

为中国企业鸣不平： 欧洲千名企业高管施压欧盟

对中国光伏企业“双反”低税率可能性加大

■ 本报记者 王莹

近日,总部设在德国的欧洲平价太阳能联盟发起致欧盟贸易委员卡尔·德古特的公开信,公开信得到了欧洲20多个国家的700多家光伏企业、1024名企业高管的联合署名。这些光伏企业共同表示,如果欧委会针对中国太阳能电池板的反倾销和反补贴调查最终决定实施惩罚性关税,可能对欧洲光伏企业产生巨大的负面作用,阻碍欧洲太阳能行业增长。

专家指出,欧洲光伏企业的公开信会给欧盟施压,使其更全面看待中欧光伏企业的依存关系。中欧双方光伏产业作为产业链的利益攸关方,是优势互补、密切关联、共同发展的关系。双方作为产业链不同环节,已形成了相互依存的格局。有预测认为双反低税率成立的可能性有望加大。

公开信或对“双反”调查结果起决定作用

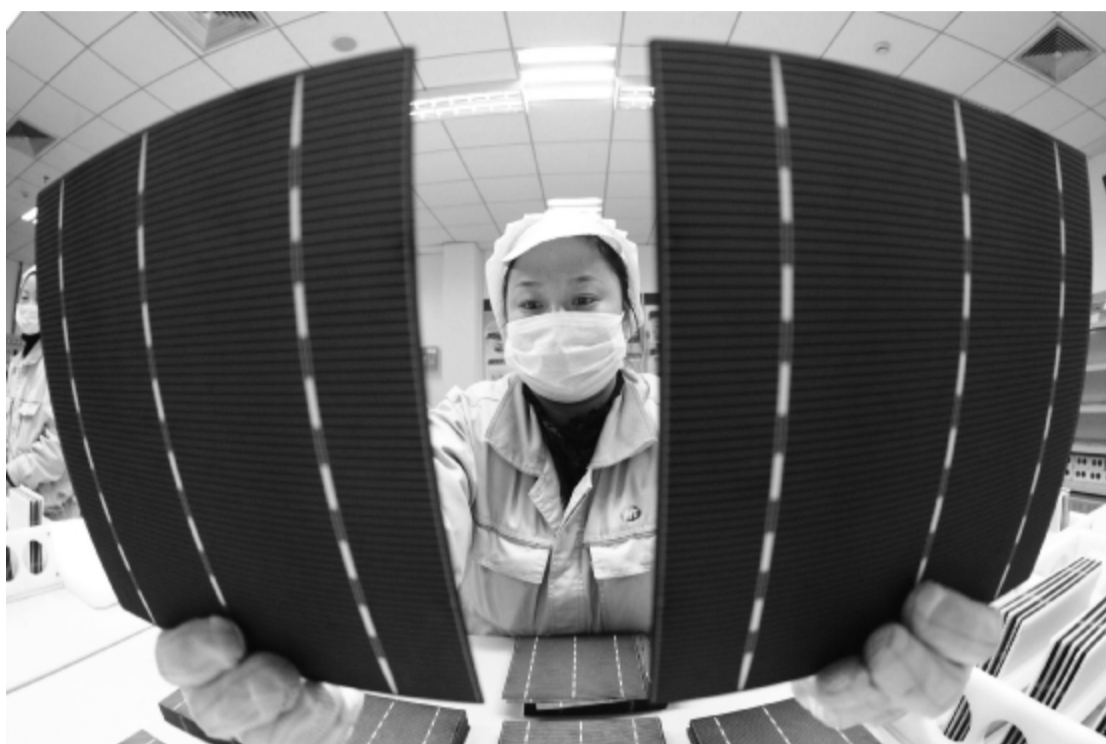
据德国财经网17日报道,这封公开信长达27页,公开信一开头就表示,来自欧洲各国光伏产业的1024名企业代表对欧盟可能对中国进行反倾销和反补贴调查及可能造成的结果表示“强烈关注”,“充分自由和开放的市场是光伏产业健康发展的重要条件”。

信中强调,欧盟市场上太阳能光伏产业供应链价值的70%在欧洲,上下游供应商创造产值约400亿欧元,贡献了26.5万个工作岗位。而主张制裁中国太阳能厂家的那些企业最多创造不过8000个工作岗位。

中国人民大学商学院教授王亚星在接受《中国企业报》记者采访时说:“这700多家光伏企业才是欧盟的主要企业,他们的联合反对将起到决定作用。从反倾销与反补贴措施实施条件看,应当是该产业企业全体或主要生产企业的要求采取制裁措施。现在是欧盟绝大多数光伏企业集体反对,所以欧盟没有理由继续考虑制裁问题。”

对于欧洲光伏企业的集体反对对抗议对欧盟决策的作用,中国光伏企业代表的看法不一。中国晶科能源全球品牌总监钱晶表示,此举会对欧盟施压,从而暂时减缓裁定的时间以及重新考虑税率标准,但原则上应该不会轻易取消双反的决策。

辉伦太阳能市场部经理袁全则认为,欧洲千家企业的行为可能会在一定



江苏赣榆县一家能源公司的工人在检测出口欧洲的太阳能光伏产品
CNS供图

程度上对终裁的结果起到缓和作用,例如降低惩罚性关税比例,或者减少涉案产品品类。

而天合光能有限公司相关人士则对该事件持观望态度,不想贸然做出评论。

银河证券有分析指出,欧盟委员会对中国光伏产品的反倾销立案是依据欧盟法律程序作出的,并不会因为单个或成员国的改变态度而改变,但双方会考虑到贸易战对双方产业的后续影响,结果将在中国光伏企业可承受的范围内,不影响中国引领全球光伏制造业的位置。

中国光伏企业称有办法积极应对

欧委会分别于去年9月和11月启动对欧盟从中国进口的太阳能电池板的反倾销和反补贴调查,涉及中国企业对欧盟出口金额高达210亿欧元(约合273亿美元),被业内人士称为欧盟历史上涉案金额最大的“双反”案件。按照欧盟相关法规,欧委会将在今年6月前后对案件作出初裁。

“现在来自欧洲的订单很少,而我们在观望6月初裁结果,很少去接欧洲的订单。”袁全在接受记者采访时说。

在去年4月,辉伦太阳能与德国SYBAC Solar签署了500MW光伏组件协议。辉伦太阳能董事长蔡济波说:“若欧盟对中国启动双反政策,辉伦还是有较多规避办法的。虽然还不知欧盟最终

如何裁定,如果出现这样的情况,我们会采用替代国电池片、组件,相信这是较为有效的应对方案。”

天合光能董事长高纪凡曾在博鳌论坛上称,欧盟众多企业反对制裁,结果有三种可能性。第一种是采取较高的税率,第二种是双反因为大多数人的反对最后被推翻掉,第三种是找到妥善的解决方案。

“妥善方案可以是象征性的征收,或者要求中国政府也降低某些进口产品的关税,当然我们说什么,别人也未必听,所以就看欧盟到底想以此交换什么条件。”钱晶说。

欧洲向来是光伏重镇,所以无论双反过程和结果,晶科依旧会继续在欧洲的深入布局和渗透,加大包括土耳其、英国等新兴欧洲国家的市场开拓。而辉伦太阳能从去年开始已经调整全球市场布局,2013年欧洲出货量占到全球出货量的约40%。

国内某投资机构合伙人对《中国企业报》记者说:“中国太阳能企业出现了大量产能过剩,一方面双反、企业的破产等可促使行业进入更加高端的创新环节,另一方面更要去思考如何去适应全球化背景下的各种贸易制裁手段。”

休戚与共的中欧光伏业

长期以来,中欧在光伏领域是相互依存,互利合作,你中有我,我中有你的格局,在整个光伏产业链中双方企业是

上下游关系。中国产业的优势在电池组件及电池板生产环节,但企业生产所需的原材料、设备及生产技术大部分从欧盟等国进口。

“双反欧洲本土企业影响有好有坏,整体是否是正面影响尚难下定论。受益于双反的是电池、组件等终端企业,这部分企业在欧洲也只是小部分,不论从就业人数还是利润规模看都不能代表整个欧洲光伏产业。”国金证券新能源及电力设备研究员张帅在接受《中国企业报》记者采访时指出。

中国光伏产业的发展也为欧盟光伏发电安装等下游产业创造了大量就业岗位。这种“你中有我,我中有你”的格局,一旦发生贸易摩擦,必将株连各方。

数据显示,近年光伏在欧盟新增装机中的比例已经接近50%,重要性不言而喻;欧洲目前以组件计的光伏产能不超过4GW,而去年装机量高达17GW,本地产品不可能满足全部需求;中国产光伏电池产量在2012年接近20GW,这也意味着非中国产组件的规模低于欧洲全年需求,同样意味着欧洲如果全面放弃中国产品,必然带来新增装机大幅下降的后果。

“如果欧盟作出制裁,将对中国的光伏产业造成不可逆转的损失,导致企业的倒闭或破产。如果出现这种情况,光伏产品的国际市场供应将急剧减少,价格直线上升,同样,欧盟的结果也是惨重的,制裁让他们自己付出沉重代价,两败俱伤。”王亚星对《中国企业报》记者说。

见解

专访中国机电产品进出口商会副会长王贵清

“六部曲”化解中欧摩擦

■ 本报记者 蒋皓

4月18日,商务部发布最新报告显示,2013年一季度,欧盟27国对华实际投入外资金额20.51亿美元,同比增长45.01%,中国内地对欧盟投资增长了29%。中国与欧盟各国的经济发展有赖于规则和合作,本着相互尊重、相互信任的原则,开展建设性的对话。

一些行业组织在应对贸易摩擦中也发挥了独特的作用。入世以来,身处外贸一线的中国机电产品进出口商会处理了各类机电领域的贸易摩擦220多件,集中行业力量集体抗辩近40次。日前,《中国企业报》记者采访了该商会副会长王贵清。

《中国企业报》:欧盟对华光伏“双反”案是目前中欧双方最大的贸易纠纷,最近,欧盟有700多家光伏企业联盟写了一封公开信,要求欧盟委员会取消对中国光伏产品的制裁,能否奏效?

王贵清:目前该案已进入关键时期,两项调查均处于初裁前阶段,反倾销和反补贴初裁将分别于6月7日前、8月9日前做出。中欧光伏产业作为产业链的利益攸关方,是优势互补、密切关联、共同发展的关系。为此,机电商会呼吁欧方秉持“合作大于对抗”的原则,综合考虑各方利益,审慎做出裁决,积极通过磋商合作化解摩擦。

是否会影响欧盟方面对这个案件的裁决不是我们所能决定的。WTO成员适用反倾销、反补贴等贸易救济措施不应当对正常的国际贸易往来主动设置不必要的障碍,尤其在当前全球经济出现复苏迹象,欧盟经济还没有摆脱危机的情况下,坚持自由贸易立场,少用、慎用贸易救济措施,积极发挥贸易对经济增长的带动作用。

《中国企业报》:贸易摩擦将贯穿我国从贸易大国走向贸易强国的全过程,中国机电产品进出口商会在应对贸易摩擦方面有哪些经验?

王贵清:我们的工作有培训、摩擦预警、沟通对话、指导企业应诉等“六部曲”。

(上接 T01版)

李克强表示,扩大开放能带来红利,这不仅是中国过去几十年的亲身体验,对任何国家也都是适用的。特别是当前世界经济面临艰难复杂的局面,要走出困境、实现复苏,搞贸易保护主义是南辕北辙,推动自由化便利化才是正途。这次签署的中冰自贸协定,是中国同欧洲国家的第一个自贸协定,不仅开启中冰面向未来、互利共赢关系的新时期,堪称新的里程碑,而且对中欧经贸关系发展具有重要的示范作用。

第一,对企业进行WTO知识和反倾销法律基本规则的宣传、培训,使企业在生产、经营及管理按照WTO规则去做,避免贸易摩擦的发生。

第二,关注各国机电贸易情况,及时发现与出口国当地可能存在竞争的产品。这样的预警会议每年约15起,个别案件预警达十余次。

第三,了解某些行业可能发生贸易摩擦时,及时与相关国家的行业组织沟通协商,组织双方企业见面沟通,力争通过业界沟通合作解决存在的摩擦。

“事实上,更看重的则是未来推动中国与欧盟签订双边合作协定,或者对中欧经贸关系发展起到促进作用。”姚铃接受《中国企业报》记者采访时这样说道。

虽然此次自贸协定谈判持续了六年,但“自贸协定谈判过程本身就不是一个短期能够完成的过程。”在姚铃看来,欧债危机是促成此次谈判的重要因素之一,冰岛在欧债危机爆发前就已经爆发了债务危机。

冰岛虽然不是欧盟成员国,但却是欧洲贸易的最主要伙伴。姚铃认为,

第四,当贸易摩擦正式立案后,组织、支持、指导中国企业积极应诉。集中行业力量集体抗辩。

第五,对于调查过程中存在的不公正做法,及时收集企业诉求,一方面将企业诉求及时反馈给政府,推动开展政府间磋商。一方面结合案件应对进展和需要,及时发声、澄清问题,在促进双边政府磋商、提醒调查机关关注重点问题方面发挥作用。

第六,积极寻求产业合作化解摩擦的解决办法,把产业间的沟通交流贯穿案件应对始终。机电商会曾在2006年与欧委会就铸件案达成价格承诺,23家企业参与,执行达5年。

“欧洲经济形势一直在衰退的边缘,冰岛与亚洲新兴市场增长比较快的中国加大自由贸易往来是很有必要的。”

除冰岛之外,中国目前与瑞士的自贸协定谈判也在进行中。姚铃表示,瑞士与欧盟贸易关系仅次于中国与欧盟贸易关系,如果与瑞士也能够达成协议,那么未来对中欧贸易关系将是一个机遇。据预测,中国到2015年进口规模将达10万亿美元,有望成为世界最大进口国和消费市场,这将为欧洲实现增长和就业提供重要的“域外动力”。

中国企业赴欧投资梦与痛

■ 本报记者 赵雷

华为和中兴通信恐再次“中枪”。欧盟一外交官员近日称,尽管没有欧洲厂商投诉,但欧盟委员会依旧准备对上述两家公司提起诉讼,理由是他们通过政府补贴打压欧洲竞争对手。

据统计,从2008年至今,华为与中兴或遭安全指控,或受欧美相关机构或企业阻挠,导致至少4次以上收购计划失败。

事实上,受欧债危机影响,大批中国企业看到发展良机,纷纷奔赴欧洲进行投资。华为、中兴仅仅是这条路上众多身影的两个缩影。在极大机遇的背后,不仅有成功,还充满了复杂和挑战。

中欧政策促投资升温

据商务部统计,2012年,我国非金融类对外直接投资超过700亿美元,达到7年来最高水平。

《华尔街日报》网站报道曾披露,欧洲已连续第二年成为中国开展并购活动最多的地区,去年中国企业在欧洲的并购交易额占全球总额的33%。

“技术和产业是欧洲企业传统优势,但欧债危机令一些手握核心技术的中小企业资金链断裂,这类企业对资金的需求非常迫切”,中国社科院欧洲研究所经济研究室主任陈新对《中国企业报》记者表示。因此,欧盟及其成员国为中国投资也提供了较为有利的政策环境。

去年3月,波兰副总理正式启动波兰副总理兼经济部长帕夫拉克宣布正式启动“Go China”(走向中国)计划,希望吸引更多中国投资者,并促进中小企业与中国合作。

“中国对欧投资不仅丰富了中欧经贸合作内容,也为欧洲应对债务危机提供了帮助。中国对欧盟的投资也是中国政府积极促进的一个方向。”商务部发言人沈丹阳曾表示。

据了解,目前国内企业主要集中在基础设施建设、通信、新能源等投资行业。其中,制造业占据相当比例。

去年,徐工集团、中联、三一重工先后收购德国建筑机械制造商施维英Schwing,意大利混凝土机械制造商CIFA和混凝土泵制造商普茨迈斯特等企业,使欧洲三大混凝土机械生产商全部被中国收购,并通过在欧洲建立基地,进一步扩大了在欧洲的生产产能。

再晚些时候,去年底,浙江中捷缝纫机股份有限公司成功入围德国著名工业缝纫机企业百福公司寻求并购的三家公司之一。据悉,此项并购如果成功,中捷将有可能晋升为全球工业缝纫机行业第一。

贸易壁垒带来挑战与障碍

尽管中国赴欧投资企业数量逐年增长,但两国贸易摩擦也时有不断。

4月10日,欧盟防御体系修订草案出台。该草案一经披露,便被指有针对中国的嫌疑。去年5月,针对该草案进行的一份评估报告,针对包括中国在内的7个国家,在倾销、补贴、损害和规避等系列活动做了详尽分析。

“自欧债危机爆发后,欧盟贸易保护有所抬头,尤其是‘双反’政策越来越明显”,陈新对记者表示。

数据显示,2012年,欧盟共发起涉及中国产品的反倾销调查4起,反补贴调查3起,均居被调查的各国产品首位。去年9月,欧盟宣布对我光伏电池发起反倾销调查,涉案金额超过200亿美元,是我国产品有史以来在海外遭遇的最大规模贸易救济调查。

与此同时,中国的钢铁行业也在遭受同样“待遇”。两个月前,欧盟对原产于中国的无缝钢管发起反倾销立案调查。4年前,欧盟就以“损害威胁”裁定中国钢铁倾销,并施以高额关税做法。有分析称,这次反倾销调查的同时,欧盟很可能还将在后期启动“反补贴”调查。

“贸易壁垒是赴欧投资的客观因素,同时,虽然很多企业到欧洲投资兴趣浓厚,但有些企业对欧洲环境并不熟悉,包括当地文化、经济,甚至语言习惯。”陈新表示。

“在并购期间,我们发现欧洲对模特的评价体系非常完整,与国内完全不同”,东方宾利时尚有限公司董事长姚戈对《中国企业报》记者表示。

今年3月,该公司对外宣称完成对丹麦知名模特经纪公司2PM的收购工作。这也是中国时尚产业首次对欧洲时尚机构的并购案例。

姚戈向记者透露,在收购过程中,对模特的“价值评估”最为复杂。“在欧洲,模特的价值根据‘吸金率’体现,而该公司的‘吸金率’测算体系非常完善,如何上这种‘软实力’在并购中达到平衡,很费了一番周折。”姚戈坦陈。

专家建议采取多种形式投资

“现在赴欧投资是最好时机,但企业还应该调整心态,采取多种投资形式,降低投资风险。”陈新对记者表示。

据了解,目前,中资企业赴欧投资大多以并购形式出现。在陈新看来,贸然采取完整并购无疑加大投资风险。“绝对并购并非不可行,但企业应先明确投资目的以及企业在投资之后能达到的效果。”

专家认为,欧洲中小企业大多销售网络完整,但由于资金不足,造成企业难以维系。而中资企业此时采取参股形式,则能有效降低投资风险。

“通过参股形式,熟悉伙伴行业在当地销售、渠道等情况,可以避免出现‘并购成功,经营失败’的局面”,陈新表示。

另有专家认为,风投也是赴欧投资者可以考虑的新兴投资方式。专家建议,企业可以有意寻找合适的目标,培育具有潜力的投资项目。

事实上,在中国企业纷纷奔赴欧洲市场的同时,其配套服务的短缺也相应浮出水面。

“在这次并购2PM过程中,除了对模特价值评估比较复杂外,作为中资背景的公司,资金转换过程也非常繁琐”,姚戈告诉《中国企业报》记者。