

新飞停产风波背后： 28年老品牌暗淡离场之痛

■本报记者 许意强 闵云霄

10月15日，持续近一周的新飞电器停产风波出现重大转机，在新加坡大股东答应员工大部分条件后，部分工人开始复工。

风波平息并不意味着危机不在：新飞电器的多方积怨非一日之寒。或许早在1994年新飞电器成立时，由新飞电器集团与新加坡丰隆集团合资的管理经营模式，就已经埋下了纷争的种子。

业内人士告诉《中国企业报》记者，就当前国内家电产业的格局来看，留给新飞电器的商业空间已经很小。同时，国内家电业品牌格局也趋于稳定，产业间的并购重组基本告一段落。这意味着，新飞电器已经成为在新加坡丰隆集团手中的烫手山芋，既卖不出好价钱也做不好企业。

低工资成导火索

新飞电器此轮工人停产从10月9日开始，数千名职工聚集在公司总部门口，要求管理方维护员工的基本权益。参与停产的工人强调他们是理性维权，不仅不许打砸抢，还安排了24小时巡逻防止坏人挑拨。现场的工人称，厂方已经连续10天没发过工资，目前一线工人月收入仅千元上下，不仅远低于沿海地区家电同行，就连新乡当地2000多元的平均工资水平都远未达到。

据知情人士透露，新飞内部矛盾由来已久，此次停工是有组织的，导火索是今年国庆节前夕，新加坡投资方计划将新飞电器月产能达到20万方的冰箱一部工厂关闭，撤出生产线，与生产二部为主的其他生产部门合并，而原有的许多生产一部的组长、段长、调度将被免职降薪。

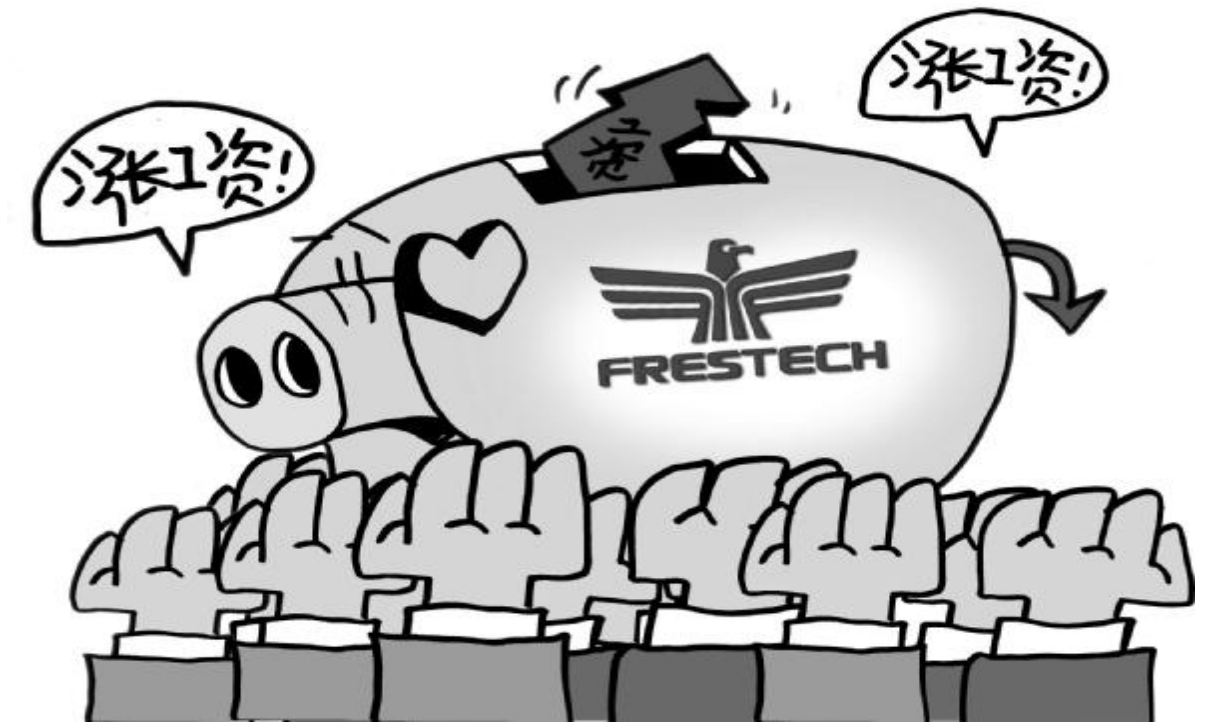
停工员工除了要求新飞管理层上调薪酬福利，并更换部分来自股东方新加坡丰隆亚洲的新飞电器高层。对于这次停工事件新飞电器方面没有给出正面回应。

在此次工人停产中，新加坡大股东丰隆集团的管理方式和运营能力成为员工指责的焦点。

靠冰箱起家的新飞电器成立于1984年，在上个世纪90年代与海尔等被国内家电业界称为冰箱行业的“四朵金花”。2005年，新乡市政府突然决定将新飞电器39%的股权作价5.1亿元出售给丰隆，随后，不断出售股权，中方仅留10%的股权，失去控股权。

然而，外资金的注入以及扩张并未给新飞电器的发展提供更大的平台。

“自丰隆亚洲接手新飞电器以来，新飞电器的行业地位和市场份急剧下跌”，《中国企业报》记者在停工事件中员工张贴的《告全体新飞同胞书》中看到，他们一致指责“无德、无能、无为的管理层辜负股东和新飞人的信任，不加大新品开发和广告宣传，消极应对市场挑战，将经营不好的责任全部推给了市场和不利经济形势”。



“新飞电器当前的命运是三分市场、七分人祸”。新加坡丰隆只是一家贸易投资公司，在进入新飞电器之前没有任何的家电业务运营经验。更为重要的是，围绕新飞电器的做大做强目标，新加坡丰隆与新乡市政府的目标长期不统一，“一个想养猪赚钱，一个想活跃当地经济”。

希望通过投资实现短期获利的新加坡丰隆集团，显然不愿意在新飞电器上面消耗更多的人力、物力。新乡市政府却希望借助对方的资本实力快速做大新飞电器，带动当地的就业、税收等经济发展。有知情人士向《中国企业报》记者透露，近年来因为新飞电器发展势头不稳带来的矛盾日益凸显。仅围绕新飞商标，双方已经将矛盾公开化。新加坡丰隆不希望当地政府利用新飞品牌进行产业多元化扩张，政府却急于利用品牌影响力搞活当地制造产业。

目前，除了丰隆集团控制的新飞电器，从事冰箱、洗衣机、空调的生产与销售，新飞集团还通过新飞商标投资并成立多家公司，进军厨卫小家电、冷冻冷藏等特殊车辆等多个领域。由于新飞电器旗下的冰洗空等主营业务的业绩持续下滑，使整个企业陷入“产品更新换代速度放慢、人员跳槽频繁，甚至还出现生产线和工厂关停”的恶性循环之中，这进一步激化了新加坡丰隆与当地政府的矛盾。

有消息称，新乡市政府已经在着手利用新飞品牌，展开新一轮的产品多元化扩张，计划委托浙江的代工厂生产冰箱、洗衣机等产品。另一方面，新加坡丰隆集团在引进曾担任霍尼韦尔中央空调业务负责人的阮建平，出任丰隆亚洲总裁兼新飞电器董事长后，先是完成对欧威尔空调亚洲业务80%股权以及飞达仕空调品牌所有权的收购。还发布了全新的“新飞”品牌新标识，将原来的鹰变成海鸥，这意味着新加坡丰隆与当地政府已经彻底决裂。

对手甩出第一阵营，新飞的空调、洗衣机等业务则一直处于市场边缘地带。近年来，新飞电器在中国家电业的市场表现呈现出“年年下滑”的疲软态势。

外资股东与国资交恶

在家电资深观察家洪仕斌看来，

“去年黄瓜我们这里的农民都赚得比较多，因此今年都大面积种植，即使干旱也敢千万亩种植。”张云明表示，去年，我们天门名全国的花菜出现严重滞销，也是因为前年菜农种花菜尝到甜头后，第二年一下子出现大面积种植的情况。”

据记者了解，去年11月，天门6万亩花椰菜今年严重滞销，每斤只卖5分钱，连种子和肥料钱都收不回。

此外，不仅在一个时段一个区域和一个品种出现滞销，去年12月底，湖北荆门的大白菜、咸宁嘉鱼的包菜也出现了滞销。今年2月，湖北钟祥蔬菜滞销严重，白菜两分，萝卜甚至不要钱。

记者了解到滞销的原因有多种，首先是中间物流环节费用太高致外运不畅。流通环节过多、不断上涨的燃油价格和过路过桥费，造成蔬菜运输成本增加。在以运输成本为主的中间环节成本提高过快情形下，蔬菜批发商自然也就需要通过压低蔬菜收购价来维持自身利益，而一旦蔬菜批发商无利可图，其收购积极性肯定大打折扣。此时，处于产业链条底部的农民自然大受影响。

另一方面，农民分散经营的小生产与大市场脱节。中国种蔬菜多数靠经验和跟风，去年卖得好，今年大面积种植，这样就造成蔬菜价格大起大落。

中投顾问农林牧渔业研究员郑宇洁在接受《中国企业报》记者采访时分析称，在农产品中下游，蔬菜物流成本约占蔬菜中总成本的50%—70%。蔬菜物流成本较高使蔬菜运输商赚的盈利水平下降，直接挫伤运输商从事蔬菜运输的积极性，最终导致蔬菜外运不畅通，蔬菜的外地市场无法打开，本地蔬菜滞销程度加剧。

农业部研究中心原主任、中国合作经济学会会长廖建平表示，“中国农民的生产决策，多数靠经验和跟风，很容易造成某类农产品价格大起大落。菜农不了解市场信息，等到一窝蜂种起来，产品反而卖不出去了，最后出现‘菜贱伤农’”。

如何不再靠天吃饭

专家指出，想要彻底解决蔬菜滞销的困境，走出根据“押宝”心态生产的怪圈，就必须改变“跟风生产”的种植方式。政府部门应建立市场预警信息，能够及时通知农民，指导农民根据市场科学种植，让农民能够进行合理的种植而不是盲目的扩张。

“需要从两方面解决蔬菜滞销的问题：其一，积极发挥农民合作社的作用，合作社使分散经营的农户形成‘抱团’之势，提高农户应对风险能力，并且农民合作社在提供市场供需动态信息、调整农户种植结构、建立农超对接方面作用明显；其二，政府要有所作为，建立市场预警信息并及时告知农民，指导农民合理种植而非盲目跟风；通过减免工商管理费，降低农贸市场蔬菜摊贩的成本压力，进而降低终端市场菜价。”郑宇洁对《中国企业报》记者表示。

青岛农业大学合作社学院院长李中华指出，要解决分散经营的小生产与大市场脱节的矛盾，从长远来看，还是要走向规模化、合作化经营，提高技术化、市场化、组织化程度。

但在记者的调查中，我国农村大部分地区还缺乏这种规模化的组织。

“你看这黄瓜，在城里菜市场至少卖一元钱以上。长得细长、水分足，现在不摘长老了就无法吃了，真的太可惜了。”张云明随手摘了一个黄瓜对《中国企业报》记者说。“算了，实在没人要，就烂在地里得了。”

记者发稿前，张云明给记者打来电话称，他种的黄瓜以五分钱一斤的价格卖给游商，但没有全部卖完，其余的肯定要扔了。

政府涉足筹建新公司

10月12日下午，新飞电器在河南紧急召开新闻发布会。磋商之后，丰隆对员工涨薪诉求点头，并且重新聘用此前被免职的生产制造部总经理和强。人力资源部总监连国庆与生产制造部副总经理张伟添离开，工人最终答应复工。目前因涨薪事件而停工的生产车间已恢复生产。据了解，此次丰隆承诺员工工资两次上涨共500元，复工之后先涨300元，明年再涨200元。

“即便是涨薪500元，幅度也不大。新飞工人平均工资可以说只是新乡平均工资的1/2，知名企业工人工资如此之少。通过此次危机事件，凸显新飞的劳资双方关系极其紧张，企业亏损严重。”一位当地人士如此评价。

“劳资双方矛盾虽然在各方压力下暂时平息，但新飞电器和新飞集团在新飞品牌的战略矛盾上根深蒂固，外资丰隆与中方关系极其紧张，对立公开化。新飞意欲在新一轮冰箱升级中分得一杯羹并不容易。”家电业观察家刘步尘说。

自丰隆接手开始，业内关于新飞将被二次出售的传闻不断出现。2009年，有关丰隆将以逾7亿美元的价格出售新飞的消息更是铺天盖地，潜在接盘方包括日本松下集团、中国海尔集团、TCL集团、深圳康佳、美的集团、长虹等企业。但由于对新飞估值过高，出售并未达成。刘步尘指出，“丰隆亚洲从一开始投资新飞就无意长期留住新飞，转身赚取更大的利益才是丰隆的主要目的”。

《中国企业报》记者了解到，在股东双方僵持未果的情况下，新乡市政府、新飞集团正在筹划组建一家名为新乡新飞实业有限公司的新公司，将委托浙江一家代工企业生产冰箱、冷柜等，上述人士指出，“现在这家公司还没有正式成立，但是已经开始在招聘，部分新飞电器的高管和营销、研发团队也有意加盟。”

公开审计，重大项目必须向社会公告，但其实有些企业项目向社会公告后，可能会损失商机。

此外，监管层的IPO审核制度也正趋于严格。日前，证监会对于广东新大地生物科技股份有限公司进行立案稽查更进一步透露了这一信号。

据记者统计，今年以来，除了新大地，还有巴安水务、华昌达、万福生科、朗科科技等多家创业板公司遭到证监会立案调查，同时，被立案调查的主板和中小板公司层出不穷。监管层整顿证券市场违法违规的决心和力度在不断增强。

张明亮向《中国企业报》记者介绍，因为多年进行投融资服务和研究，他发现信息不对称是投融资业的最大瓶颈，“一个好的项目，其实可以让资本机构打架的。”张明亮举例说，PE融资比IPO快很多，最快一个月就搞定了，“曾经有一个项目，一个PE通过考察审核决定投资，在做好了准备签约的所有手续后，另一个PE机构却捷足先登，打过去5000万诚意金后成功签约抢单，因为同行权威PE的审核是互相有信任度的。”他建议企业应该在计划IPO的同时，也应该尝试多种融资手段。他指出，近年来，VC、PE发展迅猛，建议企业多从这些渠道及信托、中小企业债、担保等方面下功夫。

企业IPO成本动辄上亿

IPO对企业的影响到底有多大？IPO是企业融资唯一的途径吗？《中国企业报》记者为此采访了中国招商投资研究会会长、深圳国际投资促进会副会长张明亮。

“中国企业IPO‘不成功则成仁’，从我这些年接触的企业融资案例中，都能印证这一点。10多年前曾有一个企业计划赴香港IPO，为了上市，这家企业花费了3000多万元各类开支，在没有得到有关部门最后批复阶段是他最难的时期。他表示如果不能批准上市，企业只有倒闭了。为了上市，企业把大部分流动资金都投入到上市运作了，动辄上亿。成功了则拿回股民的投资发展企业，失败了企业只能‘成仁’从头再来了……奉劝企业在上市问题上不要孤注一掷，应想方设法打通其他融资渠道。”张明亮说。

张明亮指出，并不是所有企业都适合IPO。因为IPO监管相对严格，要

孤注一掷 IPO 令企业自伤

(上接第一版)

中技桩业陷IPO迷局

令谢燕等大学生不解的是，中技桩业的很多生产基地厂区还是一片萧条荒芜，不但没有投产，有的地方刚建厂房，设备都还没有全部安装，更有甚者连厂房基础建设都还没开工。

在大学生提供的广东中技桩业有限公司四会厂房马房厂区的照片上《中国企业报》记者看到，除了竖立的牌子，只有一片荒地，并无任何建筑物。

湖南工学院的另一名大学生叶勇对《中国企业报》记者说，在与中技桩业的工作人员签订就业协议书时，他还专门询问了是否要下车间，对方回答说：“有的岗位会要求去车间，但是不会超过三个月。”然而报到后他们发现，中技桩业刻意隐瞒行业萎缩而造成经营困难和大幅裁员的实情，不但报到时间一再推迟，公司的现状以及待遇都和早先告知的情况大相径庭。“因此中技桩业存在欺骗我们学生的行为。”

叶勇说，7月25日，他接到入职培训的报到通知后，培训老师却告知公司将削减他们的待遇，下车间的时间也从三个月延长到一年，物价补贴被以国家物价指数下降为由扣除，各种

费用都不予报销。“事实证明，公司就是人招多了，没法安置，才想出各种办法逼我们自行离开公司。”

据中国证监会披露，上海中技桩业股份有限公司今年1—4月份净利润巨额亏损3500多万元，其经营状况惨淡。

而《中国企业报》记者拿到的天津市建筑业协会混凝土专业委员会今年7月份的调查报告也显示，中技桩业的子公司天津中技桩业有限公司的开工率只有15.5%，而天津地区正是中技桩业在招股说明书中自述的募投项目所在地。

事实上，这种开工率不足的情况在中技桩业的全国其他地区也普遍存在，是整个预制桩业受经济大环境影响所致。

据韩喜斌介绍，中技桩业正是因为第一次冲击IPO不成功，但当时为了造成“全面繁荣”景象，不但大打广告面向全国招聘，而且大规模的到校园招聘应届毕业生，同时，也在全国各地圈地，此举既能达到品牌传播的目的，又能为企业IPO营造有利条件。但没能成功是其未预料到的，所以造成了圈来的地无法建设厂房，招聘的人员明显过多，这才是大学生被辞退的真正原因。

为此，《中国企业报》记者试图联系中技桩业求证，在多次拨打中技桩

业电话均无人接听的情况下，记者辗转得到中技桩业总经理徐磊的电话。在记者表明采访问题后，徐磊表示他不清楚这件事，要请示领导。随后，记者又将采访问题以短信形式发给徐磊，但截至发稿前，记者并未得到中技桩业的任何回复。

企业IPO成本动辄上亿

IPO对企业的影响到底有多大？IPO是企业融资唯一的途径吗？《中国企业报》记者为此采访了中国招商投资研究会会长、深圳国际投资促进会副会长张明亮。

“中国企业IPO‘不成功则成仁’，从我这些年接触的企业融资案例中，都能印证这一点。10多年前曾有一个企业计划赴香港IPO，为了上市，这家企业花费了3000多万元各类开支，在没有得到有关部门最后批复阶段是他最难的时期。他表示如果不能批准上市，企业只有倒闭了。为了上市，企业把大部分流动资金都投入到上市运作了，动辄上亿。成功了则拿回股民的投资发展企业，失败了企业只能‘成仁’从头再来了……奉劝企业在上市问题上不要孤注一掷，应想方设法打通其他融资渠道。”张明亮说。

张明亮指出，并不是所有企业都适合IPO。因为IPO监管相对严格，要