

21世纪高职高专规划教材·商贸类系列

经纪 与 原理 实务

主 编 何 衡



JINGJI YUANLI YU SHIWU

21 世纪高职高专规划教材·商贸类系列

经纪原理与实务

主编 何 衡

中国人民大学出版社

· 北京 ·

图书在版编目 (CIP) 数据

经纪原理与实务/何衡主编. —北京: 中国人民大学出版社, 2011. 7
21 世纪高职高专规划教材·商贸类系列
ISBN 978-7-300-13870-1

I. ①经… II. ①何… III. ①经纪人-高等教育-教材 IV. ①F718

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 129760 号

21 世纪高职高专规划教材·商贸类系列

经纪原理与实务

主编 何 衡

Jingji Yuanli yu Shiwu

出版发行	中国人民大学出版社		
社 址	北京中关村大街 31 号	邮政编码	100080
电 话	010-62511242 (总编室)		010-62511398 (质管部)
	010-82501766 (邮购部)		010-62514148 (门市部)
	010-62515195 (发行公司)		010-62515275 (盗版举报)
网 址	http://www.crup.com.cn		
	http://www.ttrnet.com (人大教研网)		
经 销	新华书店		
印 刷	北京鑫丰华彩印有限公司		
规 格	185 mm×260 mm 16 开本	版 次	2011 年 8 月第 1 版
印 张	14	印 次	2011 年 8 月第 1 次印刷
字 数	329 000	定 价	26.00 元

版权所有 侵权必究 印装差错 负责调换

前 言

经纪是一个古老的行业，它孕育于商品经济，并随着商品生产和商品交换的发展而不断得到发展。在当今社会，经纪人是一个光荣的职业，他们用自己的汗水和智慧为商品的流通提供便利，为市场经济增添活力。

随着我国的经济发展和社会进步，一方面，很多行业对经纪人的需求旺盛，经纪人的供需缺口越来越大；另一方面，社会和居民对经纪行业仍然缺乏基本的了解和理解，对经纪人的重要性没有充分的认识，少数封建观念和错误认识仍然在一些人的头脑中发挥着作用。

这些认识的不足和重视的不够体现在教育领域，表现为：目前高校中商务经纪与代理的专业设置很少，本专业学生入学前普遍对专业基本情况一无所知，大多数学生和家长对专业名称前所未闻，部分学生对专业的热情不足，对行业前景感到茫然。而且，系统性的专业教材也并不多见，就连基础性专业课教材也在应用中存在一定的问题。

我们组织了经验丰富的商务经纪与代理的专业课程教师和研究者，编写了这本基础性的专业教材，希望为专业建设和行业发展尽自己的绵薄之力。编撰的过程中，我们秉持的原则是时效性、趣味性和实践性。

经纪业本身是一个快速发展的行业，也特别需要实战型的人才。同时，编者认为，一门课程、一本教材，乃至于一堂课，都像是一盘菜肴，营养丰富的同时，也需要“色香味”俱全。高明的厨师也一定会使他的菜首先让大家“喜闻乐见”，喜爱品尝，并且易于消化和吸收。故本书特别强调了趣味性，增加了阅读材料和相关的图片，希望它成为一本有趣而实用的教材。

本书共十一章，主编何衡提出了创作提纲，进行了任务分配和统稿工作，编写了第一、三、四、五、八、十、十一章和第二章的第二、三、四节；郭影编写了第六、九章；褚先文编写了第七章；张琴编写了第二章的第一、五、六节。在编写过程中，得到了郭湘如副教授、马诗琴老师和郑元祥老师的热情帮助，还有杨建平书记和司爱丽主任在工作上的勉励与关爱，我的家人汪明凤、汪春霞女士也对我的工作给予理解与支持，在这里要对他们一并表示感谢，没有他们的支持与爱护，书稿就不会顺利如期完成。

本书除了列出的参考书目之外，还参考了诸多的网络资源，有些借鉴之处可能由于技术或时间原因，未能作完善的说明，也在此表示谢意，不周之处恳请海涵。

最后，由于编者的能力所限，加上时间仓促，难免会有错讹疏漏之处，敬请同行和读者的指正，我们也会不断地予以完善和修正。

编 者

2011年5月

目 录

第一章 经纪业与经纪人	1
第一节 经纪业概述	2
第二节 经纪人概述	6
第三节 经纪人的收入	14
第二章 经纪业务基础	20
第一节 经纪业务的内容与程序	21
第二节 经纪业务的法律基础	23
第三节 经纪业务的信息基础	26
第四节 经纪业务与市场营销	31
第五节 经纪业务与商务谈判	37
第六节 经纪合同	42
第三章 现货经纪	54
第一节 现货概述	55
第二节 现货经纪业务	59
第三节 现货经纪人	62
第四章 期货经纪	68
第一节 期货概述	69
第二节 期货经纪业务	75
第三节 期货经纪人	78
第五章 证券经纪	82
第一节 证券概述	83
第二节 证券经纪业务	88
第三节 证券经纪人	93
第六章 房地产经纪	99
第一节 房地产概述	100
第二节 房地产经纪业务	105

第三节 房地产经纪人员	109
第七章 保险经纪	116
第一节 保险概述	116
第二节 保险经纪业务	121
第三节 保险经纪人	128
第八章 劳动力经纪	140
第一节 劳动力市场概述	141
第二节 劳动力经纪业务	146
第三节 劳动力经纪人	148
第九章 技术经纪	156
第一节 技术市场概述	156
第二节 技术经纪业务	160
第三节 技术经纪人	165
第十章 文化体育经纪	173
第一节 文化经纪	174
第二节 体育经纪	182
第十一章 国际经纪	190
第一节 国际经纪概述	191
第二节 国际贸易经纪	194
第三节 国际金融经纪	199
附录一 《经纪人管理办法》	208
附录二 居间合同	211
附录三 委托合同	212
附录四 行纪合同	213
参考文献	215

第一章 经纪业与经纪人

【学习目标】

1. 了解经纪业的起源与发展，理解经纪业对商业活动和市场经济的重要意义。
2. 了解现代经纪业的特点和我国经纪业的现状。
3. 掌握经纪人的概念，理解其性质与作用，树立经纪人光荣的职业观念。
4. 掌握经纪人的分类，了解经纪人的权利与义务。
5. 掌握佣金的概念、性质和获取方式，弄清佣金的种类，了解佣金的构成。



开篇案例

广东十三行与买办

1684年，康熙废除禁海令，设粤、闽、浙、江四大海关，允许与外界通商。但当时的清政府并没有成型的外贸体制，无力接待外来商船。于是1686年，粤海关官府招募了十三家较有实力的商行，代理海外贸易业务，俗称“十三行”，后来商行数变动不定，少则4家，多时26家，但“十三行”已成为这个商人团队约定俗成的称谓，可以说，“十三行”是清王朝的“外贸特区”。

到1757年，乾隆下令“一口通商”，四大海关仅留广东一处，“十三行”更是达到鼎盛时期，对中国后来的经济发展甚至世界贸易都产生了重要影响。几乎所有亚洲、欧洲、美洲的主要国家和地区都与十三行发生过直接的贸易关系，大量的茶叶、丝绸、陶瓷等商品从广州运往世界各地。此后的100年间，广东十三行向清朝政府提供了40%的关税收入。“十三行”中以四大巨富——潘启官、卢观恒、伍秉鉴、叶上林创办的同文行、广利行、怡和行、义成行最为著名。《华尔街日报》曾评出千年来世界上最富有的50人，其中就有伍秉鉴。

在这些商行中，有专门为外商服务的采购人员或管事，即买办。买办最初是指为明王朝宫廷供应用品的商人，在清代被用为葡萄牙语“Comprador”的义译，原意是采买人员，后来逐步发展为特指在中国的外商企业所雇佣的居间人或代理人，也是实质上的经纪人。

鸦片战争以后，“买办制度”随着洋行业务的开展而发生了变化。这些买办阶层既经

营钱财的进出和保管，也参与业务经营和商品交易事宜，并常常代表洋行深入内地进行购销业务；同中国商人商定价格，订立交易合同，并凭借本身的地位，在货物的收付上取得双方的信任。买办阶层同外商利益上的共同点使其成为中国历史上一个极具特色的集团，他们成了西方国家在政治上和经济上侵略和控制中国的工具。

思考：什么是“买办”？他与经纪活动有什么关系？

第一节 经纪业概述

一、经纪业的起源与发展

1. 经纪业的起源

“经纪”一词，在我国古时有纲常、法度、条理、秩序等意思，还有通行的含义，如在《淮南子·原道训》中有“经纪山川，蹈腾昆仑”的文字，对它的注释是：“经，行也；纪，通也。”后来，经纪的含义拓展为管理照料、经营买卖等。现代经纪的含义通常是指在买卖双方之间发挥作用，以促成交易。

经纪业是一个古老的行业，它孕育于商品经济，并随着商品生产和商品交换的发展而不断得到发展。今天的我们已经对商品交换习以为常，每天都在与外界做各种各样的商品交换。事实上，在人类历史的早期，商品交换，尤其是不同部落或种族之间的商品交换是一件非常麻烦的事，由于语言、风俗习惯的差异以及信息的闭塞，找到合适的商品并达成交易是很困难的，于是产生了对经纪活动的需求。经纪人通过为交易双方沟通信息、解决纷争、撮合成交，促进了信息和商品的流通，提高了社会总体的福利，经纪业也因此是一个光荣的职业。

【阅读材料】

腓尼基人的交易

腓尼基人是历史上一个古老的民族，生活在地中海东岸相当于今天的黎巴嫩和叙利亚沿海一带，他们曾经建立过高度文明的古代国家。腓尼基人是古代世界最著名的航海家和商人，他们驾驶着狭长的船只踏遍地中海的每一个角落，地中海沿岸的每个港口都能见到腓尼基商人的踪影。

腓尼基人非常精明，由于背靠高耸的黎巴嫩山，他们只能向浩瀚的大海求生存，没有发展农业的条件，他们发展了手工业和商业，他们是高明的手工业艺人，也是远走四方的商人。他们经常同西非的黑人进行交易，希罗多德在他的著作中对此作过记载：腓尼基人在海滩上卸下货物后，返回船上，升起一缕黑烟作为信号，黑人看到后，来到海滩上，在货物旁放上一些金子，然后躲进树林。腓尼基人上岸，见金子数量满意，就收起金子离开，不满意就回船上等，直到黑人增加的金子使他们满意为止。

思考：腓尼基人与西非黑人的交易为什么采取如此奇怪的形式？

2. 经纪业在我国的发展

在我国，最早见诸文字记载的经纪人是在西周的“质人”，据《周礼地官质人》记载：

“质人掌成市之货贿：人民、牛马、兵器、珍异。凡卖𧾷^①者质剂焉。”其中的质人就是管理市场、收取一定费用的经纪人，即凡是在市场上成交的商品都要由质人给买卖双方立书契券约。

西汉时期的经纪人被称为“𧾷^②侏”，也称“马侏”，专司牛马交易。因为马是六畜之首，自古以来是人们的交通与耕种的重要役用工具，在冷兵器时代，马匹更是一种重要的战略物资，也属于大宗贸易商品。所以，早期的经纪人出现在牛马交易中就不难理解了。

【阅读材料】

茶马互市

茶马互市是指我国历史上汉族与边疆少数民族之间以茶叶和马匹交易为中心内容的贸易往来。它的雏形大约起源于公元5世纪的南北朝时期。唐代时逐渐形成了规则，宋朝时进一步完善，甚至设置了“检举茶监司”这样的专门管理茶马交易的机构，明朝基本上沿袭了宋朝的做法，在交易的地方设置“茶马司”。

由于气候和饮食方面的原因，西部少数民族对茶叶的需求量很大，而中原地区也很需要产于西北地区的马匹，加上统治者出于经济和政治目的对这种贸易的促进，就形成了源远流长的“茶马互市”。

在唐代，开始把经纪人称为“互郎”或“牙郎”，据说是因为古体汉字“互”字与“牙”字易相混淆的原因，后来逐渐出现了牙人、牙子等称谓。五代开始有了牙行，即牙商的同业组织，可以说是我国最早的经纪机构。在明代又出现了官方举办的“官牙”与民间兴办的“私牙”的分别。

清朝末年，外商在各个通商口岸获得自由贸易的特权，在国内逐渐出现了一个较特殊的阶层——买办。虽然历史上对买办的认识褒贬不一，但从经纪史角度看，买办是中国近代史上的一种特殊经纪人。买办的活动一直延伸到新中国成立。

建国后，为了稳定市场、稳定物价，政府对经纪人采取了严格的限制政策，并逐渐取缔了所有居间性质的经纪活动，经纪业的发展出现了一个停顿期。直到党的十一届三中全会后，我国的经纪人才重新登上社会经济的舞台。我国的经纪业在20世纪90年代后进入高速发展期，尤其是证券交易所和期货市场的开始试点，提高了人们对投机和经纪活动的认识，经纪人队伍得到了空前的拓展。1995年11月13日，国家工商行政管理局颁布了我国第一部规范经纪人活动的全国性行政规章——《经纪人管理办法》。

【阅读材料】

安禄山——出身于经纪人

安禄山，今辽宁朝阳人，本姓康，因为从小没有了父亲，后来母亲改嫁给突厥人安延偃，他就改名为安禄山。

① 𧾷，yù，买或卖的意思。

② 𧾷，zǎng，骏马、好马，也指马贩子。

安禄山是“杂种胡人也”，在当时是受人歧视的。他从小不仅身体健壮，而且聪明伶俐，长大后身高体胖，善于揣度人意，而且还精通好几门少数民族的语言。在当时各民族聚居的东北边境，懂得语言的翻译是一项很重要的技能，正是这些得天独厚的条件，让安禄山成了一个市场经纪人。史书称其“通六蕃语言，为互市牙郎”。

（资料来源：<http://baike.baidu.com/view/15046.htm>。）

二、现代经纪业的特点

1. 业务范围广

在消费领域，有房地产经纪人、汽车经纪人、奢侈品经纪人等，他们大多数集中在交易额大、过程复杂、需要较多专业知识的行业；在生产领域，有资金融通方面的证券经纪人、有劳动力供求方面的劳动力市场经纪人、有技术交易方面的技术经纪人等，他们在社会化大生产的顺利进行中发挥着不可替代的重要作用。

【阅读材料】

中西收藏家的区别

在文物拍卖行里有一种很突出的现象，就是中国的收藏家一般亲自参与拍卖，而西方收藏家由经纪人代理。

这是中国收藏家与西方收藏家的一大明显区别。之所以存在这种现象，主要是因为大多数中国收藏者不太喜欢中介，觉得钱花得冤枉。事实上这是收藏中的一个弊端，因为收藏与鉴定是一门很深的学问，需要经过漫长的学习才能达到一定的技术水准。收藏的技术水准包括两个方面：一是对美的判断，二是对价值的判断。经纪人是对以上两种判断相对比较准确的专业人士，特别是在对价值的判断时要比买家冷静得多。聘请经纪人的作用就好比打官司时，大家都需要请律师一样。经纪人在收藏中的作用就相当于律师，他的技术水准远远高于普通收藏家。

西方的一些大收藏家为了保证藏品的品质往往找经纪人代理，甚至于出现某些大收藏家在收藏某一类藏品的时候，聘请这一类藏品的经纪人评估，从而把损失降到最低。改革开放之后我国对经纪人制度有所重视，但在古董收藏中我们还远远落后于国际市场，使我们收藏质量总体上大大低于西方。

2. 发展速度快

随着生产力的发达和社会的发展，我国各个行业的供给能力今非昔比，居民的需求也空前高涨，经济生活中的矛盾越来越集中于供需的沟通，经纪人的重要性也越来越得到凸显。经过短短 20 余年的发展，经纪人和经纪机构的数量都有了快速的增长，经纪业务也出现了空前的繁荣。

3. 经纪活动的风险性

和很多行业一样，经纪业的活动也存在一定的风险性。对于经纪人来说，由于经纪业务活动的特殊性，他可能花费了大量的时间精力去促成一笔交易的达成，可是，最终这笔业务并不会一定成交。另外，由于市场的不规范，尤其是某些发展还不太完善的经纪领域，经纪人面临着撮合了交易却拿不到佣金的风险。不过，随着市场的发展和管理的越来越

越严格,这一类风险会越来越小,各类经纪人都会良好的工作环境中,充分发挥自己的能力,凭借着勤奋和智慧获得合理的回报。

另外,经纪人在自己的活动中要格外注意与本行业相关的法律法规,对自身的义务和责任要有清醒的认识,遵守职业道德,不触犯任何法律法规,这一点在后面的章节中会有更详细的说明。

三、我国经纪业的现状

1. 经纪人供需缺口巨大

目前我国经纪业仍处在高速发展时期,经纪人的供给远远跟不上市场需求。

以安徽市场为例,2002年,坐落于合肥市的安徽国际会展中心投入使用。从2002年9月开始,会展中心在1年的时间里共举办了具有一定规模和档次的展览50多个,会议36个,其中不乏全国性的展览。但是会展中心的负责人对这些数据并不满意,在会展经济发达的上海,平均一天一展,北京、广东更是一天数展。把在博物馆、体育馆举办的零星展览算上,合肥会展业离上述水平也相差甚远。^①

“我们已经搭好了舞台,现在缺乏的是把演员请过来的经纪人。”安徽国际会展中心的工作人员介绍。据悉,在合肥举办的第13届中国艺术博览会上,也出现了难觅专业书画经纪人的尴尬局面。

【阅读材料】

会计“热”,经纪人“贵”

2006年合肥市人才市场经过调查分析,公布了最新的热门岗位薪酬调查分析结果,将置业顾问、营业员、房地产经纪人等10个职业列为“热门岗位”。根据该调查结果,“热门职业”中需求量最大的是主办会计,占人才总需求的比例超过8%,但是同时这也是竞争最激烈的岗位,因为它的供求比例达到了3.3:1。就业竞争性最小的是工程监理,供求比例是0.4:1,报酬最丰厚的是房地产经纪人和经理助理。

(资料来源:新安晚报, <http://news.sohu.com/20060612/n243675749.shtml>。)

2. 市场不规范

总体来看,我国的经纪行业发展速度很快,但不规范的地方也很多。

首先,是我国经纪业的法制建设较滞后。目前行业管理主要依靠国家工商行政管理局颁布的《经纪人管理办法》,尚没有出台专门的行业法律——《经纪人法》。在经纪活动中,委托人与受托人之间的关系没有明确的法律保障,发生经济纠纷和争议时无法可依,经纪人的权益因得不到法律保护而常常受到侵害。此外,各地区对经纪人的从业资格和条件要求不一,经纪范围存在不同的规定,给经纪人的统一管理带来了一定的困难。

其次,现实中某些领域的经纪人的管理也较松散。无照经纪人大量存在,违规操作、通过不正当手段争取客户、利用非法经纪牟取暴利等现象并不少见。

^① 相关资料和数据来自2003年的《合肥晚报》。

这种不规范一方面对相关立法部门和监管当局提出了要求,另一方面也从一个侧面反映了我国经纪行业需求和发展空间都很大的现状。

3. 从业人员素质有待提升

我国目前在经纪行业中的从业人员总体素质还有待进一步提升。

一方面,当前我国某些行业的经纪人从业门槛并不高,有的行业中的经纪人既有研究生、本科生、专科生,也不乏高中生、中专生,相关企业对从业人员的道德品质的考察也并不严格,单纯地强调业绩,导致经纪人队伍的素质状况良莠不齐。

另一方面,国内对经纪相关专业的人才培养还没有得到足够的重视。高校中设立商务经纪与代理专业的并不多见,远远不能够满足市场对相关人才的需求。这也与社会大众对该专业和行业的缺乏了解相关,需要更多的宣传推广。

经纪业是一个真正既需要“做事”又需要“做人”的行业,对从业人员的整体素质要求非常高,相信在不久的将来,相关专业会得到越来越多人的理解与认可,从业人员的素质也会在行业快速发展的背景下得到稳步提升。

第二节 经纪人概述

一、经纪人的概念

对于经纪人的定义有多种,虽然各种表述不尽相同,基本观点还是一致的。

美国市场学家菲利浦·凯特奥拉认为:“经纪人系提供廉价代理人服务的各式中间人的总称,他们与客商间无连续性关系可言。”美国经济学家D·格林·沃德主编的《现代经济词典》中定义为:“将其他人拉在一起协商立约的人。经纪人从这项服务中得到佣金。在处理财务和不动产时,经纪从实物或财务上把一项资产的买方和卖主拉拢到一起。”

我国《辞海》的定义是:“经纪人是买卖双方介绍交易以获取佣金的中间商人。”《中国经纪大辞典》中定义:“经纪人,中间商人,旧时称掮客,处于独立地位,作为买卖双方的媒介,促成交易以赚取佣金的中间商人。”《经济大辞典》中定义:“为买卖双方充当中介而获取佣金的中间商人,旧中国称为掮客,有一般经纪人与交易所经纪人之分。”

国家工商行政管理局在颁布的《经纪人管理办法》中指出:“本办法所称经纪人,是指在经济活动中,以收取佣金为目的,为促成他人交易而从事居间、行纪或者代理等经纪业务的自然人、法人和其他经济组织。”

根据以上的不同表述,经纪人的概念主要有三个要点:

(1) 经纪人的主要工作是为促成他人交易而提供服务。换句话说,那些不是为他人之间交易从事中介服务的中介人则不属经纪人范畴,如会计师事务所、婚姻介绍所等。

(2) 经纪人活动的目的是获取佣金。

(3) 经纪人在国内主要有居间、行纪和代理几种活动方式。

二、经纪人的性质与作用

1. 经纪人的性质

经纪人的活动具有经营性质,他们既不是从事慈善事业,也不是出于个人爱好,它的

主观目标是通过自己提供的服务收取佣金。

经纪人为促成他人交易而提供服务，是一个服务者的身份，它的活动也应该归入服务业，总体上归属于第三产业。

2. 经纪人的社会功能

经纪人虽然从主观上是为获取佣金，却从客观上在市场经济运行中发挥了广泛的积极作用。他们的社会功能体现在如下几个方面：

(1) 协助信息传播。信息在市场经济中的重要地位毋庸置疑。经纪人一方面凭借自身的信息优势为买卖双方提供和传递真实、有效、准确的市场信息，另一方面也利用掌握的专业知识为顾客解答疑难、提供智力支持。可以说，信息是经纪人所掌握最重要的资源，这些重要的信息资源又通过经纪人为社会的进步作出了重要贡献。

(2) 加速商品流通。商品的流通速度对于一个企业来说决定了它的生死存亡，对于一个社会来说则表征了它的繁荣程度。经纪人通过自己提供的服务，使供求双方更迅速更准确地对接到一起，并更顺畅地完成交易，从而加速了社会商品的流通。

(3) 促进生产发展。经纪人的活动加速商品流通的同时，也促进了生产的发展。商品的需求方的需求能够更快更好地得到满足的同时，商品的供给方也得以专心致志地投入生产、扩大产出。

(4) 活跃市场经济。通过更细化的分工，经纪人事实上承担了很多寻找市场、发现市场和挖掘市场的任务，并且通过经纪活动降低了市场经济中的交易成本，成为市场活动中的“润滑剂”和“催化剂”。

(5) 优化资源配置。从更宏观的角度看，经纪人促进了资源的优化配置。如何优化社会的资源配置是宏观经济学关注的重大课题，因为相对于人类的欲望来说，资源总是有限的。经纪人通过传播信息、撮合供求双方、提供专业服务等活动，使得资源从总体上能够向最需要或最有效率的个人或部门流动。

三、经纪人的分类

经纪人可以从不同角度进行不同的分类。

1. 按照从事的业务划分

因为经纪业的范围广泛，按照经纪人从事的业务划分，可以有很多种类别，例如：现货经纪人、期货经纪人、证券经纪人、房地产经纪人、保险经纪人、技术经纪人、文化体育经纪人、国际经纪人、其他类别经纪人等。本教材就是按照这一分类序列进行编写的，后面将对每一类经纪人进行逐一的介绍。

总体来看，这些类别经纪人可以归为一般经纪人和特殊行业经纪人两大类。特殊行业经纪人是指从事金融、保险、证券、期货、科技、房地产等行业的专业经纪人，必须通过专业培训，经考核合格获得专业经纪人员资格证书后才能上岗。而所谓一般经纪人，是指从事国家允许公开交易，又不属于特殊行业的商品交易的中间商。一般经纪人的主要经纪活动是为商品的买方寻求卖方，为卖方寻求买方，为买卖双方牵线搭桥从而促使买卖双方成交。

事实上，随着社会的发展，经纪业务还在不断地“开疆扩土”，也不断有新的经纪人类型产生，比如，因为计算机的普及和网络的发展，现在已经出现了“网络经纪人”的称谓。

2. 按照组织形式划分

需要特别说明的是,在《经纪人管理办法》对经纪人的定义中,经纪人是“自然人、法人和其他经济组织”。也就是说,不能够一提“经纪人”,就认为是一个个体的“人”。事实上,“经纪人”可以指某一个隶属于经纪公司的工作人员,可以指某个经纪公司,也可以指某一个发挥了经纪职能的组织。“经纪人”到底是指“人”,还是“公司”或“组织”,需要在具体的语境中去分辨。在以后的章节内容中,如未作特别说明,“经纪人”都是指个体的经纪人,其他形式的经纪人会用“经纪公司”或“经纪机构”来代表。

那么,从组织形式的角度来划分,经纪人有如下几种:

(1) 个体经纪人。是指依照个体登记注册及经纪人管理等有关法规,经工商行政管理机关登记注册,以公民个人名义进行经纪活动的经纪人。

(2) 个人独资经纪企业。是指符合独资企业法规规定,向工商行政管理部门申请设立的从事经纪活动的独资企业。

(3) 合伙经纪人。是指由具有经纪人资格证书的人员合伙设立的经纪人事务所或其他合伙经纪人组织。

(4) 经纪公司。是指按照公司法及工商行政管理法规建立起来的企业,按登记机关核准的经营范围从事经纪活动。

(5) 兼营经纪业务的其他经济组织。是指依法登记注册的既从事其他经营活动又从事经纪活动的各类经济组织。

由此可知,经纪机构或组织有的是以经纪活动为主要业务,有的只是兼营经纪业务,有的公司名称中包含“经纪”二字,有的则根本没有,这也是一般人对这个行业不甚了解的一个原因。例如,我们经常可以看到证券公司或期货公司,事实上,它们的主要业务即是经纪业务,如果你因为很少看到“经纪”公司,就以为它是冷门行业,那就大错特错了。

【阅读材料】

模特经纪公司

模特经纪公司是模特表演的中介机构,它的职能是为各类客户介绍他们所需要的模特,为模特提供合适的演出机会。模特经纪公司掌握着签约模特的档案,包括身体条件、文化素养、获奖情况、表演经历、爱好特长等全部文字与形象资料,以便向有需求的企业、团体推荐。模特经纪人的水平、签约模特的数量与质量、模特的演出档次等因素决定着模特经纪公司的实力。

上海逸飞模特经纪公司于1995年年底由著名艺术家陈逸飞先生创立,集模特文化与经纪职能为一体。公司实力雄厚,理念超前,精英汇聚,旗下荟萃了诸多中国超级模特和大批委托代理的模特人才。公司拥有专业模特训练大厅,环境优雅、设施先进,是模特成长发展的理想摇篮。自公司创立以来,公司策划和组织众多大型时装表演和公开推广活动,承接了世界顶尖的产品和服装设计师的品牌及服装发布会,并参与了许多电视广告拍摄和杂志的拍摄。

(资料来源:逸飞集团网, http://www.yifei.com/models_new/intr.htm。)

3. 按照活动方式划分

(1) 居间经纪人。居间是指居间人向他人提供交易机会，并为达成交易进行服务的行为。居间经纪人作为交易的中间人，是我国较为传统的经纪人。

(2) 代理经纪人。代理在这里是指在代理权限内，以委托人的名义与第三方进行交易，并由委托人承担相应的法律责任。它是一种重要商业活动形式，法律上对其也有明确的规定，我国《民法通则》中有关于代理的章节，请进行了解和学习。

(3) 行纪经纪人。行纪是指经纪机构受委托人的委托，以自己的名义与第三方进行交易，并承担规定的法律责任的商业行为。较为典型的行纪经纪人是证券公司和期货公司。

这三者之间存在一些细微的差别，其中居间行为独立性较高，居间经纪人仅为交易双方牵线搭桥，并不参与双方的法律关系；代理经纪人则要代理委托人进行民事法律行为，以委托人的名义达成交易；行纪在接受委托后，是以自己的名义达成交易，行纪经纪人的权力较大，承担的法律责任也较重。

四、经纪人的基本权利与义务

(一) 经纪人的权利

1. 依法开展业务活动的权利

经纪人取得经纪人资格后，受聘于经纪机构或领取营业执照从事个体经纪活动，属于合法行为，受到法律的保护。依法设立各类经纪人有权依据法律法规及注册登记时核准的经营范围开展经纪活动，任何单位及个人不得非法干涉，更不得随意取消经纪人资格或吊销其营业执照。

2. 依照法律法规及合同约定获得报酬的权利

经纪人达成中介任务、促成他人交易后，有权获得一定的合理报酬，即获取佣金。这也是经纪人享有的基本权利，任何组织和个人不得阻碍经纪人对合理报酬的获取。

3. 请求支付成本费用的权利

经纪人在接受委托任务后，有权要求委托方支付经纪人为完成委托任务在经纪活动中所开支的费用，包括差旅费、通信费、利息等。即使经纪人未能完成委托任务，但确实支出了经纪费用，也可请求支付。

4. 法律法规规定的其他权利

经纪人依法享有委托合同或经纪合同中双方约定的其他权利。如在约定的时间获取预付定金的权利、请求赔偿和获取赔偿金的权利、在某些情况下对占有的委托人的财产行使留置权等。

当经纪人发现委托人就委托事项有故意隐瞒事实真相，或有欺诈行为时，经纪人可终止为委托人提供经纪服务，并可就其故意隐瞒或欺诈所造成的损失请求赔偿。经纪人发现委托人不具有履约能力时，可立即终止经纪活动。

(二) 经纪人的义务

1. 合法经营的义务

经纪人从事经纪业务活动，必须在国家法律允许的范围内进行，如对于国家法律、政策禁止自由流通的产品或服务，实行国家卖场、专营的商品，有违社会公德和少数民族宗教习惯的商品，经纪人不能参与其中介活动，不能接受佣金之外的额外给付，否则要自行

承担法律责任。

2. 如实介绍的义务

经纪人在进行经纪活动时，凡属经纪活动中当事人需要了解的各个事项，经纪人均必须实事求是地就其所知告知当事人，不能隐瞒，或为了促成交易而歪曲事实。

3. 履行合同的义务

经纪活动离不开合同，经纪合同一旦签订，经纪人就应该认真、如实、全面地履行。如果客观条件发生变化，确实需要变更或解除合同，必须与委托方协商，并按规定补偿损失。

4. 依法纳税的义务

经纪人要自觉接受工商行政管理部门、审计部门、商检部门、财税部门、物价部门等的管理和监督，并承担依法缴纳有关税费的义务。

【阅读材料】

强烈的纳税意识

“世界上只两件事不可避免：死亡和纳税”，这是流行于西方的一句谚语。

美国的税务机关为了培育公民的诚信纳税的意识，采取了各种各样的手段和方式，在实践中也证明取得了很好的效果。在美国你可以随处听到纳税人对政府喊出这样的声音：“难道纳税人的钱可以这样乱花！”当一位美国老太太自家的猫跑到树上下不来的时候，她可以理直气壮地给警察打电话要求警察爬到树上，因为她知道自己是纳税人，她拥有这个权力，如果警察不按照她的要求去做，她可以去投诉这个警察，拿了纳税人的钱，却不给纳税人服务。

日本也是世界上的税收大国，每年的税收收入仅次于美国，居于世界第二位。日本人将“勤劳、教育和纳税”看成公民的三大义务。连明仁天皇继位后，也主动将裕仁天皇去世后留下的巨额遗产缴纳了4.28亿日元的遗产税。在日本，公民的纳税人意识普遍都很强，没有人不缴纳税款。由于法律对纳税人偷逃的行为处罚是非常严厉的，一旦有偷逃纪录，任何工作都不会青睐于他，意味着他将永远失去工作。

[资料来源：倪才龙、陈艳：《西方国家纳税人意识培养》，载《法制与经济（上半月）》，2008（4）。]

5. 其他义务

经纪人还有其他一些需要承担的义务。如果经其介绍达成的交易需领取并保管样品时，应将样品一直保管到交易终了，不得丢失、损坏、调换。如果当事人一方要求其对商号、姓名、商业事务保密的话，经纪人也必须遵守。

在管理实践中，我国的《经纪人管理办法》中明确规定：经纪人应该“提供客观、公正、准确、高效的服务；将预约机会和交易情况如实、及时报告当事人双方；妥善保管当事人交付的样品、保证金、预付款等财务；按照约定为当事人保守商业秘密；记录经纪业务成交情况，并保存3年以上；收取当事人佣金应当开具发票，并依法缴纳税收和行政管理费”等。

五、经纪人的基本要求

要成为某一个行业内的经纪人，首先要符合一些基本要求，比如说一般应该通过相应的资格认证；如果想成为一名优秀的或成功的经纪人，则还需要在知识、能力、素养等方面有较好的积累并达到一定的程度。

（一）资格认证

《经纪人管理办法》第十条规定：经营经纪业务的各类经济组织应当具备有关法律法規规定的条件。法律、行政法規规定经纪执业人员执业资格的，经纪执业人员应当取得资格。

（二）身心素质

经纪业任务艰巨、工作辛苦，要能胜任工作，对从业者的身体素质要求较高。一方面，经纪人需要具备充沛的精力，能够完成日常的业务拓展，并且能够用热情去感染对方；另一方面，经纪人所需要的清醒的头脑和灵敏的反应，也要有良好的身体状况作基础。

同时，作为经纪人也需要有良好的心理素质。在完成经纪业务的过程中，难免会遭遇拒绝、冷遇和误解，需要经纪人能够较快地调节好情绪，充满信心继续工作。经纪人的开朗和乐观，也容易鼓舞客户，并最终促成交易。所以，经纪人平时就应该注重培养自己坚毅的品质和随和稳重的性格。

【阅读材料】

原一平的批评会

原一平，美国百万圆桌会议终身会员，荣获日本天皇颁赠的“四等旭日小绶勋章”，被称为日本的推销之神，但其实他小时候是以脾气暴躁、调皮捣蛋、叛逆顽劣而恶名昭彰的。被乡里人称为无药可救的“小太保”，后来取得如此巨大的成就，是因为听取别人的劝告，改正了自己的那些坏习惯。

在原一平年轻的时候，有一天，他来到东京附近的一座寺庙推销保险。他口若悬河、滔滔不绝地向一位老和尚介绍投保的好处。老和尚一言不发，很有耐心地听他把话讲完，然后以平静的语气说：“你的介绍丝毫引不起我的投保兴趣。年轻人先努力改造自己吧！”“改造自己？”原一平大吃一惊。“是的，你可以诚恳地请教你的投保户，请他们帮助你改造自己。我看你有慧根，倘若你按照我的话去做，他日必有所成。”

原一平接受了老和尚的教诲，他策划了一个“批评原一平”的集会。集会的目的是让别人能坦率地批评自己。原一平批评会按月定期进行，他发觉自己就像一条蚕正在“蜕变”。每一次批评会，他都有剥一层皮的感觉。经过一次又一次的“批评会”，他把身上一层又一层劣根剥了下来，他逐渐进步、成长。他把在“批评会”上获得的改进用在每天的推销工作中，业绩开始直线上升。

（资料来源：<http://baike.baidu.com/view/624868.htm>。）

