

催款十招之五：利用其他债权人群起而攻之的后果

曹安平律师成功追回上海某汽车配件公司货款 110 万元

### 案情介绍

上海某金属制品有限公司（以下简称“委托人”或“债权人”），主要从事金属制品、五金冲件、机械加工等业务。上海某汽车配件公司（以下简称“债务人”）向其采购货物。双方自 2013 年开始发生交易，合作期间，债务人一共采购了 210 万元的货物，但只支付了 100 万元，剩下 110 万一直没有付。没有付的原因，是因为后来公司业务不景气，没钱付，而对外则欠了很多家供应商的款，法定代表人本人，则是空人飞人，整天在国内、国外飞来飞去，心思也不在公司的发展上，对公司的欠款，很多是不清楚的。委托人每次催款给他打电话，他态也很蛮横，直接就挂电话。由于委托人与债务人同为另一家大客户的供应商，所以委托人也不想把事情闹大，怕影响与大客户的合作，但时间一长，这笔欠款追加的风险越来越大，债务人的公司目前已经处在停产状态了，而且据了解，债务人的确有关门的想法。

### 办案过程

接受委托后，我对债务人的公司进行了相关的调查，这家公司的老板确实之前开过几家公司，几年后又注销了。另外，目前对外的应收账款大约在几千万，其他债权人也都蠢蠢欲动，但处于群龙无首状态，谁也不愿意打第一枪，因为这位债务人在上海还是有些名气的，业务跨几个领域，个人的偿付能力，大家倒是不怀疑。

鉴于上述情况，我制定了催款策略。首选，发律师函给对方，要求对方在 7 日内付清，函里特别告知对方，如果不愿意支付，我们立即会起诉的，其他人债权也会纷纷起诉，如果把我们的账结掉，则大家相安无事，请他自己考虑。对方收到函后，与我联系，态度非常好，一点不像委托人所说的蛮横形象，表示愿意付，但实在无法一笔付清要分期付款，承诺分三个月付清，本次付 40 万，下月付 40 万，再下月付 30 万。这是意料中的事情，见对方态度诚恳，我表示同意，但要求第一笔 7 日内一定要兑现，对方说没问题。对债务人的付款诚意，往往第一笔支付的情况就能看出来，我也刚好要借助第一笔款的支付，测试对方的诚信。果然第一笔 40 万在 7 日内付了过来。从办案经验来讲，我认为后面的款基本上会顺利收回。第二笔 40 万也顺利收回。但在第三个月月底前，我再次催款时，对方突然说，不付了，因为其中有笔货有质量问题，要扣除 13 万费用。我大感意外，连忙与委托人沟通，问是不是有这么回事？委托人说，有一笔货退回来过，但重新加工后又送回去了，其他的则没有提出过质量异议。

我把核实后的情况告知对方，并让对方无条件付款，对方则极力强调，一定要与委托人

当面谈这件事，否则坚决不付。在这种情况下，我判断这中间确实是有异议的，不会是在故意赖账。所以本着查明事实真相的原则，我帮双方约好了时间和地点，地点就在委托人的办公室。第二天，对方一行来了5、6人，都是公司的高管，还有其他客户。因为，对方老板平时不管业务，所以情况也不是很清楚，所以就把公司的相关领导带了过来，然后把客户也找到来，以证明产品质量确实有问题。

委托人认为产品质量没有问题，对方认为肯定有问题，并拿出证明来，双方谈判陷入僵局。由于我之前做足了功课，我这时把合同拿出来，当着大家的面，宣读了双方关于质量验收的约定条款：“乙方（即对方）在收到货物后，如发现有质量问题，应在15日内提出，未提出的，则视为质量合格。”由于双方争议的质量，是指金属制品表面的毛刺等，这是一眼就能看出来，因此对方过了异议期未提出来，就应该视为认可质量，如果是隐性的质量问题，是在使用过程中才发现的，那又另当别论。

通过我的番解释，对方确定认识到，是自己的过错，因此，也只好自己把苦果吞掉，便只好悻悻而归，当天下午，也刚好是月底最后一天了，就把钱付了过来。

### **办案总结**

对于债多不愁的人来说，他们都是一些圆滑狡黠之人，对众多的债权人都能各个安抚好。但如果我们能利用其他人债权群起而攻之的效果，一并向债务施加压力，则可能取得很好的效果，毕竟对付孤狼比群狼要容易，正是利用这种心理，就可以把账款要回来。对于债务人来说，钱是有的，但也是不够分的，就看先给谁。所以要充分利用这个现实情况和心理，争做出头鸟。

另外，当债务人强烈要表达某个意见时，就要给他们机会，毕竟他们也有自己的权利，如果你不给机会，他就可能会顽抗到底，尽管事实上他们可能没有道理。因此，让他表达完了，给他分析过了，也就把他最后的一点气给放掉了，反而让他只能付款，别无选择。

**（本文系作者原创，引用、转载请注明出处，否则构成侵权）**