

行业动态

HANG YE DONG TAI

2009 年第二季度朗盛收益实现反弹

在世界经济持续低迷的条件下,朗盛公司 2009 年第二季度财务表现十分出色,较第一季度实现收益大幅增长。第二季度,朗盛公司常规业务范围内的税息折旧及摊销前利润为 1.12 亿欧元,符合其公布的 1 亿~1.2 亿欧元的预期。虽然公司运营收益比去年同期下降 50%,但仍然比 2009 年第一季度提高 70%。这主要得益于公司产量的大幅增长(亚洲地区尤为明显)以及“挑战 2009”系列措施所带来的成本降低。另一项积极变化是,朗盛公司第二季度常规业务范围内的税息折旧及摊销前利润边际增长率达到 9%,较第一季度的 6.3%有所提高。

在产量回升,特别是高性能聚合物板块的带动下,朗盛公司第二季度全球销售额虽然比去年同期下降 30%,但仍比第一季度提升 17%。公司在连续 2 个季度亏损后,该季度实现 1 700 万欧元的净收入。公司实施严格的资金管理措施,改善了运营现金流状况。公司运营现金流几乎比去年同期翻了一番,达到 1.57 亿欧元,与此同时净负债比 2008 年年底降低了 17%,降至 7.19 亿欧元,再次印证了朗盛公司优良的财务状况。

在化学工业仍然面临极大挑战的环境中,朗盛公司在今年第二季度仍然取得了稳健增长。朗盛公司管理董事会主席贺德满博士表示,“本季度收益的提升不仅仅得益于客户需求的复苏,也归功于公司在应对危机时迅速出台的一系列自助措施。”

1 朗盛公司亚太地区的情况

与疲软的第一季度相比,朗盛公司在亚太地区第二季度的销售额增长了 74%,达到 3.04 亿

欧元。增长的强劲动力主要来自中国、韩国和印度市场。在经历第二季度的大幅增长后,亚太地区销售额占全球销售总额的比例已经提升到 25%。

除亚太地区外,第二季度朗盛公司在全球各个地区的销售额都在去年同期的基础上有所下降,降幅均为 2 位数。朗盛在亚太地区的同比降幅只有 1 位数。

2 朗盛公司大中华区情况

2009 年第二季度,朗盛公司大中华区销售额与 2008 年同期相比增长了 7.8%,达到 1.675 亿欧元。扣除汇率变动、业务剥离及新业务整合等因素影响后,增长率略降 3.6 个百分点。与第一季度疲软的 8 480 万欧元销售额相比,朗盛公司第二季度的销售额几乎翻了一倍。

全球性经济衰退持续抑制着市场对朗盛产品的需求,在这一点上第二季度并没有比第一季度有所改观。朗盛公司大中华区首席执行官柯茂庭先生认为,“伴随着大中华区汽车工业和建筑工业的复苏,朗盛公司橡胶业务部门和半结晶产品部门成为推动朗盛公司在该地区增长的主要力量。此外,离子交换树脂业务部为发电厂提供创新高效的解决方案,材料保护品业务部成功地向中国饮料行业推出稳定剂维果灵²(Velcorin²),都对大中华地区的经济发展做出了重要贡献。”朗盛公司期待中国经济刺激措施与国内需求能够维持中国汽车工业在 2009~2010 年度的发展。为了满足中国汽车厂商的需求,即使在经济发展减缓的条件下,全球零部件制造商向中国进行产业转移的步伐也不会停歇。作为一家上游供应商,朗盛公司的产品销售将从这股产业转移大潮中获得益处。

3 “挑战 2009”和“挑战 2012”

为了保障公司未来收益和良好的财务状况,朗盛公司管理层已与员工代表及德国采矿业、化工和能源业联合会达成一致,延长 2009 年年初开始实行的“挑战 2009”成本削减措施,并引入名为“挑战 2012”的新措施。

“挑战 2009”主要由一系列改进技术工艺和调整管理人员薪资等措施组成。通过这些措施,

公司希望在2009和2010年2年内在全球范围内节约2.5亿欧元。

随着“挑战2009~2012”新方案的引入,朗盛公司希望在2009~2012年在全球范围内节约3.6亿欧元。公司计划通过灵活的资产管理以及上述削减员工薪资等措施实现额外的降低1.1亿欧元成本的目标。这些措施的实施将不会给公司运营增加任何额外费用。

贺德满博士补充道:“‘挑战2012年’的出台,将使我们在接下来的24个月中能更加灵活地应对经济危机所带来的负面影响,从而让我们为经济环境的改善做好最充分的准备。”

4 展望

从目前的情况看,拉丁美洲、北美洲和欧洲经济似乎都已触底反弹,亚洲市场正保持着良好的发展势头,其他区域的需求也逐步恢复,但恢复速度比较缓慢。虽然客户库存原料已经耗尽,但还没出现重新进货趋势。

总体来看,经济环境仍不太乐观,潜在的波动可能会阻碍宏观经济的恢复。因此,朗盛公司决定在2009年11月12日发布第三季度财报时才对2009年全年收益做出预测。不过公司大体上仍然维持之前做出的预测,即2009年的全年销售额和收益将低于2008年。

尽管如此,朗盛公司仍然制定了第三季度的目标,即2009年第三季度常规业务范围内的税息折旧及摊销前利润达到2009年第二季度的水平。通常说来,朗盛公司每年第三季度的关键运营收益都表现平平,一般都会在第二季度的基础上平均下降15%。此外,第三季度还包括传统的夏季营业淡季。考虑到这些因素,这确实是一个雄心勃勃的目标。

贺德满博士认为:“回升的需求以及新引入的成本节约措施,这些因素都将确保朗盛公司在这场经济危急中安然矗立。”

金 徽

新都三益公司打造优质翻新轮胎产品

四川省新都三益翻胎有限公司前身是一家拥有30多年历史的集体所有制翻新轮胎厂,2004

年经资产重组后,变为一家民营企业。公司秉承“质量求生存,创新谋发展”的经营理念,对原有经营体制和管理模式进行深刻变革,企业发展呈现蓬勃生机,现已成为占地50多亩,拥有160多名员工的全国翻新轮胎行业重点企业之一。

为打造优质的翻新轮胎产品,公司不遗余力地长期坚持开展员工素质教育与专业化技术、技能培训,视产品质量为生命,视完善的售后服务为生存发展的社会根基。随着规模发展与生产基地各类配套设施的进一步完善,在对传统工艺持续改进的基础上,企业已能翻新各种大型客车轮胎、中型客车轮胎、载重汽车轮胎、轻卡车轮胎、矿山专用轮胎、工程机械轮胎等数十个品种的专用轮胎。

为打造优质的翻新轮胎产品,公司围绕“重科技、抓质量、创品牌、增效益”的方针,以高起点、高质量、高科技为原则,在技术改造和经营上力行创新,构建一流的轮胎翻新基地。公司引进意大利、马来西亚的先进冷翻新设备,具有生产预硫化胎面胶的能力,生产的冷翻新轮胎具有质量稳定、安全可靠、经久耐磨的特点,产品畅销全国。

为打造优质的翻新轮胎产品,公司培养了一批热爱翻新轮胎事业,拥有丰富翻新轮胎实践经验的技术工人。近年来,随着行业传统技术、工艺标准的不断更新,积极投资开展各种技术攻坚,从胶料配方到产品质量控制均取得长足进步,特别是坚持不懈的员工素质化教育和工艺规范、技术技能的培训,使产品工艺操作的精细化程度大幅度提高。在不断探索与实践过程中,以总工程师牵头,不断进行技术改造、试验设备更新、数据分析强化,从而为新技术的及时消化、新工艺的广泛采用、新设备的熟练操控、所属配套设备的良好维护等方面奠定了坚实的技术基础。

为打造优质的翻新轮胎产品,公司狠抓翻新轮胎的质量管理体系,进行规范的检测标准、严格的材料检验制度、严密的工序监控规程建设。对生产过程中需要的各种化工原料及各类辅助材料都均按照严格的检测制度与程序进行检测,凡不合格的材料一律不准入库存放和禁止使用。各加工工序间由每个工序岗位质检人员负责质量监督,切实杜绝次品出现。半成品与产成品检验由