

海外消息

朗盛进一步明确业务增长目标

朗盛集团通过采取一系列重组措施,成功克服了化工产业中因周期性波动所造成的影响,非核心业务也已剥离给其他战略投资者。截至目前的 4 个重组阶段取得的成果显示,集团利润的持续增长已上轨道。预计 2009 年将比今年同期节约 2.6 亿欧元。2005 年度,公司的主要收入指数,常规业务范围内的利税及折旧前收入增长 30%,而 2006 年上半年实现增长 18%。

2006 年 9 月 14 日,朗盛集团在德国勒库沃森举行的国际媒体与投资者大会上进一步明确了业务增长目标。

1 新的 2009 收益目标

鉴于当前收入的稳势增长,集团制定了新的发展目标。即预计到 2009 年,常规业务范围内的利税及折旧前收入边际率应位于同行业同类公司平均水平,这个数字在 2005 年处于 12% 和 14% 之间;在 2006 年第二季度财务报告中,朗盛更加明确了 2006 年公司整体收入,预计常规业务范围内的利税及折旧前收入将达到 6.6~6.8 亿欧元。

2 业务部门盈利目标明确

到 2009 年,所有部门的常规业务范围内的利税及折旧前收入边际率将达到至少 5%。2006 全年,朗盛希望公司 55% 的业务部门的常规业务范围内的利税及折旧前收入边际率将超过 10%,几乎达到 2004 年同期收益的两倍;尽管有 20% 的业务收入边际率将低于期望值,公司 25% 的业务收入边际率将达到 5%~10%。

3 业务模式进一步增强

在新闻发布会上,朗盛管理董事会主席贺德满博士详细讲解了进一步增强的业务模式:通过严格的成本管理、有竞争优势的定价机制和以赢利为目标的资源配置,促进集团效益的大幅提高。

朗盛将充分利用市场增长所带来的所有机会。另外,公司计划开拓新市场,领导业界趋势,并在这个业务模式上自然发展。

外部增长的机会,包括收购中小项目来扩大公司的产品范围,通过新产品进入新的有发展潜力的市场。收购的公司或者业务部门必须能够创造价值,并且要能促进集团持续的利润增长。朗盛将全心致力于能够发挥其业务专长并且能创造附加值的业务上。选择的过程是严格的,并遵守财务规章,不会给自己增加压力。

朗盛着重指出了集团公司财政实力的增强,并表示有足够的财政实力支持公司的持续发展,收购所需资金支持可达 15 亿欧元。 缪 健

普利司通利用由垃圾转化的能源

普利司通/费尔斯通北美轮胎公司(BFAT)与一家沼气技术公司以及美国北卡罗来纳州威尔逊郡行政当局合作,利用该郡处理垃圾产生的甲烷气体,作为燃料产生蒸汽,供给 BFAT 在该郡的轮胎厂使用。

除了有利于环保之外,BFAT 通过此举,将能够以稳定的价格得到由沼气产生的蒸汽能源,而天然气的价格却一直在上涨。 郭 谊

道康宁进军运动防护市场

日前,美国道康宁公司向社会发布一项冲击保护技术用硅橡胶的专利。该技术能在多种运动产品上使用,而且效果满意。

该专利技术主要是用一种硅橡胶涂覆好一个三维形状的纺织物。该纺织物为智能型,在一般情况下保持柔软形态,但当受到一定程度冲击时它就会变硬,而冲击消失后,它又会立即恢复到柔软形态。这种本领在于它具有吸收和分布冲击能量的能力。而且,这些材料能够拼在一起,可以直接用于大型产品。

根据道康宁公司的发展计划,新产品将主要用于高性能服装、工业和民用织物、医疗设备、军用和民用防护、建筑材料和建筑物防护。例如,如果用于高性能服装会使其更透气、更柔软、更轻。