

如何为国有企业服务 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/480/2021_2022__E5_A6_82_E4_BD_95_E4_B8_BA_E5_c122_480694.htm 在我国，国有企业曾经独霸生产、流通等几乎所有经济领域。在政府统管统控的计划经济时代，国有企业的生产和销售，基本上没有什么市场风险，过着“皇帝女儿不愁嫁”的日子。上至厂长(经理)，下至普通职工，都不用担心竞争、风险等问题。基于“一切资产皆归国有”的观念，那时的国有企业很少有法律纠纷。即便产生问题，也大多靠行政干预来解决。律师的作用被淡化，被忽略。随着市场经济的逐步建立和完善，市场主体多元化，资源配置公平化，商品流通竞争化的经济格局正日渐形成。与此同时，市场经济体制下的民商法律、法规也趋于完备。各市场主体彼此间的法律地位平等化，经济关系的界定和处理程序化。国有企业被置于一个新的起跑线上，如何转变观念、转换经营机制、增强竞争能力、规避纠纷，已经是国有企业必须面对和解决的问题。其中，法律事务的预防和妥善处理，已被大多数国有企业的管理层所重视。从法律服务的角度来看，拓展业务空间，服务国有企业改革和发展，正逢其时。那么，作为一名律师，怎样才能做好国有企业的法律服务工作呢?笔者从以下几个方面，具体阐述对国有企业的法务操作。

- 1、着眼日常管理，对企业的运行模式进行基础性法务改造。笔者曾对某一国有企业A公司提供法律服务，该公司是一家大型商品流通国有企业，通过改造，实现了企业职工部分持股。虽然此举激发了企业的活力，但企业的管理层还是以前的管理层，经营观念尚未发生根本性

的转变，仍然沿用过去的行政命令模式进行企业的日常管理，丝毫没有经营观念和 risk 意识。笔者接受委托后，首先与企业的董事会和总经理面对面的沟通，以期用循序渐进的方式，通过长期的、不间断的法律意识渗透，将其国家干部的思想蚕变成企业老板的经营理念。当然，这要求律师应经常的、不定时的到企业去。彻底改变那种“有事就去，没事不去”的消防式服务。在沟通的过程中，笔者发现，企业的已经签订和即将签订的合同文本，还是过去计划经济时代的格式，其中许多合同条款与现行的法律、法规明显不符。为规范管理及防范风险，遂建议对公司的所有合同或协议进行全面的审查和修订。这一建议被采纳。为此，公司还专门安排了一名办公室工作人员与律师配合。在审查和修订的过程中，笔者又发现了许多管理上的漏洞和潜在问题。之后，笔者又建议，以后公司对外签订的所有具有法律效力的文本，都应当先由律师把关，然后才能由主管经理批准签订。目前，该程序已经成为公司的重要的管理手段。笔者对此律服务举措进行总结时发现，这种主动的、前瞻的基础性法律服务方式，能够十分有效的防范纠纷和 risk。虽然，与过去的消防式服务模式相比，减少了很多出庭诉讼，减少了很多谈判、奔波，但律师的办公室的文案劳动，却给企业带来了实惠。律师的辛劳得到了公司高层的充分肯定。

2、关注职工思想动态，细致入微的提供法律引导和减压，为国有企业创造和谐的发展空间和最佳的劳资关系。

传统的企业法务，一般仅局限于狭义的企业服务，并不包括企业职工这一基础性群体。大多数律师的操作方法是，仅与企业管理层联系，不与或不主动与基层职工接触。甚至是律师担任法律顾问多年，企

业职工尚不知道自己单位的法律顾问是谁。实践证明，这种传统的企业法务模式，对企业的长远发展是有缺陷的。从财务管理的角度讲，协同的职工群体，对企业的低成本、高效率运营是非常必要的。所以，从服务国有企业的高度来看，关注这一群体是律师应该重视的。笔者的具体做法是，在与企业管理层接触及沟通时，刻意聊聊职工的情况，从中发现问题。下到一线，与分公司的经理处朋友，与职工处朋友。将自己介绍给他们，并努力取得他们的信任。这一举措，虽然让笔者感到比较累，但却给笔者带来了丰厚的回报：一方面，笔者的工作有利于企业的稳定发展，得到了公司的赞许；另一方面，笔者由此结交了许多朋友，拓展了自己的人脉资源。可喜的是，笔者也获得了相当的案源，取得了较好的经济效益，可谓“一举三得”。举例说明可见一斑。刚担任该企业的法律顾问时，笔者一次与部分职工闲聊时，得知B职工因与企业发生柜台经营承包纠纷，协商未果，正欲诉诸法院。经与笔者接触，其对笔者很是信任。当时的情况是，如果笔者对其纠纷置之不理的话，一场诉讼将不可避免。经过笔者在中间多次协调、工作，该纠纷最终得以妥善解决。此举，对企业，避免了与职工的矛盾冲突；对职工，稳定了自己的工作岗位，避免了诉讼风险；对律师，则减少了讼累，服务了国有企业。许多律师同仁抱怨，中国的律师没有法定的业务，工作无从开展。笔者认为实际不然。法律没有明确界定的业务，反而是可大显身手的、具有无限空间的业务。只要是合法的事情，律师的身影可以无处不在。你为企业付出了，无论是分内或分外，回报总会有的。

3、为企业服务

，从细微入手，最大限度的发挥律师的长处。仍以笔者服务

的A公司为例。财税方面的法务。该公司在改制前，经营效益很好，一直是增值税一般纳税人。改制后的一段时间里，由于新旧体制的磨合，导致企业销售一度下滑，被税务部门取消了一般纳税人资格。变成小规模纳税人后，直接影响到了企业与上游客户的正常业务。此变化更加剧和激化了企业的深层次问题。笔者得知此事，就主动找公司领导谈，表示愿意尽自己的努力帮助企业。笔者首先找到了公司的销售经理，共同查找销售不畅的问题，并主动与上游客户联系，争取他们的理解和支持。同时，与税务部门协调，请求其能对企业重新审核，在企业年销售额达到180万后第一时间进入纳税辅导。经过律师的努力，税务部门与企业建立了畅通的沟通渠道，承诺在企业取得一般纳税人资格前，若有大额涉税业务，则税务部门及时为企业代开增值税发票。事实证明，律师的工作卓有成效。

突发事件的法务。企业的突发性事件，并不常见。从表面上看，它是当前浅性问题的冲突，而实质是历史深层矛盾的激化。如不能妥善处理，则会给企业带来沉重的打击。在这方面，律师仍有用武之地。A公司在兼并与之相邻的C企业（商业企业）时，为了整合资源，统一规划了楼层的经营布局，调整了经营品牌。不料此举竟然引发了原两企业职工的暴力冲突。问题的根源是：兼并前，两单位的职工各自经营，有的已经形成自己的服务优势。让其与劣势整合，自然不肯。经营品牌杂乱无章。有的经营的是驰名商标，有的则是瑕疵商标（即在香港注册，授权大陆生产。笔者注）。鉴于C企业的原职工对现任领导层尚有顾虑，一时无法解决。律师临危授命，出面解决冲突。当时具体做法是，向职工表明：第一，律师的意见不是某一方的意见

，是个人意见。由于笔者在职工中的印象很好，有和平解决的基础。第二，统一规划的最终受益者是全体职工。争执和暴力解决不了问题，内耗只会损害自己。第三，某些品牌不适合长期经营，为防范风险，建议及时替换。付出总有收获。经长达月余的努力，问题得以解决。随后，D公司就因为经营香港荣世达品牌商品而被安徽荣事达公司诉至法院，要求巨额索赔。一位在兼并前经营香港容世达的原C企业职工事后深有感触的对笔者说，幸亏当时听了你的话。不然，我就倒霉了。这，就是律师的法务成绩。当然，实务中律师能够做的还很多，笔者在此不再赘述。只是简略举例，希望能与诸位交流，以期共同提高。（作者：李汉文，河南炳东律师事务所）100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com