

特约记者 赵倩 报道

十堰只是全国山地开发的一个缩影，在地方财政普遍成为“土地财政”的今天，各地开山造城的冲动尤为强烈。然而，长期来讲，“造城”运动真的能让一个城市涅槃重生吗？

东风总部搬走后
十堰开山“造城”为哪般？

各园区相互PK招商

东风因缺地而搬走？

记者从十堰市国土资源局获得的一份材料显示，“十二五”期间，十堰市将按照年均800公顷的规模综合利用低丘缓坡土地40平方公里。通过山地整理，已经累计新增建设用地8万余亩。

“现在发展什么都需要用地，但是像十堰这样的山区，土地利用产生了很大瓶颈，制约了地方经济发展。”一位十堰当地的政府官员表示。

十堰市国土资源局一位负责人表示，虽然是先有东风后有十堰，但后来土地使用受到限制，连片300亩的地都没有，东风两个总部都搬走了。

2003年9月，东风公司总部迁往武汉；2006年6月，东风有限也将总部迁至武汉。至此，东风两大总部均迁出了十堰。

业内人士认为，东风之所以选择将总部搬迁，一方面是因为自身发展的需要；另一方面原因是在十堰找不到合适的土地。

有媒体在报道中这样描述当时东风总部搬迁后的十堰，“过去找个席位都难的酒店门前，车少人稀了；一直需求旺盛的楼盘交易，日渐冷落了；商场里，零售额箭头朝下，一些原本走俏的商品，忽然间无人问津了。”

资料显示，到2005年底，十堰工业企业中，汽车工业数量占42.8%，从业人员占66.7%，资产存量占85.3%，实现产值占73.3%，创造税收占86.9%。而东风总部搬迁后，2006年上半年，十堰市全市规模以上工业完成产值同比下降8.3%，汽车产量下降了28.0%。

城市周边皆成大工地

只能向山要地的十堰，从2007年开始推进十堰工业新区项目，又称十堰城区西部山地整理项目。

记者获得的一份资料显示，十堰工业新区是十堰西部新城发展概念中的核心区域，规划面积约15平方公里，分A、B、C三个园区：A园规划面积7200余亩；B园规划面积9000余亩；C园规划面积3700余亩。

三个园区规划面积合计近2万亩。

在十堰工业新区项目建设现场，一块靠近山体的地块正在被挖掘机不断向前推进，数辆运输车不停地将挖出的土壤运到旁边的山谷，用这样“挖山填沟”的方式，一块平地已经可以看出雏形。

该园区的道路目前仍是泥土路，如果有车驶过，就变得尘土飞扬。一位在现场施工的工作人员告诉记者，该工地已经挖了有两、三年的时间，最多的时候每天有超过100台的挖掘机同时作业。

十堰工业新区管委会的一位工作人员表示，上述工地是正在进行的B园区山地整理。该园区开发采用BT模式，BT投资方为东风设计研究院有限公司。

“这不是造城，是在为城市发展提供空间。”上述十堰市国土资源局一位负责人表示，平山的根本目的是发展工业，发展工业要用地。

“是否造城要看到底是在搞工业发展，还是在搞商业开发。”上述政府官员告诉记者。记者还发现，十堰西部新城概念的提出，也意味着这个工业园区不仅包括工业用地，还有一部分土地将用于商业、居住等功能。上述十堰工业新区管委会的一位工作人员也证实，有一部分土地未来将成为商业用地。

造地或将是门亏本生意

大规模山地的开发需要巨大的投资，这些投资将如何收回？

有媒体报道称，在“十一五”和“十二五”期间，十堰“向山要地”15万亩(相当于100平方公里)，目前十堰市山地整理的平均成本大约为每亩22万元，照此推算，15万亩的土地整理成本就达到330亿元左右。

与高昂的开发成本相比，政府来自土地出让方面的收入却难以填补这中间的差距。

一位不愿具名的知情人士告诉记者，政府开发一亩地的成本接近22万元左右，但是实际上在出让时，价格远远低于开发成本。

根据国土资源部文件《关于发布实施<

十堰市城市基础设施建设投资有限公司2012年经营情况



全国工业用地出让最低价标准>的通知》，十堰市城区工业用地为全国八等，工业用地出让最低价标准为252元/平方米，约合16.8万元/亩。《湖北省低丘缓坡荒滩等土地综合开发利用试点工作暂行办法(讨论稿)》则提出，对使用低荒地的工业项目，土地出让金最低标准可按照《全国工业用地出让最低价标准》的15%~50%执行。

但是实际上，一些政府以16.8万元/亩的价格出让土地之后，会以各种优惠措施将资金返还给企业，部分企业的拿地成本仅相当于5万~8万元/亩。

如果以上述暂行办法中提出的50%的标准计算，土地出让金应该为8.4万元/亩左右，按照22万元/亩的开发成本以及十堰市累计8万亩的山地开发规模计算，政府在开发这批土地的成本和卖地收入之间将形成108.8亿元的资金缺口。

上述工业新区管委会工作人员称，土地整理所需投入的资金主要由十堰市城投公司负责。

十堰市城投公司的全称为十堰市城市基础设施建设投资有限公司。记者获得的资料显示，十堰市城投公司2011年银行融资6.8亿元，BT融资15.83亿元。2012年4月，12亿元十堰市城投债发行成功。

上述十堰市城投债期限7年，采用固定利率形式，单利按年计息。本期募集的资金中，将有9亿元用于十堰市(西部)工业新城基础设施一期建设项目和十堰市东风

汽车产业B园动力系统基础设施(一期)建设项目，3亿元拟用于偿还十堰市山地整理项目贷款。BT意指“建设—移交”，是政府利用非政府资金来进行基础非经营性设施建设项目的一种融资模式。

然而十堰市城投的融资规模与巨大的山地开发投入以及资金缺口显然不成比例，在土地出让收入无法抵消成本的情况下，其资金缺口如何填补？

中南财经政法大学财政税务学院院长陈志勇表示，一般来说，地方政府负债总规模不能超过当地GDP的一半，而欧盟设立的标准是60%。

陈志勇还对记者表示，地方政府的债务风险是存在的。如果地方经济的增长、财政实力的增长能够解决城市化过程中的政府负债，就没有太大问题。反之，肯定会暴露出一定的矛盾。但是地方政府一般不会将负债总规模这个数据公开。

正如陈志勇所说，记者并没有查阅到十堰市负债总规模。但十堰市政府工作报告显示，2012年预计全年实现生产总值950亿元，同比增长11%；财政总收入120.7亿元，增长13%，全市公共财政预算支出204.9亿元，仅2012年，十堰的财政赤字即达84亿元。

以发展经济为名进行的大规模山地开发，未来或还将面临招商困难等难题。

据悉，除了十堰工业新区之外，十堰的经济开发区还包括十堰经济开发区、东城经济开发区、西城经济开发区。这在十堰被称为“一主两翼”新型工业园区格局。

2012年12月19日，经国务院批准，十堰经济开发区晋升为国家级经济技术开发区，定名为十堰经济技术开发区，其规划面积20平方公里左右。

十堰市的招商引资目标逐年上升。2011年十堰市招商引资工作目标120亿元，增长21%。2012年，十堰市招商到位资金170亿元，增长37.5%。

十堰市今年则提出了200亿元的招商目标。十堰市政府2013年工作报告提出，“明确招商任务，落实招商政策，兑现招商奖励，组织全员招商、专班招商，全年招商资金突破200亿元”。

然而，记者向十堰市经济开发区一位负责人询问目前招商引资情况时，该负责人告诉记者，开发区刚刚升级为国家级经济技术开发区，招商比较难，不愿意接受采访。

一位十堰当地企业的高层告诉记者，十堰在招商引资方面并不具备区位优势，交通不算发达。而以汽车产业链为主的产业结构也很难吸引其他行业的企业过来投资。汽车零配件行业具有的封闭性特点，新企业很难进入汽车生产厂家的配套体系当中。

在这种情况下，甚至连十堰市各个开发区之间也会存在一定的竞争关系。此外，记者还了解到，很多开发区的人驻企业是从市区搬至工业园，或者在原有的基础上增加投资规模。

资料显示，十堰工业新区内，与东风相关的企业占了相当大的比例。其中，A园的工业项目共有46家，其中东风神宇5万辆经济型商用车、东风征梦3万辆专用车、东风林泓等21个项目已经建成投产。B园则服务于东风商用车动力总成、东风有限装备工业园、东风零部件工业园等东风“三大板块”项目。在十堰工业新区中，仅有C园计划打造十堰生物医药产业园，目前正在建设中。

十堰市大规模山地开发所面临的生态问题也不容忽视。十堰本身就是地质灾害多发市之一，而作为南水北调工程水源地所在的十堰市，对生态环境的要求更高。

重庆联通内鬼倒卖信息
每单高达一万元

特约记者 张晋 报道

1月14日，重庆市公安局江北分局打掉了一个倒卖公民信息的团伙，该团伙联合重庆联通公司一名技术人员，利用联通机房的系统漏洞，提取系统中的短信内容，以每单高达1万元的价格出售。

重庆联通公司一位不愿透露姓名的工作人员表示，对于客户的个人信息，联通公司有一套保护机制，但其中也有缺陷。比如联通公司针对内部员工查询客户个人信息设置了相关权限，但在执行过程中，对于权限的应用则比较“灵活”，存在越级查询的可能性。

业内人士表示，此次案件的背后也折射出联通公司内部管理机制存在软肋。“根据目前倒卖个人信息市场的行情来看，每单1万元的价格非常高，这些信息内容肯定经过了筛选，该名技术人员所利用的系统漏洞很可能就是内部管理的问题”。

内鬼高价卖信息

1月14日上午，重庆江北“12·5”专案成功破获，公安机关对向某平、向某杰等6名犯罪嫌疑人实施了抓捕。

尤为引人注意的是，重庆江北“12·5”专案中，重庆联通公司的一名技术人员扮演着重要角色。

重庆江北支队刑警谢林坤在接受媒体采访时曾介绍，重庆联通公司技术人员何某受雇于向氏兄弟，利用其职务优势，非法为委托人获取其他公民的联通手机通话清单和短信清单，一份电话清单就可获取高达1万元的回报。

事实上，关于大型通信服务商泄露用户个人信息的事件并不少见。早在2009年的中央电视台“3.15”晚会上，就曝光了山东移动公司以盈利为目的，大量向用户发送商业广告短信，并出售用户信息给垃圾短信公司的行为；2012年4月，

四川警方也成功破获了一起电信部门“内鬼”向外泄露客户基本信息的案件。

重庆市网络安全保卫总队证监室主任王树福就表示，目前一些能掌握公民信息的主管部门，已成为泄露公民信息的主要源头，也成为犯罪分子的重点渗入对象。而作为掌握公民个人信息的部门，也应该进一步加强内部管控。

内鬼为何能拿到数据

据重庆江北分局宣传科张姓工作人员介绍，上述何姓联通公司技术人员，之所以能够调取大量用户详细信息，所利用的就是其系统的漏洞。

一名重庆联通公司员工则表示，对于客户的个人信息，公司有一套保护机制，但其中也存在一定缺陷。“公司所有员工在入职前，都会有一系列针对保护客户信息的培训，强化员工保护客户信息的概念，特别是对于那些有着查询客户信息优势的部门，比如客服部、技术部，培训也更为严格”。

此外，联通公司针对员工查询客户信息还设置了严格的权限，不同级别、不同工种所能查询到的信息也不同。不过上述员工透露，公司所设定的权限在操作上却比较“灵活”，存在越级查询的可能性。

不少市场分析人士认为，导致联通公司技术人员轻易获取客户大量核心信息的根源在于上述提到的对于查询权限的执行管控力度上。

“这里所指的系统漏洞，应该是指管理上的漏洞。”电信分析师称，在通信运营公司内部，技术部的一般员工能接触到客户信息，但售价高达每条万元的信息则需要经过技术筛选，要拿到这类信息，需走严格程序的。

此次信息泄露也不排除联通信息系统存在漏洞的可能性。“不过如果是信息系统有漏洞，那么其售卖信息的含金量则不会如此高，在个人信息泄露成本降低的今天，联通等通讯服务商应该进一步加强内部管控。”上述分析师说。

解堵还是添堵
“电子打车”时代到来？

叶健 报道

在火车“刷票插件”风头正劲的同时，目前在上海，多款手机打车软件也渐露头角——乘客在输入起点和目的地后，选择自愿支付小费，出租车司机根据小费多少选择订单。一些乘客表示上下班高峰打车方便了，但也有乘客表示：这不是为出租车司机“挑客”、涨价提供便利吗？还有网友吐槽说：“拼小费”打的，坐出租车的都是高帅富了……打车软件到底会“解堵”，还是“添堵”？

打车软件悄然走红

所谓打车软件，就是直接让乘客和出租车司机沟通的手机网络软件。记者登录一款打车软件看到，乘客只需填四项信息，包括用车时间、出发地、目的地和加价叫车——就是乘车费用之外愿意的小费，就可以提交订单。当使用同款软件的司机看到订单信息后，如果愿意接受订单，便可以通过软件给乘客回应。

不少网友都用过打车软件，都反映效果不错。上海网友“艾丽兔兔”说：“23日早上要用车，大众、强生、海博都满约，决定试一下这个打车软件，居然5秒钟内就有司机接单了。”

在网友直呼打车软件方便时，出租车司机也同样偏爱这种软件。网友“周边游冯小伟”说，用“滴滴打车”软件打车一次成功，很方便，一上车问师傅软件好不好用，司机就滔滔的说起了好用种种，今天就拉滴滴的客户就拉不完。

不少网友表示，有时候很赶时间却打不到车，和有钱都叫不到车相比，如果能打到车，宁愿多给小费。也就是说，在紧急情况下，消费者愿意为时间多花钱。

其实，打车软件在国外并不少见，甚至被看作未来商机。2010年美国有出现一款拼车与叫车软件PickRide，用户群体有几十万人，另一款同类软件Uber甚至从亚马逊和高盛获得超过三千万美元的投资。

安全性引争议

在很多网友认可打车软件方便的同时，也有网友对它的安全性提出质疑。网友“大猩大猩”说，打车软件是挺不错，但是安全方面有待提升。首先应该引入自动呼叫分配设备机制，而不是随时随地暴露司机位置。另外用户的电话信息、行驶轨迹、叫车习惯，以及由此可以深入挖掘的其他信息都属私人信息，但是这类软件都没有可信的保护机制。

还有网友指出，打车软件可能会为“黑车”运行提供便利。网友“黑洞追击”说，因为该软件无法确认你是否是出租司机，只要有智能手机的都能安装，因此黑车安装后就能更安全舒适地做生意了。

更令网友担心的是，打车软件可能难以解决“打车难”，甚至还会“添堵”。网友“路哥大发”表示：“打车软件看起来很美，似乎加点钱就能打到车，但想想就不太对了。比如我今天就看着几辆空车顶着电调灯开走了，我并不知道他们是不是被这种软件给叫走

了，但是如果因为出的钱少，我就叫不到车，这绝对是变相的拒载。出租车是服务行业，也是公共资源，定价都要开听证会，坐地起价是不合理的。”

迎接“电子打车”时代

记者从上海交通管理部门了解到，所有出租汽车驾驶员必须依照《上海市出租汽车管理条例》和《上海市出租汽车客运服务规范》依法经营，按照合理路线或者乘客要求的路线行驶，按标准收费并出具车费发票，因此交管部门并不认可乘客私下与驾驶员预约加价的行为。

毋庸讳言，打车软件是个好东西，可以让打车不再靠“等”。打车软件的风行也凸显了消费者的需求，因此出租车行业应主动调整自己，迎接“电子打车”时代的到来。

其实，上海部分出租车企业已经推出了手机打车软件，并且，对于额外征收费用有了明确的规定。如上海大众交通推出了手机“扬招系统”，功能和打车软件类似，而且“扬招”和电调一样，每次收费只有4元。上海锦江汽车5200余辆出租车也推出“手机召车”服务系统，据了解，一般应答率为100%，有供车率达到90%以上。

一些地方也在尝试用新技术缓解“打车难”。如江西南昌从2013年1月份起，在10辆出租汽车上试水“合乘计价器”。该合乘计价器可同时对4名乘客计价，这样可以充分利用出租车的座位资源，赢得了司机和不少乘客的认可。