

(3) 在贯彻《轮胎标签分级标准》过程中,积极引导轮胎企业进一步加强对自主品牌建设的力度,展开对“不三包轮胎”危害性的分析、讨论、宣传和治理,进一步规范市场行为,提倡以技术、质量、品牌和创新服务的综合优势赢得市场,让自主品牌轮胎体现出应有的价值,走可持续发展的道路。

#### 4.3 引导企业理性投资,主动加快淘汰落后轮胎产能

我国轮胎工业已进入微增长时代,提质增效、绿色发展、以机代人等是发展的主要趋势。轮胎行业和企业要抓住机遇,坚定不移的调整轮胎产品结构,淘汰落后产能,丰富产品种类,开拓新兴市场,增加产品附加值,内外销比例一定要适中,

要不断降低外销依存度,实现由产品出口向品牌输出转变。

#### 4.4 不断向国家有关部门呼吁,为企业争取政策

继续呼吁国家将天然橡胶视同石油等稀缺性战略原料,进口关税调为零,或取消《复合橡胶通用技术规范》;轮胎出口实行全额退税,或施行轮胎出口进项税全部抵扣;支持绿色轮胎产业化发展,从法规、税收和资金等方面鼓励扶持绿色轮胎生产先行企业;给“走出去”企业提高国内原材料出口退税率;恳请国家在土地、资金、税收等政策上支持轮胎试验场建设和运营。

第19届中国轮胎技术研讨会论文

### 中国化工集团的交易影响倍耐力业绩

中图分类号:TQ336.1;F27 文献标志码:D

美国《现代轮胎经销商》(www.moderntiredealer.com)2016年8月2日报道:

倍耐力公司报道其2016年前6个月的净销售额超过29亿欧元,比2015年同期的30亿欧元有所降低;净收入从2015年的19 650万欧元降至810万欧元。

倍耐力表示,净收入下降反映了“除了股权投资的负面结果,增加了16 740万欧元的净财务费用,这主要是由于倍耐力与马可波罗实业控股公司合并引发的银行债务,以及美国私募债券150 00万美元的贷款偿还计划提前。”(马可波罗实业控股公司的创立是为了便于倍耐力与中国化工集团合作,这于2016年6月1日开始生效)。

以2016年6月30日的平均汇率为基准,倍耐力的净销售额为33亿美元,净收入为900万美元。

为了便于对比,对2015年的业绩进行调整,排除了2015年年底入账的倍耐力在委内瑞拉的营收。

倍耐力声称,销售额上涨了6%,受益于价格/产品组合的“大改善”,即在新兴市场的价格上涨、替换胎渠道更高的销售额以及不同的地区和产品组合。

消费轮胎业务增长了7.4%,很大程度上受益于豪华轮胎,而工业车辆轮胎受到美国南部和其

他新兴市场疲软的影响。

与2015年上半年相比,2016年上半年整体销量不变,而豪华轮胎增长了13.4%,抵消了工业车辆轮胎7.3%的下降。

倍耐力财报显示,亚太地区盈利能力最高,达到20世纪水平,并且同比保持稳定。重点在高端汽车的战略已使集团得到利益补偿,且超过人民币贬值和市场价格下跌的负面影响。

在北美自由贸易区(NAFTA),溢价收入同比增长9.2%。NAFTA的销售额占倍耐力2016年上半年轮胎销售额的15%,位于欧洲(39%)和南美洲(22%)之后。

消费轮胎业务方面,与2015年上半年相比,豪华轮胎保持增长势头,收入同比增长8.1%,达到160万欧元,销量同比增长13.4%。豪华轮胎占消费轮胎收入的65.1%,比2015年上半年的61.5%有所增长。

合并现状:在已经公布的合并倍耐力、中国轮胎橡胶(CNRC)和风神的工业车辆轮胎部分资产的背景下,倍耐力和风神同意转让倍耐力轮胎工业车辆轮胎部分10%给风神,转让风神轿车轮胎的80%给倍耐力轮胎,连同并入风神的还有CNRC旗下的这两方面业务以及倍耐力轮胎和风神之间形成的在工业车辆轮胎领域的技术许可合同。这项合并预计在未来的几个月里将完成,其中必要的政府授权已经获得。

(赵 敏摘译 吴秀兰校)