



2010 帝斯曼中国

可持续发展及财务综合报告

健康、营养、材料



**DSM**

缤纷科技，美好生活

# 帝斯曼：生命科学和材料科学公司

我们肩负使命，为我们和我们的后代创造更加美好的生活。

帝斯曼拥有生命科学和材料科学领域的专长，并运用两者的独特结合创建解决方案，促进营养、增强和保证产品功效、提高产品性能。

我们的使命得到帝斯曼可持续发展核心价值观的支持，并扎根于“人、地球和利润”（People、Planet、Profit）理念。帝斯曼专注于追求经济效益、环境质量和社会责任的三重目标，这三个目标不分轻重，不分先后，表明我们将为所有利益相关方创造价值。

帝斯曼的“People、Planet、Profit”理念指引着公司的所有行为，也成为了“帝斯曼商业行为准则”的基础，该“准则”于2010年推出，包含一系列商业原则。

为了实现企业的使命，帝斯曼已经确定了2010年－2015年的公司战略：“专注目标，锐意进取”，该战略简要总结如下：

帝斯曼希望充分利用其在生命科学和材料科学领域的专长，并促成两个领域的交叉结合，以应对并解决三个全球关键社会趋势所提出的新需求：

- 全球重心转移
- 气候与能源
- 健康与保健

为了确保“新帝斯曼”实现最大限度的可持续盈利性增长，公司将运用四大增长驱动力：

- 高增长经济体
- 创新
- 可持续发展
- 并购与合作

公司将作为“同一个帝斯曼”运营，所有业务集团都是公司的主要组织和业务模块，得到地区组织的支持，通过卓越职能集团和共享服务得以进一步优化。这种体制也促使帝斯曼创建全球性的高绩效组织，从而实现所有目标和期望。

为了成为生命科学和材料科学领域的真正全球领袖，帝斯曼正开展“文化变革计划”，形成与业务和战略相匹配的企业文化。通过文化变革计划，公司将：

- 更加关注外部需求；
- 推行绩效责任制；
- 提倡激励型领导，引领帝斯曼的进一步发展，这一切都基于对可持续发展的共同信念，以及对多元化和国际化的追求。

帝斯曼的品牌标语是“缤纷科技，美好生活”，这是帝斯曼上述主要发展元素的体现。公司已经完成了结构调整，成功转型为生命科学和材料科学专业公司，正积极开展专注于盈利性增长的战略，文化变革计划全面展开，我们的价值观引导着我们作为“同一个帝斯曼”的一切行动。



## 帝斯曼：缤纷科技，美好生活™

荷兰皇家帝斯曼集团以科技为立足之本，在全球范围内活跃于健康、营养和材料领域。帝斯曼拥有生命科学和材料科学领域的专长，并运用两者的独特结合不断推动经济繁荣、环境改善和社会进步，为所有利益相关方创造可持续的价值。帝斯曼服务于食品和保健品、个人护理、饲料、药品、医疗设备、汽车、涂料与油漆、电子电气、生命防护，替代能源以及生物基材料等终端市场，在全球范围内创造可持续的解决方案，促进营养、增强和保证产品功效、提高产品性能。帝斯曼全球22000名员工为公司创造了约90亿欧元的年销售额。公司已在纽约-泛欧交易所上市(NYSE Euronext)。

更多信息请访问：[www.dsm.com](http://www.dsm.com)。

# 帝斯曼概览

帝斯曼的业务活动归为若干业务集团，分别代表关联密切的产品/市场组合。业务集团的总监直接向董事会负责。在本报告中，帝斯曼的业务活动归为四大业务群。

## 生命科学



### 营养

#### 持续价值增长

营养业务群包括帝斯曼营养产品部（DNP）和帝斯曼食品配料部（DFS）。营养和食品配料业务面向食品、饲料、化妆品和制药产业，所有业务都基于对顾客/市场需求的深入了解。通过在全球44个场地开展个性化配方生产，并利用遍及60多个国家的销售网络，公司得以与顾客保持密切的联系，这成了决定性的成功要素。我们的技术专长建立在应用技能和创新的基础上，将市场需求转化成产品和服务，从而产生新的效益。营养业务群的技术范围广泛，利用了帝斯曼在生物技术（包括发酵技术）、化学加工技术和颗粒工程等方面的专长。帝斯曼是世界上最大的维生素生产商，在动物和人类营养、医疗和个人保健配料市场占据领先地位。

### 制药

#### 以合作促增长

制药业务群包括帝斯曼制药产品部（DPP）和帝斯曼抗感染部（DAI）等业务集团。在本报告中，帝斯曼生物解决方案业务单元归属于制药产品部。帝斯曼制药产品部是世界制药行业领先的独立供应商之一。当今世界上许多药品都包含帝斯曼生产的配料。帝斯曼抗感染部是世界上少数几家β-酰胺制药配料生产商和销售商之一，业务活动遍及全球，采用最前沿的生态足迹很低的酶和水基生产技术。

## 新兴业务领域

帝斯曼新兴业务领域（EBA）是帝斯曼新的创新增长平台，这一平台建立在帝斯曼在生命科学和材料科学领域专长的基础之上。**帝斯曼生物医药**开发新型的材料解决方案，满足医疗器械和生物制药产业对涂层、药物制导平台和用于移植医疗器械的各种生物医疗材料的需求。

此外，帝斯曼所进行的其它多种业务活动在本报告中归属于“其它业务活动”。

## 材料科学



### 性能材料

#### 通过可持续的、创新的解决方案实现增长

性能材料业务群包括帝斯曼工程塑料（DEP）、帝斯曼迪尼玛（DD）和帝斯曼树脂（DR）等业务集团，专门从事具先进技术和高质量产品的生产，致力于满足顾客的性能标准。帝斯曼是公认的可持续创新解决方案的创建和推广先锋。帝斯曼的性能材料广泛应用于各种终端市场：汽车产业、航空产业、电气电子产业、航海产业、运动休闲产业、涂料和涂层产业和建筑产业等。

### 聚合物中间体

#### 加强向下游帝斯曼工程塑料的整合

聚合物中间体产品群包括帝斯曼纤维中间体（DFI）所生产的己内酰胺和丙烯腈等，这些产品都是合成纤维和塑料的原材料。己内酰胺是帝斯曼工程塑料生产聚酰胺的关键原料。帝斯曼纤维中间体是全球最大的己内酰胺供应商，是全球第三大丙烯腈供应商。此外，该业务集团还生产硫酸铵、氰化钠、环己酮和腐胺等产品。

**帝斯曼生物基产品和服务**为生物基化学品和材料的生产，以及第二代生物燃料生产技术的开发创建原料生物转化解决方案。**帝斯曼高级涂层**为智能涂层的开发和应用提供解决方案，促进多种产业和应用的性能，或/并改善审美特征，包括画框、太阳眼镜和照明产业。



# 2010年全球关键数据

全年持续业务 净销售额  81.76亿欧元	全年持续业务 营业利润 <sup>1</sup>  7.52亿欧元	全年持续业务 净利润 <sup>1</sup>  4.84亿欧元	整个帝斯曼集团 净利润  5.07亿欧元
资本支出和并购  4.76亿欧元	每普通股净盈利  3.03欧元	每普通股股息 <sup>2</sup>  1.35欧元	相比2005年的创新相关 销售增长（约值）  12.80亿欧元
高增长经济体销售额 占总销售额比例  37%	中国销售额  16.31亿美元	整个帝斯曼集团的经营 业务产生的现金流  11.03亿欧元	生态+产品 占创新产品线的比例  89%
生态+产品占现有业务的 比例(按年终估算)  40%	整个帝斯曼集团的 温室气体排放  520万吨	员工(年终)  21911名	员工向心力中等评分 及以上得分比例  90%
可记录事故发生率 (每百名员工)  0.57	注： <sup>1</sup> 扣除例外项目前 <sup>2</sup> 有待股东大会批准		

## 前瞻性声明

本报告中可能包含关于帝斯曼未来（财务）表现和结果的前瞻性声明，该声明建立在帝斯曼现有预期，估计和展望以及公司现阶段掌握的信息之上。前瞻性声明包括明示和暗示陈述，涉及公司战略、销售增长预测、财务结果、成本节约、现有业务的未来前景及其对未来业务收购的影响，也涉及公司的财务状况。前瞻性声明可视为管理层依据专业机构或顾问所提供的信息作出的估测。

帝斯曼提醒本报告的读者，该声明牵涉难以预测的风险和不确定性，有许多因素可能造成公司的实际表现和结果与展望性陈述存在重大差异，其中包括但不限于宏观经济、市场和业务趋势和条件、（低成本）竞争、法律诉讼、公司保护知识产权的能力、立法变化、汇率变化、养老金支出、原材料和能源价格、员工雇佣成本、公司战略的实施、公司确认和完成并购及成功融合并购业务的能力、公司实现业务剥离、成本节约、结构重组规划并获取效益的能力、公司确认、开发并成功经营新产品、市场或技术的能力，以及帝斯曼业务所在国家和市场的经济或政治变化及其它发展趋势。

因此，帝斯曼实际的未来业绩表现及财务结果可能与前瞻性声明中所列的计划、目标和预期存在重大差异。除法律要求之外，帝斯曼对本报告中的前瞻性声明不承担更新的责任。本报告以英文版本为准。

# 报告概述

2010年帝斯曼中国可持续发展及财务综合报告基于2010帝斯曼全球可持续发展及财务综合报告的摘要汇编，涵盖了帝斯曼在中国的利益相关者的相关话题和可持续发展状况。

**报告由两大部分组成。**

上半部分为帝斯曼全球报告的节选。2010年是帝斯曼全球2010年战略结束的一年，也是2015年战略开始的一年。帝斯曼“愿景2010—扬长补短”战略目标在其既定时间框架内得到了圆满实现。在全球社会趋势的驱动之下，帝斯曼通过该战略重组业务结构，加速成为专注于生命科学和材料科学领域的专业公司。帝斯曼在2010年10月对外发布了新的五年战略“专注目标，锐意进取”，标志着帝斯曼已经从拥有广泛的业务结构的时代跨入了最大程度追求可持续发展和盈利性增长的“新帝斯曼”时代。我们在这里回顾了过去五年，包括2010年走过的路程，并对将来五年作了展望。在这一部分，我们还集中阐述了帝斯曼的可持续发展战略。帝斯曼坚信，在未来的几十年中，可持续发展将成为决定成败的重要因素，也是重要的价值驱动力。值得一提的是，为了反映可持续发展是我们的核心价值和我们新战略的四大驱动力之一，我们的全球报告首次采用了“一体化年度报告”的形式，报告本公司在2010年在“人”、“地球”和“利润”方面所取得的成绩，因为帝斯曼致力于为所有利益相关方创造价值。

在报告的下半部分，我们引入了帝斯曼在中国的利益相关方的意见，就在中国进行可持续发展的相关话题对帝斯曼在中国的一些利益相关方进行了问卷调查，并登载了部分有代表性的调查结果。我们还汇报了2010年帝斯曼在中国“人”、“地球”和“利润”方面所取得的成绩。同时，正如之前的报告，我们依然保留了“有待改进之处”的内容，记录了帝斯曼在中国的一些有待改进之处，以及相关的改进措施。相信这将继续帮助我们保持报告的透明度，有利于利益相关方督促并监督我们更好地改进我们在中国的可持续发展表现，并希望通过分享经验，促进行业的共同发展。

我们希望通过此报告为我们在中国的利益相关方呈现一个更加关注外部需求，更加透明的帝斯曼，我们的报告完全符合帝斯曼的价值：可持续发展。

# 索引

## 第一部分：帝斯曼全球报告摘录

- 4 帝斯曼董事会主席的信
- 8 帝斯曼新战略：专注目标，锐意进取
- 14 帝斯曼董事会报告摘要
- 14 2010年要点回顾
- 16 愿景2010
- 21 可持续发展战略
- 28 2010帝斯曼全球利润数据

## 第二部分：帝斯曼中国情况汇总

- 34 帝斯曼中国总裁的信
- 36 2010帝斯曼中国人和地球的相关数据
- 40 来自中国利益相关者的声音
- 52 2010年帝斯曼在中国所获可持续发展外部奖项与荣誉
- 53 有待改进之处

# 董事会主席的信

## 亲爱的读者：

2010年，从许多方面来讲，对帝斯曼而言都是成绩斐然的一年。在业务方面，2010年与2009年有着显著的不同。2009年，七十年来最严重的经济危机席卷全球，导致公司业绩，尤其是材料科学业务，远不如创纪录的2008年。不过，在2010年，经济显著复苏，我们的业绩取得了巨大的增长。

其实，经济复苏自2009年下半年就已经开始，2010年持续升温，并不断加速。在2010年第二和第三季度，公司核心业务的表现甚至超过了2008年10月经济开始下滑之前的同期最高纪录。总而言之，2010年是帝斯曼丰收的一年。

不仅受益于全球经济复苏，我们的丰收还源于我们之前所做的正确战略决策。从2006年到2010年，我们不断调整产品组合，逐步突出重点、明确目标。现在，我们大部分销售和盈利都来自高盈利、高质量的业务，大大减少了周期性的波动。

对于不断变化的经济环境（经济危机），我们采取了快速有效的应对措施，加强了成本和现金管理（主要是通过大量压缩流动资金），并通过出售非核心业务资产获得收益，大大减少了我们的净负债。同时，我们继续关注客户，致力于创新，坚持奉行帝斯曼的可持续发展核心价值观。正因如此，帝斯曼成功地摆脱了经济危机，同时如公司财务业绩显示，进一步增强了我们的实力。

与此同时，我们怀着沉痛的心情报告，有四名帝斯曼的员工和承包商工人在2010年因公殉职。2010年9月11日，有三名承包商工人在意大利Capua 场地发酵设施的维护工作中丧生。对于这次事故，我们深感遗憾，并向死者的家属、朋友和同事表示哀悼。此外，帝斯曼弹性体公司Sarlink®业务单元的一名员工在出差途中遭遇车祸丧生，我们也对他的家属、朋友和同事表达深切的慰问。

随着“愿景2010”战略所规划的2005年至2010年时间段的结束，该战略也完成了其历史使命，现在是时候在展望未来的同时回顾一下过去。在过去五年中，我们剥离了一些非核心业务，实施了有选择性的兼并，成功转型为一家生命科学和材料科学专业公司。

制订于2005年的“愿景2010”战略目标，在2007年得到修改。我们在认定不存在不利经济和贸易条件的基础上，提出加速实现“愿景2010”战略。我们很自豪地说，尽管在这期间遭遇

了全球经济下滑，我们还是成功地实现了其中大部分目标。我们实施了严格的措施，实行现金和流动资金管理，降低成本。我们在全球范围内削减了约1200个岗位，每年节约成本超过2亿欧元。

虽然未能实现加速“愿景2010”战略的全部目标，帝斯曼还是达到了其中的大部分目标，包括在中国的销售、源于创新的销售、营养业务的利润率和可持续发展目标等。不过，我们还没有实现制药业务的边际利润目标，因为该业务集团在过去几年中遭遇了巨大的挑战和变化莫测的市场环境。性能材料和聚合物中间体业务的边际利润在去年快速增长，但也未完全实现目标，其中仅聚合物中间体业务在2010年的息税折旧摊销前边际利润这一项超过了“愿景2010”的既定目标。

2010年12月，我们宣布出售了帝斯曼弹性体业务资产，从而完成了“愿景2010”的主要目标，全面转型为生命科学和材料科学专业公司。2010年早些时候，我们完成了另外几项业务剥离，包括农业、三聚氰胺和特种产品等。在此之前，我们已于2009年出售了能源业务资产和Stamicarbon的尿素许可业务。随着弹性体业务的出售，帝斯曼原有的基础化学和材料业务板块将不复存在。因此，帝斯曼在预期的时间框架内，以对我们的股东和员工有利为条件，完成了业务结构的重组和转型。

我们相信，随着“愿景2010”战略的成功实现，以及产品结构的重组，帝斯曼已经进入了一个新的阶段：作为生命科学和材料科学专业公司，我们将凭借以下四个主要驱动力实现进一步的成长：即高增长经济体、创新、可持续发展、并购与合作。我们发布了新的五年战略“专注目标，锐意进取”，标志着我们进入了“新帝斯曼”时代，我们将通过为我们和我们的后代创造更加美好的生活，实现增长的承诺和目标。

如今我们进入了下一个战略周期，所有全球性公司所处的经济环境也比从前有着显著的不同。在未来一段时期，我们预期大多数成熟经济体将呈现微弱的增长，同时许多“新兴经济体”将成长为“高增长经济体”，而这些高增长经济体将首次成为推动全球摆脱经济衰退的引擎。他们将成为我们未来一段时期的主要增长来源。

全球关键社会趋势用各种不同的方式影响各个经济体、人群和市场，我们正是以这些趋势为基础来制定我们的战略。这些趋势引导着我们的客户为应对当前和未来的需求而做出努力。



当前全世界人口达到70亿，而到2050年预计将达到90亿，老龄化趋势将进一步加剧，并且随着消费的不断增长，世界面临着前所未有的挑战，包括：“全球重心转移”（例如人口结构变化、城市化、资源利用和新技术的影响）、“气候与能源”以及“健康与保健”。

我们将创建更多创新和可持续的解决方案，来应对因上述社会趋势而产生的各种需求。在本年度报告中，我们将提供更多关于我们新战略“专注目标，锐意进取”的详细信息。我们仍将致力于使我们的战略和业务活动与“联合国全球契约”的原则保持一致。为了反映可持续发展是我们的核心价值和我们四大驱动力之一，我们决定首次采用“一体化年度报告”的形式，报告本公司2010年在“人”、“地球”和“利润”方面所取得的成绩，因为帝斯曼致力于为所有利益相关方创造价值。

我们很自豪这本一体化年度报告的透明度再一次得到了肯定，获得GRI评级的最高级A+。

我们周围的世界在不断变化，为了适应这种变化并有效地开展业务，我们的组织结构也必须作出相应的改变。我们将利用我们的地区平台、职能卓越集团和共享服务达到三个目标：1、以“同一个帝斯曼”的面貌开展业务，并提高运营表现；2、捕捉地区性业务机会并发挥协同能力；3、在全球组织范围内推进卓越的执行。我们将进一步开展文化变革计划，恪守可持续发展和多元化（包括国际化）的价值观，强调以此价值观为基础的三个变革主题：外部关注、对绩效负责和激励型领导。我们将重点关注合作和执行速度，确保上述所有要素得以实施，以支持公司战略和目标的实现。



帝斯曼董事会（从左到右）：Rolf-Dieter Schwalb（首席财务官）、Feike Sijbesma（谢白曼）（董事会主席/首席执行官）、Stephan Tanda和Nico Gerardu

我们关注高增长经济体、创新和可持续发展，并拥有强大的资本实力开展并购和合作，同时我们在生物技术方面所具有的领先地位，使得我们具备充足而优越的条件来实现我们雄心勃勃的销售和利润目标。

我们有许多值得自豪的成就。我们再一次在道琼斯可持续发展全球指数中位列化工行业之首，并获得了联合国纽约协会颁发的2010年度人道主义奖。这个奖项是对帝斯曼致力于解决隐性饥饿的不懈努力的认可，我深切地感觉到这个奖项是颁给全球帝斯曼员工的，是他们充满热情与爱心地为世界上急需帮助的人们提供了帮助。

在过去一年中，我们还宣布了许多激动人心的成就和进展，包括第二代生物燃料技术取得科学性突破，与罗盖特（Roquette）组建生物基丁二酸合资企业，以及与中国化工集团达成协议，帝斯曼抗感染业务与其共同组建合资企业，双方各持50%股权。

此外，帝斯曼于2010年12月宣告收购Martek生物科技公司。在该收购案完成之后，帝斯曼增添了新的增长平台，即用于婴儿配方和其它食品饮料的天然健康成分，特别是多不饱和脂肪酸如Omega-3和Omega-6。这项收购将于2011年第一或第二季度完成，届时将通过扩大全球经销网络、增强市场和产品开发，以及提高运营效率等方面，发挥协同作用，加速公司营业额的增长。

2011年，我们将在新公司战略的道路上稳步向前。该战略标志着我们已经结束了密集调整管理产品结构的时期，进入追求可持续性盈利增长的“新帝斯曼”时代。在“新帝斯曼”时代的起始之时，公司于2011年初发布了新的帝斯曼品牌，新的品牌形象与主旨已在本“一体化年度报告”中得到了体现。

我们致力于充分利用生命科学和材料科学领域的独特机遇，不仅是单个领域内的机遇，同时更注重存在于这两个领域所交叉的部分的机遇。生命科学和材料科学具有很高的培育交叉的优势和潜力，这就是本公司内部所称的“X因子”。

在此，我谨对帝斯曼22000名员工表示感谢，他们对公司作出了卓越的贡献。我还要感谢我们的客户和股东，谢谢他们对帝斯曼的一贯支持。“专注目标，锐意进取”新战略将是一段激动人心的旅程，我们已经开始期待在下一份“一体化年度报告”中汇报我们的进一步的成就。



Feike Sijbesma（谢白曼）

帝斯曼首席执行官兼董事会主席  
feike.sijbesma@dsm.com



# 帝斯曼2015战略： 专注目标，锐意进取

**帝斯曼经历了一个多世纪的成功转型。公司成立于1902年，是由荷兰政府创立的国有矿业公司，后来重组为（大宗）化学品上市公司，如今已经转型成为一家活跃于健康、营养、材料领域的生命科学和材料科学专业公司。**

帝斯曼在早期就意识到了变革的必要性。20世纪30年代，帝斯曼将一种采矿副产品转化为盈利性商品，即生产氮肥的关键原材料——氨。这是帝斯曼迈向业务多元化的第一步，从而避免重蹈与西欧其它众多采矿公司相同的命运。

二战后，帝斯曼开始向（大宗）化学品公司转型。到1970年，化学品和化肥已构成公司的主营业务，之后则是石化产品。1989年，帝斯曼实现私有化，并在证券交易市场挂牌上市。此时，帝斯曼还涉足了高质量塑料和精细化工业务，成为了一家活跃于商品化大宗化学品、精细和特种化学品的多元化公司。

在过去的12年里，帝斯曼开展了重大的业务结构调整，例如剥离了石化业务，并并购了Gist-brocades、Catalytica、罗氏维生素和精细化工和利康树脂等公司。在过去三年中，帝斯曼剥离了基础化学品业务，并进行了组织机构改革，终于完成了最后的转型。如今，帝斯曼已经成为了一个专注于生命科学和材料科学的公司，进入了一个崭新的时期，准备迎接新的增长周期。

该战略的一个关键要素，是将生命科学和材料科学建设成极具发展潜力的业务领域，这种潜力不仅在于这两个领域中的任何一个，还在于这两个领域的结合。生命科学和材料科学的交叉结合，具有巨大的潜力，这就是本公司内部所称的“X因子”。我们相信，与生命科学具有传统关联的生物技术，将在更绿色更清洁的（生物）新材料的开发中发挥越来越积极的作用，与此同时，性能材料也将在生命科学领域得到更多的医学应用。

在下一阶段，帝斯曼将兑现承诺，为我们和我们的后代创造更加美好的生活，**专注目标，锐意进取**，成为真正的全球化公司。公司宗旨中的核心价值观是，帝斯曼的一切业务活动，都应该有助于提高世界的可持续发展水平。这一价值观指引着帝斯曼在“人、地球和利润”三方面同时为所有利益相关方创造可持续发展价值。

帝斯曼的战略是对全球关键社会趋势的响应，这些社会趋势正以不同的方式影响着各经济体、人群和市场，而通过聚焦这些趋势，帝斯曼将为客户制订并实施满足当前和未来需求的解决方案提供更好的支持。

世界人口正在不断增加，当前全球人口为70亿，到2050年预期将达到90亿，其中老龄化不断加剧，同时消费不断增长，这是推动这些全球趋势的主要因素。因此，帝斯曼新战略主要应对三大全球社会趋势：“全球重心转移”、“气候与能源”以及“健康与保健”。

## 全球重心转移

帝斯曼的客户都认识到，世界的变化正在加速，这影响着需求的来源，人们的生活方式和生活场所，以及人们相互联系的方式。城市化和经济的繁荣推动了饮食结构的改变，导致住房、运输、生活方式和能源支出不断上升，而化学工业可以为上述领域提供可持续的解决方案。

2009年，发达国家对化工产品的人均需求是高增长经济体的六倍，这意味着后者有巨大的市场潜能。全球需求的增长，推高了自然资源的利用，这迫使我们寻求更高效、可循环和可再生的解决方案。工业生物技术就是应对食品和能源的获取及安全等全球挑战的重要科技。其它一些高新技术，尤其是通信新技术，对于社会、行为以及消费模式，也都产生着重大的影响。

## 气候与能源

气候改变已成事实，未来能源的生产和高效率利用，是社会所面临的主要挑战。在这一背景下，帝斯曼的客户正寻求产量更高、浪费更少、能耗及温室气体排放更低的可持续价值链。同时，人们越来越关注可再生的替代原材料，而通过利用工业生物技术生产化学基础构件、材料或能源，已经使之成为可能实现的愿望。

## 健康与保健

治病不如防病。如今，众多健康问题和相关药物的使用，都是由饮食或生活方式所致的，或者两者兼而有之。无论如何，我们的顾客都必须满足核心的健康需求，不管是通过营养品、药物还是改变生活方式。全球人口正在呈现老龄化趋势，各国的医疗保健系统都面临着巨大的成本压力。同时，高增长经济体对医疗保健的需求也在持续提高。无论是在东方还是西方，人们都逐渐认识到营养的保障和获取对于人的身心发展至关重要，因此对更安全和更健康食品和药物的需求也逐步提高。

### 帝斯曼2015战略：专注目标，锐意进取

帝斯曼确定了未来五年的新发展战略：“专注目标，锐意进取”，这标志着帝斯曼结束了密集的产品组合调整，迈进了专注追求可持续性和盈利性增长的“新帝斯曼”时代。当前的业务构成了帝斯曼作为生命科学与材料科学领域专业公司的新核心。

帝斯曼之所以聚焦生命科学（营养和制药）和材料科学（性能材料和聚合物中间体），是对上述社会趋势的响应，公司期望利用创新和可持续的解决方案，满足由上述社会趋势产生的新需求。

帝斯曼雄心勃勃，决心充分利用生命科学与材料科学领域的独特机遇，运用四大增长驱动力（“高增长经济体”、“创新”、“可持续发展”和“并购与合作”），并将四大驱动力推向更高的水平。同时，帝斯曼将尽最大可能发挥四大驱动力的潜力，使其相互促进，从而创造更多引人注目的业务机会。

通过地区组织、卓越职能集团和共享服务，各业务集团将以“同一个帝斯曼”的形象和原则，提高业绩表现。帝斯曼将把握地区性业务机会，在各个地区之间创造合力，在全球组织架构内追求卓越表现。

帝斯曼正在开展文化变革计划（主要目标包括“外部关注”、“为绩效负责”和“激励型领导”），并通过强调合作和执行速度，进一步推进该计划，从而支持新战略的实施和完成。而这一切的基础，是帝斯曼作为核心价值观可持续发展，以及对多元化（包括国际化）的坚定信念。

帝斯曼为下一战略阶段制订了雄心勃勃的目标。随着业务转型的圆满完成，帝斯曼将得以聚焦增长并加速增长。根据机会评估的结果，帝斯曼树立了远大的目标，尤其是对高增长经济体寄予很高的期望。

我们已经设定了2013年的两个主要盈利目标：息税折旧摊销前利润（EBITDA）提高到14-16亿欧元，已动用资本回报率（ROCE）增长15%以上。

### 战略和财务目标

#### 2013年盈利目标

- 息税折旧摊销前利润	14 - 16亿欧元
- 已动用资本回报率	15%以上

#### 2015年销售目标

- 销售额有机增长	年均5% - 7%
- 中国销售额	从15亿美元增至30亿美元以上
- 高增长经济体销售额	占总销售额比例从约32%升至50%
- 创新销售额	占总销售额比例从约12%升至20%

#### 2020年新兴业务领域目标

- 新兴业务领域销售额	10亿欧元以上
-------------	---------

创新销售额，即近5年来推出的创新产品和应用的销售额，到2015年将占净销售总额约20%。

从2011年至2015年期间，资本支出将维持在加速“愿景2010”战略时期的水平，即年均5-5.5亿欧元，期间资本支出总额将为25-27亿欧元，其中在中国的资本支出达10亿美元。此外，帝斯曼希望将流动资金控制在净销售额的19%以下。

对于新兴业务领域，帝斯曼预期2020年的总销售额达10亿欧元以上。

在可持续发展方面，帝斯曼也制订了一系列雄心勃勃的目标和期望。从2011年至2015年期间的可持续发展价值创造目标包括：

- 道琼斯可持续发展指数：名列前茅（获得SAM Gold Class，即总得分超75分，可持续性资产管理行业排名前5%以内）
- 生态+（创新）：80%以上产品为生态+产品（关于“生态+”的定义，参见“概念和比率解释”部分）
- 生态+（现有业务）：从约34%增至50%
- 能源效率：与2008年相比，到2020年提高20%
- 温室气体排放：与2008年相比，到2020年减少25%
- 员工向心力调查：达到高绩效市场平均值<sup>1</sup>
- 多元化和人：将于2011年更新

<sup>1</sup> “高绩效市场平均值”由来自经挑选的外部基准组织的排名前25%的员工反馈所组成。



### 高增长经济体：从“延伸”到真正全球化

一切证据都表明，中国、印度、巴西和俄罗斯等快速增长的经济体以及其它新兴地区，将成为全球经济未来十年发展的主要引擎。

帝斯曼的所有业务都将积极寻求在高增长经济体的发展机会。在过去五年中，来自上述经济体的销售额占帝斯曼公司总销售额的比例大幅度增长，从2005年的22%增长到了32%，帝斯曼在不同地区的业务活动都十分活跃。帝斯曼的“愿景2010”战略有一个值得称道的成就，即帝斯曼在中国的实际销售额超过了15亿美元的既定目标，而2007年战略修订之前的目标仅为10亿美元。

如今，帝斯曼希望推广这种模式，在更多的经济体和地区加速增长。帝斯曼预期，到2015年，高增长经济体的销售额将占净销售总额的约50%。从现在到2015年，帝斯曼的增长将有70%以上源自高增长经济体。

帝斯曼将持续对中国的高关注度，并希望到2015年，在中国的销售额从15亿美元提高到30亿美元以上。为实现这一目标，在新战略期间，帝斯曼计划在中国市场投资10亿美元。帝斯曼还将强化其它地区的业务，在印度、拉丁美洲和俄罗斯的收入将增长一倍甚至三倍。

为了实现这一雄心壮志，帝斯曼将有必要调整其组织结构，为各地区的决策和创新提供方便和支持。帝斯曼的当务之急是使其业务真正做到国际化，使公司更接近主要市场和客户，加强地区业务，促进多元化和创新。

帝斯曼除了进一步建设地区性基础设施，还将明确董事会对地区增长的责任。在此后两年，帝斯曼将实施以下举措：

- 董事会肩负双重责任，履行董事会成员职责外，负责亚洲和美国的区域增长；
- 将帝斯曼纤维中间体、工程塑料和抗感染业务集团的总部迁到亚洲；
- 将帝斯曼生物医学业务集团的总部迁到美国；
- 将帝斯曼生物基产品和服务（原帝斯曼白色生物技术）业务集团下属的生物燃料业务迁到美国；
- 在中国和印度建立新的创新中心；
- 扩建美国和日本的现有创新中心；
- 加强各地区的能力、机制和管理，为各地区业务提供更具针对性的分析和建议，为地区增长和创新提供支持。

此外，帝斯曼还为中国、印度、日本、拉丁美洲、俄罗斯和美国设立了专任总裁。帝斯曼将为董事会成员分配各地区的成长和协同发展责任。

### 创新：从制造机器到加倍创新产出

2005年，帝斯曼在“愿景2010”战略中提出了创新驱动增长。自此，公司逐步提高对创新的投入，并取得巨大的回报，实现了不少里程碑式的发展，其中最有实际意义的里程碑是，2010年，通过创新获得的额外销售超越了2005年的增长目标，尽管自2008年第四季度以后遭遇了严重的经济危机，创新销售仍超过了10亿欧元既定销售目标。而且，帝斯曼在实践创新和文化创新方面取得了巨大进步，大幅提高新产品的研发和发布数量（2006年只有25种新产品，而如今每年平均有近60种）。

此外，新兴业务领域也提供了强大、长期的增长平台，将生命科学和材料科学的现有能力完美结合了起来。在此基础上，帝斯曼期望将通过创新创造价值的水平提到新的高度，其中主要包括帝斯曼生物基产品和服务、帝斯曼生物医学和帝斯曼高级涂层等新兴业务领域，通过进一步提高创新速度，从而提高创新目标，制订并实现更高的增长目标。此外，帝斯曼将建设全公司范围内的创新平台，关于具体内容，请参见“创新”部分。帝斯曼将降低对个性化营养和特种包装等新兴业务领域的关注度，这些业务将被合并、放弃或是转让给帝斯曼的其它部门。

帝斯曼给创新目标提出了新的定义，即过去5年中新产品和应用所创造的销售额占总销售额的百分比，取代了之前按通过创新所实现的销售额绝对增长值的定义，与同行业其他主流创新企业更一致。

帝斯曼预期，到2015年，创新销售额占总销售额的比例从12%提高到20%。这一目标反映了帝斯曼在更新业务组合并加快创新速度的同时进一步促进创新性增长的决心。到2020年，新兴业务领域的营业总额将达到10亿欧元以上。

### 可持续发展：从企业责任到业务增长驱动力

帝斯曼一直有意识地推广其可持续发展模式。现在，可持续发展已经从一个内部价值观和为社会做贡献的工具，演变成为一个战略性业务驱动力。

帝斯曼的战略与公司的宗旨紧密相连，即为我们和我们的后代创造更加美好的生活。因此，帝斯曼为其在可持续发展方面取得的成就感到骄傲。帝斯曼相信，在未来几十年中，可持续发展将成为关键的区分因素和价值驱动力，公司将因此拥有捕捉新的价值创造机遇的独特优势。

帝斯曼在可持续发展方面已经制订了全新的远大目标。到2015年，生态+产品将占创新销售额的80%和现有经营业务总销售额的50%（2010年9月约为34%）。帝斯曼将对越来越多的产品进行“生命周期评估”，在此过程中，公司内部专家将对各种影响类型进行评估，从而提供生态+的资格认证。帝斯曼所考虑的影响类型包括人类健康、生态系统质量和资源。这些努力将奠定帝斯曼的行业龙头地位，成为通过可持续发展创造价值的最佳合作伙伴。为了完成这些雄伟目标，帝斯曼正将可持续发展逐步融合到旗下所有业务之中。关于生态+的完整定义，请参见“概念和比率解释”部分。

人口和财富不断增长（例如在高增长经济体）、自然资源的压力、过度开采和污染等全球趋势，都造成了重大的挑战，亟待帝斯曼在各个层次加以解决：

- **责任关怀**：实施各种倡议活动，降低能耗，减少排放和浪费，改善帝斯曼自身的生态足迹；
- **创新型新产品**：研发新产品，比当前的主流产品创造更显著的生态和社会效益；
- **创造可持续发展价值链**：通过改进采购方式、生产工艺和/或产品，减少整个价值链的生态足迹；
- **重新设计价值链**：采用创新技术和合作伙伴关系，创造截然不同并能改变整个行业的全新解决方案。

帝斯曼奉行“People、Planet、Profit”原则，寻求从三个方面同时为所有利益相关方创造可持续性的价值：

- **人**：通过帝斯曼的活动和创新，提高人们的生活水平

- **地球**：改善帝斯曼的活动和产品（生态+）对环境的影响
- **利润**：在实现生态+目标，并提供解决方案满足全球社会需求的同时，开展盈利性的业务，为帝斯曼的利益相关方创造价值

帝斯曼关于“人”的战略，将提供卓有成效的解决方案，满足人类的需求，改善人们的生活。公司致力于开发获得国际认可的标准，衡量其对人们的影响。公司将与全球范围内的社区、政府和团体积极合作，以期深入理解人们对健康、营养和产品性能的需求。此外，帝斯曼还将进一步投资于公司能力和业务组合方面的创新，以满足人类的基本需求，例如对抗隐性饥饿和营养不良。

帝斯曼将利用其不断国际化和多元化的组织的创造性，来增强生态+创新，实现雄心勃勃的2015年生态+销售目标。帝斯曼将利用其强大的生态+创新平台，例如太阳能电池涂层、水溶性涂料、生物基材料和无卤塑料等。此外，公司还将与供应商共同改善所处价值链的整体生态足迹。

帝斯曼的“利润”目标，是将创新性、可持续性解决方案转化为能满足新需求并具有强劲价值创造能力的业务。由于公司进一步关注对（社会）需求的理解，帝斯曼将通过多种方式提高其生态+业务和关于“人”的解决方案的盈利性，其中包括开发更清洁、更绿色技术，开发针对高增长经济体的产品，以及将可持续发展作为并购和合作的标准。“金字塔底部”项目（Base of the Pyramid）和“从摇篮到摇篮”（Cradle to Cradle®）即可持续发展业务模式的范例（参见“可持续发展战略”）。

为了在业务中把握住“People、Planet、Profit”原则的利润潜力，帝斯曼已将其充分融入组织结构、业务活动和报告体系之中。例如，“People、Planet、Profit”原则和利益相关方的参与度都已成为业务规划、创新程序和所有业务的季度评估的重要考虑因素。各业务集团将建立并进一步发展其可持续发展组织。

帝斯曼将于2011年成立可持续发展顾问委员会，由多元化、国际化的外部专家组成，为董事会提供咨询建议，成为董事会的重要沟通和传播平台。

### 并购与合作：从“业务转型”到“专注增长”

通过剥离非核心业务和开展有选择性的并购，帝斯曼已经成功转型为生命科学和材料科学专业公司。自2007年起，帝斯曼陆续出售了Stamicarbon（尿素许可）、帝斯曼能源、帝斯曼在Noordgastransport公司的股份、欧洲柠檬酸公司、热塑弹性体（即帝斯曼弹性体Sarlink®）、帝斯曼特种产品、帝斯曼农业和

帝斯曼三聚氰胺等业务资产。此外，帝斯曼还签署协议出售了弹性体公司的三元乙丙橡胶业务。顺丁烯二酸酐及衍生品业务的出售也正在洽谈中。

和许多其它公司一样，在金融危机和经济衰退时期，帝斯曼的收购行为十分谨慎。然而，从2007年到2009年期间，帝斯曼开展了一系列小规模收购和风险投资。例如，2008年，帝斯曼收购了高分子技术集团，从而获取生物医学市场的宝贵技术和客户关系。2007年，帝斯曼收购了Pentapharm医药集团，获得了个人护理产品行业有效成分的开发和生产权，取得了该行业的领先地位。

帝斯曼风险投资公司目前在一些潜力巨大的企业和领先的风险投资基金投资了约6000万欧元。帝斯曼每年拨备3000万欧元专款进行风险投资。2010年，帝斯曼收购了韩国拜耳公司的工业预混料业务和美国NPC公司的聚酰胺-6合成工厂。帝斯曼还收购了三菱化学株式会社的Novamid™聚酰胺业务，作为交换，帝斯曼公司将Xantar®聚碳酸酯业务转让给三菱化学。

帝斯曼还在许多地区建立了合作伙伴关系，成立了合资公司。最近，帝斯曼与罗盖特（Roquette）公司联手开发了生物基琥珀酸，并与澳大利亚政府签订了协议，双方联合设计、建设和经营澳大利亚第一家大型生物制药厂。帝斯曼有足够的能力和资源，即人力和财力，开展精挑细选的收购和合作。

帝斯曼与中国化工集团达成协议，以帝斯曼抗感染业务为基础，组建各持50%股权的合资企业，这是帝斯曼公布并实行新战略以来的第一座丰碑。2010年12月，帝斯曼宣布了对Martek公司的收购意向，该公司总部位于美国，生产以微生物为原材料的高附加值营养产品，用于提高和改善人们的健康和营养水平。这项交易将是帝斯曼成功转型成为生命科学和材料科学专业公司后的第一宗重要并购。

对于任何潜在的收购对象和合作伙伴，帝斯曼都在战略、财政和可持续发展方面实行十分严格的标准。挑选的第一重标准是战略相称，通过第一轮筛选的公司将接受财务考核。战略考虑的一个关键标准是该交易或合作对象是否会让帝斯曼占据或巩固领先地位，是否有让帝斯曼提高技术和/或市场能力的价值。

帝斯曼还将积极寻求机会，加强自身能力，并为其它三大增长驱动力创造有利的市场地位：高增长经济体的扩张、创新和可持续发展。

帝斯曼始终致力于保持其A级信用评级，其中的关键指标是，任何收购交易都必须保证从一开始就能提高其每股现金收益，并能促进其它财务目标。

如果出现某个极有吸引力的并购机会，但是规模过大，产生财务压力过大，在这样的极端情况下，帝斯曼可能愿意暂时偏离与其评级目标相对应的信用衡量指标。但是，帝斯曼相信，公司若想始终拥有足够的财务和战略弹性，就必须保持A级信用评级，因此，在这样的收购完成之后，帝斯曼将设法管理其资产负债表及财务运行状况，使公司能在短时间内重新获得支持其信用等级指标。

对于每股现金收益标准，可能有些例外情况。例如，这个标准并不适用于小规模的创新增长并购。

### 合并增长驱动力

在帝斯曼的四大增长驱动力中，每个驱动力都不可或缺，还能相互促进。通过合并增长驱动力，帝斯曼就能够创造出许多引人注目、潜力巨大的商业机会。

2009年，帝斯曼在上海建立了帝斯曼中国园区，以提高当地的研发能力。这个园区是帝斯曼在欧洲和美国以外最大、最重要的研发基地，也是帝斯曼地方创新能力的孵化器。

帝斯曼已宣布将收购新力美科技（台湾）股份有限公司51%的股权，这项交易不仅将帮助帝斯曼强化其创新的环境友好型技术紫外光固化技术平台，还能扩大其在高增长经济体的地位。因此，这项收购行为符合四大增长驱动力的要求。

### 组织和文化

为了实现将四大增长驱动力提升到新的水平，帝斯曼正实施组织机构和企业文化变革，以创造一个真正意义上的全球组织，从而实现其战略雄心。通过加强地区业务，为地区业务提供有力支持，帝斯曼将深化对当地市场的理解，建立并巩固市场关系。同时，“同一个帝斯曼”的模式和理念将逐步提高各业务、功能和地区之间的知识共享和合作，使公司能够完全实现多元化的利益。

“同一个帝斯曼”，即建立一个网络更完善、表现更卓越的全球化组织的计划，将有助于帝斯曼实现其目标和雄心。业务集团是公司的主要组织和业务模块，其目标是客户和市场。地区组织将为各业务集团提供基础设施和支持，从而加强各业务集团。地区组织还将支持在特定国家的本地化创新活动，并作为帝斯曼对外展示的窗口。地区组织还承担推进销售增长的目标和责任。

这一切都将得到卓越职能集团（为整合公司内部各个职能的专业知识和执行能力）和共享服务（为公司指定领域提供高效优质的服务）的支持和优化。



跨业务和跨地区的合作、有效的信息共享、学习和包容性创新，都将创造合力。帝斯曼将在全球范围内推行卓越职能计划。

帝斯曼组织机构的转型，将得到帝斯曼企业文化变革项目的进一步支持，该项目旨在促进帝斯曼基本价值观和原则的共识，从而推动增长。

- 外部关注和驱动创新：拉近帝斯曼与客户、供应商、合作伙伴和其他例如非政府组织及许多外部单位的关键影响因素之间的距离
- 对绩效负责：制订宏伟的目标，注重结果，并让个人和组织从错误中学习和吸取经验教训
- 激励型领导：制订目标时要有效结合雄心和激情，作决策时要保持适当的迫切感，用真实的面貌、互动的方式、强烈的驱动力，和群众保持密切的联系

帝斯曼的文化变革将通过强调合作和执行速度进一步展开。这一切的基础是帝斯曼的可持续发展核心价值观，以及对多元化和国际化的信念。对于帝斯曼而言，目前的多元化因素包括性别、国籍和文化背景。研究结果表明，这些因素对行为和心态的平衡至关重要。

随着公司已经开始走向真正意义上的全球化组织的道路，帝斯曼将拥有多个动力十足的地区中心，以应对当地的市场和客户需求。帝斯曼认识到了多元化的价值和重要性，认为这是帮助公司适应这个充满不确定性、日新月异的世界的主要力量，也是创新潜力的来源。

“同一个帝斯曼”的理念提供了支持国际化和推动价值创造行为的平台。共同的使命、核心价值观和商业原则，构成了“同一个帝斯曼”的有机整体理念。2010年，公司在组织内部利用电子学习工具推出了“帝斯曼商业行为准则”。

通过开展企业文化变革，帝斯曼将在可持续发展和多元化信念的基础上，继续关注外部、创新、对绩效负责和激励型领导。帝斯曼还将关注：

- 合作：改善帝斯曼员工与同事、客户、合作伙伴、政府、监管机构和其他意见领袖之间的联系；
- 速度：促进知识共享、学习和信息流动，发展更快速、更有效的决策机制；
- 新工作方法：采用更灵活的工作惯例和政策。

为了打造真正意义上的全球化组织，公司员工和高级管理层的进一步国际化将是帝斯曼的首要工作。

## 新时期，新品牌

随着帝斯曼成功转型为活跃于健康、营养、材料领域的生命科学和材料科学专业公司，采用新品牌将是自然而然的选择。新品牌将向客户、供应商、股东、业务所在社区及公司员工清晰传达了这样的信息：帝斯曼的历史已经翻开了崭新的一页，标志着公司进入了“新帝斯曼”时代，成为致力于应对全球关键社会趋势的生命科学和材料科学专业公司。

新品牌反映了公司的整体定位，包括内部和外部定位，标志着新帝斯曼（生命科学和材料科学专业公司）的建立和新帝斯曼文化（适应新的业务结构）的形成。新品牌还代表着公司的价值观和“同一个帝斯曼”的理念，与为我们和我们的后代创造更加美好的生活的宗旨相吻合。

# 帝斯曼董事会报告摘要

## 2010年要点回顾

帝斯曼在2010年取得骄人的财务业绩，这是公司关注创新和全球客户的结果，也是在经济环境逐步改善的情况下实施成本和现金管理的结果。在生命科学领域，营养业务仍然取得了卓越的成绩，而制药业务还有待改进。材料科学领域的各种业务，在这一年中取得了长足的进步，尤其是聚合物中间体业务实现创纪录的业绩。

2010年是帝斯曼向生命科学和材料科学专业公司转型的最后一年。在本年度，公司圆满完成了“愿景2010”战略，在既定的时间框架内剥离了剩余的非核心资产。随后，通过一系列的重大交易，帝斯曼开始为下一战略阶段：“专注目标，锐意进取”做准备，建设了强大的额外增长平台，包括收购Martek公司和与中国化工集团建立抗感染业务合资企业。帝斯曼相信，2010年为其实现新的战略性增长和盈利目标打下了基础，因此，帝斯曼计划将每普通股的股息从1.20欧元提高到1.35欧元，而不是2010年9月宣布的1.30欧元。

与经济衰退的2009年相比，2010年出现了巨大的改进。帝斯曼除了制药之外的所有业务都提高了各自的表现。由于帝斯曼在经济衰退时期反应迅速，业务环境持续改善，为帝斯曼的新业务组合赢得了最好的经营成果。由于下游行业补充存货，汇率因素十分有利，大部分业务在2010上半年的业绩都好于下半年。

对帝斯曼而言，现金管理仍是重中之重，2010年的现金流为11亿欧元。通过剥离业务获得收益，并实施谨慎的资本支出，截止2010年末，帝斯曼的净负债为-1.08亿欧元。这使得帝斯曼拥有实现其宏伟战略增长目标的卓越条件。

2010年销售额有机增长十分强劲，达到了19%。营养产品的价格稍有下降，但带来了巨大的销售额增长。在恒定汇率下，制药业务的销售额基本持平。材料科学领域的销售额增长十分强劲，大多数企业恢复到了经济危机前的水平，具备了很强的定价能力，尤其是聚合物中间体业务。

### 持续业务净销售额

单位：百万欧元	2010年	2009年
营养	3,005	2,824
制药	739	721
性能材料	2,507	1,823
聚合物中间体	1,398	849
其它业务	527	508
<b>总计</b>	<b>8,176</b>	<b>6,725</b>

2010年的营业利润达到7.52亿欧元，相比2009年上涨了74%。营养业务在2009年的营业利润增长达到17%，在此基础上在2010年度实现9%的增长。这表明了营养业务凭借创新和差异化战略并依靠良好的经营绩效不断提高市场地位的能力。制药业务的营业利润增长较低，表明制药业务面临着持续的挑战，而2009年的流感疫苗业务具有一次性的特征。性能材料的营业利润相比2009年有巨大的增长，甚至超过了2008年。聚合物中间体业务表现优异，创造了有史以来最好的纪录。己内酰胺和丙烯腈业务的利润率都很高。

### 营养

在销售额和盈利方面，营养业务2010年的表现优于2009年。在销售额增长的推动下，营养业务的销售额有机增长为2%。帝斯曼营养产品和食品配料业务的营业利润进一步增长，这主要归功于良好的市场环境、卓越的制造绩效、有效的成本控制和有利的汇率。该业务集团仍然坚持价值先于销量的战略。

### 制药

2010年，制药业务的有机销售额下降了1%。营业利润和2009年相比有所下降，这主要是因为帝斯曼的制药产品不断受到挑战，制药公司需求下降，审批程序拖延，并流失了一些大合约。帝斯曼抗感染业务的持续业务表现有所提高，但不能完全抵消2009年克拉维酸停产所带来的利润损失。

### 性能材料

2010年性能材料的销售额有机增长为31%，三大业务集团都从2009年的经济低迷中强势恢复。帝斯曼迪尼玛的价格基本持平，但是另外两个业务集团（工程塑料和树脂）的价格显著上升。销售额显著上升，从而相应推高了营业利润，特别是由于在上半年下游行业补充存货，该上升趋势表现得更加明显。下半年受到了原材料价格不断上升的影响。

### 聚合物中间体

聚合物中间体业务在2010年的销售额有机增长为59%，表明己内酰胺和丙烯腈业务的市场环境十分优越。优越的市场环境产生了前所未有的高额营业利润。

### 其它业务

其它业务活动的营业利润与2009年基本持平。一些非核心业务的较高营业利润补偿了额外项目的相关成本。

#### 持续经营业务息税折旧摊销前利润

单位：百万欧元	2010年	2009年
营养	702	655
制药	65	91
性能材料	299	174
聚合物中间体	229	36
其它业务	(134)	(122)
<b>总计</b>	<b>1,161</b>	<b>834</b>

### 财务

2010年的净财务成本总计9300万欧元，比2009年降低1800万欧元。

全年的实际税率（全年持续业务）为24%。

全年税后特殊项目总计损失4000万欧元。

2010年扣除特殊项目前的净利润总计5.47亿欧元，比2009年提高3.03亿欧元。净利润总额与2009年相比提高了1.7亿欧元，达到5.07亿欧元。

2010年每股净收益达到3.03欧元，2009年为2.01欧元。

由于帝斯曼严格管理现金，2010年的经营活动现金达到11.03亿欧元。

全年持续业务的经营活动资金占净销售额的百分比从2009年底的18.6%下降到了2010年底的17.9%。

2010年作为资本支出的现金总额为4.16亿欧元，同期相比下降了4100万欧元（2009年为4.57亿欧元）。

和2009年底相比，2010年的净负债下降了9.38亿欧元，为-1.08亿欧元。2010年底，帝斯曼投资8.37亿欧元于收益更高的定期存款（期限为3个月到6个月），在现金流量表中记为“流动资产投资”。

### 可持续发展

帝斯曼相信，在未来几十年中，可持续发展将会成为关键的区别因素和价值驱动力。帝斯曼已经完成了“愿景2010”战略中设定的所有可持续发展目标。2010年，能源消耗和温室气体排放（二氧化碳当量）总量均下降了22%，主要是因为一些业务的剥离。2010年的能源效率比2005年提高了8%，达到了预期目标。

2010年，帝斯曼进行了第三次全球员工向心力调查。结果显示，和2009年第二次调查相比，员工向心力上升了3个百分点。帝斯曼的向心力调查，将公司放在外部高绩效公司向心力基准的8个百分点浮动范围内（得分为79%），帝斯曼也渴望成为高绩效公司联盟的一员。

2010年，帝斯曼的创新项目中有89%为生态+解决方案。2009年，该比例是78%。2010年，帝斯曼继2004年、2005年、2006年和2009年之后又一次荣登道琼斯全球化工行业可持续发展指数榜单榜首。

在新战略“专注目标，锐意进取”中，帝斯曼制订了雄心勃勃的目标，计划将可持续发展提升到新的水平：从企业责任变成业务驱动力。关于更多详细信息，请参见“帝斯曼2015战略：专注目标，锐意进取”。

从2011年起，帝斯曼将报告一系列可持续发展指标。在公布2010年度公司业绩的同时，帝斯曼发布了首份一体化年度报告，将年度业绩报告和可持续发展报告结合了起来。帝斯曼可持续发展报告的透明度再一次得到了承认，本年度的“一体化年度报告”得到GRI评级的最高级A+。

## 愿景2010

帝斯曼“愿景2010—扬长补短”战略的时间框架已经结束。该战略以帝斯曼业务结构调整为基础，加速明确了对于生命科学和材料科学的关注，进一步对四大全球社会趋势作出了响应：“气候变化”、“健康与保健”、“功能和性能”及“新兴经济体”。

该战略的一个关键元素，就是将生命科学和材料科学认定为极具增长潜力的业务领域，不仅聚焦这两个领域中的任何一个，还将两者结合起来。生命科学和材料科学的交叉结合具有巨大的潜力，即本公司内部所称的“X因子”。帝斯曼相信，与生命科学有着传统关联的生物技术将在更绿色、更清洁的（生物）新材料的开发中发挥越来越积极的作用，与此同时，性能材料也将在生命科学领域得到更多的医学应用。

新兴业务领域创建了以帝斯曼在生命科学和材料科学领域的优势及两个领域的合力为基础的增长平台。

2007年9月，帝斯曼宣布加速实现“愿景2010”战略转型，主要内容包括：加速业务结构调整、设定宏伟的新目标、采用与帝斯曼利益相关方有关的措施及加强帝斯曼的“People、Planet、Profit”战略聚焦。

从2006年至2010年期间的创新销售额达到10亿欧元，超额完成了“愿景2010”战略的销售目标，除此之外，帝斯曼还成功提高了新产品的发布数量。

帝斯曼现已成为第二代生物燃料和生物基材料领域的技术领袖。

通过对不确定的经济环境作出迅速、有力和有效的反应（即关注成本、现金、流动资金和降低净负债），并采取“坚定不移”的政策（即持续关注客户、创新和帝斯曼的可持续发展核心价值观），帝斯曼已经成功摆脱了经济低迷，克服了种种挑战，并进一步提升了公司的实力，这明确地反映在了公司的财务业绩上。

### 业务结构调整

过去3年中，帝斯曼通过剥离非核心业务资产，开展有选择性的并购，已经转型成为专注于生命科学和材料科学的专业公司。

### 业务资产剥离

帝斯曼将农业和三聚氰胺业务出售给OCI公司的交易已经完成。原帝斯曼农业现已变成了OCI农业，是荷兰用于草地和农作物的合成氨和高氮化肥的制造商以及市场领袖，同时跻身于德国、法国和比利时的市场领先者之列。原帝斯曼三聚氰胺，即现在的OCI三聚氰胺，是世界上最大的三聚氰胺生产商。2009年，两家公司总价值达到4.89亿欧元的合并销售宣告完成，OCI接收了帝斯曼农业和帝斯曼三聚氰胺的779名员工。

帝斯曼向德国Adcuram公司出售了在比利时的柠檬酸业务（Citrique Belge公司）。尽管这项交易确定了相关业务单位利润的合理系数，但出现了约4000万欧元的账面亏损。交易完成后，将有近250名员工进入新公司。

帝斯曼向Emerald Performance Materials（Sun Capital Partners的子公司）出售了特种产品业务。该部门主要生产Purox<sup>®</sup> B和Purox<sup>®</sup> S，这两种产品为食品和饲料的生产原料，也用于一系列工业应用。该部门的产品还有VevoVital<sup>®</sup>，一种动物健康市场的产品，帝斯曼营养产品部也将出售该业务。帝斯曼特种产品部在荷兰鹿特丹和斯塔德-赫伦有近125名员工，交易完成后，Emerald Performance Materials将接收这些员工。

帝斯曼向Teknor Apex公司出售了原属于帝斯曼弹性体业务集团的热塑性弹性体业务（Sarlink）。在2010年第四季度的报告中，帝斯曼报告这项交易获得了微薄的账面利润。交易完成后，有近90名员工进入新公司。

帝斯曼还与朗盛公司（LANXESS）达成协议，以无现金和无债务的方式，将帝斯曼弹性体业务集团剩余业务以3.1亿欧元的价格出售给后者。在获得相关监管审批和特殊许可和告知后，该交易有望于2011年开始的数月内完成。帝斯曼预计通过该项交易获得超过1亿欧元的账面利润，交易完成后，约有420名员工转入新公司。

弹性体业务的出售，表明帝斯曼在2007年9月宣布加速实现“愿景2010”战略时制订的转型计划已经进入了收官阶段。所有业务出售的总收益，包括弹性体业务集团剩余业务资产的进一步剥离，将达到12亿欧元。

### 并购

2010年12月，帝斯曼和Martek生物有限公司达成协议，将以每股31.50美元、总计10.87亿美元的价格收购该公司已发行的全部普通股。该收购计划已经得到了帝斯曼监事会批准，Martek公司董事会也向其股东发出出售建议。

2011年1月18日，此次收购的第一步，即要约收购，顺利完成。此次收购预计于2011年2月底完成。

Martek是一家总部位于美国的公司，以微生物为原材料开发高附加值的营养产品，提高和改善人们的健康和营养水平。Martek公司将是帝斯曼成功转型为生命科学和材料科学专业公司后并购的第一个主要标的。



帝斯曼和Martek公司的签约仪式。前排（从左到右）：Hugh Welsh（帝斯曼北美公司总裁和法律总顾问）、Steve Dubin（Martek生物科学有限公司的首席执行官）和Leendert Staal（帝斯曼营养产品部总裁和首席执行官）。

这项收购完全符合帝斯曼为其营养业务群制定的“持续价值增长”战略，为帝斯曼提供了新的增长平台，即婴儿配方食品和其它食品和饮料应用的健康、天然的原料，尤其是微生物Omega-3 DHA和Omega-6 ARA等多不饱和脂肪酸。

帝斯曼宣布将通过认购新发行股票和公开要约收购的方式，以4800万欧元的价格收购台湾新力美科技（AGI）公司51%的股权，该交易尚须获得新力美科技公司的批准及相关监管审批和特殊许可和告知。新力美科技生产多种环境友好型紫外线固化树脂及其它产品，用于纸张、木器和塑胶产品以及印刷品的涂层。

帝斯曼收购了尼龙聚酯公司LLC（NPC）位于美国乔治亚州奥古斯塔市的聚酰胺-6（PA6）聚合工厂的全部股权。Shaw Industries与帝斯曼北美化学公司此前均为NPC的合资方。收购PA6聚合工厂的全部股权，是帝斯曼工程塑料部扩张地区足迹的重要一步，南美也在其扩张计划之中。此举还将使公司在北美实现完整的PA6产业链，包括己内酰胺、聚合物和复合产品。

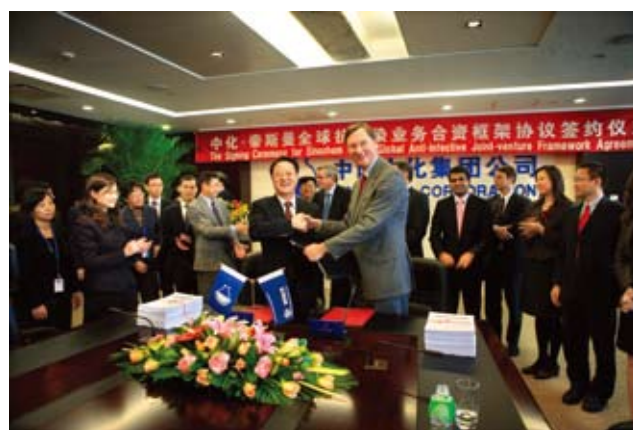
帝斯曼工程塑料部收购了对三菱化学株式会社的Novamid™聚酰胺业务，作为交换，帝斯曼公司将Xantar®聚碳酸酯业务转让给三菱化学。这两项业务的年净销售额都约为9000万欧元。对两家公司而言，此次业务交换都是符合战略导向的。

帝斯曼生物制品公司，帝斯曼制药产品的一个业务部门，收购了丹麦Upfront Chromatography公司的Rhobust™技术的资产和相关业务，包括制药和其它应用。通过此次收购，帝斯曼生物制品获得了Rhobust™技术在制药等领域进行商品化应用的所有权利。

帝斯曼营养产品部收购了Ironwood Pharmaceuticals公司位于列克星敦（美国马萨诸塞州）的Microbia公司。Microbia是一家以生物技术研发著名的公司。该公司开发的高效技术平台使其能够生产高质量的天然胡萝卜素（包括β-胡萝卜素和角黄素）、营养产品和其它由可再生资源制造的特殊材料和化学品。

### 合作伙伴关系

帝斯曼与中国中化集团达成协议，成立双方各持50%股份的全球性抗感染合资企业。此交易还需要通过相关监管机构的批准（包括中国相关监管机构的批准，以及欧洲和其它地区反垄断机构的例行审查；此交易同时也需征求帝斯曼工会的意见）。双方预计将于2011年第二季度完成交割。如完成交割，此交易将回溯至2011年1月1日起生效。



中国中化集团公司副总裁、党委委员潘正义（左）和帝斯曼总公司合作战略和并购高级副总裁Hein Schreuder在帝斯曼/中化集团合资企业协议签署后握手。

根据合资协议，在无现金和无债务的基础上，中化集团将以2.1亿欧元现金收购帝斯曼抗感染药业务50%的股权。

合资企业的总部将设在亚洲。目前，帝斯曼抗感染部在全球约有2000名员工，将全部转入新公司。该合资企业将覆盖帝斯曼抗感染部目前在全球范围内的所有业务。

帝斯曼和全球淀粉及淀粉衍生物生产商法国罗盖特公司（Roquette Frères）签署合资协议，组建从事生物基琥珀酸的商业化和市场开发的合资企业。该合资项目尚须获得相关监管审批和告知。合资企业的建立，是双方继根据协议成功开展合作开发后的又一次合作。

自2008年初起，双方就开始合作开发生产生物基琥珀酸的发酵技术。这种可再生、多用途化学结构单体可用于制造聚合物、树脂等产品，其试生产已在建于2009年的法国莱斯特朗示范厂顺利完成。这次成功合作促成了合资企业的建立。

帝斯曼与荷兰生物制药公司Crucell N.V宣布，扩张双方位于美国马萨诸塞州坎布里奇市的合资项目PERCIVIA PER.C6<sup>®</sup>开发中心的业务范围，将该研究中心转变为生物制药公司，新公司将开发生产基于PER.C6<sup>®</sup>的生物优化蛋白质和单克隆抗体，以及在全球范围内授权PER.C6<sup>®</sup>人体细胞系，生产第三方单克隆抗体和其它蛋白质。合资企业名称为PERCIVIA LLC，合资双方的持股比例相同。目前，Crucell N.V.公司正处于由强生公司收购的程序中。

帝斯曼生物制品公司与澳大利亚政府（包括昆士兰州政府和澳大利亚联邦政府）签署初步协议，共同设计、建设和经营澳大利亚的第一家大型哺乳动物生物制药生产工厂。该工厂位于布里斯班市，建筑面积超过70000平方英尺，将进行哺乳动物生物制药工艺开发，并提供符合现行药品生产管理规范（cGMP）的临床和商业化生产服务。该工厂是昆士兰州十年生物技术战略计划的一部分，澳大利亚政府将为工厂提供全部资金支持，而帝斯曼则为工厂的设计和建设提供技术支持，并在经营过程中运用其专有技术。

帝斯曼和杜邦公司宣布达成协议，将建立一家合资公司，开发和销售先进的外科手术生物医学材料，该合资公司尚待欧盟监管机构审批。按照合资协议，该合资企业将命名为Actamax Surgical Materials LLC，帝斯曼和杜邦各持50%的股份。

该合资公司将满足外科手术用密封剂、粘连隔离物和组织黏合剂的市场需求。全球每年有超过一亿次外科手术需要用到这些材料，因此，这是个潜力十分巨大的市场。而由该合资公司研发的新一代材料将对外科手术结果产生积极影响。

### 表现评估

在2006年至2010年期间，帝斯曼逐步明确其业务组合的战略目标和聚焦。同时，面对70年来最严重的经济危机，帝斯曼仍然圆满完成了“愿景2010”战略。

在认定不存在不利经济和贸易条件的前提下，帝斯曼提出了加速实现“愿景2010”战略，设定了更加雄心勃勃的目标。

帝斯曼已经实现了“愿景2010”战略的大部分目标，包括在中国的销售、源于创新的销售、营养业务的利润率和可持续发展目标等。不过，我们有一个目标未能实现，即制药业务的边际利润，因为该业务集团在过去几年中遭遇了巨大的挑战，市场环境动荡剧烈。性能材料和聚合物中间体业务的边际利润在去年快速增长，但也未完全实现目标，仅聚合物中间体业务在2010年的息税折旧摊销前边际利润超过了“愿景2010”的既定目标。

“愿景2010”战略目标及2010年的完成情况见下表：

### “愿景2010”战略目标

	2010年实际表现	2010年目标
销售有机增长	19% <sup>1</sup>	年均5%以上
各业务集团的息税折旧摊销前利润/净销售利润		
- 营养	23.4%	18%以上
- 制药	8.8%	19%以上
- 性能材料	11.9%	17%以上
- 聚合物中间体 <sup>2</sup>	16.4%	13%以上
来自创新的增长	13亿欧元	10亿欧元
中国的销售额	16亿美元	15亿美元
现金流投资回报率 <sup>4</sup>	9.2%	加权平均资本成本 (7.5%)+100个基点
可持续发展	全部实现	
- 在重要的可持续发展排名中保持名列前茅		
- 在工业（白色）生物技术领域取得领导地位		
- 继续改进生态足迹		
- 促进员工多元化		
- 从2005年至2010年单位产品能耗降低8%		
股东总回报	同业基准平均为146%	
	本公司为130% <sup>3</sup>	高于同业基准平均值

<sup>1</sup> 2006年-2010年期间平均值为5%

<sup>2</sup> 2006年-2010年期间平均值为9.2%

<sup>3</sup> 2006年至2010年期间，帝斯曼的股东总回报为131%，同业平均为151%。同业基准群体包括阿克苏诺贝尔（AkzoNobel）、巴斯夫（BASF）、科莱恩（Clariant）、丹尼斯克（Danisco）、杜邦（DuPont）、EMS瑞士化学（EMS Chemie Holding）、Kerry、朗盛（LANXESS）、龙沙（Lonza Group）、诺维信（Novozymes）、罗地亚（Rhodia）和苏威（Solvay）

<sup>4</sup> “愿景2010”战略5年期间有4年实现。

### 以市场为导向的增长和创新

以市场为导向的增长和创新，是帝斯曼实现“愿景2010”战略的主要推动力，为公司的增长作出了重大的贡献。2010年，全年持续业务的销售额有机增长达到19%，其中13%来自销量增长，6%来自价格上涨。2006年至2010年期间，平均销售额有机增长达到5%。

2010年，帝斯曼的创新销售额比2005年增加了10亿欧元，大大超越了“愿景2010”战略的既定目标，帝斯曼为此感到自豪。2010年，创新销售额约为12.8亿，而2009年约为8.1亿欧元。

帝斯曼“愿景2010”战略的另一个目标，就是成为内在创新型公司，积极开展创新实践，创新投资收益高于行业平均，且员工对于创新理念更为认同并付诸实践。关于帝斯曼的创新进展，请参见“创新”部分。

### 增强在新兴经济体的表现

帝斯曼在新兴经济体不断实现增长。帝斯曼在新兴经济体（中欧、东欧、拉丁美洲、中国和新兴亚太地区国家）的销售额占总

收入的比例由2009年的32%增长到2010年的36%，而2005年这一比例只有20%。根据公司的新战略，帝斯曼将自2011年开始报告高增长经济体的表现。在此，高增长经济体指GDP增长幅度高的经济体。

尽管高增长经济体之间存在着明显差异，帝斯曼对这些经济体的聚焦还是获得了回报。



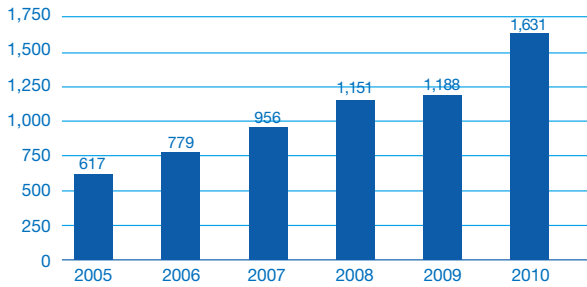
上海浦东新区夜景

在中国，帝斯曼已经连续多年表现优异。中国如今快速发展，正从世界制造基地转变为世界主要经济体之一，发展速度保持世界首位，创新在国家发展中扮演着越来越重要的角色。作为世界最大市场之一，中国对生命科学和材料科学产品的需求也不断增长。

繁荣的经济、强劲的国内需求以及快速增长的收入，将在未来几十年内为经济发展提供动力。1998年，帝斯曼在中国的销售额还不足1亿美元，而2005年增长了6倍，超过6亿美元。

过去几年，帝斯曼在中国的年均增长率约为20%。2010年在中国的销售额达到了创历史记录的16.31亿美元，比2009年增长了37%。同时，让帝斯曼倍感自豪的是，帝斯曼超额完成了15亿美元的2010年既定目标，而在2007年之前，该目标只设定为10亿美元。帝斯曼将进一步提高在中国的销售目标，预计到2015年中国区销售总额将超过30亿美元。

**中国销售额**  
单位：百万美元



2010年，帝斯曼继续扩大在中国的投资。帝斯曼营养产品部在吉林省长春市建成帝斯曼在中国的第四家动物饲料预混料工厂。位于中国东北的新工厂，扩大了帝斯曼在中国的饲料预混料生产活动范围，在此之前，帝斯曼分别在华东（上海）、华北（山东）和华南（湖南）等地区开展饲料预混料生产活动。

帝斯曼还与成都现代工业港签订了框架协议，在四川省郫县投资建设第五家在华动物饲料预混料工厂。该工厂于2010年第三季度开工建设，预计运行投产时间为2011年第三季度。

对南京现有的技术服务队伍进行扩充之后，帝斯曼复合材料树脂部在上海帝斯曼中国园区建立了一个新的研发中心，进一步提升其在中国的创新实力。新的研发中心已于2010年11月正式启用。

新的上海复合材料树脂研发中心拥有从树脂配方到复合材料应用开发的全面研发能力，并拥有高素质的技术人员。此外，它还将成为帝斯曼拉挤成型工艺和FST（易燃性、烟雾生成和毒性）的全球卓越研究中心。

除了在中国，帝斯曼在印度和巴西等国的发展也十分强劲。帝斯曼在这些国家开展多种业务，且都有积极的表现。同时，在俄罗斯的发展态势也十分良好。

2011年1月，帝斯曼和KuibyshevAzot 股份公司（KA）宣布开展战略合作。根据这项战略合作，帝斯曼工程塑料部将与KA组建两家合资企业，帝斯曼工程塑料将在这两个合资企业中持多数股份。同时，KA将获得帝斯曼的授权，使用帝斯曼纤维中间体的技术生产环己酮。

帝斯曼工程塑料与KA的两家合资企业将在俄罗斯及其它独联体国家的市场销售工程塑料产品，在俄罗斯陶里亚蒂市生产工程塑料化合物。通过帝斯曼与KA的战略合作，KA的陶里亚蒂己内酰胺工厂将有权使用帝斯曼环己酮的专利技术，这将提高该厂的生产能力，进一步满足对聚酰胺-6中间体日益增长的需求。

帝斯曼营养产品部与鞑靼斯坦共和国的Tatenergo股份公司签订合资协议，在鞑靼斯坦建设动物营养与健康预混料工厂。这是帝斯曼提高其全球微量营养素预混料生产业务中的地位及扩大在俄罗斯联邦的业务活动的又一举措。

帝斯曼工程塑料部与印度汽车研究协会共同宣布，双方将建成联盟，共同推动印度汽车工业的发展。双方将交流关于行业要求的理解，分享市场知识，在汽车技术应用和材料方面进行互动合作，为印度汽车工业提供可持续发展方案。

帝斯曼复合材料树脂部与印度Kemrock公司签署谅解备忘录，在印度成立合资企业，生产不饱和聚酯和乙烯基酯特种树脂。通过与帝斯曼的合作，Kemrock公司将提高自己的复合产品生产技术，达到国际标准。帝斯曼将充分利用技术知识和与全球客户关系，加强其在印度的业务表现和市场地位。

帝斯曼收购了土耳其DYO公司的不饱和聚酯树脂业务。同时，双方还签订了长期设施使用协议，为土耳其市场生产特种不饱和聚酯树脂。

### 精益运营

精益运营是帝斯曼追求创造可持续价值的重要焦点领域。帝斯曼一直致力于提高效率，改善表现，提高财务业绩，并取得了显著的效果。同时，帝斯曼还开展了几项计划和项目，加强现金管理，提高成本效率，从而提高利润。

精益运营计划和项目包括：

- 优化定价、客户细分；
- 压缩资金周转周期，创造现金流；
- 提高资产利用率及运营效率；
- 改善采购绩效，控制间接支出（例如技术商品和服务、设施商品和服务、信息通信技术和物流等）。

此外，帝斯曼还采取了一系列精益职能计划，为增长驱动力提供支持。精益职能部门将确保帝斯曼的运营效率达到并超过同行的水平，并保证信息在公司内部充分流通。这些计划不仅给个别部门，还给整个公司带来了巨大的效益，例如，工厂的稳定表现，将降低安全库存的需求量。

为了应对2009年的经济衰退，帝斯曼实行了一系列措施，严格管理现金和流动资金，降低成本，其中包括在全球范围内削减近1200个岗位，每年节约成本2亿多欧元。

帝斯曼希望将流动资金与净销售额的比率控制在19%以下。2010年，帝斯曼持续业务运营流动资金的绝对值虽然达到14.87亿欧元，但占净销售额的比例却从2009年的18.6%下降到了17.9%。2010年，由经营活动产生的现金流达到了11.03亿欧元。



## 可持续发展战略

### 可持续发展战略

我们的使命是为我们和我们的后代创造更加美好的生活。这一使命得到了帝斯曼核心价值观的支持，即我们所做的一切，都应该有助于建立更加可持续发展的世界。

所谓“可持续发展”，是指满足当代人的需求的同时，不损害后代满足他们的需求的能力。这也是世界环境与发展委员会（通称联合国环境特别委员会或布伦特兰委员会）于1987年公布的定义，现已被广泛接受。与该委员会一样，帝斯曼相信，实现可持续发展，意味着同时追求经济效益、环境质量和责任的平衡发展，也就是在人、地球和利润三方面同时创造价值。

可持续发展得到了帝斯曼董事会，尤其是董事会主席谢白曼先生（Mr. Feike Sijbesma）的高度重视。帝斯曼的可持续发展表现在其专门成立可持续发展部，该部门由董事会秘书领导，该秘书直接向董事会主席汇报。

同时，董事会成员也分别负责可持续发展的不同项目和领域，例如，Stephan Tanda先生负责帝斯曼与世界粮食计划署的合作，谢白曼先生负责多元化和“金字塔底部”，Nico Gerardu先生负责安全、健康和环保（以下简称“SHE”）。

除了总公司的可持续发展部，帝斯曼还成立了运营与责任关怀部，负责帝斯曼所有业务集团的安全、健康和环保问题。可持续发展在帝斯曼所有业务集团中都发挥着重要的引领作用，各业务集团的创新中心和SHE经理为各业务单元管理层提供支持。帝斯曼SHE委员会由各业务集团的SHE经理组成，在SHE经验交流、活动举办和沟通工作中扮演着重要角色。

通过这样的方式，帝斯曼不断加强和完善可持续发展的功能网络，专注于提高可持续发展表现，并将可持续发展作为业务发展的驱动力。

监事会下设“企业社会责任委员会”，这充分体现了可持续发展在帝斯曼的战略重要性。参见“监事会报告”。

在帝斯曼的新战略“专注目标，锐意进取”中，帝斯曼已经制定了下一阶段的可持续发展目标：从“社会责任”变成业务增长驱动力。关于可持续发展战略的详细信息，请参见“帝斯曼2015战略：专注目标，锐意进取”。

帝斯曼坚持不懈地自觉改进可持续发展。可持续发展已经从一个内部核心价值观和为社会负责任、做贡献的途径，转变为推动业务发展的战略驱动力。帝斯曼的战略与公司使命紧紧相连，就是

为我们和我们的后代创造更加美好的生活。帝斯曼相信，在未来几十年，可持续发展将成为最关键的区分因素和价值驱动力，帝斯曼将凭借其特殊的优势，抓住新的价值创造机遇。

帝斯曼为可持续发展设定了雄心勃勃的目标。到2015年，生态+产品将占创新产品的80%以上，占现有业务总销售额的比例也将从2010年9月的约34%提高到50%。（有关生态+的定义，请参见“概念和比率解释”。）

### 可持续发展目标：2011年-2015年

- 道琼斯可持续发展指数：名列前茅（获得SAM Gold Class，即总得分超75分，可持续性资产管理行业排名前5%以内）
- 生态+（创新）：80%以上产品为生态+产品（关于“生态+”的定义，参见“概念和比率解释”部分）
- 生态+（现有业务）：从约34%增至50%
- 能源效率：与2008年相比，到2020年提高20%
- 温室气体排放：与2008年相比，到2020年减少25%
- 员工向心力调查：达到高绩效市场平均值
- 多元化和人：将于2011年更新

### 《联合国全球契约》基本原则的实施情况

2007年，帝斯曼成为《联合国全球契约》的签署方。帝斯曼承诺，在公司的战略和运营上，帝斯曼将遵守《联合国全球契约》在人权、劳工、环境及反腐败等方面的基本原则。帝斯曼全力支持《全球契约》的基本原则，并将在帝斯曼的商业活动中不断融入适当的措施。

### 2010年可持续发展的进展

帝斯曼的许多产品和服务都有助于减少整个价值链中的二氧化碳和其它温室气体的排放，提高帝斯曼在生态环境方面的表现。2010年，帝斯曼89%的创新为生态+解决方案，而该比例在2009年只有78%。

帝斯曼还根据“帝斯曼商业行为准则”，制定了供应商行为准则，明确地将可持续发展作为筛选和评价供应商的标准。截止2010年底，超过90%的帝斯曼供应商签署了该准则。

2010年，帝斯曼对其“供应商行为准则”进行了更新，使之与帝斯曼的使命和基于帝斯曼可持续发展核心价值观原则发展而来的“帝斯曼商业行为准则”相统一。帝斯曼的供应商可持续发展计划涵盖了帝斯曼全球及本地供应商，全球供应商占帝斯曼采购支出约60%。该计划对帝斯曼供应商提出两个要求：使用生态足迹对可持续发展状态进行测算和降低生态足迹。

从2007年至2010年底，帝斯曼收到263份来自供应商的自我评估，占帝斯曼对外支出的28%。在此期间，帝斯曼对76家供应商进行了评估，占其对外支出的11%。经评估，大部分供应商获得了A级评级（非常好，无不合格项）和B级评级（好，有些小方面存在不合格项）。约10%的受评估供应商得到C级评级（表现中等）。对获得C级评级的供应商，帝斯曼已经开展了后续跟进行动。没有供应商得到D级评级（不合格）。

从2011年开始，帝斯曼将通过第三方审计机构对将近20家供应商进行评估，进一步提高评估质量，确保评估结果没有争议。

以2010年为基准，帝斯曼与供应商们进行合作，力争到2020年将碳足迹降低20%。事实上，通过更高效的综合途径，我们已经取得一些额外的积极成果，供应管道得到了极大的改善（供应商放弃了化工途径，转而采用生物可再生途径。能源供应商也可在再生能源领域取得突破）。

2010年，帝斯曼在道琼斯可持续发展指数化学工业领域再次位居榜首。2004年、2005年、2006年和2009年，帝斯曼都在该指数榜上名列第一，2007年和2008年也位列前茅。

帝斯曼一直通过各种方式和途径，与行业协会和网络、联合国、政府组织和非政府组织等利益相关方进行着持续的对话。帝斯曼还积极参与一些国际及地方性社区活动。帝斯曼与联合国世界粮食计划署（WFP）的合作就是很好的例证。

社会需求在不断变化，通过与这些组织的合作关系，帝斯曼逐渐了解如何以可持续发展的方式为利益相关方做出贡献，创造价值。这促成了帝斯曼与世界粮食计划署共同开展对抗隐性饥饿的计划，并进一步开发相关知识与产品，例如维力米<sup>®</sup>和MixMe<sup>™</sup>。帝斯曼还与联合国儿童基金会和全球营养改善联盟（GAIN）等组织开展合作活动。与这些组织一起，帝斯曼正致力于改善营养。

2010年，帝斯曼获得了包括全球商业与发展奖（World Business and Development Award）在内的许多奖项及其它各种形式的外界认可。具体情况请参见本报告“外界认可”部分及帝斯曼官方网站www.dsm.com。

### 业务的可持续发展

帝斯曼秉承“People, Planet, Profit”理念，致力于满足人和地球的需求，同时追求经济效益。以下为帝斯曼将该理念付诸行动的具体例证。

### 为金字塔底部提供盈利性营养解决方案

通过帝斯曼营养促进项目（NIP），帝斯曼已经连续5年为微量营养素缺乏的人们提供解决方案，开发新产品，改善他们的营养状

况。帝斯曼将位于“经济金字塔底部”的人群，即全世界每天收入在2美元以下的40亿穷人，视为服务的对象。为确保在“金字塔底部”计划取得最大成功，帝斯曼与世界粮食计划署等国际组织、本地及国际非政府和政府组织广泛合作，同时还联合跨国和本土企业，共同开发食品营养强化产品，以满足特定目标群体的需求，其中包括MixMe<sup>™</sup>和维力米<sup>®</sup>（NutriRice<sup>®</sup>）。

MixMe<sup>™</sup>是即用型袋装维生素矿物质混合营养素，用小袋包装，便于分发给需要的人群，成分根据当地的营养需求进行适应性调整，可以添加入即食食物或饮料中。MixMe<sup>™</sup>特别适合于少年儿童。MixMe<sup>™</sup>是帝斯曼与世界粮食计划署合作，为应对2007年发生在孟加拉国的气旋Sidr，作为紧急救援计划的一部分而开发的产品。该产品如今已用于全球许多地方，有200多万人从中受益。

最近，MixMe<sup>™</sup>的配方经过了创新，新配方适合以缺乏可吸收铁的谷物为主食的地区。在这些地区，铁缺乏非常普遍。新配方中含有植酸酶，可以释放食物中的天然铁元素，大幅度提高身体中铁等矿物质的含量。这样，人们便不再需要高剂量的铁质补剂。这在疟疾流行的地区尤为重要，因为疟原虫遇铁元素会大量繁殖，所以世界卫生组织建议在疟疾流行地区不要使用含有高剂量铁的营养补充剂。一项在南非学龄儿童中开展的研究表明，实验组儿童铁缺乏状况与对照组相比有了极大的改善。

在帮助金字塔底部人群摆脱微量营养素缺乏的过程中，帝斯曼的另一项贡献就是维力米<sup>®</sup>。尽管大米是世界上最主要的主食，世界上有1/5的食物卡路里来自大米，但大米，尤其是精制大米的营养价值却不高。由于在蒸煮过程中微量营养素会流失，因此仅仅通过添加微量营养素并不能提高大米的营养价值。维力米<sup>®</sup>（NutriRice<sup>®</sup>）大米强化技术由帝斯曼营养促进项目和瑞士挤压机生产商布勒（Buehler）集团共同研发，其制作工艺为：碎米粒（大米生产的副产品）经研磨后，与维生素/矿物质预混料混合，经由加热的挤压机挤压成不同形状的添加了微量营养素的维力米<sup>®</sup>米粒。维力米<sup>®</sup>（NutriRice<sup>®</sup>）米粒不论在外观、味道还的蒸煮方法上都与普通大米无异，这便于人们从文化上接受维力米。维力米<sup>®</sup>（NutriRice<sup>®</sup>）米粒与普通米粒的混合比例最好在1:100，这样既能保证米饭的营养，又能控制额外成本（约5%）。

2009年和2010年，帝斯曼与位于印度班加罗尔的圣约翰研究所在班加罗尔的贫困地区共同开展维力米<sup>®</sup>的测试，主要目标是测试多种微量营养素强化大米对改善贫血症以及6至12岁学龄儿童的微量营养素状况、生长状况和身体性能的影响。实验组在食用6个月维力米<sup>®</sup>强化大米后，其身体性能和维生素总体情况与对照组相比有了显著的提高。

解决儿童微量营养素缺乏问题，是应对世界上的一些最紧迫问题的有效途径。由几位杰出经济学家共同发布的《2008年哥本哈

根共识》指出，用于缓解儿童微量营养素缺乏的每分钱，都将减少医疗费用支出，提高经济产出，为社会带来17倍的回报。

通过营养促进计划，帝斯曼将人道主义援助和盈利性业务完美地结合了起来。

帝斯曼营养促进计划取得成功的主要因素包括：

- 帝斯曼的全球网络，以及专业人员和专家的无私奉献；
- 帝斯曼与营养学家和意见领袖的沟通和交流；
- 帝斯曼不断提供创新解决方案的能力；
- 帝斯曼关于增长和发展的愿景和策略；
- 帝斯曼相信，投资于人们的健康，是一种合理的、具有经济效益的商业策略。

### 从摇篮到摇篮 (Cradle to Cradle®)

“从摇篮到摇篮”(C2C)，即智能化产品设计的理念，是一种永恒的闭环循环设计理念，旨在对生态系统产生积极的影响。20世纪90年代，威廉·麦克唐纳(William McDonough)和迈克·布朗嘉(Michael Braungart)借鉴自然界植物生长模式，共同提出

了“从摇篮到摇篮”(C2C)的理念。在自然界，所有的物质都存在于一个闭环的系统之内，其中的启示就是，将物质限制在一个闭环的系统之内，可以使物质价值最大化，并且不会破坏生态系统。2008年，在帝斯曼董事会前副主席杨赞德的提议下，帝斯曼与迈克·布朗嘉创立的环境保护促进组织(Environmental Protection Encouragement Agency)建立合作伙伴关系，共同开发从摇篮到摇篮(C2C)的解决方案。2010年，帝斯曼工程塑料部宣布其五种性能材料已经获得“从摇篮到摇篮”认证，为帝斯曼创造了新的商机。详见“创新”部分。

帝斯曼迪尼玛公司对商业捕鱼(野生捕捉)市场开展了全面的生态足迹研究。世界上有十多亿人口将鱼肉作为蛋白质的主要来源，鱼肉被公认为是微量营养素的最佳来源之一。同时，在所有食物蛋白质来源中，鱼肉对二氧化碳排放的影响是最小的。与使用钢和尼龙等传统材料相比，使用迪尼玛®(Dyneema®)纤维制造的渔网和绳索，普通拖网渔船可减少将近10%的能源消耗。为此，帝斯曼迪尼玛与海洋管理委员会(MSC)合作，探索海洋管理委员会认证渔场的可持续发展道路，加强对渔场可持续发展的支持。

### 在生产过程确保可持续发展

帝斯曼的生产制造部门通过精益职能项目及维持和改善特定职能的专家网络实现可持续发展。精益职能项目的核心就是协助帝斯曼在全球范围内的生产制造部门随时随地获得所需的生产制造知识和技术。专家网络的建立则是为了给帝斯曼内部具有普遍意义的问题提供共同的解决方案。精益职能计划和专家网络为帝斯曼完成在“人”、“地球”和“利润”领域的目标给予了极大的支持。同时，它们也得到由利益相关方参与的相关活动的驱动和支持。

精益职能项目的一个范例就是“先进制造”项目(AM)，该项目涉及多个业务集团，由总公司运营和责任关怀部协同各业务集团共同执行。其目标主要与“人”和“利润”相关，包括以下几个方面：

- 改进工厂运营，提高工艺稳定性，大幅度降低能源和原料消耗，减少浪费，从而优化帝斯曼的生态足迹
- 为本地生产场地引入“先进制造”工具箱、“先进制造”技能和“先进制造”行为规范，创建以可持续发展为动力，以价值创造为基础的全球企业文化

### 专家网络

专家网络覆盖工艺控制、工艺安全、水、原料和废料、材料和腐蚀、维护和可靠性、能源、项目工程、大资本项目、降低流动资金和生命周期评估等。这些问题都具有战略重要性，处理好这些问题能够帮助帝斯曼获得竞争优势，降低主要风险。

### 利益相关方参与其中

精益职能项目和专家网络与总公司的生产制造职能紧密联系，得到了利益相关方的大力支持，这使得帝斯曼能够发现其生产制造领域存在的主要问题，对生产制造运作的可持续发展表现进行评估，为全行业存在的问题提供解决方案。帝斯曼是欧洲化学工业委员会的会员(CEFIC)及NAP理事会的理事单位。NAP理事会是垂直整合的荷兰加工工业能力网络机构，其职责是加强加工工厂及其供应商的整个价值链。2010年，NAP向荷兰政府提议，联合整个价值链的合作伙伴，引入全新的商业模式，加速能源创新进程。帝斯曼认为，NAP的建议是值得在全球范围内推广的。

## 引入利益相关方

帝斯曼与主要利益相关方进行持续的对话，旨在：

- 分享想法和观点；
- 深化帝斯曼对政治、社会和市场趋势以及各种驱动力和需求的理解；
- 与利益相关方一起，就帝斯曼关心的政治和社会问题开展辩论，达到集中宣传和促进的目标；
- (通过公私合作以及全新的商业模式) 解决问题、得到认可并建立信任；
- 为利益相关方，也为帝斯曼，创造更多价值。

帝斯曼的主要利益相关方包括股东、客户、供应商、当地社区、同行企业、政府机构、非政府组织、特殊利益集团，当然也包括帝斯曼的员工。

利益相关方的关切，为帝斯曼的战略提供了重要的背景。帝斯曼的最新战略：“*专注目标，锐意进取*”是在关注利益相关方并与利益相关方保持对话的情况下提出的。帝斯曼对生命科学（营养和制药）和材料科学（性能材料和聚合物中间体）的聚焦，也是以社会趋势为基础的。

帝斯曼致力于为以下因素导致的问题提供解决方案：

- 全球重心转移（人口变化、城市化、高增长经济体、资源的使用、新技术的影响）；
- 气候变化与能源；
- 健康与保健。

这些社会趋势或主要驱动力，一方面是世界人口的增长和寿命的延长，另一方面是高增长经济体经济的不断繁荣。这些社会趋势带来了新的需求，而帝斯曼的目标就是通过创新、可持续发展的解决方案来满足这些需求。

2010年，帝斯曼继续实施利益相关方引入路线图。这有助于帝斯曼发现现有利益相关方关系网络中的优势和缺点，并制订完善的与关键群体加强对话的计划。在上述三大社会趋势的框架内，帝斯曼正寻求并强化与意见领袖、政策制定者、业务伙伴、非政府组织以及其他有影响力的关联方的接触。帝斯曼一直积极参与对话，为利益相关方解决以下需求和问题。

- 隐性饥饿	与世界粮食计划署和其他合作伙伴一起，帝斯曼通过微量营养素添加剂，解决食品安全问题，致力于提高全球公众对改善营养的认识。
- 食品安全与质量	作为领先的营养成分供应商，帝斯曼觉得有义务解决与食品安全相关的健康问题，通过开展一系列项目，在产品的质量、可追溯性和可靠性方面建立示范标准，从而逐步解决这一社会日益关注的问题。
- 气候变化	帝斯曼相信，工业能够并且必须在保证经济增长的同时，降低所在价值链的碳排放。
- 工业（白色）生物技术	帝斯曼持续投资开发工业（白色）生物技术，为基于化石燃料的经济寻找替代方案，创建生物基经济。
- 可持续生物质	为确保可持续性的原料来源，并不与食物链产生竞争，帝斯曼越来越深入涉足工业（白色）生物技术领域。帝斯曼的所有活动都必须同时考虑生物多样性和可能的社会影响。
- 水管理	2010年，帝斯曼首席执行官谢白曼先生再次重申他对《联合国全球契约》“CEO水之使命”的承诺。
- 社区关怀	帝斯曼鼓励其地区性机构积极支持当地社区的发展。
- 职业和就业	帝斯曼定期开展“员工向心力调查”，深入了解和评估帝斯曼员工的需求和关切，征集关于公司运营的意见。
- 可持续发展的价值链	帝斯曼与供应商、客户和同行保持对话，就如何共同努力使帝斯曼所在的价值链更具有可持续性达成共识。

### 客户关系管理

帝斯曼对客户关系管理（CRM）高度重视。2010年，帝斯曼规定了针对各种产品/市场组合开展客户满意度调查的最小频率，以及在客户满意度调查中获得好评的目标日期。客户满意度调查关注以下三个主要因素：

- 帝斯曼的客户满意度关键绩效指标
- 外部关注以及在创新和可持续发展方面的努力
- 帝斯曼精益运营

除了开展大量调查，帝斯曼还对客户关系管理工具进行了测试，采用和实施了有效的客户关系管理工具。

### 协会和伙伴关系

帝斯曼广泛参加各种组织和行业协会，主要包括世界可持续发展工商理事会、中国可持续发展工商理事会、联合国世界粮食计划署、世界经济论坛、“生物视野”世界生命科学论坛、联合国全球契约、自然领导人、国际自然保护联盟倡议，化学协会国际理事会（ICCA）、美国化学协会（ACC）、欧洲化学工业委员会（CEFIC）、荷兰化学工业协会（VNCI）、欧洲生物技术工业协会（EuropaBIO）和美国生物技术产业组织（BIO）等行业协会。

为了消灭隐性饥饿，帝斯曼加入阿姆斯特丹“抵抗营养不良”计划（AIM），该计划于2009年5月由公私联合发起，旨在至2015年前彻底改善非洲1亿人口的营养不良状况。该计划由荷兰外交部领头，着重改善6个非洲国家共1亿人口的营养状况。2010年，帝斯曼参与了该计划的第一批肯尼亚强化学生牛奶的活动。2011年的活动将在坦桑尼亚、埃塞俄比亚和加纳进行。

“激光计划”（Project Laser Beam）最初于克林顿全球倡议2009年的会议上提出，是一项与世界粮食计划署、全球营养改善联盟（GAIN）、联合利华和卡夫食品等国际伙伴合作，为解决营养不

良问题建立可持续发展模式的跨领域计划。迄今为止，关于印度尼西亚的初步情况评估报告已经完成，孟加拉国项目也随着一份即食辅助食品提案的提交进入第二阶段。2011年，关于这两个主要国家的部分计划将首次曝光，活动内容包括营养教育、分发辅助食品、社区建设活动。

### 立场说明书

为了实现透明报告，帝斯曼发布了关于二氧化碳排放交易、现代生物技术、工业（白色）生物技术和纳米技术的立场说明书，以及关于欧盟排放交易体系和欧洲工业糖管理规定的几点主要看法。具体内容请访问帝斯曼官网：[www.dsm.com](http://www.dsm.com)。

此外，帝斯曼还在官网发布了一系列文件，为生物基性能材料、生物基经济和“从摇篮到摇篮”理念等相关问题提供背景知识。

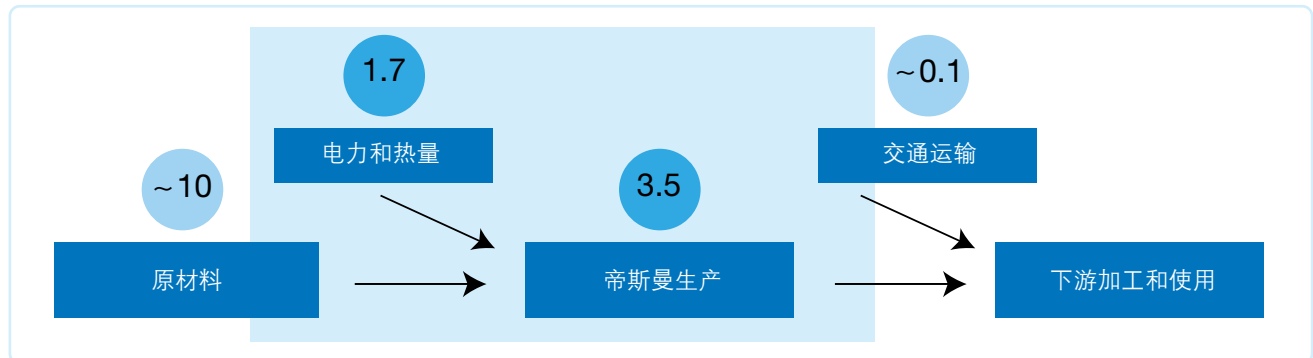
### 改善帝斯曼原材料的二氧化碳排放

为了更好地了解其产品对环境的影响，帝斯曼一直关注着整个价值链。过去，帝斯曼主要关注自身的生产活动对环境的影响，以及为帝斯曼提供电力和蒸汽的电厂的二氧化碳排放，分别为“第一范畴”和“第二范畴”排放。后来，为了得到更为完整的环境影响信息，帝斯曼将原材料生产过程中的二氧化碳排放纳入考虑范畴，即“第三范畴”排放。

2010年，帝斯曼分析了每年总支出近40亿欧元的所用全部原材料的温室气体排放。根据专业数据库提供的信息，帝斯曼使用的原料在生产过程中的二氧化碳排放当量达到了每年1000-1100万吨，远远高于帝斯曼自身520万吨的二氧化碳排放当量。

因此，改善生产工艺，减少材料损失，对帝斯曼的可持续发展表现至关重要。帝斯曼正与主要供应商协同改善帝斯曼所在价值链的温室气体排放。

### 帝斯曼所在价值链的温室气体排放（单位：百万吨二氧化碳当量）



### 使价值链更具可持续性

作为以可持续发展为核心价值观的公司，帝斯曼不仅致力于改善自身业务的可持续发展，还致力于改善其所处的整个价值链的可持续发展。为了实现这个承诺，帝斯曼专注于为客户以及客户的客户改善生态足迹提供解决方案，并诚邀供应商为帝斯曼提供替代方案和更好的产品。

### 生态+

在帝斯曼活跃的所有行业中，可持续发展都逐步成为附加价值的重要来源。为获得这一价值，帝斯曼专注于提供生态+解决方案。2010年，帝斯曼的创新项目中约有89%属于生态+范畴。生态+产品的两个例子就是Arnitel® XG和EcoPaXX™ UF。Arnitel® XG是无卤阻燃性聚酯弹性体，EcoPaXX™ UF则是一种含70%生物基聚酰胺4,10的无填充聚合物。（有关生态+的定义，请参见“概念和比率解释”。）

为了验证生态+产品的表现，帝斯曼开发了一套测量方法，并运用这种测量方法逐步开展并推广“生命周期评估”。

### 生命周期评估和生态透明度

“生命周期评估”（LCA）对产品在整个生命周期及整个价值链中的环境影响进行分析和量化。这不仅让人们意识到产品的总体生态效应，同时还为帝斯曼进行自我改进，特别是提高产品价值链的效率和产品性能创造了机会。

帝斯曼为其所有产品都开展生命周期评估。2010年底，帝斯曼评估了公司82%的产品在“从摇篮到大门”（即从原料提取到产品出厂）的过程中对环境的影响，这些产品在生产过程中产生的温室气体排放占帝斯曼温室气体总排放量的80%以上。此外，帝斯曼还对其新产品进行生命周期评估，包括这些产品的使用和废弃，也就是“从摇篮到坟墓”的整个过程。

帝斯曼向客户公布生命周期评估结果，使之成为客户为其产品做生命周期评估的参考依据。通过这样的方式，帝斯曼提高了整个价值链的生态透明度。除此之外，帝斯曼还在其官网上发布所有温室气体排放数据以及每个生产场地的能源和水的使用。详细信息请访问website。

### 评估方法

为确保帝斯曼的所有生态足迹信息和生态+主张有实质意义，帝斯曼在对产品进行生命周期评估时遵循了行业认可的标准和原则，即采用了ISO 14040/14044标准所建议的生命

周期评估方法。此外，帝斯曼还运用其强大的外部网络，确保行业内对其生命周期评估的认可。

帝斯曼对50种主要原材料进行了生命周期评估，测定其二氧化碳排放。

为了尽可能减少间接土地利用变化的负面影响，帝斯曼努力寻找可持续的供应商提供生物基原料。

由于生命周期评估的数据对产品和制造工艺的选择有非常重要的影响，帝斯曼建立了一个生命周期评估网络，帮助帝斯曼确定最有可持续发展价值、对环境影响最小的方案。为获得生态足迹最小的解决方案，帝斯曼将充分利用其各种工具和技能，采用化学或生物技术路径或综合性路径。

### 价值链分析：创新机遇

帝斯曼还对其产品投入使用后所处的最主要价值链进行环境影响分析。通过这些分析，帝斯曼可以通过创新增加产品的生态价值。例如，对于汽车行业的价值链，帝斯曼分析了驾车每行驶一公里所产生的生态足迹，发现对汽车的生态足迹产生最大影响的因素，从而为帝斯曼进行生态+创新确定方向和目标。

### 生物多样化和水足迹

目前，对生命周期评估中，生物多样性和水足迹还没有标准的测量方法和指标。因此，帝斯曼2010年与生物多样性和水有关的活动专注于宣传以及相关政策制订。

在生物多样性方面，帝斯曼将在受其生产活动影响的地区，防止自然栖息地进一步退化，保护当地的生物多样性。帝斯曼十分关注生物多样性，将其视为可持续发展和企业社会责任的重要组成部分，并认为企业应在自然环境保护中起到举足轻重的作用。帝斯曼清楚地认识到，这是个学习过程，第一步就是要提高人们的意识。

一旦实际条件成熟，有了标准的测量方法和指标，帝斯曼将就公司的运营活动对生物多样性的影响进行评估。

帝斯曼将对其运营活动实行“可持续水管理”。这意味着，在进行水资源管理时，公司必须同时考虑当前和未来用户的需求，以及政治、经济、社会、技术和环境等各种影响水资源利用的因素。同时，还必须确保帝斯曼的生产经营活动不影响所在地区的地下水和地表水的使用和质量。为此，帝斯

曼将其与供应商合作，共同努力减少生产经营过程中的有害化学物质，减少水的使用。

帝斯曼对其水利用及相关风险进行了全面的评估。在此基础上，帝斯曼10个位于（极度）缺水地区的生产场地还须接受进一步评估。2010年，帝斯曼对中国张家口的生产场地进行了涉及范围更广的水足迹试点评估，这此评估采用了世界可

持续发展工商理事会提供的方法，将该场地的供水源地和利益相关方纳入考虑范畴。帝斯曼根据试点结果研究制订新的评估方法，这样，帝斯曼的其它生产场地也可以开展类似的详细评估。帝斯曼制定了一个初步的节水目标：2015年的用水量将比2010减少15%。但是，节水目标能否实现，很大程度上取决于具体生产场地的情况，所以，这一目标将面临很多问题。水风险评估的结果将用于制定最终的节水目标。

#### 谢白曼在2010年“CEO水之使命”中再次重申了帝斯曼的承诺

“帝斯曼非常清楚地认识到我们对人和地球的责任。我们深感对我们所处的环境负有责任。我们的使命是为我们和我们的后代创造更加美好的生活。

在较近和较远的将来，世界上许多地方都将面临着更为严峻的水资源压力。因此，改善当前的水管理势在必行。改善水管理，完成千年发展目标，个人和集体的行动都必不可少。我在此确认，我们将就水资源的使用和保护，继续响应《联合国全球契约》‘CEO水之使命’的号召。”

谢白曼

帝斯曼首席执行官/董事会主席

## 2010年帝斯曼全球利润数据

### 财务结果

#### 利润表

单位：百万欧元

	2010年	2009年
持续业务：		
净销售额	8,176	6,725
经营成本总计	(7,424)	(6,292)
<b>扣除例外项目前的经营利润</b>	<b>752</b>	<b>433</b>
净财务成本	(93)	(111)
合作方占利润比例	5	(4)
所得税支出	(162)	(73)
归属于少数股东的利润	(18)	(1)
<b>扣除例外项目前的净利润</b>	<b>484</b>	<b>244</b>
非持续业务的净利润，不包括例外项目	63	-
例外项目的净收益	(40)	93
<b>归属于股东的净利润</b>	<b>507</b>	<b>337</b>
持续业务已动用资本回报率 (%)	14.6	8.1
持续业务税息折旧及摊销前利润	1,161	834

#### 净销售额

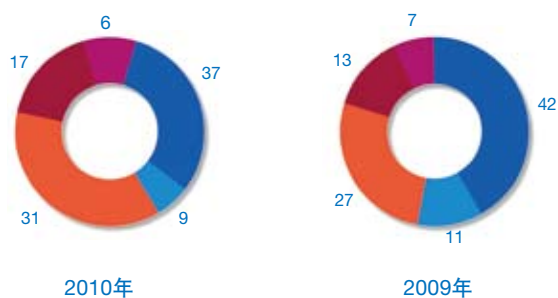
2010年的持续业务净销售额达到82亿欧元，比前一年度增长了22%。13%的净销售额增长源于销售量增长，销售价格比2009年平均提高了6%，汇率、业务并购和剥离对收支平衡的影响为正3%。帝斯曼整个集团的总净销售额增长了15%。下页的图表显示按来源地、目的地和终端使用市场的销售额变化趋势。

#### 经营成本

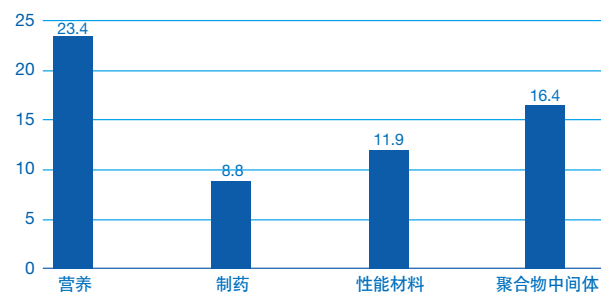
2010年扣除例外项目前的持续业务经营成本总计达74亿欧元，比2009年提高了11亿欧元。2010年的经营成本包括60亿销售成本（2009年为50亿欧元），净销售额的毛利率为27%（2009年为25%）。

#### 各业务部门的持续业务净销售额

■ 营养 ■ 制药 ■ 性能材料  
■ 聚合物中间体 ■ 其它



#### 2010年持续业务税息折旧及摊销前利润占净销售额的比例 (%)





### 营业利润

扣除例外项目目前的持续业务营业利润提高了3.19亿欧元(增长74%)，从2009年的4.33亿欧元增至2010年的7.52亿欧元。税息折旧及摊销前利润边际(扣除折旧和摊销前的经营利润占净销售额的比例)从2009年的12.4%增长到2010年的14.2%。

### 净利润

扣除例外项目目前的持续业务净利润提高了2.40亿欧元，达到4.84亿欧元。扣除例外项目目前的持续业务的每普通股净收益从2009年的1.44欧元增长到2010年的2.89欧元。

2010年的扣除例外项目持续业务净财务成本为9300万欧元，2009年为1.11亿欧元。

2010年的有效税率为24%，比2009年提高了一个百分点，这是由应税结果的地理分布变化所致。

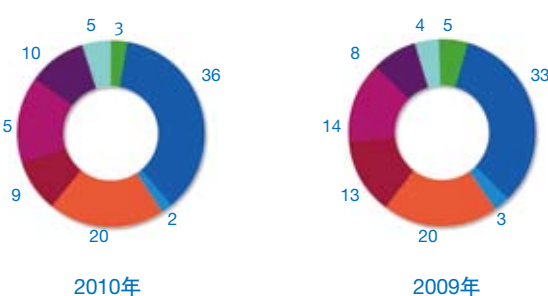
帝斯曼整个集团的净利润从2009年的3.37亿欧元增至2010年的5.07亿欧元，每普通股净利润从2009年的2.01欧元增至2010年的3.03欧元。

### 例外项目

2010年，税后例外项目总计亏损4000万欧元(2009年为盈利9300万欧元)。由于实施新战略，并宣布与中化集团组建合资企业，抗感染部的业务前景有所改善，因此，2007年遗留的税前总计达5500万欧元的现金产出单元的减值可以得到扭转。帝斯曼农业、帝斯曼三聚氰胺和Citrique Belge公司柠檬酸业务的出售，共产生6100万欧元的时前账面亏损，而其它业务的剥离则产生了2200万欧元的账面收益。美国联邦关于三元乙丙橡胶的反垄断集体诉讼和相关案件，产生了1700万欧元的费用。同时，养老金安排的各种变化产生了600万欧元的税前例外收益。资产和业务减值产生了4000万欧元的税前例外亏损。

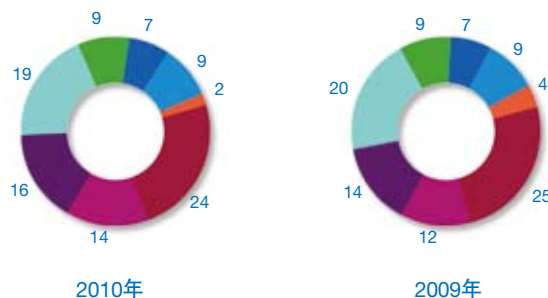
按来源地占持续业务净销售额百分比

■ 荷兰 ■ 德国 ■ 瑞士 ■ 欧洲其它国家  
■ 北美 ■ 中国 ■ 亚太地区 ■ 世界其它国家和地区



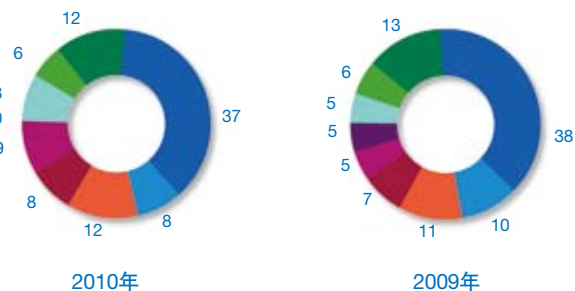
按销售地占持续业务净销售额百分比

■ 荷兰 ■ 德国 ■ 瑞士 ■ 欧洲其它国家  
■ 中国 ■ 亚太地区 ■ 北美 ■ 世界其它国家和地区



按终端市场占持续业务净销售额百分比

■ 健康和营养 ■ 制药 ■ 金属/建筑  
■ 汽车/交通运输 ■ 纺织 ■ 农业 ■ 电气电子  
■ 包装 ■ 其它



## 现金流

帝斯曼整个集团的经营活动产生的现金达到11.03亿欧元，占净销售额的12.2%。

### 现金流量表

单位：百万欧元	2010年	2009年
截止1月1日的现金和现金等价物	1,340	601
经营活动：		
- 税息折旧及摊销前收益	1,226	1,191
- 经营流动资金变化	(19)	566
- 其它变化	(104)	(481)
经营活动产生的现金流	1,103	1,276
投资活动：		
- 资本支出	(416)	(457)
- 并购	(61)	(16)
- 子公司的出售	363	279
- 业务剥离	14	8
- 定期存款的变化	(832)	-
- 其它	(32)	(87)
投资活动耗用的现金	(964)	(273)
股息	(206)	(205)
融资产生或耗用的净现金	45	(64)
融资耗用的现金	(161)	(269)
汇率变化的影响	135	5
<b>截止12月31日的现金和现金等价物</b>	<b>1,453</b>	<b>1,340</b>
12月31日的流动投资	837	7
<b>12月31日的现金和现金等价物和流动投资</b>	<b>2,290</b>	<b>1,347</b>

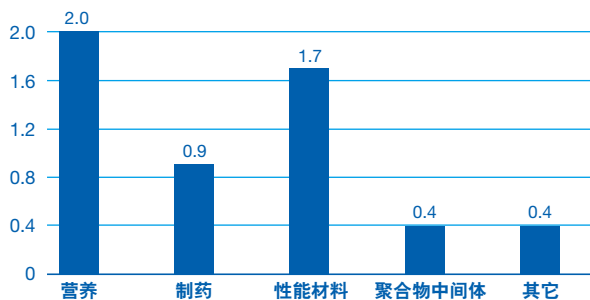
2010年，资产负债表总计（总资产）增长了9亿欧元，截止年底达到105亿欧元（2009年为96亿欧元）。股权资产比2009年增长了5.66亿欧元，这主要是因为当年的利润和其它综合收入的变化。股权资产占总资产的比例从2009年底的52%增至2010年底的53%。重新分类至持有以备出售的流动比率（流动资产除于流动负债）从2009年的2.14增至2010年的2.42。

与2009年底相比，净负债下降了9.38亿欧元至负1.08亿欧元。2010年底，8.37亿欧元投资于收益更高的定期存款（3-6月期），在现金流量表中显示为“流动资产投资”。

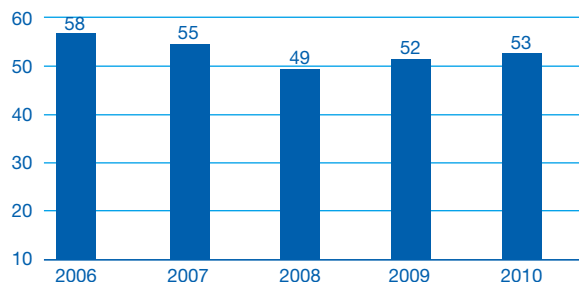
2010年，对有形资产、物业、厂房和设备的资本支出达到4.76亿欧元，超出摊薄和折旧的水平。

持续业务的经营流动资金比2009年增加了1.81亿欧元，占净销售额的比例达到17.9%（2009年为18.6%）。包括流动投资在内的现金和现金等价物增至22.90亿欧元。

截止2010年12月31日各业务部门持续业务动用的资本 (10亿欧元)



截止12月31日的资产净值 (占总资产的百分比)



资产负债表概要<sup>1</sup>

单位: %

	2010年	2009年
有形资产	10	11
物业、厂房和设备	31	36
其它非流动资产	7	9
现金及现金等价物	14	14
其它流动资产	38	30
<b>资产总计</b>	<b>100</b>	<b>100</b>
资产净值	53	52
减值准备	1	2
其它非流动负债	25	26
其它流动负债	21	20
<b>总负债</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

<sup>1</sup> 重新分类至持有以备出售前

股息

帝斯曼执行稳中有升的股息政策。2010年9月, 帝斯曼表示公司将提议2010年每普通股的股息提高0.10欧元, 从1.20欧元增至1.30欧元。鉴于2010年的强劲财务表现, 以及公司坚信已经具备了实现新战略增长和赢利目标的基础, 帝斯曼现提议将每普通股股息提高0.15欧元 (2.5%) 至1.35欧元。这项提议将在2011年4月28日召开的年度股东大会上提出。2010年8月, 公司已经发放

了每普通股0.40欧元的中期股息, 年终股息将为每普通股0.95欧元。股息将采取现金或送股的形式支付, 由股东自行选择。现金红利将扣除15%的荷兰股息税, 除息日为2011年5月2日。

帝斯曼重申, 在此后几年中, 公司将进一步提高股息, 至每普通股1.50欧元以上, 其前提是不出现意外情形, 并假定帝斯曼能够实现其增长目标。

# 帝斯曼中国情况汇总





# 帝斯曼中国总裁的信



**蒋惟明**  
帝斯曼中国总裁，帝斯曼集团副总裁

全球现有人口60亿中的大约20%居住在中国，全球人口在今后的四十年内将增至90亿，这些对中国的可持续发展提出了巨大的挑战。帝斯曼作为全球可持续发展的领先者，致力于利用自身在生命科学和材料科学领域的专长为中国的可持续发展做出贡献。

帝斯曼中国在发展的过程中越来越清晰的认识到，我们需要通过各种方式与所有的利益相关方保持良好的交流沟通，全面建立信任和对话，以便更好地为他们提供服务，得到他们的支持和帮助，并在可持续发展战略实施过程中相互受益。

在中国，我们的主要利益相关方包括我们的客户、供应商、当地社区、同行企业、政府机构、行业协会、非政府组织（NGO），当然还有我们的员工。我们之所以将他们定义为我们的利益相关方，是因为他们在帝斯曼商业价值链的某一环节，或是我们社会关系网络上的某一点；他们为帝斯曼在中国大力推进可持续发展战略提供了方向性的指引和本地化的支持；这些都使他们成为了我们重要的利益相关方。由此，对外，帝斯曼中国能够更加深入地了解社会的主要趋势和需求，开发并检验我们对这些趋势的应对方案，预测并管理任何潜在的冲突；对内，能够在公司和员工之间持续建立相互信任的关系。

我们在中国实行与帝斯曼全球相同的标准体系，包括商业行为准则、报告系统和企业内部审核制度。在自身恪守准则的同时，帝斯曼中国积极保持与利益相关方的对话，包括

- 深化对中国社会和客户的趋势、推动力和需求的了解；
- 与关键利益相关方一起，通过引导与帝斯曼中国重要话题相关的公众讨论的方向，以清晰聚焦的方式实现正面的宣传目的；
- 解决问题、得到认可以及建立信任，这特别有助于帝斯曼中国为他们提供更好的服务。

因此，我们不仅在这里向我们在中国的利益相关方报告公司在过去的一年中的可持续发展状况，也着重收录了来自中国利益相关方的声音。帝斯曼中国将继续与我们的利益相关方在中国共筑未来。

蒋惟明  
帝斯曼中国总裁，帝斯曼集团副总裁

# 2010帝斯曼中国关键数据

	2010	2009
<b>人</b>		
员工人数（截止年底）	2913	3098
女性/男性员工比例	31/69	31/69
可记录事故总数（起）	10	12
可记录事故频率指数（每一百个员工；包括帝斯曼员工和承包商）	0.26	0.31
<b>地球</b>		
总能源消耗量（TJ）	7938	7110
总二氧化硫排放量（吨）	1031	1106
总挥发性有机物排放量（吨）	1619	2030
总水体化学需氧量排放量（吨）	499	189
环境保护事件（起）	0	2
<b>利润（百万美元）</b>		
全年持续业务销售额	1631	1188

# 2010年帝斯曼中国 人和地球的相关数据

## 人

在帝斯曼中国，我们坚信公司的独特竞争力主要来源于人。2010年，帝斯曼中国加强了战略院校的合作，大力吸引外部人才。同时，公司也加强了对于内部现有员工的激励和培养，包括通过管理系统给予员工在公司内部获得职位的机会，以及提供培训和指导促进其成长和职业发展。2010年公司通过帝斯曼中国商学院向在中国员工提供的培训课程数量比2009年增长了一倍。值得一提的是，公司在10月份针对内部具有较高发展潜力的员工举行了主题为“连接Connection”的人才峰会，有效地促进了内部人才与公司高层及公司战略之间的互动。

当然，正如在中国的很多企业一样，帝斯曼中国也面临着人才不足，管理梯队培养，提高员工向心力等诸多挑战。在公司2015战略指导下，帝斯曼在中国的发展必将需要大量的管理和创新人才，迫切要求通过公司文化变革、员工价值定位以及一系列的政策和管理系统来满足该需求。

### 帝斯曼文化变革

为了更好地实现公司战略目标，帝斯曼需要进一步深化文化变革。文化变革的三个主题是：外部关注、对绩效负责和激励型领导。这三个主题的基础是可持续发展和多元化的价值理念。我们相信，多元化的组织能够激发公司创造更好的业绩。

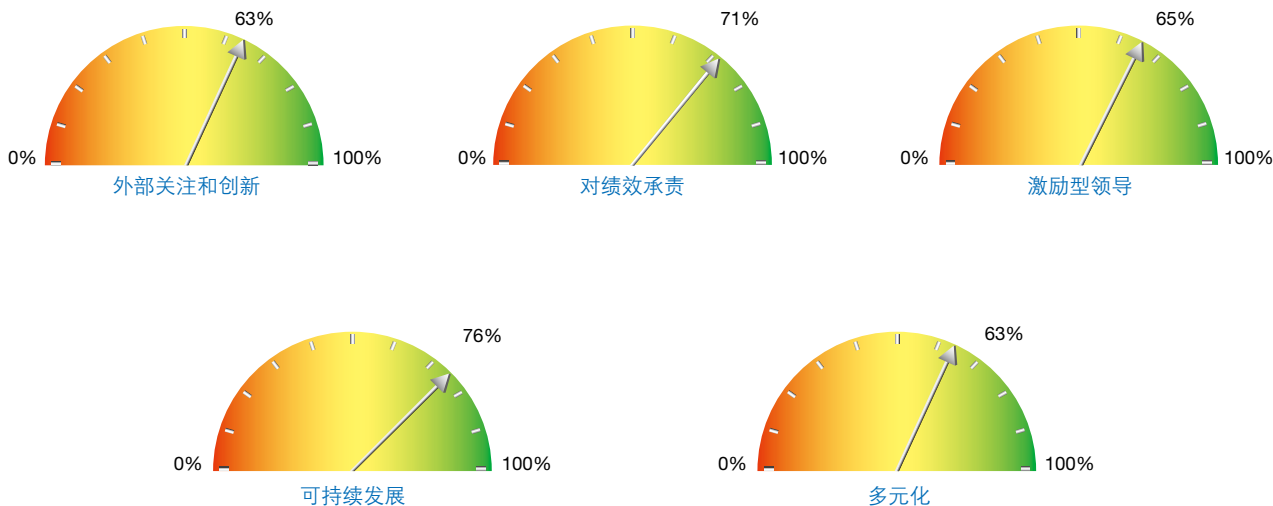
### 可持续发展和多元化的价值理念

帝斯曼的可持续发展指“在不损害子孙后代满足其需求的能力的情况下，满足当前所有需要的发展。”我们实现可持续发展的基本途径或理念，就是我们的“People、Planet、Profit”政策，即同时关注“人、地球和利润”，同等重视所有利益相关者的价值诉求。帝斯曼坚信，所谓可持续发展，就是在追求经济效益（可持续利益）的同时，追求生态效益（呵护地球和环境）和社会效益（尊重人和社会）。

我们相信，通过建设求同存异的包容性文化，我们可以提升经营业绩，推动创新。建立具有帝斯曼行为和思维方式的真正多元化的员工队伍，将有助于实现卓越的业绩。包容性和多元化将有助于推进由外而内的工作方式，更好地联系我们的终端顾客，强化我们对创新的关注，建立强大的全球存在，尤其是在高增长经济体的业务存在。这样的文化还有助于我们改进决策流程，实现更平衡的领导，更高效地执行我们的战略。现在，我们致力于实现性别和国籍的更优组合，这是我们建设多元化企业文化的主要因素。

### 帝斯曼文化变革中国员工向心力调查好评率

(百分比)





## 外部关注

帝斯曼的战略与社会的长期趋势紧密相连，正是这些趋势在驱动社会的根本需求（全球重心转移，气候与能源以及健康与保健）。同时，“商业时钟”的指针加速奔跑向前。帝斯曼坚信，我们的员工必须与外部世界完全合拍，才能快速适应不断变化的行业 and 客户需求。不仅要通过预测客户的需求来推动我们的创新，还要密切关注关键业务功能的最新发展和最佳时间，拓宽网络，联系各利益相关方并与他们开展全面的讨论和合作。因此，外部关注不仅是对销售和营销的要求，对于所有领域具有关键意义。

## 对绩效负责

帝斯曼坚信我们的工作对于我们的客户极其重要。我们希望员工具有主人翁精神，按照既定目标努力工作，满足客户的需求。我们的员工会为自己的行为和自己团队的绩效承担责任。无论是个人获得的成功还是集体的成功，都会得到认可和祝贺。对遇到的问题，我们会公开透明，并且将之视为个人和团队学习的机会。

## 激励型领导

帝斯曼认为加强激励型领导对于公司进一步的文化变革至关重要。所谓激励型领导，就是要提出正确的方向和明确的目标，并且对工作充满热忱，身先士卒，敢于决策，同时待人谦逊、信任、真诚。

## 安全与健康

### 安全

按既定目标，从2005年到2010年，帝斯曼集团的可记录伤害事故频率应降低50%。2010年，帝斯曼中国各场地的可记录伤害事故频率从2005年的0.56下降到0.26，降幅达到54%，达到并超过了帝斯曼全球的目标。2010年，包括帝斯曼中国员工和承包商在内的损失工作日事故频率为0.00（即未发生损失工作日事故），这是本年度所取得的一项重大成绩。

### 安全、健康和环保奖

2010年，帝斯曼中国各场地获得了当地政府部门和相关机构的多项安全、健康和环保奖，具体情况可参见“2010年度外部认可”部分所列奖项。在公司内部，帝斯曼集团总部每年为在该领域表现优秀的场地颁发“安全、健康和环保奖”，为在安全、健康和环保方面取得最大改进的场地颁发“安全、健康和环保进步奖”。2010年，帝斯曼纤维中间体在南京的场地南京帝斯曼东方化工有限公司因为在过去几年取得的巨大进步，获得了2010年度“安全、健康和环保进步奖”。

## 安全、健康和环保领域的组织学习

### 安全、健康和环保培训

2010年，帝斯曼中国成功举行了第一届“工程师安全、健康和环保培训班”，共有来自帝斯曼中国各个场地的28名工程师参加培训班。此后，帝斯曼中国还举办了各种安全、健康和环保领导力课程，包括针对运营和非运营管理人员的安全、健康和环保领导力课程。

### 公司运营审计（COA）

2010年，帝斯曼抗感染部张家口场地和帝斯曼纤维中间体部南京场地接受了帝斯曼公司运营审计（COA），审核过程中发现的所有问题和学习点都在安全、健康和环保平台会议上公布并讨论。（“安全、健康和环保平台会议”为帝斯曼中国的安全、健康和环保专家季度会议）。

## 员工健康管理

### 职业健康管理

近来，帝斯曼越来越关注员工的职业性健康。健康状况的改进提高了组织效率，并可有效维持甚至提高员工的工作能力，减少病假率，防止因公致残。2010年，帝斯曼中国在职业健康管理方面的主要工作如下：

- 在张家口场地，职业健康得到职业健康专家委员会的深度审核，并作为运营管理审核的一部分。
- 职业健康成为帝斯曼中国许多培训项目的主要议题。例如，在帝斯曼中国的“工程师安全、健康和环保培训”中首次系统介绍安全管理。
- 职业健康也是帝斯曼中国安全、健康和环保平台会议和各场地培训项目的主要议题。
- 工程控制投资逐步提高，改进了工作环境，有助于防止发生职业性疾病，其中最显著的是南京帝斯曼东方化工公司的石棉清除项目。

### 健康促进

除了关注职业健康，帝斯曼还希望促进员工采取健康的生活方式，这与员工的健康和福利息息相关。为此，帝斯曼中国制订了“帝斯曼生命力”健康促进计划，各个场地也开展了多种多样的健康促进项目，例如，星火场地举行了戒烟培训。帝斯曼中国的各个场地也都为员工提供免费体检，旨在及早发现癌症和心血管疾病等健康问题，各个工作场所也配备乒乓球台等体育健身设施。

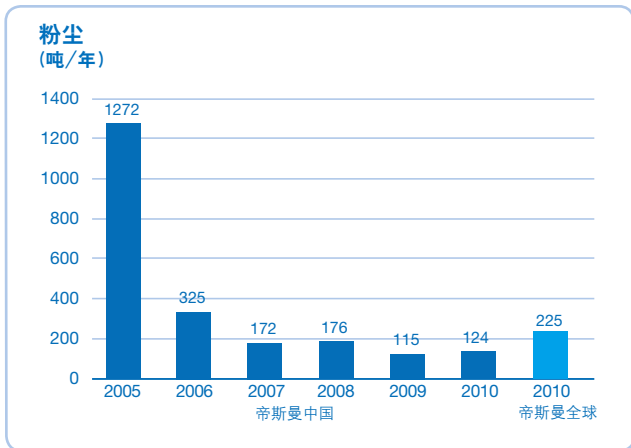
## 地球

帝斯曼中国为帝斯曼集团实现2010年的全球减排目标作出了杰出的贡献，尤其是化学需氧量（COD）、二氧化硫和烟尘排放得到了卓越的控制。

尽管去年中国的总体产量上升，但大多数关键绩效指标（KPI）都有所改进。

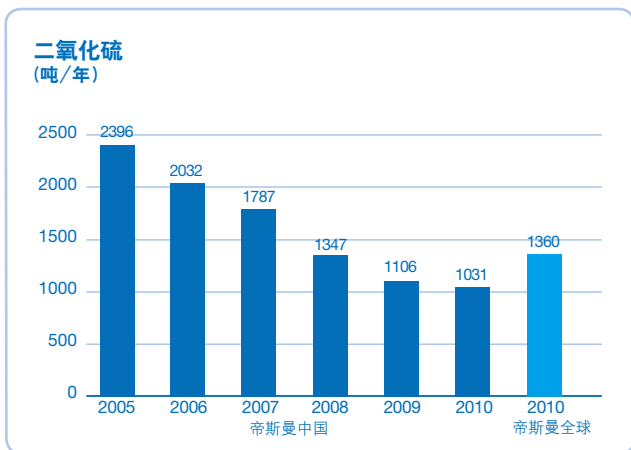
### 粉尘

粉尘排放的减少，主要得益于帝斯曼纤维中间体南京工厂在2006年开展的消除粉尘项目以及帝斯曼抗感染张家口工厂在2007年开展的消除粉尘项目。2009年的减排主要得益于帝斯曼柠檬酸无锡工厂的关闭。



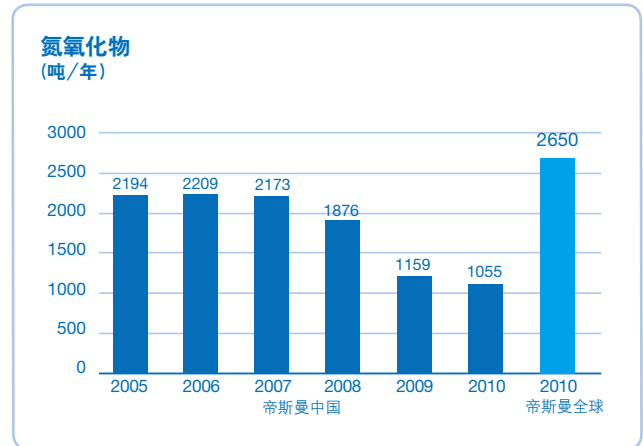
### 二氧化硫

二氧化硫的排放自2005年起显著下降，这主要得益于帝斯曼柠檬酸无锡工厂在2006年开展的脱硫项目，在2009年的进一步下降主要是因为无锡工厂关闭。其它减排进展得益于采用含硫量更低的煤。



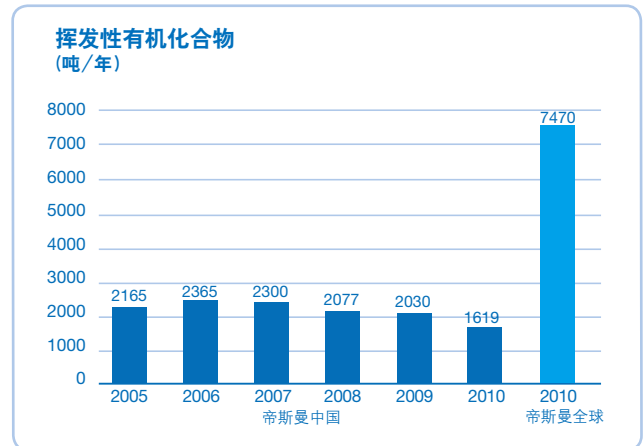
### 氮氧化物 (NOx)

氮氧化物排放的降低主要得益于2008年帝斯曼营养产品上海龚路工厂的关闭以及2009年帝斯曼柠檬酸无锡工厂的关闭。2010年的减排得益于帝斯曼纤维中间体南京工厂提高了锅炉效率。



### 挥发性有机化合物 (VOC)

2005年的VOC排放比2006及2007年相对较低，主要是因为帝斯曼纤维中间体南京工厂在2005年因为准备扩建而进行设备大修，从而降低了排放量。2010年VOC大幅减排主要得益于帝斯曼纤维中间体南京工厂建成溶剂回收系统以及帝斯曼抗感部淄博工厂引进“绿色”的生产工艺。



## 帝斯曼中国情况汇总

### 2010年帝斯曼中国人和地球的相关数据

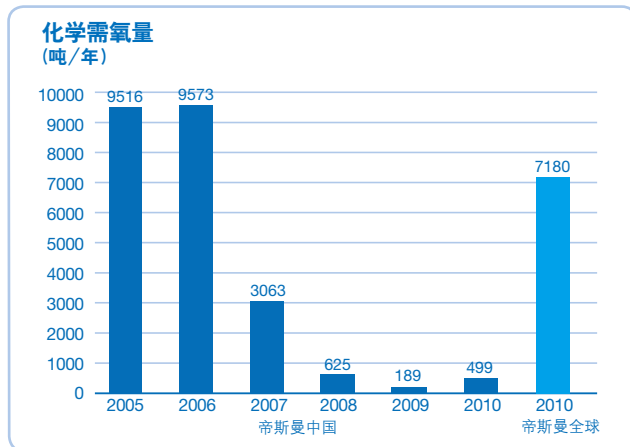
来自中国利益相关者的声音

2010年帝斯曼在中国所获可持续发展外部奖项与荣誉

有待改进之处

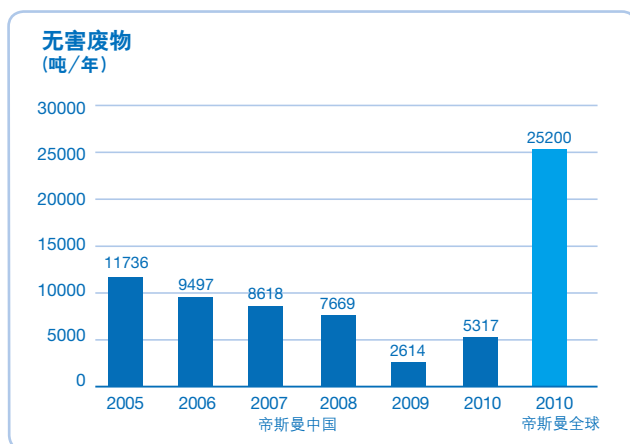
### 化学需氧量 (COD)

COD的减排得益于帝斯曼纤维中间体南京工厂2007年建成废水处理厂及帝斯曼抗感染张家口工厂在2008年建成新的废水处理厂。2009年因帝斯曼柠檬酸无锡工厂的关闭实现进一步减排。



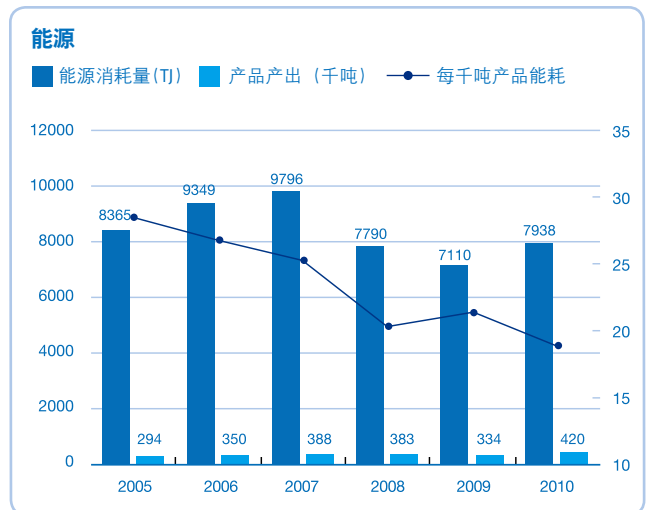
### 无害废物

2009年，无害废物处理量大大减少，主要是因为帝斯曼柠檬酸无锡工厂的关闭及帝斯曼纤维中间体南京工厂实现重大改进。2010年因帝斯曼纤维中间体南京工厂的建设项目而有一定增加。



### 能源

在能源方面，一方面我们实现了能源效率的提升，如帝斯曼纤维中间体南京工厂和帝斯曼抗感染张家口工厂都在这方面取得重大进步；另一方面我们对能源密集型产品组合进行了调整。



# 来自中国利益相关者的声音

发展战略新兴产业



## 帝斯曼中国情况汇总

2010年帝斯曼中国人和地球的相关数据

### 来自中国利益相关者的声音

2010年帝斯曼在中国所获可持续发展外部奖项与荣誉  
有待改进之处

#### 满娟 中国化工信息周刊

生命科学和材料科学的进步在某种程度上决定着其他产业的重要进展，在中国产业“转型”的大背景下，这两个产业当之无愧地会成为“新化学”工业的最活跃部分，最具发展潜力的部分。“转型”将是中国产业未来很长一段时间内关键词，随着经济的进一步发展，关注环境关注生活质量关注可持续的未来已经成为一种趋势。新能源、碳捕集、生活安全与健康、包括未来产业大趋势都是我们密切关注的问题。

#### 顾定槐 中国化工报

生命科学和材料科学适应全球大趋势，未来20年将得到快速成长，高于GDP的增速。

我认同帝斯曼对全球大趋势的分析。节能减排，发展新能源，医疗、保健品将是中国现阶段市场发展的重点。现在老百姓最关注的是稳定物价、住房、医疗保障和食品安全。

跨国公司在可持续发展与绿色发展中的角色应该是：“引领”加“合作”，把先进技术带到中国的本土化发展中，通过合作，实现共赢。

#### 李红光 经济日报

国家在“十二五”时期要加快培育和发展战略性新兴产业，战略性新兴产业将得以加速发展，生命科学和材料科学领域也将因此而受益。所以说，帝斯曼及时转型为一家非常成熟的生命科学与材料科学公司，具有很强的战略性和前瞻性。

#### 谢玲 中国食品报

生命科学和材料科学在应用高速发展的现代科技同时，将更加关注安全、天然和人文感受。在中国经济方式和消费方式转型和升级阶段，生命科学和材料科学领域除了提供更加方便、智能的产品，企业、科学家和政府规划者也将更加关注人们对于安全、天然和人文的需求。

#### 胡芳 中国医药报

跨国企业在考量中国市场的时候，应当切实做到以科技领先，尊重中国企业，以谋求中国相关产业的共同发展。帝斯曼所确定的全球三大趋势无疑都契合现阶段中国市场发展的需求。节能减排、百姓健康，以及切实改变国富民贫现象，从公开报道来看，都已经成为国家在十二五期间急需解决的问题。数据显示，中国已经成为全球第三大医药市场。中国的国民经济还在保持良好的增速，国人对健康的要求也不断提高，生命科学必将在中国得到快速、长足的发展。

#### 魏育福 广东华江粉末科技有限公司总经理

帝斯曼所确定的全球三大趋势契合现阶段中国市场发展的需求，生命科学和材料科学随着人类对生活品质的追求，会得到越来越多的关注，我们是一个发展中的人口大国，对这两个方面应更加重视，材料方面如何节约资源，能源寻找替代材料，满足可持续发展的要求。粗放型，单纯追求GDP的发展方式，与人类对气候能源、健康、福利的关注是背道而驰的，肯定是不可持续的。

#### 林舜杰 中国国际商会副秘书长

作为一个持续快速增长的经济体，中国对化工产品的需求越来越呈现出多样化和高科技的趋势，而新材料和环保技术已成为这个日益成熟的市场的追求目标。帝斯曼在生命科学和材料科学领域所做的巨大努力，无疑是有助于满足中国消费者需求的。

今天，绿色环保是中国化工行业可持续发展的必然选择。帝斯曼在推动绿色发展方面始终起着行业带头作用，对包括中国企业在内的全球企业起着良好示范作用。

作为中国国际商会的理事单位，帝斯曼还在推动产品安全、倡导技术创新方面承担了大量责任。我们期待帝斯曼在中国的更大成功。

#### 齐晔教授 清华大学公共管理学院，

#### 清华大学气候变化与低碳发展政策研究中心主任

中国的“十二五”规划将成为国家转向绿色发展的标志。加快转变经济发展方式是当前刻不容缓的战略任务。结构调整、科技进步和创新、保障改善民生、建设两型社会成为中国经济和社会发展的主题。以生命和科学和材料科学为核心、以绿色发展为己任的帝斯曼公司，可为中国的绿色发展和经济转型发挥引领作用，以自己的缤纷科技为人民创造美好生活。

## 健康与营养



### 张厅博 帝斯曼维生素（上海）有限公司质保部

在日常工作中，当我拜访供应商审计和客户的时候，我会对他们提出一些安全健康方面的要求或建议。因为我希望他们不但提供给我们质量稳定的产品，还希望他们不要发生健康安全方面的事故，提供稳定的产量。

### 高磊 四川永屹农牧开发有限公司市场部总经理

我们所在的饲料行业应该更加关注食品安全，优质优价，诚信经营，真正实现提供绿色安全的蛋、肉、奶。

### 戴昀婕 帝斯曼(中国)有限公司财务部

在鼓励创新和可持续发展模式的大环境下，在人们对食品安全的要求日益增加的情况下，虽然有些动物营养企业会面临成本压力，但为了减少成本而破坏环境的生产企业必定不能再生存下去。更多的会是新的思路，新的产品带来的新的利润增长。

### 巴根纳 伊利液态奶事业部研发总监

帝斯曼是全球最大的营养配料公司，我相信帝斯曼在中国能够与食品加工企业携手为我们消费者带来更多健康产品。我们非常愿意与帝斯曼一起制定未来几年的战略合作计划，共同开发更多健康奶制品。

## 帝斯曼中国情况汇总

2010年帝斯曼中国人和地球的相关数据

来自中国利益相关者的声音

2010年帝斯曼在中国所获可持续发展外部奖项与荣誉  
有待改进之处



### 陈春明教授 国际生命科学学会 (ILSI) 中国办事处

在改善中低收入人群营养状况的努力中，政府与企业、公共部门与私营部门之间的合作非常重要。只有企业配合政府改善民生的目标，为之发展针对人群目标明确、营养设计科学、价格合理、能进入农村市场的好产品，为之开展社会营销，培育发展市场，政府改善民生的策略和途径才能实施，企业的社会责任才能实现。在今后的社会中，食品企业的发展一定要解决“以经济利益为导向”和“以社会利益为导向”之间的平衡和推进相互关系中的积极因素。这应该是一个优秀企业的重要课题，必然体现在政府与企业的合作上。政府在此合作中起主导作用，引导食品企业的有序发展和循着改善民生的轨道发展，必然会给政府提供较大的发挥作用的空间，得到百姓的欢迎和支持。

### 陆振鑫 全球营养改善联盟中国地区代表

早在2004年的哥本哈根会议共识中就已经确认：“在微营养元素方面的投资比起其他在贸易自由、霍乱、水处理或环境卫生方面的投资都具有更大更高的回报……。没有任何其他技术能以这样低的成本和在这短的时间内提供这样大的机会来改善人的生活。”为了使这项公益事业可持续发展，不仅需要政府和公共部门的参与和投入，更需要企业的积极参与和投资。作为营养产业内著名的企业，帝斯曼已经关注并积极参与到这样一个为解决营养不良问题公益事业中。期盼帝斯曼把这项公益事业在中国做的更好，营养事业得到良性的发展，企业更加壮大。

# 清洁生产，节能减排



## 胡有洪教授 中科院上海药物研究所

作为具有一百多年历史的化工公司，如今成为一家具有生命科学和材料科学专长的高科技公司，帝斯曼本身就是一个可持续发展的实例。帝斯曼关注可持续发展并辅之行动，为跨国公司带了好头。作为跨国公司本身有技术有经验，在中国这样越来越注重绿色发展的国家，要想有更长足的发展，必须积极创新，注重资源的循环利用和环境保护，在行业内树立模范。

## 刘泽曦 中国化工学会涂料涂装专业委员会秘书长

气候与能源是中国经济发展面临的严峻挑战，必须解决，但难度很大。追求健康与福利是近年来人们生活水平提高的必然结果，全球重心转移已成为不争的事实。因此节能、环保、化学品的安全使用成为粉末涂料全产业链的发展方向。

## 许铭博士 医药保健品进出口商会 综合部主任

“十二五”医药工业规划中提到的产业发展趋势要求，简而言之“特、精、优”，即发展特色品种，精细化运营，优化工艺。对于原料药发展来看，在继续发展原料药产业基础的同时向特色原料药发展；充分利用生物技术提高生产水平。据有关数据统计，生产1吨青霉素需要消耗160吨水，520千瓦电，青霉素行业是个高能耗的产业，需要不断引入运用新技术如绿色酶法技术支持产业升级。

## 韩凌 帝斯曼亚洲专家中心

作为化工/生命科学的研发机构，在研发阶段就要考虑如何将气候环境的破坏度降至最低（如选择适宜的溶剂，低碳工艺），碳排放的控制也体现在方方面面。



## 帝斯曼中国情况汇总

2010年帝斯曼中国人和地球的相关数据

### 来自中国利益相关者的声音

2010年帝斯曼在中国所获可持续发展外部奖项与荣誉  
有待改进之处



#### 庄鸣 山东省淄博市副市长

生物医药行业面临的宏观环境、行业环境和竞争环境是相对保持乐观的，行业前景继续看好。国际医药产业巨大的经济效益来源于创新，发达国家现代生物医药产业都拥有自己实力雄厚的研究机构，帝斯曼凭借不断研发创新性绿色环保产品，必能占据市场优势，为高新区乃至淄博市医药产业树立创新良性循环典型。

跨国企业一贯遵循可持续发展理念，特别是帝斯曼公司的3P原则：人、地球、利润，这三者的和谐统一，创新环保绿色生物医药产业必然在节能减排、环保及可持续发展政策中发挥带头作用，推动医药产业变革。

企业承担的社会责任是在推动社会的进步，社会的进步则会对企业的发展提供良好的社会环境。企业只有处于一个良好的环境，才能有可持续发展。

#### 黄斯伟 广州天佑农牧有限公司、江门市维泰农牧有限公司

尊重自然规律，一切以人为本，在不破坏自然环境，不影响人类健康的前提下生产发展，是所有企业和公民应该坚守的底线。为客户的切身合法长远利益负责既是企业的社会责任，也是企业最大的公益事业，把这个思想贯彻落实到企业的一切经营管理活动中，就能真正契合可持续发展这一主题。饲料行业存在着可利用的原材料资源越来越缺乏、成本越来越高，还有成品的安全性高效性有待提高等问题，应该实实在在地按照动物的生长规律和营养需要，寻找更绿色健康的原材料和技术，对动物和人类自身的健康负责，少用抗生素等药物以及会增加污染物排放的原材料。

#### 郝万清 伊利奶粉事业部技术研发部原辅材料经理

履行社会责任是公司应尽的职责。倡导和履行绿色生产，形成规范的绿色产业链，合理利用能源和保护环境。

---

# 新材料

---



## 帝斯曼中国情况汇总

2010年帝斯曼中国人和地球的相关数据

来自中国利益相关者的声音

2010年帝斯曼在中国所获可持续发展外部奖项与荣誉  
有待改进之处



---

### 天津海晶聚合采购经理

---

高性能结构材料的不断出现和广泛应用，促进新产品向体积小、重量轻、资源省、能耗低、成本低、利润高的方向发展。

---

### 浙江四兄绳业有限公司总经理

---

未来五年新材料在海洋石油这个领域里的应用会得到更好的发展。在港口拖带领域里，船只越来越大型化，原来不符合要求的材料都将会被替代，最终用户将更倾向于使用高性能，技术含量高，有助环保节能的新材料。

## 企业社会责任



### 姚珂 金陵帝斯曼树脂有限公司

帝斯曼的高层，从董事会至各业务集团、业务单元，始终在自上而下的强调并贯彻可持续发展的观念，公司不断地通过各种途径强化员工在这方面的意识。当我刚进入帝斯曼的时候，扑面而来的就是安全、可持续发展等各种观念，给我留下了深刻的印象。

### 张瑛婷 帝斯曼迪尼玛

2010年6月，我参加了四川第一所帝斯曼希望学校的开学典礼，该校也是帝斯曼社会责任项目“彩虹项目”之一。学生们的微笑给我留下了深刻的印象。尽管他们的生活条件十分艰苦，教育资源十分有限，但他们感到十分幸福，你可以感觉到他们充满了梦想。后来，我们还决定为学校购买几张乒乓球台，让学生们的生活更加精彩，他们是国家乃至整个世界的未来和希望。



**马承君 四川省广元市苍溪县桥溪乡帝斯曼希望小学校长**

地震无情，人间有爱。在帝斯曼公司以及各级政府的关注和支持下，学校的校舍得到了很好的修缮，孩子们得到了更多的关注以及来自帝斯曼公司及其员工的悉心关怀，生活和教育环境得到极大改善，广大师生对此心存感激，我们将继续努力，为国家基础教育建设贡献力量，学生们更要继续奋发图强，刻苦学习，将来成为社会的栋梁之材。

**涂猛 中国青少年发展基金会秘书长**

梁启超先生说过，少年智则国智，少年强则国强，我们希望有更多的象帝斯曼这样的企业力量加入到希望工程的行列，在企业自身发展的同时，为祖国的青少年提供和创造更加良好健康的生存和教育环境，为祖国的教育事业作出贡献，从而能够从根本上促进中国经济和社会的可持续发展。

---

## 倡导、沟通、合作

---



## 帝斯曼中国情况汇总

2010年帝斯曼中国人和地球的相关数据

### 来自中国利益相关者的声音

2010年帝斯曼在中国所获可持续发展外部奖项与荣誉  
有待改进之处

---

#### 朱晓娟 中国畜牧杂志

---

跨国公司将国外的先进理念带入中国，起模范示范作用。不断进行信息交流和沟通，将企业的信息快速准确地传递给企业的客户和准客户，起到桥梁纽带作用。

---

#### 徐佳颖 帝斯曼中国营养中心

---

增强企业的透明度，让员工随时了解企业经营状况，不仅分享好的信息，也将企业的问题、困难与员工沟通，增强员工责任感，增加员工参与决策的机会。

---

#### 李坚虹 帝斯曼中国营养中心

---

通过我们提供的产品和服务引导大众环保节能，在社区，学校推广可持续发展的概念。欢迎邻居提供建议，也向社区沟通我们的改进措施。

以上文字来自于对30位帝斯曼在中国的利益相关方的问卷调查，这些利益相关方包括员工，客户，供应商，行业，政府，媒体，社区等。由于篇幅限制，我们在本报告中只摘录了部分反馈内容。在此特别感谢参加此次问卷调查并提供意见反馈的所有利益相关方。

# 2010年帝斯曼在中国所获 可持续发展外部奖项与荣誉

帝斯曼2010年在中国获得了许多外部奖项和荣誉，以及来自顾客、供应商、学术界、社会团体和行业协会的广泛认可。本章将具体列举帝斯曼在中国所获得的与可持续发展相关的外部认可。

## 产品创新

DeSolite Supercoatings™ 是第三代光纤涂层，提供最佳的微弯曲表现。该产品被《中国电信》周刊评为“2010年最佳产品案例和解决方案”。

DeSolite Supercoatings™ 可以减少中继的使用，从而使电信运营商受益，因此，帝斯曼被《中国通讯》杂志授予“最佳节能和绿色解决方案”的荣誉。

Palapreg® ECO P55-01包含55%的生物可再生成分，为当前世界最高水平。该产品获得CCEXPO – JEC“创新奖”。

Stanyl® CR是新一代无卤素高温高流量乙酰胺，获得“2010年塑料行业荣格技术创新奖”。

帝斯曼被中国慧聪涂料网(www.coatings.hc360.com)评选为“十佳外国供应商”。中国慧聪涂料网建于2004年，是中国著名的行业门户网站，该奖项已成为衡量企业在各自行业的影响力的重要衡量标志。

帝斯曼被《中国通讯》杂志评选为“50佳电信设备供应商”。

帝斯曼被《网络电信》杂志评选为光纤通讯业“10佳品牌竞争力企业”。

帝兴树脂(昆山)有限公司被江苏省科技厅、江苏省财政厅、江苏省国税局和江苏省地方税务局共同认定为“江苏省高新技术企业”。

## 企业社会责任

帝斯曼(中国)有限公司获得《WTO经济导刊》颁发的“金蜜蜂奖”，进入该杂志编制的金蜜蜂企业社会责任榜。

帝斯曼(中国)有限公司与其他60家企业一同被中国饲料工业协会授予“全国饲料行业履行社会责任先进企业奖”。评奖标准包括企业对中国社会的关注和贡献，包括但不限于环境保护和公众福利。

帝斯曼维生素(上海)有限公司被星火开发区管理委员会评为“2008-2009年星火开发区企业社会责任最佳企业”。

帝斯曼维生素(上海)有限公司在上海社会科学院、上海制药行业协会和上海食品药品监督管理局主办的首届长三角制药行业企业社会责任论坛上获得“优秀企业社会责任奖”。

## 安全环保

金陵帝斯曼树脂有限公司被南京市安全生产监督管理局评为栖霞区“安全生产先进企业”，并被评治安先进企业。

帝斯曼维生素(上海)有限公司被奉贤区安全生产监督委员会评为星火开发区“2009年最佳安全、健康和环保公司”。

帝斯曼工程塑料(江苏)有限公司被评为“2010年江阴市开发区安全生产先进集体”，并获得“2010年江阴市开发区节能减排奖”。

南京帝斯曼东方化工有限公司被南京市安全生产监督管理局评为“2010年安全生产达标企业”。

帝兴树脂(昆山)有限公司被昆山市环保局评为“昆山市绿色企业”。

帝斯曼(中国)有限公司被《商务周刊》评选为“中国绿色公司50强”，该评选结果由网络用户和杂志读者参与投票产生。帝斯曼的PureActives™ Cephalixin被《商务周刊》评选为“2010年十佳绿色产品”。

## 其他企业奖项

帝兴树脂(昆山)有限公司被昆山市总工会和昆山市人力资源和社会保障局共同评为“2009-2010年度昆山市先进职工之家”。

帝斯曼吉斯特-布罗卡德斯制药有限公司和帝斯曼哈药制药有限公司(ZGb/DHA)共同被张家口市人力资源和社会保障局评为“劳动就业合格单位”。

## 优秀个人

帝兴树脂(昆山)有限公司的四位员工贾林、陶立山、范卫萍和顾红被昆山市政府列入“昆山市人才津贴资助对象”，获得三年每年六万元人民币的奖励。该人才资助计划自2009年起实施，旨在吸引和挽留本地优秀人才。

金陵帝斯曼树脂有限公司的员工Hans Overkamp 被南京市安全生产监督管理局评为“安全生产先进个人”。

南京帝斯曼东方化工有限公司员工古俊被南京市安全生产监督管理局评为“安全生产先进个人”。

帝斯曼工程塑料(江苏)有限公司场地经理袁勇连续五年被江阴开发区评为“优秀厂长”。



# 有待改进之处

2010年，帝斯曼中国的安全、健康和环保（SHE）方面的表现持续取得改进。尽管我们竭力创建无意外伤害事件的工作环境，但问题还是会偶尔出现。以下总结了2010年出现的最重大的问题，我们希望尽最大的努力，从中吸取经验教训，防止同类事件再次发生。

## 事故总结：

- 我们一家工厂的食堂的一名员工在点炉火时烧伤了手，构成了限制工作日事故。
- 我们一位承包商工人的脚受到木板撞压受伤，构成了限制工作日事故。
- 我们的一名员工在匆忙通过临时出口的时候摔交，造成一根手指骨折，构成医疗处置事故。
- 我们一家工厂组织年度旅游的时候，一名员工的前额撞到巴士的行李箱，接受治疗，缝了几针，构成医疗处置事故。
- 我们的一名员工在出差期间扭伤了右脚，造成第五跖骨基底骨折骨折，构成限制工作日事故。
- 我们的一名女清洁工在下楼梯的时候扭伤了踝关节，构成限制工作日事故。
- 我们的一名厨师在推滑轮车通过玻璃门的时候被玻璃碎片割伤了右手，构成医疗处置事故。
- 我们的一位承包商工人使用电冲击钻钻混凝土墙，冲击钻的钻头被混凝土墙内的钢筋卡住，但冲击钻还在工作，继续旋转的冲击钻手柄撞到工人的脸部，致使脸部受伤，缝了两针，构成医疗处置事故。
- 我们实验室的一名工作人员因容量瓶颈部破裂割伤了手指，构成医疗处置事故。我们的一名员工从人工操作叉车上掉下，落到叉车前轮，造成脚后跟骨折。当时该员工正用三辆人工操作叉车准备将一台新机器运送进车间。

# 部分概念和比率解释

## 人

### 频率指数 (FI)

安全衡量单位，指每百名员工每年的事故发生数。

### SHE

安全、健康和环保

### 联合国全球契约

号召各公司遵守在人权、劳工标准、环境及反贪污方面的十项基本原则的战略性政策倡议。

### 联合国人权宣言

1948年12月10日，联合国大会通过并颁布《世界人权宣言》。这一具有历史意义的《宣言》颁布后，大会要求所有会员国广为宣传，并且“不分国家或领土的政治地位，主要在各级学校和其他教育机构加以传播、展示、阅读和阐述。”

## 地球

### 生物燃料

产自可再生有机资源的一种燃料，区别于产自石油和天然气等不可再生资源的燃料。

### 碳足迹

人类相关的活动对环境产生的影响，即通过这些人类活动向大气排放的二氧化碳 (CO<sub>2</sub>) 量。

### 二氧化碳 (CO<sub>2</sub>)

一种在大气中自然形成的气体，是通过光合作用和人类呼吸产生的自然碳循环的一部分。二氧化碳也是燃烧的副产品。二氧化碳属于温室气体。

### 化学需氧量 (COD)

是通过有机物质的含量来衡量废水污染程度的一个指标。

## 生态+

生态+解决方案指与其他主流解决方案相比，能够从产品的整个生命周期考虑，提供更为显著生态利益的产品和服务（即生态足迹较低的解决方案）。这些生态利益可能产生于产品生命周期的任何阶段，包括从原材料到生产过程再到使用乃至潜在的再使用，最终直到最终处置。简而言之，生态+解决方案对人类健康、生态系统质量和资源产生更低的环境影响。生态+解决方案的认定需要根据专家的评估意见，产品需要经分类接受生命周期评估。

### 销售量相关收入 (VRR) 的温室气体 (GHGE) 减排

销售量相关收入指根据销售价格、汇率和并购出售影响调整后的净销售额。温室气体的定义参照《京都议定书》，包括二氧化碳、甲烷、一氧化二氮、六氟化硫、氢氟碳化物和全氟碳化物。温室气体与销售量相关收入的比率是董事会长期激励薪酬的一个重要指标，评价周期为三年。

## 氮 (N)

氮是一种化学性质不活泼的气体，占地球大气的78%，所有有机生物中都存在氮。

### 一氧化二氮 (N<sub>2</sub>O)

一氧化二氮是在燃烧过程中形成的，排放到环境中后成为全球变暖的因素之一。

### 氮氧化物 (NO<sub>x</sub>)

氮氧化物主要通过燃烧释放，会导致酸化作用。

### 产品生态足迹测量 (PEF)

指对产品的环境影响的分析。

### 可再生资源

通过天然作用或人工活动能再生更新，而为人类反复利用的自然资源叫可再生资源，包括太阳辐射、潮汐、风和水电等永久性资源，及产自有机原材料的燃料（生物基燃料）。

### 硫氧化物 (SO<sub>x</sub>)

包括二氧化硫和其它硫氧化物，在化石燃料的燃烧过程中产生，会导致酸化作用。

### 挥发性有机化合物 (VOC)

挥发性有机化合物包括有机溶剂等多种化合物，部分为有害化合物。

## 利润

### 一般说明

在计算财务利润比率的时候，通常采用报告年度的期初和期末项目数据的平均值。

每普通股的财务指标是按流通普通股的平均值计算的（日平均值）。不过，荷兰皇家帝斯曼在计算每普通股的权益时以年终流通股为准。

在计算每普通股数据和归属于普通股股东的净利润占平均股东权益的比例的时候，归属于优先股股东的部分已从利润及股东权益中扣除。

#### 占用资本

指无形资产，物业、厂房和设备，存货，应收帐款，其他应收款，减去应付帐款和其他应付款以后的帐面价值的总和。

#### 资本支出

包括对无形资产和物业、厂房和设备的投资，以及对子公司和关联企业的并购相关联的现金流。

#### 现金流

现金流为净利润加折旧和摊销。

#### 投资的现金流回报 (CFROI)

投资的现金流回报 = 可持续现金流（持续性息税折旧摊销前利润 - 相关年度税收 - 加权平均历史资产基数1%的折旧） / （加权平均历史资产基数 + 平均流动资本）。

#### 资产处置

资产处置包括无形资产和物业、厂房和设备的出售，以及参股权益和其它证券的出售。

#### 息税折旧摊销前利润 (EBITA)

息税折旧摊销前利润指营业利润加折旧和摊销。

#### 每普通股收益

归属于皇家帝斯曼股东的净利润减去优先股总股息，再除以流通普通股平均股数。

#### 经营流动资本

库存和应收账款的总和减去应付账款。

#### 占用资本回报率 (ROCE)

营业利润占平均占用资本的百分比。

#### 股东总回报 (TSR)

股东总回报为资本收益加已付股息。

# 帝斯曼在中国的生产场地\*

(截止2010年12月31日)

地点	公司	主要产品
上海	帝斯曼复合树脂（上海）有限公司	乙烯基树脂
上海	帝斯曼食品配料（上海）有限公司	合成调味配料
上海	帝斯曼迪索特种化学（上海）有限公司	光纤着色涂料
上海	帝斯曼维生素（上海）有限公司	维生素A、E、食品及饲料预混料
上海	帝斯曼精细化工（上海）有限公司	茶多酚
江苏昆山	帝兴树脂（昆山）有限公司	粉末涂料树脂
江苏无锡	无锡维力米业有限公司	维力米®
江苏江阴	帝斯曼工程塑料（江苏）有限公司	工程塑料合成材料
江苏南京	金陵帝斯曼树脂有限公司	聚酯树脂
江苏南京	南京帝斯曼东方化工有限公司	己内酰胺
山东聊城	帝斯曼维生素（山东）有限公司	饲料预混料
山东淄博	帝斯曼淄博制药有限公司	头孢子菌素类
广东佛山	帝斯曼先达合成树脂（佛山）有限公司	涂料用合成树脂
广东新会	新会美达-帝斯曼尼龙切片有限公司	尼龙6切片
河北张家口	张家口帝哈制药有限公司	6-APA中间体、阿莫西林、氨苄西林原料药
河北张家口	张家口吉斯特-布罗卡德斯制药有限公司	青霉素 G
湖南衡阳	帝斯曼维生素（湖南）有限公司	饲料预混料
吉林长春	帝斯曼维生素（长春）有限公司	饲料预混料
浙江桐乡	浙江帝斯曼中肯生物科技有限公司	结冷胶

\* 以上生产场地列表未包括帝斯曼在中国台湾的生产场地。

2010帝斯曼中国可持续发展及财务综合报告出版方为：

帝斯曼（中国）有限公司  
中国上海市浦东张江高科技园区李冰路476号 201203

如需更多信息，或者有任何意见，请联系：

帝斯曼中国企业传播部  
帝斯曼（中国）有限公司  
中国上海市浦东张江高科技园区李冰路476号 201203  
电话：+ 86 21 6141 8188  
邮件地址：china.communications@dsm.com

帝斯曼全球网站：www.dsm.com  
帝斯曼中国网站：www.dsm.com.cn  
帝斯曼可持续发展全球网站：www.sustainability.dsm.com  
REACH与帝斯曼：www.reach.dsm.com



帝斯曼自1991年加入责任关怀计划，为改进安全、健康与环保方面的表现而不断努力。



World Business Council for  
Sustainable Development

帝斯曼是世界可持续发展工商理事会的成员，同时也是中国可持续发展工商理事会的理事成员。



2010年，帝斯曼荣登道琼斯全球化工行业可持续发展指数榜榜首。



## 帝斯曼中国

上海浦东新区张江高科技园区

李冰路476号

邮编：201203

电话：(021) 61418188

[www.dsm.com](http://www.dsm.com)

[www.dsm.com.cn](http://www.dsm.com.cn)