

从不利裁决到全面逆转：伦敦国际商事仲裁上诉案件的代理实录

作者：顾嘉 | 彭志杰

北京市汉坤律师事务所近期代表某大型国有企业（“客户”）在位于英国伦敦的“国际油、油籽和油脂协会”（Federation of Oils, Seeds and Fats Associations, “FOSEFA”）的商事仲裁案件上诉程序中，获得全案胜诉的佳绩（包括撤销一审不利裁决并要求被上诉人赔付客户在一审和上诉中发生的所有仲裁成本）。

英国伦敦是国际商事仲裁的“重镇”，被认为是近代国际商事仲裁的发源地之一。除了大名鼎鼎的“伦敦国际仲裁院”（London Court of International Arbitration, “LCIA”）所管理的“机构仲裁案件”之外，伦敦还是行业仲裁的主要“聚集地”。伦敦行业仲裁主要由 FOSFA、GAFTA（Grain and Feed Trade Association, 谷物与饲料贸易协会）和 LMAA（London Maritime Arbitrators Association, 伦敦海事仲裁员协会）这三个协会呈现。这三大行业仲裁的统一特色是：其一，并不是严格意义上的“机构仲裁”，因为行业仲裁并非由专门的仲裁机构进行管理，但又不同于一般所谓的“临时仲裁”，因此有人称之为“准机构仲裁”；其二，除了 LMAA，在 FOSFA 和 GAFTA 的仲裁规则中，都设置了“上诉”机制。

本文将以此案的办理经验为切入点，深入剖析中国企业如何有效运用类似 FOSFA 仲裁的上诉机制，实现案件结果的“翻盘”与“逆转”。特别是当前，俄乌冲突的延宕和美以伊战争的恶化，都给国际贸易带来了不小的冲击。作为国际贸易的主要玩家，中国企业有必要了解此类行业仲裁的特色和此类案件中的法律风险点及化解方式。

一、案件背景

（一）一份“出人意料”的裁决

2024年10月，客户 S 公司突然收到一封来自国内某律师事务所的信函，随函附有 FOSFA 作出的仲裁裁决书（“**一审裁决书**”）。该函称，其系代表阿联酋贸易公司 G（卖方、一审案件的申请人、被上诉人），要求客户（买方、一审案件的第一被申请人、上诉人）根据某油品交易合同履行裁决所确认的相关付款义务。

然而，经客户初步审阅后即发现，其从未参与该裁决所涉的基础交易，也对交易细节毫不知情。更为关键的是，客户此前从未获悉相关仲裁程序的存在，也未曾收到任何仲裁文书的送达。

面对来源不明、内容异常的仲裁裁决，以及数百万美元的索赔请求，客户迅速做出反应，第一时间委聘汉坤跨境争议解决团队介入（“**汉坤团队**”），着手评估并启动相应法律救济路径。经过对 FOSFA 仲裁规则进行审慎研究，汉坤团队发现，该规则允许当事人就一审裁决向其设立的上诉委员会（Board of

Appeal) 提起上诉。据此，团队迅速制定整体法律应对策略，并及时提交上诉申请书，正式启动上诉程序。

在策略的形成过程中，客户 S 公司也提出是否可以被动等待对方前往中国法院申请承认与执行该英国裁决书，再进行抗辩。诚然，根据《纽约公约》第五条第一款第二项的规定，“未收到有关指定仲裁员或仲裁程序的适当通知”，可能构成法院拒绝承认与执行外国商事裁决的一个因素。但该案中，关于是否“送达不当”的问题存在争议，因此客户 S 公司在综合考虑各项风险之后，仍然选择在 FOSFA 体系内进行上诉。

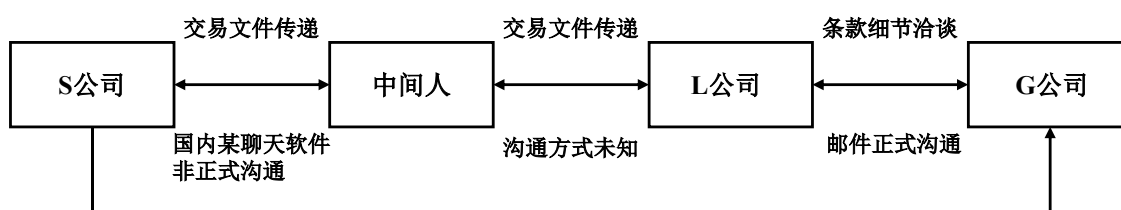
(二) 一笔“未曾发生”的交易

鉴于客户既未参与一审仲裁程序，亦未参与涉案交易，本案法律救济的首要难点在于对相关事实的还原及既有仲裁程序的追溯。为此，汉坤团队向 FOSFA 申请调取一审仲裁的全部案卷材料。然而，FOSFA 基于隐私及数据保护的考量，未直接披露相关文件，而是转而“邀请”一审申请人 G 公司自行决定是否提供。最终，在仅有 G 公司单方提供未验证材料的情况下，汉坤团队结合对客户及相关人员的详细访谈，逐步还原出本案事实的关键细节。

经查明，2022 年，客户 S 公司因国内业务需要，拟自境外采购一批油品 X。鉴于对当地市场及供应商缺乏了解，客户委托一名“中间人”协助寻找交易机会并商谈合同条款。然而，该“中间人”却未向客户披露，其实际通过另一家中国公司 L（一审程序的第二被申请人）与潜在供应商进行对接。客户与“中间人”之间不存在书面授权协议；据“中间人”陈述，其与 L 公司之间也不存在书面授权安排，双方之间没有股权或雇佣关系。

在具体交易推进过程中，L 公司的业务经理 M 与 G 公司的业务经理 A 通过邮件就合同核心条款进行多轮磋商，但相关邮件往来均未抄送客户 S 公司。期间，L 公司将合同草稿发送给“中间人”，再由“中间人”通过国内某聊天软件转交客户进行审核及签署。基于上述信息传递路径，客户始终不知晓 L 公司的存在，并误以为相关交易均由“中间人”直接主导。

2022 年 11 月下旬，各方沿用上述沟通模式完成了 X 油品采购合同的签署。值得注意的是，X 合同的通知条款中预留的所谓“买方/客户联系方式”为 L 公司邮箱。此后，客户的业务人员被纳入相关邮件往来，开始就合同履行与 G 公司直接沟通。然而，客户并不知晓，该邮件链中仍包含 L 公司的相关人员；与此同时，L 公司也没有再主动发送邮件参与沟通。双方沟通与交易模式如下图：



合同进入履行阶段，S公司被抄送邮件，直接与G公司对接

值得注意的是，在 X 合同签署仅三日后，L 公司另行发出一封新邮件，向 G 公司表示拟继续采购油品货物 Y，并请求提供报价，且明确客户 S 公司将为买方。对此，G 公司要求 L 公司提供授权文件以证明其代理权限。L 公司随即回复一份所谓《授权书》，其中载明：“L 公司授权 S 公司（客户）作为其正式贸易公司”。在收到该文件后，G 公司向 L 公司提供报价，L 公司邮件表示接受，G 公司据此认

为双方已于 2022 年 12 月初就 Y 油品货物买卖合同达成一致。

然而，在 L 公司回复接受 Y 合同条款的数日后，L 公司业务经理 M 通过某聊天软件向 G 公司表示无法继续履行 Y 合同，G 公司明确表示拒绝。上述沟通及往来邮件均未抄送客户。

此后，G 公司多次通过邮件敦促 L 公司履行 Y 合同，并明确表示如拒不履行将构成违约并承担相应责任。在 L 公司持续未予回应的情况下，G 公司首次的相关邮件中抄送 S 公司，要求其履行合同义务。S 公司在被抄送后未作出任何回应。最终，G 公司就 Y 合同项下争议向 FOSFA 提起仲裁程序。

（三）一个“管理失序”的案件

在对案件背景进行深入梳理的过程中，汉坤团队发现，本案不仅实体事实关系错综复杂，一审仲裁程序的管理也存在着显著混乱的情形，进一步加剧了上诉阶段的复杂性和处理难度。

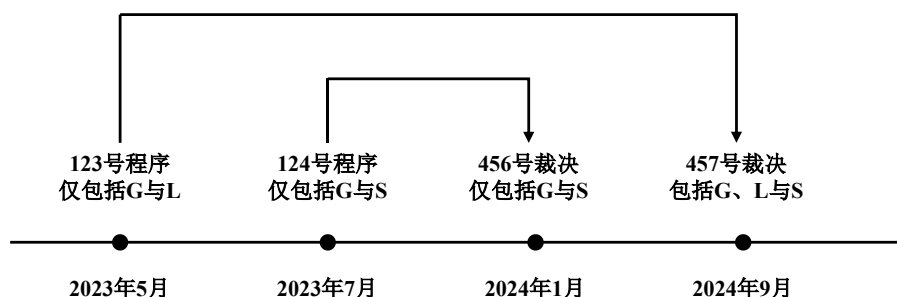
2023 年 5 月，G 公司委托律师分别向 FOSFA、L 公司及客户发送仲裁通知书（NOA）。然而，由于 X 合同中预留的客户联系方式实为 L 公司的电子邮箱，且虽载明客户的公司注册地址，但客户实际办公地址另在他处，导致客户事实上未收到 NOA 的送达。NOA 发出数日后，FOSFA 确认受理仲裁申请，并将该程序编号为 123 号。

在仲裁庭组建方面，2023 年 5 月，G 公司指定 K 为其仲裁员；2023 年 6 月，L 公司亦指定一名仲裁员；随后，FOSFA 代为指定第三名仲裁员担任首席仲裁员。2023 年 6 月下旬，鉴于客户未作出回应，G 公司致函 FOSFA，请求确认由 L 公司指定的仲裁员同时代表客户。此后，FOSFA 通知客户应在 14 日内指定仲裁员。

然而，在程序推进过程中，出于未知的原因，FOSFA 又新增设立了编号为 124 号的仲裁程序，将本案当事人进行分离。简言之，123 号程序的当事人确定为 G 公司与 L 公司，而 124 号程序的当事人确定为 G 公司与客户。2023 年 7 月，FOSFA 通知，由于客户未在期限内指定仲裁员，将由 FOSFA 代为指定其边裁，而 G 公司的边裁仍为 K 先生；数日后，FOSFA 进一步表示，将代为指定首席仲裁员。

2023 年 7 月下旬，G 公司致函 FOSFA 指出，如分别组建两个仲裁庭审理同一争议，可能引发法律风险，因而请求合并程序，由同一仲裁庭统一裁决。2023 年 8 月，124 号程序仲裁庭回复称，根据英国仲裁法，程序合并须经各方当事人同意，而在未取得客户 S 公司同意的情况下，无法合并 123 号与 124 号程序。其后，两项程序分别继续推进。2023 年 8 月下旬，G 公司提交了一份仲裁申请陈述（SOC），同时请求两个仲裁庭作出裁断。

最终，2024 年 1 月，124 号程序仲裁庭作出第 456 号缺席裁决，判定客户败诉；2024 年 9 月，123 号程序仲裁庭作出第 457 号缺席裁决，又认定客户与 L 公司承担连带责任，尽管客户并非 123 号程序的当事人。程序关系如下图所示：



二、争议突破与裁决逻辑

（一）上诉策略：一项“胸有成竹”的抗辩

在厘清本案关键事实与程序脉络后，汉坤团队迅速确立了针对 457 号裁决的上诉策略，即围绕程序问题与实体问题分层推进、先后攻坚，并提交了一项“胸有成竹”的抗辩。

首先，鉴于一审程序中暴露出大量程序管理混乱与程序瑕疵，同时考虑到客户在实体争议上的胜诉仍存在一定不确定性，汉坤团队在策略上将本次上诉首先定位为对一审仲裁庭的管辖权异议（Jurisdictional Objection）。这一策略的核心在于：如上诉庭认定一审仲裁对客户并无管辖权，则 457 号裁决即可直接被撤销，而无须进一步进入实体争议的审理。该等路径不仅有助于显著节约客户的仲裁成本、缩短程序周期，也能够避免客户在实体争议被审理的情况下承受潜在不利结果。

就本案而言，相关程序问题十分突出。其一，123 号程序的当事人原本并不包括客户，但仲裁庭最终作出的 457 号裁决却将 G 公司（申请人）、L 公司（第二被申请人）及客户 S 公司（第一被申请人）一并列为裁决对象，显然缺乏管辖权。其二，围绕同一合同争议，123 号与 124 号两个程序并行推进，并先后作出内容实质重叠的裁决，明显引发“一事二裁”及“既判力（Res Judicata）”冲突问题。其三，123 号与 124 号程序的两个仲裁庭中，均包含由 G 公司指定的同一名仲裁员 K，但在此情形下仍产生两份相互冲突的裁决，这反映出程序管理上的严重失序。其四，G 公司在明知或应知 S 公司真实办公地址及其他有效联系方式的情况下，仍仅选择向 L 公司的邮箱和 S 公司的注册地址发送相关仲裁文件，显然未穷尽合理送达措施；与此同时，123 号程序仲裁庭也没有采取任何适当步骤以确保仲裁文书得到有效送达，未达到国际仲裁对程序通知与送达的基本正当程序要求，致使客户自始未获得公平、合理的抗辩机会。

其次，关于本案核心实体争议，即 L 公司是否构成客户的合法代理，是国际商事仲裁中有关合同无效乃至其中的仲裁条款无效的抗辩理论之一。因为本案的争点恰恰是，客户不认为在 Y 合同中，L 是其授权的代理人，从而有权与 G 公司进行磋商和签署合同，况且客户本身并未在 Y 合同文本上签字或盖章。细说如下。

第一，就代理关系是否成立而言，该问题在法律性质上独立于基础合同，并不当然适用基础合同的准据法——英国法。汉坤团队明确指出，根据国际私法的一般原理，代理关系的成立、范围及效力并不必然受基础合同准据法支配。鉴于 L 公司与客户均为中国公司，涉案代理问题存在适用中国法的充分可能性。

第二，即便退一步认为代理问题应适用英国法，G 公司亦未在一审程序及上诉答复中明确说明，本案所主张的代理关系究竟对应英国法下何种具体代理类型。汉坤团队据此指出，结合案件事实，L 公司与客户之间并不构成英国法意义上的明示代理、默示代理或表见代理（apparent authority）中的任何一种。

第三，即便仲裁庭认定客户通过其在 X 合同履行中的某些行为追认了 L 公司在该合同项下的代理行为，该等追认亦不可能当然地延伸至另一笔独立交易，即 Y 合同的磋商与订立。尤其是在本案中，客户不仅并不知晓 L 公司的存在，也从未向 L 公司出具任何书面授权文件，显然无法就此推导出 L 公司享有代表客户处理 Y 合同事务的特别授权，或对外处理贸易事务的一般授权。

第四，关于 L 公司向 G 公司提交的《授权书》，其文件表述本身显示的是一种“反向授权”安排，即由 L 公司“授权”客户，而非由客户授权 L 公司。然而，一审仲裁庭却据此反向认定该文件构成客

户对 L 公司的授权依据，此种认定无论从文件文义还是整体事实背景看，均存在明显的逻辑断裂，构成重大的事实认定错误。

（二）仲裁庭观点：一份“惯例导向”的上诉裁决

在提交管辖权异议的过程中，汉坤团队进一步发现，L 公司已进入注销清算阶段；且在 FOSEA 依法向其送达相关仲裁文件后，L 公司始终未作出任何回应。由此，在上诉程序中，汉坤团队实际上“单兵作战”，一方面需直面 G 公司已取得的一审不利裁决，另一方面还要应对其所聘请的英国本地大所律师团队的全面抗辩，并且在 L 公司不参与上诉程序的情况下，无法获取完整的案件事实。

本案上诉由 FOSFA 设立的上诉委员会审理，合议庭由 5 名资深仲裁员组成，均具备丰富的国际贸易实务经验及深厚的行业背景。在伦敦现场庭审中，汉坤团队需直接应对仲裁庭就案件事实与法律问题展开的高强度、连续性发问，并在有限时间内作出即时回应；同时，还需就对方英国律师在庭审中提出的各类观点进行有针对性的反驳与澄清，对庭上应变能力与论证结构均提出了较高要求。

最终，在上诉裁决中，仲裁庭整体采纳了汉坤团队提出的绝大部分程序性异议，但对个别事实问题仍持审慎态度。仲裁庭明确指出，FOSFA 在一审程序中的管理的确存在明显混乱，并进一步导致既判力原则的违反。同时，仲裁庭强调，没有任何正当理由将客户 S 公司纳入 457 号裁决的适用范围，且案卷中也没有证据显示一审仲裁庭曾采取合理措施，以确保客户获得陈述与抗辩的机会。一审仲裁庭对《授权书》的理解错误，并因此作出了错误认定，该部分认定应当予以撤销。鉴于客户在 123 号程序中既未参与程序、亦未指定仲裁员，其本不应构成该程序的当事方，据此作出的 457 号裁决对客户当然不具有约束力，故应整体予以撤销（set aside in its entirety）。

在费用承担方面，仲裁庭认定，鉴于客户在本次上诉中全面胜诉，依据国际仲裁中通行的“败诉方承担费用”原则，由 G 公司承担本案上诉程序的全部仲裁费用，并同时承担一审仲裁费用及客户因此产生的合理法律费用。至此，客户成功实现权利救济。

汉坤团队在伦敦开庭后，即对该案的最终走向做出清晰的预测，对该案中客户将会获得胜诉结果较为“胸有成竹”。而这份“胸有成竹”的状态，反映出汉坤团队对于案件事实、法律观点的扎实准备，以及对英国仲裁员审判思路和风格的充分了解。

三、结语与启示

尽管本案在具体情形上具有一定特殊性，但其中反映出的若干问题，仍可为中国企业开展跨境商事贸易业务提供具有普遍意义的实务参考。

第一，规范业务开展模式，主动识别并控制潜在法律风险。在本案中，客户在寻找业务机会时依赖“中间人”，但其角色和功能在不同法域下可能被认定为“代理人”或者“居间人（Intermediary）”。一旦国际仲裁庭认定该等关系构成代理，则代理人行为的法律后果将归属于被代理人，企业可能将因此直接承担重大法律责任。因此，中国企业在使用中间人或第三方协助交易时，应对其法律身份及潜在风险进行前置评估。

第二，加强对代理关系的法律管理与流程控制。企业在开展跨境交易时，应通过书面协议明确代理关系的设立，并清晰界定代理权限、职责范围及期限，同时对是否允许转授权等关键事项作出明确约定。此外，在日常业务沟通中，应尽量采用可留痕、可追溯的正式沟通方式，避免过度依赖聊天软件、电话或线下面谈等非正式渠道，以免在发生争议时面临举证困难。

第三，高度重视合同中的“通知条款”。通知条款在国际交易中具有基础性意义。若合同中预留的送达

地址或联系方式存在错误，而企业未加以审慎核查，则即便事后能够证明相关信息不准确，只要对手方依照合同约定的方式完成送达，仲裁庭通常仍会认定送达有效。因此，企业在签署合同时应对通知条款进行严格审查，并确保相关信息的真实性与可达性。

第四，掌握行业机构仲裁与专业机构仲裁的不同特征，审慎选择争议解决路径。英国在大宗商品贸易领域形成了高度发达的行业自治体系，部分行业协会（如谷物、饲料、棉花等）不仅制定标准合同，还提供仲裁及上诉机制。该类仲裁具有典型的“商人仲裁”特征，即在审理过程中更强调行业经验、交易惯例与效率优先，而对程序规范性及法律问题的精细分析，通常不及国际领先的专业仲裁机构所管理的仲裁案件。以本案为例，上诉仲裁庭即在裁决中明确表示拒绝就“代理关系”这一核心法律问题作出具体认定（findings，特别是法律上的定性和分析），而是基于双方邮件往来及行业交易惯例，直接推定客户对 Y 合同知情并据此认定其为合同相对方。从法律方法论角度看，该等认定并未严格遵循代理关系成立的法律构成要件，体现出行业仲裁在法律适用上的模糊性。当然，类似于 FOSEA 行业协会中的仲裁员的经验，很多都基于各自在国际贸易交易中的实际操作，而非长久的法律训练和律师执业。

第五，国际商事仲裁中，特别是行业协会组织的仲裁案件中，程序问题和实体问题同等重要。有时通过特定的程序规则“四两拨千斤”，反而可以快速、高效地解决跨境争议。

综上所述，中国企业在开展跨境交易过程中，一旦面临潜在风险或法律争议，应尽早引入具备相关经验的专业律师团队进行评估与应对，以确保及时识别关键法律问题并把握各类程序性救济的时间窗口，避免因延误而丧失重要权利。在面对国际仲裁这一相对复杂且中国企业并不完全熟悉的争议解决机制时，中国企业应首先考虑聘请合适的律师“打赢”案件，而不是节省法律成本。如本案所示，国际仲裁中的输家需要支付赢家所发生的几乎全部仲裁费用，因此中国企业需要对跨境商事争议的复杂性做好心理准备，以及需要对选择合适的律师团队并支付合理的法律费用做好预期管理。

汉坤在国际仲裁与跨境争议解决领域积累了丰富的实务经验，团队在复杂事实梳理、程序策略设计及多法域法律问题的综合应对方面展现出卓越的专业能力，能够为客户提供高效、精准且具有前瞻性的法律服务。通过合理借助专业力量并制定审慎的应对策略，中国企业完全有能力在复杂的国际商业环境中有效地维护自身合法权益，甚至实现对不利局面的彻底逆转和翻盘。

特别声明

汉坤律师事务所编写《汉坤法律评述》的目的仅为帮助客户及时了解中国或其他相关司法管辖区法律及实务的最新动态和发展，仅供参考，不应被视为任何意义上的法律意见或法律依据。

如您对本期《汉坤法律评述》内容有任何问题或建议，请与汉坤律师事务所以下人员联系：

顾嘉

电话： +86 10 8516 4288

Email: david.gu@hankunlaw.com