

我国包装出口的潜在市场

叶世雄

为了开拓我国包装业的外向型经济,什么样的包装容器、材料、机械有可能出口?这是包装界工贸双方都在努力探索的课题。今年三月间,上海举办第八届对外

经济贸易洽谈会,笔者在外贸包装展台的业务洽谈中,带着上述问题,在与客户交谈中,搜集了国外包装市场的一些需求信息,掌握了一些动向,特予整理如后,供包装工贸各方作参考。

一、塑料的前途

鉴于塑料造成的环境污染问题日趋严重,欧洲手工具进口商已要求出口商经营的手工具输欧时,包装材料禁用聚氯乙烯(PVC)。这一信息不但在手工具出口行业引起震撼,其他行业也十分重视,积极寻求其他包装材料。近年来,欧美市场一方面开始流行以牛皮纸为材料的购物袋,另一方面又纷纷研究可分解的塑料作包装材料,并逐步使其进入商业用途。因此有客户探询我国目前是否有此研究项目及已能生产可分解塑料的单位。鉴于当前开始流行以纸袋取代塑料购物袋,香港一公司研究出一种在铜版纸上涂甲壳素的礼品袋。该纸袋表面具有与贴塑同样的光泽度。据介绍,甲壳素系利用虾壳、蟹壳为原料研磨调配而成,呈碱性,与含酸性的纸有中和作用。该技术已经有关方面认可,该公司愿意与我方进行技术合作,加以开发。

技术投资部分的比例增加,必然会造成现金、实物投入的相对减少。这不仅影响东道国一方对国外资金的利用,同时也会减少外国投资方实际承担的风险,这与东道国建立合资经营企业利用外资的主要目的是不符的。

鉴于上述原因,不少国家特别是发展中国家都通过立法规定,不允许外国合营者以工业产权或专有技术作投资。例如,印度规定不能把技术折成资本。有的国家虽允许技术投资,但规定不得超过总投资的一定比例,以此对技术投资作一定的限制。例如,罗马尼亚、南斯拉夫等国规定,专利投资作价不能超过投资额的10%。我国除《深圳经济特区技术引进暂行规定》对外方技术投资的比例有所限制外,在《中外合资法》及《实施条例》中均未对外商技术投资加以禁止或限制。但实践中,我们在允许外商技术投资的同时,还是要对外方用工业产权、专有技术投资持谨慎态度,实行必要的控制。在

需要接受外商技术投资时,应特别注意以下几点:

1. 外方的技术投资占其总投资额的比例不宜太高。

2. 对外商作为投资的工业产权或专有技术,要进行调查,了解技术的先进、适用和可靠程度;应要求投资方对投资技术作必要的担保,以防出现技术或权利上的缺陷。

3. 投资技术应合理作价。投资技术的价格比同样的技术在转让时的价格应低。投资前,我方应做好可行性研究,对有关技术的经济效益作出尽可能准确的测算和评估,并注意行使我方的作价权利,不能由外商单方面说了算。

4. 我方也应充分认识自己的工业产权和技术的作用,如我方有工业产权或专有技术时,也完全应当将这些工业产权和专有技术作为投资入股,以此来分享应得的利润,维护国家和中方合营者的合法权益。

二、塑料编织袋

尽管塑料包装的前途难卜,但是目前仍处于上升的势态。据香港一贸易商(从事经营塑料编织袋,向国外市场投标承包,中标后向大陆、南朝鲜、台湾省下单购货,然后交货履约)谈,目前国外对大米、糖、面粉、化学品、建材(如黄砂)等原料性商品,倾向于使用塑料编织袋包装。传统的麻袋,据说因涉嫌大肠杆菌问题,使用量已大受限制。

但是编织袋出口美国和西欧市场,系按纺织品对待,受配额限制,所以虽然有客户下订单,因无配额,仍不能出口。例如,台湾某公司在宁波经济开发区独资开设一家塑料编织袋厂,最近接到美国客户一批编织袋订单,因为当地未能给予出口额度,无法交货,因此来上海寻求合作,以解决配额问题。

对于塑料编织袋的要求,一般要求用圆织机编织,且以方底袋较为流行。另外,灌袋粉末、颗粒产品的编织袋,要求上口有灌装阀。

对于盛装不同商品的塑料编织袋,按照市场习惯,规格与容量也有不同。例如,美国市场最适销的装大米的编织袋,容量为 25 磅;装纯碱的编织袋,要求有灌装阀,容量为 25 公斤;装磷酸盐的编织袋,容量为 50 公斤;装黄砂的编织袋,规格一般为 62×48 厘米,850 但尼尔的为宜。

三、塑料网眼袋

塑料网眼袋普遍应用于水果和球茎类蔬菜,并且作为销售包装使用。由于网眼袋漏孔,不能印刷唛头,因此普遍采取在袋上贴一张狭长的标贴纸,以彩色印刷,并标明内装货物、重量和生产国别。

美国超级市场上用于装水果、洋葱的网眼袋,适销容量为 10 磅、规格 26×47 厘米。据介绍,此种规格的网眼袋长年累月使用,耗用量极大,因此客户订货时按每月几只集装箱下单。印度尼西亚装生姜的网眼袋,容量为 10 公斤。波兰装运洋葱的网眼袋,容量为 25 公斤。阿拉伯市场用于装土豆、番茄的网眼袋,要货尺寸为 50×75 厘米。

四、胶带

客户对胶带的询价频繁,有的带来样品,有的提出不同的基材和不同的阔幅与每卷长度,有的要求具有特定的性能。由于我们产品种类比较单一,难以满足要求。因此,如能提供不同基材和系列尺寸的胶带,做到产品多样化,胶带外销的潜力是很大的。

例如,美国一客户拟在沪订购电气用 PVC 绝缘胶带,要求尺寸为 $3/4$ 和 $1 \frac{1}{2}$ 吋两档,每卷长 33 米,性能要求耐低温、耐电压、阻燃性符合美国 ASTM 规定。另外,各国市场对产品的要求层次不同。例如,南美市场对商品档次要求较低,价格低廉的货比较好销。就封箱胶带而言,只要求以牛皮纸为基材的胶带,而以拉伸聚丙烯(OPP)为基材的胶带反而不好销。美国市场,则对产品的技术层次要求较高。据称台湾胶带外销,50% 以上输往美国。返销美国的精密仪器,封箱胶带要求以布为基材,不能用以牛皮纸为基材的胶带,以求更加牢固,但上海无此种胶带。日本一商社也希望提供布基的封箱胶带。

不少客户对我白色聚乙烯螺纹密封胶带(Thread Seal Tape)询价频繁,可见市场需求较殷。客户要求规格为 $1 \frac{1}{2}$ 和 $3/4$ 吋的阔幅胶带,并成系列供货。

五、纸袋、纸盒、纸杯

由于塑料购物袋的大量使用,引起社会环境污染,牛皮纸质购物袋又卷土重来。贴聚酯薄膜的铜版纸彩印长方形礼品袋等也崭露头角,但关键是制作工缴费较高,工效低,影响市场竞争力。

成套装潢纸盒颇受欢迎。在西欧市场,装潢盒、手表盒、珠宝盒、香粉盒等有其一定市场。

饮料纸杯问津者不多。台湾的做法是纸杯与一次性筷子、餐巾纸等配套供应。我货纸杯身骨较软,灌入饮料后纸杯易疲软倾弯,而且加工费又高,缺乏竞争力。

六、卫生纸、餐巾纸

过去新加坡卫生纸市场有 70~80% 系从中国进口,现在市场被马来西亚夺去,因为新马距离近,运输成本低,同时包装结构也可相应简单。目前中国卫生纸在新加坡的份额已降至 30%。我卫生纸虽然质量很好,但应根据市场不同需求,分为高档(160 克)和中低档(133 克)分别供货。

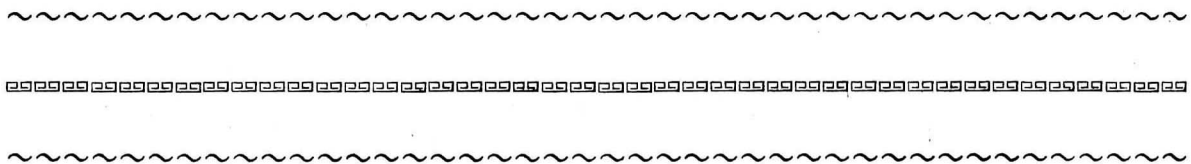
此外,个别客户也要求对下列商品报价:日本商社要求供应以聚丙烯为材料、容量为 1~1.5 吨的水泥集装袋,并且袋底要设有出口阀,以便卸货;日本一客户要求对聚丙烯或聚乙烯线捻的捕鱼用的塑料绳报价;台北一制版印刷公司征询有无生产照相凹版印刷机等。但对金色、银色电化铝、电化铝装饰纸、纸箱封箱钉、打包铁皮、麻袋、棉布袋等基本上无人问津。

通过与客户的接触,深感我包装(材料、容器和机械)出口有一定的市场,但要实现扩大出口,各方面必须加强配合。

1. 对客户提出询价的适销品种和规格,制造技术如无特别困难,就应物色和落实合适单位负责及时试样、供样,与客户保持联系,防止不了了之,使客户丧失信心。

2. 备齐贸易资材,如样本、实物小样要能随时提供。现在业务谈判中,往往以 20 英尺集装箱作为要货计量和计价单位,因此必须平时做好测算试装工作,以利迅速报价。

3. 各口岸之间经营包装出口的单位,要共同商定报价水平。防止为了完成创汇指标而自行杀价,结果肥水外流。



(上接第 70 页)

等。4. 证明内容:即检验、鉴定结果和评定结论部分。这是商检机构对所签发的证书要负证明责任的主要部分。5. 签署部分:包括检验日期和地点,签证机构印章和签署人的签字,只有经过签字和盖有商检签证章并加盖 CCIB 钢印章的证书才是有效的。出口商品检验证书,一般用英文签发。如合同、信用证均为中文本或客商要求使用中文本的,也可用中文签证。进口国有法令规定或客商要求使用其他文种的,也可使用其他文种签证。进口商品检验证书,一般使用中英文合璧证书,其证书的末脚注有“本证书译文如有任何异点,概以中文为主(N. B. in case of divergence, the Chinese text shall be regarded as authentic.)”。商检机构对外签发证书,一般只签发一份正本。