

口腔医疗“专精特新”企业濒临破产

司法重整让“小而美”的火种不熄

□ 侯聪宇
周莹莹 陈逸韵

“王法官，所有的债务都清偿完毕了，我们的核心技术团队一个都没少，公司现在已经完全回到正轨了！”

近日，上海市第三中级人民法院破产审判庭王益平法官接到某医疗器械设备有限公司（以下简称“器械公司”）负责人打来的电话。

电话那头是抑制不住的喜悦，电话这头是如释重负的欣慰。器械公司的重生，不仅是企业通过司法重整获得新生的典型案例，更是人民法院精准识别科创价值，保全新质生产力核心要素，挽救具有核心技术的民生类科创小微企业的生动实践。

明星企业濒临破产
及时调整处理方案

器械公司是一家专注于牙科医疗设备研发生产的小微企业，自2009年创立以来，长期深耕超声洁牙设备领域，组建了具备核心竞争力的研发团队，并与国内多所专业口腔医学院校建立了深度合作关系。2019年，器械公司研发的相关超声洁牙设备被认定为上海市高新技术成果转化项目。然而，几年后，器械公司因资金链断裂，生产经营陷入停滞，无法支付供应商货款和员工工资，债务不断累积。2023年5月，因无法清偿到期债务，经器械公司申请，相关执行法院通过“执转破”机制将该案移送上海三中院破产审查。

受理案件后，上海三中院依法指定破产管理人。经调查，器械公司对外负债5600万余元，公司账面资产已远远不足以覆盖债务。如果直接进行破产清算，普通债权的清偿率将为零。

“我们公司规模虽小，但技术是实实在在的，市场口碑也很好。如果就这么破产清算掉，太可惜了。”公司负责人言语间满是不甘。

破产管理人清产核资后发现，该公司拥有44项注册有效的专利、商标、著作权等知识产权，更关键的是持有二类医疗器械经营备案凭证及医疗器械注册证。在医疗器械行业，这些资质是准入和持续经营的“生命线”，其价值远超有形资产。

基于对科创价值的精准识别，合议庭和破产管理人一致认为器械公司具有显著

的重整价值和再生可能，为最大限度保全新质生产力核心要素，实现企业再生，上海三中院依法裁定器械公司由破产清算转入重整程序。

量身定制重整方案
多方联动解“心结”

“公司要活下去，就得有钱进来。研发团队是我们一手培养出来的，技术成果也是熬了多少年才攒下的家底，这些就是公司的命根子。我希望公司能活下来，而且得有精神、有魂地活下去。”这是公司负责人的心声，也是合议庭努力的方向。

通过公开市场招募，一家投资公司愿意投入1000万元用于化解器械公司及其子公司的历史债务问题。

在招募投资人的同时，法院与破产管理人也同步思考保留并盘活企业“内核”的路径。经过全盘考虑，以引入资金与保留核心业务为目标、体现公平与效率相平衡的重整计划最终成型，职工债权、税收债权可获得全额清偿，普通债权可获得“阶梯式”部分清偿。

破产管理人满怀信心地将重整计划草案初步征询主要债权人意见，但结果并不乐观。摆在合议庭面前的，是一道必须破解的难题：如何在保障国有资产安全与挽救具有核心技术的科创企业之间找到平衡点？

为此，王益平先后两次召集这两户债权人、破产管理人、重整投资人、企业高管代表到法院进一步谈话会商。破产管理人、重整投资人也当面耐心解答了两户债权人的疑虑。最终，在多方努力下，经过优化的重整计划草案获各债权人组高票通过。上海三中院经审查认为，该重整计划草案公平对待所有债权人，普通债权清偿率显著高于清算状态，经营方案切实可行，能够有效延续企业的经营价值和核心技术能力，据此裁定批准了该重整计划。

这份裁定，为器械公司的“重生”扫清了最后的程序障碍。

裁定批准不是终点，而是重整计划执行的起点。

在法院持续监督和破产管理人扎实推进下，重整计划得到高效执行。最令人欣慰的是，核心技术团队无一人流失，研发和生产的稳定得以保持；原有的优质客户

渠道正在稳步恢复；基于原有的专利技术，新产品研发也已重新启动。

从濒临清算到全面复产，从零清偿到全额清偿，从失信限高到信用修复——这家“专精特新”小微企业，在司法重整的护航下，完成了真正意义上的“绝处逢生”。

实现全面“重生”
而非简单“换壳”

该重整案的意义，远不止于一家企业的起死回生。

“器械公司重整案，体现了人民法院充分发挥重整程序‘积极拯救’功能，紧扣‘传统优势产业打底、新兴支柱产业扛鼎、未来产业谋篇’的三层产业体系建设要求，聚焦民生类科创企业司法保护的积极作为，在服务新质生产力发展上具有典型意义。”上海破产法庭庭长徐子良表示，“该案从清算转重整、引入投资人到批准计划、监督执行，各个环节紧密衔接，用高效的司法程序稳定了各方预期，最大化减少了程序空转对企业经营价值的损耗，为小微企业在重整程序中赢得了宝贵时间。”

“法院办理重整案件绝非流水线式的‘走流程’，而应因企施策、对症下药。”王益平介绍，“本案正是考虑到科创企业‘人、技术、资质’三位一体的特点，重整计划特别设计了资质续期和核心团队保留方案，注重‘内核保全’，确保企业最宝贵的‘软资产’不因重整而流失，实现了真正的‘重生’而非简单‘换壳’。”

本案不仅解决了债务问题，更通过司法与行政的协调联动，系统性地解除了历史查封、限高等执行措施，企业信用得以修复，为器械公司重返市场扫清了障碍。

对于暂时陷入财务困境但拥有核心技术、良好市场前景的优质小微科创企业，尤其是与民生保障密切相关的新兴产业细分领域主体，破产重整制度是一剂纾困解难的“良药”。通过法院、破产管理人、投资人、债权人的多方合力，系统性化解债务危机，最终实现企业法律主体、经营能力、市场信用的全面“重生”，推动新质生产力发展与民生保障协同共进，实现企业再生、债权人受益、产业提升、社会稳定的多赢局面。

一条牙膏与一千个道理

□ 郭子严

“法官，我就卖了两条牙膏，才赚了几块钱，他们让我赔2.5万元，凭什么？”何女士站在被告席边上，情绪激动。面对某品牌牙膏公司代理律师的索赔要求，她愤而拒绝了调解。在她看来，这笔相当于小店数月收入的赔偿金“简直是不给人活路”。这一幕，落在闵行区人民法院商事审判庭法官施蕾眼里，是一个普通个体户的正常反应。小本生意，谁都不是火眼金睛，谁能想到进货的牙膏不是正品呢？

面对反复低喃“赔偿不公”的被告，施蕾示意原告律师先行回避。她走到何女士身边，拉过椅子：“坐下来，慢慢说。”

何女士紧绷的神经终于放松下来。她扬起手里一张皱巴巴的进货单，用带着口音的普通话，描述了从批发市场进货的过程：“只进了一组这个品牌的牙膏，进货价138元，除了原告取证买走的两条，剩下的都还在店里。”

“法官，你说说看，我就是从老家过来做个小生意，店里生意也不好，照这样赔，真的是不给活路了。”

施蕾知道，这时，被告需要的不是被告知陌生的法条，而是有人能帮她理清头绪。施蕾耐心回应，并借着这个机会向何女士阐释法理并温和引导：“你说的这些，需要找到证据来证明。但无论如何，卖假货总是不对的，这一点，你同意吗？”

何女士点点头。第一次庭审，何女士弄明白了，她销售的牙膏确实是假货，同意销毁剩下的假货，并回去找进货证据。

双方虽仍有分歧，但都接受了在法律规则框架内继续诉讼的方案。此后，何女士几乎每天都给施蕾打电话或留言咨询相关证据的问题。

第二次庭审，何女士捧着

手机微信聊天记录，一沓送货单、进货单来到法庭。当原告坚持认为这些证据不能形成完整进货链条时，施蕾问了一个关键问题：“如果不拆开牙膏的包装，仅从外观上看，你方能分辨牙膏的真假吗？”

原告律师迟疑了一下，坦言难以分辨——他们的鉴定方法，恰恰需要破坏包装才能完成。

此时的何女士，已不再像第一次那般情绪激动。庭审结束后，她对施蕾说：“法官，谢谢你告诉我法律规定。刚开始，我想不通啊，我从来没想过要卖假货骗人。上次开庭我态度不太好，你别介意……”

这次开庭，原告虽坚持诉请，但表示赔偿金额可以降低。何女士也认识到，法律并不是不考虑她的主观过错——过错大，就多赔；过错小，就少赔。

最终，法院判决：何女士的销售行为构成对注册商标专用权的侵害，但何女士提供的证据能够相互印证，明确侵权商品的来源；何女士进货价格并未过分低于正品售价，而商品真伪必须通过破坏性方式甄别，其不知晓所售商品为侵权商品具有可信度。故判决何女士停止侵权，赔偿原告为制止侵权行为所产生的合理开支。

判决后，何女士打电话给施蕾：“施法官，谢谢你，我会把判赔的钱付给原告。以后我一定守法经营，谢谢法院给了我一个说法。”

一条牙膏的故事，从诉讼开始，却又溢出了法庭。司法的意义，不仅在于裁判是非，更在于让每一个走进法庭的人，都能在法条背后看见道理。当一份判决既守护了品牌的权益，也体恤了个体的不易——知识产权保护共识，便在这一刻真正凝聚。

