

元,同比增长 6.25%,增幅回落 8 个百分点。胶鞋完成利润总额 7 035 万元,同比下降 5.27%;完成利税 2.2 亿元,同比下降 0.42%。

5. 乳胶。乳胶行业 26 家重点企业的统计资料显示,1~9 月完成主导产品避孕套产量 25.2 亿只,同比下降 25.5%;医用手套与工业手套产量分别是 3.1 亿副和 3 050 万副,同比增长 15%与 0.3%;检查手套、家用手套及输血胶管的产量分别同比下降 10.3%,13.4%与 29.1%。完成销售收入 11.9 亿元,同比下降 0.2%,实现利润同比下降 85.9%;利税下降 34.7%。乳胶行业完成出口交货值 7 亿元,同比下降 3.6%。

6. 炭黑。据炭黑分会对 38 家成员企业统计,炭黑企业 1~9 月经济运行仍保持平稳增长的状态,增幅有所回落。共完成炭黑总产量 147 万 t,比 2007 年同期增长了 22.7%,增幅回落 8 个百分点;其中湿法造粒炭黑产量为 139.6 万 t,同比增长 26.6%;干法造粒炭黑产量 7.8 万 t,同比下降 21.6%。1~9 月销售炭黑 142.5 万 t,同比增长了 18.3%,销量增幅回落 6 个百分点;共实现销售收入 100.9 亿元,比 2007 年增长了 33.5%,增幅提高了 17 个百分点;炭黑出口增长势头明显,1~9 月共出口炭黑 13.3 万 t,同比增长 49.6%,增幅提高 16 个百分点。共完成利润总额 3.9 亿元,同比增长 12.8%;实现利税 6.9 亿元,同比增长 10.9%。

7. 橡胶制品。橡胶制品分会 33 家会员企业统计,1~9 月份产量呈增长态势,其中防腐衬里、工业胶布和桥梁支座增长幅度较大,分别同比增长 76.71%,90.93%和 122.99%;骨架油封、复合密封条、O 形密封圈、橡胶水坝、橡皮舟等也有不同程度增长,分别增长 17.05%,55.15%,7.27%,12.74%,8.89%;另外,制动皮碗皮膜和矿用导风筒胶布产量与 2007 年相比分别下降 12.04%和 39.79%。

橡胶制品受出口退税率下调影响,出口下降明显,1~9 月完成出口交货值达到 8.8 亿元,同比增长 6%,增幅回落 63 个百分点;其中出口橡胶配件同比下降 34.59%。1~9 月共实现销售收入 41.4 亿元,同比增长 8%,增幅回落 26 个百分点;实现利润总额 2.7 亿元,同比增长 7.1%,增

幅回落 36 个百分点;实现利税总额 4.4 亿元,同比下降 7.1%。

8. 废橡胶综合利用。1~9 月再生胶产量 195.68 万 t,同比增长 18%,其中胶粉产量达到 18.47 万 t,同比下降 2%。

吴金华

朗盛大中华区销售额 再次取得两位数的强劲增长

2008 年,朗盛集团继续保持业务增长,盈利预期不断增加。预计公司全年常规业务范围内的税息折旧及摊销前利润(EBITDA)可望达到 7.1 亿~7.3 亿欧元,主要得益于领先的市场地位,以及区域经营、产品线多样性战略。朗盛对 2008 年全年实现业务销售收入的整体增长充满信心。

1 大中华区增长表现令人鼓舞

尽管当前国际经济走势趋于低迷,但朗盛大中华区的销售额再次取得了两位数的强劲增长。数据显示,扣除产品线调整和货币汇率因素后,朗盛大中华区销售额增速超过 25%。朗盛丁基橡胶部、顺丁橡胶部、半结晶产品部和基础化学部等业务部门的表现尤为突出,为推动朗盛在中国的利润增长做出了重要贡献。得益于现有客户的稳定需求和新增项目,半结晶产品部保持了稳健增长。而多元醇业务的快速增长和平衡定价策略,则使得基础化学品部也维持了良好的增长势头。

除了业务实现大幅增长外,2008 年 3 月正式启用的朗盛无锡实验室进一步提升了公司为中国客户提供增值服务的能力。无锡实验室可以为 Preventol(备防多)品牌系列工业杀菌剂提供综合技术服务。实验室第三季度的检测数量大幅增加,为大量中国涂料、聚合物乳液、胶水和粘合剂、矿浆和建筑化学品生产商提供了检测服务。

2 2008 年第三季度经营业绩

与 2007 年同期相比,朗盛不仅在大中华区表现出良好的增长势头,在全球也表现颇佳,2008

年第三季度常规业务范围内的税息折旧及摊销前利润大幅增长了 9.1%，达到 1.91 亿欧元(2007 年第三季度: 1.75 亿欧元)。尽管美元持续疲软，但公司常规业务范围内的税息折旧及摊销前利润的边际增长率比去年同期增加 0.2 个百分点，达到 10.5%。公司销售额达到 18.14 亿欧元，提高了 6.4%(2007 年第三季度: 17.65 亿欧元)。扣除产品线调整和货币汇率因素后，朗盛的业务销售额实现了 13.6% 的强劲增长。

2008 年第三季度，朗盛集团净收入为 5 600 万欧元，较之上年同期的 7500 万欧元略有下降。净收入下降是出于财务方面的原因，因为去年同期朗盛对非核心业务进行了剥离，从而抬高了财务表现。

3 各板块表现

朗盛所有部门在 2008 年第三季度都实现了销售额增长。整个集团的平衡定价策略再次得到了成功的运用，上涨的原材料和能源成本都在市场上得到消化。

2008 年第三季度，高性能聚合物板块销售额大幅增长 40.6%，达到了 9.38 亿欧元(2007 年第三季: 6.67 亿欧元)。原材料和能源成本的上涨促使销售价格出现较大提高，销量略有下降，此外汇率因素也带来若干不利影响。仅从价格计算，销售额就增长了 24.3%。由于收购了巴西的 Petroflex 集团，销售收入又额外增长了 26.7%。高性能聚合物板块的税息折旧及摊销前利润大幅增长 33.7%，达到 1.27 亿欧元(2007 年第三季度: 9 500 万欧元)。税息折旧及摊销前利润的边际增长率为 13.5%，比去年略低 0.7 个百分点。

由于产品销量大涨 10.7%，先进中间体板块的销售额达到 3.44 亿欧元，明显高出去年的 2.98 亿欧元。由于原材料价格上涨，该板块的产品价格上涨了 6.7%，远远抵消了汇率因素所造成的一 2% 的影响。先进中间体板块的常规业务范围内的税息折旧及摊销前利润为 4 000 万欧元，与去年的 4 100 万欧元基本持平。但由于受到原材料成本上涨和汇率因素的不利影响，该板块的税息折旧及摊销前利润边际增长率从 13.8% 下降到了 11.6%。

高性能化学品板块销售额比去年同期增长了 5.5%，达到 5.2 亿欧元(2007 年第三季度: 4.9 亿欧元)。扣除汇率因素所带来的 4.9% 的不利影响，高性能化学品板块有机销售增长率达到 10.4%，其中销售价格上涨了 11.2%，而销量则微降 0.8%。尽管汇率变化造成了不利影响，但高性能化学品板块的常规业务范围内的税息折旧及摊销前利润依然达到了 6 500 万欧元，接近去年的 6 700 万欧元。税息折旧及摊销前利润边际增长率下降了 1.1%，达到 12.5%。

4 各地区表现

朗盛各地的经营收入都有所增长。扣除产品线调整和汇率因素后，在除德国外的 EMEA 地区(欧洲、中东和非洲地区)，朗盛销售额增长率为 23.4%(调整前销售额增长率为 8.8%)，达到 5 79 亿欧元(2007 年第三季度: 5.32 亿欧元)。西欧地区，尤其是比利时、英国和荷兰等地的业务成为主要的增长推动力。东欧地区的销售额也呈现明显增长。除德国外的 EMEA 地区(欧洲、中东和非洲地区)仍然是朗盛集团业务活动的中心，第三季度本该地区销售额占朗盛销售额的 31.9%。

扣除产品线调整和汇率因素后，朗盛第三季度在德国的销售额增长了 3.7%(调整前销售额下降 7.8%)，为 3.88 亿欧元(2007 年第三季度: 4.21 亿欧元)。德国销售额在朗盛集团销售额中所占的比例由 24.7% 下降到了 21.4%。

扣除产品线调整和汇率因素后，朗盛在美洲地区的销售收入增长了 6.7%(调整前销售额增长 24.1%)，达到 5.3 亿欧元(2007 年第三季度: 4.27 亿欧元)。这主要归功于 Petroflex 集团的销售贡献。由于收购了 Petroflex 集团，美洲销售额在朗盛集团销售额中所占的比例上升了 4.2%，达到 29.2%。

由于业务剥离与整合的原因，朗盛在亚太地区的销售额增长迅猛，扣除产品线调整和汇率因素后，实现了高达 31.4% 的增长(调整前销售额下降 2.5%)，达到 3.17 亿欧元(2007 年第三季度: 3.25 亿欧元)。朗盛在中国、印度、韩国和日本再次达到了两位数的增长速度。亚太地区销售

额在朗盛集团销售额中所占的比例为 17.5%，比去年的 19.1% 稍有下降。

5 2008 年年终展望

朗盛预计，在未来的几个月中，金融市场危机将继续影响实体经济，从而导致 2008 财年第四季度的整体经济形势更加低迷。北美和西欧地区的经济形势将持续走低。亚太地区、中东欧地区和拉丁美洲地区能对全球经济带来一定程度的刺激作用。但无论如何，全球性消费开支的减少可能会抑制这些地区的经济发展。

2008 年全球化学品的年产量可能会低于 2007 年的水平。关键客户群，特别是建筑和汽车行业，发展前景不容乐观。全球轮胎市场在各区域市场上表现不一，高性能橡胶产品在北美和欧洲地区销量有所下降，在亚洲地区却依然保持着稳定的需求。

朗盛首席执行官贺德满强调：“在某些领域，朗盛已经感受到持续恶化的经济形势所带来的挑战，并准备通过积极的管理和采用提高运作效率的系统措施予以应对。2008 年全年，我们计划使税息折旧及摊销前利润的边际增长率与我们的同行保持一致，并在所有业务部门取得超过 5% 的税息折旧及摊销前利润边际增长率，继续保持我们的投资级别评定。”

朗盛预计，2008 年第四季度的能源价格将继续上涨，而原材料价格则可能在 2009 年年初回落。按照惯例，2009 春天发布年度报告时，朗盛将对新财年做出展望。

朗盛

部分橡胶产品入围火炬计划

国家科技部最近公布了予以立项的 2008 ~ 2009 年度火炬计划项目名单，橡胶及同橡胶行业有关的项目：超耐磨、防撕裂钢丝绳芯输送带，305/35R24 高性能轿车子午线轮胎研究，年产 600 万套 UHP 绿色环保高性能轮胎，汽车空气弹簧，汽车发动机火花塞用橡胶护套，挤出型电缆电线制品用硅橡胶专用料，钢丝绳芯输送带电磁在线 X 光透视综合检测系统，锦/涤复合高强工业长丝，高速低温硅橡胶过滤挤出机，子午线轮胎钢丝

TR 型双捻机，M 氨盐的氧气法年制备 1 万 t DM 项目，均匀种子多元嵌段共聚型羧基丁苯橡胶，LCZ-PCR 半钢乘用车一次法子午线轮胎成型机。

火炬计划是一项发展我国高新技术产业的指导性计划，其宗旨是实施科教兴国战略，贯彻执行改革开放的总方针，发挥我国科技力量的优势和潜力，以市场为导向，促进高新技术成果商品化、高新技术商品产业化和高新技术产业国际化。

熊伟华

玲珑集团荣获“烟台市厂务公开民主管理工作先进单位”

日前，玲珑集团被烟台市厂务公开民主管理领导小组办公室授予“烟台市厂务公开民主管理先进单位”。

厂务公开、民主管理是玲珑集团企业文化建设的重要内容，也是树立员工主人翁意识，实现员工、企业和谐、可持续发展的基本方针。近年来，玲珑集团以党、团、联、工为组织平台，集团、分厂、车间、班组为网络层级，积极进行民主管理的深层次体系建设，让员工当家作主、参与管理，全力营造公平、公正、公开的企业环境，把做好厂务公开作为密切员工与企业、员工与管理、员工与经营三大关系的纽带，实现了从公开一般性工作转变为公开管理工作；从公开结果到公开过程；从选择性公开到政务全部公开三大转变，真正让员工参政议政、当家作主，做到了企业靠员工发展、员工靠企业受益，让劳动关系更加和谐，充分释放发展动能，使企业保持快速、良好的发展态势。刘纯宝

普利司通在华推广经济型环保轮胎

普利司通(中国)投资有限公司 2008 年 10 月宣布，其经济型环保轮胎的旗舰产品——B250 轮胎已正式向中国市场销售。

B250 轮胎通过有效降低滚动阻力，实现了单位油耗下行驶里程更长，二氧化碳排放量有效减小的目标。B250 轮胎在继承了以往经济型轮胎卓越的耐磨性同时，通过优化花纹块分布和提高