

追查“内鬼”凸显制度化反腐之急迫

公众所见到的仍只是涉事企业的自说自话和自查自纠，反倒是相关职能部门的放任和迟钝，让爆料者的处境十分危险。要想反腐工作取得更好的成效，还有赖于建立和健全制度化反腐机制。

>>头条评论

□特约评论员 汤嘉琛

近日，中石化广东石油分公司爆出“天价酒”事件，有“深喉”在论坛发帖举报，该公司一周内购买价值数百万元高档酒供个人和职务支配，并贴出发票照片。这一事件的最新的“剧情”是，广东分公司召开了三个紧急会议，要求各部门追查和严惩“内鬼”，同时坚决禁止任何员工在未经允许的情况下接受媒体采访。(4月17日中广网)

无论是火速对广东分公司总经理予以撤职处理，还是辩称高档酒属于便利店出售的“非油品”，中石化应对危机的反应都堪称迅速。不过，危机公关式的自查自纠，并非公众所期待的结果，尤其是追查“内鬼”这种反监督举措遭到“内鬼”曝光，更像个笑话。

诸多事实都表明，中石化“天价酒”事件不只是简单的财务丑闻，相关责任人已经涉嫌严重腐败行为。有鉴于此，公众和媒体对这起事件不能仅仅止于围观，有关职能部门更应以追查此事为契机，推进制度化反腐机制建设。

我们完全有理由相信，此番“天价酒”事件不过是垄断国企腐败乱象的冰山一角，还有大量“表面很光鲜，实际很不堪”的腐败现象有待细查和深挖。

根据最新的媒体报道，已经被撤职的中石化广东分公司总经理鲁广余，不仅在“天价酒”事件中存在可疑之处，还涉嫌“给妻子设岗领空饷”等违规之举。由此可见，拔出萝卜带出泥，只要动真格予以追究，势必会有越来越多的腐败现象浮出水面。

不过，虽然这种反腐的“牵出效应”大快人心，我们却不能盲目乐观。从中石化广东分公司紧急会议的重点议题来看，这些垄断国企既不鼓励知情者的内部监督，也很排斥媒体和社会力量的外部监督，这种“内外兼修”的反监督力量，正是阻挠反腐工作向前推进的拦路虎。因此，要想反腐工作取得更好的成效，还有赖于建立和健全制度化反腐机制。

我国已经进入腐败高发期，各种腐败行为也越来越隐蔽，这使得传统的反腐工作举步维艰，以至于公众不得不寄望于一些非常规的反腐手段。此前，有网友总结了反腐“四大法宝”，即赃款被盗、情妇举报、丢公文包和“内鬼”晒发票。虽是戏谑之言，但静而思之，我们都能轻而易举地将近年来的很多腐败大案要案“对号入座”。

当然，反腐不是买彩票，这些经典个案往往很难复制，依赖“旁门左道”

显然不如在推进反腐倡廉制度化方面多做一些努力。今年全国两会闭幕后，国务院总理温家宝在记者问时指出，当前最大的危险在于腐败，而要消除腐败的土壤还在于改革制度和体制。

中石化“天价酒”事件，正好为推进制度化反腐提供了一个良好的契机。

遗憾的是，在中石化广东分公司涉嫌腐败的事实基本确凿的情况下，媒体和公众早已经“过河”了，纪检监察部门似乎仍在“摸石头”。截至目前，公众所见到的仍只是涉事企业的自说自话和自查自纠，反倒是相关职能部门的放任和迟钝，让爆料者的处境十分危险。我们真诚地希望，有关部门能够吸取教训，让事前监督与事后追责双管齐下，同时发挥媒体和社会公众的监督作用，让腐败无可遁形。

■本版投稿信箱：

zhangjinling@qlwb.com.cn

>>世风眉批

明码标价

周日闲逛，在某服装店见一款休闲西装，上面明码标价：原价316元，现价158元，另外赠送价值78元的衬衣一件。我见其款式较新，不假思索地买了一件。店老板激动地说：“看你这么爽快，再送你一条价值48

元的领带。”嘿！不算不知道，一算吓一跳，只花32元就买了一件原价316元的休闲西装。明码标价是好事，只是水分这么大，让人心寒。

(任广彬)

发票

前几天，朋友请客吃饭。买单时，他让服务员开了一张发票。另一个朋友见了，很惊讶地问：“你能报销啊？”朋友急忙否认。没想到他又问：“你不报销，

要发票干什么？”我听了不禁愕然，难道不报销就不要发票？要发票仅仅为了报销？这样的“误读”显然是缺乏维权意识，而比这更糟糕的，是很多人把发票当成了公务消费的象征。发票不过是“消费凭证”和“维权依据”，啥时候与“公款消费”画等号了？

(张承永)

■本栏目投稿信箱：
shayuansen@qlwb.com.cn

上调贫困标准体现“包容性发展”

公共专栏

□郭松民

4月15日，国家主席胡锦涛在博鳌亚洲论坛2011年年会开幕式上，以“包容性发展：共同议程与全新挑战”为主题发表主旨演讲，阐述中国对这一概念的看法以及中国在“包容性发展”上的实践。那么，什么是“包容性发展”？简言之就是要使全球化、地区经济一体化带来的利益和好处，惠及所有国家，使经济增长所产生的效益和财富，惠及所有人群，特别是要惠及弱势群体和欠发达国家。

并非偶然的是，一些外媒开始注意到中国拟提高贫困线标准。“今年晚些时候，将公布下一个十年扶贫纲要，贫困线标准将从1196元提高到1500元”，这意味着，至少从统计数字上看，中国穷人的数量，将有可能从不足3000万重新增加到一亿以上，作为经济总量已经位居世界第二的经济大国，中国在“面子”上会很不好看。

在笔者看来，宁愿牺牲“面子”，也要提高贫困线标准，这体现了中国政府贯彻包容性发展的决心和诚意，必将对中国的经济社会的未来发展产生深远影响。

众所周知，改革开放以来，我国的扶贫工作取得了很大成绩。有数据显示，从1978年到2008年，按照我国贫困标准计算，农村绝对贫困人口数量从2.5亿下降到2148万，减少了2.28亿多人。而世界银行公布的最新数据也表明，过去25年，全球减贫事业成就的70%左右来自中国。

但这个成就在国际上也不是没有争议的，因为我国长期以来在统计贫困人口的时候，依

据的是收入标准，而世界上大部分国家都是以消费为标准，因为消费支出更能够直接测量一个家庭或个人的生活福利。由于划分贫困线的标准不同，导致对贫困人口的统计数字也产生了种种争议，如2004年，国务院扶贫办提供的数字是2900万，而世界银行给出的数字却是2.1亿。

另一个令人尴尬的因素是，物价的迅速上涨使得现有的贫困线显得尤其不合时宜。比如在1985年，贫困标准是200元，2009年是1196元，24年来增长约5倍，但食品价格却增长了20至30倍，化肥、农药、电力等至少涨了10倍以上。也就是说，在1985年有200元钱，可能比现在1500元钱的实际购买力还要高。贫困人口的实际生活水平不仅没有提高，反而还呈现出下降的趋势。

按照国际上的习惯做法，在解决了绝对贫困问题之后，贫困线应该随着经济的发展逐年提高，但我国的实际情况却是贫困线提高的速度远远落后于经济增长的速度，从1985年到2009年，24年来我国贫困线约增长5倍，而GDP则由千亿跃升至万亿，增长了42倍。水涨船不高，相当一部分人没有享受到经济发展的成果。

显然，不提高贫困标准，并不等于贫困不存在了，只是这些贫困人口被排除在了政府的扶贫政策之外，他们的福利因此受到了损失，国家据此制定的经济、社会政策也就缺乏针对性和有效性。

提高贫困标准，意味着国家愿意并可能承担更多的扶贫责任，意味着公共财政将在更大可能上回馈民生，意味着决策者对国情、国力的认识更加清醒，也意味着更加健康、更加全面的社会政策成为可能——无疑，这一切都更加体现了包容性发展的本意。

携手合作，共创辉煌

中国电信山东分公司第二届合作伙伴大会暨天翼终端产业链年会在青岛举行

4月15日，山东电信主办的中国电信山东分公司第二届合作伙伴大会暨天翼终端产业链年会在青岛隆重举行。来自三星、摩托罗拉、华为、酷派及海尔、海信等终端厂家的领导、专家，中国电信集团移动终端管理中心、山东电信及全国和山东省内各级经销商代表共千余人出席了产业链年会。

第一家突破1亿大关的CDMA运营商

虽然中国电信天翼移动业务起步较晚，但是经过数十年电信员工的艰苦奋斗，产业链各方及社会各界的支持，仅用两年多时间中

国电信就从收购C网后2008年底的2700多万移动用户达到2011年3月的1亿户，增长率高达36.5%，市场份额由4%提高到11%，其中，中国电信3G用户数超1500万，市场份额为26%，中国电信已经成为全球最大的CDMA运营商，同时也是第一家突

破1亿用户大关的CDMA运营商。用户规模化使设备厂商、终端厂商、销售渠道等在内的整个产业链实现了跨越式发展。

截至2010年底，各类

CDMA终端研发、供应和生产厂商达到270家，各类在售CDMA终端超过800款；比2009年增加50%以上，国内市场各类CDMA终端销量超过4500万部，比2009年增长近50%，截至2010年底，EVDO制式天翼3G手机入围机型达到304款，在售机型平均价格比年初下降54%，大幅降低了消费门槛，3G智能手机市场开始呈爆发式增长。

目前山东电信天翼3G宽带网络率先实现全省17个地市的所有县区、乡镇以及境内高速公路、铁路、旅游景区100%覆盖，网络质量进一步提升，网络覆盖、网络质量和应用得到广大用

户的肯定，天翼终端更加丰富，其中天翼3G终端已经达到268款，在行业中居于领先地位，进一步扩大了用户的选择，加快了业务发展。

此外，山东电信依托综合信息应用和3G网络优势，全力推进信息化在社会各个领域的实践应用，全面实施了电子政务、平安城市、数字医院、海洋、酒、数字矿山、物联网校园等26大类80多个项目的信息化解决方案。

凭借中国电信最广最优的网络覆盖、多样丰富的3G终端、热情周到的服务态度，天翼3G品牌已深入人心，受到越来越多手机用户的认可与青睐。

合作共赢，促进天翼3G智能手机规模化新发展

在本次年会开幕式上，山东电信刘建良副总经理代表公司管理层对广大合作伙

伴付出的辛勤努力表示衷心感谢。他说，近几年，山东电信在集团公司的大力支持下，持

续加大建设投入，加快规模发展，提升服务质量，主要指标实现了稳定快速增长。



▲▲国内外终端厂商、手机设计公司纷纷在现场展示新产品和技术

刘建良副总经理指出，合作共赢是当今多极化市场的客观要求，代表着产业发展的趋势。山东电信高度重视移动终端在3G服务中的核心作用，高度重视社会渠道在3G终端销售中的巨大力量，举办此次产业链年会，既是共同聚焦客户信息化需求积极打造差异化竞争优势的重要举措，也是在“十二五”开局之际，社会信息化需求旺盛形势下抢占先机的战略规划。

此次与会合作伙伴具有雄厚实力和品牌优势的知名厂家，有拥有多年销售经验和广泛销售渠道的品牌区域代理和经销商，还有在地方有着优秀销售业绩的明星代理商。他们纷纷表示，与山东电信的合作基础十分雄厚，合作前景非常广阔。与会代表还对天翼终端的前景与未来、中国电信3G终端定制方向、策略及如何开展多行业合作问题进行了探讨，并提出了各自的建议和意见。

另外，在本次年会上，山东电信还隆重表彰了2010年度在全业务发展、农村市场拓展、行业突破及重点产品营销中表现优异的合作伙伴。有关部门负责人还介绍了山东电信2011年业务发展及终端运作思路，并宣布了合作伙伴成长计划。天翼终端厂家还在年会现场进行了终端产品的介绍和演示，举行了产品展示和商务洽谈活动。