



东方日升： 前瞻性布局光伏终端市场

记者 崔凌琳

讲述人

东方日升美国分公司副总经理朱飞

2012年，正当美国对中国光伏产品“双反”调查影响进一步扩大之际，以SolarWorld为首新成立的欧洲光伏制造商联盟（EUProSun），针对“中国光伏制造商的倾销行为”向欧盟委员会提起诉讼。同年9月，欧盟委员会发布公告，对从中国进口的光伏板、光伏电池以及其他光伏组件发起反倾销调查；又于同年11月8日对华光伏产品启动反补贴调查。据统计，该调查涉及金额超过200亿美元，这对当时而言，堪称中欧贸易史上最大的贸易冲突。

据悉，欧盟是全球第一大光伏市场，中国当时70%以上的光伏产品出口欧盟，东方日升的产品主要销往欧洲。所以，尽管此次欧盟征收反倾销税是针对所有光伏产品，但东方日升的影响显然比较明显。“欧盟若裁定对中国光伏产品征收反倾销、反补贴税，公司或将面临欧洲市场需求萎缩的风险。”东方日升美国分公司副总经理朱飞说。

“中国的产品质优价廉，在国际贸易中受制受限在所难免，既然欧盟发起了调查，那我们便应诉。”朱飞表示，“有问题，我们便找出问题、解决问题，所以我们第一时间成立了欧盟反倾销、反补贴调查应对工作小组，积极做好行业应诉工作，并聘请了律师申请市场经济地位，了解市场数据来源，考证其真实性，有多少水分……”

“当然，产品销售与产业布局息息相关，与国内同行积极应诉之余，东方日升亦开始加大对南美、非洲、澳大利亚、东南亚及国内等新兴市场的开拓；论证采购境外第三方电池片加工成组件销售或在境外设立子公司生产电池片等产品，巧妙避开“双反”以及价格承诺等。”朱飞说。

2013年6月4日，欧盟委员会初裁，将对中国光伏产品征收11.8%的临时反倾销税，如果中欧双方未能在8月6日前达成解决方案，自8月6日起，该税率将升至47.6%。商务部随即宣布，将启动对欧盟葡萄酒的反倾销和反补贴调查。

最终，中欧双方达成和解。

实际上，作为一家真正具有全球竞争力的高科技企业，东方日升在成长、发展过程中所遇到的贸易壁垒又岂止美国、欧盟。就在近年来，澳洲、印度等国家亦相继发起对华“双反”调查。国际贸易中的每一次发难，在朱飞看来都认为是很正常的事情，而正是凭着全方位的海外布局，东方日升得以先发制人，淡定以对。

据记者了解，2011年，东方日升在原油的太阳能电池组件、电池片、太阳能灯具三驾马车基础上，又开辟了太阳能电站、EVA两条“新战线”；2013年，企业已开始积极开拓非洲市场；2016年，公司获得在墨西哥杜兰戈州建设光伏电站的许可，拟建成墨西哥乃至拉丁美洲装机容量最大的光伏单体电站……除此之外，已成功在意大利、澳洲、德国、土耳其、印度、非洲等地投资开发了多座光伏发电项目。凡此种种，都成为这家甬企分散风险，应对国际贸易壁垒的有效措施。

6 “洋官司”并不复杂可怕

记者 崔凌琳

讲述人

浙江和义观达律师事务所资深律师周杰

“我们所说的‘洋官司’其实并没有看上去这般复杂、可怕，企业应诉了，便有机会维护自身利益，不应诉，便注定任人宰割。过去十多年里，众多宁波企业在面临贸易制裁时的积极执着、据理力争，足以给登上国际市场舞台的中国企业以启迪。”说起贸易壁垒，曾经接手过大小十余场跨国诉讼，与企业一同亲历过抉择、谋划，谈判、取证的浙江和义观达律师事务所律师周杰感触良多。

2005年春天，美国TaraMaterials公司分别向美国商务部和美国国际贸易委员会递交申诉，要求对中国艺术画布进行反倾销立案调查，美国国际贸易委员会初步裁定，中国艺术画布存在倾销，建议征收244%的反倾销税。当时的宁波行业龙头企业康大进出口公司与另外3家中国企业第一时间积极应诉，中方律师是周杰。

周杰说：“实际上，这场跨国诉讼的症结在于，当时中国在国际上普遍被认定为非市场经济国家，那么，就需要寻找替代国的同类产品认定成本，继而收税，我们的意图当然是希望找产品成本相对较低的国家，而对方却选定了画布价格较高的印度作为替代国，通过多方努力，康大初裁倾销幅度被降低到了55.78%，其余应诉企业分别为73.66%和70.28%，未应诉企业为264.09%。”

2004年，一度轰动业界的“贝发博弈美国‘337条款’”一案，在弄清缘由，摸清对方的规则、规范情况下，同样看起来十分明朗。

“企业与企业间的跨国诉讼矛盾通常都在‘宁波的出口企业作为国外进口商，和当地的制造商发生了利益冲突’，那么，我们就摸清冲突点在哪里？是否存在侵权、倾销？如果是该怎么做，不是又如何取证，与国内诉讼相比，一起跨国诉讼，我们需要多花费的心思在于了解对方所在国家的法律、规则，然后用他们的法律去捍卫自己的权。”周杰说，“贝发用了一个十分聪明的方法，起诉方Sanford公司不是说贝发的记号笔侵权吗？我们便把所有上百款的记号笔都拿出来给他们，让他们回答‘到底哪几款侵权’，对方最终挑选了4款，这样，即便官司就此了结，这场看上去很强硬的‘337调查’，实际的案值就已经缩减到原来的1%以内。”周杰言辞间流露出得意：“最终，这场来势汹汹的‘337调查’以庭外和解告终，贝发这场仗我们可算打得漂亮！”

“其实一场反倾销官司打下来，不管输赢与否，对企业的内部管理和财务规范化都大有好处，就比如说，应诉反倾销先要填写《抽样调查表》，接下来填写《市场经济地位申请表》《反倾销调查问卷》，这三张表环环相扣，不能有丝毫不符，可见企业的规范管理和严谨的财务制度是反倾销成功应诉的基础。”周杰说，“我建议一些相关企业不妨先把《反倾销调查问卷》填一下，然后对照上面的问题进行整改。”他告诉记者，自己也曾和国内最大的一次性打火机生产基地——宁波新海电气股份有限公司一同，先后两战韩国、再战欧盟，走过了一段艰难的应诉反倾销之路，企业从艰难抉择到欣然应对，从中积累了丰富的反倾销经验。如今，随着企业跻身国际标准制定者前列，“新海”已抢占了破除国际技术壁垒的制高点，从中开阔视野，了解国际最新技术标准动态，直接把握前卫信息，为企业及早决策服务。