

山西企业家自曝遭遇贷款潜规则

银行负责人被指索要300万元好处费,继而要求无偿使用企业土地

■ 本报记者 张艳蕊

曾经年销售额6000多万元的大型专营客车销售公司——山西今诚汽贸有限公司(化名,以下简称今诚汽贸)目前已经陷入全面瘫痪。2010年3月6日,公安局将公司账目档案及重要空白文书扣留,至今,案件仍在侦查中,企业无法继续经营。

1月25日,站在已经破败不堪的办公楼里,今诚汽贸总经理李某向《中国企业报》记者介绍:“整个这层楼都是我们原来的办公室,前面是展厅,院子里是修理车间。原来这里可热闹了,来买客车的都是一家人,大人孩子的一群,欢天喜地的。”他痛苦地看了一眼铭牌还在、大门紧锁的总经理室,“我没带钥匙,算了,不进去了。”



王利博/制图

对策

郭田勇:充分市场化是消除潜规则的终极手段

■ 本报记者 王敏

一段时期内,金融潜规则让众多企业及企业家望而生畏。有的企业在贷款过程中遭到索贿,或者因贷款费用太高企业无力承担的情况时有发生,还有的企业在资金链断裂的情况下被迫倾家荡产。金融潜规则为什么横行?其背后成因又有哪些?为此,《中国企业报》记者专访了中央财经大学中国银行业研究中心主任郭田勇。

《中国企业报》:你认为金融潜规则横行的背景和成因是什么?

郭田勇:我是不同意“潜规则”这种说法的。但在利率市场化改革前出现的一些问题,是有其必然原因的。我个人认为,有两方面原因导致了类似现象的发生:

一方面是银行本身的问题。在改革前,银行在完善内控方面还有诸多欠缺,部分人员素质不高,私自收取好处费,变相抬高管理费,导致潜规则不断出现。比如前一段部分银行理财产品出现问题,就属这种现象。

另一方面从总量上看,容易出现行业潜规则。金融机构改革前,利率是非市场化的,金融业准入门槛较高,导致贷款需求旺盛,市场出现供不应求的状况,出现卖方市场,银行方面处于优势地位。在这种情况下,容易出现贷款案件的发生,出现个别银行人员利用贷款需求的旺盛,索要财物及其它徇私枉法现象。还有金融机构变相提高利率水平及管理费,都和市场供求不平衡有关。

《中国企业报》:破解潜规则政府部门该如何作为?

郭田勇:说句实在话,我认为,潜规则跟政府部门没有任何关系。就像一个人去饭店吃饭一样,吃完饭店给你回扣或者打折,这跟政府有啥关系?

当然,政府的一些政策对抑制和减少这种现象的出现是有很大作用的。比如,2012年,随着央行货币政策的调整,社会资金面大大宽松,贷款额度不那么紧张的情况下,出现潜规则的概率就大大减少。

未来从供求关系和货币调控上来看,随着银行业市场化改革的不断深入,银行的管理水平不断提高,这种金融潜规则的现象会越来越减少。

《中国企业报》:在金融潜规则面前,企业应该怎么办?

郭田勇:目前来看,随着银行及金融业的不断改革,无论哪家银行出现不良贷款,无论是银行领导还是员工,收入都会带来很大的影响。这种情况下,银行的内部管理也会更规范,从而减少那种为了吃回扣拿好处而铤而走险的行为。

在这种大的趋势和环境之中,企业尤其是中小企业想得到银行贷款,相比过去容易得多。但短时期内改变贷款高利率的状况可能还不现实,还需要等到金融业的充分市场化改革以后,实现买卖之间的平等。

在银行越来越公开的存贷款规则下,企业应该以法律作为武器,捍卫自己的贷款融资权利。

延伸

企业上市融资遭审计机构合伙人盘剥

■ 本报记者 陈青松

除银行借贷、发债等常规方式之外,上市融资成为大多数企业的一项重要战略。目前,A股高达800余家待审企业形成“堰塞湖”便可一窥。

近日,国内某食品企业上市负责人陈先生便向《中国企业报》记者揭露了一起审计机构合伙人“盘剥”企业的事情。

据陈先生介绍,几年前,他们企业准备在海外上市。为实现上市,企业准备了上亿资金,还高价聘请了国际顶尖的会计师事务所作为企业审计机构。

“刚开始,审计机构严格按照审计程序办事,审计工作进展也颇为顺利。因此,我们老板十分欣慰,认为花大价钱聘请国际顶级审计机构很值,将来出具的审计报告后,会为企业在海外融资打下坚实的基础。”陈先生向《中国企业报》记者介绍。

然而,就在正式的上市审计报告即将出来时,有一天,这家国际顶级审计机构的中国区合伙人突然请企业老板去看一个艺术品公司最新进的一批艺术品。

“在这名审计机构中国区合伙人的陪同下,我们老板来到艺术品公司后,通过与艺术品公司负责人交流名片、交谈,老板才知这家艺术品公司是中国区合伙人的亲属开办的。”陈先生介绍说,“当时我们老板就心生疑问,觉得审计机构中国区合伙人平白无故请自己来看艺术品展肯定有猫腻。”

陈先生说对记者说:“果不其然,在看了一些艺术品后,艺术品公司负责人便向我们老板介绍了二件‘最好’的艺术品,一件是油画,一件是雕塑。两者价格都不菲,加起来有一百多万元。面对艺术品公司负责人的极力推荐,我们老板本来不想购买,但一想到艺术品公司负责人与审计机构中国区合伙人的特殊关系,再想到公司正在进行上市审计,审计机构得罪不起。最后,我们咬咬牙,还是将两件艺术品‘请’回了家。”

一位不愿透露姓名的PE人士向记者说,上述行为涉嫌利益输送,主要是部分审计机构人员利用企业有求于他们的心理,利用权力为亲友牟利或向特定关系人输送利益。由于利益输送最大的特点就是隐蔽很深,很难有足够的证据予以证实,所以一般情况下都是企业自认倒霉,事情不了了之。

的今诚汽车贸易有限公司(化名,以下简称今诚汽贸)过户给李某之妻贾某,重新进行独立核算,并将每年300台长途客车的销售业务一并转送给贾某,仅此一项业务每年利润就在300万元以上。此外,今诚汽贸还要再为今诚汽贸注资300万元作为前期的流动资金,这样,贷款就以今诚汽贸名义取得,然后,今诚汽贸再以入股及合作的形式,将所贷来的款项投资给今诚汽贸,用于缴纳土地出让金。

至此,今诚汽贸顺利从农村信用社贷到两笔共2500万元款,之后向今诚汽贸投资共计2100万,而李某又分多次从李某手里支出了约300万元。据李某说,这300万元是在郭某的授意下给她个人的好处费。

但无论如何,此时,李某已经顺利拿到土地证,而他也坚信,只要把这个项目做起来,投资很快能收回。

融资衍生的土地生意经

然而,令李某没有想到的是,项目所占的这块双面临街的土地竟成了“唐僧肉”,最终让他与郭某、李某家族反目。

李某告诉《中国企业报》记者,贷款落实以后,郭某再次通过李某找到李某,要求签一份《补充协议》,其内容是:之前转让给今诚汽贸的业务利润全部归今诚汽贸所有,并以今诚汽贸的名义从今诚汽贸的70亩土地中租赁10亩兴办加油站。

李某同时给记者出示了补充协议。《中国企业报》记者看到,协议写明:“甲方将10亩土地租赁给乙方,由乙方在10亩土地上建立一个客车销售展厅,余下的土地由郭某以甲方的名义建设加油站,独立法人,独立

核算,25年内甲方不收取乙方土地租赁费用,25年后,乙方按照低于25%的市场租赁价向甲方缴纳土地租赁费。”

李某说,他是个知恩图报的人,再次答应了郭某的要求。所谓的“租赁”实际是免费使用,并不给租金。

同时,今诚汽贸用贷款缴纳了土地出让金,国土部门给办理了《土地使用权证》。

李某坚持认为他是按照金融行业的“潜规则”在做事,为了获得贷款,首先按照郭某的要求,把今诚汽贸拱手奉送,其次签订“租赁”10亩地的协议。

“更让我没想到的是,他们不仅想要这10亩地,还想分走一半。”李某向《中国企业报》记者介绍,“这我就不能同意了。如果我把那边的一半给他,立项的土地转让也不合法啊,再说,你看看,如果把那一半全给他,我的展厅就被挡在里面,不临街也就算了,反正我卖汽车的,可将来水、电都得从他那边走,我还有活路吗?”

根据李某给《中国企业报》记者展示的勘测定界图,今诚汽贸所占地是两个村子的临界点,未能纳入项目的地块属某村,而时任村长兼党委书记正是郭某的亲哥哥。

据李某回忆,时任村长曾和他就土地一事进行过协商,但他一直不同意,一气之下,先天遗传的近视网膜色素变性加重,只好远赴北京治疗。令他没有想到的是,他却因此而成为刑事诈骗案的在逃犯被公安系统网上通缉。

漫漫司法路

签署了出让协议书后,李某多次打电话催李某办理10亩地的过户手

续,并要求其偿还1100万扣除10亩地出让金后的700万元。李某向《中国企业报》记者介绍说,无奈之下,他只好带着已经怀孕7个月的妻子到处躲藏,直到7月份妻子要生小孩才被追回老家。

2010年9月30日,公安局以涉嫌“挪用资金罪”将李某刑拘。后来李某才知道,2010年6月24日,公安分局经侦大队以李某及其妻子于2005年起陆续诈骗时任村长1030万元为由对二人进行网上追逃。

2011年4月13日,公安局经侦队对李某以信用卡诈骗、挪用资金、骗取贷款罪向检察院审查起诉,2012年4月23日,公安局以诈骗罪不成立撤案。

李某认为,他掉进了郭某“金融世家”的关系网里。

为了采访到郭某,《中国企业报》记者来到农村商业银行,在敲了郭某办公室门无人应答的情况下,记者拨通了郭某的电话。在得知了记者的采访要求后,郭某表示:“李某就是个骗子。”其他问题她都没有正面回答记者,只让记者去向律师。她同时拒绝给记者提供时任村长的联系方式。

随后,记者接到了北京策略律师事务所律师谢会生律师的电话,谢会生称他是郭某哥哥的律师,记者几次询问他是否是郭某的律师,他并未正面回答。

1月26日,记者在北京策略律师事务所律师所见到了谢会生律师。据他介绍,郭某与此事一点关系都没有,并且,目前时任村长已经将农商行所欠贷款全部还清。谢会生一再向记者指出,李某就是骗子,他曾经为了征地,向时任村长借过1000多万元款项,但因为第一次立案时,公安机关侦查不利,所以撤案。目前,公安机关仍在对李某进行侦查,不日将正式批捕。

没有潜规则,企业更难活

(上接第一版)

更有甚者,企业即使通过了授信却未必能拿到贷款。

银监会规定企业贷款必须一年一授信,采取受托支付的形式,也就是银行会根据企业的提款申请和支付委托,将贷款资金支付给符合合同约定用途的特定交易对象,目的是为了减小贷款被挪用的风险。

潜规则形式多样

捆绑销售理财产品成为某些银行提高综合收益和大力挖掘客户贡献度的招数。不少中小企业主向《中国企业报》记者表示,一些股份制银行客户经理在做贷款时竟然大胆告知“潜规则”:“贷款可以,礼尚往来。您也得为银行贡献点忠诚度——买些理财产品,保险产品或者存些钱。”近日,河北一家中型钢厂的副总向《中国企业报》记者透露:“银行有不

成文的规定,一般情况下,企业从这家银行贷款,必须要有这个行的存款账户,有的会要求下游企业回款直接回到贷款发放行。”

北京一家商业银行负责信贷的李先生向记者透露,如果客户在银行基本户上有上百万元的闲钱,一般会建议购买一款银行推出的短期收益理财产品。“这样我向上面汇报审批的时候也顺畅些。我们会优先考虑客户对银行的忠诚度和贡献度。”李先生表示。

上述中型钢厂的副总也向记者表示,国企则不存在这种情况。一般银行不会向国企提理财销售,反而还会拿到贴息贷款,而中小企业就没那么容易了。

深圳一位专注商业地产开发和购物中心运营的从业者感叹:“国企可以拿到国有银行8%—10%的低利率贷款做购物中心,而民企则需要15%—20%的贷款成本。购物中心运营后的年回报率也就12%—15%,民

企怎么做呀?”

既恨又爱

银监会三令五申对存贷款进行严格监管,近期更是发出落实“七不准”禁止性规定:“不准以贷转存;不准存贷挂钩;不准以贷收费;不准浮利分费;不准借贷搭售;不准一浮到顶;不准转嫁成本。”

面对监管部门的禁令,银行信贷潜规则依然不止。边晓瑜认为,企业通过银行信贷融资并非一帆风顺,往往会面临诸多的潜规则:一方面,中小企业相对大中型企业而言信誉度较低,银行信贷部门不太喜欢,民企相对国企、央企而言缺乏竞争优势,信贷部门更愿意审核拥有政府背景企业的信贷申请;另一方面,除了正常的、法定的程序外,多数中小企业还需跟银行信贷部门搞好关系,“灰色利益链条”应运而生。

一位从事合同能源管理的投资公司法人代表对银行放贷潜规则持肯定态度。她认为,在民企与国企竞争贷款的过程中,民企永远处于劣势。失去了潜规则,民企肯定“占不到半点便宜”。合同能源管理项目大多借助银行的力量,但银行放贷绝不是为了账面上那么一点点利息。“比起按照明规则贷不到钱,能这样贷到钱已经很不错了。”

一位民企小老板感叹道,公司每年年底都会先还再贷,既保证了良好的还款记录,又顺利地保证了手中的流动资金量。他的企业由于没有合适的项目,无奈之下就转而放贷,从债务方变成债权方,放高利贷获利后,再还银行本息。“如果银行经办人没有得到好处费,这事儿没法玩儿。”但正是这银行的贷款,维持了企业的生存,养活了员工,“没有了潜规则,这企业没了,员工去哪里呢?”

(本报记者鲁扬对本文亦有贡献)