



2005年8月1日

## 罗尔斯·罗伊斯公司2005年中期业绩报告

## 公司亮点:

- 订单创下新高，达到**219亿英镑**（2004年：**181亿英镑**）。
- 销售额达到**31.84亿英镑**。基础\*销售额同比增长**14%**。
- 服务收入同比增长**15%**，占公司销售额的**55%**。
- 未扣除财务费用的利润增长到**4.01亿英镑**。
- 未扣除财务费用\*\*的基础利润增长到**3.09亿英镑**，同比增长**44%**。
- 税前基础利润\*\*增长到**2.6亿英镑**，同比增长**54%**。
- 平均负债净额降低为**3.77亿英镑**（2004年：**6.26亿英镑**）。
- 中期的股东支付增长了**5%**。

首席执行官罗世杰先生表示:

“我们不断取得良好的进展，见证了我们的业务越来越国际化，我们的产品和服务品种越来越丰富。”

“更高的订单总额和销售额反映出我们在市场中的强势地位和销售收入的持续增长。我们的业务组合和提高效率的举措推动利润和现金达到了更高的水平。因此我们提高股东支付**5%**。”

“我们的目标是在**2005年**下半年继续保持利润增长、降低平均负债净额。”

### 公司一览

公司保持了良好的订单签署状况，**2005年**上半年订单总值达到了创纪录的**219亿英镑**（2004年：**181亿英镑**）。此外，尚未签约、但已经宣布的订单金额为**11亿英镑**（2004年：**11亿英镑**）。**2005年**上半年，未来服务的订单价值为**82亿英镑**，占**2005年**上半年已确认订单总额的**37%**（2004年：**71亿英镑**或**39%**）。

公司在**2005年**上半年的销售额增至**31.84亿英镑**。基础销售（见注释4）增加了**14%**，反映出服务收入不断增长，交付的发动机数量日益增多。

服务活动方面的收入增至**18亿英镑**。基础（见注释4）服务部分收入增长了**15%**，占公司总销售额的**55%**（2004年：**为55%**）。

未扣除财务费用的利润增至**4.01亿英镑**（2004年：**1.75亿英镑**），而且未扣除财务费用的基础利润（其中不包括由于公允价值调整而引起的未实现的损益）增至**3.09亿英镑**（见注释3）。未扣除财务费用的基础利润同比增加了**44%**。如果已经将IAS 32/39应用于**2004年**未扣除财务费用的基础利润，那么，所有与民用航空部门相关、支付给财务风险和收入共

享合作伙伴的总计**3,900**万英镑的款项就不应该包括在内。这样会导致**2004**年末扣除财务费用的基础利润为**2.14**亿英镑，而**2005**年该利润为**3.09**亿英镑。

在扣除财务费用之后，并包括对金融工具和货币资产按照市价计算所引起的公允价值调整，一般业务的税前利润为**1.65**亿英镑（**2004**年：**1.49**亿英镑）。基础税前利润为**2.6**亿英镑（**2004**年：**1.49**亿英镑），比**2004**年同比增长**54%**（见注释4）。

每股基础收益增至**10.87**便士（**2004**年：**6.44**便士），每股的基本收益增至**6.88**便士（**2004**年：**6.44**便士）。股东的中期支付计划为每股**3.34**便士（**2004**年：**3.18**便士），增幅为**5%**。

公司在**2005**年上半年产生的现金流入为**1.75**亿英镑（**2004**年：**4,400**万英镑）。**2005**年上半年的负债净额为**3,700**万英镑（**2004**年：**3.63**亿英镑）。**2005**年上半年的平均负债净额降至**3.77**亿英镑（**2004**年：**6.26**亿英镑）。

公司继续寻求未来净美元收入套期保值的策略，从而保护公司免受外汇汇率波动带来的影响。目前，远期补进总计约**90**亿美元，平均汇率为**1.61**美元兑换**1**英镑。实际的套期保值，加上美元的新的远期卖出、成本削减活动，以及成本基础的进一步“美元化”，都是公司将用来确保自己能够管理未来汇率风险的方法。**2005**年上半年实际汇率与**2004**年相比减少了**3**美分。

公司不断投资研发新技术。在**2005**年上半年，与新加坡的一家社团签约，共同投资**1**亿美元用于开发商业前景光明、基于燃料电池技术的电力系统，该项技术是建立在罗尔斯·罗伊斯公司**1992**年开始的研究基础之上。此外，公司扩展以技术为导向的国际化关系网络，在挪威建立了自己的第一家大学技术中心(**University Technology Centre**)，实施船舶领域的关键研究项目。

罗尔斯·罗伊斯公司在革新制造能力和基础架构的投资项目方面取得了出色的进展。用于压缩系统、燃烧系统、涡轮、组件服务、维修和大修的新设施将按期于**2007**年完工。因此，尽管成本降低速度在**2005**年已经有所放缓，不过，公司预计将继续降低运营成本。预计将提高资本投资的水平，以支持该项改进项目。

## **前景**

公司持续投资新产品和新技术，以进一步增强它在民用航空、国防航空、船舶和能源领域的动力系统市场的实力。它已经在新项目中确立了自己强大的地位，而这些新项目将会在未来很多年中对这些市场产生巨大的影响。预计，在未来**20**年中，以上这四大领域对发动机和服务的需求总计将达到约两万亿美元。

随着公司把握新的市场机遇，推动其各个业务领域的业务增长，它在研发方面的自费投资额预计将保持在公司公司公司销售额的大约**5%**。按照国际财务报告准则(**IFRS**)，该投资对损益表的影响将反映出单个开发项目的组合和完成情况。

在继续投资的同时，公司希望看到在确立自己强大市场地位上花费的巨大投资能够带来日益增加的投资回报。因为原始设备项目具有长期的特性，而且每次交付一台发动机时都能创造出实际的服务商机，所以这些投资回报会持续很多年。凭借良好的市场定位，公司赢得了大部分的服务商机，已经投资于全面的支持功能，例如发动机维修和大修设施、发动机租赁、预测数据管理和长期服务协议。

公司的巨大订货量、长期的服务收入和专注于运营性能，有力地支持它对于**2005年**利润持续增长和平均负债净额减少的预期。

#### **媒体垂询：**

**Peter Barnes-Wallis**

财务传播总监

**Duncan Campbell-Smith**

公司公关总监

电话：0207 222 9020

## **2005年回顾（按业务部门）**

### **民用航空领域**

销售额：**17.3亿英镑（2004年：14.53亿英镑）**

未扣除财务费用的基础利润：**2亿英镑（2004年：8,300万英镑）**

公司已经为民用市场开发了种类齐全、极具竞争力的各种发动机，满足了国际航线、地区航线和企业运营商对**30**多种不同飞机类型的需求。

民用航空销售增长了**19%**，而且利润也得到增长，这得益于发动机交付的持续周期性复苏、售后服务收入增长强劲、风险与收入共享的合作伙伴（RRSP）的收入调整，加上**2005年**由于引入IFRS 32/39（见注释 4）而不计对RRSP的融资付款费用。

公司在**2005年**上半年交付**441**台民用发动机，**2004年**上半年该数量为**384**台。民用飞机发动机的装机总量增至**11,230**台发动机，平均服务寿命为**8.8**年。

公司继续保持飞行小时的强劲增长，总飞行时间达到创纪录水平，比**2004年**同期提高**10%**。民用飞机售后服务收入增长了**18%**，占民用航空销售的**59%**。服务收入的增长率在未来有可能会放缓，不过仍将保持两位数的增长速度。

### **国防航空领域**

销售：**6.77亿英镑（2004年：6.38亿美元）**

未扣除财务费用的基础利润：**9,400万英镑（2004年：8,200万英镑）**

公司的国防业务立足广泛，其产品和服务种类丰富，涵盖从战斗机、训练机、运输机、战术飞机乃至直升机的关键国防航空市场领域。

国防航空销售额增加了**6%**，利润得益于**2005年**上半年各项长期开发项目的良好表现和得力的业务组合。公司交付了**207**台军事发动机，**2004年**上半年这一数量为**192**台。

国防航空业务继续开发它的服务功能，它对T-45“苍鹰”训练机上的F405发动机的‘Power by the Hour™（按小时付费）’MRMS创新性支持赢得了美国海军的赞誉。国防航空售后服务收入增长了**4%**，占国防航空销售额的**55%**。

### **船舶领域**

销售额：4.88亿英镑（2004年：4.43亿英镑）

未扣除财务费用的基础利润：3,900万英镑（2004年：3,500万英镑）

公司已经在商用船舶和军用船舶推进力市场建立了领导的地位，产品范围广泛，包括船舶设计、燃气轮机发动机、喷水式推进器、甲板操作设备，乃至全面系统集成功能。

船舶销售增长了10%，反映出海上石油和天然气支持领域的不断复苏。利润增长了11%，在很大程度上反映出2004年的比较利润包括关于WR-21项目的1,000万英镑收费。预计船舶业务的增长将得益于2005年下半年更富有成效的业务组合。

船舶售后服务收入增长了15%，代表船舶销售总额的46%。

## 能源领域

销售额：2.37亿英镑（2004年：1.86亿英镑）

未扣除财务费用的基础利润/（亏损）：（300万英镑）（2004年：100万英镑）

在能源市场，罗尔斯·罗伊斯公司已经为将近120个国家的客户提供了超过2,500台燃气轮机，而且正在投资用于研发石油天然气工业和分布式发电的新产品和功能。

能源销售增长了27%，反映出石油天然气领域的强劲需求。基础利润减少，缘于石油天然气业务领域的原始设备销售的比例上升，以及不断投资以开发发电业务。

## 金融服务领域

销售额：5,200万英镑（2004年：3,000万英镑）

未扣除财务费用的基础利润/（损失）：300万英镑（2004年：200万英镑）

金融服务业务包括发动机租赁、飞机租赁和动力项目开发。

2005年，罗尔斯·罗伊斯公司和自己的合资发动机合资企业Partners Finance，拥有共计271台发动机，其中99%按价值以租赁方式提供给42家客户使用。

Pembroke Group是公司的合资飞机租赁企业，拥有22架飞机。这些飞机全部租赁给14家客户使用。

Rolls-Royce Power Ventures是公司最大的动力项目开发商，目前正在进行中的发电项目有12个。

## 财务回顾

公司的确定订单总额按不变汇率计算是219亿英镑（2004年：181亿英镑）。另外已经宣布的订单金额为11亿英镑（2004年：15亿英镑）。售后服务占确定订单总额的37%（2004年：39%）。

按公司的套期保值活动达到的实际汇率计算，基础销售额增长了14%（见注释4）。

在销售成本中，对非财务的风险和利润共享伙伴（RRSPs）的支付达到7,300万英镑（2004年：1.12亿英镑，包括3,900万对财务伙伴的支付），重建成本达到2,700万英镑（2004年：1,600万英镑）。

研发投资总支出是2.83亿英镑（2004年：2.91亿英镑）。研发投资净额是1.47亿英镑（2004年：1.29亿英镑），其中3,600万英镑被资本化（2004年：零）。以前资本化的研发投资的摊销是600万英镑（2004年：900万英镑），引起损益表中净支出达到1.17亿英镑（2004年：1.38亿英镑）。来自RRSPs的新项目开发款项被作为其他营业收益，达到4,400万英镑（2004年：1,500万英镑）。

税费是4,700万英镑（2004年：4,100万英镑）。基础业务的税费是7,300万英镑，占税前基础利润的28%。（2004年：4,100万英镑，也是占税前基础利润的28%。）

上半年的现金流入是1.75亿英镑（2004年：4,400万英镑）。平均负债净额是3.77亿英镑（2004年：6.26亿英镑）。期末负债净额是3,700万英镑（2004年：3.63亿英镑）。

上半年的资产负债表中全部计算在内的净资产是3.97亿英镑，在上半年增长了800万英镑。

备抵金是3.67亿英镑（2004年：3.95亿英镑）。上半年用于结转潜在的坏账的备抵金达到9,300万英镑（2004年：8,700万英镑）。

在2005年上半年公司的或有负债总额和净额没有发生实际的支出（见注释12）。

公司对股东的支付继续采取发放B股的形式，而不是发放股利。这些股票可以兑换成等额的现金，相当于收到现金股利，或在公司转换为相同数量的普通股，相当于收到股票股利。发行B股可以为公司带来重大的税收优惠。通过加速高级公司税务的应用，使所有的股东受益。

计划对股东的中期支付是每股3.34便士（2004年：3.18便士），增幅5%。B股的中期支付日将在2006年1月3日，股权登记日是2005年10月14日。享有B股权利的最后交易日是2005年10月12日（相当于除息日）。