

曾被市长叫停,仍未逃脱强拆命运

昆明螺蛳湾再现野蛮征地



截至 6 月 20 日,遭遇强拆的官渡绿化公司,没有获得官渡区政府、中豪置业方面的任何表态。本报记者 陈昌成/摄

■ 本报记者 陈昌成 / 文

6月4日,站在一棵直径达15公分的铁树跟前,陈钢的声调一下子提高了:“哪里是移栽?分明是野蛮毁林。”

此时,这棵铁树已经横卧在地,没了根部。陈钢是云南富澳地产公司董事长助理,其所在的地方就是富澳地产旗下昆明官渡区绿化公司(以下简称“官渡绿化”)的苗圃基地。

“铁树的生长周期很慢,长到这么大的话,市场价在2万元左右,现在就只是一块烂木头而已。”而在陈钢的身边,到处可见齐腰、齐根断开的各种苗木,旁边就是正在轰鸣作业的巨型挖掘机。

仅仅就在两天之后的6月6日,端午节当天,陈钢当时所在的210亩苗圃基地上,38万株苗木已经被彻底的“移栽”出去。“全部时间不足15天,而我们公司正常移栽全部苗木的话,至少需要1个季度。”陈钢表示。

“所有这一切都是在为昆明重点项目——螺蛳湾国际商贸城第三期商业项目开发‘腾地’。”陈钢表示。

据悉,云南中豪置业有限责任公司是这一项目的开发商,而“移栽”是在租期未到期、赔偿未谈妥的情况下进行的。

6月20日上午,当《中国企业报》记者再次致电官渡绿化公司询问事件进展时,多名负责人均表示:“被拆迁之后,直到现在,官渡区政府、中豪置业都没有作任何表态,也没有就此事表达进一步沟通的意思。”

《中国企业报》记者多次拨打官渡区长刘毓新的手机,均没有应答。

首次谈判:4亿元分歧

“官渡区政府给我们苗圃内各种苗木及其他补偿,总价定的是2亿元。”刘秦川表示,“而我公司找第三方专业评估机构进行过评估,认定价值超过6亿元。”

富澳地产是一家民营企业,董事长是戴志云,浙江奉化人。上世纪80年代末90年代初,戴注册成立昆明市官渡区绿化公司,并与昆明官渡区矣六乡子君村和广卫村签署土地租赁合同,租用210多亩土地,用于建设苗圃,种植数百种的名贵景观苗木。

到目前为止,苗圃基地现存有逾38万株苗木,共180多个品种,其中有澳洲苏铁、日本红枫、银杏等50多个名贵树种。苗木的销售覆盖了云南全省,甚至周边的贵州、四川等部分地区也有其客户。

“到今年为止,我公司所签署的土地租赁合同还有19年才到期。”官渡绿化负责人、云南富澳房地产公司投资副总经理刘秦川说。

让刘秦川没有想到的是,今年3月份,其被官渡区政府告知,该公司租用的地块被列入新螺蛳湾项目,并已通过招拍挂手续,由中豪公司取得开发经营权。

3月份,在未与官渡绿化进行任

今年一季度,

国土资源部接到举

报非法转让基本农

田500亩以上、耕

地1000亩以上的

线索280个,其中

17个已作为重大

违法违规线索在查

处。国土资源部表

示,这类违法行为,

多为政府及有关部

门主导或协助开发

建设工业园、物流

园、厂房等。

国土资源部表示,这类违法行为,多为政府及有关部门主导或协助开发建设工业园、物流园、厂房等。

何磋商的前提下,中豪公司在官渡绿化的苗圃周围贴上了拆迁通告。

“我们很纳闷,”刘秦川表示,“按照法律的征地流程,政府应当先把土地地上未解决的争议问题解决完毕,才能将此块土地收储,并用于招拍挂。可是我公司的合同还有19年才到期,官渡区政府在土地上还有38万多棵名贵景观苗木的前提下,未与我公司进行任何协商,擅自决定出让土地,这是否有违相关法律法规?”

尽管对被征收存有争议,官渡绿化还是决定服从政府的安排,与中豪公司就补偿赔偿等问题进行协商,然而谈判一开始,刘秦川便感觉到事情很棘手。

“官渡区政府给我们苗圃内各种苗木及其它补偿,总价定的是2亿元。”刘秦川表示,“而我公司找第三方专业评估机构进行过评估,远不止这么多。”

在记者拿到的云南勤天资产评估有限公司出具的报告显示,截至2010年9月30日,昆明官渡区绿化公司委托评估流动资产、固定资产的评估价值为2422010万元。刘秦川表示,加上土地差价、租金差价以及潜在收益方面的考虑,综合的评估价值总额达6亿元,与2亿元相差甚远。

“我们的大部分景观苗木都有10年以上的树龄,相当一部分已经长了20多年,其生态和经济价值都是相当可观的,”云南富澳公司执行副总经理王勋说,“如果履行完租赁合同,19年之内这些景观苗木的价值将比现在高出更多。但官渡区政府根本不考虑土地有效租期期收益的这项补偿。”

由于在补偿款上分歧巨大,双方的谈判没有谈成。

再次谈判:强行“移栽”

据悉,负责移栽的公司承诺成活率达到90%,”现在看来能到30%就不错了”,陈钢表示。为此,刘秦川联系了官渡区常委、副区长黄晶,希望政府停止移栽。黄晶给他的答复是:第一,政府是帮你们来搬苗的,我们也点了数计了价,最后会赔偿给你们;第二,我们是为人民谋福利。

4月9日,中豪公司在未与官渡绿化达成任何补偿协议的前提下,将挖掘机、推土机、吊车、运输车等大型机械进入官渡绿化的2号苗圃(该苗圃占地面积约50亩),并于当日开始强制拆迁。

“官渡区政府则派出城管执法大队队员,对现场进行‘保护’。”王勋表示,“我们公司的员工被隔离在基地外面。”

“在没有与被拆迁方协商好补偿的前提下就进行强拆,这完全是非法的。”北京华能律师事务所律师杜冰表示,“今年年初至今,国务院、国土资源部、住建部等部门数次发文,严禁非法强拆!这种行为是应当坚决被法律所制止的。”

4月26日,由于此事被昆明市委副秘书长、市长张祖林叫停,官渡区政府和官渡绿化5月初就拆迁补偿问题进行了第二次谈判。5月6日,双方在官渡区世纪金源大酒店16号会议厅再次进行谈判。官渡区长刘毓新、常务副区长刘利升、常委李军坡和戴志云、刘秦川代表双方出席。谈判维持了近3个小时。

官渡区政府提出为了老昆洛路的改建顺利进行,尽管2号苗圃不能达成实质协议,但是仍然希望能修路,并希望能够先架设有线网络穿过基地。戴志云考虑到公共基础设施的缘故,对区政府的要求表示同意。

仅仅两天后,令戴志云吃惊的是,区政府直接将变压器落地,真实目的仍然是为了配套螺蛳湾国际商贸城。

让陈钢意外的是,谈判还没有结果,5月22日,强拆被重启。陈钢告诉记者,“这次的范围,从原来的2号苗圃的50多亩土地扩大到官渡绿化1至6号苗圃的210多亩的全部土地。进行挖树的有7家包工头,1500多个民工,官渡区政府派出将近100人的城管执法大队队员。”

根据相关法律法规,对景观苗木的移栽应当由具有专业资质的绿化公司来负责。“但中豪公司为了赶工期进度,将苗圃的拆迁任务分包给一些没有景观苗木移栽资质的民工包工队。”陈钢告诉记者。

记者在现场还发现,进出基地的车辆上均贴有官渡区矣六区城中村改造指挥部发放的出入证,有效期是从5月30日至6月6日。

陈钢说,以雪松移栽中最重要的环节“起土球”为例,“一般给雪松‘起土球’,应该是工人用专业起挖土球的钢铲进行起挖,株高12米的雪松应该挖出一个直径150—180

公分的土球,再用包扎土球专用的绳子进行包扎,然后再进行装运,这样才能最大限度地保障雪松的根茎不被破坏。”而现场的工人都是直接用挖掘机挖起一个直径不到70公分的小土球,而且没有进行任何包扎,便将其拖到车上装走。

据悉,负责移栽的公司承诺成活率达到90%,”现在看来能到30%就不错了”,陈钢表示。

为此,刘秦川联系了官渡区常委、副区长黄晶,希望政府停止移栽。黄晶给他的答复是:第一,政府是帮你们来搬苗的,我们也点了数计了价,最后会赔偿给你们;第二,我们是为人民谋福利。

新螺蛳湾拆迁:先操作再补办手续

一位当地官员曾向媒体记者承认,2009年底,当地政府为加快推进新螺蛳湾配套项目的仓储区用地的土地报批、征地拆迁工作,确实采取了所谓的“倒排工作时间”的方法,“就是先操作,再补办手续”。

记者发现,在官渡区绿化公司苗圃基地的围墙上,就是螺蛳湾商贸城的项目信息。百度搜索显示,螺蛳湾国际商贸城是昆明市2008年招商引资重点项目,总投资320亿元人民币,项目规划总占地面积约5705亩。也有信息显示,螺蛳湾国际商贸城总投资580亿元,计划用地近12000亩,规划总建筑面积1000万平方米。

6月15日,螺蛳湾国际商贸城正式开业。据悉,自新螺蛳湾试营业以来,每日人流量已达到12万人以上。

2009年底,新螺蛳湾一期项目开业。当地政府下发文件要在当年的11月30日以前强行关闭老螺蛳湾,实现螺蛳湾商业片区相关产业业态整体向新螺蛳湾转移。商户们抱怨说,租赁及其他投入平均每户约50万元,可政府拆迁却没有任何赔偿。

相关专家对此评述:一万名商户的利益诉求,与城市建设的宏伟蓝图和招商引资的政绩目标相比较起来,显然在有些地方官员眼中,并不具有同等价值。在权力的傲慢与商人的贪婪双重动机驱动下,政府在进行这种拆迁、改造的时候,不会顾及市场、社会已经形成的内生秩序。

螺蛳湾改造就是一个典型。如今历史再次重演。

有专家表示,新螺蛳湾项目得以如此顺利进行,与当地大肆开发“好大喜功”有着密切联系,“中豪是在2008年才进入昆明,只不过短短3年时间”。

一位当地官员曾向媒体记者承认,2009年底,当地政府为加快推进新螺蛳湾配套项目的仓储区用地的土地报批、征地拆迁工作,确实采取了所谓的“倒排工作时间”的方法,“就是先操作,再补办手续”。

昆明螺蛳湾不是孤例。

记者从国土资源部获悉,今年一季度,国土资源部接到举报非法转让基本农田500亩以上、耕地1000亩以上的线索280个,其中17个已作为重大违法违规线索在查处。国土资源部表示,这类违法行为,多为政府及有关部门主导或协助开发建设工业园、物流园、厂房等。

在线旅游垄断争议

除了原有的酷讯网、艺龙等同行之间的竞争、淘宝、腾讯、百度等互联网大鳄们纷纷介入在线旅游市场,就连航空公司、旅行社、酒店都纷纷推出了自己的线上系统,这使得原本就“硝烟四起”的在线旅游市场搅得更加火药味四起。

■ 本报记者 刘凌林 / 文

近日,一条网友的微博引发两大在线旅游巨头“去哪儿网”与“携程网”之间的“口水战”。去哪儿方面公开指责携程的垄断行为,而携程方面则发表声明称去哪儿网诽谤。

这起事件缘由一名网友在微博上的爆料。

网友“海南蓝蝴蝶”在6月10日的微博中称:“昨天携程摆乌龙,0元团购希尔顿的豪华房493人团购成功了,然后立马下线改成了0元团购希尔顿的免房费1次机会。算下来一间房间3000元,那493人最少140万元左右。携程你作为在线旅游的领头军,怎么就知道瞎扯蛋呢?来忽悠我们这些一线的消费者”。

《中国企业报》记者通过截图看到,原价3880元的“海景房0元团购”,有493人团购成功;另一张仍显示是同样的团购项目,但已改成“0元团购抽奖”。

这条微博引来不少网友的围观,并对携程网的做法提出质疑,而携程却选择了沉默。

携程被指涉嫌垄断

6月13日,去哪儿网向各大媒体发出题为《酒店不满,消费者愤然,携程变身“邪城”》的稿件,对携程网这起团购事件进行公开指责,称携程在近期的“0元团购”事件中涉嫌垄断行为。

去哪儿网表示:“携程的乌龙事件不仅惹怒了消费者,被迫与携程合作的酒店对此也十分不满。”

实际上,去哪儿之所以抓住“0元团购”事件不放也是被逼无奈的。

“只要跟去哪儿网合作过团购的酒店,携程都会追在身后,让其给出同样的价格在携程平台上售卖。”在酒店行业打拼多年的去哪儿网酒店业务高级总监王京告诉记者。

“我无意贬低这家公司,它曾经是一家伟大的公司。但如今,由于消费者变化导致的产业转型,光环正在退去,昔日的价值在失去。作为行业领导者,尤其是某业务部门不应一味地打压异己,而应以改善中国在线旅游良性生态环境做出表率。”王京说。

而去哪儿网内部人士告诉记者,最让去哪儿网不能忍受的是,近日携程对媒体旧事重提,并对事实进行了错误引导。

在去哪儿提供给记者的另一份材料中称,近日,去哪儿网看到媒体引用携程通发给新闻媒体的稿件中,有如下的一段描述:“2006年末,2007年初,‘划线门’事件就在业界闹得沸沸扬扬。彼时的‘去哪儿’才成立不到两年,便与业内老大携程硬碰硬,在其搜索结果中将携程价格与其他比较,并在携程的名称和价格上划删除线,以示自己更低价格。2008年末,携程再次起诉‘去哪儿’,因去哪儿涉嫌侵犯酒店点评著作权。两次交锋,均以去哪儿败诉告终。”

对此说法,去哪儿网称,当年与携程的官司实际上是去哪儿网终审胜诉。去哪儿网提供的判决书的截图显示法院判决原文为:2009年9月北京第一中级人民法院判决:撤销北京市海淀区人民法院作出的(2008)海民初字第28313号民事判决;驳回上海携程商务有限公司的起诉,本裁定为终审裁定。

去哪儿网称,当时去哪儿网之所以没有公开终审判决,是由于携程在终审败诉后,携程与去哪儿网双方达成共识,包括“携程不以行业优势,威胁酒店,进行酒店行业垄断”等三项内容,去哪儿认为“从终审判决至今,接近2年的时间里,携程一直没有履行与去哪儿网当时达成的共识承诺。”

记者在去哪儿网材料中看到,自从去哪儿网2011年1月6日上线团购以来,去哪儿网团购发展迅猛,严重威胁到携程在酒店预订领域的市场地位。于是,携程单方面撕毁当年承诺,携程要求其合作酒店不能与去哪儿网展开团购合作。这种行为严重侵害了消费者的合法权益,其不正当竞争行为和垄断行为对旅游行业发展带来阻碍。

去哪儿网欲起诉行业“霸王”

对于与去哪儿网的发难,6月15日携程网发表简短声明称:“有公司散播有关携程的诸多不实信息”,“希望有关企业放弃无谓的同业相煎”。“同时,对于恶意诽谤我司的企业或个人,我司不排除以法律武器维护合法权益。”

该声明并未针对垄断说以及携程撕毁当年承诺作出回应。不过,携程公关负责人表示,携程的确就去哪儿网抄袭携程酒店评论起诉过,但是从未与之有此类承诺协议。

据了解,当时达成的共识承诺只是口头承诺,并没有形成书面协议。

而对于“垄断说”,携程方面表示,携程在整个酒店预订市场约占2%至3%份额,机票预订市场约占10%。在整个旅行社市场,携程占比仅为3%左右,目前阶段任何指责垄断的言论,都是不符合事实的。

携程网总裁范敏则在微博中回应:“任何商业机构存续发展的进程中,不断会碰到各式各样的挑战或是挑衅,而任何一个有责任感的公司一定是专注于如何为客户、为股东创造价值,而不是创造口水。”

不过,范敏此番言论遭到了去哪儿网总裁王辰超的嘲讽,王辰超称:“有责任感的公司首先要愿意聆听不同的声音,坦率诚实地交换意见”。

6月17日,去哪儿网再向媒体发来声明,就“去携程之战”再次做出说明。

“在过去的两年中,由于携程打压酒店造成垄断及不公平竞争的案例层出不穷。”去哪儿网在声明中表示,“在证据充分的情况下,去哪儿网将会对携程的垄断行为提起诉讼”。

对于携程网有关垄断的解释,去哪儿网认为,“携程的这些数据完全是混淆视听。”“在中国与第三方订房中心合作的2万多家酒店中,携程单日预订量超过整个第三方订房中心销售份额的50%。对于单一渠道来说这个份额已经达到认定垄断的标准。”“携程声称在酒店预订领域2—3%的份额的来源应该是按照全国30万家酒店总数量计算的,但在这里大部分酒店因为业务原因完全不与包括携程在内的任何第三方订房中心合作。”

业内人士分析,双方正面交锋的背后,本质上是在线旅游市场份额竞争的白热化。虽然目前在线旅游市场中携程仍然一家独大,但其地位正遭受前所未有的挑战。

这位业内人士认为,除了原有的酷讯网、艺龙等同行之间的竞争、淘宝、腾讯、百度等互联网大鳄们纷纷介入在线旅游市场,就连航空公司、旅行社、酒店都纷纷推出了自己的线上系统,这使得原本就“硝烟四起”的在线旅游市场搅得更加火药味四起。