

天驰君泰律师赴新西兰成功助力客户解决争议

2024-03-25

近日，天驰君泰太原分所高级合伙人史晨烨律师、上海分所合伙人朱尉贤律师赴新西兰助力客户应对合同争议。在前期与新西兰律师对事实与法律进行详细沟通的情况下，通过现场多轮谈判，成功与对方达成和解，获得客户的好评。天驰君泰律师还拜访了新西兰百年律师事务所Bell Gully，就投融资、数据合规、ESG和其他法律问题进行了交流。

客户是一家建设工程公司，其在新西兰公司由于前期人员交接及缺乏资料等问题导致没有及时应对分包的**statutory demand**（催款函），导致被分包申请清盘（**liquidation**，相当于国内的破产清算）。一旦被法院裁定符合清盘条件，公司将进入清盘程序，最终公司的主体将消失，客户在新西兰的业务将彻底无法开展，后果非常严重。天驰君泰律师接手后，迅速向客户索要交易资料，迅速分析后，制定争议解决的策略：梳理争议焦点——联系新西兰律师——会商事实/法律问题——协商和解——有效抗辩。经过客户确认后，我们按照如上策略开始工作。



经过与客户一道梳理分析发现，案件的争议焦点在于工程结算中增加的工程量没有相关签证资料支撑。梳理出该争议焦点后，我们迅速与合作的新西兰建设工程律师取得联系，进一步确认，催款函（**statutory demand**）是新西兰（也是好多普通法系法域，比如香港、澳大利亚、新加坡、英国、BVI等）一个较为强有力的法定催款工具，如果没有及时应对催款函（**statutory demand**），将推定公司已经符合破产条件，想要推翻该推定，难度较大，至少需要证明：公司仍然资可抵债，存在实质的争议。而新西兰公司之前的人员已经回复邮件问欠款是否支付，分包抓住这一点，认为是客户新西兰公司确认了相关金额。据此，经过与新西兰建设工程律师会商，证据对我们非常不利。在此情况下，我们提出协商和解解决方案：向分

包律师申请延期答辩和延期登报（根据新西兰法律，清盘申请人有权登报，声明申请清盘事宜）——提出争议焦点——申请分包提交签证资料——协商谈判。经过与客户沟通，我们指示新西兰律师按照上述方案行动。经过多轮邮件往来，分包并不让步，指出客户新西兰公司人员已经作出确认。为此，我们特地前往新西兰，与新西兰律师协商沟通下部行动方案，经过见面协商，确认通过和解解决争议。经过几轮谈判，我们代表客户据理力争，双方终于同意和解。



在此次争议解决中，我们还发现，客户新西兰公司与业主的总包合同、与分包商的分包合同、之前员工等都存在问题，因此，我们也已经协助客户针对总包、分包、融资、公司、劳动、工作签证等方面初步设计了相关方案，也已经对接当地相关专业律师，逐步开展，有效推进。

在新西兰期间，天驰君泰律师还就潜在合作机会，拜访了新西兰最古老的律师事务所Bell Gully律师事务所。该所成立于1840年，在新西兰设有惠灵顿和奥克兰两个办公室，拥有律师400余名，能够为客户提供全方位的法律服务。天驰君泰律师与该所奥克兰合伙人律师就投融资、数据合规和ESG等方面进行了交流。



天驰君泰国际业务律师将秉持“定方案、选律师、盯节点、把质量、控成本”服务原则，结合国内和国外情况，制定总体方案，挑选合作律师，设定关键节点作为交付时间点，精准向境外律师传达客户诉求，与境外律师通力合作，过程中把控境外律师质量和成本。通过上述模式，天驰君泰国际业务律师在为客户走出去过程中提供全流程、全方位的法律服务。

来源:

作者: