

□ 刘侗侗

最近，在回顾过往工作的时候，想到了 2022 年年底接手的一起执行案件，这起案件的标的额为“0”，当时就吸引了我的注意力。

在研读执行依据和执行申请书后，我开始犯难。原来，该案件的执行内容是被执行向申请执行人交付一定数量符合某国家标准的鸭绒。

小小鸭绒，究竟有何大名堂？

初见未觉其中意，照本宣科欲解套

2022 年 12 月，我如往常一般梳理刚收到的新执行案件，其中一个标的额为“0”的案件吸引了我的注意力。

该案件的执行内容是被执行向申请执行人交付一定数量符合某国家标准的鸭绒。执行的难点在于，被执行人企业位于外地，其生产情况在审理阶段没有提及，申请人也一概不知，其是否有能力生产并交付是一个未知数。此外，如果被执行人按照执行通知书的要求交付鸭绒，又该如何确定交付的鸭绒符合“国家标准”？

“行为类案件往往具有比一般金钱给付类案件更长的执行周期，需要尽早开始行动”“复杂案子，更得要仔细了解案情”。脑海里，霎时回响起院里沈怡明、蔡勇刚两位法官的提醒。

我一边整理申请执行人的材料，一边回忆行为类案件的特点。

行为类案件的执行内容一般是被执行人应做出一定的行为，并不直接涉及金钱的给付。而金钱给付类案件是被执行人应支付一定的金钱。执行人员对于被执行人拒不履行生效法律文书的情况，既可以采取限制高消费、列入失信被执行人名单等惩戒措施督促履行，也可以直接采取查封、扣押、冻结其名下财产加以处置的方式予以执行，对于有能力履行而拒不履行的当事人，还可以采取罚款、拘留等措施予以惩罚。因此，执行人员对于被执行人，往往先采取惩戒措施督促其履行，再根据具体情况采取其他执行措施。

仔细分析该案，我发现本案审理阶段被执行人被保全冻结了银行存款，我觉得被执行人应当有动力解决本案。同时，鸭绒是一种种类物，即性质、种类相同，具有共同物理属性和经济意义的物。就种类物的执行，如果被执行人既不供货也不购买相应货物后交付，可以根据市场价折价为一定数量的金钱，由被执行人清偿。既然可以转为金钱债务，法院就更有抓手督促被执行人履行。鉴于此，我决定联系双方，组织双方沟通履行细节。

再见始知个中味，快速结案有门道

双方当事人经通知来院后，被执行人主张鸭绒市场价格近期浮动过大，供货会有巨大亏损。申请执行人则坚持要求对方按照判决书履行，认为对方应自行承担商业风



险。我多次询问双方意见后，双方仍然无法就如何交付鸭绒达成一致。被执行人虽表态可以赔偿一定的金钱了结本案，然而双方差距高达 3.6 倍。

还好对此有所预期，我随即启动预设的副方案——以市场价折价执行。考虑到一审保全有相当数额的银行存款，我本以为案件已然了结。

然而，在询问完申请人对鸭绒市场价的意见后，“法官，申请人刚才说的市场价我不认可，这是现在新标准的价格，新标准比旧标准更严格，技术要求更高，肯定不能按照新标准来确定市场价。”被执行人的这番话使我倍感意外，于是我反复向双方核实，双方均确认判决书确定的国家标准已经在判决当月废除，现在市场上施行的是新标准。这意味着本案的鸭绒已经没有市场价格可供参考，无法公平地确定按照何标准将其转化为金钱债

务。

至此，执行主副方案均告失灵，双方在现场胶着已毫无意义，在详细记录下双方陈述的鸭绒前后标准的差异后，我告知双方择期再行协商，各方打道回府。

谨慎起见，就当事人陈述的情况，我致函中国羽绒工业协会询问相关鸭绒的现行标准、新旧标准的差异以及对应的参考价格。行业协会反馈案涉鸭绒新旧标准有实质变化，目前市场已无旧标准参考价格，而新标准参考价格显著高于旧标准施行时的参考价格。

同时，我还联系了市场监督管理部门，了解使用旧标准继续生产的监管风险和市场风险。通过这些工作，我确定符合本案标准的鸭绒已经被市场淘汰，另外如专门生产该鸭绒也已失去固有意义，申请执行人虽然申请强制执行，但主观意愿上也不想接受原物。因为将原物作为原料再生产大概率不会被市场接受。据此，我判断

交付旧标准鸭绒已无可能，并且目前也不再存在可直接适用的折价标准。

鸭绒本为种类物，但已具备了类似特定物的性质，无法按照种类物来执行。鉴于交付已无可能，本案应当可以参照特定物交付不能的规定，既然双方协商折价不成，可以终结执行，由申请执行人另案起诉解除合同并赔偿损失。事实上，第一次谈判失败后，申请人已经准备另诉，被执行人也提起了申诉，案件正朝另案处理的方向发展。

又见方入此中境，案结案事了真成效

以终结执行方式结案虽然快速，但实质上搁置了矛盾，只是把双方推到了后续诉讼程序中，巨大诉讼风险和成本损失近在眼前。执行工作只能到此吗？我陷入了思考中。

如果采取以金钱替代执行的方式，将有时间成本、诉讼成本低的极大优势，更免去了后续履行合同的

风险。一次性解决纠纷，不仅可以消弭隔阂，修复受损的社会关系，为双方今后的经营提供行为预测与指引，更能从实质上实现法律背后的价值。

基于上述思考，我重新开始回顾双方在本案流露出的蛛丝马迹：申请执行人并不坚持对方交付鸭绒，可见在真实意愿上并不想接受原物，同时又担心陷入诉讼纠缠，进而拉长周期、增加成本、加大风险，另案诉讼可能更多是一种谈判策略；被执行人担心持续冻结银行账户、限制高消费、多个诉讼信息公开，影响正常经营，申诉更多是一种心理战术。

不论双方分歧多大，通过执行解决问题事实上是双方的最大公约数，及时从司法程序中解脱，是双方的最优选择。我当即确定尽早以金钱和解的方案结束这场博弈，工作的焦点与难点即赔偿金额。

为此，我再次约谈双方进行协商，本次沟通我紧扣双方利益最大化这一主题，从当前与长远、主观与客观、预期与风险、成本与收益等各方面释明利弊，消解双方担忧，引导理性解决问题。双方从最初 3.6 倍的诉求差异，逐渐缩小接近。

最终，在全方位把握案件多种走向可能的情况下，本案成功促成双方以 150 万元达成了和解协议并立即履行完毕。申请人不再需要另诉赔偿，被执行人也放弃了申诉，本案执行实现了案结案事了。

鸭绒虽小，事关营商环境，更要磨好司法绣花针。

鸭绒案的故事就此告一段落，我的法律故事仍在继续。我想我会秉持初心，继续践行“如我在诉”“如我在执”，坚定不移地为人民服务。

我坚信，执行法官不只是生效法律文书的执行者，更是双方当事人利益的守护者。在执行工作中，不应墨守成规，而是要敢于更新运用现代执行理念，灵活运用各种执行手段，主动作为选择对双方利益最大化的执行路径。

（作者为徐汇区法院执行局法官助理）