

如皋市民起诉政府讨要300万招商奖励

3年前,如皋市专门发文对招商引资的引荐人进行奖励。年近60岁的张布俊,在2003-2004年间,通过朋友的关系得知新加坡一家外资公司在国内欲投资项目,于是他千方百计与那家外资公司的引荐人联系上,开始了他为期大半年的招商引资活动。不久,那家公司在如皋成功投资开发一个项目,投资总额一共为2800万美元。满心欢喜以为能拿到近300万奖金的张布俊,3年来多次讨要奖金,却遭到如皋相关政府部门的拒绝。无奈之下,他将如皋市政府起诉至法院。

[牵线]

介绍朋友的儿子到家乡投资

今年10月22日,南通市中级人民法院开庭审理了一起案件,原告张布俊,为南通如皋市人,被告则为如皋市人民政府。年近60岁的老张,为何要起诉人民政府?事情还得从头说起。

张布俊家在如皋市区,以前曾担任过一家企业的厂长。2003年10月份的一天,老张到朋友郭平家聊天,得知郭的儿子郭劲松因受公司(新加坡某独资公司,总部在福州)派遣到江苏投资2000万美元,准备开发房地产,已经考察了南京、无锡等城市,未能如愿。下一步公司老板准备让他去浙江、湖北考察。老张当时就问郭平为什么不让他到如皋投资,郭则说,公司老板规定一定要到中等以上城市投资,县级市不考虑。

老张当时就想,政府对招商引资有奖励,而且将郭的投资引到如皋,对家乡建设也是件好事,于是他就跟郭平说,可以想办法让他到南通投资。他跟郭说,“让他们公司先考虑到南通投资,南通是家乡,总比到外地投资好。”在随后与郭平的聊天中,老张自告奋勇表示

愿意引荐郭劲松去见他认识的南通一位领导。郭平也表示同意,当即就拨通了儿子的电话。在电话中问清郭劲松公司方面的投资意向后,老张就立即开始了他的招商引资行动。

第二天,老张就去南通市政府,因为认识的领导在开会,这位领导的秘书接待了老张,听清意图后,即帮助老张与南通市规划局联系,商借了郭劲松公司方面需要的南通市规划红线图。拿到规划图的复印件后,老张即用特快专递寄给了总部在福州的郭劲松所在的公司。

老张说,“当时郭劲松也去过南通市规划部门,只见到一个办公室副主任,想见局领导没能见到。”他说,从他寄规划图开始,他的招商引资活动也就拉开了序幕。但是招商引资活动一开始进行得并不顺利,虽然老张多次将南通、如皋的土地出让等信息提供给郭劲松,但是由于多种因素,从2003年10月到2004年上半年这段时间内,郭劲松公司方面未能在南通、如皋投资成功。

[申诉]

“把我这个介绍人一脚踢开”

老张说,“郭劲松在福州期间,我一直以电话、传真、快递等方式向他提供如皋的房地产信息,他来如皋,我也一直积极主动为他出主意。2004年5月,因为我从中牵线,南通市一位领导第一次会见了他们公司的老板。于是我又建议他到石庄看一块地皮,后来因为面积小等原因,未能谈成。”

他告诉记者,后来有一次得知在如皋经济开发区投资有优惠政策,便陪着郭劲松到开发区看待售地块,再到如皋各房产公司和工地了解房价和地价,“最后我带他到如皋经济开发区国土分局,与时任局长的周健见面,将郭劲松引荐给他认识。”

随后不久,郭劲松公司方面的投资项目得以在如皋经济开发区投资房地产开发,投资总额一共为2800万美元,到账金额为1800万美元。

老张说,事情的怪异之处就发生在他引荐郭劲松与时任如皋经济开发区国土分局局长的周健见面之后。“自从我介绍他们认识之后,以后关于项目方面的情况,他们就不再通知我,差不多把我这个介绍人一脚踢开。”

按照2004年2月出台的《如皋市委、市政府出台的关于2004年度利用外资的鼓励

意见》规定,项目引荐人确认办法为:项目引荐人为项目第一信息获得者,参与项目全程跟踪、推进、服务,并经投资方项目所属单位书面确认形成综合报告。专业招商人员不享受财政引荐项目奖励,按其内部考核办法执行。专业招商人员指两个开发区所有工作人员、市招商局所有工作人员、市派到各镇挂职的专职招商人员。如皋市对外经济贸易合作局在今年10月8日对这一文件作了补充解释:自2004年起,为了加大对利用外资的考核力度,市委、市政府每年都制定了对利用外资的考核奖励意见,并逐年加以完善、充实、调整。皋委发[2004]17号文中第二部分第二条款关于“受委托招商对象”和第三部分中提及的“项目引荐人”应指同一个招商对象,在此文规定的奖励标准中对两种对象,即“受委托招商对象”及“机关工作人员”都作出了明确规定,其中,对“项目引荐人”的奖励标准就是对“受委托招商对象”的奖励标准。

在2005年、2006年制定的相关文件中,更明确地表述了这一点,皋办[2005]81号文在对全民招商的范畴界定时就把“聘请的委托招商人员”直接视为“自然人”、“项目引荐人”。



双方各执一词,一审老张败诉 漫画 俞晓翔

[回应]

没有“委托书”不符合奖励条件

老张告诉记者,根据政府文件的规定,他能否被确认为“项目引荐人”,一是他是否有政府部门的“委托招商书”,另外是其能得到投资方项目所属单位的书面确认。

对于后者,老张提供了一份2005年元月6日南通实力房产公司(即老张所认为是他引进如皋的项目所属公司)出具的一份证明,该证明材料写明:我公司原先没有在县级市投资的打算,后来是张布俊先生从2003年秋天后开始帮助做了大量的工作,我公司才作出了在如皋投资的决定。我公司在根据张布俊先生的建议,委派代表郭劲松由张布俊先生引荐,与如皋经济开发区国土分局局长周健接洽,才使得该项目最终落实在经济开发区。根据以上

情况,张布俊应视为我公司在如皋投资项目的引荐人。

关于没有政府部门的“委托招商书”,张布俊说,“我把郭劲松引荐给周健后,国土部门等所有部门的人就不再理睬我,而是直接跳过我去和郭劲松接触,我能有什么办法?难道我去强迫他们政府给我出具这份委托书作为将来去领奖金的证明?”据老张说,自从将郭劲松介绍给国土部门后,有关政府部门的负责人甚至是故意回避他。“我觉得我冤就冤在没有拿到这份委托书。”

时任如皋经济开发区国土分局局长的周健,在一份书面说明中也写道,在他与郭劲松初次见面时确实有张布俊在场。他还写道,在随后郭劲松取得两个地块进行房

地产开发的过程中,他和相关政府负责人做了大量工作,而张布俊没有参与做任何工作。

张布俊说,自从周健与郭劲松认识之后,直到取得地块开发房地产,我确实没有参与,“我很想参与,可是周健是国土分局局长,他想什么时候谈地块的事情就可以直接打电话给郭。我想参与都参与不了啊!”

而周健在2007年10月3日的一份书面材料中也证实:2004年底经济开发区党工委研究决定我为2004年度招商引资先进个人,并于2005年初给予2万元人民币的奖励。开发区管委会一位不愿透露具体姓名的“陈书记”接受了记者采访。她表示:“此事不便多说,政府的规定很明确,他是不符合奖励条件的。”

[起诉]

将如皋市政府告上法院

张布俊向如皋市政府多次讨要奖金,如皋市政府作出答复认为,张布俊在2003-2004年间曾就新加坡某公司到如皋发展做过一些联系工作,提供过一些信息,但就蓝湾景天项目的引进问题,其并不符合相关文件规定的项目引荐人:“项目引荐人为项目第一信息获得者,参与项目全程跟踪、推进、服务,并就投资方项目所属单位书面确认形成综合报告”。

对此,张布俊也表示,并不是他不全程参与,而是有关部门的负责人将其一脚踢开。

无奈之下,今年9月份,张布俊将如皋市政府起诉至

法院。要求判令被告兑现招商引资奖金37万美元(约300万人民币)及逾期兑付利息10.8万美元。

不料,在这些过程中生出不少“变故”。南通实力房产公司先于2005年元月6日出具证明,确认张布俊为“项目引荐人”,但却于今年下半年出具书面证明,否认其之前的“证明”,认为2005年元月6日他们公司所作的证明,虽有公司印章,但非公司的真实意愿,是张布俊通过非正常渠道取得,属于无效行为。

今年11月22日,南通市中级人民法院对此案作出

判决认为:原告自认为自己属于委托招商中的被委托者。但政府文件对这类奖励对象作了特别的限制,即要求被委托者必须要持有政府的委托书。原告未能按要求提供委托书。另外,原告虽在起诉时提供了投资方实力房产公司证明其是项目引荐人的证明材料,但该证据被实力房产公司随后出具的证明材料及当庭作证的证言所否定。原告提供的证据在证据效力上属于劣势证据,对待证事不具有证明力。据此,不能认定原告是项目的引荐人。故驳回原告张布俊的诉讼请求。

[说明]

开发商“出尔反尔”有原因

南通实力房产公司的郭劲松接受了记者的采访。他向记者证实,他确实是和张布俊一起去见时任如皋经济开发区国土分局局长周健的。他说,“如果当初没有张布俊的传真材料,我可能没去那边看地。”

关于公司前后不一的证明材料,他说,“张布俊是我父亲的朋友,他和我父亲关系好,第一份材料上面公司的印章是他通过我父亲盖的。我父亲当时没意识到后果。”

他说,“我们公司项目最终落户如皋,客观地讲,张布

俊是起到了一定的作用。开发区的相关领导做法也确实有点不妥当,开发区不该一口回绝掉张布俊,起吗好话要讲几句吧?做法不妥。”随后,他又说道,“当然,张布俊就仅仅凭这个想拿300万的奖金,也不行。”

[追踪]

不服判决还要上诉

对于时任如皋经济开发区国土分局局长的周健关于其“为引进项目做了大量工作”、“张布俊没有参与与做任何工作”这些说法,张布俊的代理律师顾永成表示,张布俊把外方项目代表带到周健的办公室之后,周健所做的那些工作,是作为一个国家政府部门专职招商人员应做的分内之事。而且在这方面,如皋市政府的文件专门将专业招商人员和项目引荐人区别开来,专业招商人员不享受财政引荐项目奖励,专业招商人员指两个开发区所有工作人员,市招商局所有工作人员、市派到各镇挂职的专职招商人员。

顾律师说,“如果将周换成另外其他人,或许其工作将做得更好,比如说,如果换成一个有道德感的人,也许当时就会告诉老张需要去办理招商委托手续,也许就不会做出抛开引荐人而冒功这样不道德的事情。”

关于南通实力房产公司先后相反的书面证明,顾永成表示,举个简单例子,假设南通实力房产公司与消费者签订了一份商品房买卖合同,相隔一段时间,房价大涨,该公司想反悔不卖,向客户发函说,以前的售房协议不是公司真实意愿,所盖印章是客户通过非正常渠道取得,属于无效行为,这种说法能成立吗?

张布俊对此没有多说,他只简单告诉记者,“开发商要在如皋开发房产,肯定要依赖政府,这里面的利害关系,大家都是心知肚明,他们公司前后不一的说法,我也能理解。”对于法院的判决,他表示,肯定要上诉。

快报记者 刘国庆