

## 附錄二：吳重銘教授訪談紀錄

一、請問您是否曾經承辦過專利糾紛的仲裁案件？請概述其案件類型及仲裁經過。

仲裁是雙方當事人要同意，有些是專利授權契約中有約定仲裁條款，有些是糾紛產生後雙方才合意適用仲裁程序，但後者發生的情況很少。而專利侵權糾紛提付仲裁的案件非常的少，專利契約糾紛提付仲裁的有。

有一個具體的例子是我們跟美國公司簽一份五年期的專利授權契約，假設一年付100萬美金的權利金，但是第三年以後我們就不作這個產品，所以我們就發函告訴專利權人表示我們不要再拿這個授權，專利權人也透過律師發警告函表示這是一個五年期的契約，當初就是因為我們願意簽五年所以才約定這樣的權利金數額，所以專利權人表示不管我們公司作不作這個產品，剩下兩年200萬美金的權利金還是要付清。因為這個專利授權契約有約定先由雙方高階經理人於一定期間內協商，協商不成則同意依仲裁條款進行仲裁，所以雙方在協商無果之後，就在美國由獨任仲裁人進行仲裁。這個案件提付仲裁後，仲裁人要求先進行調解，進行到第三次雙方就達成和解。

其實很多公司在簽契約的時候，認為產業的遠景看好，就簽訂比較長期(long-term)的契約，然後約定每年至少付多少錢(minimum commitment)。不過也常常發生產業遠景不如預期，作了幾年後發現作不下去，就想退出這個契約。這時專利權人的思考是：當初跟你談契約，之所以會同意那個權利金價格，是因為經過計算後認為你至少會作五年，但你現在只作了三年，那我只收三年的權利金就不划算。而臺灣的廠商的思考是：生意沒有作就是沒有作，你叫我再白付這個錢我就不肯。雙方沒有交集，就會發生糾紛。

我們公司這個案件就是去仲裁剩下兩年要怎麼辦。其實這種仲裁跟打官司差不多，只是單純的契約解釋，雙方爭執「簽一個五年的契約現在想三年提前終止，是否有理由？」，這是典型的契約糾紛，爭點在於「契約是否為當事人雙方完整而唯一的合意」。既然雙方沒有書面同意變更，那一方不能說要單方面的提早終止契約。因為美國有一種契約條款叫 Entirety Clause，用中文我們會寫成「本契約一旦簽署，代表雙方真正而唯

一的合意，取代所有的口頭或雙方之前的約定」，所以契約簽了就是簽了，契約中既然作了五年的承諾（commitment），除非契約裡寫清楚說被授權人在這五年的授權期間內若決定退出，不再生產這個產品，那被授權人有權通知授權人終止本契約，不過授權人幾乎很少同意給被授權人這樣的權利。

很多這種商務契約在真正發生糾紛時，雙方都會願意去考慮對方的立場，因為以後大家都還有合作的機會。今天如果對方公司真的有困難，或真的不再作這種產品，專利權人硬是要被授權人把錢付足，也是說不過去。我們公司跟日本公司就有這種經驗，比方說我簽了五年的契約但是我作了三年就不作了，我們就去找這個日本公司，日本公司也很乾脆的說，只要我們公司向他保證不會再生產這個產品，那雙方就把契約終止，不過我們要付所謂的「終止賠償」(termination charge)。例如剩下的兩年權利金本來是 200 萬美金，現在就給專利權人 100 萬美金作為終止賠償，契約就結束。如果是美國公司就比較沒有彈性，美國律師會說就是我的權利，我不會妥協，我還是要 200 萬。當然商場上很多變化啦，美國人也不見得就完全沒有彈性。比方說，他可能要求 200 萬元還是要付足，但是因為美國大公司可能有很多專利權可以授權，所以可以轉成別的授權，可能上次簽的是光碟機的授權，現在不作光碟機了想作電腦，那這 200 萬美金就折抵電腦的權利金，但是如果沒有東西可以抵，200 萬美金就還是要付清，不過總是還有一點彈性空間。

## 二、依您承辦專利仲裁案件的經驗，仲裁人是否有給予一些特別的建議？

仲裁人的立場基本上經常都是「切一半」，以上開具體個案為例，原本五年期的契約，假設一年 100 萬美金的權利金，還剩兩年沒付，那就切一半，相對人付 100 萬元美金結案，看雙方是否同意。仲裁人的立場永遠都這樣，因為他覺得這樣對雙方都可以交代。但問題在於：臺灣廠商就是認為我根本沒有在作產品了，所以我一毛錢都不要付；而那美國專利權人就認為當初算的基礎（base）是五年，無論如何它就要收足五年的權利金。

假設說是 200 萬美金的爭議，仲裁人一定是跟相對人講：「仲裁與訴訟是一樣的，只是這是私人去租一個法官來，你要花的訴訟費用也不會少多少，而且美國訴訟，200

萬美金的案子在美國法院繫屬一年，律師費可能就接近快 100 萬美金，甚至更多」。當事人雙方都會去計算他的糾紛解決成本，這就是很多案件在審判前（仲裁前）就解決的原因。雙方當事人在程序進行到一定程度的時候，就會到達一個「成本思考」的臨界點，讓他覺得把程序走完是沒有意義的，縱使走完也拿不到什麼錢回來，或者也省不到多少錢，這時候就會考慮不如少拿一點早點結束，避免最後拿到（減省）的金額比預期的還要少。比如上開具體個案，200 萬美金，臺灣公司的目的是我最好 200 萬美金都不要付，但他心裡面一定也明白這不可能，商場上沒有人這樣運作，所以他心裡面可能想那不然打個兩、三折，也許他的理想目標是看能不能 50 萬美金解決。等到過了一年，無論仲裁或訴訟程序，他可能發現律師費帳單已經接近 100 萬美金了，他就會開始想：「就算我最後只判賠 50 萬美金，但律師費可能花了 200 萬美金，那我不是最終花了 250 萬美金嗎？那我乾脆一開始就付 200 萬美金算了」。同樣的，專利權人的想法也是一樣。到了一個成本的臨界點，雙方當事人的考量都一樣。

從實務觀點來看，其實我覺得最重要的機制是在「調解」，大部分糾紛不管是因侵權或因契約糾紛而起，95% 以上的案件都在調解程序中解決掉。就像我剛講的，被告會想，本來想省 150 萬美金，結果最後還多花了 50 萬美金；相對地，原告也會想，我本來要 200 萬美金，但是我堅持要拿這 200 萬美金，我可能要花 100 到 150 萬美金的律師費，那實際上我只能要到 50 萬美金，那我不如在他（被告）給 100 萬美金的時候我就拿。

調解的優點在於：(1) 美國的調解人（mediator）調解人會把事實真相（real picture）告訴雙方。以上開具體案件為例，他會明白的告訴被告說：「你簽了五年的契約，你想要賴掉最後兩年不付是不可能的，你沒有什麼堅強的法律理由，你唯一可以去說服原告（授權人）的，就是請原告把價錢降下來，因為我（被告）現在就是不給你（原告）權利金了，你唯一能讓對方覺得願意跟你和解的原因在於原告也有成本（cost）的考量」。調解人也會反過來跟原告講：「我知道你會贏這個案件，但是你花的律師費就是你的成本，你現在五年契約剩兩年 200 萬美金，你要這 200 萬美金但要花 150 萬美金的律師費，而律師費大家都有統計數字可以參考，你（原告）也不可能律師費特別少，所以不如早點跟被告和解」。調解人會有說服力的原因有二，第一是他告訴雙方他是從實際的觀點去考慮數字，如果沒有調解人當中間人，由雙方當事人自己去談，一造只想著要 50 萬

美金結案，另一造只想要拿 200 萬美金，雙方在沒有外部律師或調解人參與時，是沒有額外的成本的。當外部律師與調解程序介入時，成本開始發生，就成為雙方決定是否繼續爭執或者立即和解的誘因 (incentive)。(2)美國的調解人大多是退休的聯邦法院法官，他有公信力，雙方律師也因為他以前是聯邦法院的法官，所以很相信他。(3)有經驗的調解人不會只在契約文字上打轉，他還會建議雙方當事人去思考一些商業解決方式 (business solution)，會給一些比較有創造性 (creative) 的建議，能夠真正解決雙方的糾紛。

### 三、依您的經驗，專利糾紛適用仲裁程序解決的比例如何？

我們有很多專利糾紛的案件，但幾乎透過訴訟或是參加訴訟前的調解程序來解決，縱有約定仲裁，通常也不會真的進入仲裁庭。因為仲裁人跟法官一樣，都會要求雙方在進入正式仲裁庭之前先去作調解，所以根據我的經驗，「調解」才是現在糾紛解決機制裡使用最多的程序。大部分的案件都在調解程序就結束，上開具體個案也是如此。專利糾紛提付仲裁的情況很少見。一般來說專利侵權案件，雙方約定由仲裁人來解決的，非常的少，幾乎是沒有，我個人沒有碰過同意去仲裁的。至於在專利授權契約中約定仲裁條款，這比較常見；或者沒有仲裁條款，但雙方在契約發生糾紛後同意去仲裁，也有這種情況。因為專利授權契約傾向於「錢的問題」(money issue)，沒有侵權行為的問題，純粹只是一個契約糾紛。契約性質的糾紛，雙方當事人比較會同意去仲裁。

專利糾紛很少透過仲裁程序解決的原因，略可自以下幾個觀點來分析：(1)專利是屬地性的權利，美國法院認定有效的專利，臺灣法院不一定作同樣的認定。以美國專利權人的立場，他寧可在美國的法院、美國的體系裡去打官司，因為我是美國專利商標局 (USPTO) 認定有效的專利，不會選擇到第三地進行仲裁，即便是約定在美國仲裁也很少。(2)美國專利法 294 條雖然明文規定專利有效性及專利侵權糾紛得提付仲裁，但是專利權人心態上並不願意由仲裁人來判斷專利有效性，而且美國法院推定專利有效，所以專利訴訟的被告要爭執專利有效性的話，要由被告去推翻這個有效性推定，這是對原告比較有利的。(3)從實務觀點來看，大部分擁有美國專利的原告在美國提起專利侵害訴訟時，都會要求由陪審團來審判 (go for jury trial)。為何原告想要陪審團？因為美國的陪審團會認為他當然要保護美國的專利權人，如果原告又是美國公司的話，陪審團

更喜歡，這有愛國主義的情緒在裡面。所以原告可以去訴諸這種情緒，去遊說（lobby）這個陪審團說我們美國人是偉大的發明家，我們創造一堆智慧財產權，這些人（被告）都在侵害我們的權利，爭取陪審團作對原告有利的認定。因此，美國專利侵害訴訟的原告會要求有陪審團制度。但是仲裁程序沒有陪審團，原告律師就沒有辦法去訴諸這些陪審團的愛國主義情緒來爭取有利的認定。實務上來說，我們臺灣公司大部分都是被告，美國的原告大概都會想要借助陪審團，即使是原告非美國人，如：具有美國專利權人身份的日本或韓國公司，他們還是會想要借助陪審團。基於以上這些原因，很少發生專利權人願意去仲裁的情況。

#### 四、若您遇到專利侵權糾紛，是否願意提付仲裁解決？您作程序選擇的考量因素有哪些？

我們不會同意仲裁。因為真正進入訴訟就是很強硬（tough）的情況，雙方是非常對立的，所以我的本能反應是「你要仲裁我就不同意」，同樣的我也不會去提仲裁，因為我認為對方也不會同意。

#### 五、若您遇到專利契約糾紛，是否願意提付仲裁解決約定仲裁條款？考量因素有哪些？

專利契約糾紛比較容易同意仲裁，如果事前無仲裁條款，糾紛發生後對方要求仲裁，我也會考慮同意。

#### 六、承上，在雙方簽署專利授權契約的情況下，有無可能發生被授權人抗辯專利權人的專利權或其授權條款是有問題的？如果被授權人作這種專利有效性的抗辯，您會願意由仲裁人來處理這種問題嗎？

一般制式化的專利授權契約，都會有「被授權人不去爭執專利有效性」這條規定，專利權人會要求被授權人拿這個專利授權，將來不會/不能去主張專利無效或其他，而且已經交的權利金，不論任何理由是不會退的。這種約定基本上根據契約自由原則，被授權人簽署了就是遵守（follow），簽署以後再去爭執專利無效，贏的可能性很低。如

果被授權人沒有簽署這種條款，但是在簽約、開始履行以後，忽然去跟專利權人爭執該授權專利無效，只有一種可能，就是授權人在其他的案件裡輸掉。

上述因專利權人在其他案件裡被認定專利無效，而遭被授權人爭執其專利效力的情況，有發生過這樣的案例。例如：我跟你簽一個約，我開始每年付權利金，你跟另外一個公司發生專利訴訟，該公司主張你的專利無效，或主張專利權人是重複收取權利金（double-dipping），已經授權給零件廠商又跑來找系統商。如果在契約中未簽署「被授權人不去爭執專利有效性」的條款時，是可能可以去爭執（argue）的。這種情況可能發生在某天某個專利權人忽然就跑來找我們公司主張我們公司的產品用了他的專利，問我們要不要拿他的授權。這時站在被請求的立場，我就會爭執說我不覺得我的產品有用到你的專利。這時大家會花很多時間討論個半天，然後認為如果真的要確定產品到底有沒有用到該專利，可能一定要透過官司，但是大家都不願意花這個錢，所以乾脆「花點小錢了事」，決定付一點錢給專利權人。因此，有一些專利授權契約會寫：「甲方有這些專利，乙方想要拿這些授權」；或另一種寫法：「雙方對於乙方產品是否有用到甲方的專利有爭執（dispute），但不再深究孰對孰錯，被授權人決定付專利權人一點錢來解決這個糾紛」。從後者來看，在這種契約裡，被授權人沒有承認專利是有效的，也沒有爭執專利是無效的，目的只是想省點錢而已，這種寫法也可能是出現在糾紛發生以後雙方所寫的和解書（settlement）。還有一種寫的很工整的專利授權契約，例如：IBM、飛利浦這種大廠，它有幾個專利是大家公認要作個人電腦、要作光碟片一定會用到的。這種大廠的契約就會寫的很明白：「某大廠擁有這些專利，被授權人想要製造某某產品，想要使用這些專利，所以承認要拿這些授權」。以上幾種寫法都有可能。

因此，你說有無可能在簽署專利授權契約以後再去爭執專利有效性？我唯一看過的情況就是授權人在別的訴訟裡面輸掉，然後那個訴訟講的很清楚說是專利無效，這樣子才有辦法去爭執。但根據統計數字，美國訴訟只有 3% 會真的進入審判（go to trial），進入審判、結果出來以後，你才會知道專利是有效無效。97% 的案子都和解掉了，沒有人知道法院對這個專利是認定有效還是無效。目前最明顯的例子就是廣達跟 LG 的案件。美國最高法院現在正式確定 LG 不能收兩次錢，LG 已經授權給 Intel，就不能再去向廣達收權利金。因為這樣，曾經跟 LG 就這個授權金簽過和解的，就可能因為廣達與 LG 案件定讞而真的會翻案了。那個案件是 LG 告廣達還有其他公司，廣達上訴，但其他公

司和解掉走掉了。那現在其他公司會否回去跟 LG 講說我被你騙了，你這專利根本就是重複收取權利金（double dipping），所以我付的錢要你還回來？這就要回去看他們原始簽的和解契約內容，要看和解契約中有無將「其他公司以後不得爭執 LG 專利之有效性」乙項規定列為和解條件之一，也就是具體的個案裡面要去看它授權契約到底是怎樣簽的。

大多數的和解契約會有這個條款，因為很多授權人都不希望以後有別人來爭執專利有效性時，造成我授權人打輸那個官司而影響到已經完成的和解跟已經收的錢。和解的意思就是雙方對於某些問題意見不一致，但大家不想再爭執，所以就決定這樣和解掉，根據契約自由原則，是可以合法的放一個條款說一旦簽了和解就不可以再爭執專利的有效性。你說這個條款合理嗎？我覺得合理，要不然專利權人收你這麼少的錢和解幹嘛？如果可以打贏就不止這個錢啦。現在就是雙方都想省一點錢，所以就不要再爭執這個專利有沒有效，被授權人以後也不要再爭執了，反正就是這個錢把它解決掉。這合乎契約自由原則，而且這是私法契約，與公共利益沒有關係，所以這個條款會有效。

七、請問您如遇到專利糾紛提付仲裁的案件，有無偏好的仲裁地、仲裁機構或仲裁規則？

這主要取決於產生糾紛的標的。如果是美國的專利權，就會在美國仲裁，因為在美國才有懂美國專利的人，不可能美國專利授權糾紛跑來台北仲裁，第一個對方不會同意，第二個恐怕也找不到懂的人。

八、請問您是否認同適用仲裁制度解決專利糾紛得達到迅速、專業、經濟、和諧、秘密等優點？

我不認為有這些優點耶。迅速性方面，不見得比較迅速，就算快也快不了多久。因為美國專利訴訟程序以前大約一年半到一年八個月可以結案，現在因為案件量增加，大約兩年結案。你從整個程序來看，就算交付仲裁，也是差不多的時間，我沒有看過時間真的因此而變短。這最大的問題出在仲裁人不願意很認真的去落實（enforce）所謂的訴訟法規則，例如：證據蒐集、調查範圍等。美國聯邦法院法官反而有時候會覺得有一方

的當事人在利用 discovery 程序不斷的向對方要求證據資料，來增加對方的負擔時，可能就會要求該當事人停止這樣的調查證據方式。但仲裁人因為是領雙方的薪水，就比較會當好人，什麼要求都答應，誰都不得罪，這樣的心態反而比較嚴重。尤其是對臺灣廠商來講，因為我們都是當被告比較多，契約大多約定管轄地或仲裁地在美國，很少約定在臺灣進行。在美國進行仲裁的話，仲裁人又是美國籍，人不親土親啊，我也許三年、五年才作你臺灣廠商一件案子，但是美國大公司可能年年找我作案子啊，基於這種心態，仲裁人的立場就會比較傾向美國大公司。而美國大公司的想法就是，臺灣這些被告窮嘛，那我就把程序弄得很貴，我不斷擴張 discovery、deposition 的時間跟對象，讓你疲於奔命，花很多錢，我只要傳你一個證人，你旁邊就要有一個律師陪著，這個費用很驚人啊。基於證據調查的因素，我真的不覺得仲裁程序會比較便宜。

專業性方面，仲裁人在技術上專業性是有可能比法官好一點。因為仲裁是雙方當事人去挑選仲裁人，所以可以去挑背景是比較懂你這個訴訟標的的人；聯邦法院法官就是用分案的方式，分到誰就是誰承辦。事實上，美國地方法院，那些承辦專利侵權案件第一審的法官也沒有幾個是理工背景，其他大部分也是社會科學背景出來的，只是他們案件量比較輕，可以花很多時間去辦一個案子，所以他這麼多年下來累積的經驗還是比較多。

經濟性方面，從上開具體案例來看，我覺得差不多。那個案件進行三次調解程序，外部美國律師也是要去開，每一次會議大概都一整天或一天半，算一算費用也沒省多少。我覺得這是一個誤導（misleading）的印象，誤以為仲裁會比較便宜。

至於秘密性，更糟。因為法院可以發保護令（protective order），或者 for attorney's eyes only，就是說這些訴訟、證據因為牽涉商業機密，所以雙方當事人不能看，但是雙方當事人委任的律師可以看，可是律師不可以轉告雙方當事人。美國律師基本上遵守這個原則，還不敢亂來。仲裁程序當然也是會保密，但是在訴訟裡是聯邦法院法官發保護令出來，仲裁庭又不是正式的司法機關，也沒有權力核發保護令，他頂多是說你們雙方當事人既然合意來仲裁，我給你們簽一個保密契約，然後仲裁人基本上還是會說訴訟法上有關保密的規定要適用，但最多也只是作到這樣（that's all）。可是你看，訴訟法上是聯邦法院法官發保護令，層次當然不一樣。所以你說適用仲裁程序的保密性會比較好？我不



認為，制度上的設計就不大可能，畢竟訴訟還是比較嚴謹。

## 九、請問您認為我國企業的專利糾紛有無適用國內仲裁之可能性？

我從來沒有參與過臺灣的仲裁制度。老實說，臺灣的訴訟成本低，所以在臺灣處理臺灣的專利訴訟案件，以我們這樣的公司來說，我們會覺得成本跟費用（cost and expense）的考量不是那麼重，我反而比較注意「對錯」。比方說：今天有個臺灣發明人拿個專利來告我們侵權，我們就會看他的專利是否有效，我們產品有沒有用到他的專利。如果有，我會好好跟他談個和解，如果沒有，我不會因為打這個官司要花個 50 萬新台幣，那我乾脆給你 30 萬把它和解掉。不會。這種思考在國內案件裡面比較少，我們會覺得說寧可跟你爭個是非對錯。這也是向市場傳遞一個訊息，你不要來找我麻煩，我是會跟你打到底的。因為成本不高，100 萬新台幣換算不過 3 萬美金，對我們來說不是那麼 significant，可是換成在美國，一個案子絕對不是 100 萬新台幣可以解決，100 萬新台幣大概燒第一個月就沒有了，美國律師費都是 100、200 萬美金以上，所以在臺灣打訴訟跟在國外是不一樣的。在臺灣打個五年，一年 100 萬新台幣不得了吧，五年 500 萬新台幣，折算 15 到 16 萬美金，相對上負擔還是輕。所以在這種情況下，一定會選擇爭個是非曲直。

## 十、請問您認為專利仲裁在我國是否有發展的空間？對於專利仲裁的發展有無任何建議？

基本上我覺得仲裁制度無論在美國或臺灣都有被過度提倡的情形。從很實際的角度來看，律師在仲裁制度裡有比較大的活動空間，因為律師本來在訴訟案裡只有當辯護人或訴訟代理人的一種角色，但在仲裁案裡面就可能變成仲裁人。這樣是不是就多一個工作機會？仲裁案還是一個訴訟案，不會有人去仲裁不帶律師嘛。尤其中華民國仲裁協會，很多仲裁人都是律師，美國也是一樣，退休的法官、在職的資深律師，就多一個工作機會。所以律師、法官都很鼓勵仲裁，但坦白說，我覺得它並不像大家想像的是一個那麼好的機制，或者說，可能只是一個控制的很鬆散、程序很鬆散的訴訟制度。

如果要在臺灣進行專利仲裁，我認為前提要件要國內仲裁人的專業能夠拉上來。第

一個專業是要懂產品、技術，第二個專業是法律的專業，也就是「作仲裁人要有仲裁人的樣子」，比方說：該保護當事人的秘密就要保護，這就是 integrity 夠不夠的問題。不是說你今天當了仲裁人，晚上跟這邊吃個飯，改天跟另一邊吃個飯，然後講一些不該講的話。我覺得這是文化上一個很嚴重的問題，但是中國人的社會常常就是這樣，這種事情發生過太多。所以我們會覺得說，如果要在國內仲裁，我寧可去法院，因為至少法院的審判制度是一個被嚴格控制的程序，法官不會有辦了你這個案子我希望你下次再來找我這種思考，但是仲裁人可能巴不得你每件案子都找他。就我所知，臺灣仲裁人的選任常常就是今天我委任這個律師，他跟對方律師談說不然我們來仲裁，雙方就各自回去說服當事人說我們來仲裁，那要挑仲裁人就是挑我的朋友啦、我的某某某啦，都是挑這些的。也就是說，我們沒有一個很好的選任機制。

對照美國的仲裁制度，美國仲裁人是聯邦法院退休的法官或執業二、三十年以上的律師，幾乎一定都是法律背景的，少數幾個不是法律背景的，一定也是在一個特殊領域內很有經驗的，比方他對通訊產品或某種產業很有經驗。應該這樣講，你在美國進行仲裁會發現，這些仲裁人是很有經驗，確實瞭解你們的糾紛的本質為何。反觀臺灣很多仲裁人，可能跟地院很多的法官一樣，對於什麼叫專利實在不甚熟悉。而且，像美國要挑仲裁人，它是資料送過來，這個仲裁人背景是什麼、做過哪些案件，清清楚楚，然後美國律師制度有一個所謂「利害衝突」(conflict interest)的觀念，如果我跟他有特殊關係我就要迴避了。這一點他們本身的自律很好。我常常碰到美國的仲裁人跟我講說：我不認為這是一個 conflict，但是我要跟你解釋，我幾年前辦過你對造這個公司什麼案子，那你有沒有 concern，如果你有，那你最好換一個人。我常常接到這樣的信，或者他會跟我律師講，我律師來跟我講說那個仲裁人要你注意這樣的事情，看你同不同意。可是這在臺灣很少會發生。

詳細來說，如果我現在是 PC 散熱系統這個領域的專利權發生糾紛，美國仲裁人協會有很長的名單，大部分是退休的法官，辦過哪些案子，大學也是念理工的，通通都有，那外部律師會先篩選一次，送到我桌上來的時候應該剩下五到八個左右，然後我再挑一到兩個。因為我方挑的對方不一定同意，這個不同意就挑另一個雙方都同意的。雖然契約上會看到很多人寫要有三個仲裁人，雙方各選一個，再推第三個，但三個太貴了，很少人找三個。實務上選三個仲裁人很少，如果你同意仲裁，大多是選一個，大家都想省

點錢，而且你要選三個都要符合資格（qualified）的也不容易，所以我們在美國仲裁通常的作法就是找一個聯邦法院退下來的，以前辦過這個領域的專利、技術案件的人擔任仲裁人。

所以，如果我們能夠把仲裁人的素質拉高的話，考慮到現在法院目前案件量負荷這麼重，然後 IP、專利相關案件的專業性又這麼高，我覺得發展專利仲裁是應該的。因為現職的法官裡面真的懂專利的人很少，訴訟起來就是找雙方當事人去找專家作鑑定報告，鑑定報告不一樣的話就是法院自己再找一家鑑定。如果考慮現實是這樣的話，基於仲裁人素質能夠拉高的前提，我倒覺得是可以仿效美國。美國很多聯邦地方法院有的地方性規則（local rule），就是當事人要來我這裡專利訴訟，我北加州的聯邦地方法院就有規定如果我覺得你們這個糾紛性質適合仲裁，授權糾紛啦，我可以要求當事人去作調解或問你們願不願意去仲裁。當然美國很多法官不願意這樣做，因為他覺得這是把自己的權力外放，本來人家是要來訴訟，你叫人家去仲裁，這不是把自己的司法管轄權給別人？但是有很多法院站在案件量太多的立場，會建議當事人說你們要不要去仲裁。不過仲裁制度終究還是要雙方當事人同意，法院開了門不能說當事人要進來不准他進來，所以法院只能建議當事人去仲裁，不能命令。法院只可以要求當事人去調解，但不能命令他去仲裁。我覺得臺灣如果仲裁人素質有到一定的標準，我倒是很贊成去仲裁，畢竟我們法院的負荷真的重，專業性也不是那麼的夠。老實說，你叫一個大學法律系畢業，唸過研究所，沒有唸過一本電子工程或什麼書的人來判斷一個技術，確實是有點強人所難。所以仲裁人如果在技術領域有專業背景的人然後把他培養起來可以作仲裁人，我覺得開這個管道也沒有什麼不好。因為我們這種公司在臺灣打專利訴訟最痛苦就是遇到法官聽不懂的狀況，例如：他不懂一般在這個國際商務的場合簽這種專利授權契約一定會規定「被上訴人不能再去爭執專利有效性」的條款。法官要判案子，一定要有這些 know how，他才知道在通常的授權契約裡看到什麼條款是正常的。法官對於實務的操作如果不够熟悉，是會有問題的。那美國情況不一樣，他的仲裁人或調解人確實是這個領域的專精。美國人有個特色，他不懂的東西他比較不會去作，因為這些退休的法官或作了二、三十年的律師都很愛惜羽毛，他也怕作了一個案件被律師界傳出去說他什麼都不懂，所以他們會集中在我懂的、我作的好的案子上，我才去接。這也是為什麼 AAA、JAMS 會把仲裁人的學經歷、辦案經歷都列的清清楚楚，就是要確保當事人有挑到一個你要的仲裁人。如果臺灣也可以像人家這樣，弄得很清楚，你看現在中華民國仲裁人協會會送

一個資料來給你說這個仲裁人姓什麼、叫什麼、幾年大學畢業、念什麼、辦過什麼案子嗎？不會嘛，就是雙方律師說我們找誰，那是我同學、我同期的，不能這樣子嘛。因為專利糾紛金額太大，不能開玩笑，這種案件都是幾千萬美金在和解，豈能兒戲？當事人也不會信的過。所以從業人員的素質一定要拉起來。