



新年伊始,临沂某外贸公司(简称临沂公司)的账户上终于收到了来自科威特某公司(简称科威特公司)打来的一笔8万美元“迟到”的货款,这也意味着这场长达16个月的“跨国追债记”终于以外国“老赖”认输而告终。从临沂到科威特,直线距离超过6000公里,在追债过程中,中国国际贸易促进会临沂市委员会、中国国际商会临沂商会(下简称市贸促会、国际商会)扮演了重要的角色,正是在他们的积极协助下,才迫使科威特客户还钱。

收到货物不给钱,老外变“老赖”玩失踪 多方齐出手,8万美元终归还

2013年9月,临沂某外贸公司发往科威特的一批价值8万美元的货物已经被客户科威特公司取走,但是对方却并没有付货款。

不久,科威特公司回应是凭借当地商业银行传来的业务单据“正常取货”。临沂公司马上意识到是委托的银行方面出现了问题。

了解情况之后,临沂公司立即向科威特公司索取货款,科威特公司对临沂公司的正当诉求不予理睬。

从2013年10月至2014年6月,临沂公司不断地向科威特公司和银行讨说法,然而一直没有结果,科威特公司更是电话不接、邮件不回。

无奈之下,临沂公司向临沂市贸促会、国际商会寻求援助。

2014年7月,第一封履约敦促函发到了科威特公司的邮箱中,可是一个月过去了仍无一点回应。

8月份发送了第二封履约敦促函。

第二封函发送不久就传来好消息,“消失”了大半年的科威特公司主动联系上了临沂公司,表示愿意偿还全部货款。

1 银行失误,外国客户拿货没给钱

2014年6月中旬,来自临沂公司的两名业务经理来到了临沂市贸促会寻求帮助,希望能追回海外一家公司所欠的8万美元货款。

事情还要追溯到2013年9月份的一天,临沂公司突然接到一个坏消息,公司发往科威特的一批价值8万美元的货物已经被客户科威特公司取走,但是对方却没有付货款。

科威特公司是当地一家老牌公司,早在2006年就与临沂公司建立了贸易往来,双方合作一直很愉快,出现收货不付钱的情况还是头一次。临沂公司立即派专人进行调查。

科威特方面不久传来了回应,辩称是凭借当地商业银行传来的业务单据“正常取货”。钱还没给呢怎么能取货?临沂公司马上意识到是委托

的银行方面出现了问题。经过多方查询,得知是科威特商业银行将两笔同时进行的业务单据误转给科威特公司,才导致其未付款便提走货物。

临沂公司与科威特公司之间一直采用托收方式进行结算。所谓托收,通常意义上是指出口商出运货物后,将出口项下的商业票据或金融票据传给进口地委托银行,委托

银行向进口商收取货款,待收取货款后将票据提供给进口商,进口商凭票据提取货物。长期以来,这种方式被认为存在一定风险,因为国内出口企业委托的银行多是由贸易伙伴指定的当地银行,出口企业无法对其资质进行详细审核,货款安全难以得到保障。但托收方式由于其费用较低,被很多出口企业所接受。

2 企业讨债,老客户转身成“老赖”

了解情况之后,临沂公司立即向科威特公司索取货款,然而令人意想不到的是,科威特公司竟然摆出了一副“老赖”的嘴脸,对于临沂公司的正当诉求不予理睬。

“一开始对方坚称我们的损失是由银行失误造成的,让我们去找银行讨说法,但就算是银行的失误,你收了货也总该给钱吧!”临沂公司负责人

对此愤愤不平。

除了向科威特公司追债之外,临沂公司还随即向科威特商业银行提出了索赔,不料此时银行也摆出了“事不关己”的模样,坚持不承认操作失误,并要求临沂公司走“正常司法诉讼程序”来解决该问题。

正常司法诉讼程序就是打国际官司,对于临沂公司来

说,不但需要耗费大量的人力物力财力来寻找证据、准备诉讼材料、聘请律师之外,还需要面临长达数月之久的诉讼期,况且官司输赢还是未知数,这种劳心劳力的方法让临沂公司发憊。

临沂与科威特相隔数千公里,临沂公司不可能因为8万美元的欠款就派人远赴科威特讨债,况且去了之后讨不

讨得回来还很难说,因此临沂公司更寄希望于科威特公司“良心发现”退还货款。从2013年10月至2014年6月这段时间里,临沂公司不断地向科威特公司和银行讨说法,然而一直没有结果,科威特公司更是电话不接、邮件不回。

万般无奈之下,临沂公司向临沂市贸促会、国际商会寻求援助。

3 多方施压,“老赖”终于还钱

负责受理临沂公司请求的是市贸促会、国际商会法律部负责人王部长。“按照企业的说法,实在是没有办法了,又不甘心白白受损失,才向我们求助。”他说。

受理临沂公司的求助申请后,市贸促会立即派专业人员与临沂公司进行座谈,仔细审查相关单据和往来邮件,最终认为这笔出口业务真实有效,只是由于对方银行的失误,导致科威特公司与科威特商业银行没有履行应有的义务,形成对临沂公司合法权益的侵害。

“履约敦促函”,敦促其履行还款义务。

王部长介绍,“敦促履约”是贸促系统帮助企业解决国际商事纠纷的一种新的方式。“当外国客户不履行合法义务时,我们可以以商会名义向客户所在国的商会寻求帮助,通过所在国商会向违约客户施压。”他说。

2014年7月,第一封履约敦促函发到了科威特公司的邮箱中,可是一个月过去了仍无一点回应。

临沂公司终于忍耐不住了,其负责人表示要派人去科威特追款,甚至还提出想借第五届商博会的名义邀请科威特公司来参展,然后将人扣住,逼迫对方还钱。

“面对这样的‘老赖’,临沂公司一定不能自乱阵脚。”王部长说。此时,市贸促会一方面安抚临沂公司情绪,指导其每天都通过电话、邮件方式向科威特公司催款,进行“疲

劳轰炸”,同时向科威特商业银行发函,要求其承担相应的责任帮助追回货款。

另一方面,市贸促会向科威特工商联合会发函,要求其向科威特公司施压,并于8月份发送了第二封履约敦促函。

“第一封函里我们的态度还比较客气,第二封函的措辞就相当严厉了,写道如果科威特公司拒不还钱,我们就将其列入国际贸易失信黑名单重点监控,届时其不仅名誉受

相关链接

做到这四点 减少隐患

据了解,市贸促会截至目前已累计为我市出口企业追回海外欠款200多万美元,而且全程不收取任何费用。王部长表示,随着越来越多的企业开拓国际市场,贸易纠纷的数量也逐年上升,建议企业在国外客户做生意时,一是要委托专业的咨信调查机构了解客户信誉情况,二是要购买商业保险,三是要签署正规的合同,明确违约责任,解决方式等关键问题,四是要选择安全可靠的交易方式,减少隐患。

本报记者 邵琳

金鹰家电商场 / 东方红店 8220565
沂州路137号 东方红影城

零点抢购夜

打破常规 1月16日晚10:00-12:00
疯狂抢购2小时

5000件超低价商品疯狂抢 5000个鸡蛋现场送 1000个金蛋现场抽 1000本日历免费送

抢购地址: 金鹰家电商场东方红店(沂州路137号 东方红影城南) 8220565