

UPM和Canfor Pulp在欧洲、北美，以及中国和日本开始战略性的纸浆销售与市场合作

芬兰 UPM 和加拿大 Canfor Pulp 2 家国际性大公司就各自产品的战略销售与市场合作达成协议。自 2014 年 1 月 1 日起，UPM 的纸浆销售网络将在欧洲和中国代理并销售 Canfor Pulp 的产品，而 Canfor Pulp 的销售网络将在北美和日本代理并销售 UPM 的纸浆产品。初期，合作协议将包括 6 个等级的商品浆，这些浆料主要来自三大洲的 8 个工厂，总销售量近 100 万 t。

两个公司均认为此次合作具有重要的战略意义。而消费者则将从更多的产品组合中受益，这些产品将包括北方漂白硫酸盐针叶木浆 (NBSK)、北方漂白桦木浆 (NBBK)、漂白桉木硫酸盐浆 (BEK)、未漂白硫酸盐电气绝缘浆 (UBE) 以及漂白化学热磨机械浆 (BCTMP) 等。

UPM 纸浆业务的销售和市场部副总裁 Tomas Wiklund 说：“我们很高兴能够与纸浆工业久负盛名的生产商 Canfor Pulp 公司进行纸浆销售的市场合作。

此次合作将给消费者提供多品种的纸浆，如北方针叶木浆、桦木浆、桉木浆和机械浆等纸浆产品及一流的技术服务。”

Tomas Wiklund 说：“Canfor Pulp 的产品很好地补充了我们现在的针叶木和阔叶木浆品种。这次合作也将会通过 Canfor Pulp 在北美和日本建立的销售渠道给我们开辟新市场”。

Canfor Pulp 销售和市场主管副总裁 Sean Curran 说：“我们很高兴能直接与 UPM 进行销售合作。这次合作将促成 2 家重要且具有信誉的商品浆制造商共同为我们的消费者提供广泛的技术选择和优质的纤维产品”。

Tomas Wiklund 说：“自从 2009 年 UPM 成为商品浆供应商开始，我们就一直在欧洲和中国建设我们的销售和客服网络。2013 年，我们年销售纸浆总产量 330 万 t 中的 200 多万 t 销售到国外市场，主要产品为欧洲和中国需求持续增长的生活用纸、包装纸板和特种纸用浆”。 (陈彬)