

朗盛业绩连续 11 个季度增长 中国市场势头强劲

2007年第三季度,全球领先的特殊化学品集团朗盛公司在华业绩同比增长达到两位数字。其中,橡胶化学品业务部与2006年同期相比更实现高达三位数增长。顺丁橡胶业务部和材料保护品业务部同样增势强劲。

朗盛公司大中华区总裁王永利先生说:“随着中国轮胎市场的高速增长,顺丁橡胶和橡胶化学品两大业务部仍将保持高速增长态势。”2007年9月,橡胶化学品业务部在中国安徽省铜陵市的橡胶防老剂合资生产厂开始生产并销售,这将进一步促进朗盛橡胶化学品业务的在华增长。

从全球范围来看,朗盛公司发布的2007年第三季度财报显示,公司取得了连续11个季度业绩增长的喜人成就。2007年第三季度公司常规业务范围内的利税及折旧前收入与2006年同期相比增长6.7%,达到1.75亿欧元(2006年第三季度为1.64亿欧元)。以欧元计算的常规业务范围内的利税及折旧前收入边际率达到10.3%(2006年第三季度为9.7%)。通常每年下半年的这一阶段,边际率均表现较弱,但朗盛公司在本季度常规业务范围内的利税及折旧前收入边际率达到了两位数字。公司运营指标(常规业务范围内的利税前收入)增长22.4%,达到1.04亿欧元。2007年7~9月,公司净收入同比增长超过两倍,从0.36亿欧元增长到0.75亿欧元。朗盛表示,这是朗盛公司历年来在第三季度实现的最为强劲的增长,也为公司在第四季度的持续性增长奠定了坚实基础。

与2006年同期相比,销售额从2006年同期的16.91亿欧元微增至17.05亿欧元。扣除业务调整和汇率因素影响,公司销售额增长了6%。在第三季度,公司成功的将产品价格提升了1.6%,同期销量增长了4.4%。2007年第三季度公司的资本支出为5900万欧元,与去年同期的6600万欧元相比略有下降。朗盛预计,2007年全年资本支出将达到3亿欧元规模。公司净财务负

债额将由2006年12月31日的5.11亿欧元减少到4.91亿欧元。截至2007年9月30日,朗盛公司员工总数由16481人下降到14659人。这主要是由于朗盛公司将其前力施展聚合物业务部业务并入与英国化工企业NEOS的合资企业NEOS ABS有限公司(泽西岛),以及朗盛剥离了Borche集团。

1 各地区业务走势

在德国,朗盛公司2007年第三季度销售额增长5.3%,达到4.21亿欧元(2006年第三季度为4亿欧元)。在除德国外的欧洲、中东和非洲地区销售额微增0.8%,达5.32亿欧元(2006年第三季度为5.28亿欧元)。由于在东欧市场的增长趋势强劲,朗盛公司于2007年10月在斯洛伐克的 Bratislava 开设了一家销售公司。在美洲地区,销售额为4.27亿欧元,与2006年同期的4.45亿欧元相比,下降了4%。扣除产品线调整及汇率因素影响,销售额与2006年同期相比增长8.1%。北美及拉丁美洲的所有业务板块均对此良好业绩做出了贡献。在亚太地区,2007年第三季度销售额增长了2.2%,达3.25亿欧元(2006年第三季度为3.18亿欧元)。扣除汇率因素及上一年度业务剥离因素的影响,与2006年同期相比销售额增长高达6%。按此测算,该地区销售额在公司整体市场份额中所占比例从18.8%增长到19.1%,达到历史最高水平。中国再次成为驱动增长的动力,其销售额再次实现两位数的增长。

2 相关业务板块

与上一季度相同,高性能聚合物业务板块涨势良好,销售额同比增长3.6%,达到6.67亿欧元(2006年第三季度为6.44亿欧元)。这一良好业绩源于其所辖的所有业务部门产品价格上浮和销量提升。丁基橡胶业务部表现尤为突出,其第三季度销量增长速度高于平均水平。受益于该业务板块,所辖业务部均涨势喜人,该板块常规业务范围内的利税及折旧前收入同比增长21.8%,达到9500万欧元(2006年第三季度为7800万欧元)。常规业务范围内的利税及折旧前收入边

际率也增长了 2.1%，达到 14.2%（以欧元计算）。

高性能化学品业务板块在 2007年第三季度里表现稳定。受纺织化学品业务剥离及汇率变化的不利影响，销售额同比下降 6.6%，为 4.93 亿欧元。但扣除上述因素后，同比增长 3.4%。这一增长主要受益于皮革化学品、莱茵化学、橡胶化学品和离子交换树脂业务部的增长。由于纺织化学品业务剥离因素，该业务板块与去年同期相比常规业务范围内的利税及折旧前收入下滑 5.6%，为 6.700 万欧元（2006年第三季度为 7.100 万欧元）。但其常规业务范围内的利税及折旧前边际率微幅增长，达到 13.6%（2006年第三季度为 13.4%）。

3 2007年全年展望

朗盛公司预计 2007年第四季度全球经济仍将继续保持增长趋势，但各地区之间会有所差异。虽然预计在美国市场的增长将有所放缓，但全球化工业将受益于亚太地区和拉美地区的强劲需求，欧洲地区的业务环境仍将保持相对稳定。考虑到以上情况，即便是受到力施展聚合物业务部因业务剥离所造成的收入下降，但朗盛公司预期 2007年全年常规业务范围内的利税及折旧前收入仍将达到 7 亿 ~ 7.2 亿欧元（2006年同期为 6.75 亿欧元）。
朗 盛

2007年世界轮胎巨头整体向好

据世界各大轮胎公司向对外公布的 2007年第三季度的销售额及利润，同比均有不同幅度增长。其中，普利司通和固铂的销售呈现两位数增长，其中普利司通轮胎的增幅最大，达到 16%。尽管全球橡胶原材料涨价和美国轮胎市场暗淡，但大多数轮胎公司 2007年的销售形势乐观。虽然日元疲软，普利司通上半年的销售额及销售利润分别增长 13.4% 和 21.3%，三季度依旧保持良好势头。前三个季度销售总额达到 214 亿美元，同比增长 14%，其中轮胎销售额 173 亿美元，同比增长 16%。公司净利润 7.14 亿美元，同比增长 64%。

米其林公司表示，2007年上半年尽管原材料成本增加了 8 000 万美元，但公司的载重轮胎在欧洲、亚洲和南美市场需求旺盛，取得了不俗的销售业绩，销量增长 3.6%。三季度欧洲和北美市场替换轿车轮胎和轻卡轮胎销售量增长缓慢，同时美国市场原配载重轮胎销售量递减，导致三季度公司轮胎销量增幅较小，只有 1.4%，三季度轮胎销售额增长 2.5%。前三个季度销售总额 181.3 亿美元，同比增长 4%，其中载重轮胎、轿车轮胎及轻卡轮胎分别增长 4.2% 和 2.4%。

大陆轮胎前三季度的销售额为 47 亿欧元，同比增长 5%，其中轿车轮胎及轻卡轮胎销售 36.47 亿欧元，同比增长 7%；商用汽车轮胎销售 10.7 亿欧元，同比下降 1.6%。公司净利润比去年同期增长 7%。

固特异公司受 2006年钢铁联合会罢工的波及，导致一季度净利润出现赤字，亏损 1.18 亿美元，其中北美轮胎销量下滑 14.5%。尽管公司的业务在上年第四季度及去年上半年销售受到一定影响，但公司一直在努力增加核心消费者及商用轮胎的销售量。上半年销售额 94.2 亿美元；三季度销售额 51 亿美元，净利润 6.68 亿美元。

由于采取了降低生产成本，扩大北美及国际其他轮胎市场的销售，增加轮胎售价等多种措施，固铂轮胎在经历连续 8 个季度的利润赤字后，2007年上半年开始扭亏增盈，前三个季度净利润达到 3 000 万美元。固铂上半年销售收入 14.4 亿美元，同比增长 17.9%；三季度销售收入又创新高，达到 7.68 亿美元，同比增长 11%，其中北美市场销售额 5.76 亿美元，同比增长 10%。

韩国轮胎 2007年上半年销售增长 13%，达到 18.5 亿美元，三季度销售 9.91 亿美元，同比增长 8.1%，其中在中国和韩国分别增长 12.8% 和 7.6%。三季度销售利润增长 3.2%，达到 8.380 万美元。公司将其归功于全面加强了零售轮胎市场的销售力度，特别是在中国和欧洲市场扩大销售的同时，树立了公司的品牌，取得了丰硕成果。

2007年前三个季度由于欧元兑美元的汇率增长 8%，因此欧洲几家轮胎公司以美元统计的销售额也整体递增。2007年前三个季度各大轮胎公司的销售额见表 1。