

不同的影响”。这份报告通篇讲述了证券交易佣金等问题。还提到,由于社保成本过高,比如养老金和退休后的福利问题,导致北美轮胎在对总销售收入和利润的贡献率上不相匹配。

固特异目前负债大概是 56.8 亿,比 2003 年底上涨了 11.8 个百分点。这样的增长水平导致了财务费用增加了 24.5 个百分点,达到 3.688 亿美元,但仍然继续贷款融资 33 亿,这项贷款大约在 4 月完成。

印度博拉集团加紧扩张

印度博拉集团是世界主要炭黑生产商之一。目前,该集团拥有 5 家炭黑工厂,分别设在泰国、印度(2 座)、埃及和中国。2003 年初,博拉集团的炭黑生产能力位于世界第 6 位。随着全球炭黑需求增长,特别是亚洲需求的急剧增长,该集团近两年来一直在加紧扩大其产能。博拉集团在埃及的亚历山大炭黑公司扩建工程已经完成,生产能力达到 16 万 t,成为单一地点产能最大的炭黑工厂。美国卡博特公司在巴西的工厂生产能力 14 万 t,曾是世界上最大的炭黑厂,目前它的生产能力已稍低于亚历山大工厂。

目前,博拉集团在印度、泰国、埃及和中国的炭黑生产能力总计已接近 50 万 t。该集团现已收购了中国的一家工厂,它也正在寻求其他的并购机会,力图在中国进一步扩大产能。据悉,该集团已把欧洲的一些工厂列入其并购目标当中。如果这个并购计划能够实现的话,博拉集团的产能可提升到 80 万 t,届时博拉集团将成为世界第四大炭黑生产商。

埃及的亚历山大炭黑公司成立于 1994 年,位于亚历山大附近的阿姆雷亚(Amreya)。该公司在运营初期曾与美国大陆炭公司合作。在印度,炭黑生产主要是在北方邦的雷诺柯特(Renukoot)和秦奈(Chennai)附近的古米迪潘第(Gummidipoondi)工厂。

博拉集团,根据各炭黑公司的地理位置,重新划分了业务范围。印度高技术炭黑公司供应斯里兰卡和孟加拉国市场。泰炭黑公司主要供应亚洲市场。亚历山大炭黑公司将负责美国和西欧市

场。集团也统一了产品包装标识,各公司产品均以“Birla Carbon”的商标销往世界各地。

郭隽奎

俄罗斯鞋业忧虑 中国鞋廉价竞争

据俄罗斯联邦海关统计,2004 年上半年俄罗斯进口的鞋类产品中,中国产品占 42.9%,意大利居第二,仅占 8.8%。由于特殊的税收和廉价的劳动力,中国产品的成本仅是俄罗斯产品的 1/10。

俄罗斯现有 220 家中小型制鞋企业,分布在全国 57 个地区。俄罗斯企业的生产能力(而非现实生产量)达 1.6 亿双,而国内需求量为每年 2.2 亿双。据最新统计,2003 年俄罗斯企业共生产了 6000 万双鞋,统计进口量为 5440 万双。也就是说,其余 1.055 亿双鞋通过避税渠道,未经海关程序进入了俄罗斯,或者在俄罗斯境内非法生产出来。

俄罗斯工业和能源部部长助理斯坦尼斯拉夫·璠莫夫认为,正是这些大量的非法产品使俄罗斯鞋业市场失去了投资吸引力。照这样发展下去,专家预测,5 年后,95%的鞋类产品将是中国制造。业内人士表示,中国不仅在正式进口上占据首位,通过非法渠道进入俄罗斯的鞋类产品中 80%也来自中国。

一些俄罗斯制鞋企业建议借鉴西班牙经验,对进口中国鞋实施限额。业内人士认为,俄罗斯企业自己可以生产廉价鞋,因此大量进口的低成本鞋恰好对俄罗斯生产者构成了强烈竞争。

然而,联合了各个鞋产品贸易企业的俄罗斯全国鞋业联盟也加入了争论。其支持者坚持降低进口关税。似乎降低关税,“灰色”、“黑色”贸易就将合法化。

显然,销售商希望从销售廉价中国鞋中获得更多利润。然而,对俄罗斯制鞋业来说,降低关税无疑意味着在死刑判决书上签字。要知道,俄罗斯生产者正是要在价格和中国人竞争。

王文生