

# 规避美国“双反”制裁、恢复市场份额成为中国光伏企业的重要任务

## “双反”受制：光伏迂回救市

■ 本报记者 陈玮英

2011年光伏业的御骨寒冬,让行业至今都无法恢复元气。由于欧洲光伏市场需求大幅下降,国内光伏产品出现滞销,价格大幅下降,行业内亏损严重。偏偏屋漏又遇连夜雨,美国对中国太阳能电池展开“双反”调查,这无疑让中国光伏产业陷入更加被动的境地。如何规避制裁,恢复市场份额已成为企业的重要任务。

### 应对“双反”:赞助和并购

今年2月初,晶科能源宣布,正式成为西班牙瓦伦西亚俱乐部的主赞助商。

赞助体育赛事在光伏企业已不是新鲜事儿,英利可谓是首当其冲。2011年6月初,英利对外宣布成为2014年巴西世界杯官方赞助商。

2011年6月,阿特斯宣布成为美国职业棒球大联盟的常规赛将纽约扬基队的官方赞助商。其北美路线越来越明朗。

事实上,早在2010年8月,阿特斯宣布成为德国慕尼黑足球俱乐部一个赛季的赞助商。阿特斯之所以选择赞助这个球队也依然归结于其“北美路线”。

晶科的全球市场总监钱晶告诉《中国企业家》记者,2012年晶科将以体育赞助营销作为国际化策略的主轴,“是基于我们新的品牌战略和营销战略之上的营销手段,目的是打造晶科全新品牌形象,提高晶科全球的可见度。”

数据显示,英利在南非世界杯结束之后,订单达4吉瓦(电量计量单位),并且实现产品溢价,价格上涨3%—5%。英利公司2010年的年报还显示,2010年全年组件产品销售1061.6兆瓦。

那么赞助是否会受到类似“双反”制裁呢?锦天城律师事务所北京分所律师李法寅告诉《中国企业家》记者,如果是企业赞助产品给当地,那么不会受到反倾销法的制约,在反倾销法中没有这样的规定。

中投顾问高级研究员李胜茂接受《中国企业家》记者采访时说,中国光伏产品走出去,无非几种路径,赞助当地的赛事活动等,以期扩大企业的品牌影响力。但是扩大企业品牌影响力之后如何运作则成为问题关键所在。

在钱晶看来,大家选择体育赞助营销的目的或者说期望都是一样的,就是借助这个平台提升影响力,广泛传播品牌。“但赞助不仅仅是为了写一篇新闻稿,它后续的传播延续行为比赞助作为一个事件本身更重要,或者说更难操作。”钱晶说,所以



中国因成本较低的优势吸引着全球太阳能光伏生产线汇集而来。然而,随着欧美国家经济持续萎靡、就业压力日趋严峻,这种加工制造业向成本洼地聚集的潮流正因贸易壁垒而发生逆转。

晶科在确定赞助前,先要清除考虑这个赞助的真正意义、目的和目标,与品牌内涵是否合拍,目标消费群体的聚集程度等。

“相比之下,赞助公共设施特别是涉及国家战略领域层面的合作比较理想,因为涉及这种项目,所合作企业、合作项目的话语权比较大,这种项目具有示范性意义,性价比相对高一些。”李胜茂说。

据了解,2011年6月,晶科赞助的比利时安特卫普长约3.4公里的太阳能隧道落成。年发电量330万度足以供应4000辆列车正常运行,并长达25年之久。

晶科太阳能组件产生的电力将主要供应比利时铁路系统,剩下的会进入国家电网。通过太阳能发电与传统电力不间断的平衡转换,无论白天或夜晚铁路系统都会得到足够的电力供应。

“去所在国投资生产,企业也可以并购当地一家企业,然后在当地开展生产经营活动,可以绕开贸易壁垒。”中商流通生产力促进中心分析师宋亮告诉《中国企业家》记者。

过去,中国因成本较低的优势吸引着全球太阳能光伏生产线汇集而来。然而,随着欧美国家经济持续萎靡、就业压力日趋严峻,这种加工制造业向成本洼地聚集的潮流正因贸易壁垒而发生逆转。

近日,力诺集团正在酝酿并购一家美国工厂。这是因为美国政府刚刚出台了新政,要求军方购买太阳能电池板必须“美国制造”,以缓解就业压力,因此太阳能光伏工厂开始重新考

虑把生产线搬回发达国家,稀薄的利润不得不面对高成本的考验。

“由于国际竞争日趋激烈,海外市场门槛高涨,国内光伏企业可以通过海外直接投资设立生产基地,这可以享受东道国的各种优惠政策,有效打开东道国市场。”宋亮表示,国内企业在研发和创新上都存在一定的不足,可以通过对外投资,收购、兼并欧美技术型中小企业,弥补自身不足。

### 国内策略:推进新能源下乡

2011年全球光伏总装机量大致为24GW,相比2010年增长30%左右,目前国内已建和在建光伏产能大致为50GW,在欧洲市场萎靡不振的背景下,大量国内光伏企业难以找到出口。

数据显示,目前国内光伏产品90%以上出口,欧洲市场占70%以上,整个产业对外依存度比较高。

常州天合光能董事长兼CEO高纪凡分析称,一年前,欧洲各国相继减少了光伏产业补贴,加之欧债危机影响,欧洲市场走势不容乐观。因国外市场波动,国内许多企业为回笼资金,纷纷抛售积压库存,互相压价,打乱了市场秩序,使得整个市场雪上加霜。

光伏产业不是产能过剩,而是需求没有被打开。钱晶表示,晶科就是从产品为导向转型成以客户为导向,以满足客户需求为目标。从产业应用面来看,欧洲包括德国、意大利等国家虽然较大程度消减了大型地面电站项目的补贴政策,但对于居民

屋顶和部分商业项目仍维持较高的补贴率,说明光伏业诉求对象要向更下游的终端消费者、普通民众和中小分销商、安装商。所以借助体育赞助沟通对象面广、量大的优势,帮助晶科在目标市场迅速提升能见度。

苏州阿特斯阳光电力副总裁章灵军建议,在企业普遍遇到困难和市场骤冷的转型时期,当务之急是建立政府、企业、银行、电网公司的一体化合作机制,加快启动国内光伏应用市场。

近年来,由于金融危机,贸易保护现象比较严重,一些大型跨国公司就是采取这种方式到所在国建厂投产,来绕开贸易壁垒。中国目前的光伏产品仍集中在中低端位置,因此宋亮建议我国要生产高尖端的、附加值高的光伏产品。

光伏业关键是突破技术,其次是成本,此外还有资源。李胜茂表示,目前光伏技术和成本层面都没有解决,还是依靠国家给予补贴,可补贴多少是合适的目前还存在争议,补贴多了,可能会起到保护落后生产力的作用;如果补贴少了,可能只是杯水车薪,起不到作用。

“由于投入高,成本高,目前光伏产业对很多国家都还是奢侈的产业。”宋亮也表达了同样的看法。他说,当前中国光伏产业首先应注重技术创新,掌握关键核心技术。太阳能企业要加大太阳能光伏光热技术研发投入,开展基础性和前瞻性研究,为未来发展做好技术储备。其次,加强产业规划,完善产业链,提升竞争力。最后,要妥善应对国际贸易摩擦。

# 苹果中国再遇商标劫

(上接第二十六版)

在国美电器航天桥店,《中国企业家》记者从工作人员处了解到,“苹果的iPad没有货,国美电器内部最近已经开始下架了。”对于下架原因,上述工作人员透露,“iPad3预计3月10日就上市了,所以提前处理吧。”随后,《中国企业家》记者从国美电器大望桥等多家门店获知,“苹果iPad没货。”

目前,上海、北京等地的工商部门已经开始对苹果“iPad”商标侵权一事展开了市场行动,石家庄则直接开始要求商家下架苹果的侵权商品,并对部门商品采取了查封。石家庄的一些电子产品商家透露,“前期工商所已经检查过一轮,iPad2不能再公开销售,如果需要货可以到仓库拿。”

在江苏益邦律师事务所王书赞律师看来,“尽管广东省高院对于苹果公司iPad2商标侵权案还未作出终审判决,但行政处罚和司法处理是不同的维权途径。以苹果商标这个案子来看,各地工商部门根据权利人的举报对苹果公司或者商家按照行政程序进行处理,并不需要以法院判决作为行政处罚的依据。同时,权利人还可以向人民法院向苹果公司提出民事赔偿要求。”

### 苹果中国失手商标

早在2006年,苹果公司预谋在全球推出iPad(个人平板电脑)时发现,iPad商标权归唯冠公司所有。2009年,苹果公司与唯冠达成一项协议,唯冠台北公司将iPad全球商标以3.5万英镑价格转让给苹果。不过,深圳唯冠则在2000年就在中国注册了“iPad”商标权,根据中国法律规定,苹果公司将无法再使用这一商标。

2010年,苹果公司将深圳唯冠告上深圳中级人民法院,以已经与台北唯冠签署协议为由要求将其iPad商标的所有权转让给苹果。去年底,深圳中院一审判决苹果败诉,随后深圳唯冠陆续在全国开始向各地工商部门举报苹果及其旗下经销商销售的iPad产品存在商标侵权行为,要求市场下架和禁售。

由于广东省高院关于“iPad商标侵权”案例将于本月底裁定,此时恰逢苹果iPad3在全球的上市首发前期。浙江万里学院客座教授冯洪江认为,“无论商标侵权案的终审是输是赢,对于苹果来说都不是一条好消息。目前,从深圳唯冠的行动来看,除了法院应诉,已经开始向各地工商部门进行举报并要求查处。这会极大地影响苹果经销商的日常业务,并给苹果未来在中国个人平板电脑市场的竞争造成很大的不确定性因素。”

“从一审结果来看,广东省高院的终审结果,对于苹果公司来说很不乐观。一旦终审维持原判,苹果在中国不但会遭遇所有侵权产品的下架处理,各地工商部门的天价罚款不可避免。此外,深圳唯冠也会就此向苹果公司提出商标侵权的诉讼,提高天价的赔偿。”灵基咨询副总经理丁少将如是说。

苹果亚太区新闻发言人黄昱娜在接受记者采访时表示,针对深圳唯冠和苹果之间关于iPad商标权的纠纷以及是否会影响苹果iPad在大陆的销售,暂时不发表任何评论。

# 中国有色：“突围”赞比亚

(上接第二十五版)

曾宝森说,“现在和赞比亚合作,已不再是单一的援助,现在已是一种具有市场合作伙伴的关系,并且是一种朋友之间的合作行为。”

业内人士表示,投资赞比亚的主体逐渐多元化、方式逐渐多样化。中国企业在赞比亚的投资领域以采矿业、商业服务、批发零售、运输仓储和制造业为特色。其投资主体近年来呈现出多元化的态势,中国有色集团这样的中央企业继续保持主导地位,但是国内民营企业在赞比亚的投资增势强劲,而且涉及的多是与民众生活息息相关的领域,在普通大众当中的影响比较大。从投资方式上看,除了传统的直接投资外,还逐步发展了与赞比亚企业的参股、并购等更为灵活的投资方式。

赞比亚新任总统萨塔上任后多次表示:“赞比亚政府欢迎、支持中国有色集团的投资,中国有色集团是赞比亚的好朋友、好兄弟、好伙伴。”

陶星虎表示,“走进赞比亚,就要自觉肩负起促进当地经济发展、推动中非经贸合作的光荣使命。经过10余年的努力,中国有色集团已先后在赞比亚成立了9家企业、2家医院,并且捐款超过1000万美元。”

“目前,我们立志将赞比亚业务打造成为我们最有优势、最具特点、最有前景的业务板块。”在问及中国有色集团在赞比亚的业务规划和发展目标时,陶星虎信心满满地说。“中国有色集团的对外投资区域主要是三块,中南部非洲、亚洲周边国家和矿业资本发达的国家。这其中非洲板块是我们最重视的工作区域,赞比亚又是非洲板块中模式最成熟、经验最丰富的部分,是我们未来实现大发展、快发展、可持续发展的希望之地。”

“按照初步设想,到2015年,中国有色集团将以合作区为核心,力争在中南部非洲建成年产铜50万吨、钴5000吨的大型海外铜钴原料生产基地。我们将通过不断完善产业链,把铜产品的附加值留在非洲大陆,提升非洲大陆铜工业的技术和装备水平,以‘互利共赢’的形象,实现与非洲的共同发展、共同成长、共同繁荣。”陶星虎说。



2011年12月14日,赞比亚副总统盖伊·斯科特(中)到访中国有色集团

### 纵深

## 专访中国国际问题研究所副所长董漫远

# 企业海外投资要健全风险评估机制

■ 本报记者 贾晶晶

2月9日,在中国外交人员的努力下,苏丹被劫持的29名中水电工人工终于顺利返回祖国,这场如同其来的劫持事件最终画上了一个圆满句号。然而,苏丹事件带给人们的思考却远没有结束。在越来越多中国企业“走出去”的今天,如何保证海外投资的安全,防范冲突风险成为备受关注的焦点问题。

日前,中国国际问题研究所副所长董漫远接受《中国企业家》记者独家专访时,对企业海外投资中如何应对风险,优化投资环境,实现共赢发展进行了深入的阐述。

《中国企业家》:目前中国企业对非洲投资现状如何?有哪些好的项目和经验?

董漫远:中非之间的合作往来已有几十年之久了。到今天,中国在非洲的投资额已经超过了400亿美元,在非洲投资的中国企业超过了2000家,分布在几十个非洲国家,既有国企也有民营企业,其中也包括个人。这些年,中国企业在非洲建设了不少地标性的建筑,例如,体育馆、医院、政府大楼等等,在非洲几十个国家都有这样地标性的建筑。中国企业还帮助非洲建设了很多类似国内“经济适用房”等低收入人群可以购买的房屋。此外,中国企业还在尼日利亚等缺水的国家兴建供水工程。这些都说明了中非合作的紧密和源远流长。中国深化中非经贸往来的合作,是符合双方利益的,也是造福非洲百姓的。



董漫远

《中国企业家》:总体来看,您认为中国企业对非洲投资的必要性、可能性和前景如何?

董漫远:我认为,中国企业在非洲的投资前景是比较乐观的。

首先,中国和非洲有着多年牢固的友谊基础。我们与非洲所有和我们建交的国家之间都能够做到政治上相互信任,经济上相互帮助,文化上相互学习和交流,这是我们在非洲投资的基础和优势。

第二,中国是非洲最重要的贸易伙伴。非洲的大部分国家属于不发达国家。中国对这些国家提供了大量的援助,并且还减免了大量的债务。中非贸易额从1950年的1200万美元增加到2011年的1600亿美元,翻了很多倍。今天,中国已经是非洲最大的

贸易伙伴。

第三,中非双方都有进一步深化合作的意思。近年来,双方领导人频繁互访,达成了战略共识,中国政府同非洲许多国家都签订了经贸协议,为下一步的中非合作打开了一个制度政策引导的框架。

《中国企业家》:非洲等国家资源丰富,但也频发政治冲突,中国企业该如何有效规避这些问题?遇到问题如何寻求救助?

董漫远:非洲是发展中国家最集中的大陆,一些国家存在政局动荡不稳,一些国家政治矛盾和社会矛盾尖锐,种族、部族、民族和宗教冲突时有发生。中国企业到这些国家进行投资,确实要冒一定的风险。我认为,赴非投资的企业至少应该具备如下几点基本策略:

第一是企业要有一个完整的、系统的风险评估机制。对目标国家的政治风险、安全问题以及商业风险等进行多方面的系统评估,而不应该只做简单的市场调研。这就需要企业去研究这些国家的政局状况、基本矛盾问题、宗教和文化特点以及风俗习惯等等。经过评估之后,如果感觉风险超过效益和企业应对能力,就不要去盲目投资,如果认为企业有能力应对和防范,就可以进行投资。那么在这种情况下,发生了问题,首先就是企业对风险的评估不够。

第二,企业一旦决定了去某个国家投资,就一定要设法在那里扎下根基。企业要和当地人民融合在一起。这样不仅有利于企业发展,也是对中国

经济外交的一种配合。

第三,对走出去企业的员工,要有系统的培训。包括安全意识和提高自身素质的培训,这是一个长期的任务。

再有,走出去的企业,要时刻践行社会责任。要尽可能多地为社区服务,比如,在当地修路、援建学校、医院等等,要为当地人民多办实事,而不能只想着赚钱。事实上,苏丹29名被劫持的中国工人,能够平安回到祖国,正是因为中国政府几十年来对苏丹的援助基础,也很好地证明了中水工公司在当地的责任担当,这些都给苏丹人民留下了好的印象。

《中国企业家》:为防范海外投资风险,政府应该给予怎样的支持?

董漫远:政府首先应该贯彻以人为本、外交为民的理念,进一步加强体制、机制和制度的设计。

目前我国政府在这方面还存在一定的短板。首先就是驻外的外交人员比较少。特别是驻发展中国家的数量更是普遍较少。这就造成,遇到问题时,尽管他们有服务的意愿,但一个人的能力和时间都是有限的,这时候人手不足的短板就暴露无遗了。

其次,我国驻外使领馆应同国内有关部委之间建立应有的协调工作机制,系统地已经走出去以及准备走出去的企业进行系统的培训和相关教育,增强企业应对突发风险的能力。

再次,国家应该有一笔相当数额的专项基金,以对在海外投资遇突发危机的企业提供援助。这样就能保证危机发生时,马上就有资金支持,不会因为资金链断裂而影响营救。