

晚报观点

来稿邮箱:zzwbsy2013@163.com 新浪微博:@枣庄晚报-声音

# 扼住“死不起”背后的黑手

□王立雪(本报)

清明节前后,一些地区被曝殡葬收费高昂、暴利惊人,百姓抱怨“死不起”。

“死不起”的一个原因是有些殡仪馆收费标准高。他们主要依靠售卖骨灰盒、灵堂出租等衍生服务或产品来获取利润,一些殡仪馆甚至设置了不许丧户家属自带骨灰盒等“霸王条款”。一个成本在200元到300元的普通骨灰盒,普通市场售价500元左右,但经过多方疏通进入殡仪馆后,售价能攀升至上千元,毛利率起码超过50%,售价数千上万元的骨灰盒,利润率超过100%则很常见。有的殡

仪馆工作人员劝说甚至威胁死者家属选择花费高的火化项目,以谋取暴利,还有的公开向家属索要钱物,家属为了让他们把尸体和骨灰处理好点,不得“双手奉上”。

近年来,各地殡葬行业职务犯罪高发,且往往是窝案串案。武汉市纪检系统去年查处的民政系统25人受贿窝案中,包括武汉市民政局前任局长刘志海、副局长刘友华,武昌殡仪馆、汉口殡仪馆的主要负责人在内,多数都存在利用殡葬用品采购、设备建设收受贿赂等行为。这些职务腐败,也在一定程度上抬高了殡葬花费。

“死不起”的另外一个原因是墓地。1平方米墓地的价格动辄数万元甚至数十万元,高达80%的毛利率,高过了房价。小产权墓、期墓等令人匪夷所思的“商品”在市场上大行其道。商家巧立名目、坐地起价。墓地涨价还有一个重要因素就是一些人投资炒墓地,导致价格虚高。在供需失衡的状况下,不少商家趁机炒作,有些墓园管理人员违规高价销售,有些中介囤积墓地,也是导致墓地价格上涨的主要原因。由于高额利润驱动且缺乏监管,一些地方的开发商打着公益墓地的幌子做着经营性墓地的生意,明里暗里违规向城镇居民销售,把私自建设的豪华墓、家族墓变成其谋取私利的工具。

广东陆丰的“坟爷”林耀昌,从当地政府手中承包了公益性公墓,将原本服务于本镇居民的公墓用地卖给外地人,共销售墓位8000多座,每座收入在2万至10多万元不等,非法所得高达3亿元人民币。

为此,国家发改委和民政部2012年出台

了《关于进一步加强殡葬服务收费管理有关问题的指导意见》,规定包括遗体接运、存放、火化、骨灰寄存等必需的基本服务,收费标准由各地价格主管部门按照非营利原则执行。

在墓地问题上,要限制豪华墓的修建,维护殡葬和社会公平。同时,推广集节地、环保、造绿功能于一身的绿色殡葬方式,使之最终会成为未来殡葬事业发展的主流和大方向。将现在推行的“厉行节约、反对浪费”的行动,推广到“墓地经济”上来,倡导绿色的殡葬消费观念,从根子上断绝高价墓,使得“墓地经济”健康有序发展。

画里有话



勾犇/图

## 虚荣消费

□法晚

当下,各种高仿、A货、水货层出不穷。一些消费者对于仿冒名牌的态度也变得越来越复杂。近日,《中国青年报》社会调查中心的一项调查显示,86.0%的受访者直言当下虚荣消费是一种普遍现象。

一个人的品位不光体现在吃穿用等消费行为上,虚荣消费助长了卖假行为外,还扼杀了生产创新。

百姓说话

## 儿童用电安全不容忽视

□戴忠群

3月30日,是第20个全国中小学生安全教育日,我市电力部门工作人员来到徐庄建银希望小学,为同学们讲解日常安全用电知识,提高他们的自我保护能力。(4月1日《枣庄晚报》)

在第20个全国中小学生安全教育日来临之际,重提儿童用电安全教育决不是老生常谈,而是对孩子们进行积极的安全引导。

儿童用电安全不容忽视,笔者的一位老友就经历过一件“惊心动魄”的事。他家的小孙子今年上小学五年级,一天放学后,小孙子独自在家玩插电的游戏机,玩了一会儿,想换个房间玩,就动手去拔电源,不想电源线断了,他被220伏的电流“击中”倒地。幸亏父母及时赶到了家,不然的话,后果真是不堪设想。

眼下,真是电的世界,家用电器无处不在。孩子们很多不知道“电老虎”的厉害,这就需要老师和家长耐心教育。首先,学校要利用现代教育技术手段,反复播放鲜活的用电安全常识故事,以加深他们对此问题严重性的认识。其次,家长要创造安全的家庭用电环境,比如,房间内的电源位置要高一些,不要让低龄儿童随手可及;不用的电源尽量加安全盖板或安全密封插头;经常检查电源线和插头是否完好,发现问题及时维修;教育孩子在任何情况下都不要自己去摆弄电源或家用电器。

总之,要家校联合,把安全用电当作大事来抓,让孩子们在一系列的安全教育活动中耳濡目染,更要采取一定的安全措施,让孩子们在安全的环境中茁壮成长。

点评

**新闻:**浙江乐清一位母亲因为取走了存在未成年子女名下的56万元红包钱,被老公和子女告上了法院。近日,乐清法院做出判决,不仅要把钱还给孩子,还得赔偿由此带来的利息损失。(4月2日《新闻晨报》)

**点评:**利字前头各自飞。

**新闻:**4月1日,中山大学举办了一场“天下无谣”大会。据研究,男性制造了谣言中的83%,而女性只是17%。女性会相对更容易相信并传播。(4月2日《新快报》)

**点评:**越琢磨越不是滋味。

**新闻:**日前,来自巴西帕苏丰杜的比尼一家三胞胎姐妹举行了一场盛大的集体婚礼,新郎几乎分不清谁是谁。(4月2日《重庆晨报》)

**点评:**新郎要学会透过现象看本质。

**新闻:**宅男万添杰如今成了上海浦东新区塘桥街道塘东居民区的一个居委会“大妈”。这个过去少言寡语、不爱跟人多说半句话的理工男,现在为人亲切、擅长唠嗑儿。(4月1日《中国青年报》)

**点评:**跳广场舞吗?

网言个论

## 开发“银发经济”,得让老者有尊严

□洪信良

安徽合肥的郑奶奶今年82岁了,在2007年、2008这两年间,她先后给4个孙子共买了6份保险,花了40多万元。因为“一开始说3年期、5年期的”,多年过去,她以为保险到期了,准备去取,结果却被告知受益人是她的孙子,要等她孙儿75岁以后才能全部取出。

郑奶奶感觉自己被骗了,要是早知道那个“对我们都很好,有时候来还带礼物”的小许,推销的保险项目不但不是“利息比银行高”,还得等她孙儿75岁以后才能全部取出,那她怎么着也不会投入这么多钱买保险的呀?

一般而言,很多老人认知能力受限,信息处理能力减弱,又往往迷信“权威”,爱惜面子,喜欢从众,有的还爱贪点小便宜,更何况,很多老人子女不在身边,情感寂寞。于是,老人成了骗子们盯上的主要目标,或先施以小恩小惠,一步步诱老人进入圈套;或大打感情牌,引老人进入劫财陷阱;或大耍魔术,瞬间“变”走老人的养老钱。保险推销员小许,除了会打感情牌,会施小恩小惠,她的“魔术”则是一骗二瞒,骗的是“利息比银行高”,瞒的是58年的保险期间是怎么一回事,郑奶奶当时75岁,压根看不清合同上的字。

这种专挑老年人下手的恶,最让人忧心的是,它不仅仅是小许之流的个人之恶,而是某些披上合法外衣的利益集团的恶。小许只是一个马前卒,背后的保险陷阱可不是区区一个推销员所能设置的。且不说

说,这个七十几岁奶奶给孙儿买养老金保险的“险种”,它的设置本身是否合规,只要想想,假如保险公司明确告知58年以后才能取回全部本金,只要不傻,谁会去买这样的保险?

银发浪潮来袭,“银发经济”蓬勃发展,老年产业也被某些商家视为朝阳产业。这个产业的发展,不应该是建立专攻老年人弱点进行误导消费的基础上的。就算你能骗得一时便宜,但毁了诚信的根基,终将陷入万劫不复的境地。2013年,保监会出台了一项限售令,要求在银邮保险渠道不得向70岁以上老人推荐任何保险产品,这个行业自律条令,虽然执行力未必令人满意,但可看出保险行业已经认识到不诚信经营带来的危机。老人的钱当然可以赚,但得真心服务老人,让老人老有所安,老而有尊严,起码不受欺骗。

百姓说话

## 倾听百姓诉求才能真正惠民

□张运祥

今年的百件惠民实事提出:“加快交通基础设施建设,完成枣庄高铁换乘枢纽项目所有前期工作并开工建设,逐步实现集公路客运、高铁、公交、出租多种运输方式的零换乘。”这真是让人感受到了政府为民办事的大手笔。

笔者作为公交车的常客,经常持证往返于枣庄一庄儿庄、枣庄一山亭的BRT上。就在这两条线路中间,各有一段较长

的路段未设站点,为周边居民的出行带来了不便。比如,峄城到泥沟、陶庄到西集的间距均超过了10公里,其间分布着不少人口密度很大的村庄。以前,有乡村客车时,分别在枣庄线的吴林、山薛线的常山各设有站点,但自从通了BRT后,这两处车站竟被撤了,周边居民颇为不满,都希望尽快恢复这两处站点。

为了把好事办好,把实事办实,笔者真心希望相关部门在统筹今年全市道路交通大建设的过程中,可以深入基层,深入实际,深入调查,切实倾听老百姓的诉求,才能做出便民、利民、惠民的重大决策。媒体

报道,我市年内将修建从新城到滕州的BRT快速公交道路,届时,全市将真正实现所有区(B)BRT全覆盖,这对全市人民来说将是一个极为利好的大好事、大实事,更是对实现我市实现集公路客运、高铁、公交、出租各种运输方式的零换乘,让人民群众看得见、摸得着、用得上的惠民事。

与此同时,笔者希望相关部门在修建新城到滕州BRT快速公交道路时,能够深入到在建道路沿线做些调研,按照百姓的切实需要规划路线、设置站点,真正做到便民惠民,让老百姓满意。

市十五届人大四次会议上,市政府在去年办好百件惠民实事的基础上,今年又推出了百项惠民清单。有引发热议的机关事业单位养老保险制度改革,有关系百姓切身利益的社保体系和基础设施建设,还有适时启动的“食安枣庄”行动,更有创建国家园林城市的全民总动员……

2015年的百件惠民实事你关心啥?各位读者,请一起来讨论吧。投稿邮箱:zzwbsy2013@163.com。