

调整的。在后一种情况下，法人在向它的工作人员请求追偿时，应考虑到责任人的经济状况，必要时可以适当减缓，但不能完全免除其赔偿责任。我们举一案例加以说明。四川某矿区汽车司机杨某，倒车时疏忽大意，将罐装车的罐子凡尔碰坏，致使十二吨高浓度的冰醋酸全部外流，造成附近社队农田、鱼池的严重损害。因为杨某是在执行职务过程中发生的损害，所以矿区直接向社队承担赔偿责任。经当地法院调解，矿区赔偿社队九千元。同时，矿区对司机杨某也进行了追究，令其赔偿矿区损失三百元，并吊销了驾驶执照，给予了行政处分。这样处理，既保护了受损害一方的经济利益，又教育了直接责任人，肇事单位也从中吸取了教训。很多地方处理这类问题，对工作人员往往用行政处分代替经济赔偿，是不完全妥当的。我认为，凡由于自己的过错给法人带来财产损害的工作人员，必须承担一定的赔偿责任；行政处分和赔偿责任不能互相代替，即便进行了全部赔偿，也不能排除行政处分乃至刑事处分。

经济案件中的律师活动

赵光裕

经济案件源出于民事案件，正如经济法源出于民法而日益分离独立于民法之外一样，经济案件也已分离独立于民事案件之外。从目前实践的体验来看，经济案件在三个方面突出地有别于一般民事案件。首先是标的金额较大，往往是几万十几万，甚至超百万的也并不稀奇。如天津西郊区社办化工厂与进出口公司订货合同纠纷总值三十余万元，天津生产资料服务公司展销部与黑龙江进口公司合同纠纷总值近五百万元，这就必然直接或间接产生重大影响于国家经济利益。其次是牵涉面宽，容易诱发一系列连锁而持久的反应。一件合同纠纷发展到寻求律师帮助的时候，往往已争执经年，上下左右供应协作关系为之受阻甚至中断。再其次，这类案件的当事人应诉能力强。这因为当事人主要是公有制企业，有人力、物力、财力支持应诉，而且由于是有组织有领导地进行活动，也较难施加影响，促使改弦更张。

针对这些特点，一个接受委托的律师欲求在工作中正确地取得成效，注意以下几点，似乎是必不可少的。

第一，以政策法规为准绳，从国民经济整体利益出发，既充分保护委托人利益，又不能局限于其本位利益，仅仅为完成代理人责任而活动。因为社会主义经济法规的根本任务，是按照社会主义原则调整经济关系，使之符合社会主义客观规律的要求，维护社会主义经济秩序，保证国民经济沿着社会主义的轨道前进。与此相适应，作为国家法律工作者的律师在经济纠纷案件中，也必须贯彻体现对经济活动进行法律调整这一任务要求。在保护个别经济主体合法利益，就其与对方相互间经济关系加以调整的同时，着眼于国民经济的整体利益，而不局限于个别经济主体利益的考虑。务使个别经济主体所主张的利益，与国民经济整体利益协调一致，而不致发生干扰。如天津市郊区某大队木器厂诉某公司工区主任孙某及尹某等解约退款一案。该厂厂长在旅途中轻信同住一屋的尹某等花言巧语的吹嘘，签订了购买“小径圆木”合同并交付货款五万元之后，才发现孙某等根本无货，但货款已被花掉，追讨无着。

律师接受委托后，认为各该被告已分别犯有诈欺及敲诈勒索等罪嫌，遂代向当地检察院提起公诉。该厂负责人表示只希望迅速追回货款，不求扩大事态追究被告刑事责任。律师向该厂负责人解释，本案是属于利用假合同诈欺取财的经济领域犯罪案件，必须使被告接受审判，以扩大教育影响，不宜只打本单位小算盘单求弥补经济损失；而且在刑事诉讼中对原有货款仍可按赃物追缴，也不比民事诉讼迟慢，劝说其坚持控告。现在该案被告已被逮捕，并发觉被告还有其他重大经济犯罪活动，正继续侦查中。

第二，在着眼全局的基础上，对纠纷情况全面考虑，不仅谋求当前矛盾的解决，而且要照顾实际经济效益。诉讼上的胜负未必与核算上的盈亏相一致，当庭较量的高低又未必与长期协作的利益相协调，这些都是需要律师冷静分析慎重权衡的。如东北某玻璃厂诉天津某玻璃厂交付货款并赔偿损失共计49,376元一案，第一审法院确认原告所交货物质量不合使用，应按质论价由被告付给原告5,368元判决结案。双方素有业务来往，被告所需货物的规格质量原告本来明白，书面合同仅作为结算的手续并不认真对待。既已涉讼，原告才利用合同上被告订货规格草率混乱矛盾百出的破绽，据以提出上诉，要求完全依合同作为检验标准，意欲制服被告反败为胜。被告明知自己在合同上所写规格严重脱离实际，但预计到原告根本不可能真正按合同上所定规格进行生产，因而故作姿态以同意重行鉴定作为“请君入瓮”的诱敌之计。在此紧锣密鼓声中，律师清醒地看到这已成为意气上的较量，而非生产实际的需要。因为合同原定规格既自始不合理，原告就根本不可能据以生产，供给的产品也不可能符合约定；如果真符合约定，被告实际上反而不能使用。申请法院鉴定，是双方矛盾进一步激化的反映，其最终结果是国家的物资受损失，双方俱蒙不利。因此律师向法院要求暂缓开庭，借此机会主动向双方建议协商和解。经过恳切分析利害，进行大力说服后，被告在一审判决基础上再贴补原告数千元，双方和解息讼。

第三，判明纠纷实质，抓住要害，善于说服当事人，充分掌握引导权。经济案件中双方矛盾是错综复杂的，而且往往与第三者的利害关系交织在一起。当事者由于缺乏法律知识和诉讼技能以及“当局者迷”等原因，未必能恰当地区分矛盾的轻重主次；但当事人又是有组织的单位的活动，如不妥予引导，就很可能自行其是。这就需要律师敏锐地从纷繁的现象中去粗取精，抓住带根本性的要害问题，以精确的逻辑论述说服当事人，使其自愿接受律师的建议。这样，律师就可以获得充分授权，能够相机取舍，便宜行事，居于引导当事人的主动地位。津郊某农业大队铁工厂诉某国营工厂履行合同偿还加工费一案，原告铁工厂承包被告基建钢窗加工任务，按被告所出图纸加工，约定年底以前交货，原告提前完成，通知被告，但被告始终不提货，也拒绝付款。原告起诉后，被告表示此项合同是直属上级主管局借用本厂基建计划指标，委托本厂出名垫款代订，嗣后主管局计划变更，原订钢窗尺寸不符合需要，事隔经年，原基建款已被冻结，主管局则表示需将钢窗设法转售后始能付款，本厂无款可垫，也不能负违约责任，对原告所要求赔偿迟延提货所生保管费用更无法列支。律师主动找被告解释，指明被告是以自己名义订约，使用自己开户银行账号，在法律上就是订约主体，应当独立对所订合同负责；至于与主管局的关系，只是本系统内部关系，不能作为推卸责任的理由。律师表示，作为原告代理人，将负责斡旋使原告尽量降低要求赔偿数额；并指出，如纠纷拖延下去，对被告索赔数字将会增加。同时又向原告指出，所加工的钢窗在露天存放，已有锈蚀，如坚持原来赔偿要求数字，则被告可能追究保管责任，使矛盾复杂化僵持化，增加讼累，两蒙不利。于是原告充分授权律师安排，最后使事端顺利解决。

基于以上认识，在具体工作中贯彻“五个为主”的精神，看来是可行的：

（一）在接受委托时，应以当事人的实际需要为主，不应因律师认为无理而拒绝接受。在一般民事案件的纠纷中，当事人可能由于错误认识坚持偏见等因素支配，要求律师代理起诉。律师如明知其所持主张在法律上决无受保护之余地，往往婉言谢绝委托。但这不适用于经济纠纷，因为经济纠纷的当事人是法人，律师纵即谢绝代理，他们仍会依其已形成的认识，推行既定的决心。律师接受委托才便于因势利导，进行说服，使他们转变思想，接受调解，从而平息纠纷，减免诉讼。如天津某国营工厂诉中央驻津某设计院侵害权利一案。工厂方面以该设计院不经协商，径自利用本厂图纸加以改进后，生产某些与本厂产品同类的产品，认为必致影响本厂产品销路，委托律师起诉，要求排除对本厂专业生产权利的侵害，制止其继续生产同类产品。律师从中央到地方向十六个主管机关和有关单位调查研究后，有理有据地对该厂领导人解释，当前国家保护合法竞争，不支持垄断封锁的政策，指出其所持要求于法无据，该工厂领导人恍然大悟，主动提出撤诉。

（二）工作重点应以诉讼前的准备活动为主，务求制定妥善决策于开庭之前，作成高屋建瓴之势，既使当事人间的争端较易解决，也为法院的审判铺平道路。经济纠纷案件虽然一般都比较复杂，但如果能做好周密的调查研究，再复杂的情况都是可以了解清楚的，其法律后果也是可以推理预见的。在社会主义制度下，企业间的矛盾并没有根本性的利害冲突。因此，只要是律师精于调查，明于分辨，善于说服，就能使当事人认识到解决既存争端所必须遵循的法律规范，理智地采纳律师的建议，只争取法律所允许的权益，而抛弃越轨的主张。这样，就可以在诉讼之前勾绘出全局的概貌，其中适于和解的，斡旋协商的渠道已经疏通，必须诉讼的，也已理清头绪，有助于审判的顺利进行。实践证明，凡属较好贯彻这一精神的，就能未经诉讼而大局已定；虽然诉讼，亦仅在于通过司法机关巩固既定成果，使双方明确必须共守的准则，加深对法律责任的认识，而并不是赌胜负于公堂。孙子兵法《军形篇》：“是故胜兵先胜而后求战，败兵先战而后求胜。”《虚实篇》：“攻而必取者，攻其所不守也，守而必固者，守其所不攻也。”这些观点从某种意义上来说似乎都是可供参考的。

（三）在着眼点上，应以判明责任为主，既要严肃合同纪律，也要适当照顾实际情况。当前多种经济成份并存，在这百景纷呈之中，必须坚持以计划经济为主市场调节为辅，实行“管而不死，活而不乱”的方针。律师对于经济纠纷当然要依法办事，分清曲直，判明责任，保障经济秩序，但也要考虑到既成事实等复杂情况，在坚持原则的前提下，因事制宜，适当灵活变通，而不能采取僵硬态度。如天津某油厂诉齐齐哈尔市某贸易货栈偿还十五万元货款一案，买方实际是当地街办集体企业某副食杂品商店，本身资金有限，为了装点声势，特意冒用货栈名义来津活动，购买大宗香油，原期利用地区差价，转手之间可以获利逾万，不料销售不畅，迟迟未能脱手，遂制造借口拖延付款。油厂为求迅速收回货款，曾多方面让步，但对方长期纠缠分文不付，油厂十分气忿，委托律师起诉，要求变卖对方所有货物，然后追偿差额。这个要求仅就债权债务关系来说本是无可非议的。但对方是街办集体企业，安排八十多个待业青年，如真如此追索，势必将对方挤垮，造成难于收拾的局面。于是采取“引而不发”的方法，直接向对方负责人及其上级党委分辩曲直，陈明利害，劝说不要等待被起诉后接受无可逃脱的不利判决，如能自觉履约，将可以适当宽限以便周转。被告理屈词穷，不得不按律师建议立具保证书：（1）在两个月之内如数偿还货款；（2）自违约之日起，依规定按日偿付迟期罚金至付清为止。这样，原告将能较进行诉讼更早地收回货款，被告也获得两个月

的宽限期，有机会筹措款项，从而解决了实际问题。

（四）在解决争端的方针上，应以社会效果为主，恰当地选择协商和解或法庭裁判的途径。这个“恰当地选择”的标准，应当是争端的典型性和社会影响程度，当事人相互关系状况和对争端所持态度等。凡是一般性纠纷，利害矛盾或标的金额不大，当事人素有相互依倚的协作关系，能争取双方互谅合作的，以协商调解为宜。如不是这种情况，就经过诉讼，要求法庭裁判，但要力争迅速解决，避免拖累。江苏省某橡胶厂诉天津郊县某公社解除合同退货还款一案，该公社某大队在1978年将天津炭黑厂排出厂外的废液晾干粉碎，装袋作为炭黑出售。炭黑是橡胶填充剂，起耐磨作用，当时国家牌价为每吨1,600元，属于紧缺物资。江苏某橡胶厂年轻的采购员闻讯前来，先按每吨1,900元，购买100吨，又在1979年将所余14吨按每吨价1,750元全部买去，均分别签订合同，品名由采购员自行填写为高耐磨炭黑。这批货物入库储存，到1980年2月，进行化验，才判明全属废品，遂起诉要求退货还款。法院鉴定该货所含灰分比标准正品高一百倍，杂质高十倍。被告自知理屈，希望协商和解。律师考虑到本案还有第三者牵涉在内，如果调停解决，就事论事排难解纷，不如经由法院审判，能够更好地宣传法制扩大影响，因而并未着手斡旋。最后法院宣判，原订合同无效，货款全部退回；并批评了不认真负责的鉴证部门；责成只收税款不查税源的税务机关退回所征五千余元税款，抵充被告所应退赔货款的一部分。《天津日报》对此作了报导，在社会上引起很大震动，远比自行和解效果为好。

（五）在开展业务的战略考虑上，应以预防纠纷的工作为主。已经形成的经济纠纷，欲求正确而迅速地加以解决，并非易事。随着国家经济建设的发展，今后经济纠纷也会相应地增加。这就必须从预防着手，使有关方面当事者获得必要的法律知识，加强法制观念，自觉地遵纪守法，维护社会经济秩序。这样，也可缓和目前律师服务不能满足社会需要的矛盾。在各企业开展法律顾问工作的方法是可取的。天津市机电设备公司通过担任本公司法律顾问的兼职律师宣讲经济合同法，推动业务部门和所属各基层单位进行学习，一些领导同志认识到自己是本单位的法定代表人，要直接对所订合同负责；一些业务员认识到自己是代理人，应当根据领导授权范围行事。继而对过去所订合同以及发生纠纷的原因进行回顾检查。经过整顿，建立了一套制度，加强了管理和领导，使合同管理工作有了明显改进，这对预防纠纷减免诉讼无疑是大有裨益的。

