

案例十六：银广夏陷阱

1994年6月17日，广夏（银川）实业股份有限责任公司以“银广夏A”的名字在深圳交易所上市。银广夏A被称作第一家来自宁夏的上市公司，但实际上，这家公司最早起源于深圳。

陈川是银广夏的创始人，在2000年2月去世前担任银广夏董事局主席兼总裁。他1939年出生，早年为银川话剧团编剧，1984年7月南下深圳创业，先后创建深圳广夏文化公司和深圳广夏录像器材公司等。

陈川文人出身，据见过他的人说“极富领袖魅力”。1993至1994年间，他长袖善舞，将广夏文化公司旗下几家软磁盘生产企业合并改组，并成功上市（参见辅文《银广夏前传》）。其中的两家企业均在深圳，分别是广夏录像器材有限公司和广夏微型软盘有限公司；另外一家叫做广夏（银川）磁技术有限责任公司。该公司在银川注册，存在的时间只有一年，从1992年9月到1993年银广夏设立后即注销。明眼人知道，这家公司的功能，在于获得宁夏自治区的上市额度。该公司发起人之一为宁夏计算机技术研究所，而银广夏现任董事局主席、曾长期担任银广夏总裁的张吉生，即担任过计算机研究所的所长。张吉生生于1946年，除了在银广夏任职外，还担任着宁夏自治区科技厅厅长一职。

上市以后，围绕着陈川的银广夏高层队伍亦渐次成形。现任银广夏总裁的李有强来自天津。他生于1941年，曾任天津市工艺美术厂厂长，早在1985年就与陈川一起合作创业，1994年银广夏进入天津后，长期负责天津业务。而身兼财务总监、总会计师、董秘等多职的丁功民则常驻深圳。

1994年上市之时，国内软磁盘行业竞争已如火如荼，转眼间，每生产一张软磁盘就要亏损2美分。对以软磁盘为主业的银广夏来说，转型迫在眉睫。

此后，银广夏每年均在为维持10%的净资产收益率奔忙。当时的董事局主席陈川自己从不讳言这一点，在回忆、阐述银广夏的创业历程时每每提及。银广夏的项目换了一个又一个，从软磁盘生产以后，银广夏进入了全面多元化投资的阶段。1996年年报称银广夏已经“成功地由创立之初的三家软磁盘生产企业的单一产业公司发展为拥有27家全资、控股子公司和分公司的跨行业实业公司”，到2000年更发展成有40余家参股、控股公司的庞杂规模，从牙膏、水泥、海洋物产、白酒、牛黄、活性炭、文化产业、房地产，到葡萄酒和麻黄草，大部分项目是打一枪换一个地方，盈利水平始终貌不惊人，每次都仅是维持在10%净资产收益率的配股生命线上方而已。

银广夏最知名的项目是在银川西南永宁县西沙窝（现称征沙渠）治沙种草。1995年，陈川在赴京的列车上遇到了吴安琪。吴是宁夏自治区水科所所长，一直研究在水文调研的基础上治理沙漠，曾在银川附近治理过1200亩沙漠，后因资金匮乏而放弃。列车上一席谈，陈川对吴治沙并种植麻黄草的构想产生兴趣并随后决定投资。银广夏投资80%，水科所技术入股投资20%，成立了广夏（银川）天然物产公司，购买并治理了银川市郊2万多亩沙漠，并种上了麻黄草（麻黄素的原料）。吴目前是广夏（银川）天然物产公司和宁夏广夏制药厂的董事长，也是银广夏的董事之一。

治沙种草，为银广夏带来了异常良好的形像，但并没有带来什么效益。银广夏声称前后投资过6亿元，是一个夸大的数字。据《财经》了解，实际投资约9000万元。据说这一项目近期可持平，但要贡献巨额利润，为时尚早。

银广夏业绩的奇迹性转折，是从1998年发端的。这一年，银广夏传出了来自天津的“好消息”。

天津广夏“独撑大局”

1999年，银广夏利润的75%来自于天津广夏；到了2000年，这个比例更大

银广夏1994年在天津成立了控股子公司天津保洁制品有限公司。保洁公司曾经在1996年通过德国西·伊利斯公司（C. ILLES & CO.）进口了一套泵式牙膏生产设备，这是可查的银广夏与西·伊利斯公司最早的往来；此后，银广夏又从西·伊利斯公司处订购了一套由德国伍德公司（Krupp Uhde）生产的500立升×3二氧化碳超临界萃取设备。这是传奇的起点。

1998年，天津广夏接到了来自德国诚信贸易公司的第一张订单。其时，保洁公司已于1997年12月31日更名为天津广夏（集团）有限公司（下称天津广夏）。

银广夏当年10月19日发布的公告称，天津广夏与德国诚信公司签订出口供货协议，天津广夏将每年向这家德国公司提供二氧化碳超临界萃取技术所生产的蛋黄卵磷脂50吨，及桂皮精油、桂皮含油树脂和生姜精油、生姜含油树脂产品80吨，金额超过5000万马克。

几个月之后，1999年6月19日，在郑州召开的全国农业产业化龙头企业研讨会上，当时的银广夏董事局主席陈川这样讲述这单合同的暴利内涵：

“……德国诚信公司于1999年6月12日一次订货总价达5610万马克。6月26日，一艘载着天津广夏第一批农产品萃取产品的货轮起锚离港，远航德国。这第一批产品出口，竟获利7000多万元！”

1999年，银广夏利润总额1.58亿元，其中76%即来自于天津广夏（据张吉生一次内部讲话）。

随后，银广夏公告，将再从德国进口两条800立升萃取生产线，后又将计划升级为两条1500立升×3和一条3500立升×3的生产线。计划中的生产能力是天津广夏现有生产能力的13倍之多！一时间，市场为其展现的暴利前景而沸腾。

在1999年年报公布前夕，2000年2月14日，陈川在北京突然遇疾去世，终年61岁。根据银广夏公告披露，死因是“突发性心肌梗塞”。

创始人陈川的去世，并未使银广夏2000年梦幻之旅受到丝毫影响。在2月17日进行的董事会改选中，张吉生继任董事会主席，时任天津广夏董事长兼总经理的李有强升任公司总裁。随后银广夏公布了1999年年报，每股盈利0.51元，并实行公司历史上首次10转赠10的分红方案。

从1999年12月30日至2000年4月19日不到半年间，银广夏从13.97元涨至35.83元，于2000年12月29日完全填权并创下37.99元新高，折合为除权前的价格75.98元，较一年前启动时的价位上涨440%。

2001年3月，银广夏公布了2000年年报，在股本扩大一倍的情况下，每股收益增长超过60%，达到每股0.827元，盈利能力之强，令人咋舌。

利润绝大部分来自天津广夏：银广夏全年主营业务收入9.1亿元，净利润4.18亿元。银广夏2000年1月19日公告称，当年天津广夏向德国诚信公司“出口”1.1亿马克的姜精油、桂皮油、卵磷脂等“萃取产品”。今年4月2日，审计其财务报表的深圳中天勤会计师事务所特向记者发来函件，称当年追加定单补充合同共计2.1亿马克，2000年度实际执行合同金额为1.8亿马克（约合7.2亿元人民币）。如果按照1999年度年报提供的萃取产品利润率（销售收入23971万元，业务利润15892万元，利润率66%）推算，天津广夏2000年度创造的利润将达到4.7亿元。

更恢宏的利润前景在前头。今年3月，银广夏再度公告，德国诚信公司已经和银广夏签下了连续三年、每年20亿元人民币的总协议。以此推算，2001年银广夏的每股收益将达到2至3元，这将使银广夏成为“两市业绩最好市盈率却最低的股票”。

银广夏传奇达到了顶峰。

2001年6月18日：银广夏宣布，一条1500立升×3二氧化碳超临界萃取生产线已在安徽省芜湖市建成。

不可能的产量、不可能的价格、不可能的产品

第一，以天津广夏萃取设备的产能，即使通宵达旦运作，也生产不出其所宣称的数量；第二，天津广夏萃取产品出口价格高到近乎荒谬；第三，银广夏对德出口合同中的某些产品，根本不能用二氧化碳超临界萃取设备提取

如果说银广夏的表现是一个神话，那么，“二氧化碳超临界萃取”——一项陌生拗口的专业名词所指称的技术一起到了点石成金的作用。简单的解释是：这是一种根据二氧化碳在不同温度和压力下的性质进行天然原料萃取的技术（有关介绍参见下附资料）。

听闻银广夏神话，清华大学化学工程系教授朱慎林和北京星龙生物技术有限公司总经理戴志诚有着一样的第一反应：“超临界”为什么总会被人利用、炒作呢？专家们知道，应用这一技术也许可以取得比较稳健的收益，但绝对不至于暴利，而且绝非无所不能萃取。早在1998年12月，中国超临界流体协会在广州召开的全国年会即将结束时，特地在会议纪要上补充了这么一段话：“希望企业界对超临界萃取项目不要盲目上马、低水平重复。”然而，正是在这一年，银广夏神话的准备工作启动。

有理由相信，天津广夏方面特别是原天津广夏董事长兼总经理、现银广夏总裁李有强在整个过程中起了相当关键的作用。记者曾经向陈川原来的秘书问起有关德国客户和萃取方面的事，她只有一句话：去问李有强。西·伊利斯公司方面的回答也是如出一辙。

在专家和同行的眼里，银广夏凭此取得的惊人效益，处处皆是疑点。

第一，以天津广夏萃取设备的产能，即使通宵达旦运作，也生产不出其所宣称的数量。

即使只按照银广夏2000年1月19日所公告的合同金额，1.1亿马克所包括的产品至少应有卵磷脂100吨、姜精油等160吨。可资为证的是，天津广夏称于1999年出口的价值5610万马克货物中，就已包括卵磷脂50吨，姜精油等80吨。

但根据国内专家对这一技术的了解，一套500立升×3的二氧化碳超临界设备实际全年产量绝对超不过20吨至30吨——就算设备24小时连续运作。

也许正是为了使之“符合逻辑”，2001年3月，李有强在银川告诉记者，天津广夏已掌握了特别技术，能大幅提升产能。他以蛋黄卵磷脂的提取为例说，天津广夏的500立升×3设备已经将萃取时间从10个小时缩短到3个小时并进一步缩短到30分钟；今后通过上一套“在线监”设备，还将把萃取时间缩短到十几分钟；而且，天津广夏生产的蛋黄卵磷脂的精度已从35%提高到97%。加上天津广夏是“四班三运转”日夜工作，产量自然惊人。

“30分钟”！所有听闻这一说法的专家均感到不可思议。萃取的工序包括给二氧化碳加压、萃取、释压等。仅仅给二氧化碳加压到几十个大气压这一步，就至少需要40分钟；提取卵磷脂，必需的时间量是五六个小时。只用3个小时提取出来的卵磷脂，精度上就要大打折扣。银广夏凭什么能做到30分钟提取卵磷脂？李有强的回答是一个故事：“我这个技术是大伙和德国人吃饭的时候，把他给灌醉了，拿到一张绝密的图纸——‘二氧化碳在任何条件下的临界状态。’德国人卖给你设备，但这个东西不可能给你。等到我们的卵磷脂做出来，连德国人都感到惊讶了。后来那个德国人还因此被总部降了职。”

记者到清华大学化学工程系——这是李曾经提起过的“合作伙伴”——做进一步核实，杨基础教授认为这根本不可能。

杨基础是清华大学化学工程系教授，清华大学研究超临界萃取技术的三位主要专家之一，从1978年开始研究超临界技术，与企业界有着广泛的合作，被称为业内的“活字典”。

与银广夏有过接触的天津大学李淑芬教授也向记者表示，提取蛋黄卵磷脂，3个小时是“神速”，30分钟“简直是奇迹”。

西北大学陈开勋教授则指出，李有强所谓能最后将生产时间缩至十几分钟的“在线监测”设备，只是研究文献上的说法，是检测手段的一种，与二氧化碳萃取没有什么关系。

简而言之，仅从技术上而言，天津广夏不可能在预定时间内生产出满足合同数量的产

品。

第二，天津广夏萃取产品出口价格高到近乎荒谬。

在2001年3月银广夏股东大会前召开的二氧化碳超临界萃取研讨会上，李有强曾说：

“以姜为例，50公斤含水率在10%以下的干姜可以出1公斤油、1公斤含油树脂。国内最好的山东产干姜每吨7000元，但‘欧洲市场的价格’是每公斤姜精油700至900马克（折合人民币约2800元至3600元），每公斤含油树脂是160至200马克（折合人民币约640至800元），天津广夏的出口价还处于中上等。加上人工费、水电费、机器折旧费，你们可以算算利润率。”

根据这些条件，可以大略算出每公斤姜精油和含油树脂的原料成本加起来只有350元，可是“卖给德国人”，就可以卖到3440至4400元。天下竟有此等美事！银广夏提供的售价，与国际市场的伦敦价格，与众多国内厂家、行业专家提供的参考价有着巨大的差距。以姜精油为例，银广夏公布的价格是每公斤在2800至3600元，而2000年11月17日，伦敦市场CIF价是100美元/千克（折合人民币约827元/公斤），西安嘉德公司了解的国际市场价格只在600至800元/公斤，北京星龙生物技术有限公司（国内最早采用二氧化碳超临界萃取技术的生产企业）即使以小批量生产的价格算也只有1000至1200元/公斤，价格悬殊竟达3至5倍！

一位被告知银广夏萃取产品售价的专家笑称：如此昂贵的姜精油，简直可以与黄金媲美，看来要用滴管小心使用！按1998年天津广夏向德国诚信公司出口货品的合同，有关货品合同价格如下：

桂皮精油 900至1100马克/公斤；桂皮含油树脂 160至200马克/公斤；生姜精油 550至700马克/公斤；生姜含油树脂 150至250马克/公斤；蛋黄卵磷脂 平均300马克/公斤
2001年3月，李有强在公开场合宣布的产品价格如下：

姜精油 700至900马克/公斤，约合280万元至360万元人民币/吨；姜油树脂 160至200马克/公斤，约合64万元至80万元/吨；桂皮油 700至1100马克/公斤，约合280万元至440万元/吨；桂皮树脂 200至500马克/公斤，约合80万元至200万元/吨

无论是上述哪个价格，与国内、国际的实际市场价格相比，均有大幅度高估。

第三，银广夏对德出口合同中的某些产品，根本不能用二氧化碳超临界萃取设备提取。

据专家介绍，二氧化碳超临界萃取技术有一个重大局限，就是只有脂溶性（也称为非极性、弱极性）的物质才能从中提取，而且往往需要与其他技术相结合才能生产精度较高的产品。

天津广夏声称其产品蛋黄卵磷脂的精度已经从35%提高到97%。但是，一位专家告诉记者，仅凭天津广夏那一套500立升×3的萃取设备，是不可能提取出精度超过30%的卵磷脂的，必须要配套利用大量乙醇来进行提纯的后期分离设备，但天津广夏并没有这些设备。

2001年3月1日，银广夏发布公告，称与德国诚信公司签订每年20亿元人民币、连续三年总共60亿元的供货总协议，公司每年需要向德方提供桂皮精油150吨、桂皮含油树脂150吨、生姜精油160吨、生姜含油树脂160吨、脱咖啡因茶叶9000吨、天然咖啡因157.5吨、茶多酚24吨、当归根油24吨、银杏酮酯30吨、丹皮酚26吨、丹参酮15吨、葛根素10吨等萃取产品。

这一合同提到的某些产品如茶多酚，属于水溶性（极性）物质，用二氧化碳超临界萃取技术根本提不出来。合同中提到的银杏酮酯、葛根素、丹皮酚也非常难提取。这是记者所采访的诸多国内专家如清华大学杨基础教授、中国化工大学余安平教授、西北大学陈开勋教授的一致意见。1997年，河南南阳市以为利用二氧化碳超临界萃取技术能从银杏叶里提取银杏黄酮，为此投资2000万元，并把万亩农田改种银杏树，结果项目失败，农民当年颗粒无收。

此外，疑点还有很多——银广夏称，2000年，公司对德国出口了50吨以上的卵磷脂，这至少需要上千吨原料。但知情人透露，蛋黄卵磷脂的原料蛋黄粉在国内只有两个生产基地，分别在沈阳和西安，可事实上两地加起来卖给银广夏的蛋黄粉亦不过30吨。

记者还从天津获悉，某制药厂曾经也想上二氧化碳超临界萃取的设备，但天津广夏的

一位高层管理人员私下向他们透露，此举需谨慎，因为天津广夏“已经很久开不了工了”。

对于银广夏计划在芜湖上的另一条3500立升×3的生产线，根据银广夏的公告，将主要处理茶叶，每年向德国公司提供萃取产品咖啡因157.5吨、茶多酚24吨、脱咖啡因茶叶9000吨，这至少需要处理2.7万吨茶叶。余安平教授、杨基础教授对此分别进行测算，得到的结论是一致的：一套3500立升×3的设备即使全年全天24小时不停运转，也只能处理茶叶6000吨至7000吨而已！……如此等等，不胜枚举。

嘉德的另一种命运

为什么同样的设备，在银广夏可制造暴利，在嘉德却贡献乏善可陈？

到目前为止，中国只有三家公司购买了德国伍德公司制造的二氧化碳超临界萃取设备，除了天津广夏（500立升×3，1999年引进），还有西安嘉德（500立升×2，2000年引进）和广州的南方面粉厂（250立升，1995年引进自用）。2000年12月全国超临界流体萃取学会的年会正是在西安杨凌举行的，赞助商就是嘉德。

虽然有此设备，西安嘉德的日子并不好过。这对银广夏竟然也造成了压力：必须解释，为什么同样的设备，在银广夏可制造暴利，在嘉德却贡献乏善可陈？2000年7月，张吉生首次对记者提到在西安还有一条同样从德国伍德公司进口的二氧化碳超临界萃取生产线，但一直闲置。

2001年3月，李有强在接受专访中声称西安嘉德公司是由于没有掌握设备的诀窍导致举步为艰，银广夏正考虑是否收购。天津广夏现任总经理阎金岱也在接受采访时表示，嘉德对萃取技术掌握太少，是其与银广夏命运迥异的主要原因。

这些说法经媒体报道后，对嘉德的影响很大。因为此时嘉德正在引资过程中。银广夏的表态使其陷入被动。

嘉德此时的确处于某种困境：嘉德于2000年5月引入设备，7月试车成功至今，未能打开市场。和银广夏一样，嘉德也是通过西·伊利斯公司的驻华机构捷高公司的业务经理陶鹏，从德国伍德公司进口了这套二氧化碳超临界萃取设备。与天津广夏的设备相比，除了少一个釜（萃取所用的容器），结构几乎完全一样。

嘉德也和西·伊利斯公司签订了保护合同：“在3年内西·伊利斯公司不得在陕西省境内出售安装类似设备”。最关键的是嘉德和西·伊利斯签订了至少70%产品由西·伊利斯包销的合同，并有德意志银行做担保。

但是，这一包销条款至今没有兑现过。陶鹏几次允诺要带德国客户来嘉德，却始终没有成行。西·伊利斯方面已经承诺，嘉德公司可以依照合同规定，获得设备价款10%即40多万马克的违约赔偿金，条件是不再承担法律责任。

记者了解到，与天津广夏神秘封闭的作风相比，嘉德公司从一开始就与西北大学化工系陈开勋教授有着全面的技术合作，在各种产品的试车和市场调研上下了很大工夫。在包销协议难以兑现的情况下，公司精心生产了各种样品，亦做了许多推销努力，包括德国方面，但全部石沉大海。嘉德的结论是：问题不在于技术，而是市场很难打开。

为什么西·伊利斯公司一方面宁愿牺牲上百万元的违约金，也不愿意包销嘉德产品或介绍客户，一方面却为天津广夏介绍了诚信公司这样的大客户？这是嘉德始终想不明白的事情。

“我们没有什么‘秘密武器’，我也并不羡慕你的秘密武器，但我至少知道这套设备究竟能出多少东西。你在外面怎么说我不管，但若涉及嘉德的利益，我们不会永远沉默。”嘉德董事长李挺说。

德国客户之谜

为银广夏贡献了1999年和2000年主要利润的德国诚信公司，既非如银广夏所说为西·伊利斯公司的子公司，更非成立已160年的老牌公司。它成立于1990年，注册资本仅10万马

克

银广夏的“秘密武器”，如果有的话，除去其“技术诀窍”外，恐怕就是大手笔的德国客户了。从西·伊利斯到诚信贸易，究竟是何方神圣？为银广夏1999年、2000年利润做出巨大贡献的德国诚信公司的英文全称为：Fidelity Trading GmbH。这家公司，尽管按银广夏的说法有着巨额对华贸易，但在中国居然没有办事处，在互联网上也查不到丝毫信息。

银广夏在2001年3月股东大会上分发的材料称，“德国的Fidelity Trading GmbH是在德国本地注册的一家著名的贸易公司，系德国西·伊利斯的子公司，成立已160余年历史。该公司是一家专门从事生物制药、食品和医用原料的贸易公司，在欧洲是一家信誉和口碑均很好的公司。”

德国西·伊利斯公司的确是一家历史悠久的贸易公司，德国伍德公司制造的二氧化碳萃取设备正是通过西·伊利斯出售给银广夏的。但诚信公司是否是其子公司呢？记者曾多次向德国西·伊利斯驻华机构捷高公司核实此事，但该公司接待人员的态度十分含混，一时说诚信是德国公司，一时说诚信和西·伊利斯有关系，一时说诚信是其子公司。最后竟然是一再要求记者去问银广夏！诚信和西·伊利斯的关系怎么能由银广夏来证实呢？在7月16日的一次电话采访中，捷高的有关业务关键人物陶鹏明确地告诉记者：诚信只是一家在德国注册的公司，与西·伊利斯有着业务往来，但并非西·伊利斯的子公司。

问题其实并不复杂。据知，2001年5月，在《中国证券报》一次例行的编前会上，其总编辑提到，既然银广夏引起了那么多疑问，为什么不可以借助新华社驻德分社的力量去调查一下它的背景呢？此后，该报是否果真去德国调查不得而知，但确有新华社驻外记者在德国当地查询查号台，但该公司并未有电话号码登记。

记者了解到，中国工商银行总行通过其海外分行对诚信公司进行了调查，在德国汉堡商会查到如下记录：“Fidelity Trading GMBH公司于1990年在该会注册，注册资本51129.19欧元（约10万马克左右），负责人为Kiaus Landry，主要经营范围是机械产品和技术咨询。”

注册资金几万马克，对于贸易公司而言并不算离谱，但毕竟其与银广夏签下的是年度金额达20亿元人民币、总金额达60亿元的公司，对比过于悬殊。此次调查之后，中国工商银行总行没有恢复对银广夏的贷款。工商银行总行曾与银广夏于1999年12月29日签订流动资金借款合同，借款金额为2亿元，期限定为自1999年12月29日起至2001年10月28日止。今年四五月间，工总行提前中止了贷款。

银广夏的对外发言人丁功民曾向记者许诺，今年4月，当芜湖的萃取生产线建成之时，德国诚信公司将来华签订今年的供货合同（每年20个亿、连续3年总共60个亿的总协议的一部分）。届时采访这家公司，任何疑虑都会迎刃而解。

直到今年6月18日，安徽芜湖1500立升×3的二氧化碳超临界萃取生产线终于试车之时，期待已久的德国诚信公司代表仍没有出现。参加试车典礼的人们看到了几位高大的德国人，但那是伍德公司派来的工程师，与订货合同全无关系。典礼的第二天，李有强飞赴德国，原因不明。

是不是诚信公司人士不露面，真相就永远无法获知了呢？

天津海关一锤定音

经过反复调查后，天津海关向《财经》出具了一份书面证明：“天津广夏集团有限公司1999年出口额480万美元、2000年出口3万美元。”天津海关还查得，天津广夏从2001年1至6月，没有一分钱的出口额

随着时间的推移，众多的疑点已经令很多人无法熟视无睹。

在2001年的股东大会上，宁夏证管办官员就冷静地提出：如此将整个企业的利润维系在单一国外客户上，蕴藏风险是否过大？中央电视台“经济半小时”栏目曾对银广夏做过

采访，相关节目由于种种原因至今尚未播出，但对银广夏的疑虑早有存在。

新华社宁夏分社已经就发现的银广夏诸多问题，向有关部门做过汇报。

就连银广夏总部也对天津广夏有了不满：实施2000年分配方案需派现1.5亿元，但创造了4亿多元“利润”的天津广夏却没有转来一分钱……由于投资额超过5亿元，银广夏准备上的3500立升×3生产线需要经过国家计委审批。国家计委按照规定，这一项目交给了中国国际工程公司进行项目评估。该公司的有关人士表示，已经注意到了银广夏有关项目的种种可疑之处。他的一个问题就是：“谁亲眼目睹过天津广夏的生产情况？”答案是，几乎没有人。近一年多来，银广夏谢绝了几乎全部参观或采访天津广夏生产车间的要求。

这位人士表示，对这个项目的评估工作目前正在筹备之中。如果得不到计委批准，项目将无法获得银行的支持，也不能享受进口关税的豁免。

这说明，越来越多的人开始冷静思考银广夏的神话是否可信。而天津广夏创造的巨额利润是否可靠，也越来越成为问题的关键。

不止一位银广夏的同行向记者指出：既然天津广夏的货物全部出口德国，那么按照现行税法，可以向税务机关办理出口退税，按照2000年天津广夏共出口1.8亿马克的说法，出口退税收入将不下7000万元人民币，而且这肯定会在财务报表里有所体现。

记者一再检索银广夏2000年年报，但财务报表上甚至找不到退税收入这一栏。7月10日，记者从天津市国税局进出口分局的官员处证实，天津广夏从未办理过出口退税手续，甚至连出口退税的税务登记都没有。

根据此前银广夏财务总监兼董秘丁功民的介绍，银广夏的会计师事务所深圳中天勤会计师事务所曾经向海关、银行征询过有关出口量、银行账务的情况。

2001年5月，记者径直来到了深圳中天勤会计师事务所会计师刘加容的办公室。在记者的要求下，刘拿出了厚厚的原始帐目，出示了其中的银行对帐单、海关报关单。不过刘表示这些单据均由天津广夏方面提供，事务所并没有直接向海关和银行征询。

令人起疑的是，这几份盖着天津东港海关字样的报关单上，每一样商品前的“出口商品编号”均为空白。稍通外贸实务的人都能发现，这是违反报关单填写基本常识的。记者记下了其中一张“报关单”的海关编号和内容。

两个月后，天津海关查得这个报关单编号根本不存在。

天津海关查阅有关资料发现，2000年天津对德国出口总额计6亿多美元，但金额最大的摩托罗拉公司，也不过3800多万美元，怎么可能有一家公司一年对德出口9000万美元（约1.8亿马克）？经过反复调查后，天津海关向《财经》出具了一份书面证明：“天津广夏(集团)有限公司1999年出口额4819272美元，2000年出口33571美元。”

天津海关还查得，天津广夏从2001年1至6月，没有一分钱的出口额。

天津海关官员强调，这个数据包括了以天津广夏之名在全国任何口岸出口的所有金额，而不仅仅是天津海关。

就算是确有出口额的1999年，《财经》在天津海关查实的数据亦证实，当年天津广夏的出口总额仅是482万美元（约合4000万元人民币），还不到陈川所称5610万马克（约合2.2亿元人民币）数字的1/5；而出口的货物中，更有2/3是牙膏，此外还有少量的亚麻籽油。

真相终于清楚了，再清楚不过了：天津广夏1999年、2000年获得“暴利”的萃取产品出口，纯属子虚乌有。整个事情——从大宗萃取产品出口到银广夏利润猛增到股价离谱上涨——是一场彻头彻尾的骗局。

记者仍然记得最后得到天津海关证实的那一天。7月的阳光相当刺眼，朗朗乾坤之下，似听到泡沫扑哧一下破裂的清脆声音。

案例思考

1. 请结合上述案例，试分析说明注册会计师在审计方法上可能存在的缺陷？
2. 银广夏事件的发生，对注册会计师执业信誉产生了极坏的影响，请结合实例谈谈你个人对此的看法。
3. 你认为在银广夏案件中，注册会计师应否承担法律责任？如果承担，那么应承担怎样的法律责任？

