

海外市场

固特异获利能力因债务和社保成本受到严重影响

陈维芳, 邓先群

固特异遭遇自 2000 年以来的第一个经营低谷, 退休金上涨、退休福利高升加上其它社保成本的攀升等, 不仅导致固特异的盈利增长下降, 同时还使得公司的持续发展受到严重影响。

固特异公布其 2004 年运营获利情况: 净利润 1.148 亿美元, 销售额 184 亿美元——利润率为 0.6%, 这些数字统计包括了所有 7 大业务范围, 北美轮胎也算在内。而 2003 年度, 其亏损 80.74 亿美元, 而销售额为 151 亿美元。但是分析家们普遍认为, 要想保持这样的发展势头不是一件容易的事。

美林证券的分析家 John Murphy 先生在写给投资者意见中说道“主要的外部不利因素还是原材料价格过高, 特别是生胶和石油价格; 对于固特异而言, 北美高额的固定成本以及社会保险问题的处理成本又更需特别关注”。

根据固特异发布的数据, 尽管去年养老金费用下降了 0.62 亿美元, 降到 3.51 亿, 但是退休后的福利支出却增长了 0.45 亿美元, 达到 2.92 亿。2003 年, 公司全球范围内养老金缴款增长了近 3 倍, 从原来 0.7 亿增长到 2.3 亿, 而在 2004 年, 固特异为国内养老金缴款支付了 1.6 亿, 而在 2003 年并没有此支出项目。

固特异预计今年此项费用会超过去年的两倍, 大约控制在 4.7~5.05 亿, 而在美国国内, 这笔费用会在 4~4.25 亿之间。在 2004 年, 固特异就说过, 未缴纳的养老金已拖欠到 31.2 亿美元, 而在 2003 年, 仅仅是 27.5 亿美元。

尽管如此, 固特异的执行副总裁及财务总监 Rich Kramer 先生在一次电话会议中告诉分析家们“我们相信处理社保问题的费用仍然是在可控制的范围以内, 尽管这有一些难度”。固特异的主席和首席执行官 Robert Keegan 先生对固特异未

来也是信心百倍, 并宣称固特异“正在进步”, “我们的兴趣不仅仅是在轮胎行业里求得生存”, 他继续说: “很显然, 我们肯定会赢, 我们肯定会成为行业的领头人, 我们正在按照战略一个季度一个季度地、一年年地完成我们的经营计划”。

固特异并没有量化其 2005 年经营预期, 仅仅提到预计公司因新产品上市、成本控制和营运资本的优势会抵消居高不下的原材料价格、利率和税款等带来的不利因素。对于 2004 年第四季度, 固特异的净销售额上升了 23.5%, 达到 48.3 亿美元, 并且净利润提高到 1.246 亿美元, 与此相比, 2003 年同期是 4.27 亿美元的亏损。

北美轮胎 2004 年四季度的销售额为 20.2 亿美元, 全年 78.5 亿, 与 2003 年相比, 分别上升了 20.9% 和 16.4%。轮胎业务的销售去年全年上升了 1.3%, 达到 1.025 亿套, 并且这其中 69% 全部在贩卖修理用零件市场销售出去; 去年第四季度, 销售了 2500 万套, 销售额上涨 4.1 个百分点, 每条轮胎的收入增长了 8%。

轮胎业务的经营从去年 1309 万元的亏损到今年收入增加到 3150 万美元。季度利润也从亏损 1470 万增长到盈利 1580 万。2004 年第四季度的增长意味着公司这项业务已经保持连续三个季度的盈利。加上其它业务, 2004 年利润是 2003 年(5.11 亿美元)的两倍达到 10.8 亿美元。在固特异全球 7 大业务中, 北美轮胎这块业务的销售额大概占总销售额的 41%, 但是它对利润的贡献仅仅只有 2.9%。而其它业务对利润的贡献要比对销售的贡献大得多, 比如拉丁美洲轮胎占总销售收入的 6.5%, 但是对利润的贡献达 23.2%。

固特异在其报表中这样注明: “结果, 日益增长的市场竞争和不可预见的政策变化以及地区汇率的变化已经对我们的持续盈利能力造成了大小

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·瑙莫夫认为,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上和中国人竞争。

王文生