



煤电并轨方案获批 火电企业见曙光

■ 本报记者 邢梦宇

岁末将至,一年一度的电煤合同谈判并未如期举行。近日,记者从知情人士处获悉,电煤价格并轨方案已获国务院批准,并将于2013年1月开始实施。

“国务院批复的是原则意见还是实施方案,目前还不太清楚,但可以肯定的是,并轨方案的核心是建立电煤衔接机制,将现行的重点合同转为签订中长期合同。”上述人士表示。

“双轨制”遭诟病

今年,煤炭价格有所回落,相当一部分火电企业开始盈利,但是仍不足以弥补过去几年间的巨额亏损。

就在火电企业身陷寒窟之时,煤炭企业却红得发紫。近些年,这两个本应“唇齿相依”的产业,却时常因价格问题争得面红耳赤。

据了解,国内煤价从2003年的275元/吨攀升至去年最高的840元/吨,再回落至目前的640元/吨,累计上涨幅度仍高达200%。与此同时,上网电价同期仅上涨30%到40%,导致火电企业燃料费用大幅上升。

“以前,煤炭价格只占火电发电成本最

多不过60%,现在却占到70%至80%。火电企业已经连续4年出现亏损,投资量也连续6年下降。”中国华电集团政策与法律事务部主任陈宗法在参加第四届中国能源企业高层论坛时说。

从2008年到2011年,五大发电集团大约亏损921亿元。而煤炭行业恰恰相反,盈利实现了疯狂的四级跳,2000年煤炭行业尚处于全行业亏损状态,到2011年已实现盈利4342亿元。

中国华电集团一位工作人员对记者抱怨说:“即便我们亏成那样,煤炭企业却还有很多不满。随着煤炭价格不断上涨,每年的订货会上,火电和煤炭企业都会为了价格问题闹得不可开交,现场火药味十足。”

对于重点合同煤的定价,煤炭企业也有一套说辞。“和价格较高的市场煤价格相比,合同煤价格已经低了不少。总的来讲,重点煤对发电企业是有利的,但煤炭企业大多数不愿意履行重点和约,特别是煤电供应紧张的时候。”陈宗法说,“煤炭企业认为,对合同煤价格采取双方谈判、政府调停定价的做法对电力企业有利却伤及自身,那些低价售卖的合同煤原本可以在市场上以更高的价格

售出,所以生出极大的抵触情绪。这是多年来煤电矛盾未能缓解的一大因素。”

重点合同煤采取双方议价被业内人士称为最不靠谱的事情之一。

此次,煤炭并轨方案提出了煤炭价格市场化。“国务院对于煤炭并轨方案的批示大概包含两层意思,一是煤电并轨方案要考虑发电企业的诉求,国务院领导也知道发电企业这个阶段非常困难;二是要实现煤炭企业和发电企业的共赢,促进产业之间协调发展。”上述知情人士透露。

专家呼吁建立自由市场

此前,为解决“煤电之争”,国家曾推出煤电联动机制,即上网电价和煤炭价格联动,销售电价和上网电价联动,以消化电煤涨价因素。但是,实施效果并不尽如人意:电价上涨后随之而来的是电煤新一轮涨价,电力企业再次提出涨价要求,最终促成煤电轮番涨价,直接影响到其他行业的成本,引发社会性物价上涨。联动机制被迫放弃。

有专家提出,要从根本上解决问题,国家应统筹考虑煤、电、运产业链上下游关系,在煤、电、运各个环节和政府之间建立

起与市场经济相适应的价格形成机制与管理体制。

国务院发展研究中心产业经济研究部副主任钱平凡认为,通过建立煤炭交易中心,准确地确定煤炭价格,优化供应链虚拟价值流,实现物流可视化,降低煤炭供应链成本,才能使煤炭以及火电企业实现双赢。

此外,钱平凡还提出,政府也要转变职能,不能仅仅停留在干预价格层面上,应建设至少5000万吨规模的国家煤炭战略储备体系,把储备煤分散在相关煤炭智能物流园区,实施动态储备管理,通过国家煤的立项买卖,调节煤炭市场,降低国际煤炭价格波动的影响。

“煤电价格并轨需要配套体系改革,政府要学会不再干预价格,转而通过量的放和收来影响价格市场。目前,我国在管理粮食市场方面做得就比较好,有好的市场体系,有储备体系,国际价格波动再大,国内价格波动也非常小,煤炭交易市场也应如此。”钱平凡说。

本期关注

第12届中缅边境经贸交易会开幕

为期3天的第12届中缅边境经济贸易交易会9日在缅甸边城木姐开幕。本次交易会设标准展位218个,展品以资源性产品、农产品为主,还增加了光学元件、玉石成品、电力、电子、机电等高附加值品种。近年来,缅甸政府高度重视对华边境贸易和经济合作,木姐口岸是缅甸重要的边境口岸之一。

美国50家银行今年倒闭

花旗集团近日宣布,将在全球范围内进行1.1万人的裁员计划,以帮助节省至多11亿美元的年度开支,而且,银行业是此次裁员人数最多的部门。在欧美债务危机的影响下,不少美国银行面临倒闭。美国联邦储蓄保险公司发布的一项数据显示,今年,美国共有50家银行倒闭。不过,这一数字少于去年同期的90家。

俄罗斯首富布局中国电商

与以往依靠能源和垄断产业起家的俄罗斯富豪不同,总身家超过170亿美元的俄罗斯首富乌斯曼诺夫正重资布局中国拟上市的电商公司。他认为,与其继续追加投资那些高估值的美国互联网公司,还不如瞄准更有增长性的中国科技公司。不过此举是为了化解过于集中的投资风险,并不意味着中国电商行业整体融资环境短期内可以好转。

万向竞购美国A123成功

在获得中国国家发改委的批准后,中国万向集团参与了美国新能源电池生产商A123的公开招标出售,其对手包括美国江森自控和新进入者日本NEC与德国西门子。近日,美国媒体报道,万向最终击败对手,赢得了这一竞购,收购价格约为2.5亿美元。

独联体五国外交官 组建“上海俱乐部”

日前,为了进一步深化中国与上海合作组织相关国家之间的经贸关系,俄罗斯与白俄罗斯、哈萨克斯坦、乌兹别克斯坦和乌克兰五国驻上海的外交官成立了“俄通商务俱乐部”。俱乐部计划每年轮流举办会员国的经济专场活动,同时帮助会员国代表团赴沪与中国企业对接,有效地推进中国中小企业和这些国家之间的商贸往来。

(本报综合报道)

新闻速递

本期看点

老字号难以为继 北京前门商业文化亟待传承

详细报道见第2版

服装出口负增长 外贸格局嬗变

详细报道见第3版

航运业遇冷 企业“断臂求生”

详细报道见第4版

中国会展教育专业10年： 梦想实现

详细报道见第5版

文物收藏热流淌动 专家呼吁理性投资

详细报道见第6版

截稿新闻

中国出口商 对明年外贸形势谨慎乐观

本报讯 海关总署12月10日公布今年1月至11月外贸进出口情况。据海关统计,1月至11月,我国进出口总值35002.8亿美元,比去年同期(下同)增长5.8%。其中,出口18499.1亿美元,增长7.3%;进口16503.7亿美元,增长4.1%;贸易顺差1995.4亿美元。

另据环球资源对1546家中国出口商的最新调查报告显示,中国出口商预计2013年的经营和商业环境依然严峻,但对海外订单的增长仍保持了谨慎乐观态度。报告对比去年同类调查的数据指出,当时几乎所有受访者均对2012年出口增长充满信心,但今年出口商的态度则变得相对谨慎。但对比2012年下半年的预测,在此次调查中,企业对2013年的出口前景预测相对乐观,认为来自海外出口收益将下调的公司有所减少。

调查报告指出,目前,很多中国供应商仍然面对成本上涨的压力,这迫使他们不得不上调价格。同时,欧盟及美国这些传统市场的需求仍然偏软,这无疑令本来就已相当困难的出口环境雪上加霜,但由于供应商大多已采取了市场多元化、产品设计提升等策略以帮助缓解上述压力,因此,大部分受访制造商的出口收益跌幅都较预期有所减轻。此外,和欧美传统市场疲软相对应的是出口企业对新兴市场的看好,包括南美在内的多个市场成为中国企业开拓的重要目标。还有不少企业选择了转战内贸市场。(欣华)

编辑:高洪艳 联系电话:95013812345-1024
制版:何欣 E-mail:myyaowen@163.com

本报常年法律顾问

- 北京市炜衡律师事务所
- 赵继明 赵继云 律师
- 电话:010-62684388



12月8日,中国行业企业信息发布中心发布《中国饮料行业运行状况分析报告》。报告称,我国饮料行业总产量已经从2000年的1490.8万吨,迅猛增长到2011年的1.2亿吨,年均增长率高达20.7%。这一年均增长率远高于同期国民经济和第二产业的实际增速,表现出良好的发展能力。

本报记者 季春红 摄

税收保卫战难解欧美燃眉之急

■ 高洪艳

在希腊经济千疮百孔的状态下,一份有着2000名希腊富人涉嫌逃税的名单被媒体曝光。在希腊失业率高达24%、各种补贴不断缩水的情况下,这些人却把巨款转移至“避税天堂”,以此逃避对国家应尽的责任。

过去13年,星巴克在英国的销售总额高达31亿英镑,却只缴纳了860万英镑的税款,因为账面被做成了亏损。星巴克过去3年没给英国财政税收贡献1分钱,却对他的投资者宣称,英国市场是其最给力的海外市场。

是可忍孰不可忍。在债务危机和财政危机阴霾下“黔驴技穷”的欧美国家,怎能眼睁睁地看着税款“离家出走”?

近日,美国加大了对海外偷逃税款的打击力度,瑞士和一些离岸金融中心直接成为打击重点。本月4日,瑞士联邦财政部发布公报称,同意其金融机构向美国税务部门通报美国公民在瑞士境内账户的有关情况。而由于严格执行《银行保密法》,瑞士银行一直深得包括美国富豪在内的全球客户的信任。

向跨国公司“开刀”也成为一向偏袒自家企业的美国政府不得不考虑的方案。那些全球总部设在美国的大公司采取了严密的避税手段,这也让奥巴马很头疼。财政悬崖压力高悬,政府收入吃紧,那些身价上十亿美元的大公司却将巨额税款通过种种会计手段规避掉了。

然而,美国对待跨国公司避税行为的忍耐力明显比欧洲国家要强一些。在英国议会最近举行的一个听证会上,议员们对星巴克、亚马逊和谷歌等企业利用避税天堂“操纵”账目等行为进行了连珠炮般的诘问,“难以置信”、“不知道你们把我们当成什么了”和“我们不是指控你们犯法了,我们指责的是你们太不道德了”之类带有明显感情色彩的语句不时出现。

指责并不能解决问题。12月6日,欧盟委员会分管税收、关税同盟、审计和反欺诈事务的委员舍梅塔说,欧盟各国政府每年因逃税损失1万亿欧元(约合1.3万亿美元)税收,必须采取行动防止逃税行为对欧盟财政和经济构成更大冲击。他建议,欧盟应对“避税天堂”立场更强硬,以更积极手段

锁定逃税者,将其列入黑名单;成员国应进一步限制企业利用法律漏洞而采取的避税行为;成员国之间应采取更加协同的税务政策,减少国家间差异,不给逃税者可乘之机。

但是,通力合作提高企业税收效率的倡议之后,用什么来证明这绝非空谈?欧洲经济“火车头”德国已经为打击避税行为拉拢英法等国资财部门,也向美国财长盖特纳鸿雁传书寻求支持,但关键是,只要各国税制不统一,征税范围不同、税率不同,跨国企业的避税行为肯定会持续下去。而且,各国难免会希望总部设在本国的跨国公司有效规避海外利润的税收,“算盘”打到自家门前,谁能做到“大义灭亲”?况且,对企业增加税收一向是刺激经济的双刃剑,一不小心就会变成“杀鸡取卵”,欧美诸国看似高调的税收保卫战,谁会先站出来冒这个险?所以,打税收的主意,想借此摆脱债务危机和财政危机,未免扯得有点儿远。

三言二拍