

有的租金特别贵,一年高达1.5万元;有的强制要求进行长租

海口人防车位管理乱象弄晕业主

本报记者 赖书闻

先说必须先买,相关部门出面协调后又允许租,但一年租金高达1.5万元;对短租合同进行毁约,强制要求进行长租……在海口市,不少业主都有“踩雷”人防车位的经历。

据海口市12345政府服务热线平台统计,海口市最近出现多起关于人防车位的投诉。到底海口市人防车位出现了哪些问题?为此,连日来,记者走访了多个小区。

想短租被拒绝

近日,记者和业主张女士来到海口滨海国际二期君临湾小区地下停车场,墙上的“人防防空战时排风扇”“战时主要出入口”等标识十分醒目。

“我的车位737号在‘战时主要出入口’,我觉得开发商给我租赁的这个车位很不合理,我担心车辆的安全得不到保证,我要求给我更换车位。”张女士指着自己的车位对记者说。

张女士介绍说,自己3月23日花了3.5万元从开发商手上租赁了20年的车位使用

者:“2020年,因地下车位事情业主闹得比较厉害,当时有两张公告,第一张是地下室是产权车位,如要停放请以15万元购买。因人防工程,很多业主不买单。后因多位业主投诉只能买不能租车位,相关部门前来协调后,物业表示租也行。接着就贴了第二张公告,地下室车位一年起租,每年1.5万元。”

“这个设计是合理的,‘战时主要出入口’是战时使用的,谁开发谁出租使用,没有直接遮挡业主使用。”广州晟汇物业管理有限公司海南分公司吴经理向记者介绍说。

“这个车位以前都是短租使用,最近突然向我们业主开始卖了,而且强制要求我们退了短租合同。他所谓的卖,就是租20年,开发商和物业说过了年限就是我们业主的了。”在昌茂湖畔家人小区地下停车场,韩先生接受记者采访时说,由于手头很紧,想以短租的形式进行租赁使用,但被拒绝了。

“销售从始至终都没有告诉我们无产权,就是人防车位。”韩先生对记者说。韩先生向记者拿出了车位使用合同,合同从2021年2月5日到2041年2月4日,合同到期后另外再赠给业主该车位20年的免费使用权到2061年1月2日。但记者没有看到这份合同注明该车位是人防车位,只是在合同第六款中看到,“乙方在使用期间,应遵守人防使用规范”。

而家住海口绿园小区的蔡先生告诉记

者:“2020年,因地下车位事情业主闹得比较厉害,当时有两张公告,第一张是地下室是产权车位,如要停放请以15万元购买。因人防工程,很多业主不买单。后因多位业主投诉只能买不能租车位,相关部门前来协调后,物业表示租也行。接着就贴了第二张公告,地下室车位一年起租,每年1.5万元。”

在绿园小区的地下停车场,有各类人防防空工程标识。据该小区海南博宇通物业管理有限公司相关人员介绍,该小区的地下停车场全部为有产权车位,并不是人防车位。但记者想进一步了解时,他则建议记者向相关部门核实。

人防车位产权不能买卖

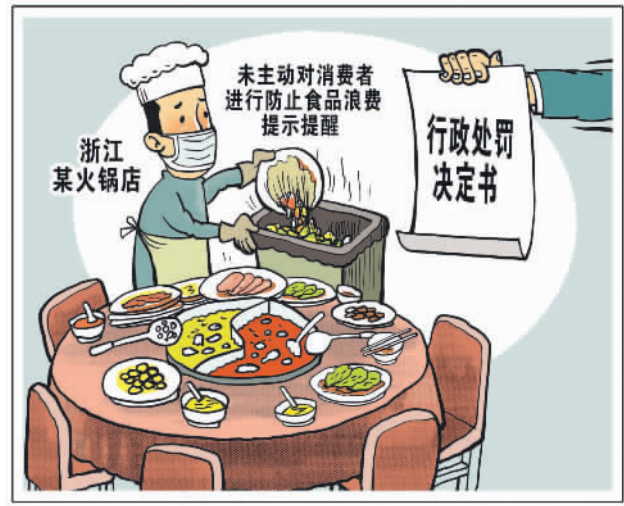
针对业主遇到的人防车位问题,记者首先向海口市住房和城乡建设局了解情况。人防车位是否可以买卖?海口市住房和城乡建设局人防科副科长方一介绍说,根据《中华人民共和国人民防空法》第五条第二款规定,人民防空工程平时由投资者使用管理,收益归投资者所有。对于人防工程内的车位,法律未明确其产权归属,人防车位的买卖合同无法在行政主管部门备案,其买卖行为不受法律保护。

对于人防车位租赁要求,方一介绍说,《人民防空工程维护管理办法》对人防工程的结构、防护性能等作了管理规定,要求车位的使用不能危害人防工程的安全、防护效能等。而人防车位的租赁年限、租金等问题,人防法及人防工程管理规定并未涉及。目前是按照民法典进行约束,租赁期限不得超过20年,超过20年的部分无效。

海口市自然资源局规划局相关工作人员告诉记者:“战时出入口”人防防空战时排风扇”等人防工程的规划是按照人防工程相关规定进行选择。在“战时出入口”设置停车位,是属于正常规划。如果发生特殊情况了,停在该车位车辆也将被移除,将按照特殊用途进行使用。”

对于人防车位价格的多少,海口市市场监督管理局以及海口市发改委价调收费科工作人员回复称小区车位属市场调节价,由双方协商确定。

北京中闻(海口)律师事务所执行副主任杨明哲则表示,人防车位产权不能买卖,只能租赁。如果被误导或被欺骗签订了买卖合同,可主张合同无效,要求退款。



处罚 新华社发 朱慧卿 作

中国同中东欧国家双向投资规模近200亿美元

本报北京5月12日电(记者杜鑫)“目前中国同中东欧国家双向投资规模已接近200亿美元,涉及汽车零部件、化工、家电、物流、矿产、商务合作等多个领域。疫情之下,双向投资热情不减,绿色低碳、医药健康、新能源等正成为新的投资热点。”商务部部长助理任鸿斌今天在国新办举行的新闻发布会上介绍中国与中东欧国家经贸合作最新情况时说。

中国与中东欧国家合作是中欧关系的重要组成部分,是具有重要影响力的跨区域合作平台。数据显示,2012年至2020年,中国与中东欧17国贸易年均增速8%,是中国与东盟贸易增速的两倍以上。2020年,中国与17国贸易额首次突破千亿美元,达到1034.5亿美元,同比增长8.4%,实现逆势增长。此外,2020年,中国企业在中东欧国家签署工程承包合同额54亿美元,增长34.6%。

中国与中东欧国家贸易历史悠久,但由于双方的产品结构、发展阶段不同,中方与很多中东欧国家保持了贸易顺差。“但是中国政府高度重视促进贸易平衡,采取了很多富有成效的举措。”任鸿斌介绍说,2012年~2020年,双边贸易年均增长8%。需要注意的是,中国从中东欧国家的进口年均增长9.1%,出口年均增长7.6%,进口逐渐扩大。

中国-中东欧国家博览会是我国唯一面向中东欧国家的国家级展会。记者从发布会上获悉,今年6月8日~12日,第二届中国-中东欧国家博览会暨国际消费品博览会将在浙江省宁波市举办,主题为“构建新格局、共享新机遇”。截至目前,本届博览会已有中东欧17国约300家企业注册参加。

“五一”期间交通出行、景区拥挤等被吐槽最多

本报北京5月12日电(记者杨召奎)今天,中国消费者协会发布“五一”消费维权舆情分析报告。交通出行、景区拥挤等成为今年“五一”假期消费者吐槽最多的问题。针对这些问题,中消协表示,假期消费应急预案要做足“真功夫”,拿出“实手段”。同时建议相关部门实行更具弹性的放假安排,既避免全民休假扎堆出游,又照顾到不同人群的需求。

报告显示,4月30日至5月7日的监测期内,共收集“交通出行”类负面信息285582条,日均35698条。舆情信息在5月1日出现峰值。据分析,这一天舆情峰值的出现主要源于两个方面:一是铁路接触网故障导致北京西站大量旅客滞留。二是出行途中因一旅客未佩戴口罩与车内邻座旅客发生争执的不文明现象受到舆论普遍关注。

此外,监测期内,共收集有关“景区游玩”类负面信息152165条,5月1日至5月3日较多。因“五一”期间旅游市场恢复,全国多个景区人山人海,并出现排队现象,个别景区因人数太多导致游客大喊退票,相关舆情信息量显著增多。例如,承德游乐场游乐设施发生故障游客被困,市场监管总局官网回应暂停使用威海金山游乐设备有限公司飞行塔类大型游乐设施。此外,还有一些游客不文明现象,如川美老校区经过精心设计并审核通过才能绘墙上墙的涂鸦街被游客反复随意乱涂等。

中消协表示,诸如沿线道路交通安全、游客聚集扎堆等假日舆情的集中释放,有些固然源于不可预测、难以预测的突发状况,但更多还是基于职责所在,本应可以“想得到、考虑足、防得住”的应预见、可预见、能预见的“常态”风险。无论哪种原因、哪种形式的“突发”“偶发”,都不应成为相关责任方的免责“挡箭牌”,而是考验其管理智慧、运营手段、应变举措等是否具备与时俱进素养和能力的“试金石”。

江西加快推进“双千兆”网络建设应用发展

本报讯(记者卢翔)记者近日获悉,今年江西将加快推进“双千兆”网络建设应用发展,到年底千兆光纤网络具备覆盖960万户家庭的能力,万兆无源光网络(10G-PON)及以上端口规模超过24万个,千兆宽带用户数倍增至40万户。5G网络实现“县县通”和重点城镇以上地区连续覆盖,新开通5G基站超过1.9万个,5G用户突破1000万户。

江西提出,加快推进5G独立组网(SA)规模部署。有序推动5G网络按需建设、分场景建设和深度覆盖,提升重点区域、重点行业的网络覆盖能力,通过移动5G网络新建工程和电信联通共建5G网络工程等项目提速实施,实现“县县通5G”和重点城镇以上地区5G网络连续覆盖。

同时,全面解决城市主次干道乱拉乱挂“蜘蛛网”现象,有序推进架空线缆入地改造。完成1277个老旧小区入户光纤和架空线缆规范,配合做好37个美丽宜居试点县所涉及农村的通信架空线缆乱拉乱挂整治。

江西还提出,将降低中小企业宽带和专线平均资费,今年再降10%。面向老年人推出专属优惠资费,合理降低手机、宽带等通信费用。坚决杜绝“限制用户优惠套餐”“套餐夸大宣传”等行为,切实维护广大用户合法权益。



初夏坝上植树忙

上图:5月12日,在河北省围场县围场镇湖字村湖泗汰沟林业建设工程区,造林队员在运送樟子松树苗。

左图:5月12日,造林队员在栽植樟子松苗。

初夏时节,随着气温的不断提升,位于河北坝上地区的围场满族蒙古族自治县进入植树造林的忙碌时节。当地以创建森林城市为抓手,借助张(家口)承(德)坝上林业重点工程建设,组织300多支造林队伍开展植树造林,为坝上地区再添新绿。

新华社发(刘环宇摄)

“斤斤计较”提升质量,“锱铢必较”降低成本,积极拓展国际市场

中色泵业改革创新中实现逆境突围

国企改革三年行动

本报记者 蒋茜

2021年开春,中国有色泵业(沈阳)有限公司(以下简称“中色泵业”)迎来了“开门红”,营业收入同比增长751.08%,新签订货合同金额完成全年任务目标的1/3,改革创新攻坚战成效显著。

这个成绩来之不易。中色泵业是中国有色集团下属中色股份的控股子公司,作为中国首台(套)隔膜泵制造商,其主打产品隔膜泵具有完全自主知识产权,拥有14项核心技术、180项专利,产品国内市场占有率达85%,稳居国内同类产品销量第一,并销往世界多个国家。

但近年来,受市场需求持续低迷的影响,该公司生产增速趋缓,经营陷入困境。针对此种情况,该公司不断从自身找原因,内抓精细管理,外抓市场拓展,走出了一条大胆创新、深化改革之路。

内抓精细管理

处处“斤斤计较”提升质量,机台操作工吴险有切身体会。箱体的同轴度精度在隔膜泵运行当中起

着至关重要的作用。在加箱体过程中,吴险发现箱体导板加工之后,同轴度精度会差0.5mm左右。他咨询之后知道以现有的加工方法,支撑盘里面的铜套每次使用磨损较大,导板的同轴度就会越用越差。

“后来我跟班长研究后,提出干一个导板换一个支撑套,用换套不换盘的方法,将导板同轴度提升至0.1mm左右。”吴险说,虽然成本有所提升,但只有严控质量,客户才会满意,有客户的认可才会有市场。

据了解,该公司在生产环节严格执行产品质量倒追制度,发现质量问题,逐一排查各个环节,实现了“不接受不良、不制造不良、不传递不良”的质量监管目标,公司产品质量明显提升,顾客满意率持续提高。

“锱铢必较”降成本

如何有效降低成本,热处理工赵健也能说出不少高招,那就是“锱铢必较”。

比如,装炉出炉过程中会提前备好下一炉的生产工件,争取做到用电的无缝衔接,避免用电浪费;对于一些回火工件,会选择最适合的炉子,一些适合回火的炉温会加以利用,从而减少再加热的浪费。

据了解,该公司摸索总结出“全流程、大计划”等符合企业实际的做法,从可能影响产品按期交货的源头部门到产品出厂物流等各

个环节入手,做到“暴露问题、解决问题、总结问题”,有效提升了工作效率,实现了煤浆泵单台成本大幅下降。

他们还积极与主要供应商建立长期战略合作关系,通过批量集中采购减少招标频率,科学设定采购周期,全力降低采购成本。

积极拓展国际市场

去年疫情给公司生产及经营活动带来很大影响。经营部的吴铁奎积极利用电话、电子邮件等多种渠道,与用户保持良好的沟通,了解每家用户的隔膜泵设备运行情况,掌握其备件的库存量和使用情况。

“在疫情期间,更要想用户之所想,急用户之所急,保证用户设备的及时到货,在得到用户认可的同时,也是在稳住我们的市场。”吴铁奎说。

为了扭转外部市场环境的不利影响,该公司还积极进行战略调整转型——从单一设备制造商转变成高端成套及工程总承包供应商,由传统的资源性、能源性装备领域拓展到新兴的智能制造及环保型高端装备领域。

在稳定国内市场的同时,他们开始积极拓展国际市场,对标国际一流泵业公司的管理和市场竞争能力,充分发挥自身在长距离管道输送上的技术优势,隔膜泵为龙头带

动泵管阀的设计和施工一体化。

多举措提升发展活力和动力

技术创新是引领企业发展的第一动力。该公司突破了隔膜泵在高腐蚀、强磨损、高温条件下连续生产的一系列关键性问题,成功研制出质量优异的系列产品,填补了国内大流量、高压、高浓度和高比重大液两相流体输送设备的空白,产品技术性能指标和设计制造技术水平均达到了国际先进水平。中色泵业隔膜泵作为长距离管道输送的核心设备,创造了长距离管道输送的“世界第一”。

针对企业发展活力和动力不足的问题,该公司把改革的着力点放在落实企业市场主体地位上。2019年至今,他们采取了深化三项制度改革、修订完善管理流程等一系列改革举措,不断完善法人治理结构,建立灵活高效的体制机制。

公司负责人表示,大力推进“三项制度”改革,使得内部组织结构优化、职责更加清晰、权责更加明确,工作效率大幅度提升,充分发挥了员工能进能出、干部能上能下、工资能增能减的作用。“公司实现了轻装上阵,从制度上激发了员工干事创业的积极性。”

正是在一项项改革创新中,该公司突围之路越走越宽广。