

市场 愿景

复合材料解决方案

2009 年冬

在暴风雨中前进



03 2009 年全球经济展望



09 复合材料技术在俄罗斯的应用



11 Selip: 努力提高认知度



OCV Reinforcements



OCV Technical Fabrics



OCV Non-Woven Technologies

编辑寄语

专注于
满足
客户需求



众所周知，2008 年出现的经济危机在 2009 年仍将继续。

去年下半年以来，我和我的领导团队一起制订了 2009 年以及更长远的业务发展战略。我们已经认识到，由于大家所服务的市场以及所处的地域不同，经济环境的变化对大家的业务的影响也不尽相同。但我们深信，无论经济或商业环境如何变化，有一样东西始终不变，那就是我们为客户服务的承诺。

毋庸置疑，客户处于我们业务的核心位置。虽然这段时期充满变数，我相信 OCV 的员工非常清楚如何为客户的业务提供帮助并长期的符合客户的要求。OCV 的各业务部门也定将一如既往地提供优质、出色的服务。

我们将继续矢志创新，探寻新的应用方案来满足员工以及客户的需求。其中就包括寻找用复合材料替代传统材料的商机。我们将继续利用遍布全球的优势来为您提供本地化的高效服务。我们还将用灵活多变的方式应对全球不断变化的经济和市场局势。

在本期刊物中，您将看到各地区和各 OCV 业务部门对今年形势的务实性探讨。除了他们，没有人能够预见到何时出现转机。此外，他们还将告诉我们如何帮助您战胜目前的挑战。

我们仍然是您可靠的伙伴。期待着今年继续与您愉快合作。

Chuck Dana

集团总裁
复合材料解决方案业务部

03 水晶球的预言：

2009 年 全球经济展望

在暴风雨中前进

这是我第三次撰写年度全球经济展望报告了，但很显然这是最难写的一次。

当前的形势非常不确定。本文写在十二月，将发表在一月份的刊物中。这意味着在您读到这篇文章时，其中的一些观点或很多观点可能已经不合时宜了。

也就是说，2009 年初经济局势不稳定在所难免。所有人都在猜测困难时期什么时候才能结束，但多数预测人士认为在第二季度之前经济衰退并不会触底。经济形势并不会在一夜之间转为增长，而是需要一个循序渐进的过程，北美地区的情况尤为如此。

我们预计 2009 年全球总体市场将缓慢衰退。情况最不容乐观的地区可能是欧洲和美洲，亚洲的增长将削弱其影响。

那么，企业应如何对这种经济形势做出反应呢？我们的客户采取如下措施来探寻走出困境之路。

- 关闭部分运营部门，使原材料和成品库存与市场需求保持一致
- 减少应收账款和其他流动资金以增持现金，为自身的业务运营提供财务支持
- 将企业重心转向增长趋势明显的市场领域
- 通过与其他公司联营或合并来增强公司实力
- 了解用户需求并推广复合材料的应用，以降低成本或提高产品性能

在接下来的段落里，我们的业务部门和地区领导将为您讲述他们在与全球客户合作时的体会。

04 美洲

过山车爱好者 展示勇气的机会

Marcio Sandri
OCV™ 增强材料业务部
美洲区副总裁兼常务董事

对于像我这样喜欢去游乐场玩的人而言，用过山车来形容 2008 年的世界经济是再贴切不过的了。最初我们慢慢提速，紧接着业务量快速攀升，这使得第二和第三季度的业绩看起来令人振奋，但由于成本也在上升，利润并没有明显提高。接着我们在第四季度经历了一段时间以来最糟糕的低迷，同时客户需求也降到了五年来的最低点。

用我破碎的水晶球来预见 2009 年无疑是件困难的事。但 2009 年肯定是充满挑战的一年。目前最“乐观”的预期是，第一季度业务大幅收缩的情况将持续到第二季度。由于金融市场的调整，许多市场的衰退有望在第二季度触底。部分市场领域，如电力、能源和供水领域将开始好转。

目前业内分析人士普遍认为，房地产、交通和消费品将是形势最严峻的市场领域。

为了从经济风暴中挺过来，所有企业都在控制总体成本并评估投资。随着 2008 年终的临近，库存的调整成了重中之重。一些公司在恢复上马短期增长项目，并与其他公司合作来进入特种领域。

2009 年企业考虑的要事是如何在短期策略和长期战略之间找到平衡点，选择正确的上游和下游合作伙伴。通常在这种经济环境下，有些人会做出看似疯狂而大胆决择，这种决择最初看上去有利可图，且值得我们考虑，但不是所有都如此。我们的团队将尽一切所能，帮助客户赢得当前和今后的业务。



05 亚太地区

今年要为将来的成功打基础

Sangkyoo Han, Ph.D.
OCV™ 增强材料业务部
亚太地区副总裁兼常务董事

2008年初,亚太地区高通胀、高增长,但在暑假之后,市场开始衰退。十月,经济加速衰退,我们的客户在年终着实日子不好过。

由于通货膨胀和信贷资金短缺,企业都养成了提前采购的习惯,以防不时之需。这使得经济步入低迷时,这些企业经受了双重打击,因为整个价值链上库存过多,所有这些过量库存必须消耗完才能下新订单。汽车相关行业受挫最严重,全球代理商的仓库里堆满没有卖出去的汽车,整个供应网络都停止了生产。大范围的年终停工现象变得司空见惯。

**当然,大家最关心的还是这种状况
到底何时结束?**

甚至一些本应强劲的市场(如中国和印度的风力发电行业)也由于信贷资金短缺而出现财务问题。

政府试图帮助他们,但官僚机构行动缓慢。等到刺激经济的计划出台、项目遴选和竞标结束的时候,可能要到第三季度甚至更晚才会有真正的资金投入。

我们比以往任何时候都更专注于为客户提供服务,并联合他们的力量度过这段困难时期。我们竭力为他们提供更好的产品、更好的服务和任何我们能想到的其他东西,使他们能够以更大的优势为他们的客户服务。

今年将是痛苦和难熬的一年,但我们不是孤军奋战。我们的客户、竞争对手和供应商们都面临着同样的难题。我们如何充分地团结一致、摆脱困境,将这决定着在世界经济复苏的时候我们能否成功。

06 THERMOPAL GmbH

饰板商用产品开发

OCV™ 无纺制造技术部已与 Thermopal GmbH 就防火高压层压内饰板 (HPL) 的商用开发签署协议。Thermopal 公司隶属于 Pfeiderer 集团, 是欧洲高压层压内饰板市场的领先供应商。

“Thermopal 开发出世界上首款符合 A2 欧洲规范 SBI 防火测试等级的商用 HPL 材料。” OCV 无纺制造特种材料部市场经理 Russell Evans 说, “这种板材采用了欧文斯科宁的创新性 ‘Ready to press’ 浸胶玻纤工艺”。

浸胶玻纤的开发由位于荷兰阿珀尔多伦的 OCV 无纺制造技术部科技处的 Robert Huusken 负责。Thermopal 正是从 OCV 无纺制造技术部采购了他们需要的所有无纺玻纤。

独家供应的合同使 Thermopal 成为第一家将该产品推向市场的公司。该产品将在 1 月份德国慕尼黑举行的 Bau 2009 建筑业展会上正式发布。

“OCV 无纺制造部科技团队与销售团队努力工作, 开发出独有的解决方案, 该方案不仅性能优越, 并且具有防火特性, 很好地满足了市场需求。” OCV 无纺制造特种材料部销售与市场主管 Etienne Chevallier 说, “该产品史无前例地将美学与安全性结合在一起, 将引领商用板材和家具市场的变革。”

“这一合作让浸胶 ‘Ready-to-press’ 无纺玻纤材料的顶级供应商和领先的板材制造商走到了一起,” OCV 无纺制造特种材料部的业务经理 Suman Raha 补充道, “这与我们的业务宗旨是完全一致的, 我们要利用我们的工艺、产品和知识为客户带来价值。”

双方领导在位于德国 Leutkrich 的 Thermopal 总部签署了协议, 名为 Fireprotect 的防火新产品将在这里生产。

www.thermopal.com



Suman Raha,
(OCV 无纺制造部特种
业务总经理) 和
Frank Fissel, (Thermopal
GmbH 总经理)

美学与安全性的完美结合:
Thermopal 高压层压板。



07 无纺制造技术

传递价值

Steven Vermeulen
OCV™ 无纺制造技术部
副总裁兼常务董事

尽管经济环境恶劣，无纺制造业务在2008年有显著增长。美国的强暴风雨天气拉动住房屋顶材料和玻纤毡（屋顶沥青瓦片的一种主要材料）需求的攀升。推动销售增长的其他因素还包括用于风力发电、复合管材和电池的新型特种薄毡，以及地面和墙面板材。

充满挑战的一年即将到来。去年萎靡的市场仍将萎靡，例如住宅建筑领域；原本势头强劲的市场将萎缩，例如商业建筑领域。欧洲目前的经济环境也非常严峻，新兴地区的预期增长也不如往年。

我们的对策就是要更加紧密地团结和服务客户。

我们将努力找到提升他们业务价值的方法，帮助他们走出困境。我们提供最佳的解决方案，通过提高客户的产品性能来帮助我们的客户提高竞争力，开辟新的市场和商机，消除浪费和低效，保持利润空间。

众多企业开始将重心放在缩减整个价值链的成本上，这对我们的复合材料正是一个绝佳的机遇。为了获得成功，我们首先需要更好地了解客户需求及其服务的市场的需求。

例如，随着减少排放方面所受压力的不断加大，许多新型汽车的电池需要更加强健才能承受频繁的启动-熄火操作，以此达到减排的目的。我们的无纺特种玻纤材料可以大幅延长电池寿命。

在乙烯基软垫板材中，无纺玻纤材料增强了抗冲击能力和防火等级，同时尺寸稳定性更高，更便于安装。因此，该地板产品成为此次美国经济衰退中受影响最小的产品之一。

我们将要度过一个困难时期，但是仍然存在巨大的商机，能够帮助我们的客户为最终用户带来价值。



08 技术 织物部

市场观点雷同并非偶然

Geert de Landsheer
OCV™ 技术织物部
常务董事

近期的织物业务可以划分为两个截然不同的市场：风能和风能。在当前的经济环境下，这两部分却变得日益相似。

风能业务部门近期将两年的库存全部卖空。在过去的几个月里，叶片以及其他部件的制造商放缓了订单的生产，转而削减库存，以留出足够的现金为自身的发展提供资金支持。此外，财务问题还延缓了一些项目的上马并降低了 2009 年的需求预期。

2008 新年伊始，非风能业务势头强劲，但在年中开始放缓，此后便持续下降。织物业务最大的萎缩发生在船舶市场。

展望未来，我们不认为形势会快速好转。没有人确切地知道即将发生什么，全球各地的现象互相对立。财务仍然是一大问题，消费者的信心已经动摇，许多公司都出现了严重的财务问题。同时，各地政府都在谈如何刺激当地经济。

“当前的经济形势改变了企业运营的思维。”

近年来，当全球日益走强的时候，部分企业建立了大型成品仓库，以便能够快速满足客户需求。而另一些企业则坚持在拿到销售合同之后才会安排生产。有人斥责后者在业务一片大好的时候过于保守，但现在与其他企业相比，这些企业正占据着优势地位。

我们之中稍微年长的人们可能还记得大萧条对那个时代的人产生的影响。他们始终不忘那次经历，这些经历在他们经营业务的过程中自始至终影响着他们的决策。而我们现在看到的可能是同样的事情再次发生在新一代经营者身上。

无论我们的客户采用什么措施，我们都会继续尽我们最大的努力支持他们，增加他们业务的价值。



09 APATECH

复合材料技术在俄罗斯的应用



由于 2014 年冬奥会将在俄罗斯的索契举行，多条通往主办城市的铁路正在开工建设。ApATeCh 正忙于建造真空灌注复合材料海堤以保护铁路轨道。



ApATeCh 这个名字不太常见，但它代表的公司却在俄罗斯甚至更大范围内逐渐为人所知，因为该公司的使命与它的名字全称一样：高级应用技术 (Applied Advanced Technologies)。

ApATeCh 于 1991 年在莫斯科成立，已成功开创了应用复合材料技术的业务。

“我们专注于开发和生产俄罗斯以前没有的产品，”ApATeCh 的创始人、董事长 Andrey Ushakov 说。

“我们在某些十分传统的行业，如铁路和城市交通、市政服务以及公路和桥梁领域，使用复合材料来替代传统的材料结构。”

2007 年，ApATeCh 在巴黎举行的 JEC 展览上成为首家两次获得创新奖的公司。上次获此殊荣是在 2002 年。第二次获奖的产品是用于铁路的玻璃纤维增强型排水管道。

“1990 年底，铁道部决定改造莫斯科与圣彼得堡之间的高速铁路段，”Ushakov 说道。“铁道部坚持要求采用全新的解决方案。为此，ApATeCh 开发并推出了复合材料型排水管道。”

ApATeCh 推出的其他大受欢迎的铁路应用方案包括隔音墙和电缆槽。该公司还制造过街天桥、电力绝缘子、公共汽车和电车内饰、建筑型材和铁路鱼尾板。

拉挤成型和真空灌注是 ApATeCh 采用的主要工艺。该公司从 OCV™ 技术织物部和 OCV™ 增强材料部获得纤维、粗纱和技术支持。

“为开创更美好的未来，我们需要在复合材料领域不断取得科研成果和技术进步，”Ushakov 说道，“我们将继续专注于设计、测试和生产高级复合材料产品。”

有关详细信息，请访问 www.apatech.ru。

10 欧洲 在剧变中 求存

Arnaud Genis
OCV™ 增强材料业务部
OCV™ 全球技术织物及特种产品部
欧洲副总裁兼常务董事

对于残酷的全球经济危机的作用机制和带来的影响，欧洲复合材料市场并未能够免疫。

2008 年上半年全球市场增长势头强劲，造成供需不平衡并加剧了原材料和能源通货膨胀的连锁反应。然后突然来临的夏季金融危机导致十月份经济与 2007 年同比两位数幅度的负增长，这让所有产业都转而采取一种“失去市场时的战略”。

汽车制造领域和建筑领域（占市场的 23%）尤为如此。最终用户消费停滞不前，西班牙、意大利、英国和俄罗斯最为突出，这导致中小企业出现了严重的现金问题。政府采取多种措施来减轻信贷不足问题，但没能阻挡住总体经济滑坡以及整个产业链的库存调整。

我们在 2009 年应关注哪些市场？

2008 年末的状况比我们料想的还糟，今年的总体市场可能会略有降低。得益于政府加大投资，包括管道建设在内的公共基础设施建设项目有望推动经济复苏。可再生能源可望保持增长，同时建筑应用市场将恢复增长，但西班牙除外，因为该国正在从长期过热的经济中恢复。由于原材料价格下降，俄罗斯经济可能继续疲软。

OCV 业务部门如何坚持到底？

在这段经济形势严峻的时期，我们的欧洲团队专注于为客户提供支持。在应收帐款和流动资金方面，我们将提供双赢解决方案。同时让生产设施待命，一旦经济复苏便立即提供产品。我们将继续推进工厂现代化进程，使用我们强大的内部最佳实践计划提高产品一致性。

我们还将一如既往地投资研发，专注于提供创新性解决方案以提高客户的应用方案的性能并增加其未来的价值。



11 SELIP SPA

努力提高 认知度

“我们最关心的是大众对 FRP 的了解程度。如果客户了解的非常透彻，我们的质量就能得到认同。”



复合材料烟道是 Selip SpA 的产品之一。

如果客户对 FRP 认识不足，低成本制造商便会趁虚而入。我们始终在努力提高潜在客户对我们产品的认知。”

讲这番话的人是位于意大利 Fontanellato 的 Selip SpA 出口经理 Nicola Avanzini。Selip SpA 公司是复合材料的市场领导者，在制造罐体、清洗器、烟囱、烟道、废气脱硫 (FGD) 设施以及提供特种应用方面，是欧洲最有经验的公司之一。

“不幸的是，只有少数供应商愿意帮助我们提高 FRP 在市场上的认知度，” Avanzini 补充道。“我们非常感谢 OCV™ 增强材料部，因为他们始终在这一艰巨任务中给与合作。”

Selip 从 1961 年起进入 FRP 与高级复合材料领域，其 2007 年的销售额达到了 1300 万。他们的主要工艺是缠绕成型、喷射成型和手糊成型。

Selip 总部和主要生产工厂距离帕尔马 20 公里。其中一家子公司经营着一个位于 Ariccia 的制造厂，该厂距离罗马 30 公里。其业务的 30% 左右来自国外，产品出口到欧洲各国以及澳大利亚、中国、印度、北非和南非、泰国和美国。

“我们通过不断的研发和实践，开发出了许多由复合材料制成的产品，” Avanzini 说道。“我们希望复合材料的应用不断增多，并成为传统材料的替代品。”

Avanzini 在市场营销方面的部分工作便是培育潜在客户。

有关详细信息，
请访问该公司网站：
www.selip.it

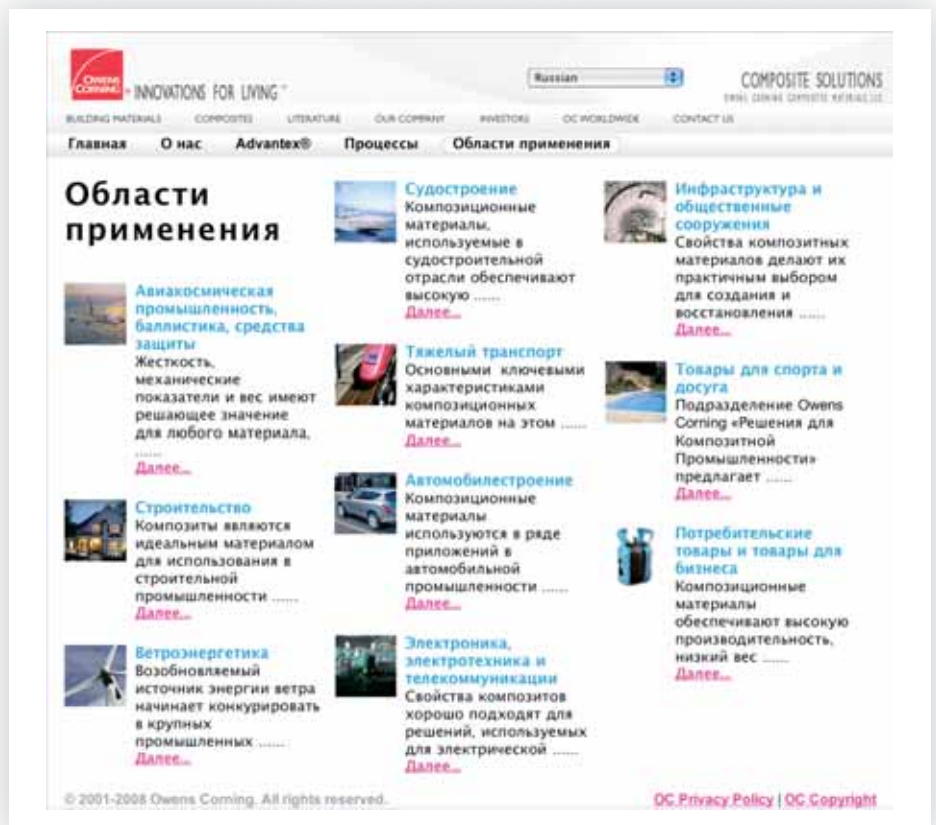
12 俄语网站 上线

Добро пожаловать на наш русскоязычный сайт!

(欢迎访问我们的网站!)

为了促进俄罗斯的复合材料市场的增长, OCV 的各个业务部门正在将他们的网站翻译成俄语。俄语版网站呈现的信息是由全球英文版网站直接翻译而成的, 向访问者介绍各种工艺、应用和 OCV 产品, 为希望看到俄语信息的用户提供了便利。

敬请访问该网站, 网址为:
www.owenscorning.com/composites



订阅电子版《市场愿景》

您阅读过面向 OCV 客户的电子月刊《市场愿景》吗?

它不仅信息丰富, 而且内含很多指向网站和其他信息的链接。现在, 您可以通过电子邮件发送申请到 marketvision@owenscorning.com, 便可免费订阅。



INNOVATIONS FOR LIVING™

OWENS CORNING COMPOSITE MATERIALS, LLC
ONE OWENS CORNING PARKWAY
TOLEDO, OHIO, USA 43659

1-800-GET-PINK™
www.owenscorning.com

发布编号: 10010569. 美国印刷。2009年1月。环保纸印刷。
THE PINK PANTHER™ & ©1964-2009
Metro-Goldwyn-Mayer Studios Inc. 保留所有权利。
“粉红”色是欧文斯科宁的注册商标。
©2009 欧文斯科宁。



复合材料解决方案的市场愿景

由欧文斯科宁复合材料有限公司每年出版四次。如有任何反馈及建议, 请发送电子邮件至 MarketVision@owenscorning.com。

执行主编: Stephane Guillon
stephane.guillon@owenscorning.com

主编: Emmanuelle Mangenot
emmanuelle.mangenot@owenscorning.com