

催款十招之一：利用违约金条款

曹安平律师成功追回上海某建筑公司材料款 200 余万元

案情介绍

2008 年上海某建筑公司（以下简称“委托人”或“债权人”）与新疆某热电公司（以下简称“新疆公司”）签订了加工承揽合同。合同约定：委托人向新疆公司提供压型金属板及配件，紧身封闭压型金属板、檩条及配件，合同义务履行完成后，新疆公司向委托人支付加工费用。合同签订后，委托人按约完成加工供货，新疆公司也在过程中，支付了一部分款项。经双方最终结算，合同材料款结算总价为 4070 万元，新疆公司共支付了货款 3860 万元；尚欠 210 万元未付，委托人多次催要，但对方一直不付，并且一拖就是四年半。再加上对方在此过程中，更换了领导，面对吃紧的公司账务状况，新上任的领导对旧账，更是不理不睬。由于对方公司在新疆，所以平时联系沟通起来，也不是很方便。想起诉，委托人又有些拉不下脸来，并且后续还有项目在合作中，账款回收难度很大。

办理过程

委托人将此案委托本律师后，提出了相关要求，希望能以律师发函和协商的方式收回账款，最好不要打官司，如果真打官司，既损害了合作关系，也会新增不菲的车旅费。

本律师接受委托后，认真研读了双方签订的合同，并了解之前的催款的经过，查询了甘肃公司的相关资料。得到以下信息：

双方签订了非常详细的合同，合同正文连同附件，有近 100 页之多，在认真地研读合同的相关条款后发现，双方在支付费用方面有违约金的约定，合同中约定：如果由于买方的原因，迟付货款，买方必须按下列方式支付违约金：

迟付 1-4 周，每周违约金金额为迟付金额的 0.1%；

迟付 5-8 周，每周违约金金额为迟付金额的 0.2%；

迟付 9 周以上，每周违约金金额为迟付金额的 0.3%；

我仔细算了一下，如果按照 210 万元的本金，0.3% 的利率，计算 4 年半的话，利息将高达 140 多万，接近本金的 7 成，这一定会让对方大吃一惊的。就这样，我向对方发送了律师函，要求对方一周内付款，本金、利息一共主张 350 万，不付款立即起诉。律师函里，我把利息的计算方式，详细地列了出来，清清楚楚的显示出：利息真的就是 140 多万。

对方可能也懵了，怎么之前只需付 210 万，现在怎么要 350 万了。第二天，对方的法

务部长就给我打电话了，态度好得很，一再表示歉意，说拖欠这么久，是因为换了领导云云，并表示两天内就安排付款，只是请求不要算利息。我严肃告诉对方，本金如果两天能付的，我尽量向委托人做工作，放弃利息。对方在第二天中午就把本金 210 万付过来，速度惊人！

而利息呢，我们只是吓吓他，根本就没有考虑问对方要利息。虽然从诉讼的角度来说，真正打官司了，法院也至少会判给我们 30%，也就 40 多万。但委托人毕竟会从日后的长远考虑，不会去贪图眼前的便宜，也不会弄到这一步，生意人讲究和气生财。

办案总结

对于较长的书面合同，一定要仔细研读，找出有利于我方的条款加以利用，并借此向对方施加压力。说服别人，要诉诸利益，而非理性。本案就按最保守的违约金的 30% 计算，利息也将会达到 40 多万，这对于一般的公司来说，都不是小数。所以对方，当然愿意赶紧把本金付掉，感觉还省了 40 多万呢。

一般情况下，合同是基于平等原则下签订的，合同条款对于双方都是有限制的，所以律师一定要充分利用违约条款为我所用。

（本文系作者原创，引用、转载请注明出处，否则构成侵权）