

德欲跟风“双反” 中国光伏或搁浅欧洲

■ 本报记者 陈玮英

春天已到，但中国光伏产品依然没有走出冬天的寒冷。

按照程序，3月初美国针对中国光伏产品“双反”调查的初裁结果将见分晓，而来自德国媒体报道称，预计3月底德国太阳能经济联合会将说服欧洲同行向欧盟状告中国光伏产品倾销。一波未平，一波又起，中国光伏业陷入命运多舛的境地。

“目前中国太阳能光伏产品出口似乎走到了悬崖边缘。”中国机电产品进出口商会太阳能光伏产品分会秘书长孙广彬在2012中国清洁电力峰会上表示，2012年将是太阳能光伏产品出口最艰难的一年，极有可能延续到2013年上半年。

德国光伏宣战

由德国光伏企业 Solar World 美国分公司牵头联合其他6家匿名企业向美国商务部和美国国际贸易委员会提出申诉，要求美国政府向中国出口美国的光伏产品进行“双反”调查，似乎真的成为了一个引子，或将引爆欧洲市场。

据了解，德国太阳能经济联合会已采取行动，将联合欧洲同行向欧盟提出申诉，控告中国。

拥有800个德国太阳能产业会员的德国太阳能经济联合会指出，所有的市场参与者都须遵守国际贸易自由以及公平竞争的原则。

2011年12月柏林太阳能电池生产商 Solon 宣告破产；而后仅一周的时间，太阳能电站德国制造商 SolarMillennium 宣布倒闭；太阳能电池板制造大厂 Q-Cells 遭遇股价下跌99%的财务危机，破产指日可期。

而恰恰在这个时候，2012年初，中国江西赛维 LDK 收购了德国太阳能企业 Sunways。

这让德国太阳能业感受到了来自中国的压力。德国太阳能产业总裁法兰克·阿斯贝克(FrankAsbeck)对外表示，中国太阳能板制造商在国家原料与财政的双重支援下，以低于德国产品30%的价格，将中国产品倾销到欧洲市场。而 Solar World 正是阿斯贝克在美国的子公司。

“目前 Solar World 正在欧洲积极联系相关的行业，准备在欧洲发起对我国光伏产品实施反倾销的申请。”孙



分析人士称，德国数家光伏企业联手要求对中国光伏产品进行“双反”调查，或将成为引爆欧洲市场的一个引子。CFP 供图

广彬告诉《中国企业报》记者，贸易摩擦绝对不会解决市场发展的规律，也解决不了 Solar World 所面临的困境。

数据显示，中国出口的光伏产品，欧洲市场大约占70%左右，美国占10%—15%左右，此外还有一些其他国家。

到目前为止，欧洲仍然是我国光伏产品出口最大的一个市场。中国企业在德国的光伏组件销售额占德国当地总销售额的1/3。光伏龙头尚德2011年在全球卖出了大约2.1吉瓦的组件产品，其中在欧洲的出货量为1吉瓦左右，占整体销售额的将近一半。

中投顾问新能源行业研究员沈宏文认为，自从美国政府对我国光伏产业启动“双反”调查以来，国内光伏产业最为担心的就是欧洲国家会跟风启动“双反”调查。印度已经跟风美国，但是由于美印在中国光伏组件出口中所占的份额不高，并不会对中国光伏组件的出口带来重大影响。但是欧洲，尤其是德国则不同。

“无论是美国市场还是欧洲市场，对于中国光伏产品而言同等重要。”孙广彬表示，“我们不希望我国的光伏产品被阻止在任何一个市场之外。”

在很多专家看来，中国光伏产品的发展不会因为贸易壁垒或者贸易摩擦就受到阻止，这只是前进道路上的小小插曲。

“我国改革开放30多年来，传统产业经历了无数次的反倾销调查，但没能阻止产业的发展。相比较，我国新能源产业的管理水平高于传统产业，技术附加值也高于传统产业，同时产品竞争力在不断提高，因此发展前景是无法阻挡的。”孙广彬表示。

五大招数化解出口危机

如果欧美两大市场相继对中国光伏产品竖起玻璃门，无疑是给内外交困的国内光伏企业“当头一棒”。

孙广彬认为，贬值货币，放宽贷款，增加退税，平抑国内物价、降低生产成本，“走出去”寻找新的生机等五大招数可以化解出口危机。

数据显示，欧洲光伏需求量2012年预计下降三成。欧洲市场2011年新增装机多达17吉瓦，占全球总量24吉瓦的71%左右，但2012年，欧洲需求预计将大幅下降约三成至约21.8吉瓦。

“在西方国家仍然占据主导地位的情况下，通过贸易和金融两方面向我国输出危机成为其摆脱困境的必然手段。”孙广彬直言。

“从发达国家发展来看，在工业化进程的后半期，实际是国际化大分工细化的过程。”孙广彬表示，国家与国家间，市场与市场间，事实是互补的过

程。“互补就是合作，将各自的优势渗透补充到另一方，共同发展。”

不过，也有业内人士表示对德国此举并不意外。该人士指出，光伏行业与风电等其他新能源形式一样，仍然需要政策扶持和补贴，在经济状况不好时很可能被“优先”减小扶持力度，因此欧洲降低光伏支持力度，包括美国等政策调整对中国造成不利影响，都是当前危机情况下的一种选择。

“我个人认为，太阳能未来的发展应该在双方互补的形式下共同发展清洁能源。”孙广彬称，发达国家的长处在于技术，先进的技术和先进的设备，甚至有的原材料也优于我国，“而我国制造大国的地位也是无法撼动的，基于此，双方应该是相互互补，互补才可能发展，单方面将中国产品挡在欧洲或者美国市场之外，对其发展也是不利。”

“那将是搬起石头砸自己的脚。”孙广彬认为，这不单单阻止中国的产品进入到美国市场，同时也会影响美国的设备、相关原材料出口到中国，影响美国新能源的发展。欧洲如果发起反倾销也将面临同样的情况，而且，将会直接影响3万人的就业，间接将达到12万人的就业。

“正是在你中有我，我中有你中，生产性价比更好的产品，才能最终达到多赢和双赢的目的。”孙广彬说。

财政部官员 “税负不重”言论引争议

(上接第一版)

说到中小企业发展困境的问题，广东省政协委员黄小峰透露，如今政府财政总收入有八成到九成来源于税收，在如今的经济环境中，中小企业发展困难，要实现5%的利润都有难度，因此政府要考虑如何给其减税增效。

黄小峰建议，政府要认真考虑为实体经济减负、减税、增效的问题，“否则我们最活跃的民营企业、中小企业在恶劣的经济条件下，很可能会退出市场。”

“珠啤这样的国企都受不了，民营企业情何以堪？”广东省越秀代表团人大代表、珠江啤酒集团有限公司的统计主管戴晓明感言，在原材料成本暴涨的年代，企业税负却不减反增，像珠江啤酒2011年税负增加1200万元，那相当于要多造2亿支啤酒才补得了“窟窿”。

戴晓明说，2006—2011年间国内生产总值增长是1.8倍，财政预算收入增长是2.4倍，从财政报告中可以看出税收占了80%，可见财政收入增长主要靠的是税收的增长，而且都超过GDP增速，这说明企业、个人在这5年间承担的税负是越来越重。

经济学教授周天勇说，“如果不设法避税和逃税，会有将近85%的企业被迫破产倒闭。”

资深财经评论员朱大鸣在博客中发表文章称，“重税主义带来了严重的后果，对大多数个体工商户和中小企业而言，税还只占其交给政府费用的1/3左右，而多种收费占到近2/3，其中有工商管理费、市场管理费、年检费和质量检验费等，这让很多个体户和小企业不堪重负。”

朱大鸣表示，“从某种程度上，垄断与重税是当前中国经济面前的两大毒瘤，这两大毒瘤不断侵袭着经济健康发展的组织。垄断，阻碍个体竞争和自由互利交易，重税，阻碍资本积累和削弱消费能力。调结构和保增长等经济目标的实现，都需要在这两个关键点上动刀子。”

重税主义：中国企业税负清单

(上接第一版)

中小企业“税感”偏重

“中国税负痛苦指数全球第二”，2011年，美国《福布斯》杂志推出榜单得出的结论引发轩然大波。

针对《福布斯》的说法，《人民日报》发文予以否认，称中国宏观税负低。《福布斯》的“税负痛苦指数”以企业所得税，个人所得税，个人、企业缴纳社会保险费用，增值税，财产税六税种简单相加的算法，科学性较差，并不能反映真实情况。理由是，这一计算方法存在多种缺陷，包括名义税率不等于实际税率，最高边际税率适用范围很小等。同时引用了《中国统计年鉴2010》等多方数据，并采访了多位专家，指出以国际标准“宏观税负”衡量，我国税负并不高。

对此，《福布斯》再度回应称，“税负痛苦指数”并非针对中国。各国情况不一，选取共同点比较可能存在不足，但不能说它不科学。税负痛苦指数最大的意义，在于提供了一种国际比较的参照，并且与其他发展中国家比，中国税负水平是偏高的。

但《人民日报》与《福布斯》却得出了一个共同结论：中低收入者以及中小企业对当前税负水平最感到不合理。

中国保健协会日前发布了《中国保健服务产业发展蓝皮书》，呼吁为行业内中小企业提供税收优惠成为其中的重要章节。

中国保健协会理事长张凤楼在接受《中国企业报》记者采访时说，保健服务企业多数是中小企业，如果不加以税收扶持或者扶持力度偏小，整个行业很难获得大发展。

张凤楼建议，抓住税制改革调整的机遇，统筹考虑对保健服务业

的政策优惠，制定流转税、消费税、营业税、所得税等税收支持政策，激励社会资源发展保健服务业。

中国社科院财政与贸易经济研究所发布的《中国财政政策报告2009/2010》显示，2009年按全口径计算的中国政府财政收入占GDP的比重已经达到了32.2%。按照世界银行的标准，低收入国家的最佳宏观税负水平为13%左右；中下等收入国家的为20%左右；中上等收入国家的为23%左右；高收入国家的为30%左右。按照这个标准，就宏观税负负担率的国际比较而言，中国还未成为高收入国家，但宏观税负负担已达到了高收入国家的水平，不仅早已超越很多发展中国家，而且已经赶超英美。

“没人愿搞实业了”

“我真后悔死做实业了！”彭建海(化名)是山东一家小型生产企业主，他在接受采访时向记者坦言，如果当初知道自己要承担那么多税费，他绝不搞实业。因为沉重的税费，彭建海失去了生意。

“前几天有一单代加工的生 意，原材料进价每吨1.2万元左右，总生产数量2000吨。以我的月产量，6个月可以完工。每吨加上工厂水电气以及人员工资等综合成本200元，我打算出厂价定在每吨1.26万元。这样，半年毛利利润就有120万元，这在大吨位产品中，已经不算低了。可财务给我算了一笔税费账，如果每吨不再追加50元，除去缴税费，我很可能会赔钱。最后，就因为这追加的50元对方没有接受，我的生意也没了。”

“你看后就明白现在为什么没有人愿意做实业，已经做实业的为什么连肠子都悔青了。”彭建海拿出账本，记者看到，以上面这单生意为例，仅国税和地税，企业就需要缴纳

观点



专访达美航空中国总经理鲍迅捷

严控成本是应对 低迷环境的必需之举



鲍迅捷

2012年1月，网易《财经会客厅》专访达美航空中国及香港地区总经理鲍迅捷。在谈到对欧盟征收碳排放税的看法时他认为，欧盟的做法是非法的。所有民航公司都遵循《芝加哥公约》，这是全球民航业的运作方式，通过ATA(美国航空运输协会)和IATA(国际航空运输协会)等行业组织运作。整个行业都遵循这些指南，而不是由地区性政府向这个本已深陷困难的行业肆意征税。

欧盟碳税业经讨论而定

网易财经：欧盟征收碳排放税是否会让民航业处境恶化？

鲍迅捷：任何新税都会增加我们的运营成本。总的来说，民航业非常努力于控制碳排放，就达美航空而言，我们使用新型飞机来降低燃油消耗，使用新技术来采用更少燃油飞行更多里程，我们还致力于降低飞机重量，包括使用更轻巧的座椅，移除各种不必要的设施，为减轻重量而下了很大功夫。我们认为，任何新税应当经过各界讨论而定，而不是直接征收会提高我们经营成本的税收。

网易财经：作为一家美国航空公司，许多中国人并不熟悉达美航空，您能向我们介绍一下达美的主要特色吗？

鲍迅捷：达美航空恢复通往中国的航班已有近27年，收购西北航空公司后，达美航空的品牌在中国变得更为流行，因为西北航空从1947年起就有中国航线了。西北航空在中国打下了基础，该业务正在增长期，人们正逐渐而稳步认识到，达美是一家实力强大的航空公司，且正在进军中国市场。

网易财经：达美2008年收购了美国西北航空，成为全球最大航空公司，这一并购的原因是什么？

鲍迅捷：并购造就了世界规模最大的全球性航空公司之一，其目的之一是将这两家非常重要、极具价值的品牌聚合，创造一个巨型航空网络。

网易财经：合并给达美带来了什么变化？

鲍迅捷：合并完成后，达美的航线覆盖范围大幅扩大，涵盖了六大洲。这笔交易之前，达美在亚太地区的业务并不发达，而西北航空亚太业务很强，两家优秀航空公司合并之后，缔造的航线网络覆盖亚太、拉美、大洋洲和非洲，这种网络为我们的顾客提供了很大便利。

网易财经：根据2011年11月达美公布的业绩，达美航空的国际航线运载能力同比下降了7.5%，客运能力也下降了7.3%，载能利用率也下降了0.6%，这些变化的原因是什么？

鲍迅捷：此种变化的部分原因在于：全球金融动荡、燃油价格居高不下，作为一家明智的企业，达美及其管理层认识到，我们必须保持敏捷，灵活应对这些问题。如果金融危机爆发且燃油价格过高，我们应该怎么做呢？应当调整载运能力，在当前市场需求低迷的情况下，这是必需之举。如果经营成本太高，你就必须找出有利可图的市场，而不是盲目拓展陷入亏损。总的来说，我们采取了非常合适的措施，调降了载运能力，严格控制成本。您提到的数字正是此种商业环境的体现。

网易财经：达美2008年4月1日进入了中国市场，并启动了上海至亚特兰大的不间断航线，请问业务情况如何？

鲍迅捷：2008年4月1日启动的航线是收购西北航空前启动的，而收购之后，我们在中国的业务又有了显著增长。作为收购交易的一部分，西北航空的中国航线也纳入了达美旗下，这些航线表现不错，我们正在实现增长。

网易财经：达美今后是否会增加更多美国—中国航班？

鲍迅捷：开通航班需根据双边条约进行，这并非简单的、可在一两天内决定的事情。尽管有很多因素，但最重要的是，如果有市场需求存在——包括中美和美中两个方向，我们都会考虑去满足之。

中国市场非常重要

网易财经：就达美航空的全球战略而言，中国市场的重要性如何？

鲍迅捷：中国市场非常重要。中国GDP增长迅速，民航旅客连年增长，进入中国的商业投资越来越多，赴美休闲旅行者也越来越多，将所有这些因素综合考虑，中国属于达美全球网络中的重要一环。我们在中国市场的增长就是鲜明例证，我们在从中国创造了一套航班网络，与全球网络衔接——从北京、上海和香港飞往底特律后，从底特律可前往近140个目的地。除了我们自己的航班网络外，我们还与中国合作伙伴建立了良好关系，最近中国东方航空也加入了天合联盟，再加上于2007年成为天合联盟成员的南方航空，通过此种合作，我们迅速拓展了在中国的未来。

网易财经：那么(面对中国竞争对手)达美有什么优势和劣势呢？

鲍迅捷：优势有很多方面，首先表现在航班网络覆盖范围。如今，中国乘客每天都可以通过飞往东京、西雅图或底特律的航班，接入一个庞大的航班网络，覆盖超过350个目的地。通过达美航空及其合作伙伴，乘客可以从中国飞往世界任何一个角落。这是达美为中国乘客带来的最大优势。

其次，我们天合联盟的覆盖范围更大，中国南航和东航已经加入该联盟，而厦门航空很快也会加入，我们携手提供的服务涵盖了从中国各大城市，乘客可以坐东航或南航的飞机前往美国，然后转乘达美客机，飞往任何他们想去的地方。

此外，很快，你会发现我们所有客机的商务舱都会配备可平躺的座椅，这种座椅非同寻常，能让你像在床上一样休息，有大枕头、有被子，可以睡得很舒适。(摘自网易财经)