



第A6版：法律服务

上一版◀ ▶下一版



版面导航

第A1版
经贸要闻第A2版
商情世界第A3版
商事广角

标题导航

- ① 出口美国：为什么应选择仲裁
- ② 倡导成立联合调解中心 铸就商事法律服务品牌
- ③ 如何在马来西亚反假冒
- ④ 贸促平台

中国贸易报网首页 | 版面导航 | 标题导航

2015年10月15日 星期四

◀上一期 下一期▶

放大 缩小 默认

下一篇▶

在美国进行诉讼费用高昂，而如果企业选择仲裁，则不仅能够减少在美国进行商业诉讼的可能性，而且将增强中国出口商向其客户收款的能力。

一是为双方节省开支。

从表面上看，中国出口商或代理商申请仲裁时需要支付仲裁员的费用，而向法院起诉则仅需支付受理费。事实上，虽然当事人须支付仲裁员的费用，但合同可以约定由败诉方承担胜诉方的所有合理支出，包括仲裁机构或仲裁员的费用。

在美国法院，当事人通常会聘请专家在审判中出庭作证，需要支付昂贵的专家费用。而在仲裁程序中，“专家”的问题通常在仲裁员的选定阶段就已经得到解决。换言之，如果仲裁员没有相关的专业知识，其通常不会被选中。这种仲裁员选择程序会为双方节省开支。

二是仲裁更高效。

有些出口商认为，仲裁和诉讼一样耗时，甚至更耗时。

事实上，当美国客户被中国出口商诉至法院后，他们经常会提出薄弱抗辩，以拖延案件的解决进程。这使中国出口商意识到，即使最后赢了，其花费将使诉讼变得不合算，更别说时间成本。换言之，美国客户可以在诉讼中提出的典型“抗辩”，往往使原告诉认为这种争议解决方式缺乏经济上的吸引力。

经验表明，当出口商通过仲裁索赔应收货款时，客户（被申请人）不大可能提出薄弱抗辩理由。即使他们提出，仲裁员往往会以比法院更快的速度解决。

三是仲裁适用范围更广。

一些出口商认为：“我在美国各地都有客户，但不希望在每个城市都聘请律师。”这并不会限制仲裁条款的使用。若中国出口商在美国加利福尼亚、德克萨斯和佛罗里达有客户，其选择纽约作为仲裁地也是合理的。即使位于德克萨斯或加利福尼亚的客户在纽约没有财产，在美国跨州执行仲裁裁决相对来说是比较简单的。近年来，笔者经常建议中国出口商考虑选择更经济的亚特兰大作为纽约的替代仲裁地。

还有出口商认为，可以使用法院管辖条款，要求所有争议都在中国法院解决。然而，中国出口商通常能够“说服”其美国经销商、被许可人或销售代理同意将争议提交中国法院解决，但通常无法说服美国客户。美国客户一旦看到法院管辖条款要求他们去中国解决争议，他们通常会倾向于从其他渠道购买商品。

四是慎选仲裁机构。

中国出口企业在美国选择仲裁机构时，不一定要选择国际商会仲裁院（ICC）。虽然国际商会是国际商务中最有经验和声望的仲裁机构，但其规则对于以拖欠货款为主要争议的小型企业或出口商来说却是不灵活的。

中国企业与美国客户签订合同时，仲裁条款应考虑选择美国仲裁协会（AAA）或司法仲裁与调解服务机构（JAMS）作为仲裁机构。AAA和JAMS对非复杂案件均适用特殊规则。

总之，一个适当的仲裁条款能够为国际商务关系注入实用主义元素，从而缓解或减少法律纠纷。对中国出口商来说，该企业的法律顾问可以通过研究企业竞争对手的争议解决条款，建议最佳的仲裁机构以及以此为基础的最佳仲裁条款。

（Eric Sherby,美国Adv., Sherby & Co.,Adv.创始人，美国律师协会国际诉讼委员会副主席；高晓勤，北京大成（上海）律师事务所合伙人）

下一篇▶

放大 缩小 默认