

财眼

我国首例个人破产案办结 清偿比例为1.5%

男子负债214万,破产后只需还3.2万

个人破产温州“先试先行”

个人破产制度首个案例终于来了。近日,浙江省温州市中级人民法院联合平阳县人民法院通报一起个人破产案例,该案成为我国个人破产制度试点推行后第一起案例,而债务人蔡某也成为我国受益于个人破产制度的第一人。作为个人破产制度建设的有益尝试,温州市已经启动了个人债务集中清理制度。对于诚实的经营者而言,即使失败仍有一个制度安排,为“诚信而不幸”的债务人获得重生创造机会。虽也有人质疑,清偿比例如何确定才能保证债权人的公平,但可喜的是,个人破产制度的建立总算迈出了“第一步”。

■新快报记者 许莉芸
实习生 陈涛

根据温州法院披露的案情,债务人蔡某系温州某破产企业的股东,经生效裁判文书认定,其应对该破产企业214万余元债务承担连带清偿责任。经调查,蔡某仅在其现就职的瑞安市某机械有限公司持有1%的股权(实际出资额5800元),另有一辆已报废的摩托车及零星存款。此外,蔡某从该公司每月收入约4000元,其配偶胡某某每月收入约4000元。蔡某长期患有高血压和肾脏疾病,医疗费用花销巨大,且其孩子正就读于某大学,家庭长期入不敷出,确无能力清偿巨额债务。

9月24日,在平阳法院主持召开蔡某个人债务集中清理第一次债权人会议上,

破产债务人将被限制消费

此前,我国并没有“个人破产”的概念,但是“个人破产”的事实大量存在,许多“执行不能”的案件只能以“终结本次执行程序”形式结案,长期成为法院执行的历史包袱。

个人破产相关法律制度在美国、英国、澳大利亚、德国、法国、日本等国家早已确立。北京市盈科(广州)律师事务所律师徐进伟对新快报记者表示,个人破产制度的建立,可以起到平衡债务人与债权人之间债权债务关系的作用。对债务人来说,若经法院依法宣告破产,债务人可以实现一定程

度的债务豁免,便有可能重新振作或者重新生产经营以渡过难关。

有业内人士担忧,这样的案例是否会为老赖起到一个示范作用?

其实,个人申请破产豁免债务也是有条件的。在9月27日,平阳法院终结蔡某案件时还签发了对其行为的限制令。限制令中则规定:蔡某不得有《最高人民法院关于限制被执行人高消费及有关消费的若干规定》第三条禁止的高消费及非生活和工作必须的消费行为,如“乘坐交通工具时,选择飞机、列车软卧、轮船二等以上

首个个人破产案例如此快落地得益于监管的推动。今年7月,国家发展改革委等部门近日联合印发了《加快完善市场主体退出制度改革方案》,提出“将分步推进建立自然人破产制度,逐步推进建立自然人符合条件的消费负债可依法合理免责,最终建立全面的个人破产制度”。两个月后,温州市启动个人债务集中清理试点,温州中院还公布了《关于个人债务集中清理实施意见》,为建立个人破产制度提供借鉴和经验。据悉,自全面开展个人债务集中清理试点以来,温州法院对符合条件的19件案件启动清理程序。

“百亿补贴”瞄准农产品头部品牌 拼多多联手褚橙推动新消费浪潮

新快报讯 记者郑志辉报道 “通过观察,我能看到的是拼多多是一个‘有坚持’的企业,腿上有泥,身上有土,希望与这个新电商平台一起实验,探讨,把这个产业做扎实”,褚橙传承人、褚时健先生独子褚一斌10月10日对记者表示。当日,在怒江之侧的云南龙陵县云冠橙基地,褚一斌宣布褚橙与新电商平台拼多多达成了战略合作协议,双方合作的第一个成果,就是拼多多平台上近5亿消费者可通过APP首页“百亿补贴”等入口,以专享价预定褚橙。

10月11日12时起,拼多多用户在“多多果园”中通过浇水抽奖,可以有一定几率获得“褚橙种子”。线上“褚橙”成熟后,消费者将收到5公斤免费包邮的基地直供实物褚橙。

拼多多副总裁威海表示,平台后续还将上线褚橙旗下的“云冠橙”,以新电商特有的“多实惠、多乐趣”新物种优势,助力褚橙形成新的产品线。

再度发现褚橙:重新定义“精细农业”

“褚橙和云冠橙,是甜橙类中最好吃的橙子,如果发到消费者手中时还是绿皮的,一定不是我们的产品”,褚一斌的自信源自亲身体验和市场调研,9月27日,午夜12点还在果园基地的褚一斌当天鉴定了七八个还没完全成熟的橙子,口感已经很好。“大家不会因为一个精神影响就去持续吃它,真正好吃,才会那么多年一直跟着走。”

在与拼多多的战略合作发布会上,褚一斌再度谈及对父亲褚时健的记忆,

他表示,“褚橙”之所以“真正好吃”,恰恰是源自老爷子以匠人精神将工业化流程引入了农业生产之中,使褚橙从2006年的1000吨猛增到2015年的13000吨。近75岁才开始再度创业的褚时健,把褚橙变成了中国最知名的农产品品牌之一,甚至变成了一个新的品种。

褚一斌认为父亲种出了一枚幸福的橙子。“在他很严肃很严厉的脸后面,带着一种微笑,很多人看不到这种微笑……我觉得父亲一生是幸福的,他成就了很多事,也成就了自己的人生”。

龙陵实验:在传承中创新的“云冠橙”

2013年年初,褚一斌回国种橙,“这是个责任,是孝顺,也是本分”。

一直做投资的褚一斌,花了一年多从头学种橙。为了做一块新基地,他跑遍云南几条大江大河。2015年年初,褚一斌10天内在龙陵签下8000亩地。从阳光雨水到土壤肥料,从挂果数到成本对比,每棵橙子树都成了“数字树”。为掌握糖酸变化,每十天从基地6个固定样果树采果监测,倒推施肥方案是否合理,为来年提供数据支持。

“为防控红蜘蛛,技术部全年每周记录,目前积累了700多份数据,每个月都能根据数据预判防控”,基地技术负责人章家飞是位皮肤黝黑却很“潮”的90后,谈起技术,他能眉飞色舞说半天。

通过技术攻关形成标准化操作后,基地每周六晚上都要开周会,向组长、农户传达。“农户以前也有不理解的,现在任何一个农户,都是种橙好

▶褚橙传承人褚一斌在发布会上分享了褚橙的精细化农业经验。



◀龙陵基地技术人员对“云冠橙”进行技术检测,确保果实合格。

手”,章家飞说,褚橙基地带动了传统农民向现代农民转变。现在,龙陵基地已达万亩规模。

2019年,龙陵基地的云冠橙预估产能7000吨,2020年能达到12000吨。如何最有效地销售新产品,成为摆在褚一斌眼前的一道新课题。

携手拼多多,创造褚橙新消费体验

大概十二年前,褚橙就在努力建立自己的直销渠道。好处很明显,中间渠道少,利润空间大,对市场的把控更强,更重要的是,消费者能吃到更新鲜的橙子。而最高效的直销渠道,非电商莫属。

2019年,龙陵基地云冠橙大规模挂果第一年,已是褚橙继承人的褚一斌,与拼多多相遇。

令褚一斌印象深刻的,是拼多多高

速增长的消费者,以及“多多果园”极其生猛有趣的农产品消费体验。

据拼多多农业农村研究院常务副院长狄拉克介绍,拼多多已成为中国最大的农产品上行平台之一,预计2019年农产品上行规模将超过1200亿元。前不久的农货节期间,拼多多平台的农产品订单超过1.1亿笔,其中七成销往了一二线城市。

在“多多果园”的抽奖游戏中,用户有机会抽中褚橙果树种子,栽种成熟后,拼多多将向用户包邮送出5公斤最新鲜的褚橙。

拼多多副总裁威海称,拼多多已全域形成“多实惠、多乐趣”的新消费浪潮,此次与褚橙的战略合作,是两个同样重视新农业和数字化,同样重视“物质与精神双重消费”的现代企业的相遇,“必将产生深刻持久的化学反应”。