

□ 杨秋月 杨程

“法官，当事人刚同意最新调解方案了！我的证据行李箱，终于能‘退休’了，感谢你们！”

这天一早，原告代理人的一个电话让我们的一天明媚了起来。

放下电话，我们赶紧跟其他两位法官——来自上海市奉贤区人民法院和上海市金山区人民法院共同推进该系列案件和解的法官分享这个好消息。

这个横跨四省，诉讼标的额上亿的系列案件，还要从一年前，也就是 2024 年的 3 月讲起。

这个案子有点“美”

2024 年 3 月，我们收到了一起有点“美”的案件。近年来，由某公司授权数家公司生产的“F 某某”品牌面膜、洗护等系列护肤产品成为国内外电商平台现象级“爆款”，已创下数十亿销量。但随“火”而来的还有纠纷。

我们这次收到的，便是原告美某公司状告“F 某某”品牌所有者某公司，及其授权生产商仪某公司侵害商标权纠纷的案件。

美某公司诉称，其在美容面膜、化妆品等商品上享有四个注册商标专用权。但是当时，他们发现某公司授权仪某公司生产的乳液、洗发水、护发素产品未经其同意，在包装及销售页面上都使用了与其权利商标近似的标识，使消费者混淆商品来源。美某公司认为对方构成商标侵权。于是，美某公司起诉请求判令某公司、仪某公司停止侵权、刊登声明消除影响、赔偿其经济损失 500 余万元。

初步浏览卷宗时，我们发现除本案涉诉的乳液、护发产品外，原告美某公司还在证据保全阶段一同公证购买了“F 某某”品牌的其他多款产品，查询系统也显示原、被告间还存在其他涉诉案件。我们隐约感觉到，这套小小护肤品的背后，可能藏着多个难以简单解开的商业“死结”。案件的审理难度不一定大，但要想解决案件背后的问题，难度一定不会小。

“先把情况了解清楚吧。”我们立即组织双方到庭进行了证据交换。面对高达半米厚的卷宗，证据交换持续了一天。

休庭后，原、被告代理人早已面露倦容，我们却还“不放过”。跟原告深入了解后我们得知，除了上海，北京、广州、苏州各地都有两者的纠纷，其中广州某法院已判决某公司及另一授权生产商构成商标侵权，判决经二审法院审理后已生效。

想到散落全国、案情相似、证据海量的案件，我们更担忧了。由于各地案件办理进度、当事人对案件期待不一等原因，这类案件一般调解难度大，判决还极易陷入适法不一的尴尬境地。

“那你们就准备一直拉着一行李箱的证据原件跑全国？没考虑过坐下来一揽子和解么？”我们问原、被告。

“法官，我们当然愿意，谁想全国‘巡回’诉讼啊！”对方回答。“那阻碍在哪儿啊？”我们一听他们有心和解，立马眼前一亮。

这场与“美”有关的官司 横跨四省诉讼标的额上亿 全国“巡回”诉讼 终于在此画句号



AI 图片

“被告啊，他们不认侵权。”“对，我们不服！”果然，被告与原告司法认知差异过大，初次和解没有成功。

不过，我们反而从中看到了“转机”：原、被告都更希望快速解决纠纷，此时需要的是等待时机，只要双方能对裁判尺度统一认识，和解便有可能。

九案中“找线头”

开始对各案全面梳理后，我们发现原告美某公司与被告某公司在上海就有五起案件，广州、北京、苏州还有四起，九案、四省、十几家涉案企业、上亿总标的，侵权事实复杂、证据繁杂、对抗激烈、个案进度不一……

面对散落的诉讼“乱麻”，该如何替当事人真正解决问题、减轻各方诉累？我们最终选择了“笨”

办法：一家一家法院去问，寻找那隐藏的“线头”。

2024 年 6 月初，“线头”终于让我们找到了。苏州工业园区法院王法官告诉我们：“我手上案件涉及的侵权事实比较简单，案件审限也快到了，我打算先判。”

少量先行判决对于一揽子纠纷来说是必要的，“太好了，你们的判决与广州生效判决的思路一致！”沟通过裁判思路后，我们更有信心了，适法统一一定能为双方找到心底的利益“平衡点”，成为后续和解推进的基准点。

同年 6 月中旬，苏州工业园区法院判令被告某公司赔偿原告美某公司经济损失 20 万元。两份判决对被告的诉讼策略产生了决定性影响，在我们的积极沟通下，被告很快转变思路，投入到九案“一揽子”和解方案的制定中。

可是问题又来了，双方方案中的

赔偿金额差距巨大。

“美美和解”的“接力战”

此时，鉴于广州、北京的案件尚在立案过程中，所有在审案件都集中在了上海松江、奉贤、金山三家法院，三家法院案件量多、诉讼标的高，且进度较为接近。我们意识到，一揽子和解工作的条件已基本成熟。

三家法院的三名法官联络后，迅速组成了“美美和解”工作群，分析目前案件的和解优势。在统一裁判尺度、商议方案后，和解“总攻”开始了。

先是各自为战的“接力战”。2024 年 8 月初，金山法院的李菁法官首先传来了好消息：“除了奉贤法院有个大标的案件双方分歧很大之外，咱们上海的其他四起案件双方已经在初步沟通和解方案了，只是原告要求每案赔偿 30 万元，被告只同意 20 万元。”

“好，我在你们方案基础上加强！”同年 8 月底，奉贤法院的薛广文法官趁热打铁，组织原、被告就该院审理的总标的超 5000 万元的三案进行了证据交换。从上午 9 点到晚上 7 点，双方坦诚交换了意见，薛法官的努力换来了双方方案差距的进一步缩小。

还差 150 万元的“分歧”

“薛法官，诉讼过程中我们已经将产品包装焕新了，保证再不疏忽，但赔偿金额我们不同意。”被告表示。而此时，被告愿意赔偿的金额与原告愿意接受的金额还有 150 万元的差距。

第二天上午，松江法院案件接续开庭。

庭后，我们继续攻坚：“较之全国案件的诉讼标的，双方目前差距已经不大了，是不是再各自努力一下？”

可两轮“背对背”调解下来，原、被告依然各自坚持。

虽然此次和解依然无果，但经验告诉我们，双方都还有谈判的空间。于是，在接下来的几天，我们和金山法院、奉贤法院的法官保持沟通，轮流与原、被告讨论方案。“合力”下的多轮“接力”让双方终于在赔偿金额方面实现了“双向奔赴”，签订了分期赔偿的一揽子和解协议，而原告也承诺撤回所有案件起诉及针对被告的财产保全措施。

很快，双方都按约履行了和解协议，这才有了文章开头的一幕。

“谢谢你们！要是没有上海三家法院法官坚持不懈地促成，还不知道我们得在全国各地跑多久官司！要不，我给你们送点我们的网红面膜？”收到款项的那天，电话那头的原告代理人很激动。

“别，这份‘美’还是留给你们吧，希望双方公司都继续美美发大财！”几个月来，我们终于第一次轻松地与当事人聊起了天。

面对诉讼“乱麻”，各地法院紧密联动、策略同步，最终以上海三家法院为主战场，历经数月，打赢了这场和解攻坚战。少了诉累、赢了民心，保护了一份成就“美”的事业。

这场胜利，“美”得很！

（主审法官：杨秋月，上海市松江区人民法院商事审判庭法官）