

介环节并不多。上述人行人士介绍，“温州的特点是，资金从小户集中到中户，然后集中到大户，资金的中间链条较多，一旦最终投资出现问题，就有可能形成多米诺骨牌效应，而山西的民间融资链条中间环节较少，多为一步到位。”

山西民间融资中介机构不发达是事实。与江浙随处可见的担保公司和投资公司相比，山西的担保公司并不多，且基本为财政出资的政策性担保机构。作为变相的民间融资渠道之一的典当行等机构，在山西也尚未大规模涌现。

“典当行也是民间融资的一种方式，也很少，一个县也就一两户。”上述人行人士介绍。

民间融资链隐忧

然而，表面的风平浪静，实则暗流涌动。

进入 2011 年，宏观经济变幻莫测，山西省四大产业支柱煤、焦、铁、电产业都不同程度地受到冲击，尤其是焦炭和钢铁等存在过剩产能的产业，企业生存前景堪忧。

山西省建行一位人士告诉记者，进入 2011 年后，从商业银行角度看，焦炭和钢铁产业已经是“基本不能进入”的行业，电力企业这两年亏损也很严重，所以各家银行态度早已转为谨慎，以前是放开做，现在要评估，能进就进，不能进就不做，真正敢进的只有煤炭行业了。

继煤炭企业整合重组后，山西省又在年初推出《山西省焦化行业兼并重组指导意见》（征求意见稿），根据指导意见，通过兼并重组，到 2011 年底，独立焦化企业保留 150 户左右，总产能控制在 1.4 亿吨，淘汰落后产能 2000 万吨。独立焦化企业户均产能要达到 90 万吨以上，其中兼并重组主体 60 户左右。

一家位于长治的中小型民营焦化厂企业主向记者抱怨，焦炭已经不赚钱了，他正在筹谋将手中的 1 亿—2 亿元的闲散资金投向房地产，房地产调控后，当地房价上涨幅度已达 30%。

如此一来，一旦煤炭价格向下走，民间融资过度集中到煤焦等行业的弊端就会显现，正如前文吕梁人行人士所言，一旦煤焦行业不景气，山西民间融资链条断裂不是没有可能。

此外，据记者调查，民间融资活跃的山西吕梁等地区，其主要的资金拆出方，相当部分来源于煤改后政府给矿主或个人的补偿金，此外，与温州相似，相当部分参与主体来自于公务员系统，民间借贷的“官银”色彩较重。

尽管当地也时而爆出企业主跑路现象，但吕梁人行人士表示，目前民间借贷仍然在安全系数之内，出问题的比例不到 5%。

接受记者采访的当地金融体系不少人士对此都持乐观态度。

在当地一位银行家看来，山西煤老板已有 30 年的财富积累史，这与近五年来因煤炭资源和宏观周期活跃一夜暴富的鄂尔多斯有很大的不同，“山西毕竟是一个老煤炭基地，资本原始积累已经经历了相当长的时期，山西煤老板经历过经济周期的大起大落。”

在其看来，山西以煤炭、焦化、钢铁等行业为主的中小民营经济结构与温州有很大的区别。经过过去三年乃至十年的小煤矿清理整顿，此前遍地煤老板的时代已经一去不复返，留下的企业当中，抗风险能力要好过温州的企业。■

预付卡灰色利益链

文 何瑶

在正常的商业链条之外，一条另类的预付卡产业链已然形成并愈发壮大。在这个灰色的利益链条上，发卡机构、签约商户、消费者、黄牛党可谓各得其利，都能分一杯羹。

“有卡卖吗？高价收。”走过高楼林立、金融机构云集的北京金融街，几乎每个人都听过类似的低声询问。在许多人眼中，散布在百盛购物中心向北数百米范围内的这群衣着低调、表情神秘的黄牛党，堪称金融街上一道独特的景观。而在一些其他城市的繁华地段，此类场景

同样屡见不鲜。

在互联网上，黄牛们的身影同样活跃。在百度搜索“回收购物卡”，相关网页多达 191 万个。这些所谓的预付卡回收公司不但有自己的主页，列出固定办公地点和详细联系方式，还大多挂出类似的广告语：“可当面在取款机取款，或 ATM 机转账，或陪同把钱存入银行，也

可支付宝交易，可先付款后取卡，绝对 100% 保证您的资金安全。长期以来一直是各大中型企业长期合作者，是最理想的选择。”

金融街上一位黄牛不无自豪地告诉记者：“最近行情好，每天收几十万的卡没啥问题。别看我们是站马路的，不比你们办公室白领挣得少。”



而在逢年过节时，黄牛的业务则更为火爆。“要是手气比较顺，国庆放假一个星期顶平时三四个月。”该黄牛说。

预付卡行业的“繁荣”，在北京金融街街头，可以找到最佳例证。

何为预付卡？按发卡人不同，预付卡可划分为两类：一类是专营发卡机构发行，可跨地区、跨行业、跨法人机构使用的多用途预付卡；另一类是商业企业发行，只在本企业或同一品牌连锁商业企业购买商品、服务的单用途预付卡。

经过多年发展，预付卡发卡规模急速扩张。商务部于2011年初对部分地区300多家商业企业的调研数据显示，中国商业预付卡销售规模为14203.33亿元，预付卡消费规模达到10399.58亿元。

但与此同时，由于在洗钱、套现、偷逃税款以及行贿受贿等灰色事件中屡屡扮演负面角色，商业预付卡长期以来也饱受诟病。

“查了整整三天，而且特别仔细，连违规的卡号、金额都点明，我们自己都没有他们查得清楚。”谈起央行某地方分行近日进行的现场检查，一位预付卡企业人士语气中透出几分疲惫。

自9月中旬起，全国多个省份的多用途预付卡企业相继收到央行通知，接受2-3天的现场检查。检查内容涉及外资介入情况、备付金存管、购卡实名制、非现金购卡制等。

一位业内人士将此番检查视为监管机构对预付卡领域“一整套连环拳中极有分量的一拳”，“很多和预付卡业务相关的人从前都是闷声发大财，以后的日子肯定不会这么好过了。”

正如该人士所言，在正常的商业链条之外，一条另类的预付卡产业链已然形成并愈发壮大。在这个灰色的利益链条上，发卡机构、签约商户、消费者、黄牛党可谓各得其利，都能分一杯羹。

黄牛遍地

黄牛党，是预付卡利益链条中不可或缺的一环，他们就像千万条灵动的触角，活跃在这条生态链的末端。

记者调查得知，根据购物卡面值和使用范围的不同，黄牛回收价格略有差异。单用途预付卡的回收价一般在卡面价值的八五折至九折之间，而多用途预付卡根据使用范围的广度，价格大约为九折至九四折不等。倘若卡量较大，回收价甚至可以达到九五折以上。

当记者表示手头有价值十几万元的资和信商通卡打算出售时，引来了多名黄牛的热情询问。几番商量后，数名黄牛开出了九六折的高价，并表示可以当场交易。

如此大的回收量，黄牛们如何及时出手变现？

对于街头黄牛们而言，最主要的变

现渠道是将收来的卡转手给“大黄牛”。“大黄牛”每隔几日便会前来“扫街”，将街头黄牛手头的预付卡以比当初回收价格高1至2个百分点的价格全部收走。

也就是说，每经手面额为100元的购物卡，街头黄牛的收益大约为1至2元。“我们这是典型的‘薄利多销’”。一位黄牛说。

相较于遍布街头的“小黄牛”，“大黄牛”的资金吞吐量显然更为惊人，其变现渠道也更加值得关注。

记者调查发现，此类黄牛党的变现渠道大体可分为三类：一是将预付卡返售给发卡公司。二是将卡批量销售给各类机构。还有少量黄牛用其倒卖贵金属。

曾在某东部省份一家预付卡企业负责发行推广工作多年的李磊（化名）向记者表示：“发卡商和黄牛联合炒作卡片，是业内很常见的情况。”

据李磊介绍，黄牛肯不肯收卡，是预付卡是否能够扩大市场份额的关键所在。“很多人都有将卡片卖给黄牛变现的需求，如果手头的卡黄牛不肯收，这种卡以后肯定卖不动。”

面对这种情形，李磊联系了一些黄牛，并约定由黄牛在市场上以九六折的高价大量收入该公司新发行的一种卡，再由公司以九八折的价格悉数回购。经过双方几轮来回炒作之后，该卡在市面上的流通量越来越大，签约商户因此大幅增加，市场认知度也随之提升。

但李磊也强调，此类情况大多集中在某种卡片刚刚投入市场之时。当发行渠道逐渐打开后，发卡公司会顾虑回购带来的财务风险，而黄牛也会更倾向于以更高的价格从其他渠道变现。

李磊口中所谓的“其他渠道”，主要是指黄牛将卡批量销售给各类机构。长期以来，预付卡一直是部分政府机关、企事业单位等青睐的宠儿。

制度的罅隙

艾瑞咨询的调研数据显示，2010年中国国有企业发放预付卡的平均次数为3.9次，事业单位和机关政府部门分别为

3.6次和3.3次，民营企业 and 三资企业分别为3.3次和3.2次。

各类机构购买预付卡的好处显而易见。由于购买预付卡可以开具各种名目的发票，并且能够随时通过黄牛变现，很多单位便可以将其灵活地运用于洗钱、避税、行贿等多种用途，且具有极强的隐蔽性，可谓一举多得。而且，负责团购预付卡的财务人员还往往有回扣可拿。

预付卡企业似乎并不避讳在这些灰色地带中所发挥的作用。以占据北京预付卡市场半壁江山的资和信卡为例，其官方网站上明确写出，资和信商通卡可系统地解决机关、企事业单位招待、礼品的需求，有效减少财务负担、降低成本。

李磊介绍称，一些有经验的财务人员更倾向于通过黄牛批量购卡，而不是通过发卡公司。“这笔账很好算，从公司买卡要加3%的手续费，黄牛不但不要手续费，还能打个98折，而且同样可以提供正规发票。”

监管层早已注意到了此类情况。为规范商业预付卡的发行和购买，5月份七部委联合出台的《关于规范商业预付卡管理的意见》要求实施商业预付卡非现金购卡制度。《意见》要求，单位一次性购卡金额达5000元（含）以上或个人一次性购卡金额达5万元（含）以上的，应通过银行转账方式购买，不得使用现金；使用转账方式购卡的，发卡人要对转出、转入账户名称、账号、金额等进行逐笔登记。而呼吁已久的实名制也同时出台。《意见》规定，购买记名商业预付卡和一次性购买1万元（含）以上不记名商业预付卡的单位或个人，须由发卡人进行实名登记。

以上规定意味着，大额购卡资金必须要通过银行渠道转账，不像现金购卡那样可以不留“痕迹”。

此外，央行2010年6月颁布的《非金融机构支付服务管理办法》第二十三条规定，“支付机构接受客户备付金时，只能按收取的支付服务费向客户开具发票，不得按接受的客户备付金金额开具发票。”

按照此规定，发卡公司只能按照支

付服务费开具发票，金额只是预付卡面额的3%-5%。“企事业单位没有全额发票无法财务入账，这样的话，他们肯定不会买卡，预付卡销售自然大受影响。”一位业内人士说。

然而，上有政策，下有对策。上述规定本意在于遏制预付卡贪腐行为，但吊诡的是，上述规定使得很多单位通过正常渠道购卡实现灰色目的的难度越来越大，不少单位因此不得不将目光转向黄牛，后者的业务规模也因此日益庞大。

多方利益共生

对于黄牛们而言，一项新的业务应运而生——代购预付卡。

记者以同行取经的名义暗访了资深黄牛王锋（化名）。王锋介绍称，自己不久前刚刚完成“产业升级”，与朋友注册成立了一家信息咨询公司。名曰咨询公司，但并不开展任何咨询业务，其对外宣称的主要业务则是“替政府机关、企事业单位代购各类购物卡”。“开公司不为别的，就是为了把倒腾购物卡的生意做大。”

王锋介绍的“代购”流程为——该公司根据购卡方所要求的种类、数量、金额从发卡方购入预付卡，再转手卖给购卡方，根据代购面额的多少收取不同比例的代购费（如果面额较大，可免去代购费，并提供1%-3%的优惠），并提供全额发票。“发卡公司登记留底的信息是我公司的，和让我帮忙代购的人没关系，他们自然心里很踏实。”

买卡方从黄牛手里买个“踏实”，而发卡公司也对黄牛十分欢迎。“这些规定一出，发卡公司的销量肯定会受影响，如果有人愿意大量收购，还不用开发票，自然求之不得。”王锋说。

王锋声称，当此类业务做到较大规模时，甚至会出现黄牛公司将某种购物卡以较低价格在一定范围内整体买断的情况。“发卡公司薄利多销图个省心，我们也有钱赚，双方皆大欢喜。”

他举例称，发卡公司试图进入一个新的地域时，往往会寻找当地黄牛将卡

买断。“假设我到你们那边发卡，又不熟悉当地情况，有第三方公司愿意把我的卡片买断，这不是很好的事情吗？”

然而，黄牛公司向购卡方提供的发票从何而来？

记者暗访发现，黄牛所提供的发票大多由预付卡的签约商户所提供。由于预付卡的大量流通能够为签约商户带来源源不断的客源，在某种程度上，签约商户和黄牛构成了利益共生关系。由于许多购物者在商户消费后没有开具发票，这便为商户向黄牛提供发票留下了空间。

记者曾以某公司财务人员的名义致电北京一家“购物卡批发公司”询问购卡及发票事宜，对方当即表示毫无问题，如果不放心，可以现场提供足量购物小票，由记者本人到金融街百盛购物中心自行开具发票。“我们和商场都是朋友，相互帮帮忙很正常。”该黄牛称。

在发卡方、买卡方、签约商户的共同需求下，位于其间的黄牛公司可谓如鱼得水、左右逢源。“做到这种程度，可以说比一般的发卡公司还强。正规有牌的发卡公司，很可能开业3年内无收益，但黄牛什么时候都是有钱赚的。”王锋说。

此外，还有部分黄牛利用预付卡面额和回收价格的点差购买投资金条。由于存在3%-5%的点差，其投资风险可谓大大降低。也有部分黄牛借此点差向消费者提供黄金代购业务。

记者曾致电一家开展黄金代购业务的“预付卡回收公司”。对方称，可用资和信商通卡、EBC卡、福卡等为记者代购京城多家金店的投资金条，并向记者重点推荐“菜百首饰”。收费为金条实际价格的98折左右，根据当日黄金行情略有波动。

然而，记者在菜市口百货股份有限公司看到，该公司长期贴有告示——各类购物卡只能购买首饰类产品，不得购

买投资类产品。

记者就此情况询问一位知情黄牛，对方表示：“购物卡当然可以在金店买金条，只是人家只卖给我们不卖给你而已。如果谁都拿着卡去买，我们还赚什么？”

备付金监管疑云

黄牛们辗转腾挪赚个盆满钵满，而作为这条灰色利益链的源头，预付卡企业又是如何营利？

记者调查总结，发卡机构的盈利来源可分为如下方面：一是售卡本身带来的大量客户备付金，因缺乏监管而可能被挪用投资；二是卡的手续费及管理费；三是商户返点；四是因卡过期或持卡人弃用而造成的残值。

在这四项来源中，后三项相对比较固定、透明，而在缺乏有效监管的现状下，数以亿计的客户备付金的实际用途则引人遐想。

预付卡，顾名思义，先储值后消费，而这必然造成大量沉淀资金。以上海市及周边区域流通最广的联华OK卡为例，在中国香港上市的联华超市2011年中期报告显示，该上市公司的“凭证债项”达到83.5亿元人民币，占该公司2011年上半年总营业额的近60%，由此可见发卡企业客户备付金规模之庞大。

这些庞大的资金即使存放银行，也可获得不菲的利息收入。而与此同时，一些预付卡企业还同时涉足投资、担保等其他领域，预付卡沉淀资金是否涉足其中，值得注意。

招商银行行长马蔚华曾以政协提案的形式公开表示过对此类沉淀资金的担忧。他表示，第三方支付所产生的沉淀资金数额巨大，可能被用于风险较高的投资活动或其他活动，加上第三方支付企业运作管理水平参差不齐，可能引发流动性风险、信用风险和操作风险。

大多数第三方支付企业并未公开自己的备付金状况。一位业内人士表示，第三方支付企业对客户备付金的管理大多不够完善，尤以预付卡企业为甚。多数预付卡企业没有单独设立专门的客户备付金管理部门，在岗位设置、人员配备、权限设置上也没有明确规定。

各方期待已久的预付卡备付金监管细则，至今尚未正式出台。央行去年6月颁布的《非金融机构支付服务管理办法》当中，删去了此前的征求意见稿中对“备付金”的有关规定。

一位业内资深人士认为，预付卡企业监管体系较为复杂，多用途预付卡由央行负责监管，单用途预付卡由商务部负责监管，加之预付卡公司多为区域性企业，层叠交叉的监管体系加大了监管细则的出台难度。

而此前被寄予厚望的实名制规定，也并未落到实处。按照目前的监管要求，所谓实名制其实并不彻底——仅在购卡时登记实名，而持卡消费并不要求实名，而对于违反实名制的情况，目前也并无具体的处罚规定。实名制的预期效果因此大打折扣。

以资和信商通卡为例，一位客服人员告诉记者，目前购卡必须持本人身份证明进行登记，办理实名客户卡，但所谓实名只是登记购卡人的简单信息，并不会对实际使用构成影响，消费时并不会记录持卡人的信息。

上述行业乱象也使得央行对预付卡企业第三方支付牌照的发放慎而又慎。在央行先后两批发放的40张支付牌照中，获得“预付卡发行和受理”资格的企业只有13家。

前述资深人士称，伴随着监管要求的进一步细化完善，预付卡行业将在剧烈的整合重组中逐步走向规范。“一场行业洗牌难以避免，接下来将是一个跑马圈地、大鱼吃小鱼的阶段。”他说。■