

# 海外买家在国际橡塑展寻找 质优价廉原料

## Overseas buyers purchasing raw materials at Chinaplas 2009

中国包装进出口总公司 曾艳菊

作为行业最瞩目之规模亚洲第一、世界第三的2009中国国际橡塑工业展，其高度国际化形象，以及中外展品共冶一炉的特点，吸引了11,340名海外观众，占观众总数16.4%，其中，64.6%来自亚洲，9%及8%分别来自中东和欧洲，其余来自美洲、非洲及大洋洲。

在本次橡塑展期间，笔者作为北京九州人杰化工公司的开发国际市场顾问，为中国蓝星集团开发POM和PBT的出口贸易。我在2009年Chinaplas国际橡塑展期间的业务洽谈体会，证实了人们最近讲得最多，也

听得最多的——“危”中有“机”这一现象。

### 巴西对工程塑料需求大

笔者在与巴西的一个中型工程塑料经销商交谈中得知，该公司在巴西经营工程塑料已有18年的历史，对这一行很有经验。他们对中国的工程塑料行业非常关注，同时抱有巨大的兴趣，尤其是对中国蓝星新材料有限公司的POM产品和南通星辰合成材料有限公司的PBT产品，在来展会前，他们就对这些产品进行了详细的调查和了解，并且与某些国际品牌同类产品

的品质、行销模式、价格水平进行了细致的比较，比如TICONA的产品。

他们认为，虽然经历了世界性的金融风暴，但是同属于发展中国家的巴西，情形与中国相仿，受到的冲击是有限的，比方说，汽车工业可能在美国本土面临的情况非常严重，但在巴西和在中国一样还是具有强大的生命力，依然会以较快的速度增长。同时，巴西进口商介绍，巴西对工程塑料的需要量很大，每年市场需求达几万吨。

这些进口商以往经营国际其他品牌，但由于中国工程塑料行业大力发展，品质与其他品牌已不相上下，价格则更具有竞争优势，他们非常愿意到中国寻找多途径货源，更多关注产品、丰富牌号，因此，慕名来到了这个亚洲首屈一指的国际橡塑展。据了解，对于某些高端应用，他们对价格方面并不很苛求，只要产品层次匹配，且留有一定的利润空间，这种产品在巴西是非常有市场的。

在本次展会上，该公司与北京九州人杰化工公司谈妥了PBT的订单，而POM安排一定数量的试定单，并且预订了8月份上海蓝星化工新材料厂将要出的新产品样品2吨。此外，他们还希望我们的外贸人员帮助寻找加纤尼龙等新型的复合工程塑料类别。



海外观众是Chinaplas观众的重要组成部分之一，除了海外买家团之外，个人登记来参观的也不在少数。

CHINAPLAS® 2009

巴西客户说：“我们从来没有坐这么长时间的飞机，到这么远的地方来做生意，就是因为这里能找到我们需要的并且价廉物美的产品。”

据巴西客户介绍，他们的用户是在巴西南部的所有直接生产商，第一批产品和样品到巴西后，如果能对这些生产商的路子，他们希望能做中国蓝星集团产品的直接经销商，并且将原来代理的其他品牌换成中国的产品。所以，在某种意义上，他们很感谢这次展会提供的机会，认为不虚此行，达到了他们的目的。

## 印度分销商要求品种齐全

据统计，经过20年全面经济改革后，印度人均塑料消费量目前已经达到6公斤，2010年将增加到10.5公斤。印度目前已经成为世界第三大塑料消费国。印度进口商普遍愿意到中国市场寻找货源，且对工程塑料需求较大，如POM、PBT、PC、PC配色件、PS、ABS等。

印度客户来采购的以分销商较多，单个分销商数量不大，但是品种需要很齐全。印度客户的特点是寻找价格低、品质中等偏上的产品，这比较符合中国产品的特性；而目前中国的工程塑料正处在开发阶段，也正需要大量的用量支援，因此，这种两好合一好的市场和经营模式为中印工程塑料往来贸易开创了良好的开局。

中国蓝星集团的工程塑料，如PBT等产品在印度市场打开局面的同时，数量正在稳步提升，现在处于卖方市场的格局，在销售过程中挑选有信誉有实力的客户作为长期稳定的代理商。

在展会上，我们接待了一对父子搭档的印度客户，是在已有贸易往来后，我们主动邀请他们来展会的。他们听说在中国有如此大型的行业专业展会兴奋不已，在从华东访问回印度后不久，又返回中国到广州参加这次盛会，目的是找到更多的需求产品和见到更多的中方出口商，为该客户开发印度的工程塑料以及通用塑料市场做准备打基础。

该客户在印度的家族公司分为原料、制造、销售，各部门分工合作，过去主要是经营金属原料及其加工制造和贸易。目前金属价格不断上升，加上工业结构调整，大多产品改革为塑料件，他们需要找到更多的塑料供应来源，以适应印度市场需求与产品更新换代，进行产品升级。

通过我们介绍，在展会期间，该客户与中方出口PS、ABS的5家公司进行了洽谈，其中有中国独资企业，也包括外资在中国的合资企业，同时，还找到该客户急需的PC配色件。客户当场查看了中方提供的样品，并与其带来的样品进行对比，认为品质颜色等要求基本相同，于是马上要求发送一定数量的样品。4月下旬该客户访问华东中国蓝星

公司时所定货物已经到港，经生产商确认品质不错，因此在展会期间客户又加大数量，一批定了几个货柜。

在与印度客户的接触中，我发现中印贸易的另一个优势是国情相同，地理距离相近，容易沟通，而且一旦做起来，也很容易发展壮大。

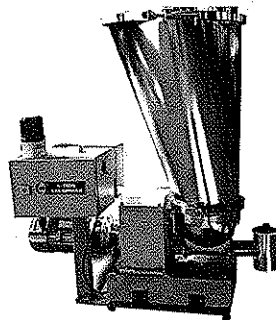
笔者还接触到马来西亚、巴基斯坦进口商，他们也想更多寻求与中国同行的合作机会。总的来说，大部分亚洲进口商的最终诉求是低价产品，且对价格咬得非常紧。

美国、欧洲市场虽然低迷，也有一些美国客户参展、参观，寻求合适的市场机会。美国进口商对产品品质要求较高，需要供应商具备管理体系认证、产品认证等，而且对于样品、试样过程等都要求得较严格、复杂，因此进入美国市场需要打长久战，做好翔实的市场调查和严密市场追踪，并且需要相对长时期的互动，发掘合适的市场机会。

经过本次展会的亲自参与，笔者深深感到，中国工程塑料行业在突飞猛进的发展，并以最快的速度追赶世界同行业的强大对手，同时，中国原料供应商也吸引了世界业内进口商的眼球，他们对中国的工程塑料给予极大的兴趣，并期待与中国工程塑料业同仁有更紧密的接触和更深入的合作。

### 无锡开创卡尔麦设备有限公司 WUXI K-TRON COLORMAX MACHINERY CO., LTD.

#### 主要产品及业务：



10多年来，无锡开创卡尔麦公司所开发的产品已在用户心中留下了深刻的印象，并为塑料行业提供了大量的物料处理解决方案。其中失重式喂料机、皮带称、真空上料机等产品使用了由欧美研发中心研发的先进的智能控制器，在国内工程技术人员的支持下，为用户提供精确的喂料技术方案。

无锡开创卡尔麦公司还为用户提供免费高性价比的龙门式切粒机。

地址：中国无锡市洛社镇新雅路80号 邮编：214187

销售热线：(86) 510 8383 0309, 8383 0058-1001, 8383 0028-1001

传真：(86) 510 8383 2686

电邮：hwguo@ktroncolormax.com

网址：www.ktroncolormax.com



查询编号：132