

# 何谓经纪人

厦门大学 郑春成

## 一、经纪人的定义、形式及经纪活动的实质

何谓经纪人?各国说法不一。按日本商法学者的看法,经纪人是以他人间商业行为的媒介为职业的人。经纪人是独立的商人,所谓媒介仅指把交易的对方介绍给委托人并努力使其达成契约,而自己从中收取佣金,至于契约的缔结和履行则由委托人与对方直接进行。这个定义基本上是对的,但并不确切。因为在现实生活中有大量的交易是在没有缔结契约的情况下完成的,所以,买卖双方要不要缔结契约,对于经纪人来说并不重要,经纪人最重要的使命是促使买卖双方交易成功。一旦交易成功,经纪活动的任务就完成了,就能收取佣金。美国法学界则认为经纪人是委托人的代理人。代理包括间接代理和直接代理。前者是代理人以自己的名义为委托人进行交易活动,交易效果间接归属于委托人;后者是代理人以委托人的名义进行交易活动,交易效果直接归属于委托人。因为现代证券交易所都实行会员制,非会员不得直接进入证券交易所买卖证券,而必须通过作为证券交易所会员的经纪人进行交易,所以美国法学界关于经纪人的定义,对证券经纪人来说是适用的,但对于没有实行会员制的其他各种经纪人来说就不一定适用了。我国在法律上尚未使用经纪人一词。按照传统的解释,经纪人是指“资本主义市场上的一种中间商人”;在旧中国,它被称作“掮客”或“居间”。这些定义也都不够全面准确。我认为可根据马克思主义经济学的基本原理给经纪人下这样一个定义,即:经纪人是在商品交换过程中促使买卖双方成交的中介人。这个定义应是比较确切完备的。它强调了经纪人的活动舞台是在商品交换过程中,突出了经纪人的使命是促使买卖双方成交,指出了经纪人本质上就是中间介绍人。这个定义由于高度概括了经纪人的本质和特性,因而无论对任何形式的经纪人都具有普遍的适用性。

目前,我国出现了许多形式的经纪人,如科技经纪人、证券经纪人、期货经纪人、文艺经纪人等等。但是,就其基本形式而言,可以从两个方面来划分:(一)从法律关系来划分,经纪人有两种存在形式。一种是作为自然人的经纪人,另一种则是作为企业法人的经纪人。作为自然人的经纪人,是指掌握一定业务知识、熟悉市场行情、了解有关政策法规、具有从事经纪活动能力的个人。他们在工商行政管理机关登记注册取得合法资格以后,可以个体经纪人的身份为社会上各种不同所有制、不同层次的企业或单位的购销活动提供中介服务,并获取佣金收入。作为企业法人的经纪人,是指具有一定资金、人员、设备、章程和活动场所,经工商行政管理机关办理登记注册,取得《企业法人营业执照》的各种中介机构,如经纪公司、经纪人事务所等等。(二)从经济关系划分,经纪人具有不同的所有制形式,主要包括个体经纪人、私营经纪人机构、全民所有制和集体所有制经纪人机构。从这个意义上,可以说经纪人就是各种不同所有制中介机构的统称。

经纪人的形式是多种多样的。但无论个体私营经纪人,还是全民所有制或集体所有制的各

种中介机构,从事经纪活动的主要作用和根本目的,都是通过提供经济或技术咨询、供求信息、市场行情等方式,为买方或卖方的交易活动出谋划策牵线搭桥,促进商品、资金、技术、人才等各种生产要素的合理流动和重新组合,从而既可以缩短商品流转时间、加快资金周转速度、降低成本,提高企业或个人的经济效益,也可以使自己从中获取佣金收入。因此,从本质上看,经纪活动是一种商业性的服务劳动,是社会必要劳动的组成部分。

## 二、经纪活动的主要特征及其发展趋势

从目前我国的情况来看,经纪人的活动具有以下三个主要特征:

第一,服务对象广泛性。它几乎不受部门、行业、所有制、地区甚至国界的限制。在商品交换过程中,凡是需要通过中介活动才能解决供求矛盾的部门、行业、所有制、地区乃至国家都是经纪活动的服务对象。

第二,业务内容多样性。由于各种不同因素的相互作用和共同影响,社会经济生活总是错综复杂,千变万化的。所以,经纪人的业务内容也必然是多种多样的。就当前我国经济生活的现状而言,经纪业务的内容主要涉及生产资料、生活资料、科技成果、知识产权、证券交易、房地产业、人才交流、外资引进、宣传广告、信息咨询、交通运输、书刊出版、文艺演出、体育赛事、旅游观光等众多门类或行业。

第三,低成本高效益。经纪活动与一般生产经营活动不同之处在于,无须垫支大笔资金或者购置大量机器设备直接进行商品生产或销售,而主要是凭借自己所掌握的知识、技能、市场信息、判断能力以及公关能力为买卖双方的交易活动充当媒介。因此,经纪人在经营活动中所需要的成本必然是很低的。

目前,我国的经纪人中有相当部分是企事业单位的离退休干部、工程师、经济师以及社会上擅长经营活动的各类行家。其中多数人都具有丰富的专业知识和实践经验、较高的社会信誉和广泛的社会联系、较强的判断能力和公关能力、熟悉流通渠道和供求信息等优势,从事经纪活动比较容易为社会各方面所接受,促使买卖双方成交的业务率比较高,因而经纪活动的经济效益也比较高。

当然,也有不少经纪人的经济效益欠佳,甚至赚不到钱。为什么会出现这种状况?究其原因不外有二个。一是当前我国正处在从计划经济向市场经济过渡的新时期,物资流通和商品流通体制的多向性改革,加上企业自身的日益市场化,特别是与国际上接轨、联网的一批期货市场的陆续出现,使各部门、各企业之间的竞争越来越激烈,市场上供求关系越来越复杂多变,社会分工越来越专细。这种种新变化都要求作为市场经济条件下的经纪人,不仅要熟悉市场行情,更要懂得某一部门某一行业的“条条道道”,既要有宏观商业知识,又要有微观办事能力,包括公关技巧、法律知识、电脑知识以及良好的心理素质等等。可是,目前不少经纪人仍然采用小生产者的观念、方法和手段甚至依靠“人情”或“面子”关系进行经纪活动,显然无法适应市场经济发展的客观要求。其结果只能是尽管付出了辛劳,却得不到应有的回报。二是由于我国有关经纪活动的法律法规尚未颁布实施,如何保护经纪人的合法权益也没有明确具体的规定,所以,一旦买卖双方不信守合同,经纪人的佣金收入就无法兑现。

党的十四大关于建立社会主义市场经济体制的伟大决策,进一步推动了我国改革开放事业和商品经济的高速发展,使城乡市场空前繁荣,商品交换空前活跃,为经纪活动增添了新的

生机和活力,开辟了广阔的天地。特别是党和国家关于加快改革开放,加快经济发展的大政方针以及有关鼓励发展个体私营经济、大力发展第三产业等一系列政策措施,更为经纪人的发展创造了宽松的社会环境和良好的外部条件。这一切决定了今后我国的经纪活动很可能会出现以下几种发展趋势:

1. 经纪人的活动范围将从我国沿海和东部城市逐步向内地经济、文化、技术比较发达先进的地区扩展。某些具备一定条件的经纪公司将从办理国内经纪业务逐渐与国际惯例接轨,转向国外办理跨国经纪业务。

2. 经纪人的业务内容,除了继续进行证券、金融、商品现货和期货交易等中介活动以外,还将接受政府或企业的委托,组织重大技术开发和技术项目的推广工作;为技术交易融资,包括疏通资金渠道,促使科技成果有偿转让;为某些企业或地区的经济发展筹措资金乃至引进外国资金、技术、人才等。

3. 经纪人的组织规模,将从分散、小型的行业性、地区性经纪公司或者经纪人事务所逐渐向跨行业、跨地区乃至全国性的大规模经纪集团转变。

4. 随着有关经纪活动法律法规的颁布实施和监督管理机制的不断加强,我国经纪人的活动将逐渐实现法制化、规范化和科学化。

### 三、对经纪活动应采取的政策措施

党的十四大把建立社会主义市场经济体制,作为我国经济体制改革的目标,清楚地表明加快改革开放,加快经济发展将是我国在 90 年代乃至迈向 21 世纪的主旋律。但是,“千里之行,始于足下”,我们必须清醒地认识到,目前我国诸多市场要素的发育还明显滞后,其中经纪人问题就是一个不可忽视的重要因素。为了尽快建立一支与社会主义市场经济相适应的经纪人队伍,笔者认为,国家对经纪活动应当采取既要积极鼓励发展,又要加强监督管理的政策。

#### (一)鼓励发展经纪活动是建立社会主义市场经济的需要

党的十四大明确提出,建立社会主义市场经济体制,必须转换国有企业特别是大中型企业的经营机制,把企业推向市场。当前,我国不少企业仍存在商品流通不畅的困难,买难卖难的问题比较突出。事实表明,经纪人在推销商品、传递信息、解决供求矛盾、搞活商品流通、加快生产发展、促进经济繁荣等方面发挥着重要的积极作用。因此,要建立社会主义市场经济,就必须因势利导,积极鼓励发展各种形式的经纪活动,充分发挥经纪人在市场经济体制中的积极作用。

1. 要使经纪活动公开化、合法化。凡是熟悉商业知识、信息和购销业务,懂得法律法规常识,具备从事经纪活动资格和条件的组织和个人,经工商行政管理机关登记注册后,都应当发给《经纪人营业执照》,从事公开、合法的经纪活动。

2. 要积极鼓励发展各种所有制形式的经纪人,包括个体经纪人、私营经纪人机构、全民所有制和集体所有制经纪人机构,并对各种不同所有制形式的经纪人一视同仁,以满足不同经济成份、不同层次商品发展的各种需要。

3. 要为经纪活动创造必要的条件。在当前经纪公司、交易场所发展还很不充分的情况下,各有关部门要想方设法为经纪活动创造条件,如简化登记注册手续,提供活动场所、通讯设施、信息资料和其他服务。同时,既要大力发展一批专业经纪人,也可以发展一批兼职经纪人,使经纪人之间有竞争又有压力,才能在我国逐渐形成一支充满生机和活力的经纪人队伍。

## (二)兴利除弊,加强监督管理是经纪活动健康发展的关键

经纪人尽管在搞活商品流通、活跃城乡市场、促进经济发展等方面发挥着重要的积极作用,但如不加以正确引导和进行必要的管理,也会出现一些不利于经济发展的弊端。例如利用中介地位弄虚作假,助长行贿受贿、哄抬物价、骗买骗卖,进行非法交易活动;助长不正当竞争;增加经济纠纷,扰乱市场秩序等等。因此,要使我国的经纪活动能够健康发展,关键就在于必须兴利除弊,加强监督管理。

首先,要建立组织机构,完善管理制度。在主客观条件基本具备的适当时机,应抓紧组建全国、省、地、县各级经纪人协会、经纪行、经纪公司或经纪人事务所等各种经纪人的组织管理机构,实行企业法人制度,自负盈亏,独立享受权利和承担义务,为经纪人开展中介活动提供活动场所和必要的服务,并逐步建立一套比较完善的经纪人运行和管理制度。

其次,要制定法律法规,强化法律约束机制。由于经纪人的活动具有较大的分散性、流动性和隐蔽性,容易诱发经纪活动中的违章违法行为,因此,国家应当尽快制定有关法律和配套法规,使经纪人能够在有关法律法规的指导下开展正当合法的中介活动。此外,各地区、各有关部门还要因地制宜地建立一些具有普遍约束力的管理制度,主要包括经纪人条件、活动范围、组织管理机构、经纪行为准则、收费标准以及对经纪活动中违章违法行为的查处等等,使经纪活动真正做到有法可依、有章可循、违法必究,执法必严。

最后,要加强检查监督。工商、税务、审计、监察等部门应当根据有关法规和政策,对经纪公司(经纪人)的建立、经营、收益等方面进行定期或不定期的检查监督。凡属经纪人的合法权益都要给予积极支持和保护;对违法经纪活动则要给予限制和打击。只有这样,才能确保我国的经纪活动在建立社会主义市场经济体制过程中,既充满生机活力,又健康有序地发展。

~~~~~

(上接第 35 页)股东大会选举的理事会或董事会直接领导独立核算的企业。但在实际操作中,许多股份合作经济的股东大会形同虚设,理事会或董事会的选举流于形式,没有充分体现股东的意愿。从目前看,股份合作经济组织权力相当有限,距离自主经营,自负盈亏,自我发展和自我约束的改革目标相差甚远。应当增强民主与参与意识,使股东大会真正成为股份合作经济最高权力机构,理事会或董事会全面负责股份合作制企业的领导,让企业有较大的经营管理自由度。

### 4. 股份合作组织的产权归属问题。

折股不彻底,是股份合作经济组织中较普遍存在的一个问题。相当多的试点在折股时,将 50—70%的集体资产留归集体公有,但由谁享受公股权没有明确界定,也就是说还有一大块的产权关系边界不清晰。应当将集体资产全部折股,彻底解决集体资产产权归属不清的问题,使股份合作制企业真正归全体股东所有。同时,应明确界定社员劳动分配股只有收益权,没有处置权,确保企业财产的完整性。

### 5. 建立股份合作经济的民主监督机制问题。

从实践看,股份合作制企业民主监督机制很不完善。许多试点股份合作制企业不设立监事会,财务制度也不定期公开,股东对企业经营状况了解甚少。因此,要求股份合作制企业成立时就要规范化,要设立监督机构,行使代表股东利益的监督权利。财务向股东公开,允许股东查帐,并定期向股东大会通报企业经营状况和资本使用情况。理事会或董事会成员要认真倾听股东各种意见,尤其是不同意见,以保证经营决策的民主性、科学性和程序性。