

“山西第一贪”背后的国企改革

备受山西煤炭行业、外贸系统关注的山西大典公司原经理、山西省技术进出口公司原经理宋建平案,在2008年春节前夕,终于有了结果。

1月28日,太原市中级人民法院作出判决:因贪污、挪用公款、虚报注册资本、非法经营、偷税等5项罪名,判被告宋建平无期徒刑。判决书表明,宋建平在山西国有外贸企业改制过程中,贪污金额高达4亿多元(其中,2.5亿元为“贪污未遂”)。

判决结果公布后,社会各界高度关注。当地媒体称其是“涉及行业之敏感、涉案金额之巨大、侦办过程之艰辛”的案件;宋建平本人被媒体称为“山西第一贪”;网上评论更是措辞激烈,有网友提出尖锐质疑:贪污4亿多为何不判死刑,而只判无期?

宋建平的辩护人却表示,他们一直在为宋建平作无罪辩护。他们认为,按照现有的相关法律,对宋建平的5项罪名指控都不成立。被告宋建平不服一审判决,已于近日向山西省高级人民法院提起上诉。

一些法律界人士认为,此案案情复杂、特殊,时代特色浓烈,有着中国改革开放过程中、特别是国企改革过程中“摸着石头过河”的典型时代烙印。在对改革开放30年进行回顾和总结的今天,分析和解剖此案的发生背景和过程,具有重要的现实意义。

另据了解,受此案影响,山西省商务厅正在对省属外贸系统国有企业改制情况进行“自查自纠”。自上个世纪末开始的山西省外贸系统的国企改革正在被重新审视和反思。

“未遂”的巨额贪污

宋建平,1962年出生,山西省技术进出口公司(下称“技术公司”)原经理,山西大典商贸有限公司(下称“大典公司”)原经理,曾被誉称为山西煤炭行业中的“宋黑马”,在山西、全国,甚至国际煤炭行业中都有一定的知名度和影响力。

在出事前,由宋建平任经理的大典公司,进出口额曾连续多年位居全省前列。与此同时,宋建平所参与的国有外贸企业——技术公司的改制,也被上级部门评价为“发展了外贸事业,使得技术公司的职工有了就业渠道,离退休人员生活福利和生活补助有了保障,维护了职工队伍的稳定”。

但是,2006年情况骤变。2006年9月30日,宋建平因涉嫌挪用公款被监视居住;2007年3月30日,经太原市检察院决定被逮捕;2007年7月5日,太原市检察院以宋建平涉嫌挪用公款罪、贪污罪等五项罪名向太原中院提起公诉。其中,贪污罪的涉案金额超过4亿元人民币。2007年下半年,太原中院先后三次开庭审理此案。

宋建平的辩护人、山西黄河律师事务所律师的李飞和韩善瑾两位律师介绍说,之所以先后三次、共五天开庭庭审,是因为控辩双方对此案的争议非常大,这些争议甚至包括最基本的问题——公诉人指控的5项犯罪能不能成立?

此案更为特别的是,与一般的贪污行为不同,被告指控贪污的4亿多元人民币没有进入“私人腰包”,也没有被挥霍,而是仍在被告担任经理职务的大典公司账上,或在大典公司的业务客户的账上。据介绍,控辩双方在前后三次、共五天的庭审中庭辩激烈。证人证言多,有些证词前后不一致,甚至相互矛盾,这也为案件的审理增加了难度。

“尽管此案案件看上去复杂,其实焦点只有一个,即大典公司的性质。如果法庭能认定大典公司是民营企业,那么被告的贪污等犯罪指控就不能成立。”被告的辩护人李飞律师称,工商登记资料显示,大典公司从成立、到后来的多次增资扩股,在法律上始终都是一个民营企业。他向记者提供的一份由中国社科院、北京大学、中国人民大学等6名法律专家和学者签名的“大典公司产权界定法律专家论证意见书”也认为,“大典公司是民营企业,不是国有企业。”

但公诉人认为,大典公司名义上是民营企业,实质上就是技术公司。技术公司的上级主管单位山西大晋集团的总裁、党委书记、董事长以及技术公司书记等人的证言表示,大典公司是技术公司改革派生出来的公司;还有多位证人证言说,大典公司与技术公司之间是“一套人马两块牌子”。

最后,法庭在对控辩双方提交的证据进行审理后作出判决,被告在大典公司的相关行为属于侵吞公款,并利用国企改革侵吞国有资产(未遂),其行为已构成贪污罪。

据介绍,控辩双方针锋相对,而相关材料似乎也验证了此案件的复杂和庭审的激烈,尽管公诉人的起诉书只有4页纸,但辩护人向法院提供的“辩护意见”长达40页,太原中院的一审判决书更是长达78页。

大典公司的“奇特身世”

这个“惹祸”的大典公司到底是一家怎样的企业?为何工商登记证明是民营企业的这个大典公司,偏偏被认为实质上就是技术公司,其资产为国有资产?两家公司之间到底有着怎样的特殊关系?

由大典公司的上级主管单位山西大晋集团向省商务厅纪检组等部门提交的一份名为《关于山西大晋集团及所属山西省技术进出口公司山西大典商贸有限公司

公司改革情况的汇报》(下称《改革情况汇报》)的材料,为这一问题提供了原始答案:国有的技术公司在改制中采取了“借壳改制”的模式,而这个“壳”正是大典公司。

《改革情况汇报》介绍说,上世纪90年代后,国家逐步放开外贸经营权,国有外贸企业原有的垄断优势被迅速打破。资本金不足、冗员过多、债务沉重、业务萎缩等问题使国有外贸企业陷入困境。亚洲金融危机之后,情况进一步恶化,许多公司已不能保障职工工资发放,职工下岗,由此引发的上访事件接连不断。

1997年起,山西省政府、原山西省外贸厅先后下发了一系列改革文件,指出“省属国有外贸企业截至2000年年底的资产负债率达136%,总体上已经严重资不抵债”,“全面推进外贸企业改革已经到了刻不容缓、别无选择的地步”;要求对于中小外贸企业改革,“采取彻底放活政策,国有资本全部退出,改制为多元投资主体的非国有企业”。

当时山西省外贸系统成立了三大集团,按外贸业务划分分管原有的外贸公司。大晋集团是当时的三大集团之一,于2000年9月成立,托管了8家国有外贸企业,技术公司是其中之一。

技术公司的主营业务之一就是焦炭进出口业务,但当国际焦炭市场并非像现在这么火,企业不赚钱。技术公司在2001年度累计亏损达2069万元,2002年亏损增至2415万元,负债总额达2亿多,资产负债率高达120%。与此同时,公司还涉及经济纠纷案件17件,赔付总额达4500万元。公司已是不抵债,濒临破产。公司的业务骨干辞职离去,原有的对外贸易渠道大部分瘫痪;债务人纷纷起诉,各级法院数次查封公司账户和办公场所;因不能清偿银行巨额债务,各银行也停止发放贷款,切断了企业唯一的业务资金来源;拖欠职工工资和各项统筹保险费用,出现了很多不稳定因素。

按照法律规定,当时技术公司的经营状况已符合进入破产程序的条件,但当时的外贸部规定不允许国有外贸企业破产,因此,技术公司决定用改制的办法安置职工,稳定局面,摆脱困境。

但是,如何改?2001年5月,原省外经贸厅召开了厅直外贸工作改革会议,厅党组号召厅直企业加快改革步伐,明确提出“对于历史包袱沉重、经营困难的企业,实施分块搞活、分设分立的股份制改造,鼓励有能力的业务骨干牵头组建民营性质的公司,同时注意处理好新老公司的关系。”

在此背景下,技术公司开始了其改制之路。先是选择了一家具备出口业务资格的民营企业作为改制的“壳”公司,然后根据大晋集团的安排和决定,2002年3月,技术公司经理李志斌、书记王玲、副经理宋建平三人以受让股权的方式成为“壳”公司新股东,并分别担任法人代表、经理、监事,公司改名为大典公司,并办理了工商变更登记,大典公司也按国家规定申请获得了焦炭出口资质。

《改革情况汇报》显示,当时技术公司经理李志斌曾请求大晋集团在“壳”公司中出资参股30%,但大晋集团表示,集团“无力出资,技术公司应根据文件精神摸索实践”。2003年-2005年,大典公司又四次增资,将注册资本金由500万增至5200万,每次增资的实际出资人都是大典公司。

大典公司成立后,技术公司部分员工进入大典公司工作,大典公司与技术公司也开始了业务合作。2002年和2003年,双方两次签署合作进出口协议,大典公司代理技术公司的焦炭出口业务,每吨收取代理费5元,扣除流转税后的剩余部分归技术公司所有。2004年,因为技术公司开始全员身份置换(退出全民身份),双方没有再签合作协议。

这种代理合作方式中,核心内容是焦炭出口许可证的转让,即技术公司将其转让给了大典公司。“之所以考虑将其给大典公司,是因为国家每年都要对焦炭出口资质进行审查,如果企业不能正常经营,将当年的许可证作废,那么下年度就被取消焦炭出口资质。”《改革情况汇报》中写道。

焦炭出口许可证值钱吗?“这个问题很多人都问,也都认为是个敏感问题,其实说白了,值不值钱不是取决于证本身,而取决于焦炭市场。”焦炭界人士解释说,“2003年之前的十年中,经营焦炭出口的外贸企业80%亏损,2002年技术公司申请转让许可证时,应该也无法预见两年后市场会怎么样吧。”

据焦炭界人士介绍,2004年焦炭市场忽然火起来,价格最高时涨到了每吨400美元,而在1996年时只有40多美元,2002年的时候也只有70-80美元。2005年和2006年,又跌到了140美元左右和120美元左右,2007年又涨到470美元左右。

大典公司在市场火爆前的2002年取得焦炭许可证,然后赶上了2004年“千载难逢”的好运气。大晋集团也承认“大典公司获得焦炭许可证后,为技术公司改制筹措了资金。”

那么,作为改制的“壳”公司,大典公司的性质该如何确定?它与技术公司之间是一种什么关系?

作为改制的“设计者”和“操作者”,大晋集团在《改革情况说明》中写道,“大典公司是技术公司深化改革的产物,也

是我省外贸企业改革中普遍采用的一种做法。”“两家公司之间有着很强的关联性,没有技术公司的经营困难就不会有今天的大典公司,而没有大典公司的业务经营也不会有技术公司职工队伍的稳定。但是从法律角度看,两家公司之间不存在任何产权上的关系”,因为“技术公司对大典公司没有国有资本投入”。

但是,大典公司的前身的原人股东王春喜的证言表示,技术公司曾经为王春喜出资500万注册了一个新公司,并陆续提供200余万元的流动资金,“以补偿出让公司的损失”。

技术公司有关人士回应该说,500万不是“出资”,而是“借资”,银行凭证可以证明,王春喜在公司成立一个月后就还了这500万。

另外,公诉人指控,技术公司还为大典公司的第一笔贷款提供过40万元的保证金,大典公司的业务人员也是技术公司焦炭部的业务人员。

最后,法庭审理判决认为,“大典公司无论从其成立过程、资金运作还是业务展开和人力资本均利用了技术公司的国有资本,故大典公司由此产生的资产,均应归技术公司所有,属于国有资产。”

双重身份的宋建平

作为国企改制的“壳”公司,大典公司的特殊性还体现在,尽管从工商登记的法律意义上说,大典公司是个民营的股份制企业,但是,在赶上国际焦炭市场红火的大好时机,取得的巨额经营收入除了初期按合作规定缴给技术公司外,股东未享受股东权益,即没有分红。

“因为大晋集团不允许。”大晋集团有关人士对记者说。一个法律上独立的民营企业为何如此“顺从”大晋集团这个国有企业的管理者?

“你可以理解为宋建平等股东们听话,也可以理解为宋建平他们是真心想做大典公司这个改制平台来解决技术公司的职工就业和未来自出路,也可以理解为是大晋集团用焦炭出口配额约束他们”,该人士分析说,“但是我认为,他们之所以能遵守承诺,可能主要还是希望最终能通过改制合法解决这些遗留问题。”

大典公司股东们的“顺从”还不不仅仅体现在不分红上,他们的人事任命、股权进出等公司事务也由大晋集团决定。

“所以宋建平觉得自己很冤枉,当年的改革政策是政府定的,自己也是听从上级安排参与国企改革,改制是集体制定的,自己作为改制的一个执行人,听上级话,按上级要求办事,自己为改制作出了贡献,却坐了牢。”宋建平的辩护人韩善瑾律师对记者说:“听到法院宣判后,宋建平反应强烈,认为一审判决颠倒是非、颠倒黑白。”

国企开始“自查自纠”

网上有评论说,如果大典公司亏损,就没人关注大典公司了,宋建平也就没事了,“都是赚钱惹的祸”。

“这种说法过于偏激,就像当年改革时一样,今天回顾和总结改革时,也需要理性,需要解放思想,”一法律界人士对记者分析说。

另有法律界人士对记者说,尽管从工商登记来看,大典公司是一家民企,但从它成立的背景、运作的手段,以及上级主管单位对它的要求和职能定位来看,“已经讲不清它是一家什么样的公司了”。说它是民企吧,它从诞生起就承担了国企改革的任务,并因此借用了国企的一些资源优势;但作为民企,它又没有体现股东的基本权益——上级不让股东分红。因此,大典公司是个很奇特的案例,也是个疑难案例。

“不过,这一案例也正好体现了‘摸着石头过河’时代的改革特征,‘发展是硬道理’。”该人士说。

宋建平的辩护人韩善瑾律师对记者说,大典公司作为国企改制的“壳”公司,发展中自身也存在不少问题,如企业改制后,新的股东管理委员会没有成立,内部机制没理顺。股权怎么落实?李志斌调走后,其股权还在,怎么办?宋建平已经买断工龄,却还兼着技术公司经理,没有国有身份的人却挂着国企的职务,尽管是领导不让他辞职,但他自己似乎也没考虑,就觉得自已挣钱给公司就行了。

记者在山西采访时还了解到,2006年6月,山西省政府下发《山西省人民政府办公厅转发省国资委等部门关于国有企业改革配套文件的通知》,山西省商务厅据此制定了外贸国企改革框架方案:原国有企业有净资产的实行改制,无净资产的实行破产。据此精神,山西省外贸系统的29家国企中,24家申请破产,5家改制。

“技术公司因为宋建平案已被中止破产,目前只有一家真正进入了破产程序,其余的都在观望。”相关人士介绍说。

有媒体报道称,山西省商务厅目前正在对省属外贸系统国有企业改制情况进行“自查自纠”。由于上级对省商务厅上报的第一次检查结果不满意,已于近日要求再次核查。

据《中国经济周刊》

私家车车身广告:我的地盘我就能做主?

面对不断上涨的油费、养路费、停车费,车主们纷纷感叹:“买车容易养车难”。而随着私家车的不断增多,车身广告开始被精明的商家相中。不少车主和商家一拍即合——在私家车上喷绘广告——这既让商家进行了流动的广告宣传,也让车主赚取了一定的租金。面对载着广告满街跑的私家车,不少人提出疑问:这是以车养车的好办法吗?私家车车身广告合法吗?我的地盘我就能做主?

广告上了私家车

据不完全统计,杭州90%以上的私家车用户每月的养车费用超过1000元。面对越来越高的养车费用,不少私家车车主主动起了出租车身的主意。记者在杭州西城广场停车场看见一辆银白色超能型威驰车身上已经张贴了某鲜花店的广告。车主王先生告诉记者,自己公司的车子平时业务很多,经常穿梭于杭州的主干道和闹市区里,朋友看准这个商机,每月给他300元,让他在车后挡风玻璃上贴出鲜花店的名称和地址来做流动宣传。当被问及这些广告有没有到工商管理部门登记备案时,王先生一脸茫然:“这是我自己的车,广告是朋友的广告,还需要到工商部门登记吗?”

对此,杭州市工商局有关人员表示,个人未经许可私自利用车身张贴广告标语的行为是违法的。而通过拥有广告发布权的企业或广告公司,向工商部门报批,并且审核通过,在交管规定尺寸内统一张贴的才是“私家车车身广告”,受法律保护。

我的地盘我做主?

记者走访几个停车场,随机采访了一些私家车车主。有3成的车主表示很愿意用张贴广告换取车费,另有4成的车主表示不愿意在自己的车上张贴广告,还有3成的车主则认为要根据广告是否影响车身形象和能够获得多少租金而定。

车主李先生认为:“私家车车身广告这种以车养车的方法有合同约定,见效快,广告文字和图案经过专业设计,不会影响车子的美感,所以最实用。”张女士也表示支持:“用广告养车,何乐不为?标语刷在车身上,对车主没有任何影响,而且还挺有个性的。现在养车费用这么高,多赚点外快补贴划算的。”

当记者问到是否知道这种广告行为需要到工商部门进行登记备案并且有严格的喷涂位置、面积规定时,很多车主都表示不清楚,甚至有些车主不知道在私家车车身上张贴标语是违法行为。“车上贴的花花绿绿的广告,到车管所进行车辆审验的时候能通过吗?”对于记者的问题,几名已经张贴车身广告的车主很轻松地表示,这种广告都是临时贴到车体外面的,审验的时候找汽车美容店把其揭下来,审验结束后再贴上就可以了,只要贴纸的质地好,对车身不会有什么大影响。

马自达6的车主郭先生对私家车广告表示



车身广告开始被精明的商家相中

不理解,“私家车是自己流动的家,买车就是为了方便和享受,给的补贴再多我也不干。”

“私自张贴车身广告是违法的,再说车身广告也不一定好看。而且我觉得私家车是身份和地位的象征,不能因为每个月几百块钱的补贴就给破坏了。如果我以后买车,肯定不会拿我的车去做广告。”就读于浙江大学的大三学生李靖说。

专家:私家车广告要合法

杭州市工商局的有关专家表示,根据《户外广告登记管理规定》的规定,利用交通工具设置、绘制、张贴的广告属于户外广告,广告的发布要有资质的广告公司到工商部门办理审批,未经工商管理部门登记审批的,任何单位、个人不能发布户外广告。如果私家车主自己和商家谈广告,要首先在车管所备案后,再到工商部门登记,工商部门对广告内容进行审核后,才能允许私家车上路发布广告,以避免出现“花花绿绿”的私家车广告影响市容和交通环境的现象。

专家还表示,新出台的《道路交通安全法》规定机动车喷涂、张贴车体广告的前提是不影响安全驾驶。所以,被批准做广告的私家车也要遵守交管规定,汽车的前后风挡、前引擎盖和后备箱盖不允许粘贴广告,而且不能改变车的主体颜色,所有广告面积不得超过车体的2/3。“对于私自喷涂有面积车体广告的上路车辆,交警部门可处以4000元的罚款。”

浙江大学法律系主任吴勇敏称,私家车广告属于户外广告,必须要遵循广告法、道路法等法规,且必须在工商部门登记。他同时提醒,私家车车主张贴广告行为属于营利性活动,必须加强规则意识,在审核商家提供的广告内容时,一定要谨慎小心,务必通过相关证明确认广告的真实性。如果出现利用广告弄虚作假欺骗用户和消费者的,相关部门将责令其在相应的范围内发布更正广告,并视其情节予以通报批评并处以罚款。 据新华社

艺考培训:缺少监管的“产业”

疯狂的艺考大军,催生了疯狂的艺考培训。一年几十亿,甚至上百亿元的效益,令艺考培训市场鱼龙混杂,问题迭出。

疯狂的考前培训

3月10日,江苏省南京市的一位考生家长给记者算了一笔账:以美术专业的考前培训为例。根据已经结束的江苏省艺术类专业考试提供的资料,今年全省共有美术考生4.3万人。就一般情况而言,一名培训半年的学生,培训费至少万元以上。加上平均每天消耗的10元左右的颜料、纸张、铅笔等费用,光美术考生的培训费用至少有6个亿。

需要考前培训的并不仅是美术专业,学器乐的还要更贵。一位学扬琴的考生家长透露,他们上一次课就得300元,一个月光学费就是1万元。据知情人透露,南京今年的各种艺考培训班有100多个,而一个能招六七十人的小型画室,半年的培训收入就不会低于100万元。

业内人士介绍,一般参加艺考的学生,不要说基础差的“文转艺”考生,就是有一定基础的学生,也都要参加各种形式的考前培训。由此,疯狂的艺考大军,催生了疯狂的艺考培训。

膨胀的艺术教育

据记者了解,2005年,江苏参加艺术类专业考试的考生约3.3万人。2006年,这个数字就达到57643人。2007年,全省艺术类考生62529人,较上年增长8%以上。分析人士称,随着我国经济的发展,人们对文化生活的追求催生了艺术教育的发展。

据了解,目前全国半数以上的高校均开设有艺术类专业。某些艺术类高校的在校生规模甚至达到万人以上。根据招生简章,某理工大学所属的广播影视学院今年艺术类专业开出的招生计划是4000人,其中播音与主持专业就招740人,广播电视编导专业820人,而这两个专业的就业面并不宽。

疯狂扩张的艺术类院校招生扩张,加上高考成绩的低门槛(只要通过专业考试,艺考生的统考成绩甚至可以低一二百分),造成了艺考生的趋之若鹜,甚至出现了“文转艺”现象,就是学习成绩一般的文科类高考生转报艺术类。有的高中甚至动员那些报考普通高校无望的文科生成批转报艺术类。

“黑培训”的“忽悠”招数

大量缺少专业基础的考生涌向艺术专业,带



来了艺考培训的繁荣。一些设有艺术类院校的省会以上城市,比如济南、南京、太原,都有上百个考前专业培训班。与此同时,大量的“黑培训”应运而生。随意租房,师资不明,垃圾遍地,不够面积的培训场所,成为这些无证培训班的“素描写真”。但条件的恶劣并不妨碍他们招生与发财。

记者发现,无论是没有资质的培训学校,还是没有资质的“黑培训”,“忽悠”是他们惯用的手段。

“忽悠”方法一,抬身价。许多培训班打出了“教授授课、阅卷老师辅导”的招牌。

“忽悠”方法二,吹嘘办学质量。几乎所有的培训班都在招生简章中宣扬自己的高通过率。记者手头就有这样的招生简章:一家考前培训中心说自己的通过率是98%,一家画室则宣称是99%,还有一家辅导班甚至是100%!

“忽悠”方法三,签“包过”合同。有的培训班承诺“即使没有任何基础,三个月也包过省统考,不过退还一半培训费”。当然,凡签“包过”合同的收费也高。这些还只是相对正规的“忽悠”手段。一位中学美术老师告诉记者,他每往培训班介绍一位学生,都能得到几百乃至上千元的介绍费。有的培训班的回扣率能达40%至50%。一些“黑培训”甚至公开以能玩猫腻招徕学生,宣称“交钱包录取”。

薄弱的管理环节

记者调查发现,除了上面的问题,艺考培训还存在着艺术类教师没有统一的教学准入资格审查,水平良莠不齐;收费标准不统一,互相争夺生源矛盾多;艺考培训教材选择随意性大,没有统一的教学大纲;文化艺术类等级评定很不统一,考级市场的暗箱操作等问题。调查中,一些业内人士告诉记者,造成这些乱象的根本,是管理的薄弱。 据新华社