

非信用证案例--跨国追债十八天 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/32/2021_2022__E9_9D_9E_E4_BF_A1_E7_94_A8_E8_c27_32042.htm 在越来越多的国际贸易货款纠纷中，如何采取有效、妥善措施解决国际货款拖欠，维护企业权益，是一个显得十分紧迫的课题。以下是河北省国际商会协助河北省XX进出口集团公司“跨国追债”的十八个日日夜夜.....

案例一、一块“硬骨头”深秋十月，金风飒飒，河北省XX进出口集团公司的二位代表走进中国国际经济贸易仲裁委员会仲裁员、河北国际商会总法律顾问何贵才的办公室，他们一进门就说：我们是慕名找到你们这里的，请你们务必帮我们追回欠款。原来，河北省XX进出口集团公司（以下简称河北公司）与捷克SUD贸易有限公司（以下简称捷克公司）在1996年底建立贸易关系，1997年应捷克公司先发货、货款缓期再结的要求，河北公司连续发货，合同总值34万美元。但直至97年底，河北公司仅收到货款2万美元，仍有32万美元货款未结。河北公司通过各种方式催要，而捷克公司均以货物积压或货款未收回为由要求推迟还款期。这个案子是块硬骨头，但不能辜负企业的信任，应该迎接挑战，想尽一切办法减轻会员企业的损失。在这一原则指导下，在做好充分准备的基础上，何贵才与其助手，国际商会的法律顾问董箫，一起登上了飞往捷克共和国首都布拉格的班机。

二、艰难中的转机 抵达布拉格后的第二天，二位法律顾问不顾旅途疲劳马上与捷克公司取得了联系，并于次日在该公司办公室与法定代表人Z女士会谈。该公司承认拖欠货款的事实，但解决办法只能有二个选择：一是以库存货物回运中国抵

补全部货款，二是由河北公司在捷克设立公司，接收库存货物，总之无力支付现金。在Z女士的陪同下，二位法律顾问查看了该公司租用的四个仓库，情况基本属实。根据面临的情况，二位法律顾问做出了下一步的工作安排。七天过去了，各项工作在有条不紊地进行，但是没有好消息。唯一的进展似乎是：在捷克律师、捷克工商会的敦促下，捷克公司负责人Y先生不情愿地从斯洛伐克赶回布拉格，但与其面谈似乎更加大了“付款解决”的难度：他明确表示因捷克市场和国内供货质量等原因，捷克公司仅在中国国内就有5家债权人，共欠150多万美元，其中两起案件已经中国涉外仲裁机构裁决结案，公司面临被强制执行，所以他们准备在近期申请破产。虽然与河北公司关系一直不错，但对河北公司的债务只能以货抵款的方式解决，别无他途。他已在斯洛伐克另外注册了一家公司并已经取得该国的居留身份。河北公司方面反馈回来的信息使工作变得更为艰难：他们不愿接受任何退货，也不打算到捷克设立公司，他们能接受的解决方式只能是支付货款。二位法律顾问几经努力，Z女士、Y先生的情绪悄然发生了变化：二位法律顾问的话句句是实，句句在理；他们不仅是法律专家，而且熟谙贸易实务；他们不仅仅是为了完成追债任务，而是为捷克公司的利益和发展设身处地地考虑。与此同时，河北国际商会转委托的捷克律师发来传真，对捷克公司在清偿债务之前到斯洛伐克注册新公司行为的合法性提出质疑，对公司负责人个人可能承担的法律 responsibility 进行了分析，敦促该公司全面履行其对河北公司的还款义务；当地国际商会首席法律顾问也打来电话，对此案表示关注，明确表示：如经查证证明该公司“脱产躲债”，商会将把其列入

不守信誉企业的“黑名单”。各方面工作的结合产生了作用，夫妻二人经过一夜商议后回到二位法律顾问面前，流着眼泪表示：谢谢你们的工作，如果河北方面同意的话，我们将以公司和家庭财产来兑现您提出的方案，而且会全力以付地落实。

三、还款协议最终签 二位法律顾问对河北公司及捷克公司做了大量工作，当事人双方最终通过传真共同签署了《还款协议》。法律顾问的敬业精神和对当事人高度负责的态度不但感动了河北公司，也使捷克公司折服，双方共同邀请河北国际商会总法律顾问何贵才为协议的见证人及实施监督人。1998年11月13日早晨，出国追债以来的第18天，迎着北京金秋的朝阳，河北国际商会法律顾问董箫乘坐的班机徐徐降落在首都国际机场，并将捷克公司支付的首批货款2万美元汇单转交给河北公司，捷克公司的退货也已经发运。此时，法律顾问身上只剩下6.5美元，可谓弹尽粮绝，但这起货款拖欠案最终获得了解决。

100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com