

【法制案例】

少儿英语培训加盟热 虚构经营资源属违约

张淇(化名)和上海爱迪贝文化传播有限公司营运总监付某是老乡,也是同学。2013年,张淇在付某的游说下认为爱迪贝公司是一家少儿英语培训机构,爱贝国际少儿英语品牌源自美国,于2009年进驻中国后获得很多荣誉,并且有资格授权开设加盟机构。付某希望张淇加盟该机构,一时脑热,张淇于2013年10月30日与爱迪贝公司签订《关于爱贝国际中国业务授权合作协议》。合同签订后,张淇按照《合作协议》的约定支付了加盟费37万元、保证金3万元,并以每月3.2万元的价格承租了某商铺作为经营场所,对该场所进行了装修。

2014年3月,张淇在了解到爱迪贝公司涉嫌虚假宣传后,向其提出退出加盟、退还加盟费及保证金等要求,后经协商,双方未达成一致,张淇遂将爱迪贝公司告上法院。

张淇主张,因爱迪贝公司没有开展特许经营的资质并提供虚假信息,致使张淇订立的协议不能实现,故请求法院判令解除《合作协议》,爱迪贝公司立即退还张淇加盟费、保证金、三个月租金损失、教具款和律师费共计57万余元。

爱迪贝公司辩称,双方签订的《合作协议》有效,不存在欺诈。张淇在协议期限内擅自加盟“科蒂思维学科英语”,严重违反了合同约定,存在违约行为,故张淇无权要求爱迪贝公司退还特许经营费用,请求驳回张淇的诉讼请求。

一审法院查明,品牌、教学资源、经营模式等是爱迪贝公司开展特许经营活动的核心经营资源,但公司对其拥有经营资源等方面的宣传有诸多不实之处。

公司宣传中有“与全球教育巨头强强联合”、“全面的美国公立式课程体系”等内容,但在案件审理过程中,其宣传内容与张淇委托美国律师的调查结果不符。此外,爱迪贝公司还宣传,公司于2011年5月被评为中国十佳影响力品牌,但实际情况是该公司于2011年7月12日才成立,其特许经营活动于2014年1月24日才通过商务主管部门备案,宣传与事实不符。

因此,一审法院认定,爱迪贝公司严重虚构了其经营资源来源、特许经营活动的开展时间、所获荣誉、与国外有关机构的关系等对特许经营活动有重要意义的事实,实质性影响了加盟商的合法权益,由于爱迪贝公司存在上述违约、违法行为,张淇有权解除合同,故判决爱迪贝公司退还张淇加盟费和保证金共计40万元,并赔偿张淇租金损失、律师费共计14万余元。

一审判决后,爱迪贝公司不服,向上海知识产权法院提起上诉,上海知产法院判决驳回上诉,维持原判。

期刊发表也有“潜规则”

出生于书香门第的王某,原是上海某医院的内科医生,拥有硕士学位。医术精湛及文笔较好的她,在2001年上半年被调至市某医学事业单位工作。案发前,身为副主任职称的她,一直担任业内有着一定影响力的某医学杂志编辑部负责人,该期刊被确定为国家级自然科学核心期刊,王某分管涉及心内科、内分泌科及血液科论文稿件的编辑,每年担当该期刊3期的责任编辑,这使得她在该领域工作显得游刃有余,从医学业务讲颇能获得上级领导的赏识。

开始接手该期刊编辑工作,王某还能勤勤恳恳做好自己本职工作,精心组稿约稿将在医学界真正有影响的论文编发刊,给医学界广大医生业务上提供帮助。作为向医学界专家学者组稿的稿件,从论文的质量上说成了该期刊的主打稿件,但涉及上海及全国众多医生的“自由来稿”,论文质量则是参差不齐,鱼目混珠。

据悉,在医学界经常会涉及到一个不可回避的问题,就是一线医生的评职称、医科学生毕业拿学位以及课题结题时,必须考虑有否学术论文发表的数量、时间和期刊级别的要求。而现实情况是好的学术情况版面有限,发表论文较困难,很多质量很高的文章都无法发表,导致论文质量平平的论文更显困难。为了论文确保录用,同时保证尽快、及时发表,很多医生和医学界的学生会花钱托关系去发表文章,王某承认这种现象在该行中被称之为“潜规则”。

以加急用稿“揽钱”

据她交代从2011年至

利用期刊发表“潜规则”收取“好处费”成受贿



图/TP

上海医学界下属的某医学杂志编辑部负责人王某,大肆利用医生刊载论文的迫切心理,收受贿赂钱款12.33万元。近日,上海静安区法院以犯受贿罪一审判处王某有期徒刑1年,缓刑1年,并处罚金人民币10万元。

2015年间,在论文录用、加急发表于期刊等方面,经人请托后她为相关投稿人私下提供帮助,由她本人或通过其家庭成员先后接受投稿人以邮局汇款、现金、购物卡或银行转账等形式,接受“好处费”共计人民币10余万元。

王某承认自己所负责的该期刊是医学类核心期刊,她又是该期刊编辑部的负责人兼编辑,在审稿录用稿件及安排加急发表方面有一定自主权,会有很多人找门路托关系而找到她。开始,王某心态还比较好没有收过别人的钱财,仅仅想到帮助了别人(医生)就交了个朋友,以后有就医问题也给自己留了条后路。

2011年6月间,王某认识

了男性朋友C某,王某与丈夫离婚,与C某同居生活在一起。在共同生活期间,C某常以各种理由开口向她要钱,劝说王某该利用“潜规则”收受他人的钱款。王某开始动起了歪脑筋,遂利用职务之便借口为他人加急在期刊上发表论文,利用“潜规则”索取“好处费”。开始,她让送钱的人,通过邮局汇款的方式打到其家人的名下,此后,她胆子越来越大,直接收受他人的现金或购物卡,最终干脆叫他人把所谓的“好处费”汇至自己的银行账户中。金额一般是2000元、3000元或5000元不等。

收取“感谢费”视为受贿

王某交代,有些论文稿件

质量确实比较差,如江苏某保健院一医生为确保论文刊用,先后3次“意思意思”给她打款2800元。在2014年下半年一位朋友要求王某找“枪手”写一篇挂名论文,双方谈妥以1.9万元(包括写论文的钱、论文发表的版面费及好处费)成交,具体论文写作和发表均由王某代为操作,但该篇论文最终“胎死腹中”。

2013年,上海某医院一外科医生说根据医院要求,必须在聘期内发表一篇论文否则解聘,为能达到让论文加急刊用,该医生向王某进贡现金1万元“好处费”;在2014年年底至2015年5月,王某为浙江人周某录用刊发论文5篇,向王某进贡“好处费”2.5万元;2015年春节后,上海某医院心内科一医生要评副主任医师职称,需要在核心期刊上发表一篇论文,向王某进贡现金5000元。

检察机关在查证王某每一笔受贿钱款时,众多送钱人纷纷表示送钱目的是“感谢费”,因为有了王某帮忙论文才被刊用。个别来沪进修的医生会利用进修期间收集的临床数据等资料,写论文作为进修科研成果,特别是一些论文稿件质量差的,要想被刊用也只能找介绍人,按照“潜规则”行事。

案发后王某主动向其单位投案,如实供述了全部犯罪事实并在家属帮助下退赔了全部赃款,有认罪悔罪的表现,遂法院从轻判处了王某的缓刑。

李鸿光

fe 牙膏生产企业中国香港上市

2014年爱牙日,《科技日报》新闻版头条刊发《世界第一支生物牙膏中国造》的“氟金典牙医”生产企业——江苏雪豹日化公司的母公司中国金典集团,近日在香港成功上市。股票名称:中国金典,股票代码:8281。

fe 牙膏是雪豹公司与复旦大学早年“产学研”的成果。2004年5月,fe 溶菌酶制剂被认定为国家火炬项目。氟作为纯天然的酶,与淋巴和唾液中的溶菌酶相似,具有溶菌抗菌、组织修复等机理。雪豹公司突破传统,攻克多项技术难题,世界上第一支含“酶”的氟生物牙膏终于问世,并通过牙周问题、牙本质敏感、口腔溃疡和牙齿美白四项作用临床试验。具有生物溶菌修复等机理的 fe 牙膏能解决牙周问题。2015年2月,fe 牙膏通过中国医学科学院等七家机构专

家鉴定,鉴定结论称:“属国内外首创”;9月氟牙膏被认定为“高新技术产品”;12月被认定为“国家火炬计划产业化示范项目”。

复旦大学一位教授表示,含溶菌酶的 fe·儿童和成人牙膏,天然安全,机理科学,功效显著,帮助消费者告别传统。其新颖的不蘸水干刷方式,解决了刷牙干呕等不适,让刷牙成为了一种享受。另外,fe 牙膏和后续开发的 fe 口腔喷雾剂是现代生物技术划时代产物。其不含氟、非药物,对口腔保健事业具有里程碑意义。

上海口腔病防治院相关人员透露说道,当年美国一家知名的跨国公司曾要求出资8000万美金想要购买 fe 牙膏的技术,被雪豹公司委婉的拒绝了。正如执行董事李秋雁女士所说,“技术不卖,fe 告别传统,靠独特的生



物溶菌修复机理和功效,要走进千家万户,走向全球。让世界知道,生物牙膏,中国创造。”

据悉,fe 牙膏在天猫、京东、一号店以及上海市的大润发、家乐福、世纪联华等超市均有售。

北京市交通委路政局 携手高德地图 共推“互联网+路政”

日前,从北京市交通委员会路政局获悉,为提升北京市交通信息服务及交通设施管理水平,营造“互联网+”的交通环境,倡导智慧出行,北京市交通委路政局和高德软件有限公司达成战略合作。

为公众提供便捷的公路交通信息服务。未来,双方将联合布局“互联网+路政”,实现信息服务政企联动。市交通委路政局将通过公路交通诱导屏发布由高德地图提供的实时路况,并实现道路施工或阻断信息互联互通,大幅提升公路信息服务及时性。届时,公众在驾车出行时,不仅可通过手机版高德地图躲避拥堵及施工、阻断路段,还可根据交通诱导屏的提示,有效躲避拥堵,提升出行效率。

当某条道路拟开展施工时,市交通委路政局提供施工信息,高德地图对施工路段交通情况进行大数据分析,提出交通诱导方案,双方共同发布交通疏导信息。

“互联网+”有效支撑业务开展。通过双方深度合作,市交通委路政局利用北京市道路重点拥堵路段、拥堵持续时长等信息,为治理拥堵、应急处突提供及时、准确的数据支持。

打造“互联网+路政”全新生态。市交通委路政局与高德地图的合作,是政府推进“互联网+”战略的又一有益尝试,对于缓解北京交通拥堵,促进智慧出行产生积极的作用。市交通委路政局与高德地图打破原有边界,有效实现优势互补,将为打造“互联网+路政”进行积极探索,共同助力北京市智慧交通发展。

思变创新 百合网“爱情实验室”打造爱情梦工厂

线下一对一相亲传统约会模式,单调且尴尬,已然越来越不被青年男女所接受。据悉,百合网最近推出了“爱情实验室”的新型相亲服务模式。新颖的室内设计和独特的相亲体验模式着实让人印象深刻。

“爱情实验室”是由百合网研发的,并且具有自主知识产权的一门相亲利器。旨在改变原有线下初次相亲模式,将初次见面的男女在特

定情境下,进行一系列互动交流,感受彼此的沟通方式、行为习惯、性格、价值观念及其他。在较深入全面了解对方的基础上,思考两人进一步交往的可能性。

作为婚恋全产业链领导者,百合网一直勇于创新,不断为这家互联网婚恋企业注入新鲜的活力,也成为其坐拥上亿用户的坚固基石。