

好协商后合同终止的,双方不承担责任,剩余部分成交价款不计利息退回。

12、出让方和拍卖人对本次处置标的资产本身存在的瑕疵不承担担保及承诺。

13、涉及标的资产的一切手续和税费全部由受让方负责和承担(包括但不限于出让方挂牌文件中未涉及的手续及税费),意向受让方须提前自行到有关部门了解并核实核算。摘牌(竞价)成交,受让方所交的款项(含交由第三方代收或代缴的款项)不足以缴纳应交税费的,应于成交标的资产办理移交手续结束前按出让方要求补齐。

14、出让方代收资源税。摘牌(竞价)成交,受让方须自成交次日起2个工作日内,将资源税按3元/吨(按出让公告中确定的重量核算)预交至出让方指定账户,最终以向税务部门缴纳的数额为准结算,多退少补。

联系电话:18264656050 闫茜
中祈拍卖(北京)有限公司
2023年1月3日

公
告
声
明

电话预定办理业务

请认准

潍坊晚报

年宵花不负“花期” 迎来销售旺季

各地客商汇聚中国青州花卉苗木交易中心,忙着选货源下订单

随着春节的日益临近,年宵花销售迎来了旺季。1月3日,记者走访中国青州花卉苗木交易中心看到,选购鲜花的市民和客商络绎不绝,商户纷纷将蝴蝶兰、杜鹃花等年宵花摆放在显眼位置,提前备足了货,迎接春节销售高峰的到来。

文/图 潍坊日报社全媒体记者 付生
通讯员 刘芳芳 陈明玉

目前以批发为主
小年后零售进入高峰

1月3日上午,记者来到中国青州花卉苗木交易中心,这里已是车水马龙。来自全国各地的客商在这里聚集,查货源、询价格、下订单;花卉种植户和花卉经纪人则忙着从花棚出货、组盆、发运……开门营业才一个多小时,科卉园艺老板孙培琪已经送走了来自青岛和威海的两批客商。“卖出了1000多支蝴蝶兰。”孙培琪笑着说。

孙培琪介绍,除了单支批发外,他们还批发零售蝴蝶兰盆景,每盆价格在200元左右。这是他们根据市场新需求,创新加入青苔、石头、菖蒲、文竹等开发的蝴蝶兰艺术盆景。“需求量比较大,很多家庭的赏花需求已经开始从单个品种,向多品种、多元化转变。”孙培琪说

记者来到花满园花卉铺面,老板孟洁说,从一早就开始忙。今年,除了蝴蝶兰大红盆组盆,她还开发了系列新品,有铁艺复古风盆景、蝴蝶兰全家福等,让端庄喜庆的蝴蝶兰更加富有优雅气质。

孟洁介绍,11月中旬以后,电商销售受气温影响进入淡季,但随着双节的来临,线下批发零售量全面提升。“从农历腊月初到小年基本以批发为主,小年后零售将进入小高峰,目前每天批发量在四五百盆。”孟洁说。

据青州花卉高科技博览园生产管理处副主任李青春介绍,青州是北方最大的蝴蝶兰产地,今年青州本地蝴蝶兰产量比往年多10%左右,规模达到1200万株,面向全国销售。

记者在中国青州花卉苗木交易中心采访发现,除了价格过百元的盆景外,琳琅满目且价格亲民的红掌、凤梨、仙客来也颇受市民和外地客商的青睐。

鲁燕花卉是一家专门从事仙客来销售的摊位。“仙客来是青州的市花,花朵鲜艳俏丽,寓意吉祥,20厘米盆径的仙客来每盆售价在30元-50元之间,非常适合家庭消费,目前我每天的走货量都在近千盆。”老板马保燕说。



▲花满园老板孟洁(左一)在介绍花卉品种。
▶中国青州花卉苗木交易中心繁忙的花卉物流运输。



南花北运忙碌起来
每天来货量约是平时三倍

青州花卉苗木交易中心是江北最大的花卉集散地和花卉物流集散中心,也是全国花卉“南花北运、北花南移”的中转站。

“这一车是今天早上刚刚从云南运进来的大花蕙兰,这一车是从广州运进来的绿萝和兰花,基本是运进来当天就能被卖完。”经营一家专业花卉物流公司的陈世杰说。

陈世杰告诉记者,作为专业的花卉物流公司,他们有专业的花卉运输车辆,车内温度可保持在5℃左右,确保花卉不受低温损害。年终岁尾是他们最为忙碌的时节,平时每天的来货量在两车左右,现在一天能达到五六车,很多地方的花卉主要是由他们运到青州,再分散到全国各地。

除了专业的花卉物流外,发往邻近城市的小货车司机们也是忙得不亦乐乎。“青州花卉品种齐全,我们

可以快速地从市场上还有种植户手中收购到本地生产的百合、杜鹃、梅花等花卉品种,然后运到邻近县区的花卉市场销售。”淄博客商范金凯说。

李青春告诉记者,据初步统计,青州今年的年宵花卉供货量与往年差不多,除蝴蝶兰等品种外,还有凤梨、红掌、仙客来等各有400万盆左右的供货量,朱顶红、风信子、郁金香等球根花卉供货量共计3000万粒球左右,除在省内销售外,还销往江西、福建、浙江、上海、河南、山西、陕西、辽宁等地。

新农人带动上百名家乡妇女直播带货



闫庆梅(左)手把手教授直播带货。

本报讯(潍坊日报社全媒体记者 隋炜风 通讯员 刘程程)“这个东西在我们这儿叫做赖葡萄,外面的皮非常绵软好吃,里面的种子才是真正的‘灵魂’。”1月3日,在寿光市田柳镇一处电商小院里,寿光“90后”新农人闫庆梅正在直播带货,与一般带货主播不同的是,她带货以科普农业的新奇特为主。闫庆梅从互联网公司辞职后返乡创业,进入农业电商领域,不仅自己直播,而且培养农村妇女直播带货,带动了寿光当地百余名妇女就业,实现共同致富。

闫庆梅告诉记者,她大学毕业后进入互联网公司工作,见证了快手、抖音等新兴电商平台的迅速崛起,毅然决定从互联网公司辞职返乡创业,在2021年正式进入农业电商赛道。最初为了在直播带货行业试水,闫庆梅曾亲自上阵当主播,但时间一长,她发现一个人的精力有限,身兼数职并不能让自己的创业路走得更宽、更广。回乡后的闫庆梅了解到,农村已婚妇女是农村女性的主要群体,一个大胆的想法

在她脑海中浮现,何不将家庭妇女培养成主播,这样不仅能解决公司人员短缺的问题,还能带动农村剩余劳动力发家致富。经过一段时间的调查走访、精心培训,闫庆梅成功培养了7位农村妇女直播带货。

“她们一开始什么都不会,我手把手地教,她们逐渐从怯场、羞涩,到现在表现大方、自然、自信,我感到很欣慰。”闫庆梅说,这些妇女以前都是种大棚的,每天凌晨四五点起来干活,一年下来除去肥料、苗子、棚租等成本,收益不算多。在闫庆梅带领下,她们从直播小白,到现在拍摄、剪辑、带货样样精通,销售订单从开始的几十单到后来的几千单,她们从中收获了前所未有的成就感,个人月收入达到1万元左右。“我们公司的年销售额在5000万元左右,其中有40多位带货主播的网络销售占比达到80%以上。”闫庆梅说。

一年多来,闫庆梅带动了100多名农村妇女就业。在寿光市的支持下,她免费培训全职宝妈、农村妇女1000多人。