

催款十招之二：利用总公司的压力

曹安平律师成功追回上海某建筑公司材料款 172 余万元

案情介绍

2010 年 8 月 31 日，上海某建筑技术有限公司（以下简称“委托人”）与中铁某集团二公司（以下简称“某局二公司”），签订了销售合同，合同约定：某局二公司因建设京沪高速铁路土建工程项目，向委托人购买高强环氧植筋胶等物质，委托人完成供货后，某局二公司按照合同约定付款。双方实际履行的合同销售金额为人民币 236 万元，在供货过程中，某局二公司陆续开始付款，但当委托人完成交货后，某局二公司仅支付了 64 万元，余款 172 万元一直未付，这一拖就是两年多。每次委托人的项目经理向对方催讨，对方总是以项目部还未收到业主的工程款为由，因此没钱可付，让委托人再耐心等等。

办理过程

委托人把案子交给我后，我认真地研究了采购合同，再仔细地调查了某局二公司的相关情况，发现二公司是中铁某局集团公司下属的子公司，系独立法人，该集团下属的子公司有 10 多家。集团公司与下属的子公司虽是各自独立的法人，对外独立承担责任，但集团无疑对下属的子公司具有约束和管理作用。如果子公司出了问题，整个集团声誉都会受到影响，进而会影响到以后建设项目的招标投标。说白了，如果因为拖欠施工单位工程款而被告上法院，就会影响以后拿项目。

于是我给二公司发了律师函，要求其 7 日内把款项付清。同时我也给他们集团公司发了求助信。为什么不发律师函，而是求助信呢？律师写求助信，是否有点不太合适，因为律师一般都是比较强势的，怎么能低声下气地去求人呢？因为，二公司是独立法人，对外独立承担责任，这件事集团公司本身可以不理睬。但如果发求助信的话，那么对集团公司的老总来说，就比较受用了，把他们抬高之后，他们反而会体恤民情，过问此事，他们会去敦促下面的二公司去办理此事，那么我的目的就达到了。另外，虽然我是以求助信的形式写的，但署名是曹安平律师，所以就表明了是以律师身份写的，所以还是柔中带刚的，因此，集团公司的领导也不会不重视的。所以如果直接发律师函的话，集团公司的领导很可能就会将函直接转给二公司的法律部，公事公办，而发求助信的话，因为求助的对象就是领导本人，所以他一定会亲自来处理一下，这就是二者的不同之处，也会起到截然不同的效果。

果然，集团公司一过问，效果还是大大的不一样。就在当天下午，二公司的法律部和集团公司的法律部都联系了我。二公司表示将在本月底付清款项，集团公司表示，如果二公司没有在规定的时间内完成付款，让我再次联系他们，他们会敦促到底的，态度都非常诚恳。

之后的付款很顺利，所以这笔拖欠了两年多的欠款，就在一周内收回了。

办案总结

对于国有企业来就，他们的上级单位对下级单位的影响力还是很大的，层级非常分明，因此，在回收账款的过程中要充分利用这种关系，让上级单位来施加压力，效果就会大大加强。同时在与上级单位打交道的过程中，要给足他们领导的面子，让他们受用，又要对他们保留适度的压力，他们才会在百忙之中，来关心此事，他们一个电话下去，事情就好办多了。

（本文系作者原创，引用、转载请注明出处，否则构成侵权）