遗赠扶养协议一方不履责可解约

□本报记者 郭坤

阅读提示 生活中,有些老人因无人赡养便以过继或与他人签订遗赠扶养协议的方式找一个养老送终并继承家产的“儿子”,这种关系是典型的遗赠扶养协议关系。扶养人须是法定继承人以外的其他公民或单位,即不能是遗赠人的子女、配偶等。遗赠扶养协议是一种平等、有偿和互为权利义务关系的民事法律关系,它是双向约定,扶养人只有履行遗赠人生养死葬的义务,才能享有受赠的权利。

案件回放

为养老签订遗赠扶养协议,养子不尽孝,养父母要求解除关系

年近七旬的高某夫妇因女儿早年病逝膝下无子女,孤苦伶仃无人照顾,老两口为此整天愁眉不展。按照农村风俗老人去世必须由儿子“摔老盆”,于是有同村人提议:高某夫妇过继一个“儿子”,由这个“儿子”照顾老两口直至终老,这个“儿子”可以在他们“百年”之后继承全部家产,也算延续了家族香火。

高某夫妇打定主意后,经中间人介绍说合,认识了山城区某村的刘某,刘某自愿更名改姓认高某为父,并赡养高某夫妇,为老两口养老送终,为高某家延续香火。但前提是,高某夫妇过世之后的财产全由刘某一人继承。2011年8月,高某与刘某签订了遗赠扶养协议并到公证处进行了公证。遗赠扶养协议签订后,刘某搬进高某家共同生活,高某像对待亲生儿子一样为刘某举办了婚礼。后来让老两口想不到的是,刘某不但不照顾高某两口,而且常年不回家看望高某夫妇。今年4月15日,高某诉至法院请求解除遗赠扶养协议。

山城区法院受理该案后,依法组成合议庭审理了该案。在庭审过程中,刘某辩称,高某诉称的部分事实与客观事实不符,他不存在不照顾高某夫妻、常年不回家探望的情形,是因为经济困难外出务工,并且未损害高某的财产。双方签订协议后,高某虽为其筹办婚礼,但刘某亦筹措资金装修高某的房屋。他要求高某返还装修房屋所出资的3万元钱,并同意解除遗赠扶养协议。

法院判决:不履行义务,解除遗赠扶养协议

山城区法院经审理后认为,依据《继承法》第二十一条之规定:“遗嘱继承或者遗赠负有义务的,继承人或者受遗赠人应当履行义务。没有正当理由不履行义务的,经有关单位或者个人请求,人民法院可以取消他接受遗产的权利。”

2012年8月被告刘某离开原告高某家后,一直未再回原告高某家居住,未履行其应当履行的义务。原告高某请求解除与被告刘某的遗赠扶养协议,法院应当予以支持。高某为刘某操办了婚礼,刘某将高某的房屋进行了装修等财产纠纷,可另案起诉。综上,法院判决解除高某与刘某的遗赠扶养协议。

案件点评

养子不孝,养父母无需返还扶养费

□山城区人民法院法官 张欢

遗赠扶养协议的解除是指协议双方当事人协商一致或由于一方行为致使合法有效的遗赠扶养协议效力归于消灭的法律制度。

根据《继承法》及最高人民法院《关于贯彻执行〈继承法〉若干问题的意见》等的规定,遗赠扶养协议解除的情形有两种:一是扶养人无正当理由不履行扶养义务,被扶养人可以解除扶养协议,扶养人不享有接受遗赠的权利,并且已经支付的扶养费用,被扶养人无需返还;二是被扶养人无正当理由不履行遗赠扶养协议,导致协议解除的,应补偿扶养人相应的扶养费用。

本案中,高某与刘某签订遗赠扶养协议后,刘某离家两年未探望被扶养人高某夫妇,不履行扶养义务,故高某要求解除遗赠扶养协议的诉请应予以支持。

法律条文

《继承法》第二十一条 遗嘱继承或者遗赠负有义务的,继承人或者受遗赠人应当履行义务。没有正当理由不履行义务的,经有关单位或者个人请求,人民法院可以取消他接受遗产的权利。

最高人民法院《关于贯彻执行〈继承法〉若干问题的意见》第五十六条 扶养人或集体组织与公民订有遗赠扶养协议,**扶养人或集体组织无正当理由拒不履行致协议解除的,不能享有受遗赠的权利,其支付的供养费用一般不予补偿;遗赠人无正当理由不履行致协议解除的,则应偿还扶养人或集体组织已支付的供养费用。**

短 评

遗赠扶养协议应约定解除事项

□郭坤

孤寡老人无人照顾,扶养人对遗赠人进行帮助,不但让孤寡老人老有所养也减轻了政府、社会的负担,这是扶弱敬老值得提倡的善举。

我国《继承法》对遗赠扶养协议以法律形式予以确认,双方签订书面协议是对双方权利义务的基本保护形式,协议不仅有遗赠财产的内容,而且还包括扶养的内容,体现了权利义务相一致的原则。一旦签订了遗赠扶养协议,就意味着应承担责任和道义。如果扶养人接受赠与后拒绝赡养,遗赠人有权撤销遗赠扶养协议。

扶养人与遗赠人之间订立遗赠扶养协议,应该建立在互信的基础上,双方不能斤斤计较彼此的得失,不能把遗赠扶养关系变成庸俗的金钱关系或者雇佣关系,否则便会像本案中双方发生矛盾而对簿公堂。

同时,订立遗赠扶养协议,遗赠人和扶养人不但要清楚地约定双方的权利和义务,最好能明确协议的解除条件和后果,以约束扶养人和遗赠人双方,避免法律纠纷。

本栏目欢迎提供新闻线索
联系电话:13903920602
13569635421
13938007252

河南新闻奖名专栏

以案说法

本栏目征集协办单位
联系电话:13903920602

新浪微博 腾讯微博

(关注本栏目微博可阅读往期“以案说法”案件并参与互动)

浚县工商局启动打击传销年终专项行动

接受咨询1120余人次

本报讯 (记者 王峥)现在,走在浚县街头,从电子屏上、广播里,随时都能看到或听到打击传销的经典案例。为进一步巩固和深化打击传销违法犯罪工作成果,遏制传销违法行为,推动浚县平安县城建设,近日,浚县工商局启动了打击传销年终专项行动。

该局充分利用网络、广播电视、报刊等媒介及社区、村委会公开栏发布消费警示、曝光打击传销典型案例;发放宣传资料、悬挂横幅,引导群众增强辨别传销行为的能力和防范意识。“我们建立健全了‘联打联防’工作长效机制,加强与公安、乡镇政府等部门联系,做到信息共享,形成综合执法合力。同时为了杜绝因工作懈怠或思想上不重视出现问题,对任务和目标进行细化、量化,保证市场巡查和日常监管的落实。”浚县工商局局长王民表示。

在全局工作人员签订目标责任书,制定监管目标,落实管理责任,明确打击任务的情况下,全县打击传销工作的新格局逐渐形成。

截至目前,共发放宣传资料1480余份,接受咨询1120余人次,行动收到了良好的社会效果。

山城区村容整治

层层有人抓 事事有人做

本报讯 (记者 渠稳 通讯员 韦晓英)走进山城区鹿楼乡小庄村,映入眼帘的是干净的街道和整齐划一的二层民居。“今年年初以来,村里投入300多万元,对村里的主要道路及小巷进行了整修,将全村14座旱厕改成了水冲式厕所;环卫部门在村里建设了垃圾中转站,实现垃圾规范处理,村容村貌焕然一新。”近日,该村党支部书记李含富说。

据介绍,这些变化得益于山城区在农村人居环境改造建设“美丽乡村”活动。该区在农村人居环境改造建设“美丽乡村”进程中,提出围绕生产、生活、生态“三生”和谐的目标,通过整合项目资金,多措并举改善全区各个村庄的人居环境。

“全区在保证村容整治专项资金的同时,确定了小庄村、李古道等20个美丽乡村建设示范村,并结合‘一联四包’活动,让每个区直单位分包一个示范村的‘美丽乡村’建设指导工作。”山城区委副书记王德才表示,全区还通过包干责任制和督查机制,形成了卫生整治工作层层有人抓、事事有人做,大家都参与的格局。

“下一步,将加快示范村的垃圾、生活污水、畜禽粪便无害化处理等工作,改善村庄水、电、路、学校、卫生所等基础设施,并通过示范村带动,探索经验,切实改善全区农村人居环境。”王德才表示。

淇滨热力有限公司
关于禁止在户内安装热水交换器的通知

在冬季供热过程中,有的用户为了方便使用热水,在家中暖气包上安装热水交换器,这种行为存在很大的安全隐患。

一、存在污染家庭饮用水的隐患。由于暖气包中的热水添加有防腐剂和臭味剂等化学药品,不符合生活用水标准。一旦热水交换器出现内漏,暖气包中的热水将流入自来水管,污染家庭生活用水,如果家庭成员误服,会对身体健康造成危害。

二、影响采暖效果。热水交换器使用时会消耗大量热能,不仅会使自家的供热采暖效果大打折扣,还会影响同一单元及周边用户的采暖效果。

《鹤壁市城市集中供热管理办法》明令禁止在户内安装热水交换器这种私自改变采暖用途的行为。

在此,我公司郑重声明:禁止用热户在家中暖气包上安装热水交换器,否则由此产生的一切后果,由用户自行承担。

2014年12月2日

面积不大的义乌市青岩刘村拥有2800多家网店,年成交额达20亿元

网店第一村是如何炼成的

核心提示

素有“中国网店第一村”美誉的浙江义乌市青岩刘村,随着国务院总理李克强在上月的考察再度成为了媒体关注的焦点。

这个每栋居民楼里都有淘宝店的村庄,在吸引着全国各地的年轻人前来创业的同时,自身的发展也遇到了瓶颈,如何保住第一的招牌成了青岩刘村需要做出的抉择。

青岩刘村目前从事电商行业人口超过1.5万人,年成交额达20亿元。

11月19日,在浙江考察的李克强总理一下飞机就来到义乌青岩刘村,在不到一个小时的行程里,视察了两家网店及一家快递公司。青岩刘村,面积不大,但却拥有2800多家网店,将近30家快递公司,年成交额可达20亿元。总理的到来,让这个素有“中国网店第一村”美誉的村庄进入更多人的视野。青岩刘村如何炼成“中国网店第一村”,北京青年报记者赶赴义乌进行调查。

◆亲历——小区里到处都是打包货物的“嗞啦”声

青岩刘村,位于义乌市郊。记者走到青岩刘村,看到一块高大的牌坊矗立在村口,很有古老村庄的风情。但是没有村口的大槐树,也没有宽敞的农家院,而是一个现代化的居民小区。小区里一排排居民楼都是青绿色的外表,五层高。乍一看,并没有什么“网店第一村”的气息。但只有走进去,才会发现里边的不一样。

每一栋居民楼的一层不是底商,就是仓库。居民楼间货车来回穿梭。当你走在小区里,到处都是“嗞啦嗞啦”的声音。这“嗞啦”声不是别的,正是淘宝商户打包撕扯胶带的声音。

“白天从外边你看不出来什么的,你敲门就知道了,全是开淘宝店的。白天他们待在屋里谈客户,接订单。到了下午四五点钟才出门发货,那个时候才热闹呢。”一位村民告诉记者。

据青岩刘村党支部书记毛胜平介绍,青岩刘村占地28万平方米,2005年改造平房变为楼房,2010年改为社区,村民变为居民。青岩刘村现有居民1706人,但从事电商行业的人口超过1.5万人。来自全国各地的年轻人聚集在这里,经营了2800多家网店。另有将近30家快递公司,年成交额可达20亿元。双十一期间,青岩刘村日均接单10万,销售额突破1亿元,忙得不可开交,有些网店把货物都堆到了路上,用了几天时间才打包完。

◆发展——最初就是为了把房子租出去

青岩刘村,原本只是一个1500人的小村子,人均年收入不到1万元钱。但五六年间就成为“中国网店第一村”,人均收入达到了五六万元。这个改变是如何实现的?村党支部书记毛胜平说,这是天时地利人和,有偶然也有必然。最初靠着江东货运市场和日用品批发市场,到后来是村里抓住了电商发展的时机积极引导。

据毛胜平介绍,青岩刘村原本是个市郊的村庄,2005年进行了旧城改造。土地被征收,平房变成了楼房,一共200多栋楼房按照户籍分给了每位村民。由于青岩刘村紧靠江东货运市场和义乌日用百货批发市场,因此很多在附近做生意的人愿意到青岩刘村租房。没有了土地的青岩刘村居民主要收入就是房租。

但是到了2008年全球金融危机到来,义乌小商品批发经济也受到了巨大的影响。同时义乌日用百货批发市场也迁到了别处,青岩刘村的租客越来越少。为了吸引租客,村民互相竞争,租金压到极低。眼看着村民的收入越来越少,又恶意竞争,村委会也很着急。怎么把房子租出去,增加村民的收入,是村委会最重要的任务。

当时村里已经有几家做淘宝生意的租客了。附近被称为“淘宝大学”的义乌工商学院开设了淘宝专业,这所学校的学生在淘宝上的业绩可以折算成实践课的学分。

当时义乌工商学院的副院长贾少华提议青岩刘村建设一个“淘宝城”,这个提议得到了当时村主任刘银山的支持。于是村里抓住了这个苗头,和义乌工商学院开展了合作,通过开办免费培训班,建立大学生实践基地,妇女培训班等手段,鼓励电子商务的发展。

发展电子商务,首先得有网络。2010年,村里主动寻求电信合作,实现了4兆光纤入户,投入50万元,当时还有一些村民不支持。但这一举措确实给网商带来领先其他地区的网络环境,也成为青岩刘村的一大优势。之后,村里又对网络进行不断升级,

现在已经升到了每户100M,室外WiFi的全覆盖。随后,在青岩刘村,快递、摄影、网络推广、仓储外包等服务业快速发展。青岩刘村成了很多创业者慕名而来的地方,一台电脑再租间房子就能创业吸引着全国各地的年轻人,青岩刘村逐渐成为名副其实的“中国网店第一村”。

◆未来——保住“网店第一村”的挑战

其实,网店第一村的发展也并不是一帆风顺,现在青岩刘村的流动率很大。随着行业的发展,竞争越来越多,在竞争中失利的小商户只能被淘汰。在青岩刘村,也有一些做不下去的小商户纷纷离开。

有学者曾表示,网络创业中两成大卖家拿下80%的订单,而剩下八成的小卖家抢占剩下的20%。一些小卖家长期处于劣势,最终就会倒闭。而青岩刘村还有一部分流失的是大卖家。

因为青岩刘村是个居民区,每个房间大的也就一百多平,对于一些做大的企业是完全不够用的。因此一些做大了的商家最终只能离开。采访中,很多商户表示,青岩刘村适合创业,但做大后肯定会离开。

总理的到来,让青岩刘村得到了前所未有的关注。保住“中国网店第一村”的名也给村里的管理者带来了不小的压力,而仓储,正是摆在他们面前一个比较头疼的问题。对此,村里有了两种观点。

有一种观点认为,村里土地资源有限,在这有限的土地空间内难以开辟大的仓储空间。因此应该把村子定位在“培养网商的孵化器”,工作的重点应该放在为创业者提供优质的创业环境,服务草根阶层,多关心他们,解决他们创业中的实际困难。而做大的电商就只能任其流失。

而另外一种观点则是认为现在做网商就是大浪淘沙,有一些小的淘汰是很正常的,但现在青岩刘村流失最多的是做大的群体。

不让这些做大的电商流失,让电商群体在现有的基础上越做越大才能真正留住这个招牌。因此不能把青岩刘村定位在“孵化器”上,应该帮助大的商家解决仓储和物流的问题。“任何行业的发展都是以大的带动小的,大的都流失了,剩下一群小的,在整个行业里起不到什么作用。”

一名在义乌其他地区创业的创业者告诉北青报记者,其实整个义乌到处都是电子商务,走进任何一个小区,里面都会有住在居民楼里的淘宝户。

因为义乌本身就有发达的货源和物流,在这里你需要的任何材料都能找到,能把成本压到最低,而物流则是没有你找不到的快递,没有到不了的地方,因此义乌发展电子商务有着得天独厚的优势。“别的城市难说,但在义乌,任何一个小区或者村都可以复制青岩刘村的发展模式。”

青岩刘村是不是一直能成为电商领域的领头羊,保住第一的招牌,确实在考验着管理者。

人物故事

童志达:自创品牌年收入近千万元

童志达,是1.5万多名电商从业人员中的普通一员,他在青岩刘村27号楼1单元一层做旅行收纳包B2B业务。这一周他的店迎接了十几拨考察团和媒体,因为19日傍晚,李克强总理视察的第一家店就是这里。

童志达,80后,浙江建德市人。大学毕业后做业务员,但每个月只有800块钱的基本工资,房租都是跟同学借。拮据的日子过了一段时间之后,几个同学一块凑了几千块钱来到青岩刘村创业。

刚开始第一年也没什么想法,就按季节卖杂货,什么好卖卖什么,过段时间就换。有点盈利,但交个房租手里基本就没什么钱了,生活上能省则省。

随着时间的累计,经验、货源和客户都摸得比较熟了,四年间财富慢慢积累起来。从去年开始,童志达开始做旅行收纳包批发,并有了自己的品牌。去年年销售额达到了七百万元,今年预计可以达到千万元。童志达说,当时青岩刘村最吸引创业者的地方就是背靠江东货运市场。仅有几百米距离的货运市场为青岩刘村提供了极其方便的物流。而随着网店的集聚,快递公司不断进入也使这个地方的物流极其发达。

杨耀晖:90后创业一年月收入翻番

杨耀晖,90后,浙江台州人。他住在27号楼2单元的2层,做童装生意。杨耀晖去年刚刚从杭州一家职业技术学院毕业,毕业之后就来到了青岩刘村。他说,上学时就从来没想过毕业后要老老实实上班,一心想创业。刚好老婆是义乌本地人,在网上查到青岩刘村后,杨耀晖被青岩刘村强大的物流体系和浓厚的创业氛围吸引,带着10万元的创业资本慕名而来。

起初做皮带生意,不温不火。今年有了小孩儿后,因老婆喜欢给小孩子打扮,经常买童装就决定改行卖童装,小两口和宝宝客串模特,亲自试穿所卖童装和亲子装。没想到这一转型带来了可喜的成绩。仅仅4个月,杨耀晖的童装店销量就成倍增长。第一个月销售额2万元,第二个月4万元,第三个月12万元,第四个月22万元,十一月数据还没有统计出来,结果也一定惊艳。

创业仅仅一年就取得这样的成绩是杨耀晖从来没有想过的,现在也经常成为老师和同学议论的对象。不过,随着业绩的增长,杨耀晖也感受到不小压力。从创业到现在,售前、售后、运营、打包等业务都是他和老婆两个人来完成的,用他的话就是“两个人干十个人的活儿”。杨耀晖正在计划着做大,招人,有自己的品牌。

范浩浩:一家快递点日接单1万多个

范浩浩,90后,干快递已有7年,现在是中通快递青岩刘村网点的负责人,每天接单1.2万余个。范浩浩是浙江衢州人,高中没有读完,17岁就出来闯荡,18岁在亲戚的带领下在青岩刘村做起了快递员。

当时青岩刘村网店还不多,每天有100个单,因为店里只有他一个快递员,常态是从早上七八点钟忙到晚上十一二点。快递员风里来雨里去很是辛苦,范浩浩也有放弃的念头,但经过心理斗争最终还是坚持过来。范浩浩名字可爱、人也憨厚、服务好,拉拢了不少客户。2008年开始,范浩浩承包了整个网点,随着青岩刘村网商的进驻,店里的生意也越来越好。现在他手下有7个业务员,有自己的车队。最近几天,店里日接单将近2万单,在所有快递公司中排名也是数一数二。

尽管已是老板,但范浩浩每天都在操作间工作,晚上到客户家中收货,再运到操作间打包。依靠着青岩刘村网店的兴隆,范浩浩带领着手下的弟兄也收获颇丰。他计划过一段时间,把电商的思路也带回老家。老家的人都不懂电商,特产橘子非常便宜但卖不出去。电商给范浩浩的生活带来了巨变,他希望这个新事物也能改变老乡的生活状态。 (据《北京青年报》)