

# 聚 焦

中化塑料成都分公司 李撼



尊敬的赵董、洪董、苏总、王副总、各位奇美领导同事、各位奇美经销商朋友们：

大家上午好！感谢奇美给我这次宝贵的分享机会，今天分享的主题是聚焦。

聚焦在很大程度上可以说是专注。马云有句话说得好：专注，才有可能发展；专注，才有可能创造独特价值。大到国家，近百年世界整体财富的大爆发，除了工业革命，很大程度得益于全球分工。按大卫·李嘉图比较优势理论，各国聚焦自身的优势产业，形成独特的竞争优势，在全球贸易中充分获益。小到公司，最近比亚迪第500万辆新能源车下线，国内市场，比亚迪做到了每4辆中国车就有1辆是比亚迪。像遍地汽车品牌的欧洲市场，比亚迪也依旧获得了非常高的评价。中国因此也超越德国、日本成为全球第一大汽车出口国。这都是因为比亚迪心无旁骛，聚焦新能源车领域，其11个研究院近10万名研发人员，研发投入超过千亿规模。和

在座的奇美人了解到的一样，奇美除了化工还有涉足电子行业-奇美电子，后来也调整优化、聚焦在石化行业。

这两年中国经济不太好，塑料市场充满越来越残酷的竞争，大量产能释放，出现了严重的内卷。当下需要聚焦核心业务投入大量有限资源，形成独特的竞争优势才能在商业竞争中脱颖而出。对于中化塑料成都分公司，在上游资源方面我们也在聚焦、取舍，并于2022年主动砍掉西南的中石油业务，腾出精力聚焦在品质供应皆稳定的、并且不会亏待经销商的奇美业务上，做细、做深、做精、做大。

西南比较有名气的是火锅、串串，而不是塑料产业，较慢的生活节奏、老旧的加工厂、少量的民生用品行业，致使塑料用料与沿海城市比较起来，是那么的微不足道。但奇美没有放弃这块市场，我们成都分公司当然更不会放弃这块市场。奇美业务的各级经理们跟我们一起拜访客户，一起对客户进行技术支持，聚焦关键客户打好攻坚战，随着一个个关键客户的拿下，一个个新市场的占领，我们奇美硬胶的销量节节攀升，从2019年销量450吨/月增长为今年8月份销量1570吨。

记得我们成都分公司首次与镇江奇美的合作还是上个世纪的事情，1996年镇江奇美成立不久，颜明辉经理来成都把我们引入奇美体系，成为奇美西南的代理（现在统一叫经销商），当时的年销量不足1000吨。随着奇美产能的不断提高

升、满足市场需求的新产品不断开发，以及 2008 年与国亨的合并，奇美 ABS 等产品市占率稳步提高，品牌美誉度不断提升。我们成都分公司紧紧跟随奇美的步伐，不断推广奇美推出的新产能、新产品比如 PCABS 合金，开拓相应市场，在摩配、酒包装、家电市场都斩获颇丰。伴随着漳州奇美新产能的产出，我们也成为四川长虹的主要供应商之一。

与去年同期比较，2023 年上半年成都中化的销量达到了 110% 的增长。所以，我也要借机吐露亲身经历感悟：我们既要说与奇美相遇是一种缘分，也要说聚焦奇美是中化领导层的智慧，还要说能与奇美携手同行更是一种幸福。

相信凭借奇美强大的品牌力、产品力以及对经销商的悉心关爱与扶持，在座的各位优秀经销商与奇美同心聚力，我们一定能够披荆斩棘、砥砺前行、再创辉煌！也期待下次相聚时“轻舟已过万重山”的感悟分享。

谢谢大家！