

中国市场探秘：专访我们的本地合作伙伴

随着欧米帕（Omipa）在全球网络的持续拓展，加强本地合作伙伴关系始终是其核心优先战略之一，旨在更好地服务各市场的客户。

在中国，这一承诺由北京壹威泰科技有限公司（Beijing Ivitech Co., Ltd.）的杜光先生所体现。杜先生是一位值得信赖的合作伙伴，在塑料行业拥有扎实的从业经验，并对中国本土市场动态具备深刻洞察。

凭借其从业背景以及与客户之间的紧密联系，杜光先生在将欧米帕（Omipa）的挤出技术与中国加工企业的具体需求有效衔接方面发挥着关键作用——不仅确保沟通高效顺畅，更为客户创造长期价值并提供可靠的支持。

在欧米帕（Omipa）携手杜光先生共同亮相2026年中国国际橡塑展（Chinaplas 2026）之际，我们就其从业经验、中国市场现状以及未来发展机遇等话题，对他进行了专访。

杜光先生专访

1. 您最初是如何了解欧米帕（Omipa）的？又是如何成为欧米帕（Omipa）团队一员的？

我与欧米帕（Omipa）的合作之旅，正如命中注定般始于Chinaplas——这一行业盛会既是创新汇聚之地，也是合作启航之所。作为其他优秀意大利设备制造商在中国的独家代理，我通过业内朋友结识了欧米帕（Omipa）。

其在高品质片材及中空型材挤出领域的先进技术给我留下了深刻印象。

欧米帕（Omipa）是一家总部位于意大利北部的家族企业，在整线挤出及共挤生产线领域拥有数十年的领先经验，代表着可靠性、创新能力与卓越性能的行业巅峰，这也与本人对品质和可靠性的严格标准高度契合。

最初的专业认可逐步发展为深度合作。当有机会正式在中国代表欧米帕（Omipa）开展业务时，这与其说是一个商业决策，不如说是一个自然而然开启的新篇章。

2. 在您看来，当前中国挤出技术市场的主要机遇与挑战是什么？

当前市场机遇巨大，主要源于可持续发展与循环经济的强劲推动，广泛应用于高端包装、电子显示面板、光学片材、建筑领域以及可再生能源基础设施等多个方向。

中国政府制定了雄心勃勃的政策目标——到2030年，将大幅提升再生塑料的使用量，规模预计达到数百万吨。这些正是欧米帕（Omipa）多年来持续攻克的技术难题所在。

主要挑战在于如何弥合雄心目标与实际执行之间的差距。许多生产企业在实现稳定的高品质输出方面仍面临困难，尤其是在使用再生材料时，常见问题包括原材料品质波动大、杂质污染以及对工艺精确控制的高要求。

与此同时，企业还需要在降低能耗、满足更严格环保标准的同时，保持成本竞争力。

能够高效处理再生料、实现最少浪费和最高可靠性的先进——正如 Omipa 所提供的技术——正是市场克服这些障碍、将可持续发展目标转化为实际盈利能力的的关键所在。

从合作关系角度看，地理上的接近有助于建立更深层次的信任与长期合作关系。我们可以提供现场培训、定期上门服务以及真正符合中国制造企业需求的定制化解决方案，从而将传统的“远程供应商”转变为“与客户共同成长的本地合作伙伴”。

3. 欧米帕（Omipa）在中国建立常驻布局，将如何在商业与合作关系层面为区域客户带来价值？

优秀的生产线，应能够长期实现高效、经济且环保的稳定运行，从而持续生产高品质产品。欧米帕（Omipa）在中国的常驻布局，正是对这一理念的有力实践与延伸。

在商业层面，地理接近将带来显著优势：包括更快速的响应机制、更高效的备件供应、更及时的技术支持以及完善的售后服务体系。

而在合作关系层面，其意义更为深远。中国商业文化高度重视“关系”，这并非肤浅的人脉关系，而是通过共同解决问题而建立起来的真实信任关系。本地化布局将有助于构建更加深入和稳固的合作伙伴关系。

此外，政府政策的支持也进一步放大了这些优势。中国正持续鼓励高端制造装备进口及技术合作，尤其是在绿色转型和工业4.0升级领域。

欧米帕（Omipa）在中国的发展战略与以下政策方向高度契合：

- “中国制造2025”质量升级目标
- 碳中和相关基础设施投资
- 面向环保型技术的先进制造业税收激励及进口关税政策
- 区域产业集群发展项目（其技术有助于强化本地供应链能力）

总体而言，欧米帕（Omipa）对中国市场的长期投入，彰显了其深耕本地的坚定承诺，也为客户带来了更强的信心与真正的竞争优势。