

# 新冠过后的争议解决方式

2020年六月

在商定关键商业条款时，关于争议解决机制的选择可能被认为是繁琐的，企业们通常很少考虑该机制是否合适，甚至是否起作用。

这意味着当事方可能会最终选择了**不适合已经发生或可能发生的纠纷的争议解决机制**。

在合同执行后，甚至是在发生争端之后，合同方是有可能同意更改关于争议解决机制的条款的，并且在现如今很多事情都不确定的时期，双方很可能都希望这样做。但是，总的来说，这是一个艰难的谈判，因此最好是在商议合同条款时就在**合同里**规定好正确的争议解决机制。

因此，当您在签订合同时，我们建议您留出足够的时间**确保您的争议解决条款正确无误**。

但是，如果您根据现有的合同条款已经产生了纠纷，在根据争议解决条款进行诉讼之前请三思而行。因为可能有于合同条款之外能给您带来更好结果的解决方式。

当发生争议时，您可以考虑问自己以下几个问题。

1. 我们的合同中有哪些争议解决的机制（您可能有多个）？
2. 我们优先考虑的事项是什么？这可能包括速度，成本，结果的确定性，对商业关系的保护，执行的可靠性，机密性等等。
3. 考虑到我们的优先事项，哪种争议解决机制是适合本合同和/或本争议的？
4. 在合同规定的争议解决机制不合适的情况下，是否可以重新进行谈判？
5. 还有没有其他选择？有没有我们可以考虑的辅助谈判程序？在没有达成协议的情况下，有没有我们仍可以坚持的特定管辖权（例如，通过启动禁诉令来实现）？
6. 在无法重新谈判争议解决条款的情况下，在争议的早期阶段可以采取哪些措施来实现我们的优先事项？例如，我们可以同意“仅文档”流程吗？我们可以提出虚拟听证会吗？我们是否可以通过其他实用方式调整流程以满足我们的需求？

谈到争议解决机制本身，通常在仲裁和法院程序之间存在二元选择。当然，两者在原则上都有各自的优缺点，但是由于仲裁更容易执行，它在跨国交易中往往具有优势。

但是，即使您选择仲裁，也不是那么简单。缔约方现在有各种各样的仲裁地和仲裁机构可供选择，而这些仲裁地和仲裁机构的规则都有其各自的优缺点。例如：

- 有些机构较快，有些则较慢。
- 有些机构在案件管理中起着积极的作用而且费用往往更高。有些则比较被动也更便宜。
- 有些具有首选甚至规定的仲裁员名单，有些则完全灵活。
- 有些机构对特定领域非常专业，有些则不是。
- 有些是区域性参与者，有些是真正的全球性仲裁机构。

您还应该考虑影响您业务的特定因素。例如，如果您通常是标准合同，而您始终是卖方，那么您是否想在合同中包括比较宽泛的争议解决机制，并在发生争议时允许您单方面从中选择？

总而言之，如今，争议解决的选择范围比现代历史上任何时候都多得多。在发生争议时或在争议发生之后，您是可以做出一些主动选择的。

简而言之，我们建议您抽出几分钟的时间来考虑您的实际需求，并尝试评估现有的争议解决规定是否满足这些需求。如果没有，我们建议您考虑应采取哪些步骤使自己处于最佳位置以解决这些规定中的不足。

为此，您不妨问自己以下几个问题。

- 1.贵公司可能卷入的纠纷价值一般是多少？
- 2.您的交易对手通常是在哪个国家注册的？他们在哪里拥有资产？
- 3.您通常会反复与相同的交易对手进行交易吗？通常，在发生争议后与对手方保持商业关系有多重要？
- 4.在争议解决的流程中，您要考虑的事情可能按以下顺序排列：启动程序的成本，程序的总体成本，机构成本的透明度和可预测性，启动和运行程序的速度，裁决的速度，可预测性结果，程序的灵活性，中止诉讼的能力，与对手方的关系，裁决的执行，机密性，以及是否可以使用临时措施。

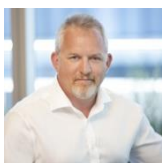
如果您对以上内容需要任何帮助，或者有任何关于争议解决条款的问题，请随时与我们联系。

---

## Contacts



Milena Szuniewicz-Wenzel  
International Arbitration Group  
T: +44 20 7876 4760  
E: [Milena.Szuniewicz-Wenzel@clydeco.com](mailto:Milena.Szuniewicz-Wenzel@clydeco.com)



Benjamin Knowles  
International Arbitration Group  
T: +44 20 7876 4732  
E: [Benjamin.Knowles@clydeco.com](mailto:Benjamin.Knowles@clydeco.com)



Ian Hopkinson  
International Arbitration Group  
T: +44 20 7876 4729  
E: [Ian.Hopkinson@clydeco.com](mailto:Ian.Hopkinson@clydeco.com)