

## 网民大会堂

### 话题：发改委四天三辟谣，称将对不实物价报道零容忍

网友发言

猛一看还以为是对物价上涨零容忍呢，没想到仔细一看是对报道零容忍。

福建网友

发改委首先应对那些哄抬物价者、管理不力者实施零容忍吧？

上海网友

发改委应该管好物价才对，最近咋和报道较上劲了？让人匪夷所思。

北京网友

### 话题：一堵车就冒火，86.5%的人确认身边不少人是“路怒族”

网友发言

不是车多的问题，是一些地方职能部门管理不力。看看吧，不遵守规则的人可以横冲直撞，遵守规则的人寸步难行，怎么不叫人怒气冲天？

广东网友

马路都成了停车场，到哪里还有低碳生活的空间？一辆小汽车就坐一个人，多浪费呀。

天津网友

我骑自行车上下班，我也是“路怒族”。因为在我生活的城市，很多道路根本就没有开辟专门的自行车道。身边小汽车横冲直撞、呼啸而过，每次骑车我的心都提到嗓子眼，怕啊……

安徽网友

### 话题：云南洱海违规填湖建造豪华别墅，被查后仍在销售

网友发言

从这件事可以看出来，最无耻的不是商人，而是某些不作为的官员！

江西网友

不能因为怕浪费就不拆除这些违法建筑。拆除也许浪费，但这种浪费由谁造成，就该由谁来买单。不如此，不足以维护法律的正义和尊严。如果法律的尊严都得不到维护，公民的权利靠什么去保障？更重要的是，让那些贪赃枉法者知道后果的严重性。

江苏网友

大理的旅游为什么高开低走？“洱海天域”违规豪华别墅项目只是个案？查处一两两位官员又能换来什么？钱权交易催生的“腐败项目”，在对洱海生态环境造成难以修复的破坏之后，竟然披上了合法的外衣！作为普通老百姓，我们需要的不是一个原生态的苍山洱海！

云南网友

## 公民精神应成为 高考作文的主流



锐评

高考作文要贴近现实，但究竟贴近怎样的现实呢？无疑就是公民参与和公民社会这个现实，它在中国也正在变得越来越鲜活、真实。影响一代年轻人精神倾向的高考作文，当然无法回避这个严肃的社会议题。只有让年轻人，从学生时代就开始关心国家和社会相关的公共福祉，才有助于整个社会形成理性而民主的公民精神和公共意志。

——《新京报》

# 高龄津贴不能“画饼充饥”

## 热点话题

酝酿了一年之久的《民政部关于建立高龄津(补)贴制度先行地区的通报》即将对外公布。民政部相关负责人表示，不少地方发放高龄津贴没有按照规定标准去进行，目前仅有6个省区市按月发放津贴。(6月8日《中国经济周刊》)



## 高龄津贴发放起点应该定在70岁

在笔者看来，将高龄津(补)贴发放的年龄起点定在80岁，有些偏高。笔者认为，定在70岁比较合适。

一方面，以70岁为起点更具普惠意义。现有社会保障制度的不完善，造成了大批“保障外”老人。而在这一类群体中，70岁以上老人占了相当多数。另一方面，公共财政能够负担得起。2009年全国税收总收入完成59514.7亿元，同比增收5290.91亿元。将高龄津贴起点定在70岁，公共财政完全有能力承担。

政策制定不能留死角。在工作、生活压力日益加重的情况下，单靠独生子女组合的家庭承担赡养老人的义务，负担无疑是沉重的。而我国当前的收入分配格局，呈现出重国家、轻个人的情况。政府既然要分担责任，就应该将更多群体纳入制度阳光普照之下——在笔者看来，将高龄津贴起点定在70岁，宜早不宜迟。

张瑞东

## 必须舍得切下高龄津贴这块“蛋糕”

据此前媒体报道，今年4月1日，安徽大和一位85岁的老人，因儿子去世后无人照料而活活饿死。数日后，类似的悲剧再度发生：4月9日，北京通州80多岁的老人柴玉吉饿死家中，尽管她有四个儿子。

辛劳一生的老人被饿死，深深刺痛你我尚存的良心。要想杜绝此类悲剧不再发生，当然有赖于多重深层、立体交叉的社会作为——着眼于最基本的生活救助，比如发放高龄津贴，无疑更具现实意义。

始于去年9月的“高龄津贴”推广，之所以进展至今仍让人“不太满意”，不是简单的“钱”的问题。因为，率先实行“高龄津贴”制度的宁夏，以及随后跟进的云南，恰恰都是经济相对欠发达地区。作为对比，沿海经济强省竟然缺席。

康德说过：老年，好比夜莺，应有他的夜曲。在民生至上的新形势下，我们不仅要要把财富“蛋糕”不断做大，也要通过合理的收入分配制度把“蛋糕”分好。让老人安享晚年，唱好“夜曲”，就必须舍得从社会财富中切下应该属于他们的一块“蛋糕”，包括高龄津贴。

王景曙

## 高龄津贴发放亟须“直通车”

笔者认为，目前阶段高龄津贴等社会福利的发放，存在着“走弯路”的嫌疑。试想，资金一方面需要层层下拨，另一方面却缺乏强有力的监督“保驾护航”，谁能保证不会半路杀出个挪用借用的“程咬金”呢？尤其是在GDP增长成为不少地方政府“第一要务”的当下，社会福利资金发放，不与GDP至上思维相悖，更不能使一些官员政绩簿惊艳，这自然引不起足够的兴趣。

所以笔者认为，正是高龄津贴发放的这种“拐弯抹角”，正是社会福利制度缺少刚性原则和标准，才给了一些地方政府随意作为的机会。因此，要想使高龄津贴等社会福利制度真正落到实处，亟须充分满足公众知情权，并开通资金垂直管理的“直通车”。

杨海东

## 户籍权益不均等，积分落户无意义

7日，广东出台农民工积分制入户城镇工作指导意见。今后，广东将积极引导和鼓励农民工及其随迁人员通过积分制入户城镇、融入城镇。根据意见，在广东省城镇务工的农村劳动力，凡已办理《广东省居住证》、纳入就业登记、缴纳社会保险的，均可申请纳入积分登记。

(6月8日《广州日报》)

就业、住房、教育等各种问题，不是拥有一纸户口便能解决。以广东为例，积分落户，政策看起来很好，但是落户只是推进城镇化进程的其中一步。如果落户之后，系列问题依然没能解决，有几位农民工敢轻易落户呢？

笔者认为，户籍改革真正的方向，不应该仅是搞积分落户等“进步”政策，而应该让户籍背后的福利均等化，让附着在户籍上的权利平等。当然，这样做的前提是，建立起覆盖全国的统一的社会保障、福利体系。

王珏

## 实施退出制才能杜绝院士兼职过多

7日上午，中国科学院第十五次院士大会和中国工程院第十次院士大会在北京开幕。“院士兼职不应徒挂虚名”，“减少礼仪性和庆典性社会活动”、“不以‘权威’‘自居’等字眼，出现在了当天中科院院士大会的工作报告上。

(6月8日《钱江晚报》)

呼吁“院士不要兼职过多”有用吗？不进行一定的惩罚，院士们会放在心上吗？这实在难以乐观预期。在笔者看来，现在的院士是终身制，这才是问题的关键：既然没有“被清退”之忧，谁会主动对送上门的名利盛宴拒之门外？

在笔者看来，唯有对频繁走穴、屡教不改的院士进行严厉的惩罚，才有助于清理院士队伍，有助于净化学术环境。原因很简单，如果院士终身制依然存在，在利益诱惑面前，监督工作做得再好，还会有院士以身试“德”。再好的呼吁都不如一次严厉的惩罚，是该设立“院士退出制”的时候了。

王军荣

# 新玛特郑州总店“奥迪之夜”即将绽放

6月11日晚，震撼人心，盛大辉煌的“奥迪之夜”将与中原消费者见面。

晚报记者 袁瑞清

## “奥迪之夜”即将华美启动

新玛特郑州总店常常给人的感觉是出乎意料。尤其是进入2010年之后，一波波独具特色的营销策略，一次次牵动着中原人民期盼的目光，骚动着人们好奇而敏感的神经。诱人神往的ecco(爱步)大型特卖会、动人心魄的“奔驰之夜”等等，这些新颖的营销策略，无不在业界引起强烈的关注和追捧。本周末，“奥迪之夜”必将再一次成为商界议论的焦点事件。

新玛特郑州总店负责人介绍说，届时，登喜路、万宝龙、爱是唯一、资生堂、欧珀莱等100个重点品牌将成为“奥迪之夜”最耀眼的主角。周

大福、朗姿、弗朗尼·齐拉、AIVEI四大重磅品牌领衔回馈顾客，七大化妆品品牌将推出高倍积分加独家特供的超值赠品，10个内衣品牌也将倾情推出满额赠礼，50个儿童品牌将以惊喜折扣和满额赠礼回馈顾客，十余个知名男女鞋品牌联袂震撼回馈顾客等等。

奥迪车主及客户、交通银行客户、中信银行客户、广电集团客户及受邀地产界客户，以及新玛特郑州总店、金博大店、正弘店重点客户都将成为新玛特郑州总店的尊贵顾客。

## 尊享享受尽在“奥迪之夜”百万积分开奥迪

从以往商场的宣传活动中，几乎都是几折起，很显然，那样的活动都有制造噱头之嫌。而且消费者会发现，不管折扣如何低，自己喜欢的那几个品牌永远高高在上，无法称心如意。

然而，新玛特郑州总店今年工作的重点是在于为消费者争取真正的实惠，把大品牌带到活动中来。6月11日晚，除了前面提到的一些活动之外，还有一系列尊崇体验活动。届时，奥迪A5进口轿跑新车发布会将在这里举行，爱车一族可以在这里大饱眼福。据悉，新玛特郑州总店还为客户准备了百万积分开奥迪的活动，活动当晚，消减卡内100万积分，就可以得到指定奥迪车型10-12个月的驾驶权，活动接受提前预约。

同时，8家精品住宅将在这里举行室内展，拉菲红酒、燕之屋燕窝举行现场品鉴，克拉钻、典藏珠宝、珍藏腕表也将奢华展示，交通银行、中信银行现场接受个人理财专业咨询服务，50名艺人在50个专柜表演现代乐品演奏，等等。此外，免费VIP酒会、免费冷餐西点、半价观看电影、半价特供菜品及华硕新品上市等一系列

精彩的互动活动现场感动助兴。

而且，根据进店顾客性别不同，新玛特郑州总店还将推出尊崇的大礼包供顾客享用。比如进店持邀请函并凭当日百货任意购物小票，就可免费获赠新玛特郑州总店钻石卡、思念果岭高尔夫球场练习卡、东方今报半年报卡、澜琦雅闻美容SPA礼金、昭元婚纱写真卡等。

## 以深度精准营销提升顾客忠诚度

“奥迪之夜”与上个月底刚刚举行的“奔驰之夜”有异曲同工之妙，被新玛特郑州总店称为是“金字塔”式的深度精准营销。因为他们瞄准的顾客群特点鲜明，全部是行业的高端人士，也就是位居新玛特郑州总店顾客“金字塔”塔尖的高端顾客。

该负责人表示，从现在开始到年底，商场不打算多做全场性的活动，重心是精准营销。