

# 虚假诉讼妨害司法 防范整治维护诚信

虚假诉讼严重侵害他人合法权益,妨害司法秩序,损害司法权威,破坏社会诚信。为加大对虚假诉讼行为打击力度,有效震慑虚假诉讼违法犯罪行为,切实维护司法权威和司法公信力,促进诚信社会建设。江苏省徐州市中级人民法院近日发布了一批打击虚假诉讼典型案例,笔者对其中部分案例进行梳理,以期通过以案释法,明确相关行为的法律后果,科学推进虚假诉讼的防范整治工作以及社会诚信体系建设。

## 捏造债务转移财产 再审撤销原调解书

2010年9月,刘某某与武某某登记结婚,二人婚前育有二女武某甲、武某乙。2013年6月,武某某注册成立某建材经销处。2017年3月,刘某某向法院起诉离婚。

一个月后,刘某某、武某乙为占有某建材经销处100余万元的债权,分别与马某等人共谋,通过伪造借条虚构马某等人与某建材经销处存在债权债务关系。马某等人以捏造的事实及伪造的证据分别向法院诉请还款。刘某某与武某乙伪造授权委托书,作为某建材经销处的诉讼代理人参加诉讼,并与上述人员达成调解协议,骗取法院出具民事调解书。后马某等人申请强制执行,法院根据生效的民事调解书执行债权100余万元,并发放给申请执行人。马某等人得款后,将全部款项交给刘某某、武某乙。2019年10月,法院准予武某某与刘某某离婚。

2021年,武某某以刘某某、武某乙与马某等人的民间借贷案件系虚假诉讼为由,申请法院对案件进行再审。法院启动审判监督程序后,将刘某某等人涉嫌犯罪线索移送公安机关。

徐州市铜山区人民法院认为,刘某某为侵占某建材经销处的债权,与女儿武某乙合谋,伙同马某等人虚构债务、伪造证据,实施虚假诉讼行为,致法院基于捏造的事实和伪造的证据出具民事调解书,该行为构成虚假诉讼罪,依法判处被告人刘某某、武某乙、马某等人有期徒刑,并处罚金。同时,该院通过再审程序撤销了原民事调解书,并对刘某某、武某乙等3人分别罚款1.5万元。

法官表示,在离婚诉讼过程中,一方伙同他人虚构债权债务,意图多分或者占有、转移财产,侵害另一方合法权益的情况时有发生。因行为人与受害人仍为夫妻关系,其伪造证据更为便利,捏造的事实隐蔽性强。本案中,刘某某骗取法院出具民事调解书,法院对刘某某等人判处刑罚后,及时通过再审程序撤销民事调解书,并对刘某某等人予以司法惩戒。

## 串通他人稀释债权 认罪认罚获刑罚金

2011年3月,杨某某为某房地产公司法定代表人段某某提供担保,向陈某借款300万元,后双方发生债务纠纷。2013年10月,法院判决某房地产公司偿还陈某借款本金185万元及利息,杨某某承担连带清偿责任。杨某某的房屋因此被查封。

为稀释债权,杨某某分别伙同姜某某、许某某,通过伪造证据、虚假陈述等手段,捏造虚假债权债务关系100余万元并分别向法院起诉,骗取民事调解书。此后,姜某某、许某某分别向法院申请参与分配杨某某的上述房屋拍卖款。陈某怀疑杨某某与姜某某、许某某之间系虚假债权债务关系,遂向法院反映情况。姜某某、许某某随后申请撤回对杨某某的执行请求,放弃对杨某某房屋拍卖款的参与分配权。

2020年11月,杨某某、姜某某、许某某先后主动到公安机关投案,如实供述上述虚假诉讼犯罪事实。新沂市人民法院审理后认为,杨某某、姜某某、许某某以捏造的事实提起民事诉讼,妨害司法秩序,严重侵害他人合法权益,其行为均已构成虚假诉讼罪。

鉴于3人能够主动投案,到案后均如实供述犯罪事实,且认罪认罚,遂判处杨某某有期徒刑八个月,并处罚金2万元;判处姜某某有期徒刑六个月,缓刑一年,并处罚金1万元;判处许某某有期徒刑六个月,缓刑一年,并处罚金1万元。其间,法院启动审判监督程序对上述调解案件进行再审,裁定撤销涉案民事调解书。

## 换据结算借条失效 冒名诉讼侵犯数罪

2004年2月,王某某、李某向张某某借款,并出具了20万余元的借条,借条中未写明出借人。2004年5月,双方换据结算,但借条没有收回销毁。2007年10月,张某某冒用张某某的名义,以张某某诉讼代理人身份,持上述已经作废的借条向法院提起民事诉讼。因王某某、李某未到庭应诉,法院缺席判决王某某、李某归还张某某欠款本金及利息。后张某某又以张某某诉讼代理人身份向法院执行王某某、李某的房屋,案涉房屋进入司法拍卖程序。

王某某、李某在发现其房屋被司法拍卖后到公安机关报案,法院裁定终结该案件的执行。检察机关提起公诉后,丰县人民法院认为,被告人张某某以非法占有为目的,通过诉讼的方式诈骗他人财物,数额巨大,其行为已构成诈骗罪,遂判处张某某有期徒刑二年六个月,并处罚金4万元。张某某不服,提出上诉,徐州市中级人民法院维持原判。

法官庭后表示,张某某利用已结算过的失效借条虚构债权债务关系,冒用张某某名义向法院提起虚假诉讼,要求王某某等人履行实际不存在的债务,该行为构成虚假诉讼罪与诈骗罪竞合,应按处罚较重的诈骗罪定罪处罚。(罗莎莎)

## 杨孟潇:引领企业变革的声音与影像力量

在信息技术日益发展的当代,媒体已不仅是信息的传播渠道,它还记录历史,见证时代的变迁。杨孟潇,作为一位资深的企业管理者和媒体人,通过声音和影像技术,不仅记录着时代的脉动,更将这些工具应用于企业管理和品牌建设,展现了企业领导者在新媒体时代的创新与前瞻性。

杨孟潇女士现担任北京北半球国际传播公司的联合创始人及商务总监,她利用自己在媒体领域的丰富经验和独特见解,成功地将公司推向了一个全新的高度。北京北半球国际传播公司主要专注于原创视频制作,并积极拓展业务范围,涵盖体育赛事直播、体育新闻报道以及国内外体育机构的合作。公司运用先进的技术和创新的内容策略,为观众提供了高质量的视听体验。在杨孟潇的领导下,公司与浙江卫视合作推出了中国原创足球节目《绿茵继承者》,在这一合作中,她充分发挥了她的专业技能和洞察力,使项目取得了显

著的成功。她带领团队策划并执行了多个影响力大的项目:《爆笑吧世界杯》《踢球吧少年强》,尤其在体育自媒体和体育营销领域,取得了卓越的成就。这些成功不仅为公司赢得了业内的广泛认可,而且也展示了杨孟潇在策略规划和团队管理方面的强大能力。2018年,北京北半球国际传播公司荣获年度内容贡献奖项,这不仅肯定了公司团队的努力和成果,更是对杨孟潇领导能力的高度评价。她的敏锐洞察力和创新思维使公司在竞争激烈的市场中始终保持领先地位。杨孟潇的领导使得北半球国际传播在体育传媒行业中迅速崭露头角,成为行业的佼佼者。

“即时的成就,是日复一日努力的积累。真正的成功,决不是一夜之间的事。”这一理念在杨孟潇的职业生涯中得到了完美体现。杨孟潇自2006年起在上海人民广播电台担任记者和主持人,其间主持的多个新闻节目广受好评,她主持的《记录》栏目荣获第十九届上海

新闻奖名专栏奖,而《纪念恢复高考30年--我的大学》等节目也屡获殊荣,这奠定了她在新闻界的地位。2012年,她创办了上海伶众文化传播有限公司,成功转型成为企业管理者、出品人和制片人,推出《爹地妈咪哄》,该节目在优酷频道获得高收视。作为企业管理者,她注重团队建设和客户服务,通过精细化管理使公司迅速发展。在领导和行动上,杨孟潇展现了出色的执行力和市场洞察力,推动公司在文化传播和品牌推广领域取得显著成就。

杨孟潇作为一名企业管理者,利用她的声音和视觉媒体,持续地捕捉并塑造时代的变化。她的职业生涯从一名新闻记者转变为上海伶众文化传播有限公司的创始人,再进一步成为北京北半球国际传播公司的联合创始人及商务总监,显示了她对这个行业的深厚情感和坚定承诺。她不仅在职业道路上不懈奋斗,而且她的生涯也生动地展示了一位企业管理者如何通过声音和影像来深刻影响时代。(张静茹)

## 陈阳:创新驱动 市场导向 领航制造业未来

在机械制造业的浩瀚星空中,湖州艾先特电子科技有限公司的总经理陈阳犹如一颗璀璨的明星,闪耀着独特的光芒。他的创业之旅充满了传奇色彩,每一步都镌刻着智慧与勇气的印记。

陈阳与当前工作领域的结缘,要追溯到2006年大学毕业之初。那时他有幸接触到一群充满激情与创造力的创客群体,并与他们进行了深入的交流,创业的计划在他心中愈发清晰。对陈阳影响最大的人是他的父亲,父亲对生活的热爱、高度的责任感,以及待人接物的方式,还有数十年如一日的自律起居和工作时的全身心投入,都深深地感染着他。父亲对他选择的尊重,培养了他热忱、坚韧不拔和精力充沛的品质,成为他在创业道路上勇往直前的内在动力。

陈阳在本科阶段专攻会计学,为公司财务管理打下了坚实的基础,也为他先后创建湖州鼎亚进出口有限公司、湖州艾先特电子科技有限公司提供了前提条件,让他在公司管理方面游刃有余。在初创公司的环境中,把握市场脉搏,掌握业务运营至关重要。陈阳在这个过程中逐渐展现出了在市场和业务方面的敏锐洞察力和出色能力,成为了公司不可或缺的核心人物。

在创业历程中,有多个事件对陈阳产生了深远影响。彼时的3D打印机市场主要为工业3D打印机,虽然精度较高,但是价格昂贵,每台设备动辄数万美金,市场需求很小,客户群体主要是企业及科研机构。陈阳经过分析市场定位,决定做“每个3D打印爱好者都买得起的打印机”,开发一款桌面级、家用型的个人3D打印机,单价在一千美元内。但在创业初期,因资金和市场推广渠道都很缺乏,尤其是前期需要一大笔资金在产品模具、生产线等量产投入,陈阳和团队决定在创客众筹平台Kickstarter预售产品来筹集资金,这个思路很成功,在短期内即筹集预售资金60万美金,团队开发的第一代3D打印机一经推出就受到市场好评。

公司的3D打印机量产,陈阳通过线上的亚马逊、代理进入商超、学校实验室等低成本营销方式,以及在youtube等社交媒体,免费赠送给行业大咖、消费级电子产品意见领袖3D打印设备,并邀请他们做开箱测评投放在自媒体,增加产品曝光量,同时严格控制产品的品质,以此迅速占领市场。营销的成功和后续市场上的良好反馈,让陈阳倍感振奋。2015年,湖州艾先特电子科技有限公司荣获浙江省十佳工业设计企业以及浙江省科技型中小企业的荣誉,这些成就更加坚定了他继续前行的决心。

创业之路从来都不是一帆风顺的,陈阳也不例外。在创业之初,团队建设是他面临的首要难题。人才的吸引和号召力不足,让他倍感困扰。然而,他通过股权激励和Amoeba的管理模式,成功吸引了一批志同道合的人才,为企业发展奠定了基础。随着企业发展,供应链方面的问题逐渐凸显,品质和交期的困境成为了摆在他面前的又一道难题。陈阳果断采取措施,通过自建工厂或对供应链工厂入股、参与管理决策等方式,显著提升了供应链水平。

多年的经验让陈阳积累了充足的市场营销和推广经验,2016年开发的健身产品在众筹平台Indiegogo上筹集近200万美金,并在亚马逊热销,这些都充分彰显了他的卓越成就。陈阳深知,技术的创新必须和市场充分结合,脱离市场需求的技术创新和对市场的迟钝反应都是企业发展的绊脚石。创业至今,陈阳一直以市场为导向,通过寻找市场的需求来给企业寻找机会,找准项目,高效地落地并推向市场。酒香也怕巷子深,陈阳独树一帜,在市场营销方面做到精确营销,在行业内部及目标消费群体实现快速精准投放。他带领公司从初创企业实现逐年增长,创业第三年即达到千万美元营业额,目前团队已有各类技术市场人员近百人。

陈阳的故事,是一部充满挑战与突破、坚持的奋斗史。他以坚定的信念和无畏的勇气,引领着企业在制造业的浪潮中破浪前行,为行业的发展贡献着自己的力量,也为后来者树立了光辉榜样。(秦宇柱)