海丝商报
总第235期
2021年7月15日 星期四
商周刊
N4 | 产经
责编:李杨瑜 美编:柯吉 校对:王雯婷

闽发铝业彻底打赢持续10年的反倾销案

■本报记者 苏清彬

一场历时10年的反倾销案,以闽发铝业及其哥伦比亚合作伙伴的胜诉而告终。13日,闽发铝业国际贸易部的陈经理接受记者采访时仍难掩兴奋。

“此后已有明确的法律规定,使在中国生产的铝型材特别是闽发铝业生产的铝型材不包括任何反倾销措施。这将为我们在哥伦比亚市场的工作环境开启新的篇章,能够在未来几十年继续发展南美关键市场。”对于未来,闽发铝业哥伦比亚合作伙伴信心满满。

闽发铝业总经理黄长远(右)前往哥伦比亚当地市场调研。

长达10年的应诉

“We won ! We won! We won !(我们赢了!)”6月16日凌晨,闽发铝业的哥伦比亚合作伙伴掩饰不住内心激动,向闽发铝业高层发来了振奋人心的信息。这一天,哥伦比亚共和国贸易、工业和旅游部发布第162号决议,决定结束对原产于中国的铝挤压件的反倾销第二次日落复审调查,不再延长征收反倾销税。至此,针对中国铝型材企业长达10年的反倾销案调查,闽发铝业及其哥伦比亚合作伙伴获得彻底胜诉。

谈到这次跨国官司,闽发铝业国际贸易部陈经理感触最深。“近年来,中国制造的产品不同程度遭遇到国际上多个国家的恶意反倾销,而且有不断扩大趋势。我们铝材行业的产品亦复如是,从主要的美国、加拿大等发达国家市场逐渐延伸到南美洲、澳大利亚等新兴市场。”陈经理向记者娓娓道来:2011年8月底,在哥伦比亚ALUMINA(铝业集团公司)等哥伦比亚国内企业申请下,哥伦比亚官方突然对原产于中国的进口铝材实施反倾销调查,而闽发铝业在中国铝型材企业出口中占最大比重,是主要调查对象之一。并且南美洲大部分国家与哥伦比亚同属拉丁语系国家,哥伦比亚此举是风向标,对南美洲其他国家的反倾销行为将带来效仿效应。

由于中国企业在国际反倾销案中输多胜少,且诉讼费用高,中国许多企业采取消极的态度不予应诉。为了维护行业及企业利益,闽发铝业勇于肩负起责任和重担,作为此次哥伦比亚反倾销调查中唯一一家应诉的中国企业。

对此,闽发铝业给予了前所未有的重视,专门制定了反倾销的行动方案:成立了反倾销工作小组,并聘请中国以及哥伦比亚当地专业的律师团队,积极应诉,从多种渠道调查、分析此次反倾销应诉中的抗辩点,公司高层甚至专门飞往哥伦比亚协助进口商完成调查。

经过近一年的辛苦与努力,闽发铝业终于在2012年7月16日得到胜利的喜讯:哥伦比亚共和国贸易、工业和旅游部第0235号决议,取消对我国销往该国铝型材的反倾销调查。

然而,虽然保住中国铝型材行业在哥伦比亚的市场份额,但这并非彻底胜诉。“当时哥伦比亚官方仅是取消反倾销调查,其间哥伦比亚国内企业多次起诉,我们也积极进行抗诉。”陈经理回忆道,幸好在中国商务部贸易救济局和中国驻哥伦比亚大使馆的帮助与指导下,闽发铝业及合作伙伴就可比价格、生产成本、进口与损害间因果关系等方面提出了关键论点,向哥伦比亚共和国贸易、工业和旅游部提供了明确的调查细节、反驳论据和关键的法律支持,削弱了本次调查的请愿者所陈述的立场。

2021年6月16日,哥伦比亚官方一份公告,结束这一艰难而持久的调查,中国铝型材行业获得胜诉,保住了中国铝型材行业在哥伦比亚的市场份额。

“这是中国企业继被美国、加拿大、澳大利亚等国实行了征收铝材反倾销关税之后的一次重大胜利。闽发铝业在政府相关部门的关心和支持下取得胜诉,保证我国铝型材产业在南美洲国际市场上获得良好的生存环境,免受不公平竞争和损害,为维护中国铝材铝型材产业安全作出了积极贡献。”对于彻底打赢这场反倾销案,闽发铝业董事会秘书、副总经理傅孙明认为意义非凡,其不仅是中国铝型材行业的胜利,起到了很好的示范作用,更是为中国企业打入国际市场增强了信心。

多方合力打赢反倾销案

反倾销是随着世界经济逐步走向全球化后,WTO成员国为了保护本国的产业而采取的一种贸易救济措施。遭受反倾销诉讼后,应诉的关键是证明产品出口价格未低于“正常价值”。这就需要企业凭借自身良好的管理,从而收集到相关数据去证明产品销售价格有着正常的利润,企业的发展态势良好,并不存在低价倾销。这对各项数据的要求很高,资料的缺乏就可能直接导致败诉。

“作为上市公司,我们平时各项管理较为规范,这样收集数据时就不存在困难。可以说,运用国际标准,健全管理制度,健全商务档案是反倾销应诉的基础。”陈经理解释道。

其次,积极说服国外进口商参与,能让应诉企业少走弯路。陈经理补充道,在反倾销过程中,尽可能说服国外进口商一起参与反倾销案。这样做有两个好处:一方面是诉讼国对参与反倾销的本国企业的意见较为重视;另一方面,国外进口商是当地企业,对于当地的各项具体情况较为了解,能提出很多宝贵意见,还可以协助应诉企业游说诉讼国、参加听证、抗辩会等,给予应诉企业提供最大便利。

在应诉之初,闽发铝业还与在哥伦比亚的进口合作伙伴分析利弊得失,说服其共同应诉。“哥伦比亚进口商熟悉当地情况,不仅协助我们收集市场份额、成本等当地市场信息,参加听证、抗辩会,还提供一个重要信息:即本次反倾销的主要发起者——哥伦比亚ALUMINA(铝业集团公司)是基于自身经营管理不善而导致破产,并非所谓的国外产品倾销的原因。”陈经理告诉记者,这家公司在国外同类产品进入哥伦比亚市场之前,就陷入财务危机,把旗下一些公司倒卖,主公司申请破产,并非中国与委内瑞拉等国的同类产品销售到哥伦比亚造成的。闽发铝业在进口合作伙伴的协助下,收集这一有利证据并递交给哥伦比亚官方,质疑起诉方的反倾销原因,使得公司处于有利位置。

反倾销案件都是牵涉大量的国际法律法规、世贸组织的有关规定,国际贸易、财会、产品等方面知识,还要掌握诉讼国官方语言。这些对于企业来说是很头疼的事情,因此聘请专业的律师团队特别是当地律师团队来应诉,显得尤为重要。

“在进口合作伙伴的建议下,他们另外聘请了哥伦比亚当地的律师团队代表闽发铝业应诉及抗辩,律师团队都是相关反倾销方面专家,非常尽职尽责地做好律师事务及策略。”傅孙明介绍,今后闽发铝业将继续从技术创新、产品研发等方面打造品牌国际竞争力,与贸易国实现双赢。

水头特价石材经营户激增至六七十家

■本报记者 蔡静琦 文/图

后疫情时代,水头石材产业也面临着大洗牌。有的企业在不断地寻求升级,也有的企业选择退出市场。随着退市商户的不断增多,加之终端市场对便宜板材需求的旺盛,从而衍生出了特价板行业。不到两年时间,仅水头经营特价石材的商户就从当初的四五家激增到六七十家。

特价板卖场。

特价板经营者众

日前,记者来到了位于水头高速出口的石通天下,在这个偌大的市场里逛一圈下来,可以发现,几乎每家商户都打出了打折、特惠、低至30元等降价处理的广告语。在这个市场里,绝大多数石材售价不超过百元。即便是和常规市场的品种一样,价格也不及其一半。

作为石通天下众商户中的一员,王先生告诉记者,因市场所在位置非水头中心,所以租金相对便宜。很多商户都将收购回来的二手板放在这里,久而久之,这里就变成了一个特价板市场。

“二手回收的大板市场多了,来逛的客户也都是想要实惠的,所以价格高的品种或者新板,都很能在这个市场找到匹配的客户。”王先生说,并不是说它不好,能够形成市场的专业特色,至少能保证人流量带来交易。

随着经营特价商户的不断增加,许多离镇区较远的大板市场也都成为这些特价经营者的大本营。像创安国际以及刚开业不久的联福大板市场,都聚集了不少的特价板。

原本主营土耳其灰色石材的刘东阳,也在上个月加入了特价行列,并入驻联福大板市场。刘东阳坦言,选择联福除了租金比中心位置便宜,特价石材也吸引了更多的看板客户。

“目前水头特价板已渐成气候,还衍生出了不少特价品牌,加上一些不知名的商户,少说也有六七十家。”刘东阳认为,不是谁都可以做特价板,必须是那些手上有积累较多客户资源的经营户。如过去做代购、经营过石材贸易的方能胜任。

特价板不等于劣质板

随着特价板市场的呼声越来越大,也有许多一直观望的采购商对特价板的品质表示怀疑。来自山东的杨生告诉记者,他在抖音刷到水头有商户卖的板,一平方米只要30元,虽然心动却不敢入手。

像杨生这样矛盾的人并不在少数。恒尔泰特价石材仓老板成维表示,每天都有粉丝问他同一个问题:特价板质量有保证吗?因而,他也做出了一期解答视频。

他向粉丝们解释道,虽然收过来的荒料有的放置多年,但切出来的大板差异不大,荒料表面只是附有一层灰尘或青苔,即便有污水渗透,也只是渗透1—3毫米,完全不影响效果。

“同时,也有采购商担心这些二手收过来的板材没有光泽度,不能用于室内。”成维说,即便是旧板也可以重新磨光、处理,安装后进行镜面处理,一样能达到120度的光泽。

而振林石业总经理朱江林表示,只要做好预裁切,帮客户找到好的加工厂,即便是二手回收板也能做到80%左右的出材率。更何况二手板并不都是库存板或坏板,而是一些商户转型升级或者换品种,急于抛售手上的材料。

朱江林坦言,高峰时期仅他一人就可以卖出2万平方米的大板,遇到淡季也能保持5000平方米左右的出库量。他认为,很多客户更在意的是价格,对石材的略微瑕疵也变得更能理解。

特价板流向低端市场

水头特价板需求火热,那么,都是流向哪里?恒安联兴豪装负责人潘幸运告诉记者,很多工地特别喜欢这种高性价比的产品。因工程方可将不太完美的石材切成小块用于门槛石、踢脚线等不起眼的地方。

“现在工程多以低价中标,材料商想要生存,肯定要做些变通。”潘幸运说,豪装这块相对重视品质,且客户宁可多付一些钱,也要求用极品材料,所以特价板更多的是流向低端市场。

朱江林说,有一些客户预算有限,也会推荐用特价板。即便是用了特价板,他也会让客户收到预算之外的惊喜。不久前,他服务的一个海南客户,5层楼的石材预算也仅50多万元,于是,他采用了现在的预排版软件,最后做出来的效果,客户甚是满意。

在朱江林看来,石材原本就是天然的,没有好坏之分,只要用到合适的地方,就都是好材料。

微观产业

提高科技含量更好“走出去”

苏清彬

作为上市公司,闽发铝业此次打赢哥伦比亚反倾销案,持续时间之久,实属不易。此次彻底胜诉,彰显了中国企业将产品打入国际市场的决心与信心,但科技进步,提升产品的科技含量更是提高我国出口产品竞争力的重要因素。

这并非南安企业首次遭遇反倾销调查。同样是铝型材企业,固美金属曾经遭遇“双反”调查。2015年12月9日,固美金属接到了一张特殊“罚单”:公司一批出口澳洲分公司的铝型材被澳洲海关告知需加收48.5%双反税(反倾销税和反补贴税)。澳洲对于我国出口的铝型材有征收反倾销和反补贴税,高额的税收对固美金属澳洲分公司经营造成极大的困难。为此,固美金属挑选了中国实力最强的律师事务所,向律师征求建议后,决定通过律师所申请新出口商复议,争取一个新出口商资格及独立的税点。

2016年7月15日,在经历第一次复审失败后,固美金属仍然决定再次发起应诉,为公司“正名”,针对澳方的相关资料据理力争,并提供更多数据作为佐证。最终,2017年7月10日迎来了应诉的胜利。根据澳洲反倾销委员会的公告,固美金属出口的铝型材已经从反倾销调查名单上被移除,获得澳洲政府反倾销税为0%,反补贴为0.2%的结果。至此,关于固美金属出口的铝型材的反倾销调查以公司成功申辩落幕,耗时1年半的官司最终以胜利画上句号。

而在2013年,另一家南安企业鹏翔实业,则打赢了中国人造石史上首场欧盟反倾销贸易战。这一场长达9个月的贸易战,不但打响了鹏翔的知名度,更坚定了石材人防抗贸易风险的信心。

说到反倾销胜诉,不禁令人想到“玻璃大王”曹德旺。2002年,面对美国商务部反倾销调查,他悍然迎战,砸下900万美元,准备数百公斤的证明材料,“死磕”美国,最终赢得胜利,胜利归来。至此,福耀玻璃成为中国加入WTO以后第一个打赢美国商务部反倾销案的中国企业。

近年来,中国制造的产品不同程度遭遇到国际上多个国家的恶意反倾销,而且有不断扩大趋势。不管是福耀玻璃,还是闽发铝业、固美金属、鹏翔实业的成功案例,都侧面反映中国企业勇于擎起维护行业及企业利益的反倾销大旗。

中国企业积极主动应诉固然重要,但仅靠企业自身力量其实很难在国外胜诉。这些企业应诉时,往往面对的都是反倾销国家政府及法律的歧视、偏见和不公正的待遇,政府和社会都应积极配合企业应诉,并给予它们大力支持,争取使我国企业及产品在国外获得公平、公正的待遇。

而对于企业而言,摆脱反倾销大棒最行之有效的办法就是不断提高自身实力。中国企业“走出去”,需要加大科技投入、提高产品科技含量,以强有力的品牌作支撑。

泉工股份启动精益生产推进项目会

本报讯(记者 李杨瑜 通讯员 张平)日前,泉工股份启动“泉工股份精益生产推进项目启动大会暨第一阶段项目展开说明会”。会上,精益生产提升项目经理吴章培结合泉工股份在行业内品牌效益明显的现状,为参会者简要剖析了公司面临的机遇与挑战,并就精益生产推进项目愿景、效益与目标为与会者做了详细的内容解读。

为了确保精益生产项目顺利推行,达成预定目标,还成立推行精益生产领导小组、推进办公室及项目组。

弘兴辅导顾问为泉工股份项目团队就项目推进展开说明,将为企业培养精益人才,以推动精益智能化工厂为目标,全面开展“工厂智能化、管理平台化、智造精益化”的三化融合智能企业建设,推进流程再造与信息化系统建设,落实精益化管理模式,带动数字化、智能制造转型升级。

石材机械辅料产业联合会巡回调解室挂牌成立

本报讯(记者 李杨瑜 通讯员 王建)日前,南安市人民法院与石材机械辅料产业联合会巡回调解室,在石材机械辅料产业联合会(以下简称“联合会”)挂牌成立。

座谈会上,南安法院水头法庭庭长陈志斌表示,联合会巡回调解室的成立是丰富“我为群众办实事”的服务措施,从源头上预防和化解民营经济领域纠纷,以及多元化调解引入社会资源的有益尝试,实现上下联动、资源共享、业务协同,有力促进民营经济领域多元解纷工作,进一步提高司法为民的水平。

在石材机械辅料产业联合会会长李群生看来,多元化解决民营经济矛盾是大势所趋,以巡回调解室的方式,依托联合会的平台实现社会服务与诉讼对接,通过法院与联合会的共建,相互支持,形成合力,有利于更好更快地化解民营经济矛盾,保障民营经济与石材机械辅料产业经济和谐稳定发展。

社址:南安市美林街道江北大道广播电视中心大楼14层 邮政编码:362300 印刷:福建日报(泉州)印务有限公司 全年定价:235元 省新闻道德委举报电话 0591-87275327