

越滚越大的三角债:应收账款融资还有多远

证券时报记者 孙璐璐

不少人说,过去几年,中国经济高速增长,主要靠的是房地产拉动。如今多数地方的房地产行业褪去了昔日的光环,这对经济来说可谓牵一发而动全身,连带着房地产的上下游行业同样感受阵阵寒意。

我的父亲在东部沿海的一个三线城市从事建材生意,干这一行已有10多年时间。每逢临近年关,工人们准备放假返乡,父亲一年中最犯愁的时候就到了。

在建筑行业里,赊账、三角债是最为常见的现象,一手交钱一手交货的事情很少存在。建筑公司和各个供货商签订合同后,一般都是按季结算一定比例的项目款,待工程结束后结清剩余钱款。

不过,白纸黑字的合同虽然写清了付款的规则,但实际情况却并非如此。对于作为乙方的供货商来说,一年之计在于“年关”,这是辛苦一年来回收钱款的重要日子。按照行话,乙方收钱的过程叫做“要账”。一个“要”字,道尽了令人哭笑不得的无奈。

年复一年,进入腊月二十之后,都是父亲出门去各个建筑公司要账的日子。要账的前几日一般只是做铺垫,去摸一摸年底建筑公司放款的态度,临近腊月二十九的两三天才是重中之重。听父亲多年来的描述,通常都是一群供货商挤在建筑公司的财务部,一等就是大半天,临了各家要个一星半点的钱,再转战另一家建筑公司去要账……

但随着近两三年房地产的不景气,带动上下游行业的三角债越积越多。以前父亲每到年底一般是去要当年的账,这两三年却逐渐变成要一两年前的账。

不仅是三角债的“雪球”越滚越大,还债的方式也不断翻新花样,从以前的打款转账到承兑汇票,再到现在“以物抵债”。

说到以物抵债,这两三年来父亲陆续收到过酒、大米,甚至还有床单四件套来冲抵账款。对于要账的乙方来说,选择以何种方式回收账款并无多少的自主空间,要么就是忍受赊账继续延期,要么就要接受甲方给出的以物抵债的还款方式,而且这类“物”的价格通常不菲。父亲大年二十九上午就接到一家建筑公司的电话,说可以“分点钱”,还清前年的项目款。其实也就剩下8000多块的账,但就连这点钱,建筑公司也要求其中的3000块要用大米抵债。大米的价格是多少呢?一斤30块!按照父亲的话,搁在古代,这简直就是“进贡皇粮”。

我曾多次疑问,既然甲方未按合同履行付款义务,为什么就不能诉诸法律讨回应收账款,以免遭遇以物抵债这种霸王条款?父亲的回答是,小城市里做生意靠的是人情关系维系,尤其是在早已充分竞争的行业里,诉诸法律去要账,就意味着断了一个今后的生意,这是不得已而为之的下下策。

不过,经商之人都会权衡一个选择的成本与收益,之前不诉诸法律回收账款多是考虑未来潜在的生意仍有利可图,当未来变得渺茫时,守住现有成果按兵不动则成为最优策略。听父亲说,年以来,越来越多的供货商都缩减了生意规模,讨回以前的赊账成为最主要的工作,相应的,诉诸法律要账的也越来越多。



据业内人士粗略估计,全国企业应收账款规模早已达到20万亿,大规模的应收账款也积聚着巨大风险,政府希望通过发展应收账款融资解决企业现金流短缺、化解应收账款风险的出发点是很好的。但对于不少的小微企业来说,帮助究竟有多大?仍是一个大大的问号。仅从建筑行业来看,实际中的应收账款有着还款时间不稳定、还款规模难预测的特点;若赶上行业不景气,甲方要赖以物抵债,金融机构如何认定这部分冲抵账款,如何风险定价等都是难处理的问题。

一家传统民企衰落路径

证券时报记者 赵春燕

一边是新兴经济企业的蓬勃发展,另一边是传统行业企业的衰落,而在一些北方省份,不少企业面临着困境。

我的家乡河南巩义市是一个传统工业聚集地,自小的生长环境中,能明显感觉到地方经济繁荣对小城居民生活带来的各种便利。但是,多数传统企业的命运注定会被裹挟进行业发展的大势中,传统行业产能过剩等问题近几年逐步暴露出来。

在我家乡,铝厂、钢铁厂这些昔日很赚钱的大小企业经营状况每况愈下,而那些曾经很“暴利”的小煤矿亦在兼并重组的浪潮中逐步关停。民营企业飞龙铸造厂(化名)的衰落仅是其中一个缩影。

“已经一年多了,工资一直没发。”

一年前从公职退休的老杨来到飞龙铸造厂工作,但截至目前还没有领到过工资,而一年多未发工资的情况亦出现在这个厂多数工人身上。

飞龙铸造厂规模不大,坐落于小镇上,主营“铸造钢件销售,金属材料及制品销售等”,注册资本不到亿元,但也算是地方上的支柱企业,曾为小镇周边区域民工就业作出不小的贡献,但现在却成为长期发不出工资的雇主。

目前,在一些传统行业占据主导地位的城市,有的原本能解决大量人口就业的传统企业已难以保证工人工资足额发放,长期未能给工人发出工资的企业亦非少数。但是对于飞龙铸造厂工人而言,换个工作又能怎样?举目望去,周边的企业境况大致

如此。

但有别于其他诸多同行业因为产品滞销而造成的困境,飞龙铸造厂因为产品有一定稀缺性,一直不愁销路,但却无资金购买原料。据了解,相互担保、民间借贷以及银行抽贷的原因将该厂一步步拖入今日境地。

企业间担保为第一劫,几年前,一家和飞龙铸造厂有担保关系的企业陷入债务危机,飞龙铸造厂被迫履行担保义务,还了部分债务,但自己付出的这笔资金却成了坏账;该企业还借了民间资本做银行贷款续贷的过桥资金,但银行收回借款之后,却未发放新的贷款,由此资金链逐步趋紧……

眼下,即使是产品销路不愁,但较大的资金缺口已让企业足够煎熬,目前飞龙铸造厂正期待着被大企业兼并的机会。

饭桌上的“跑路”传闻

证券时报记者 刘宝兴

“今年的债很难收回来。”在我老家江西省赣州市某县城,春节前还钱是个惯例。但今年春节,我身边的亲友普遍反映催人还钱比往年难,亲友聚会的饭桌上,关于“某某跑路”、“某某欠债不还”的讨论成为热点话题。

我身边的亲友有做装修、做窗帘、做五金贸易的个体户,也有公务员以及在外务工人员,因为亲友之间以及与客户间的你来我往中,涉及建房买房、房屋装修、红白喜事、家人生大病

以及生意买卖等,总会发生一些借贷关系,而且这些欠债比较零散,金额从几千元到几十万元不等。

其中一位亲友,去年他经朋友介绍,共计放出几十万元分别给做钨矿(当地钨矿是重要的矿产资源)、做房地产的老板,自己收一些利息。但今年春节前,他打电话催债,这些老板都不接电话或者关机,哪怕接通电话也推托说行业不好,今年没赚钱。介绍他放债的朋友也表示自己放出去的钱很多收不回来。

另有一位做装修生意的亲友表示,去年十几万元的欠债,今年春节前只收回几万,而往年总能收回一半左右。据他介绍,欠债不还者的理由五花

八门,比如家人生了大病耗尽了储蓄,孩子上学、贷款买房压力很大等。对他而言,因为现在市场竞争者多,装修生意利润变低,这些欠债如果收不回来,意味着他去年一年白干,而自己欠上游的货款也没办法还清,为此,他还得向亲友借钱来还货款。

民间借贷欠债难收,侧面反映了当地矿业、房地产业以及其他一些房地产业衍生行业的“赚钱难”问题。有本地法院执行局人士透露,当地法院去年执行案件数量比上一年增加了40%,而相邻的某县城法院同比则增加了60%,其中不属于民间借贷纠纷案。

山东西部男女比例失调 娶妻成本3年增长数倍

证券时报记者 李东亮

大江南北,这些年逐步由南方转移到中部和北方,原因是南方打工收入优势较北方逐年下降,而北方又离家较近。

不过,山东西部农村青年进城务工

收入大同小异,基本在每年3万元~5万元之间。但是,如果从18岁进城务工到22岁结婚,每个青年只能实现15万左右的收入,这就要求青年的父辈同样需要进城务工。这个一般文化水平不高的壮年群体,收入与青年也大同小异,只是就业岗位多为户外体力工种,而青年大多进厂从事需要体力和脑力相结合的工作。

在青年40万元娶妻成本中,父辈壮年和子辈青年进城务工收入需要达到一半以上,方能从家族成员募得另外一半资金。

重男轻女酿成的恶果

之所以出现男青年娶妻成本3年暴涨9倍的情况,源自计划生育加重男轻女的观念。

在1995年左右,正值农村重男轻女观念与国家计划生育冲突的顶峰。彼时国家推行提倡一胎的计划生育政策,而山东西部农村则存在“不孝有三,无后为大”的观念。

这就出现一种极为罕见、残忍的现象,为数不少的怀孕初期的孕妇纷纷到不正规的医院检查所怀的是男孩还是女孩。如果是男孩则保留,如果是女孩直接打掉。

20年后的今天,这类行为终酿恶果。山东西部农村的一位镇长告诉证券时报记者,当地男孩与女孩的比例至少是130:100。这就意味着,至少三成男青年要么打光棍,要么去找外地女孩。

彩礼钱节节攀升 儿子几成家庭负债

证券时报记者 曾福斌

债累累。

然而,高彩礼导致的结果之一是,不少家庭在孩子娶媳妇后,手头就不剩什么钱,甚至是一身负债,有的家庭为娶媳妇还不惜借高利贷。

其次,高价的彩礼钱也是一些大男子主义产生的重要原因,吃人嘴软,拿人手短,妻子从进门的那一天起,与丈夫地位便不是平等的。结婚后一旦发生争吵,彩礼钱便容易成为男方的一个无形的筹码。

虽然彩礼钱导致了不少问题,但是彩礼钱该不该收呢,多少才是合适的呢?并没有定论。按照农村的传统观念,如果嫁女儿不收彩礼钱,对父母是不公平的,因为一般农村是养儿防老,父母老了主要由儿子儿媳赡养,而嫁出去的女儿如泼出去的水。因此,在嫁女儿时获得一笔一定数额的彩礼钱就是合理的,也是对父母养育之恩的一点报答。

实际上,彩礼钱的收取主要是由经济发展水平决定的,越落后的地区越普遍,经济发展越好的地区则越少。当有一天农村嫁女儿彩礼钱只是象征意义,而不是年年攀升、价格高昂的时候,那农村的生活水平也就大幅提升。

