

不收分文为百姓义务灭火 9 年

吉林“灭火哥”自建“消防队”情暖乡民

有网民近日在“猫扑”发帖:吉林省德惠市农民尹维增 9 年前目睹了一场火灾后,决定自费成立义务消防队,这使他一度遭到家人的反对和舆论的不解,被称为“傻子”。9 年来“傻子”已累计投入 260 万元,带队灭火 928 起,为百姓挽回经济损失 3000 万元以上。如今,十里八村的乡邻称呼他“尹队长”,网友赞他为“灭火哥”。

但也有部分网友质疑:义务消防队真的能做到分文不收吗?一个农民哪来这么多钱去建消防队?带着诸多疑问,记者来到了“灭火哥”的义务消防队所在地德惠市岔路口镇。

“灭火哥”种地出身 开加油站赚钱办“傻事”

吉林省长春市下辖的德惠市岔路口镇是我国重要的水稻之乡,每年秋后由于风干物燥且稻草堆积集中而火灾频发,加之该镇地处 3 个县级市交界处,距离正规消防队的最近距离为 55 公里,使火患如定时炸弹般埋在这里。

网友“笑着流泪”留言:“我家就是德惠的,每年入冬周边的农村就经常发生火灾。几年前就听说过他,当时大家都说他有毛病,傻人办傻事,还有怀疑他家开加油站的钱来路不明的。”网友“小肥猫”说:“一个人做一件好事难,做一辈子好事难上加难,不相信他灭火不收一分钱。”

如网友在论坛上贴出的照片,尹维增的消防队就设在岔路口镇

主干道的醒目位置,3600 平方米的面积还包括他的住宅和他经营的加油站。据了解,中学毕业后,尹维增在家种了 6 年地,又去外乡打工 5 年,之后用积蓄和贷款建起了这座加油站。2002 年一次送油的过程中,他萌生了建立消防队的想法。

“3 间草房,十几分钟被大火吞灭了,女主人看啥都没有了,就往火堆里扑,当时我的心里特别不是滋味。我想我这是拉一车油,如果是拉一车水,我就要把它扑灭了。”今年 43 岁的尹维增回忆,那场火灾之后,他去沈阳买了消防泵等器材,将送油车改成了消防车。

建立义务消防队就意味着大投资和利益零回报,这对于刚刚从苦日子里熬出头的尹维增家人而言是个难以接受的现实。建队之初,他几乎每天都要和妻子吵架,甚至时常闹离婚。与此同时,他还要时常面对来自公众的质疑和嘲笑,但他始终选择坚持。

“老百姓挣点钱是不容易的,当发生火灾的时候,有可能是火烧当日穷。这里离正规消防队又那么远,远水救不了近火,所以我一定要坚持做这个义务消防队,随时随到,不收百姓一分钱,”这句话成为尹维增践行了 9 年的诺言。

9 年义务灭火 928 起 “灭火哥”成消防英雄

尹维增的义务消防队目前共有 6 名队员和 3 辆消防车,覆盖两镇两乡 51 个行政村、20 万人口,

范围内还有 50 多家大米生产企业和 600 多家养殖户。从建队之初,他坚持便逐户发放印有消防队电话的名片,并进行防火宣传。每次接警,消防队都会及时赶到现场。

岔路口镇农民孙起胜告诉记者:“2005 年,我们家的编织袋库起火,当时尹队长来得特别及时,不然就火烧连营了。如果没这个消防队,俺们家的生意就全完了。”当地农民赵文波回忆:“这么多年来,尹维增不知道给咱周围的百姓灭了多少火,他从来不收一分钱,人家日子过得好好的,没动过咱们老百姓的心思。”

对于众多网友提出的资金问题,尹维增解释:“我小时候家里特别困难,是靠邻居们接济才长大的,所以我挣了钱就想回报社会。9 年来,我基本通过自己开的加油站来维持消防队日常开支。去年开始,我又成立了一个米业公司。两个买卖足够养活消防队,还有结余改善生活质量,今年我买了一套带点唱机的音响,没事时全家一起唱卡拉 OK。”

自 2002 年起,尹维增每年都要向义务消防队投入一大笔钱,迄今已达 260 万元。在一次次带领队员奋不顾身地赶赴火场为百姓解难之后,昔日的“傻子”也逐渐赢得了广泛的社会认同。后来,连他的妻子和 22 岁的儿子都心甘情愿地加入了队伍。

“每天晚上睡觉的时候,只要接到一个电话,我们必须马上就起来,因为着火的人家也非常着急,我们必须把时间缩到最短,把

损失降到最低,这就是我的责任。”尹维增 22 岁的儿子尹显光告诉记者,他如今已身为义务消防队的副队长。

也有网民对这支队伍的专业性提出疑问。网友“剑雨飘香”说:“消防救援是一项专业性很强的技术活,一群没受过训练的老百姓哪来那么大本事?”尹维增的妻子杨俊华对此表示:“跟正规消防队比,我们算土八路,但是农村的火灾一般都是柴草垛着火,赶到及时的话只要喷够水就行。但我们偶然还会受点伤,有一次在现场我就被水枪重重打了一下。”

截至今年 11 月中旬,尹维增已带队灭火 928 起,为乡亲们挽回经济损失 3000 万元以上。他的事迹被媒体报道后,被全国多家网站、论坛转载,且广受网民好评。网友“刀锋 1981”评价:“顶!农村最犀利的‘灭火哥’!”

义务消防队“给力”9 年背后的启示

部分网民认为,农村消防本该纳入政府部门的管理版图,“灭火哥”的出现也是对地方消防工作的一种警示。网友“我是谁的谁”指出:“现在全国都在宣传清剿火患,希望‘灭火哥’的行为能给政府提个醒,火灾频发的地方为什么离正规消防队那么远?着火了如果消防队不能及时到,最后烧掉的可能就不光是生命和财产了。”

“西方发达国家是 5 万至 8 万人口标准的消防队,咱们国家现在

13 亿人口,消防队才 11 万多人,跟人家不成比例,尤其是农村占全国各大城市火灾发生次数的 70%,所以说农村是现在消防的薄弱环节。”尹维增告诉记者,“我也希望通过努力,带动好心人参与这项公益事业。”

据长春市公安消防支队政委赵子魁介绍,我国农村消防工作从近几年开始才初具规模,且部分地区在乡镇建了“一村一乡一站一车”的消防格局,但农村火灾多发的势头还没有得到根本的遏制,尤其是在北方地区,例如长春市每年就有近 80% 的火灾发生在农村。因而,尹维增的义务消防队被认为是対现有农村消防工作的有效补充。

“前几年,农村的消防工作基本是个空白点,救火基本上依赖县城的消防队,可以说这些年来组建这些消防队都是火灾教训烧出来的,特别是尹维增这种情况。”赵子魁说。

9 年来,尹维增陆续获得感动中国骄傲吉林英雄个人、全国百名优秀志愿者、全国改革创新百佳人物、全国劳动模范等多项荣誉。今年“11·9”前夕,他获得“热心公益事业先进个人”称号的同时,还被公安部奖励了 30 万元奖金。尹维增计划,在此基础上再添 20 万元,买一辆载水量 12 吨的消防车,从而继续扩大义务消防队规模。

此举再次赢得了网民们的赞扬,网友凯蒂猫说:“加油尹队长,将这件利国利民的事业进行到底。”

(据新华社电)

世界杰出华商协会深陷“敛财门”

郭美美微博炫富事件之后,国内慈善业迎来前所未有的场严冬,而就在郭美美事件还没有尘埃落定时,一个 24 岁的女孩卢星宇在微博上透露,世界杰出华商协会(以下简称“世华会”)与中国青少年发展基金会发起中非希望工程,要在十年内募集到 15 亿元人民币,在非洲援建 1000 所希望小学。而这个 24 岁的女孩,正是中非希望工程的执行主席兼秘书长,同时也是全球华商未来领袖俱乐部的秘书长。卢星宇跟世华会以及慈善的话题,再次暴晒在公众的视线之中。

一家企业的入会经历

孙先生是山东一中等规模地产公司的老板,去年 7 月他接到一个电话,电话那头的人叫王欣,自称世华会工作人员。孙先生告诉记者,“他说世界华商协会是一个很大的平台,很多大客商、企业家、名人、贵人都参加这个会议,让我们作为一个小企业参加,认识一些人脉,得到我们需要的帮助”。

世华会还宣称能给企业提供“融资”服务,孙先生被打动了。据了解,世华会按级别高低,对理事长单位、副理事长单位和理事单位,分别收取 3.99 万元、9900 元和 3900 元的年费,3 年和 5 年期的还有优惠。孙先生最后选了做理事单位,3 年 1.17 万元,打折后共交 6900 元,算是正式入会。

入会不到一周,孙先生就被邀请到人民大会堂参加世华会五周年庆典,参加的前提是缴纳代表费 5800 元。到北京后,世华会的人告

诉他,代表证只能参加普通大会,只有贵宾才能参加更高端的会议。孙先生又交了 5 万多元,代表证换成贵宾证。随后,一个名叫曾宪忠的副会长找到他,称还有机会邀请世华会主席卢俊卿担任企业顾问,顾问费是 3 年 100 万元。孙先生最终交了 30 万元定金,但在他回山东后,公司股东们对此表示强烈反对,孙先生于是找到曾宪忠希望退回定金,但曾宪忠此时已不是先前的口吻。

在多次交涉后,曾宪忠提出退钱不可能,不过可以帮孙先生融资,前提还是聘请卢俊卿当顾问,并把 30 万元转为一年的顾问费。孙先生只好与“北京杰出华商咨询公司”签订顾问协议,声称自愿缴纳 30 万元顾问费。孙先生称,在和世华会交往的过程中,他从未听对方提到任何关于慈善的事。在聘请卢俊卿担任顾问后,他再也没见过卢俊卿。催得急了,世华会人员干脆告诉孙先生,他已被列入协会“黑名单”。

敛财与慈善之辩

记者登录民政部民间组织管理局网站,未查到这家协会的任何备案信息。记者随后联系到世华会大力宣传的顾问之一、经济学家厉以宁。厉以宁称,“我根本不是他的顾问,我不认得他们”。

世华会主席助理石军透露,他们有 3 万多名会员。宣传资料显示,世华会注册地是中国、美国、英国。而据知情人透露,世华会实际是 2005 年卢俊卿在香港注册的“世界

杰出华商协会有限公司”,股本为 1 万港元。直到 2009 年,世华会才在香港进行社团注册,而此时它已在内地活动 3 年多。记者多次联系世华会主席卢俊卿,他最终拒绝了采访。但在此前其他媒体的采访中,卢俊卿承认世华会确实是在香港注册的。

卢俊卿多次强调,他们是在做慈善,但记者向多名世华会会员了解,在邀请这些人入会时,世华会强调的只是人脉资源广泛,后来又增加了融资服务。记者了解到,世界杰出华商协会和慈善事业联系在一起是 2010 年,当年年底,世界杰出华商协会和中国青少年发展基金会共同发起了中非希望工程基金。

在世华会的办公地点,协会牌匾下面还标识着协会战略合作机构——天九儒商投资公司。卢俊卿承认,世华会收取会费和咨询服务费等业务,都授权给了天九儒商集团。而根据公开资料,天九儒商集团的法人代表叫李海玲,知情人称,李海玲是卢俊卿的妻子。卢俊卿和李海玲的女儿卢星宇则是中非希望工程执行主席兼秘书长。与此同时,世华会发布的所谓捐款行动,相关数据没有提及具体受助对象,根本无从查证。

世华会的经营真相

一名曾在该协会工作过的员工透露,实际上世华会就是一个家族企业,慈善只是其经营的方式之一。2006 年进入世华会的员工小李则称,世华会的运作主要靠会议产业。

“让客户来参加会议,在参加会议的同时,想办法开发客户”。然而,在此前接受其他媒体采访时,卢俊卿曾否认世华会进行“会议经济”。

曾在天九下属公司任业务总监的刘艳明证实,世华会和天九公司是两块招牌、一批人马。刘艳明提供的资料显示,天九公司内部规定,对发展山东孙先生这样的企业家人会称之为会议代表开发,开发成功后,开发者和公司按比例分成。收会费和卖牌子是最基本创收手段,世华会从个人会员到副理事长单位、理事单位、华人理事,再到终身会员,这些繁杂的头衔各有价码,每晋一级都要交钱,终身会员收费达 188 万元。

有民间人士曾对世华会进行调查,有据可查的理事单位就有 500 家。知情人周筱蓓透露,“这个世界杰出华商协会的会员真是叫做三教九流,还有湖南怀化的米粉店,江西南昌的一个臭豆腐店……据我所知,这些会员的头衔最便宜的只卖两百块……他们的业务就是卖这些虚拟的头衔”。

世华会前员工小李详细解释了该协会深度开发的含义,“深度开发总的来说就是不管用什么方法,只要客户能掏钱就行,只要给天九掏钱就行”。2009 年世华会举办的一次会议内部创收文件显示,从与会议负责人同处休息室到代表、嘉宾致辞,再到大会、颁奖典礼发言,都被明码标价,收费项目达 53 项。一份天九公司 2010 年的内部培训录音透露,“过去我们的小范围合影,有的是(收)3 万元,有的是(收)2.5 万元,有的是(收)2 万元,

一个会议的项目赞助是 70 万元、80 万元,60 万元这种比较多。我们现在的收费是(每人)38.8 万元,20 个人就是 776 万元。再加上那 100 个人,我们就按会员标准收费 5.8 万元,那还有 500 多万元,这两个加在一起就是 1300 多万元”。

协会敛财的监管困境

虽然没有公开接受记者采访,但卢俊卿在与记者的交流中始终否认“借会生财”,但同时承认,大部分会议经济经营者确实行走于灰色地带。卢俊卿在电话中说,“客观讲这个市场确实不干净,鱼龙混杂,大部分是比较灰色的”。卢俊卿强调,这是一种不容易被别人接受的商业模式,并不影响其做慈善。

民政部社会组织管理局副局长杨岳则认为,社会组织都是非营利性组织,像天九公司这样打着非营利组织的名义去宣传、招揽会员,协会和名义之间的操作存在实际利益关联。“但实际上呢,它所有的运作行为都是经营性行为,以企业的名义收费,两家捆绑到一起,牟取不当利益”。其实,被曝利用社团名义非法敛财的不止世华会。杨岳介绍说,在香港注册的社团多有一个明显的特点,“说白了就是为了弄钱”。

据悉,这些在境外和香港注册的离岸社团,在内地基本处于不能登记、无法监管的空白状态,原因是 1998 年国务院颁布的《社会团体登记管理条例》,只规定了内地社团须强制注册和接受管理的条款。

(据央视)