“车补”就是赎买既得利益

【中国观察之鲁宁专栏】

杭州推行公车改革，市局（副厅）级以下一律取消专车，改为发放车贴，每月直接打入公务员市民卡，可用于向服务中心叫车后刷卡付费，还可用于公交车、打的、加油等交通支出，但不能取现。“车贴”根据级别分9档，最低每月300元，局级干部2600元。如此大规模、高级别的“车改”在全国尚属首例。（6月24日《新京报》）

杭州“车改”消息甫一上网，遭来质疑声一片。问题的焦点有两个：第一、“车改”变成“车补”，等于变相为公务员们涨工资（虽说“车补”不能直接提现，但可以买油一项，意味着可间接提现）；第二、“车改”本来是社会舆论一直呼吁的，当“车改”简单变为“车补”后，连“车改”本身的必要性也受到了舆论的质疑。

“车改”变成“车补”后，公务员群体总体应当是受惠的。尤其是最底层的办事员们，即使不搞“车改”，平时外出也很少能调动本机关公车的，或者说“车改”原本并非是他们最关心的。现在好了，“车改”变成“车补”，他们多多少少也沾了点“车改”的光。

多年来，各地断断续续推出的“车改”，有一个关键问题——“车改”的前置条件始终被有意回避，这就是哪个级别的官员可纳入“车改”对象。事实上，按中央关于配车的多个红头文件规定，到目前为止，只有正部（省）级官员才有资格配置专车，副部（省）级以下官员均无单独配置专车的权利。但实际情形是，从副部到正科（县级各独立机构），几乎人人配置有专车。有的正科级独立机关，连副职也普遍配置专车。因此，不分官阶高低，不分官员是否有资格参加“车改”的“车改”，事实上已变味为人人有份的一项新增“福利”，此间的改革逻辑前提是：预先承认违规配置专车为既成事实。

“车补”的性质视同于对既得利益的“赎买”，“车补”人人有份意思就是机关内部“排排坐、分果果”。但无论如何，杭州“车改”之“赎买”本质，仍系“矮中取长”的次优选择。2004年，笔者曾对江苏省苏南地区多个县级市的“车补”式“车改”作过专门的调查性采访，当时得出的一个初步结论是，以“车补”取代部门“养车”，纳税人的负担还是能够减轻的。

（作者系资深时事评论员）

车补标准不能政府自己定

■第二落点

针对杭州的车补，一些人发出质疑——和级别挂钩的车补，“是不是对享受公车特权的一种赎买？”“是不是给公务员变相发福利？”

这些质疑是有道理的，都是上班，为什么我没有车补，我的公仆却有？要知道，这2600元一月的车补，比许多人一个月的收入都多。再说，公车泛滥这种不合理现象本身就属于应清理、纠正的，而发车补恰恰是把不合理的现象搞得合理化了。最令人无法理解的，是杭州相关部门在车补发放标准上的自说自话。发车补的钱来自普通民众的税款，但车补的标准和发放方式，民众却没有表达意见的机会，这实在是很荒唐的事情。政府部门既享受车补，又制定标准，让自己陷入了权力自肥的嫌疑境地，想不遭受质疑都难。

杭州的车补的发放方式和标准，到底是按什么逻辑制定的？有没有翔实的数据作为支撑？车改之后能节省多少财政开支？这些都需要车改的主导部门给出明确的解释。就现在的情况来看，杭州的车补已经遭到了强烈质疑，有必要重新展开论证。我的意思是：车补发放标准和方式，都应该由独立的社会机构拿出方案，然后交由民众展开充分讨论，只有民意充分参与之后形成的车补方案，才是最符合公平原则的。否则的话，即便按照目前的车补方案，可以节约一部分财政开支，杭州的车改也难言成功，因为相关部门自说自话的车补标准，仍然走不出权力自肥的阴影。换句话说，如果车补方案交由民众讨论，或许“2600元一个月”根本就是不可能的高标准。（张兰英）

看看日本与荷兰怎么发车补

■第三只眼

日本任何政府机构和部门都没有接送机关工作人员上下班的班车，工作人员上下班全部利用电车、地铁等公共交通工具。政府给机关工作人员发放交通补贴。交通费用的补贴原则上是根据居住地到办公场所最短距离的实际所需交通费的数额，采用实报实销的政策，但有最高限额。

我们看到，日本发放车补不是按照级别来的，而是按照居住地到办公场所最短距离的实际所需交通费的数额，采用实报实销的政策，这就避免了用车多的人得到车贴少、一些官员为节省车贴不下基层的现象。当然有人会怀疑，这样的实报实销会不会是一个无底洞，日本的对策是给车补封顶。

让我们再看看荷兰的做法吧。荷兰政策规定，骑自行车上下班公务员的交通补贴为每公里0.15欧元，而开车上班的人员只能得到每公里0.05欧元的报销。乘坐火车、地铁等公共交通工具上班的公务员则继续享受免费公交卡的待遇。骑车上班公务员的交通补贴是开车上班者的3倍，这无疑会激励更多的人骑车上班，进而减少堵塞和污染，节约能源。

同样是车补，很多国家是按照路程远近来确定车贴多少，在补贴的过程中，还引导公务员用节能的交通工具上下班。而我们的车贴，往往很简单，既不考虑工作实际，也不考虑路程的远近，也没有通过车贴引导公务员绿色出行，而是简单地一补了之，标准又是自说自话，这样的车补，遭受质疑是情理之中的事。（肖华）

国土部地价VS工商联土地成本

【中国日记之杨耕身专栏】

英国前首相本杰明·迪斯雷利说过，“这世上有三种谎言：谎言，糟糕透顶的谎言和统计资料。”美国统计学家哈夫的《统计数字会撒谎》一书，也对统计中的陷阱提出了入木三分的见解。他提出，当你面对统计数据时，先要问自己五个问题：谁说的？他是如何知道的？遗漏了什么？是否有人偷换了概念？这个资料有意义吗？本杰明是过于偏激了，好在哈夫向人们指出一种趋近于聪明的路径，那就是你可以不相信统计数据，但是统计数据本身却带来很多信息。

有关房价中的地价因素，说法不少，最新的是6月23日国土资源部发布的统计数据。报道指出，对于备受争议的“地价房价之间的关系”，该部调查显示，地价只占了房价的一小部分，目前中国地价占房价15%-30%，平均为23.2%（6月24日《新京报》）。而在此前，今年全国两会上，全国工商联的一项调查显示，房地产项目开发中，土地成本占直接成本的比例最高，达到58.2%。——显而易见，国土部的数据正是对工商联数据的回应或颠覆。

当统计数据的舆论阵地开始上演这种拼抢与争夺，统计数据之不可全信由此可见一斑。就两种数据的发布方而言，各自所代表的利益，是很鲜明的。工商联数据乃房地产商会发布，多嚷嚷地价太高，可减缓舆论对房企的质疑，而将矛头引向地方政府。国土部却又不愿担当这个恶名，所以也拿出了数据，得出了地价只占房价一小部分的说法，也在情理之中。在这个意义上，哈夫提出的问题之一，“谁说的”，的确可让人心明眼亮。

工商联数据是另一回事，我们不妨依然拿哈夫的方法论来看国土部数据。哈夫第二问是“他是如何知道的”，也就是如何调查出的？国土部一位相关人士举例说，二期刚开盘的首城国际，开盘价在14500元/平米，2006年拿地时的楼面价格是每平米5000元-6000元，地价占房价的30%多。这意味着，国土部数据的得来，乃据开房商拿地时的地价。但对开发商而言，地价有这么单纯吗？由此引出哈夫三问，“遗漏了什么？”

拿地时的地价只是土地成本的一部分，任志强对此有过清晰的阐述。他的博文《计划手段的失败》这样写道：现有的土地供给政策中有毛地的出让和净地的出让，并逐步从毛地向净地转化。毛地出让时，土地部门只知道收取土地出让金的价格，但并不知道土地开发与拆迁中的成本。净地出让时，知道了土地出让的价格却不知道建设的开始时间与周期，不知道规划中配套建设的内容与比例；不知道应分摊到土地成本中的大量实物地租。因此土地部门只知道一个出让时的初始价格，无法预知和计算后面的变化。

必须提请人们关注工商联数据与国土部数据所用术语的区别：工商联数据中，所举乃“土地成本”，而国土部的数据，则仅指地价。难道不应当以因土地而产生了全部成本作为地价成本吗？至少在形成最终房价的过程中，它是必须这样进行核算的。当然，这在理论上还排斥了相应的腐败成本。这么看来，国土部数据遗漏已经甚多，全然是以拿地时的地价作为整个土地成本来进行统计，并以此来驳斥工商联数据了。这也便回答了哈夫第四问，“是否有人偷换了概念？”由此也就不难回答他提出的最后一个问题，“这个资料有意义吗？”

（作者系资深时事评论员）

2009年中、高考纪实——

我市考生有了新装备

2009年中、高考已经拉开了，考生们要承受巨大压力备考。为了帮助考生们有效提高免疫力，防范各种病毒侵袭，安心备考，很多家长给孩子们准备了一种新装备——优先补的维生素果维康。

关键时刻，优先提高免疫力

孩子的免疫力低，这是众人皆知的事实。在考试阶段，考生学习紧张，压力大，往往易导致免疫力下降，受到病毒侵袭。所以，“特殊时期，孩子需要优先补充高免疫力、专项保驾”成为众家长的共识。尤其是维生素C，因为维生素C是参与体免疫力的关键元素。

“免疫力升级大行动”，为考生家长分忧

高考前后，果维康会全力开展了一系列活动，帮助孩子提高免疫力为主的“免疫力升级大行动”，受到广大市民、尤其是考生家长的热烈欢迎。很多家长，不仅到指定药店或超市，享受特惠活动，而且还是考试时间，中时间还是有分时间点。

果维康：六大优先，优先补的维生素

需求优先：补足流失，优先提高免疫力

品质优先：源自全球维生素专业制造商

效果优先：含右旋VC，活性更高

口味优先：大人小孩都爱吃的维生素

石药集团，本着“做好药，为中国”的经营理念，在这关键时期，在全国展开“免疫力升级大行动”。

活动期间，考生凭本期报纸到指定活动药店或超市，即可免费领取优先补的维生素果维康一盒，数量有限，送完为止。（全国共计10万份）

活动期间，到指定药店或超市购买果维康，还可享受特惠活动：即买瓶装产品1瓶加赠1盒。（全国共计25万份）

活动时间：

2009年6月25日至6月30日

活动咨询：800-9111-888

或登陆www.vitamin-china.com

（详情请见店内海报）本活动最终解释权在石药集团所有

全省诚招药线、商超经销商；诚聘城市经理、销售代表、内勤。联系电话：0510-82719096

联系人：鲁小姐 邮箱：cspcntc@126.com

可到以下超市或者药店享受优惠活动：

南京：……

常熟：……

无锡：……

江阴：……

常州：……

扬州：……

徐州：……

淮安：……

宿迁：……

沭阳：……

金湖：……