

本该层层把关的监管人员,却把违建当“摇钱树”,充当“保护伞”。海口市近年将查办违建领域案件作为反腐倡廉工作重点,集中力量打击了一批利用违建敛财的公职人员。其中,城管系统成违建领域腐败案高发地带。

执法者为何蜕变为违建“内鬼”?公职人员缘何充当违建保护伞?

海口城管干部受贿落马案件追踪:

最牛违建“保护伞”竟是城管局长

海口市纪检监察部门最近通报 8 起违建领域中的腐败案例,在该市掀起的“拆违风暴”中,海口所辖的四个区中 3 个区的城管局长和城管执法人员队长因收受贿赂而落马。执法者为何蜕变为违建“内鬼”?如何跳出割韭菜般的违建反弹怪圈?“新华视点”记者对此追踪调查。

“内鬼”不除 违建难拆
“局长一旦驾临,就有
人往其车内扔钱”

海口市近年将查办违建领域案件作为反腐倡廉工作重点,集中力量打击了一批利用违建敛财的公职人员。其中,城管系统成违建领域腐败案高发地带。

最牛违建的“保护伞”竟是城管局长!作为案件的查办人员,时任龙华区检察院检察员的成毅告诉记者,曾位于海口市汽车南站、被称为海口“最牛违建”的“亿城家园”2010 年 7 月动工建设,由于没有合法的报建手续,被执法人员发现、制止后,3 名开发商行贿龙华区原城管局长符海曼,得到其特殊“关照”,使违建得以继续开建。不仅如此,原计划只建 15 层的两栋建筑更是抢建至 17 层封顶,违建面积达 3 万多平方米,海口群众反映强烈。

成毅说:“投资商张学慎、郭振明、唐明光 3 人利用吃饭的机会,先后三次

将 45 万元钱装在酒盒中,送给了符海曼。”

2012 年 8 月,符海曼收受受贿罪判处有期徒刑 10 年,龙华区纪委监委局给予其“双开”处分。

然而,符海曼并非个例。据海口纪检监察部门介绍,2012 年 12 月,美兰区原城管局长李温强因受贿为违法建筑充当“保护伞”被查处,同样被“双开”并被判处有期徒刑 10 年。而在其出事几天前,该局前任局长蒙绪柏也因受贿被扒。

据美兰区检察院反贪局副局长朱兢京介绍,李温强收受违法建筑商人钱财共计 26 万元,让一些违法建筑顺利建成,其中包括查明的一些小产权房。不仅如此,作为局长,李温强还故意找事强行收钱。“海口美苑路和美祥路路边,是违法建筑最集中的地区,也是李温强的管辖范围,我们调查时周边的居民表示,他一旦‘驾’临该路段,就会有人向其车内扔钱,非常疯狂。”

向李温强送钱的除了一些违建开发商,违章业主,还有他自己的下属。下属中一个是原城管大队长麦某某,另一个是原执法大队中队长杨某某,二人分别收受 35 万元和 7 万元被判处 7 年徒刑和 5 年徒刑。

更有甚者,海口琼山区原城管局长钟步明伙同自己的下属及规划局人员以拆迁名义编制假拆迁表、伪造假拆迁项目共同骗取国家拆迁补偿款 17.3 万元。

海口市纪委的一位同志感慨地说,

海口突击抢建违法建筑的势头屡禁不止,与城管腐败有着直接的关系。“内鬼”不除,违建难拆!

违建盛行 权力集中
监管体系框不住权力
寻租欲望

相关人士透露,违建高发提供温床、城管权力高度集中、权责不平衡以及缺乏有效监管等,使一些公职人员充当违建“保护伞”。

自国际旅游岛战略实施以来,海口市违建便“规模”兴起,近两年尤烈。据不完全统计,海口目前的违建面积有 630 多万平方米,其中不乏大量小产权房,给一些城管部门的人员权力寻租提供了空间。

海口多年来不开报建,推行的是“只拆不建”政策,与此同时,居民刚性需求却不断增长。比如,《海口市土地利用总体规划 2006—2020》至少 2005 年就提请批准,2012 年 8 月国务院才批下来,批复的 7 年之间报建无门,居民因住房老化、子女分家等建起大批“违建”,而为了能够顺利“过关”,送钱讲情等现象频发。

权力过于集中导致腐败突发。据介绍,城管的执法管理权、拆迁补偿款的发放权高度集中在少数领导干部手中。“大权在握”的一些城管干部,不是为民服务,而是以权谋私。海口纪检部门介绍说,龙华区原城管局长符海曼之所

以胆子这么大,甘当“最牛违建”的“保护伞”,正是因为其权力过于集中:对违建的确认、处罚、上报与否,他说了算。“亿城家园”被龙华区政府强行拆除,造成区政府财政损失 630 多万元。美兰区纪委常委唐娟表示:“违建涉及规划、报建审批等环节,但‘出事’后只有城管部门管,权责不平衡,容易导致执法不力、权力寻租等现象的发生。”成毅说,城管系统编制少、待遇差,但工作量大,到一线巡查、执法的一些工作人员为增加收入而收受钱财。

监管漏洞让一些公职人员胆大妄为。海口琼山区纪委副书记张新超说,一段时间以来,城管工作中存在失察、失管、失纠问题。被查处的原琼山区城管局长钟步明,独断专行,城管局内部管理混乱,虽不断有人反映和举报,却没能引起足够注意,导致其走向犯罪“深水区”。

多管齐下 打击腐败
拆违,重在揭下违建
“护身符”

据统计,自 2011 年以来,海口市共立案查办违建领域公职人员犯罪案件 55 起 55 人,平均每年 18 起 18 人。城管系统成为腐败案件高发地带。近日,海口各区又立案了一批违建领域违法公职人员,涉及十几人,其中不乏城管领导。

近年来,各地涉及打击违建腐败的

现象屡屡见诸报端。湖北武汉和江西景德镇先后查处多起违建腐败案例,多名国土、城管干部涉及其中。

相关人士建议,搞好拆违工作首先应大力加强对城管等相关部门的监督,并从政策制定、住房报建等方面着手,多管齐下,揭下违建“护身符”。

海口采取更加务实的办法,将通过启动航拍摸底排查等方式,将违建区域、面积制成图,明摆出来,同时搞好动态监控。并对查明的违建做好分类处理,对于生产生活需要的,降低报建门槛,给予出路;对“种”出来骗取国家拆迁补偿款的,严厉打击,如此疏堵结合,压缩执法人员权力寻租空间,铲除滋生腐败的土壤。

与此同时,相关人士建议,为减少暗箱操作带来的腐败,政府在决策和政策制定方面应更加公开透明。海口琼山区纪委副书记陈泽程说:“在城市规划、土地管理及拆迁政策方面要向民众公开,最大限度减少暗箱操作带来的腐败。”

“海口打击违建腐败的力度在不断加大,内部监管机制也在不断完善。”海口市纪委办公室一位不愿透露姓名的负责人说,目前,海口各监管部门不断强化内部监督机制,建立党风、政风月报机制以及廉政风险评估制,加强各单位廉政风险排查,特别是强化巡查力度,布下高压线,一旦发现腐败,绝不姑息。

新华社记者 陈江 罗弼 尹伟欣
(据新华社海口 12 月 8 日电)

数读海口违建

630多万平方米



违章建筑

据不完全统计,海口目前的违建面积有 630 多万平方米,其中不乏大量小产权房,给一些城管部门的人员权力寻租提供了空间。

拆违揭下“护身符”



2011年以来

海口市共立案查办违建领域公职人员犯罪案件 55 起 55 人,平均每年 18 起 18 人。

2012年

8月,龙华区原城管局长符海曼犯受贿罪被判有期徒刑 10 年,并被给予其“双开”处分。12月,美兰区原城管局长李温强因受贿为违法建筑充当“保护伞”被“双开”并被判处有期徒刑 10 年。

海口拆违新招

- 通过启动航拍摸底排查等方式,将违建区域、面积制成图,明摆出来,同时搞好动态监控。
- 对查明的违建做好分类处理,出于生产生活需要的,降低报建门槛,给予出路。
- 对“种”出来骗取国家拆迁补偿款的,严厉打击。

制图/王凤龙

做大品牌 加快发展 促农增收

文昌:品牌农业品出幸福滋味

■ 见习记者 刘笑非 通讯员 黄兹志

空旷的沙地上,茂密的树林间,散养着数不清的文昌鸡,文昌市抱罗镇五湖水村村民韩美定正忙着给坐落在空地上的鸡棚添饲料。“这些文昌鸡啊,可跟其他地方的鸡不同,它们脚上有‘身份证’哩!”韩美定随手抓起一只,向记者展示文昌鸡脚上小小的铁环,“传味文昌鸡”的字样铭刻在每一个小铁环上。

“可别小瞧了这些铁环,有‘传味’两个字作保证,能在市场上卖出更好的价钱。”文昌市畜牧局局长陈吉夫告诉记者。

不只是“传味文昌鸡”,“龙泉文昌鸡”“勤富罗非鱼”“亚宽牌西瓜”“东妃牌荔枝”等等,都是叫得响的品牌。近年来,文昌市通过打造品牌农业,不仅鼓了农民腰包,也把一个个带有“文昌”烙印的农业品牌推广到全岛、全国乃至全世界。

品牌带动农民增收

虽然才饲养第一批文昌鸡,韩美定却对自己的收入自信满满,甚至开始计划起春节要添置家用。“有了公司作保障,我们养鸡肯定是稳赚不赔的。”韩美定笑容满面地说。农民口中如此信任的公司,就是传味文昌鸡产业有限公司。

传味公司负责人林鹏告诉记者,目前的文昌鸡市场上,“传味”已经是公认的大品牌,有了品牌效应,农民与公司合作也没有了那么多顾虑。“公司向农户提供鸡苗、饲料、疫苗等,农户负责土地和人工即可。”林鹏说,现在与传味公司合作的农户已经有 600 多户,存栏鸡将近 300 万只。

“以前我帮收购商收菜,一年下来也就赚个三四万元,现在光是这快出栏的 6 大棚文昌鸡,就能带来 6 万元的收益,何况一年还能养两批多。”韩美定说,这就是大家常说的品牌效应吧!

而在东路镇的蛟塘村,农户们正忙着采摘成熟的水芹,“我们的水芹可不一样,有自己的商标呢!”村干部符永攀向记者“炫耀”着。几年时间,蛟塘村就

成了远近闻名的“芹菜村”,靠的不仅仅是发展特色产业。

当从文昌市农业局领到“福厚村”商标时,符永攀很激动。“水芹种了很久,却一直没有自己的品牌,价格也总是上不去,而现在‘福厚村’水芹只要到市场,就必定是抢手货。”

符永攀说起这些变化,还得感谢一个人,那就是文昌有名的“西瓜宽”梁亚宽,正是借助着“亚宽牌”的品牌效应,“福厚村”水芹才能够市场上的一炮而红,也才有蛟塘村拔地而起的一座座“芹菜楼”。

这样由品牌带动农民增收,大品牌带动小品牌的例子,在文昌数不胜数。据初步统计,品牌农业直接带动了文昌市 30% 左右的农户发展生产,吸纳 2.8 万名农村劳动力就业,每年工资性收入就多达 5 亿多元。2013 年前三季度,文昌市实现农业增加值 53.6 亿元,同比增长 6.5%,农民年人均收入 10032 元,同比增长 10.5%。

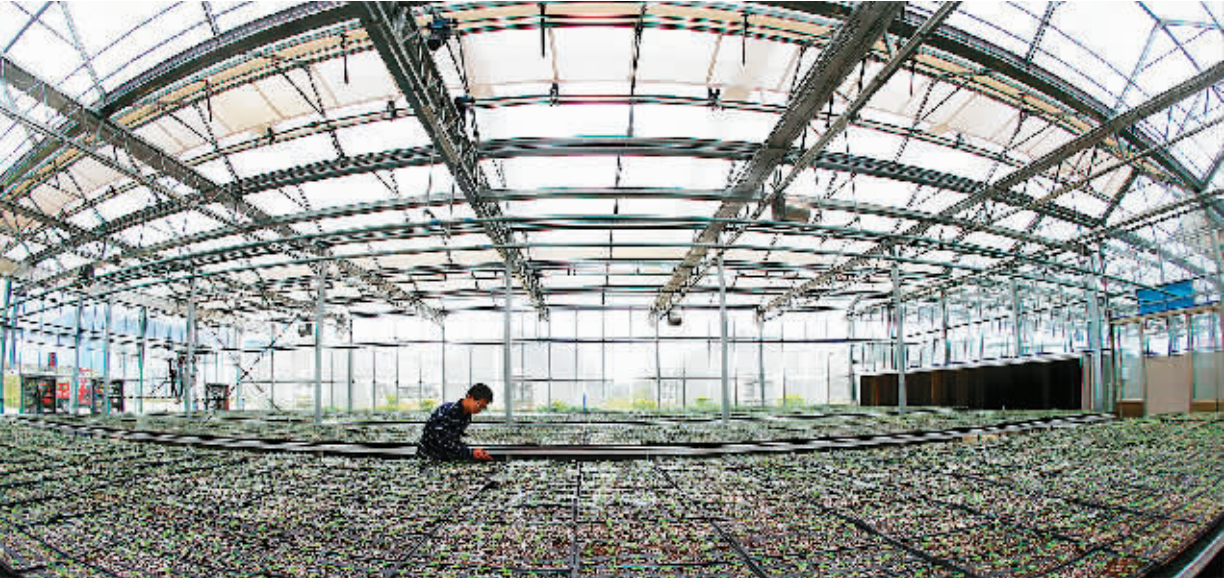
做大做强本地品牌

“要做大做强一个品牌,并不是只要有一个注册商标这么简单,还必须实现农业生产的标准化。”文昌市农业局局长鲍永兴说。虽然才上任短短几个月,品牌农业已经成为他最了解的工作之一。

“目前文昌全市 1054 件注册商标中,农产品商标有 302 件,约占 28.2%。”鲍永兴说,农产品商标这么多,真正做大做好的却只有一部分,原因在于他们是实现了标准化生产,保证质量,擦亮了品牌。

据记者了解,为加强农产品检测,全市 14 个镇都设立了检测点,市里则设有检测中心,不定期抽查,一旦发现不合格将会马上处理。下一步,还将把检测设备投入到生产中,从源头把控农产品质量安全,让消费者放心的同时,也打响了自己的品牌。

鲍永兴告诉记者,产品质量过关的龙头企业,在品牌农业发展中,也扮演着举足轻重的作用。“龙头企业不仅自己



位于文昌市的海南航天工程育种研发中心“景观温室”大棚里,技术人员正在观察记录航天种苗生长情况。

本报记者 张杰 摄

发展,同时也能带动中小品牌发展。”据了解,整个文昌市 20 家国家级、省级龙头企业带动种植、养殖基地 51.43 万亩,增长 6.2%,带动农户数 8.7 万户,增长 9.6%。

除带动当地产业发展外,龙头品牌企业同样注重向外推广品牌。海南省驰名商标“勤富”牌罗非鱼正是这样的企业,公司负责人周勤富说:“在公司产品通过了国际认证后,我们便着手开拓国外市场,现在我们的罗非鱼已经销往了美国、欧盟、墨西哥、俄罗斯、澳大利亚、中东和非洲等国家和地区。”不只是罗非鱼,文昌鸡、春光椰子糖、定大虾苗等品牌也正在被国内外消费者所熟知。

“其实不仅仅种植养殖业,我们也在大力挖掘一些传统的品牌,在加以保护的同时,做大做强。”鲍永兴说,最具代表性的,便是日前刚获颁“国家非物质文化遗产”的东郊椰雕。作为传承已久的民间工艺,椰雕也一直受到消费者的喜爱,但随着传承人的逐渐减少,椰雕技艺正面临失传的危险。“好在目前已有港商在东郊投资了 60 亩土地,用于

建设椰雕示范基地,相信在未来椰雕依旧能吸引消费者的眼球。”

不局限在第一产业

一出东路镇的高速路口,就能看见“龙泉乡园”的招牌,这个将农业和观光相结合的景点每天都吸引着岛内外络绎不绝的游客。比邻而建的文昌航天育种中心,每天同样吸引着路人的目光。“龙泉乡园所发展的观光农业,正是我们下一步的工作计划,在发展第一产业的同时,将品牌农业与旅游相结合,必定能起到更好的推广作用。”鲍永兴说。

借助着航天城效应,文昌旅游正前所未有地升温,开发各种旅游方式也成为了文昌市各界所关注的课题。鲍永兴告诉记者,目前正计划在龙泉乡园的基础上,建设由“一区两园三基地”组成的文昌农业慢城,大力开发休闲农业。同时创建现代农业科技示范区,打造“百园百村”,一个村一个特色产业,一个特色农业开发一种休闲方式。

开发由规模农业、休闲旅游农业、社

区农业、安全生态农业和品牌农业组成的五大农业体系,不仅能实现农业差异化发展,还能带动更多农民,特别是失地农民就业,增加农民收入。

“众所周知文昌是海南著名的椰子之乡,还是全国最大的椰子加工基地,来文昌旅游的游客除了体验椰风海韵,肯定也会购买相关的旅游产品。”鲍永兴介绍说,就椰子产品而言,春光食品有限公司所开发的百余种产品无疑是最著名的旅游消费产品,许多人甚至慕名而来,专程购买椰子产品。

实际上春光的成功模式同样能够用到其他的品牌农业中,如文昌鸡、东妃荔枝等。农业与旅游业相结合,不仅是农业的发展契机,也能成为吸引游客的资本。

在文昌现有的农业品牌中,春光、勤富等企业已形成了较为完整的产业链,从农业到加工业再到市场,这些知名企业都能一手抓。从农业衍生而出的产业链如今也正向着旅游市场慢慢延伸,文昌的品牌农业正在经历着从传统农业到覆盖各个方面的完整产业的转变。

(本报文城 12 月 8 日电)

加工营销一条龙 积极开拓岛外市场 200吨文昌鸡销往京城

■ 见习记者 刘笑非

没有鸡舍,没有放养地,没有加工车间,没有鸡鸣,坐落在文昌市清澜开发区的海南榕籽文昌鸡食品开发有限公司看起来有点“不伦不类”,公司介绍上写着的“种鸡、鸡苗、肉鸡”等经营种类在公司里都看不到。但说起董事长杨来日,在文昌鸡产业界,可是响当当的人物,他所经营的“榕籽”牌文昌鸡有着“文昌鸡鼻祖”的称号。而这几个月来,他也因为做了件“大事”而被同行们常常提起。

当记者问起是一件什么“大事”时,杨来日笑呵呵地说:“我把 200 吨冷冻文昌鸡销往了北京!以前虽然有人销往省外,但这么大的量绝对是第一次。”说起为什么要将大量的文昌鸡销往北京,杨来日告诉记者,这是在为海南四大名菜之首的文昌鸡做推销。

杨来日 1997 年便开始在文昌地区经营文昌鸡产业,算是业内的元老了,他的“榕籽”文昌鸡食品开发有限公司年产屠宰文昌鸡能达到 300 万只,是文昌地区最大的禽类加工企业。但“文昌鸡”虽作为海南四大名菜而常常被人提起,实际上 95% 的文昌鸡还是被省内的消费市场所消化,并没有大量走出岛外,这个问题也困扰杨来日许久。

在这次推广到北京之前,杨来日也尝试着将自己的产品推广到广州、上海这样的大城市。“但广东同样是产鸡大省,文昌鸡进入广东没有丝毫优势可言,上海虽然反响不错,但大量进入还是会造供过于求的局面。”杨来日说。

而令杨来日没想到的是,难得的机遇竟然来自于禽类加工企业谈之色变的禽流感。“禽流感肆虐时,全国的禽类养殖加工都陷入低迷,公司的产品自然也受到波及,只好把宰杀好的文昌鸡通过零下 38℃ 速冻保存起来。”禽流感一过,杨来日便找到检验检疫机构验明了自家鸡肉的“清白”。

但禽流感刚刚过去的禽类市场还在恢复中,需求较少,同样供应也较少,杨来日正是瞄准了这个空档。“我们公司的鸡肉没有问题,自然可以放心供应,内地市场的需求也在上升,干脆直接销往北京,不仅解决了积压问题,说不定还能在首都一炮打响!”

事实证明,杨来日这一步走对了。“几个月时间,在慢慢恢复的消费市场和需求淡季里,已经销售了 50 吨文昌鸡,在春节这个黄金市场中,来自海南的文昌鸡相信会在北京大受欢迎。”杨来日说,这一次的营销成功,就能打通北京这个市场,对海南品牌农业的推广是一个积极的信号。

相较于海南本地占比比较大的活鸡销售,经过加工的文昌鸡,相信可以“飞”得更远。

(本报文城 12 月 8 日电)