

120户农民的曲折维权路

文/图 本报记者 晋森

有好种子才有好收成。然而,任城区接庄镇后铺村120户村民种的玉米,却是亩产减产近180公斤,而且玉米棒又短又小。他们维权时,遭遇推诿的情况。在双方争执不下时,种子经销商还说出“有钱打官司也不赔你们”的狂言,120户农民走上了一条艰难的维权路。3·15前夕,当事者之一吕德安回忆起艰难的维权过程。

▶吕德安清点种子补偿款(资料图)。本报记者 晋森 摄



玉米棒长得又细又小

2011年8月下旬,玉米穗已经吐出了丝芽,吕德安蹲在地头上望着自己8亩玉米,一脸地迷惑。今年的玉米秆怎么长到1.4米才结玉米穗,而且结出的玉米棒又细又小。这时,同村的李卓祥走了过来。

“老吕,我地里的玉米棒很小,看来得减产了。可是玉米秆很高,不知道怎么回事。”听完他的话,吕德安马上来到李卓祥的玉米地,两人地里的玉米是一种情况。两人竟然用的是同一个牌子的种子。两人怀疑是

不是玉米种子的质量有问题。

两人一商量,把全村的村民都找来,看看有多少家用了这个玉米种。“当时有120户用了这个玉米种,看着细小的玉米棒,大家心里明白了,减产已成定局。”吕德安皱

着眉头说,后来补种的玉米长势正常,而且玉米棒也和去年一样,说明玉米种子的质量有问题。

面对减产的窘境,他们决定去找种子经销商马某。“不知道去了多少趟,有4、5个人去找的,也有50多人一起去找,最多的一次达到了100多人。因为牵扯到120多户的利益,我们不能不找,得找他讨个说法!”吕德安说。

经销商竟向村民索赔

结玉米棒了没有?马某解释说,如果结了玉米棒,说明种子的质量没问题,也许是你们的管理问题。“前几年,你们也在这里买种子,不是没有出现过质量问题吗?现在怎么可能是假种子呢?”以此为由,马某打发走了一拨又一拨的村民。

“为何补种的玉米长势正常,

先种的玉米却结下又细又小的玉米棒?”吕德安问。这时,马某才说找曲阜种子公司的人过来看一看。

2011年9月初,马某领着曲阜种子公司的的人进行了实地查看,但没有得出具体的结论。一怒之下,村民将车扣留。看到这种情况,种子公司的人写了一个条子,表示10天之内给个结果。结果10天后,村

民们没等来任何消息。

随后,吕德安等人再次找到马某。马某称要去任城区农业局鉴定种子质量。第二天,吕德安等几名村民代表和马某一起来到了任城区农业局。

任城区农业局居中进行调解。村民们表示,让马某承担一部分减产的损失。然而马某却声称,玉米

种肯定是真的。同时村民屡次去种子店找他,扰乱了正常的经营秩序,要求村民们给他赔偿,并恢复种子店的名誉。

“当时我们一听就生气了,本来是我们承受了损失,现在还让我们赔偿他,有这个道理吗?”吕德安气愤地说,双方当时就吵了起来。气愤当中的马某表示,宁肯出钱打官司,也不愿意赔钱给村民。

见状后,任城区农业局建议村民们走法律程序。

历时一年终于讨回公道

接庄镇提供了免费法律援助,给这些村民指定了律师,负责为他们诉讼。2011年12月30日,120余户村民向市任城区法院矿区法庭提出诉讼,要求种子经销商和生产商共同承担玉米减产的损失,以及种子费用。种子经销商马某及曲阜种子公司共同作为被告。

在庭审现场,玉米减产的原因成为双方争论的焦点。村民们认为,玉米果穗普遍秃顶严重,与后来补种的玉米相比,长势明显不

同。“同样是种玉米,我家的亩产是250多公斤,不种这个玉米种的却是450多公斤,你说种子质量有没有问题?”休庭时,村民商谈水气愤地对记者说。

种子经销商和种子公司的代理人辩称,由于玉米抽穗扬花期是阴雨天气,一系列不利天气因素、病虫害等原因造成了减产,和种子质量并无问题。

经过法庭调查,2011年9月21日,任城区种子站对后铺村吕德安

等村民种植的玉米进行现场鉴定,结论是果穗普遍秃顶严重,玉米种子存在秃顶缺陷,测定亩产量仅为371.3公斤。根据任城区农业局公布的前三年玉米测产报告,三年玉米平均亩产量为546.86公斤,两者相对比,证明了该玉米品种确有质量缺陷,进而造成了严重减产的事实。经过进一步调查,鉴定符合相关法律规定,所以结论客观真实,由此法庭认为,玉米种子存在秃顶较重的品种缺陷,是造成玉米减产

的直接原因。

2012年6月8日,吕德安、李卓祥等30多名村民代表,挤满了并不宽敞的审判庭,等待宣判结果。当天上午11点35分,本案的审判长左殿俊当庭宣读了判决结果,一审判决种子经销商和种子公司,赔偿后铺村120户村民种子费,并赔偿因种子原因而造成减产部分80%的损失。

听完这个判决结果后,村民们两次集体站起来鼓掌,“这个结果很公平,我们比较满意。”吕德安当时在法庭内高兴地说。

2012年7月17日上午,后铺村120余户村民领取了种子补偿款。(李迎春对本文亦有贡献)

“天天3·15”已逐步常态化

14日,记者在矿区法院又见到了吕德安,他正向矿区法庭庭长曾兆新请教法律问题。自从那次维权后,吕德安和左殿俊、曾兆新、刘艳文3名法官慢慢地熟悉了,他逐渐懂得用法律维权了。

除了用法律维权,遇到消费领域的窝心事,你会怎么做?记者随机采访了几位市民,他们的回答大致相同,向消协投诉,找媒体帮忙。现在向媒体求助的市民逐渐增多。

市民小李讲述了自己的又一次经历。几年前,他花了一万多元,在一家电卖场为父母买了一台液晶电视机,还是国内知名品牌。看了不到一周,电视看不见影了。

“卖场的态度太让我失望了,工作人员说不是质量问题不给换。”小李说,随后,他不但向工商部门投诉,还向媒体倾诉了自己的遭遇。

当天,媒体记者和小李一起来到这家卖场。“卖场的人向记者解释了一番,又找来一名技术人员,查找到故障原因,接着就给我更换了一台新的。”小李说,之前,他自己去根本没有技术鉴定这一步,卖场直接就回绝了他。许多卖场迫于舆论监督的压力,更怕品牌名誉受损,很快就得到了回复。

济宁市工商局任城分局金宇工商所副所长王爱民说,原来消费者并不知道如何维权,他们只是打电话进行咨询,有些消费者认为金额较少,或者觉得浪费时间,只好自认倒霉。但是现在不同了,消费者的维权意识明显提高了。前段时间,一位消费者花一块钱买了矿泉水,打开后发现瓶盖内很脏,就拿着这瓶矿泉水来到所里投诉。

济宁市消协的工作人员王敦荣介绍,随着市民维权意识的提高,“天天3·15”的概念深入人心,消费者维权的理念、方式、力度都在发生改变。随着时间的推移,消费者的维权意识正在逐渐普及,维权渐渐成为一种常态化。随着法律法规的完善,维权方式的增加,消费者维权或许不再曲折。

本报记者 岳茵茵 庄子帆

空调破底价 服务再升级

苏宁多重举措打响3.15旺销第一炮

进入三月,随着各地气温逐步回升以及春季家装旺季的到来,空调市场也逐步进入销售旺季。3月8日至9月17日,苏宁与美的再度联手,全国放置两千万元资源再创9月美的空调销售新纪录。届时,约克、海尔、惠而浦、志高、奥克斯等品牌也将入驻苏宁1700多家门店及旗下乐购仕、苏宁易购平台,苏宁易购平台将开启第一波空调大促。

厂商资源整合 打响空调旺销第一炮
据了解,苏宁与美的已

在供应链整合、营销创新、合作机制、发展目标等方面制定详细计划。美的按照苏宁对市场趋势的判断提供差异化的产品,确保苏宁在市场上的差异化竞争优势,而苏宁也依托全国1700家门店、旗下乐购仕品牌以及苏宁易购的线上平台,在品牌联合推广上给予最大程度的支持。可以说,双方实现资源互补以及优势互补,不仅为企业自身带来利益,更重要的是差异化的产品结构可以使消费者在购买美的产品时得到优惠。

除了美的外,苏宁也与海尔、海信、约克、惠而浦、三菱重工等品牌进行深度合作,开展定制、包销的合作,开发了一大批具有价格竞争力的机型。此外,基于苏宁云商新转型,线上线下大采购平台的建立,苏宁也与各大品牌签署线上线下消费习惯的不同,进行差异化的产品采购与运营,给予各大品牌推广支持。厂家方面也对苏宁进行资源倾斜,必将促进厂商的协同发展,实现消费者、生产

商与渠道商的三方共赢。大牌集结全品类让利 鼎力助阵空调旺销
笔者从苏宁苏宁了解到,3月15日前消费者积极参与与美的团购以每活动,预充值60元即可获得600元现金抵扣券及精美礼品一份。同时,在3月15日至17日苏宁与美的独家联合促销活动,美的1.5P变频空调,1.5P变频空调,同时,海信推出1.5P变频空调,海尔1.5P变频空调,几大品牌同时发力,确

保活动期间整个零售渠道的价格竞争优势。此外,在3月15日至17日及9月29日至4月1日,苏宁开展的空调进军中国城市2周年庆典活动,限时高能致GE系列二匹变频柜机8倍积分,购机送精美礼品,与苏宁官方微博互动更有机会赢取约克空调免单大奖。同时,多款兼具性价比的机型接连推出,此时出于抢购原大牌畅销产品再合适不过。

空调行业一直以来就有“三分销售七分安装”的说法,苏宁作为电器零售行业的龙头企业,多年来累积了丰富的空调服务经验,培养了一批有过硬技术技能的专业技师。2013年苏宁更加注重物流以及售后服务能力建设,送装服务将更加及时。此时购买空调可以避开夏季消费高峰,享受专属定制的空服务,全面提升空调产品的服务附加值,也解决了消费者的后顾之忧,此时购买空调是最佳时机。

服务再升级 满足全方位需求