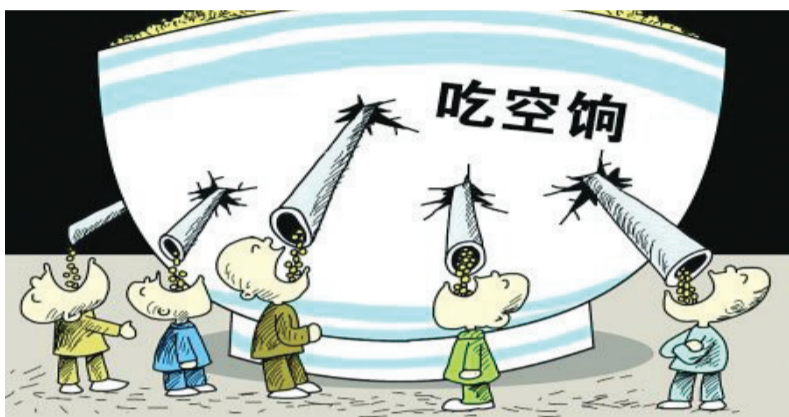


《半月谈》文章披露：

# 部分“退二线”干部带薪养老成另类吃空饷

一些领导干部因身体、年龄、岗位、压力等原因，实职改虚职“退二线”。部分“退二线”的基层领导干部长期处于离线状态：有的不上班严重脱岗成常态，有的未经组织批准擅自出国旅游，还有的穿起休闲运动服“带薪居家养老”。

记者采访了解到，“退二线”干部是一个庞大的群体，在西部许多县直机关的科级领导干部队伍中，“退二线”的干部大约占总数的30%，有的县比例甚至更高。这一群体的思想和作为，将影响整个干部群体的作风。 ■ 据《半月谈》



## 闲官逍遥脱岗 另类“吃空饷”管不了

广西某县教育局副局长，实职改虚职当主任科员后，长期滞留北京，除必须参加的活动外，其他事情从不回来。一些必须签字的文件长期堆积后，等他回来再统一签字。“他以治病为借口前往北京，实际上与在京工作的儿子在一起。”当地纪检人士说，纪检机关调查他的出行记录，在外逗留时间长达100多天。

在西部某深度贫困县，县扶贫办主任深感责任压力大，主动申请实职改虚职，想上班就上班，不想上班就长期待在农村老家。同事偶尔在单位看见他，他身着运动装，一派休闲运动范儿，这与当地干部脱贫攻坚的繁忙形成鲜明对比。

“自局长改任主任科员后，很少来单位上班。除了非参加不可的会议外，平日连他的影子都看不到。”某沿海城市畜牧水产局工作人员告诉记者，2年前，局长因岗位需要“退居二线”，局里安排他在休渔期进行渔船巡查，但他几乎从没巡查过。

这样长期“离线”的非领导岗位的干部不在少数，“占编不谋事、在编不在岗”已成人人皆知的潜规则。

“别看他们长期不干活，但绩效工资是我们的好几倍。”一名基层干部说，绩效工资大多以行政级别标准分配，这些长期“离线”的干部绩效工资比普通职工高不少。

许多调研员、主任科员长期不在岗，几乎在“带薪养老”，奖金还不少，对这种另类“吃空饷”现象，就是管不了，许多人深感不满却又无可奈何。

## 奇葩“官场逻辑” 损害基层政治生态

“不干事”背后存在荒唐“官场逻辑”。一名“退二线”的主任科员说，如果他在单位出现过多，或者在工作领域过多表达自己的意见，很容易被认为是“出风头”。遇上工作不得力、不到位，现任局长不好反驳、不好批评，他在单位反而容易让现任领导干部“不自在”。

“这些干部以前大多都是职能部门的‘一把手’，现在的‘一把手’长期是他们属下，根本不敢管，县委、县政府由于不直接管理，对这类干部的具体到岗情况没法实时掌握，因此出现‘单位管不了，上级管不到’的怪象。”一位局长坦言。

同时，“卸下担子就混日子”的倦怠心态普遍存在。不少“退二线”干部已年过五旬，且远离了核心工作岗位，升迁没有奔头，因此不想上班时就不到岗，过一天算一天。

## 加强制度管理 消除从严治党盲区

“退二线”干部长期脱岗是潜规则，不少市县主要领导干部认为加强管理“退二线”干部会“捅马蜂窝”。根除这一现象，必须通过教育引导，使“退二线”干部卸掉思想包袱，鼓励他们放开手脚，继续干事创业。许多“退二线”干部曾任重要领导职务，经验多、门路广。专家建议，应发挥好他们的“传帮带”作用，让他们在岗位上继续发光发热。

复旦大学廉政与反腐败中心主任李辉认为，对“退二线”的干部日常管理不能松懈，年终绩效考核不能流于形式。

## 揭秘部分早教机构“套路”： 生意靠加盟、上课靠忽悠

无需任何培训或资质，只要投资几万元就可加盟；通过招生代理“购买”生源，广告内容与实际课程脱节；招生时随意承诺，合同语义模糊，缴费后立马“变脸”。由于需求旺盛，目前针对0~6岁阶段的早期教育机构呈爆发式增长态势，其中乱象丛生。部分早教机构生意靠加盟、客源靠买卖、上课靠忽悠，家长们往往在付费之后才发现自己被“套路”。 ■ 据新华社

### 营销“话术”、招生“套路”陷阱多

深圳的邝女士近日带着4岁的女儿乐乐(化名)购物时，被一个举着话筒的“星探”拦下，邀请孩子参加免费海选试镜。随后她们来到了位于海上世界的“深圳市时代华娱文化传媒公司南山分公司”。乐乐被面试后，一名总监夸赞乐乐有镜头感，并称海选两天计划挑选10个孩子，目前只剩最后一个名额，报名23800元两年的课程，可对孩子进行舞蹈、钢琴、形体等方面培训。他还承诺学员都可以在两家电视台的节目中参与影视表演。

邝女士心动，交了数千元订金，此后工作人员不断打来电话催款。邝女士想起当时工作人员称是“免费试镜”，又发现这家公司已遭到不少家长投诉，之前的家长称学习一年也没有任何活动。于是邝女士提出退还订金，工作人员以报名名单已上交为由拒绝。

类似这种免费海选变高价培训，空头承诺拒不兑现的情况并不是个案。据了解，招生时采用的“话术”和“套路”，成为加盟机构向加盟商培训传授的重要内容。记者以希望投资早教机构为由，拨通了一家名为“0~6岁大脑潜能激发班”早教机构的加盟广告电话，该机构号称在全国已经有超过130家分支机构。业务经理谢经理帮记者分析了从事早教行业的10大优势，包括无账、免库存、无售后、低成本、高利润等，且“不需要教师资质”，承诺只要5万元的加盟费，短时间就可帮记者实现“创富梦想”，并承诺提供“招生秘笈”。

### 生源被买卖 代理为多签单随意承诺

当您给孩子报名了早教机构，您可能不知道，还没开始上课，部分学费或已支付给了招生代理。据业内人士透露，借助招生代理拓客已经是早教行业公开的秘密。

经过引荐，记者以早教机构加盟商的身份联系到一名上海的早教代理，对方承诺“只需1万元，就可以帮你在两天内发售400个课程体验包，并保证5%以上的转化率，达不到这个数量1万元退还。”也就是说，花1万元可以招徕至少20名学生，按照每名学生每年学费至少4000元计，早教机构两天可以产生至少8万元的回报。因此这名招生代理生意非常火爆，档期已经排到3个月之后。

也有加盟中心以收取佣金方式帮助加盟商招生。“0~6岁大脑潜能激发班”谢经理提出，可帮助加盟商拓客，按照学费的10%收取佣金：以山东省某市为例，0~6岁儿童约6万人，其中有1.2万名幼儿家长了解到全脑课程，又有2400名家长参加体验，有240名家长现场报名，以每人4000元学费计算，学费总额为96万元，加盟中心将会依照之前的约定，收取加盟商9.6万元“服务费”。

据知情人士透露，由于招生代理或者早教机构的营销人员不负责教学，唯一的动力就是多签单，所以在招生期间，会虚构教师资质、编写成功案例、夸大教学效果，且会对家长做出许多空头承诺，纠纷往往由此产生。

### “套路”之中早教“空壳化”专家呼吁加强监管

中国产业信息网发布的《2016-2022年中国早教市场运行态势及投资战略研究报告》数据显示，中国婴童教育市场正值高速发展期，2017年早教市场规模约为2000亿元。

早教机构向连锁型、规模型发展本无可厚非，然而产业化发展并没有带来教学质量的同步提高。除了正规的教育品牌，近年同样涌现出部分不具备教育资质的早教机构，披着幼儿教育的外衣，从事着敛财的买卖。拓客有成本，营销要付费，教育的内容则逐渐空壳化。教育理念东拼西凑，甚至完全违背幼儿成长规律，打着低加盟费甚至零加盟费的幌子招揽投资商，教育质量无从谈起。

中国青少年研究中心研究员、家庭教育首席专家孙云晓指出，教育部颁布《3~6岁儿童学习与发展指南》，强调教育应遵循幼儿身心发展规律。他呼吁加强对早教机构教学内容的监管，让幼儿教育回归教育价值和教育理想，让无序产业化和来自成人的“教育焦虑”放过我们的孩子。

## 彩票开奖台

全国联网电脑体育彩票“七星彩”  
第18012期开奖公告  
本期开奖结果：**3927541**  
全国联网电脑体育彩票“排列3”开奖公告  
第2018028期 中奖号码：**313**  
全国联网电脑体育彩票“排列5”开奖公告  
第2018028期 中奖号码：**31347**  
中国福利彩票“双色球”开奖公告  
第2018012期中奖号码：

红色球号码**11、12、13、19、26、28**

蓝色球号码：**12**

中国福利彩票3D玩法开奖公告

第2018028期中奖号码：**828**

中国福利彩票15选5玩法开奖公告

第2018028期

中奖号码：**01、02、04、06、07**

安徽联升餐厅食品有限公司淮北海路餐厅营业执照副本不慎遗失，许可证编号：913406006836233292，声明作废。