调解、法律确定性与区域联通

作者：刘洋

2026-11-10

本文系作者于2026年11月3日在“2026香港法律周”期间举行的第三届亚太国际私法峰会 “全球贸易与投资中的区域联通与法律确定性”专题讨论环节所作英文发言整理而成。

调解与法律确定性的现实内涵

跨境贸易与投资离不开法律确定性。交易各方需要知道自己的权利义务是什么，如何理解，必要时又如何实现。他们也需要相信，合同会得到尊重，争议的处理结果大体可预期，解决争议的机制值得信赖。

不过，实践中对法律确定性的考验，并不只发生在签订合同的时候，也不必等到法院或仲裁庭裁断是非之时。商业关系一旦出现问题，当事人就要考虑如何减少影响、保住商业价值、应对跨境风险，有时还必须迅速作出决定。此时，问题不只是法律上如何分析，而是整个法律体系能否提供切实可用的办法，帮助当事人应对眼前不断变化的局面。

调解的作用，正应放在这个背景下理解。人们有时仍把调解称为正式争议解决程序的“替代方式”，仿佛它不属于法律框架的一部分。这种看法过于狭窄。在许多贸易和投资活动中，调解本身就是法律基础设施的一部分，让法律确定性能够在实际交易中发挥作用。它不取代法律，也不减损裁判的重要性，而是回应一些正式裁判未必来得及处理的商业需要。

当法律权利遭遇商业压力

不妨从一场正在发生的争议说起。交易出了问题，当事人关心的通常不只是最后谁

赢谁输。买方想知道货物能否放行，承包商想知道项目能否继续推进，贷款人希望履约情况尽快稳定下来，供应商则希望收到款项，又不至于因此断了双方的合作。法律权利当然重要，但仅仅厘清责任，还不足以解决眼前的难题。在争议尚无定论时，当事人就需要商量接下来怎么办。

对于争议发生后仍需继续履约的行业，这一点尤其重要。航运就是一个典型例子。迟延、货损、未付款或未交货，可能沿着一系列合同牵涉卖方、买方、租船人、船东、承运人、保险人和融资方。各方在法律上或许都有理由，但若一切都留待正式裁判，决定尚未作出，商业损失就可能已经扩大：仓储费不断增加，融资机会逐渐减少，替代安排越来越贵，原本的合作也变成了长期对抗。基础设施、能源和投资争议同样如此。一处分歧可能影响的不只是争议双方，还有分包商、贷款机构、公共部门，甚至项目后续的推进。

在这些情况下，调解的实际作用与法律确定性紧密相连。它让当事人有机会坐下来，有条理地讨论现在能做什么，而不只是将来谁能胜诉。例如，能否在不承认责任的前提下分期付款？能否先提供临时担保？能否暂时搁置部分请求，让其他合作继续？能否缩小争议范围，避免经营受到更大影响？法院或仲裁庭最终可以明确各方的权利义务；调解则有助于避免等到裁判作出时，原本值得保住的商业价值已经所剩无几。

调解是一种策略，而非让步

因此，选择调解并不意味着可以放松法律分析。恰恰相反，调解离不开法律权利这一基础。当事人对合同地位、程序风险和执行前景的判断，会直接影响谈判的方式与取舍。法律划定了调解的边界，但调解的方案不必局限于赔偿损失或确认权利，可以更贴近实际经营的需要。对跨境贸易和投资来说，这很重要。区域联通不能只靠法律规则维系，还需要适当的机制来处理商业摩擦，避免每一次重大分歧都变成旷日持久、两败俱伤的较量。

什么时候启动调解，同样值得重视。实践中，各方往往等到立场已经僵化，才开始考虑调解。到了这一步，费用已经花了不少，各自内部对争议的看法也已定型，往来的函件更可能让任何调整都变得困难。此时调解并非没有用，只是需要先克服一些本可避免的障碍。与其把它当作其他办法都行不通之后的最后选择，不如及早将其纳入争议风险管理。

这当然不是说，一有争议就应当调解，更不是要求当事人为妥协而妥协。有些案件需要紧急临时救济，有些需要就原则问题作出裁断，还有些需要借助合意程序所不具备的强制手段。涉及欺诈、制裁、资不抵债风险或严重信息不对称时，早期调解

也未必适合，甚至并不现实。但把提出调解等同于示弱，仍是一种误解。在许多商业争议中，主动提出调解，反而说明当事人对法律和商业风险有清醒的认识：与其任由冲突升级，不如在可控的条件下尝试沟通。

对律师和其他专业顾问来说，这也要求我们调整看待争议的方式。我们的工作不只是判断哪一方在法律上更有胜算，还要帮助客户运用法律权利，实现更长远的商业目标。有时需要在正式程序中据理力争，有时可以借助启动正式程序的可能性，促成实质谈判，更多时候则需要两者配合。调解与裁判并非只能二选一，好的争议处理策略应当视情况为两者都留有余地。尤其在涉及持续项目或长期交易关系的跨境事项中，重要的未必是让对方立即退让，或争取一次“全胜”，而是保留日后作出选择的空间。

调解要有效，需要哪些条件

不过，只谈灵活和务实，也容易把调解的作用说得过满。灵活是一项优势，却不能保证调解一定有效。面对复杂的国际争议，关键要看两件事：各方是否信任调解程序，达成的方案能否落实。这些问题看似只是操作细节，却直接关系到调解的成败。

首先，参加调解的人要有相应的授权。如果出席者不能作决定，也无法在合理时间内取得批准，调解的作用就很有限。和解权限分散在区域办公室、董事会、保险人、贷款人或有国资背景的机构时，这个问题尤其常见。花一天时间探讨方案，当然可能有所收获；但如果事先没有理清谁能拍板、如何取得批准，谈得再好也可能没有下文。成功调解的一个关键条件其实很朴素：能作决定的人，要么在场，要么随时联系得上。

其次，各方要信任调解所依托的程序。跨境争议中的当事人，往往有不同的法律文化、商业习惯和内部决策方式。在一个法域，提出调解可能被视为务实、成熟；在另一个法域，却可能让对方怀疑是不是出了什么问题。各方对保密、信息披露、调解员的角色，以及调解员可以在多大程度上评价争议，也可能有不同理解。这些差异并不妨碍调解发挥作用，却要求我们在设计和说明程序时多下功夫。调解员若能理解这些差异，相关机构又能让各方相信程序中立、安排可靠，实质对话就更有可能展开。

第三，方案必须能够落实。原则上同意和解，只是第一步。重大贸易和投资争议中的和解方案，还要写成条款清楚、能够履行的法律文件。付款方式、先决条件、担保安排、权利放弃、监管审批、税务影响、持续义务，以及日后发生履行争议时如何解决，都需要逐一处理。如果为了趁热打铁而把这些问题含糊带过，协议很可能

只是把下一场争议推迟了。因此，调解虽然形式灵活，仍然离不开严谨的法律工作。方案在商业上再巧妙，不能付诸实施，价值也十分有限。

机构如何建立信任

这也是调解机构的重要性所在。机构不只是管理案件、指定中立第三方，还可以为当事人提供一个可信的对话起点。双方事先没有约定调解，或者彼此已缺乏信任时，这一点尤为重要。在跨境争议中，最难的有时并不是谈成和解，而是先让双方愿意尝试一个都能接受的程序。

国际调解院的设立，可以放在这一背景下看。国际调解院于2025年10月20日在香港成立，是首个专门致力于调解的条约型政府间国际组织。它的意义不只在于设立了一个新机构，也反映出调解在国际争议解决中日益受到重视。国际调解院秘书长郑若骅教授在2026年10月20日举行的成立一周年庆祝活动上介绍，国际调解院已成功处理的事项包括一起涉及中国和新加坡当事人的海事争议，以及一起涉及马来西亚基础设施项目的工程争议。她提到的“调解前的调解”，尤其值得留意：机构的作用不只是主持调解，也包括帮助当事人迈出愿意调解的第一步。

做争议解决的律师，对此大概都不陌生。许多争议，尤其是跨境争议，最初卡住的未必是实体问题，而是程序和心理上的顾虑。当事人可能不相信对方的动机，不愿先开口，也可能需要一个中立的安排，确保开始接触不会被视为立场退让。机构若能提供这样的安排，就能减少一种本可避免的局面：仅仅因为找不到可信的对话渠道，双方就只能任由争议升级。这同样是法律确定性在实践中的体现。

调解与区域联通的韧性

从区域联通来看，调解的意义已不限于如何解决一场争议。交易顺利时，联通的基础是否牢固，未必看得出来。供应链中断、项目受阻、交易双方发生分歧，压力沿着合同关系向外传递时，才是真正的考验。此时，法律环境能否经受冲击，部分取决于当事人有没有办法控制事态，避免不必要的商业损失。有可信机构支持、又得到妥善运用的调解，能够在这方面发挥作用。

调解当然不是万能的，对它的作用仍须作冷静判断。有些案件从一开始就需要裁判介入，有些则要等正式程序厘清法律问题后，才有和解的可能。但这并不意味着调解只是处理重大商业争议时的辅助选项。在许多情况下，正是通过调解，法律上的确定性才转化为商业上切实可见的价值。

说到底，法律确定性不仅在于当事人享有什么权利，最终能获得什么救济，还在于

法律体系能否帮助他们以商业上合理、程序上可信、实际可行的方式处理分歧。对跨境贸易和投资而言，拖延和冲突升级本身就可能造成重大损失，能否及时处理分歧，绝非小事。

因此，不宜把调解看作法律秩序之外较为“柔性”或次一等的选择。它本就是让法律确定性发挥实际作用的基础设施之一。调解不替代对权利的判断，却能在权利尚有争议时，帮助当事人保住商业价值。在区域联通对经济运行至关重要、相关法律关系又日趋复杂的今天，这样的作用不应被低估。

文章作者



刘 洋 (Edward Liu)
合伙人 Partner

edwardliu@haiwen-law.com

扫描二维码查阅律师简历
Scan QR Code for Attorney Profile