

基层官员曝官场酒经 竟称仕途不畅是因酒量不够大

核心提示

“请客不喝酒基本上等于没请，酒不好不如不请，酒喝少了显不出诚意。”作为县直某部门一把手的赵先进(化名)总结，有些酒不喝还真不行。喝酒已经成为“每个领导干部的必备之课”，曾经在某县挂职调研两年的北大博士冯军旗在自己的论文中这样写。

然而，“酒精”考验的公职人员也为此付出了健康的代价，不少人都从内心抵触。但是，公款吃喝就像无法停止的旋风，把越来越多的人卷抛起来，让他们身不由己……

一只手拿着药，一只手抓着酒瓶子

“说实话，我一点儿都不喜欢沾酒。我更愿意吃老婆炒的酸辣土豆丝，然后陪女儿看会儿电视。”40多岁的赵先进称自己酒量不大，“以前喝两瓶啤酒就不行了”，现在，通过十多年的锻炼，他能喝半斤白酒了。前段时间体检，“三高”依然有增无减，医生嘱咐他：一定要戒烟戒酒。

3月14日，全国两会闭幕了。作为县直某部门一把手的赵先进(化名)从北京招商引资回来了，赵先进粗略地算了一下，他的肚子里每天要灌进去5斤酒，包括白酒、红酒和啤酒。而他还是喝得少的，有的人一顿饭就能喝进去十多瓶啤酒。

这是一场“艰苦的战斗”。每天，他和同事们脸上堆满了笑意，更换着旁边的主宾和副宾，陪他们将一杯杯浓度不同的液体灌进嘴里。对方如果喝得高兴，那气氛很快就被点燃；如果对方实在不愿喝，也不勉强，一句“我干了您随意”，先把自己放倒，这样至少显示出了诚意。赵先进说，这次北京之行“战果”颇丰，有几个投资项目已经达成意向，同时，还结识了一些北京的“领导”。“我是一只手拿着药，一只手抓着酒瓶子。”赵先进说，“还有人更厉害，心脏病，怀里揣着救心丸，喝酒的时候一点儿也不少喝。”

领导一口干了，心里会感动

既然酒喝多了伤身，很多人从内心里又都不愿喝酒，为什么还要喝？赵先进用简单的两个字回答：“在中国，无酒不成席。而在中国官场，无酒没‘关系’。”这次去北京招商引资，对赵先进来说是硬任务，必须完成，招待不好谁来投资？所以，“喝死也得往上冲啊！”

招商引资是公款吃喝的一个重要理由，还有一个是招待上级检查团。一般遇到这两种酒场，一定是非常艰苦的战斗。

但更多的时候，酒则充当了官场上关系运作的一种润滑剂，喝酒是编织关系网的最



重要方式。

对此，在基层挂过职的冯军旗深有体会，“在酒桌上，不认识的相互认识，认识的感情会更加深厚”，“如果你不参加任何一个酒局，那么你势必会被排斥在圈子之外，很难融入这个群体。”

冯军旗在自己的博士论文中写道：“酒场不仅是建立关系的地方，而且是信息的流动地、办事的润滑剂。正是在酒场上，每个干部都是透明的，谁和谁是什么关系，谁在北京买了房子，谁和谁有一腿，谁被双规，谁家的子女考上了大学等等。而如果哪个干部想认识某个领导，最常用的方式就是通过中间人，然后摆上一桌，几杯白酒下去，自然从陌生到熟悉，甚至开始称兄道弟。”

冯军旗发现，从喝酒上可以非常清楚地

看到一个干部的关系网，因为一个干部请人喝酒，一定是请和自己关系好的干部陪酒，而这里面也有很多艺术，那就是一定要避免关系不好的干部在一个酒桌上。

“酒局凑成后，你一看都是什么人在场，你基本上就明白你应该喝多少酒了。”赵先进说。赵先进觉得自己已经形成了一种奇怪心理：向领导敬酒时，如果领导一口干了，他心里会升腾起一丝暖暖的感动；而如果领导只是随意沾了沾，他心里会有一种小小的失落。

但是，赵先进喝酒也有可以“随意”的时候，这种情况一般发生在他坐主宾的情况下。当别人敬他酒的时候，他竟发现自己多少也有点儿在意对方酒杯里代表的诚意。

赵先进甚至觉得自己仕途不畅的一个主要原因是自己的酒量不够大。在乡镇干了20年，好不容易熬成镇党委书记，“一个乡镇一年的招待费大概有20万元~40万元吧。”他现在成为县直某部门一把手，仕途上基本已经没有上升的空间了。

为什么喝茅台呀？因为它贵！

“你说茅台酒到底有多好喝啊？说实话我真喝不出好来。那为什么喝它呀？因为它贵啊！”赵先进认为，中国官场上，喝的不仅仅是酒，更是权力和地位。

“茅台那么贵，如果不是公款消费绝对不会到那个价格。”深圳市委书记王荣曾公开表示，“以我的收入，在大酒店请不起一顿饭。”他也在反思为什么公款吃喝非得找大酒店，他认为，现在大酒店的价格确实已经很扭曲，而这也是由于公款吃喝导致的，“是公款吃喝扰乱了市场秩序”。

不少基层官员感叹“想喝一瓶货真价实的茅台不容易”，但是有意思的是，“有时候明知不是真的，还是要喝。”

“不是公款吃喝太难治了，是中国的人情世故太复杂了。”赵先进最后说。

(据《齐鲁晚报》)

广西来宾 特供别墅公寓调查

国家有关部门早已明令禁止党政机关集资合作建房，但来宾市却建成了全广西最大的公务员小区，公务员们根据官职阶高低，分别住进独栋别墅、联排别墅和楼房。而市面上，住房富余的公务员们纷纷将自己购房的指标对外销售……近日，记者收到了这样的举报。事情真相如何，记者赶赴广西来宾进行了实地调查。

购房指标被炒到6万元至7万元

10年前，国务院批准撤销了柳州地区和来宾县，设立地级市——来宾市。原辖于柳州地区的6个县合并由来宾市管辖，很多柳州公务员随之来到新城。“为解决公务员们的后顾之忧”，当地市政府专门划出600余亩土地建设滨江园小区，并将之放在与市行政中心建设同等重要的位置上。

尽管早在2006年，国家有关部门就已明令禁止党政机关集资合作建房，但滨江园小区的传说，时至今日仍在延续。小区中正在建设的8栋高层别墅中，仍有6栋定向专供公务员，房价还不到另两栋对外销售价的一半。而市面上，住房富余的公务员们纷纷将自己购房的指标对外销售，一个指标被炒到6万元至7万元。

据来宾市机关事务管理局2005年发布的一则“滨江园小区物业管理招标公告”介绍：“滨江园小区是来宾市定向向公务员开发的大型住宅小区，占地面积438500平方米(约657亩)，总建筑面积为280663.29平方米。其中住宅面积260675.57平方米，室内车库12200平方米，会所面积6558平方米，幼儿园1208平方米，建筑群楼为180栋，总

根据官阶定向低价销售

住户为1477户。”

定向低价销售给公务员

从“滨江园小区物业管理招标公告”上公布的信息可以计算出，滨江园小区的容积率仅约0.64。正因为考虑到小区容积率太低，2010年年初，滨江园B区内一项名为“滨江园居住小区改造建设工程”的项目启动。一系列证据表明，改造工程仍然延续了部分“定向开发”的操作方式。

记者获得的一份《滨江园居住小区改造建设工程建设方案》显示：“规划建设用地面积为24505.025平方米(约36.76亩)，规划建设8栋住宅楼，其中34层住宅楼4栋，总高度约99米；47层住宅楼4栋，总高度约135米。住宅总户数2528户。项目容积率为10.11，建筑密度为26%，绿地率30.5%。”

这样直白的说法在建设方案中比比皆是。方案中称，该项目的开发模式为：“由来宾市城市建设投资有限公司负责建设，具体由其下属来安公司自负盈亏自主开发建设，销售采取定向销售及面向社会公开销售两种方式。整个项目投资约59817.49万元。缓交城市基础设施费、质量监督费、墙改费、人防建设费、劳动安全卫生评审费等各种费用后，项目投资为55896.74万元(缓交费用为3920.75万元)。”

对于定向销售，方案规定：销售对象为“到2010年3月15日止，市直党政群团机关、参照公务员管理的市直事业单位、市直部分财政全额拨款的事业单位(学校、医院除外)并且没有在滨江园小区购已享受财政补贴房的在编干部职工”，但要除去已

享受过福利房等4种情况。

方案称定向销售的房型包括A、B、C三种共1400套，其中A型面积为90平方米、B型120平方米、C型140平方米。“A型定向销售给符合购房条件的科级及科级以下干部职工，B型定向销售给符合购房条件的处级领导，C型定向销售给符合购房条件的厅级领导。”定向销售的均价，方案设定为每平方米1700元。

买个指标“和高官做邻居”

在官方公布的信息中，负责建设改造工程的来安公司，系来宾城投的控股子公司。在来安公司，该公司办公室主任拒绝了记者采访，称必须经过来宾城投批准。记者随后又来到来宾城投，该公司办公室主任称，自己从未听说过公务员能享受每平方米1700元的定向销售房，正在建设的滨江园高层公寓(即上文所说的改造项目)是全部对外销售的，买卖自由，“你现在去售楼部，你想要哪套，只要没卖出去的，都可以买”。这位办公室主任随后拒绝了记者采访业务负责人的要求。而该名办公室主任的说法，在几分钟后即被完全否定。记者来到滨江园高层公寓售楼处，售楼小姐明确告诉记者，在8栋楼中，仅有两栋对外销售，其余6栋都是定向卖给公务员的指标房。“指标房均价1700元。如果是普通市民买则均价3500元。”售楼小姐干脆利落落地回答。

除了价格低，指标交易火爆的另一个原因被经商的陈鹏一语道破——“谁都想和高官们做邻居啊。”(文中部分当事人为化名)

(据《法制日报》)

东方世纪城
Dongfang century city
豪门生活 往宽了想

到东方世纪城去，那里物超所值

位置决定价值——21世纪区位因素独占鳌头

李嘉诚的投资名言：“Location, location and location”即“地段，地段，还是地段”；这句至理名言在提示着我们地段的重要性。

东方世纪城毗邻市政府、新世纪广场、燕莎购物广场；紧邻嵩山路、九州路两大城市主干道，交通便利，位置优越；中心区是活力开放的街区，也是鹤壁核心魅力所在，这里不仅是地缘中心，更是繁华中心、资源磁场中心，并且聚集了丰富的社会资源、人文资源及行政资源。项目位于新区城市核心，设施完备，周边配套完善，购物、教育、医疗、娱乐一应俱全，且属高档名流之地，让您享受与生俱来的优越，其风华四溢的独特气质，不仅收藏名人社区的儒雅风华和宝贵繁华，更拥有一张令人向往的烫金门牌！对于投资地产而言，位置决定价值。

商场如战场，谋定而后动。烫金的地段，无限的商机，东方世纪城等你来。



0392-2136666/2177777
鹤壁市新区九州路与嵩山路交会处
销售中心1:东方世纪城南会所
销售中心2:嵩山路与九州路交会处

鹤壁市住房和城乡建设局备案，商品房预售许可证：201101010001