**低价轮胎进口拖累欧励隆的业绩 销量增长却未见效益**

据《*European Rubber Journal*》报道：欧励隆公司橡胶补强材料业务板块，尽管今年第三季度销量有所提升，但业绩却持续疲软，其部分源于低价轮胎进口的间接冲击。截至今年9月底的三个月内，受亚太地区及美洲地区需求增长的推动，橡胶用炭黑的销量同比增长6.5%，达17.6万吨。然而，净销售额为2.909亿美元，减少了1000万美元，降幅达3.3%。

[](https://www.european-rubber-journal.com/files/assets/image/2189989/https___orioncarbons.com_wp-content_uploads_2023_03_Berre-letang_France-1024x770.jpg)

欧励隆公司11月4日发布的业绩报告称，净销售额减少的主要原因是油价下跌的成本转嫁效应，而净销售额的减少程度，部分被销量增长所抵消。今年三季度，经调整后的息税折旧及摊销前利润（EBITDA）为3610万美元，比去年少了1680万美元，即降幅达31.8%；其主要原因是受原材料成本传导效应的不利影响以及“客户和区域组合不利”所致。欧励隆指出，三季度亚洲低价轮胎进口激增，间接冲击了西方核心市场的橡胶炭黑需求量，也冲击了公司的整体盈利能力。

今年前九个月，橡胶用炭黑业务板块的销售量为54.81万吨同比增长2.73万吨，增幅为5.2%，这主要得益于亚太及美洲地区需求的增长。

受油价下跌传导效应的影响，该业务板块九个月销售额为9.162亿美元，下降了3%，但销量的增长部分抵消了这一影响。经调整后九个月利润（EBITDA）为1.258亿美元，同比下降20%，主要源于“客户与区域组合不利”及原材料成本传导效应的影响。

欧励隆公司首席执行官裴康宁（Corning Painter）先生表示：“持续的宏观不确定性及轮胎行业客户群面临的特有挑战影响了我们第三季度的财务表现。”展望未来，裴康宁指出，轮胎库存过剩将在今年剩余的时间里持续经受“需求过剩的压力”。

不过欧励隆认为，包括关税在内的“全球贸易格局的演变”最终将利好集团轮胎客户。

裴康宁补充道，欧励隆正加大力度提升竞争力，以应对当前的经济环境。具体举措包括：对成本结构和表现欠佳资产进行“全面分析”、削减员工规模，以及更严格地优先安排关键设备的维修项目。（嘉陵江）