

出局煤老板再创业： 大手笔投入受益不如从前

■ 本报记者 汪晓东

2008年山西煤炭行业整合后,丢掉“印钞机”的煤老板整天无所事事。沉寂之后,煤老板们都在干什么?

《中国企业报》记者调查发现,沉寂一段时间后,煤老板们又开始动起了投资心思——农业、白酒、旅游、艺术……不少煤老板怀揣巨额资金,能够选择的创业项目着实不少。习惯了煤炭业的高额回报,而冒险投资房地产又给他们带来新的创伤。钱在大把往外投,但收益几何却成未知。

50只藏獒和一匹“汗血宝马”

拥有大笔财富的煤老板从来不缺人气。

“如今,会玩儿的煤老板越来越多,有钱就是这么任性。”山西律师李宇感叹。他接触的煤老板不在少数,但其中最难忘的是老张。

2008年,年产60万吨以下的矿井被陆续关停。老张是个明白人,自上世纪90年代开矿以来,从年产9万吨到60万吨,他实现了自身价值的飞跃,因此也幸运地躲过整合。

正当众多煤老板焦头烂额地跨入整合年代之时,老张却在2008年下半年成功跻身日盈利300万元的巨富行列。

“一家煤矿要价数亿元却无人问津。”李宇告诉记者,一年之后,有价无市的市场行情让众多投机者将高价收购的煤矿砸在手中。

老张正是在此之前将矿井卖给投机者的煤老板,揣着七八亿元,他却无法让自己高兴起来。“我决定彻底退出煤炭行业,有钱饮水饱。”老张无数次对朋友表达卖掉煤矿的失落与庆幸。

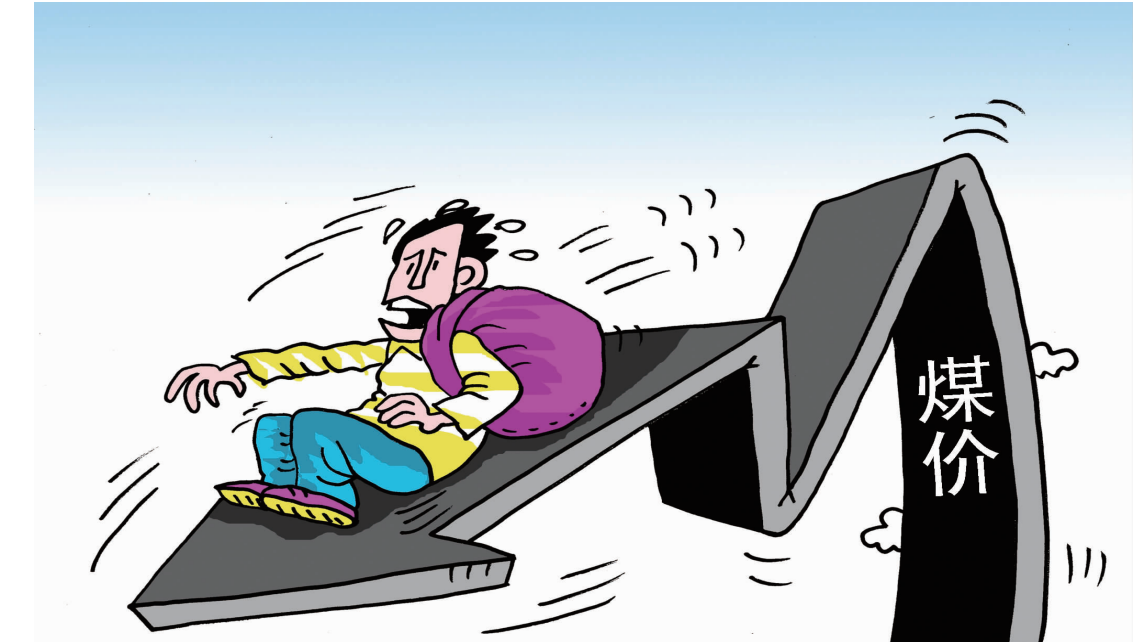
同一时期,山西本土与浙江、四川、福建等南方煤老板无论在人数和融资实力上都无法相提并论。一些迹象表明,仅山西北部,就有5成以上拥有优质煤层的矿井被南方老板买断。

这些来自南方农村的煤老板往往全村集资,雇佣老乡,除了少数有背景的当地人,外人很难涉足。

事实上,山西煤矿整合后,大部分南方投资者迅速退出煤炭行业。仅记者了解,某四川煤老板将其名下山西北部的4家煤矿卖了近15亿元。

山西煤矿数量急剧减少,以临汾为例,仅剩下的500多家煤矿只有二三十家在正常生产。“如果焦煤价格恢复到2000元/吨,企业才能摆脱困境。”安泽县一家煤矿负责人告诉记者。

而老张是幸运的,至少他还能实现愿望。这个在中国北方煤田掘金20年的南方人想有一家陵园,与兴趣常伴。他对所有的朋友承诺,只要是纯种藏獒,钱不是问题。



CNS 供图

彼时,老张的人气暴涨,牵着各色藏獒的朋友踢破门槛,3万、5万甚至10多万,老张信守着当初的承诺。“花200多万弄了50只藏獒,仅藏獒的伙食费就是一大笔开销。”李宇笑着告诉记者。

“问题是老张不懂行,经过专家鉴定,这些藏獒的血统竟然无一纯正。”私下里,众多与老张接触过的朋友议论纷纷。

事实上,老张对此心知肚明,但碍于脸面和情面,他只能选择沉默。

接下来,老张在山西北部投资了一处庄园,50只藏獒被圈养在一角,更令人咋舌的是,老张赌气花费大价钱购入一匹“汗血宝马”。1000万元,这个数字在煤老板圈内盛传。

关于马,懂狗的行家自然没有话语权,这令老张兴奋不已。

“像老张这样功成身退的煤老板不在少数。”李宇告诉记者。自从有了良驹,配以田园景致,老张极为满足,对于他来说,鉴定马的血统显然不如享受生活来得实在。

与贷款一起消失的煤老板

前些年,中国经济过山车式的增长,让煤老板体会到粗犷管理所带来的低成本、高利润。挣惯了大钱的煤老板尤其青睐这种经营模式。

伴随着房地产的大热,一部分在白酒、绿色农业等行业煎熬的煤老板似乎又看到希望。于是,煤老板一哄而上,榆林、神木、鄂尔多斯等三线城市的房地产短时间被炒得火爆异常。

但开发楼盘需要大量资金保障,这意味着揣着巨额游资的煤老板又获得一次绝佳机遇。

上述背景下,一批小额贷款公司与转型房地产的煤老板一拍即合。

“煤老板成立贷款公司?这似乎注

定要出问题。”李宇曾经发出疑问。事实上,在日后房地产的一系列崩盘事件中,律师的话得到印证。

据统计,鄂尔多斯市场没有卖掉的房子有4.5万套。而记者在榆林市榆阳区看到的情景似乎比鄂尔多斯更为严重。“即使房价跌至3000余元/平方米,仍然无人问津。”当地人感叹。现在看来,这与依靠煤炭产业,扎堆开发房地产,过度炒作导致价格飙升,供给过剩有一定关系。

现实是,煤老板在楼市崩盘后时有跑路,而上述由煤老板设立的小额贷款公司此后亦昙花一现。

林建于的小额贷款公司面临巨大危机。在其他煤老板的嘴里,房地产开发是继煤矿之后又一暴利行业,这很对林老板的胃口。“不用参与挂牌出让地皮,省去开发楼盘的劳心费力。”他多次向朋友表达房地产开发项目能给予小贷公司的高额回报。

对于朋友“房企资金链出问题者优先受伤的是小贷公司”的警告,林建于有些彷徨。

2014年,正当林老板踌躇不前时,一位旧时相交的煤老板登门求救,称开发楼盘急需资金并许诺3分以上利息。

“在没有签订任何协议和办理相关贷款手续下,林老板就将6000万元划给煤老板。”李宇觉得不可思议。看来法制意识淡薄,缺乏市场预见,造成一笔坏账足以搞垮一家公司。

仅仅一年后,上述煤老板留下数栋已封顶楼盘和一片烂尾楼不知所踪。“6000万元,存在银行一年的利息就有100多万元。”林建于气愤不已。

“损失半个多亿对年届五旬的林建宇来说是个大灾难,比起有实力的煤老板,他的钱实在太少。”李宇告诉记者。资本市场向来诡异多变,看来林老板们还未真正学会“游泳”,对于投资理财,他们输掉的不仅仅是钱。

高学历煤老板的文化之旅

在煤炭业的救贖中,退出的还有一小部分高学历煤老板,他们对“土豪”的称谓不屑一顾。

王道就是这样一位有着高学历的煤老板。他曾与两位朋友共同研判整合后的煤炭市场和日渐火爆的楼市。“实际上,2009年,煤炭产量过剩已初现端倪,尽管煤价尚可,但利润空间已呈现挤压态势,煤炭的黄金年代很快就会消逝。”王道与朋友得出结论。

对于楼市,王道三人认为,资源城市的单一经济结构势必造成楼市产值虚增,这个泡沫会很大,破裂的也会很快。事实证明,王道的判断异常准确。

煤炭失势,对于理财,王道和朋友对投资市场的风险做过大量咨询调研。发端于经济高速增长的中国书画市场被王道看在眼里。

2010年我国艺术品市场的整体规模继续呈现快速增长,市场交易总额达到1694亿元,年增长率为41%,较之2007年阶段性峰值的1561亿元,实现了历史性的突破。中国艺术品市场在近十年间取得了质的飞跃,这十年中完成了从数十亿元到千亿元规模的跨越。

“只要定位准确,绝没有风险可言。”王道说服朋友。他决定,由三人共同投资,每年出500万元对增值较高的书画作品进行收购,定时举办名家书画展并发掘有前途的书画新人。

在北京,这家由煤老板投资的画廊经过近6年发展,目前已在行内小有名气。尽管中国反腐让书画市场趋于理性,但这并不能影响这家画廊走市场化运作的路。

“画廊的利润每年都在翻番,王道的转型极为成功,其实,煤老板能做 的事有很多。”这家画廊的合作人转述王道的 话。

同城同质同模式厮杀： 桐乡皮革产业难题

(上接第五版)

《中国企业报》记者发现,除了一二楼能见到顾客外,三楼四楼基本鲜有人走动,许多店铺干脆关门大吉。

“没什么生意。”一位经营皮衣的海宁业主告诉记者,一方面总体现在生意都不做好;另一方面现在是淡季,有些人干脆关门。她说,实际上皮革生意最多也就半年,从9月份到第二年的3月就差不多了,有的店一年只做3个月,就做春节前三个月。

在桐乡,80%的店铺是自己不生产的,到别的厂拿货或者厂里把货给其经销,只有20%的店自己加工生产,而海宁正好相反。上述业主还对记者透露,在桐乡这种皮衣是卖不出价格的,像一件成本1000多元的皮衣,在海宁可能可以卖到2000多元,而在桐乡也就加一点钱,1000多元就直接脱手了,所以他们基本上是这样,新衣上市基本上是在海宁卖,等差不多了再会分发到桐乡或者其他城市的店铺。

记者拟就相关问题采访世贸中心管理公司,一位顾姓经理婉拒了记者的采访要求。

相对于世贸中心,浙北皮革城似乎顾客更少。记者发现,整个皮革城除了一楼的箱包鞋店开着,2—4楼没几个店铺开门,倒是4对自动扶梯正在上上下下,发出叽叽呀呀的声音。

然而,让记者吃惊的是,五楼卖珠宝、玉石等旅游产品的地方却是人头攒动、人声鼎沸。

“每天都有好几百人。”浙北皮革城管理有限公司董事长顾明荣告诉记者,并不只是浙北皮革城不好,在大环境下,实际上大家都不好,现在唯一的办法只能是“熬”。

尽管顾明荣用“熬”来表示他的心情,但是他正在积极地寻求转型。他告诉记者,浙北皮革广场的地理位置决定他必须开拓旅游产品。浙北皮革广场位于桐乡、乌镇与海宁的中间,包括去杭州,都必须经过他们市场门前,每天来往这三地的游客非常多。为此,他们正投资1700万元把皮革城的一楼二楼大约16000平方米改造为珠宝、玉器 etc 等旅游产品销售区。他说,皮革是有季节的,而设立珠宝、玉器市场,就不存在季节的问题,这样游客过来,都有逛的地方,有可卖的东西。

“价格是我们最大的优势。”顾明荣告诉记者,皮革城配套非常完善,有按照四星级建设的一座大酒店,每晚只要一百多元,相对于周边非常便宜,这些游客可以在乌镇游玩后住这里,非常方便,晚上还可以在楼下逛逛夜市。另外,他们还还为过路游客准备了几十把椅子坐,免费提供开水。就在记者采访时,一位女士过来洽谈在酒店开舞厅的事宜。

新市场投资热情仍不减

尽管市场生意不好,但是市场投资的热情不减。

王涛告诉《中国企业报》记者,石门镇去年获得了中国女鞋名镇之后,正在规划建设一座鞋城。记者通过石门镇政府宣传部门联系桐乡石门湾鞋业城开发有限公司董事长徐杰,被告知“在开会”,让记者回头再联系。随后记者电话并短信与其联络均没有得到任何回复。

此前徐杰在接受媒体采访时表示,根据规划,石门湾鞋城整个项目计划投资4.6亿元,占地面积约45亩。其中51%是由政府控股,另外49%由区内民资参与。这样一个由政府控股的专业市场在桐乡还是第一个。整体构架主要包括一个24层的综合办公楼、5层楼的交易中心、交易中心和综合楼围合出的北侧为大型物流卸货区。鞋城建成后将是一个以零售、批量采购、集中供应、厂家直销、电子商务交易等为主的复合型皮鞋专业商贸城。经过前期的准备,项目9月中旬开标,10月正式施工,预计2015年底完成主体工程,2016年10月将开业。

对于这种政府主导投资的模式,顾明荣倒是非常认同。他在接受记者采访时表示,目前这种专业市场只有两种能够成功,一种是政府主导参与的;另一种就是市场开发商自己做老板,不卖店铺。他告诉记者,皮革城75%以上的店铺都是他自己的。这样经营的自由度高,像市场行情不好的时候,随时可以降低店铺的租金,甚至公司可以补贴租金给经营户,而如果开发商把店铺卖掉,要他们再拿出钱来补贴,非常难。

在皮革城西面,皮革城二期正在建设之中。记者在一块《工程概况牌》上看到,该工程名称为桐乡华贸置业有限公司(中国鞋业皮革城)二期,建筑面积52700平方米,工程造价5000万元,开工日期为2014年7月24日,竣工日期为2015年8月30日。但显然在这一期限无法完成施工,因为工程刚刚做地基。

而在皮革城二期的西面,跨过桐乡客运中心,华贸置业投资的桐乡华贸主体工程已经完工。墙面广告上写着“小商品的海洋,旅游购物天堂”。广告介绍说,桐乡华贸是集小商品批发、旅游购物、特色餐饮、休闲娱乐为一体的全新体验式休闲购物中心。项目总投资5.3平方米,总投资10亿元。

世茂中心二期也刚刚开业。资料显示,桐乡世贸中心二期占地面积206亩,建筑面积41万平方米,投资30亿元。

对于桐乡皮革市场的问题政府职能部门讳莫如深。记者首先找到桐乡市商务局,商务局市场科科长告诉记者,桐乡的专业市场比较多,所以在发改局下面设了一个二级局,专门负责市场建设,建议记者去那里了解情况。记者找到桐乡市发改局,一位魏姓科长告诉记者,市里专门成立了一个市场监管领导小组,办公室设在桐乡市市场监管局。记者找到桐乡市市场监管局,但没人知道有这样一个机构。办公室一位工作人员让记者去找市场监管科的股科长。股科长在请示领导后又让记者去找宣传部。记者多次拨打宣传部办公室电话,均无人接听。

“不好说是哪届政府的问题,但在规划上政府有不可推卸的责任。”王涛告诉记者,不管是什么市场,实际上经营最后都离不开桐乡的产业——羊毛、皮革以及皮草。这么多皮革市场,最后的结局只能是经营户在同一个城市、同样的产品品质以及同样的经营模式间相互厮杀,恶性竞争。而不可能像海宁皮革城、义乌小商品市场那样,都是政府主导投资的,就一个市场,相对公平也易于管理。

记者手记



煤炭产业的“三板斧”和煤老板的“两碗面”

■ 汪晓东

2008年,借助煤炭产业整合,山西、陕西和内蒙古的煤老板们获得了大笔“出局费”。这之后,至少数百亿元辗转于房地产、小额贷款、白酒和绿色农业之间。但问题是,除了经 历令人咋舌的财富积累过程,煤炭产业和煤老板究竟在转型中得到一些什么启示?

2011年,依靠单一煤炭产业链频频创造GDP神话的城市开始出现危机,一场最大的房地产泡沫在酝酿了3年后砰然爆发了。

鄂尔多斯是靠单一煤炭资源富起来的 城市,在煤炭产业的黄金十年,它的GDP甚至超越了中国任何一个城市。

然而,这种单一资源拉动的房地

产市场注定不会长久。从产业结构内部看,鄂尔多斯第三产业的比重不到30%,这对于依靠煤炭产业复兴经济的城市来说就像一颗定时炸弹。财富的积累过程随时充满风险。

煤炭产业显然忽略了市场预见性,当其抡起第一板斧砸向楼市时,房地产就向肥皂泡一样破灭了。

面积32平方公里,花费巨资兴建的内蒙古鄂尔多斯康巴什在2012年成为一片无人区,直至今前仍有部分“烂尾楼”。神木、榆林空置楼盘仍占较大比例。“一煤独大”的经济结构发端的恶果数年不见好转。

房地产热潮带动了民间借贷的蓬勃发 展。有媒体报道,资源城市几乎家家融资投向房产,在鄂尔多斯,有的大型企业,民间融资甚至高达20亿元。开发房地产的资金来源,80%依

赖的不是银行信贷资金,而是当地极其活跃的民间借贷市场。

当楼市崩盘后,首当其冲受伤的当然是民间融资,这样,煤炭产业的第二板斧终于落空了。

当煤炭产业抡起第三板斧躊躇不定时,2014年A股牛市似乎又成为下一个目标。从煤炭产业流出的资金开始迅速向A股集结。

据媒体报道,2014中国资本牛市吸引来自煤炭产业退出资金逾千亿元。但一个问题是,这些持有巨额资金的炒股人甚至不懂K线图 中的指标。“股市有风险,入市须谨慎。”看来这第三板斧仍有前途未卜之嫌。

煤老板在转型中有“两碗面”难吃。

2008年,资源省份煤矿陆续整合,在这次清退运动中,众多煤老板

离场,这对于他们来说,虽然是情不得已,但巨额遣散费还是给了他们些许安慰,在财富的积累过程中,煤老板挣足了脸面。

这种自尊显然被煤老板带到了各种场合,老张花费200万元买了50只藏獒,经鉴定无一血统纯正,在别人的质疑声中,他明知上当受骗,仍不愿失去脸面,继而追加1000万元购买一匹“汗血宝马”。事实上,煤老板通过简单经营模式获得成功这只是时代的慷慨给予,他们的经营之道显然无法复制。

在房地产大热的时期,煤老板的“嗜赌性”便展露无疑,没有经过任何预判,没有法律意识,不签订任何有效的法律协议,仓促加入民间借贷大军,致使大量资金无法追回,损失巨大,情面难吃,大错已然铸成。