

新聞稿

巴斯夫集團 2018 年第二季銷售額和收益小幅成長

- 第二季銷售量穩定成長、售價提升、不利的匯率因素持續
- 銷售額 168 億歐元（上漲 3%）
- 不計特殊專案的息稅前收益 24 億歐元（上漲 5%）

確認 2018 年展望：

- 銷售額小幅提升
- 不計特殊專案的息稅前收益略高於 2017 年

巴斯夫集團 2018 年第二季的銷售額和收益都呈現小幅成長。巴斯夫歐洲公司執行董事會主席薄睦樂博士(Dr. Martin Brudermüller)表示：「與去年同期相比，銷售額增加了 5.18 億歐元，達 168 億歐元。」所有業務領域、尤其是功能性材料與解決方案和石油與天然氣業務領域的售價提高是業績成長的主要驅動力。另外，除特性產品業務領域，其它業務領域銷售量都呈現成長，但不利的匯率因素部分抵消了銷量的成長。

第二季不計特殊專案的息稅前收益較去年同期增加 1.05 億歐元，達到 24 億歐元，主要因為石油與天然氣業務領域的貢獻大幅提高。農業解決方案和特性產品業務領

域的不計特殊專案的息稅前收益略微上升；但化學品業務領域收益小幅減少，功能性材料與解決方案的收益則大幅下降。

2018 年上半年銷售額較去年同期增加 3.07 億歐元，達到 334 億歐元，尤其是功能性材料與解決方案、化學品和石油與天然氣業務領域的高售價，以及除特性產品外其他業務領域的銷售量成長推動了銷售額的提高。與美元相關的不利匯率因素影響了所有業務領域的銷售額。

2018 年上半年，巴斯夫不計特殊專案的息稅前收益增加 1.6 億歐元，達到 49 億歐元，主要由於石油與天然氣業務領域的貢獻大幅提高。化學品業務領域不計特殊專案的息稅前收益略有上升；但特性產品業務領域的收益小幅減少，功能性材料與解決方案和農業解決方案的收益則大幅下降。

計畫在廣東建立新的一體化基地

薄睦樂也預告公司將在廣東興建一體化 (Verbund) 生產基地的計畫。巴斯夫將成為首家在中國獨立建設和營運一座包括蒸汽裂解裝置的一體化基地的外商投資企業。薄睦樂表示：「巴斯夫將在大中華區再度成為引領方向的開拓者。」

中國已經是全球最大的化學品市場，市佔率約為 40%，在全球化學品生產的成長中發揮主導作用。薄睦樂認為：「巴斯夫的目標是成為領先的化工公司，因此我們必須參與中國這一重要的成長市場。另外透過建立新的一體化基地，巴斯夫能夠在中國化工行業進一步開放的過程中發揮作用，強化我們在中國的獨特地位。」

巴斯夫預計整個興建計劃將於 2030 年左右完工，投資總額將達到 100 億美元。第一批裝置最晚將於 2026 年竣工。薄睦樂補充：「合作備忘錄的簽署只是第一步，接下來還有大量的工作需要跟進，下一步將是完成專案的可行性研究。」

巴斯夫計畫 8 月完成對拜耳的業務收購

薄睦樂同時說明巴斯夫與拜耳達成的收購交易進展：「目前巴斯夫期望這些業務的收購在 8 月完成，我們期待很快就能歡迎 4,500 名新員工加入巴斯夫，他們都在從事突破性的創新領域工作。」此次收購可與巴斯夫現有作物保護業務、生物技術業務和數位化應用的策略互補，代表巴斯夫進入種子業務。

2018 年全年展望

鑒於目前的市場表現，薄睦樂補充：「受地緣政治發展和中美之間以及美國與歐洲之間貿易爭端的影響，2018 年上半年全球經濟風險急劇上升。我們正密切關注這些趨勢以及對巴斯夫業務帶來的潛在影響。」

目前，除預期油價外，巴斯夫對 2018 年全球經濟環境的預測保持不變。巴斯夫對經濟狀況的預測如下（括弧內為巴斯夫先前在 2017 年報中的預測）：

- 全球經濟成長：+3.0% (3.0%)
- 全球工業生產成長：+3.2% (3.2%)
- 全球化學品生產成長：+3.4% (3.4%)
- 平均歐元/美元匯率：1 歐元兌換 1.20 美元 (1 歐元兌換 1.20 美元)
- 平均原油價格 (布蘭特原油)：每桶 70 美元 (每桶 65 美元)

巴斯夫確認了 2017 年報中對銷售額和收益的預測：預期銷售額和不計特殊專案的息稅前收益將小幅提升，息稅前收益將小幅下滑。此外，巴斯夫預計資本成本將大幅增加，而計入資本成本的息稅前收益將大幅下降。該預測未考慮巴斯夫石油與天然氣業務欲與 DEA Deutsche Erdoel 股份公司及其子公司業務合併的計劃。

各業務領域表現

化學品業務領域的銷售額為 41 億歐元，略高於去年同期的 40 億歐元。主要來自於單體和中間體業務部較高售價和銷量的提升。然而，銷售額主要受到與美元有關的匯率因素不利影響。與 2017 年第二季相比，不計特殊專案的息稅前收益小幅下滑，但仍達到 11 億歐元。小幅下滑主要是由於裝置歲修帶來的固定成本增加。今年上半年，化學品業務領域的銷售額成長 3%，從 82 億歐元增至 84 億歐元。不計特殊專案的息稅前收益成長 6%，達到 22 億歐元。

特性產品業務領域的銷售額較去年同期小幅下滑至 39 億歐元（2017 年第二季：41 億歐元），主要因為所有業務部受到與美元有關的匯率因素不利影響。營養與健康和護理化學品業務部的較低銷量以及特性化學品和分散體與原料業務部的產品組合效應也影響了銷售額。相比之下，銷售額受到銷售價格上漲的影響。由於較低的固定成本和較高的利潤率，不計特殊專案的息稅前收益為 4.09 億歐元，較去年同期略微增加。今年上半年的銷售額下降 5%，從 84 億歐元降至 79 億歐元。不計特殊專案的息稅前收益在上半年下降 4%，至 8.79 億歐元。

在**功能性材料與解決方案**業務領域，由於價格上漲和銷量增加，銷售額較去年同期小幅成長 5%，達到 55 億歐元。銷售額主要受到與美元有關的匯率因素不利影響。不計特殊專案的息稅前收益遠低於 2017 年第二季業績，為 3.38 億歐元，這主要是由於原材料價格上漲導致固定成本上升和利潤率下降。今年上半年，銷售額為 107 億歐元，較去年同期成長 2%。不計特殊專案的息稅前收益為 6.71 億歐元，而去年同期則為 9.53 億歐元。

由於所有地區受到匯率因素的不利影響，**農業解決方案**業務領域的銷售額較去年同期略有下降，為 15 億歐元。巴斯夫特別增加了南美和亞洲的銷量，並小幅提高了銷售價格。不計特殊專案的息稅前收益為 2.78 億歐元，略高於 2017 年第二季。儘管受到匯率因素的不利影響，但更有利的產品組合提升了平均利潤，這足以彌補固定

成本的小幅成長。2018 年上半年，農業解決方案業務領域的銷售額下降 4%，為 32 億歐元。不計特殊專案息的稅前收益減少 1.04 億歐元，至 7.01 億歐元。

石油與天然氣業務領域的銷售額較去年同期大幅成長，達到近 10 億歐元，這主要是由於價格上漲。在新油田投產及交易量增加之後，挪威的銷量增加也提振了銷售額。布蘭特原油的價格在 2018 年第二季平均為 74 美元（2017 年第二季：50 美元）。歐洲現貨市場的天然氣價格也明顯高於去年同期。受到匯率因素的影響銷售額降低。巴斯夫將不計特殊專案的息稅前收益大幅提升至 3.91 億歐元（2017 年第二季：1.83 億歐元）。石油和天然氣價格上漲。在挪威，巴斯夫因儲備增加和銷量成長而有較低的折舊，淨收入大幅提升。今年上半年，銷售額增至 19 億歐元（2017 年：16 億歐元），不計特殊專案的息稅前收益增至 7.56 億歐元（2017 年：3.53 億歐元）。

其他業務領域銷售額為 6.62 億歐元，遠高於 2017 年第二季報告的 4.76 億歐元，主要受益於原材料貿易的銷量和價格上漲。由於撥備繳款減少和外匯改善，不計特殊專案的息稅前收益大幅提升。與 2017 年上半年相比，銷售額成長 12% 至 12 億歐元，不計特殊專案的息稅前收益成長 13%。

關於巴斯夫大中華區

巴斯夫與大中華市場的淵源可以追溯到 1885 年，作為中國化工領域最大的外商投資企業，巴斯夫主要的投資項目位於上海、南京和重慶，其中上海創新園更是全球和亞太地區的研發樞紐中心。2017 年，巴斯夫在大中華區的銷售額達到 73 億歐元，截至年底員工人數為 8,982 名。欲了解更多資訊，請上網：www.basf.com。

關於巴斯夫

在巴斯夫，我們創造化學新作用——追求可持續發展的未來。我們將經濟上的成功、社會責任和環

境保護相結合。巴斯夫在全球擁有超過115,000名員工，為幾乎所有國家、所有行業客戶的成功作出貢獻。我們的產品分屬五大業務領域：化學品、特性產品、功能性材料與解決方案、農業解決方案、石油與天然氣。2017年巴斯夫全球銷售額為645億歐元。巴斯夫的股票在法蘭克福（BAS）、倫敦（BFA）和蘇黎世（BAS）證券交易所上市。欲了解更多資訊，請上網：www.basf.com。

前瞻性聲明

本新聞稿內容包含以巴斯夫管理層的當前預計、估計和期望以及現有資訊為基礎的前瞻性聲明。這些聲明並不保證未來的業績，聲明中涉及難以預計的風險和不確定因素，並且對未來事件的假設並不精確。許多因素可能導致巴斯夫的實際結果、業績或成就與這些聲明所明示或暗示的情況不一致。對於本新聞稿包含的前瞻性聲明，我們不承擔任何新責任。