

策划词 | CEHUACI

全球最大的光伏市场欧盟与中国光伏企业的紧张关系日益升级。7月20日，继德国光伏巨头 Solar-World(以下简称太阳能世界)欲对中国发起反倾销申诉，指控中国制造商倾销光伏电池后，商务部开始正式对美、韩多晶硅进行“双反”调查。据称，这是中国光伏发展历史上一次具有里程碑意义的事件。商务部的“双反”立案能否对国内身陷“寒冬”的公司带来转机尚未可知，由于上下游利益冲突，中国光伏企业对此事已经表现出了不同的态度。



多晶硅“双反”产业链上下游态度两样

稿件采写 曹晟源 张敏

事件 | Shi Jian 商务部启动“双反”调查

7月20日，中国商务部公告，应江苏中能硅业、江西赛维 LDK、洛阳中硅和大全新能源的要求，对原产于美国的进口太阳能级多晶硅产品进行“双反”(反倾销、反补贴)立案调查，同时对原产于韩国的进口太阳能级多晶硅产品进行反倾销立案调查。

这四家公司中，中能硅业勉强将销售价格维持在成本线之上，而江西赛维 LDK 却面临着巨额负债。商务部的“双反”立案能否对国内身陷行业危机的公司带来转机？

据商务部的消息，两项调查均自2012年7月20日起开始，通常应在2013年7月20日前结束调查，特殊情况下可延长至2014年1月20日。这意味着调查结果至少在一年后才会出来，然而对于深陷危机的整个多晶硅行业来说，似乎“远水救不了近火”。

一位业内人士表示目前该立案对行业不会产生任何影响。国金证券分析师张帅在其分析报告中指出，此次事件更多是国内企业及政府对年初“美国双反中国光伏电池”的表态和反击，并对潜在可能发生的“欧洲双反”起到警示作用。

反应 | Fan Ying 两种声音

一位不愿透露姓名的多晶硅业内人士



中国光伏产业联盟副秘书长高宏玲

易商在接受记者采访时感慨道：“他们(美韩企业)产品的售价简直太低了，国内的产品根本不敢卖这个价钱，所以一点儿市场竞争优势都没有。”

目前，美国多晶硅产品售价为24美元/公斤左右。针对国外产品卖出的“白菜价”，中国多晶硅生产企业忍了好久。

多晶硅生产企业心急如焚，中国光伏产业内部却传出另一种声音。据知情人士透露，国内一些光伏下游企业因担心中国对美韩多晶硅企业立案后，多晶硅进口会减少，短期内影响原料供应，导致自身生产成本上升，便通过各种方式加以阻挠。

“我们应该用更加长远的眼光来看待这一问题。”中国光伏产业联盟副秘书长高宏玲说。

“双反”调查公布当天，由天合光能、尚德电力、英利绿色能源、阿特斯阳光电力组成的光伏发电促进联

盟发表声明指出，反对任何形式的贸易保护，并希望借对话解决分歧。

7月24日，参与多晶硅“双反”调查的有关公司高管在接受采访时坦言，“目前发生这样的状况都是利益冲突所致”，“希望国内的光伏企业能够团结起来”。

“我们反对任何形式的贸易壁垒和贸易保护主义，无论是欧洲、美国，还是日本。这个产业发展到今天，靠的就是国际化、自由贸易、公平竞争。”无锡尚德公关总监张建敏向记者表示。

与此同时，上述联盟强调，“当务之急是全球太阳能领域的重要参与者能够采用建设性的态度，进行沟通和合作，通过对话解决分歧和争端，实现全球太阳能领域的自由贸易、公平竞争、合作共赢。”

张建敏也表示，对话可能是目前最好的方式。

由美国的一些多晶硅企业组成的平价太阳能联盟(CASE)，曾反对以太阳能世界为首的7家美国光伏电池厂商向美国政府提出申请，该联盟呼吁和平解决争端。

针对中国提出的“双反”调查，CASE 总裁 Jigar Shah 回应道：“对全球太阳能价值链中任何一点征收关税都会适得其反，这只会令太阳能在化石燃料面前失去竞争力。”

原因 | Yuan Yin 利益冲突

“国内的光伏企业上下游有利益的冲突，不过这个冲突是短期的，从长远来说都是一致的。”业内人士

表示。

目前，下游企业在立案前通过内部汇报国家有关部门，其反对意见集中在国内多晶硅行业高污染、质量差等方面。

并且，上述下游企业指出，限制多晶硅进口后会国内多晶硅原料供应紧张，价格上涨，光伏企业成本上升，加重负担。

另外，中国光伏企业在原料进口和组件出口方面与美国企业，如 MEMC，有业务相关约定，即在出口的组件中约定使用相应的进口原料，而组件销售给多晶硅进口方的关联企业。如果多晶硅不能进口，则会失去此类挂购订单，失去这部分市场。

这又不得不提到去年美国光伏组件的“双反”调查，当时 CASE 一直致力于反对上述“双反”调查。

而国内的组件厂商和美国多晶硅公司都有着密切的合作关系，当中国多晶硅企业提出“双反”调查时，中国组件厂商的反应或许从这里可以看出端倪。

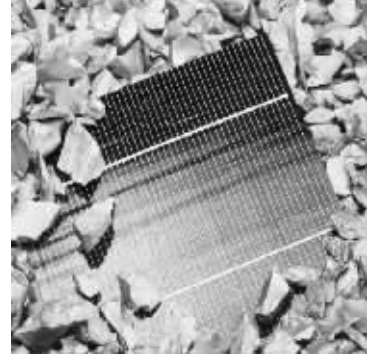
评说 | Ping Shuo “抱团”才利于发展

有观点指出，目前一些光伏下游企业的反对意见是只顾及到自身局部利益，没有照顾到中国太阳能光伏产业链的全局，没有看到长远发展过程中需要保护作为光伏基础的多晶硅产业，要看到国外倾销的本质是为了摧毁中国的多晶硅产业，动摇光伏产业发展的根基。

实际上，此前中国的组件厂商就曾经因为在国外客户面前和国内同行恶意压价导致大批光伏组件在欧洲港口积压，最后该组件被迫在国内低价处理。

在光伏行业的低谷，中国的企业应该团结在一起，这样才更加有利于整个行业的发展。

不过，即使韩美企业的“补贴或倾销”行为被证实，多晶硅价格反弹，一部分海外竞争对手受到冲击，中国中小公司得到的喘息时间也很短，而且面临着挑战。



惠天热电购关联方百万吨煤炭 涉及交易金额达7亿元

张翌

在 A 股市场上鲜有机构关注的惠天热电，平日里极为“低调”，不过，公司近日筹划购买关联方高达百万吨煤炭的计划，将打破市场平日常认为公司一直低调的看法。7月26日晚，惠天热电宣布，其与关联方达成了一份涉及资金高达7亿元的合作。

据惠天热电公告披露，为满足2012-2013年采暖期(2012年11月1日至2013年3月31日)供热燃煤需求，公司拟向关联方沈阳城市公用集团煤炭有限公司(下称“煤炭公司”)采购100万吨煤炭，涉及金额约7亿元。需要了解的是，煤炭公司为惠天热电控股股东之母公司的全资子公司。公司表示，将根据实际生产经营情况，分期分批向其采购所需指定煤型煤种的混煤。首批采购40万吨，涉及交易金额约276亿元。

一直以来，由于上市公司与关联方的密切关系，市场对关联交易“意见”极深。又加之在 A 股市场上，上市公司频频关联交易“吃亏”的情形，由此导致上市公司的权益受损，也就导致中小股东的权益受损。因此，惠天热电与关联方之间的这笔上亿元的交易，不免会引发市场的高度关注。

或早已意识到上述交易的敏感性，惠天热电与公司控股股东之间的这笔交易也颇费了一番周折。2012年5月，公司委托第三方公司辽宁金昌建设工程咨询有限公司组织实施煤炭采购招标工作，该第三方公司按照法定程序，先后发布了招标公告、投标登记，并于2012年6月4日，在第三方公司会议室举行了开标、评标会议。经专家评审、定标委员会定标，最终公司控股股东之母公司的全资子公司煤炭公司中标。

对于这次合作，公司表示，上述关联交易旨在保证公司主业日常经营用煤需求、最大限度节约购置成本，获取公司指定锅炉指定煤型煤种高品质的混煤。目前公司用于主营供热的燃煤锅炉达102台，其型号吨位及适用煤型煤种均各不相同，上述关联交易可充分借助其专业煤炭经销公司的专业知识和专业设备，以提高煤炭配混混合效率和品质，有助于提高锅炉热效率达到节煤和降低污染物排放的效果，同时减少操作环节，节省人力、物力。

而记者注意到，这份合作对关联方煤炭公司来说，可是笔不小的买卖。该煤炭公司2011年度经审计后的主要财务指标是，资产总额为1817864万元，净资产为323393万元；营业收入为702473万元；净利润只有23393万元。而该公司成立于2011年7月21日，成立时间刚好满一年。

汇源集团 陷商标“授权风波” 子公司被指“合同欺诈”

王文志 肖波

近日，国内果汁龙头企业北京汇源食品饮料集团有限公司(以下简称“汇源集团”)身陷商标授权风波，其下属北京汇源饮用水有限公司(以下简称“汇源饮用水公司”)被指利用“汇源”商标授权收费进行合同欺诈。

总经理决定商标授权

汇源集团成立于1992年，是从事果汁产业化经营的现代化大型企业集团。其中，中国汇源果汁2007年2月在香港联交所主板上市。记者从北京市工商局查询获悉，朱胜彪为汇源集团法定代表人。汇源饮用水公司网站称，该公司是汇源集团下属子公司。

云南香格里拉卡瓦格博饮用水有限公司(以下简称“卡瓦格博公司”)董事长祝强向记者介绍，2011年7月，在汇源集团苹果醋项目经理王树平的引荐下，祝强认识了汇源集团总经理朱胜彪(现分管汇源饮用水公司)。此后不久，双方达成合作意向，朱胜彪拍板决定将“汇源”商标授权给卡瓦格博公司使用，卡瓦格博公司与汇源饮用水公司于2011年7月15日签订合作协议。

记者获得的合作协议显示：汇源饮用水公司经考察同意授权卡瓦格博公司使用“汇源”品牌生产、销售饮用水(包括桶装水、瓶装水、袋装水



北京汇源食品饮料集团有限公司一景。

等)系列产品，同时授权卡瓦格博公司在合作期内，可根据市场需要在全国范围内布点三家进行生产安排；合作时间为2011年7月15日至2014年12月31日；汇源饮用水公司一次性收取加盟费、技术服务费200万元。

据祝强介绍，他根据朱胜彪的要求，于2011年8月15日通过招商银行个人网上银行向朱胜彪个人账户汇款200万元，同时汇给中间人王树平个人100万元。2011年8月31日，汇源饮用水公司给卡瓦格博公司开具了200万元的收款收据。

卡瓦格博被指令不得生产

合作协议签订后，卡瓦格博公司云南工厂新购买了套标机、膜包机等设备，订购了大量专用瓶坯、瓶盖、标

签。卡瓦格博公司同时筹备其他三家授权网点的操作。2011年12月，汇源饮用水公司、卡瓦格博公司以及天津冠芳可乐公司三方签订《委托加工合同》，该合同载明汇源饮用水公司作为共同甲方给天津冠芳可乐公司品牌授权生产“汇源六分子水”。

涉嫌商标授权欺诈

祝强称，汇源饮用水公司只是汇源集团旗下生产桶装水的一个子公司，并不是汇源商标的所有人，却以授权生产的方式收费，涉嫌商标授权欺诈。

祝强说，他后来直接找到了汇源集团执行总裁周红卫，周红卫表示，汇源是一家上市公司，不可能给别人品牌授权，所有汇源产品必须由集团统一销售；并称汇源集团从来没有授权汇源饮用水公司生产瓶装水，只允许其生产桶装水。

“我知道自己上当了。”祝强说，他多次找到朱胜彪要求解决此事，朱胜彪称会找汇源集团大老板协商，此事一定能搞定，并以此为由拒绝退还加盟费。

中国政法大学特许经营研究中心常务副主任李维华对记者表示，从管理和商业的角度讲，汇源集团对此应负连带责任，因为该集团疏于管理才导致这种情况发生。

记者就此事联系周红卫，周红卫表示：“对此事尚不清楚，需要了解”。朱胜彪在接受记者采访时则表示，这件事双方可能存在一些误会，他正在寻求解决办法。

[紧接 A1 版]

融创绿城联手后出击 16亿摘上海浦东宅地

北至三林浦河南侧6米绿带。出让面积为728029平方米，容积率1.5，起始总价约为12亿元，折合楼板价为11000元/平方米。

值得指出的是，2011年12月，唐镇新市镇A-03-11地块曾挂牌出让。当时有4家企业领取了申请书，但最终因无人提交竞买申请，被终止出让。

绿城“补仓”

融创、绿城对该地块感兴趣，并未出乎业界预期。

融创相关媒体负责人称，此次出手浦东宅地，应该是合资公司双方股东共同商议的结果。

据上述负责人称，融创和绿城成立合资公司，本就出于两方面原因：一是融创看好与绿城的合作，二是绿城看中融创今后在长三角区域的发展，如果有好的机会就会考虑拿地。

事实上，早在此前的6月28日，融创中国董事长孙宏斌就曾表态，融创和绿城建立合资公司的第一步，可能会盯住浦东唐镇绿城玉兰花园旁边那块地。

一位在场开发商也透露，当天来现场竞买的是融创方面的人，对该地块显得志在必得。唐镇新市镇A-03-11地块和玉兰花园地理位置很近，预计产品风格会和在售的绿城玉兰花园差不多。

玉兰花园所在的唐镇新市镇C-1-1a、C-1-5a地块，由绿城在2009年12月摘得，竞得价为166亿元，折合楼板价达19039元/平方米，溢价率更是高达379%。该地块和此次出让的唐镇新市镇A-03-11地块，在地理位置和容积率上都十分接近。

网上房地产显示，玉兰花园最新一次推盘是在今年4月，有165套住房房源领取预售证，网上报价在366万-454万元/平方米。

21世纪不动产提供的一份统计数据显示，2012年上半年，唐镇板块新建商品住宅合计成交47万平方米房源，成交均价约为232万元/平方米。目前板块内售价最高的住宅项目即是玉兰花园。

付琦认为，对比当前在售楼盘的售价，唐镇新市镇A-03-11地块15万元/平方米的楼板价不算贵。

开发商慎看后市

一不愿具名的开发商称，此次唐镇新市镇A-03-11地块出让，感兴趣的企业不少，但最终该地块的成交溢价率并不高，说明企业对后市的判断依然较为谨慎，土地市场依然平稳。

付琦则认为，溢价率不高，也和出让方调整竞价方式有关。

付琦称，近期出让的新江湾城D5地块和唐镇新市镇A-03-11地块，采用的都是举牌竞价而非暗标。在市场大环境低迷的情况下，开发企业普遍持谨慎态度，如果采用暗标，可能会致最终的成交价远高于第二名的报价，从而推高地价。而如果采用举牌竞价，最终的成交价只要高出第二名出价一手即可，不会过高。

据21世纪不动产上海区域分析师黄河滔介绍，近期土地市场有所回暖。

黄河滔指出，近期全国多地的土地市场出现回暖势头，引发监管层担忧。这也是此前国土部、住建部联合下发紧急通知的原因，意在体现楼市调控年内不松动的立场，为当前市场过热预期降温，以稳定下半年市场走势。

“一旦下半年地方土地市场成交呈现过热行情，市场过量反弹，可能引发进一步的调控。”黄河滔说。

西部当选 雄厚资金 CCI 成功千万里 融资零距离 雄厚资金支持各类项目融资借款，两百万起贷，可免抵押，个人、企业不限，地域不限，手续简单、审批快、利率低、放款迅速。 电话：028-68000368