

商务活动中的经济纠纷及其解决方法

讨 高 手 债

狭里
刘景辉
编著



经济管理出版社
ECONOMIC MANAGEMENT
PUBLISHING HOUSE

讨 债 高 手

——商务活动中的经济纠纷及其解决方法

狭 里
刘景辉 编著

经济管理出版社

责任编辑 陈 力 苏全义

版式设计 伍毓泉

责任校对 孟赤平

图书在版编目 (CIP) 数据

讨债高手/狭里, 刘景辉编著. - 北京: 经济管理出版社,
2001.1

ISBN 7-80162-102-6

I. 讨... II. ①狭...②刘... III. 债务-法规-基本知识-中国 IV. D923.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2000) 第 75184 号

讨债高手

——商务活动中的经济纠纷及其解决方法

狭 里
刘景辉 编著

出版: 经济管理出版社

(北京市新街口六条红园胡同 8 号 邮编: 100035)

发行: 经济管理出版社总发行 全国各地新华书店经销

印刷: 北京银祥印刷厂

850×1168 毫米 1/32 7.75 印张 180 千字

2001 年 1 月第 1 版 2001 年 1 月北京第 1 次印刷

印数: 1~8000 册

ISBN 7-80162-102-6/F·97

定价: 16.00 元

·版权所有 翻印必究·

凡购本社图书, 如有印装错误, 由本社发行部负责调换。

通讯地址: 北京阜外月坛北小街 2 号 邮编: 100836

联系电话: (010) 68022974

序

讨债是经营活动的一个重要组成部分。在许多的媒体传播中，我们常常可以看到某个企业如何经营有道，某个企业在某个时期赚了多少钱，而并没有把企业经营失利，或者像货款讨不回来这种事情加以渲染，而这并不等于这些事不重要，而是企业和传播者所选择的角度而异。判断经营中的某个环节重要与否，与我们媒体上所看到的宣传并不完全一致，宣传是扩大知名度，而经营则要看效益。如果把讨债活动放在经营的坐标内，轻重就会一目了然，因为从经营的角度来讲，货款的回收是关系经营成败的最后一道关。

在经济挂帅的今天，商人把盈利看作是经营活动最终目标，即使有少数商人也试图在经营中体现社会效益，也都是在经营成功之后的努力。在这种经营理论的指导下，一般情况下，犯罪被看作是警戒线，通俗地讲，在不犯罪的情况下，任何行为都不会影响商人的思维定式。逃债对于那些经营不善的商人来讲，是一种最有效的、而且也相对安全的“赚钱”手段。如果说抛开其他因素，即对商业信誉产生不利的因素，这些商人完全有理由拿着别人的钱逍遥自在。因为没有更有效地“限制”可以让这些不讲信誉的商人及时还债，这样，逃债者便毫无顾忌和畏惧。

逃债像一种霉菌一样在经营活动中滋长，受害者曾经也试过一些医治的方法，收效并不明显。在20世纪90年代初期，政府也曾大张旗鼓地解决“三角债”，过后，又老病复发。如果我们冷静地客观评价这一现象，应当说它是经营的伴生物，虽然这种

比喻并不十分恰当，但是实实在在地讲，只要有经营，就有逃债。按照经济学者的理论，现在是顾客选择商品的时代，商品品种的多样化使经营者不得不把生产出来的产品“赊”出去，如果不这样做，那么只有停止经营活动。事实上，除非被债逼得无法运转，没有哪家厂商停止生产的。

而对经营市场的现状，债权人也只有采取头痛医头、脚痛医脚的治表方法。对于这些“癣症”也只能先“止痒”，做尽可能的努力。这里，我们也不能过于无奈和悲观，任何事物都是矛盾的两个方面，既然有一种病症的存在，那么就有一剂医治的方法。在长期的讨债中，注重实际的商人也总结出许多行之有效的良策，为企业的持续经营打下了基础。

本书从实际出发，介绍经营中最常见的逃债纪录和最常用的讨债方法。以主要实例为内容，抓住要害，突破重点。与以往讨债文章不同的是没有从理论到理论那样地说教，而是让读者“学着”别人做，这样，对于忙碌的生意人更容易“吸收”，把复杂的问题简单化，或者说本来就很具体实际的问题不要人为地理论化、复杂化，应当说这就是编著者的用心所在。

本书从成功的例子和失败的例子两个方面“归纳”讨债的实际内容，让读者既有一个清晰的思路，又有鲜活的“样板”，在消遣式地阅读中接受一种经营的理念，提高讨债的操作技巧。

在书后还附有相关法律条文，相信一定会对广大读者有所帮助。

编者

2000年11月25日

目 录

第一篇 掀起“逃债”的盖头

- 一、狡兔三窟 (3)
- 二、无理辩三分 (5)
- 三、赢也不赔，输也不赔 (7)
- 四、企业“破产”，老板发财 (9)
- 五、在“合作”的背后 (11)
- 六、假、大、空的“实”惠 (15)
- 七、合“法”外衣 (18)
- 八、“贵买贱卖”迷魂阵 (21)
- 九、杀熟 (23)
- 十、脱身有“术” (25)
- 十一、家“丑”不外扬 (27)
- 十二、“妻离子散”为哪般 (29)
- 十三、文字“游戏” (33)
- 十四、输官司不赔钱 (36)
- 十五、温柔陷阱 (38)
- 十六、移花接木 (41)
- 十七、人走庙空 (42)
- 十八、死猪不怕开水烫 (44)

第二篇 会“讨”才能赢

- 一、追踪“杨白劳” (49)
- 二、抄他的老窝 (53)
- 三、不还债，休想安宁 (56)
- 四、逼其就范 (59)
- 五、亲朋总动员 (64)
- 六、投石问路 (67)
- 七、有理也要低三分 (68)
- 八、舍小求大 (73)
- 九、不要给“老赖”留面子 (77)
- 十、以赖治赖 (81)
- 十一、和权力套近乎 (85)
- 十二、也给赖账人下个套子 (89)
- 十三、以劳抵债 (93)
- 十四、杀一儆百 (95)
- 十五、化敌为友 (96)
- 十六、锲而不舍，金石可镂 (100)
- 十七、速战速决 (102)

第三篇 像律师一样“思考”

- 一、选择捷径 (109)
- 二、沟通调解 争取主动 (112)
- 三、先下手为强 (114)
- 四、人死账不烂 (117)
- 五、父债子还 (120)

六、老板没同意也要认账	(123)
七、不给工钱有货在	(124)
八、厂烂债不烂	(126)
九、瞅准责任人	(127)
十、还债并非赖账人	(128)
十一、“天灾”不一定免责	(131)
十二、承包约定不对外	(132)
十三、同是债权人结果却不同	(134)
十四、连环追讨	(136)
十五、人跑债不黄	(137)
十六、告他无赖	(139)

第四篇 走出死胡同

一、要学会克制	(147)
二、不要去“拼”	(149)
三、只认人靠不住	(150)
四、扣人逼债法不容	(152)
五、报复讨债太荒唐	(154)
六、让妓女潸开	(155)
七、棍棒讨不回公道	(156)
八、受害者不要再害无辜	(158)
九、“黑道”走不通	(160)
十、让“黄世仁”远离而去	(162)
十一、乱拿乱扣欲速则不达	(163)
十二、讨债不能见物就要	(165)
十三、无“证”寸步难行	(166)
十四、不要拿命去“赌”	(169)

十五、该“收手”时就收手	(170)
附：相关法律条文	(171)

第一篇 掀起“逃债”的盖头

讨债也要“知己知彼”。要提高讨债的成功率，就必须了解逃债的手段和招术。

逃债是一种复杂的经济现象。①从心理上讲，至少有从众心理，报复心理，欺诈心理，以及打烂仗心理。②从行为方式上，也可分为躲债、拖债、赖账等。对于一个一心想要争取讨债成功的经营者来讲，要做到有的放矢，就要透彻地分析债务人逃债的原因。③根据具体实际，拿出讨债方案来。盲目的讨债是鲁莽的，也是对自己不负责任。在策划本书的时候，我们曾认真分析过许多失败的例子，其中，绝大部分讨债者都多少存在对债务人实际状况了解不够的现象。讨债的方法、策略固然重要，但缺少对逃债的认识，就丢失讨债成功的前提。“知己知彼，百战不殆”，是中国古典智慧的精髓，被历代军事家奉为至理名言。在今天的商战中，无数的精明商人明察对手，审度自己，使之立于不败之地。本篇从十几个方面，以通俗的笔法描绘了逃债人的各种特征，虽然不能包容所有逃债的特征，但可以为讨债人提供一个充分认识逃债的线索。当遇到逃债的时候，思路会更加宽阔，调查会更周全，信息来源会更广泛。掌握了逃债的第一手资料，讨债会更有把握。

一、狡兔三窟

逃债在商业上是一种严重的缺乏道德的行为。然而，有些自以为高明的商人，总想做一个缓冲的过程，以淡化商业客户对自己的憎恨心理。如果仅从表面上看，这种故意设圈套给人一种“并非人为因素”的印象，而且在很多情况下也能蒙混过关，但是，遇到精明的对手，这种把戏就会现原形。

最常见的手段就是“倒腾”企业的牌子。今天用这个牌子，明天用那个牌子，使债权人一时摸不清谁是真正的债务人，从而达到逃避债务的目的。

曾经有一段时间，一些企业纷纷将自己的不具有法人资格的

分支机构改为独立的法人企业，再把资金投入进去，以收取管理费或企业租金维持生存。后来，有关机构对这些企业进行调查发现，它们大多属于负债累累，濒于倒闭的企业。这样做的目的就是将企业主要财产转入分支机构，然后用所剩无几的财产应付债务。如果债权人逼得太紧，就可以申请破产，以达到逃债的目的。

虽然在一般的债务纠纷中，也有不少案例将分支机构的财产收回用于还债，但在实践中并非所有的债务都能如此解决。这样一来，投机者仍有很大的回旋余地，而受害者则存在很大的风险。债务人申请破产也是同样的道理。因为，至少在中国，法律并非很完善，执法者有很大的灵活性。如果逃债者在设置这些障碍的时候，手段相对隐秘一些，债权人则无从下手。

还有一种是，欠债者自知欠债难还，无力回天，便不声不响地把企业并入其他企业，在法律上称为企业合并。这种情况比较好处理，只要把合并的事实弄清楚，债务由新的企业（即合并后的企业）承担。因为，按照中国《民法通则》有关条款规定，企业法人合并的，它的债务由变更后的法人承担。

另外，有一些生意人，经营无道，负债累累，只能凭经常性更换企业名称（大部分是重新注册企业）度日。企业既然不存在了，债务自然就不存在了。据说，经常“换牌”有三大好处：可以不断享受优惠税收政策（按税法规定，新办企业享有一定减免税政策）；可以躲过一大批找他们的讨债人；可以根据市场需求不断更新产品。在换牌子的同时，这种企业往往不断地变更经营地点，逃债者还得意地把这称之为“打一枪换一个地方”。

经常换牌的“企业”大多是一些小企业，个体企业，或者是承包企业。这样的企业根本无信誉可言，与之打交道应当有相应的担保措施。

二、无理辩三分

1989年，某工厂向一家银行贷款95万元，逾期无法归还贷款。1991年，银行与该工厂将上述贷款办了转贷手续，并将某工厂的厂房及机器设备作抵押担保。此后，工厂仍不能还款。1993年2月，某公司兼并了该工厂，某公司为逃避债务，对该工厂的企业法人营业执照长期不注销，又不年检。银行虽在1994年10月用挂号信邮寄主张权利，但收信人仍是某工厂。这时某公司向银行慎重声明，他不承担某工厂的债务，为此银行只得打这场官司，遂委托律师代理。

法庭上，某公司提出了他们不承担该工厂债务的二难式理由：如果工厂早已被被告兼并，原告在兼并2年后才向被告主张权利，已过诉讼时效，原告将败诉。如果工厂未被注销，应该是工厂作被告，诉讼主体错误也要败诉。总之，原告都要败诉。

此言一出，银行一时也不知如何是好，幸好，银行的律师比较机警，用截然相反的论证方式推翻了这个工厂的诡辩，维护了银行的合法权益。

胡说八道在赖账中是常有的事，你稍不留神，就会掉进对方的圈套，如果不加仔细分析思考，一般的债权人就会糊里糊涂地自认倒霉，但如果稍加琢磨，就会戳穿赖账者的“把戏”。

30年代，香港曾经发生一起著名的案例，英国商人威尔斯企图以质量不合格赖掉茂隆皮箱行20万元货款，大律师罗文锦以“金表”为例，当庭驳倒了威尔斯的荒唐理由，为茂隆皮箱行讨回了公道。

事件的经过是这样的。当年，罗文锦是香港著名律师。香港茂隆皮箱行因经营有方，且货真价实，生意相当红火，因而引起英国商人威尔斯的嫉妒，于是，威尔斯便蓄意敲诈茂隆皮箱行，

他到茂隆皮箱行订购 3000 只皮箱，价值港币 20 万元，合同写明一个月取货，逾期不按质按量交货，由卖方赔偿损失 50%。茂隆皮箱行如期交货，威尔斯却说：皮箱中有木料就不是皮箱；合同上写的是皮箱，因此向法院提起诉讼，要求按合同规定赔偿损失。正当威尔斯在法庭上信口雌黄，气焰嚣张的时候，茂隆皮箱行的辩护律师罗文锦从律师席上站起来，取出口袋里的金怀表，高声问法官：

“请问，这是什么表？”

“这是金表，可是，这与本案有什么关系？”

罗文锦高举金表，面对法庭上所有的人说：“有关系。这是金表，没有人怀疑了吧？但是请问，这块金表除表面是镀金的之外，内部的机件都是金制的么？”

旁听者同声议论：“当然不是。”

罗文锦继续说：“那么人们为什么又叫它金表呢？”稍作停顿又高声道：“由此可见，茂隆行的皮箱案，不过是原告无理取闹，存心敲诈而已。”

原告理屈词穷，法庭只得以威尔斯诬告罪，判处罚款 5000 元结案。

无理搅三分几乎是赖账者的通病，以致于许多的民间故事都这样描述赖账的人。

很久很久以前，在泰国一个叫西特诺猜的人去找一个女财主借 5 两金子，他向女财主保证说：“到了 2 月的时候，我会连本带利都还给你。”

两个月过去了，女财主向西特诺猜要账，得到的回答却是：“要等到 2 月呀，现在还不是 2 月呀。”

女财主每次去要账，西特诺猜总一口咬定还不到 2 月。等了一月又一月，过了一年又一年，西特诺猜还是不还。

西特诺猜的鬼招就是，让女财主把 2 月理解为每年 12 个月

中的2月，把钱借到手后，他却又“巧妙”地把“2月”的概念偷换成天上出现两个月亮。而天上永远不可能有两个月亮，他也就永远不还债了。狡辩总是狡辩。这一次赖账者还是枉费心机，因为他又遇到了比他还聪明的法官。

女财主忍无可忍，便去找泰国当时最有名的法官乃温，乃温在湖边设了个法庭，便向双方询问了事情的经过。西特诺猜一口咬定说，他没有失信，到了2月的时候，他就会还。

最后，乃温对两个人说，这个案子很复杂，还有些关节没有解开，需要继续审问，而且太阳已经快要落山，应该休息一下，先吃点饭，等到掌灯的时候再来。当法庭被火把照得通明的时候，乃温重新开庭审问。他问西特诺猜：“按照你说定的条件，所谓‘2月’，你指的是一年当中的‘月’还是天空中的‘月’？”西特诺猜说：“天空中的月。”乃温便指着映入湖水面上一轮满月的影子，说：“这湖里淡黄光辉的圆圆的东西是什么？”西特诺猜不假思索地说：“月亮。”“那是什么？”乃温又指着天上的月亮问。西特诺猜说：“月亮。”乃温放声大笑：“湖里有一个月亮，天上有一个月亮，加起来不是2月吗？所以，你必须在今天连本带利把债还清！”西特诺猜张口结舌，汗流满面，只得还清女财主的债。

赖账的人永远是这样，能赖则赖，不能赖也赖。讨债的人应有所准备，遇到无理狡辩的赖账者的时候，要像乃温法官一样，要想出更高的招数来对付他们。

三、赢也不赔，输也不赔

赖账有两种情况。有的人是彻头彻尾的骗子，只要把钱（或者货）蒙到手，压根儿就没打算还债；而另一种则是生意做砸了，不得已而赖账。

而就不得已赖账者又分两种情况。有的人无意识，手里没钱寸步难行；而有的人则是有所准备的，在做生意之前就有预谋，生意赚钱了就还债，生意赔钱就赖账。沈某就属于后者。

38岁的沈某是某电器商行的老板，精明能干，头脑灵活。据说，这些年来赚了不少钱，他做生意的思路就是只赚不赔，赔了就赖账。他的“绝招”之一就是雇佣业务员订货。

1988年，沈某打听到南方某市有一批冷热风机积压，于是便来了兴趣。他和对方谈好价格、规格、发货方式后，然后开始物色业务员。他招聘的条件是能说会道，随机应变。另外，还必须是非本公司人员。很快，他就找到了两个社会闲散人员，每人的酬金2000元，其他费用全包。

两位业务人员随后就到达冷热风机出售公司，因为价格是沈经理谈好的，很快双方就拟好了一份合同，签字时，沈经理派的业务员，即在合同书上写自己的大名。对方感到不妥，提出是否要法人代表签名或者要有正式委托书等正式的手续，这两名业务员称，现在马上到销售季节，因来得匆忙，未来得及拿这些手续，回去马上补办。当场又给沈经理打了电话。沈经理满口答应，我们是大商场，信誉很好，你们要是信不过，那就先别提货，等以后再说吧。这一说，反而把对方将住了，于是就答应了沈经理先提货，回去就付款。因为是积压品，对方怕失去机会，也只好这么办了。

按当时市场最低价，每台冷热风机206元，共订货1000台，总价款20余万。很快，货就提了回来。然而，到了一个月的付款期限，沈经理却分文未付。按照沈经理的估计，如果这些货好销，一个月应当售完，销光再付款，大家都高兴。可是，如果货销不出去怎么办？沈经理自有高招。

虽说沈经理也并不想把货压到自己的库房。可这一次，市场偏和他作对。货投放市场一个月才销出去不到100台。后来，一