

湖南省高等教育自学考试
课程考试大纲

现代经纪学
(课程代码: 11918)

湖南省教育考试院组编
2016年12月

高等教育自学考试课程考试大纲

课程名称：现代经纪学

课程代码：11918

第一部分 课程性质与目标

一、课程性质与特点

现代经纪学是高等教育自学考试经纪学（本科）专业的专业核心课程。现代经纪学属于经济学范畴，是一门应用理论学科，是一门中介服务科学。能够促进考生将一般经济理论引向深入，了解和掌握先进的经纪中介服务理论、技巧与方法，并转化为实践和改善的能力。

经济社会生活中生产经营、商品销售、资产重组、产权交易、招商引资、内外贸易、信息、证券、期货、期权、保险、房地产、科学技术、产权、运输、人才、文化、体育等经纪中介服务活动日益频繁，已被全体社会成员、企业、乃至党政事业单位所接受、运用和推广。这就决定了“现代经纪学”具有较强的理论性、方法性、策略性和操作性等特点。

二、课程目标与基本要求

现代经纪学的学习目标是：比较准确地理解现代经纪学的学科性质、研究对象及研究方法；全面系统地了解现代经纪学的基础概念和经纪运作程序；掌握经纪人管理及不同专业经纪人，建立起现代经纪学的总体理论体系和简单的技术方法。

三、与本专业其他课程的关系

本课程是本专业大型活动的组织与管理、体育经营管理理论与实务、产权经纪理论与实务、证券经纪业务营销基础与实务、房地产经济理论与实务、文化经济理论与实务、体育经纪实务、旅游经纪理论与实务课程的总纲和统领，是其他课程的基础；其他课程是本课程所涉略的专门领域的经纪业务理论与实务。

第二部分考核内容与考核目标

第一章 现代经纪学的研究对象

一、学习目的与要求

通过本章的学习，考生应该明确现代经纪学学科性质，了解研究对象，把握研究方法。

考核知识点与考核目标

（一）现代经纪学的学科性质、研究对象、主要任务、研究方法（重点）

- 识记：1. 现代经纪学的研究对象
2. 现代经纪学的主要任务

- 理解：现代经纪学的学科性质
应用：现代经纪学的研究方法
- (二) 经纪活动的特征；现代经纪学与其他经济学科的关系（次重点）
识记：经纪活动的特征
理解：现代经纪学与其他经济学科的关系
- (三) 现代经纪学的理论依据和实践基础（一般）
识记：五个统筹；三农问题
应用：联系实际来阐述现代经纪学建立的理论依据和社会实践环境

第二章 经纪人

一、学习目的与要求

通过本章的学习，考生应该明确经纪人的一般概念；掌握经纪人必须具备的条件；了解经纪人的作用、地位、权利和义务；熟悉我国经纪市场现状。

考核知识点与考核目标

- (一) 经纪人的一般概念；经纪人的作用、地位、权利和义务；经纪人必须具备的条件（重点）
识记：1. 经纪业概念
2. 经纪人概念
3. 经纪活动类型
4. 经纪人分类及各类经纪人概念
理解：1. 经纪人的内涵
2. 经纪人的作用
3. 经纪人的地位
4. 经纪人的基本权利
5. 经纪人的义务
6. 经纪人素养、经纪人形象
应用：联系实际分析经纪人在社会发展中的重要作用
- (二) 我国经纪人的发展历程（次重点）
识记：我国经纪人的发展历程
- (三) 我国经纪市场的现状（一般）
识记：1. 我国经纪业特征
2. 经纪原则
3. 经纪机构及其活动方式

第三章 经纪人佣金与纳税义务

一、学习目的与要求

通过本章的学习，考生应该明确经纪人佣金的性质；掌握佣金的构成及获取

佣金的方法；了解经纪人的纳税义务。

二、考核知识点与考核目标

（一）佣金性质；佣金的构成、获取佣金的方法（重点）

识记：1. 佣金的概念及性质

2. 佣金的构成

3. 获取佣金的方法

理解：1. 佣金与回扣、好处费的区别

2. 佣金与信息费的区别

3. 佣金的收取标准

4. 防止佣金被甩的技术

应用：结合实际分析经纪利润指标体系，检验、考核经纪经营效益

（二）经纪人的纳税义务（次重点）

识记：1. 经纪法律关系的主体

2. 营业税纳税人概念

3. 应税劳务概念

理解：1. 经纪人的营业额的界定

2. 我国现行的个人所得税法采取的分项扣除、分项定率、分项征收三种模式的具体规定

应用：经纪人个人所得税的计算

（三）违反税法的处罚（一般）

理解：我国税收征管法规定的 11 种税务违法行为以及处罚标准

第四章 经纪操作实务

一、学习目的与要求

通过本章的学习，掌握经济操作的概念，经纪运作的程序；熟悉经纪合同；了解经纪市场营销。

二、考核知识点与考核目标

（一）经纪运作的程序；经纪合同。重点）

识记：1. 经纪操作概念

2. 合同的概念

3. 经纪合同的概念

4. 要约定义

5. 承诺的定义

6. 口头要约

7. 书面要约

8. 独家经纪合同概念

9. 多家经纪合同概念

10. 保留经纪合同概念

11. 委托合同定义

12. 行纪合同定义

13. 居间合同定义

理解：1. 经纪运作程序

2. 经纪人对委托方（人）的审查步骤

3. 经纪人与委托方就经纪中介问题洽谈的具体内容

4. 促成交易成交要经历的过程

5. 要约的形式

6. 要约失效的情形

7. 有效承诺必须具备的条件

8. 签订经纪合同应注意的事项

9. 经纪合同的主要条款及其具体内容

10. 经纪合同的类型

11. 经纪业务的类型

12. 行纪合同的特征

13. 行纪人的权利与义务

14. 居间活动的特征

15. 居间人的权利和应当承担的义务

16. 居间合同中委托方拥有的权利

17. 居间合同中委托方必须履行的义务

18. 当事人签订的无效经纪合同有哪些

19. 根据法律规定，允许变更和解除的经纪合同的情形

20. 经纪合同纠纷的解决方式

（二）经纪市场营销（次重点）

识记：1. 市场营销概念

2. 经纪营销概念

理解：1. 一般市场环境主要包括哪些因素

2. 经纪市场环境包括哪些因素

3. 直接影响因素、间接影响因素

（三）经纪营销理论（一般）

理解：1. 进行市场分析和研究的程序

2. 经纪市场细分法的主要作用

3. 经纪市场细分法的要求

4. 经纪市场预测的方法

第五章 经纪业务技能

一、学习目的与要求

通过本章的学习，考生应该掌握经纪业务的概念、经纪业务的形式、经纪业务的实质；理解开发经纪业务对象的技巧；了解当前人际关系的特点，掌握沟通的技术和艺术；能够结合实践运用经纪人的谈判方法与技巧。

二、考核知识点与考核目标

（一）开发经纪业务（重点）

- 识记：1. 经纪人的任务
2. 开发经纪业务对象必须要做到的三点

- 理解：1. 经纪人应具有的“沟通技术”
2. 沟通艺术包括哪些

（二）经纪人的谈判技术（次重点）

- 识记：1. 沟通的定义
2. 谈判的内涵

理解：经纪业务谈判的前期准备

应用：结合经纪业务谈判的实践来总结经纪业务谈判的方法和技巧

（三）经纪业务概述（一般）

- 识记：1. 经纪业务概念
2. 经纪业务的形式

- 理解：1. 经纪业务实质
2. 经纪业务贡献有哪些

第六章 经纪业务基础

一、学习目的与要求

通过本章的学习，考生应该了解经纪业务的基础是市场信息，掌握市场信息属于经济信息范畴，是信息的构成成分。

二、考核知识点与考核目标

（一）市场信息（重点）

- 识记：1. 从经纪业务角度出发的市场信息的定义
2. 市场信息的特征和分类
3. 市场营销信息概念
4. 市场管理信息概念
5. 商品科技信息概念
6. 市场环境信息概念

- 理解：1. 市场信息是经纪业务的基础
2. 经纪人需要掌握的市场信息
3. 市场信息搜集的主要渠道

（二）经济信息（次重点）

- 识记：1. 经济信息的概念
2. 系统化经济信息
3. 非系统化经济信息
4. 文件式经济信息
5. 横向传递经济信息
6. 纵向传递经济信息
7. 宏观经济信息
8. 微观经济信息

- 理解：1. 经济信息的内容
2. 经济信息自身的基本特征
3. 经济信息的分类

（三）信息（一般）

- 识记：1. 信息的定义
2. 信息的特征

理解：经纪活动获得信息的方法

第七章经纪人管理

一、学习目的与要求

通过本章的学习，考生应该明确现代经纪学学科性质，了解研究对象，把握研究方法。

二、考核知识点与考核目标

（一）经纪人登记管理；经纪执业人员的资质信用管理（重点）

- 识记：1. 经纪人登记管理过程
2. 个体经纪人设立条件
3. 合伙经纪人的设立条件
4. 经纪公司的设立条件
5. 变更登记的概念
6. 注销登记的概念

- 理解：1. 申请经纪资格人员应具备的条件
2. 经纪执业人员的执业资格

（二）经纪人行为管理（次重点）

识记：经纪行为的特征

- 理解：1. 经纪行为管理可以概括为
2. 经纪人在经纪活动中应遵守的原则
3. 经纪人不得从事的行为
4. 经纪行为法制管理

应用：工商行政管理机关对违反经纪人基本规则予以处罚的行为

(三) 工商行政管理的概念 (一般)

- 识记: 1. 工商行政管理的概念
2. 工商行政管理在管理方面的特征
3. 工商行政管理的手段

- 理解: 1. 工商行政管理的方法
2. 工商行政管理在经济发展中的作用

第八章 商务经纪人

一、学习目的与要求

通过本章的学习, 考生应该掌握市场经济条件下的现货交易, 理解商务经纪人的概念, 掌握商务经纪业务技能。

二、考核知识点与考核目标

(一) 商务经纪人 (重点)

- 识记: 1. 商务经纪人概念
2. 商务经纪人的行为特点

理解: 商务经纪人的分类。

(二) 商务经纪业务技能 (次重点)

- 识记: 1. 商品经纪中介服务的方式
2. 商务经纪中介服务原则
3. 成功经纪人必须做到的“五勤三快”

- 理解: 1. 商务经纪人的委托业务主要为委托方从事的具体工作
2. 商务经纪人的自营业务
3. 商务经纪人必须具备的素养
4. 商务经纪人的经纪业务程序
5. 商务经纪人的业务技巧

(三) 市场经济条件下的商品现货交易 (一般)

- 识记: 1. 商品现货交易概念
2. 现货交易的特点
3. 数量验收的方法
4. 质量验收的方法
5. 商品现货交易市场的概念

- 理解: 1. 国家法律、法规规定禁止流通的物品
2. 国家有关规定限制流通的物品
3. 对商品进行检验核查的方法
4. 现货交易市场的分类
5. 生产资料市场及特点
6. 消费品市场及特点
7. 生产者市场及特点

8. 转卖者市场及特点
9. 政府市场

第九章 期货经纪人

一、学习目的与要求

通过本章的学习，要求考生掌握期货的一般概念；区分期货合约与现货交易远期合同；熟悉期货经纪业和期货经纪人。

二、考核知识点与考核目标

（一）期货经纪人（重点）

识记：期货经纪人概念

理解：1. 期货经纪人的条件

2. 对期货经纪人进行约束的规则
3. 期货经纪人的主要职责
4. 期货经纪人的交易准则
5. 期货经纪人的经纪业务程序
6. 期货经纪人与保证金
7. 结算所或保证公司

（二）期货经纪业（次重点）

识记：1. 期货佣金商

2. 介绍经纪商
3. 商品合作基金经理
4. 商品交易顾问
5. 经纪代理商
6. 场内经纪人
4. 期货经纪公司
8. 期货经纪公司的职能部门
9. 期货经纪兼营机构

理解：1. 期货经纪业的构成

2. 期货经纪业的行业结构
3. 一般期货经纪公司必须具备的条件
4. 期货经纪业的运作制度

（三）期货的一般概念（一般）

识记：1. 期货概念

2. 看涨期权概念
3. 看跌期权概念
4. 双向期权概念
5. 期货交易概念
6. 对冲概念

7. 期货交易的特点
8. 期货交易所概念
9. 期货交易所的主要交易原则

理解：1. 期权形式

2. 期货市场的基本组织结构
3. 期货合约与现货交易远期合同的区别
4. 期货交易所的主要工作内容
5. 期货交易所场内叫价制度种类及每类叫价交易方式的内涵

第十章 证券经纪人

一、学习目的与要求

通过本章的学习，考生应该掌握证券交易概念；掌握证券经纪人和证券经纪业务。

二、考核知识点与考核目标

（一）证券经纪人（重点）

- 识记：1. 证券经纪人概念
2. 证券经纪商概念
3. 证券业务员
4. 佣金经纪人
5. 交易所中介经纪人
6. 兼职场外证券经纪人

- 理解：1. 成为证券经纪商必备的条件
2. 申请成立证券经营机构时，申请人要向证券主管机关提交的文件
3. 证券商申请经营证券业务许可证必须向主管机关提交的事项申请书
4. 证券商的业务范围
5. 证券经纪商和证券经纪公司应该严格遵循的行为准则
6. 证券经纪商和证券经纪公司必须承担的义务
7. 场内经纪人的种类
8. “红马甲”特点
9. 场内经纪人与投资者的关系
10. 证券经纪人的基本条件
11. 证券经纪人必须具备的良好素质

（二）证券经纪业务（次重点）

- 识记：1. 证券经纪业务的要素
2. 证券经纪业务的程序

- 理解：1. 证券清算、交割、交收业务应该遵守的原则
2. 证券经纪业务的管理与监督

（三）证券交易（一般）

- 识记：1. 证券交易的概念
2. 证券交易市场的概念
3. 证券发行市场概念
4. 证券流通市场概念
5. 第三级市场
6. 第四级市场
- 理解：1. 证券发行市场的构成因素
2. 证券流通市场与交易所的区别
3. 我国的证券市场监督管理机构

第十一章 保险经纪人

一、学习目的与要求

通过本章的学习，考生应该了解保险经纪人；理解保险经纪人的作用、权利、义务；掌握保险经纪人的操作技巧。

二、考核知识点与考核目标

（一）保险经纪人（重点）

- 识记：1. 保险人、投保人、保险对象
2. 保险经纪人的概念
3. 投保代理人
4. 保险代理人
5. 保险公证人
6. 人身险经纪人
7. 非寿险经纪人
8. 再保险经纪人

- 理解：1. 保险市场的构成
2. 保险经纪人与投保人的关系
3. 保险经纪人与保险人的关系
4. 保险经纪人分类
5. 再保险经纪人在承办再保险业务时必须承担的义务
6. 保险经纪人的条件
7. 保险人基层业务机构对保险经纪人的领导和监督管理的具体表现

（二）保险经纪人的作用、权利、义务（次重点）

识记：保险经纪人的作用

- 理解：1. 保险经纪人的权利
2. 保险经纪人的义务

（三）保险经纪人的操作技巧（一般）

识记：1. 保险经纪人的展业程序

2. 保险市场调查的内容
 3. 保险经纪人的佣金概念
- 理解：
1. 保险人承保的程序
 2. 承保决策的三种情况
 3. 保险理赔过程
 4. 现场勘查的内容
 5. 保险经纪人应该掌握的经营技巧
 6. 目前我国保险经纪人的佣金形式及每种形式佣金的概念

第十二章 产权经纪人

一、学习目的与要求

通过本章的学习，考生应该掌握产权的概念；了解产权市场和产权经纪人。

二、考核知识点与考核目标

（一）产权经纪人（重点）

识记：产权经纪人的概念

- 理解：
1. 产权经纪人的条件
 2. 产权经纪人的权利与义务
 3. 产权经纪人的职责

（二）产权市场（次重点）

- 识记：
1. 产权市场的概念
 2. 目前我国的产权交易市场的类型
 3. 产权市场的特征

- 理解：
1. 发展产权市场需要的相应配套措施
 2. 产权市场的主要作用
 3. 产权交易中介机构的主要业务范围
 4. 企业产权交易咨询机构的任务
 5. 投资公司的优势
 6. 能够进入产权交易市场进行交易的企业应具备的条件

（三）产权（一般）

- 识记：
1. 产权的概念
 2. 产权的功能
 3. 产权交易定义
 4. 产权交易的基本原则
 5. 产权交易程序的概念

- 理解：
1. 产权具备的基本权利
 2. 产权与所有权、经营权的联系与区别
 3. 产权界定的基本依据和基本原则

4. 国有资产监督管理委员会界定国有资产产权关系的实践在必须遵循实事求是的基础上主要应该遵守的原则
5. 发展产权交易应具备的条件
6. 产权交易的基本形式；控股形式的产权交易的特点
7. 产权交易形式中兼并的形式
8. 影响兼并交易价格的因素
9. 兼并企业交易价格形式及每种形式的含义

应用：结合企业兼并实践阐述企业兼并的程序

第十三章 房地产经纪人

一、学习目的与要求

通过本章的学习，考生应该熟知房地产经纪人；掌握房地产经纪人的作用、权利、义务；熟悉房地产经纪业务。

二、考核知识点与考核目标

（一）房地产经纪业务（重点）

- 识记：1. 房地产经纪人工作程序
2. 经纪人独家销售权契约概念
 3. 经纪人独家代理销售契约概念
 4. 公开销售契约概念
 5. 净值销售契约概念
 6. 联合销售契约概念
 7. 优先选择权契约概念
 8. 地产买卖中介经纪程序
 9. 房产出售的一般程序
 10. 房产买卖中介经纪程序

- 理解：1. 房地产产权的转让和房地产买卖合同必须载明的主要条款
2. 经纪契约的种类
 3. 房地产经纪人在中介地产转让中要注意的事项
 4. 在接受土地转让委托时经纪人必须注意的问题
 5. 房地产经纪人对于房屋出租的经纪业务
 6. 房地产经纪人应坚持的原则
 7. 房地产经纪人应有的经纪技巧。

应用：结合目前房地产行业的现状分析目前我国已有的房地产经纪人队伍存在的问题

（二）房地产经纪人的作用、权利、义务（次重点）

- 识记：1. 房地产经纪人的作用
2. 房地产经纪人的权利

3. 房地产经纪人必须履行的义务

理解：房地产经纪人的佣金有别于其他经纪人的佣金

(三) 房地产经纪人（一般）

识记：1. 房地产经纪人概念

2. 法定房地产经纪人定义

3. 房地产合伙经纪人定义

4. 个体房地产经纪人定义

5. 一般房地产经纪人定义

6. 专家房地产经纪人定义

理解：1. 房地产经纪人的分类

2. 房地产经纪人必须具备的条件

应用：在房地产商品的流通或经营中，房地产经纪人尽显身手的原因

第十四章 技术经纪人

一、学习目的与要求

通过本章的学习，考生应该了解技术经纪人；熟悉技术经纪业务；掌握技术经济合同。

二、考核知识点与考核目标

(一) 技术经纪人（重点）

识记：1. 技术经纪人概念

2. 技术经纪人具有“中介性”和“技术性”双重性质

理解：1. 技术经纪人在科技商品交易中的作用

2. 按照技术经纪业务不同划分的技术经纪人类型

3. 从技术经纪实务的角度技术经纪可划分的类型

4. 技术经纪人的具备的素养和条件

(二) 技术经纪业务（次重点）

识记：1. 坐店经纪形式概念

2. 出店经济形式概念

3. 主要科技信息源有哪些

理解：1. 出店经济形式包括哪些

2. 技术经纪人必须注意到的事项

3. 技术经纪的内容

4. 技术经纪人对购买科技商品的可行性研究的分类

5. 技术经纪人的操作技巧

(三) 技术经纪合同（一般）

识记：技术合同概念

理解：1. 技术合同的内容

2. 技术合同变更或者解除的情况

3. 技术合同的类型
4. 科技转让合同的主要条款
5. 技术经纪合同的主要内容
6. 技术经纪合同中委托方的主要义务
7. 技术经纪合同中技术经纪人的主要义务

第十五章 信息经纪人

一、学习目的与要求

通过本章的学习，考生应该了解信息产业；了解信息市场；掌握信息经纪人。

二、考核知识点与考核目标

（一）信息经纪人（重点）

- 识记：1. 信息经纪人的概念
2. 市场经济的实质
3. 信息方法的概念
4. 信息方法的特点

- 理解：1. 对信息经纪人素养的条件要求
2. 定性信息的加工方法
3. 数据加工方法
4. 经验判断的方法
5. 拓宽信息收集渠道的方法
6. 信息经纪人的业务素养中知识素养包括哪些专业知识方面
7. 信息经纪人的实务
8. 信息方法的基本步骤

应用：结合信息经纪人的思维活动来分析信息经纪人的业务素养

（二）信息市场（次重点）

- 识记：1. 信息市场的概念
2. 信息市场的本质特征

- 理解：1. 信息市场不同于一般商品市场的特征
2. 信息市场的分类

应用：结合社会主义市场经济发展的进程来分析信息市场对加速我国社会主义现代化进程的作用

（三）信息产业（一般）

- 识记：1. 信息商品的特征
2. 信息的特性
3. 信息产业的概念
4. 信息经纪业的概念
5. 经济信息业的基础、手段和服务对象

6. 信源的特点
7. 信道的形式
8. 信道的本质特征
9. 信宿的特点

- 理解：1. 影响信息商品价值的因素
2. 信息商品化的作用
 3. 信息产业的组成

应用：结合市场经济条件，从采集手段的角度分析，有哪些信息商品

第十六章 文化经纪人

一、学习目的与要求

通过本章的学习，考生应该了解文化市场；熟悉文化经纪人；明确文化经纪人的法律意识。

二、考核知识点与考核目标

（一）文化经纪人（重点）

- 识记：1. 文化经纪人概念
2. 文艺经纪人概念
 3. 文化出版经纪人必须具备的条件
 4. 文物经纪人的概念
 5. 旅游经纪人的概念

- 理解：1. 文化经纪人的分类
2. 文物市场
 3. 文物买卖
 4. 旅游经纪人的主要业务
 5. 文化经纪人必须具备的条件

（二）文化经纪人的法律意识（次重点）

- 识记：1. 文化经纪人较强的法律意识表现方面
2. 演出经纪机构的概念
 3. 文化经纪合同的概念

- 理解：1. 演出经纪机构的特点
2. 演出经纪机构必须具备的条件
 3. 演出机构的申报审批程序
 4. 演出经纪机构进行演出经济活动的原则
 5. “演出许可证”使用的管理规定
 6. 文艺演出经纪机构组织演出的有关规定
 7. 文化经纪合同的地位、作用和重要性不同于一般经纪合同的要义

（三）文化市场（一般）

- 识记：1. 文化市场的概念

2. 文化市场的特点

理解：1. 文化产业概念及其包括的门类和行业

2. 文化市场的范围

3. 文化经纪市场产生和发展的前提

4. 当前文化经纪市场不尽人意的现象

应用：结合国家制定的大量有关文化市场方面的法律、法规强制保障文化市场发展的现实来总结文化市场的作用

第十七章 体育经纪人

一、学习目的与要求

通过本章的学习，考生应该、了解体育市场；了解体育经纪人；掌握体育经纪活动与体育经纪人管理。

二、考核知识点与考核目标

（一）体育经纪人（重点）

识记：体育经纪人的定义

理解：体育经纪人的作用

应用：结合我国的体育经纪活动的现状分析我国体育经纪人的现状

（二）体育市场（次重点）

识记：1. 体育产业的概念

2. 体育市场的概念

体育经纪市场的概念

理解：1. 体育产业的构成

2. 体育市场的分类

（三）体育经纪人活动与体育经纪人管理（一般）

识记：1. 体育市场的二种经纪活动

2. 运动员经纪定义

3. 赛事经纪的定义

4. 体育经纪人佣金概念

理解：1. 运动员经纪运作

2. 赛事经纪的运作方法

3. 体育经纪人管理

第十八章 劳动力经纪人

一、学习目的与要求

通过本章的学习，考生要了解劳动力市场；掌握劳动力经纪机构；熟知劳动力经纪人。

二、考核知识点与考核目标

(一) 劳动力经纪人 (重点)

识记: 劳动力经纪人定义

- 理解: 1. 劳动力经纪人的作用
2. 劳动力经纪人的经纪业务内容
3. 劳动力经纪人的表现形式

应用: 劳动力经纪人实务

(二) 劳动力市场 (次重点)

- 识记: 1. 劳动力概念
2. 劳动力商品概念
3. 劳动力市场概念

- 理解: 1. 劳动力组织模式设置类型
2. 市场内容设置类型

(三) 劳动力经纪结构 (一般)

- 识记: 1. 劳动力经纪机构的定义
2. 劳动力经纪组织概念
3. 劳动力信息咨询机构概念

- 理解: 1. 劳动力经纪机构形式
2. 劳动力经纪机构设立必须具备的条件
3. 《职业介绍规定》对劳动力经纪机构开办职业介绍服务的要求
4. 职业介绍机构内部制度建设
5. 劳动力服务机构注销手续

第十九章 国际商务经纪人

一、学习目的与要求

通过本章的学习, 考生应该掌握国际商务经纪人; 了解国际证券经纪人; 熟悉外汇经纪人。

二、考核知识点与考核目标

(一) 国际商务经纪人 (重点)

- 识记: 1. 国际商务经纪人概念
2. 交易所国际商务经纪人概念
3. 非交易所国际商务经纪人概念
4. 国际贸易经纪人
5. 国际金融经纪人
6. 借台唱戏法概念
7. 慧眼真睛法概念

理解: 国际商务经纪人的分类; 国际商务经纪人必须具备的知识和能力; 国外商务代理制度通行规则; 在当前出口代理合同中代理佣金的主

要内容；在国外商务活动中国际商务经纪人的权利和义务；国外委托代理出口中委托方的权利和义务；国际市场的主要内容；国际商务经纪人的工作基础

（二）国际证券经纪人（次重点）

- 识记：1. 证券市场国际化概念
2. 国际证券经纪人的业务基础
3. 证券投资信息是国际证券经纪人的业务基础
- 理解：1. 对外投资证券具有极大吸引力的原因
2. 按国际惯例证券市场国际化大致包括哪些
3. 国际证券经纪人的佣金制度

（三）外汇经纪人（一般）

- 识记：1. 外汇市场的概念
2. 世界外汇市场的最大特点
3. 外汇经纪人的概念
- 理解：1. 外汇市场的构成
2. 世界主要外汇市场
3. 外汇经纪人的业务技能

第三部分 有关说明与实施要求

一、考核的能力层次表述

本大纲在考核目标中，按照“识记”、“理解”、“应用”三个能力层次规定其应达到的能力层次要求。各能力层次为递进等级关系，后者必须建立在前者的基础上，其含义是：

识记：能知道有关的名词、概念、知识的含义，并能正确认识和表述，是低层次的要求。

理解：在识记的基础上，能全面把握基本概念、基本原理、基本方法，能掌握有关概念、原理、方法的区别与联系，是较高层次的要求。

应用：在理解的基础上，能运用基本概念、基本原理、基本方法联系学过的多个知识点分析和解决有关的理论问题和实际问题，是最高层次的要求。

二、教材

指定教材：现代经纪学，谌浩，湖南大学出版社，2004年版

三、自学方法指导

1. 在开始阅读指定教材某一章之前，先翻阅大纲中有关这一章的考核知识点及对知识点的能力层次要求和考核目标，以便在阅读教材时做到心中有数，有的放矢。
2. 阅读教材时，要逐段细读，逐句推敲，集中精力，吃透每一个知识点，对基本概念必须深刻理解，对基本理论必须彻底弄清，对基本方法必须牢固

掌握。

3. 在自学过程中，既要思考问题，也要做好阅读笔记，把教材中的基本概念、原理、方法等加以整理，这可从中加深对问题的认知、理解和记忆，以利于突出重点，并涵盖整个内容，可以不断提高自学能力。
4. 完成书后作业和适当的辅导练习是理解、消化和巩固所学知识，培养分析问题、解决问题及提高能力的重要环节，在做练习之前，应认真阅读教材，按考核目标所要求的不同层次，掌握教材内容，在练习过程中对所学知识进行合理的回顾与发挥，注重理论联系实际和具体问题具体分析，解题时应注意培养逻辑性，针对问题围绕相关知识点进行层次（步骤）分明的论述或推导，明确各层次（步骤）间的逻辑关系。

四、对社会助学的要求

1. 应熟知考试大纲对课程提出的总要求和各章的知识点。
2. 应掌握各知识点要求达到的能力层次，并深刻理解对各知识点的考核目标。
3. 辅导时，应以考试大纲为依据，指定的教材为基础，不要随意增删内容，以免与大纲脱节。
4. 辅导时，应对学习方法进行指导，宜提倡“认真阅读教材，刻苦钻研教材，主动争取帮助，依靠自己学通”的方法。
5. 辅导时，要注意突出重点，对考生提出的问题，不要有问即答，要积极启发引导。
6. 注意对考生能力的培养，特别是自学能力的培养，要引导考生逐步学会独立学习，在自学过程中善于提出问题，分析问题，做出判断，解决问题。
7. 要使考生了解试题的难易与能力层次高低两者不完全是一回事，在各个能力层次中会存在着不同难度的试题。
8. 助学学时：本课程共 6 学分，建议总课时 108 学时，其中助学课时分配如下：

章次	内容	学时
1	现代经纪学的研究对象	5
2	经纪人	6
3	经纪人佣金与纳税义务	6
4	经纪操作实务	6
5	经纪业务技能	6
6	经纪业务基础	6
7	经纪人管理	6
8	商务经纪人	5
9	期货经纪人	5
10	证券经纪人	6
11	保险经纪人	4
12	产权经纪人	6

13	房地产经纪人	6
14	技术经纪人	6
15	信息经纪人	6
16	文化经纪人	6
17	体育经纪人	6
18	劳动力经纪人	6
19	国际商务经纪人	5
合 计		108

五、关于命题考试的若干规定

1. 本大纲各章所提到的内容和考核目标都是考试内容。试题覆盖到章，适当突出重点。
2. 试卷中对不同能力层次的试题比例大致是：“识记”为 40%、“理解”为 45%、“应用”为 15%。
3. 试题难易程度应合理：易、较易、较难、难比例为 2：3：3：2。
4. 每份试卷中，各类考核点所占比例约为：重点占 60%，次重点占 30%，一般占 10%。
5. 试题类型一般分为：单项选择题、多项选择题、填空题、名词解释、简答题、论述题。
6. 考试采用闭卷笔试，考试时间 150 分钟，采用百分制评分，60 分合格。

六、题型示例（样题）

一、单项选择题（本大题共■小题，每小题■分，共■分）

在每小题列出的四个备选项中只有一个是符合题目要求的，请将其选出并将“答题卡”上的相应字母涂黑。错涂、多涂或未涂均无分。

1. 现代经纪学属于
 - A. 经济学范畴
 - B. 应用理论范畴
 - C. 营销学范畴
 - D. 商品学范畴
2. 行纪合同又称
 - A. 委托合同
 - B. 委任合同
 - C. 信托合同
 - D. 居间合同

二、多项选择题（本大题共■小题，每小题■分，共■分）

在每小题列出的五个备选项中至少有两个是符合题目要求的，请将其选出并将“答题卡”上的相应字母涂黑。错涂、多涂、少涂或未涂均无分。

1. 谈判中的变相（数）有
 - A. 权利
 - B. 时间
 - C. 资讯
 - D. 关系
 - E. 信心
2. 在经纪业务谈判中，必须坚持
 - A. 谋求一致的原则
 - B. 皆大欢喜的原则
 - C. 遵守时间的原则
 - D. 互利的原则
 - E. 遵守法律的原则

三、填空题（本大题共■小题，每小题■分，共■分）

1. 经纪业务的形式和出发点是服务，这种服务的实质是_____。

2. 现代经纪学研究的出发点是_____。

四、名词解释题（本大题共■小题，每小题■分，共■分）

1. 期货

2. 科学技术经纪人

五、简答题（本大题共■小题，每小题■分，共■分）

1. 简述经纪活动的特征。

5. 简述现代经纪学的主要任务。

六、论述题（本大题共■小题，每小题■分，共■分）

1. 试述经纪人在社会发展中的作用。