

运营商和银行为何放任电信诈骗?

□新华社记者 郑良

日前,人大代表陈伟才在全国两会上关于电信运营商和商业银行分享电信诈骗13%收益的发言,引发了社会舆论的广泛关注。

据了解,陈伟才代表的提案有相当一部分内容来自福建省公安厅和法院的调查,为此记者走访了参与该项调查的有关部门负责人。

实施电信诈骗,谁当技术支持?

福建省公安厅刑侦总队负责人对记者说,实施电信诈骗必须依靠两方面的技术支持,即电信运营商和银行,因为诈骗分子一是要打电话,二是要通过银行卡转账和支取现金。由于上述部门忽视安全监管,给诈骗团伙实施犯罪、逃避打击提供了可乘之机。

据泉州晋江市公安局办案民警介绍,2013年8月,在福建晋江一家公司担任财务的许女士接到一位自称“上海嘉定公安分局民警”的电话,称“徐女士在上海办理了医保卡,非法消费违禁药品。”

许女士将信将疑,对方要她拨打114查询显示在手机上的来电号码,以确认其身份。许女士拨打114查询后,发现来电号码确实是上海嘉定公安分局的办公电话。

随后,诈骗分子以“对账户进行安全审查”为名,要求许女士登录指定的(钓鱼)网站,远程操控许女士的电脑,窃取账户资金830多万元。

诈骗分子得手后,迅速将资金通过网上银行分别转移到400多个用他人身份开设的账户,再由专门的取款团伙在台湾多台ATM机上取现。

按照中国人民银行颁布的《银行卡业务管理办法》,个人申领银行卡实行实名制,发卡银行负有审查责任。

但记者调查采访发现,几乎所有电信诈骗案中,诈骗分子都是持他人身份证开设银行卡,以及转账、取款,破获一起案件通常能缴获成百上千银行卡,有时一张身份证就开设了数百张银行卡。

这些年,银行部门发售了大量非实名银行卡,给诈骗分子转账、取款并逃避打击提供了便利。据法院办案人员介绍,诈骗分子一旦得手,幕后操控者只需在房间敲击电脑,就可以通过银行网络系统将受害人资金分别转账、取现,或转移到别的银行卡。

记者调查发现,手机卡、无线上网卡在网上公开叫卖,诈骗使用分子无记名通信工具作案,给查处带来难度。福建警方表示,目前大多数电信诈骗案件无法追回赃款。

运营商与银行,坐收诈骗收益?

记者在致电杭州城北桥西板块几个楼盘咨询时,他们都承诺“只要有房有户口,入读卖鱼桥小学基本没问题,我们是和学校签约的。”

但是当记者提出,万一适龄儿童太多,如何保证小孩一定能就读时,楼盘销售人员开始支支吾吾,承认存在一定约束条件和变数。

“教育局给学校的招生指标,每年情况可能会不同,我们也无法控制名额。如果人太多,肯定要从距离学校的远近来考虑。另外落户拱墅区的话,房款必须一次性付清或者还贷贷款才能申请。”一位天鸿天鸿香榭里的销售人员说。

“学区房”宣传猫腻多

巨幅广告牌、宣传册、灯箱广告……开发商在各种媒体渠道花大价钱为自己的“学区房”吆喝,开发商抓住家长希望孩子上名校的心理,在学区房上做足文章,只要解决孩子上学问题,房价都成为次要考虑因素。但“学区房”真的如广告中那般“高大上”吗?目前市民看到的各类“学区房”宣传其实都暗藏猫腻。

一是号称“签约名校”,实际“纯属忽悠”。杭州市拱墅区教育局一位工作人员的话给桥西板

块热火朝天宣传“学区房”的房产商泼了盆冷水,“目前桥西板块声称和卖鱼桥小学签约的事都是不存在的,房产商这么做,无非是想给购房者一颗定心丸。”他还提到,只要在相应的学区范围内,该招的学生都会招,并不存在某一楼盘和学校签约,就会招收住在该楼盘的学生,而不考虑距离学校更近的楼盘生源。

卖鱼桥小学校长王怡芳也对此事作出回应称:“我们学校未和任何房地产商签约,但是这几个楼盘所在区域附近的卖鱼桥小学北校区确实是在规划当中,预计明年9月开始招生,具体的招生范围和名额要根据教育局的规定执行。”

二是宣称“百年名校”,其实是“新建分校”。许多楼盘在营销时,都会隐去对卖房子不利的信息,如“名校学区房”,“住在这里就等于半条腿迈进北大清华”,这样夸大其词的口号随处可见。而实际上楼盘周边的学校其实是名校的分校,甚至只是分校的分部,无论从师资力量、硬件设施、社会口碑都与本部有差异,宣传过程中回避“分校”这个信息,购房者容易被误导,把对名校的好感转移到楼盘上。

三是承诺“即刻入学”,其实是“规划建设”。所有的售楼中心都会有沙盘和区位示意图,把周边的配套设施都尽可能的放入其中,甚至把规划图中一个“学校”的标志,做成美轮美奂的学校教学楼模型,力图全方位展现“未来实景”在客户眼前。

然而,政府的城市规划建设并非一朝一夕完成,不少楼盘周边的学校还需要多年才能建成,政府规划也可能发生变化,原本的“学区房”也许就会在学区范围之外,开发商并不会提醒购房者这些变数的存在,而是从房子开卖起,就挖掘周边配套的学区资源,不管是否确定还是待定的,只要能沾上“学区房”的边,都铆足劲宣传。

“说好的名校”不见了 “学区房”的那些宣传猫腻

“说好的学区房”不见踪影,让许多购房者慌了神。两年前,宁波杭州湾世纪城楼盘打着黄冈中学宁波分校“学区房”的旗号,赢得了大量购房者的青睐,然而临近交房,业主们才发现黄冈中学不来了,千余名业主联名投诉维权。开发商口中板上钉钉的“学区房”为何突然爽约?“傍名校”的房产宣传背后有何猫腻?

楼盘营销“傍名校”成风

位于杭州湾新区的杭州湾世纪城于2011年11月开盘,凭着“黄冈中学学区房”的承诺,尽管楼盘均价高于周边楼盘近3000元,仍有不少购房者选择。黄冈中学宁波分校开工仪式时曾宣称:“学校建成后将在2014年秋季首次招生”,但是情况在今年2月25日发生了变化,杭州湾新区管委会的一纸说明,宣告与黄冈中学中止合作办学,换成了镇海中学的民办分校。奔着名校“学区房”购房的业主们叫苦不迭,要求开发商对不能实现的承诺予以补偿。

“傍名校”在楼盘营销是一条屡试不爽的策略,在杭州也有不少楼盘打着名校“学区房”的“金字招牌”。前段时间以降价吸足眼球的城北

商和银行安全管理漏洞长期存在,一直没有得到改善,其主要原因是利益驱动和问责机制的缺失。

厦门勤贤律师事务所律师曾凌提出,人民银行、工信部近年来一直强调落实发卡实名制,由于利益的驱动,一些银行和电信运营商并未严格执行这一要求。

值得关注的是,监管部门如何履行监管职责,对不履行发卡实名制的银行、通信运营商进行问责,以及追究违规开通网络电话改号业务、不对境外网络改号电话进行拦截的运营商法律责任?

针对电话改号,福建省通信管理局相关负责人表示,通信运营商必须严格执行有关主叫号码传送规范,正确传送各类业务的主叫号码,不得擅自隐示或非法更改传送的主叫号码,不得为非法经营提供技术条件,其中包括明知或应知非法经营仍提供经营或技术条件。

福建通信管理部门表示,将加强监管,坚决查处违规经营行为,对那些为非法经营提供技术条件的行为进行行政处罚,构成犯罪的移交司法机关追究刑事责任。

陈伟才提出:只有更多的受害者拿起法律武器,依法进行诉讼,才能维护自身的合法权益;只有追究法律责任,才能促进运营商和银行规范自身行为,从源头上治理电信诈骗。

(新华社福州3月18日电)

警惕「豪华社区办公楼」成监管死角

□新华社记者 谢樱 刘良恒

工作人员不到10人,湘潭市云盘社区却举债兴建了一栋6层高、总面积1200平方米的办公楼,甚至还装了观光电梯。记者调查走访发现,全国各地不少社区频现“豪华办公楼”,基层豪华楼堂馆所背后,是社区场地、经费紧缺背景下滋生的“创收”与“争先创优”冲动。

发不上工资也要筹资盖楼?湘潭市宝塔街道云盘社区成立于2001年,之前一直没有自己的办公用房,租了原来的云盘村委会办公楼一间不到40平方米的办公室办公。随着该办公楼拆迁,社区决定新建6层办公用房。

“新建用地原本规划是建个垃圾中转站,但由于紧挨住宅楼,居民意见很大,后来另外选址建了垃圾站,这块地就闲置了下来。”湘潭市宝塔街道办事处主任邓雅普介绍,经过云盘村委会的会议协商,决定在空地上建社区办公楼。

“每年下拨的经费只有13万元,发工资都不够。建房所需费用全靠社区自筹。”湘潭市云盘社区主任陈海冰说,“整栋楼装修共投入200多万元,由施工单位全额带资兴建,社区分5年偿还。”

据介绍,新建大楼1层、2层已出租,租金用来偿还前期建设费用,4层、5层、6层都是各类配套设施,主要面向居民提供服务,比如图书室、文体室、电教室、市民学校、党员服务中心等。陈海冰介绍,目前社区一共有工作人员9人,全部集中在200平方米的政务中心大厅办公,并没有其他办公用房。

对于“观光电梯”,陈海冰说:“设计时并没有电梯,后来考虑到年老体弱居民行动不便,而且租用面部的汽车俱乐部要求单独进出,愿意承担部分购置和使用电梯的费用。”

建楼不仅解决办公场地,收租还能补充经费不足,类似云盘社区的做法地方还不少。

在湖南省长沙市一个近郊村,虽然村干部、大学生村官等只有不到10人,但也举债千万元修建7层村部大楼,对此,当地政府回应称楼宇中是“村民综合物业房”,村级活动场所只占其中一部分,大部未装修的房屋将出租,租赁收益将用于偿还大楼建设资金、村级民政等。

“创收”是为了避免社区“空转”?

基层社区为何频现“建楼”冲动?记者了解到,尽管近年来政策提倡强化社区服务功能,但却很少给社区安排正式的办公用房,大多“寄居”于小区物业、活动中心等。场地不足、经费紧缺,是不少基层社区中心普遍面临的问题。一般的社区每年仅有几万元至十余万元的经费,包括工资、办公费用和各项工作费用等。部分社区在职的工作人员表示,有时一年内有五六个月都拿不到足额工资,社区工作人员对此怨声载道。

场地、资金紧张催生了“创收”冲动。一些社区选择把门面、办公室、车库、公共娱乐场所租赁出去,以租金来解决日常经费问题,引发了居民不满。“比如,原本是文体活动室,现在出租给企业当办公楼,居民的权益肯定会受到侵害。”一位不愿透露姓名的社区工作人员说。

“创收”是不少社区负责人最伤脑筋的事情。有基层社区负责人告诉记者:“更多的时候是去辖区效益好的企业、商家‘化缘’,请求他们给点资金支持。当然,这样的钱肯定不会白给,社区要给他们在一些服务上提供‘便利’作为回报。”

也有社区像云盘社区一样,利用社区内空地自建办公楼,在改善办公环境之余,还预留一些门面或办公用房来出租“创收”。但这种方式仍面临质疑。记者了解到,对于很多社区而言,其实并不存在“空地”的概念,社区建办公楼,大多是以占用公共用地、消防通道或绿化用地的形式进行,需要到相关部门去办理修改规划的审批手续才能动工建设。

无奈之举实为“争先创优”?

在“禁止各级党政机关建楼堂馆所”的政策下,一些社区却大手笔建办公楼,这合规吗?一些社区表示,盖楼是政策“逼迫”下的无奈之举。记者了解到,目前不少省市都对改建、扩建社区办公活动场所和服务设施建设有要求。一些地方明确提出“力争每个社区都有不少于300平方米的办公活动场所”。一些社区倡导建设的“和谐社区”,标准是“各类配套服务设施不能少于800平方米,办公服务大厅不能少于200平方米”符合条件的社区,还可以拿到财政下拨的20万元的创建经费。此外,省市级的“样板社区”“两型社区”创建,都对办公服务场所、配套服务设施有面积上的要求,奖励的创建经费则更高。有的地方甚至将创建“指标”下放到各区,严格要求“完成任务”。

“不断扩充、丰富社区公共服务资源,这是政策层面的要求。对于体制内经费有限的现状来说,只能靠社区自主‘创收’或自建办公楼,才能达到这些要求,争取‘牌子’。”陈海冰告诉记者,云盘社区自建办公楼,也有“争先创优”下的利益考量。有基层社区负责人向记者透露,类似未批先建、借资兴建、出租还款的做法,上级单位大多表现出“不主张也不反对”的默许态度。“这存在风险,一旦出现欠款窟窿,对于通过基层选举而产生的社区负责人来说,难以承担。”湖南省社科院研究员郑自立说。

“社区中心应当以服务便民为主要任务,但在经费紧缺的现状下,如果一味只求‘创收’,特别是不顾居民利益大拆大建,则属于背道而驰的做法。上级部门应当给予严格监管与规范。”郑自立说。

“社区创建,不能仅靠社区本身。”中南大学社会学教授李斌表示,作为公共服务的基层组织,上级政府要逐步支持社区的工作,包括在社区成立之前就应当安排好办公场地、工作经费,只有让他们从“创收”中解放出来,才能更好地搞好本职工作,服务居民。

(新华社长沙3月18日电)



□王政 黄薇

“说好的学区房”不见踪影,让许多购房者慌了神。两年前,宁波杭州湾世纪城楼盘打着黄冈中学宁波分校“学区房”的旗号,赢得了大量购房者的青睐,然而临近交房,业主们才发现黄冈中学不来了,千余名业主联名投诉维权。开发商口中板上钉钉的“学区房”为何突然爽约?“傍名校”的房产宣传背后有何猫腻?

楼盘营销“傍名校”成风

位于杭州湾新区的杭州湾世纪城于2011年11月开盘,凭着“黄冈中学学区房”的承诺,尽管楼盘均价高于周边楼盘近3000元,仍有不少购房者选择。黄冈中学宁波分校开工仪式时曾宣称:“学校建成后将在2014年秋季首次招生”,但是情况在今年2月25日发生了变化,杭州湾新区管委会的一纸说明,宣告与黄冈中学中止合作办学,换成了镇海中学的民办分校。奔着名校“学区房”购房的业主们叫苦不迭,要求开发商对不能实现的承诺予以补偿。

“傍名校”在楼盘营销是一条屡试不爽的策略,在杭州也有不少楼盘打着名校“学区房”的“金字招牌”。前段时间以降价吸足眼球的城北

块热火朝天宣传“学区房”的房产商泼了盆冷水,“目前桥西板块声称和卖鱼桥小学签约的事都是不存在的,房产商这么做,无非是想给购房者一颗定心丸。”他还提到,只要在相应的学区范围内,该招的学生都会招,并不存在某一楼盘和学校签约,就会招收住在该楼盘的学生,而不考虑距离学校更近的楼盘生源。

卖鱼桥小学校长王怡芳也对此事作出回应称:“我们学校未和任何房地产商签约,但是这几个楼盘所在区域附近的卖鱼桥小学北校区确实是在规划当中,预计明年9月开始招生,具体的招生范围和名额要根据教育局的规定执行。”

二是宣称“百年名校”,其实是“新建分校”。许多楼盘在营销时,都会隐去对卖房子不利的信息,如“名校学区房”,“住在这里就等于半条腿迈进北大清华”,这样夸大其词的口号随处可见。而实际上楼盘周边的学校其实是名校的分校,甚至只是分校的分部,无论从师资力量、硬件设施、社会口碑都与本部有差异,宣传过程中回避“分校”这个信息,购房者容易被误导,把对名校的好感转移到楼盘上。

三是承诺“即刻入学”,其实是“规划建设”。所有的售楼中心都会有沙盘和区位示意图,把周边的配套设施都尽可能的放入其中,甚至把规划图中一个“学校”的标志,做成美轮美奂的学校教学楼模型,力图全方位展现“未来实景”在客户眼前。

然而,政府的城市规划建设并非一朝一夕完成,不少楼盘周边的学校还需要多年才能建成,政府规划也可能发生变化,原本的“学区房”也许就会在学区范围之外,开发商并不会提醒购房者这些变数的存在,而是从房子开卖起,就挖掘周边配套的学区资源,不管是否确定还是待定的,只要能沾上“学区房”的边,都铆足劲宣传。

“开瓶费”怪象:越高档饭店越敢强收 背后有什么玄机?

记者从不少餐饮场所了解到,“开瓶费”一般有“弹性”,老主顾可收可不收,点贵菜或者达到了动辄几千元的包房最低消费,也可以减免“开瓶费”,而且一些生意不太好的餐饮场所,开瓶费也可以商量。“总之开瓶费大多没有列在菜单上,实际上没什么依据,就是‘规矩’,看情况收,看人头收。”一位上海高档餐饮会所的服务员说。

但也有“强收”开瓶费的饭店,譬如上海西郊一家叫做“西郊某号”高档餐饮场所,网上点评显示其人均消费高达649元,地点隐蔽,菜品昂贵。记者暗访时与之商量是否可以减免开瓶费,店方态度强硬“一定要收取200元一瓶开瓶费,不收不行”。

收取开瓶费,消费者挨“宰”;如果在这些饭店里点酒水,被“宰”得更凶。实际上,这些饭店强收开瓶费,就是为了设置消费障碍,变相迫使消费者在酒店点价格远高于市场价的酒水。

记者调查发现,酒店以高价出售酒水的问题屡见不鲜。例如500毫升装的53度飞天茅台酒,在网上电商不过卖千元出头,但在上海西郊的一些高档会所竟高达3200元。

老生常谈,就是管不了“霸王”开瓶费?

事实上,就酒店能否收取开瓶费、设置最低消费额度等问题,国内餐饮行业长期争论不休。“酒水利润目前仍是我国餐饮业收入的重要来源。”对于开瓶费,复旦大学旅游学副教授吴本说,国外酒店所提供的酒水本就包含了酒店服务(例如窖藏),而国内消费者也比较认同自带酒水,于是酒店的价格就被提高了,但饭店的酒水虚高导致利润偏离正常水平也是突出问题。

中山大学旅游学院酒店管理系主任饶勇则告诉记者,国内酒店往往没有明确告知,结账时强收开瓶费,这种行为就违规了。

霸王条款背后还有玄机?

记者调查还发现,越是高价高档饭店,强收开瓶费等“霸王条款”越是“理直气壮”,那么“店大欺客”底气何来?

实际上,随着“八项规定”等相继出台,“三公”浪费也得到了明显整治。一年来,餐饮业,尤其是高档餐饮企业生意逐渐难做起来。在高档餐饮市场并不乐观的同时,某些高档餐饮企业强收开瓶费、设置最低消费的“霸王现象”

现象为什么还是如此“顽固”?记者实地观察发现,某些高档餐饮场所强收开瓶费,底气来自于客源不断,经营压力不大。如上海虹桥、西郊附近聚集的高档餐饮会所、饭店、酒店,位置通常比较偏僻,不像市区的星级酒店多位于高楼,酒店大门通常不显眼,且关得非常严实,砌起较高的围墙,酒店建筑主体也显得比较低矮普通。

这些名为“西郊某号”“虹桥某号”的餐饮场所,有些甚至不挂招牌。在虹桥路上的一家“某号”餐饮会所,高墙铜门,客人到了才开大门,客人进门又快速关拢,门外更有安保“站岗”,里面觥筹交错,外界难窥究竟。

西郊某酒店的一位保安告诉记者,该酒店原来名为“某某会所”,后来因为太过于高调、显眼,就改名了,取而代之的是一个较为普通的餐饮企业名称。而记者也发现,在这家酒店大门后安置了一块影壁,即使大门敞开,路人也无法看到酒店大门背后究竟是怎样的场景。

经常去这些场所消费的经商人陈先生告诉记者:“这些地方人均消费动辄600元以上,高的几千块都有,开酒就更没底了,根本不是普通客消费的地方。恐怕还是有不少公款消费,或者有权力的部门让企业来买单,要不就是做生意的宴请权力部门的领导,外面‘风声’趋紧,这些隐蔽场所生意越好。开瓶费其实很简单,如果生意不好就要为生存担忧,没有客人上门商家还会计较开瓶费吗?”

一位长期关注“三公”问题的专家认为,一些高档餐饮会所仍然强收开瓶费,背后的玄机在于这些场所消费依然火爆。这说明遏制公款浪费、反对奢靡之风的口子还要进一步收紧,要把这些隐蔽的场所也纳入监管的视线。

(新华社上海3月15日电)



□新华社记者 陆文军 陈鑫盛 庄成青

包房最低消费,禁止自带酒水,强收开瓶费……在国内餐饮业,这些不成文的“行规”早已备受质疑。尽管近年来各地主管部门相继出台规定,认定商家此类做法属违规,包括最高人民法院也明确这属于“霸王条款”,但记者日前实地探访发现,这些餐饮业的“霸王行”依旧难拔,而且往往是越高档饭店越敢收,其背后有什么玄机呢?

禁令之下“霸王行”依旧难拔

在上海的实地探访中,几乎所有的高档酒店对于记者自带酒水都提出了收取开瓶费的要求,价格从100元至200元不等。例如虹桥路某个高档会所式饭店的工作人员直接给出了“红酒一瓶100元,白酒一瓶200元”的开瓶费价格。

作为高端餐饮场所集中的区域,这种价位的开瓶费在这一带几乎成了“行价”。周边区域聚集着各类规模较小的高档餐饮场所,几乎无一例外地都要求收取开瓶费,并且价格均开到每瓶上百元的水平。

去年12月9日,北京市工商局公布餐饮行业6种不公平格式条款,其中就包括了“禁自带酒水”“包间最低消费”等,并宣称逾期不改者最高罚3万元。规定一出,就引起餐饮业争论,中国旅游饭店业协会与中国烹饪协会甚至发出公开信,请求主管部门对相关问题作出解释。

“目前,消费者针对酒店强收开瓶费的投诉一般都能成立。”饶勇表示,上海市早在2003年就出台《上海市规范餐饮业经营行为的办法》,明确规定酒店禁止自带酒水、强行收取开瓶费的行为属违规。近期,最高人民法院也表示,餐饮行业中的“禁止自带酒水”“包间设置最低消费”属于服务合同中的霸王条款。

“霸道禁令”却难抑酒家强收开瓶费冲动。因为在实际操作中,要严格执行的各种“霸王条款”执法相对较难,很多饭店抱着“法不责众”的心态强收开瓶费,包括相关行业协会有就开瓶费问题叫板工商主管部门。归根结底,背后都是利益作怪。

此外,在饶勇副教授看来,消费者群体的维权意识不强,也是乱收费的重要原因之一。“在碰到餐饮业乱收费时,消费者通常碍于面子,或不愿较真,这也就纵容了这种风气的形成。”而另一方面,由于乱收费的酒店数量太多,过高的执法成本也一定程度上使酒店乱收费现象屡禁不止。

“霸王条款”背后还有玄机?

记者调查还发现,越是高价高档饭店,强收开瓶费等“霸王条款”越是“理直气壮”,那么“店大欺客”底气何来?

实际上,随着“八项规定”等相继出台,“三公”浪费也得到了明显整治。一年来,餐饮业,尤其是高档餐饮企业生意逐渐难做起来。在高档餐饮市场并不乐观的同时,某些高档餐饮企业强收开瓶费、设置最低消费的“霸王现象”

现象为什么还是如此“顽固”?记者实地观察发现,某些高档餐饮场所强收开瓶费,底气来自于客源不断,经营压力不大。如上海虹桥、西郊附近聚集的高档餐饮会所、饭店、酒店,位置通常比较偏僻,不像市区的星级酒店多位于高楼,酒店大门通常不显眼,且关得非常严实,砌起较高的围墙,酒店建筑主体也显得比较低矮普通。

这些名为“西郊某号”“虹桥某号”的餐饮场所,有些甚至不挂招牌。在虹桥路上的一家“某号”餐饮会所,高墙铜门,客人到了才开大门,客人进门又快速关拢,门外更有安保“站岗”,里面觥筹交错,外界难窥究竟。

西郊某酒店的一位保安告诉记者,该酒店原来名为“某某会所”,后来因为太过于高调、显眼,就改名了,取而代之的是一个较为普通的餐饮企业名称。而记者也发现,在这家酒店大门后安置了一块影壁,即使大门敞开,路人也无法看到酒店大门背后究竟是怎样的场景。

经常去这些场所消费的经商人陈先生告诉记者:“这些地方人均消费动辄600元以上,高的几千块都有,开酒就更没底了,根本不是普通客消费的地方。恐怕还是有不少公款消费,或者有权力的部门让企业来买单,要不就是做生意的宴请权力部门的领导,外面‘风声’趋紧,这些隐蔽场所生意越好。开瓶费其实很简单,如果生意不好就要为生存担忧,没有客人上门商家还会计较开瓶费吗?”

一位长期关注“三公”问题的专家认为,一些高档餐饮会所仍然强收开瓶费,背后的玄机在于这些场所消费依然火爆。这说明遏制公款浪费、反对奢靡之风的口子还要进一步收紧,要把这些隐蔽的场所也纳入监管的视线。

(新华社上海3月15日电)