

附錄資料

一、台灣企業選擇使用中國涉外仲裁機制之策略研究深入訪談綱要

二、台灣企業選擇使用中國涉外仲裁機制之策略研究深入訪談記錄

1. K 君訪談記錄

2. E 君訪談記錄

3. C 君訪談記錄

三、台灣企業選擇使用中國涉外仲裁機制之策略研究問卷





台灣企業選擇使用中國涉外仲裁機制之策略研究

深入訪談綱要

鄭懷騏¹

一、前言

中國涉外仲裁機制，為中國內國法制下專為處理國際商事爭議所設之替代爭議解決機制(Alternative Dispute Resolution, ADR)，並以專門之涉外仲裁機構，中國國際經濟貿易仲裁委員會(China International Economic and Trade Arbitration Committee, CIETAC)為涉外仲裁機制運作之核心。中國涉外仲裁機制運作迄今已逾五十年；而《仲裁法》自1995年9月1日起施行迄今亦逾十年，已廣為四十餘國之爭議當事人使用。以爭議當事人國籍或地區分布而言，台灣為中國涉外仲裁機制之前十大使用者之一²；也因此，觀察台灣企業就中國涉外仲裁機制選擇及使用之策略，則成為研究之重點之一。

二、訪談目的

本訪談係學生為畢業論文「中國國際商事爭議之替代爭議解決機制-以涉外仲裁為核心」其中第六章「台灣企業選擇使用中國涉外仲裁機制之策略研究」(章名暫定)，所進行之資料蒐集工作。藉由與專家之深度訪談，得以了解就台灣企業之觀點而言，於解決商事爭議時，選擇使用中國涉外仲裁機制解決其爭議之考量點為何，並將以訪談所獲得之概念及資料，作為製作問卷及進一步進行量化研究之基礎。

¹ 現為國立交通大學科技法律研究所碩士在職專班三年級學生，平日則擔任企業法務之工作。

² 其他使用者主要包括香港、美國、日本、韓國、新加坡、英國、德國等。

三、 訪談綱要

【主題一】 選擇使用中國涉外仲裁機制之時機

1. 涉外仲裁機制之採用，需基於當事人間之合意。申言之，當事人間如欲利用仲裁機制解決商事爭議，必須將其合意反應於仲裁協議中，例如在契約簽訂之過程中列入仲裁條款。請教您在什麼情形下，或是在何種契約類型中，您會考慮將中國涉外仲裁機制列為商事爭議解決之方式。
2. 就您的經驗中，是否曾經於商事爭議發生後，雙方當事人始協商利用中國涉外仲裁機制解決該爭議，並簽署書面仲裁協議。如果有，可否描述該等情形。



【主題二】 選擇使用中國涉外仲裁機制時之考量點

1. 公司決策者就是否利用仲裁此一爭議解決機制以解決商事爭議時，通常會由不同角度加以評估；有基於個案之角度，例如爭議標的金額、相對人地位；有基於公司整體考量，例如與相對人間之交易關係、公司需負擔之成本；也有基於仲裁機制本身之特性，例如快速、保密、仲裁員選擇等等。在選擇使用中國涉外仲裁機制以解決商事爭議時，一般而言，您會考慮哪些因素？考慮之理由為何？
2. 就您的經驗中，前揭諸多考量因素，哪些會是考量重點，即較優先考量？

【主題三】中國涉外仲裁機制之實際使用

1. 我們都知道，《仲裁法》公布實施後，除 CIETAC 仍為專門之涉外仲裁機構外，其他重新組建之中國仲裁機構有一百多個。該等以處理中國國內仲裁案為宗旨之仲裁機構，如北京仲裁委員會，在《仲裁法》公布實施後亦可處理涉外或跨國之商事爭議案件。就您的經驗當中，如需於使用中國涉外仲裁機制解決爭議時，您如何選擇仲裁機構？
2. 中國《仲裁法》規定仲裁協議需載明仲裁機構，但並未規定仲裁地為仲裁協議之要件。請教您如何就仲裁地進行選擇。





台灣企業選擇使用中國涉外仲裁機制之策略研究

深入訪談記錄

時間：2007年4月18日上午9:50-10:50

地點：新竹科學園區 W(股)公司

受訪者：K 小姐 W(股)公司法務室 資深主任

訪問者：鄭懷騏

鄭：(前言)這次我想進行「台灣企業選擇使用中國涉外仲裁機制之策略研究」之訪談主要目的，是為我的學位論文「中國國際商事爭議之替代爭議解決機制-以涉外仲裁為核心」的第六章所進行的資料蒐集工作。這個工作及資料會成為我製作問卷及進一步進行量化研究之基礎。訪談主題有三個，我在事前已經以電子郵件方式將訪談綱要交給受訪者，使她可以先看；我在訪談前也針對三個訪談綱要之內容，與受訪者再次說明並交換過意見。

我現在想要進行的是主題一，所以選擇使用中國涉外仲裁機制之時機，就是包括在簽訂契約時所做之選擇。因為涉外仲裁機制之使用需基於當事人之合意，大家在使用以前必須將合意反應在仲裁協議當中，例如在契約簽訂過程中列入仲裁條款，或單獨列一個仲裁協議。我想請問的是，在什麼情形下，或是在什麼契約類型中，您會考慮把中國涉外仲裁機制列為商事爭議解決之方法？

K：我想我們從主題一開始切入，在選擇使用中國涉外仲裁的時機，問題的主題讓我考量在什麼情形下，或是在什麼契約類型中，我會考慮將中國涉外仲裁機制列為商事爭議解決之方法。我想原則上在一般公司的法律爭議裏，大多是以商事爭議為主要類型，一般交易的合約類型，如採

購、長期供貨、或是工程或是牽涉的標的金額比較大時，會是最優先考慮是否適用仲裁之類型，或考慮使用仲裁所面臨情形。一般來說，會考慮使用仲裁，有很大的原因在於考量中國大陸的法院及裁判的機制是不是成熟到足可供普遍性信賴問題，這是一個很大的 concern。在某些地區的考量上，在大城市中，我們可能比較可以期待司法體系可提供一個可預見的判決，但是在一些地方性比較小的地方，到目前看不出有一個足以讓我們信賴的素質存在。在考慮使用仲裁機制，至少我們可以選擇 arbitrator，仲裁員或是裁判者的選擇提供了相當程度的保護，至少讓我們有機會去評估仲裁員的 background，本身的學經歷，他是否足以勝任判斷某些特殊的、複雜的商務合約，這是我們主要會考慮的情況。另外在我們的對造，很顯然的他在商務的過程中，也會了解到一個外國公司對於本地司法系統規範之不了解及不嫻熟，或是有其他的考量時，他們也會歡迎我們使用仲裁。如果他們不同意，通常我們會去說服對方。

鄭：您的意思是在契約類型中，主要是包括採購、供貨、工程等合約，主要是商品交易的合約，那有沒有可能包括合作、合資的合約，或和投資相關的合約？

K：會，會包括與投資相關的合約。其實對我們來說，判斷最大的依據很可能是金額。如果將來可能涉訟的標的金額，和他的仲裁費用，在我們的衡量中，與訴訟所需的程序上的費用相比，有更大的足以保護之差額時，我們就會優先選仲裁。

鄭：對您而言，您認為標的金額愈大，會傾向使用仲裁，還是標的金額愈小，愈會考慮使用仲裁？

K：標的金額愈大，愈會考慮使用仲裁。

鄭：您剛提到說，中國境內的裁判機制讓您不信任。會啟動中國裁判機

制，通常表示說這件事情與中國的相對人有關，或是事情發生在中國境內。那意思是不是說，只有在與中國有關的場合，您才會考慮到涉外仲裁機制。那有沒有可能說，和其他相對人約在中國，譬如說今天您和一個香港商，或是新加坡商約定，我們來約一個第三地，我們不要約定香港或新加坡的仲裁，而是使用中國涉外仲裁，有沒有這種可能？

K：目前在實務上，我個人的經驗，這種情況很少發生。但是有一種情形我會們考慮這樣，但不會是在亞洲地區的交易相對人；譬如說相對人在巴西、在智利，我們都想選一個第三地，大家都在考慮自己的訴訟經濟，那他可能會選一個在美國的仲裁機構，而我要選一個在亞洲的仲裁機構，這個時候亞洲的仲裁機構可能會異軍突起，譬如說是香港的、新加坡的或是中國的仲裁。通常我們最後可以說服對方選用中國仲裁，很重要的因素在於交易的重要環節在中國，譬如說我的製造地，或是有某些協力廠商的供貨在當地，這個時候可以尋求像美國法上的 minimum contact 的觀念，在中國使用仲裁機制。

鄭：同樣和主題一有關。我要使用仲裁機制時，通常我們會事先把仲裁協議列入契約當中，或另外列一個單獨的書面協議。就您的經驗中，是否有在爭議發生後，雙方才來“喬”來利用中國涉外仲裁機制，目前有沒有過這樣的情形？

K：沒有，在我的經驗裏沒有發生。這主要是因為自始我們對於中國的裁判體制有相當程度的不確定性，所以多半在涉及與中國有關的事情，我們就會預設立場，譬如說就是用仲裁。但如果是剛才提的非中國的客戶，有沒有發生爭議發生後才用仲裁的，有，但是後來選擇的都不是用中國的仲裁。

鄭：您的意思是說，他有可能在中國進行仲裁，但是使用的不是中國仲裁機構？

K：不是，我要再釐清我剛才的說法。凡是涉及中國事務本身的，都是自始就選擇中國仲裁機制。到目前為止並沒有發生說中國的事務不選擇中國仲裁，也沒有發生非中國的客戶或相對人，而去使用中國仲裁的。

鄭：會事先選好的原因是什麼樣的狀況？是因為在面對一個中國的客戶或一個中國的供應商，他就是堅持要中國仲裁，就是不願意在香港、新加坡或其他地，才被迫選擇一個中國仲裁，或是為了不要讓他一直吵，所以乾脆先選擇中國仲裁好了？

K：其實我覺得主要的原因是第一項。因為中國人到台灣來，目前依兩岸人民關係條例的規定，中國人可以開放來台灣的理由沒有包括應訴這一項。所以，即使法律人都知道，以訴訟經濟的考量，最好把法院約在你家；但是，就目前中國地區的商務交易的情形，這樣的共識是行不通的。我們會發現自己可能是選了一個不能用的條款，所以只好去遷就對方的市場。另外不選擇香港或新加坡，很大的考量也是訴訟經濟。對我們來講，比較省錢的一點是，選擇一個使用中文的地方，會是一個比較有效率的方式。選擇香港、新加坡或其他地方，並不會讓對方比較省錢，或是對我們比較有效率。我們可能花很多程序上的力氣，在爭執一些異地的、不熟練的法律。所以，在經過這麼多的考慮之後，通常不是因為想敷衍對方，讓他趕快答應一個紛爭解決條款，而是說，如果在中國境內，我可以找到一個足以信賴的仲裁機構，那我會優先考量中國仲裁。

鄭：所以是基於經濟考量，就是在語言熟悉及法規容易掌握的情形下，決定用中國仲裁機制來解決爭議？

K：對。

鄭：主題二是說選擇使用中國涉外仲裁機制時之考量點。大家在 daily business operation 時都會有很多的考量，譬如說標的金額、相對人地位高低，也有基於公司整體考量，例如與相對人間之關係，如果到法院可能大家就撕破臉了，以後就說再見了，或是公司所要負擔的成本，也有可能是基於仲裁機制本身之特性，可能比較快，例如在 CIETAC 六個月就要結案、保密。當然這也是我的麻煩，我要做一堆專訪，因為仲裁所選出供參考的案例集，裏面有關當事人背景資料都拿掉了，變成像是教科書一樣典型的東西，我沒有辦法看出案件真正的內涵，因為仲裁是保密的。另外仲裁員可以自己選擇，我可以選一個我信得過的，不會怪怪的。在您的經驗中，選擇使用中國涉外仲裁機制，您會考慮哪些因素？考慮之理由在什麼地方？

K：基本上這個問題設計本身，就已包含了我在選擇仲裁所會考量的因素。就我處理過的幾個案子而言，我同意爭議標的的金額高低是一個重要的考量，我不會為了一個人民幣十萬元的案子去選仲裁，那很顯然連付仲裁的費用都不夠。相對人也是一個考量，如果相對人之公司資本額夠大、涉外 business 夠多的話，原則上他可能比我更 prefer 使用中國仲裁。基於交易關係及成本，這也是一個很重要的因素。在與相對人發生爭議要進入仲裁程序時，可能我們其他的 business 正在 on-going，雙方有共識說我們趕快結束這個爭端，讓生意可以做下去，不想讓一個撕破臉的、不友善的、曠日時久像在打越戰的情緒繼續下去，所以像 CIETAC 那樣六個月就可以結束的方式，對大家都有好處。大家可以預期在發動戰爭時，六個月內就可以止戰、停戰，不管 arbitration 的結果是什麼，至少我們會服膺、buy in 這個結論。訴訟經濟還包括時間及公司的資源，要花多少人力去蒐集這個證據，去 support 這個 case，預備在多久時間內可以結束這個 case。另外是保密及仲裁員之選擇，我完全同意，剛提到說 CIETAC

在提到案子時，是以一個像教科書的方式，基本上對我來講就是一個很大的保護，至少我不想讓自己家的案子成為別人的 lesson learn。我可以看到案件之態樣，但我不會知道背後的起因。

鄭：對我來說，我也沒有辦法去猜，而且也不是所有的 case 都會成為案例集。他也不會每年出，像我可以看到的案例集其實很舊，大概是十年以前的。通常他們會把有法律上爭點，或是足以代表仲裁庭的看法節錄出來，然後加加減減成為一個像教科書的東西。當然還是可以看得到仲裁庭在這個案子上的見解，尤其是法律上的見解是什麼。不過，就是沒有辦法從事實上去還原知道這是哪一個當事人間之爭議，都看不到。

K：非常同意。我想保密對於某些投資上的糾紛是很重要的，雙方可能根本不想讓投資細節曝光；或是在商務上面的爭執，不但要進行仲裁案，同時也要 maintain 客戶的關係。另外仲裁員的選擇，這真是太重要了，除了他的學經歷要稱職適任外，最重要的是他沒有沒偏頗的問題。在法院裏面我們很難避免，像我們經歷過的地方保護主義。當地產出的法官，對於當地的國營企業會有比較多偏袒。我們不知道會不會每次運氣都特別好，遇到不會偏袒的法官，但至少仲裁員我們可以避免這種事，譬如說我們可以找一個沒有地緣關係的，他和這家企業並沒有客戶、顧問、往來啦，或幾親等的關係，我們足以認定他並無偏見，就像在選美國陪審團一樣，這種情況對我們來說就比較安全。CIETAC 現在有幾位台籍的仲裁員，他對於台商的关系及台商文化的了解，對於操作的過程，他有比較多的認識，他不是一張完全的白紙，不會有律師教法官的情形。我想對於他有適當的了解，再加上對案子沒有偏頗之虞，對我們來說就是一個基本的信賴。我想這是這麼多企業在考慮選擇仲裁時，最重要的考慮因素。大家都希望裁決是在透明公正的情況下做成的。這些大概是考慮的範圍。

鄭：其實這些都舉例的狀況，有沒有其他考量點是您在考慮選擇使用中國涉外仲裁機制時，會特別考量的因素？或是覺得是特別重要的考量，而我沒有在綱要中列出來的？

K：我覺得還有一個因素。在我這樣選擇時，相當程度我也限制了我的相對人，我可以清楚的讓他知道，一旦爭議發生時，雙方會被放在什麼樣的程序當中，例如雙方對於仲裁員之選擇，有公平的機會。這比較像是大家事先講好一個 game rule，所以比較不用擔憂，所以也暗示了相對人，事情將依一定的 rule 做完，不要想用一些 unforeseeable 的方式 settle。我想這不是非常前階段的 priority，但是也會是一個 consideration。

鄭：那我再看一遍，您剛才強調的是仲裁員的問題，資格的問題。如果用訴訟的方式，可能會遇到地方保護主義的問題，所以我可以說，您相當考量程序公正方面的問題，另一個就是所謂經濟的問題。

K：我還想再補充一點，訴訟我們都知道採當事人進行主義，有很多不必要之爭點，可能和本案沒有多大的關連，但就被律師拿來大做文章，企圖拖延對方的時間及 major issue，這是一個策略手法。但是在仲裁裏，仲裁員可能會比較有機會知道對方主要的 issue 是什麼，扣掉一些旁支末節的東西，掌握 main issue 而直接進入裁決。我們期待雙方的律師，能透過與仲裁員間之 talking，使案件能有較清楚的輪廓，才不會像我們常看到的，案件有開花的狀況，而雙方都要花很多力氣處理旁支末節的問題。

鄭：您剛才有提到，您希望能用較快速的時間，處理與相對人間之爭議，並用一種看起來比較不會撕破臉的方法，那您會不會就這點而言，是考量一種和諧或是未來 business 發展的可能性的情形？

K：有，這是一種很大的狀況。這又回到訴訟技巧的使用上，我們的 outside counsel 為了讓我們可以勝訴，常會極盡攻擊之能事。可是這種方式，固

然在個案裏他是獲勝的，但在公司的 long term business 裏不見得有好處。在商務的世界裏就是這樣，我今年不做你的生意不代表我後年不要做，所以，去 break 一個 relationship 是很不智的。仲裁有一個好處是說，我們現在把各自的問題拿出來講，裁切掉不必要的部份，譬如說訂單有沒有生效啦、貨物有沒有瑕疵、損害的情況如何啦等等。即使裁判結果對某一造不利，該造也會比較容易接受。對於未來再有新的 business 或有新的合作，可能會比較容易，而雙方會有一個比較講道理的關係。

鄭：我們是不是可以說，在選擇使用中國涉外仲裁機制，或是 even 再早一點，將仲裁條款寫進合約裏面時，我們其實已經預測到這個客戶對我來說可能是重要的，交易金額可能是高的，我想和他們維持良好的關係，或有爭執，想短時間內把他們解決掉？

K：當客戶重要的時候的確是這樣。當然如果在面對第一次交易的客戶，或是客戶不重要時，遇到爭議是我要速戰速決，這時也會用仲裁。

鄭：我們現在看到有非常多使用這個機制的考量因素，如果今天要您做一個非常簡單的排序，或假設您今天需要向公司的 senior management 報告這件事的時候，您可能會將您覺得重要的因素往前提，如果要您做個排序，您大概會怎麼排？序列如何？

K：好，對我來講，第一個是訴訟經濟最重要，第二個則是透明公正的程序，其實這二個對我來講都是一樣重要的。第三個是保密和快速，第四個則是相對人關係的 maintain。

鄭：接下來是主題三，中國涉外仲裁機制之實際使用。我有提到過，《仲裁法》公布實施後，除 CIETAC 仍為專門之涉外仲裁機構外，其他重新組建之中國仲裁機構有一百多個，目前我現在看到的資料大概有 185 個，雖然有些文獻是說 173 個。這些以處理中國國內仲裁案為宗旨之仲裁機

構，在《仲裁法》公布實施後亦可處理涉外或跨國之商事爭議案件。在您的經驗當中，您會怎麼選？假設您並不曉得中國仲裁機構有這麼複雜的分類，而有一堆仲裁機構，譬如說中國國際經濟貿易仲裁委員會、北京仲裁委員會，有上海的，有武漢的，有長沙的，您要來選的時候要怎麼選？

K：我目前這樣做，所有大型的、金額很高的、long term 的，大致上都是用 CIETAC，不做第二機構想。但是，仲裁地會選擇，譬如說，OK，我們先把這個段落講完。有關仲裁機構的選擇，有一些在當地的屬地比較強，譬如說我工程就蓋在崑山，或是金額不算太高，譬如說只是工程的 subcontractor，但是他的屬地性很強，我可能會優先考慮崑山的仲裁機構。這個前提是我們事先已和 outside counsel 徹底討論過，當地的仲裁委員會是什麼樣的組成分子。譬如說，一個工程爭議，可能與當地的公安、消防局或行政管理局等有關係，他可能和當地的關係比較強，當地的仲裁員可能比較了解當地的行政事務，這個時候我們去選當地的仲裁會比較有實益。這個時候我可能會捨 CIETAC 而就當地的仲裁機構。這只有在少數屬地性比較強的案子的時候，大部份的時候，我們為了確定仲裁員之資格能力，會傾向選擇大型的仲裁機構，這是在選擇仲裁機構的時候的判斷。第二個時說如何選擇仲裁地，還是一樣，爭議所在地、履行地、行為地啊，都是選擇的依據。以中國幅員這麼遼闊的地方，可能跨一個地方的操作就有不同，譬如說海關的商務問題，假設我有一批貨 delay，因為在東莞報關有遲延，我約一個在北京的仲裁並沒有實益。雖然我可能認為上海的仲裁最公道，最值得信賴，但是在有行政或屬地性的爭議案件時，這個時候那些仲裁機構可能幫不上忙，就會考慮仲裁地是不是要做相當的挪移。還有一個就相對人的位置，我們發現有些大型的客户或交易相對人，他有一個特性，就是喜歡把法院放在自家後院，譬如說

華北的客戶，大概就會把仲裁放在北京，不做第二地想。華中則在上海。

鄭：所以是說，在考慮仲裁機構時，您會考慮案件的屬性及機構本身的經驗度，或仲裁員的經驗度，但在考慮仲裁地時，您會考慮客戶的層面。會不會考量到執行的問題？

K：會。執行的問題對我們來講，是一個不確定性很高的因素。在我處理過的案件裏，我們的 outside counsel 告訴我們，跨地區跨法院，對於要不要執行仲裁判斷，其實是不可預期的，不確定性很高，所以，我今天拿到一個勝訴的仲裁判斷，能不能順利執行，是一個問題。為了避免跨區域的隔閡，我們會考慮在相對人所在的城市，就是自家後院進行仲裁，很多時候就是基於執行的考量，其實我們也不討厭，蠻正中下懷的。當然，反之，因為我們是台商嘛，在當地仲裁的態樣包括台灣的母公司、paper company 在大陸轉投資的子公司或孫公司，不管執行的態樣是什麼，我們會發現，對台灣母公司的 impact 比較小，當然這是勝訴情形。如果是敗訴情形，一般而言都會主動 honor 那個判決，應該很少有台商在那裏等著人家上門來執行一個仲裁判斷。

鄭：意思就是說，如果我們選擇一個相對人所在地之仲裁當仲裁地點，某種程度上也是為了執行的考量，至少確定當事人確實存在，沒有跑掉？

K：對對。

鄭：在使用中國涉外仲裁機制或選擇使用中國涉外仲裁機制，有哪些因素，對台商而言，是您覺得特別不放心的？

K：我們發現仲裁員的選擇，覺得難度就蠻高的，就像選擇陪審團一樣。仲裁員可能出自中國某些大型的事務所，可能和國營企業早就是客戶關係很久了，所以雖然他和本案沒有什麼 connection，但他以前所屬的 law firm 很可能在很久以前是他的顧問，或是現在仍然是顧問，至少還有一些

很微妙的關連是我們擔心會發揮影響力的。特別是大陸的文化和台灣不一樣，一個律師從事務所退下來的人我們可能就認為與前任僱主及客戶已經沒有什麼 connection，但在大陸就不是這樣了。所以，在仲裁員的選擇上，在是否稱職或適任，除了考慮他的資格外，台籍仲裁員可能還好，不是學者就是資深律師，大概他們的 reputation 都很清楚明白，但是大陸籍的仲裁員對我們來說還是一個困擾。另外我們一直忘了提，仲裁是一審就結，我想幾乎大家都不會去提撤仲之訴，因為難度太高了，所以我一定要確保在這一審的過程中，該保護的都有被保護到，一定要在公正的前提下進行。這也是我一直強調，為什麼仲裁一定要在透明公正的情形下，而仲裁員的選擇，對我來說是這麼的重要。有時我們也會考慮到，在案子金額太高時，我們會擔心選擇仲裁是不是反而把自己限制住了，一審終了，而沒有翻案的機會；但事實上我們發現，我與其去信賴那個危險的中國法院，我還是去信任這個一審的仲裁好了。至少我知道目前在 CIETAC 還有一定的程序保護，包括 document 的交換、證據提出等等，除非我們用的律師太懶惰，該做的事都沒有做，要不然我相信程序上是有一定的保護的。

鄭：怎麼決定仲裁員的人數？

K：這是一個大問題。如果像美國，會很直接的影響 money，因為仲裁員就是我們僱來的法官。目前我們都偏好三位以上，因為我們都知道，如果只選一個，雙方光是在吵是哪一個，可能就會吵很久。有時也要看爭議的金額及聘請仲裁員所需的費用，還和仲裁機構的收費標準及規模有關。在美國的話，仲裁員是按時薪收費的，那就很可怕了。我們現在在進行比較法研究了。

鄭：基本上我的三個提問都已經聊到了，那您對於這些問題還有沒有要補充？

K：對於這個機制，我想以 CIETAC 而言，他有開放仲裁員名單。可能因為機制使用人來說，台灣不算很前面，所以相對來說，台籍仲裁員比例也不高，我們可能會在香港仲裁員、台灣仲裁員或中國仲裁員間做選擇，應該不會去選一個西班牙的仲裁員。但如果是選擇中國仲裁員的話，我會希望他了解兩岸三地文化，比較特殊的貿易架構，如果他不了解，恐怕就很難做出一個好的裁決。就算他了解這些，假設在中國籍仲裁員有 800 個，台籍仲裁員只有 10 個時，怎麼選都還是中國籍。台籍仲裁員比例過低，是台商選擇時的一個問題。因此，當選擇的樣本少時，我們可以選擇仲裁機制的情形就很有限。



台灣企業選擇使用中國涉外仲裁機制之策略研究

深入訪談記錄

時間：2007年4月20日上午11:20-11:50

地點：新竹 P(股)公司

受訪者：E 先生 P(股)公司 副總經理暨法律顧問

訪問者：鄭懷騏

鄭：(前言)這次我想進行「台灣企業選擇使用中國涉外仲裁機制之策略研究」之訪談主要目的，是為我的學位論文「中國國際商事爭議之替代爭議解決機制-以涉外仲裁為核心」的第六章所進行的資料蒐集工作。這個工作及資料會成為我製作問卷及進一步進行量化研究之基礎。訪談主題有三個，我在事前已經以電子郵件方式將訪談綱要交給受訪者，使之可以先看；我在訪談前也針對三個訪談綱要之內容，與受訪者再次說明並交換過意見。

我現在想要進行的是主題一，所以選擇使用中國涉外仲裁機制之時機，就是包括在簽訂契約時所做之選擇。因為涉外仲裁機制之使用需基於當事人之合意，大家在使用以前必須將合意反應在仲裁協議當中，例如在契約簽訂過程中列入仲裁條款，或單獨列一個仲裁協議。我想請問的是，在什麼情形下，或是在什麼契約類型中，您會考慮把中國涉外仲裁機制列為商事爭議解決之方法？

E：謝謝有這個機會可以就這個主題交換意見。我想第一個問題是說，在什麼時機我們會考慮會把涉外仲裁機制列在一個契約當中，當然可以分成以下幾點；第一個是比較高難度的，就是說合約履行比較高難度的，譬如說是工程的，或是具有高度技術性的合約；第二種是金額高，而履

行時期又非常特定的合約，譬如說工程搬遷，所謂遷廠的合約、工程顧問合約。因為實務上我們知道依人民地方法院法官的素質，是沒有辦法即時作出有利的判決，所以遇到金額比較高，技術性比較複雜的，我們會優先採用仲裁。當然這也提到說，如果對方是當地的大型企業，仲裁協議是比較容易溝通的；小型企業他們在仲裁的認知上相對來說是比較差的，法院他們比較看得到，所以在和比較中小型的供應商談仲裁協議時，是比較有難度的。他們不了解，當然這也取決於對方法務人員的認知，一般外部人比較不了解的狀況。一般來說，比較具有規模的企業比較會有法務人員出來協商契約，對於仲裁的了解程度也影響他對仲裁條款的接受度，所以我們也會把這項列在考量的一點。那最後一點是仲裁的地點，除非是單純做進出口貿易，否則一般商務常約在上海；製造約在深圳。那我們知道比較具有水準的仲裁員在上海看起來是比較好的，否則一般看起來除非 ODM 製造在深圳，金額比較具規模的都會在上海。我們知道在深圳那種分支機構，仲裁的品質是很難控制的。仲裁員的配合度也很重要，事實上我們在決定那一類的仲裁時，通常就已經掌握了有那些仲裁員。也就是說，我們事前對於仲裁員已有基礎的掌握和想法，萬一發生問題，假設我知道工程類的仲裁員有四、五個，我可以有一些 connection。我想在中國選任仲裁員是很大的學問，沒有關係就會有關係的。這個是我們選擇仲裁的一個重要的因素。

鄭：您剛提到說高難度、工程、設備、技術、金額高的合約，是您會考慮以仲裁解決爭議的類型，我想知道的是說，您這樣的選擇，背後是不是說，和預設的仲裁員是有關係的？因為假設是一個設備買賣、建廠合約，您可能已經想好有那些仲裁員，但是如果是一個單純商品買賣交易，或是採購、購入軟體或服務，您可能就沒有辦法選擇仲裁員？

E：我了解你的問題。我們可以分二個角度來分析；短期的，one-shot，

金額不高的合約，其實不會考慮仲裁，這是二個象限，一個是交易的長度，包含時間的長度，一個是交易的難度，包括深度及金額，針對一次性的交易，除非是高額的設備，我們傾向不約定仲裁。這可能有點岔題，在大陸有所謂訴前禁令，就是所謂假扣押，在一次性的買賣我們都會要求有一些擔保，甚至我們也不排除去取得一個訴前禁令來做談判。基本上法院對於一次性買賣的了解度，我們還覺得 comfortable，也不會說有什麼失控的狀況；針對中小型企業的一次性買賣，我們認為在法律的考量上還算合理，公司的經營者也可以認同。您的第二個問題是說，我們在考量列入仲裁條款的時候，蠻大的考量是說仲裁員都在掌握之中，應該都有掌握到。雖然不是熟識，但起碼我們可以找到這個人，先和他談過，他願不願意擔任仲裁員我們可以去陳報。

鄭：您的意思是說，金額愈高的情形就會愈傾向仲裁囉？

E：會愈傾向仲裁。金額高的合約通常也可能代表高難度或長期型的合約。

鄭：另外就是說，除了契約類型的考量外，很多人在考量使用仲裁時，是因為不喜歡中國的法院，對於中國的法院不信任，尤其是愈小的地方的法院；那與其讓小地方的法院處理我的爭議，那我寧願把這個問題搬到比較大型的仲裁機構？

E：這是一個好問題。我們說除了契約類型的考量外，我們跳脫這個以外，我們也考慮對於司法制度的信心；另外，對於審判的品質、審判的時間、審判的可預期性，不希望一個突襲性的判決。那最後當然包括了審判的執行問題。如果考量這幾點，除了上海、北京地區，考量其他地方法院的審判效率及執行結果，上海的審判還是比較高素質的。所以，我認為在上海地區履行的合約，以上海的法院的素質來說是可行的。其

他上海周邊的城市，如寧波、杭州、南京以南，使用當地的法院就會有比較高的不確定性。選擇在上海，這有迴避上海周邊的城市裁判品質比較不良的考量在裏面。那除了對司法的信心外，還有是費用的考量。律師費的報價，訴訟可能會高過仲裁，因為時間會拉得很長；我們現在比較的基準是同一地的律師費報價。另外還有舉證責任的問題，我們現在講的比較法律用語一點，法院對舉證責任的難度要求比較高一點，例如 clear convincing，仲裁對於舉證的要求比較彈性一點，這個很重要，因為在中國要蒐證不是那麼容易。除了舉證外，另外一個就是蒐證，在中國蒐證有很大一塊是和證據保全有關，有時沒有辦法透過公安系統來對證據有所保障，大陸的徵信業，很多是黑道，要不就是武警，你想透過一個比較有公信力的徵信業不容易。所以證據保全這一塊，在訴訟程序和仲裁程序會有不一樣的價值。當然最重要的是的對手企業，如果你的企業是在當地對於法院有相當的影響力，這就是要移轉管轄的問題，要拉出那個情境，避免自己在當地管轄法院裏的弱勢，仲裁就可以做得到，而在法院以外有個比較公平的機制。

鄭：一般來說，如果我要把一個仲裁協議寫進合約裏，通常是在爭議發生前，那有沒有是在爭議發生後，雙方才來談要用中國涉外仲裁解決？

E：很少發生。我只有一个案子是這樣，就是和對方律師有默契，因為技術合作的糾紛，對方害怕我們和當地的法院有 connection，而且審判的時間很長。我們和他們的律師有共識，事後協議利用仲裁。不過這個案子後來就和解了。通常當事人事後同意利用仲裁，有蠻大的機會這個案子會同意和解。

鄭：這是不是表示在某種程度上，雙方還是想 maintain 彼此的關係，所以才這樣決定，您認為呢？

E：這當然是一個考量。我們那個案子金額不低，約 2000 萬人民幣喔。最後大家有協議在上海用仲裁解決。

鄭：公司在決定要不要用仲裁機制，其實有很多的考量。譬如說剛剛提到爭議金額、相對人的地位和關係，那公司的考量是說要負擔多少成本，以及公司要不要和對方繼續維持關係；也有仲裁機制本身的因素，譬如說快速，CIETAC 是六個月要結案，他保密，仲裁員以自己選。那以您的經驗來說，這麼多的考量因素當中，那些是您會優先考量的？或是說如果這些因素要排序，您的序列會如何？

E：我想先 highlight 專業的可期待性。因為大陸的法官品質沒有那麼好，當然現在也有法官有很好的素質，可能是留美或留德的。但如果我是法務長，為什麼我要選擇仲裁，有一個原因就是專業性的考量。第二是費用和時間，費用和時間需具有可控制性。

鄭：那所謂的專業的可期待性，是不是指說，在除了仲裁員的素質外，您會有期待仲裁本身有一個所謂的公正的程序？

E：這個我有考量。我們可以說仲裁員選擇的過程，其實就是決定公平性的起點。我們當然會徵詢這個仲裁員在其他仲裁案裏所作出的決定和表現，決定公平性。這其實才是重要的考量。因為選擇仲裁，就是要選擇了解、具公信力和有能力解決問題的仲裁員。他的了解、公信力都是決定公平地位的基礎。選擇仲裁員有幾個條件，第一個是我和他之間有沒有 connection；第二個是他了解爭議，了解我的公司及爭議所在，問題所在；第三個，他有前案可以參考查詢，有 reference，可以知道他不至於作出讓人很意外的裁決；我想第四個，就是他在整個案子的控制上，我們可以預期。我先前遇到一個當事人很糟糕，他透過朋友介紹了一個仲裁員給我，說他很棒，結果那個仲裁員就把程序弄得很不好。所以我覺得

仲裁員的誠信，他的 integrity 很重要。後來那個仲裁員要我的當事人跟他買東西，這很可怕，當事人等於是被他勒索了。所以在大陸，這種仲裁員的公平正直，就很重要。我們會有幾個排序，第一個是找學者而有實務經驗的；第二個他如果不是教職，那他一定在社會上有一定地位，譬如審判員背景的，或是事務所的負責人；我們不會去選單純企業背景的，因為他和商務的關係太近。我是講是很實務面的。選一個不對的仲裁員等於是選一個敵人。

鄭：就是幫對方又選了一個幫手？

E：對，因為對方也會想從仲裁員方面獲取利益嘛！所以我們在選擇上大概會有這些考量。

鄭：除了專業的可期待性、費用及時間，您其他的考量的因素呢？

E：我想還包括仲裁的便利性，這個便利性包含幾種，user friendly，他出庭的壓力和頻率為何，程序比較 friendly；第二個是說地點的便利性，就是我們坐飛機很快就可以到，不用再轉到比較內地的地方。如果要到其他比較奇奇怪怪的地方，那就很麻煩了。

鄭：除了地點上的便利性，您還有沒有其他的考量，針對仲裁機制本身的？

E：我剛剛講的是第三點。那第四點就是程序上的快速和保密。Compare to 法院，仲裁確實有比較好的快速和 confidential 設計，不是在那種公開的場合審判。我想再提一下第五點，噢，費用的問題我已經提過了？

鄭：對，您剛剛在第二點就提過了。

E：其實企業在考量前面四點，大概就已經下決定了。在這幾點以外的，我們發現現在大陸有很多的標準條款，在某程度上都慢慢把管轄法院改

為仲裁；以前大家都直接約法院，現在因為大家的素質變得比較好了，所以大陸企業都開始把法轄法院改為仲裁。

鄭：另一個 topic 是說，我們都知道中國仲裁法是 1994 年公布，95 年實施到現在已經有十年的時間。十年間大陸重新組建了很多仲裁委員會，我們知道比較有名的是北京仲裁委員會、上海仲裁委員會，不過這些都是國內的仲裁委員會，主要是處理國內的爭議案件，那像涉外仲裁機構，還是以 CIETAC 為主。當然，現在界限已經有點模糊，雖然機構本身的定位清楚，但是在處理案件的時候就沒有那麼區別。譬如說，CIETAC 也處理國內案件，北京仲裁委員會也處理涉外案件。那在這麼多仲裁機構當中，您怎麼選擇？

E：選擇仲裁機構，我會考慮到機構的專業公信力。至少在 review CIETAC 的仲裁員名單裏，會有比較具有指標性的人物，比較不會有選不到專業的仲裁員的可能性。第二個是對台商實際業務之掌握度，以上海而言，CIETAC 可能對台商業務比較了解的地方，而且在當地，你不會孤立無援，你會找到同樣是台商的人來幫忙，因為現在台商在上海號稱 50 萬人，但我覺得可能不止，搞不好有 100 萬人。這些人在當地的 connection 會幫你找到可以切入的點，而仲裁機構對台商業務也會有比較好的了解。如果比較北京和上海，我們就會發現，北京因為整體因素，所以官多，而上海則是關係多，我認為對台商比較有利。

鄭：所以您認為在地點上，上海會是一個比較有利的仲裁地？

E：當然。我們的經驗來說，上海官方會比較尊重商業活動。

鄭：我們現在看到 CIETAC 的仲裁員名冊中，大約有超過 1000 名仲裁員，其中將近 800 位是中國籍，台籍仲裁員有 10 位，其他比較多是來自香港、美國、英國等，這樣的分布對您來說，在案件的處理上會是一個考量嗎？

E：一定會的。仲裁員的國籍是一個蠻大的考量，他有沒有能力和 reference 是很重要的。我們先前有個工程合約，想仲裁員就想很久。假設 A 是美國人、B 是中國人、C 是台灣人，A 是最專業的，而且在美國執業很久很久，後來退休到大陸專門處理這類型業務；那個案子是和 TFT-LCD 廠之搬遷有關，還涉及保險的問題；C 是台灣人，還是當事人老闆的遠親，雖然兩地跑，但是我們也會考慮他在當地的影響力夠不夠；B 是專業能力最差的，但是是我們認為在當地最有影響力的，所以我們會考慮。在某種程度來說，台商在解決爭議時，還是怕對方比我們有影響力。而且有時雖然仲裁員不懂我們的案子，但是他可以控制整個程序的進行，不會像 C 一樣講不上話，由甲乙其他仲裁員商量，自己在旁邊納涼，很多是這樣喔！

鄭：在整個仲裁員名單當中，我們看到有 800 名中國籍仲裁員，如果對造是個中國公司，你會有所顧忌嗎？

E：不會。還是要取決於專業度，reference 和公平性。不過這是一個比較啦，因為如果一個仲裁員在選任後我沒有辦法控制，那我就可能考慮不用。我覺得，在大陸選擇仲裁員，很多時候可受控制和期待還是比較重要的。

鄭：我想我原本預設的主題大都聊到了，那您覺得，在我的研究的主題範圍內，還有那些是我應該考慮到的？

E：我想可能你在主題上其實已經有伏筆了。我在看這個主題的時候，我會想你的台灣企業是指在台灣的企业，還是由台商投資的大陸企業，這是一個問題；第二個是選擇使用；可能包括很多種態樣；第三個是說涉外仲裁機制的範圍及地點。當然，最難的就是策略，這是法律上的策略，還是公司經營上的策略，還是只是為打贏的策略，或是排序性的策略，

或混合的策略。

鄭：其實這只是一個初步的想法，到目前為止，我想策略研究還是要朝著所謂 5W 去做，包括為什麼這樣做，什麼時間這樣做，或是什麼地點這樣做等等，我會朝這方面去思考。但是在方法論上面，我希望能有比較嚴謹的方法，而不只是在家裏胡思亂想隨便寫。所以，到目前為止，對我來說都還只是一個 finding 的工作，重點在於把事實或現象找出來。訪談是集結大家想法的方式，最後還是必需簡化及量化，才能得知大家普遍的想法，而這些訪談都會變成我問卷及量化的基礎。

E：你的主題可能有點擴散，還是需要一個收尾的方式，我建議還是要把範圍界定清楚收好，可能在寫作起來會比較精準。

鄭：謝謝您的建議，我會朝這方面思考。





台灣企業選擇使用中國涉外仲裁機制之策略研究

深入訪談記錄

時間：2007年4月26日下午14:10-14:40

地點：新竹科學園區 C(股)公司

受訪者：C 小姐 C(股)公司 法務長

訪問者：鄭懷騏

鄭：(前言)很感謝學姐在百忙之中仍撥出時間接受我的訪問。這次進行「台灣企業選擇使用中國涉外仲裁機制之策略研究」之訪談主要目的，是為我的學位論文「中國國際商事爭議之替代爭議解決機制-以涉外仲裁為核心」的第六章所進行的資料蒐集工作。這個工作及資料會成為我製作問卷及進一步進行量化研究之基礎。訪談主題有三個，我在事前已經以電子郵件方式將訪談綱要交給學姐過目；而我剛剛也已經針對三個訪談綱要之內容，向學姐再次說明並交換過意見。

我現在想要進行的是主題一，所以選擇使用中國涉外仲裁機制之時機，就是包括在簽訂契約時所做之選擇。因為涉外仲裁機制之使用需基於當事人之合意，大家在使用以前必須將合意反應在仲裁協議當中，例如在契約簽訂過程中列入仲裁條款，或單獨列一個仲裁協議。我想請問的是，在您的經驗當中，在什麼情形下，或是在什麼契約類型中，您會考慮把中國涉外仲裁機制列為商事爭議解決之方法？

C：以公司現行各種處理合約之架構態樣下，有二種合同會用仲裁機制來處理。第一個就說三角或是四角的貿易，在兩邊可能都會涉及到大陸，就是說未來執行的對象可能會是在大陸地區的子公司的時候，雖然大家的母公司都在台灣，或是說對方母公司在台灣，而子公司在大陸這樣的

一個三角關係，或四角關係的時候，我們通常會選擇仲裁機構。這樣是為了避免將來執行上的困擾。因為我們過去的經驗會發現，這樣的合約，就算我的管轄地點約在台灣新竹地方法院，那其實在執行的時候，拿這樣的合約到大陸的法院的時候，他們有的時候都不能 respect 這樣的約定，造成很大的困擾。這個時候就會把他改成一個仲裁的約定，以免產生爭議。那第二種就是 typically 跟內陸做交易的時候，他的原因是因為其實直接的講，就是對當地司法的比較不信任，怕受到比較不 favor 的判決。另外，在某種程度上來說，我也想 keep 某種程度的 confidential，我想這是和大家考量使用中國涉外仲裁機制一樣的需求。我想第一題就是這樣吧。

鄭：學姐您在考慮使用中國涉外仲裁機制時，有沒有特別的合約類型上的考量？或只在哪種類型的合約中考慮使用仲裁？

C：其實因為大部份內地的廠商都是以供應商為主，或是一些 local 的 brand company 為主，這樣的公司事實我認為用仲裁並沒有什麼不妥之處。

鄭：對您來說，有沒有常會發生的類型，譬如說是買賣，或是工程特別爭議，或是在案件類型上有個 preference？

C：我想是沒有。

鄭：我們都知道，仲裁要先寫在仲裁條款上，譬如說是合約中之仲裁條款，或是單獨的仲裁協議。在您的經驗中，有沒有爭議發生後雙方再來約定使用仲裁的情形？

C：沒有，很難。我覺得其實很難。尤其發生在大陸更難。

鄭：另外就是說，在使用中國涉外仲裁機制的考量點，包括公司的考量，譬如說相對人的關係、公司應負擔的成本，或是仲裁機制本身的特性，

例如快速、保密、可以選擇仲裁員等等。在這麼多的考量中，那些因素是您會覺得特別的重要？

C：我想第一個，如果可能的話，我不想用 local 的法院，這是確保裁判的結果。因為我們實在是不確定當地的法官怎麼樣看待我們，這是一個比較大的問題。第二個是當地的訴成本其實不低，尤其是大部份律師他們算訴訟費的方式，和一般台灣的認知不同，他們一般的方式是跟著訴訟標的一起收律師費。從這個角度來講，愈多審級愈麻煩。我想這是一個主要的因素。那至於保密性，保密性當然是重要啦，但是到目前為止我們並沒有發生過比較大的合同需要去搞仲裁，也沒有去訴訟的，所以我們到目前為止都沒有這種壓力。和內地公司的合同，到目前為止，也沒有 critical 到那種程度。

鄭：就標的來說，那在標的金額方面，金額愈高您是否會愈傾向仲裁？

C：嗯，我想其實都差不多啦。我想標的金額不是最重要的因素。

鄭：所以影響您最大會考慮使用仲裁的因素，還是對司法的不信任囉？在就這一層面來講，仲裁員本身的選擇就是重要的考量了？

C：是的，至少我會有一票半嘛，那法官的話我一票都沒有。

鄭：那一般的狀況來說，那些會是您考量的重點，如果要您進行一個評估的話？

C：其實這樣講好了啦，其實撇開大陸的因素不提，除非約定的是台灣法院，其他國外的案子我們都會建議使用仲裁，他的優點自不待言，我想就是那些原因吧。

鄭：我們在選擇仲裁的時候，在什麼情形下您會考慮使用中國涉外仲裁，而不是擇香港、新加坡的仲裁？

C：非使用中國不可的時候。大部份是事實發生地，譬如說是和中國的子公司或內地的公司做生意，那就一定會選在中國嘛。因為這樣他們也沒得跑嘛。其實我們有遇過幾個比較大的合約，even 生產地在中國，想選在中國對方都拒絕。因為大部份的歐美公司他們會認為我們台灣公司在大陸會有 preference，其實我們自己也是高度不信任的，這其實蠻有趣的，其實就是有一個很大的迷思在裏頭。Anyway，就是這個樣子。

鄭：如果我想約定仲裁，我一定會考慮把仲裁相關事項寫進合約裏，譬如說仲裁語言、仲裁地、指定仲裁機構；尤其是在大陸仲裁法規定中，仲裁機構之指定幾乎是仲裁協議有效的要件。那在您的經驗中，您怎麼選擇仲裁機構？

C：我想我只有一個選擇，就是 CIETAC。我想大家都會選 CIETAC 吧。

鄭：目前我的觀察，大陸其實有一些品質還不錯的內地仲裁機構，譬如北北京仲裁委員會，也處理一些涉外案件。我想請問您在選擇仲裁機構的時候，會不會有地區別的不同，譬如說這是一個北京的客戶，我就選在北京，是在南方的客戶，我就選在南部？

C：其實我想這樣說好了，我們公司設廠的位置都在華東，上海最近，no doubt。如果是 local 的供應商，我不可能遷就他去選擇一個他的地區，那還是以我方便的地區為準。

鄭：所以對您來說，您儘可能是選在自己這邊？

C：是，沒有必要增加無謂的困擾。

鄭：仲裁地點是直接選上海嗎？

C：對啊。我們飛去最方便啊(哈哈)。有些地方很難去啊，飛機很少，這也是考量的因素。那北京其實太遠了啦。

鄭：深圳更近啊，CIETAC 也有深圳分會啊？

C：深圳我不熟啊，我要找一個我熟悉的地方。華南我比較不熟。

鄭：您剛剛提到說您目前還沒有遇到過中國的仲裁案？

C：很幸運的是我們目前約定仲裁的合約都沒有要仲裁，這更讓我加深了要選去仲裁的考量。哈哈，沒有，開玩笑的。

鄭：在中國的仲裁費用，其實是照標的金額算的，再加上一個仲裁的立案費。

C：我想各國都差不多啦，我們先前有 study 一些國外的仲裁，尤其是歐洲地區的仲裁，費用是相當的高。不過他就是一次就解決了嘛。

鄭：所以覺得在中國有一些 connection，尤其在當地，您就會用中國的仲裁，不會想要把對方拖出來，改約在其他的其他地方？

C：我想大部份是對造一定不同意嘛，而且也沒必要，我們有我們自己 local 的 attorney。我想打這個成本也不會太高。

鄭：所以是有當地的支援？

C：對啊，我們在當地已經有 resource 了，可以不必這麼累。因為拉去香港或新加坡只會更貴，那個爭議金額可能小小的。

鄭：那對於我今天專訪您的主題，您有什麼其他想法或意見可以和我分享的？

C：這是個很辛苦的問題，我想這個就不要錄了吧(哈哈)。不過我想當你能夠看看每個企業的不同的思考面向，等你整理一個方向之後，也許可以提供給大家參考。

鄭：OK，沒有問題。謝謝。



台灣企業選擇使用中國涉外仲裁機制之策略研究

問卷調查

您好！我是交通大學科技法律研究所三年級學生鄭懷騏，為就台灣企業選擇使用中國涉外仲裁機制之策略進行研究，因而設計本問卷。懇請您撥冗填寫，並請您將完成之問卷提供參考。感謝您的耐心及配合！

1. 請問 貴公司曾經在中國大陸以「仲裁」方式處理糾紛嗎？
 是
 否
 不清楚
2. 請問您是否信任中國司法(法院)體制之運作及結果(判決)？
 是 (請答第3題)
 否 (請答第4題)
3. 在您信任中國司法體制之運作及結果的前提下，您是否還是會考慮在中國大陸以仲裁方式解決糾紛？
 是
 否
4. 對中國司法體制之運作及結果之不信任，是否為您考慮在中國大陸以仲裁方式解決糾紛之原因？
 是
 否
5. 在什麼情形下，您會考慮在中國大陸用仲裁方式解決糾紛？(可複選)
 相對人是中國的公司
 本公司產品在中國大陸生產或銷售
 本公司在中國大陸有設廠或營業據點
 相對人不是中國公司，而把中國大陸當中立的第三地
6. 如果 貴公司在中國大陸用仲裁方式解決紛爭，您認為會與下列何種類型的爭議較有關連？(可複選)
 產品銷售/原物料採購
 工程類爭議
 投資合作爭議
 產品加工/代工爭議
 其他，請說明 _____

7. 如果 貴公司考慮在中國大陸用仲裁方式解決紛爭，您認為會優先考慮哪三個層面的問題？(請選擇三項)

- 爭議案件類型是否適合仲裁
- 爭議或標的金額多寡
- 公司要負擔的成本高低
- 未來和相對人的關係是否能繼續維持
- 仲裁機制是否公平公正
- 仲裁裁決之執行是否有效

8. 您認為在下列各項中國涉外仲裁機制之特點中， 貴公司決定選擇使用中國涉外仲裁機制之前三項考量為何？ (請選擇三項)

- 仲裁程序較有彈性
- 仲裁結案所需時間短
- 當事人資料之保密
- 可選擇適合之仲裁人
- 可於仲裁程序中進行調解
- 仲裁裁決是終局的

9. 以 貴公司之經營情形而言，您會優先考慮在何地進行仲裁？

- 北京
- 上海
- 深圳
- 其他，請說明 _____



10. 您覺得仲裁庭應由多少仲裁人組成為適當？

- 1 人
- 3 人
- 5 人

11. 在您選任仲裁人以組成仲裁庭時，您認為最重要的三個考量：(請選擇三項)

- 仲裁人之國籍
- 仲裁人之專業及經驗
- 仲裁人在仲裁程序上之公平公正程度
- 仲裁人本身之道德操守
- 仲裁人本身與相對人間之關係
- 仲裁人對於當地之影響力

12. 請問 貴公司所屬之行業別

- 半導體業
- 電腦及消費性電子製造業
- 軟體及網路相關業
- 電信及通訊相關業
- 光電及光學相關業
- 電子零組件相關業
- 生技相關業
- 其他，請說明 _____

13. 公司現況

- 上市/上櫃
- 公開發行
- 未公開發行

14. 公司資本額 (新台幣)

- 2 億以下
- 2-50 億
- 50-100 億
- 100 億以上



15. 員工人數

- 100 人以下
- 100-500 人
- 500-1000 人
- 1000 人以上

16. 請問您在 貴公司擔任

- 高階主管
- 中階經理人
- 一般職員
- 公司顧問
- 其他，請說明 _____

