

塞拉尼斯三季度财报显示业绩强劲，提高 2007 全年业绩展望

三季度财务数据摘要：

- 净销售额较上年同期增加7%，达15.73亿美元；
- 营业利润下降15%，为1.47亿美元；Operating
- 净收益提高17%，达1.28亿美元；
- 息税、折旧和摊销前运营收益从上年同期的2.96亿美元提高到3.02亿美元；
- 稀释每股盈利提高19%，达0.76美元；
- 调整后每股盈利自上年同期的0.71美元升至0.73美元；
- 2007年调整后每股盈利展望从原先指导区间的2.85 ~ 3.00 美元提高到3.10 ~ 3.20美元。

达拉斯，2007年10月22日 -

塞拉尼斯股份有限公司（纽交所证券缩写：CE）今日公布强劲的全面业绩报告，本季度净销售额达到15.73亿美元，较上年同期增长7%。全球范围对乙酰基中间产品的持续强劲需求推动价格走高，新收购的醋酸纤维产品有限公司（APL）的销售收入推动公司营收增加。另外，净销售额的增长得益于高级工程材料部门的增产，中国南京醋酸装置的成功开车，外汇汇率对所有业务的积极影响等。由于德州Clear

Lake设施的醋酸装置出现计划外停机，导致乙酰基中间产品和工业特种产品的产量下滑；该醋酸装置已于8月初重新开车。营业利润从上年同期的1.

72亿美元下滑至1.47亿美元，主要由于其他费用上升和AT塑料薄膜业务销售萎缩。由于依据美国公认会计准则做出税务处理，净收益从一年前的1.09亿美元提高到1.28亿美元。

受公司经营业绩持续强劲以及关联企业盈利提升的推动，三季度调整后每股盈利达0.73美元，上年同期为0.71美元。

2006年业绩中包括了与公司2007年停产的甲醇生产有关的大约每股税后盈利0.04美元。2007年调整后每股盈利的业绩不包括主要与公司债务再融资计划和前期宣布的工业特种产品振兴战略相关的约4,000万美元费用。

调整后每股盈利的税率分别为2007年三季度的28%和2006年的25%。三季度息税、折旧和摊销前运营收益（EBITDA）从上年同期的2.96亿美元提高到3.02亿美元

“公司业务的全球基本面保持强势，我们继续维持有关增长的承诺，”

公司董事会主席兼首席执行官魏德曼指出。“尽管遭遇了主要原材料的价格波动，同时面临着Clear

Lake醋酸装置停机的影响，我们显示出综合性混业结构的弹性。我们的全球业务平衡和终端市场多元化不断提供着一个平台，以便实现持续盈利增长和现金生成。”

2007年至今

2007年前9个月净销售额达到46.84亿美元，较上年同期增长8%。对乙酰基产品的持续强劲需求致使价格全面提升，汇率呈现正面效应，

APL业务使销售额增加，这些都促成了净销售额上升。营业利润达4.24亿美元，去年同期为4.80亿美元，主要系公司在私募资本发起人退出时所支付的长期管理层补偿金计划以及公司重组和振兴计划相关费用所致。2007年前9个月运营EBITDA达9.76亿美元，较2006年前9个月提升12%。受强劲经营业绩驱动，调整后每股盈利达2.49美元，上年同期为2.02美元。

重大事件

- 在亚洲庆祝了里程碑事件，标志着公司在中国和新加坡的历史性布局，同时标志着公司致力于在该地区发展。里程碑事件包括：公司醋酸纤维合资企业 - 南通醋酸纤维有限公司建立20周年；新加坡的乙酰基生产经营10周年；中国南京综合化工基地开业庆典。
- 出售了旗下子公司AT塑料公司的薄膜业务，受让方为英国聚乙烯生产商PLC (BPI)。此项出售是塞拉尼斯正在进行的剥离非核心业务的一部分。
- 宣布出售德州Pampa的生产装置，这是公司对该装置实施战略选择计划的一部分。至少在2009年年初前，塞拉尼斯还将在该现场开展化工生产和其他经营业务。
- 已选定法兰克福赫斯特工业园作为泰科纳在德国Kelsterbach新的生产场地。

	截止 9 月 30 日的前三个月		截止 9 月 30 日的前六个月	
(单位: 百万美元, 每股数据除外)	2007	2006	2007	2006
净销售额	1573	1471	4684	4348
营业利润	147	172	424	480
净收益	128	109	212	329
息税、折旧和摊销前运营收益	302	296	976	875
稀释每股盈利 - 持续经营	\$0.77	\$0.52	\$0.74	\$1.58
稀释每股盈利 - 全面	\$0.76	\$0.64	\$1.23	\$1.92
调整后每股盈利	\$0.73	\$0.71	\$2.49	\$2.02

三季度业务部门概述

2006年12月，公司宣布对业务进行重整，推动具有同等活力和增长机会的战略性新兴业务和集团业务。从2007年第三季度开始，各业务部门财务结果反映此项重整，并以崭新结构体现在财报中。同样反映重整结果的部门比较数据未包括公司羰基合成醇的业绩，其全部业务已于2007年一季度被剥离。已停业的Edmonton甲醇业务收入在“其他费用和其他调整”中。有关2005和2006财年以及2007年前两个财季的新进报告部门的季度历史财务信息，请参阅公司网站www.celanese.com中“投资者关系”一节。

高级工程材料

受强劲终端市场需求和开拓创新应用领域的刺激，高级工程材料业务实现了产量持续高增长。净销售额从上年同期2.30亿美元提高到2.58亿美元，11%的产量增长和4%的汇率积极影响，绰绰有余地抵消了产品及部门混业带来的略为下滑的平均售价。由于销售额增加被能源成本提高和产品及部门混业影响所抵消，营业利润从上年同期的3,700万美元降至3,500万美元。不过，受股权关联企业盈利提升的推动，运营EBITDA从上年同期的6,700万美元提高到7,000万美元。高级工程材料业务代表的是前期财报中的泰科纳工程塑料业务部门。

特种消费品

特种消费品继续实现优异业绩，体现出醋酸纤维产品业务重振战略带来的利益。净销售额较上年同期提高了32个百分点，达2.82亿美元。推动净销售额提高的主要动力来自被收购的APL业务本季度新贡献的5,900万美元净销售额。净销售额提高还得益于醋酸纤维产品需求持续强劲而致使价格走高。Sunett®

甜味剂产量提高有助于抵消公司战略带来的醋酸纤维片产量下滑，战略涉及扩大中国合资企业的产能并关闭加拿大Edmonton醋片生产业务。营业利润达3,400万美元，较上年同期减少100万美元。销售额的增加被原材料和能源涨价、加大折旧和摊销、持续整合新收购的APL业务的相关费用所抵消。运营EBITDA提高到5,300万美元，上年同期为4,400万美元。特种消费品综合了前期财报中醋酸纤维产品和功能性产品业务部门。

工业特种产品

综合性下游特种产品业务的净销售额相比上年同期下降6个百分点，达3.14亿美元，主要原因是Clear

Lake设施的醋酸装置发生计划外停车以及后续的不可抗力造成减产。不过，净销售额受益于需求持续强劲和期间汇率正面效应带来的价格攀升。因产量减少和原材料成本（主要指醋酸乙烯单体）上涨，营业利润亏损900万美元，较上年同期减少2,600万美元。2007年三季度业绩还包括当年8

月出售AT塑料薄膜业务而形成的700万美元亏损。

运营EBITDA达1,800万美元，上年同期为3,600

万美元。工业特种产品部门综合了乳液、聚乙烯醇 (PVOH)、AT塑料等业务，在前期财报中分别指化工产品和其他产品业务部门。

乙酰基中间产品

乙酰基中间产品业务展现了全球性强劲存在，在亚洲完成了增长目标。净销售额达8.59亿美元，上年同期为8.72亿美元；持续的全球强劲需求和汇率的正面效应推高了价格走势，有助于抵消因Clear

Lake设施计划外停车导致的全面减产。行业内其它生产装置的停车也促成了有利的供需平衡和价格上调。公司在中国南京新建的醋酸装置给经营业绩带来了积极影响。受产量减少、原材料成本上升、南京装置相关的折旧和摊销费用加大等因素影响，营业利润较上年同期下降7个百分点，为1.17亿美元。不过，由于公司在沙特阿拉伯投资的IBN

SINA公司本季度贡献的股息提高，运营EBITDA略有提高，达1.78亿美元，上年同期为1.77亿美元。乙酰基中间产品包括醋酸、VAM、醋酐和其他乙酰基衍生品，在前期财报中列在化工产品部门。

展望

公司提高了2007年全年业绩展望，调整后每股盈利区间为3.10~3.20美元，原先指导区间在2.85~3.00美元。公司的指导区间基于的是28%的税率以及年末加权平均的1.71亿股稀释的发行在外股票。公司还将运营EBITDA提高到12.40亿~12.70亿美元，原先指导区间在11.80亿~12.20亿美元。

“随着持续强劲的经营业绩和乙酰基行业因重大生产设施停车引起的产品提价，公司本年度剩余时间的财务前景得以改善。不过，我们的工业特种产品业务将受到原材料成本提高的挑战，这一点与其盈利概况是一致的，”

魏德曼认为。“总体而言，我们全球业务组合的业绩继续实现着成长和盈利改善。”