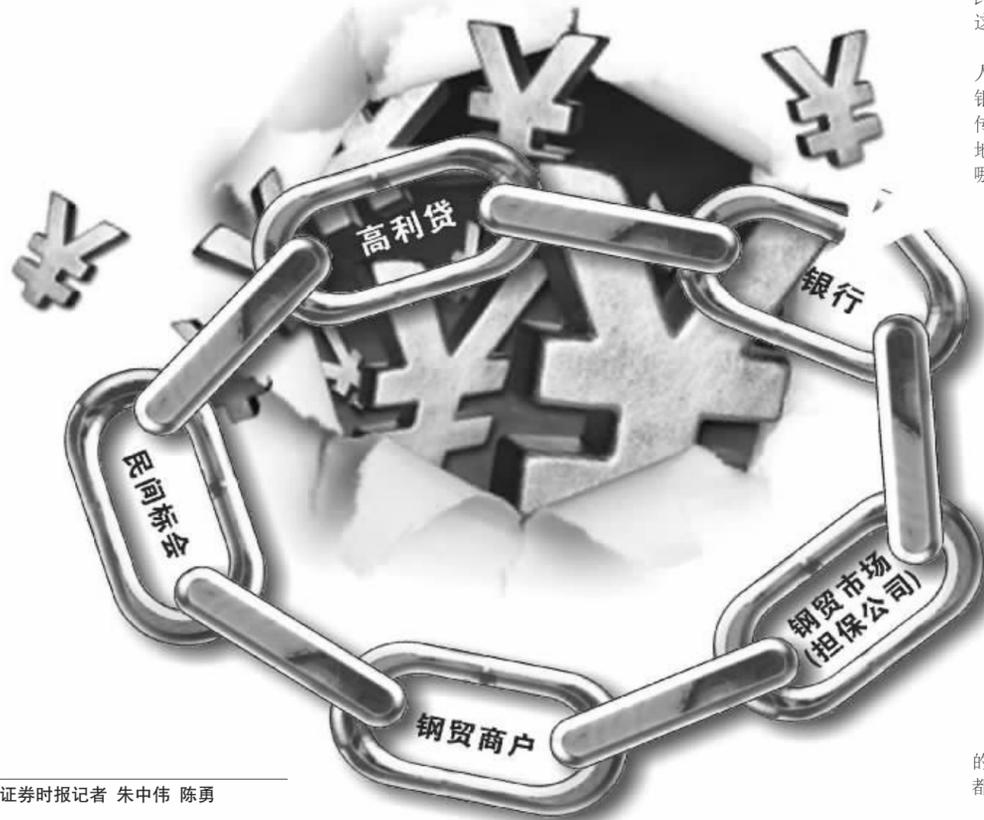


聚焦 FOCUS 探秘上海钢贸宁德帮的前世今生

繁华散去危机来——上海钢贸宁德帮兴衰记

编者按:日前,证券时报记者在上海钢贸行业发源地福建宁德的实地调查中发现,一条从“民间标会——钢贸商户——钢贸市场(担保公司)——银行——高利贷”的钢贸融资链清晰可见。

这条融资链,暴露出巨大的金融风险,也折射出中国民间资本真实的生存环境。怎样防范民间金融风险,怎样为民间资本寻找一条适合其健康成长的路,是这次调查想要引起的思考。



证券时报记者 朱中伟 陈勇

一切的繁华与喧嚣过后,留下来的只有如履薄冰的煎熬。

今年春节前,宁德人张鹏见到了在上海从事钢材贸易生意的朋友阿华。当时对方开着一辆奔驰车,兜里仅剩100元钱和一包中华烟。阿华告诉他,年底资金周转困难,希望能凑点油钱好回上海。张鹏帮阿华的奔驰车加满油,又在柜员机上取了几万元现金交给他,没想到回到上海的阿华却从此断了音信。

阿华是在上海从事钢贸生意的50多万宁德人中的一员。自从去年下半年开始,银行突然收紧对钢贸行业的贷款后,风光无限的阿华就过上了寝食难安的日子。

淘金

最早在上海从事钢贸生意的是宁德地区的周宁人。周宁是一个国家级的贫困县,没有什么支柱产业。上世纪90年代中后期,当地人陆续前往上海从事钢贸生意,至今已十余年的历史。

早期的上海钢贸市场都分布在郊区、建筑工地,条件艰苦、设施简陋。周宁人“一带一,一带一”,逐渐形成了钢贸行业中最大的一个群体。据当地人介绍,周宁有一半以上的人口在上海从事钢贸生意,后期陆续扩散到全国其他地方。

2003年以后随着宏观经济向好,宁德地区下辖的福安市甚至宁德本地人也都开始前往上海从事钢贸生意。

阿华就是在2007年钢贸行业鼎盛时期前往上海淘金的。当时的他没有工作,身无分文。与其默默无闻不如放手一搏,这是他的想法。

经朋友介绍,阿华很快在钢贸市场租了一间店面,大概需要启动资金10万元。

在宁德当地,民间一直盛行一种融资传统——标会,普通百姓如遇结婚、生病、盖房等等急需款时,互相帮助且互利互惠。标会由发起人(称会头)邀请若干人(称会脚)参加,约定时间按期举行,每次各缴一定数量的会款,轮流交给一个人使用。阿华通过自己参加的一个会顺利标到了这笔资金。

启动资金到手后,钢贸市场很快帮阿华办好了各项手续。按朋友的规划,他将向银行贷款500万元,因此前期还需要向银行缴纳100多万元的保证金,预存3个月。这笔资金他通过民间高利贷的方式筹集。

3个月后,银行贷款如期而至,扣除担保公司收取的150万元担保金,他第一次看到自己名下的户头上出现了高达350万元的巨款。

套贷

身无分文的阿华如何贷到500万元?这里面,阿华的宁德身份至关重要。

按照坊间说法,宁德籍人掌握了上海钢材贸易高达80%左右的市场份额,高峰期一张宁德籍身份证即可值50万元。钢贸市场认宁德人是一方面,钢贸市场和担保公司“保姆式”的角色则更重要。

实际上大概从2001年以后,钢材贸易开始从最初的纯实业经营逐步演变成了一种规模、规范化的融资模式。

说白了,就是以钢材贸易套取银行贷款。”长年跟随钢贸市场老板四处投资的何强深谙资金杠杆的运用,他向记者详细描述了一家典型钢贸市场的创办过程。

钢贸市场一般集中于大城市的周边地带,操盘者大多有曾经做钢贸生意的背景,他们在注册成立一家公司后,首要的工作就是“花钱”,打通当地包括银行、工商、税务等各部门的关系。

接着是圈地。通过民间拆借来的资金加上原始积累,操盘者购买一大片土地。土地产权证一办好,就将抵押给银行贷款,贷到的资金用于建设钢材市场。市场盖到一定程度后,再将市场的产权抵押给银行进行贷款。

第三步,钢贸市场盖好后,所有的店面只租不卖,操盘者利用地缘关系吸引家乡人马前来从事钢贸生意。

钢贸市场给承租户的条件很简单,就是所有商户的银行贷款必须全部通过钢贸市场成立的担保公司进行运作。也就是说,钢贸市场和担保公司实际都属于同一控制人。

通过这种运作模式,钢贸市场的融资能力相当惊人。以一个拥有400家商户左右的中等规模钢贸市场为例。假设每家商户向银行贷款100万元,每笔贷款担保公司收取30%的担保金,沉淀在担保公司的保证金就可以达到1.2亿元之巨。实际上,近年来钢贸市场的平均贷款金额逐年上升,一般都在500万元以上。

正是这种完善的套贷模式,使得阿华这样的门外汉都能很快贷到款,

摇身一变成“钢贸商”。事实上,阿华除了不用操心贷款之外,进入市场后的所有一切,包括工商税务登记、门面装修甚至到购置办公用品,都会有专门的公司提供一条龙服务。

更重要的是,钢贸市场还通过担保公司负责为商户“摆平”银行的检查。

一位银行人士私下向记者透露,近年来80%左右的钢贸贷款实际上是没有真实贸易背景的。每当银行进行检查的时候,钢贸市场都会有专人负责指挥钢材的码放。银行到哪家检查,就将钢材卸放在哪家商户的堆码场上,制造出虚假的钢材交易。

知情者告诉记者,操盘者之所以偏好在接近大城市的周边城镇设置钢贸市场,正是因为关系好梳理。同时钢贸市场巨额的成交量也容易提升当地政绩,这一模式可谓地方政府、银行、钢贸市场、钢贸企业多方共赢。

豪帮

在户头下有了350万元的巨款后,阿华毫不犹豫地购了豪车,租下了高档公寓,过上了“大老板”生活,因为身边几乎所有的朋友都是这样运作的。剩余的金钱他用来和朋友一道放起了高利贷。

张鹏告诉记者,这几年宁德有一大批像阿华这样的年轻人前往上海淘金。胆子大,启动资金多的人贷到的数额更大。钱到手上,这些贷款基本都不会用来从事钢贸实业,大多数人首先购置的就是豪车。

张鹏说,往年春节期间,在外打拼的上海钢贸商结伴回家过年,无数的豪车将小小周宁县城拥挤的水泄不通,甚至要将所有学校的操场开放为停车场才能容纳得下。小小县城宛如一场豪车的展台,钢贸商衣锦还乡、风光无限。据说开着中档轿车的生意人甚至都不好意思将车停在操场,只能将车停放在乡下,然后偷偷打车回家。

钢贸商们在为“面子”花掉一部分贷款之后,剩下的资金大部分进入了楼市、高利贷等暴利行业。

一家钢贸公司总经理的话证实了张鹏的说法。他说,后期来上海从事钢贸生意的多是一些“淘金客”、“冒险者”,这些人往往不会把钱投在钢贸生意上。事实上,近年来钢贸走势难以琢磨,钢贸生意也越来越难做。以他所在的公司为例,年营业额在5亿元左右,但是利润仅能维持在几

百万元,单靠主业根本连银行利息都付不起。

很显然,从阿华的身上,折射出的是钢贸圈一条清晰的融资链:民间标会或高利贷——钢贸商户——钢贸市场和担保公司——银行——民间标会或高利贷,链条上的资金暗流涌动,民间拆借利率也随之一步步被推高。这个链条被一部分人不断地重复操作。

比如,一部分资金被用于借用他人的身份证注册成立新公司,继续向银行贷款,拆东墙补西墙,玩起击鼓传花的游戏;一部分资金最终流向房地产、矿业、高利贷,哪里有暴利往哪里流动。

宁德坊间甚至有一种说法,4万亿投资里有相当一部分数量通过这个链条流入房地产等行业。

崩盘

从去年下半年开始,银行突然收紧了对钢贸行业的贷款。钢贸市场累积的风险终于爆发。

此时阿华在银行的贷款已经达到了1500万元左右,银行不再续贷,他顿时傻眼了。为了解决资金困局,他只能寻求民间标会或者高利贷缓解资金压力。

出乎意料的是,标会已经对阿华关上了大门。这在民间资本极为活跃的宁德是一件难以想象的事。前几年,宁德人需要用钱习惯在上海做钢贸生意的同乡拆借。那时候一个电话即可轻松调到三五百万现金。此外,凭借当地极为发达的“标会”组织,阿华只需标一次会也可解决眼下的困局。但现在,他甚至连高利贷那里都很难筹集到资金了。

记者了解到,为了防止钢贸业“断贷”这把火烧到民间标会,目前宁德地区的民间标会已经自发对钢贸商设立了“防火墙”:有钢贸背景的人被禁止参加新设的“标会”,前期已参加“标会”的钢贸商被告知必须在会期过半以后才能参与竞标。

就在阿华如履薄冰的时候,对于钢贸市场来说,银行的断贷带来的更是更大的危机。

以宁德钢贸融资中最普遍的“五户联保”模式来说。最初的设计初衷是为了最大程度降低各方风险,令人始料不及的是在银行信贷急速转变的背景下,这一模式反而成了“跑路潮”的诱因。

以钢贸“五户联保”中每家商户贷款1000万元为例。担保公司一般收取30%的保证金,也就是说每家商户贷款中的300万是交由担保公司无息使用,担保公司累计可以收取1500万的保证金。

如果出现一家商户“跑路”,担保公司可以拿出1000万的保证金赔偿给银行,同时另外四家商户的保证金就缩水至500万;出现两家“跑路”,担保公司还得再掏出500万,剩余的3家不仅一份保证金拿不回,还得掏钱去补别人的窟窿。对一些风险承受能力小的钢贸商户来说,索性就都不还了,商户倒逼担保公司的局面已经开始普遍出现。

记者了解到上海钢贸业中,五户联保中不少都是同一家族成员,甚至出现了一家商户无法还款,整个家族跑路的现象。当地人称,目前这个情况已屡见不鲜。

而商户的跑路潮一旦形成,势必对担保公司形成巨大冲击。一旦担保公司无法承受压力,瞬间将转换为银行坏账。

记者了解到,目前很多担保公司仍然对形势抱有一些希望,不少公司仍然在通过民间资本拆借、高息借款弥补银行贷款,以期撑过这个酷暑寒冬。

危机

前述记者采访的钢贸公司总经理认为,钢贸行业属于资金密集型行业,钢贸市场与担保公司“二合一”的运作模式设计的初衷是为了破解融资难问题,让钢贸商户专注实业。但由于近年钢贸生意不好做,而银行对钢贸行业持续多年都采取极为宽松的信贷政策,直接导致了钢贸市场数量的激增,最终使得这个模式越走越歪。

根据国家统计局的数据,从2004年到2009年不到5年时间,上海仅营业额亿元以上的大型钢材交易市场,进场企业数量就从2445家飙升到6000余家,年成交额从1423亿元飙升至4000多亿元。

这位总经理抱怨,其实银行对钢贸行业的基本面非常清楚,但仍然多年保持宽松的信贷标准,直到去年的急刹车令整个行业哀鸿遍野。他认为时下钢贸圈的危机与银行的纵容息息相关。

而在宁德,对于钢贸行业的乱象,不少当地人早已看透。当地有个广为流传段子,说一个在外做钢贸生意的年轻人开着崭新的豪车荣归故里时,路面的积水溅到路旁的老伯身上。年轻人停车责怪老伯没有让路,老伯反唇相讥:“小伙子别看你现在风光,你这车是银行的,人是公安局的。”

一位宁德当地的律师也告诉记者,去年下半年开始,宁德的民间借贷纠纷案件明显增多。

这些案件都有一个共性,就是钢贸商通过民间拆借筹集资金归还银行贷款后,银行停止续贷导致资金链断裂,无法归还民间资金。他认为,钢贸融资链条的风险极大,钢贸商户一开始贷款500万,第二年最少要贷到600万,第三年最少要贷到750万,第四年的时候没有900万,窟窿是补不上的。没有实业支撑,只能是空耗资金成本。”

这位律师认为,类似阿华这类的“淘金”者,根据具体情节不同,都已涉嫌触犯“骗取贷款”、“贷款诈骗”等罪,最高刑罚甚至可以判无期徒刑。但是,大部分年轻人抱着法不责众的心态投身这个链条令人叹息。

就在钢贸圈的盛宴悄然落幕,许多宁德人正经历着痛苦煎熬的时候,一部分“先知先觉”的“大老板”已经着手将钢贸业贷款模式重新包装、改头换面重新套取银行贷款。

他们利用国家对三农的扶持政策,远赴贵州、安徽甚至陕西、新疆等地开办农产品批发市场。实际上就是类似钢贸市场,只不过给银行的抵押物摇身一变成了农产品。“农产品抵押用的是车皮来计算,目前一般贷款金额在一二百万左右。”正跟随老板在外地复制这一模式的何强说道。



福州某钢贸市场

小贷公司的尴尬

证券时报记者 朱中伟

在宁德精信小额贷款公司董事长庄辰明看来,扭曲的钢贸融资链条仅仅是地下金融市场的冰山一角,这个问题归根结底是民间资本阳光化的问题。

庄辰明同时还在宁德地区唯一一家上市公司闽东电力担任副总经理,精信就是闽东电力旗下公司。庄辰明曾在兴业银行供职多年,有比较丰富的金融工作经验。他认为,正是因为多年来,民营资本不能充分进入金融系统,才导致民间金融市场问题重重。民间借贷的危害之一是其数据无法统计,当国家对宏观经济进行调控的时候,有可能对经济形势做出误判并且可能使得操作工具的效果降低;另一个是容易产生非法集资、跑路、暴利催债等社会问题。”

庄辰明说,国家推出小额贷款公司的初衷之一正是希望借助小额贷款公司实现民间金融活动的合法化、制度化和阳光化。

据他介绍,目前全国的小额贷款公司已经达到了4800家,数量还在不断增加。精信公司2010年4月正式注册成立,两年多时间里,取得了非常好的经济和社会效益,累计帮扶宁德本地中小企业和个体工商户362户。取得了人均利税250万元,净资产收益率稳定保持在20%以上的佳绩,并在运作一年后就进入了中国小额贷款公司竞争力100强,其中多项指标都排在前20名。

但受重重因素的制约,小贷公司目前的发展还远远无法和活跃的民间资本相匹配,境地颇为尴尬。庄辰明指着手头的《中小企业私募债券业务试点办法》告诉记者,试点办法刚出台,公司就和相关部门进行了对接,但却被告知小额贷款公司属于金融企业不能发行私募债。

这道出了小额贷款公司目前“二不象”的尴尬身份。日常经营中,小额贷款公司要按金融机构的标准从严监管,但需要申请优惠政策的时候,却又是按照普通工商企业来要求。

比如我们向人民银行报送数据,都要按金融机构的标准来报。但金融企业允许税前拨备1%,小额贷款公司却一分钱的拨备都不能免税。”庄辰明无奈地说道,“好比营业税,农信社是减半征收,我们却是全额收取。”

实际上,小额贷款公司的尴尬远不止此,还面临注册资金有限导致贷款额度紧张、不能跨区经营、无法对接征信系统等等问题。

在目前银行单一金融机构强势背景下,通过民间拆借市场定价出来的利率太高,远远反映不了实体经济的真实情况,也就造成了一种虚假繁荣,对民间财富的积累杀伤极大。最简单的一点,如果小贷公司可以从资金市场或者银行同业市场融资,那么对民间利率的调节效果可能会立即显现。”

庄辰明认为,当前还有一个突出的问题就是税费太重。以注册资本为1亿元的精信公司为例,2010年成立当年纳税260万元,去年纳税1150万元,今年预计将突破2000万元。

高额的税收成本会转嫁到客户身上,如果政府能够对小贷公司出台一些税费减免政策或者一些风险补偿机制,那么公司就可以把这块相应的成本,从客户身上减负,这可以从源头上支持三农和中小企业的发展。”庄辰明说。

在庄辰明看来,目前钢贸行业的困局或许可以倒逼金融体系的改革。应该大力发展类似小贷公司这样介于民间资本和银行体系之间,规范的、可以被监管的中小型金融机构,一方面通过规范化运作,化解民间拆借风险,并使得相关数据进入国家统计口径;另一方面也为民间囤积的巨额热钱寻求一个新的投资渠道。”庄辰明认为,应该鼓励运营好的小额贷款公司上市,既给股东提供退出平台,也给投资者提供参与机会。



陈勇摄

(文中张鹏、阿华、何强均为化名)