

经济热点系列读物

戴围城
周家声
孙家兴
编著

经纪人 须知 200题

上海远东出版社

经纪人须知 200 题

戴围城 周家声 孙家兴 编著

上海远东出版社

(沪)新登字 114 号

经纪人须知 200 题

戴围城 周家声 孙家兴 编著

上海远东出版社

上海冠生园路 393 号 邮政编码: 200233

新华书店上海发行所发行 上海新华印刷厂印刷

开本 850×1168 1/32 印张 8.5 字数 228,000

1993 年 9 月第 1 版 1993 年 9 月第 1 次印刷

印数 1—5,000

ISBN7-80514-941-0/F·127 定价:7.20 元

市场经济与经纪人角色

(代 序)

市场经济是世界文明进程中的必然产物,它属于一种不可逾越的历史范畴。

如果把全世界的市场比作奥运会那样一种需要各种规则的运动场的话,那么形象地说“市场即是运动场”,也未尝不可。细细想来,如果运动场上没有约定俗成的比赛规则,那岂不成了“溃不成军”和“一塌糊涂”的场所,焉能进行正式的竞技运动呢?奥运会之所以能从人类文明策源地之一的古希腊雅典绵延传世至今,不正是人类从蒙昧向文明进化发展和蓬勃向上的一种精神之体现吗?从这个意义上讲,没有各国对奥运会比赛规则的制订,也就没有今天风靡全球的奥林匹克精神。

同样,市场如果没有必要的规则,也是不可能形成现代意义上的国际大市场的。

经纪人(或称现代经纪人制度),是发达的国际市场中被各国市场经济发展所反复证明、行之有效、必不可少的一种市场角色。生产—经营—消费,连结三者的是市场;而实现市场良性运转的是经纪人的中介。

市场经济越是发达,就越是离不开规则(法制)和中介环节(经纪人)。可以说:“市场经济也是经纪人中介的经

济。”客观事实是：经纪人的社会职能，经纪人在市场经济中的角色地位及作用不可抹杀、不能替代。像美国这样不足三百年历史的国家，能发展成为当今世界强国，其中不乏种种原因（这里我不专门探讨这个问题），但它具有发达成熟的经纪人制度和众多出色的经纪人，不能不说是其中很重要的原因之一。无论是阿里这样三次卫冕成功的世界拳王，奥黛丽·赫本这样多次奥斯卡奖得主的超级电影明星，还是开一代世风的流行乐之王的杰克逊，在各自辉煌的背后，无不有一个精明强干的成功经纪人在支撑着他（她）们。很难想象这些耀眼的明星们一旦失去了各自的经纪人，他们会那么快地成功吗？

社会主义市场经济理论的确立，为中国经纪人的粉墨登台，着实地搭建了一个坚固的舞台。对我国来讲，经纪人并不是“从无到有”，而是从“地下”走向“地上”，从“隐蔽”走向“公开”，从“非法”转向“合法”。与其偷偷摸摸，何不堂堂正正？与其让有些人偷税漏税，何不依法向他们收缴税款？于国于民都有好处的事为什么不干？

多年来，我国的文艺界、文化界、科技界出现了许多亏损单位，这与我国没形成发达的文艺市场、文化市场、科技市场不无关系。但是，难道与我国缺乏一大批训练有素的专门经纪人的中介促进无关吗？30年代在上海，已经形成了各类各行经纪人队伍。可解放后的相当长一段时间里，由于“左”的思潮作怪，经纪人在我国被打入了“冷宫”，被抹上了贬义的色彩。然而，居间中介的经济现象与行为，在我国却从未消声匿迹过。这不正是市场经济固有客观规律的反映吗？

要搞市场经济，就不能不借鉴世界市场经济一切成功

经验——包括制度、管理和方法在内的人类创造的一切文明财富！

其中当然也包括经纪人制度在内的借鉴。

也许这就是市场经济与经纪人角色、历史的和现实的逻辑统一吧！

是为序。

汪光田

1993年5月18日

目 录

市场经济与经纪人角色(代 序)

汪尧田

一、古今中外经纪人概况	[1]
1. 什么是经纪?	[1]
2. 什么是经纪人?	[3]
3. 什么是经纪人事务所和经纪公司?	[4]
4. 中国古代的经纪人演变情况如何?	[5]
5. 中国古代的经纪人行会组织有哪些?	[6]
6. 买办与经纪人是一回事吗?	[8]
7. 为什么经纪人在中国相当一段时间内名声不 佳?	[9]
8. 经纪人为什么在新中国成立不久即销声匿迹? ..	[10]
9. 经纪人与繁荣市场经济有什么联系?	[11]
10. 改革开放后经纪人为什么又重新兴起?	[13]
11. 经纪人有哪几种?	[15]
12. 人贩子与皮条客是经纪人吗?	[16]
13. 什么是国际经纪人?	[17]
14. 什么是房地产经纪人?	[18]
15. 什么是海运经纪人?	[24]
16. 什么是保险经纪人?	[25]
17. 什么是海上保险经纪人?	[27]
18. 什么是证券经纪人?	[28]
19. 英国的证券经纪人怎样进行中介交易?	[30]

20. 美国的证券经纪人怎样进行中介业务?.....	[32]
21. 法国的证券经纪人怎样进行中介活动?.....	[39]
22. 香港的证券经纪人怎样进行中介业务?.....	[41]
23. 台湾的证券经纪人怎样进行中介业务?.....	[42]
24. 证券经纪人的佣金怎样确定?.....	[44]
25. 美国的证券经纪人贷款是怎么回事?.....	[46]
26. 什么是外汇经纪人?.....	[48]
27. 什么是政府经纪人?.....	[49]
28. 什么是票据经纪人?.....	[49]
29. 什么是寄售贸易经纪人?.....	[50]
30. 什么是中介贸易经纪人?.....	[50]
31. 什么是期货经纪人?.....	[51]
32. 伦敦金属交易所的期货经纪人怎样运作?.....	[53]
33. 芝加哥期货交易所中经纪人怎样运作?.....	[55]
34. 纽约商品交易所的期货经纪人怎样运作?.....	[58]
35. 我国现阶段期货经纪人情况如何?.....	[59]
36. 什么是人才市场经纪人?.....	[64]
37. 什么是劳务经纪人?.....	[66]
38. 什么是报关经纪人?.....	[67]
39. 什么是出版经纪人?.....	[69]
40. 什么是文化艺术经纪人?.....	[70]
41. 什么是拍卖经纪人?.....	[71]
42. 什么是科技经纪人?.....	[74]
43. 什么是体育经纪人?.....	[76]
二、经纪人的必备素质与基本知识	[79]
44. 经纪人的必备素质有哪些?.....	[79]
45. 什么是询盘?.....	[80]
46. 什么是发盘?.....	[81]
47. 什么是还盘?.....	[83]

48. 什么是接受?.....	[83]
49. 什么是独家发盘?.....	[84]
50. 什么是招标、投标?	[85]
51. 怎样签订书面合同?.....	[87]
52. 什么是期货、期货交易和期货契约?	[89]
53. 经纪人需要掌握哪些期货交易基本知识?.....	[98]
54. 什么是《国际货币基金组织第八条会员国规 定》?	[105]
55. 我国在国际结算中选择货币的原则是什么?.....	[105]
56. 中国银行的海外分行和代理行的主要任务是 什么?.....	[106]
57. 什么是浮动利率和优惠利率?.....	[106]
58. 伦敦银行同业拆放利率的主要内容是什么?.....	[107]
59. 国际银团贷款有哪些规定?.....	[107]
60. 使用国际贸易证有哪些好处?.....	[108]
61. 人民币贷款种类有哪些?.....	[109]
62. 为什么要进行市场调研与营销调研?.....	[109]
63. 为什么要进行世界商品市场调研?.....	[110]
64. 经济信息系统和市场信息系统有哪些特点?.....	[110]
65. 怎样摸行情?.....	[111]
66. 为什么要研究结构性危机?.....	[112]
67. 怎样进行国内贸易指标分析?.....	[113]
68. 怎样分析股票价格指数?.....	[113]
69. 分析研究道·琼斯股票和商品价格指数有什 么意义?.....	[114]
70. 怎样分析和利用香港恒生指数?.....	[115]
71. 世界价格的分类有哪些?.....	[115]
72. 世界价格的国际价值规律有哪些特点?.....	[116]
73. 世界市场供求变动与世界价格变动的关系是 什么?.....	[117]

74. 为什么要研究商品的供给规律和供给弹性?.....	[117]
75. 商品的需求规律有哪些?.....	[118]
76. 什么是市场容量,掌握它有什么好处?	[119]
77. 为什么要研究世界商品市场的公司结构?.....	[119]
78. 原料商品市场有哪些特点?.....	[120]
79. 为什么要研究二手设备市场?.....	[121]
80. 什么是营销学,营销与销售有何区别?	[121]
81. 国际营销学有哪些内容?.....	[122]
82. 什么是出口营销学?.....	[123]
83. 什么是市场占有率?.....	[123]
84. 什么是市场开拓?.....	[124]
85. 什么是市场趋势?.....	[125]
86. 什么是出口佣金商?.....	[126]
87. 什么是进口佣金商?.....	[126]
88. 海牙规则和维斯比规则主要作用如何?.....	[127]
89. 汉堡规则主要内容有哪些?.....	[127]
90. 什么是国际货协和国际货约?.....	[128]
91. 什么是国际多式联运?.....	[128]
92. 中国商检机构的工作方针和基本任务是什么?...	[129]
93. 什么是成交样、标样和留样?	[129]
94. 出口商品的签证放行有哪些规定?.....	[130]
95. 什么是商检证书?.....	[130]
96. 什么是反担保?.....	[131]
97. 出口货物到香港、澳门存仓火险责任扩展条款 有哪些内容?.....	[131]
98. 海关报关注册登记制度有哪些具体内容?.....	[131]
99. 海关禁止进出口的物品有哪些具体规定?.....	[132]
100. 关税的减免有哪些种类?.....	[133]
101. 什么是海关进出口税则?.....	[133]
102. 我国海关代征税收有哪些税种?.....	[134]

- 103. 广告预算和广告费用有哪些内容?.....[135]
- 104. 什么是限制性商业?.....[135]
- 105. 什么是商品倾销?.....[136]
- 106. 什么是“自动”出口配额制?.....[137]
- 107. 什么是进口押金制?.....[137]
- 108. 什么是海关估价制?.....[137]
- 109. 什么是出口信贷国家担保制?.....[138]
- 110. 自由贸易区是怎么回事?.....[138]
- 111. 自由港是怎么回事?.....[139]
- 112. 保税区与过境区是怎么回事?.....[139]
- 113. 什么是科学工业园区?.....[140]
- 114. 进出口许可证制度有哪些规定?.....[141]
- 115. 出口商品的换汇成本和创汇率有哪些内容?.....[141]
- 116. 什么是出口商品盈亏率?.....[142]
- 117. 什么是国际贸易惯例?.....[142]
- 118. 为什么要了解国际贸易中的计量制度?.....[143]
- 119. 《国际贸易术语解释通则》是怎么回事?.....[143]
- 120. 什么是 1932 年华沙-牛津规则?.....[144]
- 121. 合同定价方法有哪些?.....[144]
- 122. 什么是净价和含佣价格?.....[145]
- 123. 什么是限价和底价?.....[145]
- 124. 国际贸易中为什么要实行佣金制?.....[146]
- 125. 什么是价格折扣?.....[146]
- 126. 浮动汇率下出口价格怎样确定?.....[147]
- 127. 信用证统一惯例的适用范围是什么?.....[148]
- 128. 信用证的付佣方式有哪些?.....[148]
- 129. 信用证统一惯例关于货物数量、单价与金额的
 宽容范围有哪些?.....[149]
- 130. 什么是进口中间商?.....[150]
- 131. 限制性商业惯例有哪些?.....[150]

132. 国际产品责任法特征和作用有哪些?.....[150]
133. 《关于人身伤亡产品责任欧洲公约》有哪些内
容?.....[151]
134. 《船舶所有人责任限制公约》有哪些主要内容?...[152]
135. 什么是《海事索赔责任限制公约》?.....[152]
136. 什么是《统一国际航空运输某些规则的公约》?...[153]
137. 什么是《保护工业产权的巴黎公约》?.....[153]
138. 《商标国际注册马德里协定》的作用是什么?.....[154]
139. 《欧洲专利公约》的内容主要有哪些?.....[155]
140. 《世界知识产权组织》的宗旨和主要任务是什
么?.....[155]
141. 什么是国际避税港?.....[155]
142. 什么是国际商事仲裁?.....[156]
143. 《联合国国际贸易法委员会仲裁规则》主要内
容有哪些?.....[156]
144. 中国国际贸易促进委员会对外经济贸易仲裁
委员会是一个什么样的机构?.....[157]
145. 中国国际贸易促进委员会海事仲裁委员会是
一个什么样的机构?.....[157]
146. 国际商会仲裁规则主要特点是什么?.....[158]
147. 解决投资争议国际中心的任务是什么?.....[158]
148. 《国际商事仲裁欧洲公约》有哪些主要规定?.....[159]
149. 技术引进形式有哪些?.....[159]
150. 怎样进行技术引进项目的可行性研究?.....[160]
151. 国际承包工程招标程序是怎样的?.....[160]
152. 怎样认识投标人资格预审?.....[161]
153. 国际承包工程中的担保有什么作用?.....[162]
154. 怎样认识劳务出口的市场细分?.....[162]
155. 什么是咨询程序、怎样取得咨询费?[163]

三、经纪人的操作实务与技巧[164]

- 156. 经纪人业务的基本操作手段及程序有哪些?.....[164]
- 157. 经纪人可利用的公关手段和技巧有哪些?.....[165]
- 158. 经纪人必备的常见谈判策略有哪些?.....[166]
- 159. 经纪人在涉外谈判中怎样掌握不同谈判者的特点?.....[167]
- 160. 什么是代理?.....[169]
- 161. 什么是经销?.....[170]
- 162. 什么是包销?.....[171]
- 163. 什么是寄售?.....[172]
- 164. 常见的定价策略有哪些?.....[173]
- 165. 常见的定价技巧有哪些?.....[174]
- 166. 国外跨国公司怎样利用“转让价格”牟取最大利润?.....[175]
- 167. 参与国际经纪事务时应注意哪些问题?.....[176]
- 168. 引进利用外资有哪些形式?.....[177]
- 169. 怎样引进利用外资?.....[179]
- 170. 怎样选择利用外资的最佳方式?.....[180]
- 171. 怎样引进和利用外资、侨资、台资和港资?.....[181]
- 172. 申办中外合营企业的基本程序有哪些? 投资
项目经纪人怎样申办?.....[182]
- 173. 申报中外合营企业需提交哪些规范性文件?.....[183]
- 174. 中介代理中外合营企业投资项目时应注意哪些问题?.....[184]
- 175. 投资项目经纪人怎样参与合营(合资、合作)
企业立项的项目建议书的草拟?.....[186]
- 176. 投资项目经纪人怎样全面审核项目可行性报告?.....[186]
- 177. 怎样选择中外合资企业的出资方式?.....[187]

178. 投资项目经纪人怎样把握应遵循的国际惯例?···	[188]
179. 怎样进行外商资信调查?·····	[190]
180. 涉外经纪事务中, 怎样进行币种软硬和汇价 问题的研究?·····	[190]
181. 在涉外经纪事务中, 怎样求得银行的帮助? ····	[192]
182. 怎样承揽“三来一补”的涉外经纪代理?·····	[193]
183. 怎样区分直接出口和间接出口的效益以及所 承担的风险?·····	[195]
184. 怎样申请直接出口权?·····	[196]
185. 对直接出口产品的资金筹措, 经纪人应注意哪 些问题?·····	[196]
186. 外贸经纪人在订立和履行出口销售合同时 应注意哪些问题?·····	[197]
187. 怎样办理进口货物许可证?·····	[198]
188. 怎样办理出口许可证?·····	[199]
189. 怎样掌握国际社会对出口的配额制?·····	[200]
190. 怎样签订出口、进口合同? ·····	[201]
191. 什么是违约?·····	[208]
192. 什么是佣金和折扣?·····	[209]
193. 什么是拍卖?·····	[210]
194. 什么是商品的检验?·····	[212]
195. 什么是其他贸易方式?·····	[213]
196. 什么是保险?·····	[215]
197. 什么是运输方式?·····	[216]
198. 什么是国际劳务合作?·····	[217]
199. 什么是技术贸易?·····	[218]
200. 什么是租赁贸易?·····	[220]
四、经纪人的管理及运行机制 ·····	[224]
201. 政府对经纪人的管理机构有哪些?·····	[224]

202. 工商局怎样对经纪人进行管理?.....	[224]
203. 政府其他职能部门怎样对经纪人进行管理?.....	[225]
204. 经纪人事务所的内部怎样管理和运作?.....	[226]
205. 各地工商管理部门怎样对个体经纪人进行管 理?.....	[228]
206. 我国的个体经纪人有哪些权利与义务?.....	[230]
207. 经纪人怎样获得资格和营业执照?.....	[233]
208. 税务局怎样对经纪人进行管理?.....	[233]
209. 经纪人同业公会的职能和职权有哪些?.....	[234]
210. 怎样防止经纪人的不正当竞争?.....	[235]
 五、附 录	[237]
1. 与经纪人业务有关的主要法规索引	[237]
2. 文化事业政策法规索引	[241]
3. 部分驻华外资金融机构名录	[246]
 后 记	[255]

一、古今中外经纪人概况

1. 什么是经纪?

我国东汉时期著名的文字学家许慎在其所著的《说文解字》中,对经纪两个字的本义是这样解释的:“经:织从(通纵)丝也。……纪,别丝也。”后人对此的笺注分别为:“经,必先有经而后有纬,……纪,以罔罟喻为政,张之为纲,理之为纪。”也就是说,经是丝织物中的纵丝,织丝织物时先织纵丝(经丝),后织横丝(纬丝);纪是织丝织物时理清散乱的丝绪。经纪两字连用,从本义出发,现今人们用的引申义,就是指的在买家和卖家云集的市场上,如何将能够配对成交的买卖双方撮合在一起的行为。

现代意义的经纪,既是一种商业行为,又是一种法律行为。作为商业行为,它是一种以赢利(通常是获取佣金)为目的的媒介买卖双方成交的行为。作为法律行为,它是一种行为主体(经纪人)以独立的自然人或法人地位行事并承担有关责任、介于商法与民法之间的边缘法律行为。

经纪行为作为一种经济现象的客观存在,孕育于商品经济,并随商品经济的发展和市场机制的完善而同步繁盛。我们知道,在人类社会的幼稚时代,由于生产力极其低下,人们为自身的生存及种族的繁衍而进行的种植、采摘和狩猎等劳动是简单而又效率低微,食用之余,没有多余的产品剩下,不存在交换,自然也就无需经纪活动。

只有当社会经济生产力发展到相当阶段,出现了商品生产和商品交换,即人们已有意识地为了交换而生产特定的产品,商品交

换的数量、质量、范围和疆域都有了长足的进展，以及一般等价物——货币的出现，使得交换从为了获取某种使用价值的物物交换而转变为为了获取一般等价物货币的交换，商品交换的中介行为才逐渐形成，这是一个自然形成的历史过程。

在相当长的一段时间内，人们既是生产者，又是交换者，即自己生产产品，自己拿到市场上去卖掉，换到钱后再去买自己需要的商品。以后出现了专门的商人，即他不自己生产产品，而是靠买卖的差价来获取利润，这是社会分工的一大进步。然而随着商品种类的增多，市场范围的扩大，自营买卖的商人除了要垫付大量资金、承担经营风险外，他还往往不能在理想的时间、理想的场合以理想的价格卖出或买进理想的商品，于是他们也需要有人来替自己寻找买家或卖家，并帮助协商议定交易价格，这样只需支付少量的佣金作为交易成本，即可以有利的价格及时地进行买卖，从而可以获取更为丰厚的利润，经纪行为即由此应运而生。

到了商品经济异常发达、市场体系充分完善的现代，商品交换的时间更长，世界性的商品交易已突破时区限制，24小时不间断地可以从事交易；空间更广，足不出户就可利用电话、电传与全世界的交易市场进行交易。随着世界经济一体化进程的加快，市场完全突破了国家的界限，当代世界三大流：资金流、物资流、信息流在国与国之间的流动速度越来越快，投入市场的商品交换也扩大到一切领域，既有有形商品，如煤炭、建材等生产资料和家电、农副产品等生活资料；又有无形商品，如交通运输、建筑安装、邮电通讯、金融、旅游等劳务商品；既有物质商品、如汽车、轮船、宇航器、通讯卫星；又有精神商品，如科学技术专利权、出版物版权、文化演出与体育比赛电视转播权等，形成了一个庞大的市场体系。在这体系中，需求关系、购销关系、信用关系日趋复杂、广泛、深化，交易日趋集中而专业化。这就导致了两种情况：一种情况是，像有价证券市场、商品的现货与期货交易、房地产市场、保险市场、外汇市场等一类市场，其商务手续之繁杂、运作程序之精密、有关法律约束之严谨，本身就构成了一门专业的学问，非沉浸其间多年的专