

# 法令天地

## 工程員接受廠商招待飲宴案

### （一）事實概述

某地方政府工務局養護工程處工程員甲承辦某綠美化工程案時，接受承商招待至有女陪侍的卡拉 ok 喝酒 2 次、至酒店消費、投宿汽車旅館等，違反採購人員倫理準則等規範。

### （二）懲處（戒）情形

1. 懲處（戒）原因及結果：甲之行為已違反公務員服務法、公務員廉政倫理規範及採購人員倫理準則等規定，雖甲已退休，該機關依「行政院及各級行政機關學校公務人員獎懲案件處理辦法」第 2 條規定，仍將本案移送該處考績會審議，決議記過一次處分。
2. 相關法條：
  - （1）公務員服務法第 5 條：「公務員應誠實清廉，謹慎勤勉，不得有驕恣貪惰，奢侈放蕩，及冶遊、賭博、吸食烟毒，等足以損失名譽之行為。」
  - （2）公務員服務法第 18 條：「公務員不得利用視察、調查等機會，接受地方官民之招待或餽贈。」
  - （3）公務員廉政倫理規範第 7 點：「公務員不得參加與其職務有利害關係者之飲宴應酬。」
  - （4）採購人員倫理準則第 7 條第 2 款：「採購人員不得有下列行為：接受與職務有關廠商之食、宿、交通、娛樂、旅遊、冶遊或其他類似情形之免費或優惠招待。」
  - （5）「行政院及各級行政機關學校公務人員獎懲案件處理辦法」第 2 條：「各機關、學校公務人員之獎懲，由各該機關、學校按權責核定發布。退休或離職（亡故者除外）人員之獎懲，仍應併同發布獎懲令，並於人事資料內註記。但報本院核派人員，依規定核予一次記大功（過）以上獎懲

時，應於核定發布之次月十五日以前，以獎懲令副本彙送本院備查。各機關、學校發布之獎懲令，應敘明獎懲之法令依據。」

- (6) 該市府暨所屬各機關公務人員平時獎懲標準表第 6 點「有下列情形之一者，記過：」，該點第 2 項：「言行不檢，有損公務員形象、機關或他人聲譽，情節較重者。」

### (三) 廉政小叮嚀

1. 工程員為公部門第一線接觸承包廠商者，其與廠商間之相處分際格外重要。公務員除應依相關法令規定及契約內容督促廠商確實履約外，更應避免與廠商有程序外不當接觸，接受廠商招待甚至進入有女陪侍場所飲酒，均與公務員身分地位顯不相宜，實不足取。
2. 公務員辦理採購案相關作業時，應依政府採購法等規定進程序外，更須注意與廠商間之互動，以高標準檢視自身行為，避免接受廠商餽贈或招待飲宴，除避免在自身公務生涯留下汙點外，更應維護民眾對整體公務員之期待與信賴。

(本文摘自法務部廉政署行政責任案例彙編)

# 機關安全維護

內政部警政署 165 全民防騙網

165.npa.gov.tw/#/article/news/363

您在 交友軟體 認識 網友 教你【賺外快】？

請冷靜想想，學習多方查證，才能免受詐騙！

**睜大眼 辨別真假 其實不難**

您在 交友軟體 認識 網友 教你【賺外快】？

fubon.com/financialholdings/home/index.html

▲ 不安全 fub138.com/index/login/login/token/435f1f44cb819dba661efd09b81a374.html

官方網站

正向的力量 讓世界持續美好

詐騙

**別相信，那是遇到詐騙**

在這裡輸入文字來搜尋

33°C 多雲時晴 上午 10:20 2021/6/17

(本資料轉自內政部警政署 165 全民防騙網)

# 公務機密維護

非密件公文

## 擷圖轉傳 可以嗎？

公文文書處理缺失案例宣導



臺北市政府政風處  
Department of Government Ethics  
Taipei City Government

### (一) 發生什麼事？

#### 案情摘要：

本府○機關秘書室檔案管理人員，於該機關**非以密件處理**之人事擬任建議函歸檔時，逕以**通訊軟體擷圖、流傳**函文內容，將尚未發布之人事調任資訊外流，**違反本府文書處理實施要點第104點**相關規定。

#### 相關法規：

本府文書處理實施要點第104點第11款：  
有下列情事之一者，機關得視個案情節輕重，依「臺北市政府暨所屬各機關公文處理重大疏失各級人員懲處標準表」專案簽報議處，議處後如再犯者，應加重懲處：

**(十一) 擅將公文交他人閱覽、抄錄影印或未經核准電遞、傳真。**

## (二) 做錯了什麼？



### 違失癥結：

- 1、機關同仁對於文書處理相關規範內涵觀念未盡周詳，以致**誤認**所擬公文如非密件，且內容無涉公文文號、發文日期及個人資料等完整內容，外傳即未違背相關法規。
- 2、惟依據本府文書處理實施要點第104點第11款規定，**無論公文是否為密件，皆不得擅將公文交他人閱覽、抄錄影印或未經核准電遞、傳真。**



(本文轉自臺北市政府政風處公務機密維護宣導資料)

# 心靈小站

## <低頭的智慧>

能為喜歡的人、事、物付出，才是最大的贏家。

明明是兩情相悅而結婚，婚後卻和伴侶吵個沒完，這樣的夫妻其實不在少數。

不過也有幾乎不吵架的伴侶，所有的男女問題都在於，當初先低頭說出「請跟我交往」的一方，就註定要成為輸家。

這在心理學中稱作「最小關心原理」，意即兩人之間，強烈關心對方的人，也就更加依賴對方、不願失去這段感情，對方所提的任何要求，都會同意。

儘管表面上輸得徹底，但在我看來，這其實是最理想的相處之道，“能替喜歡的人盡心盡力，才是最大的贏家”不光是談戀愛，主管和部屬之間也是如此。

或許會有人反駁：「我又沒有和主管談戀愛！」

可是，只要還待在這間當初自己想進的公司，你就是先提出交往的一方。

不論多不滿意現在的現況，別忘了這一切都是你自己選擇的結果。

只要記住這一點，就能改變心態，並減少被人欺負的被害妄想。

此外，還能進一步取回主導權，重新掌控整個局勢，不再被人欺壓。

以主管和部屬的關係而言，請盡量和主管站在同一陣線，避免雙方對立。

就算主管說錯話，或把白的說成黑的，也千萬不可當眾打臉。

總之，先用一句中性的「您說的是」回應，之後再想辦法不著痕跡的提醒主管。

不論工作或戀愛都涉及人際互動，而感情的事不同於法院裁判，與其一定要爭輸贏，還不如找出雙方最舒適的相處方式，用道歉磨練自己的柔軟度，心甘情願的向對方彎腰低頭，營造雙贏局面，才是最重要的課題。

對感情或工作感到厭倦時，請試著回想自己最初的心情。

(本文摘自海灣國際開發股份有限公司網站文章)