

导 言

随着我国改革开放步伐的加快、市场经济运行机制的形成和逐步健全，经纪人又重新活跃在中国的经济舞台上，经纪行业也因此而成为我国最具发展前景的行业之一。

1992 年是我国体制转轨过程中关键的一年。这年年初，邓小平同志指出，计划经济不等于社会主义，资本主义也有计划；市场经济不等于资本主义，社会主义也有市场。计划和市场都是经济手段。计划多一点还是市场多一点，不是社会主义与资本主义的本质区别。这个精辟论断，从根本上解除了将计划与市场看作是对立的社会基本制度的思想束缚，为市场正了名。同年 10 月“十四大”报告明确提出确立改革目标模式的核心是正确认识和处理计划与市场的关系。我国经济体制改革的目标是建立社会主义市场经济体制，也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性作用。在这一过程中，计划与市场相结合的范围、程度和形式，在不同领域、不同时期和不同地区可以有所不同。邓小平的上述讲话和“十四大”报告对我国经济体制的定位，结束了经济政策在计划与市场之间摇摆不定的历史。从此，中国的市场经济发展进入了一个崭新的阶段，市场体系建设也飞速发展。

市场经济的发展为经纪行业和经纪人的大发展提供了有利的外部条件。于是在我国大陆已销声匿迹几十年的经纪人，又悄然复生，并堂而皇之地出现在社会经济生活中，各种个体

的、民办的、官办的经纪人和经纪人群体的触角，已深入到金融、科技、物资、交通、文化、社会服务等诸方面，成为我国发展商品经济中不可缺少的润滑剂。

经纪人是商品经济的产物。他们所从事的商品中介活动，适应现代社会经济生活的需要，对于加速商品流通、疏通周转渠道等方面有着重要的作用。这种商品交换的中介活动是商业性的服务活动，属于第三产业的范畴。商品交换的中介活动也属于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收取劳务费的中间商人。这种劳动主要是脑力劳动，是一种进行劳务活动的社会必要劳动，它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重要作用。因此，经纪人的存在和发展是以商品经济发展为前提的，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。经纪人在我国有其存在和发展的客观必然性，主要表现在以下几个方面：

（一）市场的运行与完善需要经纪人。随着改革开放的发展，中国的市场体系不断建立和完善，已初步形成包括消费品市场、生产资料市场、金融及证券市场、劳动力市场、房地产市场、信息市场、技术市场和期货市场等的社会主义市场体系。这些市场的建立和正常运转有赖于经纪机构和经纪人。一些专业市场上的许多交易要依靠经纪人来完成，经纪人成为市场的一个要素，没有经纪人，专业市场如证券交易市场和期货交易市场就不能运转。另外，由于市场机制尚不完善。流通领域内的各个环节、层次还难免经常出现梗阻状况，一些企业的产品和原材料虽然能够领先市场，但由于信息系统不灵敏，容易出现盲目生产、产品销售困难的现象。他们急切需要有一批

从事中介活动的市场耳目提供咨询服务，帮助购买原材料和推销商品，以及引导他们开展其他业务活动等。经纪人正是适应这种客观需要而出现在市场上的，他们向企业传递市场供求关系的信息，使企业面向市场，提高经济效益。而且，随着市场交换范围的扩大和交易数量的增加，要求经纪人增加数量、提高素质；反过来，经纪人素质的提高和数量的增加，又刺激市场规模的扩大和市场网络的延伸。

（二）发展第三产业需要经纪人。第三产业是我国近年来发展的重点产业，经纪行业是第三产业中一个重要行业。加快第三产业的发展，不仅为企业提供良好的服务环境，为人民生活提供便利，而且必然带动经纪业的大发展。目前，在金融、保险、文化、体育、旅游、娱乐、交通、房地产等众多行业中，大量的经纪人在穿针引线、牵线搭桥、沟通供求、提供信息；同时，越来越多的企业或个人通过经纪人，利用他们提供的各种信息和服务，实现自己的目标，取得了较好的经济效益。由此可见，第三产业的发展需要经纪业和经纪人的发展，而经纪业和经纪人的发展又必然促进第三产业的发展。

（三）中国信息业的发展需要经纪人。在社会主义市场经济新体制下，企业成为独立的生产者和经营者，它们面对众多的竞争对手和汪洋大海般的市场，必须善于捕捉各种经济信息、分析市场行情，并及时作出决策。而要做到这些，只靠企业自身的力量往往难以胜任。经纪人凭借中介业务熟，商品知识广，市场信息灵通，对大量信息进行分析、整理、归纳，查询需要单位，努力实现每一条信息的价值。经纪人自身这种业务特点决定其掌握的信息有很强的针对性，他们可以准确地把握买卖双方的信息，掌握供求状况，从而为买卖双方尽快找到交易的对方，并有效地协助双方订约成交。由此可见，中国信息

业的发展促进了经纪业的发展，而经纪业的发展又必然促进信息业的高速发展。

目前，我国经纪行业和经纪人队伍不断壮大，其经纪行为也逐步向法制化、规范化方向发展。我们相信，经纪人的重新出现并获得较快的发展，必将促进中国市场经济的发展，加速社会主义市场经济体制的建立。

第一章 经纪人的历史沿革 和社会功能

经纪人是商品生产和商品交换发展到一定阶段的产物。它以商品生产和商品交换为其产生和发展的前提，商贸活动是其产生和发展的土壤。本章将介绍经纪人在不同历史时期的发展状况以及经纪人的社会功能。

一、我国经纪人的历史沿革

（一）经纪人的产生与发展

经纪人是指在商品交换中专门从事介绍交易，提供预约机会等中介活动以获取佣金的中间商人。它主要包括三个方面的含义：其一，经纪人的中介服务对象是买卖双方；其二，中介服务活动是在充分尊重买卖双方权益的基础上进行的；其三，经纪人以收取一定报酬为其中介服务活动的目的。经纪人主要可以分为一般经纪人和交易所经纪人两种。前者在我国有多种称谓，如“掮客”、“跑合”、“串串”、“黄牛”等，都是指那些为买卖双方介绍生意以获取佣金的中间商人；后者是指具有一定资格，向某一交易所缴纳保证金，代客进行买卖，以取得佣金的中间商人。

从经纪人产生的历史看，经纪人是商品交换关系发展的产物。随着社会生产力的发展，商品交换时间、空间的日益广泛，社会分工日益专业化，生产日益社会化，市场机制作用范

围不断扩大。商品经济内在的产需之间、供求之间的矛盾日益突出。一方面生产者需要及时找到消费者，另一方面消费者需要找到适宜的商品。为了解决这一矛盾，产生了社会经济活动的全新行业——信息业，信息成为一种商品。这就使一部分人可以凭借手中掌握的各种信息和购销渠道，为交易双方提供信息介绍和牵线服务，促成交易的实现。尤其是市场的细分化和专业化程度的提高，交易的难度和费用提高，在一些专业市场上需要那些具有专门知识和交易技巧的人为客户提供服务或代客户进行交易。经纪人成为市场运行必不可少的部分，他们通过自己的信息和劳动为客户提供服务，从而获取信息收入和劳动收入。时至今日，市场在宏观方面不仅突破了国家之间的界限，而且形成了有形产品和无形产品、物质产品和精神产品之间的界限，形成了包括以劳动产品、资金和劳务及文化在内的市场体系。购销关系、需求关系、信用关系日益复杂、广泛、深化。由供求双方的当事人亲自完成一切经营活动，实施所有的商务手续和法律行为，已不可能也没有必要，而且由个别经纪人完成巨额的商品交换活动也成为不可能。于是经纪行、经纪公司、交易所等各种形式的代理机构伴随着市场经济的发展而迅速发展和扩大，成为市场经济的一种组织形式和经营方式。目前，经济发达国家的各种代理机构分工越来越细，职责越来越明确，不少国家对经纪人活动都进行了立法建制，这是市场经济高度发展的客观要求所决定的。近几年，我国的上海、南京、珠海、天津等地陆续出台了有关经纪人管理办法，为经纪活动的规范有序发展，为使经纪人为社会主义市场经济服务提供了必要的保障。

（二）中国古代的经纪人

早在西周时代，中国的商业就有了较大的发展。据古籍

载，在西周时代管理市场的官职就有司市、载师、闾师、胥师、贾师、司稽、质人等。如：“贾师各掌其次之资贿之治，辨其物而均平之，展其成而奠其贾，然后令市。”（《周礼·地官》卷第十五），其中质人就是负责管理买卖成交的验证并制发契卷。并有“质人掌成市之货贿，……掌稽市之书契，同其度量，壹其淳制，巡而考之，犯禁者举而罚之”的记载。这个时期，管理商贾和市场的官吏，分工明确，各司其职，而“质人”地位最为低下，有些类似经纪人的身份。

我国历史上最早的经纪人，应是两汉时期的“狙侏”。《史记·货殖列传》语：“子贷金钱千贯，节狙侏”；“节”即节制，亦即管理“狙侏”。裴驷集解引徐广注：“狙，马侏也。”《汉书》颜师古注：“侏者，合会二家交易者也，狙者，其首率也。”宋司马光的《资治通鉴》明确指出：“牙郎，狙侏也。南北物价定于其口，而后相马贸易。”狙，书面语意为骏马、壮马，引伸为贩卖马匹的经纪人的意思。侏，撮合买卖双方的交易，其经纪人的性质是十分明显的。在经纪贩卖牛马的过程中，狙侏因需要通过检验牛马牙齿的磨损程度来判断其年龄，确定价金（至今仍沿用此法）而人们又称其为“牙人”、“牙郎”。后来把提供场所，协助买卖双方成交而从中取得佣金的商号称为“牙行”，以介绍人口买卖为业而从中取利的妇女被称为“牙婆”，也均由此演化而来。

此后，由于商品交易范围的扩大，“市侏”即作为一切从事中间活动的人的统称，并成为当时的商品交易中不可缺少的人。早期牙人在市场上完全以一个独立的中间人身份，为买卖双方撮合成交，不受官府支配，没有胥吏干扰，能够主持公平，收费低微，故而颇受人尊重。

唐代统一大业成功，天下太平，商业活动日趋繁荣，“市

牙”“牙子”的中介活动也日益活跃。统治者也开始重视“牙人”对市场的作用。德宗贞元年间下旨：“自今以后，有因交关用欠陌钱者，但宜令会本行头及停居主人、牙人等，检察送官”，并规定货物交易须经牙人验证。又有“主人牙子各给印纸，人有买卖，随自署记，翌日合算之。有自贸易不用市牙子者，验者私簿投状”的记述。因此牙人在这里充当了监督市场经营活动、行使政府管理商人经营行为，登记每笔交易收取税银的政府管理人员的角色。在盛唐时期的对内对外贸易中的牙人、牙郎，发挥了极大的作用，他们在同中亚、西亚和西北西南少数民族的交易中，增加了才干，聚敛了财富。

到了宋代，随着商业活动的日渐广泛，牙人的分布范围也有了一定程度的发展，官府也进一步明确了牙人监督商人交易和收税的作用。牙人由官府发放身牌，作为其执行职责的依据。官府还制定了“牙人付身牌约束”，诏令各级衙署依法执行。但是，政府通过牙人监督商贸活动，牙人的性质和作用也就被扭曲了。以往依靠商贾贸易成交而获得佣金的牙人，今日成为官府派驻市场监督货物印税的官方“使者”。其间，也有少数牙人凭着“心机手法捷若鬼神”的素质，从低微的中介人身份而跃居富商大贾，但大多数牙人仍然充当中介，代官府监督商人而已。

元代初期的战争破坏了农业生产，使商业失去了发展的物质基础，商贸很不景气，同时，由于蒙古族人垄断了国内外商业，禁止汉人和南人经商，国内牙人经纪业衰落。

明初，牙人被禁止。《图书集成·食货典》记载：“天下府州镇县店去处，不许有官牙、私牙。一切客商应有货物，照例投契之后，听从发卖。敢有称系官牙、私牙，许邻里坊厢拿获赴京。”后在商贸活动繁荣的情况下，于永乐年间取消了禁令，在允许

通商口岸市舶司之下才“官设牙行与民贸易，谓之互市”。内陆民间贸易亦由官牙行和私牙行主持。牙人的职责是评估货价，介绍买卖，在交易中充当中间人。所以牙行的人需要殷实铺保。在商贸活动中，牙行对价格提出的意见具有权威性，对买卖双方可以掌握并从中介绍，根据出价高低顺序安排交易。同时，明律还制定了对牙行人员的惩戒条例，由此可见当时的牙行不但重要，而且人数庞大。如在广州设立的三十六行，基本上垄断了广州港的对外贸易，它们名义上受市舶司管辖，实际上这些公行和私行都是有经验的牙人主持其事。其他各地牙行无不如此。无论是在明朝与瓦剌（西蒙古）等北方游牧民族进行的以中原铁器、布匹、茶叶交换牛马牲畜的活动中，还是在内陆商贸交往中，牙人不仅起着联系、沟通买卖双方的作用，也对市场管理、贸易活动的引导和主持发挥了巨大作用。

在明朝，牙商已开始分为“官牙”和“私牙”。官府设官牙，其职能主要是征收商税、契税，管理市场，主持口岸对外贸易。从事中介活动的牙行、牙人都要领取“牙帖”（即现在的营业执照）必须按期缴纳“牙税”（即按所获的帖费每年缴纳税银）。无论是官牙、私牙只有领有牙帖后才能算是合法经营。

到了清代，随着社会分工的发展与市场的扩大，牙人在商贸活动中起着越来越重要的作用，形成了“买卖要牙，装载要埠”的局面。清代仍然沿用明代的牙行牙人制度，外国人来华贸易，必须通过牙行、牙商，不得直接与中国商人接触。同时，清初严厉的海禁使经济发展和商品交易受到极大制约。乾隆以后，海禁开放。当时广州是对外贸易的重要口岸，受粤海关辖制的广东十三行是对外贸易的桥梁。行商在“承商”时必须到户部领取“部帖”，办理立案手续，所需费用少则三四万两，多

则 20 余万两。这些行商都是殷富商贾，与官府关系十分密切。清代小说《蜃楼志全传》中就有大量关于粤海关官员与广东十三行之间来往活动的描写。当时，外商投牙时，按营业额的 3% 收取“行费”即佣金。行商即是外商的全权代表，又是外商的监督人。有的行商还起“保商”作用，对外商担保出口商品交易及纳税一切宜事。行商就是外商的买办。在内陆贸易中，牙人仍起着很大的作用。各大城市都有牙行，并以私牙为主。“牙帖”是牙人必备的营业执照，每帖二三两银子，实际就是中介人的“牙税”，并作为清代一种税制贯彻到所有牙人活动的领域。府、州、县都有此项税目，多则每年百余两，少则七八两。由牙人促成的交易契约，还要交纳契税。

（三）中国近代的经纪人

鸦片战争以后，我国经纪人无论在表现形式上，还是在中介对象上都发生了巨大变化。它带有明显的封建性和殖民性的特点。

第一次鸦片战争以后，中外商人之间仍不具备贸易交往所必需的可靠的信用关系。这是最初来华外商开展贸易活动的一大阻碍。在开港初期，各个口岸挟货营运的内地商人因与外国商人语言不通，很少与之交易。而在外商方面，也难以找到他们认为可靠的中国商家。

第二次鸦片战争以后，新开口岸的情况更是如此。长江开放之初，到汉口的外商，由于找不到可靠的中国商人进行交易，不得不以货易货（主要以进口洋布、鸦片交换丝茶等土产品）。

在这种情况下，外商为达到交易的目的，不能不利用、依赖一批绝对忠实可靠的特殊中介人。这样，大批具备一定的语言能力且熟悉市场行情的交易中介人在通商口岸，迅速发展

了起来。于是，一种新型的中介人——买办产生了。他们与行商、行纪人形成了对外贸易的垄断势力。这种势力随着外国资本主义侵略势力的加剧而加强，以致他们在各大通商口岸左右了商品交易的中介活动，内陆城市的行纪人也不得不与他们建立联系，内陆商人也不得不向他们出佣金以求货物外销。

买办经纪人是经纪业和经纪人发展史上的一个特殊历史阶段。“买办”一词是葡萄牙文(Comprador“康白度”)的义译，原指欧洲人在印度雇佣的本地人当管家的意思，不是中介商人。但将此词汇移植到中国，它的范围就扩大到商业交易中去了。在中国，“买办”最早是为明王朝宫廷提供用品的商人。他们与各通商口岸“官牙”可能有一定联系，但性质不同，无中介意义。清初，“买办”则专指为居住广东十三行的外商服务的中国公行的采购人或管事。到后来就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。当时在十三行寄居的买办需要行商、通事、翻译、保举，不能由外商任意挑选，并且职能和人数都有规定，违者受罚。他们的职责仍沿袭商馆旧例，限于行内事务的管理，并较为公正。小洋行广为招纳买办，并常常利用买办的保证金作为它们的重要资金来源。买办对于他所经手的交易、银钱和货物、雇佣的人员以及对客户的支付能力都负有全部保证责任，稍有差错，不仅受洋行申斥，还要承担一切风险责任。买办的主要收入则为合同上规定的佣金和其他额外的收入。买办一般还在洋行中附设自己的“买办间”，又称“华帐房”为自负盈亏的独立机构。洋行也允许买办自营商业，在某些特殊情况下，买办与洋行还可以作为买卖的双方，互相交易。因之，买办具有洋行的雇员和独立商人的双重身份，具有洋行雇员身份的买办，得到外国势力的庇护，可

以不受中国法律的约束 作为独立商人的买办 又可代洋行在内地买卖货物或出面租赁房屋、购置地产等。19 世纪 30 年代以后 外国侵略势力强迫中国开放口岸进行中外商品交易 开始时 中介买办并不偏袒外商 不欺凌本国商人 站在中间公正的立场，为清代前期的朝贡贸易以及海禁期间的民间贸易，特别为南方经济的发展，起了良好的作用。

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。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独特色彩的集团，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。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换事宜 并常常代表洋行深入内地 进行购销业务 同中国商人商订价格、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。他们逐渐成为外商对华贸易的代言人。买办与洋行订立保证书和合同 并向洋行提供现金和信用。随着公行的取消 买办阶层就成为垄断中外贸易的中间商，他们逐渐失去公平的立场 趋附外国侵略势力 欺压中国商人 有时还可以在列强根据不平等条约向中国勒索的赔款中分享“赔偿金”。更有甚者，有的做起了人口贩卖生意 诱拐华人出外劳务。买办阶层中的一些人富了起来 有的成为清朝的大官僚 有的成为北洋政府的达官贵人，有的成为一方金融巨子，也有的成为民族资本家。

（四）民国时期的经纪人

随着中国从封建社会向半封建半殖民地社会过渡，经纪人作为商品经济中的重要阶层有了迅速发展，尤其从近代资本主义国家传入的股票交易，更使经纪人成为旧中国经济舞台上的重要角色。民国政府颁布的《六法全书》、《民法总则施

行法》等专门规定了有关经纪人的各种法律 承认他们的经纪活动合法。

在民国时期 伴随着商贸活动的发展 出现了许多股票交易所、现货期货交易经纪人。在上海 期货交易和期货市场已开始出现 北洋政府还颁布了《物品交易条例》对当时的商品期货交易做出了法律规定。当时，上海的期货交易所主要有：上海物品证券交易所、上海华商棉纱交易所、上海金业交易所、中国机制面粉上海交易所等。由于政府对经纪人的合法地位予以确认 他们仍活跃在交易所及洋行中 继续在经济领域中发挥着作用。

当时 在上海、广州、天津这些为数不多的大城市 外商兴办的银行、轮船公司和保险公司等企业 其中的买办已被外商改称“华经理”以消除中国人的仇外情绪。而买办的工作性质没有变 除自身经营商业外 仍为外商的高级雇员 为洋行进出口业务当中介 并且进一步争取到独立的身份 出现了买办与外商之间的经销、合伙关系。其中一些买办还兴办民族工业 与外商联合组织交易所 或独立组织经纪行、货栈等机构。当时，在上海有专为外国企业推销债券、买卖股票的从业公所 以及为控制外汇交易而组成的外汇经纪人公会。以上这些机构 特别是证券交易所 也延揽中国商人作为经纪人 称为“华籍会员”亦按交易金额抽取佣金。

民国时期地位较低的经纪人，他们从事一般现货商品中介，一般都称为“掮客”。在各地活动的流动掮客成份复杂 活动隐蔽。他们或是单枪匹马 或是两人搭档 或是亲属合作 不挂牌 不亮真实身份。但是 他们中的大多数人对每一项中介活动 都能诚信负责 特别在县乡初级市场 他们成为可信赖的价格持平的公证人，深得当地买卖双方的信任。

（五）新中国成立初期的经纪人

新中国成立后，由于理论上和思想认识上的原因，经纪人和经纪业被作为资本主义社会特有的经济现象，逐渐地被取缔了。同时，国家只允许少数的特定法人从事居间业务，如生产资料服务公司、物资委托行等。但是，当时经济战线上限制和反限制、改造和反改造的斗争十分激烈，在旧制度下形成的经纪人顽固抵制和反对新政策的实行。如 1950 年冬至 1951 年夏，北京市当时有房产经纪人 5000 多人，他们趁北京人口激增、住房紧张之机哄抬房价，从中获取暴利，严重影响了北京市民的正常生活和社会稳定。为此，北京市政府明令取缔了房产经纪人的活动，依法逮捕非法的“户纤手”50 多人，对他们的违法行为给予了司法处理。这对稳定房价、稳定人心、保持社会安定起了积极的作用。

建国初期的上海实行“公私兼顾、劳资两利、城乡互助、内外交流”的经济政策。那时，作为为社会经济发展服务的居间房，包括经纪人和行栈，人民政府是允许他们存在的。以后，随着对资本主义工商业的利用、限制、改造政策的实施，对从事中介活动的代理行、交易所、贸易货栈的管理，采取了以下措施：限制开业，淘汰部分；凡从事经纪活动的单位和人员均需经过批准始得进行营业活动；统一调整佣金；惩办投机等。

1950 年 11 月 14 日，中央人民政府贸易部发布的《关于取缔投机商业的几项指示》中规定了下列行为是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范围，从事其他物资之经营者。（2）不在各当地人民政府规定之交易场内交易者。（3）囤积拒售有关人民生活必需物资，以图窃取暴利，以招致物价波动，影响各地当时的人民生活或生活者。（4）买空卖空，投机倒把企图暴利者。（5）故意

抬高价格抢购物资 或出售物资及散布谣言刺激人心 致引起物价波动者。……(8) 一切从事投机活动者。

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 因而丧失了合法的交易场所的股票、期货经纪人当然就属于“投机商业”之列而被取缔。此后 全国各省市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、取缔等办法进行管理，有的还制定了一些地方性的规定。

随着社会主义工商业改造的深入和高度集中的计划经济体制的建立 从第一个五年计划时期开始 关系国计民生的重要生产资料都由国家计划调拨 不再通过市场交换 生活资料也由国家商业部门统一经营。这样一来 从事居间活动的机构和经纪人就成为多余的了，导致了在我国城乡普遍取消了个人的商品中介活动。原来的经纪人一部分被吸收到国营商业和供销社中充任职工，一部分被视为非法经营为政府部门所取缔。从此经纪人这一阶层在我国社会上长期消失了。

(六) 改革开放以后的经纪人

自 1979 年中国实行改革开放以来，商贸活动有了较大发展。伴随商贸活动的发展 经纪人又活跃起来了 其经纪活动已深入到各个领域。但当时由于受“左”的思想影响 国家对这一职业还是以限制为主 其活动一般都在地下进行 时称“黑市经纪”。1981 年 6 月和 8 月 国务院颁布的《关于加强市场管理 打击投机倒把和走私活动的指示》及《批转关于工业品生产资料市场管理规定的通知》中都将“黑市经纪”认定为是投机倒把行为。1985 年 3 月 国务院颁布的《关于坚决制止就地转手倒卖活动的通知》中进一步明确规定 不准经纪人牵线挂钩从中渔利。1987 年颁布的《投机倒把行政处罚条例》使经纪人及其活动面临严厉制裁。这些法规都制约着经纪人的

发展。1989 年后的治理整顿时期，全国大规模地清理整顿公司，大量曾从事流通领域经营活动的“皮包公司”被查处撤销，经纪人活动又陷入低谷。

但是，由于整个经济体制向市场经济方向逐渐转化，经纪业的发展给社会经济发展带来的影响越来越大，因而在商品经济比较发达的地区，仍出现了大量为商品交换牵线搭桥的经纪人。仅据重庆市工商行政管理局调查，1986 年 9 月重庆工业品贸易中心交易所成为重庆市第一家经纪人公开活动的场所，62 名经纪人由工商局颁发资格证书。1986 年，该市共有各类经纪人 4700 多人，其中当地人占 81%，外地人占 19%。从中介的商品看，工农业生产资料占 81%，日用百货占 5%，农副土特产品占 1%，其他商品和劳务占 4%。据沈阳工商行政管理局调查，1987 年全市已核准登记给予监督管理的经纪企业 78 家，其所聘用的经纪人已达 480 余人，而分散在各行业中的经纪人多达 1300 余人。这些经纪人主要从事商品、技术、金融、劳务、房产、农副产品等中介服务。

1992 年以来，随着我国改革开放步伐的加快，市场经济运行机制的形成和逐步健全，尤其是邓小平同志南巡谈话和党的十四大提出建立社会主义市场经济体制以后，经纪人又活跃在社会经济活动中，并在促成买卖双方交易、搞活商品流通、推动科技成果转化为生产力方面发挥着日益重要的作用。

1993 年 3 月 17 日，《经济日报》头版头条刊登了虞震的文章《经纪人，你听到掌声了吗？》。它标志着中国市场经济发展的道路上，经纪人终于成为一个重大的社会经济现实，从幕后昂首走到前台，并堂堂正正地开始活跃在中国经济舞台上。1993 年 3 月，上海成立了第一家中介市场——上海外滩经纪人市场。经纪人可以在场内以中介、代理、咨询等方式从事生

活资料、生产资料、科技成果、知识产权、房地产、储运、租赁、外商投资项目引进、人才交流、宣传广告、文化艺术、体育、旅游等领域的经纪活动。浙江省在 1993 年春天出台的《浙江省经纪人登记管理试行办法》，充分肯定了经纪人的合法地位，并引导更多的人投身到经纪业中来。济南市以政府令形式于 1993 年 2 月颁布了《济南市经纪活动暂行管理办法》在培训了 1500 多人的基础上为 1024 人颁发了经纪人服务许可证。在北京 1993 年 2 月 3 日和平里农贸市场的一个个体户领取了北京第一家个体工商户性质的经纪人事务所营业执照。国家工商行政管理局 1993 年 4 月 28 日颁布的《期货经纪公司登记管理暂行办法》是由国家主管部门正式发布的第一个有关经纪人的法规。由国家税务总局、文化部联合制定在 1993 年春天发布的《演出市场个人收入调节税征收管理办法》是国家正式对演出经纪人在税收方面的具体法规。这一切都表明，经纪人已经成为我国经济生活中的重要组成部分，各种个体的、民办的、官办的经纪人和经纪人群体的触角，已经深入到金融、科技、物资、交通、文化、社会服务等诸多方面。

总之，经纪人的存在是建立社会主义市场经济的客观需要 它的重新出现并获得较快的发展 必将促进中国市场经济的发展，加速社会主义市场经济体制的建立。

二、经纪人的社会功能

在我国各地经济发展不平衡、信息反馈不灵敏、市场发育不完善的情况下 承认经纪人的合法地位 发展一支经纪人队伍，对于加快建立社会主义市场经济体制的步伐，发展生产，搞活流通 保障供给 促进国民经济的协调发展有着十分重要