

出國報告（出國類別：受訓）

參加Quest Masterclass公司舉辦之  
「2018國際契約草擬、協商與爭議解決  
研討課程」出國報告

服務機關：台灣中油股份有限公司  
探採事業部 國外業務處  
姓名職稱：黃郁婷 組長  
派赴國家：阿拉伯聯合大公國杜拜  
出國期間：107年7月22日至7月27日  
報告日期：107年8月22日

## 摘 要

「2018國際油氣契約草擬、協商與爭議解決研討課程」以國際慣例、協議、判決等文件，講述國際公認的商業合約原則、石油公司和承包商審閱和協商石油和天然氣合約的方式與重點，以及近期各大油公司較關注的合法性與永續性概念。在發生任何重大爭議時，除了典型訴訟外，如何以替代性爭議解決(ADR)方案，包括早期中立評估、專家決策、調解和仲裁等方式解決爭端。

課程另介紹國際機構和組織（例如CPR國際爭議預防和解決協會、ICC國際商會、LCIA倫敦國際仲裁法院、國際統一私法協會(UNIDROIT)和貿易法委員會聯合會、國際貿易法國家委員會），這些機構將影響和決定國際爭端處理的架構，並請到DIFC迪拜國際金融中心法院和ICC杜拜國際商事法院的代表簡介該“特殊法院”處理爭議的流程及特點，這些特殊法院在當今訴訟案件的知名度和重要性將日益提高。

事業部積極推動國外油氣探採新礦區之取得及併購業務，參與本課程實有助於對國際油氣探採等相關契約協商重點及爭議解決機制之瞭解。

# 目 次

摘 要.....	2
一、目的.....	4
二、過程.....	4
三、講師及參加人員.....	4
四、課程內容.....	6
五、心得及建議.....	17

# 參加Quest Masterclass公司舉辦之 「2018國際契約草擬、協商與爭議解決研討課程」 出國報告

## 一、目的

事業部積極推動國外油氣探採新礦區之取得及併購業務，派員參加「2018國際油氣契約草擬、協商與爭議解決研討課程」，以增加對礦區相關契約之瞭解程度，有利於本事業部對礦區取得業務之執行與推展；亦可藉此機會，拓展本公司於國際油氣上游業界之人脈。

擬藉由參加本次研討課程之機會，加強對國際油氣探採等相關契約及爭議解決機制之瞭解。

## 二、過程

本次上課地點為: DHAID Room, Sheraton Dubai Creek Hotels and Towers, Dubai, UAE

107/7/22	啟程(台北→香港→杜拜)
107/7/23	8:30AM-9:00AM 註冊 9:00AM-4:30PM Day 1課程
107/7/24	9:00AM-4:30PM Day 2課程
107/7/25	9:00AM-4:00PM Day 3課程
107/7/26	9:00AM-4:00PM Day 4課程
107/7/26-7/27	返程(杜拜→香港→台北)

## 三、講師及參加人員

本次課程講師名單如下：

姓名	服務單位	職稱
Pietro Galizzi	ENI	Senior Vice President
Gareth Hodder	White & Case LLP	Partner
Pier Vincenzo Arrica	Saipem	Contract Management Area

		Manager - Middle East
Ayesha Bin Kalban	Dubai DIFC Courts	Assistant Registrar
Laurence Shore	BonelliErede	Partner
Dania Dahs	ICC Dubai	Deputy Director

本次參加訓練人員共12名，名單如下：

姓名	服務單位	職稱
Yu-Ting Huang	CPC Corporation, Taiwan	Project Manager
Charlotte Rockson	Ghana National Gas Company	Assistant Manager (Procurement)
Mriram Azu	Ghana National Gas Company	Asst Legal Manager
B B Acheampong	Ghana National Gas Company	Senior Commercial Officer
Dandeswar Deka	Oil India	Deputy General Manager (PSS)
Anu Mohla	Bharat Petroleum Corporation	Deputy General Manager(Legal)
Huda Tahir Aidid	Petroleum Development Oman	Legal Counsel
Rahui Tiwari	H Energy Mideast DMCC	Senior LNG Trader
Vivek Chaudhary	H Energy Mideast DMCC	LNG Trader
Chandan Garg	Petronet LNG	Manager Legal
Amit Verma	Petronet LNG	Deputy Manager
Masaiti Katebe	ZNBC	Acting Director-Human Resource and Administration

## 四、課程內容

### 講師介紹

本次課程主講人Mr Pietro Galizzi，於石油與天然氣行業有超過30年業界經驗，現為義大利國營油公司埃尼ENI資深副總，擔任該公司內部法務顧問，過去曾在國際大承包商Saipem任職17年，其中11年亦擔任該公司總法務顧問。

Mr Galizzi曾參與多項於中東、亞太、俄羅斯、非洲、歐洲和美洲之上游、下游、液化天然氣、浮式生產卸除油輪建設計畫，計畫價值超過100億美元；並曾參與於巴西、杜拜和紐約調解案件以及在澳大利亞、孟加拉國、印度、卡塔爾、新加坡和阿聯酋進行訴訟和仲裁案件。

Mr Galizzi也是國際統一司法協會(UNIDROIT)中有關國際長期合約工作小組成員，亦曾擔任CPR國際爭議預防和解決協會歐洲諮詢委員會成員，以內部法務顧問之身分參與ICC國際商會仲裁中負責內部法律顧問。他亦是米蘭大學國際商務合約法講師，並參與多次在亞太和中東地區舉辦的公開研討會和辦理內部訓練。

### Day 1課程

#### (一) 簡介

課程開場講師以一邊開車一邊使用手機的短片宣導「安全第一」是現在世界各大油公司最注重的目標，另外二氧化碳封存技術(Carbon Capture and Storage)亦為現在各大油公司發展的重點。講師接著簡介其所屬公司ENI，該公司為義大利國營油公司，該公司於為非洲油氣開發最大經營人，擁有莫三比克油田經營權，該公司除了典型大油公司經營模式外，近期也發展新形態共用汽車之共享經濟，為環保節能盡一份心力。

接著由課程參與者簡介其背景、專長，並與課程參與者討論對課程的期望、過去曾經歷的問題、是否有參與協商和爭議解決經驗、感興趣的石油和天然氣合約類型等，並簡介本培訓課程中將討論的具體問題領域和合約類型。

本次課程參與者多為各公司內部法務人員或擔任採購職務，分別來自迦納國營天然氣公司、印度油公司、阿曼油公司、尚比亞廣播公司、印度及中東LNG貿易公司等。

#### (二) 關於石油天然氣行業特定合約的看法

於石油及天然氣行業最常接觸的合約類型有：工程採購和施工合約(EPC)、生產分配協議(PSC /PSA)、許可 - 特許協議(License-Concession Agreement)、合資協議等，其中大型油氣開發計畫經營人與承包商間常簽訂工程採購和施工合約(EPC)，而各國石油稅法也常分為生產分

配協議(PSC /PSA)、許可 - 特許協議(License-Concession Agreement)等兩大類型，各有其適用國家，例如：在油氣行業開發未成熟國家多採用生產分配協議，除了分配油氣收入外，多半有相關開發成功後政府可參與一定比例工作權益條款，藉以學習各大油公司的先進技術；反之，油氣發成熟國家如歐美、澳洲，由於該國已有充足油氣開發經驗，不須外來公司提供，因此多採許可 - 特許協議，規範工作義務額，油氣開發成功後收取一定比例稅金(Royalty)。合資協議則常用於聯合統包工程之公司間，規範各自股權及權利義務關係。以上常見之合約於國際石油談判代表協會(The Association of International Petroleum Negotiators, AIPN)都有相關合約範本可參考。

### (三) 準據法的重要性

講師以Saipem公司的介紹影片作為開場，該公司為油氣業數一數二的承包商，常以工程採購和施工合約(EPC)方式承包價值很高的油氣設施建設案，當經營人與承包商發生爭議時，EPC合約首先要去注意的就是準據法(Governing Law)，不同的準據法對爭議判決可能不盡相同，例如：該國屬於大陸法(Civil Law)體系判決則會強調條文的解釋，合約規範通常講一般原則，條文通常不會太冗長，如歐洲、台灣皆屬此法系；若該國屬於普通法(Common Law)，則會參照過去的案例作出判決，合約規範多會包含各種情況的處理方式，條文也會比較多，如英國、香港皆屬此法系，但仍常發生當地法律明顯不利於某一方的情況。

因此現在國際商業合約的制訂，越來越普遍以國際統一私法協會的原則(UNIDROIT Principle)作為編纂國際商業合約的原則。在簽訂合約時，盡量爭取用中立國法如：英國法、紐約法或瑞士法來當準據法，而不要用當地法作為準據法，但若實在爭取不到，則必須堅持合理的爭議解決相關條款。

案例討論：首約(HOA)和所謂的“將同意協議(Agreement to agree)”，是否具有強制性？

一般來說，首約(HOA)的形式可以是意向書(Letter of Intent, LOI)、備忘錄(Memorandum of Understanding, MOU)及保密協定(Non-Disclosure Agreement, NDA)等，為協商早期簽訂的合約，其宗旨是雙方需盡力完成合約，留下協商的過程紀錄，若因故或協商破裂未能簽訂正式合約，除非在內容有特別規範，否則在法律上不具強制力。

### (四) 工作範圍和價格

在簽訂工程採購和施工合約(EPC)時，工作範圍(Scope of Work)為合約中最重要的部分，必須制定“適合目的(Fit for Purpose)”的詳細工作範圍，經營人與承包商間最常發生的爭議就是工作變更(Variation of Work)，如何界定該工作是工作範圍中包含的活動或額外工作，常是無解的難題。因此承包商除了需制定“適合目的(Fit for Purpose)”的工作範圍外，正確遵循正確的程序去完成工作也很重要，以防止任何未來的爭議，並可就任何額外工作要求正確的補

償。

此外，任何工作變更(Variation of Work)也需注意以白紙黑字載明於合約中，口頭協議通常會發生問題，若發生工作變更相對應於原合約價格之補償也應考慮明訂於合約中。至於EPC合約價格的計算通常分為兩種：一為一次性的費率(Lump-sum)或統包價格(Turn-key)，一為基於（每小時、每日等）採實作實算價格，對於承包商來說各有其優缺點，承包商所需承擔的風險也不同。

案例討論：承包一項工程若遇到遭遇困難和挫折事項議題，如何解決？

例如Saipem承包一項造船工程，但是經營人不斷的變更工程設計造成工期增加，衍生許多總管費用是原先簽約沒有預期到的，此時Saipem可以宣告其遭遇困難(Hardship=Hard to complete)和遭遇挫折事項(Frustration)，要求重新修訂合約。

案例討論：如果在LNG工廠建設期間鋼材價格突然上漲，誰將承擔相關費用？

如果雙方簽訂的是統包合約(Lump-sum)，則鋼材價格突然上漲應由承包商自行吸收。

## (五) 重大責任議題

EPC合約中應明訂總體責任(Overall Liability Limit)限額，基本上應以不超過總合約金額為宜。如果合約中沒有明定，發生損害時應如何處理？損害賠償範圍應是無限責任或有限責任。

案例討論：如果負責維修海上平台的潛水夫合約價值僅為1000美元，在執行工作時造成價值100萬美元的海上平台損壞時，應如何賠償？

首先應看該合約的準據法，在習慣法系合約中潛水夫是否應負擔額外的損害，或僅需最高負擔相當於合約金額的損害賠償？要看合約中是否有載明責任範圍，通常法官或仲裁人會因為潛水夫公司沒能賠得起超過其能耐的金額，而判賠當於合約金額的損害賠償，除非有證據顯示其為故意過失。

賠償金通常會有兩種：違約賠償金(Liquidated Damages)與罰款(Penalty)。違約賠償金(Liquidated Damages)通常為雙方在訂定合約時，事先評估另一方違約所可能造成的損失，並在合約中明定應賠償的數額，一旦雙方達成協議，不管實際損害高於或低於該金額，都按協定數額賠償。罰款(Penalty)則是只要有違反協定的事由發生，就應按合約中規定罰款，賠償金額可以按實際發生的損害程度賠償，沒有上限。

案例討論：一造船廠於合約中訂下遲交船一週罰款50,000歐元罰則，造船廠共遲了28天才交船，罰款金額幾乎等於船大部分的造價時該怎麼處理？

該案例也是要先看準據法，若該合約是屬習慣法，如果該罰款明顯偏高或不合理，可以不付。若該合約是屬大陸法，則若合約裡有載明，就不能不付。



間接損害（Consequential Damage/Loss），因損害行為的某些後果所致的損害，非直接的損害，例如：造成利潤的損失、喪失商業機會等間接或後果性損害。

案例分析：如果A向B提供工具，但因工具故障走火造成B的廠房燒掉，B可以向A求償工廠營業損失嗎？

首先要判定該損害是直接還是間接？A提供的工具故障造成B的廠房燒掉是直接損害，但B的工廠不能營運所造成的損失是間接損害。參照合約準據法，在大陸法的合約中，合約沒載明就無法索取賠償；但在習慣法的合約中，視情事可能可以求償直接與間接的損害。

不可抗力（Force Majeure）是合約中的免責條款，當發生不能預見、不可避免、不能克服的自然現象包括但不限於天災人禍如：地震、颱風、洪水和海嘯，或社會現象包括但不限於戰爭、市政工程建設和其它政府政策等。合約中應有明確的“通知程序”，發生事故方應於合理的時限內通知對方，否則將可能喪失權力或發生補償待命成本和延長工期之爭議。不可抗力條款在習慣法合約中尤其重要，未載明將衍生大問題。

## （六） 保險

作為承包商需具備的保險通常有下列幾種：工人賠償（保障承包商雇員）、運輸險（保障貨物運輸期間風險）、承包商設備險（保障承包商設備部分或全部的損害）。作為經營人或顧客需具備的保險通常有下列幾種：建造期間工程險（CAR）（保障工程期間可能發生的各種風險）、第三責任險（保障由第三方所造成的損害）。

其中要特別注意的是，承包商與次包商的名字都須包含在建造期間工程險（CAR）的保單中，且保單中必須有放棄代位求償條款（Waiver of Subrogation）才獲得保障。

## Day 2課程

### （一） 合約終止（Termination）

合約終止的原因通常為承包商的過失（Contractor's Default），例如：工作範圍變更或不可抗力事件所造成複雜程序無法執行、轉包工作給第三方造成的問題、雇主因承包商無法履行工作而請第三方工作所衍生費用反索賠（Backcharge），也可能是因雇主需求（Client's convenience），雇主依承包商已完成的工作比例付費，或付承包商合約終止費用（Termination Fee）。

案例討論：是否有可能於一年前，當你知道承包商一定無法於合約約定日交船時，發送終止合約通知（Notice of Termination）予對方，提早終止合約？

當發生預期無法履行（Anticipatory Non-Performance）的情形時，不管是大陸法系或習慣法系合約，皆須等到合約約定的完成日（Completion Date）或交船日（Delivery Date），才能採取行動，此舉將造成更久的延遲及更多後果性傷害（如喪失商機或收入減少等），但是若是依據國

際統一私法協會的原則(UNIDROIT Principle)，則有相對應的解決方案。

## (二) 石油天然氣合約的最新議題：合法性和永續性

國際油氣公司越來越注意從事油氣相關活動的合法性(Compliance)，例如1997年的“經合組織公約(OECD Convention)”，為關於打擊國際商業交易中行賄外國公職人員行為的公約、1977年美國國會制定的海外反腐敗法案(Foreign Corrupt Practices Act, FCPA)，為美國聯邦法律，其主要條款有會計帳目條款和反賄賂條款，以規範證券發行人帳目透明度的要求及涉及美國任何人不管是否在海外之向外國官員行賄的行為、以及英國的賄賂防治法(Bribery Act 2010)，根據這項法案，任何涉及英國利益的公司必須顯示出它們採取了「恰當的措施」防止行賄受賄，否則將面臨無限罰款。

因此各大國際油氣公司大多有該公司專屬的組織管理和管控模式(Organization, Management & Control Model, OMC Model)、監控結構(Watch Structure)及道德準則(Code of Ethics)，以ENI S.p.A.為例，該公司為是歐洲最早制定管理其商業行為準則的公司之一，1994年ENI的道德準則即明確規定了ENI集團內外企業行為的價值觀和原則，目的是確保所有公司業務在忠誠競爭、誠實、正直、正確和誠信的框架內遵守現行法規，並尊重所有利益相關者的合法利益，包括股東、員工、供應商、客戶、商業和金融合作夥伴等，以及ENI開展業務的國家的當地社區和機構。“道德守則”的職能由ENI S.p.A內設立的監察機構執行。

ENI SpA的OMC模型除了包括道德準則外，並提供一套連貫的原則、規則和條款，旨在建立監控系統和管理控制敏感活動，防止觸犯義大利法令中規定的犯罪行為。

因此現今在石油和天然氣行業合約協商的過程中，對合資夥伴和承包商不管在技術、財務或法務上的盡職調查相當重要，除了可行性外也要考慮其適法性。於世界各國進行油氣合作案，可參考國際透明組織自1995年起每年發布的清廉印象指數評估(Corruption Perceptions Index, CPI)，就世界各國民眾對於當地腐敗狀況的主觀感知程度予以評估及排名，清廉印象指數評分越高，意味著感知的腐敗程度越低，例如：台灣於180個國家的排名為31。

此外，永續發展(Sustainability)在當今石油和天然氣行業中也越形重要，企業永續發展需靠掌握經濟、環境和社會發展帶來的風險來創造企業的長期價值，需具備「滿足當前需求，同時不影響後代滿足該需求」的能力。在環境問題、貧富不均、制度緊迫、集體訴訟案件、金融和經濟相互依賴不斷增加，且更全球化的社會環境下，企業更應正視其社會責任(Corporate Social Responsibility, CSR)，其商業運作必須符合可持續發展的想法，企業除了考慮自身的財政和經營狀況外，也要加入其對社會和自然環境所造成的影響的考量。目前油氣相關合約中，多有永續性相關條款(Sustainability Clause)，規範承包商或簽約方將遵守當地法令要求及尊重人權，例如採購一定比例當地原料、聘雇一定比例當地勞工或提供教育訓練等，另因應氣候變遷議題，對於溫室氣體排放，亦應有相關處置對策。

### (三) 其他合約議題

其他於油氣合約中應注意的議題還有：保證金(Bonds)(特別是預付款(Advance Payment)及履約保證金(Performance Bonds))、完工後保證(Guarantees and Warranties)、次包商(Subcontractor)、應業主要求停工(Suspension of Work)、智慧財產權(Intellectual Property)、保密條款(Confidentiality)及適法性(General compliance)等需要注意。

案例討論：Saipem在卡達承包了天然氣接收站工程，根據原合約需提供2年期的母公司保證，5年後天然氣接收站完工結案了，但於9年後發現天然氣接收站出了問題，卡達政府要Saipem負責是否合理？

雖然合約中僅明定需提供2年期母公司保證，以確保工程的品質，但當地法令規範重大建設案應保固10年，因此不管合約如何規範，當地法令的效力更大，所以判Saipem應負責修復，因此訂約前應熟悉當地法令避免抵觸發生爭議。

案例討論：外商對於可能於阿曼發生綁架事件進行投保是否可行？

雖然兵險在世界各國已是很普遍的保險種類，但在阿曼境內保險公司對於在其他國家針對於阿曼境內買的綁架事件保險不賠也不管，因為當地法令規定不能對於其境內可能發生的綁架事件進行投保。

### (四) 一些特別協議

1. 工程界常採用的FIDIC合約：國際諮詢工程師聯合會(Fédération Internationale Des Ingénieurs Conseils，法文縮寫FIDIC)於1913年由歐洲5國獨立的諮詢工程師協會在比利時根特成立，代表其協會成員推廣和施行工程顧問行業的策略目標，並向其成員推廣感興趣的信息和資源，目前FIDIC會員遍布全球104個國家。FIDIC為客戶、顧問、分諮詢師、合資企業和代表制訂國際標準的工作合約格式及標準資格預審表格等，提供的標準合約包括：濬深合約(Dredgers Contract)、短期形式合約(Short Form of Contract)、建築合約(Construction Contract)、工廠及設計建造合約(Plant & Design-Build Contract，DBO Contract)、工程採購施工合約(EPC)及統包合約(Turn-key Contract)。FIDIC也出版相關標準客戶/顧問服務協議(Model Services Agreement)、子諮詢協議(Sub-Consultancy Agreement)、合資協議(Joint Venture Agreement)及適用多邊開發銀行(包括世界銀行)共同參與的建設合約等，供會員參考。

2. 上游油氣業常用的AIPN合約：聯合經營協議(Joint Venture Agreements)、國際聯合研究和聯合投標協議(International Study and Bid Group Agreements)(通常為JOA的前身)、國際共同利益區域協議(International Area of Mutual Interest Agreements)(對同一招標礦區有共同興趣願意共同合作者)、國際讓售協議(International Farmout Agreements)等，皆在國際石油談判代表

協會(AIPN)都有相關合約範本可參考。

## (五) 液化天然氣相關合約

本段課程由Mr.Gareth Hodder講授，其為White & Case LLP.合夥律師，專門從事複雜的能源和基礎設施項目以及全球交易諮詢，尤其關注新興市場。偉凱律師事務所是一家以紐約為總部的國際律師事務所，1901年在美國紐約成立，在全球25個國家設有36個辦事處，律師2千多人、職員4千多人，是目前全球最大、分所據點最多的法律事務所之一，並在國際訴訟仲裁、資本市場、金融、併購方面皆有出色案例。

講師簡介天然氣和液化天然氣市場的特殊商業考慮因素，包含其用於天然氣發電的價值鏈，以及大型天然氣計畫牽涉的LNG買賣雙方、天然氣供應商、主管機關、EPC承包商、營運及維護承包商、股東、電力公司、船運公司等架構，衍生出一般常見的天然氣買賣合約(LNG SPA)、石油和天然氣運輸/處理協議(Oil and Gas Transportation/Process Agreement)、LNG接收站使用協議(LNG Terminal Use Agreement)、LNG租船協議(LNG Shipping Agreement)等，並提示各合約中的重點。

## Day 3課程

### (一) 爭議處理

當爭議發生時，如何處理爭議並防止進行訴訟? 首先應預測未來可能出現的各種議題，如：爭議的金額、為何對方會認為有爭議存在、對方的真實需求及目標、公司願意花在訴訟上的預算、是否有和解的選項、可接受和解的金額等。一般來說，爭議一旦進入訴訟程序就將花費相當的人力、金錢及時間，若無必要盡量不要走到仲裁或訴訟程序。其他的考量還有對方未來還會不會是我方合作的商業夥伴? 如果是，或許在某些地方讓步了，未來在其他合作項目可爭取折扣或優惠條件，造成雙贏局面。而發生爭議最難協商的多半為政府機關，因為政府機關通常照章辦事，任何解決方案都應按法規進行。此外，在爭議協商進行的期間，最重要的是要確保工程皆按預定進度進行，不受爭議事項影響。

### (二) 嚴重的糾紛發生時

當雙方的爭議已無法避免進入仲裁或訴訟程序時，作為公司內部法務應注意甚麼?將揭露的事項包含：文件保留完整度(Document Retention)與法律專業保密權(Legal Privilege)，其中文件保留完整度將影響第一印象，法律專業保密權則應考慮不同法系對於當事人向律師吐真是否具保密性，如在大陸法系是不受保護的，但在習慣法系是受保護的。

案例討論: 我們是否樂於見到一位同事發送了一封電子郵件，就當前的爭議發表了其非

## 常坦誠的意見？

任何對於爭議相關的意見，如：發生始末、預定和解金等，應避免以文字方式傳遞，在大陸法系國家或許無傷大雅，但於習慣法系國家，任何跟爭議案件相關的文件，甚至內部電郵，皆可以是案件進入訴訟要求文件揭露的範圍。因此，不管是您或您的同事留下的跟案件相關的文字記錄都有風險，相關聯繫紀錄都要特別小心。

當發生爭議時，選擇仲裁與普通法院解決爭端的考量如下：以時效來看，通常仲裁需時較短；以成本來看，通常普通法院所需費用較低；以調解員、專家和仲裁人的資格以及判決的品質來看，普通法院的法官專業度不一，但仲裁判決應絕對具專業考量。

### (三) 替代性爭議解決程序(Alternate Dispute Resolution, ADR)

ADR有下列幾種形式：

1. 調解(Mediation)：由沒有決策權的中立第三方進行結構化的和解討論，沒有一定的正式的程序規則。
2. 仲裁(Arbitration)：通常是一個具有嚴格程序規則的正式審判程序，通常由一個或三個仲裁人主持，這些仲裁人作出對任何上訴具有約束力的決定，與訴訟不同之處為當事人有更多的程序選擇權而且仲裁的過程是保密的。
3. 早期中性評估 (Early Neutral Evaluation, ENE)：請具有該爭議事項專業知識的中立第三方提供對爭議的非約束性評估。
4. 專家裁決(Expert Determination)：由具有爭議主題專業知識的中立第三方基於雙方書面（或有時是口頭）提交相關事證後，後作出最終具約束力決定，程序通常不如仲裁正式。

選擇採用何項替代性爭議解決程序，通常會考慮時效、費用、約束力、是否為最終判決以及對爭議雙方關係的影響。

本課程特別邀請來自DIFC迪拜國際金融中心法院的Ms Ayesha Bin Kalban(Assistant Registrar助理書記官)及ICC杜拜國際商事法院的Ms Dania Dahs (Deputy Director)，簡介與比較兩大“特別法庭”提供的判決專業面向、國際性、法官組成、判決程序、判決所需時間、費用分攤制度及法律效力等，這些特殊法院在當今訴訟案件的知名度和重要性將日益提高。

### (四) 爭議解決條款的重要性

大部分的合約中雖包含了爭議解決條款，但要確認該條款是否為病理性條款(Pathological Clause)，因為不適當的爭議解決條款將造成後續解決爭議的困難，講師建議使用專業機構模型條款如：ICC Model Clause、CPR Model Clause等，爭議解決條款的種類又可有強制性條款(Mandatory clauses)、升級性條款(Escalation clauses)、非強制性條款(Non-Mandatory

clauses)(雙方在進入仲裁或訴訟前，先考慮採用替代性爭議解決方案)等。

在價值高的合約中，當發生爭議時應避免於當地法院，特別是對方地主國法院進行訴訟，且應優先採仲裁方式處理，因為仲裁人多具專業領域經驗，且仲裁所需時間一般較訴訟短。此外，需避免合約中有病理性爭議解決條款(Pathological Clause)，建議採用專業機構樣板條款。至於爭議解決條款通常建議採多步驟解決條款(Multi-Step Administered Clause)，也就是可以先有雙方代表協商(Negotiation Between Executive)，無法達成共識再進行調解(Mediation)，無法調解再進行仲裁(Arbitration)等步驟，但需明確規範每個步驟應如何做以及相關處理時限。

最後的重點是，如果在協商或起草合約內容時無法爭取採用中立第三國準據法(Governing Law)，務必爭取合理爭議解決方式(Settlement of Disputes)，並避免於對方地主國法院進行訴訟。

## (五) 國際調解和仲裁機構

目前國際上較知名的調解和仲裁機構包含：紐約CPR國際爭議預防和決議研究所、巴黎ICC國際商會、倫敦LCIA國際仲裁法院、貿易法委員會聯合國國際貿易法委員會、ICSID國際投資爭端解決中心，皆是爭議條款可採用的仲裁機構。

### 案例討論：Saipem 與孟加拉國爭議。

本案爭議當事人為孟加拉政府及義大利籍經營鋪設石油天然氣管道業務之Saipem公司。1990年Saipem與孟加拉國營企業(孟加拉石油，Petrobangla)，簽署了鋪設409公里石油和天然氣管線的合約，造價3400萬美元。

雙方在合約中規定，在Saipem完成管線鋪設並交付使用的30天內，孟加拉石油支付合約金額的50%，在管線營運合格證簽發後，孟加拉石油支付餘款。但孟加拉石油沒有依約向Saipem支付貨款，Saipem遂於1993年，根據合約的仲裁條款在孟加拉首都達卡，向國際商會仲裁院(ICC)申請仲裁，該院於2003年作出了對原告有利的仲裁裁決。2004年4月，孟加拉最高法院繼孟加拉石油申請撤銷仲裁裁決申請後，宣判該仲裁裁決既不能撤銷，亦無法執行Saipem公司於同年10月，依據孟加拉和義大利之間簽署的雙邊投資保護協定(BIT)，將爭議提交ICSID仲裁。

孟加拉國在案件初始階段對ICSID的管轄權提出四點質疑：

- 1.根據兩國簽署的BIT，爭議不構成糾紛；
- 2.根據BIT，孟加拉沒有同意將法院裁判引發的糾紛提交ICSID；
- 3.原告沒有用盡當地法律救濟；
- 4.孟加拉石油的行為不可歸因於孟加拉政府。

ICSID仲裁庭針對第2點質疑指出：其他國際仲裁對其不具約束力，因此其審理的內容是案件爭議本身而非ICC裁決的效力。針對第3點指出，用盡當地救濟僅適用於“司法拒絕”(Denial of Justice)的案例，而非徵收案例。仲裁庭認為，孟加拉石油的違約行為可歸因於孟加拉政府，構成《孟-義投資協定》第5條第2款徵收和具“類似效果”的措施，屬於間接徵收，裁定孟加拉石油賠付Saipem 600餘萬美元和11餘萬歐元。Saipem案表明，雙邊投資保護協定對解決徵收投資爭議發揮著重要的作用，亦是國際投資仲裁領域的里程碑。

(參考文獻：利用雙邊投資保護協定：防範海外投資徵收風險，武漢大學經濟外交研究中心，2014)

## (六) 第三方提供訴訟資金(Third Party Litigation Funding)的新趨勢

由第三方提供訴訟資金作為分擔訴訟風險，是金融行業進軍法律行業的一種新趨勢，是一種把律師參與的訴訟業務和金融經濟學家的融資業務結合在一起的新模式。

在訴訟中，訴訟一方當事人因為暫時不能完全支付或者無法支付訴訟所需的有關律師費、公證費、鑑定費等費用時，由第三方公司先行墊付，待案件勝訴後，第三方公司再收回其所墊付的款項，並獲取一定比例的收益。

訴訟融資投資者接到當事人的申請後，會仔細評估案件並派律師進行調查，通常僅受理勝訴率超過 60% 或更高的案件；標的金額較小的案件往往要求較高的勝訴率，標的金額較大的則可適當降低要求。投資者為保障自身利益，會不同程度控制著當事人的訴訟權利，如：要求當事人依據預算計劃使用訴訟費用，並需定期匯報費用使用情況或規定重要事項告知義務等。

訴訟融資的投資方和受資方需要簽訂一個“第三方訴訟資助協議 (Third Party Litigation Funding Deed)”，保證合作雙方的權益，這種訴訟融資所簽訂的合約包括以下幾個部分：投資金額、資金用途、還款條件、訴訟過程的監控、還款額等。目前國際上較有名之提供訴訟資金的機構有：Woodsford Litigation Funding、Burford Capital、Omni Bridgeway、Vannin Capital等。

## (七) 調解(Mediation)

仲裁較為人詬病的就是必須花費較多的時間和金錢，在進入仲裁前應先思考雙方是否可能在之前就「和解」，因此仲裁前多會有調解選項，而如何進行調解?其流程和程序為何?如何尋找合適具專業的尋找調解人?怎麼準備調解等議題?可參照“CPR European Mediation and ADR Guide”說明。

## **Day 4課程**

最後一天的課程請到Mr Laurence Shore擔任講師，其為BonelliErede律師事務所合夥律師，同時具律師與仲裁人專業，亦曾為第三方訴訟資金案件資方代表律師，BonelliErede律師事務所成立於1999年為義大利律師事務所，於全球擁有8個事務所、約450名律師。

### **仲裁(Arbitraion)**

仲裁是指爭議當事人在自願基礎上達成協議，將爭議提交非司法機構的中立第三方審理，由第三方作出對爭議雙方有約束力的裁決，是一種解決糾紛的制度和方式。仲裁在性質上是兼具契約性、自治性、民間性和準司法性的一種爭議解決方式，同時也具有中立、強制性及較具彈性程序等優勢。相關指南可參閱國際商會(ICC)出版的”Effective Management of Arbitration-A Guide for In-House Counsel and Other Party Representative”。

於仲裁案件中主要的角色有：內部法律顧問和專案經理人、外部律師及仲裁人，內部法律顧問和專案經理人負責案件資料的收集及擔任證人，外部律師宜聘請具專業爭議案件處理經歷的律師，而仲裁人通常可由爭議雙方各推舉一位，再由兩位仲裁人推舉一位主席，推舉之仲裁人專業性及客觀性將影響仲裁的結果。

進入仲裁前，首先要思考仲裁是否對我方真的有益，我能承擔的訴訟費用有多少，與期望爭取的目標金額是否成比例，因為仲裁可能是一個漫長且花費頗鉅的一個過程，以ICC受理的仲裁案件為例，一般約需時兩年半才能得到判決。

當仲裁案件受理後，首先會有案件處理會議(Case Management Conference)，在會議中會決定陳述及答辯的輪次、需提交證明文件的範圍、確定爭議的議題、是否需有證人或專家證人、是否舉行聽證會及仲裁時間表等。案件處理會議召開的型式，可以因仲裁人或爭議雙方在不同時區，而選擇以電話會議或視訊會議方式召開，但缺點是較無法第一時間見到仲裁人對於雙方陳述案件的反應，也可能因為爭議雙方於電話會議中私下討論未關靜音，造成不正確的引導。

在仲裁早期應確定議題有管轄權、訴訟時效、實際責任、仲裁爭議及雙方的能力等。在準備提交證明文件時，就要想仲裁要如何進行，並準備適切的文件，爭議雙方提交文件的完整度，往往就影響仲裁人的第一印象，通常在大陸法系合約要求準備的文件較少，而習慣法系合約要求的準備的文件會較鉅細靡遺。

在答辯或陳述意見時，應注意口頭或書面回覆文字的精準度，通常短而全面的答案是最好的；冗長且未經組織的陳述，通常會讓仲裁人或對方找到更多的漏洞。一般通常會有兩輪的陳述與答辯，而被索賠方通常會有最後答辯機會。

若需證人出席，聽證會舉行的地點也通常具有彈性，爭議案件的相關證人可能是在世界各地工作的專業經理人，且若爭議案件發生時間較早或許也都已調離原職位，或許有很多證人會以已調離職位而不願作證，在不影響證人工作時間太多的考量下，可選擇以證人所在地



召開聽證會。

通常仲裁會有官方語言，當事實證人非屬該語系時，作證時翻譯人的選擇亦非常重要，需確定翻譯人是否能精準表達證人原意。若需要請到專家證人時，則可由爭議雙方委任和由法庭指定的專家擔任。

仲裁庭在將爭議事實調查清楚、宣佈閉庭後，應進行仲裁庭評議，並按照評議中的多數仲裁人的意見作出裁決。若仲裁庭不能形成多數意見時，則按照首席仲裁人的意見作出裁決。雙方當事人在收到裁決書後，應當自覺履行仲裁裁決。

## 五、心得及建議

石油與天然氣業相關合約多為國際型合約，一個成功的合約應審慎協商、起草和解釋各項條款。在發生爭議時，嚴謹的合約也是避免長期和嚴重傷害性糾紛以及隨後昂貴和複雜的訴訟和仲裁程序的第一步。

本課程首先介紹準據法的重要性，並提出石油和天然氣行業常用合約如：工程採購和施工協議(EPC)、生產－分配協議(PSC)、許可－特許協議(License and Concession)、聯合經營協議(JOA)、聯合投資協議(Joint-Venture Agreement)等發生的案例，講述國際公認的商業合約原則，並討論合約中的重點議題如：工作範圍與價格、重大責任、保險、合約終止等，以及近期各大油公司較關注的合法性與永續性概念。

當發生任何重大爭端時，應如何有效地協商，除了典型訴訟外，如何以替代性爭議解決(ADR)方案，包括早期中立評估、專家決策、調解和仲裁等方式解決爭端，及採用各種ADR方案的考量與適用性。另外，合約中是否有完整有效的爭議解決條款也相形重要。

課程介紹國際機構和組織（例如CPR國際爭議預防和解決協會、ICC國際商會、LCIA倫敦國際仲裁法院、國際統一私法協會(UNIDROIT)和貿易法委員會聯合會、國際貿易法國家委員會），這些機構將影響和決定國際爭端處理的架構，並請到DIFC迪拜國際金融中心法院和ICC杜拜國際商事法院的代表簡介該“特殊法院”處理爭議的流程及特點，這些特殊法院在當今訴訟案件的知名度和重要性將日益提高。

事業部積極推動國外油氣探採新礦區之取得及併購業務，參與「2018國際油氣契約草擬、協商與爭議解決研討課程」，實有助於對國際油氣探採等相關契約協商重點及爭議解決機制之瞭解，應鼓勵公司內部法務人員或參與合約談判人員參與相關課程。