

□ 张隽子 魏梦静 陆奕越

8 月的一个夜晚,我收到了一则来自当事人的 12368 留言:“张法官,给你说个好消息,我今天去被告公司拉货啦,不怕你笑话,这一路上我都高兴得哼起了小曲儿,太高兴了,比吃了十斤山参还有劲头。”

我抬头,皎洁明亮的月亮映入眼帘,散发出柔和宁静的光,加班的疲惫仿佛都在此刻被去除。

恍惚间,我的思绪一下子被拉回到三个月前……

刚开庭,便四处碰壁 的一起案件

案子第一次开庭,一位朴实的东北大哥好像是第一次来法院,局促地站在门口,我们指引他到原告席,他小心翼翼地开口:“你们能帮我要回货款吗?”

“你放心,先把你遇到的问题说说,咱一起想办法解决!”我看了材料,原告经营着规模不大的公司,为了这笔货款,他已经来上海好几次了。

“我也嫌麻烦,大老远跑上海来,但农户、家里、厂子工人都指着这些个药材钱。我从参农手里收来野山参,再进行粗加工,早就供给被告了……”高高壮壮的东北大哥诉说起身上的重担,也不禁红了眼眶。

听到他述说着路途遥远的不易,我和法官助理在庭前手把手教他如何使用数字法院全流程网上办案的操作细节,以便在后续需要时继续补充材料。

然而,被告的答辩意见却再次掀起了波澜:“原告主张被告应于 2020 年 6 月支付货款,被告从未收到催款通知,本案已过诉讼时效。另外,因为原、被告的中间人 G 某涉及知识产权侵权问题,货物已被公安机关封存。”

东北大哥涨红了脸,激动得几乎要弹起来,“怎么没要过款,我从东北一趟趟地来,原来有个联系业务的人,他辞职了就不接电话了。而且货物怎么又被封存了?”

一边,我告知被告公司应积极联系相关负责人员。几经辗转,早已离职的原项目负责人确认了原告几年内确有催款的事实。

另一边,我也陷入了困局。如果这批货被作为物证扣押,那么原告收到货款将遥遥无期。这可如何是好?

在不少人眼里,商事审判更多的是价值衡平和取舍,而我看到的是在每一个企业的背后,都有一群为了幸福努力打拼的人。

不行,这个案子不能画上“休止符”,一定有其他突破口!

过五关斩六将,寻找 “消失”的野山参

于是,我再次逐字逐句读关于被扣押那批野山参的公安谈话笔录,里面记录着“3600 盒野山参和石斛花蜜……”多年审案的“题感”,让我觉得仿佛哪里不对。

“原告说一共供货了 38 公斤的野山参,怎么会在公安笔录里出现这么多箱?”我突然冒出了一个念

寻回“消失”的野山参 助力项目化茧成蝶 他高兴得 哼起了小曲儿



漫画 严展薇

头——东北大哥供的货是粗加工的山参粉,如以箱计算,38 公斤的山参粉,不太可能会装载出公安笔录中记录的这么多箱子。有没有可能扣押的这批“野山参”并不是原告供货的“野山参”?经证实,这确实是一字之差的乌龙,于是法庭认为该证据与本案无关,不予采纳。

然而,被告很快再次提出新的抗辩,原告作为证据提供的部分供货单据上无签收人签名。

“我们只是乙方,有时候甲方在单子上没签字我们也不能逼着签字啊。”为此,东北大哥解释道。

被告公司有着较为严格的仓储制度,但眼看销售旺季就要到来,我当即说:“被告,我们直接去冷藏库中找这几箱货物,清点、称重、计算损耗,这样是不是更直接?”双方都同意了我的提议。

由于前期教会了原告如何使用“人民法院在线服务上海”小程序,此次提交证据、落实盘点清货也全程在线上异步审理,避免了他来回奔波。

三天后,这批“消失”的野山参被清点完毕。

“我计划在上海开展 进一步的生意!”

然而,找到了野山参,东北大

哥仍旧面临着出货和回款的问题。

在案件办理过程中,我了解到原告在当地有自己的品牌和销售渠道,被告是国内知名“老字号”品牌,历史悠久、美誉度高。作为一个商事法官,我敏锐地嗅出,也许这门生意还能做!

“你的渠道加上对方的品牌,岂不是双赢?目前正是销售旺季,如果你能回购一部分,以被告的品牌在当地售卖,也能扩大你的影响力。”我建议道。

东北大哥眼睛都亮了:“真的能这样吗?如果这样太好了,请法官帮我们!”

然而,在双方谈判过程中,关于回购成品的价格再次陷入了僵局。

“以前原材料合同都签好的,现在回购成品价格这么高,我们一次性进被告这么多成品,也吃不准能不能卖出去。”东北大哥表态。

“检测费、广告费、仓储费都在上涨,给出这样的报价已经很有诚意了。”被告却表示。

黎明前的黑暗最是难熬。眼看着销售旺季一天天临近,我们知道,双方都急,但都屏着一口气,等着对方先露出底牌。

调解,就是通过谈判和妥协达成符合各自商业利益的解决方案。在商事案件中,法官需要有一个比较开阔的眼光,找到法律和商业逻辑的内在

联系,寻找破局的机会。

“已知成本价、包装价,如果参考市场价、批发价,减去增加的检测费用等价格,大致能算出双方底价。”我和法官助理迅速通过附近的药房摸清了中药新标、成品零售价和批发价后,参考合同中约定的货款计算方法,我们对双方谈判的价格区间有了一定的把握。

首先,我采用“切香肠”的调解策略,对于配送等争议不大的事项先逐项固定。接着,我采取“背靠背”的方法分开调解。

“原告,建议你们把成品分批回购,每年的销售旺季前开始回购,今年中秋一批、春节一批,明年中秋一批、春节一批,这样你们的资金压力小,销售压力也小。”

听到这个意见,原告立刻同意:“我们还可以根据市场情况签订阶梯单价。说真的,我真没想到这次能和这么大的公司恢复对话合作。”

“被告,货物长期压在仓库也是一笔开销,现在从其他企业收参,也不是当初和原告签订的这个价格了。给原告降一降价格,就当作产品开拓当地市场的推广费嘛。”

被告最终也接受了方案:“我们也考虑原告原材料质量好,愿意在价格上让让步。”

2024 年 8 月 26 日,新版合同滚烫出炉,项目化茧成蝶的希望之光,照进了原告、被告、上下游从业者的心里。

在案件真相浮出水面后进行“黑白分明”的判断往往简单,但这种利益对抗常常会使当事人陷入零和游戏的困境,破坏商业关系。优先解是融合双方的不同利益,挖掘背后的共同利益,引导双方不仅关注案件中的现实利益,实现从利益对抗向利益共同体、从单一静态利益向多元动态利益的转变。不仅要注重“切分蛋糕”,更要追求“做大蛋糕”。

写下这篇文章的时候,双方的首期合作已顺利完成。我们也针对审理中发现的公司管理方面的疏漏提了实用的建议,东北大哥寄来了真挚的感谢信。信中,他提及:“我回去和办企业的朋友们说,上海法院数字化建设太先进了,又快又方便,各种材料都可以线上提交,案子进度也是清清楚楚。和法官沟通也只需要靠‘人民法院在线服务上海’中异步审理零距离沟通,跨越了时间和空间,我不用一次次往返东北上海增加成本。”

东北大哥还写道:“在这个案子中,我看到上海不仅有广阔的市场机遇,更有优质的营商环境,感谢上海法院提供了一流的法治化营商环境。未来,我也计划在上海开展进一步的生意了!”

作为法官,我们亲历了许多人人生最低谷、最晦暗的时刻,也希望通过案件的审理给予他们重新上路的勇气和力量。商事案件不仅在于实质性解决纠纷,更在于企业通过诉讼重新审视自己在商业交易中的疏漏和不规范,从源头上防止此类纠纷的再次发生,既做好优化营商环境的“前半篇文章”,又从“审理一案”到“治理一片”,做好优化营商环境的“后半篇文章”。

(主审法官:张隽子,上海市黄浦区人民法院商事审判庭法官)