

售额只增长了 2.1%。

净收入达 3600万欧元,减少了 5700万欧元。资本支出增长约 1/3 达 6600万欧元,去年同期为 5200万欧元。2006 财政年资本支出将处于 2.5~2.7 亿欧元这一区域之间。财政净负债降低 26%,从 2005 年 12 月 31 日的 6.8 亿欧元减少为 5.03 亿欧元。

按地区划分,在德国,朗盛 2006 年第三季度销售额增长了 4.7%,达 4 亿欧元,去年同期为 3.82 亿欧元。然而在 EMEA 地区(除德国以外的欧洲,中东以及非洲地区)销售额下降了 8.7%,为 5.28 亿欧元(去年同期为 5.78 亿欧元)。朗盛在美洲地区的销售额下降了 9.9%,为 4.45 亿欧元,而去年同期为 4.94 亿欧元,主要是因为产品线调整和货币汇率的影响。亚太地区销售额为 3.18 亿欧元,与去年同期的 3.22 亿欧元相比,仅降低了 1.2%。因去年同期对货币汇率影响的调整以及部分业务的出售,亚太地区的销售额仍增长了 2.7%。亚太地区总销售额占整个集团公司销售总额的 18.8%,去年同期为 18.1%。

按业务板块看,2006 年第三季度,高性能橡胶业务板块总销售额达 4.5 亿欧元,同比增长 8.7%,2005 年同期为 4.14 亿欧元。随着市场中的石化原料以及能源价格的进一步增长,导致该业务板块的所有部门产品价格全面上调。高性能橡胶业务板块常规业务范围内的利税及折旧前收入同比增长 35.9%,达 5300 万欧元,去年同期为 3900 万欧元,众多的业务部门得益于产品价格的上调,成本的节省以及效率的提高。不同于 2005 第三季度的低迷表现,顺丁橡胶业务部在价格和销量收入方面都有很好的表现。该业务板块常规范围内的利税和折旧前收入边际率整体提高了 2.4%,达 11.8%。

第三季度,同样由于产品线调整和货币汇率的影响,高性能化学品业务板块销售额与去年同期相比缩减 12.5%,为 4.28 亿欧元。2006 年 7 月在中国潍坊水合肼工厂的建成并成功启动,巩固了功能化学品业务部门在快速发展的亚洲市场上的地位。业务竞争的加剧,以及因用户关闭了其生产设施而导致需求量下降,都导致橡胶化学品业务部门销售量降低。

朗盛希望 2006 年第四季度全球市场环境能

继续保持良好的发展形势,为化学工业提供有利的业务环境。根据 2006 年前三个季度业务发展的积极表现,朗盛坚信常规业务范围内的利税和折旧前收入将介于 6.6~6.8 亿欧元之间。

缪 健

普利司通在比利时建立 欧洲后勤服务中心

为了加强欧洲市场的轮胎销售服务,普利司通公司在比利时西北部的港口城市泽布勒赫(Zeebrugge)建立后勤服务中心,中心将从 2007 年开始运行。它是普利司通欧洲轮胎供应链中的关键环节,负责协调全欧洲轮胎生产和市场需求之间的平衡,以便增加市场应变能力,降低销售成本,提高客户满意度。

早在 1998 年,普利司通公司就在泽布勒赫建设轮胎仓库,用来储存销售到欧洲的进口卡车轮胎。2003 年,仓储能力翻了一番,同时开始存储进口轿车轮胎。该后勤服务中心建成后,将可储存进口的和欧洲产的各种规格的轮胎,并及时把轮胎配送到德国、英国、爱尔兰、瑞典、丹麦、比利时、荷兰、卢森堡和波罗地海诸国的分销中心。另外,该公司还准备在捷克和西班牙各建一个后勤服务中心,分别为东欧和西欧地区的轮胎分销网络服务。

郭 轶

大陆增加罗马尼亚橡胶制品产能

德国大陆公司决定将欧洲的生产基地逐渐向低成本地区转移,加大对罗马尼亚的投入。到 2010 年,该公司在罗马尼亚从事汽车零部件生产的雇员总数将增加 1500 人,达到 5000 人。

到 2008 年,位于蒂米什瓦拉(Timisoara)的大陆汽车制品厂的轮胎产能将从目前的 1200 万条增加到 1600 万条。设在该地区的康迪泰克(ContiTech)子公司的橡胶制品工厂的产能将提高一倍,该厂主要生产汽车用空调软管和传送皮带。另外,大陆公司也要充实和加强研发能力,锡比乌(Sibiu)研究中心的雇员将从目前的 200 人增加到 300 人。

郭 轶