

潍坊殡葬用品招标限价初现成效

700元以下“平价盒”占7成

文/片 本报记者 周锦江



天价殡葬在清明节期间又被推至风头浪尖。潍坊作为殡葬用品招标限价的先行者，从去年8月份开始下大气力压缩官方殡葬用品及服务的利润空间，效果如何？5日，记者就此进行了调查探访。当中间经营的暴利空间被官方严重挤压时，一场斗争正在进行时。



中低
价位骨灰
盒成为殡
葬主流。

限价成效：

700元以下

骨灰盒占7成

遗留问题：

高价时代

“高价盒”遭积压

矛盾凸显：

中介、官方开始

“角力”了

5日上午，记者以客户的身分来到潍坊市殡仪馆。在业务室记者看到，260元至800元的骨灰盒占了货架一半的空间。工作人员说，这些骨灰盒均是通过订货会采购的产品，利润空间均控制在30%之内，这是物价局严控的。

据介绍，260元与700元左右两个价位的购买量几乎占到总量六七成以上。记者注意到，一款260元的“千秋荣华”作为整个货架上的低价产品最受丧主欢迎，上午短短几个小时就出现了

好几次断货。

昌邑籍丧主张先生告诉记者，骨灰盒不必追求奢华，260元的就很不错了，没有必要与人攀比。而在现场，记者小心翼翼地询问多位丧主，大家普遍表示，选择太便宜的有点不孝顺的感觉，稍微往上提一点，500至1000元价位之间都是普通丧主的主流选择。

2010年8月份，潍坊在全市范围内首次要求所有殡仪馆对于骨灰盒的订货量不得小于上一年火化量的90%，并以公开竞价的

形式采购。之所以选择90%的订货量，是考虑到死亡人数的波动，如果某家殡仪馆确实出现骨灰盒不够用的情况，在市殡管处的批准及全程监控下，将从其他殡仪馆借调或寻找厂家补购。

2010年的订货会上一共采购了5500个骨灰盒，从200元至2000元涵盖了各个档次的骨灰盒。潍坊市殡仪馆副主任沈涛云告诉记者，从去年8月份招标采购到现在，已经过了半年有余，而潍坊市这半年时间的骨灰盒销售量也已经超过

了3000个。其中260元的占到了三成，500元至1000元占到了三成以上。2010年潍坊市销售出的骨灰盒整体均价为700元，由此可以推断出市民对于骨灰盒价位的选择倾向。

在以往的订货会，曾出现个别殡仪馆故意采购不足，以逃过订货会上的严格监管。2010年潍坊首次要求全市各殡仪馆定量订货，并以公开竞价的方式降低经营成本。这对避免殡葬用品购销环节出现腐败具有重要作用。

在此之前，潍坊市各大殡仪馆均有不同程度的“高价”库存，在潍坊市殡仪馆也不例外。招标之后，各种骨灰盒以及殡葬用品的价格被压至前所未有的程度，说便宜一半毫不过分。而之前高价购进的骨灰盒成了滞销产品，大量库存积压。

民政部门一位不愿透露姓名的工作人员说，潍坊实实在在下大气力挤压殡葬用品价格还是在

2010年，之前虽然也采用招标制，但是因为对于采购量没有限制，往往流于形式。个别馆仪馆只采购三五成的年均用量，然后再私底下补充缺口。这个“缺口补充过程”就是问题症结所在。

为了消化掉以前未竞标时期的存货量，潍坊市殡仪馆约谈并以协议的形式让供货商降价。5日，记者在潍坊市殡仪馆的办公

室看到一份与江苏籍赵先生签订的协议，让其将以前订购的多款骨灰盒按现行同类产品的价格降价，降价幅度在三至五成左右。

据介绍，这样的协议现已签了4份。潍坊市殡仪馆相关负责人告诉记者，以前买得贵，现在不可避免卖得贵，但与同价位商品相比，毫无竞争力。但要求供货商降价，确实难度不小。买卖关系已经形

成，让殡仪馆“毁约在前”，也很为难。“但是价格确实太贵了，我们不得不这么做”。这位负责人说。

市殡仪馆副主任沈涛云指着一款标价416元的“唐陵”骨灰盒说，这款骨灰盒当时是360元进的，但是其做工和用材连标价260元的都赶不上。像这样的库存还有不少，现在只能通过与供货商协商或者自己赔本消化掉。

个体(中介)、老百姓和官方三者之间存在着信息的错位。

“按物价部门的规定，殡仪馆可以在招标价格的基础上最高加价30%销售”，市民政局相关负责人说，目前殡仪馆属于自营，四个项目中运尸、消毒、火化、骨灰盒，仅有骨灰盒一项赢利，也是国家允许范围之内。

从个体店主开出“一条龙服务”清单来看：给逝者化妆1000元，遗体冷冻每天200元，开追

悼会500元-1000元……而记者在市殡仪馆价目表上看到，给逝者整容化妆280元、遗体消毒110元、遗体冷存每天88元、不足12小时收费44元，大告别厅880元，中等以下告别厅300元，租用花圈(含挽联)20元……

个体户将殡仪馆明码标价700元的高档火化炉说成1000元，将殡仪馆600元的骨灰盒卖到1200元。唐装寿衣个体出售1600元—3600元，而殡仪馆售

200元—600元，个体将复合材料制作价值60元的骨灰盒卖到800元，利润之高，令人咋舌。

殡仪馆的低价“策略”是对个体经营者“挤兑”。在潍坊市殡仪馆，只有消毒和火化是必选项(国家规定)，两项加在一起才200多元，再加上一般丧主都会选择的运输和骨灰盒，700块钱已经足够了。700块钱，也在一个普通老百姓的可承受范围之内。

然而事实上，很多老百姓对其中的“价格弹性”并不了解。个体(中介)可以钻“空子”，殡葬暴利就产生了。

一边说很便宜，一边说很贵。天价殡葬的问题到底出了在哪？一位老民政工作人员一语道破，个体利益被官方挤压，才是现在的主要矛盾，现在是两方利益相争已近白热化。而之后，官方如何自清，更是问题根本之根本。

楼氏电子(潍坊)有限公司招聘

楼氏公司是一家美资独资企业,公司创立于1948年,总部位于美国伊利诺州芝加哥市,是世界声学领域最富权威的零部件研发和制造厂家,楼氏电子(潍坊)有限公司创办于2000年9月,位于高新技术产业开发区内,目前拥有员工1000余人,主要生产驻极体传声器、高保真耳机、传声器器材产品及助听器零部件,公司凭借先进的科技优势,世界一流的生产能力赢得持续成功,未来两年内将在潍坊大规模发展,楼氏始终将员工视为自己最宝贵的资源,鼓励全员参与,致力于培养员工,从基层发掘人才,并且关注工作和生活的平衡,职位要求:年龄18—35周岁,身体健康,适应看显微镜,薪资待遇:月平均工资1500—

2400元(不含公司缴纳的五险,区别于部分公司含全额保险费的工资),不拖欠工资,不收取押金费,一年发13个月工资(年底奖金),
加班费:按照国家规定支付工作日八小时以外1.5倍,周末2倍,法定节假日3倍工资,
福利:公司提供宿舍,提供免费工作餐,提供晚餐补贴,夜餐补贴,早餐补贴,夜班补助,工龄补贴等,节日购物卡(中秋节和春节),生日蛋糕券,结婚和生育贺礼,年度旅游(公司补助旅游费),年度体检,
合同及保险:签订正式劳动合同,缴纳五项社会保险(养老、医疗、工伤、生育、失业)以及雇主责任险,和附加医疗保险(包括门诊、住院和大病),
休假:每周至少休息一天,法

定节假日带薪休假,员工享受年假,天施工作年限增长,
公司地址:高新区东方路与玉清街交叉口,高创服务中心北邻,乘坐55路公交车,高新大厦下车向北100米,
报名联系人及电话:徐女士 15726070856 15949864100
公司网址:www.knowles-weifang.com

洪恩教育 HONGEN 给孩子选择点读笔的4大技巧

如今,2—8岁的孩子使用点读笔来学习,不再是一件新鲜事了,点读笔以其强大的教学功能和小巧方便的“体形”,赢得了不少家长和孩子的喜爱,但选择一款什么样的产品,里面却大有学问,
一、选领先品牌
现在许多小电子厂家也生产点读笔,但他们终究不是做教育的,其产品娱乐性好,但对孩子的学习帮助微乎其微,所以一定要选择那些在教育领域有深厚积淀的品牌,如洪恩教育的朗读者,不仅国内很多家长和小朋友喜欢,就连美国、新加坡、马来西亚、意大利等国家的家长和小朋友也很喜欢,
二、选点读效果好的产品
点读效果要看“音”与“形”的配合,高质量的语音效果一靠专业的配音,二靠高水平的后期制作,好的产品既要让孩子学到标准的发音,又要让孩子享受到声音艺术的熏陶,
三、选系统完善的配有有声读物
配有有声读物是否完善,是否有持续的开发能力,也是选择点读产品的重要标准,配套教材是否考虑了不同年龄段孩子的心理特

点和接受能力,是否能将英语、识字阅读、数学思维、百科认知等幼儿必备的教学内容有机地结合起来,是否形成了一套完整的幼儿教育解决方案,
四、选高水平的增值服务
有声读物是教育产品,把产品买回家只是第一步,如何让孩子在家更好地使用和学习,孩子学后是否有个良好的平台,点读笔的售后维修等问题都需要考虑,只有完善的增值服务才能帮助家长和孩子更好地使用该产品,为孩子打下坚实的基础,
总之,家长要给孩子选择点读产品,千万不要贪图便宜,耽误孩子的未来,
3月29日至4月16日,北京洪恩教育“洪恩宝宝学堂”潍坊闪亮登场,每周一至周五的晚上,宝宝们可以在泰华新天地四楼、中百五楼、新华路亿家“洪恩朗读者专柜”免费学习英语、数学、儿歌、舞蹈、手指操等等,每周六周日的“洪恩宝宝彩绘秀”则带给超酷的宝宝一个展示的舞台!详情请到专柜咨询报名预约电话:15085142558 400-6864-888
洪恩朗读者招商电话:13573629677