

■4 大花卉种类受灾最重
 ■部分花农面临绝收
 ■设施不足成发展短板
 ■出口危机悄然降临

旱情重创 云南高端花卉牛市风光难再现

面对六十年不遇的特大旱情,云南花卉产业“受伤”严重。绿化观赏苗木成灾 8.12 万余亩,1.02 万亩绝收,直接经济损失 3.82 亿元;鲜切花成灾 6.5 万亩,绝收 0.98 万亩,直接经济损失 3.53 亿元。业内人士认为,如旱情持续发展,对云南花卉产业带来重创,其伤害在短期内难以恢复。

4 大花卉种类受灾最重

这可以说是云南花卉产业面临的声严峻考验:昆明市官渡区小哨乡的“花木大世界”超过 30%的小苗枯死;宜良县山后村拳头产品“叶子花”死亡率超过 50%;昆明煜辉花卉公司种源圃内多年研发出的上百个新品种种苗已枯死;楚雄滇洱古道山茶园艺公司的 3 万余株茶花和地方特色花卉死亡……

据介绍,尽管旱灾从去年秋季开始,但花卉产业由于普遍采用设施化生产,具有一定抗御灾害的能力,一定程度上推迟了成灾时间,但在长期持续的旱情下,花卉产业依旧未能幸免。调研发现,此次灾情中绿化观赏苗木、鲜切花、地方特色花卉和种用花卉受灾最重。

据了解,目前大部分苗木企业已不再购进新苗,并在保证高价值苗木灌溉用水的前提下,被迫放弃一些经济价值不高的苗木。此外鲜切花方面,植株生长缓慢,抽枝率低产量和优质花率急剧下降,花价高低差距拉大,红蜘蛛、芽虫等病虫害也增多。值得注意的是,受灾花卉中特色花卉产业所在州市皆为重灾区,特别是云南茶花、杜鹃和地栽木本花卉,成灾 0.98 万余亩,0.37 万亩绝收,直接经济损失 0.51 亿元。

3·15 来临 删帖公司“生意火”

“3·15”消费者权益来临之际,一些企业最担心在这个节骨眼上被投诉,网络舆论的关注,更使一些商家高度担心。而企业的这种担心,则成了一些商家的商机,于是网上删帖公司生意火爆了起来,价格也是水涨船高。近日,记者在網上输入“删帖公司”这个关键词,找到相关网页约 103 万,可见该行业在网上的火爆。其中的链接广告“你是否在互联网上搜索到很多关于你个人或者公司的信息?你是否因为自己的隐私被公布在互联网上而烦恼?我们能帮您专业删除互联网的恶意诽谤信息,帮助你消除来自网上恶意的不良影响。”

记者通过删帖公司提供的联系方式与对方取得联系。记者发现,这些公司自称是网络公关,可以删除的包括门户网站上的恶性新闻、搜索引擎上的结果及其频道、博客、论坛上的恶意帖子。当问及删帖价格时,这家删帖公司的工作人员说,要根据具体删帖内容的技术难度和网站的大小而定。一般会要求顾客先支付一部分的信息删除费用,待删帖完成后再将剩余部分一次性付清。

对此,陕西当代人律师事务所的赵彦松律师说,目前法律对删帖这样的行为缺乏直接的规定,但擅自删除发帖者真实、合法的言论,侵犯了宪法中规定的公民言论自由的权利。即使发帖者的言论有不当之处,也应该由网络管理员依法删除,职业删帖人“收钱消灭”的做法不可取。若强行删除合法网站上的内容,则有可能侵犯其网站的合法权益。

(王 嘉)



云南鲜切花,这个春天很受伤。

部分花农面临绝收

与花卉企业相比,设施简陋、抗风险能力差的花农受灾情况更严重。红塔区高仓烂泥箐花卉示范园区 1300 亩基地因供水水库已干涸见底,面临全部绝收的危险。其他坝区的一些合作社、农户在已无灌溉水的情况下依靠打井汲水,位于半山区和山区的基地均已放弃。从实地调查的情况看,尽管水利化程度较高的晋宁县、红塔区、江川县等花卉区受灾情况较小,但这些区域中具有较强实力的昆明芊卉种苗有限公司、云南英茂花卉产业有限公司等企业外引生产用水也均已枯竭,仅靠尚存的几口井水维持少量重点花卉的成活,大部分的面积已放弃种植。

在多重灾害的影响下,企业、农户已经有不堪重负的表现,全面减产和生产成本上升成为必然。省花产办预测如若旱情持续,危害将进一步加深,鲜切花将面临产业产量、质量、产值和出口同步下滑的趋势。

出口危机悄然降临

面对六十年不遇的特大旱情,云南花卉产业“受伤”严重,这也让中国第一大鲜切花种植省份云南面临出口危机。

被誉为“亚洲花都”的昆明市呈贡县因为拥有斗南花卉市场,而一直成为全国乃至全球花卉商人所关注的地方,云南 80%的鲜切花都在斗南上市交易。记者 10 日在呈贡县采访时得

知,特大干旱导致当地花卉质量严重下降,能满足出口条件的鲜切花已寥寥无几。

种植玫瑰花十年之久的达丽珍,与丈夫经营着一家名为“志勇园艺场”的玫瑰花种植场,由于选址合适,设施完善,生意一直不错。而从去年秋天持续至今的干旱,让达丽珍十分苦恼。她告诉记者,以往每采摘一次能收 12000 至 14000 支,而现在也就 2000 至 3000 支,以目前当地玫瑰交易价格计算,每采摘一次将亏损 2000 元人民币。“因为干旱,大部分花缺水,虫害严重,质量严重下降,很多花都不敢采下来卖。”

达丽珍介绍,当地一般将花分为 A、B、C、D 四个等级,A 级是质量最好的,主要用于出口。而目前志勇园艺场每次采摘的 A 级玫瑰仅 1000 余支,而去年同期可以达到近 4000 支。如此大量的减少,满足出口的鲜切花肯定是不够的。

主要经营鲜花出口业务的花卉公司则面临更加严峻的危机。“能出口的花卉数量和质量减少,这些公司去年和外商签订的合同很难执行,如果造成违约带来的后果将更加严重。”呈贡县花卉办工作人员李光祥称。

相对花农与外贸公司,在呈贡斗南花卉市场做批发生意的的花卉商人更显得无助。刚刚经历完金融危机的影响,又遇上如此严重的旱情,让贵州商人陈糙一脸无奈。他从 2008 年开始到斗南做鲜花销售生意,2009 年亏损 2 万。他表示,今年的旱情严重,花的质量不好,大部分花都难以出手,价格也

卖不高,今年的亏损肯定要超过去年。

目前,为了尽可能的保证鲜切花质量,当地政府加大帮扶力度,寻找新水源尽可能满足农灌需求,并专门派出工作人员到花农家指导种植,加大对花卉的虫害防护。

有关统计数据显示,截至今年 2 月底,云南省鲜切花成灾 6.5 万亩,绝收 0.98 万亩,直接经济损失高达 3.53 亿元人民币。业内人士分析,如若旱情持续,今年云南鲜切花产值和出口的形势将十分严峻。

昨日风光难再现

昆明作为亚洲最大的鲜切花基地,多年来一直致力于开拓中东市场。早在 2008 年 1 月,云南省花卉产业办公室就曾组织花卉考察团考察迪拜等中东市场,当年 3 月,云南丽都花卉实业有限公司、昆明锦苑花卉有限公司等一批花卉企业参加了第三届迪拜花卉展,产品品质在当地市场得到肯定,云花在中东市场的份额不断增加。昆明海关统计数据显示,出口至阿联酋、沙特、巴林、黎巴嫩、科威特、以色列等中东国家的云花,产值从 2006 年的 14 万美元,增加到 2008 年的 76 万美元,年平均增长 1.35 倍。2009 年受金融危机、迪拜债务危机等因素影响,云花出口量有所减少,但增幅依旧较大。

2010 年 2 月 22 日,昆明至迪拜的直飞航线正式开通,直航的开通有效降低运输的时间成本和资金成本,使云花批量出口成为现实,形成以迪拜为中心,开拓整个中东市场,并进一步

延伸到欧洲。

据了解,在阿联酋及其他中东国家,室内外观赏植物、装饰用花和鲜切花、以及特色花卉具有相当大的市场潜力。此外,近几年来迪拜观光的旅客人数激增,2015 年预计将吸引 4000 万游客,餐馆、咖啡馆、酒店等地方的用花量大增,也将很快拉动花卉的消费。据当地媒体透露,阿联酋周边的海湾国家每年进口 23 万吨花卉,价值接近 3 亿美元,这种需求在近几年中将增加 5 倍。

通海县一直是云南著名的高端花卉生产基地,这里所生产的鲜花产品 50%-60%通过云南丽都花卉发展有限公司和花卉专业合作组织出口到日本、韩国、俄罗斯、越南、泰国等国家以及中国香港地区,40%左右销往上海、青岛、成都、北京等国内大城市。花卉产业的迅猛发展和产品质量的大幅提高,增强了通海鲜花在市场上的竞争力,促进了花农的增收致富和社会经济的发展。遭受旱情前,全县花卉种植户每亩纯收入平均在 1 万元以上,最高的达 8 万多元。

与此同时,云南的花卉企业已在俄罗斯、迪拜等国家都设立了直销点,与中东市场上的竞争对手荷兰、韩国、印度等国家展开竞争。

俗话说人算不如天算,一场大旱情让这一切都成了昨天风景。

设施不足成云花发展短板

灾情发生后云南省花产办向省政府递交了《关于云南省花卉产业受干旱灾害情况的报告》。报告认为,缓解灾情除采取“保一批、稳一批、转一批、弃一批”的办法,必须多管齐下解决用水难题,比如积极采取滴灌、铺地膜等节水措施,通过抹芽、修枝、去头等技术手段减少花卉对水的需用量。协同企业积极协商当地政府及村民,通过架管道、打浅井、修水渠、建水池、异地运水等方式解决生产用水。

据花产办调查发现,受灾程度与花卉生产及设备设施水平息息相关,此次大灾也暴露出全省花卉产业发展在配套设施方面的短板,企业及花农普遍都缺乏应对长期旱情及严重霜冻、大风、雨涝等自然灾害的能力。下一步云南省必须增加对花卉设施化栽培的引导和支持力度,彻底改善花卉设施化栽培水平,使云南省花卉产业实现跨越式发展。

(本报综合报道)

崇本守道 质量至上 ——国酒茅台文化理念解析笔记(6)

□ 罗仕湘 郭孝谋

“崇本守道,坚守工艺,贮足陈酿,不卖新酒”——这是国酒茅台鲜明区别于业内同行的质量文化理念,不仅折射出国酒人一以贯之的“质量第一”的价值观,而且,深刻阐明了国酒人处理继承与创新的关系时从未动摇的求真务实的科学精神。

众所周知,茅台酒酿造工艺古老、传统而独特,它是在长期的生产实践中,历代酒师顺应茅台镇独特的自然环境变化规律,创造和积累的高超技能,是茅台酒卓越品质和独特品味风格的源泉,也是国酒茅台生存发展的根本。

茅台酒酿造工艺的传统性和独特性,决定着对它的创新实践活动,必须在继承“传统”所蕴涵的科学、合理的知识技能的基础上进行,绝不能脱离“传统”,甚至像其他工业企业那样完全抛弃“传统”。

国酒人讲“崇本守道”,真正的涵义,即是崇尚茅台酒质量第一之“本”,坚守自古传承的茅台酒“道法自然,天人合一”的酿造工艺之“道”。归根结蒂,就是不玩花架子、遵循清清白白做人做事之“道”。

关于“传统”,虽然文化定义与科学定义不尽相同,但对其本质的认识,基本观点则是一致的。即,“传统”是涵括一个特定时期内某个社会所拥有的

一切事物,既包括物质实体,也包括着人们对个中事物的信仰,还包括着惯例和制度。而这一切,在其拥有者发现它们之前即已存在。

站在历史的天幕下审视,“传统”是由诸文化因素构成的一个有机系统,是一个不断分析扬弃和综合创造的过程,而并非是一个“封闭体系”。“传统”使时代与时代、历史阶段与历史阶段之间,构成了某种延续性、和合性,形成了创造与再创造的一种文化“密码”,给人类的生存世界、意义世界、可能世界赋予了新的价值。

茅台集团党委书记、总经理兼茅台酒股份公司董事长袁仁国曾如是述及“崇本守道”的深刻意义:、“品牌的生命力在于创新,传统的生命力也在于创新;但如果品牌的生命力是来源于传统的话,那么,放在第一位的永远是“保护”——开发,是保护性的开发;创新,也是保护性的继承创新。如果说茅台人在茅台酒酿造工艺领域内有何创新的话,那就是应用现代先进的科学技术手段,解决了建国初期茅台酒质量还不够稳定的问题;更重要的是,促进茅台酒生产彻底摆脱了传统工艺品的性质,完成了在确保质量稳定不变前提下的‘自我复制’,具备了规模化工业制造品的性质。除此而外,可以坦率地说,茅台人是彻底的保守派!”

他还饶有风趣地表示:“茅台想不想规模扩张?想!茅台想不想成为中国

白酒的规模‘老大’?想!但如果实现这些愿望要靠变卖祖宗传家法宝——改变茅台酒酿造工艺、‘挖老窖,卖新酒’,哪怕面前是座金山银山,我们不会去想,更不会去做。”

茅台集团董事长、总工程师季克良同样时时以“质量是茅台酒的生命”警示国酒人。他说:“质量是茅台酒走向世界的‘通行证’,也是国酒人追求‘国酒永恒’的主旋律。翻遍中外企业发展史,凡是‘百年老店’、世界名牌,没有哪一个不是靠高质量起家成名做强、做大、做久的,靠妙作品牌获一时之利者终究难成大气。”

近 60 年来,无论遭遇怎样的挑战与竞争,国酒茅台在其发展进程中,总是能坦然面对自身受特殊环境因素、工艺要求制约而与同行存在的“量”差,矢志不移以质求存。这虽然使茅台与许多“吹糠见米”的“机会”擦肩而过,甚至一度被某些同行讥笑为“墨守成规”,但事实已经证明,“持志养气”的坚守,终会获得丰厚回报。

国酒茅台“16 字诀”质量文化的核心要义,生动体现在任何情况下都不折不扣贯彻执行“四个服从”、“三个控制”的质量铁律上。所谓“四个服从”,即是:当产量与质量发生矛盾时,产量服从质量;当成本与质量发生矛盾时,成本服从质量;当效益与质量发生矛盾时,效益服从质量;当速度与质量发生矛盾时,速度服从质量。所谓“三个

控制”,是讲:控制产量,控制销量,控制价格。

为确保质量,国酒茅台的生产成本堪称业内最高:其他白酒的投入产出率最高为 3: 1,茅台酒为 5: 1,即 5 斤原粮酿 1 斤基酒;其他“多粮型”白酒,可采用高粱、小麦、玉米、大麦、荞麦及豆类类等,茅台酒则必须严格执行“有机食品”质量标准,采用地产优质糯高粱和小麦。据统计,仅实行保护价格收购地产优质高粱一项,自 2003 年以来就增加企业生产成本 16 亿余元,其中还不包括在赤水河流域建设茅台酒原粮生产基地所投入的 1.7 亿余元。

为确保质量,国酒茅台同样无怨无悔、严防死守着“基酒必须达到 5 年陈酿期才能勾兑成品质”的底线。集团规定,不管茅台酒市场需求如何“饥饿”,当年销售计划必须根据 5 年前的实际产量来制定,并且,还要依据对未来 5 年市场需求的预测,贮足老酒资源。

为确保质,国酒茅台在酿酒车间取消了“超产奖励”激励机制;不按照质量标准多产酒,不但不给予奖励,反而要受到经济处罚。这是茅台在摘取“全国质量管理奖”桂冠之后,实施卓越质量管理的又一创新。

“崇本守道”,守出的是国酒茅台傲立潮头、再创新的百年辉煌的康庄大道。

经济与法

协办单位:成都市青羊区人民法院

律师部分完成委托事项可相应取酬

日前,成都市青羊区法院审结一起法律服务合同纠纷案,认定律师事务所部分完成委托事项,判决委托人支付代理费 216 万元。

某银行申请执行某股份公司借款纠纷案,由某县人民法院执行。2008 年 1 月该法院委托某拍卖公司将股份公司所有的一座大厦拍卖,由某置业公司拍得。大厦所占土地需缴纳土地出让金 149428 万元,该法院裁定由股份公司承担。

2008 年 3 月,某律师事务所与股份公司签订委托代理合同,约定因上述借款纠纷案的执行,股份公司委托律师事务所指派律师担任代理人。股份公司应缴纳代理费 400 万元,合同签订后支付 100 万元,余款在执行过程中支付。

不久后,律师事务所向股份公司出具律师工作函,承诺其工作目标为:由某县法院自行协调,让买受人置业公司承担土地出让金。如未实现上述目标,退回收取的代理费;上述目标一经实现,股份公司应立即支付余款。

此后,律师事务所以股份公司名义向某县法院提出执行异议,被裁定驳回。律师事务所又以股份公司名义向某中级法院提出复议申请,该法院召开听证会后,裁定股份公司补交土地出让金 320 万元。

2009 年 1 月,律师事务所请求股份公司支付代理费 300 万元。股份公司认为律师事务所工作未达承诺之效果,拒绝付款。为此双方对簿公堂,法院依法作出了前述判决。

律师事务所与股份公司之间的委托代理合同及律师工作函合法有效。律师事务所接受委托后,向某县法院和某中级法院提出了异议,其承诺的由某县法院自行协调,让置业公司承担土地出让金的工作目标,虽未全部实现,但某中级法院已裁定股份公司仅承担其中的 320 万元,如此即可少缴纳 117428 万元。这种情况可视作为律师事务所部分完成委托事项,股份公司应当支付该部分的代理费 316 万元,扣除已支付的 100 万元,尚应支付 216 万元。至于该代理事项是在某县法院还是在某中级法院完成,并不影响股份公司实体权利得到的保护。

当前,一些委托人对法律服务的规律和特点了解不多,对委托律师解决纠纷的期望值过高,往往对不合己意的法律服务结果感到无法接受。而个别律师受利益驱动,在提供法律服务过程中,未尽到诚实的法律服务义务,未尽到告知诉讼风险的法律服务义务,未尽到提供规范的法律服务保障义务,给委托人造成不应有的损失。因此,委托人拒付代理费的情况,在现实中屡见不鲜。

其实,对委托人支付报酬的义务,我国合同法第四百零五条有明确规定,“受托人完成委托事务的,委托人应当向支付报酬。因不可归责于受托人的事由,委托合同解除或者委托事务不能完成的,委托人应当向受托人支付相应的报酬。当事人另有约定的,按照其约定。”

(青法 朱新朝 梁琰)