



施工人员正在拆除位于惠济区花园口镇的一处小产权房项目

惠济区一处 45 亩小产权房项目昨日被拆除

小产权房 买不得的便宜房

本报讯(记者 张立文/图)房价飞涨,使小产权房销售持续升温。昨日,惠济区一处 45 亩小产权房项目被拆除。该区国土资源负责人提醒市民:切勿贪图便宜购买小产权房。

小产权房项目被拆

惠济区国土局工作人员查明大河城邦公司违规建设小产权房,立即对其下发停工通知书,该区规划局、建设局、执法局也相继进入现场制止,但开发商一拖再拖,行动迟缓。昨日,在惠济区国土资源局、花园口镇等单位的现场监督下,施工方主动拆除了违法建筑。“这些房屋根本没有产权,是开发商与村里签订协议,出让村里的集体用地,然后由开发商建设销售。”惠济区国土资源局副局长王向晖告诉记者,“当

前,利用集体土地违法建设的行为愈演愈烈,严重破坏耕地资源,我们会发现一起查处一起。”据了解,惠济区其他镇、街道近日对以社区建设为名在集体土地上进行非法开发的行为实施专项整治,共拆除违法建筑 6000 多平方米,恢复耕地近 4 万平方米。

低价是热销主因

每平方米售价不超过 1500 元,对于所有渴望在我市购房的人来说,具有巨大的诱惑。开发商们也正是利用这把价格利剑,使得原本没有产权的小产权房热销。惠济区国土资源局查明,河南大河城邦房地产开发有限公司在未办理任何手续的情况下,非法占用花园口镇某村 45 亩耕地建设房屋,大部分用于房地产开发,并设立售楼部,开通售楼热线,大造声势进行售楼宣

传。据了解,类似的利用农村集体土地非法建房销售的现象在我市还有不少。低廉的价格是此类房产热销的主要原因。

低价揭示建房成本

“小产权房在一定程度上反映了目前房地产市场的建房成本,按照我国现有政策,小产权房开发成本与正规产权房相比,省去两项费用:土地出让金和税费。而小产权房价格约为正规房价的 30%,这说明,建房成本在高涨的房价中所占比例不超过 30%。”一位不愿透露姓名的业内人士告诉记者,“如果有关部门提供更多的经济适用房或廉租房,同时减免税收,压缩开发商利润,产权房与小产权房的房价就不会有太大差别。促使小产权房与正规房产

价格接近,才是清除小产权房的最好办法。”

相关链接

什么是小产权房

利用农村集体土地建房,被称为小产权房。小产权房占用的是集体土地,按照我国现行法律,这类土地只能用于农业生产或者作为农民的宅基地,土地使用权不得出让或者出租用于非农业建设,它没有产权,更没有国家的土地使用证和预售许可证,因此小产权就是没产权。

市旅游质监部门发布警示

参加夏令营 莫忘签合同

本报讯(记者 成燕)“知识就是力量”科技夏令营、“放下书包看大海”休闲夏令营……面对当前如火如荼的夏令营活动,家长们该如何选择?昨日,市旅游质监部门发布夏令营旅游消费警示,提醒家长们注意以下事项。

首先,家长应了解主办单位是否有举办夏令营的资格和经验。诸如详细了解带队负责人及辅导员是否受过专业训练;是否有医护人员随队、有无急救措施;活动进程安排是否科学合理,张弛有度;活动内容是否多元、丰富等。

其次,要与主办方签订合同。合同应写明地点、天数、有无保险、费用涵盖范围和行程内容。此外,千万不要忘记签订履约保证,并明确注明如有特殊原因调整行程,应有“等值”替代方案。家长还应保留广告传单。因为报名时拿的广告传单视同合约的一部分,万一发现事实与广告不符,可以举证要求赔偿,同时还应特别关注有无意外保险、医疗保险等。

此外,家长在选择夏令营时最好征求孩子的意见,并结合实际情况。小学生可选参与性强、能培养孩子团队精神的夏令营,中学生则可选一些有文化含量的夏令营。

暑期绿城

避暑游火爆 港澳游冷清

本报讯(记者 成燕)记者从省多家旅行社了解到,眼下,国内避暑游及国外游成为暑期旅游热点,港澳游则比较冷清。

据多位业内人士介绍,从国内避暑线路来看,青岛、日照等海滨线路价格相对低廉,吸引了众多市民青睐,各大旅行社平均每天能发出 50 人左右的团队。而承德、秦皇岛等避暑胜地则更为火爆,不少旅行社在这些城市预订客房已是“一房难求”。从国外出游线路来看,欧洲、澳大利亚、日本等线路在暑期很受欢迎,1 万多元的价格没有阻挡住高端游客的出游热情。昨日,河南康辉出境部门负责人告诉记者,当前,不少旅行社 7 月份推出的避暑游线路已被预订一空,游客报名量同比增长近 30%。

相对火爆的国内避暑游和出国游,前段比较火热的港澳游则陷入冷清局面。部分旅行社人士介绍,目前,港澳游报名人数数量出现大幅下降,一个 20 人左右的港澳游团队甚至要 4 个旅行社共同拼团才能成行。据业内人士分析,由于暑期旅游主要以学生、教师为主要团体,避暑胜地和海滨城市非常受这一团体欢迎,因此,绿城避暑游热潮将持续到 8 月中旬。

夏日骄阳 烤热上门经济

本报讯(记者 张立)烈日当头,不愿出门的人越来越多,送货上门,成了今年夏季多见的服务,同时也带动了相关的餐饮、网上购物、零售超市的发展,瞄准人们越来越怕热的心理,送货上门成为一些商家的经济增长点。

昨日上午,在文化路科技市场一写字楼内,还没到 12 点,大量送餐人流就开始涌入,盒饭、啤酒、水果,这些食品成为大楼白领午间享用的主要食物,一快餐店的送餐人员还不时给遇到的人发着送餐卡以招揽生意。

记者注意到,不仅一些大的公司推出暑期上门送货服务,就连社区一些小饭店,也纷纷推出上门送货服务。常青路上一家丹尼斯便利店张贴告示,称可以给小区内的居民免费送货。超市的经营者告诉记者,近来要求送货上门的电话明显增多,送的东西有饮料、啤酒、酸奶和大米、食用油等。不管购物多少都免费送上门,所以很受小区居民的欢迎,送货上门服务让店里的销售量增加了不少。

民间布艺街头受宠 韩国客商欲订大单



本报讯(记者 刘招 实习生 弋洋文 李焱 图)一位韩国商人在郑州街头看见河南著名民间艺人陈子豪做的布艺,震惊之余立刻决定订 5000 个,这下可愁坏了巧手艺人。

昨日,记者在郑州市内马李庄的一个民房内见到陈子豪时,他正在赶制布艺。“我一天最多也就做 20 来个,他一口气要 5000 个,按我的速度,恐怕得做上一年了,也不知道人家能不能等,我都愁死了。”

陈子豪是平顶山鲁山县一个地道的庄稼汉,因为自幼喜欢剪纸,2001 年曾经到云南大理学习 3 年剪纸艺术,2003 年回来后一直居住在郑州。他的剪纸曾经在河南省、郑州市一些比赛中多次获奖,作品《金陵十二钗》曾被河南省档案馆收藏。“春节前后很多人邀请我剪纸,但现在几乎没什么事情,前几天我尝试着用布条剪成一定的形状,然后粘成各种各样的人物,贴在竹筒上,第一次做了 20 多个,拿到街头去卖,很受欢迎。”受到鼓舞的陈子豪又做了一部分,14 日傍晚摆在东风路汇宝广场附近。一个韩国人从此路过,拿着陈子豪的布艺爱不释手,直夸中国的民间艺术太神奇了,并当即决定向陈子豪订货。



广告也“实用”



夏日漫步街头,市民们常常会收到很多商家散发的广告宣传页。这些广告宣传页虽然尽可能地用炫目的图片、夸张的字体刺激着人们的视觉,却大多被人们抛弃。昨日,记者在街头发现一种造型美观、经济实用的广告宣传页,颇受市民欢迎。本报记者 赵文静

上半年我省玉米 同比涨价两成多

本报讯(记者 卢文军)国家统计局河南调查总队最新调查显示,今年上半年,我省农产品集贸市场价格总体呈上涨走势。其中,玉米价格持续上涨,上半年全省市场平均价格是 1.41 元/公斤,和去年同期相比每公斤上涨 0.28 元,涨幅为 24.8%。

对于玉米价格上涨,国家统计局河南调查总队分析认为,一是玉米作为畜产品主要配比饲料,在近期畜牧业产品价格上涨的作用下随之上涨;二是市场处于新陈过渡阶段,市场供应量有减少的趋势;三是乙醇等替代性能的生产需求扩大,导致玉米用量激增,加剧了玉米价格的上涨势头。

中国人民大学经济改革与发展研究院院长黄泰岩郑州直言——

河南“大个头”

企业太少

本报记者 孟斌 实习生 鄧刘铁文/图

经济大省大企业数量偏少

目前,河南经济总量稳居全国第五位,但和经济发达省份相比,河南面临这样的尴尬:大企业数量少个头小,这已成为今后河南发展不容忽视的问题。

“除西藏、青海外,29 个省(区、市)均有企业进入 2006 年 500 强,他们拥有 500 强企业的数量为:北京 95,广东 53,浙江 47,山东 40,江苏 40,上海 32,天津 29,河北 21,辽宁 17,山西 11,湖北 11,安徽 11,福建 10,河南 9,四川 9,云南 9。”黄泰岩展示的一项统计调查显示,河南大企业在全国的位置靠后,这和河南经济大省的地位很不相称。

不仅如此,河南“大个头”企业占全省的经济总量也较少。统计显示,2005 年,江苏、山东、广东百强企业营业收入总额分别为 13066.55 亿元、12162.51 亿元、11276.46 亿元,分别占全省 GDP 总量的 71.51%、65.86%、51.96%。与此相比,河南 2005 年百强企业营业收入为 4121.09 亿元,仅占全省 GDP 总量的 39.12%。

今后,区域之间比拼和竞争,在很大程度上是大企业与企业之间的比拼和竞争。“当务之急必须要尽快做大河南国有企业!”黄泰岩说。

做大企业要进行资本运作

“一个企业家如果单纯做实业,那是笨蛋;如果单纯搞资本运作,那是疯子。而一个伟大的企业家,就是能把‘笨蛋’和

如何做大河南的国有企业? 14 日,在省国资委第七届周末论坛上,中国人民大学经济改革与发展研究院院长黄泰岩教授发表了他的看法:做大国有企业必须改变过去靠滚动发展的传统观念,走资本运作的新路子。

“疯子”完美组织在一起。”黄泰岩说,这是贵州茅台酒(集团)有限责任公司董事长季克良说过的话。

“资本运作是做大企业的最佳途径和手段。”黄泰岩认为,与滚动发展的传统途径相比,通过资本运作能够迅速扩大企业规模,节省开拓市场、培养人才的时间,形成生产、技术、资金、管理等方面的协同效应,迅速做大做强企业。

“资本运作如何运作?其实很简单。”黄泰岩给企业家们举了一个小餐馆通过资本运作增值 10 多倍的故事。

黄泰岩北京的一个朋友,以 5 万元价格买下一个经营倒闭的小餐馆,重新装修后,请了一个厨师,做了两个特色招牌菜,从此,

餐馆起死回生,生意异常火爆。然而,正在日进斗金之际,他的朋友却以 60 万元的价格将餐馆转手卖掉,短短几个月的时间,资产增值 10 多倍。“小餐馆和大企业的资本运作方法不同,但思路和观念都是一样的。”

经营企业要有养猪的理念

“经营企业要有养猪的理念。”黄泰岩语出惊人。他认为,这是中国企业家和西方企业家的重大区别。

“许多中国企业家都把服务的企业当成儿子,一点一滴,精心培育,感情深厚,他们有从一而终的思想,别人给钱企业也不要,不要说引进外来资本控股企

业了。”黄泰岩说,西方企业家把经营企业看作养猪一样,目标就是把猪养肥养大,而不是把企业成长的过程看做是经营企业的最终目标。

其实,在中国,不乏把经营企业看做是养猪的新一代企业家。黄泰岩说,中国南方工业汽车公司总经理尹家绪就认为,把长安看成他事业的一个平台,而不是他的儿子。奇瑞汽车总经理尹同跃也曾说过:“奇瑞现在就像一只小猪,可做的盘子太小,我想把这个小猪养肥一点再去上市,这样收获会更大。”

“这些企业家之所以能够把企业做大,经营企业的新观念和新思路起着重要的作用。”黄泰岩认为。

黄泰岩简介:

黄泰岩,经济学博士、教授、博士生导师,中国人民大学经济改革与发展研究院院长、中国民营企业研究中心主任。主要研究方向为中国经济改革与发展、市场理论、企业理论。先后出版学术专著 20 余部,发表论文 400 多篇。先后获得省部级奖励 10 多项。被国务院学位委员会授予“作出突出贡献的中国博士学位获得者”称号。