

执行案件

ZHIXING ANJIAN BANLI GUIFAN SHOUCE

365 GEBIAOZHUN DONGZUO ZIYIN

办理规范手册

侯志涛 / 主编

365_个

标准动作指引



法律出版社 LAW PRESS · CHINA

执行案件

ZHIXING ANJIAN BANLI GUIFAN SHOUCE

365 GEBIAOZHUN DONGZUO ZIYIN

办理规范手册

侯志涛 / 主编

365^个

标准动作指引



法律出版社 LAW PRESS · CHINA

北京

图书在版编目(CIP)数据

执行案件办理规范手册：365个标准动作指引 / 侯志涛主编. -- 北京：法律出版社，2023

ISBN 978-7-5197-7599-5

I. ①执… II. ①侯… III. ①民事诉讼—执行(法律)—中国—手册 IV. ①D925.118-62

中国国家版本馆 CIP 数据核字(2023)第 032731 号

执行案件办理规范手册:365个标准
动作指引

ZHIXING ANJIAN BANLI GUIFAN SHOUCHE:
365 GE BIAOZHUN DONGZUO ZHIYIN

侯志涛 主编

策划编辑 陈昱希

责任编辑 陈昱希

装帧设计 汪奇峰 臧晓飞

出版发行 法律出版社

编辑统筹 法规出版分社

责任校对 杨锦华

责任印制 耿润瑜

经 销 新华书店

开本 710毫米×1000毫米 1/16

印张 29.5 字数 506千

版本 2023年3月第1版

印次 2023年3月第1次印刷

印刷 三河市兴达印务有限公司

地址:北京市丰台区莲花池西里7号(100073)

网址:www.lawpress.com.cn

投稿邮箱:info@lawpress.com.cn

举报盗版邮箱:jbwq@lawpress.com.cn

版权所有·侵权必究

销售电话:010-83938349

客服电话:010-83938350

咨询电话:010-63939796

书号:ISBN 978-7-5197-7599-5

定价:98.00元

凡购买本社图书,如有印装错误,我社负责退换。电话:010-83938349

执行案件 办理规范手册

365⁺

标准动作指引

主编简介



侯志涛

专职律师，早年从事刑事侦查等公安工作，后进入律师行业，专注执行、执行异议与执行异议之诉专业领域，为点睛网律师学院、智元法律课堂、法律名家讲堂等多家法律平台特邀讲师，并创办“侯小律法律大讲堂”，线下授课、线上直播几百场，分享执行领域实务操作技能，为诸多法律人解决了执行难题，曾主编《执行、执行异议与执行异议之诉办案手册》。

执行案件 办理规范手册

365⁺

标准动作指引

副主编简介



梁俊景

2005年毕业于河北大学政法学院。麦迪律所创始人合伙人、党支部书记，中华全国律师协会会员，人民网受访律师，中国移动互联网投融资联盟理事，第二届法科生职业生涯规划大赛总决赛评委，第二届中国（杭州）互联网金融发展高峰论坛媒体采访律师，第三届中国（杭州）移动互联网大会圆桌论坛主讲嘉宾，首届中国IT武林大会直播采访律师，2017互联网金融发展与机遇论坛圆桌论坛主讲嘉宾，第二届中国移动互联网投融资大会暨圆桌论坛主讲嘉宾，聚牛（中国）2017合伙人大会主题演讲嘉宾，浙江电视台《财富新密码》栏目嘉宾律师，杭州电视台《我们圆桌会》栏目嘉宾律师，杭州交通广播电台《针锋相对》特邀评论员，多家商会、协会、专委会的法律顾问，数个总裁班实务导师，多家政府法律顾问。

执行案件 办理规范手册

365⁺

标准动作指引

副主编简介



王中良

上海锦天城律师事务所高级合伙人，重庆仲裁委员会仲裁员，重庆市律师协会保全与执行专业委员会发起人、副主任，“西南政法大学·重庆市律师协会法律硕士联合培养基地、西南政法大学人工智能法学院专业实习”指导教师，“锦天城律师学院”民事诉讼与执行讲师。参与全国人大宪法和法律委员会就《中华人民共和国民事诉讼法强制执行法（草案）》有关问题的立法调研会。

序 言

孙子曰：兵者，国之大事，死生之地，存亡之道，不可不察也。

故经之以五事，校之以计，而索其情：一曰道，二曰天，三曰地，四曰将，五曰法。道者，令民与上同意也，故可以与之死，可以与之生，而不畏危也。天者，阴阳、寒暑、时制也。地者，远近、限易、广狭、死生也。将者，智、信、仁、勇、严也。法者，曲制、官道、主用也。凡此五者，将莫不闻，知之者胜，不知者不胜。故校之以计，而索其情，曰：主孰有道？将孰有能？天地孰得？法令孰行？兵众孰强？士卒孰练？赏罚孰明？吾以此知胜负矣。

将听吾计，用之必胜，留之；将不听吾计，用之必败，去之。

……

——《孙子兵法》·计篇

我国春秋时期著名的军事家、政治家孙武在《孙子兵法》的计篇中写道：战争，是国家的大事，关乎国家存亡，不能不慎重对待。《孙子兵法》从道、天、地、将、法五个方面进行了敌我综合比较，并指出，将领听取他的计谋，肯定能打胜仗，留着重用；不听取他的计谋，就会打败仗，让他离去。那《孙子兵法》的道、天、地、将、法演变到执行当中来又是什么呢？

道是什么呢？对于一个企业或团队来说，道就是使命、愿景、价值观。就像一些大企业，比如阿里、华为，能非常成功，肯定是有自己的使命、愿景、价值观的。律所、团队、个人同样也都要有自己的使命、愿景、价值观。从执行角度来说，我们团队的使命是引领中国执行的规范化。比如，从案件的来源、承办，都要规范地办理执行案件。而我们把办理执行案件的经验总结出来与大家分享，也是在引领中国执行的规范化。我们团队的愿景有两个：从同行角度来说，愿每一个法律人都能熟练地操作执行案件；从委托人的角度来说，愿每一个债权

人的合法债权都能得到实现。

我们团队的价值观有五个:成长、创新、务实、分享、团结。第一个价值观:成长。我们每周一开会,都会问这周是否有成长,包括思维、技能、讲课水平等各个方面是否有所成长。成长永远是我们的第一要务,个人成长了、团队成长了,业务水平自然就成长了。第二个价值观:创新。我们的课程内容和课程体系一直在创新。每周讲的内容都有所不同,之后还会有更加疑难、复杂的内容,当然,时长也会不断调整。创新符合自然规律,就像新陈代谢、生老病死一样。团队的业务类型、服务内容、课程体系一定要不断创新,这样才能在市场上立于不败之地。第三个价值观:务实。在工作中,我们要反对官僚主义,管理等各方面都一定要务实。我们分享的内容也要实操,也要务实。第四个价值观:分享。分享有两个好处:分享的过程要输出,分享之前要汇总,汇总本身就是一个提高的过程。我们团队律师除了办案之外,还有两个工作要进行,一是每周写一篇公众号文章,文章内容要具有实操性;二是讲课。写文章、讲课的过程就是对自己的工作和实践进行总结的过程,在总结之中就会快速提升。当然,分享多了也不用担心别人都会了。现在社会比过去更加开放了,想学什么知识、获取什么技能,网上基本都有。分享之后,大家反馈,我们再结合反馈的内容,不断升级自己的产品。比如,我们刚开始时并没有专门讲执行,讲的是执行异议和执行异议之诉,一个执行领域中更小的领域。我们在讲的过程之中试探地讲怎么查找房产,发现大家对查找财产线索很感兴趣,于是才把课程扩大到执行。后续我们还会扩大,如执行与破产结合,执行与保全结合,执行与诉讼结合,等等。执行案件做多了,我们就会知道企业如何规避执行,之后还可以做企业债权债务的合规管理,这就是迭代。我们现在主要是升级,之后会迭代,我们在分享过程之中会坚持创新,不断提高。第五个价值观:团结。我们用军事化的思维管理团队,制度比较森严,内部也很团结。

天是什么呢?天就是大势,是执行案件之大势。这主要从两个方面来说。一方面,我们想要做执行,是不是执行领域的大势?所谓顺势者昌,逆势者亡。我们做一件事时,要看大背景是什么,社会是否允许。我们团队每周一开会都要唱歌,歌曲是《我和我的祖国》。为什么唱这首歌呢?因为我们取得任何成绩、任何成就,都要感谢我们的祖国,感谢我们这个和平的社会,我们要感谢这

个时代给我们的机遇。另一方面,我国互联网、高铁、飞机等快速发展,让我们律师能全国各地跑业务,可以说,我们在任何一个城市都能做全国的业务,这就是大环境和大背景带来的机会和条件,这就是势。

那现在是不是执行的势?第一,其实在2020年疫情出现之前,经济下滑产生了大量的债权债务关系,尤其是2014年、2015年左右,特别明显的是民间借贷、小额贷崩盘,开始产生大量的债权债务纠纷。第二,2020年疫情出现之后,国际、国内一些债权债务又出现增量。债权债务增多,导致诉讼增多,执行数据也不断增加。第三,2021年以后,政法系统整顿,最高人民法院发布了大量有关执行领域的新规定。只是11月、12月,就发布了司法解释、案例等八个文件,这是其他民事、行政乃至刑事领域都没有的现象。因为政法整顿过程之中发现了一些问题,需要用相关文件来进行规制。

那如何造势呢?做一个专业领域,需要造势。比如,我们为什么要讲课,为什么要线上线下直播,这就是在造势,也是品牌战略聚焦。正如打枪,要正中靶心。打造品牌也是如此。我们2019年开始写公众号,2020年开始讲课,将近三年的时间,一直坚持打造品牌。我们要做到,只要说执行,大家心目之中就是侯小律,这就是品牌战略聚焦,这就是造势。没有势怎么办,没有势就造势。正如那句话,有条件的要上,没有条件的,创造条件也要上。

分享一下我们团队的“十化”建设。第一,市场化。写文章、做直播、案件来源要走市场化。第二,品牌化。像贵州茅台、华为一样,打造自己的好品牌。打造好品牌,一要质量好,无论是有形的产品还是无形的服务,质量永远是第一位的;二要曝光,你在谁那有曝光,你在谁那就有品牌;三要有价格,所谓一分价钱一分货,便宜没好货,质量好必然会伴随着有价格。第三,专业化。主要包括专业水平,专业领域两个层面。第四,团队化。一定要有团队,单丝不成线,独木不成林。第五,标准化,力争将执行案件做到一种相对的标准,国家也出台了相关文件,要求法律服务要走标准化道路。第六,产品化。法律服务要有产品的体系和架构。任何一个有形的产品都是有阶梯、有系列的,如一般每款手机都有系列,分标配版、旗舰版、豪华版。那我们法律服务也一样,也要有这种阶梯,这就是产品思维。就像我们的课程,有免费的公开课、108动作小课、两天线下课等,这是我们产品的一个结构,也叫产品化。第七,规范化。主要包括两个

层面,一是合规地办理;二是与标准相关的,团队的合作、流程都要相对地规范。第八,规模化,规范化之后才能规模化,二者是相连的。什么是规模化?比如肯德基、麦当劳、必胜客、海底捞,从选址、签约、装修、设备,到原料、加工、销售,都是有标准化流程的。就拿肯德基来说,包括员工的招聘、培训都是标准化的。我们唯有做到标准化才能做到规模化。接下来我们团队计划在杭州建立执行小分队,怎么操作呢?我们有标准化的课程体系,都不需要线下面对面培训,一个执业律师通过线上两三天培训之后可以着手办案,这也是规模化的要求。第九,系统化。我们要用系统化的思维考虑问题,用系统化的思维解决问题,用系统化的思维办理案件。我们的课程本身就是一个系统,我们做的每一件事也都是一个系统。说到系统,推荐两本书,《系统之美》与《第五项修炼》,很值得一读。第十,自动化。每个人都希望达到一定程度,一种境界,那就是在游山玩水的同时,团队还能自动化运转。2022年我们团队准备达到准自动化,目前正在朝这个方向努力,已初见成效。

地是什么呢?“地”指的是“场”,打仗中的“地”指的就是“战场”。战场有多大,能容多少兵,决定是否能打败对方。衍生到执行领域,“场”就是指“市场容量”。执行市场容量是不是很大,是不是蓝海市场?我们从数量维度分析:一是通过大数据分析,中国裁判文书网约有1.3亿裁判文书,其中约有1/4与执行有关,这还不包括尚未公开的、2014年之前已经终本或搁置的案件,可见执行案件体量之大。此外,通过分析中国裁判文书网每天新增数据,发现每天新增占比比整体占比还要大,这样执行的整体占比也会越来越大。举个例子,就拿4000万件的执行数据来说,假如有100万名律师,平均每人需要办理40件执行案件,而且这个数量还在不断增长。一个律师一年能办完40件执行案件吗?就我们团队而言,律师每人每年有20~30个案件时就不再分配了,就饱和需要配助理了。可见,所有的律师来做执行案件都消化不完。二是执行依据种类多。执行依据有民事裁判文书、调解书;行政裁判文书、调解书;刑事判决书涉财产部分;行政非诉执行案件;商事仲裁裁决书、调解书;劳动仲裁裁决书、调解书;支付令;公证债权文书;国内认可的境外判决书、裁决书等。不管是民事、行政还是刑事案件,只要涉及履行,涉及给付金钱的,可能都会归到执行中来。相对于其他专业领域来说,执行依据种类多,数量也大。三是债务人逃废债的伎

俩越来越“高明”，造成执行案件难度越来越大，周期越来越长，导致执行案件也越来越多。正所谓，知彼知己，百战不殆。要先要了解对手，而不是先要了解自己。我们先要知道债务人是怎么逃废债的，再想办法挖掘财产线索，之后再去做方案。

自然人逃废债的方法：一是在债务爆发前将自己财产向外转移；二是债务产生前早有打算，自有财产让他人代持；三是能办理登记信息的暂时不办理；四是通过虚假诉讼的形式将财产进行“保护”，如虚构长期租赁合同，虚构买卖合同，提出执行标的异议，执行异议之诉阻挡执行等。营利法人逃废债的方法：一是“脱壳”。被执行公司把所有的财产，包括地、产房、设备以及人员转移到一个新公司，被执行公司只剩下壳，其实还在经营，只不过是新公司装起来了。二是将公司登记在他人名下，常见的有登记在会计、股东、股东配偶等人名下。三是“克隆”。例如，发包方要建一个大商场，其自己先注册两个公司，注册资本分别为100万元、1000万元，其中，注册资本100万元的公司去签建设合同，起诉时也只能起诉这个公司，其实是注册资本1000万元的公司负责经营。当然，自然人也可以“克隆”，比如两个身份证，两个户口，好几个国家护照，借钱、消费用不同身份。不过随着户籍管理越来越严，这种情况越来越少。此外，营利法人逃废债的伎俩还有急于清算，有的公司应该清算不清算；有的公司有债务就注销；有的公司故意不做年报，让行政机关吊销。面对债务人逃废债的伎俩，我们先要知道债务人如何逃废债，针对这些逃废债我们要做什么、为什么要这么做，这也是办理执行案件的三个步骤。比如，对违法注销的怎么办？我们首先要调取这个公司工商底档，一旦发现违法注销，要么直接变更、追加被执行人，要么通过诉讼追加被执行人，让更多主体承担责任。

现实中，很多律师不愿意做执行案件，主要是因为执行周期长、前期投入大、执行回款不确定。其实从理论上讲，任何一个案件都应该能执行回款。只要执行法官好好配合、执行律师好好做，没有执行不了的案件。其实，做执行和做诉讼还是不一样的，做执行，律师要非常主动，要主动申请让法官做什么，不像诉讼主要是法官在主导，执行主要是律师在主导。只要有信心、有方法，一般都是可以执行到位的。

将是什么呢？将就是人才，将要拥有智、信、仁、勇、严。我们团队对人才和

合作伙伴的要求是:品行第一,意愿第二,能力第三。比如我们团队寻求人才,第一轮面试,第二轮培训,第三轮考核,考核完之后试用,试用之后还有考核。我们前期要看这个人是不是有强烈的愿望加入我们团队,考验其毅力。只要有好的品行、有强烈的意愿,能力不是问题。之前有次在深圳做活动,华为的人力资源总监作分享,讲华为的文化。华为的四个核心文化是以客户为中心,以奋斗者为本,长期坚持批评与自我批评,长期坚持自我奋斗。我们也是一样,要找志同道合、品质好,有意愿的人,正所谓有道无术尚可求,有术无道止于术。意思是说,你有意愿、有品行,方法都是可以找到的;但只会方法,品行不行,也就仅限于方法了。做大事肯定是道在先,术在后。我们团队律师的定位:一是业务能手,律师得会办案件,包括诉讼案件、执行案件;二是合格教练,我们计划在全国布局小分队,总部得有人能带领小分队办案件;三是优秀讲师,讲课的过程就是提高自己的过程。

法是什么呢?法就是组织架构、制度与方法。我们团队组织架构包括四个:一是业务部门,办理案件是根本。二是知识管理体系。知识管理目的是提高团队办案效率,减少出错率,减少漏洞;知识管理体系是切入市场的利器。正如《清单革命》中所讲,做事要列清单,做到清单化、模板化、流程化。做执行案件、法律服务也是一样,要做到训练有素,必须要清单化。三是运营。运营与销售不同,运营是近几年提出的。有一本书叫《运营之光:我的互联网运营方法论与自白》,作者黄有璨,高二肄业,从事互联网运营,是三节课的联合创始人,该书就有介绍怎么做运营。其实,律师如果运营、品牌做好了,案件也就不用着急了。《孙子兵法》中讲:“上兵伐谋,其次伐交,其次伐兵,其下攻城。”攻城就是一个一个客户找;伐谋是战略;伐交,交是整合资源;伐兵,兵不是兵器、士兵,是发挥你在这个领域、地区的优势。跟拓展市场是一个道理,品牌、运营做好了,资源整合好了,案子自然就一批一批的来,都不是一个一个的来了。比如我们做执行,找不良资产协会做分享,这叫资源整合,背后都有逻辑。做运营,一个人就好比一个队伍,我们团队做海报、做策划、发文章等一开始也不会做,不会做就看书,看完书之后实践,实践不行之后再看书、再实践,也都是一点点做出来的。四是销售。我们要重点打造销售团队。日本作家增田宗昭写了一本书,名为《茑屋经营哲学》,讲述茑屋书店的,日本有1/2的人口是茑屋书店的会员。

销售之于企业,犹如空气之于人,没有空气人会死,没有销售企业也会死。其实每一个律师都一直在做销售,比如找同学吃个饭,联络联络感情,有案子介绍;给同行自我介绍,自己做什么领域的。其实这都是在做销售,只不过是没形成专业化而已。作为律师、团队、律所,没有销售,也会“死”。当然,案件和知识管理体系是水,没有水也会“死”。

法中的制度包括日志、周约见、周例会、月呈报、月结。一是日志。日志主要写今天做了什么,收获、成长是什么,明天计划做什么。正如曾子曰:“吾日三省吾身。”二是周约见。案件签约之后一周之内,要把客户约到律所来,因为有很多案件不是在律所签约的。客户来之前,根据已经提供的材料,进行立体化网查。客户来之后,请求其提供案件材料,并向其了解更多案件信息以及对方当事人更多的情况,并当场做出执行方案和下一步的工作计划,让客户感到踏实、更加信任我们。三是周例会。周例会是案件管理的一种方式。每周一开会,一方面,汇报上周的工作总结,比如有什么问题需要解决,有什么成功经验可以分享;另一方面,汇报本周的工作计划。四是月呈报。每月月底,掌握在25~31日,一定要向客户写呈报文件,呈报本案件这个月做了哪些工作,下个月计划做哪些工作。一方面,让客户知晓案件进度。执行案件周期长,如果没有回款,客户往往就会认为没有做工作,即使有回款,也会认为是幸运。我们要让客户知道我们做了大量的工作,回款是通过我们努力才执行回款的,付律师费也是理所应当的。另一方面,让客户认可我们专业性。让客户以后有新的案件也会找我们,甚至客户的朋友有新的案件也会找我们。五是月结。上述动作要在一个月之内完成。

法还包括方法论与方法。方法论是一个中心、两个基本纲领、四个指导方针。

一个中心是以法律为中心。我们要规范地办理执行案件,要以法律为中心,不讲人情与关系,我们做任何执行动作都要找到法律依据。比如去不动产登记中心调房屋底档,包括房屋初始登记在哪个人名下,第一手买卖合同、发票,税务,第二手买卖合同、以物抵债协议等,所有这些底档,用什么手续?我们遇到过两类情况:第一类,有调查令、律师执业证即可调取;第二类,有当事人委托书、律所调查函、律师执业证、诉讼需要的受理通知书、执行依据的判决书或

执行受理的相关文书才给调取。有时每个区的不动产登记中心要求也不一样。无论是第一类还是第二类,为什么需要这些手续,律师为什么能调取这些底档,都需要有法律依据,要用法律依据来说服有关机关。

两个基本纲领是线上立体化网查,线下现场查看、走访、调查。我们要树立一个理念:没有去过现场,千万不要说被执行人没有履行能力。

四个指导方针:扩大主体、财产线索、执行措施、执行程序。第一个是扩大主体。执行主体多,回款概率就大。扩大主体主要包括直接变更、追加被执行人,以及通过诉讼让更多主体承担责任,如赔偿责任、连带责任、补充责任等。第二个是财产线索。执行案件财产线索为王,没有财产线索就无法执行。这里分享一个查找财产线索的思维方式:开放性的、试错的思维方式。我们要假设被执行人有什么财产,不要怕犯错。哪怕一百个步骤只有一个步骤能找到财产,另外99个步骤我们不做也不会知道能不能找到财产。此外,我总结了一个找财产线索的经典名句:一定不要以我们的认知去认知被执行人,被执行人身价可能十几亿元上百亿元甚至上千亿元,有私人飞机、游艇、别墅等众多财产。他们的认知、思维方式跟我们是不一样的,我们一定不要以我们的认知去认知被执行人,谨防陷入认知误区。第三个是执行措施。第四个是执行程序。四个指导方针也叫“三位一体”。“三位”包括财产线索、措施、执行程序,“一体”是执行主体。做执行案件要以这四个为指导方针,而本书也正是以其为指导方针,并总结出一些常规动作,形成了执行案件办理的365个动作。

方法论还包括执行案件的基本动作。由于执行案件基本动作很多,本书就涉及365个。那我们拿到一个执行案件,有哪些动作是首先要做的,并且是必须要做的呢?通过实践,我们总结了被执行人为自然人的九个基本动作、被执行人为营利法人的九个基本动作。被执行人为自然人的九个基础动作:(1)查阅执行卷宗;(2)查阅基础交易材料;(3)诉讼卷宗;(4)到被执行人居住地、财产所在地、工作所在地查看、走访;(5)向委托人了解被执行人基本情况;(6)调取被执行人家庭户籍信息;(7)调取被执行人婚姻登记信息;(8)立体化网查;(9)申请法院调取被执行人银行流水。被执行人为营利法人的九个基础动作:(1)查阅执行卷宗;(2)查阅交易底档;(3)诉讼卷宗;(4)调取工商底档(被执行人及上、下游公司);(5)现场查看、走访;(6)立体化网查;(7)申请法院调取被

被执行人银行流水;(8)申请法院或申请调查令调取被执行人税务信息;(9)申请法院责令提交、搜查、审计被执行人会计凭证、会计账簿、财务会计报告。我们要知道这九个基本动作是什么,做这九个基本动作是为了什么。当然,这些内容,本书之中也都有讲到。

法还包括工具。《论语》中讲:“工欲善其事,必先利其器。”《孙子兵法》中讲:“兵众孰强。”兵力众多,武器先进为强。我们团队的工具主要有文档,包括17个办案文档,100个法律文书;管理系统,主要是Alpha和飞书;企查查、《中华执行字典》等。

《孙子兵法》中有道、天、地、将、法,我们办理执行案件也有道、天、地、将、法。本书也正是将道、天、地、将、法真正运用到实践中来,希望能对大家有所裨益。本书不足之处,欢迎大家斧正。

侯志涛·北京

2023年3月1日

目 录

第一章		
常规动作	动作 1: 查看执行依据类型	3
	动作 2: 查看执行案件状态	4
	动作 3: 查询执行案件基本信息	5
	动作 4: 查阅诉讼卷宗	7
	动作 5: 查阅执行卷宗	8
	动作 6: 查阅银行档案	10
	动作 7: 查阅交易底档	10
	动作 8: 查询、联系执行法官	11
	动作 9: 通过网络平台查询被执行人工商登记信息	12
	动作 10: 通过市场监督管理局调取被执行人工商底档	13
	动作 11: 查看被执行人的主体类型	14
	动作 12: 通过互联网查询被执行人涉诉案件	15
	动作 13: 查询当事人是否被列入被执行人	16
	动作 14: 查看被执行人是否被纳入失信被执行人名单	17
	动作 15: 查看被执行人是否被列入限制高消费人员	18
	动作 16: 查询被执行人是否被限制出境	18
	动作 17: 查看被执行企业曾用名	20
	动作 18: 探查走访被执行企业注册地	21
	动作 19: 探查走访被执行企业实际经营地	22
	动作 20: 探查走访被执行企业产品生产地	24
	动作 21: 探查走访被执行企业产品销售地	24
	动作 22: 查看被执行自然人曾用名	25

	动作 23: 探查走访被执行自然人户籍地	26
	动作 24: 探查走访被执行自然人现居住地	27
	动作 25: 探查走访被执行自然人工作单位	27
	动作 26: 探查走访被执行自然人财产所在地	28
	动作 27: 调取被执行自然人的家庭户籍信息	29
	动作 28: 调取被执行自然人的婚姻登记信息	30
	动作 29: 查找被执行人配偶名下的财产	32
	动作 30: 查找被执行人未成年子女名下财产	33
	动作 31: 查看执行财产的查封、扣押、冻结截止日期	34
	动作 32: 申请延长查封、扣押、冻结期限	36
第二章		
执行主体	动作 1: 变更、追加自然人的遗产管理人、继承人、受遗赠人等为申请执行人	41
	动作 2: 变更、追加自然人的财产代管人为申请执行人	42
	动作 3: 变更、追加配偶为申请执行人	43
	动作 4: 变更、追加法人或非法人组织终止后依法承受生效法律文书确定权利的主体为申请执行人	44
	动作 5: 变更、追加合并后存续或新设的法人、非法人组织为申请执行人	45
	动作 6: 变更、追加分立后新设法人或非法人组织为申请执行人	45
	动作 7: 变更、追加清算或破产后享有权利的第三人为申请执行人	46
	动作 8: 变更、追加继续履行职能的主体为申请执行人	47
	动作 9: 变更、追加作出撤销决定的主体为申请执行人	48
	动作 10: 变更、追加取得债权的第三人为申请执行人	49
	动作 11: 变更、追加自然人的遗产管理人、继承人、受遗赠人为被执行人	50
	动作 12: 变更自然人的财产代管人为被执行人	51
	动作 13: 未成年人成年后,追加其为被执行人	52
	动作 14: 变更合并后存续或新设的法人、非法人组织为被执行人	53