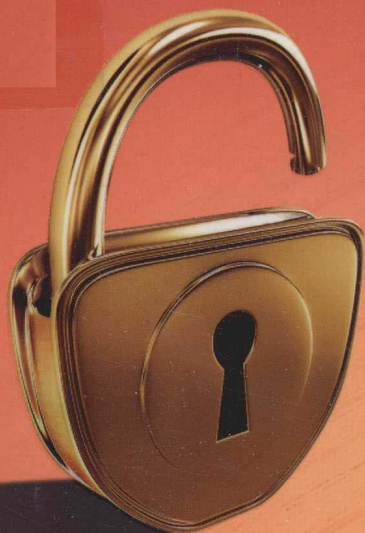


追债



ZhuiZhai
JiuZheJiZhao 就这几招

傅国荪 编著



深圳出版发行集团
海天出版社

追债

ZhuiZhai
JiuZheJiZhao 就这几招



深圳出版发行集团
海天出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

追债就这几招 / 傅国荪编著. —深圳: 海天出版社,
2010. 4

ISBN 978-7-80747-791-4

I. 追… II. 傅… III. 债务纠纷—处理—法律—基本知
识—中国 IV. D923. 3

中国版本图书馆CIP数据核字 (2009) 第229961号

追债就这几招

ZhuiZhaiJiuZheJiZhao

出品人 陈锦涛
出版策划 毛世屏
责任编辑 许全军
责任技编 钟愉琼
装帧设计 线艺设计

出版发行 海天出版社
地 址 深圳市彩田南路海天综合大厦7-8层 (518033)
网 址 <http://www.htph.com.cn>
订购电话 0755-83460137 (批发) 83460397 (邮购)
设计制作 深圳市线艺形象设计有限公司 Tel: 0755-83460339
印 刷 深圳市美嘉美印刷有限公司
开 本 787mm×1092mm 1/16
印 张 14.5
字 数 200千字
版 次 2010年4月第1版
印 次 2010年4月第1次
印 数 1-6000册
定 价 28.00元

海天版图书版权所有, 侵权必究。
海天版图书凡有印装质量问题, 请随时向承印厂调换。

目 录

第一章 我的追债经历 001

- 第一节 我的追债经历002
- 第二节 追债人应具备的素质009

第二章 追债的指导思想和追债技巧 011

- 第一节 追债的指导思想012
- 第二节 追债的技巧014

第三章 如何从公司管理上预防坏账 019

- 第一节 建立健全债权管理部门020
- 第二节 建立健全债权管理制度038

第四章 追债前的准备工作 041

- 第一节 准备证据材料042
- 第二节 采取财产保全措施049
- 第三节 采取证据保全措施055
- 第四节 申请先予执行057

第五章 追债应特别注意的问题 061

- 第一节 诉讼时效问题062
- 第二节 证据规则问题077
- 第三节 案件管辖问题082

第六章 企业常见债务的追讨和防范 089

- 第一节 建筑工程合同债务的追讨和防范.....090
- 第二节 买卖合同债务的追讨和防范.....112
- 第三节 借款合同债务的追讨和防范.....126
- 第四节 融资租赁合同债务的追讨和防范.....136
- 第五节 承揽合同债务的追讨和防范.....143
- 第六节 运输合同债务的追讨和防范.....151
- 第七节 技术合同债务的追讨及防范.....162
- 第八节 仓储保管合同债务的追讨及防范.....168
- 第九节 委托、行纪、居间合同债务的追讨及防范..174

第七章 个人常见债务的追讨和防范 179

- 第一节 个人合同债务的追讨和防范.....180
- 第二节 个人侵权债务的追讨和防范.....188
- 第三节 个人婚姻家庭债务的追讨和防范.....196

第八章 涉外债务的追讨和防范 205

- 第一节 涉外债务的特点、难点.....206
- 第二节 签署涉外合同应注意的问题.....208
- 第三节 追讨涉外债务可采用的几种重要手段.....214

追债就这几招

第一章

我的追债经历

第一节 我的追债经历

第二节 追债人应具备的素质

第一节 我的追债经历

一、我为什么办理债权债务案件多

1997年，我毕业于山东大学法律系。当时的就业环境还不算特别恶劣，可我不甘于分配到内地的县法院，于是在1998年年初便只身来到了广州，刚毕业就下海了！

到广州之后先是找过校友、老师的同学、老乡等各种关系，后来又自己找，先后到过四家律师事务所当律师助理。可由于我生性耿直、不善于讨好老板，所以两年半助理做下来，换了四个老板，最后还是走上了独立自主、自力更生的“不归路”，一干就是十年！

这十年以来，我经办了大大小小案件不下400件，可债权、债务的案件竟占了将近300件！我认为这与中国的国情和我的个人原因分不开。

首先，中国的国情是：中小企业多、债权债务多。我所在的广东珠三角，更是如此。刚来广州的时候，认识的企业老板基本上都是本县的老乡，而他们的企业基本上都是中小企业。这些企业的法律业务大概就只有两大块：一是债权债务问题，二是劳资纠纷问题。除了这些问题，企业可以说根本就不需要找律师了，所以他们请法律顾问的比例非常低，即使今年请了，明年可能觉得没有必要就不请了。

其次，我是个刚出道的小律师，大型企业在中国只有少数几家，我也挤不进去，除非有特殊的关系。所以我也只能经常与中小企业打交道，而他们最需要的就是要我帮他们讨债。我独立办理的第一单法律业务就是讨债要钱。

刚开始几件因为我还不是很熟练，加之中国的国情，司法机关办事效

率有时候极低，所以办得都不是很理想。但后来慢慢摸索出了一些办法经验，所以成功率越来越高，渐渐就有了回头客，请的人也就越来越多，这类案件占我所办案件的比率就越来越高，数量自然也就多了。当然最近两年办理公司改制的案件也渐渐增多。

因为办这种债权债务的案件太多了，所以就悟出了其中的一些方法、规律。加之三角债现象在中国又这么普遍，很多人都想寻求一些方法，因此我就有了写本书把我的经验、方法、知识与大家分享的念头，也算是对自己工作的一个小结吧。

二、我所经办的一些比较典型的追债案件

案例：

本×技研工业株式会社与广州番禺某公司商标侵权索赔案

2000年6月，我不再做律师助理了，但也找不到案子做，就到广东某商务咨询公司（以下简称乙公司，因涉及商业秘密等因素，有些公司或个人名称不便透露）做兼职律师。这家公司是一家商务调查、打假公司，我的工作就是负责打假调查、索赔，最主要就是索赔。我去之前他们也找了几个律师合作，但是都不理想，原因据说是没有一次索赔成功！

我处理的第一个案件就是广州番禺一家公司（以下简称为甲公司）的案件。经乙公司举报，甲公司被有关行政部门调查、查处了假冒本×摩托车商标的行为，没收了假冒的摩托车近百辆，罚款二十万元。之后，本×公司再委托我进行索赔，他们也不想自己出钱打官司，因为有过教训，打得都不理想，所以只答应索赔成功后按比例分成。

我先是写了一封律师函发给了甲公司，这封律师函乙公司的老板看后连声叫好！律师函发过去之后甲公司并没有回复，所以我就直接打电话给它的老板，向他说明了我的来意。他要我直接到番禺来谈，我答应了，双方约定了时间、地点。那时的我真是

初生牛犊不怕虎，他叫我去番禺当时最好的酒店里谈，在番禺市政府（那时番禺还是市）旁边。我是自己一个人去的，而且还是坐了近两个小时的公交车赶到那。我没想到对方来的阵容那么强大，有老板、副总、部门经理四个人，我就一个人，真有点当年诸葛亮舌战群儒的感觉！那次也真正是我第一次见“大场面”，但我连自己都佩服自己的大将风度，从容不迫！

那次谈判之后对方又到我的律师事务所和我谈过一次，我向他们大摆空城计，连哄带吓，陈说利害，最终竟迫使他们赔偿了十万元！可谓不战而屈人之兵！这个数字是连乙公司的老板也没有想到的，本来他认为能赔到两万元就不错了！

旗开得胜之后，接二连三地又办了二十几件类似的案件，不但包括本×公司的，铃木、雅马哈、三洋的都有，成功率几乎是百分之百！

案例：

深圳市中×科技有限公司（以下简称中×公司）与东莞理×电池有限公司（以下简称理×公司）货款纠纷案

2002年我刚来深圳，在广东某律师事务所执业。一天下午，我在该律师事务所值班室值班时过来一个中年男子。该男子显得神色慌张，满脸期待地望着我，后来我才知道他就是中×公司的副总。

他向我讲述了事情的经过：原来他们公司是中×股份有限公司下属的一家刚组建不久的公司，是个国有企业。该公司与理×公司发生的一笔20多万元的业务货款却被其内部的一个业务员，假冒中×公司的公章给骗走了！如果这笔款追不回来，将直接影响到总公司对该公司领导的评价，因为这是一家刚成立不久的国有企业。

我认真分析案情之后，认为应该找理×公司要钱，因为：

1. 理×公司负有货款被骗的责任；2. 如果报案，按刑事案件处

理，去找那个业务员要钱，首先能不能找到人就是个问题，其次即使找到了那个业务员恐怕他也没钱了。所以我主张将此案按一般的民事纠纷处理，而不按刑事案件处理。

当时中×公司也答应了我的方案，可半路又杀出了个程咬金，总公司那边的一个处长又推荐了一个律师过来。那个律师资格比我老，已经在深圳执业有十余年了。他刚开始也同意我的方案，可到了法庭上，可能他觉得没有把握，又同意对方律师的意见，按先刑事后民事的一般处理方法处理本案。我在法庭上坚决反对，最后使法庭不得不休庭。过了一段时间后法庭第二次开庭，这次是法庭庭长亲自担任审判长。最终法庭采纳了我的意见，判决理×公司承担支付货款的责任。

事后虽然那个律师凭关系，中×公司的案件还是交给她去办，但每当有“硬骨头”案件的时候，他们还是会来找我！

案例：

中国台湾文×彩色印刷股份有限公司与瑞士某公司货款纠纷案

2005年6月，文×公司的工作人员找到我，说瑞士的一家公司驻广州办事处欠他们21万元货款，现在这个办事处撤了，瑞士总部那边竟然以文×公司与广州办事处负责人有私下交易为由拒不付款。我问广州办事处的负责人还在不在中国国内，他们说还在。

我和瑞士公司广州办事处的负责人联系上，他是个法国人，会说中国话，还娶了个中国的老婆，地道的中国通！他在电话里一再解释说“不付款不是他的责任，瑞士公司那边还欠他的工资没付”等。我为了防备他话中有诈，就想办法向他呈明各种利害关系，甚至直接查到了他的新办公地点，吓了他一跳！最后确认他没有说谎，我才意识到只能向瑞士那边要钱了。但我要他配合我的追讨工作，他向我提供了他们老板的联系方式。

我用电子邮件、电话等和瑞士公司联系，刚开始他们对我

予理睬，有时因为语言不通所以也难以沟通。最后他们只答应打五折付款。我没有答应，他们就再次对我不予理睬。因为他们清楚，瑞士与中国路途遥远，加上两国语言、法律等的不通，我们不可能为这些钱去瑞士找他们，反正他们在中国已没有业务了。

最后我想到了一个办法，我通过各种途径联络上了中国驻瑞士大使馆，然后再想办法由大使馆出面与那家瑞士公司帮我交涉。这样，我竟然把一起普通的民事案件办成“外交事务”了！

瑞士公司做梦也没有想到我竟然能请动大使馆，这回他们不得不服我了。他们马上主动和我联系，委托欧洲阿达姆斯律师事务所驻广州办事处与我方签订了协议，如数支付了所有货款。

案例：

深圳某建筑设计院股东纠纷导致扣押建筑师证书追讨案

该设计院的院长是我的老乡，一天他很神秘地叫我到他的办公室，那时我们还是第一次见面。原来他以前和别人合伙开了一家设计院，后来对方想独吞股权，就想办法以冠冕堂皇的“合法形式”将他“赶”了出来。但他出来后很多设计师也想跟着他出来重新成立一个设计院，那个老板就强行扣押了几个设计师的证书，这样一来我的老乡也会因为人手不够而开不成新的设计院。对方已扣押了那几个设计师的证书达近半年之久，也就是说我的老乡及他们几个设计师向对方要了近半年还没有把证书要回来。

我一听此事，感觉也挺气愤，竟然有这种小人。我就详细了解了一下对方的情况，主要是了解对方这个人的情况。我发现此人还是个老教授！我认为自己找到了他的弱点了，于是就给这个“老教授”发了一封律师函，向他说明了其中的利害关系，其后又叫人给他打了个电话。

第二天下午，院长给我电话，非常感激、非常惊诧地告诉

我：证书已全部拿回来了，并立即将承诺的律师费如数打到了我的账上。

我那个老乡、院长花了近半年没有办成的事我花了不到两天时间就办成了，这就是为什么他至今对我一直非常佩服的原因所在。当然后面还有一单案件，使他对我的判断能力及人品刮目相看，不过不是讨债的案件。

案例：

深圳市科×电子有限公司与深圳某公司（乙公司）货款纠纷案

科×公司的老板是个四川女人，一个很强势的女人，从一个普通的农村打工妹起步到拥有千万身家。

一天她找到我说深圳有家公司欠她十几万货款不给，找的借口就是产品的质量。据说这家公司的老板是黑社会起家，科×公司派了五六个人去要钱却被对方打了回来，报警之后派出所来了人但没有做任何处理，只是让双方协商解决或到法院提起诉讼。她也想找社会上的人去追讨，但不久以前就出过事，一帮讨债的和一帮挡债的开枪打起来了，还打死了一个人。

我分析了一下案件的情况，了解到产品可能是有点质量问题，但对方没有在合理的时间内提出来，而且已经使用过了。所以我对这个案件做了三种准备：协商、防止人身危险和诉讼。

与乙公司联系上之后我向他们说明了来意，希望可以协商解决，并诚恳地给他们分析了当时的形势，双方的确剑拔弩张！乙公司叫我直接到他们厂里去谈，我鉴于自身安全考虑，虽然答应了，但在去之前我也做了安排：我提前查看了乙公司的位置、地形，去的时候叫了四个人和我一起去，并带了防身的工具！

到了之后，我一个人到乙公司办公室去谈，我的朋友在厂门外等。我如实地承认我方的产品可能有质量问题，但是对方应该在合理的时间内告知或退货，而不是等用了之后再提。但对方就

是坚持要退货不给钱，我就向他们暗示了这样做是无论如何行不通的。我在乙公司与他们的一个负责人软硬兼施地谈了有将近三个小时，最后达成协议，乙公司支付了只比所有货款少5,000元的货款，我自己主动承担了这5,000元，反正客户的目的也达到了！

有时候做点小小的让步却能节省更多的资源，避免更大的损失。

案例：

维×电子公司与星×电子厂货款纠纷案

这个案件的确是曲折回环，最后的结局让我自己都没有想到！

星×公司欠了维×公司货款4万多元，原因是东莞的一家公司也欠了星×公司的钱，而且正是因为用了维×的产品而导致质量问题所以出现三角拖欠。但以上的详情，包括星×公司的背景我全都不知道，维×公司的老板、我的老乡他没有将全部的情况告诉我。我只知道欠款4万多元。因为数额不大，所以我也没在意。

我依例给星×公司发了一封律师函，没想到该公司的老板第二天竟直接到我的律师事务所办公室来找我，说我吓怕了他们，要我赔礼道歉，否则……原来他们公司刚刚处理了一起江湖恩怨，涉及的金额上千万元！我明确表示我没有带任何恐吓语言，没有违法之处，也不可能道歉！

当天下午某派出所的两个民警就来到了我的办公室，要我和他们回所里协助调查。我坐他们的警车到了他们的警务室，星×公司的老板和派出所的所长都在（据说是所长）。我一进来那个所长就问我是哪里人，我说是××省人，没想到他立即回了这么一句：“××省人在这里算个屁啊！”我也立即正言道：“你话不能这么说，那你算什么呢？”所长一听大怒，厉声道：“你这么不老实，相不相信我马上拘留你？”“那你就试试看！”我毫不犹豫地回答。

星×的老板一看情形不对，就向那个所长耳语了几句，那个所长示意其他民警叫我到旁边的另一个房间休息一下。过了大概十分钟，他们把我叫回去，那个所长的表情已完全大变样，变得非常和气地说：“有事好商量，你们回去慢慢谈吧！”这样星×的老板自己亲自开车将我接到他的办公室，正式开始了贷款谈判。

我估计是因为上午见面时我向他说的一些话所以会有这种效果。人有时候就是欺软怕硬。

最后我叫维×公司的老板一起来谈，维×的老板刚开始非常害怕，因为他完全清楚对方的背景（据说是比较强硬），之前也听到了带有威胁性的信息。我一再给他鼓气，他才过来谈判。整个的谈判过程基本上都是我在说话，最后大家握手言和，星×答应付款！

更令我没有想到的是两天之后，星×公司的老板打电话给我说他自己还有两个地方的款没有收回来，叫我帮他们收一下。

这样，原本的敌对方，最后也请我做他们的律师！

第二节 追债人应具备的素质

一、法律知识基础要雄厚

我处理的所有案件都是以法律为依据的，没有扎实的法律知识功底你就不可能让对方服你，更不可能起到事半功倍的效果。相反，你倒有可能被对方抓住把柄而处于被动境地。比如上述的第二个案件，如果中了对方律师的圈套，那么那笔款肯定追不回来了。

二、胆量

当双方谈判的时候，对方不光是看你的道理讲得透不透，还在观察你是不是有这个实力。因为有些时候你要达到的效果是不战而屈人之兵，没有胆量一下就会被别人识破。以第一个案件为例，最后对方要我下午5点到他们工厂去拿钱，而他们的工厂在番禺一个比较偏僻的工业区，我从来没有去过。当时我叫我的一个亲戚和我一起去，可他找各种借口就是不敢去。最后我只得自己一个人去，到对方工厂时已是黄昏，等我拿到钱之后天就快黑了，我还得赶回广州。那个老板最后说了一句这样的话：“傅律师不但脑子好使，胆子也挺大！”

三、智慧

据其他律师说，在所有的律师业务中，讨债是最难做的业务。当然难在你要把钱讨回来。它不仅要求你有法律知识，它还要求你能够审时度势，洞察世事人情，做到知彼知己方能如愿以偿甚至不战而屈人之兵。

四、毅力

讨债有时候是个漫长的过程，在谈判中要有耐心、有恒心。有时一个谈判要连续谈几个小时，甚至整天，有时在旁人的眼里看来是不可能讨回来的。以我办的上述第三个案件为例，当时有朋友叫我不浪费时间在上面，因为路途这么遥远，事情也不是很大，大使馆不可能为你这点事而兴师动众，可我没有放弃。

五、品德

受人之托，忠人之事。你在讨价还价的过程中，始终要以当事人的利益为核心，而不能做出损害他们利益的举动，否则你也不可能有回头客。以上述第六个案件为例，最终我成了原本敌对双方的律师，但是如果有冲突的时候要按原则办事，不能偏袒，必要时需要回避。

追债就这几招



第二章

追债的指导思想和追债技巧

第一节 追债的指导思想

第二节 追债的技巧

第一节 追债的指导思想

一、预防为主

中国的国情决定了企业在与他人的业务往来过程中要“先小人，后君子”，即先要预防他人之不义，然后才能确保自己平安无事。

据报道，中国企业普遍存在“活不长”现象。据统计，世界500强企业的平均寿命是40岁至42岁，1000强的平均寿命是30岁。在中国，集团公司的平均寿命7~8岁，中小企业平均寿命只有2.9岁。由于中国90%以上的企业是中小企业，据此推算，中国企业的平均寿命约3.5岁。中国企业寿命短的原因固然多种多样，但至少从一个侧面反映了社会竞争的激烈。如此激烈的竞争，必然导致有些企业见利忘义。所以我认为追债应该以预防为主，与其有钱拿不回来，还不如先管好自己的钱别让人拿走。

二、动作要迅速、果断

首先从人的本性来说，欠债的人刚开始还债的意愿还是比较强烈的，但随着时间的延长，那种侥幸心理就越来越占上风，也就越来越想赖账了，讨债的难度自然就越来越大了。

其次，企业人员的变动也会使讨债的难度增大。最初去要钱的时候，对方的人你都认识，都是直接的经手人。可是过了一段时间，就会发现陌生的脸孔越来越多，最后连当初的业务经手人也不见了，甚至连公司的老板都有可能换。后来接手的人肯定会以不清楚或与他无关为由不予理睬你。