

网上最近晒出了贵州省纳雍县锅圈岩乡几位代课老师的工资单,工资单显示老师们每月只能领到25元代课费。随后县政府调查核实并召开紧急会议,决定对符合条件的未转岗代课人员执行每月1000元的新待遇标准。

25块钱!这就是代课老师教书育人一个月的报酬!这样的事情不是个案,甘肃渭源县有400多名代课教师,他们几乎负担着全县贫困山区近一半的教学任务,但他们之中近70%的人却拿着每月40元的工资,这也就是前几年的事情;而同样在贵州的贵定县,一山村小学身为代课教师的校长,每个月只有280元工资。这说明,一方面,贫困地区落后的教育现状亟须改变,这需要有人愿意为

如果认真落实教育投入应占GDP的4%的国家政策——代课教师何至于成“公益人”?

农村教育事业做贡献,而另一方面,让这些人“奉献”到如此“悲惨”的地步,让人绝难接受。身为教师最底层,甚至连教师身份都要打个问号的代课老师,就仿佛成了最悲情的社会“公益人”;他们做着为大家所认可的崇高的事情,但享受着无法让他们生存下去的“超级待遇”。

从新闻中仔细推敲,纳雍县代课老师25元月薪似乎有其特殊的背景:即对代课老师的转岗和清退。愿意转岗成工勤人员的仍有每月

1000元的待遇,这25元是专门发给没有“自愿转岗”的代课老师的,从某种意义上说,这是具有一定强迫性甚至可以说着羞辱性的“特殊待遇”,其含义是:不转岗就这点钱,能混下去你就混,混不下去就走人。它反映出来的问题是:代课老师的劳动一直没有受到法律的保障。劳动法第四十六条规定:“工资分配应当遵循按劳分配原则,实行同工同酬。”代课老师所从事的工作,仿佛真的是被政府当成一种“公益”或者

“慈善”事业,而不是被当作一种其权利和义务应该享有法律保障的劳动。“同工同酬”是他们绝不敢有的奢望,事实上他们连最低工资保障也没有,更没有各种保险。

“廉价”代课教师的出现,反映的是落后地区教师待遇差的问题,或者更进一步说,是教育不受重视的问题。中青报今年曾对湖南邵东县的教育情况作过报道,其教师待遇还比不上贫困县,很多乡村教师逃离了乡村或教育行业。有正式编制

的老师尚且难以谋生,学校软硬件建设方面的教育投入情况可想而知。我们常说,再穷不能穷教育,但这句话往往被停留在口号上,如果地方政府认真落实教育投入应占GDP的4%的国家政策,我想就绝不会产生月薪25元这样的悲情故事。

我国一向有着尊师重道的传统,荀子早就有言:“国将兴,必贵师而重傅。”现在国正日益“兴”了,这“贵师”和“重傅”呢? 广州日报 (刘国强) (作者为四川外国语学院教授)



机构图Newsatcion 作者 卢军

5年后长途卧铺客车将“退役”

武汉晚报 昨天,在金家墩长途客运站内,32岁的何新华正准备乘卧铺客车去温州。5年后,何新华无法在武汉长途客运站买到卧铺客车票了,因为这个车型将退出客运市场。

“坐客车十多个小时睡一晚可以直接到(温州),比坐火车快一点,价格低些,票也好买!”何新华说。记者发现,因票价、不用换乘、坐着舒适等原因选择搭乘卧铺客车的人不在少数。

根据工信部和公安部632号文件规定,在卧铺客车安全技术标准修订公布之前,工信部暂停受理

卧铺客车新产品申报;自今年3月1日起,相关卧铺客车产品暂停生产、销售,公安机关、交通管理部门暂停办理卧铺客车注册登记。

湖北省客集团表示,近几年,卧铺客车多次发生火灾、交通事故,有关部门认为卧铺客车事故率高,双过道设计存在安全隐患,单门设计不利于逃生。3月至今他们没有采购一台新的卧铺客车,按照现有车况,长途卧铺车将在五六年后退出客运市场。省客集团将采购新车型——豪华软座车,座椅比较宽大,可以躺下休息,票价将比卧铺客车高一点。(左洋)

依云矿泉水第六次“中标”上黑榜

中央人民广播电台 国家质检总局近日公布最近一批209批次进口不合格食品和化妆品,北京一家进口商的法国依云矿泉水亚硝酸盐超标,近六年来第六次“中标”上了黑名单。

根据官方渠道的不完全统计,自2006年6月开始,依云水质量

频繁出现问题,菌落数超标、亚硝酸盐超标似乎已成为该品牌难以治愈的顽疾。

更值得注意的是,在这几次质检结果公布后,依云品牌所有者达能集团仅回应超标问题是由于标准问题产生的,并未对企业改善举措等问题做出过回应。(黄颖)

根据相关生育政策,夫妻双方皆为独生子女的可生二胎。符合再生育一个孩子条件的必须事先申请。那么,这些手续该如何办理呢?

7个月前,王梅与老公在周围同事、朋友们的羡慕声中,宣布“意外”怀上了老二。接下来,怀孕一个月的王梅开始为即将诞生的第二个宝宝奔波办理生育证。没想到过程颇费周折,全家人一起行动,盖了30多个红章,等拿到《生育服务证》时,王梅肚子裡的孩子已经七个月了。

跨省往返开证明

王梅和老公本没有生二胎的想法,但是意外怀孕后,他们也感觉非常兴奋,“觉着既然老天爷给了,就应该把这个小生命留下。”王梅赶到社区咨询,工作人员告诉他们,需要夫妻俩的“独生子女证”,但这只能作为审批参考,还需要他们户籍所在地社区、街道办事处、区一级政府出具有关证明,以确认他们“确实是独生子女”。

他们准备了一份申请书,两张婚育证明,外加身份证、户口本、独生子女证、结婚证、第一个孩子的出生证明,4张夫妻的2寸合影照、王梅的1寸证件照……林林总总塞了一个纸袋子。经过一番核实,工作人员又从电脑里找出几张表格,包括再生育一个孩子的审批表、婚育证明信、第一胎孩子的《生育服务证》,“看得我眼睛直花,我的户籍在外地,老公的户籍在北京。必须要有我老家的社区、街道、区里的三级证明,证明我们是初婚,证明之前只生育过一个孩子。还需要证明我们夫妻俩的独生子女身份,出示独生子女证,但是我老公的已经找不到了。

公婆又回到了工厂去查底子,好在查到了底子,由工厂给盖了一个章,证明我老公是独生子。”

父母无奈补办证

“我们生二胎还涉及到我们双方的父母,要提供父母的婚姻状况和生育状况的三级证明,证明他们结婚后只有一个孩子。”

王梅回到老家开具三级证明,在这个过程中,由于当地计生部门填表时措辞不准确,导致不停地返工。王梅将写着“**是我社区的居民,证明**为初婚,并之前生育有一个孩子”的证明拿回北京时,工作人员告诉

双独家庭生二胎,手续复杂超想象——前后花了半年盖了30多个章

她,这个证明的措辞不准确,必须要写上身份证号,结婚证号,于哪一年与**结婚等等信息。“但是当时北京的街道并没有告诉我具体应该怎样去开,只是简单地说要开一个证明。”

另外,还需要双方老人的结婚证,但是王梅公婆的结婚证是上世纪70年代的,“那时的结婚证都是手写的,我公公名字的一个字写错了,与现在的户口本不同。当时的章还写着**革命委员会,在我们办齐了材料提交时,街道说这个名字对不上,必须证明这两个名字是同一个人。”王梅脑子突然嗡嗡直响,“我都傻眼了,革命委员会早就没有了。”王梅和老公跑到档案馆查存档情况,但是档案馆中结婚证的存档是从上世纪80年代才开始的,档案馆开出了“无存

档记录”证明。“公婆又拿这个证明和当年的结婚证,重新补办了结婚证。”

公示之外需座谈

王梅终于备齐了所有手续,将50多页A4纸递进街道计生办窗口的一刹那,她又开始变得紧张,每次交表的时候都祈祷这次千万别出现问题,别再返回来了。“但每一次总会被找出一两个小问题,每次听到一个新问题出现的时候,我就立刻在脑子里想该怎么去证明。”

所有的材料都符合规定后,工作人员又拿出了一张表格递给王梅,“怎么还有表要填吗?”工作人员指了指表格说:“将所有的个人信息和婚育情况再填写到这张表格上,之后我们将在社区组织一个座谈会。”

“座谈会?”王梅十分惊诧,“要经过大家讨论和公示的。”工作人员回答。

王梅说,“在办证之前,远远没有想到会这么复杂,复杂的程度完全超乎了我的想象。” 北京晚报 (赵喜斌)

点击随想

读罢此文,始知某些荒诞小说的荒诞情节其实并不荒诞。身在机构者,或叹“案牍之劳形”,可是作为机构所应竭诚服务的对象,“王梅”们体验更甚。难道手续非如此繁杂不可?试问:1.独生子女证为什么仅作“参考”?如果它不能证明执证人的身份颁它何用?2.工作人员为什么不能事先明示申请人该怎样措辞,帮助当事人少做无用功?3.如果能切实各担其责,怎需要“三级”层层验证?4.网络办公叫了多年,也常常被要求填写各种信息,婚育资料为什么没有实现共享? ——余果

最近,开发商出售车位的消息接连不断,因购车位导致的纠纷事件也频频发生。记者近日走访了沪上多个楼盘,发现有的小区车位紧张,车位争夺激烈,开发商提出“优先购买”将车位偷着卖;有的小区车位宽松,业主购买意愿不强,物业则“只售不租”、“提高租金”,制造车位紧张的假象……对此,业主直呼“如此卖车位,我们伤不起!”

资金压力大,开发商突击卖车位

“我收到车位开卖的消息了,我的车位19.8万元,你们呢?”近日,悦豪斯业主论坛上,业主们正在热议车位开卖的消息。

记者了解到,不仅该楼盘的业主在热议车位销售,近一段时间,中环家园、上海康城、金地格林世界、新湖明珠城、中环花苑、保利御樽苑、滨江晶典等沪上多个楼盘都在销售产权车位,其中不仅有新交房小区,更有很多已售多年的成熟楼盘。

“前几年不卖,怎么现在突然开卖车位了?”有不少小区业主反映,开发商可能因为房子卖不动资金紧张,突击卖车位了。

上海房地产法律咨询网的张黔林律师告诉记者,“限购以来楼市成交量惨淡,开发商资金链紧张,确实有部分开发商借出售车位缓解资金压力。”

车位“没人买”,多种手段强行销售

今年初,沪上西中环—高档楼盘开始销售车位。该楼盘有上千个车位,车位比达到1:1.2,停车不是问题。为造成车位紧张的局面,物业将这里近一半的车位装起车位锁。开发商称,上锁是因为这些车位已

被业主买走。小区居民表示,这些所谓买走的车位,半个多月未见有车辆停放,这只是开发商的幌子。记者发现,假装热销,是物业惯用伎俩。

另一楼盘的车位销售则“更绝”——地下车位“只售不租”,业主不买就没地方停车。4月初,普陀万里地区一楼盘提出“地下车位不再续租,一律改为出售”的公告。4月底,

心良苦,先是把地面停车费从20元降到10元一天,然后吸引周边车子全停进来,导致业主地面没法停车,乖乖掏钱买地下车位。”

车位“太抢手”,暗箱操作欠公正

上月,普陀某小区宣布出售车位,10万元-12万元一个,引发小

沪多个小区地下车位“租改售”引业主不满——“如此卖车位,我们伤不起!”

浦东一楼盘也发出公告:开发商开始销售地下车位,决定停止地下车位出租。不少业主在网上投诉,称这是开发商造势促销的做法,他们坚持将车停在原来租赁的车位上。

此外,提高地下车位租金、降低地面车位租金也是一项促进销售的有效手段。4月底普陀一小区业主在论坛上反映:“开发商连同物业用

区业主争抢。由于该楼盘是2005年建造的小区,车位比不足50%,目前车位全部满租。一听到车位出售的消息,几天内就有近百家业主报名登记。然而公告上写着:300个地下停车位已在前几年销售出150个,目前还剩150个,租赁业主享有优先购买权,其余业主排队登记,先到先得。采访中,一些业主对“先到

先得”的销售方式十分不满:凭什么租赁地下车位的业主有优先购买权?小区业主应该享受公平的购买权利;如果排队登记,如何保证公平公正?谁来监督“先到先得”原则的透明度?前后顺序不都在物业手里吗?之前卖出的100多个车位为何没有告知全体业主?

律师有说法,只售不租不合法

张黔林律师表示,按照《上海市住宅物业管理区域机动车停放管理暂行规定》,停车位要转让的,受让对象应当是本物业管理区域的业主,租用停车位的业主享有该车位的优先购买权。规定还清楚说明,尚未出售的停车位应当出租,不得闲置不用,也就是说,地下车位不得“只售不租”。对于车位热销的假象,对此的识别方法也很简单,业主可以去房产交易中心查询该车位的交易记录,如果没有交易记录,说明是物业的噱头。 新闻晚报 (邵丽蓉)