



世界轮胎工业迅猛发展

2011 年世界轮胎工业尽管波澜起伏,但却取得了优异成绩,销售收入和利润同步大幅增长。米其林 2011 年销售收入同比增长 15.8%, 达到 207.19 亿欧元;营业利润同比增长 14.8%, 达到 19.45 亿欧元;净利润同比增长 46%, 达到 14.62 亿欧元。普利司通 2011 年克服大地震造成的影响,销售收入达 30243 亿日元,同比增长 5.7%;营业利润同比增长 14.9%, 达到 1913 亿日元;净利润增长 41%, 达到 1029 亿日元。固特异 2011 年销售收入创历史新高,达到 228 亿美元,与 2010 年销售收入 188 亿美元相比增长 21%;营业利润近 14 亿美元,与 2010 年营业利润 9.17 亿美元相比增长 49%。公司四大轮胎业务销售收入均创下历史新高,从而推动了营业利润巨幅增长。大陆轮胎公司 2011 年扭亏为盈,销售收入同比增长 17%, 达到 304 亿欧元;税前利润 26 亿欧元;实现赢利 11 亿欧元。诺基亚轮胎公司 2011 年轮胎销售收入同比增长 37.7%, 达到 14.6 亿欧元;营业利润同比增长 71.1%, 达到 3801 万欧元;净利润增长 82%, 达到 3089 万欧元。住友橡胶公司 2011 年销售收入同比增长 12%, 达到 84.9 亿美元;营业利润同比增长 13.4%, 达到 6.68 亿美元;净利润同比增长 32.5%, 达到 3.56 亿美元。横滨橡胶公司 2011 年销售收入同比增长 19.1%, 达到 58.3 亿美元;净利润同比增长 2.6%, 达到 1.46 亿美元。韩泰轮胎公司 2011 年全球销售收入保持强劲增长态势,销售收入同比增长 20.9%, 达到 6484 万亿韩元;营业利润增幅有所趋缓,为 5663 亿韩元。

2011 年轮胎工业业绩向好主要在于轮胎需

求增长及轮胎价格提高。总体而言,2011 年全球轮胎需求旺盛,轮胎价格多次上调,世界轮胎前 10 强销售收入全部增长。横滨橡胶公司全年 5 次提高轮胎价格,在日本国内及海外轮胎销售状况良好。韩泰轮胎公司在欧洲和北美销售收入分别同比增长 41% 和 34%, 在亚太及拉美同比增长均超过 20%。天然橡胶价格高位运行给企业生产经营造成巨大压力,但通过轮胎涨价等措施,基本消除了原材料成本上升对业绩的影响。固特异产品提价与产品调整成果显著,除去汇率影响后,2011 年单胎利润同比增长 17%;产品提价与产品调整为 2011 年贡献了 24 亿美元的收益,基本抵消了原材料成本上升所带来的 18 亿美元开支。米其林为抵消大幅上涨的原材料成本,2011 年其所有的轮胎企业均上调产品价格。据测算,提升价格为米其林销售收入带来 10.5% 的增长。诺基亚轮胎公司的业绩增长来源于主要市场需求增长,且其在这些市场,特别是在中欧和俄罗斯市场中的销售收入还在继续增长。

世界轮胎企业普遍看好 2012 年及以后轮胎发展形势,继续加大轮胎投资力度。米其林宣布在 2011—2015 年间获得至少 25% 的增长和实现正向自由现金流目标,并将 2015 年的营运利润目标提高至 25 亿欧元。作为实现目标的举措之一,米其林将在 5 年内支出 10 亿欧元,以实施旨在提高生产营运竞争力的新计划。固特异预期世界轮胎工业将保持长期增长,预计 2012 年轮胎销售量将与 2011 年基本持平,但销售收入达到 2 位数增长。固特异计划投资 10 亿美元对智利、美国、巴西、德国及我国大连轮胎厂升级,主要将产品转变成高性能轮胎。大陆轮胎公司对 2012 年经营前景乐观,预期 2012 年的业绩至少可以达到 2011 年水平,且销售收入有可能实现 4% 的增长。诺基亚轮胎公司充裕的订单及生产能力扩大将提升 2012 年销售收入,原材料价格下降等因素将进一步提高利润水平,计划在 3~4 年内在俄罗斯新建年产能 500 万~600 万条的轮胎厂。

普利司通宣布将在未来 2 年多的时间内在美国投资 12 亿美元,主要项目包括在南卡罗来纳州艾肯新建工程机械子午线轮胎厂,扩大艾肯现在

的轿车轮胎厂及克拉斯维尔钢丝帘线厂产能。横滨橡胶公司计划在未来7年内投资6亿美元将菲律宾的轿车轮胎厂年产能翻番至1700万条。东洋轮胎公司计划在未来3~4年内投资2.6亿美元在银石轮胎厂附近建立一个乘用车及轻型载重汽车轮胎厂。

现在,世界轮胎投资热潮高涨,尤其是中国和印度的轮胎建设项目正如火如荼地进行。初步估算2012年世界轮胎投资额将突破100亿美元,再创历史新高。

陈维芳

朗盛盈利创新高 业务增长强劲

全球领先的特殊化学品企业德国朗盛集团2011年销售额和利润同时创下历史新高,公司继续在持续增长的道路上阔步前行。受益于价格优于销量的决策以及成功并购和聚焦新兴市场的举措,2011年朗盛销售额同比增长23%,达到87.75亿欧元;常规业务范围内的息税折旧及摊销前利润同比增长25%,达到11.46亿欧元,首次突破10亿欧元大关;常规业务范围内的息税折旧及摊销前利润边际增长率为13.1%,2010年为12.9%;净收入达到5.06亿欧元,同比增长33.3%,增长幅度大大超越销售收入增长幅度和息税折旧及摊销前利润增长幅度。

2012年第1季度,朗盛再获开门红。公司预计,前3个月公司常规业务范围内的息税折旧及摊销前利润将保持在3.3亿~3.5亿欧元之间,这意味着2012年朗盛将超越2011年创下的纪录。朗盛认为,公司持续增长计划建立在能够切实应对全球大趋势的技术和创新,公司将重点关注可持续的机动化解决方案。

2011年,朗盛在“绿色机动化”领域的产品和技术销售收入占公司销售总额的17%,约为15亿欧元,公司计划在2015年将这部分销售收入大幅提升至27亿欧元。

1 新兴市场业务蓬勃发展

朗盛亚太地区2011年销售额同比增长23%,首次越过20亿欧元门槛,约占集团总销售

额的23%。与全球情况一致,高性能聚合物板块同样成为该地区业务增长最为显著的板块。

德国本土销售额达到16亿欧元,同比增长19%,占集团销售总额的18%。三大业务部门中,高性能聚合物板块销售额实现了2位数的增长,高性能化学品、高品质中间体板块销售额增长率均接近10%。

金砖五国(巴西、俄罗斯、印度、中国和南非)的销售额同比增长28%,达到21亿欧元,占集团总销售额的24%,比2010年提高1个百分点。

2 大中华区表现优异

2011财年,朗盛大中华区销售额再创历史新高,达到9.92亿欧元,同比增长24%。去除汇率变化以及产品线调整等影响因素,销售额增长约18%。大中华区销售额占集团总销售额的11%。

在三大橡胶业务部门以及生产高科技塑料半结晶产品业务部门的推动下,朗盛大中华区高性能聚合物板块的销售额大幅度提高。得益于绿色机动化大趋势,溶聚丁苯橡胶和钕系顺丁橡胶产品在市场上持续受到欢迎。其中,Durethan和Pocan产品的销售增长尤为强劲。以高科技塑料产品取代原有的金属部件,能够有效减小汽车车体质量,提高燃油效率,降低碳排放量。朗盛的Keltan三元乙丙橡胶产品的需求也呈井喷式增长,该产品主要用于生产汽车门窗密封条和雨刮器,这是2011财年销售额再创新高的原因之一。朗盛所有业务部门均提升了产品价格,有效转移了原材料价格上涨带来的不利影响。

自朗盛成立以来,中国业务发展在公司增长战略中一直处于极为重要的地位。朗盛在中国的最新投资举措包括:在江苏省常州市新建一家皮革化学品工厂;扩充位于无锡的高科技塑料厂产能;与台橡公司(TSRC)共同出资成立朗盛-台橡(南通)化学有限公司(生产丁腈橡胶),该工厂预计于2012年中投产,初始年产能为3万t,产品主要满足中国市场需求。

3 各业务版块均保持增长

2011财年,在朗盛所有业务板块中,高性能