

**山东玲珑轮胎股份有限公司
境外（塞尔维亚）投资建设年产 1362
万条高性能子午线轮胎项目**

可行性研究报告

目 录

目 录	2
第一章 项目名称和投资主体情况.....	4
一、项目名称	4
二、投资方基本情况	4
第二章 投资目的地	6
一、投资目的地	6
二、投资目的地的投资环境情况	6
第三章 项目背景情况.....	16
一、项目建设背景	16
二、市场分析	19
三、项目建设必要性	23
四、项目目标市场分析	24
五、前期已经开展的工作情况	26
第四章 项目主要内容和规模.....	27
一、建设内容和规模	27
（一）项目建设地点.....	27
（二）项目建设内容.....	27
（三）产品方案与建设规模	28
（四）原材料供应情况.....	28
（五）技术来源.....	29
（六）组织机构、劳动定员和人员培训	29
（七）项目建设期限和进度安排	31
二、相关配套条件落实情况	32

第五章 项目投融资方案	34
一、投资方案	34
二、投资构成与资金筹措	36
三、投资资金用途说明	36
四、项目财务评价	36
第六章 项目主要风险和防范应对措施	46
一、社会风险分析	46
二、风险对策分析	47
第七章 项目对我国国家利益和国家安全的影 响分析	52
一、项目对行业发展的影响	52
二、项目对宏观经济的影响	52
三、项目对我国与有关国家关系的影响。	53
四、项目是否涉及我国禁止开展的境外投资	54

第一章 项目名称和投资主体情况

一、项目名称

山东玲珑轮胎股份有限公司境外（塞尔维亚）投资建设年产 1362 万条高性能子午线轮胎项目

二、投资方基本情况

1、单位名称：山东玲珑轮胎股份有限公司

2、住 所：招远市金龙路 777 号

3、类 型：股份有限公司（台港澳与境内合资、上市）

4、法定代表人：王锋

5、注册资本：人民币 壹拾贰亿元整

6、成立日期：1994 年 06 月 06 日

7、经营范围：轮胎、橡胶制品、橡胶增强剂、钢丝的生产销售及进出口业务；轮胎用化工材料（危险化学品除外）、添加剂的批发及进出口业务（涉及配额许可证管理、专项管理的商品按照国家有关规定办理）；轮胎生产技术服务和推广；轮胎生产厂房设计与施工管理（依法须经批准的项目，经相关部门批准后 方可开展经营活动，有效期以许可证为准）。

8、企业简介

山东玲珑轮胎股份有限公司是一家专业化、规模化的技术型轮胎生产企业，公司注册资本 12 亿元，2017 年公司轮胎产量超 5000 万套，经过多年的创新发展，现已成长为资产过百亿、收入过百亿、员工过万名的国内知名轮胎企业，连续多年入围世界轮胎 20 强，中国轮胎前五强，2016 年 7 月成功登陆 A 股，在上海证券交易所挂牌交易，股票代码 601966。

公司拥有国家级企业技术中心和国家级认可实验室，建设了行业内第一家噪声实验室和低滚动阻力实验室，掌握了行业前沿的研发与试验检测手段，承担了国家 863 计划、火炬计划等多项国家级技术攻关课题，主导和参与制定及修改了 60 多项国家及行业标准，取得 500 多项国内外专利，其中有多项新产品、新技术填补国内空白。公司自主研发的“低断面抗湿滑低噪音超高性能轿车子午线轮胎”，获得“国家科技进步二等奖”，自主研发的“节油轮胎用高性能橡胶纳米复合材料的设计及制备关键技术”，获得“国家技术发明二等奖”，是迄今为止，轮胎行业唯一的国家科学发明奖，同时也是最高奖项。“玲珑”商标被国家工商总局认定为中国驰名商标，2017 年品牌价值 305.62 亿元。

在质量控制上，公司建立了严格的自检、互检、专检制度，稳定可靠的产品质量，产品全程可追溯，赢得了全球消费者的认可，通过了中国 CCC、美国 DOT、欧洲 ECE、阿拉伯国家 GCC、巴西 INMETRO、乌拉圭 LATU、美国 SMARTWAY 等一系列国内国际认证。产品远销全球 180 多个国家和地区，通过多家全球前十大汽车厂商的质量管理体系资格评审，现已成功进入通用、福特、大众、印度塔塔、俄罗斯雷诺日产、菲亚特、巴西现代等全球汽车供应商的全球配套体系。成为中国一汽、陕西重汽、东风汽车、北汽福田、重庆红岩、上汽通用五菱、济南重汽、厦门金龙等国内外 60 多家主机厂的主要供应商和优秀供应商。

9、在国内外投资类似项目简要情况

山东玲珑轮胎股份有限公司目前在国内分别建设了山东招远、山东德州、广西柳州 3 个工厂，国内湖北荆门工厂项目正在建设过程中；国外在泰国建设 1 个工厂。

第二章 投资目的地

一、投资目的地

项目建设地点位于塞尔维亚东南部的兹雷尼亚宁市自贸区内。

二、投资目的地的投资环境情况

1、地理位置

塞尔维亚地处东南欧巴尔干半岛中部，与克罗地亚、波黑、黑山、阿尔巴尼亚、马其顿、保加利亚、罗马尼亚以及匈牙利接壤。国土面积 77474 平方公里（不含科索沃地区）。北部为著名的伏伊伏丁那多瑙河冲积平原，地势平坦，土壤肥沃，誉为粮仓。中部、东部、西部及南部为丘陵和山地。塞尔维亚属东 1 时区，比北京时间晚 7 小时。每年 3 月底至 10 月底实行夏令时，期间比北京时间晚 6 小时。

2、行政区划

按行政区划，塞尔维亚设有 2 个自治省（伏伊伏丁那自治省和科索沃自治省）、29 个大行政区、首都贝尔格莱德直辖市。其中辖有 24 个市、197 个县（区），193 个镇，6158 个村。自治省和大行政区是塞尔维亚最高一级地方行政单位。首都贝尔格莱德市是是国家的政治、经济、文化及科研中心，是前南斯拉夫最大的城市，也是仅次于伊斯坦布尔、雅典和布加勒斯特的东南欧第四大城市。塞尔维亚其他著名大城市包括诺维萨德、尼什、克拉古耶瓦茨等。

3、塞尔维亚招商引资政策

（1）塞尔维亚对外国投资的市场准入

吸引外资主要目的在于发展生产，增加就业，加强基础设施建设。指导外商投资的法规主要是《吸引外资法》及对外资给予的优惠和奖励政策。

①投资行业的规定

【限制的行业】 博彩业、军工行业。

【鼓励的行业】 塞尔维亚重点鼓励的投资行业是：汽车产业；农牧业；基础设施建设；通信信息技术产业；电子和家电产业；清洁能源产业。

②投资方式的规定

塞尔维亚资本账户是开放的，外资可自由进入。塞尔维亚对外资参与国有企业私有化项目或参股、并购民营企业均持欢迎和支持态度。涉及国有企业的项目，普遍要求投资方承诺保证和新增一定数量的工作岗位。由于塞尔维亚经济形势欠佳，中国企业决策时应提前做好市场调研，咨询在塞尔维亚拥有丰富经验的跨国金融咨询服务机构（如世界银行下属国际金融公司 IFC 等）意见，妥善处理各项潜在风险。

（2）塞尔维亚关于企业税收的规定

①税收体系和制度

塞尔维亚建立了以所得税和增值税为核心的税收体系，全国实行统一的税收制度，主要分 8 个税种。根据塞尔维亚法律规定，税金估算、征缴、退回等业务的执行权限期为 10 年，但对税务违法行为可终身追溯。

②主要税赋和税率

A、工资税：税率为 10%；

B、其他个人所得税：税率为 20%；

C、高工资年收入税：税率为 10%-15%（对非塞尔维亚居民，其年工资收入超过塞尔维亚居民年均工资收入 5 倍的征收 10% 年收入税，其年工资收入超过塞尔维亚居民年均工资收入 8 倍以上的征收 15% 年收入税）；

D、增值税：税率为 20%（农产品、生活必需品和儿童用品 10%）；

E、企业所得税：税率为 15%；

F、企业预提所得税：税率为 20%；

G、社会保险福利捐税：总计 37.8%，其中，员工自主分担 19.9%（包括退休金和伤残保险 14%，健康保险 5.15%，失业保险 0.75%），雇主负担 17.9%（包括退休金和伤残保险 12%，健康保险 5.15%，失业保险 0.75%）。

H、财产税：0.4%-3%（累进税，财产额 1000 万第纳尔及以下，税率为 0.4%；1000 万-2500 万第纳尔，税率为 0.6%；2500 万-5000 万第纳尔，税率为 1%；5000 万第纳尔以上，税率为 2%）。

（3）海关

【关税税率】依据关税税则规定，海关注册税为报关基数的 0.5%。塞尔维亚的平均关税率为 12%，税率的幅度为 0-30%。按产品类别平均关税税率的调整幅度一般为：

- ①塞尔维亚不生产的原材料、零附件、设备的关税为 0-1%；
- ②塞尔维亚生产的原材料、零附件、设备的关税为 3%-5%；
- ③塞尔维亚生产并拥有足够数量的设备关税为 8%-10%；
- ④塞尔维亚国内大量生产的工农业产品的关税为 15%-30%；
- ⑤塞尔维亚不生产，既属于日用消费品，同时又是再生资源产品的关税税率为 10%-20%；

⑥对进口日用商品，如短缺将影响居民的生活水平，关税税率为 15%-20%；

⑦塞尔维亚有能力生产的日用品关税税率为 18%-25%；

⑧奢侈消费品的关税税率为 30%。

【关税减免】依据《关税法》与《外国投资法》的规定，对外商投资的设备、部件及规定所需物品等实行减免关税。主要有：

①除小轿车、游戏机与赌博机外，外商作为股本投入的设备进口免进口关税；

②塞尔维亚不生产的设备（需提供商会证明），具备以下理由进口，可免进口关税：a、为替换在自然灾害、火灾、爆炸、武装冲突或交通事故中毁坏的设备；b、为直接服务于科研、教育与文化活动，保健，残疾人专业培训及就业相关工作；c、为直接保护人类生存环境；d、为完成与外商长期生产合作合同而进口的原材料、半成品、构件及成品可享受全免关税或减免 50% 关税的优惠待遇，但前提是须塞尔维亚商会证明上述产品在塞尔维亚不生产，或生产的数量有限或产品质量达不到规定要求。

塞尔维亚主要商品的进口关税

商品名称	关税税率 (%)	商品名称	关税税率 (%)
酒类、烟草	10-30	纸浆、纸制品	1-20
矿物原料	1-5	纺织品	0-22
化工产品	1-30	鞋帽	5-30
塑料和橡胶制品	1-20	机械设备	1-15
生皮、毛，皮革	1-10	汽车、飞机	1-20
木制品	1-10	武器及武器装备	1-25

(4) 塞尔维亚对外国投资优惠

给予外资企业国民待遇；外资可投资任何工业；资金、资产、利润、股份及分红等可自由转移；外资可在对等条件下购买房地产，租用建筑用地期限最长可达 99 年；投资项目可获得国家主要信用机构、国际信用驻塞尔维亚机构、塞尔维亚出口信用担保；外资还可进一步受双边投资保护协定保护（指与塞尔维亚已签署投资保护协定的 32 个国家，与中国也已签署）。

【投资项目财政资助政策】塞尔维亚对外国直接投资提供财政预算资助资金，资助额度根据投资产业、地区及新增就业人数确定。对于重大投资项目，如果投资额超过 2 亿欧元，10 年内创造至少 1000 个工作岗位，塞尔维亚政府将以投资额的 17% 为上限进行奖励；对于大中型投资项目，如果投资额超过 5000 万欧元，10 年内创造至少 300 个工作岗位，塞尔维亚政府将以投资额的 20% 为上限进行奖励；如果投资额超过 5000 万欧元，10 年内创造至少 150 个工作岗位，塞尔维亚政府将以投资额的 10% 为上限进行奖励；对于小型投资项目，如果在制造业领域投资于塞尔维亚经济欠发达地区金额超过 50 万欧元，或投资于塞尔维亚其他地区金额超过 100 万欧元，或在旅游业领域投资额超过 500 万欧元，并在 3 年内创造至少 50 个就业岗位，塞尔维亚政府将对每个新增的就业岗位奖励 4000-10000 欧元；如果在出口服务业领域投资额超过 50 万欧元，3 年内创造至少 10 个就业岗位，塞尔维亚政府将对每个新增的就业岗位奖励 4000-10000 欧元。

上述奖励针对绿地投资和跨国并购项目，由塞尔维亚政府从预算中划拨，塞开发署负责管理发放。截至目前，该署已分 15 批对有关投资项目发放奖励共计 2.24 亿欧元。这些投资项目共创造新增就业岗位 40088 个，平均每个新增就业岗位获得奖励约

5588 欧元。有关企业在塞尔维亚开发署发布奖励公告后，可按要求递交申请材料，该署将从企业资质、与本地供应商的关系、投资持续性、为本地供应商引进技术和转让知识产权、人力资源管理、国际销量、项目的经济影响、项目的社会影响等八个方面对申请企业进行评价打分，从而确定给予哪些企业奖励及奖励的额度。基础农业、酒店业、贸易零售业以及合成纤维和煤炭生产业的投资项目不在申请之列。此外，关于重大投资项目，奖励事宜由塞政府与相关企业直接商定。

【行业鼓励政策】2007 年以来，塞尔维亚政府为促进外商直接投资，对投资 5000 万欧元以上的大型战略投资者提供优惠安排。对经过塞尔维亚开发署审批后符合条件的投资者，塞尔维亚政府给予利率 1% 的优惠贷款。主要鼓励投资领域包括：公路建设、卫生和环保、经济开发建设（增加就业、促进企业生产、能源和交通、农业、水利、科技、旅游）、公共行政建设。地方政府财政支持主要包括减免部分地方税，对投资商给予土地价格优惠或无偿提供土地，对有关使用土地进行基础设施建设和发展企业生产等提供审批及减免费用便利。对外资企业给予的具体奖励和减免税办法是：

【新增就业人员奖励】①生产性企业：最低投资额 100-500 万欧元，并且新增就业人员最低达到 50 人，政府一次性奖励 2000-5000 欧元/人；②国际营销服务业：最低投资额 50 万欧元，并且新增就业人员最低达到 10 人，政府一次性奖励 2000-10000 欧元/人；③研发企业：最低投资额 25 万欧元，并且新增就业人员最低达到 10 人，政府一次性奖励 5000-10000 欧元/人。

【专项优惠信贷基金】塞尔维亚政府设立了专项优惠信贷基

金，用于资助外资和内资企业的发展，主要针对开发性和并购性投资项目。优惠信贷的利率为 1%。

①资助领域：工业生产、国际营销和服务、贸易和旅游及服务、农业研发。

②资助标准：a、投资商在塞尔维亚参与最终产品生产，并且在当地的投资项目富有成效；b、投资项目具有可持续性和可实施性；c、投资项目具有研发有效性；d、投资项目能有效使用当地的人力资源；e、投资项目具有环保性；f、投资项目符合国际化营销战略 g、投资项目对当地社会发展有贡献；h、投资项目取得地方政府支持，并获免地方税优惠。

③基金申请和发放方式：投资商将申请表递交到塞尔维亚开发署。所申报投资项目经评估后，根据所获得的评分数，确定应给予的基金资助金额，由外国投资促进局在外资项目有效期内多次发放。

【税收减免优惠】

①对固定资产投资达 800 万欧元，投资期内新增就业人员 100 人以上的外资企业，免征 10 年企业所得税。对以租赁方式开展基础设施项目大型投资，免征 5 年企业所得税。

②对特定领域的外资实行高额免税抵扣办法。免税抵扣额度可达外商固定资产投资额的 80%。免税抵扣额度可留用，使用有效期最长为 10 年。特定投资领域包括：农业、渔业、纺织生产、服装生产、皮革生产、初级金属加工、金属标准件制造、机械设备、办公设备、电气设备、广播电视及通讯设备、医疗器械、汽车、再生资源、影像制品。

③对外国投资项下的设备、固定资产、科研设备、建材、卫

生和环保设备及塞尔维亚不能生产的物资等全免进口关税。

④对商品出口及服务出口，免征增值税。

⑤对新增就业工人的企业，两年内全免新增工人的工资税和社会保险税。

⑥企业在不定期内新雇员工（用人最低期限为一年），雇主在 1-3 年内免交新员工工资税。

⑦企业新创就业还可根据用工类别，在 2-3 年期内免交新增人员的社会保险税。

⑧企业的退税税金损益可以结转，并可冲减企业未来 10 年期内的税前利润额（所得税基数减少）。

⑨企业有权提高其固定资产的折旧率，在规定的折旧率基数上再提高 25%。提高固定资产折旧率的优惠政策仅限于对环保、科研、教育、人力资源培训及计算机硬件领域的固定资产投资。

（3）地区鼓励政策

目前，塞尔维亚方高度重视欠发达地区经济发展情况，本届政府中专门设置公共管理和地方自治部负责协调地方发展，并设立多个跨区域协调机制。同时，塞政府也在着力推动旨在通过投资、教育等手段消除贫困的国家战略。

（5）特殊经济区域规定

为加快自贸园区建设，促进塞尔维亚经济发展，塞尔维亚财政部等有关部门制定了《海关法》、《自贸园区法》，并不断完善贸易、企业管理等其他相关法律，在保障投资企业享受塞吸引外资普遍优惠政策及商业优势的同时，还为投资自贸园区企业提供更多特殊优惠及便利。

【自贸区优惠政策】主要包括：

①自贸区用户享受商品和服务进出口自由，且不受数量限制及普通商业政策措施的管控。

②为来料加工、外发加工或者测试、认证、维修和市场推介等，自贸区用户可在规定的期限内将商品转运塞尔维亚其他关税区或其他自贸区，并免征关税及增值税等进口税。

③为自贸区用户为商业活动及自贸园区设施建设而进行的货物进（如生产出口商品的原材料以及自贸园区建设所需的设备、机械和建筑材料等）免征海关关税以及增值税等进口税。。

④进入自贸区的商品以及该商品相关的运输、存储等服务免征增值税，商品购买者以及运输、存储等服务接受者享有进项税抵扣权。

【自贸区鼓励措施】 主要包括：

①用户使用自贸区基础设施和所在地政府提供的服务低于市场价格；

②自贸区内部建设可免证用户土地开发补偿金；最大限度减免市政收费以及连接基础设施网络费用；减免区内使用水、电、气等增值税；

③自贸区用户 10 年免征公共事业税、土地使用金及公共设施使用费等；

④自贸区用户可根据新增就业数量，获得当地政府资金补贴。

【自贸区投资便利措施】 主要包括：

①自贸区采取一站式（one stop）管理模式。主管部门塞尔维亚财政部自贸区管理局为外国投资者提供项目咨询、研究、可行性分析直至进驻自贸区等一条龙服务。用户可享受运输、装卸、

货运代理、保险、银行交易等服务。各自贸园区均设有海关办公室，为园区内企业提供进出口免税、退税、补税等通关服务。

②塞尔维亚政府对来塞尔维亚投资企业给予国民待遇，放开外资对工业部门投资，外资企业的资金、资产、利润、股份以及分红等可以自由转移，在建筑用地等方面也提供了相关便利和优惠。

(6) 塞尔维亚关于重点鼓励投资行业的规定

《塞尔维亚投资主管部门及投资行业规定》中指出：塞尔维亚重点鼓励的投资行业是：①汽车产业；②农牧业；③基础设施建设；④通信信息技术产业；⑤电子和家电产业；⑥清洁能源产业。

本项目生产的高性能子午线轮胎产品必将间接的带动当地汽车产业的发展，将纳入塞尔维亚重点鼓励发展的行业。

第三章 项目背景情况

一、项目建设背景

1、中国轮胎行业面临的贸易摩擦形势十分严峻，各种反倾销调查接踵而至，遭遇的贸易壁垒开始由区域性向全球性扩展。

在全球经济一体化过程中，中国要由轮胎大国变成轮胎强国，就要以市场导向的资源消耗型发展模式向技术驱动型转变，就要解决国际竞争中的技术壁垒问题。自从中国加入世贸组织以后，外国政府对中国轮胎的抵制就一直没有停止过，从 1996 年巴西对我国自行车轮胎征收反倾销税开始，美国、澳大利亚、巴西、秘鲁、埃及、阿根廷、土耳其、南非、印度、哥伦比亚、墨西哥等近 20 个国家均对从中国进口轮胎进行反倾销调查，其结果是中国败多胜少。2009 年 9 月 11 日，美国也公布了持续半年的乘用车轮胎特保案结果，决定对中国输美乘用车轮胎三年分别加征收 35%、30%、25% 的惩罚性关税，并于 9 月 26 日起生效。这些不公正的结果遭到中国的坚决反对，也引起了全世界的关注。

欧委会于 2018 年 5 月 7 日发布公告，2018 年 5 月 8 日，欧盟正式开始对特定的产自中国的卡客车轮胎征收反倾销税。暂定反倾销关税每条轮胎在 52.85 欧元-82.17 欧元之间，主要针对承载指数超过 121 的新的或翻新的卡客车轮胎。

2017 年 7 月 18 日，印度商工部反倾销调查局发布了对华新充气子午线卡客车轮胎反倾销调查案的终裁前披露：印度将对从中国进口的卡客车轮胎征收 0-40% 的反倾销税。

针对以上状况，为促进企业国际竞争力的提升，除力促产品出口由数量型向技术型、效益型转变、拓宽市场范围、实施名牌

战略、开展体系认证和国外产品认证出口外，利用技术、资金优势到国外投资或合作建厂，已成为提高竞争力、防范国外反倾销贸易风险的积极举措。

2、为了响应国家“走出去”的轮胎产业发展导向，公司实施国际化发展战略，在塞尔维亚生产轮胎直接出口销售，将大大增加产品的竞争优势，提高企业经济效益。

中国轮胎企业海外建厂有两大动力，一是能够规避国际贸易壁垒，保持企业尤其是出口贸易的健康发展。当前中国轮胎行业遭遇国外反倾销、反补贴及特保等贸易摩擦频繁，尤其是美国对华轮胎特保案对中国的轮胎企业打击非常大，海外设厂可以“曲线发展”，规避一些国际贸易壁垒。二是欧洲汽车业的复苏带动了汽车相关行业的发展，欧洲市场对轮胎需求量正逐年增长，欧洲轮胎市场前景看好。这些因素对中国轮胎企业海外建厂形成了巨大的吸引力。

为了满足不断增长的市场需求，响应国家“走出去”的轮胎产业发展导向，实施公司国际化发展战略，调整公司的产品结构现状，增加高附加值产品比例，山东玲珑轮胎股份有限公司经广泛地调研、比选、提出在境外塞尔维亚东南部的兹雷尼亚宁市自贸区内投资建设高性能子午线轮胎项目。塞尔维亚自贸园区关税收入与其他关税区域不同经济政策的特殊区域，尤其适合出口导向型企业进驻。塞尔维亚财政部等有关部门制定了《海关法》、《自贸园区法》，完善贸易、企业管理等其他相关法律，在保障投资企业享受塞吸引外资普遍优惠政策及商业优势的同时，还为投资自贸园区企业提供更多特殊优惠及便利。在塞尔维亚东南部的兹雷尼亚宁市自贸园区建设轮胎生产项目，从塞尔维亚直接出口

销售，将大大增加我们产品的竞争优势，提高经济效益。

3、塞尔维亚是中东欧地区第一个同中国建立战略伙伴关系的国家，投资环境优势突出，对高性能子午线轮胎的生产销售起到积极的促进作用。

塞尔维亚是中东欧地区第一个同中国建立战略伙伴关系的国家。从投资环境的吸引力来看，在塞尔维亚的投资优势有 5 方面：（1）经济总体呈恢复性增长，2014 年 GDP 虽因洪灾有所下降，但长期走势看好，且有望于 2025 年左右加入欧盟，具有一定的投资前景；（2）塞尔维亚与欧盟、中东欧自由贸易区成员国、俄白哈关税同盟及土耳其等签订了自由贸易协议，并享受美国给予的最惠国待遇，塞尔维亚有关商品出口上述地区和国家享受免关税和免配额优惠待遇；（3）地理位置优越，是连接东南欧与西欧、欧亚大陆的陆路枢纽；（4）劳动力素质高，劳动力成本低于西欧和周边多数国家；（5）税率在中东欧相对较低，并对投资实行税收优惠和奖励政策；（6）塞尔维亚政府的经济主导方针是大力吸引外资，创造就业，改革和修订投资法规，重点投资基础设施建设和劳动密集型产业。重新打造尼什、扎耶查尔、科拉列沃和新巴扎尔市等 4 个工业中心。加强自由贸易区和 3 个全国性工业园区建设。

世界经济论坛《2015-2016 年全球竞争力报告》显示，塞尔维亚在全球最具竞争力的 140 个国家和地区中排名第 94 位。世界银行发布的《2016 年营商环境》显示，塞尔维亚在 189 个国家和地区的营商便利度排名中排名第 59 位。

从投资环境来看，塞尔维亚的竞争优势突出，是本项目选址在塞尔维亚的重要原因。

二、市场分析

1、市场分析

(1) 国际轮胎市场分析

汽车是轮胎的主要配套领域，新增汽车产量决定汽车原配胎市场的容量与需求，汽车保有量决定汽车替换胎市场的容量与需求。

近十年来全球汽车产销量整体上呈现稳步上升趋势。在 2006 年至 2016 年期间，全球汽车产量年均复合增长率（CAGR）为 2.89%，全球汽车销量年均复合增长率（CAGR）为 3.00%。截至 2016 年底，全球汽车总产量达到 9,203.26 万辆，总销量达到 9,141.25 万辆。2017 年全球汽车总产量达到 9730.25 万辆，销量 9360 万辆，其中中国市场销量几乎占据了总销量的三分之一，达到了 2887.9 万辆，至此中国的汽车销量已经是连续九年居全球第一。

随着经济全球化进程的快速发展，发达国家汽车市场日趋饱和，但发展中国家由于国民经济的快速发展，其居民消费结构正处于升级阶段，带动全球汽车工业持续较快的增长。在全球汽车产业格局中，国际汽车巨头以及本土整车企业纷纷加大在发展中国家市场的产能投资，促使发展中国家在全球汽车行业的市场地位不断提高，全球汽车生产中心已逐步从欧美等发达国家转移到以中国为代表的发展中国家。据普华永道研究报告预测，到 2018 年全球汽车产量将达到 1.08 亿辆，年均增幅达 5.6%。发展中国家市场将成为主要增长动力，将占增产数量的 83%。其中，中国占 40.4%，印度占 12.3%，巴西占 6.8%，俄罗斯占 4.5%。

得益于全球范围内不断扩大的汽车产量及汽车保有量，近几

年来，全球汽车轮胎行业以 3.3%的复合年增长率增长。在下游汽车行业持续增长的带动下，2018 年至 2021 年的预测期间，全球汽车轮胎需求预计将以 2.3%的复合年增长率增长。由于乘用车市场的强劲增长，半钢子午线轮胎的销售增速较快，复合年增长率为 3.9%，而该期间全钢子午线轮胎及斜交轮胎的销售分别以 2.7%及 1.7%的复合年增长率增长。2018 年至 2021 年的预测期间，半钢子午线轮胎的销量预期较快增长，复合年增长率为 2.8%，而同期对全钢子午线轮胎及斜交轮胎的需求预计将分别以 1.8%及 0.3%的复合年增长率增长。预计到 2020 年，全年轮胎需求量可超过 25 亿条。

②轿车胎主导世界轮胎市场

汽车轮胎是轮胎工业的主导产品，轿车胎占据全球汽车轮胎的主要产量，主要原因为：一方面，在欧美等成熟发达地区，轿车是人们出行的必备工具，有着庞大的私人轿车消费市场，属于刚性需求；另一方面，在中国、印度等亚太国家地区，随着该区域经济的快速增长，居民收入水平逐渐提高，轿车已从奢侈品向耐用消费品转变，未来潜在的私人轿车消费市场空间巨大。

③轮胎企业的大型化和集团化

全球轮胎市场的发展，在很大程度上由国际大型轮胎制造商引导，特别是普利司通、米其林和固特异三家公司组成的“第一军团”，尽管近些年来所占市场份额有所下降，仍依靠雄厚的资金实力、先进的研发技术和强大的品牌影响力遥遥领先其他轮胎厂商。2016 年，世界轮胎行业销售额为 1510 亿美元，前 10 强销售额为 984.23 亿美元，占世界轮胎总销售额的 65.2%，比上年微增 0.8 个百分点，行业的集中度在提高

④研发力度不断加强，创新成果不断涌现

为增强创新能力，世界主要轮胎制造企业都在不断加大科研力度，研发经费投入也不断增加，轮胎行业新产品、新技术不断涌现，研发果的应用和推广使得轮胎产业的生产效率和产品质量得以提高；轮胎承载性能、高速性能、乘坐舒适性能、安全性能等不断提升。

⑤世界轮胎巨头注重品牌建设

为提高产品的竞争力和影响力，世界著名轮胎厂商十分重视品牌的建设和推广，通过参加全球汽车展览会和橡胶产品展览会、赞助 F1 顶级赛事等多种方式积极宣传所产轮胎产品，树立了良好的品牌形象。在全球轮胎市场竞争中，世界著名轮胎厂商依靠品牌影响力占据了高端市场并获得超额利润。

(2) 欧洲轮胎市场分析

欧洲拥有多家全球著名的轮胎企业，包括法国米其林、德国马牌、意大利倍耐力、芬兰诺记等。欧洲也是全球最重要的汽车市场，奔驰、宝马、奥迪、大众等欧洲系汽车享誉全球。因此，无论在轮胎原配还是替换市场，欧洲市场都占有重要地位。

① 轮胎产业布局

据欧洲轮胎制造商协会统计数据显示：其协会会员企业在欧洲拥有 86 家轮胎制造工厂，16 个研发中心，11 个总部基地。其中大部分工厂位于英国、西班牙、意大利等西欧地区，这也与当地汽车工业发展息息相关，其次就是中东欧，在北欧芬兰诺记轮胎一枝独秀。在欧洲市场，全球前十轮胎企业同样牢牢占据市场大份额，在 2000 年，全球前十轮胎企业占据整个欧洲轮胎市场份额高达 83%，近些年有所下降，2016 年为 65.2%。2007 年

欧洲产的轮胎占全部欧洲轮胎销售总量的 81%，2016 年约为 71%。这也说明，更多的轮胎企业正在不断进军和开拓欧洲市场，开始与全球前十轮胎企业争抢市场份额。

②经济与就业

来自欧洲轮胎制造商协会的统计数据显示：2017 年协会会员企业售出轮胎 2.89 亿条（轿车及轻卡轮胎），占全球市场总销售量的 20%。2017 年在欧洲轮胎工厂出厂约 3 亿条乘用车轮胎，1800 万条卡车轮胎。欧洲轮胎工业直接为欧洲提供大约 20 万个工作机会，间接提供的工作机会则更多。欧洲是全球轮胎先进技术最集中的地区，每年轮胎企业都在技术研发上面进行大量投资，并且每年轮胎新技术以及新产品的展现都是首先在欧洲进行。据数据统计，欧洲轮胎工业的投资正在以每年 3.5% 的增速增长，未来将会有越来越多的轮胎企业加入欧洲市场。

欧洲轮胎制造商协会会员包括：印度阿波罗轮胎，日本普利司通，德国马牌、法国米其林、美国固特异、美国固铂、韩泰、倍耐力、诺记、特瑞堡等。

（3）中国进口轮胎在欧洲市场正逐渐失去优势

欧盟统计局数据显示，2015 年，欧洲从中国进口的轮胎数量同比增长 11% 达 383.8 万条，在 2016 年继续增长 15% 达到 442.3 万条。而欧洲卡车胎产量，在 2015 年同比增长 3.7%，达 952.2 万条，2016 年仅上升 1.1%，达 962.6 万条。因此，欧洲市场中国轮胎优势明显。然而，近年来，价格低廉的亚洲轮胎在欧洲正逐渐失去优势。多位行业资深人士表示，这一情况，与亚洲轮胎价格上涨有关。目前，欧洲从中国进口的轮胎，价格较去年同期上涨约 20%。这促使欧洲很多公路运输业者，正在考虑是否继续

购买中国轮胎。

另外，欧盟 2017 年 8 月，为回应欧盟轮胎制造商的投诉，欧盟委员会决定对来自中国的卡客车轮胎进行调查，2018 年 5 月 8 日，欧盟委员会(EC)公布决定对从中国进口的卡客车轮胎，征收反倾销税。并将在 2018 年 11 月，公布完整的调查结论。中国轮胎出口欧洲正在遇到极大挑战，海外建厂势在必行。

三、项目建设必要性

1、有效规避欧洲反倾销贸易风险，降低企业风险影响。

近年来，中国轮胎出口量增长很快，除了销往传统的中东及东南亚市场外，还打入了欧洲、美洲及澳大利亚等发达国家市场，并赢得了一定信誉。然而，自 2001 年以来，美国、巴西、印度、俄罗斯、阿根廷、南非和秘鲁等多个国家对我国轮胎产品发起过反倾销调查，特别是 2009 年美国对华乘用车轮胎发起“特保案”调查，引起诸多国家效仿，导致我国轮胎产品出口市场不断萎缩。2017 年 7 月份印度商工部反倾销调查局发布了对中国进口的卡客车轮胎征收 0-40%的反倾销税；8 月份欧盟开始对从中国进口的卡客车轮胎进入反倾销调查程序。“反倾销”也已成为国内轮胎行业听到最多的词汇。因此，利用技术、资金优势到国外投资或合作建厂已成为有效规避欧洲反倾销贸易风险必然。

2、加快与知名整车品牌的合作进程，促进海外配套业务开展。

2016 年，玲珑轮胎通过大众汽车集团潜在供应商评审，成为德国大众汽车集团第一家中国本土轮胎供应商。为加快推进与德国大众汽车集团的合作进程，公司决定在塞尔维亚建设轮胎生产工厂，即本项目。该工厂的建立不仅大幅提高了德国、捷克等

欧洲大众工厂的供货时效(大众公司要求 72 小时内供货),同时,也推动了境外营销渠道网络的建设和完善,促进公司海外配套业务的开展。

3、提升企业竞争力,进一步开拓欧洲市场。

随着国内人工成本、物流成本以及环保压力的增加,中国的劳动力成本、运输成本和原材料成本相比一些中东欧国家已经没有了优势。在欧洲选择成本较低的国家建厂,不仅有助于应对欧盟的反倾销以及部分国家的高关税,同时可在原材料、物流等方面降低成本,有利于进一步开拓欧洲市场。经过调研,选址地周边有很多原材料厂家,原材料的成本、物流和关税费用较有优势,另外,塞尔维亚劳动力素质高且劳动力成本低于西欧和周边多数国家,能源成本低于欧盟其他国家以及中国,税率在中东欧相对较低,项目选址位于自贸区范围内,将享受自贸区的土地、税收优惠和现金奖励政策。此外,塞尔维亚与对中国产轮胎征收高关税的国家(如俄罗斯、欧盟、土耳其等国家)签署了自贸区协议,在自贸区投资建厂不仅有效的避免了被征收高关税的风险,还可以拓展周边高关税国家的市场,提升公司的竞争力。

四、项目目标市场分析

项目目标市场主要面向山东玲珑轮胎股份有限公司已开发和正在开发国家和地区,其中,重点扩大欧洲市场,增加欧洲市场份额。

目前,公司产品畅销全球 180 多个国家和地区,成功配套通用汽车、福特汽车、大众汽车、中国一汽、中国重汽等 60 多家国内外知名车企,是世界轮胎二十强,中国轮胎前三强。

从地理区域上看。玲珑轮胎销售市场共分为国内和海外两个

市场。其中，海外市场连续多年销售占比超过 50%，这其中，更以美国、阿联酋、英国、荷兰、澳大利亚、巴西、俄罗斯、沙特阿拉伯、比利时等国家及地区销售量最多。

从功能需求上看。玲珑轮胎销售市场共分为替换市场和配套市场。其中，替换市场采用经销商销售模式。截至目前，公司国内已拥有 200 多家一级经销商，基本形成覆盖全国轮胎县级区域的完善营销网络。在海外，公司将市场细分为美洲、欧洲、中东、非洲和亚太等市场进行区域管理，已拥有 300 多家海外一级经销商，产品销售范围覆盖世界绝大部分国家和地区。配套市场采用直销销售模式。截至目前，公司国内直销客户包括中国一汽、中国重汽、陕西重汽、福田汽车、东风汽车、长安福特、比亚迪、吉利、奇瑞、上汽通用五菱、厦门金龙、斗山工程机械等整车厂商；国外直销客户包括德国大众、巴西现代、乌兹别克通用、俄罗斯雷诺日产、印度塔塔、伊朗霍德罗、凯斯纽荷兰和巴基斯坦日野等整车厂商。

下图为玲珑轮胎股份有限公司现已开发的市场情况：



项目承办单位海外主要销售网点分布图

五、前期已经开展的工作情况

山东玲珑轮胎股份有限公司对塞尔维亚地区进行了多次考察，并与塞尔维亚总统及开发署、促进发展局代表针对项目的建设进行了详细沟通，并得到了塞尔维亚政府的大力支持。

第四章 项目主要内容和规模

一、建设内容和规模

(一) 项目建设地点

本项目建设地点位于塞尔维亚东南部的兹雷尼亚宁市自贸区内。

(二) 项目建设内容

本项目建设内容主要包括土建工程及设备购置两部分。

1、土建工程

项目厂区规划用地面积 130 公顷，规划总建筑面积 393660 平方米，其中：一期总建筑面积 185234 平方米，二期总建筑面积 111286 平方米，三期总建筑面积 97140 平方米。

建筑物一览表

序号	名称	单位	建筑面积
一	一期工程	m ²	185234
1	PCR 工厂	m ²	55356
2	TBR 工厂	m ²	52672
3	半钢密炼车间	m ²	46483
4	原材料库	m ²	7708
5	成品库	m ²	10047
6	办公楼	m ²	8074
7	公用工程（空压站、动力站、制冷站、锅炉房等）	m ²	4894
二	二期工程	m ²	111286
1	PCR 工厂	m ²	21998
2	TBR 工厂	m ²	25050
3	全钢密炼车间	m ²	46483
4	原材料库	m ²	7708
5	成品库	m ²	10047
三	三期工程	m ²	97140

1	密炼	m ²	9565
2	办公楼	m ²	5396
3	成品库	m ²	10047
4	PCR 工厂	m ²	35357
5	OTR/AGR	m ²	36775
	合计	m ²	393660

2、设备购置

项目厂区规划新购置设备 948 台（套），设备总价值为 61603.12 万美元（折 410400.00 万人民币）。其中：规划新购置半钢生产设备 537 台（套），全钢生产设备 337 台（套）工程胎、农子胎项目生产设备 74 台（套）。

（三）产品方案与建设规模

本项目主要从事各类高性能子午线轮胎的生产加工，达到年产各类高性能轮胎 1362 万套，其中：PCR 轮胎 1200 万套、TBR 轮胎 160 万套、工程胎及农用于子午胎 2 万套。具体产品方案及规模如下：

产品方案表

序号	代表规格	单位	年产量
一	PCR（半钢子午胎）	套/年	12000000
二	TBR（全钢子午胎）	套/年	1600000
三	工程及农用于子午胎	套/年	20000
总计		套/年	13620000

（四）原材料供应情况

原材料采购将根据生产技术要求，结合当地自贸区对原材料本地化比例的要求和原材料环保标准，按照成本最优的原则进行全球采购。

（五）技术来源

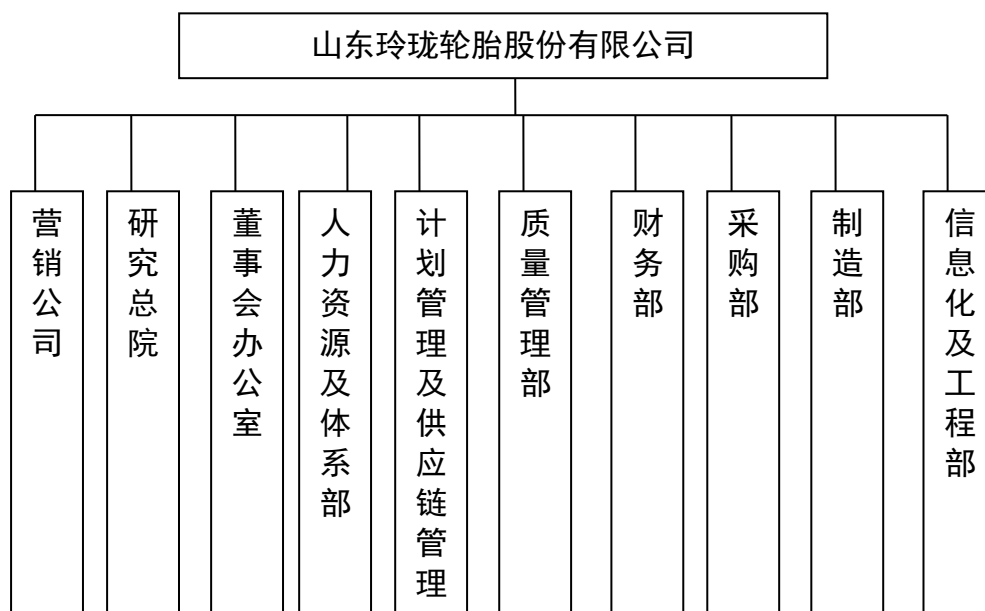
山东玲珑轮胎股份有限公司已在国内外建成 4 个轮胎生产基地，技术和经验丰富，本项目确定采用山东玲珑轮胎股份有限公司以实际生产经验改进的、更为合理的高性能子午线轮胎制造工艺，同时以智能化生产线标准来进行建设，为打造数字化车间、智能制造工厂奠定基础。

（六）组织机构、劳动定员和人员培训

1、企业组织

项目承办单位为山东玲珑轮胎股份有限公司，本项目纳入公司组织机构统一管理，实行总裁负责制，各级行政管理机构负责人实行逐级负责制，企业总裁由董事会任命。项目组织机构的设置要尽量减少管理层次，合理设置管理半径，使全公司管理人员与生产人员比例最优化。

项目具体企业组织机构设置如下：



2、工作制度

（1）实行劳动合同制。劳动合同订立后报人事部门备案。

(2) 职工的工资待遇参照国家有关规定，由公司确定，并在劳动合同中体现。根据公司的发展和职工个人的业务能力、技术水平可以适当的提高职工的工资。

全年工作日：	300天
每班工作时间：	8小时
工作制度：	三班制
年工作小时：	7200小时

3、劳动定员

根据生产纲领，本着体现工厂的劳动生产率和竞争能力的原则，在参考项目现状用工制度的情况下，本项目劳动定员1500人，其中，将在当地招聘1200人，国内派遣300人。

4、劳动力来源及培训

(1) 劳动力来源

项目建成后，除部分管理人员、技术人员由公司统一调配外，其他人员主要从按塞尔维亚当地人员录用政策规定招聘录用。

(2) 职工培训

①培训对象

本项目培训对象主要是生产工人和技术人员。

②培训目的及培训原则

为了提高公司的竞争力和综合实力，提高员工的工作技能，实现公司于员工的共同发展与进步。公司将根据发展战略和业务需要，在考虑培训效益的情况下，实行统一安排的培训。

③培训方式及内容

岗前培训：主要是了解公司的企业文化、发展战略、经营管理理念、规章制度、安全责任及所在岗位的相关专业知识。通过

岗前培训，使员工能够掌握公司的各种政策和行为规范，具备完成本职工作所必需的基础知识，尽快适应工作和岗位。

在职培训：为提高每个员工的工作效率和工作效果，公司鼓励每个员工参加与公司业务有关的培训课程，并建立培训记录。这些记录将作对员工的工作能力评估的一部分。

对参训人员的理论考试成绩和实际操作能力进行综合判定，评定结果可作为考核的重要根据

④培训达到的要求

经培训后，生产工人应能掌握生产工艺设备的技术技能、使用及维护保养技术、对分管的工作能够独立完成。

技术人员培训后应达到：掌握本工序的生产工艺技术要求，正确及时地处理生产过程中出现的工艺技术及产品的质量问題；要求员工有基本的操作知识，特别对机械设备有所了解，会操作，掌握各种事故处理技术；了解产品的质量标准和检测手段。

山东玲珑轮胎股份有限公司掌握成熟的子午胎生产工艺，人员培训可在企业内部完成。

（七）项目建设期限和进度安排

项目拟从2019年4月正式施工，至2025年3月竣工。建设期为6年。具体进度安排为：

1、前期工作（2018.08—2019.4）

落实建设地土地、基础设施、规划政策等情况，开展项目可行性研究、工程设计等工作，同时完成项目的国内审批、海外公司注册及与当地政府的协议签订等相关手续。

2、一期施工阶段（2019.4—2021.3）

按计划进行项目的土建工程和设备购置工程的施工作业，一

期工程建设年产 350 万套半钢子午胎和 80 万套全钢子午胎生产线的土建工程和设备安装，进行相关公用设施建设，同时，做好招收和培训员工、组织准备、物资准备、技术准备等运行准备工作。2021 年 3 月底一期工程竣工。

3、二期施工阶段（2021.04—2023.03）

按计划建设年产 350 万套半钢生产线和年产 80 万套全钢生产线的土建工程和设备安装，同时，合理安排一期已建工程的生产。2023 年 3 月底二期施工结束。结合一期工程达到年产半钢子午胎 700 万套，全钢子午胎 160 万套的规模。

4、三期施工阶段（2023.04—2025.3）

按照计划进行剩余所有工程的建设，包括年产 500 万套半钢子午胎生产线、年产 2 万套工程及农子胎生产线的土建工程及设备安装。2025 年 3 月工程竣工，总体工程达到年产半钢子午胎 1200 万套，全钢子午胎 160 万套、工程及农子胎 2 万套的规模。

二、相关配套条件落实情况

1、本项目位于塞尔维亚东南部的兹雷尼亚宁市自贸区内，该地块距贝尔格莱德绕城公路 50 公里，正在将周边公路扩建成 4 车道的公路，且有 2 条机场干线，地块交通便利性，具有较好的地理交通优势。

2、本项目地块内基础设施配套齐全，已接通水、电、天然气、光纤电缆等管网。其中，电力供给主要由距厂区 1.7km 和 1.4km 的两个 110kV 变电站引入电能，线路供电电压为 35kV；天然气主要来自俄罗斯，目前，塞尔维亚与俄罗斯签订有优惠协议价格，并承诺会向玲珑轮胎提供优惠的价格。

3、本项目需用地 130 公顷，根据当地《建筑法》和《建筑

土地法令》的要求，玲珑轮胎在塞尔维亚的子公司对此工业用地拥有 100% 的所有权。

4、本项目总图设计以有利生产、方便管理，便于各车间之间衔接，厂容整洁及符合建筑消防、卫生、环保、绿化及城市规划要求为原则，进行总体布局，使工厂近期和远期发展均趋合理。

5、本项目在设计和施工过程中，严格执行“三同时”，以确保环境质量，减少污染，使各项有害物的排放浓度均符合当地排放标准。在劳动安全、工业卫生、建筑防火方面，严格按照当地要求的标准设计，确保企业的安全、工人的劳动安全和身体健康。

6、本项目共需 1500 人，其中当地招聘约 1200 人。人员按塞尔维亚当地劳动人事部门的规定录用，其中工人以社会招工为主，部分由企业内部调配解决，技术人员可通过招聘解决。

玲珑公司掌握成熟的子午胎生产技术，人员培训可在企业内部进行。

7、本项目根据生产技术要求优先选用整机性能优良的先进设备，使主要装备达到国际先进水平，工艺技术与设备先进使产品质量有可靠保证。

8、本项目所需主要原材料采用全球采购的方式，保证所有原材料符合生产工艺要求的情况下，满足自贸区的本地化要求。目前公司已经在全球范围内建立了稳定的供应商体系，项目原材料供应有保障。

第五章 项目投融资方案

一、投资方案

1、投资估算

本项目总投资为99441.91万美元(折662482.00万元人民币),其中:建设投资为91424.31万美元(折609068.73万元人民币),建设期利息为6091.96万美元(折40584.66万元人民币),铺底流动资金1925.64万美元(折12828.61万元人民币)。

总投资构成详见下表:

序号	投资内容	投资额 (万美元)	投资额 (万元人民币)	占项目总投资 (%)
	项目总投资	99441.91	662482.00	100.00%
1	建设投资	91424.31	609068.73	91.94%
2	建设期利息	6091.96	40584.66	6.13%
3	铺底流动资金	1925.64	12828.61	1.94%

注: 汇率 1 美元=6.662 元人民币

(1) 建设投资估算额

经估算,本项目建设投资额为91424.31万美元(折609068.73万元人民币),其中:工程费用为561723.44万元人民币,工程建设其他费用为18342.64万元人民币,预备费用为29002.64万元人民币。

建设投资构成见下表。

序号	项目	投资额	比例 (%)
1	工程费用	561723.44	92.23%
1.1	建筑工程费用	151323.44	24.85%
1.1.1	一期建筑工程费用	79598.94	13.07%

1.1.2	二期建筑工程费用	32293.38	5.30%
1.1.3	三期建筑工程费用	39431.12	6.47%
1.2	设备购置安装费用	410400.00	67.38%
1.2.1	一期设备购置安装费用	174800.00	28.70%
1.2.2	二期设备购置安装费用	114600.00	18.82%
1.2.3	三期设备购置安装费用	121000.00	19.87%
2	工程建设其他费用	18342.64	3.01%
3	预备费用	29002.64	4.76%
4	合计	609068.73	100.00%

(2) 建设期利息估算

建设期利息计算要根据借款在建设期各年年初或各年年内均衡发展的情况估算，通常假设借款发生当年均在年中使用，按半年计息，其后年份按全年计息。

项目建设期为6年，建设投资贷款额为465000.00万元人民币，为6年期贷款，贷款年利率为4.30%，分六期借款，分别为计算期第一年贷款100000.00万元人民币，第二年借款80000.00万元人民币，第三年借款70000.00万元人民币，第四年借款60000.00万元人民币，第五年借款80000.00万元人民币，第六年借款75000.00万元人民币。经计算，项目建设期利息为40584.66万美元（折6091.96万元人民币）。

(3) 铺底流动资金估算

项目采用详细指标法估算新增流动资金，项目达产年需流动资金42762.04万元，计划于项目计算期第二年投入7827.76万元人民币，第三年投入7827.76万元人民币，第四年投入7949.07万元人民币，第五年投入7949.07万元人民币，第六年投入5604.19万元人民币，第七年投入5604.19万元人民币。

铺底流动资金为流动资金总额的 30%，为 12828.61 万美元（折 1925.64 万元人民币）。

二、投资构成与资金筹措

本项目总投资为 99441.91 万美元（折 662482.00 万元人民币），其中：

（1）企业自有资金为 29643.05 万美元（折 197482.00 万元人民币），占总投资的 30%；

（2）银行贷款资金为 69798.86 万美元（折 465000.00 万元人民币），占总投资的 70%。

三、投资资金用途说明

项目投资的资金主要用于一、二、三期土建工程的建设（包括半钢主车间及辅房、全钢主车间及辅房、密炼 1 车间、密炼 2 车间、机修车间、成品库、办公设施及公用工程的建设），计划投资 151323.44 万元人民币；一、二、三期生产及辅助设备的购置，计划投资 410400.00 万元人民币；其他投资用途（包括土地、现金激励保函费用、建设管理、勘察设计等工作），计划投资 17172.64 万元人民币。

四、项目财务评价

（一）分析依据和规范

1、分析依据

（1）国家发改委、建设部发布的《建设项目经济评价方法与参数》（第三版）

（2）塞尔维亚有关税收政策

（3）欧洲相关产业的价格、费用资料

（4）本报告的技术方案和投资估算结论

2、分析范围

本评价以本报告确定方案为依据，以确定的规模为评价的主体，对项目的经济状况进行评价。

3、分析的基础数据

(1) 项目建设单位所得税税率按 15% 计算。

(2) 1 欧元=7.77 元人民币；1 美元=6.662 元人民币。

(二) 营业收入估算

1、估算依据

(1) 产品销售价格根据欧洲现行市场调查资料及产品特征，考虑涨价因素确定。

(2) 生产负荷：本项目产品为 PCR（半钢）、TBR（全钢）、工程胎、农用于午胎四类。一期工程投产年将达到年生产 PCR350 万套、TBR80 万套；二期工程投产年将达到年生产 PCR350 万套、TBR80 万套；三期工程投产年将达到年生产 PCR500 万套、工程及农用于午胎 2 万套。

2、营业收入估算

项目预计计算期第 7 年达产，年可实现销售收入 60320.02 万美元（折 401852.00 万元人民币）。

项目营业收入情况表

序号	产品名称	达产年产量（万套）	年均产值（万元）
一	一期工程		
1	PCR	350	65450.00
2	TBR	80	84240.00
二	二期工程		
1	PCR	350	65450.00
2	TBR	80	84240.00

三	三期工程		
1	PCR	500	93500.00
2	工程及农业子午胎	2	8972.00
	合计		401852.00

(三) 经营成本估算

1、原辅材料费

本项目运营期所需原辅材料主要为天然胶、合成胶、钢丝帘线、胎圈钢丝、炭黑及其他助剂等，正常年度原辅材料估算额为 207978.78 万元。

2、动力费

本项目运营期所需动力主要水、电、天然气，正常年动力费用合计为 7721.92 万元。

3、工资及福利费

本项目共需劳动工人 1500 人，考虑工资水平及年增长率，正常年份年工资总额为 9000.00 万元。

4、机物费

正常年份机物费 9776.14 万元。

5、其他费用

其它费用是在管理费用、销售费用中扣除工资、折旧费、修理费后的费用。经测算，正常年份为 9000.00 万元。

6、基本折旧

项目建筑安装工程原值为 151323.44 万元，折旧年限确定为 40 年，年均提取折旧费为 3250.99 万元；项目机器设备购置及安装原值为 410400.00 万元，折旧年限确定为 10 年，年均设备折旧费为 28882.14；属于固定资产的其他费用合计为 81862.95 万元，折旧年限为 20 年，年均提取折旧费用为 3382.24 万元。

7、摊销费

生产准备费、办公及生活家具购置费为无形和其他资产费用。属于无形资产和其他资产的原值为 1170.00 万元，按 10 年摊销，年均摊销费用为 48.05 万元。

8、总成本费用

正常年度的总成本费用为 292696.42 万元（第 10 年）

其中：固定成本 76995.72 万元

可变成本 215700.7 万元

经营成本 243476.84 万元

（五）相关税费估算

1、附加税

项目正常年度缴纳销售税金及附加税 711.27 万元。

2、增值税

项目位于自贸区，将根据自贸区的相关政策缴纳增值税。

3、所得税

项目所得税是针对项目应纳税所得额征收的税种，项目税率按 15% 计。

（六）利润及分配

项目正常年利润总额为 108595.31 万元（计算期第十年），所得税率按 15% 计取，税后利润按 10% 提取法定公积金，其余为可供投资者分配的利润。

（七）财务盈利能力分析

反映财务盈利能力的指标分为动态指标和静态指标。动态指标包括项目投资财务内部收益率（FIRR）、项目投资财务净现值（FNPV）、项目资本金财务内部收益率（FIRR）等。静态指标

包括项目投资回收期 (Pt)、总投资收益率 (ROI) 及项目资本金净利润率 (ROE) 等。

1、动态分析

(1) 项目投资现金流量分析

由项目投资现金流量表计算结果可知：项目所得税前财务内部收益为 20.82%，财务净现值 (Ic=12%) 为 207884.38 万元；所得税后的财务内部收益为 19.64%，财务净现值 (Ic=12%) 为 171055.69 万元。

(2) 项目资本金现金流量分析

由项目资本金现金流量表计算结果可知：项目资本金财务内部收益率 (FIRR) 为 29.1%。

2、静态分析

(1) 投资回收期

经计算，项目所得税前的投资回收期为 7.55 年 (含建设期)，所得税后的投资回收期为 7.58 年 (含建设期)。

(2) 总投资收益率

项目年平均息税前利润 (EBIT) 为 97910.27 万元，项目总资金 (TI) 为 692415.42 万元。

$$\begin{aligned} \text{总投资收益率} &= \frac{\text{EBIT}}{\text{TI}} \times 100\% \\ &= 14.14\% \end{aligned}$$

(3) 项目资本金净利润率

项目资本金财务盈利能力分析是融资后财务盈利能力分析，是针对项目资本金获利能力的分析。

经计算，项目计算期内年平均净利润（NP）87898.79 万元，项目资本金（EC）投入为 227415.42 万元。

$$\begin{aligned} \text{项目资本金净利润率} &= \frac{\text{NP}}{\text{EC}} \times 100\% \\ &= 38.65\% \end{aligned}$$

（八）偿债能力和财务生存能力分析

1、借款还本付息方案

项目借款还本付息方案是根据预计可能的债务资金偿还条件和方式计算确定的。项目计划贷款 465000.00 万元，为 6 年期借款，贷款利率为 4.30%，分六次借款，计算期第一年贷款 100000.00 万元人民币，第二年借款 80000.00 万元人民币，第三年借款 70000.00 万元人民币，第四年借款 60000.00 万元人民币，第五年借款 80000.00 万元人民币，第六年借款 75000.00 万元人民币，计划于计算期第 2 年，第 3 年，第 4 年，第 5 年，第 6 年，第 7 年还款，按最大还款方式每年还款 31395.92 万元、61471.6 万元、85942.99 万元、110982.99 万元、129361.96 万元、144402.63 万元，于计算期第 7 年末还完。

2、项目偿债能力分析

（1）利息备付率

利息备付率是指在借款偿还期内的息税前利润与当年应付利息的比值，是从付息资金来源的充裕性角度反映支付债务利息的能力指标。项目计算期第 2 年、第 3 年、第 4 年、第 5 年、第

6年、第7年的利息备付率分别为3.9、5.5、7.5、10.2、13.4、30.2，利息备付率高，偿债风险小。

(2) 偿债备付率

偿债备付率是指在债务偿还期内，可用于计算还本付息的资金与当年应还本付息的比值，是从偿债资金来源的充裕性角度反映偿付债务本息的能力指标。项目计算期第2年、第3年、第4年、第5年、第6年、第7年的偿债备付率均为1.1，均大于1，项目还本付息资金可偿付当年债务。

(3) 资产负债率

项目资产负债率是指企业的某个时间点负债总额同资产总额的比率。项目计算期第1年、第2年、第3年、第4年、第5年、第6年、第7年资产负债率分别为71%、54%、47%、36%、28%、18%、5%，项目资产负债率适度，企业投资人、债权人的风险较小，项目经营安全、稳健、有效，具有较强的融资能力。

3、财务生存能力分析

根据对财务计划现金流量表分析表明，项目净现金流量和累计盈余资金均无负值出现，项目在运营期间有足够的净现金流量维持正常运营，确保了项目财务的可持续性。

(九) 不确定性分析

1、敏感性分析

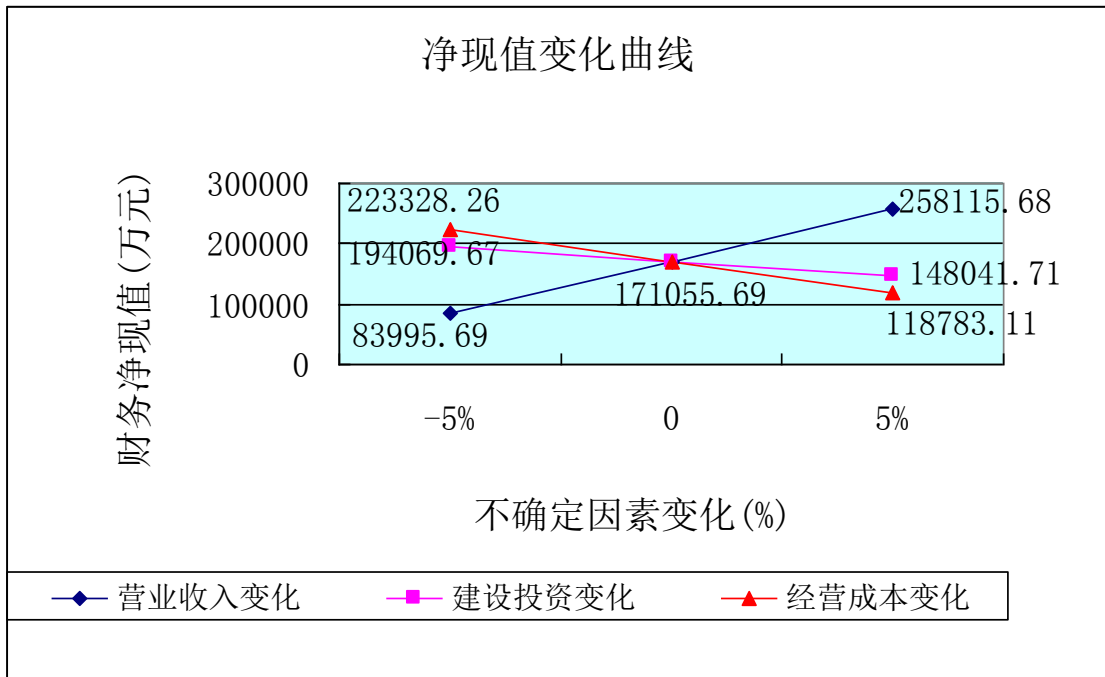
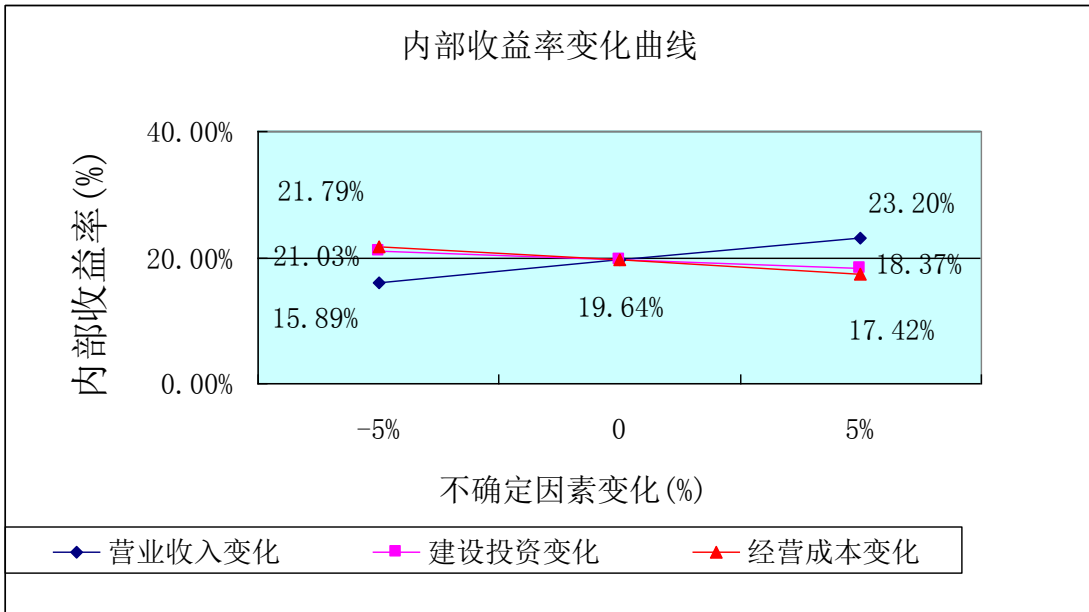
项目对所得税后全部投资进行敏感性分析，分别在营业收入、建设投资、经营成本等单因素变化 $\pm 5\%$ 时，对财务内部收益率及投资回收期的影响进行分析。

敏感性分析表见下表：

敏感性分析表

序号	不确定因	不确定因	税后财务内	税后投资回	税后财务净
----	------	------	-------	-------	-------

	素	素变化率	部收益率	收期 (年)	现值 (万元)
	基本方案		19.64%	7.58	171055.69
1	营业收入变化	-5%	15.89%	8.29	83995.69
		+5%	23.20%	7.04	258115.68
2	建设投资变化	-5%	21.03%	7.35	194069.67
		+5%	18.37%	7.81	148041.71
3	经营成本变化	-5%	21.79%	7.24	223328.26
		+5%	17.42%	7.98	118783.11



敏感性分析图

由以上表、图可以看出，各因素的变化都不同程度地影响财务内部收益率及投资回收期，其中营业收入的变化最为敏感，经营成本次之。因此，要求企业加强经营成本管理，增加销售。

2、盈亏平衡分析

项目对设计产量进行盈亏平衡分析，采用公式计算法计算盈亏平衡点。

年固定成本

$$\text{BEP} = \frac{\text{年固定成本}}{\text{年销售收入} - \text{年可变成本} - \text{年营业税金及附加}} \times 100\%$$

年销售收入— 年可变成本—年营业税金及附加

76995.72

$$= \frac{76995.72}{401852.00 - 215700.7 - 711.27} \times 100\%$$

401852.00-215700.7-711.27

$$= 41.52\%$$

计算结果表明，在达到设计能力的 41.52% 时，项目即可保本，说明项目有较强的抗风险能力。

(十) 财务分析结论

项目建成后，达产年将实现销售收入 60320.02 万美元（折 401852.00 万元人民币），利润总额 16330.71 万美元（折 108595.31 万元人民币，数据含补贴收入）。项目所得税前投资财务内部收益率 20.82%，财务净现值 207884.38 万元，回收期为 7.55 年（含建设期）；所得税后投资财务内部收益率 19.64%，财务净现值 171055.69 万元，回收期为 7.58 年（含建设期）；项目资本金财务内部收益率为 29.1%，总投资收益率为 14.14%，资本金净利润

率为 38.65%。偿债能力和财务生存能力分析表明，项目具有较强的融资能力和稳定的财务的可持续性。综上所述，项目从财务分析角度分析是可行的，但应根据不确定性分析，积极采取规避风险措施，以适应项目实施后的市场变化。

综合分析，项目从财务分析角度评价是可行的。

第六章 项目主要风险和防范应对措施

一、社会风险分析

1、原材料价格波动风险

天然橡胶作为重要的战略资源，是典型的资源约束型产品；作为大宗商品，其价格与贸易政策、汇率、资本市场状况等有密切联系。近年来受境外大宗商品市场影响，天然橡胶价格呈大幅波动态势。天然橡胶、合成橡胶是生产轮胎的主要原材料，占轮胎总生产成本比重较大。由于天然橡胶和合成橡胶价格有一定的联动性，因此天然橡胶的价格对轮胎成本影响很大。2014年度、2015年度及2016年度，天然橡胶及合成橡胶在公司生产成本中所占的比例合计分别为35.68%、30.03%和35.93%。因此，本公司将面临天然橡胶价格大幅波动的风险。

2、环境风险

总体来讲，塞尔维亚拥有较好的投资环境。其地理位置优越，交通便利，连接东南欧与西欧、欧亚大陆的陆路枢纽，基础设施较为完善；从法律环境看，塞尔维亚各项法律制度将随着入盟进程的深入而逐步规范，并最终与欧盟趋同；从经济环境看，战后塞尔维亚经济总体呈增长趋势，为吸引投资创造了有利条件。此外，塞尔维亚相比周边和地区其他国家，具备一定相对优势。

近年来，塞尔维亚政治局势相对动荡，对其投资环境带来无可避免的影响。首先，政局的动荡会影响外国投资者的信心，一些投资者选择观望或停止扩大投资规模；其次，由于政府高层经常变动致使其行政效率较低，投资项目审批程序复杂周期较长。因此，一旦当地出现政局不稳等情况，进而影响公司在海外的生

产经营活动，将给公司的经营带来一定程度的风险。

3、经营风险

经营风险来源于公司的决策人员和管理人员在经营管理中出现失误而导致公司盈利水平变化从而产生投资者预期收益下降的风险或由于汇率的变动而导致未来收益下降和成本增加。可能出现在境外企业的任何一个部门，也贯穿了境外投资的全过程。

二、风险对策分析

中国企业对外投资是国内外各种经济因素交织作用下的必然趋势，然而，企业对外投资的发展风险总是与机遇并存。如何应对境外投资风险、提高境外企业效益已经成为中国企业对外投资中面临的主要问题。

1、原材料价格波动风险对策

(1) 适时调整产品价格

在配套市场，公司和部分整车厂商建立了销售价格随主要原材料价格波动的价格联动机制，从而把原材料价格波动对利润波动影响的风险部分转嫁到了客户端。在替换市场，公司建立了自身销售价格和市场销售价格相结合的定价机制，结合主要原材料对生产成本的影响，每月对销售价格进行不同幅度的调整，这在一定程度上抵消了橡胶价格波动对交易业绩的影响。

(2) 优化供应商，加大供应链的管理

随着产能的扩大和市场地位的提升，公司对供应商的谈判能力逐步增强。近年来，公司加大对橡胶供应商的谈判力度，在原材料价格、交货期、付款条件等方面综合评估供应商，并据此优化了供应商队伍，一定程度上降低了价格波动的影响。

(3) 加大产品研发，调整产品结构，提高产品竞争力和议价能力公司拥有国家级企业技术中心，拥有通过中国国家实验室认可委员会认可的实验检测中心和轮胎室内噪声试验室，拥有博士后科研工作站、院士科研工作站。近年来，公司瞄准国际同类产品水平，自主研发的新产品 **GREEN-Max UHP** 轮胎系列，抗湿滑性能提升 20%，通过噪音降低 1 分贝，产品技术水平已经达到国际先进水平，已经有能力参与国际高端市场竞争，产品竞争优势的提高使公司对客户的议价能力增强。

2、投资环境风险的对策

境外企业无法决定投资所在国的政治、经济形势，因此，对于环境风险只能采用规避的方法，并尽量减少其不利影响：

(1) 做好对投资所在国政治、经济形势的评估，注意借助大型国际投资咨询公司的专业力量。

企业应在投资前通过实地考察、专家咨询等方式，对投资所在国的经济发展状况、政局稳定情况和对外国投资的优惠政策进行综合评估，境外企业设立后也应要求海外经理人员及时提供当地各种政策动向的情报，并由专门的机构进行分析。评估工作专业性较强，由于一般企业实力有限，要注意借助咨询公司这类中介机构的专业知识。由于目前国内没有成熟的海外投资咨询公司，对于大的境外投资项目，虽然咨询费用比较昂贵，但为减少投资风险，还是有必要委托国外的大型投资咨询公司进行评估。

(2) 改变投资方式，实行海外企业本地化战略，加强对投资所在国的公关策略。

在境外投资中贯彻“双赢”策略，实行海外企业本地化战略，以取得一定的本国企业身份，加强对投资所在国的公关策略。如

果投资主体具有品牌、技术、管理优势也可以像麦当劳那样采取特许经营的形式，做到既节约资金、避免了直接投资风险，又占领了市场。在境外企业经营中采用本地化战略，一方面多雇用当地员工，另一方面尽量实现采购本地化。境外企业必须注意塑造自己在当地良好的“公众形象”，对投资所在国有明确的公关策略，并将自身的发展积极地融入投资所在国的经济发展中。

(3) 通过保险手段减少环境风险产生的损失。

企业可以通过加入保险等方法减少境外投资的风险，如世界银行于 1988 年成立了多边投资保险机构，它和国家之间的多边条约一起为对外直接投资中的国有化等系统风险提供了条约保证，当跨国公司成为该公约或机构的成员之后，境外投资中的部分系统风险就可以在某种程度上进行控制，当损失发生时也可以申请国际赔偿，为企业的境外投资提供国际保证。

3、经营风险的对策

防范经营风险需要注意以下几个问题：

(1) 境外投资要着眼于增强投资主体的核心能力。

核心能力指企业在特定的经营中具有竞争优势的多方面技能、互补性资产和运行机制的有机融合，是不同技术系统、管理系统的有机组织，是识别和提高竞争优势的知识体系。核心能力的强弱是企业实施境外投资的首要制约因素，也是决定境外企业抗拒经营风险能力的重要指标。不论在境外新设企业还是直接收购境外股权，境外投资成功的关键在于是否发挥和增强了投资主体的核心能力，如果只是盲目并购和多元化，往往导致经营失败。目前许多国内企业只关注境外投资的外在效果，如资本的集中、规模的扩大，却很少认真分析核心能力这个本质的东西，特别是

一些有资金实力却并不具备竞争优势的企业，把境外投资等同于攻城略地的扩张，导致收购境外股权时出价过高，也影响了境外投资的实际收益。

(2) 实行内部诊断制度，完善境外企业的治理结构和管理结构。

没有健全竞争机制以及激励与约束机制的海外经营比国内经营的风险大幅增加，因此，形成完善的治理管理结构是境外企业应对经营风险的前提条件。首先，通过加强对境外企业的财务监督完善其内控机制。其次，当海外企业的投资所在国外部治理机制健全，母公司可以借助外部治理环境的强监督作用来安排内部治理，实现对海外企业的有效治理和控制，例如很多跨国公司在境外企业的董事会中引入当地债权银行的代表和独立董事职务以加强对海外子公司的监督。最后，母公司应把内部诊断制度作为完善境外企业治理管理结构的重要手段，设立专门的机构，对境外企业的经营管理情况进行定期的内部评估，并提出相应的改进建议。

(3) 在加强境外企业管理的同时保持其经营的灵活性。

投资主体应该明确跨国公司内部风险决策的权限，一方面防止完全放任海外子公司自行决策投资行为，造成子公司权限过大，投资失控；另一方面也要避免管得过死，一切投资或支出均须报请公司总部审批，影响海外企业的正常运营。

(4) 注重履行社会责任。

在我国深入实施“走出去”战略、不断提高对外开放水平的新形势下，我驻外企业积极履行社会责任具有重要意义。企业在开展跨国经营时，承担更多的社会责任，不但是对企业自身品牌、

信誉和社会形象的投资,而且也有利于平衡国家之间、企业之间、企业与社会之间的各种利益关系,并将对企业的经营产生积极影响。我驻泰中资企业要贯彻落实“科学发展观”,将企业经营和履行社会责任相结合,本着“互利共赢、共同发展”的原则对外开展业务,热心参与赈灾、济贫、环保、教育、社保、节约资源、劳动保护等各类社会公益活动,融入当地社会,树立中资企业的良好形象,营造有利于我与当地社会和谐相处、共同发展的良好氛围。

第七章 项目对我国国家利益和国家安全的影响分析

一、项目对行业发展的影响

塞尔维亚的橡胶工业在上世纪八十年代是发展的最盛时期，当时有 2 万名就业人员，占南斯拉夫橡胶工业的 55-60%。年出口达 2 亿美元。南斯拉夫解体后，橡胶工业急剧衰退。近几年橡胶工业进入了私有化的行列。2003 年美国 GALAXY TIRE & WHEEL 公司收购了 PUMA-GUMA 公司，法国米其林公司成为 TIGER MH 公司的最大股份，生产轮胎。2004 年橡胶产品的出口创历史最高水平，达 1.866 亿欧元。TIGHR MH 公司出口的轮胎和内胎接近 8000 万欧元。

山东玲珑轮胎股份有限公司是一家专业化、规模化的技术型轮胎生产企业，现已成长为中国知名轮胎企业，连续多年入围世界轮胎 20 强，中国轮胎前五强。研发的涵盖全钢子午胎、半钢子午胎等领域 3000 多个规格的轮胎品种，产品系列位居国内同行前列，在全球轮胎加工行业中处于领先地位。

本项目的建设 with 塞尔维亚轮胎加工行业的发展相适应，对于促进当地轮胎行业发展，拉动汽车、运输、包装等相关行业发展，拉动社会需求，推动社会消费具有重要意义。

二、项目对宏观经济的影响

塞尔维亚位于欧洲东南部，巴尔干半岛中部的内陆国，土总面积为 88361 平方公里（含科索沃），首都贝尔格莱德。2017 年塞尔维亚国内生产总值较上年实际增长 1.9%；固定资产投资较上年实际增长 5.3%；工业生产较上年实际增长 3.9%；农业生产较上年实际下降 10.0%；建筑业较上年实际增长 2.8%；零售业

较上年实际增长 4.0%；餐饮住宿服务和食品加工行业较上年实际增长 7.8%；旅客过宿量较上年增加 10.3%；交通和仓储业较上年实际增长 9.9%；电信业增长 1.2%。以欧元结算，2017 年对外贸易额与上年相比，出口增长 13.0%，进口增长 14.2%

项目承办单位山东玲珑轮胎股份有限公司利用自身有利条件，采用先进的子午胎生产技术和设备，提高产品档次，在塞尔维亚投资建设年产 1362 万条高性能子午线轮胎项目，将实现销售收入 64018.3 万美元（折 401852.00 万元人民币），为当地增加税收 11936.65 万元（含附加税、个人所得税），是加快企业发展，带动塞尔维亚国民经济提高的必然要求。同时项目的建设还能进一步促进我国的国民经济的发展，提高我国在国际上的社会地位。因此，项目的建设对推动中塞两国宏观经济的发展具有重要意义。

三、项目对我国与有关国家关系的影响。

自“一带一路”倡议提出以来，越来越多的中国企业家参与投资建设，开拓新的市场。塞尔维亚是中国“一带一路”的朋友圈国家，目前是世界第二大投资目的地国。塞尔维亚的汽车制造业已有 70 多年的历史，生产五百多万辆客车，汽车制造业无疑是当今塞尔维亚最重要的工业部门，也聚集了博世、米其林、大陆等多家世界一流轮胎企业在塞尔维亚建造自己的工厂，对项目单位而言，产业集群效应明显。

项目单位作为世界轮胎 20 强、中国轮胎前 5 强，近年来，玲珑轮胎积极响应“一带一路”战略，与沿线国家往来愈发密切，谱写着轮胎“中国制造”的华章。按照规划，玲珑轮胎将在欧洲和美国建立两个海外生产基地，力争到 2020 年轮胎产能达到 8000

万套。目前，公司正在对塞尔维亚、捷克、波兰、匈牙利等东欧国家进行投资考察。在此，塞尔维亚总统亚历山大·武契奇向项目单位抛出“橄榄枝”，并开出多项优惠政策，希望项目单位能充分考虑将塞尔维亚作为投资主要意向。

优惠的双向投资待遇，是自贸区的一个基本特征。1995年12月，中国与前南联盟签订双边投资保护协定，1997年3月，中国与前南联盟签订避免双重征税协定，塞尔维亚继承了前南联盟的国际法主体地位，因此该协定仍然有效。除了上述双边投资保护协定和避免双重征税协定之外，中国与塞尔维亚还签署了9个协定。塞尔维亚与中国友好关系源远流长，塞尔维亚是中国在中东欧地区首个建立全面战略伙伴关系国家，双方各领域、各层次交往频繁，两国元首共同签署了《中塞两国关于建立全面战略伙伴关系的联合声明》，将中塞关系定位提升为全面战略伙伴关系；两国元首还共同见证签署了多项政府部门间和商业协议，涉及产能、基建、军工、科技、文化、媒体、地方交往等多领域合作。

可以看出，本项目的建设将间接的促进中塞两国的合作，促进中塞两国友好交往和互利合作，进一步打造新时期中塞关系的独特的亮丽风景。

四、项目是否涉及我国禁止开展的境外投资

项目建设未列入国家发展改革委、商务部、人民银行、外交部发布的《关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》（国办发〔2017〕74号）中限制开展的境外投资和禁止开展的境外投资的类别。另外项目的建设不会对我国履行有关国际义务构成重大不利影响，也不存在其他威胁我国国家利益和国家安全的情形。