

# 山西长治“疯狂”招商调查： 官员为保官位助企业囤地赚钱

如果不是3月初的那场舆论风暴，这座叫长治的山西省东南部地级市，还在以一种备受争议的方式“闷声发大财”。  
这个方式就是——“疯狂”招商。  
“外地车辆进入长治市发生轻度违章，只纠错，不罚款。”“外地客商来长治投资，由于当地人文环境、政策环境、法律环境等因素造成亏损，一律由当地政府包赔。”“领导干部1/3时间外出招商、1/3时间下基层、1/3时间在机关处理公务。”“县市区委书记和县市区区长，每人每年至少引进1个亿元项目，否则通报批评、约谈乃至召退回。”  
2011年7月出台的这些“雷人”招商引资政策，一经媒体报道，立刻将长治淹没。

记者近日在这座风暴中心的小城看到，尽管已被舆论“冲刷”过一轮，大部分官员对上述招商举措仍然信心满满，认为照这个路子走下去，“到2016年，长治的经济总量就能超过太原”。但在当地一些百姓眼里，一年引资接近4275亿、GDP增幅15%等漂亮的成绩单掩盖的，不过是一场政府与投资者合谋的“囤地盛宴”。

## “抓得住耗子的好猫”

长治正在进行一场经济“突围”。  
长治，下辖3区1市10县，人口300多万，国内生产总值在山西11个地区中多年来一直徘徊在第五六位。按照2011年1月上任的市委书记田喜荣的目标，2011年长治的各项经济、社会指标，要在全山西省“争三保六”，而招商引资被作为实现该目标的“第一要务”。按照这位一把手的要求，长治每个县一年的招商项目不得少于15个；县委书记、县长每人每年要引进1个亿元以上的项目；每个县的15个项目，要有70%的落地率。备受争议的七条招商新规，正是为实现上述目标而展开的“六七八战略”的一部分。

在长治市招商局副局长王建强看来，“一些批评的声音，对‘新规’是断章取义了”。

“比如，很多人批评‘不罚外地车’是在纵容‘特等公民’，其实规定里明确限定：不罚款，仅限于‘轻度违章’的情况。”他举例告诉记者，“外地人可能不知道，在山西开车，超速50%时，要被罚款1000元。而在一些村庄的马路上，限速是40公里/小时，流量少的时候很容易开到60公里/小时，不知道的就要挨罚。”

“本地人跟交警说说，还可能被放走，外地人就可能被‘欺生’。外地人来到长治旅游、投资，若罚单接了一堆，谁还会来？”王建强反问。新规实施后，他来自晋城的不少投资商讲，一看到长治交通要道入口处的告示牌，“心情就舒畅”。

“再比如，大家都在骂‘政府无权拿纳税人的钱包赔偿企业的损失’，其实规定还有后半句：由于投资方产品质量、技术、经营、管理等原因造成的亏损，由投资方自己承担。”王建强向记者透露，这一非议最大的条款，“不中听、特中用”，相当于让一些乡镇政府戴上了“紧箍咒”：让他们在以一些“土政策”刁难投资商时，能有所忌惮。

“企业自己的亏损，它也知道不能怪政府。至今，还没有一个企业申请让我们赔亏损的。”他透露。

“还有人质疑，规定是在‘歧视本地人’，其实规定第5条明确写了：‘外地投资者能享受的优惠政策，本地投资者也能享受。’”在王建强看来，七条新规听起来挺“雷人”，但逻辑再正常不过：用该市委副秘书长李建平的话说，此举不过是要给投资者“吃一颗定心丸”。

“其实这些招商政策，外地也在搞，有的比长治早。只是我们把精髓提炼了出来，落在了纸面上。”王建强没想到，“突围”会遭到那么多非议，“就是现在我也得说，这些规定，适合我们的发展土壤。”

“在打造投资软环境上，这可真是一只‘抓得住耗子的好猫’！”王建强副局长这样向记者表示。

## “胡萝卜加大棒”

而几名当地官员则私下告诉记者，更厉害的招商术是“六七八战略”中的“六”——重点项目观摩检查、督查通报、“三个三分之一”、干部下乡驻村、考核奖惩和干部召退回这6项制度。

“这些可直接涉及‘官帽’问题！”

“对招商引资工作，市里每个月、每个季度，都会按照签约率和到位率，对14个县、市、区进行‘大排队’，年底还会进行观摩检查。排在前3名的，能奖励一个处级干部指标，还能按各地引资到账数的3%进行奖励。后3名的，区县一把手不仅要被通报批评、约谈，严重的还会被召退回——就是‘官帽不保了’。”长治县工业园里，一位不愿透露姓名的官员这样告诉记者。

王建强证实，长治确有上述奖惩措施。他还透露，某机关因为招商不力，3月中旬，一名局长卸任。

“胡萝卜加大棒”的力量不可小觑，2011年，长治的招商成绩一路飘红。

根据官方披露的数字，去年长治招商引资签约项目349个，总投资4275亿元，拟引资3511亿元，引资签约总量全省第一；地区生产总值从2010年的920多亿元，一举增加到1218.6亿元，增速全省第一；社会固定资产投资接近1000亿元，紧追太原，增速山西省第一……

顶着36项“全省第一”的光环，王建强显得格外兴奋：“我来这个局15年了，还没见过这么会招商的书记！”



标示“凡是外地车辆进入长治发生违章，只纠错，不罚款”的告示牌。对面为长治县科工贸工业园区。

## 数字繁荣背后

伴随着“招商大业”，近40个大大小小的工业园在长治城散布开来。

“工业园是我市招商引资的重要平台，近两年，全市70%的新上项目，75%的招商项目落户园区。现在，大项目必须进园区，否则不给立项。”长治市经济委员会主任陈辉告诉记者。

但是，就在招商战绩“生根结果”的工业园，记者看到的景象，却与成绩单上的火红数字有天壤之别。在记者走访的数个工业园，附近百姓大多向记者反映，近五六年来，他们并没有尝到长治招商引资的“甜头”，而只是目睹了一场“囤地盛宴”。

在长治光电产业园，记者看到，这一报纸上宣称2011年9月已竣工投产、初步建成了“LED前端产业链”的市级工业园，却在“推动转型跨越发展”的大标语下悄无声息。各家工厂的围墙内，几乎都是黄土成堆，听不到机器生产的轰鸣声，只有零星几台挖掘

机在露天作业。问到“工厂是否投产”时，大部分门卫会警觉地告诉记者：“厂子还在调试设备阶段。”附近村民告诉记者，很多企业“囤地”五六年还未投产。

类似的萧条场景，在记者走访的7家工业园中，比比皆是。

在长治市高新区技术产业园里，记者了解到，31家被招来的企业中，真正在“开机器”的只有6家，投产率仅20%。其他企业更像影子般的存在：静悄悄的院子里，厂房如孤岛一样“钉”在黄土中间，虽然看门人告诉你“厂子还在生产”外，但不少本地人都告诉你它们已经“倒闭了”。

与之形成鲜明对比的是：长治市工业园区管理办公室向记者披露的数据显示，目前在长治市17个成规模的工业园里，入驻的投资企业达232家，去年的工业总产值超过了808亿元，全年利润突破27亿元。

## 企业囤地赚钱，官员保住官帽

漂亮的招商成绩单，为什么成了百姓眼中的“囤地盛宴”？

“招商引资没问题，但在中国，啥指标要是跟‘官帽’挂上钩，都得变质。”长治县、屯留县一些工业园里的管理者称。其中一位李姓管理者告诉记者，在连年攀升的招商指标压力下，一些县乡各级领导只得与一些投资商结成某种“浮夸与投机共生”的关系——“说白了，一个囤地赚钱，一个为保官帽，各取所需。”

今年年初，长治喊出了2016年“经济总量赶超太原”的口号。记者了解到，2011年省里下达给长治的招商引资任务是706亿元，但长治“自我加码”到了1045亿元。一份分解下达给各县区的招商引资任务表显示，每个区县的招商引资任务，从183亿元到20亿元不等，产煤区襄垣县、长治县等，均在100亿上下，“压力很大”。

对投资商而言，“囤地挣钱”的动力，在于这里优惠得令人咋舌的招商政策。

记者看到，为吸引投资，长治各县近年来出台的招商政策的确“折扣力度惊人”：“到长治投资建厂的，在工

业园区里优先安排建设用地，土地使用费按50%征收”；“企业以出让方式取得土地使用权的，退还土地出让金（区）留部分的20%~50%”，特定情况下，免缴土地出让金的县（区）留部分；“对所有引进项目，开通‘绿色通道’，由分管领导负责组织有关部门上门服务、限时服务、包保服务、跟踪服务”；“对投资过亿元的重大项目，可以‘一事一议’、‘特事特办’”……

这些举措让投资商窥见了政府的急切，也嗅到了“唐僧肉”的味道。

“长治招商是有政策，产业链、人才基础都没跟上，最大的吸引力还是在土地上。”在长治某工业园内，一位河北籍投资商告诉记者，“我也是冲着地来的，哪个不知道如今土地最保值？”他透露，在这里简单建个厂房、“做做投产的样子”，几年后再连地带货加价卖给“下家”，就可坐地生财。

对这种如意算盘，长治一些区县的领导并非不知。但“干部召退回”这个“大棒”和“奖励干部配置指标”等“胡萝卜”，显然让更多人选择对空心“大项目”睁一只眼闭一只眼。

## 谁管分蛋糕

陈辉告诉记者，长治对招商项目并非没有技术、能耗、环保等方面的门槛限制；对长期闲置不投产的项目，也有相应的清退机制。“比如，我们提倡新能源产业、第三产业和科技含量高的产业，不欢迎高污染的重复投资。”他说，“对进园区后无限期地放着、不生产、没效益的项目，我们也清退了一些。不如换出来，让老百姓种粮食。”但这些门槛在指标压力面前，显然脆弱。

“在大的环境下，项目来了都欢迎，因为都怕完不成任务，‘剩到碗里都是菜’。”记者走访接触到的几个区县工业园的管理者都如此表示，“遇到大项目，县委书记就主动找你来了，立项、环评、规划，给你提供一切方便。领导说话了，职能部门哪个不是一路绿灯？”

上述说法得到了招商局的佐证。今年，台湾富士康公司拟来长治投资，对这个“大财神”，政府不仅一举划了600亩土地，“一切手续，两个月内就能办齐”。

按照招商局一位不愿透露姓名的官员的说法，一个来投资的企业只有1亿元的实时时，往往敢划下两亿的盘子。“土地、厂房都建起来了，资金链断了，怎么办？等！”他表示，项目没进展，区县领导脸上挂不住了，会找银行给企业拉贷款。“有时，下面政府也默许这种现象，把空地、空厂房当做招商引资的‘卖点’。”

他进一步向记者解释：“你没有两亿元的实时时，但全国500强企业有。两年后，它来长治开工，从你手里买地、买厂房就是个。用1亿5千万成交的话，前一个企业‘摘了5千万的桃子’，接手的企业节省了土地和建设成本，政府也招到了商，是‘三赢’的事。”

王建强也承认长治招商确实有一些饥不择食的地方，“但绝大多数的项目不是影子工程，而项目建设、产业转型有自己的周期，期待立竿见影，并不现实”。

“往小了说，现在招商来的项目，至少三年以后，才能评价果实是好是坏；往大了说，‘授人以鱼不如授人以渔’，蛋糕做大了，给老百姓的就业机会自然多。”他说。

长治市市长张保在2012年初表示，今年，长治的GDP增长率依然要力争15%，固定资产投资要增长25%，招商引资仍是“重中之重”。同样，今年各县市区的招商引资签约项目不得少于15个，落地不得少于10个，高新开发区招商引资增速不得低于30%，书记区长要继续引进一个亿元项目，全市签约项目投资总量不得少于3000亿元。

“长治的问题是，从乡镇到区县，再到市里，各级领导都在靠招商谋发展，换成成绩，都忙着‘做大蛋糕’呢，谁管‘分好蛋糕’的事？”该市招商局一名不愿透露姓名的官员这样反问。（据《中国青年报》）