

Companies

“坟墓”边缘求脱身 夏新电子欲靠借款渡危机

夏新电子股份公司(下称夏新电子)车间墙壁上,有两个宣传栏:一个是一些国家领导人视察夏新电子的照片;另一个贴着的是“2008 语录——企业的存在就是为了盈利,不良应收账款和库存是企业的坟墓”,这是夏新电子新任总裁卢振宇布置张贴的。卢振宇去年 12 月上任,其时,夏新电子——这面手机行业的旗帜正面临资金链断裂的危险。

面对资金链紧张,夏新电子董事会 3 月 31 日曾决定,拟非公开发行股票募集 5 亿元。但是,4 月 1 日,公司收到中国证监会厦门证监局对其调查的通知,定向增发事项暂停。卢振宇就此告诉记者,公司在请厦门市政府出面协调的同时,正在与股东协商,在调查结果出来之前,能否按非公开发行股票预案增资比例,先借款给夏新电子。第一大股东和第二大股东已经同意。

◎本报记者 阮晓琴

破解资金困局



总裁卢振宇 阮晓琴 摄

夏新电子选在年报截止日——4 月 30 日发布年报。营业利润-8.29 亿元,利润总额-7.93 亿元,归属于上市公司股东的净利润-8.11 亿元,归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润-8.44 亿元。

公司还对 2006 年年报进行了调整。调整前,归属于上市公司股东的净利润为 2421 万元;调整后,为-1.02 亿元。扣除非经常性损益后的每股收益由 0.012 元变为-0.26 元。由于 2006、2007 年两年连续亏损,从 5 月份开始,公司被“ST”——实行退市风险警示的特别处理。

这一年报背后,是公司现金流陷入困境。年报显示,截至 2007 年末,总

资产为 30.1 亿元,其中存货为 12 亿元。现金仅为 2.13 亿元;应收账款、应收账款、预收款项及其他应收款总额为 7.26 亿元。而公司短期借款(一年内到期)为 12.7 亿元。应付票据、应付账款、预收款项三项总和为 17.14 亿元。短期债务加应付两项为 29.8 亿元。

面对资金链紧张,夏新电子董事会 3 月 31 日决定,拟非公开发行股票募集 5 亿元,其中夏新电子有限公司增资约 1 亿元,实际控制人中国电子信息产业集团公司增资约 2.72 亿元,厦门机电集团有限公司增资约 1.27 亿元。但是,4 月 1 日,公司收到中国证监会厦门证监局通知,称因违反证券法,监管部门决定对其调查,定向增发事项暂停。

夏新电子总裁卢振宇告诉记者,现在,一方面,公司正在请厦门市政府出面协调,在监管部门正式调查报告出来之前,能否先放行,让股东增资;另一方面,公司正在与股东协商,在调查结果出来之前,能否按非公开发行股票预案增资比例,先借款给夏新电子。第一大股东和第二大股东已经同意,先按增资比例,借款给夏新电子,以稳定经营和生产,最终额度还要以最后公告为准。”卢振宇称。

夏新电子实际控制人是隶属国资委的特大型央企之一的中国电子信息产业集团。

借款虽能解燃眉之急,但又增加了夏新电子的债务,这并不是最好的方案。夏新电子盼望证监局能够早日出调查结果。

此前,夏新电子已经变卖了位于上海的 5 层研发大楼,除去所得税后,获 8000 万元现金。同时,将厦门夏新工程塑胶公司 70% 的股权在厦门产权交易中心挂牌出让。但是,直到现在,仍没有人揭标。

在厦门的两日,记者还听到一个传言:由于夏新电子实施搬迁,位于市中心的 5 万多平方米厂房有望转为商业用地,这将为公司带来很大一笔收入。记者就此询问了夏新电子董秘吕东。吕东告诉记者,原办公用地是大股东夏新电子有限公司的。当然,夏新电子有限公司只有股份公司一个“儿子”,如果能变现,会支持股份公司发展。夏新电子也曾就盘活土地的事与政府沟通过,政府答复是,工业用地若转为住宅用地,政府需要收回后公开拍卖,企业目前工业用地的价格得到补偿,但金额不会太高;另一方面,可建写字楼或商业,然后出租,但需很高的建设费用,必须找合作伙伴,而且,建成后获得出租收益至少是三年以后的事,不能解眼下之困。

据介绍,夏新电子有的借款已逾期,夏新电子和厦门市政府正在就此与银行协商解决。



调查可能漫长

本月 8 日,记者来到厦门证监局。证监局办公室没有直接告诉记者夏新电子什么问题,只是希望记者长期关注夏新电子。他们企业有 1 万多名员工,厦门市政府很重视,维护稳定很重要。

去年 8 月 23 日至 9 月 14 日,中国证监会厦门监管局在例行巡查中,发现了夏新电子四大问题,并就此在今年 1 月份发出了整改通知书。这四大问题是:销售收入确认问题、年末销售异常、销售退回、大额商业承兑汇票归类不当。

今年 4 月,厦门证监局二度发文称,夏新电子违反证券法,在接受调查。有关人士告诉记者,证监局二度调查的内容

仍然是上次整改的内容。

一位业内人士告诉记者,一般监管部门调查时间会比较长。当年外高桥被证监部门调查,花了三年时间才出结果。夏新电子首先要自救,才能渡过难关。

麻烦的不仅仅是证监局的调查。在 4 月 30 日公布的夏新电子年报中,天健华证中洲(北京)会计师事务所出具了“保留意见”。对退货 35623 台手机,致冲减销售收入 2463 万元、开支 1678 万元,报告认为公司未能就退货的性质、销售确认时间等提供充分、适当的证据;对列支的广告费 1.67 亿元,公司未能提供全部相关资料,因而无法判断真实;公司预提的应付价保返还款余额为 1.53 亿元,公

司未能提供充分证据,无法判断真实性。

上述三项保留事项,涉及减少收入 1.78 亿元收入,增加开支 1.84 亿元。

业内人士表示,自夏新电子上市以来,年报一直由天健华证中洲(北京)会计师事务所负责审计。往年,公司一直出具标准审计意见。这是首次被出具“保留意见”的审计报告。

记者了解到,替夏新电子审计的是天健华证中洲(北京)会计师事务所设在厦门的办事机构。记者联系到一位在年报上签字的审计师,他表示,是否接受采访,要征求一下所里的意见,让记者等待答复。但最后,记者又几番找他,均被告之“出去了”。

两面遭受夹击

本月 8 日上午 8 点,记者来到夏新电子办公地夏新电子有限公司,只见一辆辆大客车排队似地等在门口。门卫告诉记者,厦门推行工厂搬出市区工程,昨天,夏新电子全部搬到岛外海沧工业区新厂区办公了。客车是接送员工上下班的班车。记者随车队于 15 分钟后进入了明亮、宽敞的新厂区——夏新电子城。

夏新电子城占地 40 多万平方米,1999 年左右建设,2004 年告一段落。但是,原来规划居中的办公楼却没盖。管理层办公点设在厂房的二楼。

夏新电子上世纪 80 年代建厂,1997 年上市,曾做过彩色电视机、录像机、VCD,2002 年左右涉足手机。通过自主研发、自打品牌,夏新电子与中科健、波岛等一起,“祭”出了洋手机的包围圈,树立起国产手机的旗帜,夏新电子手机两年赚了 11 亿元。夏新电子证券事务代表廖杰回忆说,由于利润增幅太大,年报当时受到质疑。在享受了两年辉煌后,夏新电子从 2004 年起受到洋手机和“黑手机”的夹击。2007 年巨亏的年报披露后,夏新电子公司收

到了一封电子邮件,发件人把国产手机比作乌龟,把洋品牌比作兔子,称兔子在睡醒后,奋力直追,把乌龟远远甩在了后面。

这一比喻,较恰当地形容了国产手机目前的处境。2007 年,以手机为主业的上市公司几乎全线溃败。先是 ST 中科健巨亏,2008 年 3 月被浙江同方股份重组。“手机中的战斗机”波岛发布年报显示,2007 年,公司实现销售收入 45.69 亿元,同比下降 33%;净亏损 5.94 亿元,同比下降 1865%。

2002 年以前,国外品牌手机一直占据高端市场,中低端市场为国产品牌所把持。看到国产品牌辉煌后,国外品牌手机开始学习国产机,挤进中低端市场。同时,在营销策略上,也开始向国产机学习,将以前高高在上的销售机构向下游城市、下游延伸,开专卖店,开分公司,在卖场设促销员。此后,国外品牌手机迅速转败为胜。

国产“黑手机”又进一步将国产手机逼到了绝境。“黑手机”是手机牌照实行审批制下的历史名词,2007 年,手机

牌照由审批制改为备案制后,“黑手机”由地下转为地上,全面冲击市场。2007 年,国产手机做得最好的是大宇手机。它没有自己的生产线,没有研发机构,没有自己的销售机构,实际上是一个资源整合机构。它从市场上买来设计图纸,交给生产厂家定制,再交给卖场。相比大企业,它成本低,不“包办”销售,轻盈而灵活。

3G 手机迟迟没有推出来,国内手机十年停留在 2.5G 市场。2.5G 生产技术已经很成熟了,在这种情况下,手机就是打价格战、成本战。大企业销售战线拉得太长、成本高,又要承担销售风险,很难竞争。国产手机就像现在的 VCD,品牌全部退出,全部是杂牌的天下。”夏新电子一位人士表示。

对夏新电子来说,除了主业受内外夹击、销售不畅外,3C 战略失败也是巨亏的主因。自打 2004 年投入巨资进入手提电脑和液晶电视领域,这两块业务一直亏损。虽然期间有业内人士劝说时任总裁的李晓忠,但李晓忠不愿放弃。年复一年,夏新电子终于步履蹒跚了。

全面革新管理

记者在 9 日见到被称为“扭亏高手”、年仅 40 岁的夏新电子新当家人卢振宇。之前,他一直在电脑行业担任高管。那天,他戴着眼镜,身穿亮丽的绿色 T 恤。

谈到夏新电子亏损,卢振宇并没有过多地归于行业原因。是我们自己做得不好,自己打败了自己。核心问题是管理不到位。”他表示,夏新电子要建立多方面的系统管理,在管理上要有非常大改变。第一,建立以财务为核心的预算系统;第二,明确公司的三大管理,包括品牌、产品、销售管理是公司三大核心竞争力;第三,规则、制度压倒一切,要以制度取代信任,以法制取代人治。

为了让管理深入人心,2008 年,夏新电子的主题是“管理创新、夯实基础”。

以财务环节为例,卢振宇到任后,第一件事就是让财务与业务单位合署办

公,实现财务的服务与监督两大职能。

原先在长城公司,卢振宇主要负责销售。到任后,卢振宇对销售流程进行了改造——撤销分公司,转为渠道和代理商为主。原来是保姆式销售模式,几乎厂家承担一切,渠道商只是扮网点出资人的角色。从产业分工来讲,这是非常不科学的。现在调整的目的是各自做各自该做的。厂家做好产品、品牌,维护好价格,商家职能就是负责把货推销出去。”他举例道,以前,卖场销售人员是夏新电子设的,现在销售人员由渠道商管理,而为夏新电子促销的人员并未减少,这使夏新销售渠道费用减少了 40%。

集中资源、回归手机业务是夏新电子又一个重要策略。夏新电子原来下设手机事业部、家用系统事业部、IT 事业部、通讯事业部(住做小灵通)等多个事业部,现在只留下手机公司。电脑由原来



夏新电子明亮宽敞的新厂房 阮晓琴 摄

自创品牌转为 ODM,即代加工。此前,网上传言长城电脑可能整合夏新电脑。记者了解到,实际上,夏新电脑资产不多,且未单列,不可能卖出去。

对今后的发展,卢振宇很有信心,任何一个伟大企业在发展中都会面临问题,包括苹果、IBM 都遇到过。今天夏新面临很大困难,我们团队有信心接受挑战。”

富兰克林国海深化价值 股票型证券投资基金 正在发售中

深度决定价值 财富源自前瞻

农行、中行、工行、建行、中信银行、华夏银行及
国海证券等券商各网点有售。

详情咨询: 021-3878 9555
或登录网站 www.ftsfund.com



国海富兰克林基金管理有限公司



基金投资类广告