



## 宿州埇桥区王井涯村 非法毁林卖墓地调查

# 民政局吐槽、林业局不查、政府称会管，村民不明白—— 市、区、乡多部门管不住一个村委会？

过去五六年里，村民们多次到市、区、乡政府反映此事，调查一波接一波，文件一份接一份，却总也挡不住修建新墓地的脚步。

对此，宿州市埇桥区民政局向记者吐槽，希望监督报道，因为太猖獗；区林业公安局则称，民政局和土地局不查，他们也没办法。

村民不明白，难道市、区、乡这么多部门，都管不住村委会的非法占地行为？

## 村民： 5年投诉挡不住建墓地脚步

几年间，村民们找过乡政府、区政府甚至市级的相关部门，似乎都不见奏效。

李保民说，今年3月，他和其他村民到宿州市信访局反映问题，一位工作人员承诺，会尽快解决。谁知，他还没回到家，就接到同村人电话，说看到几辆拖拉机和一些工人们正在山腰上挖土、砌砖准备建墓地。于是，李保民再次向宿州市信访局反映，这名工作人员告诉他，会立即打电话给村里，要求停止。果然，1个小时后，这些建墓地的工人就陆续停工下山了。但几天后，这些工人再次上山施工。

## 顺河乡：建墓地已持续5年以上

7月29日下午，记者来到顺河乡政府，一位分管办公室的孙主任告诉记者，“是接到过群众投诉，我们也到村里去调查过此事。”他称，这些现象已经持续了5年以上，早在2008年以前就出现过村委会私自卖地

建墓地的情况。此后几年，村民们一直在投诉，具体处理情况，是由该乡一位包村干部、顺河乡副乡长王亚莉来负责。

但当天记者在乡政府并没有找到王亚莉，孙主任称，可以第二天再来。

## 乡书记：是违法行为，曾成立调查组调查

7月30日上午，记者再次来到顺河乡政府，见到了顺河乡党委书记许振培。“几年前埇桥区政府督查室成立一个联合调查组，包括民政、林业、土地局等部门，对村委会这一行为进行了制止，并且对村里账目进行了调查。”许振培说。

许振培介绍，这些墓地最早形成于2008年王井涯村合并之前，后来合并村之后，埇桥区、顺河乡也进行了查处。许振培说，区里和乡里曾多次明令禁止村委会的行为。

对于最近5年内仍有大量墓地在建，许振培称，可能是2008年之前买了地，近几年才开建的，他说：“查处的结果是2008年之后村委会没有再以墓地名义卖地，我们也要求已经卖出的地块上禁止再建新的墓地，村委会和村书记如果有违纪行为，一定要严厉查处，但目前还没查出来。”许振培说。

对于村民反映的近几年依然不断的卖地建墓行为，他坦言，“乡里可能存在失职、监管不力的问题。”

## 副乡长：2小时“拿”不来一份材料

就在这时，上文提起过的顺河乡副乡长王亚莉走进许振培的办公室，称有调查材料给记者看，记者随后来到她的办公室，她当着记者的面，安排一位工作人员

下楼拿材料。

但随后记者等待了近2个小时，并几经催促，也没有见到材料。直到两周后记者发稿，仍未见到这份所谓的调查材料。

## 区民政：局里下过文

7月30日上午，记者来到宿州市埇桥区民政局。一位王局长表示，此事已经持续很多年，包括纪检委在内的许多部门都参与过调查，“我们以文件的形式要求停建，并对违规建设部分进行了拆除。”

该局另一位段局长表示，该局已经下过文件，但似乎效果不大。此外他介绍，此事还涉及毁林和非法占用土地问题，“我们希望好好报道一下非法占用土地和林业。”

## 区林业：各个部门协调不畅

7月30日，在宿州市埇桥区林业局公安分局，记者见到了该局一位杨局长。他告诉记者，目前统计出已经建好的墓地超过100座，已经卖出、尚未修建的还难以计算。

为何屡禁不止？杨局长表示，问题在于区里各个部门协调不畅。“当年区里签字，让民政局和土地局牵头来调查，当时可能民政局和土地局都没去。”至于具体情况，以及后期调查处理，他称并不清楚。

关于非法建墓地造成大量林地被毁坏一事，杨局长的解释是，“同样是区里签字，让民政局和土地局领队调查，但民政局和土地局都没去，加上林业部门后期也没去。所以具体毁了多少林，也没有具体数据。”本报记者

# 聚焦新城商圈 全新“城市折扣百货”购物体验即将开启 专访安徽依家美越百货有限公司总经理叶剑



合肥生活水平逐步提高，品牌服饰也越来越受到消费者的宠爱，但品牌的高价位，又让很多消费者望而却步。“爱品牌、爱时尚、爱折扣”的合肥消费者，期盼着能够以“折扣店的价格”享受到“品牌店的体验”。

随着衣之家百货进驻宝业东城广场，合肥人的“品牌折扣梦”即将成真。安徽依家美越百货有限公司总经理叶剑，将为我们独家解析合肥城市折扣百货新坐标——衣之家百货。

笔者：衣之家走出浙江的第一站就选择进驻合肥，为什么会有这样的决定呢？您是如何看待合肥东城商业的？

叶剑：2010年合肥正式加盟“长三角”经济圈，百姓消费水平也实现了大跨越，商业市场越趋成熟。我们衣之家百货凭借“品牌+折扣”的经营理念在浙江经营五家门店，营收超24亿元，近年又获美国著名风投基金“华平基金”强力注入，本次进驻合肥是“衣之家百货”进行全国商业布局的重大战略举措。

随着城镇化水平进一步提高及原有城市

圈的提档升级，新兴商圈不断涌现，给百姓生活带来了众多便利的同时也为我们带来新的商业机遇，合肥东城商业圈便是衣之家百货考虑到未来商圈战略发展思路的重要布局。

笔者：为什么选择宝业东城广场作为打开合肥市场的第一站呢？

叶剑：宝业东城广场处于合肥东城最中心，周边有很多政府职能机关和近百家企事业单位，建成后能辐射5万钻石级消费人潮，50万常住高消费人群。从城市主干道到高架桥，从公交到未来地铁2号线，项目南北两端

毗邻临泉路与长江东大街，并有2、37、38、39、135、159、154等多路公交巴士经此穿梭往来，以便捷立体的交通辐射连接城区各地，交通优势突出。同时该项目的商业规划也比较合理，业态丰富，集吃、喝、玩、乐、购于一体，主打流行时尚，比较能吸引人气。

笔者：衣之家在浙江很火，但是对于合肥人来说，对这个品牌还不是很熟悉，能为我们简单介绍下吗？

叶剑：衣之家百货隶属杭州依家美越百货有限公司。自05年成立以来，不断进取创新，建立了突破传统零售业的运营模式，在杭州成立了首家在城市核心地块的品牌折扣店。在短短几年间，通过优质地运营，获得了不菲的盈利，并新增设了多家门店。衣之家百货将以“品牌+折扣”的运营模式来打破传统正价百货的品牌价格高地，为合肥消费者带来全新的折扣价格体验。

笔者：您如何看待城市折扣百货业态的发展，衣之家的优势在哪？

叶剑：随着生活水平的提高，品牌服饰也越来越受到消费者的宠爱，但品牌价位高，趋

退了很多消费者的购买热情。衣之家百货凭借“折扣店的价格消费+品牌店的购物体验”等优势将会受到合肥“爱品牌、爱时尚、爱折扣”消费者的青睐，衣之家百货开业后势必成为合肥城市折扣百货的新坐标。

笔者：能为我们介绍下衣之家宝业东城广场店的具体情况和特色吗？

叶剑：衣之家百货作为宝业东城广场经营面积最大的百货主力店，强势打造1.8万平米经营面积，邀请专业团队担纲动线与空间设计，定位“城市折扣百货中心旗舰店”，致力于打造安徽领先的城市折扣百货店，经营辐射合肥全市，商场规划为地面三层与宝业东城广场室内步行街贯穿相连，坐享综合体内涵盖：家乐福超市、苏宁电器、屈臣氏、星巴克、必胜客、肯德基等诸多业态带来的超强人气。衣之家百货1F精致生活馆、2F都会淑女馆、F时尚运动馆，定位城市白领、新兴年轻化群体及工薪阶层。衣之家百货将成为合肥市地标性商圈与城市名片，相信“衣之家百货势必会开创合肥城市折扣百货新纪元。”

