新闻稿

ABB集团加快转型步伐 —“新阶段”战略第二期部署

伦敦，2015年9月9日：资本市场日

- 通过重组释放更多资源，使独有的电力与自动化产品组合、系统及服务创造更多价值
- 新的电网业务部为电力领域的客户提供全球领先的电力与自动化产品，启动对该部门业务组合的战略评估
- 新的电气产品业务部整合领先的低压及中压产品与服务
- 继续将提高盈利性有机增长作为重点，并结合创造价值的并购举措
- 到2017年底, 通过白领生产效率项目实现新增节约成本10亿美元
- 到2017年底，释放营运资本20亿美元
- 结合新的市场现状调整销售收入增长目标(3-6%)，确认其他目标
- 继续执行股票回购计划

今天，ABB集团发布了“新阶段”战略的第二期部署。该部署旨在通过对业务部门进行重组，并通过整合后的电力及自动化业务，以更佳、更集中的方式实现更多客户价值，从而提高盈利性有机增长。该公司部署将在白领生产效率领域推进节约成本10亿美元，提高现金流20亿美元，并更加积极地开展创造价值的收购项目。

ABB 集团首席执行官史毕福说：“我们正在加速进入‘新阶段’战略的第二期。今天发布的战略部署将使我们通过独有的横跨电力与自动化领域的产品组合与服务，集中资源，聚焦客户，创造更多价值。与此同时，我们将变得更精简、更快速而且更灵活。这将推动我们的业务重心转向更高的增长、更强的竞争力以及更低的风险。通过这些行动，我们可以从容地应对瞬息万变的市场形势与当今世界日益增加的不确定性。”

“在‘新阶段’战略实施的第一期，ABB 重新实现了销售收入和每股收益的增长[1]，”史毕福说，“其中，电力系统业务扭亏为盈、精简了组织结构，并为推进新的绩效文化构筑起了框架。借上述第一期举措，我们已为第二期执行打下了坚实的基础。”

自 2016 年 1 月 1 日起，ABB 的各项业务运营将精简到 4 个部门。新的电网业务部将聚焦客户在输电及配电领域不断变化的需求，为其提供“一站式”的 ABB 整套电力与自动化产品及服务，即“电网电力与自动化”。ABB 在工业、交通与基础设施领域领先的产品与服务，即“用电端电力与自动化”，将由 3 个业务部门来提供。新的电气产品业务部将整合 ABB 领先的低压与中压业务。离散自动化与运动控制业务部及过程自动化业务部将会瞄准客户需求与运营效率进行进一步的调整。如此，ABB 新的组织结构将由 5 个业务部门精简至 4 个。

“我们新的电网业务部将成为首屈一指的为电网领域的客户提供电力及自动化解决方案的供应商，未来将作为综合的业务单元服务于输电与配电领域。”史毕福说，“我们已经启动了对电网部门业务组合的战略评估，以选择最佳途径推进长期成功，并为我们的客户和股东创造价值。新的电气产品部门将为我们的客户提供范围全面的低压和中压产品，同时通过我们全球范围内不断扩大的渠道分销网络推动价值创造。”

ABB 将加速实施早前公布的“千日计划”，以进一步提高白领生产效率和营运资本管理。公司期望到 2017 年底，通过正在进行的项目节约 3-5%销售成本，同时完成 10 亿美元结构性成本削减。到 2017 年底，改善后的营运资本管理预计将带来近 20 亿美元的现金流，用于投资高回报率资本项目、研发、审慎收购项目以及股东回报。

集团正在继续执行当前为期两年的 40 亿美元股票回购计划。

[1]销售收入增长是以同比增长为基础。每股收益是以固定汇率计算。

ABB 董事会主席傅赛表示：“董事会对 ABB 实施‘新阶段’战略期间在运营业绩、简化业务复杂性以及绩效文化促进方面取得的进展感到欣慰。‘新阶段’战略第二期的重心是业务的战略性转型、实现强劲的财务业绩以及为股东增加收益。”

“新阶段”战略第二期

ABB“新阶段”战略第二期将通过继续推进盈利增长、不遗余力的全面执行及业务主导的跨部门合作这三项重点工作来实现。

盈利增长

有机增长仍然是 ABB 提升可持续价值创造的着力点。公司通过推行扩大现有市场覆盖、推动全面业务创新和拓展新的市场领域(PIE)策略推动有机增长。ABB 在具有吸引力的电力、工业、交通及基础设施领域的客户细分市场处于有利位置。在这些方面，ABB 通过整合其领先的电力与自动化业务组合，创造更高的客户价值。ABB 在这些领域的年市场总值超过 6000 亿美元。主要受新兴市场增长放缓，和石油与天然气价格下滑的影响，根据目前的预测，这些领域 2015 至 2020 年期间的年增长率为 2.5-4.5%。

技术创新依旧是 ABB 保持竞争力的一方基石，也是实现盈利性有机增长的主要驱动力。公司将继续保持在研发领域强劲的投资力度，每年有 15 亿美元，相当于销售收入的近 4%用于研发与创新。

研发与创新的重点领域包括高效输电的环保型解决方案，例如：采用绝缘气体的开关柜可大幅度降低温室气体效应。研发方面的另一核心是“物、服务与人的互联”，可以此通过基于网络的自动化和控制解决方案来提高生产效率与质量。公司在突破性技术领域也保持领先地位，如：联手创新合作伙伴，共同开发人工智能与机器人解决方案相结合的 3D 打印技术以及通过 ABB 技术投资公司提供种子资金。

在继续重点推动有机增长的同时，ABB 将更加重视开展增值的收购项目，以此来支持业务重心的转移，并拓展合作伙伴关系，在有吸引力的领域实现加速增长。

业务重心转移、业务部门的重组将促使 ABB 能更好地根据具体的市场动态调整业务，从而有效地开拓增长机遇。

电网业务部将完全专注于应对电力客户在电力与自动化方面的技术挑战，如：可再生能源的并网、日趋上升的网络复杂度、电网自动化及智能电网与微电网的开发。

在输电与供电领域提供“一站式”的服务和宽广的供货范围，将会支持 ABB 实现有机增长的目标。通过为客户提供更好的服务、优化成本与生产力，以确保达到既定的运营息税折旧及摊销前利润目标。

新的业务部将成为电网客户提供电力及自动化解决方案首屈一指的供应商，由 ABB 的交流电网、直流电网及电网自动化业务，和公司的变压器与高压产品业务单元构成。按现有数据估值，该电网业务部门在 2014 年的销售收入约为 126 亿美元，运营息税折旧及摊销前利润约为 6 亿美元，运营息税折旧及摊销前利润率达到 4.7%。该业务领域拥有大约 3.9 万名员工。

电气产品业务部将包含 ABB 的中压产品业务及断路器与开关、控制产品、楼宇产品、低压系统和通贝的业务。这个业务组合开辟了新的增长机遇，它拥有业内在产品范围广度方面名列前茅的低压及中压产品、解决方案与服务，并将通过多条共享销售渠道覆盖更广阔的客户基础。

按现有数据估值，该电气产品业务部在 2014 年的销售收入约为 106 亿美元，运营息税折旧及摊销前利润约为 17 亿美元，运营息税折旧及摊销前利润率达到 16.3%，拥有员工约 4.2 万人。

ABB 所有的控制解决方案将并入过程自动化部门，通过加强前端销售客户服务，向公司覆盖的各类终端市场提供产品与服务。这里包括，把用于发电的分布式控制系统(DCS)业务从电力系统部门剥离出来，以及把可编程序控制器(PLC)的业务从离散自动化与运动控制业务部剥离出来。

不遗余力的全面执行

在“新阶段”战略第二期，ABB 计划在运营绩效方面缩小与同业最强竞争对手的差距。目标是沿着创建卓越经营模式的方向深化转型，建立一套更加重视客户需求的运营流程，且薪酬与绩效更加紧密地挂钩，从而打造一个真正的绩效文化。

这主要通过“千日计划”重点项目来推动，从而提高白领生产效率并推进运营资本管理，为增长提供现金流。

ABB 的白领生产效率项目旨在使公司变得更加精简、更加迅速、更加以客户为中心。生产效率的提升包括快速推广地区共享服务，简化全球业务及总部职能，以及使业务单元更加贴近关键市场。公司的目标是到 2017 年底，通过正在进行的项目每年实现相当于销售成本 3-5%的成本节约，同时每年压缩成本 10 亿美元。

该项目成本预计约为 12 亿美元，其中约有 8.5 亿到 9 亿美元是用于重组以及与其相关的支出，大约 3.5 亿美元是项目的实施成本。ABB 预计，2015 年的重组及其相关支出为 3 亿到 6 亿美元（主要在第四季度），2016 年约为 1.5 亿到 3 亿美元，2017 年为 5000 万到 2.5 亿美元。项目实施成本方面，2015 年的支出约为 7500 万美元，2016 年为 2 亿美元，2017 年为 7500 万美元。

营运资本方面，“千日计划”的首要任务是进一步改进从产品设计、生产到物流的整个价值链条的库存管理。另外还将采取措施降低大型工程中在制品。公司的目标是依据行业标杆缩短库存周转时间。公司计划到 2017 年底，该项目预计将从营运资本中释放至少 20 亿美元。

业务主导的跨部门合作

业务部门的组织结构调整旨在提高对客户的关注度，并且提高灵活性来支持 ABB 实现 2015 年至 2020 年的目标。为推动转型的进程，执行委员会作出如下变动，于 2016 年 1 月 1 日生效：

- 方秦，现任电力系统业务部总裁，将负责新的电网业务部；
- 梅塔，现任低压产品业务部总裁，将负责新的电气产品业务部；
- 尤柯尔，现任电力产品部总裁，将作为欧洲区的总裁，及新创建的业务部门转型团队的主席履行新的职责；
- 芮尼克，现任欧洲区总裁，将在与公司同舟共济 22 年后退休。

有针对性的资本分配

ABB 现有资本分配的优先梯级不变，重点放在 1）为有机增长、研发及现金回报率高的资本支出提供资金；2）支付持续稳步增长的股息；3）投资创造价值的收购项目；4）向股东返还额外现金。

首席财务官艾瑞思说：“我们拥有一个强大的财务基础来支持‘新阶段’战略的实施，并且有明确的资本分配优先梯级与继续审慎的投资原则。我们的资本开支项目是为高回报投资提供资金，以此推进业务重心的转移，促进提高生产力并支持我们的“千日计划”。我们计划把对研发的投资保持在销售收入的大约 4%，以确保创新的领先性并巩固我们的市场地位。”

“随着电力系统业务取得好转，以及先前收购整合的顺利进行，我们准备将更多的资金投放到审慎的并购举措中。而且我们还将继续通过股息以及我们的股票回购计划向股东返还额外的现金。”

自 2014 年的资本市场日以来，公司已经向股东返还了 35 亿美元，其中 17 亿美元是以税务效益的分配形式通过资本储备金和以股本削减的形式发放。ABB 仍在继续执行之前公布的为期两年的 40 亿美元回购计划。截止至 8 月底，公司已经回购了近 7800 万股股票，回购总量达到约 18 亿美元。

2015-2020 年财务目标调整

由于降低了对宏观经济的预期，公司正在调整 2015 至 2020 年的销售收入增长目标，同时将保持与市场同步增长。2015 至 2020 年期间年平均销售收入的增长率现调整为 3-6%（之前为 4-7%）。目标修

订的因素包括油价预期将继续下滑、工业生产有所放缓、以及新兴市场的经济增长低于 2014 年预期水平。

公司再次重申其他所有在利润率、每股收益年均复合增长率(CAGR)、年均自由现金流转换与投资回报的目标不变：

ABB“新阶段”-2015-20 目标[2]	
销售收入增长率[3]	3-6%
运营息税折旧及摊前利润率%[4]	11-16%
每股收益年均复合增长率[5]	10-15%
年均自由现金流转化率占净利润比例%	>90%
现金投资回报率%	Mid-teens

根据新的业务部门结构调整，2015-2020 年业务部门运营息税折旧及摊前利润率的目标区间设定如下：

前景展望

管理层确认了第二季度末期提出的前景展望。

当前运营息税折旧及摊前利润率区间	
离散自动化与运动控制业务部	14-19%
低压产品业务部	15-19%
过程自动化业务部	11-15%
电力产品业务部	12-16%
电力系统业务部	7-11%
ABB	**11-16%**

运营息税及摊前利润率区间（2016 年 1 月 1 日生效）	
电气产品业务部	15-19%
离散自动化与运动控制业务部	14-19%
过程自动化业务部	11-15%
电网业务部	8-12%[1]
ABB	**11-16%**

[1]在完成“步步为赢”项目之后，电网业务部门的利润目标从 2016 年 1 月 1 日起生效。

更多信息

2015 年资本市场日的新闻稿及演示文稿将被上传至 ABB 的新闻中心网页 www.abb.com/news 和投资者关系网页 www.abb.com/investorrelations 可供查阅.

ABB 将在英国伦敦召开一个新闻发布会和一个分析师与投资者会议，开始时间分别为英国夏令时：08:30a.m.和 11:00a.m.

活动详情可查询 www.abb.com/investorrelations.活动将在网上 www.abb.com/cmd2015 进行现场直播。录制的片段将在我们的网页上刊登 12 个月。

投资者日程 2015	
2015 年第三季度业绩	2015 年 10 月 21 日

[2]有关“资本市场日 2015”对于“SupplementFinancialInformation（补充财务信息）”的定义–请参阅我们的网页 www.abb.com/investorrelations
[3]年均销售收入增长率是以同比为基础，连续六年，基准年为 2014 年。
[4]目标是以全年为基础
[5]年均复合增长率基准年为 2014，且目标假设汇率恒定

ABB 位列全球 500 强，是电力和自动化技术领域的领导企业。ABB 致力于帮助电力、工业、交通和基础设施等领域客户提高业绩，同时降低对环境的影响。ABB 集团业务遍布全球近 100 个国家，拥有 14 万名员工。ABB 在中国拥有研发、制造、销售和工程服务等全方位的业务活动，员工 1.9 万名，拥有 39 家本地企业和遍布全国 126 个城市的销售与服务网络。

欲进一步了解 ABB，请访问 http://new.abb.com/cn，新浪微博：@ABB 中国，官方微信：abb_in_china，官方微信二维码：