

广东省高院发布的2019年度行政诉讼白皮书显示

“民告官” 行政机关一审败诉超一成

“民告官”不能赢?事实并非如此。数据显示,去年广东全省法院审结一审行政案件22910件,其中判决行政机关败诉2602件,行政机关一审败诉率为11.4%。

新快报记者8月17日获悉,广东省高级人民法院日前发布2019年度行政诉讼白皮书并公布十大典型案例。据介绍,在行政案件中,各级行政机关积极支持和配合人民法院行政审判工作,汕尾、江门、河源等市政府市长或副市长带头出庭应诉,“告官见官”渐成常态。

■新快报记者 何生廷 通讯员 黄慧辰 陈桂生

据统计,去年全省法院新收行政案件持续快速增长,其中新收一审行政案件23149件,同比增长8%,新收二审行政案件14574件,同比增长19.2%,新收申请再审案件3757件,同比增长72.6%,审判压力继续上升。

数据显示,广东法院去年新收的一审行政案件数占全国法院一审收案总数的8.2%,案件量排名全国第2位。其中,劳动和社会保障、城建、自然资源三大类传统案件新收8677件,占37%。

除了三大类传统案件之外,另外两类行政案件同样增长较快,分别为涉农村集体经济组织成员资格行政确认案,去年新收2885件,同比增长50.7%;涉公安执法类行政案件,去年新收1393件,同比增长77%。

从地域上划分的话,去年广东全省行政案件地域分布较为集中,大湾区内地九市(广州、深圳、佛山、东莞、中山、惠州、珠海、肇庆、江门)新收一审行政案件18633件,占全省的80%,粤东粤西粤北地区一审收案增长有所放缓,新收一审案件4516件,较2018年度增长3.8%。

数据显示,去年全省法院共审结一审、二审行政案件40538件,行政争议源头治理、实质化解取得新进展,调解结案数同比增长61.9%,结案总数排名全国第二。其中审结一审行政案件22910件,判决行政机关败诉2602件,行政机关一审败诉率为11.4%,主要集中在农村集体经济组织成员资格确认、征地拆迁补偿和商事登记等方面。

案例

单位停发临时安置补助费 职工起诉获法院支持

2016年,广州市从化区国营九里步果场地块(下称九里步果场)被纳入城市更新改造计划项目。2017年5月16日,广州市从化区人民政府办公室发布《国营九里步果场清场工作方案实施方案》,规定九里步果场租住户符合安置条件的人员为2017年1月18日前本人及配偶和未成年子女名下无房屋,现仍租住在九里步果场内的原在职、退休干部职工及遗属。

陈某娇系九里步果场职工,其家庭常住人口4人。2017年3月14日,原广州市从化区农业局(现从化区农业农村局)经向不动产登记机构查询,核实陈某娇名下有一套建筑面积为20.22平方米的商住房,并于同年3月27日对包括陈某娇在内的九里步果场租住户本人情况及名下房屋情况进行公示。

2017年10月31日,原从化区

农业局(甲方)与陈某娇(乙方)签订涉案安置协议,协议约定:根据涉案果场清场方案的规定,乙方选择由从化区政府统一提供安置房继续租住,甲方按照每户2000元/月的标准向乙方支付临时安置补助费,自乙方搬离九里步果场之日起至接到甲方安置房入住通知之日止等。

原从化区农业局亦出具《承诺书》,承诺该局与陈某娇签订的涉案安置协议若日后遇政策变更,陈某娇仍与其他正式职工租住户享有同等政策待遇。协议签订后,原从化区农业局按月向陈某娇发放临时安置补助费至2018年5月。

自2018年6月起,原从化区农业局停止向陈某娇发放临时安置补助费,陈某娇不服诉至法院,请求判令原从化区农业局按照协议约定继续落实安置待遇。

一审判决驳回了陈某娇的诉讼

请求。陈某娇不服,提起上诉。广州铁路运输中级法院二审认为,涉案安置协议是双方的真实意思表示,陈某娇的安置资格并非通过隐瞒真实情况、欺诈手段获得,双方应当秉持诚实信用原则按照协议约定履行义务。

原从化区农业局向陈某娇发放数月临时安置补助费后,在并未出现国家法律、政策发生重大调整或者其他正当事由的情况下,以陈某娇隐瞒真实情况,不符合安置条件为由,单方面停止发放临时安置补助费,不仅违反协议约定和行政承诺,损害陈某娇的信誉利益,也违反诚实信用原则,损害政府的公信力,不应支持。

为此,广铁中院作出判决,撤销一审行政判决,从化区农业农村局按照2000元/月的标准向陈某娇补发临时安置补助费,并继续按照涉案安置协议的约定履行临时安置补助费的支付义务。

特别报道

妙用技术壁垒 破局“同质化”难题

良品铺子瞄准百亿健身零食市场,发布“良品飞扬”子品牌

新快报讯 8月16日,定位高端零食的良品铺子正式官宣:知名主持人沈梦辰代言旗下子品牌“良品飞扬”。当晚9时,沈梦辰和良品铺子首席文化官“张三疯”在抖音开启新品牌的专场直播,134万网友在线观看,3000箱奶昔很快被抢空。

“看起来不错,平时也经常吃他们家零食。”当晚,边看直播边和闺蜜讨论明星身材管理的白领陈小姐被“种草”,立即下单买了2盒沈梦辰同款奶昔。

与陈小姐一样,很多在这场直播上购买产品的消费者,驱动他们下单是“良品飞扬”背后母公司良品铺子的品牌背书。

“高端战略解决的核心问题是零食与消费者的关系,通过找到细分人群,来重新构建这种关系。”良品铺子董事长杨红春认为,高端零食战略的核心,是研发针对细分人群的细分需求、更具备用户使用价值的产品。在这个过程中,最大的挑战是把消费者看清楚,判断是真正的需求还是伪需求,“比如最新发布的‘良品飞扬’,我们不是要做一个奶昔爆款,做的是用户的解决方案。”

高端战略进一步推进 研发能力是核心优势

今年5月20日,“良品小食仙”作为良品铺子高端战略第一个子品牌落地,专门聚焦3-12岁儿童零食,并率先在行业推出儿童零食团体标准,截至6月,良品铺子儿童零食终端销售收入同比增长36%,已吸引861万人次消费。针对健身人群的“良品飞扬”是继儿童零食后落地的又一子品牌,也是高端战略进一步推进。

“良品飞扬”分为三大系列,轻卡系列主打轻碳水、少脂肪、控能量,形控系

列主打抗糖、阻脂、燃卡、平衡瘦身,曲致系列主打专业体脂管理,目前已推出包括“三重控糖蛋白代餐奶昔”“低GI饼干”“轻果谷物棒”“低脂鸡胸肉”“低脂鸡蛋干”“低脂魔芋”等20多款产品。

良品铺子CEO杨银芬表示,良品铺子营养健康研究院和产品研发中心的强大研发能力,是良品飞扬产品区别于市面上代餐产品的最大优势。

据天眼查显示,7月9日,良品铺子营养食品有限责任公司成立,该公司注册资本1亿元,法定代表人为杨红春,公司经营范围包括营养食品技术领域内的技术研发、技术咨询与技术服务等,并设立良品铺子营养健康研究院和产品研发中心。

在“良品飞扬”发布的同时,研究院幕后强大的研发团队也首次亮相。领衔团队的院长兼首席科学官俞伟祖先后在百事、杜邦、卡夫、宾堡等国际食品巨头担任科学家和研发总监,在2020年加入良品铺子前,曾在中粮集团任研发创新副总裁。还有来自留学海归和国内985、211等院校食品科学、食品营养、生物工程等领域的硕博士、注册营养师组成50多人研发工程师团队。

据了解,“良品飞扬”系列主推新品“蛋白代餐奶昔”最大卖点在已申请国家专利的“三重控糖”独家技术和21种营养元素配方,解决了市面上大多数产品的短板,并且从上百次测试选出了6种口味解决难喝的问题,基于第三方检测数据和试吃给予4.5的高评分。

不仅如此,“良品飞扬”系列还有众多“黑科技”:国内首款具有低GI认证标识,并纳入低GI食品中国数据库的饼干,中温灭菌技术、有独家“良品风味研



发复合调味料”专利的低脂鸡胸肉,率先采用膳食纤维(益生元)赋形黏合工艺的谷物能量棒……多项独家研发技术申报国家专利中。

儿童零食+健身代餐 中短期目标是双10亿

良品铺子推出“良品飞扬”的市场策略背后,是健身零食市场迅速增长的趋势。据《中国运动营养品分析报告》等第三方数据,健身零食市场全球市场规模150亿美元,当中又以中国市场增长最快,2017年仅为14亿美元,2019年线上代餐的消费者数量暴涨60%,市场渗透率已高达40%。2020开年的一场疫情,进一步推动催化了代餐等健康食品的增长,预计2020年中国代餐市场规模可达45亿美元。

业内人士分析,虽然市场很大,但目前国内健身代餐行业尚处在“网红”阶段,没有获得主流市场认可,也需要“大品牌”提升市场高度,行业缺乏“综合的专业领导品牌”。

相比依靠单品的网红品牌,“良品飞扬”有母品牌良品铺子背书,借用良品铺子的渠道渗透市场,基于客群需求设计技术路线、深度研发产品,基于不同场景提供全面解决方案,基于核心、次核心客群不同需求,可望成为该细分市场的综合性专业领导品牌。

“儿童零食、健身代餐,中短期目标是双10亿元。”良品铺子CEO杨银芬认为,切入细分市场,可以为良品铺子带来全新、高复购率、高忠诚度的新客,也为母品牌注入增长活力,未来细分市场和传统品类比例可能各占50%。(陆妍思)