

助力塑料包装
采购决策“三件宝”

引言

树脂和塑料包装采购过程复杂且充满挑战，而最大的挑战就是在控制成本的同时以合适的价格进行采购。

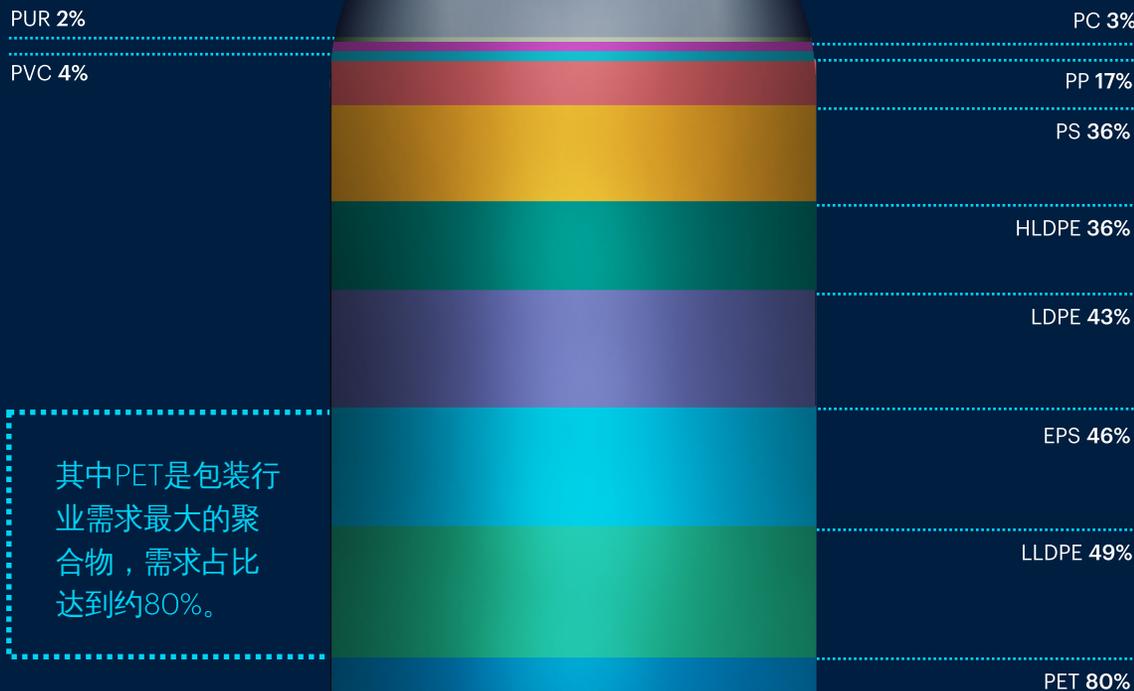
塑料包装的主要树脂原料（PE、PP、PET和PS）市场商品化但缺乏透明度，因此存在诸多挑战。

与所有大宗商品一样，供需失衡引起树脂价格波动，这会直接影响包装成本。

一支成功的采购团队需要配备合适的工具以应对复杂的市场变化并打造竞争优势。

其中PET是包装行业需求最大的聚合物，需求占比达到约80%。

各聚合物在包装行业的消费比重



*数据包括消费者、工业、农业和建筑包装

挑战

树脂市场环境复杂由多方面因素造成——包括原料和生产工艺多样化、全球贸易流和终端市场分散。因市场透明度较低，采购经理很难确定他们支付的价格是否合适。

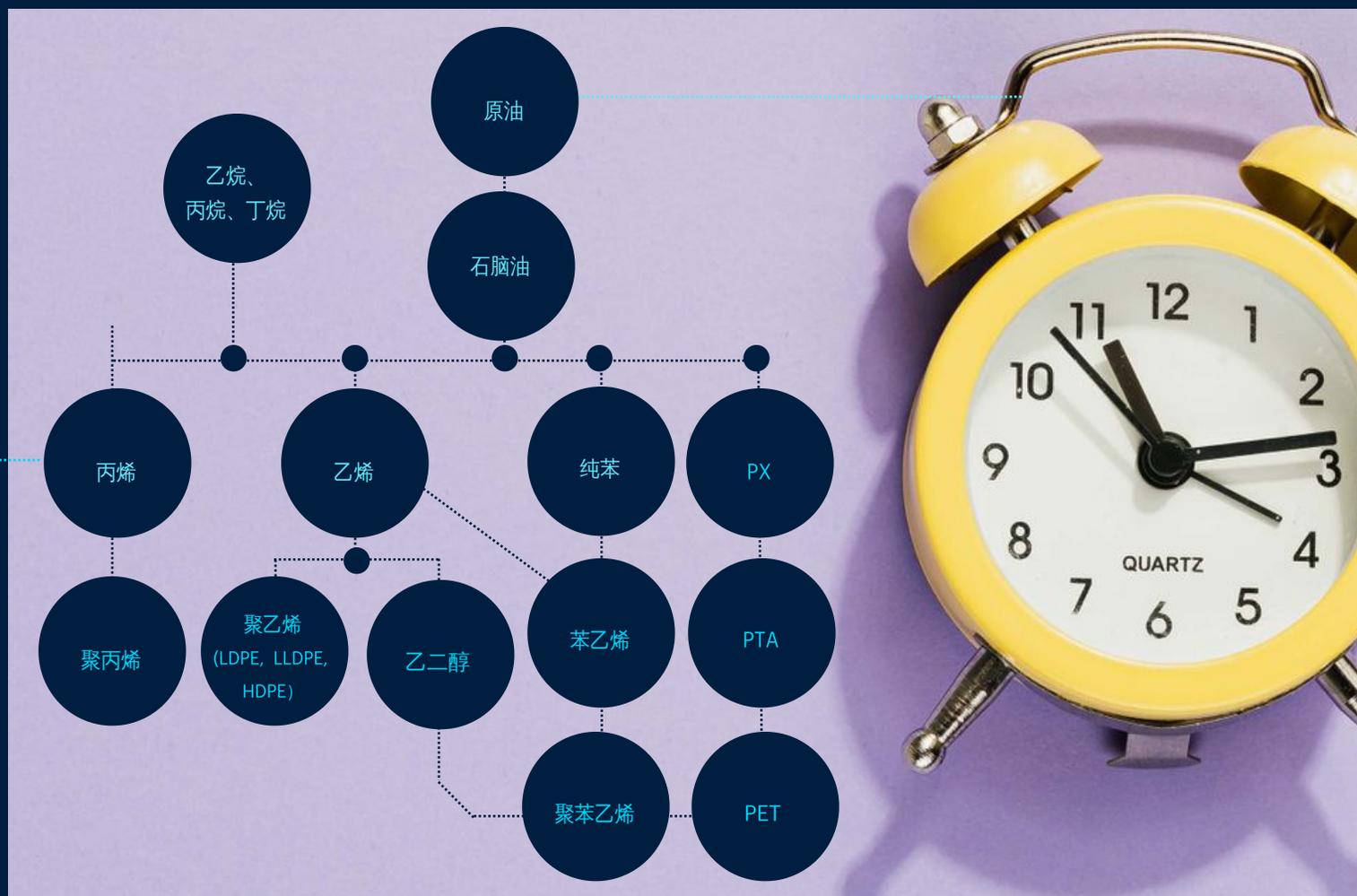
聚合物市场与原油市场息息相关，但并非原油价格的所有涨幅都会传导到树脂价格。

树脂市场的供需基本面及原料也会影响价格。

采购的时间点至关重要。对于人员精简但采购重点较多的团队，经理可以用来分析关键价格驱动因素、清楚了解树脂市场动态的时间非常少。

采购经理通常会在谈判前匆忙深入了解树脂市场的现状及前景展望。获得合适的工具和经验可以减少谈判前准备的时间和精力。

如果仅是简单地利用个人联系来获取价格和市场信息只会增加风险，因为消息源可能会以偏概全或信息有限。



采购决策助力工具

价格指数



价格预测



市场资讯



价格指数

与指数挂钩可以提高商业协议的信誉度、透明度、舒适度和信任度，特别是对于波动剧烈的树脂和塑料包装行业而言。

价格谈判需要耗费很多时间，不仅是在谈判桌上，分析和了解能够影响谈判的市场环境也需花费时间。采购团队要与不同市场的多个供应商打交道，这意味着团队成员要花上数小时的时间来确定价格，且下一周、下个月、下一个季度、来年及以后还要重复这一过程。管理与供应商的关系非常耗时。

在许多企业里，超过60%的成本由3%的员工管理，买家负责多项工作，包括确定供应渠道、与研发部门合作、确保供应可靠、与供应商合作等，以推动整个供应链的改善。然而，频繁的价格谈判占用了完成其他工作所需的时间。



确定供应
渠道



确保供应可靠



携手供应商共同优
化供应链



与研发部门合作



助力塑料包装采购决策“三件宝” / 价格指数



鉴于价格是谈判的一个关键因素，因此买卖双方可能利用在价格商谈过程中收集到的信息，导致对彼此的信任下降。这意味着信息无法自由分享，客户和供应商之间实现真正的伙伴关系与合作的可能性受到限制。



制定公式

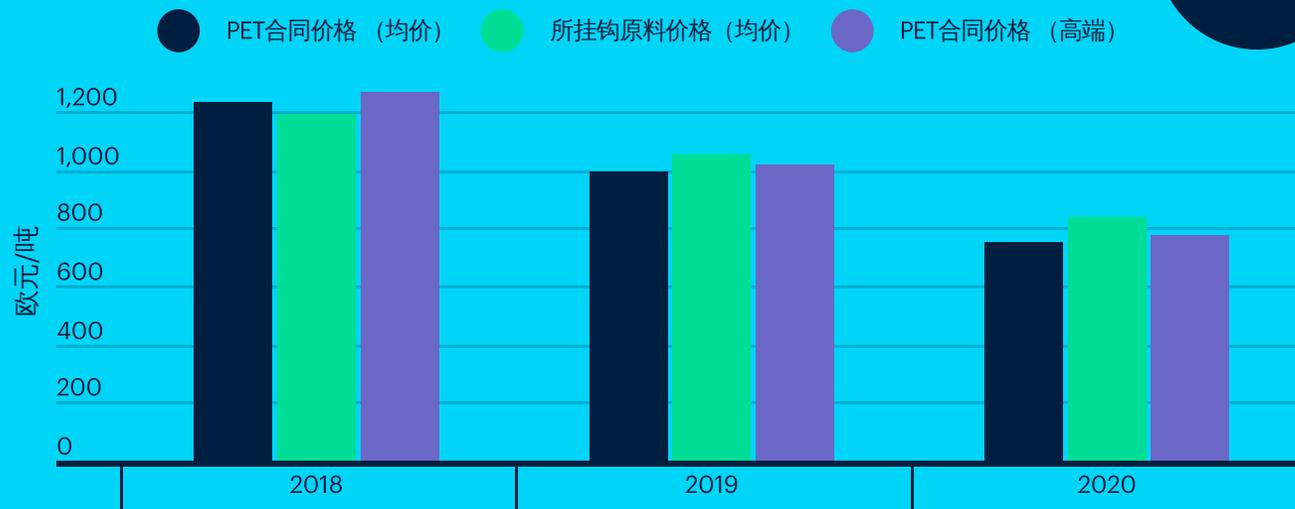
设定采购合同的价格公式需要仔细评估历史价格、价格驱动因素以及树脂与原料价格之间的关系。

价格公式有多种设定方式。其中一种便是与独立评估的树脂或原料月度或季度合同、或现货价格进行关联。

也可采用基于成本加成的定价机制，将包装材料的不同成本考虑在内，并考虑升级的触发点。

从左图可以看出，因价格公式和地区存在差异，PET的采购价格也会不同。

欧洲
PET采购
价格

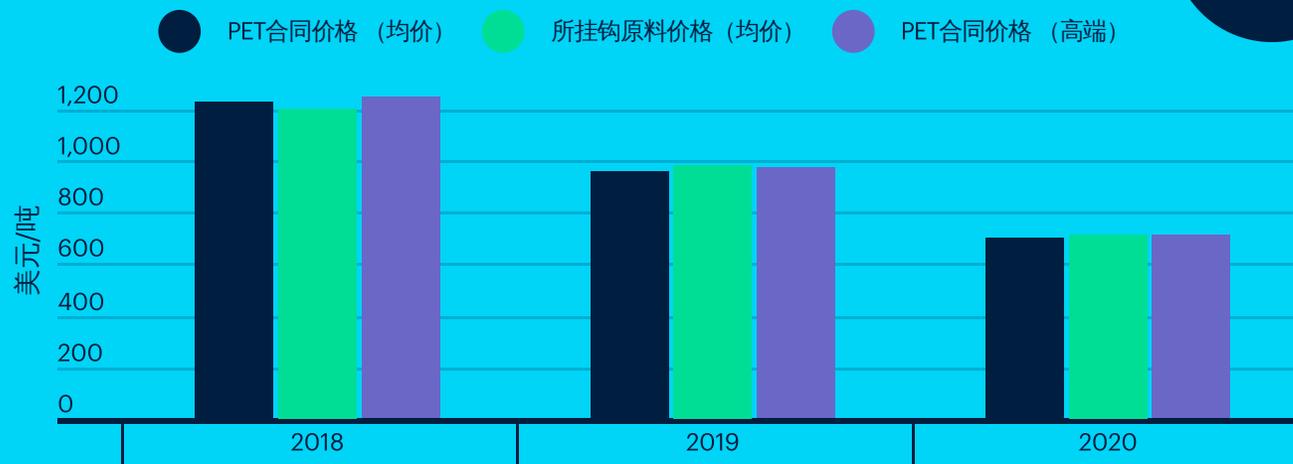


制定公式

2018年，将采购合同与PET原料PTA和MEG挂钩，再加上200欧元/吨的加工费，是有利于欧洲买家的。

但随着市场发生变化，在2019年和2020年则是与PET合同价格挂钩的公式体现出优势。

而在亚洲，2019年和2020年，采购合同与PET现货均价挂钩对买家有利。但在2018年，基于原料PTA和MEG的采购合同加上150美元/吨加工费的方式更优惠。



益处

- 缓和价格商谈从而促进合同谈判
- 促成更长期合同达成
- 达成一致并在跌宕起伏的市场中保住利润
- 通过透明的价格机制建立信任、达成合作

潜在挑战

- 运作方面面临挑战，尤其是面对复杂的公式时
- 需要对价格机制有深入了解，且具备制定指数的技巧
- 合同公式需要定期评估更新，否则会与市场脱节



将供应合同与独立的价格评估挂钩实现价格结算自动化，可以避免在商谈过程中不断进行讨价还价，从而节省宝贵的时间。买卖双方得以将关注的重点放在其他方面，例如创新与合作。

在现货采购过程中，与权威价格指数挂钩、基于公式的合同能带来无可比拟的竞争优势。

如何选择价格指数？

选择价格指数需要仔细评估，并定期进行审查。市场是动态发展的，产能、需求和贸易流的变化均会影响价格指数。

能够提供公正价格数据的独立价格指数提供商至关重要。数据产成的过程需要有理有据，并有足够透明的方法论支撑。这套方法论体系需要经国际标准化组织（IOSCO）等权威国际组织认证，并定期进行审计。

方法论要具备灵活性，能够捕捉市场变化，并反映市场人士的反馈。

在复杂变化的市场上收集价格数据需要特殊的技巧，而这些技巧来自于丰富的行业经验。

另外，选择能够让生产商、贸易商、加工商和终端用户等市场人士广泛接受的完善的价格指数，这也是十分重要的。

最后，需要确保所选择的价格指数与企业经营所在地区有较高相关度。各地区市场之间相互联系，但也有各自鲜明的特点。



制定公式

在美国，采购合同价格与基于上游PTA和MEG价格的公式挂钩，加上150美元/吨加工费和88美元/吨运费，优于与基于PET市场的合同价挂钩。但在2020年，上游价格因生产故障持续上涨，而年中PET合同价格下跌，故情况出现了逆转。

树脂及其原料的供需基本面在不断变化。这意味着必须定期检查公式以确保选择相关的价格指数。



美国
PET合同价
对比

价格预测

树脂市场本身的波动性使得预测成为一项耗时且具有挑战性的工作。不过，可靠的预测至关重要，是制定关键业务规划和管理决策的基础。

许多买家在调整月度采购量方面也具有灵活性。可靠的预测可以帮助买家依据市场情况有策略地选择采购时机。

树脂价格和采购量是影响预算的两大因素，因此价格预测不能只是有根据的猜测或基于直觉。即使只是微小的错误也可能会对更广泛的业务产生重大影响。

价格预测的使用者会发现，数字背后的逻辑和分析是至关重要的，对于复杂的树脂市场而言更是如此。



助力塑料包装采购决策“三件宝” / 价格预测

树脂价格预测需要对整个价值链进行评估。举例来说，聚苯乙烯（PS）或PS包装材料的买家或许会认为单独追踪PS市场要省时且容易得多。然而，PS市场受到苯乙烯、纯苯、石脑油和原油价格变动的影 响。关注所有原料市场对于获得可靠的PS价格预测非常重要。

影响PS价格的其他因素包括需求、贸易流、生产利润、装置停车、运费和汇率变化。价格预测的使用者会发现，数字背后的逻辑和分析是至关重要的，对于复杂的树脂市场而言更是如此。

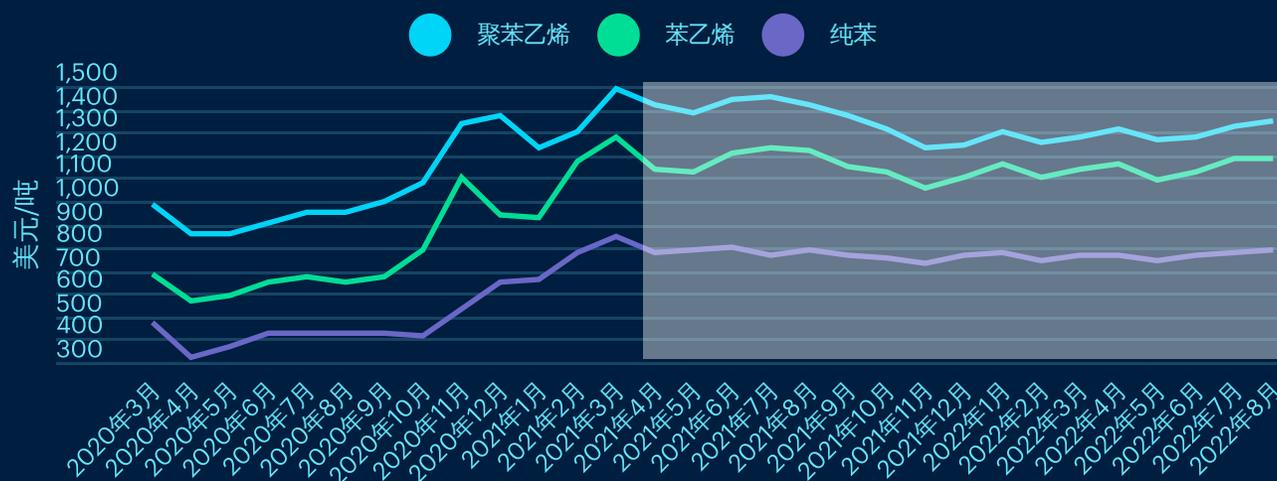
如果在2021年剩余时间内PS价格预计将下跌，那么这一预测背后的驱动因素是什么？

新增供应入市、苯乙烯成本走低、一家大型出口商的出口量下滑或需求减少是否会导致价格下滑？

了解这些驱动因素可以更加轻松地监测市场的不确定性，并在市场环境发生变化时制定中期修正计划。

许多采购企业会有自己内部的市场分析来预测价格，但这一分析须辅以外部数据。基于先进的建模技术、且来自对全球市场有深入见解的资深行业分析师作出的价格预测具有极高价值的。

亚洲聚苯乙烯、苯乙烯和纯苯价格预测



*截至2021年4月所做的预测数据



市场资讯

价格风险管理需要对树脂市场有深入的了解，而首要任务就是要建立一个强大的资讯系统。

在全球和各区域市场，哪些是树脂的主要生产商？哪些是主要出口商和进口商？目前的贸易流模式如何？哪里是主要消费市场？哪里有新产能在建，及其对供需平衡和贸易的影响？所有这些问题的答案就是大宗品市场分析的关键所在，将助力买家做出更加睿智的采购决策。

在错综复杂的大宗品市场，买家很容易迷失在数以亿计的信息中。但强大的市场资讯系统可帮助买家过滤掉无用信息，专注于与中短期商业决策最相关的内容。

对市场资讯的投资非常重要，因为从长远来看，在市场的盲目摸索会付出更高代价。



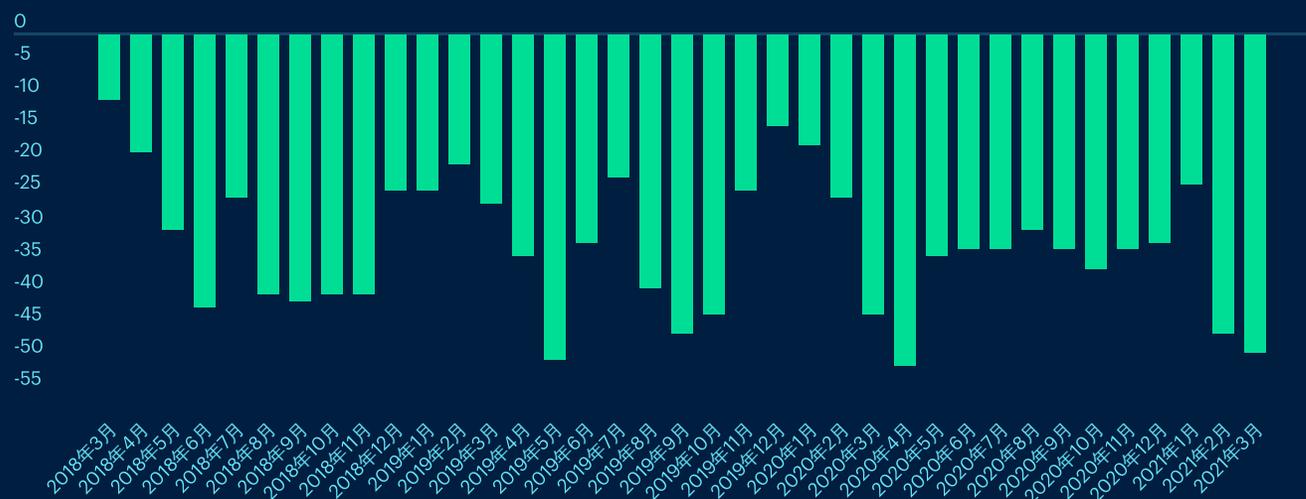


树脂市场有许多方面都需要持续的跟踪监测，其中装置运营较为关键也颇具挑战。全球有400多套PP生产装置。装置停车的资讯较为关键且通常都可获得，但对买家来说更重要的是要了解装置停车对价格和市场的整体影响。

上图显示了由于计划检修和停车导致的全球PP月度产量损失情况。

其中装置停车对市场的影响更大。例如，2021年2-3月期间，受寒潮影响，美国80%左右的PP产能关停，全球产量损失达到45万吨/月。这加剧了本已紧张的供应形势，进而推动各地区价格上涨。

全球PP产量损失（万吨）



助力塑料包装采购决策“三件宝” / 市场资讯

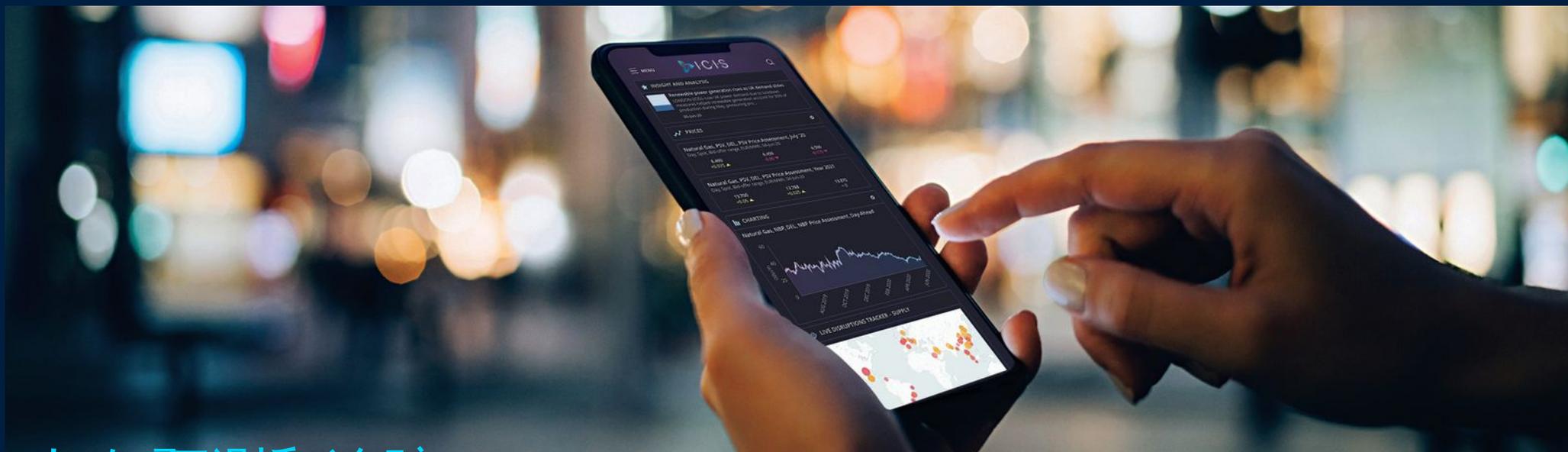
即使在寒潮发生五周后，对拉美市场依然有所影响。拉美是美国丙烯和PP的主要出口目的地，因此美国丙烯供应中断影响了当地PP装置的运行，进而导致市场供应收紧、价格走高。

了解供应中断对于控制成本的意外增加和保障供应安全至关重要。

市场资讯的来源非常多元化，包括供应商、非官方市场渠道等，但来自这些渠道的信息需要经过核实，辅以专业分析师的见解，才能为客户提供相关市场背景和完整的资讯分析。因此，对市场资讯的投资非常重要，因为从长远来看，在市场的盲目摸索会付出更高代价。

● 计划内
● 计划外





如何预测和追踪 塑料包装材料市场？

当今市场变幻莫测，如何做到快速应对至关重要。借助触手可及的可靠数据、洞察和资讯，无论是现在还是未来，您皆可自信地制定正确的采购决策。

客户反馈：

我们强大的市场分析、可量身定制的数据和价格信息将助力您制定有影响力的、可持续的采购决策。了解一下您同类的机构组织是如何从中获益的。

“ICIS拥有一支庞大的全球专家分析师和信息团队，为我们提供前瞻性的市场全貌。ICIS的洞察和分析能够支持我们自己内部的分析，帮助确定何时何地能以最优价格采购包装原料，这点至关重要。就WIPF而言，ICIS提供的分析内容极具价值，能够帮助我们评估各区域当前和未来的产能变化，及其对供应的影响。ICIS的数据和洞察为我们改进采购策略提供了重要支撑，得益于此，我们估计每年可以节省4-6%的原料采购预算。

我们相信ICIS团队了解并能有效支持我们的业务需求。与ICIS的合作增强了我们的决策信心，我们能够制定出可持续采购策略以支持全球业务发展。”

WIPF集团软包装业务总监



联系ICIS，了解更多

作者介绍

了解更多关于我们如何开展合作，为您带来可行性的洞察，以支持您制定高质量决策。如果您想联系作者，可发送邮件至 askicis@icis.com



Malini Hariharan
亚太区
市场拓展总监



Michael Wohlers
欧洲
市场拓展总监



Mayara Correa
拉丁美洲
市场拓展总监



Jeremy Pafford
北美区
市场拓展总监



Helen Rong Xu
中国
市场拓展总监



Itaru Kudose
日本
市场拓展高级经理