

高 树 著

拒绝辩护

陈忠宝题



陕 西 人 民 出 版 社

封面题字 陈忠实
责任编辑 蒋 丽
李志清
封面设计 周国宁

这是一部以经济犯罪为题材的长篇小说。
小说描写了主人公——三江集团总经理胡文派
从一介书生到儒商，在商海中沉浮，最终被卷入
经济犯罪深渊的心路历程和悲剧命运。有一定
的警世作用。

ISBN 7-224-06248-0



9 787224 062489 >

ISBN 7-224-06248-0/I · 113

定价：20.00元

拒绝辩护

高 树 著

陕西人民出版社

(陕)新登字 001 号

图书在版编目 (C I P) 数据

拒绝辩护/高树著. —西安:陕西人民出版社, 2002

ISBN 7-224-06248-0

I. 拒... II. 高... III. 长篇小说—中国—当代

IV. I247.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2002)第 064057 号

书 名:拒绝辩护

作 者:高 树

出版发行:陕西人民出版社(西安市北大街 131 号 邮编:710003)

印 刷:陕西利达印务有限责任公司

开 本:850mm×1168mm 32 开 10.75 印张 4 插页

字 数:300 千字

版 次:2002 年 10 月第 1 版 2002 年 10 月第 1 次印刷

印 数:1-5000

书 号:ISBN 7-224-06248-0/I·1136

定 价:20.00 元

(图书如有质量问题请与陕西人民出版社发行部联系,电话:7216020)

题记

我们很重
只有到时间拉不动的时候
我们才美丽地叹气
才倚着思想的小楼尽情发愁

写这个故事,我很有些犹豫。主要原因:其一,这个故事离我的职业太近。作为一个律师,披露这个故事要涉及到我职业的当事人或关系人,即故事里的主人公,涉及到当事人或关系人的隐私以及由此引发的律师职业操守问题,我没有十分把握是否能恰如其分——不伤害他人也不伤害到自己。其二,从某个时候开始,我在内心深处对这个故事里的主人公就有了一种深深的忌讳,一段时期内我甚至强迫自己不要去想起他们,当面前难免浮动他们的面孔时,我巴不得自己就是一阵风,快地吹过。其三,故事里的一位叫肖殷殷的主人公,在十年前曾是我的

恋人,确切地说应是一位并不那么名正言顺的情人,十年后她又成为了故事里另一位主人公的恋人。我觉得自己并不擅写情,一说到情字笔就显得十分笨拙,这可能与我长期从事理性思辨工作有关,不过也说明我把持感情的功底之不足。心想要是写不好,不但不能反映真实情况,还可能会见笑于世。

让我打消犹豫,甚至孤注一掷的原因是肖殷殷的一个电话。

那是一个闷热难消的夜晚,在这样的夜晚里,我莫名其妙地感到心绪不宁。于是一个人到楼下的花园走走,我刚走了几步,手机响了,我拿出手机看了看,手机屏幕上并无来电显示,但我已预感到对方可能是谁。我随即打开手机,“喂”了一声之后,对方迟疑了大约几秒钟,我似乎听到了一丝微微的喘气声,是个女声,声音幽幽的,从遥远处传来:“嗯……你……他?”

“嗯,昨天。”我顿了一下,答道。

对方随即挂了线。

是肖殷殷从境外打来的电话。

我在此交代一下,电话里问到的“他”是指新城三江集团的总经理胡文派——这个故事里的主人公,我答的“昨天”是指“昨天”他死了。

这是一个彻头彻尾的关于死亡的询问。

说到死亡,那是一件很神秘、很悲凉甚至悲壮的事情。即便对某些死者来说,死亡或许是一种解脱,可生者却无从意会。我认为死亡很悲壮,甚至死亡附带某种意义,这是受了古希腊圣哲苏格拉底赴死前的那番话的影响,我在上高中时就背下了那几句话,至今不忘。苏氏在喝下毒药前从容面对雅典公民娓娓说道:动身的时刻到了,我们各走自己的路,我去死,你们去生,何者为佳,惟上帝知道。

可是胡文派的死除了些许神秘,一点也谈不上悲壮,非但不悲壮,而且是一件很不光彩的事情。准确地说,胡文派是在昨天下午,在新城中级法院召开过公审大会后,被绑赴刑场枪决的。

我不知道肖殷殷现在在哪里,我甚至不能准确地判断她此时向我询问胡文派是一种怎样的心态,熟悉而又陌生的她对于我来说,永远都是一个谜团。

只是她这一问让我陷入深思之中。这一夜,我辗转反侧,满脑子是胡文派昔日的音容笑貌,悲苦愁情,还有他那沉湎于文人情怀之时的侃侃之论,以及他那才情横溢的诗作文赋,当然还有他本人以及围绕他本人的功功过过,是是非非。

于是我决定,把这个故事原原本本地写下来,这或许不是一个传奇。

第一章

有人说,在现代社会里,追债常常比追一个漂亮的女子困难得多。

这不,此刻新城经实实业公司的总经理杨来民就在为新城三江房地产开发公司欠债一事大伤脑筋。

“公司的人都去过十几趟了,但他们总是推托。一会儿是公司领导不在,一会儿又说账没算清,我想他们是想拖着不还。”

杨总说的这个案子并不复杂。三年前，经实公司与三江公司签订了一份合作建房合同，经实公司出钱，三江公司出地，但在经实公司向三江公司支付了前期费 1000 万元后，三江公司的地却没有批下来。这样，三江公司理所当然应该把经实公司的前期费退回。

“你们有什么办法吗？”杨总望着我。

我说，解决的办法有两个，一是协商，二是诉讼。如果三江公司目前有财产，追回这笔款应该没有问题。

“他们有财产，目前经营尚好，只是打官司太伤和气了吧？”杨总对诉讼似有疑虑。

“但不伤和气恐怕很难解决问题。”我强调。

杨总最后下定了决心。

接受经实公司的委托后，按照惯例，我写了一份律师函，叫助理小磊送给三江公司。

下午小磊回到办公室，说三江公司已签收了律师函。小磊说为了等三江公司的老总，她硬是在三江公司等两个小时，后来一个姓胡的副总回来了，小磊向他说明了来意。小磊说没想到这个胡总还挺客气，没多说什么，就叫开发部部长宋惜签收了律师函。小磊说看样子那个胡副总人不错，认真看过律师函，并说尽快给予答复。

一个星期后，我收到三江公司的复函。复函口气较客气，但对我律师函中的要求并没有实质上的答复，只是说三天后派人来律师所商谈。

三天后的下午 2:00，三江公司的代表准时来到律师所，走在前面的是一个白白净净的小伙子，年纪大约二十五六岁，自我介绍姓宋，我想这就是签收律师函的宋惜了，后面女的大约三十三四岁，个头不高，穿着时髦，乍看颇具丰韵，只是眼光有些冷冷的，宋惜介绍说这是三江公司的总经理助理梅松小姐，又改口称她梅总助。我和宋惜握手，朝梅小姐点了点头，做了个欢迎的

手势，正好小磊过来，小磊朝宋惜微微一笑，宋惜腼腆地回应了句“你好”，我叫小磊把客人带到会议室，我随即从办公室里拿上材料，进了会议室。

我主动和宋惜及梅总助寒暄起来，我说天气这么热，两位辛苦了。宋惜说哪里哪里，又转口说应该应该。说着看看梅总助，梅总助一言不发，随意地坐着，也不看宋惜。气氛顿感有些沉闷，宋惜显出手足无措的样子。小磊坐下，有意打破沉闷，对宋惜说，我们甘律师夸你们的复函写得好呢。宋惜答道，那可是我们胡总亲自写的，胡总是个大才子。刚说完，只见梅总助用眼瞟了宋惜一下，宋惜当即打住了话头。

我只好开门见山了。我说：我要说的在律师函中都讲过了，主要是想听听两位的意见。停了一会儿，梅总助终于开口了：“本来我们派公司的法律顾问来的，但他去北京出差了。你们的意见我知道，就是要退钱。不过你们也得替我们想想，1000万又不是1000元，说退就退，哪有那么容易。况且经实公司当时是求我们合作的，现在合作不成了，也用不着逼那么急。我们公司又不是明天就破产。”

听了梅总助的话，我淡淡而坚定地说道：“依法依理，款是一定要退的，既然一定要退，经实公司提出退款要求就没有不妥。不管从法律上还是从道义上说，你公司退不退款是没有选择的。关于如何退，应该是今天我们探讨的议题。”

听完我的话，梅总助冷冷地说道：“那你们说如何退，你们拿出方案好了。”我接过话：“这里有张计算清单，本金及前期利息、后期分红总共是1457万元，这样吧，考虑到你们公司一次性退款或许有困难，签协议时先付1000万元，另457万元，半年内付清。”我刚说完，宋惜似乎要说什么，被梅总助制止了，梅总助说，既然如此，我们先把你们的方案带回去，我们研究一下再说。说完出乎我意料地伸出手与我握别，那手冷冷的、软软的。宋惜显得有些歉疚地朝我笑笑，跟在梅总助的后面出了会议室。

小磊送客人回来，她不解地问道：“甘律师，你不是说 1000 万元的分红有问题吗？他们怎么没有提出来呢？”我回答说：“是啊，这种形式的分红并不受法律保护，不过现在是双方协商阶段，而且是初次接触，他们不提，可能是留待下次强调。我们有必要现在就做起诉的准备。”小磊听完，对我说：“是啊，我看那个梅松很不对劲，来一趟什么也没答复，还一副高高在上的样子，把那个宋部长看成她的跟班似的。”我随意开了句玩笑：是不是有些“惜宋”了。说得小磊脸红了。

这一次估计对了，三江公司果然迟迟没有答复。

我于是吩咐小磊：“你给宋惜打电话，他或许会告诉你一些情况。”

一周后小磊对我说，第一次打电话，三江公司尚未研究，第二次打电话，公司研究过了，但宋惜说不能告知公司的决定。我当即拟了一份律师函，要求三江公司尽快答复，否则经实公司将考虑起诉之事。小磊将律师函送出后，过了两天，宋惜给我来电话了：“甘律师，公司叫我通知你，周四下午 3:00 在我公司法顾问蒋伦律师的新天律师所会面，进一步协商你们提出的方案。”

蒋伦律师我是认识的。他和我一样，也是研究生毕业分配到律师所的，他年纪比我大些，一分来就在律师所里当律师，而我则是，一年分在机关工作，虽说也算同一系统，但打交道并不多。

星期四下午 2:30，我和小磊驱车赶到新天律师所所在的云商广场。云商广场地处本市商业中心，是一座闻名本市的超大型商住办公大厦。大厦的电梯不太好。六部大电梯开了三部，可一部部就像受了脚伤的笨牛，行动十分缓慢。等了几分钟，终于来了一部，进去一按 29 层电钮，不亮。慌忙出来一看，原来是双号电梯，只好耐着性子等另一部，把我们送到 29 层时，一看

表,正好 3:00。

新天律师所并不难找,电梯通道有个指示牌,依指示箭头我们径直到了新天所。见有人到,有一个接待小姐迎出来:“是找蒋律师的吧?”小磊点点头。那个小姐把我们带到会议室门口并说了声请进。

我们进了会议室,见会议桌前已围坐了一圈人:三男两女。我一眼就认出了宋惜、梅总助以及久违的蒋伦律师。让我惊讶的是蒋伦,几年不见,已变得非常富态,脸上的肉有点夸张地往上晃,眼睛却显得小一些了。一看就知道他保养得极好。蒋伦的左边坐了个精神得有点夸张的小伙子,可能是蒋的助理了。蒋伦右边依次是梅总助、宋惜和一个看起来挺活泼的女孩。

招呼没有想象的那般热烈,没有握手寒暄。蒋伦站起来,说了声:“两位请坐。”指了指会议桌的对面。我和小磊并排坐下,朝对面点头算是致意:“抱歉,让诸位久等了。”宋惜说没事的,蒋伦旁边的小伙子认真地点了几下头,蒋伦看上去没有明显反应,梅总助看着我,神情有些严肃。

见对方没有相互介绍的意思,甚至也不想先作个开场白,我只好反客为主地说道:“怎么,开始吧?”

梅松看了蒋伦一眼,说:“那好,我先说吧。上次我们见面谈过后,我们公司研究了甘律师提出的方案。公司认为此笔合作款可能会有些法律问题,决定还是由法律顾问与你们谈谈的好。”说完看看我,好像征询我的意见,我说道:“那就请蒋律师谈谈意见吧。”

蒋律师抬起头,用右手在额头边理了一下头发,说道:“今天,作为三江公司的法律顾问,我代表三江公司与经实公司的代理律师就合作款一事进行磋商。此前,三江公司已将有关情况以及你们的意见告知了我。你们要求三江公司半年内还清本金 1000 万元及利息、分红 400 多万元。我认为经实公司的要求没有法律依据,是不妥当的。首先,双方签订的‘投资协议’是一份

无效合同，这一点是很清楚的了。既是无效合同，所谓红利也就无从说起。其次，从这 1000 万元的合作款由来看，它本是一笔合作建房款，后来因为政府方面的原因使合作未成，三江公司很是遗憾，但实际上也已支出了一些费用，退款时这个因素也应考虑在内。另外，即使退也应有一个过程，而不能把期限限定得太紧。这就是我的意见。”

轮到我表态了。我说：“蒋律师说到双方签订的投资协议是无效合同，对此我没有意见。现在的主要议题应是如何退还给经实公司 1000 万元本金及利息，我希望今天双方对此能形成共识，起码应让我知道你们的具体意见。我也好对我的当事人有个回复。至于说到此笔合作款的由来，说三江公司为合作建房项目支出了费用，我没理解错的话是要经实公司承担此费用中的一部分。我认为这一意见是不妥当的，据我们了解，签合同后三江公司并没有依合同规定期间办理报批手续。三江公司可能支出了一些前期费用，可经实公司连贷款合同和施工合同都签好了，那些施工用铲车现在还摆在那里。论损失，他们比你们大得多。再说，投资协议对经实公司来说是不利和不公平的，但经实公司既然签了，也就要对它负责。经实公司前前后后的损失是明摆着的，我希望今天我们双方能就 1000 万元本金及利息偿还的具体方案和细节进行磋商，而不要把议题扩大。”

梅松接过话：“你们做律师的，说起来都是一套一套的，我说不那么多，不过我知道做什么都有风险。像我们公司，前些年到别处买地，几千万元出去了，图纸一张没看到，连地在哪都不知道，收钱的人连影都不见了。你们跟我们合作，好歹我们诚心诚意来与你们协商，若问经实公司那 1000 万元的去向，我告诉你们就是去外面买了地，也就是说被人骗走了，我们现在连本金都不见了，你们还找我们要利息，这怎么说得过去呢？”说完看看宋惜，宋惜接着说：“是啊，我们公司现在很困难，在建工程需要钱，银行贷款跟不上来，有个工程已经被迫停工了，公司员工上

个月的工资现在还没发呢，估计这个月的工资也发不了，这么困难的情况下，哪还有钱还利息呢？能还本金就算不错了。”

不管 1000 万元是否投去了别处，也不管三江公司目前资金是不是困难，有一点是很明确的，那就是三江公司不想还占用资金的利息。

我当即表态：“利息不还，经实公司不会同意的。”

宋惜：“那你是否可以考虑一下我们公司目前的处境呢？”

我说：“可以考虑，但我对你们公司的情况略知一二，江南花园项目停工是因为你们与合作方出现了纠纷，并非单纯的资金问题，你们员工有没有发工资我不了解，但我相信你们公司的资金筹措能力，况且经实公司也没有要求你们连本带息一次性付清。”梅松说：“那关于利息的问题我们还得回公司研究。”

这一次我得表明态度了，我说：“你们研究可以，不过事情如总处在研究阶段，我们只好循协商之外途径解决了。”

不想蒋伦代表三江公司亮牌了：“这样吧，利息不谈，只还本金 1000 万元，今年还 200 万，其余 800 万，分四年还清，每年还 200 万。不过公司领导交代说这个方案还没经集体讨论，若要集体讨论通过，还得做做工作。”

再谈什么都是多余的了。我说：“既然如此，那就各自回头商量再说吧。”说完收拾资料欲走。这时宋惜走过来，说梅总助想请我和蒋律师一起吃个晚饭。我说谢谢，不用了。宋惜说你就给个面子吧。我说我晚上真的有事，对不起了。

到经实公司杨总办公室时，杨总正在会客。我在外面的接待室等了一会，客人走后，杨总出来招呼我进去。坐定，看到杨总满脸愁色。

杨总是个乐天派，在官场打拼多年，什么事没见过，现在年逾花甲，到商界来发挥余热，以往见他都是一副淡定怡然的神态。拿得起，放得下，见过大世面，是我对他的总体印象。不知他今日所愁何事。

杨总说道：“这是今天上午第三拨来催款的人，第一拨人来催房租，第二拨人来催还贷款，刚走那拨人也是来催还贷款。前年我刚到公司时，他们都说得很好听，都说支持老同志，应该的应该的。这会儿公司困难，还款期刚过，这帮人就来催债了，而且话说得越来越难听，刚才来的那个银行的信贷科长，说我要不还他们的 2000 万元，他就会被撤职，会下岗，老婆、孩子就会没法过……真是见鬼了。”

我说：“追债的都说自己困难，甚至困难到差点要去杀人放火；同样，欠债的人也要强调自己困难。困难是个硬道理，很多人就信这个。”说这话时，我想起了宋惜说三江公司两个月不发工资的事。

杨总说：“我要有钱，我即刻还他们，我才不跟他们扯那么多呢？”我笑着对杨总道：“问题是你现在没钱，没钱就是困难，你上午肯定跟来要债的三拨人都说过困难呢。”

杨总笑道：“是啊，我跟他们说，我公司现在资金紧张，请先别着急，公司一有钱，我就还钱。”说着看看我，问：“三江公司的钱追得怎么样了？”

我说，我正是因这事来找你的。接着我把与三江公司协商的大致情况跟杨总说了。杨总听完，叹了口气，说道：“真没想到，在商界混，竟也如此艰难。我是老来下海，前年我办离休手续时，下面的人一再提醒我千万别拉下那些医疗保险、社会保险什么的。那时我就说，你们也不要对我太没信心了，我当县长时，还没‘公司’这个词呢。别人办公司办得红红火火，我就不信我连自己都养活不了。看来，我真是说大话了，老实说，我已经到了连自己都养不活的地步了，三江公司是不是没发工资我不知道，可我公司已三个月没发工资，不要什么证明，你去公司各部门走一走，看看员工们的情绪就是最好证明。我真想接受三江公司的方案，要是马上能给我 200 万，我起码可以先补发工资，把办公楼房租交了，还点银行的利息……但我不能接受啊，

我那 1000 万是从信用社高息拆借的。三江公司用了两年多,还清还要四年多,前后共六年,粗算一下,到那时我欠信用社本息已远远超过 2000 万元,若加上按合同定的逾期罚息,肯定超过 3000 万。而三江公司仅肯还我 1000 万。整整亏 2000 万,还不算前期购买工程设备的那些损失。我再不会算账,也不能作这个决定呀。”

我说既然如此,那就只好起诉三江公司了。一听起诉,杨总显得有些紧张:“起诉,我们一定能赢吗?赢了,我们又能拿回钱吗?另外时间上会不会拖得很久,这些都要请你为我们考虑清楚。另外,开庭要不要我亲自参加,我不想参加这种场合。”

我说杨总你放心,这些我都考虑好了,关于官司,我的态度是不赢不打,赢了执行不了也不打,时间不会太久,两个月内解决问题,也不要你亲自参加开庭。另外,根据你公司目前情况,打,是惟一的选择。

杨总最后点了点头。

春有百花秋有月,夏有凉风冬有雪,若无闲事挂心头,便是人间好时节。一般说来,时令的变化总能给人们添附些什么,人们都在各自喜欢的季节里寻找属于自己的故事,或者寻找天地间某种久违的气息。可是我居住和生活的这个城市,几乎一年四季天空中都高挂着太阳,那种典型的亚热带海洋性气候带给人们的凉爽不多,却有一种湿湿重重的东西把人裹得喘不过气来。植被挺好,满目青翠,纵是深秋,亦不能退化其些许绿意。“四季如春”的形容是恰当的,然久居之后,也难免有了短暂逃离的愿望。

十年一度的大学同窗聚会正好给了我短暂远行的机会。此刻我正坐在一辆徐徐北行的空调列车里。想到几个小时后就要见到离别十年的大学同窗,我有点儿兴奋,心底里涌起一阵久别重逢的暖意。我想这一次我得好好地放松一下自己,把平日的