



经纪人致胜丛书之十

JINGJIREN
ZHISHENG
CONGSHU

肖学文 主编

经纪人 与 诉讼、仲裁



经济管理出版社



经纪人致胜丛书之十

经纪人与诉讼仲裁

主 编 肖学文

Mr 43/02



经济管理出版社

(京)新登字 029 号

责任编辑 苏全义

经纪人致胜丛书之十

经纪人与诉讼仲裁

主编 肖学文

出版：经济管理出版社

(北京市西城区新街口红园胡同 8 号 邮政编码:100035)

发行：经济管理出版社总发行 各地新华书店经销

印刷：北京印刷一厂

787×1092 毫米 32 开 10.75 印张 239 千字

1994 年 9 月 第 1 版 1994 年 9 月北京第 1 次印刷

印数:1—11000 册

ISBN 7-80025-980-3/F·790

定价:12.50 元

丛书审编著成员名单

编审委员会

主 任 甘国屏 周叔莲
副主任 李彦章 曼 欣 孙望尘 于名芳 孟昭宇
苏全义
委 员 (按姓氏笔画排列) 王宝桐 石兰太 冯所深
苏全义 陈 福 李丰文 何云昌 孟昭宇
郑春喜 张林虎 黄富华 焦文生 曹宝华
潘晓玲 肇恒玉

编辑委员会

主 编 肖学文
副主编 林立章 戚聿东 贾晓建 关德东
委 员 (按姓氏笔画排列) 文红宇 王 波 王心荣
刘俊德 卢海顺 关德东 肖学文 陈 举
陈立新 陈其寿 林立章 贺京生 贾晓建
晓 梅 晓 茉 晓 盼 张 玲 张东来
郝德顺 夏 雷 戚聿东 谢志强

编 著

戚聿东 管宏治
高艳侠 赵海涓

《经纪人基础知识》

周 宏	学 智	}	《经纪人与现货市场》
晓 文	晓 建		
黄晓波	夏 海	}	《经纪人与期货市场》
葛 红	赵 萍		
骆 莹	张丽华	}	《经纪人与房地产市场》
方傅根	刘太刚		
张晓军	景学军	}	《经纪人与技术市场》
音 信	凯 西		
杜左东	彭高见	}	《经纪人与文化市场》
王 健	张 彤		
杨 旭	杜沛宜	}	《经纪人与保险市场》
段 德	沈华根		
张永江	蔡 琳	}	《经纪人与金融市场》
段秀梅	吕 莉		
白玉珍	王少晖	}	《经纪人与国际市场》
李红霞	翟后文		
毛志毅	井光春	}	《经纪人与诉讼仲裁》
郑 蹊	马巧红		
韩光军	尹 红	}	《经纪人与税务》
刘 明	赵 萍		
左 云	郝德顺	}	《经纪人与工商行政管理》
张继平	关德东		

前 言

随着社会主义市场经济的发展,经纪人以其旺盛的生命力重现于我国经济的大舞台,成为广大生产者、经营者及消费者通向现货市场、期货市场、产权市场、房地产市场、金融市场、技术市场、保险市场、劳务市场、文化市场、国际市场的重要桥梁和纽带。

由于经纪人的特殊地位和作用,决定了他们不仅要有全面的知识、灵通的信息、广泛的交往、独特的渠道、灵活的策略、高效的工作,而且要有健全的法律意识,良好的职业道德。只有这样,经纪人的行为才能被社会公认,经纪人也才能在市场经济的海洋中立于不败之地。

为了普及经纪人基础知识,宣传经纪人职业道德、介绍经纪人法律法规、熟悉经纪人法律文书格式,使经纪人全面掌握各类市场的特点、他们的业务以及他们与工商管理、税务管理、商检管理、海关管理、技术监督的关系,从而推动我国经纪行业的健康发展,促进社会主义市场经济,我们奉献上这套丛书。

丛书由国家工商局、国家体改委、国家经贸委、国家外经部、建设部、文化部、劳动部、国家科委、国家技术监督局、海关总署、国家商检局以及中国政法大学、中国人民大学、中国社会科学院、北京财贸学院等单位的专家和学者共同编著而成。丛书集知识、法律、法规、政策于一体,有较高的权威性,是我国经纪人通向国内市场与国际市场的金钥匙。

丛书编委会

1994. 1.

目 录

第一章 经纪人与法	(1)
第一节 经纪人概述.....	(1)
一、经纪人概念	(1)
二、经纪人特征	(2)
三、我国现阶段经纪人的恢复和发展	(5)
四、经纪人的法律地位	(6)
第二节 经纪人的法律意识.....	(7)
一、经纪人与法律的关系	(7)
二、经纪人的活动领域	(9)
三、熟练掌握政策对经纪人的重要意义	(13)
四、合同制度	(14)
第三节 解决纠纷的途径	(29)
一、协商	(30)
二、调解	(31)
三、仲裁	(32)
四、司法诉讼	(33)
第二章 经济合同仲裁	(35)
第一节 经济合同仲裁概述	(35)
一、经济仲裁的产生和发展	(35)
二、我国经济合同仲裁制度的建立	(38)
第二节 经济合同仲裁的概念、性质和作用.....	(42)
一、经济合同仲裁的概念和性质	(42)

二、我国经济合同仲裁的作用和现状	(45)
第三节 仲裁的基本原则和制度	(48)
一、仲裁的基本原则	(48)
二、仲裁的基本制度	(52)
第四节 经济合同仲裁机构	(56)
一、经济合同仲裁委员会的设置及职权	(56)
二、仲裁庭的组成	(59)
三、派出仲裁庭	(59)
第五节 仲裁管辖	(61)
一、仲裁管辖的概念和意义	(61)
二、仲裁管辖的一般规定	(62)
三、仲裁管辖的特殊规定	(64)
四、民事诉讼法颁布对仲裁管辖的影响	(66)
五、新合同法颁布对仲裁管辖的影响	(67)
第六节 经济合同仲裁程序	(81)
一、申诉与受理	(81)
二、审理前的准备	(83)
三、证据、调查取证	(85)
四、先行调解	(88)
五、仲裁开庭	(91)
六、保全措施	(94)
七、仲裁中的中止和终止	(96)
第七节 经济合同仲裁简易程序	(99)
一、简易仲裁程序的概念和意义	(99)
二、仲裁简易程序的特点和方法	(101)
三、简易仲裁程序适用的范围	(103)
第八节 仲裁的效力、费用、监督和仲裁建议	(104)
一、仲裁裁决的执行	(104)
二、仲裁监督	(107)

三、仲裁费用	(109)
四、仲裁建议	(111)
第九节 经济合同仲裁文书和案卷管理	(111)
一、经济合同仲裁文书的概念、性质和作用	(111)
二、仲裁文书的特点和意义	(113)
三、仲裁文书的写法和要求	(114)
四、仲裁案卷的归档	(115)
第三章 经济仲裁文书格式	(117)
第一节 制作仲裁文书应注意的问题	(117)
一、必须遵循以事实为根据,以法律为准绳的 原则	(117)
二、必须遵循适用法律一律平等的原则	(117)
三、必须遵守民族语言、文字原则	(117)
四、必须符合仲裁文书所特有的格式和要求	(118)
五、涉外仲裁文书制作应特别注意的问题	(118)
第二节 经济仲裁文书格式	(118)
一、仲裁裁定书	(118)
二、仲裁调解书	(121)
三、仲裁裁决书	(125)
四、涉外仲裁申请书	(128)
五、涉外仲裁调解书	(131)
六、涉外仲裁裁决书	(133)
第四章 技术合同仲裁	(138)
第一节 技术合同仲裁概述	(138)
一、技术合同的概念及其特征	(140)
二、技术合同的种类	(141)
三、我国的技术合同法规及其机构	(143)
第二节 技术合同仲裁机构的组织和仲裁员	(146)
一、技术合同仲裁机构的工作原则	(146)

二、技术合同仲裁机构的设立	(147)
三、仲裁员	(148)
第三节 仲裁程序	(149)
一、申请	(149)
二、仲裁庭	(149)
三、调解	(149)
四、裁决	(150)
五、执行	(150)
第五章 涉外经济贸易仲裁	(151)
第一节 涉外经济贸易仲裁概述	(151)
一、涉外仲裁的概念和意义	(151)
二、涉外仲裁机构及其规则简介	(153)
三、涉外仲裁的受案范围	(155)
第二节 仲裁协议	(156)
一、仲裁协议的概念、作用和形式	(156)
二、仲裁协议的内容	(157)
第三节 仲裁程序	(159)
一、申诉和受理	(159)
二、仲裁庭的组成	(161)
三、仲裁审理	(162)
第四节 裁决	(164)
一、裁决的种类	(164)
二、裁决的效力	(166)
第五节 裁决的承认与执行	(166)
一、《纽约公约》	(166)
二、我国仲裁裁决的执行	(168)
三、外国仲裁裁决在我国的执行	(169)
第六章 经济诉讼	(172)
第一节 经济审判机关及收案范围	(172)

一、经济审判机关	(172)
二、经济审判的收案范围	(175)
第二节 经济审判的基本原则和重要制度	(186)
一、经济审判的基本原则	(186)
二、经济审判的重要制度	(191)
第三节 管辖	(195)
一、经济诉讼管辖的概念和原则	(195)
二、级别管辖	(196)
三、地域管辖	(197)
四、移送管辖和指定管辖	(199)
五、专利纠纷案件的管辖	(203)
六、海事海商案件的管辖	(206)
第四节 经济审判程序	(211)
一、第一审普通程序	(211)
二、简易程序	(216)
三、第二审程序	(217)
四、督促程序和公示催告程序	(220)
五、企业法人破产还债程序	(223)
第五节 审判监督程序	(227)
一、审判监督程序的概念	(228)
二、审判监督程序的提起	(229)
三、审判监督程序的审判	(231)
第六节 执行程序	(231)
一、经济诉讼执行程序的概念和规则	(231)
二、经济诉讼中执行的移送和申请	(233)
三、经济诉讼中的执行措施	(235)
四、执行的中止和终结	(239)
第七节 涉外经济审判程序	(240)
一、涉外经济审判的概念	(240)

二、涉外经济审判的基本原则	(241)
三、涉外经济纠纷案件的司法管辖	(242)
四、涉外经济诉讼的司法协助	(244)
五、向外国法院申请承认和执行我国法院的 判决问题	(245)
六、关于我国人民法院承认和执行外国法院 的判决、裁定问题	(246)
第八节 诉讼参加人的权利、义务及其他	(247)
一、诉讼参加人	(247)
二、诉讼代理人	(249)
三、证据	(250)
四、期间、送达	(251)
五、财产保全	(253)

附录

中华人民共和国经济合同法.....	(255)
中华人民共和国涉外经济合同法.....	(270)
中华人民共和国经济合同仲裁条例.....	(277)
国家工商行政管理局经济合同仲裁委员会办案 规则.....	(285)
国家工商行政管理局、财政部关于经济合同仲 裁费和鉴证费收费标准及其使用范围的规定 (节录).....	(295)
国务院关于修改《全民所有制工业企业承包经 营责任制暂行条例》第二十一条的决定	(296)
国务院关于修改《全民所有制小型工业企业租 赁经营暂行条例》第二十二条的决定	(297)
最高人民法院关于适用《关于修改〈中华人民共 和国经济合同法〉的决定》有关问题的通知.....	(299)

技术合同仲裁机构管理暂行规定.....	(301)
技术合同仲裁机构仲裁规则(试行).....	(305)
国务院关于将对外经济贸易仲裁委员会改名为 中国国际经济贸易仲裁委员会和修订仲裁 规则的批复.....	(314)
中国国际经济贸易仲裁委员会仲裁规则.....	(315)
中国海事仲裁委员会仲裁规则.....	(323)

第一章 经纪人与法

在社会主义商品经济大潮涌动的今天,各式各样数不清的经纪人(又称中介人或中介组织)活跃起来,他们是经济改革时期的弄潮儿。经纪人和经纪组织的出现,为我国商品经济的发展做出了贡献。他们中的一些人成为佼佼者,转瞬之间腰缠万贯。但多数人则是初谙此道,往往是十网捞鱼九网空,惨淡经营,获利菲薄。少数人由于触犯刑律或铤而走险,以致成为阶下囚。对于经纪人的出现,社会舆论是毁誉参半。公正地说,经纪人为社会经济的发展确实起到了推波助澜的作用,但也给社会经济秩序带来诸多不容忽视的问题。一句话,我们既要承认经纪人的积极作用,推动经纪人的发展,又要加紧立法,规范经纪人的行为。因此,经纪人应当掌握必要的仲裁和诉讼法律知识,扩大自己的中介活动范围,并且在发生纠纷后,懂得如何运用法律武器来保护自己,维护自己的合法经济利益。

第一节 经纪人概述

一、经纪人概念

经纪人,又称为中介人,或掮客。《现代汉语词典》解释,经纪人是指旧时为买卖双方撮合并从中取得佣金的人;经纪人是指旧时在交易所中代他人进行买卖而取得佣金的人。

《中国经济大辞典》释为:“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。”

美国市场学专家菲利浦·R·特奥拉在其著作《国际市场营销》中写道:“经纪人是提供廉价代理人服务的各式中间人的总称,他们与客商之间无连续性关系可言。”

总之,经纪人是指为买卖双方牵线搭桥,从中赚取佣金,起一种中介作用的中间商人。

经纪人之所以称为掮客,这是因为经纪人这种职业不需要太多的资本。旧时经纪人往往只拥有一处写字间,有营业执照和银行帐户。经营活动中,需方将货款汇入经纪人帐号,经纪人通知供方发货后,再将货款汇入供方帐号,中介活动即结束了。由于经纪人在整个经营活动中只把供方之货“掮”到需方手上,起到一种“搬运”的作用,所以旧时多称经纪人为掮客。《现代汉语词典》解释:掮,指把东西放在肩上搬运。由于掮货物要用肩胛,所以上海人把承担责任叫作“担肩胛”。称经纪人为掮客,说明经纪人在中介活动中是有义务承担某些责任的。由于黄牛的肩胛骨塌陷,视为无肩胛,就把掮客中不敢承担责任的或逃避责任的,称之为“黄牛”。

二、经纪人特征

(一)经纪人是供需双方成交的服务人员

在现实生活中,供方有时找不到满意的需方,而需方也往往寻找不到合适的供方。为了使供需双方都能寻找到满意的成交对象,经纪人便担当起了介绍人的角色。当一名经纪人掌握了供方信息时,为了使供方成立,他便利用其信息灵、路子广等优势积极尽力地寻找需方信息。当供需双方信息相近时,经纪人便安排供需双方交谈,以促成供需双方成交。在这一供需双方的成交过程中,经纪人扮演了一位为供方寻找需方信

息的角色,即为了使供方成交,经纪人积极地为供方提供服务。这种服务既包括为供方找需方,还具体包括找什么样的需方,哪里的需方,适合供方价格条件的需方。由此可见,经纪人为了供方的成交,为供方提供了多方面、多层次的服务。所以,经纪人是供需双方成交的服务者,其一切活动都是为供需双方服务的,是围绕供需双方成交这一中心转的。当供需双方这一次交易活动结束后,经纪人为该供需双方提供的中介服务才算结束。

(二)经纪人是靠经纪活动为供需双方提供服务的

经纪活动,是指为生产资料、生活资料的交易和技术成果的转让以及引进人才、资金、技术、工程项目等过程中的中介服务活动,也就是平时所讲的中介服务或称为中介活动。这种经纪活动的方式就是提供信息、传递行情、牵线搭桥,就是为供需双方的成交而进行的反复多次的调和,就是为谋求供需双方差距的缩小直到没有差距而做的协调、说服工作。经纪人为供需双方服务,就是靠的信息传递、靠的反复调和、靠的协调、说服工作。经纪活动是经纪人的唯一方式,也是经纪人实现其劳动成果——促使供需双方成交的唯一途径。如果离开了促使供需双方成交的方法,经纪人本身也就不存在了。

(三)经纪人的经纪活动是有偿的

经纪人为了促成供需双方成交,往往为了一个供方而寻找三个、五个、甚至八个、十个需方,所以说经纪人所从事的经纪活动是十分艰辛的。经纪人之所以从事艰辛的经纪活动,是因为当经纪活动取得成功时,即当供需双方在经纪人的中介下成交时,经纪人便会从供需双方手中或供方或需方手中收取佣金。也就是说,收取佣金是经纪人从事经纪活动的强大动力,是经纪人进行艰辛工作的驱动因素。如果没有佣金的激

励,经纪人很难有积极性去为供需双方的成交而奔波。反过来讲,经纪人的经纪活动是有偿的,不是义务的,一旦当这一经纪活动取得成果——促成了供需双方的成交,供需双方至少有一方必须支付给经纪人佣金。

(四)经纪人是以自己的名义进行经纪活动的

在众多的经纪活动中,经纪人总是以自己的名义为供需双方提供中介服务。尽管供方或需方都不是经纪人本人,但经纪人从事的中介服务工作却既不打供方的旗号,也不打需方的旗号,而是打着经纪人个人的旗号,以经纪人自己的名义为供方介绍需方的条件,以自己的名义为需方介绍供方的情况。经纪人以自己的名义进行经纪活动,并不是说经纪人向需方介绍供方情况时,把供方情况介绍成经纪人自己的情况,而是说供方的情况是由经纪人提供的,是经纪人自己掌握的供方情况,是通过经纪人的介绍,需方才了解的,而不是供方向需方介绍的,也不是需方向供方了解的。实际上就是经纪人以自己的名义为他人搞交易。这一点使经纪人与“皮包公司”区别开来。“皮包公司”,是对前几年将公章全部装在皮包里并且一无资金、二无人员、三无场地的经营公司的贬称。经纪人与“皮包公司”有如下几点不同:

1. 经纪人从事经营活动的方式是进行经纪活动,即为供需双方牵线搭桥、提供信息,以便供需双方成交后收取佣金。“皮包公司”的经营活动则是将供方的商品充作自己的商品卖向需方,用需方支付的货款充作自己的货款再转支付给供方,从而收取因供需双方不直接见面而存在的商品差价。

2. 经纪人促成供需双方交易成功一次,商品所有权只转移一次,即由供方转向需方,而“皮包公司”做成一笔买卖,其商品所有权转移两次,即商品首先由“皮包公司”“买入”,然后