

營收淨額、稅前純益第15名

六和化工擴充規模 搶攻中國大陸商機

◎ 撰文／孫慶龍

成立於1971年的六和化工，以近40年的時間，積極從小型化工原料貿易商，成長為擁有4家關係企業、850名員工，集製造、銷售於一身的中、大型貿易商。

業務遍及化學產品、工業材料、建築材料、電子材料、食品、橡膠、塑膠、化粧品等原料之行銷，以及化學產品、工業材料、建築材料之生產、加工、外銷與倉儲出租業務等許多領域，所代理和生產的工業原料總計更超過2,000種。

董事長李世文自豪的說：「在台灣的工業原料領域裡，我相信找不到像六和一樣，產品如此多樣化的公司。」

談起六和化工從單純的貿易代理商，跨入產品製造、銷售領域的原因，李世文說：「六和跨入製造、銷售領域，除了因應客戶需求，設廠生產外，最重要的是順應全球化所帶來的產業變遷。」他解釋，在全球化的效應下，上游製造商跳過貿易商，直

接將產品銷售給下游客戶的「去中間化現象」已經成為趨勢，使得中、小型貿易商生存不易，貿易商數量也因此愈來愈少。

「為了存活，六和時時刻刻都在想辦法改變，力求突破。」李世文說，六和能夠在全球化的競爭環境中持續成長的關鍵，就在於追求企業「大型化」與「專業化」的經營策略，他解釋，在全球化的趨勢下，貿易商大者恆大已經是不可擋的趨勢，因為規模大的好處，不僅較容易取得新客戶信任，增加客源，也更容易吸引優秀人才的加入。

而專業程度高，才能掌握客戶需求、更能了解產品特性、跟隨市場趨勢，特別是在貿易商跨入產品製造領域後，不論在設備、人才、管理上，都與單純從事貿易時有很大的差異，此時如果沒有足夠的專業能力，就無法研發新的產品。

「唯有讓客戶覺得長期與六和的合作是有利的，生意才能做得長久。」李世文說，40年前，

六和以成為台灣最大的貿易商為目標，但在全球化後，六和就不能只是做台灣的生意，競爭對手自然成為國外的大型貿易商，如果六和想要持續發展，就必須要積極整合所有資源與國外廠商競爭，他強調：「即使拿六和現在的規模和國際同業相比，我們還是太小了」。

展望未來，隨著兩岸經貿往來正常化，政府開放國銀人民幣放款業務後，李世文表示，六和將積極進入中國大陸，透過龐大的中國大陸市場來持續擴大規模。他進一步說明，過去台資企業如果沒有像鴻海、仁寶這樣的規模，很難向中國大陸的銀行借貸，一旦六和可以從國銀取得資金，就可以用5倍、10倍的速度擴張在中國大陸的市場規模，因此李世文預計，目前營收結構，台灣占7成、中國大陸市場占3成，在中國大陸市場快速成長之下，10年後將變成中國大陸7成、台灣3成，可望成為國際級的貿易商。■