

# 调解中的利益平衡与和谐双赢

## 知识产权案件调解的若干心得

■ 郑国栋

调解是具有中国特色的矛盾纠纷解决办法,是中国民事审判的“传家宝”,被誉为“东方经验”。它既与崇尚和解、倡导“以和为贵”的中国传统文化相契合,又与建设社会主义和谐社会的时代大背景相契合。通过诉讼调解实现案结事了,达到法律效果与社会效果的统一,是广大法官普遍追求的最高审判境界。在知识

产权审判领域,诉讼调解更是具有其独特的价值,它是平衡权利人、被控侵权人和社会公众利益的重要手段,是促进科技成果转化和社会和谐建设的重要途径。

以下从我调解几个知识产权案件时的想法与做法出发,向大家介绍关于调解的一些心得体会。

### 调解要旨一:

以利益与风险评估为引导,合理设定双方的权利界限,化诉讼争端为双赢

这是一个商标侵权及不正当竞争纠纷案。原告温州市某服饰有限公司是温州知名内衣生产企业,在全国范围内也有一定知名度,几年来一直将公司字号(4个中文字)作为其企业品牌的核心进行运作,但因为知识产权保护意识的不足,只拥有公司字号的拼音作为注册商标。被告梁某经营的东阳市开发区某制衣厂拥有比原告的字号仅少一字的文字注册商标,且企业也有一定规模。双方都对品牌进行了大量投入,都请了明星当形象代言人等。原告以被告使用的中文注册商标构成对原告的不正当竞争以及使用的相应拼音标识侵犯了原告的注册商标等为由在温州中级法院提起诉讼,要求被告停止侵权及赔偿损失200万元。此外,原告于起诉前已经向商标评审委员会提起要求撤销被告注册商标的争议程序。

我发现案件并非简单的侵权诉讼,应当说造成这一局面是有历史原因的。虽然被告当初在申请注册商标时有搭便车的嫌疑,但是属于典型的擦边球性质。在被告申请注册商标的时间点,原告企业固然已经使用其公司字号作为标识,但是其知名度却介于知名与不知名之间,现在原告向商标评审委员会要求撤销被告的注册商标,其结果实属难料,从输赢概率上分析原告还处于下风。同理,原告起诉被告使用注册商标构成对原告的不正当竞争也应是相同的状况。原告关于被告使用的拼音标识侵犯了原告注册商标的诉求,同样存在较大争议,双方都有风险,从输赢概率上分析则是原告处于上风。另外,被告也已经在准备,一旦原告终审败诉,被告就会起诉原告使用其公司字号作为标识侵犯被告的注册商标,并打算在全国范围申请工商部门查处原告的专卖店与商品。所以,当时诉讼不仅牵涉了双方的大量精力,而且对双方的企业经营和品牌运作都造成了不良影响,极有可能变成双败的结局。

所以,我就耐心细致地多次做双方的调解工作,不仅从法理上,而且从企业的经营方略上给双方分析利弊,首先使双方认同了我对案件法理与风险预测的上述分析;接着,对原告着重从诉讼的风险成本与对方所瓜分的市场份额对己方的影响进行利益评估,让原告心服口服地接受两害相权取其轻的现实;对被告除进行风险利益比分析外,还着重使其理解,原告对本企业品牌的弱化使用乃至弃用,未必就有利于被告扩大市场影响力,实际上还有可能恰恰是不利的。后来,被告说:“法官,你这个分析有道理,我也发现了这段时间以来,原告的宣传力度减弱,他的生意差了,我的生意也没有好起来,我同意调解。”

以双方如何和平共处为主要内容的调解协议较为合理地设定了双方的权利界限,签字后,双方高兴地拍照留念,握手言和。该案成功调解以来,双方品牌的市场影响力都有所扩大,取得了双赢的结果。

### 调解要旨之二:

巧用司法解释的规定,使双方各取所需

原告某技术有限公司是世界知名的汽

车发动机控制单元制造企业,被告浙江某汽车电子股份有限公司则刚刚进入该领域,处于开发试制阶段。

原告派人向被告公证购买了15个型号的汽车发动机控制单元各一块,并以被告非法使用了原告的注册商标标识假冒原告的产品为由起诉被告制造、销售了侵犯原告注册商标专用权的汽车发动机控制单元产品,以及以被告非法复制了原告15个型号产品主芯片的计算机软件为由起诉被告侵犯了原告的15个计算机软件著作权。被告则辩称其系向其他公司购买原告制造、销售的产品用于开发、测试,开发测试完毕后将之售给原告所派的人员,故不构成侵权。

两案庭审后,合议庭发现15块产品都属于假冒商品,商标侵权基本可以认定成立。

两案中最主要最复杂的争议在于,被告或者被告上家是否系利用了原告售出的产品中的正版芯片。关于这个问题,双方已经进行了大量的举证,在庭审中也已经进行了长达一天的软件读码与对比,但是事实仍然尚未查清,都需要进一步补强证据,还可能涉及复杂的技术鉴定。双方需要付出大量的人力物力与高昂的诉讼成本,最后的结果还很难预料。

故原告有意对侵犯计算机软件著作权纠纷一案以调解结案,开出的调解条件也不高,只要被告承认销售了侵犯原告计算机软件著作权的汽车发动机控制单元并承诺今后不侵权以及作象征性赔偿。但对于商标侵权案件,原告虽然也不是很计较赔偿数额,却为了宣传之需要要求必须以判决结案。而被告虽然表示其可以承诺今后不侵犯原告的商标权与软件著作权,但其担心判决的赔偿金额会比较高,所以提出要两案一起调解,确定一个总的赔偿数额。

至此,我马上想到,根据《最高人民法院关于审理商标民事纠纷案件适用法律若干问题的解释》的规定,法院可以在作出侵权判决的同时,根据当事人就赔偿数额达成的协议对赔偿金额作出判决。这样,双方不同的利益诉求其实很容易都能得到满足。所以,我就主持双方对侵犯计算机软件著作权纠纷一案达成调解协议;对侵犯商标权纠纷一案达成如果被告侵权成立应支付的赔偿数额的协议,并据此作出了判决。判决作出后,双方都没有提起上诉,被告主动履行了调解书与判决书确定的赔偿金额,原被告都对两案的最终结果表示满意,调和判均达到了很好的效果。

### 调解要旨之三:

通过法官的侵权判定能力取得当事人的理性认同,以调解形式合理界定专利侵权案件中原告被告双方的权利边界或义务边界

这一部分要说两组案例,第一组是系列案,包括原告章某诉被告瑞安市某玩具有限公司侵犯外观设计专利权纠纷三案与原告章某诉被告凌某侵犯外观设计专利权纠纷三案。更细分的调解要旨是通过为当事人构思产品修改革案并主持当事人协商确定不侵权的产品修改方案来达成专利侵权案件的调解。这6个案件的主审人是温州中院民三庭白海玲法官,我是案件审判长,这6个案件的调解

是我们两人分工合作完成的。

本组案例的两个原告是利益关联人,两个被告也是利益关联人。两原告申请了大量各种外观的游乐场装饰模块的外观设计专利,其经营的企业制造这种游乐场装饰模块并销售给全国各地的游乐场。两被告聘请了原来在原告处的技术人员,也开始从事这一行业,但被告的经营模式是制造游乐场装饰模块的铸造模具并销售给玩具公司,玩具公司铸造游乐场装饰模块销售给游乐场。两原告起诉两被告制造、销售的6个铸造模具所对应的游乐场装饰模块产品分别与原告相关的外观设计专利构成相似,侵犯了原告6个游乐场装饰模块的外观设计专利。

案件调解过程中,主审人向我反映原告对侵权赔偿金额不是特别在意,但是要求调解的前提是被告必须全部停止侵权,并且不能再制造、销售相同主题的游乐场装饰模块(或其铸造模具)。被告在权衡风险与利弊后,也同意调解,但是被告提出,这些模具产品是其企业最主要的产品,其不可能不从事类似产品的生产、经营,最多只能同意不再制造、销售与被诉的6个现有模具完全相同的模具,在作出进一步修改后,其仍然要制造、销售相同主题的游乐场装饰模块的铸造模具,并且这批涉案模具也要在作出进一步修改后交货。

我们很快有了调解思路:这6个案件,双方的争议在于修改的程度;原告对于被告不能再制造、销售相同主题的游乐场装饰模块(或其铸造模具)的要求,看似已经不能以修改来满足,但是,只要我们向当事人释明有关的法律规定与司法实践的做法,加以适当的引导,并能让当事人信服我们的侵权判定能力,在此基础上获得当事人的理性认同,并在调解过程中充分发挥我们的侵权判定能力,为当事人构思出相对合理的不侵权的修改革案,并主持当事人充分进行修改方案的讨价还价,是能够在维护双方合法权益的基础上达成调解协议的。调解协议一旦达成,即彻底避免了今后双方在相关产品侵权与否上的争议,消灭了今后可能产生的新诉讼。

后来我们就按照这种思路进行调解,成功使原告对涉案模具的修改方案及其他调解条款达成一致。

第二组案例是一个侵犯实用新型专利权纠纷案件,更细分的调解要旨是通过界定侵权与不侵权的产品结构来明确被告可以制造的产品范围,以此达成发明、实用新型专利侵权案件的调解。

原告浙江某电器科技股份有限公司是国内电器领域知名的大企业,其派人向被告浙江某电气有限公司购买了一件防爆电器,并起诉被告制造、销售的该产品侵犯其拥有的一项实用新型专利。合议庭在庭审后发现,被告的被控侵权产品除一个挡板外,具备了原告专利独立权利要求中所记载的其他所有必要技术特征,但根据全面覆盖原则,被告并不构成侵权。在合议庭向原告释明判决的风险,动员原

告撤诉时,原告却不愿意撤诉。被告方对于本案的态度,则是一方面坚决否认其构成侵权,另一方面也不想陷入判决后走二审程序的诉累之中。

综合考虑这些情况后,我想到,本案中如果能够使当事人接受合议庭关于侵权判定的认识,获得当事人的理性认同,是能够有一个非常巧妙的变通方案来达成调解的。经过努力,案件最后成功地达成了调解方案:被告在调解协议中承诺今后不得侵犯原告的上述专利权;同时,在调解笔录中由原告确认被告不带挡板的本案被控侵权产品不侵犯原告的专利权,被告今后可以继续制造、销售,以及由被告确认其本案被控侵权产品上不得再安装挡板。这个调解方案既合理地界定了原告专利权的保护范围,维护了双方的合法权益,还避免了双方的诉累和今后可能产生的纷争,达到了法律效果与社会效果的良好统一。

### 调解要旨之四:

敏锐捕捉当事人的特点、需求以及优劣势所在,尽一切可能寻找最佳的调解切入点

这是一个侵犯实用新型专利权纠纷案。原告潘某拥有一种轻型三轮车门锁的实用新型专利,起诉被告瑞安市某车辆部件有限公司制造、销售的产品侵犯其该项专利权。该案的侵权判定问题不大,应当已经构成侵权,无论是判决还是调解、和解的难度都不是很大。但我在保全、调解等审理过程中敏锐地发现,该案有一个很特殊的情形存在:原被告双方的优劣势恰好对接,并且都对对方的优势有需求;原告有专利技术和较好的销售渠道,被告则有较强的加工生产能力。正是这一发现,使我意识到有一个绝佳的切入点——让双方优势互补、各取所需,可以让该案的调解(或和解)达到双赢结果。最后,我主持双方达成和解,原被告在和解协议中还约定双方就专利产品的部分零部件达成加工合作关系。和解使本是冤家的两家企业当事人达成合作协议,从根本上解决双方的冲突,实现企业经济循环发展,社会反响良好。

(作者系温州市中级人民法院民三庭法官,全省法院十佳调解能手、全国优秀法官)

