

国家自然科学基金项目调研成果

中国地下金融调查

李建军摇主编

上海人民出版社

目 录

前 言——我们的关注点与本书书名的几点说明... 员

1

第一章 民间金融经纪人... 员

第一节 “钱中”和“银背”... 员

第二节 “对缝”者... 缘

第三节 高利贷者... 员

第四节 信贷掮客... 员

第五节 不同地域的金融经纪人... 员

2

第二章 地缘、亲缘支撑的信用体系... 员

第一节 民间合会... 员

第二节 丽江“化丛”... 员

第三节 基金会... 员

第四节 私人钱庄... 员

3

第三章 “标会”的大起大落... 缘

第一节 “标会”构造... 缘

第二节 如何赚钱与控制风险... 员

第三节 金融传销的风险... 员

- 4 第四章“三农”问题中的金融困惑... 虞远
摇第一节摇在脆弱的农村经济中分化... 虞远
摇第二节摇放贷是“两难选择”... 忽圆
摇第三节摇民间金融的是是非非... 员缘
摇第四节摇民间金融的自然法则... 员源
- 5 第五章摇民营企业融资与民营金融发展... 员怨
摇第一节摇舍银行去求高利贷... 员怨
摇第二节摇“莆田鞋”的艰难... 员愿
摇第三节摇中小企业的伙伴银行... 员缘
摇第四节摇纵览浙闽民营中小企业融资... 员源
- 6 第六章摇玩金融游戏的实业家... 员苑
摇第一节摇存款购物... 员苑
摇第二节摇财富计划... 员圆
摇第三节摇花园信托... 员苑
摇第四节摇委托投资... 员苑
摇第五节摇营销背后... 员愿
摇第六节摇股权私募... 员源
- 7 第七章摇证券与期货市场的私募基金... 员猿
摇第一节摇证券市场的私募基金... 员猿
摇第二节摇期货市场的私募基金... 圆苑

摇第三节摇俯瞰私募基金...[图愿](#)

8

第八章摇地下博彩与赌博融资...[图原](#)

摇第一节摇旅游公司办境外赌场...[图原](#)

摇第二节摇“地下六合彩”...[图原](#)

摇第三节摇赌场的“沓沓家”...[图苑](#)

9

第九章摇边贸地区的地下汇兑...[图圈](#)

摇第一节摇地摊银行...[图圈](#)

摇第二节摇地下跨境汇兑系统运作...[图苑](#)

摇第三节摇“疑似”跨境洗钱...[图远](#)

摇第四节摇现金过境...[图源](#)

10

第十章摇中国非正规金融调查与总体判断...[图怨](#)

摇第一节摇调研的组织...[图怨](#)

摇第二节摇农村非正规金融...[图圈](#)

摇第三节摇中小企业非正规融资...[图怨](#)

摇第四节摇证券私募基金...[图源](#)

摇第五节摇非正规金融的总体情况...[图怨](#)

后摇记摇——难以讲述的故事...[图怨](#)

前摇言

——我们的关注点与本书书名的几点说明

一、我们的关注点

母亲开始从事农村金融工作的时间比我出生的时间还早 3 年,她一直在农村的最基层工作,直接与农户打交道,是农村信用站的信用员。大概是在我 7 岁那年,一天下午,信用社工作人员来到我家,在院子里摆了两张吃饭用的四方矮桌子,要给我们村的股东发红利。村里的广播喇叭让有股东证的“社员”到我家领钱,不一会儿便来了不少人。大家拿着有点像今天的学生证一样的“股东证”和个人名章,脸上挂着笑意,相互之间议论着,说笑着。其实,他们领到的股金红利也就是几角钱,并没有超过一元钱的,但是,他们的那种满足感在我心里留下至深的印象。

16 年前我考入大学,读财经专业,学习了有关货币、金融、会计等课程,逐步了解了中国的金融体系和金融发展的历史。大三的时候恰逢股票、债券热,与同学凑了点钱买了原始股,赚了点学杂费,后接触到期货,并参与其中,亲身经历了所谓“私募基金”。在我的朋友和同学之中,不少人也做过证券、期货市场的私募基金,其中的故事略知一二。在 1993~1995 年的“金融三乱”期间,我原来在大连工作时候的一位同事,将自己当船员辛苦半生积攒

的10多万元投给某私营企业,最后血本无归,自己一气之下患上了肾炎;另一位同事自己炒股票总赔钱,后来经人介绍,将自己的5万元钱委托给一个职业股民代理,不到半年获利50%。

1997年春节回家探望父母时,母亲说村里有了“基金会”,把信用站的存款拉去不少。我对母亲说,不要担心,他们的时间长了,国家会取缔的。后来,基金会出了不少事情,引起村民闹事,自然就被清理掉了。

1998年以来,经媒体曝光的非法集资案每年都有发生,涉案金额越来越大,从几千万到几亿元;发生的地域有农村,也有城市,集资手段五花八门,组织模式推陈出新,最后都被冠以“非法集资”的帽子。从河南百花集团到广西通五洲,再到山西璞真、沈阳万象,以及福建惠安汪素兰案,令监管部门“应接不暇”。这些案件都造成了局部社会不稳,引起一些群众集体上访、静坐,一度阻塞了地方交通,影响了正常的工作,扰乱了生活秩序。当山西榆次的赵老伯,手拿“璞真公司”开出的财富计划合同书哭诉自己的2万多元养老钱拿不回来时,我的心中再也没有“风险自担”的金融箴言。对于一个没有任何金融知识的平民百姓,你怎么能让他自担风险?当我们的地方政府将这些企业捧为“明星企业”,给这些个体老板们戴上“民营企业家”、“人大代表”等光环的时候,当广播、电视、报纸大肆宣传这些企业如何、如何优秀的时候,老百姓已经相信了它们,因为政府已将公信力注入这些企业当中。在毫无例外的“高回报”幌子下,即使是一个非常理性的人,也会将资金投进去。这些工商企业干起了金融机构的业务,游离于金融监管当局的视野之外,能不发生问题吗?当然,像近来曝光的上海特大地下钱庄案、青岛的韩国“老外”地下钱庄案,参与这些地下钱庄的“存款人”就应该风险自担了。

除了媒体曝光的非法集资、标会、抬会、地下钱庄等案件,没有暴露的金融暗流还有多少?这些没有被国民经济核算体系和

货币金融统计体系观测到的金融活动到底有多大规模？它们对老百姓的生产、生活有什么样的影响？这是我们所关注的。

于是 2003 年我以《中国地下金融规模与宏观经济影响的测度方法研究》为题申报国家自然科学基金立项资助。非常幸运，我的选题和研究方案得到五位匿名评审专家的一致认可，获得国家自然科学基金的资助（项目编号：70303015）。经过一年多时间的研究，我们课题组已经取得了一定的研究成果，部分成果发表后引起了包括中国人民银行、国家开发银行、国家统计局在内的有关部委的关注。

当我们的课题研究引起社会关注的时候，不少电台、电视台和报纸的记者、编辑总会向我问这样一个问题：老百姓如何识别地下金融的危机和风险？这个问题很难回答，因为不同的地下金融活动有不同的特征，不可能一概而论。但我还是很想为老百姓提供点帮助。于是想到写一本大众化的书，让大家能够懂，愿意读。当然，这同样很难，因为我既不是文学家，也不是小说作家，只是一名习惯以学术研究风格表述观点的大学教师。如何才能将自己的调查研究成果转化为社会公共知识资源，对我来说同样是非常值得研究和尝试的。所以，我还是决定去试试，去用大众化的语言写老百姓的金融故事，传播金融知识。

二、关于本书书名的几点说明

这本书就是在这样的出发点下写成的。我想让普通百姓尽可能多地了解民间金融、地下金融和非法金融活动，如果您能够从中获得一点点启示，我们这些作者将会非常欣慰。在本书中，我们将民间非正规金融、地下金融和非法金融统称为“未观测金融”，这是国际上的规范称谓。在给书起名的时候，出于普及化考虑，我们将“未观测金融”范围等同于“地下金融”。这里的“地下金融”是广义上的，是一个中性词汇，不含贬义的成分，包含所有

没有纳入政府金融管理部门监督管理的金融组织和金融活动。

在这里我不想用专业术语和经济金融学规范来对上述三种范畴下定义,只想用大众化语言和例子来说明这几个词语。

民间非正规金融是与大家熟知的银行、信用社、证券机构、保险机构等正规金融及其金融活动相对应的范畴。这种金融活动是经过有关部门许可的,但金融当局对其业务监管比较松,甚至基本不监管,如茅于軾先生在农村创办的扶贫基金会、陈小军先生早期创办的银座金融服务社,等等。这些金融组织多为民营性质,股东承担的是有限责任。各种民间合会,个人用自有资金发放贷款等被认可后属于非正规金融范畴,否则应归入地下金融领域。

需要强调的是,我们将陈小军先生和茅于軾先生的案例用在本书中有特殊的意义。为了说明民间非正规金融发展、成长的过程,我们讲述了浙江台州市商业银行的历史,以及茅于軾先生的扶贫基金会运作情况,它们是民间非正规金融发展的典型代表。这两个案例用在本书书名下是有点不妥当,但读者要辩证地看,它们是作为民间非正规金融的实验案例告诉大家的。

地下金融是与公开的地上金融活动对应的一个概念,在这里是指狭义上的地下金融,比起本书书名中的“地下金融”,范围要窄很多。地下金融活动和组织没有合法的身份,处在隐蔽状态,如地下钱庄、高利贷等,这类金融活动的存在有其客观必然性,有的也是法律没有明确禁止的。钱庄老板要是用自己的钱放贷而不吸收公众存款,法律也不会禁止它,但如果与金融机构一样吸收存款,还从事洗钱交易就属于违法。

非法金融是指那些没有金融业务许可证的企业开展金融业务,如企业直接或变相非法吸收公众存款,或者未经有关部门批准从事直接集资活动,如发行股票、债券、信托计划、受益凭证和定额存单等。非法金融活动经常是打“擦边球”,钻国家政策的空子,或受地方势力的保护,集资带有明显的欺诈性。在曝光的案

例中 ,非法集资的案件居多 ,是老百姓参与最多的一种金融活动形式 ,也是致使老百姓遭受损失较大的一种非法金融活动。像“山西璞真案”就最为典型。

在调查中我们发现 ,遭受损失的老百姓大多是弱势群体 ,老年人、妇女、下岗人员、工薪阶层和农民等。他们共同的特征就是收入少 ,储蓄率很高 ,靠辛苦积攒的钱舍不得花 ,他们共同的心理是想把钱存到利息比较高的地方尽快“钱生钱” ,非法集资者就是抓住这一群体的“脱贫致富”心理 ,以高利息为诱饵 ,引他们上钩的。

党的十六大提出了全面建设小康社会的宏伟目标 ,要实现这一目标 ,必须坚定不移地抓住经济建设这一中心环节 ,聚精会神搞建设 ,一心一意谋发展。而在经济建设过程中 ,金融核心作用的有效发挥十分关键。所以构建一个高效、稳健、发达的金融体系是一项艰巨的任务 ,非法金融、地下金融活动是不利于金融体系稳定的。

构建社会主义和谐社会需要金融与经济的和谐发展 ,地下金融的存在有其客观必然性 ,但要消除其中的不和谐 ,发挥其积极的一面 ,让百姓从中受益 ,真正使正规金融和非正规金融协调起来 ,在解决“三农”问题、中小企业融资问题的过程中发挥重要作用。

本书是在调查研究的基础上完成的 ,它向广大读者展示了九个方面的故事和一个总体描述 ,共十章内容。第一章讲述民间金融经纪人的故事 ,民间资金借贷的中间人是非正规金融活动中最基本的单位 ,从早期的“银背”、“钱中” ,到今天的信贷掮客 ,形形色色的金融经纪人身上 ,都有时代发展的特征和不同地域的烙印。第二章介绍依靠地缘和亲缘信任支撑的民间信用体系 ,包括民间合会、少数民族的化丛、基金会和私人钱庄等民间金融组织及其运作机制。第三章专门讲述标会的故事 ,以福建、安徽的标会案例为核心 ,介绍标会的组织系统、赢利机制、风险控制等内容。第四章立足“三农”问题 ,考察农村正规金融发展的困境、农民借贷融资的艰难

与非正规金融的探索实验。第五章从福建民营企业的发展来反映民营企业融资的内外环境 ;从浙江台州市商业银行行长陈小军先生的故事说明民营金融机构的成长过程 ,并将我们对浙江、福建民营中小企业非正规融资的调查情况展示给读者。第六章以玩金融游戏的实业家为题 ,介绍六种不同的企业集资模式 ,揭示其中的陷阱与风险。第七章讲述证券市场和期货市场的私募基金故事 ,这些故事都是我们实际接触和亲历的故事 ,并对私募基金的总体状况进行客观描述。第八章介绍地下博彩和赌博过程的融资 ,这些地下金融活动对社会风气造成的危害是明显的 ,但这一现象如同社会肌体上的一种“顽疾” ,屡禁不止 ,久治不愈 ,也许您能从中找到原因。第九章介绍边贸城市存在的地下汇兑系统 ,包括地摊银行、土多店、汇兑钱庄等 ,揭示它们的运作模式和现金过境方式。第十章是对非正规金融及地下金融调查的总结性报告 ,以调研数据为基础 ,分析农村非正规金融、中小企业非正规融资、证券市场私募基金的总体情况 ,侧重规模和影响分析。

本书以客观展示地下金融的事实为主 ,基本没有作评论。目的是让读者去理解、感受其中的问题。

三、本书的写作分工

本书的作者有我的同事、学生和朋友 ,他们都参加了课题的调研 ,有直观的感受 ,他们在调研和写作过程中付出很多努力 ,在本项研究中发挥了基础性作用。为了明确权利和责任 ,我想尽可能详细列出各章节的作者 :第一章 ,第一节、第五节 ,李建军 ;第二节、第四节 ,庞小庆 ;第三节 ,王爽。第二章 ,第一节 ,李建军 ;第二节 ,冉启燕 ;第三节 ,邹雯 ;第四节 ,张羽鸣、陆丰。第三章 ,第一节、第二节 ,黄宇 ;第三节 ,王继凯。第四章 ,第一节 ,李建军、李德峰 ;第二节 ,田光宁 ;第三节 ,李德峰 ;第四节 ,李建军。第五章 ,第一节、第二节 ,朱远 ;第三节 ,唐明珠 ;第四节 ,陆丰、周学飞。第六章 ,

第一节 胡蓓蓓 ;第二节 李建军 ;第三节、第四节 周学飞 ;第五节 ,
王雅萍 ;第六节 成静卫、杨光。第七章 ,第一节 梁雪、姜炜、张亚
君、季雅洁 ;第二节 李建军 ;第三节 杨光、成静卫。第八章 ,第
一节 赵悦、刘彧劫 ;第二节 黄宇、刘茜 ;第三节 庞晓庆。第九章 第
一节 冯元、向飞丹晴 ;第二节 陆亭宇、徐放 ;第三节 冯元 ;第四
节 李建军。第十章 ,第一节、第三节、第五节 李建军 ;第二节 田
光宁 ;第四节 李佳文、冯增炜。全书由李建军统稿 ,周学飞、陆丰
对第一章、第二章进行了补充润色。

接下来您就可以进入本书的故事情节了。

项目负责人 李建军

二〇一〇年 八月 八日

第一章 民间金融经纪人

摇摇追随着改革的浪潮 ,在民营经济发展的先验地区浙江 ,余某从“钱中”做起 ,之后改为组织“抬会” ,他的经历勾勒出了东南沿海一带民间金融经纪人的发展轨迹 ;在民营经济起步较晚的东北 ,很多民营企业被拒之正规金融门外 ,转而依靠资金“对缝”者获得资金支持 ;在中西部地区 ,先富起来的山西小煤窑承包人干起了高利贷生意 ;山西的金融掮客们在 1995 年上演了“老鼠搬家”偷盗银行客户存款的一幕 ;陕西的小贾与河南的王某演绎了不同的北方金融经纪人的故事 ,无忧无虑的小牛还在银行与企业之间的“钢丝”上游走。

第一节 摇“钱中”和“银背”

在改革开放的最初几年里 ,民间最早的金融经纪人——“钱中”和“银背”在我国浙江地区率先出现了。他们在当时的分散型小生产经济中扮演了重要的角色。从某种意义上说 ,他们也是我国改革浪潮中 ,出现在金融领域的最早的食利阶层之一。

小规模分散型市场经济下的资金中间人

为详细了解有关“钱中”和“银背”的具体情况 ,1995 年年初 ,

经朋友介绍我们来到家住浙江省温州市桥头镇纽扣市场附近的余老先生家。

现年已过花甲的余老先生,依然精神矍铄,红光满面。听我们说明来意之后,老余热情地接待了我们。

现已赋闲在家的老余,当年曾是桥头镇专门从事资金借贷的人员之一。老先生提起当年的故事,显得非常兴奋。故事从改革开放之初说起。

1980年时,老余还是当地一家运输公司的会计,月收入不到200元,这种水平的工资在当时也算是比较高的。余先生喜欢有知识的人,希望孩子们都能读书成才,于是一直尽力供养三个孩子读书;由于夫人一直没有工作,所以生活很普通,也没有多少积蓄。当时其大儿子已考入上海交通大学工程力学系学习,是当地比较早的大学生之一;二儿子和女儿都在读高中。据他介绍,其子女现在都有一份比较好的职业,大儿子在上海市建筑设计院工作,二儿子是民营企业的小老板,资产超过千万元,女儿在市财政局工作,是让人羡慕的公务员。

“当时,有个远房侄子从乡下来我这儿,想借1000块钱,说是要做纽扣生意,从上海进货,然后来温州卖。当时纽扣生意的确很赚钱。侄子由于手头没有那么多资金,所以到处找亲戚借。侄子说等赚了钱马上把钱还给我。这下我可犯难了,当时我总共只有不到2000元的存款,如果一下借出去一半,万一他生意赔了可怎么办?”老余说。

当时桥头镇纽扣市场已经有了雏形,许多人都在做纽扣生意。老余从心底里欣赏侄子的这股闯劲,也想支持他。于是为了不让侄子为难,也为了让自己好做决定,他就去市场调查了一番。他来到一个名为“小徐纽扣点”的小店铺,这家店的老板恰与余先生认识,就给余先生介绍起了他的生意经:从上海进2000元的纽扣,在桥头可以卖3000多元,而且1个月内就可以周转一次,扣掉

各种费用 员元,可以净赚 猿元。老余不大相信,又去走访了几家小店,有的店主讲的收入比刚才说的那家店还多。这下老余有点相信侄子所说的话了,心里盘算着,自己天天上班,非常辛苦,但月收入还不到人家的三分之一。于是决定出钱让侄子去试试。

半年以后,侄子来还钱,还说非常感谢叔叔当初对他的信任,并且要还给他 源元,多余的 员元算是利息补偿。当时的银行利率是比较高的,老余借钱给侄子的时候也曾说过是提前支取的定期存折,所以还损失了一部分利息。在半年时间里,他的侄子跑了三趟上海,收入扣除成本后,净赚了 员多元,并且还跟老余提到,纽扣市场里有人专门做“借钱”的生意,私下里被人们称作“钱中”或“银背”,借贷很方便,以后不用再麻烦他了。

老余是会计出身,对搞资金借贷的这种事情比较敏感,也很感兴趣,就兴致盎然地让侄子带他去看个究竟。

在一个面积仅约 缘平方米的帐篷里,挤着 愿个人,有的人手里拿着纸条和数目不等的钱(都是 员元以下的小钱)等待办理“借钱、还钱”的业务。在一张很简陋的桌子后面坐着一位戴眼镜的中年人,在打着算盘算利息,并在一本很旧的“红旗本”上登记着一笔一笔的账目。老余颇有兴趣,向旁边的人了解了一下情况,得知当时的月利率为 怨厘到 员分左右,但不是很固定。如果逾期归还,利息就翻倍。当时借贷的人已有一定数量,大部分借贷都发生在熟人之间或者是经过熟人介绍的,大家一般也都很讲信用,所以贷款都能按时归还,资金周转也比较快。

回家后老余心里一直在揣摩纽扣市场借贷的事情,当时银行一年期存款利率大约为 源,如果把资金投到纽扣市场上贷出去的话可以得到 员~ 员的利息,比存款利率高出 圆倍。老余慢慢有了自己的想法。

第二天下班后,老余又去市场找到自己的侄子,说如果需要钱,不要去“钱中”那里借了,那里利率高,还是来他这里借,只收愿

厘的利息 ,并且让侄子介绍一些生意人来找他借钱。

当时侄子恰好有个熟识的生意伙伴小杨需要筹集 圆四四元资金去进货 ,就把小杨介绍给了老余 ,老余答应两天内把款准备好 ,月利息为 怨厘 ,比市场低 员厘 ,期限是 猿个月。老余取出所有的存款 ,加上手头的现金 ,还差 员五元。于是 ,向好朋友大刘借了 缘元 ,又向自己的小舅子借了 远元 ,答应给他们 缘厘的利息。第一笔业务就这样做成了。老余说当时他的心里也有很大压力 ,万一这笔款收不回来麻烦就大了。之后 ,他依旧照常上班 ,并不断了解周围的人是否有闲置资金需要存 ,是否需要借钱。猿个月后 ,侄子领着 小杨来还钱 ,不仅一分不少的收回了本金 ,还按照约定收取了 缘元的利息。很快又有其他人来找老余借钱 ,老余继续开展他的贷款业务。慢慢地 ,老余也开始吸收存款 ,利息比同期银行存款高 员厘 ,另外 ,老余想出一个转移风险的办法 ,除了自有资金借出外 ,他逐渐当起了中间人 ,他出面联系有闲余资金的人和需要资金的人 ,然后经他牵线由资金供求双方直接签约 ,事成之后他向借方收取 员厘的佣金。员缘年春节前夕 ,老余汇总计算了一下在半年多的时间里他搞资金生意赚取的收入 :在过去 苑个月时间里 ,他做了 圆笔业务 ,净利息和佣金总共收入达到 员圆元 ,平均每月净收入 员元 ,是自己工资的 猿倍多。

员缘年 缘月 ,老余辞掉了在运输公司的会计工作 ,专职做起了借贷经纪人 ,他的资金业务也越来越大。

像老余这样专职于资金借贷的“ 钱中 ”和“ 银背 ” ,在 圆世纪 愿年代初的浙江地区是比较多的。

“ 钱中 ”、“ 银背 ”的风险

老余凭借自己的精明和勤劳 ,资金借贷生意做得一直比较顺利 ,在信用风险控制方面也比较成功。但是 ,到了 员缘年 ,我国经济出现过热 ,物价上涨 ,许多人都抢购盐、棉布、火柴等生活必需

品,社会资金一下子变得紧张起来。1995年缘月初,老余的资金周转也出现了困难。当时,他的存款规模已达到100万元,贷款也有100万元左右(有借贷双方直接签约的贷款,没有用老余的资金)。由于贷款不能提前收回,而不少存款人却来提前支取款项,老余只好四处找亲戚朋友借钱,自己的100万元积蓄也全部拿了出来,但还是不能应付资金周转,没办法只好求助于其他“银背”。在当时资金趋紧的情况下,“银背”之间的日拆借利率高达10分。老余好不容易才挺了过去,但也付出了比较大的代价,当年净借贷业务亏损10万多元。

1995年开始浙江不少地方陆续出现了“抬会”和“标会”,这些由过去钱会转变而来的民间互助金融组织在一定程度上顺应了当时市场经济发展的要求,为中小民营企业和个体工商业者的融资提供了便利。在这一演变过程中,老余也以他的“银背”身份为基础,开始了新的探索。

第二节摇“对缝”者

在寒冷的冬季,我们走进了辽宁省沈阳市进行采访调查,真是别有一番滋味在心头。还好,我们的采访对象——民营企业家张老板的热情与豪爽让我们感到特别的温暖。无需寒暄,前一天已经通过电话与张老板说明情况,他已经做了一些准备,很快便直入主题,滔滔不绝地讲起他的创业史。

“高利贷”助其发家

从1995年开始,张老板的蘑菇生意就三年一个台阶,五年一个跨越的大发展。几年下来,他从一个名不见经传的小生意人变成了身价几千万的大老板。而这一切的转折点,是1995年前的那次惊心动魄的借钱。

张老板是一个认准了就不会动摇的人。十几年前,他认准了种植蘑菇是一条发财致富的快路。经过六七年不分昼夜的忙碌、机敏睿智的经营、诚信守诺的处事,他和家人已经赚到了两三百万元,在业内也算是小有名气了。但张老板觉得,他的目标远不止此,要么不做,要做就要成为业内的老大。但当时摆在他面前的困难也不小:缺少资金!申请贷款是不现实的,业内就没有一个人向银行申请贷款成功的例子,再说他种植蘑菇的大棚是租来的,送货的车是亲戚的,他拿什么作担保啊?!就在这时,他想起了一位朋友,以放贷为业的刘老板。

刘老板原是一家乡镇企业的老板,在改革开放之初,因为目光敏锐,生产的产品适销对路,且利润空间大,着实让他大赚了一笔。刘老板见好就收,赚了钱以后就将企业高价转手,以其在当地的影响力开始了专职放贷的生涯,短短几年间身价就翻了几番,在当地生意人中已是大名鼎鼎了。

这一天,张老板请刘老板吃饭,酒桌上张老板便提起了借钱的事情。

“刘老板,我最近想把生意做的大一点,但手头资金有限,你看能不能借兄弟一点?”

“要多少?”

“~~缘~~四万。”

“可以啊,不过一口价,每年二分五(四厘)的利息,一年还息一次,到期一次性还本。拿你的房产作抵押,你看怎么样?兄弟,你看能支付得起吗?”刘老板也很爽快。

“这样啊。”张老板有些为难,心里合计着,四万本身就不是一个小数目,二分五的利息差不多要把这几年的利润都吃掉,而且一旦生意不顺就要倾家荡产。

经过一番思想斗争,张老板还是认定了种植蘑菇这条路,他咬了咬牙说:“行,那就一言为定!”