商行、公司)在市场经济大舞台上崭露头角。尤其是证券经纪人、期货经纪人、房地产经纪人各领风骚,成为社会各阶层瞩目的焦点,社会对经纪人的看法也从不理解到逐渐接受。在计划经济向社会主义市场经济的转换时期,经纪人期望得到社会承认,社会也确实需要他们的存在,但他们仍不免受到一些人的讥讽、贬斥和调侃。这是一对有趣的矛盾!

近几年来,特别是小平同志南巡重要讲话发表以来,经纪人的作用渐得社会的共识。在深圳、珠海、广州以及其他一些城市,经纪人在一些经济交易和文化经营活动中,逐渐走向前台,名正言顺;有些地方已正式成立了经纪人事务所;不少业务素质较高的离退休干部、工程师、经济师,甚至博士、教授加入这个行列。他们恪守“真实、合法、互信、互利”的服务原则,以其联系面广、业务熟、信息灵、方式灵活多样等本领,有力地促进了商品的交换和流通。演艺界的经纪人不仅组织演出,还协调演出团体之间的关系,对文化演出体制的改革也起了一定的促进作用。由此可见,经纪人在社会诸事务中的功能是多方面的。当然,在经纪活动中,也存在某些非法行为,这是对经纪人形象的扭曲,是应当受到谴责的。

然而,经纪人在当代中国,毕竟是个新鲜事物。人们对经纪人的涵义与特征、地位与作用等基本知识缺乏了解,对经纪资格的取得和经纪

商号的创立还不熟悉,对展开经纪业务的具体方法和操作技巧更是知之甚少。尽管已有越来越多的人和机构对经纪制度的必要性达成了共识,但应该说,目前大部分经纪人还只是稍具专业知识和市场知识的人,而商品经济的进一步发展需要大批经纪人向高层次发展。这就需要国家制订完善的有关法律和法规,引导经纪向合法化、规范化方向发展;同时,应积极筹办各种形式的中介服务机构,提高经纪活动的服务功能和档次!另一方面,政府部门和理论界也应加强对经纪行为、经纪组织和经纪制度的理论研究,建立和健全一套既符合国际惯例,又适合中国国情的经纪制度和经纪管理模式,推动社会主义市场经济的发展。

令人欣慰的是,南开大学一批青年理论工作者,为适应社会主义市场经济发展的需要,以敏锐的眼光和突破陈旧观点的理论勇气,主动地开展这方面的理论研究与实践活动。现在呈献于广大读者面前的这本书,是他们近年来研究工作的部分成果。本书在详尽占有最新资料并进行系统研究的基础上,探讨和介绍了现代经纪业的规范技术、分析工具和业务程序,具有知识性、理论性、探索性和可操作性的特点。因此,我认为本书具有较高的实用价值和理论价值。对于那些正在或即将从事经纪业务,或者想委托经纪人为自己或企业服务的读者来说,这是一本不可多得的手册;对于政府管理部门和理论界来说,本书的出版很可能起到抛砖引玉的作用,从而推动有关各方对经纪人行为理论和经纪制度的研究,促进社会主义市场经济的发展。果能如此,便达到了本书作者的初衷。

当然,本书作为国内较早系统研究和探讨经纪人理论与实务的开拓性著作,作为青年人的研究成果,难免有不足和不妥之处。但是,他们的这种可贵的探索精神和严谨的研究态度,是值得肯定和鼓励的。因此,我很乐意向广大读者推荐本书,并为之作序。

南开大学 副校长
博士生导师 朱光华
1993年6月于南开园

目 录

第一章 经纪人历史与现状	1
第一节 我国经纪人的历史与现状	1
第二节 国外经纪业的历史与现状	6
第三节 市场经济呼唤经纪人	10
第二章 经纪人涵义与特征	17
第一节 经纪人涵义	17
第二节 经纪人基本特征	22
第三章 执业经纪人与经纪商号	31
第一节 经纪人执业资格	31
第二节 经纪人与居间合同及代理协议	36
第三节 经纪商号	41
第四章 交易费用和经纪人行为理论	46
第一节 市场运作和交易费用	46
第二节 经纪人行为理论	54
第三节 经纪业及其规则	59
第五章 期货经纪人	67
第一节 现货经纪人	67
第二节 期货交易基本知识	71
第三节 期货经纪商与经纪人	81
第四节 期货市场业务	86
第五节 期货交易规则	92
第六节 经纪人与期货交易流程	96
第七节 我国期货经纪人	106
第六章 证券经纪人	124
第一节 证券交易基础知识	124
第二节 证券交易方式	134
第三节 证券经纪人的交易流程	138
第四节 证券商营业资格	146

第五节 证券经纪人资格	150
第六节 国外证券经纪人简介	155
第七章 房地产经纪人	159
第一节 房地产经纪人的基本素质	161
第二节 房地产经纪业务的确立、执行和终止	164
第三节 房地产交易经纪业务	172
第四节 房地产租赁、抵押、互换经纪业务	195
第八章 保险中间人	207
第一节 保险中间人	207
第二节 保险代理制度	220
第三节 保险经纪制	226
第四节 我国的保险中间人	228
第九章 技术经纪人	247
第一节 我国科技政策和科技市场	247
第二节 技术经纪人	257
第三节 国外技术经纪人	268
第十章 旅游经纪人	274
第一节 旅游、旅游经纪人与旅游经纪业务	274
第二节 旅游经纪人应该具备的专门知识	287
第三节 旅游者的心理与旅游经纪业务技巧	300
第十一章 文化娱乐体育经纪人	309
第一节 我国的文化经纪人	309
第二节 我国的体育经纪人	319
第三节 我国的演艺经纪人	328
第十二章 其他重要经纪人	335
第一节 海运经纪人	335
第二节 报关经纪人	344
第三节 外汇经纪人	352
附录 与经纪人有关的法律法规	362
附录一、民法通则中的有关规定	362
附录二、与技术经纪人有关的法规	363
附录三、与期货经纪人有关的法规	374

附录四、与证券经纪人有关的法规	391
后记	426

第一章 经纪人历史与现状

经纪人(Broker)，俗称掮客，是在买卖交易中居于中间地位，介绍双方做成交易而收取佣金的个人或商号。经纪人通常对其经手的交易具有专业知识，熟悉市场行情，并对于买卖双方的信用状况有较深入的了解，故一般买卖当事人皆喜欢由经纪人做成交易。

经纪人是商品生活深入的产物，在旧中国和西方国家都有，新中国成立后一直遭到取缔和禁止。发轫于1979年的改革和开放，引发了商品经济滚滚大潮，经纪人因此又悄然而生。事实上，我们身边正活跃着成千上万的各种各类的经纪人，他们或者辞掉了原单位工作，专门从事经纪业务，或者业余时间 in 买卖双方间穿梭搭桥，或公开或隐蔽。这种职业由于酬金高而受人羡慕。

本章我们将介绍古今中外经纪人的发展过程及现状。

第一节 我国经纪人的历史与现状

一、我国古代经纪人

经纪人是商品生产和交换发展的产物。在古代，为协调买卖，引导交换，专司中介职能的经纪人是存在的。不过，当时的名称不叫“经纪人”，而被称作“牙人”。

在中国古代早期，牙人并没有官府的印信文簿，他们不是靠别的而是靠自身的诚实和公正来赢得人们信任的。早期牙人的活动没有官府牵连，属于纯粹的民间活动。这也说明了牙人的出现是商品生产和交换的必然产物。在一个较长的时期里，封建统治者对牙人的活动很少过问，并不象对商人那样十分压制。主要原因是牙人的经济活动并未对统治者构成利益胁迫，加之统治者认为自身有能力管理市场。但是牙人通过操纵交易，取得佣金，收入逐渐增多；同时随着商业的日益繁荣，商贾隐瞒赋税的情况逐渐严重。统治者感到有必要把牙人列

为控制市场的力量之一，一方面是对牙人的日益兴盛加以控制，另一方面是弥补自身管理能力的不足，加强对商贾的管制。

从唐代开始，政府开始对牙人进行管理，并赋予牙人监督商人的权力，同时向牙人开始征税。至宋代，商业进一步繁荣，市场进一步扩大，但管理贸易控制市场的困难仍摆在统治者面前，于是仍袭用唐代办法，继续借助牙人，并以官府名义向牙人发放“身牌”。“身牌”无疑是发给牙人作为进入市场的营业执照。这样牙人的身份开始有了官府的痕迹，为官府的需要服务。牙人依托官府势力，不断拓展领域，一度成为各阶层的注意中心，而一向难登大雅的牙业，竟成了令人羡慕的行当。到了元代，由于蒙古统治者对农业的破坏，商业失去了发展的物质基础，牙人从而无从发展。元代存在过一段“舶牙”，是一种进出口的代理人，而且主要是一种私商间的代理关系。到了明清，牙业的活动随着社会分工的发展与市场的扩大而重新振兴，而且活动形式也日俱多样。明清的牙人不单是买卖的中介人，他们代理官府管理市场，校定度量衡、平定物价，执行着多方面的职能。

是不是我国古代的牙业不存在行业组织呢？答案是否定的。我国古代经纪人的行业组织最早可以追溯到唐代，当时，邸店是安顿客商、代客寄存货物、为客商提供洽谈交易条件的客栈。可以说邸店就是牙行的雏形。至宋代，邸店更名为“塌房”，多在水陆交通便利的都市，其经营范围不仅仅是收取货物保管费，而且塌房的主人往往充当交易的中介人。到了明代嘉靖年间制定市易法，牙行之名才正式确定。所谓牙行，即是代客商买卖从中说合的店铺，在明代，牙行不仅有了官私之分，而且不同的行业也有了不同的牙行。到了清代，牙行有了较大的发展，其职能也有较大的变化，开始趋向于近代的经纪人。牙行也趋向于近代的交易所，最明显的特点是公行组织的成立。

公行由广东商人组成，统一管理和经营一切进出口贸易，为中外商人充当经营进出口贸易的中介人，并为其规定价格。公行到了鸦片战争时期，开始日益依赖外国人的势力，已具有一定的买办性。鸦片战争后，外商获得在各通商口岸自由贸易的特权，行商制度因而消亡，部分行商转化为洋买办。

买办既是商人，持有商品，又是经纪人，充当商品交易中间人的角色。在中国近代史上，早期的买办活动主要在经济方面，也有官商结合的例子，如晚清时期显赫一时的“红顶商人”胡雪岩，就曾为左宗棠西征军筹措军饷，向德英银行进行过融资活动等。但从总体来说，买办主要为外商探听经济情报、招揽业务、代购代销商品等，而外商支付给买办一定的佣金，或分沾一部分红利。外国在华企业根据各自的业务如“洋行”、银行和轮船公司等，设立各种买办，担负着不同的职务。买办到后来逐步成为通行的名称，随着历史的演进，买办制度的形式也发生了变化，产生了经销制、合伙制、高级职员制和经纪人制。总之，买办是中国近代史上一种特殊的经纪人，不同阶段有不同的特点，有消极的一面但也有积极的一面，如大买办胡光墉、唐廷枢、虞洽卿等，对我国的民族企业的发展就起过很大的作用。所以，对买办的评价也要因人而异，因时而异，不能良莠不分。

民国时期我国经纪人也有较大的发展，大都是从买办阶层发展而来的。例如上海的经纪业在当时就比较发达。一是证券交易所，即外商企业为扩大经济活动，联合组成交易所，专为外国企业推销债券，买卖股票。二是期货交易所。与现代期货交易相比，当时的套期保值业务开展较少，实际交割占较大比例。在这两类交易所中，都活跃着不少经纪人。这些经纪人须经经纪人公会同意、交易所理事会审查其资本状况和经商履历并报请工商部门登记注册，才能正式挂牌并在规定的交易所内代客进行买卖业务。如蒋介石、张静江等，早年曾是活跃在上海的证券交易所的经纪人。虽然审查严格，手续重复，但是上岗后的经纪人的违法现象仍时有发生。可以说民国时期的经纪业大都集中在上海，其他地方很少或是没有，而在上海的经纪业与国外相比也毫不逊色。

二、新中国的经纪人

新中国成立后，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。1950年11月，中央人民政府贸易部发布了《关于取缔投机商业的几项指示》，其中规定：“下列行为得视之为扰乱市场的投机商业，应严格加以取缔：（1）超出人民政府批准之业务经营范围，从

事其他物资之经营者。(2)不在各当地人民政府规定的交易场内交易者。(3)囤积拒售有关人民生产或生活必需物资，以图窃取暴利，以致物价波动，影响各地当时的人民生产或生活者。(4)买空卖空，投机捣把企图暴利者……”。由于当时对官僚资本采取了没收政策，证券和物品交易所被关闭，因而丧失了合法交易场所的股票、期货经纪人当然就属于“投机商”之列而被取缔。各地遵照上述政策精神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。

随着三大改造的完成，由于“左”的思想影响，认为社会主义统一市场就是国营企业独自经营，因而排斥多种经济形式、多种流通渠道、多种经营方式的存在。1958年以后，废除了商品生产，实行产品调拨，建立了高度集中的计划体制，实行产品经济，不通过市场交换，当然也就不需要居间机构和经纪人，这就导致在我国城乡普遍取消了个人的商品中介活动。对于从事居间活动的经纪人，一部分由国营商业和供销社商业吸收消化，一部分作为黑市经纪予以取缔，经纪业从此在我国消失。与此同时，国家只允许少数特定的法人从事居间活动，如生产资料服务公司、物资委托行等。但由于这些机构长期不受重视和扶持，其商品中介的职能微乎其微，几乎没有发挥作用。

但是，经纪人在我国一直是屡禁不绝，在商品经济不断走向繁荣的今天，更显示出经纪人具有旺盛的生命力。

从理论上讲，经纪人所从事的商品中介活动，适应了现代经济生活的要求，对于加速商品流通、疏通周转渠道等有着不可缺少的作用。这种商品交换的中介活动是商业性的服务活动，属于第三次产业的范畴。这种中介活动也是凝聚了价值的一般人类劳动，是社会必要劳动的组成部分。经纪人实际上是从事收集、加工经济信息，并据此为交易双方充当媒介而收取劳务费的中间商人。这种劳动主要是脑力劳动，同样耗费和凝聚了社会必要劳动时间，起到了实现商品价值的作用。因此，经纪行为绝不是资本主义特有的经济现象，其存在和发展是以商品经济的发展为前提的，是商品经济的必然产物，也是价值规律、竞争规律作用的必然结果。

从实践来看，中共十一届三中全会以来，随着商品经济的迅猛发

展，商品经纪业也随之活跃起来，但大都是在“地下”进行，即“黑市经纪”。国务院于1985年在《关于坚决制止就地转手倒卖活动的通知》中规定：“不准经纪人牵线挂钩从中渔利。”使正当的经纪和真正的投机难以划清界限。尽管我国确立了商品经济或市场经济的概念，但是有关经纪人的全国性的法规却一直没有确立，使得经纪人无法得到法律的承认和保护。尽管这样，自改革开放以来，进行中介活动的人在商品流通的热潮中越来越多。全国有闻名的“十大小商品市场”，各省市县都建立起本地区的各类商品市场，各乡镇的集贸市场更是方兴未艾。有了商品交易就会有中介人的活动，是他们给这些市场注入了生命力。

从行业的性质来分，我国经纪类型大约有五种：一是从事商品中介服务，通过经济信息或服务帮助购销双方达成交易，二是从事技术中介服务，帮助大专院校、科研单位、企事业单位把技术成果和专利转让给乡镇企业或其它企业，促使科研、生产的联合；三是从事金融中介服务，开辟金融拆借市场，调剂资金余缺，或是从事证券买卖；四是从事劳务、房产租赁等中介服务；五是从事农副产品中介性服务，帮助运销贩运户和一批专业承包户与经营加工单位密切联系，形成一个生产运销服务网络。目前，一种新的经纪业——期货经纪业开始在我国崛起，大有后来居上之势。

由于经纪人尚未得到法律的承认和保护，造成我国经纪业的发展比较缓慢。加之我国长期存在的产品经济观念，对中介成功收取一定报酬——佣金的做法也不一致；政府又颁发了几个禁止经纪这类活动的条例，把佣金、回扣、服务费都列入禁止之列；当然，经纪人自身的弱点及其队伍的不纯，有违法犯纪之事，也无须回避。

总之，随着改革开放的深入，随着我国社会主义市场经济的逐步完善，经纪业的地位将不断得到提高。目前，商品、市场观念已深入人心，经纪人通过中介取得报酬亦是合理之事，但这些都迫切需要法律上的确立。一旦我国在法律上给予经纪人以合法的地位，经纪人将会得到很大的发展，为推动社会主义市场经济的发展做出不可替代的贡献。

第二节 国外经纪业的历史与现状

一、国外经纪业的发展历史

国外对经纪人的定义是这样的：经纪人是以他人商业行为的媒介为职业者，其本身是独立的商人。所谓媒介是指把交易的对方介绍给委托者而努力使其成立契约，至于契约的缔结和履行则由委托者和对方直接进行，委托者须对经纪人支付手续费。

经纪业在国外发展历史较长。可以说，从英国工业革命开始；经纪人已经开始在商品交易的活动中崭露头角了。商品经济社会里，经纪人的发展是随着商品社会的不断发展而逐渐走向纵深的。最初出现的是现货经纪人，他们将产品转化为商品，使商品生产者的个别劳动转化为社会劳动；在商品经济发展的最初阶段，这是最基本、最大量的中介活动。随后出现的是期货、证券、保险经纪人等；他们都是随着商品经济活动领域的不断扩大，为适应各行业的需要而产生的。到如今，经纪人的活动遍及了整个社会经济领域，可以说经纪人是与商品经济、市场经济与日共存的。

经纪业之所以在西方世界有如此大的发展，一方面固然是由于市场经济环境适宜经纪业的成长，另一方面也在于西方国家对其立法工作做得比较好，具体规定了各类经纪人的权利和义务，对一个合格的经纪人的审查也是比较严格的。例如在证券经纪业，要取得经纪人资格，必须首先通过大学水平的专业考试，科目包括民法、商业法、金融计算机语言、金融交易技术等，还必须在经纪公司工作至少三年。因此，一个真正的经纪人其素质、业务能力等都是比较高的。

可以说，西方发达国家的商品流通的高速度、高效率是与经纪人的活动分不开的。经纪人以其自身的特点及优势，在资本主义商品经济的发展历史中逐渐取得了自己的地位，而且可以预见，在未来的社会中，经纪人以灵敏的信息、机智的头脑、高效的运作仍将会活跃在经济大舞台上。

二、国外经纪业的现状

在西方资本主义国家里，经纪业发展到今天已经相当发达，居间

组织机构林立，业务范围十分广泛，涉足的领域包括商品和证券买卖、劳动雇佣，租船合同、短期借贷，房地产交易、保险，甚至包括体育比赛、文艺演出、图书出版等各个方面。下面就几个比较典型的例子来说明当今西方国家的经纪业。

（一）房地产经纪业

以美国为例，在房地产营销中，房地产经纪人起着重要作用。美国房地产经纪人都必须是全国房地产经纪人协会的会员，必须是房地产的专门职业者，服从严格的道德规范，协会宗旨是提高从业人员的行为标准和保护公众利益。各州均要求经纪人要学过专门课程、工作一段时间并通过考试才可获得执照，佣金一般由房地产卖主按最终销售价的一定百分比支付，通常为5~10%。

美国房地产交易大都是房地产卖主与经纪人订立房地产经纪合同，由经纪人根据合同去寻找买主。这种房地产经纪合同可分五种。（1）经纪人独售权合同。这种合同使经纪人对房屋有独售权，只要房屋出售就可得到佣金。（2）独售权共享合同。此合同规定如卖主先于经纪人将房产卖掉，经纪人就无权取得佣金。（3）开放出售权合同，即卖主与很多经纪人签约，谁先卖掉谁就享有佣金。（4）净卖权合同，即卖主给经纪人一个底价，出卖后的超出部分即为佣金。（5）联营制，买主先跟经纪公司签订买主经纪合同，然后由此经纪公司将信息交给“全美房地产协会”，该协会负责向各会员传递信息，以促交易成功。

（二）证券经纪业

全美现在共有18家证券交易所，除了最大的纽约证券交易所以及美国证券交易所是全国性的证券交易所之外，还有一些地方性的交易所，如美国中西部证券交易所、太平洋沿岸证券交易所等。在美国的证券交易所内，交易额中绝大部分都是股票，债券和其他证券所占比例相当小，绝大部分债券（主要是国库券）是在场外交易市场买卖的。以纽约证券交易所为例，该交易所不但是美国而且也是世界最大、最有影响的证券交易所，目前共有会员1000多名，挂牌上市股票1700多种，市值达30000亿美元，占全美证券成交总额的

85%。

纽约证券交易所的会员分为六类，其中四类从事经纪活动，即(1)佣金经纪人。顾客自身不能进入交易所大厅，只能委托证券公司在交易所内的佣金经纪人进行交易，公司从中收取佣金；(2)独立经纪人。这种经纪人不属于某个会员公司，而是独立拥有席位的会员。当佣金经纪人在短时期内不能处理不同种类股票的委托时，便会请求独立经纪人代为买卖，由佣金经纪人所在的证券公司支付佣金；(3)专家经纪人。这是一种特殊的会员，具有经纪人与自营商(Dealer)的双重身份，他们只接受佣金经纪人的委托，做为自营商是指为自己的帐户买卖股票；(4)债券经纪人。这类会员在交易所专门从事债券经纪活动，有时也自己买卖债券。

还有一种经纪人是场外交易市场经纪人。场外交易市场是指在证券交易所之外的证券买卖市场，它是一个无形市场，没有固定的场所。全国证券商协会是美国证券交易业的唯一协会，所有场外交易的证券公司都是其会员。目前参加场外交易的证券公司有4万多家，近40倍于纽约证券交易所的会员数。全国证券商协会控制证券公司的买卖差价，以防止场外交易过分影响场内的业务。场外经纪人所受到的法律约束相对松一些。

(三) 保险经纪人

世界最大的国际保险市场是英国的劳埃德保险人协会和美国纽约保险交易所。两者都是保险经纪人活跃的场所。劳埃德保险人协会是一个类似交易所的法人组织，本身并不经营业务和承担风险，而是由该协会会员独自办理保险业务。目前，劳埃德保险人协会共有近300个会员，都是保险经纪公司，其中8家最大的保险经纪商提供了协会60%以上的保险和再保险业务。纽约保险交易所从组织形式到操作都与劳埃德协会相似。

保险经纪人是保险中间人的一种，主要代表投保人选择保险公司，同保险人洽谈保险合同条款，代办保险手续。保险客户有权要求保险经纪人具有高水平业务知识和卓越办事能力，与其他行业的经纪人不同的是，保险经纪人的佣金一般由保险人支付，而不是由他们的委托