

РЫНКА

ПРОКЛАДЫВАТЬ
КУРС СКВОЗЬ
БУРИ И ШТОРМА



03 Сообщение о глобальной экономической перспективе на 2009 год



09 Применение композитной технологии в России



11 Селип работает по улучшению знаний

ПЕРЕДОВАЯ СТАТЬЯ

В ЦЕНТРЕ ВНИМАНИЯ – ОБСЛУЖИВАНИЕ ВАШИХ ПОТРЕБНОСТЕЙ



Ни для кого не новость, что экономические проблемы, с которыми мы столкнулись в течение 2008 года, продолжаются и в 2009.

Во второй половине прошлого года я работал со своей командой лидерства по разработке стратегии развития нашего бизнеса на 2009 и далее. Экономический климат изменился, и мы признали, что воздействие на наш и ваш бизнес различно, в зависимости от рынков, которые Вы обслуживаете и от того, в какой точке мира Вы находитесь. Мы знаем, что одно остается неизменным и не зависит от экономики или делового климата – наше обязательство по обслуживанию клиентов.

Клиенты – несомненно, сердце нашего бизнеса. И в это время неуверенности, я полагаю, что сотрудники OCV понимают, как помочь Вашему бизнесу и продолжить соответствовать Вашим стандартам.

Подразделениям бизнеса OCV поручено предоставлять наилучшее обслуживание и исключительно превосходное качество.

Мы продолжаем держать в центре внимания инновации для поиска новых областей применения, отвечающих Вашим потребностям и потребностям Ваших клиентов. Это включает идентификацию возможностей по использованию композитов вместо традиционных материалов. Мы продолжим усиливать наше глобальное присутствие, чтобы обслуживать Вас локально и рационально.

И мы проявим гибкость, адаптируясь к изменяющимся условиям в мировой экономике и рыночном пространстве.

В этом выпуске Вы найдете искренние обсуждения перспектив для наступающего года в регионах и подразделениях бизнеса OCV. Никто не может предсказать, когда все изменится к лучшему, но это обязательно произойдет. Тем временем, скажите нам, что мы можем сделать, чтобы помочь Вам преодолеть трудности, с которыми Вы сталкиваетесь.

Мы продолжим быть надежным партнером и надеемся служить Вам в этом году.

Чак Дейна,



Президент Группы
Бизнес Композитных Решений

03 Внутри Хрустального шара:

Сообщение о глобальной экономической перспективе на 2009

Прокладывать курс сквозь бури и шторма

Это – третье ежегодное сообщение о глобальных экономических перспективах, и, несомненно, написать его труднее всего.

Текущая ситуация весьма нестабильна. Данная статья была написана в декабре для журнала, распространяемого в январе. Это означает, что некоторые статьи, наверняка, будут неправильны к тому времени, когда Вы их прочитаете; возможно, многие статьи.

Итак, нет никакой возможности избежать присутствия в начале 2009 года изменчивой окружающей среды. Можно лишь гадать, как долго продлится эта штормовая погода, однако многие прогнозисты ожидают, что низшая точка падения будет достигнута не раньше второго квартала. Возвращение к росту будет постепенным, особенно в Северной Америке.

Мы полагаем, что в 2009 году весь рынок глобально будет вялым, с тенденцией к снижению. В Европе, Северной и Южной Америке ожидается самое большое ослабление, компенсированное ростом в Азии.

Как компании реагируют на экономическую ситуацию? Примеры действий, предпринимаемых нашими клиентами, чтобы сохранить курс, продвигаясь сквозь шторм.

- Закрытие производств, чтобы выровнять спрос и материальные запасы по сырьевым материалам и готовой продукции
- Сокращение дебиторской задолженности и других частей рабочего капитала, чтобы освободить наличные деньги для финансирования собственного бизнеса
- Смещение центра внимания на рынки с более привлекательным ростом
- Объединение сил с другими компаниями посредством союзов или слияний
- Понимание истинных потребностей клиента и продвижение композитов, чтобы уменьшить затраты или улучшить эксплуатационные характеристики продукта

На следующих страницах наши лидеры бизнес подразделений и регионов сообщают, что они наблюдают, работая с клиентами по всему миру.

04 СЕВЕРНАЯ И ЮЖНАЯ АМЕРИКА

Рынок для любителей американских горок

Для кого-то, кто, как я, любит посещать луна-парк, известный как капитал мира на американских горках, 2008 был прекрасным годом. Умеренный старт сменился быстрым ростом, что сделало второй и третий кварталы весьма многообещающими по объемам, хотя, в действительности, не лучшими по рентабельности, так как затраты также продолжали повышаться. И затем мы оказались в четвертом квартале и испытали самое худшее замедление в недавней истории с нормой падения спроса, опустившейся до самого низкого уровня за пять лет.

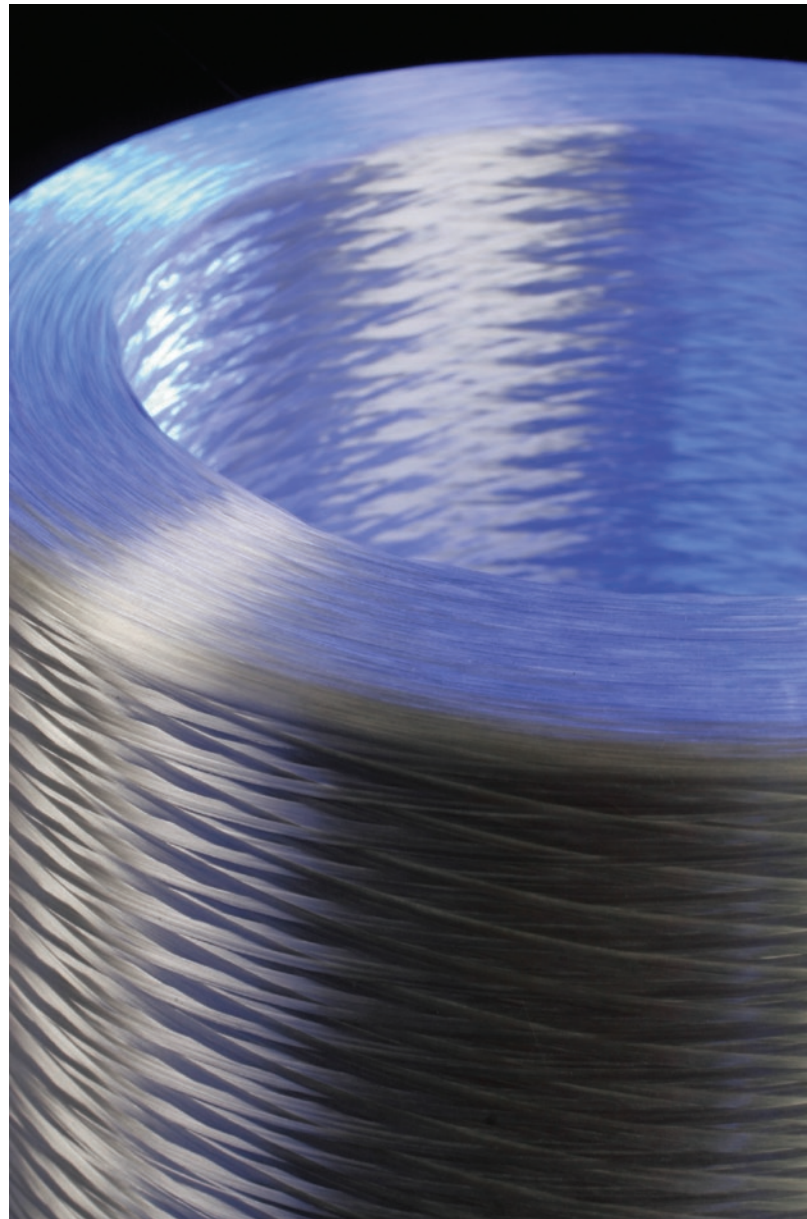
На самом деле, трудно заглянуть в мой разбитый хрустальный шар и попробовать разгадать 2009. Год, наверняка, будет непростым. На данный момент думать, что в первом квартале предполагается какое-либо значительное замедление, которое может продолжиться во втором квартале, – «оптимистично». Ожидается, что многие рынки достигнут низшей точки своего падения во втором квартале, а некоторые, такие как энергетика, системы электро- и водоснабжения, начнут подниматься вследствие аккомодации финансового рынка.

Консенсус среди промышленных аналитиков в том, что жилье, транспорт и потребительские товары представляют рыночные сегменты, которые будут подвержены самым жестоким встречным ветрам.

Выдержать бушующий экономический шторм, управляя общими затратами и пересматривая инвестиции, – возможно, именно тот курс, которого придерживаются все. Приближаясь к концу 2008 года, мы видели, насколько важны и полезны корректировки товарно-материального запаса. Некоторые компании возобновляют теперь краткосрочные проекты роста и, в партнерстве с другими, входят в ниши специализированных изделий.

*Марсио Сандри
Вице-президент
и генеральный директор,
OCV™ Реинфорсментс Америки*

Переломный момент в 2009 – балансирование между краткосрочным и долгосрочным мышлением и правильный выбор партнерских компаний по производству и переработке продукции. Как обычно случается в подобной обстановке, у всех найдутся сумасшедшие и первоначально многообещающие коммерческие предложения. Некоторые из них будут жизнеспособными, но отнюдь не все действительно окажутся такими. Наша команда сделает все, что в ее силах, чтобы помочь своим клиентам и сохранить бизнес сейчас и в будущем.



05 АЗИАТСКО-ТИХООКЕАНСКИЙ РЕГИОН

Мы создаем наше будущее в этом году

*Сангиу Хан, доктор философии
Вице-президент и генеральный директор,
OCV™ Реинфорсментс
Юго-Восточная Азия*

Азиатско-тихоокеанский регион начал 2008 год ростом и с высокой инфляцией, но после периода летних каникул наши рынки начали ухудшаться. Снижение усилилось в октябре, и в конце года наши клиенты уже боролись с трудностями.

Из-за инфляции и дефицитов предприятия взяли привычку заранее закупать больше своих потребностей. Поэтому спад нанес двойной удар по многим компаниям, потому что было слишком много товарно-материального запаса по всей цепочке стоимости, и весь его избыток нужно было выработать до размещения любого нового заказа. Более всего пострадали отрасли промышленности, связанные с автомобилестроением, поскольку автомобили по всему миру находились в партиях товара у дилеров, и производство остановилось по всей системе поставок. В конце года распространенной практикой стали обширные закрытия предприятий.

Конечно, больше всего волнует вопрос, как долго это продлится?

Даже рынки, которые могли бы быть сильными (например, ветроэнергетика в Китае и Индии), переживают финансовые проблемы из-за нехватки кредита.

Правительства пытаются помочь, однако из-за бюрократии реагируют медленно. К тому времени, когда будут одобрены стимулирующие программы, отобраны проекты и проведены тендеры, вероятно, уже наступит третий или четвертый квартал, и произойдут какие-либо значительные расходы.

Мы теперь более чем когда-либо, сосредоточены на наших клиентах и объединяем с ними силы, чтобы пережить эту ситуацию. Действуем, предоставляя лучшие продукты, лучшее обслуживание и все остальное, о чем можно подумать, чтобы поддержать своих клиентов в работе с их партнерами.

Этот год будет болезненным и тяжелым, но мы не одиноки. Наши клиенты, конкуренты и поставщики сталкиваются с теми же трудностями. Насколько хорошо мы вместе работаем, чтобы справиться с этой ситуацией, определит наш успех, когда глобальная экономика снова укрепитя.

Система коммерческой разработки для панелей

Бизнес-подразделение «Нетканые Технологии OCV™» Подписало соглашение с компанией Термопал на коммерческую разработку ламината высокого давления (HPL) для огнестойких панелей внутреннего интерьера. Компания Термопал, член группы Пфладерер, – ведущий поставщик ламината высокого давления для рынка внутренних интерьерных панелей в Европе.

“Термопал разработал первый коммерчески доступный материал HPL, чтобы достичь долгожданного соответствия Европейской норме A2 по классификации на испытание огнестойкости SBI,” – сказал Рассел Эванс, менеджер маркетинга по специальным изделиям в бизнесе Нетканые Технологии OCV. “Панели используют инновационную технологию компании Owens Corning для «готового к прессу» пропитанного стекла.”

Роберт Хуускен, сотрудник отдела науки и технологии подразделения Нетканые Технологии OCV, г. Апелдорн, Нидерланды, вел разработку пропитанного стекла. Термопал будет получать все поставки материала из нетканого стекла от подразделения Нетканые Технологии OCV.

Контракт с эксклюзивными правами позволяет компании Термопал стать первым поставщиком продукта на рынок. Официальный выпуск продукта на рынок состоится в январе в 2009 на ярмарке строительной промышленности в Мюнхене, Германия.

Научно-технические и коммерческие команды подразделения «Нетканые Технологии OCV» упорно трудились для достижения уникального решения, которое предлагает эксплуатационные и огнестойкие характеристики в соответствии с потребностями рынка,” – сказал Этьен Шевалье, лидер по продажам и маркетингу бизнеса специальных изделий подразделения «Нетканые Технологии OCV». “Это первое в истории изделие, где эстетика и безопасность объединены и представляют возможности преобразования для коммерческой панели и рынков мебели.”

“Это партнерство объединяет ведущего поставщика пропитанных «готовых к прессу» стеклянных нетканых материалов и ведущего изготовителя ламинатов,” – добавил Суман Раха, генеральный директор бизнеса специальных изделий подразделения «Нетканые Технологии OCV». – “Это безусловно соответствует цели нашего бизнеса по усилению наших процессов, продукции и ноу-хау, а также обеспечивает ценность нашим клиентам.”

Лидеры подписали соглашение в штаб-квартире фирмы Термопал в городе Леутрих, Германия, там, где будет производиться номенклатура огнестойких изделий с названием Fireprotect.

www.Термопал.com



*Суман Раха,
генеральный директор
бизнеса специальных изделий,
Нетканые Технологии OCV
и Франк Фиссел,
генеральный директор
Термопал ГмБХ.*

*Эстетика и безопасность объединены
в ламинатах высокого давления фирмы Термопал*



07 Нетканые Технологии

Поставка добавочной СТОИМОСТИ

*Стивен Вермелен
Вице-президент и генеральный директор
Нетканые Технологии OCV™*

Бизнес нетканых материалов в 2008 значительно рос несмотря на все более и более усложняющуюся экономическую обстановку. Опасная метеорологическая активность бурь и ураганов в США стимулировала спрос на кровлю для жилищ и на наш мат, основной компонент гонта. Также наблюдалось повышение продаж новых специализированных вуалей в ветроэнергетике, композитных труб и батарей, а также ламинатов для напольных покрытий и фасадных панелей.

Мы сейчас начинаем год, который обещает быть еще более непростым. Рынки, которые в прошлом году были слабыми, например, жилищное строительство, по-прежнему слабы, а более сильные рынки (например, коммерческое строительство) переживают спад. Европа в данный момент также сталкивается с жесткой экономической обстановкой, а развивающиеся регионы ожидают меньшего роста, чем в предыдущие годы.

Наша ответная реакция – более тесная работа с клиентами

Мы найдем способы увеличить стоимость бизнесам наших клиентов и помочь им пережить бурю. Мы обеспечиваем решения по стоимости, которые помогают нашим клиентам улучшить их конкурентоспособность, совершенствуя эксплуатационные качества их продуктов, открывая для них новые рынки и возможности, а также сохраняют маржи, вытесняя потери и неэффективность.

С бизнесами, сфокусированными на снижении себестоимости по всей цепи образования потребительской стоимости, для композитов мы имеем расширенные возможности. Ради успеха нам, прежде всего, нужно лучше понимать потребности наших клиентов и обслуживаемых ими рынков.

Например, с растущим давлением на обеспечение более низкого уровня загрязняющих выбросов, автомобильные батареи должны быть устойчивыми к тому, чтобы выдерживать частые циклы запуск-

остановка, которые в настоящее время установлены для уменьшения загрязняющих выхлопов во многих новых транспортных средствах. Наши специализированные нетканые материалы на основе стекла могут значительно продлить срок службы батареи.

Для виниловых напольных покрытий нетканые материалы на основе стекла увеличивают номинальные характеристики ударной прочности и степени пожароопасности, а также обеспечивают размерную стабильность, которая облегчает укладывание покрытия. В результате данное напольное покрытие является в США одним из видов продукции, наименее затронутых спадом.

Мы переживаем непростой период, но все еще есть большие возможности помочь нашим клиентам создать ценность для конечных пользователей цепочки стоимости.



08 Технические Ткани

Обзоры рынка становятся схожими

*Герт де Ландшир,
Генеральный директор
Технические Ткани OCV™*

Бизнес тканей совсем недавно состоял из двух совершенно разных сегментов рынка: – ветроэнергетика и все остальное. В текущей экономической обстановке оба становятся очень похожи.

В бизнесе ветроэнергетики вся продукция недавно была распродана с примерно двухлетней задолженностью по невыполненным заказам. За несколько прошлых месяцев производители лопастей и других композитных частей замедлили свои заказы сырья, чтобы сократить материальные запасы и освободить наличные деньги для финансирования их собственного роста. Проблемы финансирования также задерживают некоторые проекты и сокращают предварительные оценки потребностей на 2009 год.

В 2008, неветроэнергетический бизнес хорошо стартовал, но к середине года начал замедляться. С тех пор он падал все ниже

и ниже. Самое большое снижение для бизнеса тканей – судостроительный рынок. Заглядывая вперед, мы не ожидаем увидеть его быстрое восстановление.

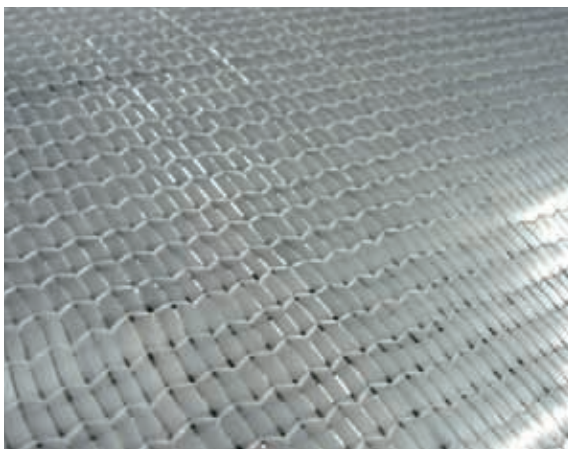
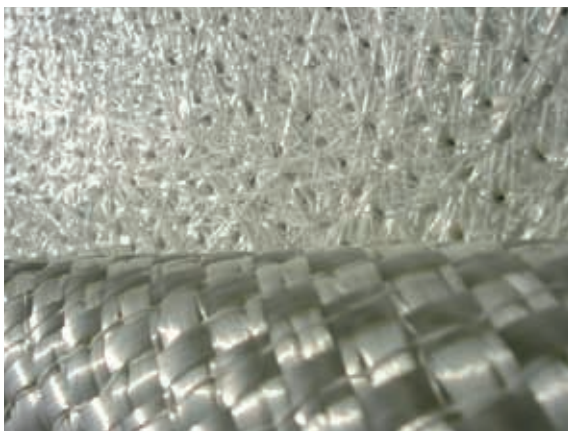
Действительно, никто не знает, что случится, и по всему миру мы видим противоречивые признаки. Финансирование остается проблемой, доверие потребителей пошатнулось, и многие компании находятся в серьезном финансовом затруднении. В то же самое время правительства говорят о стимулировании своих экономических систем.

**“ИТОГ ВОЗМОЖЕН ОДИН –
СМЕНА ФИЛОСОФИИ РАБОТЫ”**

В течение последних лет, когда глобальная экономика была сильнее, некоторые компании создали большие материальные запасы готовых изделий, таким образом, они могли быстро реагировать на спрос. Другие компании настаивали на том, чтобы иметь контракты продаж до того, как связывать себя обязательством по производству. Последних упрекали за консерватизм, когда бизнес был хорошим, но теперь они находятся в гораздо более выгодном положении, чем другие.

Те из нас, у кого чуть больше седых волос, помнят, как Великая Депрессия коснулась людей. Они навсегда сохранили этот опыт, и он всегда и всюду на протяжении их карьеры в бизнесе оказывал влияние на принимаемые ими решения. Мы можем видеть, что это происходит повторно с новым поколением деловых людей.

Какой бы путь ни избрали наши клиенты, мы продолжим прилагать все усилия, чтобы поддержать и добавить ценности их бизнесам.



Применение Композитной технологии в России



Для зимней Олимпиады 2014 в Сочи, Россия, в город – организатор прокладываются дополнительные железнодорожные пути. Для защиты рельсовых путей APATECH занимается изготовлением композитных морских стен методом вакуумного литья.



APATECH – необычное на вид название, но представляемая им компания, становится хорошо известной в России и за ее пределами, благодаря миссии, заложенной и выполняемой, полной версией названия – Прикладные Передовые Технологии.

Основанная в 1991 и находящаяся в Москве компания APATECH построила успешный бизнес, применяя композитную технологию.

“Мы сосредоточены на разработке и производстве видов продукции, ранее не доступных в России,” – говорит Андрей Ушаков, основатель и генеральный директор APATECH.

“Мы используем композиты, чтобы заменять структуры из традиционных материалов в некоторых из наиболее консервативных отраслей промышленности: железные дороги и городской транспорт, муниципальные службы, строительство автострад и мостов.”

В 2007 году APATECH стал первой компанией, дважды получившей награду за инновации на выставке композитов (JEC) в Париже. Первый раз этот приз получен в 2002 году. Второй раз награда была присуждена за армированные стекловолокном каналы удаления воды для железных дорог.

“В конце 1990-ых, Министерство Железных дорог решило реконструировать высокоскоростной участок ветки между Москвой и Санкт-Петербургом,” – говорит Андрей Ушаков. – “Министерство настаивало на абсолютно новых решениях. В ответ компания APATECH разработала и ввела в строй композитные каналы удаления воды.”

Другие, популярные на железной дороге, области применения продукции от APATECH – акустические стены и кабельные лотки. Компания также делает пешеходные мосты, электроизоляторы и интерьерные панели для автобусов и вагонов, строительные профили и железнодорожные стыковые накладки.

Пульпузия и вакуумное литье – два основных процесса в APATECH. Компания получает ткани, ролинг и техническую поддержку от OCV™ Технические Ткани и OCV™ Реинфорсментс.

“Наше будущее зависит от нашей способности обеспечить научное и технологическое продвижение композитов,” – говорит Андрей Ушаков. – “Мы продолжим держать фокус на проектировании, тестировании и производстве передовых композитных изделий.”

За дополнительной информацией обращайтесь по адресу: www.apatech.ru.

Справиться с резким изменением

Европейский композитный рынок не оказался невосприимчивым к механизмам и воздействиям жестокого мирового экономического кризиса.

Первые шесть месяцев 2008 показали значительный глобальный рост рынка, выводя из равновесия спрос и наличие товара и добавляя к сырьевым материалам и энергии спираль инфляции. Затем внезапно летний финансовый кризис привел к отрицательной тенденции с двузначным числом по сравнению с октябрем 2007 и заставил каждый бизнес переключиться на нечто, типа “стратегии недостающего рынка.”

В частности, это верно для автомобильного сектора и строительства (23 процента рынка) с замораживанием расходов у клиентов конечного использования, больше всего в Испании, Италии, Великобритании и России, и в итоге – возникновением значительных проблем с наличными в средних и маленьких компаниях. Правительственные усилия ослабить кредитный дефицит не могли по всей цепочке наращивания стоимости предотвратить общий экономический крах и корректировки товарно-материальных запасов полностью.

Какой рынок нам следует ожидать в 2009?

Мы закончили 2008 год намного хуже, чем ожидалось, и весь рынок в текущем году, вероятно, немного снизится. Подъем рынка возможен благодаря правительствам, поддерживающим свои инвестиции, и восстановление объемов простимулируется проектами общественных работ, включая трубопроводы. Предположительно, продолжит расти сектор возобновимых энергетических источников, и должны возвратиться к росту области применения в строительстве, кроме Испании, которая оправляется от длинного периода экономического перегрева.

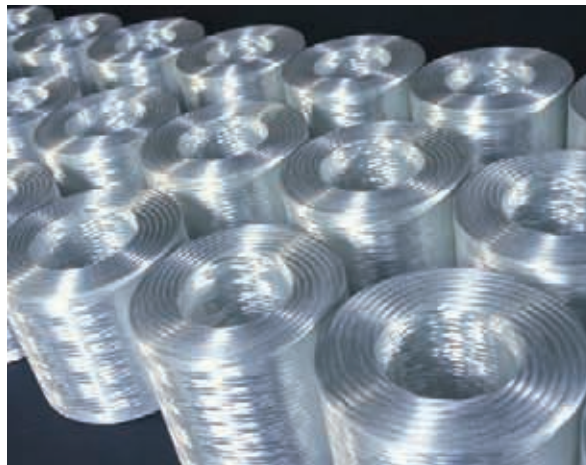
*Арно Жени
Вице-президент и генеральный директор, Европа
OSV™ Реинфорсментс,
Глобальный бизнес Технических Тканей
и Специализированных изделий OSV™*

Российская экономика, скорее всего, останется ослабленной из-за снижения цен на сырьевые материалы.

Как бизнесы ОСВ сохраняют курс?

Наши европейские команды сосредоточены на поддержке клиентов во время этого жесткого экономического периода. Мы обеспечиваем выигрышные решения относительно дебиторской задолженности и оборотного капитала и одновременно готовим свои производственные предприятия для немедленной поставки продукции, как только наступит выздоровление экономики. Для улучшения однородности продукции мы продолжаем модернизировать заводы и использовать свои сильные внутренние программы передовых методов.

Последовательно и целеустремленно сохраняем свои инвестиции на проведение исследований и разработок для поставки инновационных решений по улучшению свойств в областях применения продукции нашими клиентами и для добавления стоимости в будущем.



Работа по улучшению знаний

«Наша главная забота – знание FRP (fiberglass reinforced plastic), то есть, армированных стекловолокном пластиков. Когда клиент хорошо информирован, качество оценивается по достоинству.



*Дымоходы из композита
в ассортименте изделий,
сделанных компанией Селип.*

При плохом понимании, что такое FRP, возможно преобладание производителей с низкой себестоимостью. Мы работаем над улучшением знаний потенциальных клиентов.»

Говорит Никола Аванцини, менеджер по экспорту из компании Селип в Фонтанелло, Италия. Компания – лидер композитного рынка и одна из самых опытных европейских производителей резервуаров, газопромывателей, дымоходов, труб, установок для сероочистки отходящих газов (FGD) и изделий для специализированных областей применения.

«К сожалению, на рынке лишь немногие поставщики предоставляют нам поддержку в совершенствовании знаний FRP,» – добавляет Аванцини. «Мы очень признательны OCV™ Реинфорсментс за постоянное сотрудничество в столь трудном деле.»

Компания Селип работает в секторе FRP и композиционных материалов с 1961, и в 2007 продажи составили 13 миллионов евро. Основные процессы компании – филаментная намотка, распыление и ручное наслаивание.

Штаб-квартира и главное предприятие компании Селип расположены в 20 километрах от Пармы. В Аричия, что в 30 километрах от Рима, работает филиал с производственной мощностью. Приблизительно 30 процентов бизнеса компании находится за пределами Италии, продукция экспортируется в другие европейские страны, а так же в Австралию, Китай, Индию, Северную и Южную Африку, Таиланд и США.

«Мы используем непрерывное исследование, разработку и проектирование, чтобы создать новые виды продукции, сделанные с композитными материалами,» – говорит Аванцини. – «Мы полагаем, что применение композитных материалов в качестве замены для более традиционных материалов возрастет.»

Аванцини говорит, что компания тратит часть своих маркетинговых усилий на обучение потенциальных клиентов.

За дополнительной информацией обращайтесь
На вебсайт компании по адресу:
www.selip.it

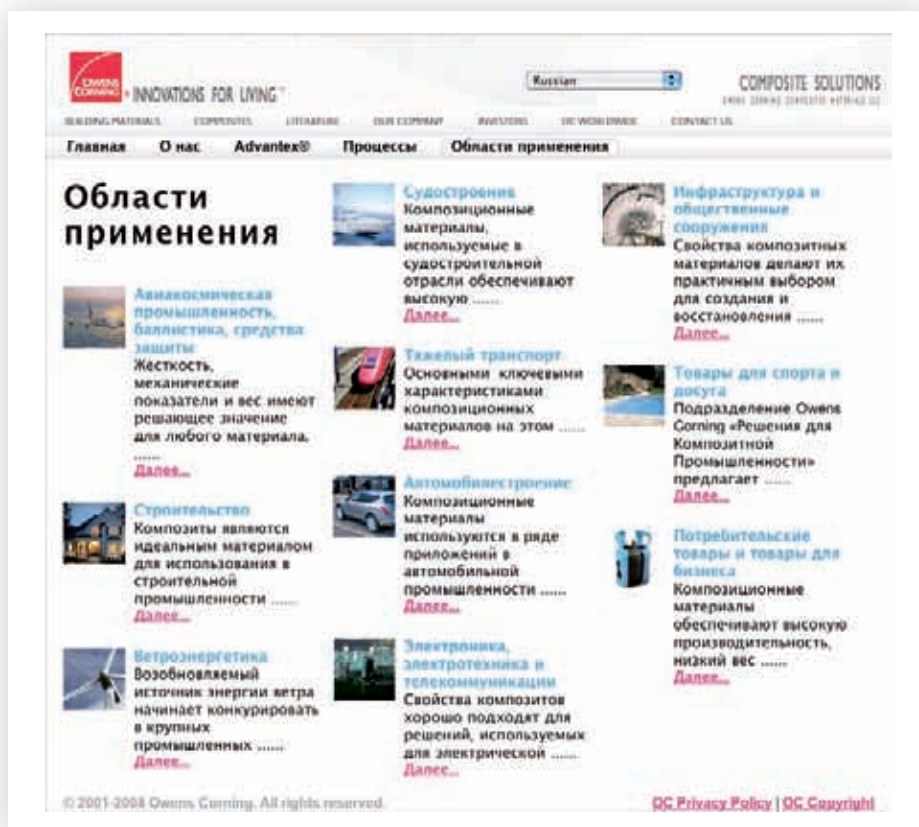
12 Доступные сайты на русском языке

Добро пожаловать на наш русскоязычный сайт!

(Добро пожаловать на наши Вебсайты!)

Чтобы поддержать рост рынка композитов в России, бизнес-подразделения OCV переводят свои вебсайты на русский язык. Информация, представленная на русском языке, – перевод глобальных вебсайтов на английском языке, и она знакомит с процессами, областями применения и видами продукции OCV тех посетителей, которые предпочитают читать информацию на русском языке.

Пожалуйста, посетите сайт по адресу:
www.owenscorning.com/composites



Подпишитесь на e-Market Vision (Прогноз Рынка)

Вы читали e-Market Vision, электронную ежемесячную публикации для клиентов OCV? Издание информативно и интерактивно посредством активных связей с вебсайтами и другой информацией. Подпишитесь сегодня на бесплатное получение информации, отправив электронное сообщение с запросом по адресу: marketvision@owenscorning.com



INNOVATIONS FOR LIVING™

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

1-800-GET-PINK™
www.owenscorning.com

Pub. No. 10010567. Printed in U.S.A. January 2009. Printed on recycled paper. THE PINK PANTHER™ & ©1964–2009 Metro-Goldwyn-Mayer Studios Inc. All Rights Reserved. The color PINK is a registered trademark of Owens Corning. ©2009 Owens Corning.



MARKET VISION FOR COMPOSITE SOLUTIONS

Published four times each year by Owens Corning Composite Materials, LLC. E-mail feedback and suggestions to MarketVision@owenscorning.com.

Executive Editor: Stephane Guillon
stephane.guillon@owenscorning.com

Managing Editor: Emmanuelle Mangenot
emmanuelle.mangenot@owenscorning.com