

凭借如此强劲稳健的财务表现，我们集中精力实现利润增长。在 2007 年，我们已完成了战略性业务重组，并针对增长性市场进行了人员、资本和研发的分配和调整。我们所服务的不同市场和区域对商用气体 (Merchant Gases) 有强劲的需求，令其销售额增长至 32 亿美元。在能源炼化 (Tonnage Gases) 方面，我们投资于清洁燃料的氢气厂取得了优秀的业绩，同时大型空分厂的订单数量也有增加。在强劲的电子 (Electronics) 市场资本投资周期中，我们更是赢得了超过半数的投标项目；而产品创新和收购使我们有在未来五年内实现功能材料 (Performance Materials) 业务达到 10 亿美元的既定目标。

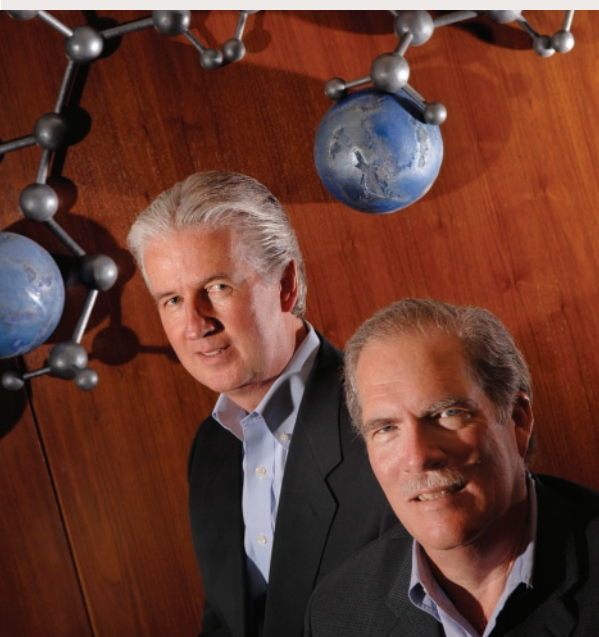
同时，我们继续在增长性区域确立领导地位。我们在美国以外的总销售额超过 50%。我们在亚洲的增长率保持在 20% 以上——这是由于不断赢得新业务；扩大了在中国的制造、工程和研究方面的能力；在台湾和韩国等重要市场的气体供应具有领导地位；完成了收购马来西亚的商用气体以及中国的功能材料合资企业的所有剩余股权。此外，我们在波兰也收购了具有重要意义的商用气体和瓶装气体业务，成为这个中欧经济发展最快的国家内的主要工业气体供应商。最后，本年度我们从附属公司中获得的收入为 1.32 亿美元。

随着业务增长，我们继续承诺不断减少业务组合的周期性。在 2006 年成功出售胺业务以及重组聚氨酯中间体业务之后，我们希望在今年年底前签订聚合物业务的出售协议。专注于电子产品客户对速度、成本效益和高附加值产品的要求，我们精简了产品系列；关闭了位于宾夕法尼亚州莫里斯威尔市 (Morrisville) 的特种材料工厂；出售了光刻胶显影剂业务；并宣布签署高纯度加工化学品业务 (High Purity Process Chemicals) 出售协议。

我们并致力改善在美国的医疗保健业务 (Healthcare)，新成立了一支管理团队。在实施推动增长和提高生产率的同时，我们更重组了销售和客户服务团队。我们对该部门的业务表现尚未满意，但我们深信该业务在未来定能为资金成本赚取优秀的回报。

最后，我们不断提高生产率，让客户从中受益，并降低公司的运营成本。我们将销售、管理和一般

开支 (SG&A) 在销售额中所占比例降至 11.8%，较去年降低 50 个基点。在欧洲设立的中央服务中心就是我们努力简化和提高日常经营效率的一个实例。最重要的是，我们不断改进流程和工具，包括全球单一 SAP 系



John P. Jones III
主席

John E. McGlade
总裁兼首席执行官

统，不断带来价值，提供机遇，使我们能更快速高效地满足客户需求。随着中国大陆、台湾和韩国开始使用 SAP 系统，我们约 90% 的全球收入已纳入了这个全球化系统中。

我们在达成所有这些目标的同时，更在环境、健康和安全管理方面有非常出色的表现——今年是公司在这方面取得历年最好成绩的年度之一，也创造了业内的最佳记录之一。

应对发展变化

在过去几年的实现优异非凡 (Deliver the Difference) 过程中，我们在公司内部实施了许多重大举措——在财政等方面进行了必要的改革，以在寻求可持续利润增长的同时，提升客户和股东的价值。通过把工作流程简化、标准化和全球化，我们营造了不断进步的企业文化。我们把公司业务重组为四大全球业务部门，以提高增长和回报；并努力消除浪费和提升生产率。

在整个过程中，倾听客户意见并与客户建立稳固的关系仍然是我们取得商业成功的主要因素。例如，我们继续从长期客户那里取得新业务，包括三星；巨石集团；国丰钢铁；伊士曼化学公司 (Eastman Chemical Inc)；惠生化工；海力士半导体公司 (Hynix Semiconductor Inc.)；美国航空航天局 (NASA) 等等。我们扩大了韩国的三氟化氮、台湾的氧化亚氮和美国的六氟化钨的生产能力，并扩展了研发规模，以满足全球电子产品和功能材料客户的增长需求。我们在石油加工、化工和冶金领域的客户也一直信赖我们能源炼化工厂和供应网络的卓越经营能力和可靠性。此外，我们继续消除瓶颈并利用现有的商用气体设施来获得更高生产能力，同时在客户对产品需求最旺盛的地区扩充产能。

展望未来，发展步伐会继续加快，我们将重点关注灵活性、速度和创新，使得我们与客户的关系更上一层楼。我们相信我们已经整装待发，因为我们一直以来都能够预见市场现象和趋势。也正因如此，我们才能不断发展壮大，并帮助客户取得更大的成功。正如《纽约时报》(New York Times) 专栏作家托马斯·弗里德曼 (Thomas Friedman) 在他的著作《世界是平的》(The World is Flat) 中所说，成功的公司总是在变化中成长，并能好好掌握随之而来的挑战和机遇。

在接下来的内容中，您会进一步了解我们成长的原动力。

我们的愿景

在 John 与本人交接领导职务的期间，空气产品公司正致力于成长为一家更高增长、更高回报的公司。进入 2008 年，我们将进行正确的市场定位和区域定位。我们有很多项目正在进行中，而在各业务范围内的投标活动仍然非常频繁。


我们将努力提高利润，并继续降低所有业务的成本，目标是在 2008 财政年度实现 100 个基点的利润增长，在未来三年内实现 300 个基点的增长。我们并期望继续为资金成本赚取最佳回报。

在 2008 年，我们将专注于连续第五年实现收入两位数增长的目标，以及继续提高资本回报率。公司全体员工将继续努力以巩固我们目前的领导地位，并坚持不懈地谋求更好的发展机遇。

此致



John P. Jones III
主席



John E. McGlade
总裁兼首席执行官