



随着时代的发展,人们思想的变化,过不下去就离婚在现在的生活中已经比较常见。而两个人的结合通常是两个家庭的结合,离婚后带来的种种问题经常会给人带来不少困扰。本期本报记者小李特邀山东品众元律师事务所王自豪律师,为在婚姻生活中遭遇困难的读者解惑答疑。

本报记者 李墨



离婚后,孩子归谁?

话题1 感情不和离婚,抚养权该归谁?

案例:刘先生与宋女士自由恋爱,2013年登记结婚,2014年两人生育一子。后来,双方因工作原因长期分居两地,导致彼此的感情出现危机。于是,双方打算协商离婚,但双方均想要孩子的抚养权,最终未能协商一致,宋女士诉至法院。

记者:在这种情况下,孩子抚养权应该归谁?

王自豪律师:关于子女抚养

问题,根据我国《婚姻法》第二十九条、第三十条及有关法律规定,从有利于子女身心健康,保障子女的合法权益出发为根本原则来解决关于抚养权问题。

根据最高人民法院《关于人民法院审理离婚案件处理子女抚养问题的若干具体意见》的规定,子女未满两周岁的一般随母方生活。所以,一般情况下,本案宋女士可以获得孩子抚养权。

话题2 一方做过绝育手术,离婚后孩子归谁可能性大?

案例:2011年,钱先生经人介绍与李女士认识,并于当年结婚。在2012年初生育女儿,之后李女士选择了绝育手术。2015年俩人因为感情出现问题决定离婚,但就孩子抚养权问题出现争议。为此,钱先生起诉到法院。

记者:请问钱先生与李女士在这种情况下,谁更有可能获得孩子抚养权?

王自豪律师:根据《关于人民法院审理离婚案件处理子女抚养问题的若干具体意见》的规定,对两周岁以上未成年的子女,父母都要求子女随自己生活,如果一方已做了绝育手术或者其他原因丧失生育能力的,可予优先考虑。因此,结合本案相关情况,李女士更有可能获得孩子的抚养权。



话题3 非婚生子的抚养权该给谁?

案例:周先生与郑女士两人打工相识。2012年在周先生老家举行了婚礼,但没有领结婚证。不久,两人就喜得一子。但“婚后”周先生的一些习惯,让郑女士无法忍受。最终,郑女士起诉到法院,主张孩子的抚养权。

记者:请问郑女士能得到孩子的抚养权吗?

王自豪律师:首先,周先生两人仅举行婚礼,未进行结婚登

记,两人之间不存在婚姻关系,他们的孩子属于非婚生子女。

其次,根据《婚姻法》第二十五条的规定,非婚生子女享有与婚生子女同等的权利,任何人不得加以侵害与歧视。

所以,关于孩子的抚养权问题,也应按照相关法律规定处理,如果孩子随郑女士共同生活,更有利于孩子的身心健康成长,她可获得孩子的抚养权。

话题4 未婚先孕,有权向对方主张抚养费吗?

案例:冯女士与马先生高中毕业后,就一起外出打工、同居。2014年冯女士发现自己怀孕了,便告诉马先生尽快结婚。但两人均未达到法定结婚年龄,而且马先生觉得收入不高,生活不稳定,不想要孩子。尽管两人因孩子的问题最终分手,但冯女士还是生下了孩子。后来,由于马先生拒不支付抚养费,冯女士向法院提起诉讼。

记者:请问冯女士可以向马先生主张孩子的抚养费吗?

王自豪律师:根据《婚姻法》规定对于非婚生子女享有与婚生子女同等的权利,任何人不得加以侵害与歧视。冯女士和马先生虽然未能达到法定的结婚条件,但孩子出生已经成为事实。本案中,孩子由冯女士抚养,其有权向马先生主张孩子的抚养费。

温和酒业华丽转身——

“三引一促”助力产业升级

“酒疯子”控股温和加快产业转型

“三年引进市外资金4500亿元,引进世界500强、中国500强、民营500强和行业10强项目100个,引进领军人才100名……”就在临沂市委、市政府决定全面加快实施“大开放、大招商、大发展”战略,大力推进以引资金、引人才、引技术、促科学发展为主攻方向的“三引一促”,加快推动产业转型升级之际,作为中国白酒百强企业的山东温和酒业集团也积极响应政策号召,通过引进新资本并制定全新的战略进行企业的转型升级。

十八大之后中国白酒产业进入深度调整期,白酒企业面临着销售渠道变窄、库存压力严重导致的利润快速下滑,这是整个行业过去10年非理性发展付出的必要代价。面对因政务消费锐减而导致的白酒市场份额急剧缩水,白酒行业的竞争进一步加剧,进入挤压式发展阶段,一线品牌渠道的下沉直接导致二三线品牌的生存压力,无论是酒鬼酒的重组,还是温和王的融资,都是基于这种考量。

本月初,继迎驾贡酒、口子酒业成功IPO之后,有关“华泽集团吴向东牵手酒鬼酒以及白酒风云人物被誉为“酒疯子”的

韩经纬重出江湖,“2.28亿控股山东温和酒业集团”的消息瞬间引爆整个白酒圈,这两起并购事件也被视为是白酒产业复苏、整合并购兴起的标志性事件。温和酒业这个极为低调的地方酒厂也瞬间抢占了各大行业媒体的头条。然而,较之并购本身,业内人士更关心温和酒业重组之后的路会怎样走。

对于身处沂蒙革命老区的温和酒业来说,温和酒业的历史可追溯到1957年的费县酒厂,经过两次改制,温和酒业从一家地方小酒厂发展成为一家集白酒、营养保健酒、生物添加剂、投资为一体的企业集团,公司主导产品为

温河王、温河特曲、百年温河,曾荣获布鲁塞尔世界金奖、全国浓香型白酒优质产品、山东省优质产品等荣誉称号,温河牌商标被评定为“中国驰名商标”“山东省著名商标”,可谓誉满全身。

另一方面,温和酒厂拥有国家级的酿造团队及独特的酿造工艺。就目前而言,温和酒厂拥有国家级白酒评委、高级品酒师吕月明等一批优秀的技术人才,多少年来通过将传统的人工采曲工艺、固态分层蒸馏技术与现代高科技相结合,融合南方的跑窖与北方的老五甑技术,研发出独特的精纯五粮神秘配方,再加上有近百年历史的泥池老窖,经岁

月沉淀,成美酒之芳华。

然而,尽管温和酒业历史悠久,在地方上也有一定的美誉度,但依然没能走出山东白酒品牌固有的态势。众所周知,山东是全国的白酒消费大省,但山东的白酒品牌则呈现出“群山连绵、主峰不显”的格局。所谓“群山连绵”指的是酒企多,每一个县都有酒企盘踞;“主峰不显”则是说各个品牌无明显差异,没有众望所归的白酒品牌。温和王虽然是费县的龙头企业,在整个临沂地区也处于相对领先的市场优势,但并未同其他品牌拉开过大的距离,优势并不明显,这也是目前温和酒业迫切需要解决的问题。

“温和”全方位转型升级谱新篇

本次改组后,温和酒业将首先升级酿造技术,实施差异化竞争。一方面,聘请中国白酒大师、中国白酒酒体设计中心主任、中国白酒检测中心教授李克明作为技术总顾问,对温和酒业的酿造技术、酒质提升等进行系统指导;另一方面,引进宜宾、泸州的窖泥。“千年老窖万年糟,酒好全凭窖池老。”对于浓香型白酒而言,窖泥是基础,大曲是动力,工艺是关键,其中窖泥中含有种群数量庞大的微生物及活性酶,没

有它们的生化发酵,再好的水质和工艺,也难酿出醇香的酒。

在经营策略方面,温和王将主打根据地市场,通过开发性价比高的战略新品构建以旺销餐饮店、黄金网点、KA卖场等为核心的直销网络,基于O2O模式的准连锁网络以及一街道一乡镇一车的密集分销网络。

值得一提的是,在新品的开发上,温和酒业已聘请原五粮液和国窖1573的御用设计大师万宇全权负责新品的包装设计,未

来的新品将以全新的酒质、全新的视觉形象呈现在消费者面前。

对于本次的并购,用韩经纬的话说,不仅仅是看中温和酒业历史悠久、文化底蕴深厚以及原生态的地理环境、一流的酿造团队,更重要的是温和酒业还将通过发起“中国酒业支持沂蒙老区发展”计划等整合整个产业链,包括引进优质的酿酒专用高粱在费县种植等一揽子计划,通过响应政策号召促进老区经济发展。近期,温和酒业还对外宣布

即将收购法国波尔多276年知名酒庄,正式进军国际葡萄酒行业,整合全球资源服务临沂经济。

此外,为了更好地提升温和王酒业的整体形象,曾经拍摄“农夫山泉有点甜”和“洋河蓝色经典,男人的情怀”的中国第一电视广告导演、神兵天降公司傅华阳,目前正日夜加班创意温和王重组后第一版胶片高清电视广告。

(中新)