

国内化工贸易企业的经营分析及战略选择探索

秦丽婷 (黑龙江工业学院资源工程学院, 黑龙江 鸡西 158100)

摘要: 21世纪以来,世界贸易正在随着经济结构的改变而发生根本性变革,化工贸易企业顺应时代发展也开始了产业变革。作为我国国民经济的支柱产业,化工贸易已被广泛应用于工业生产、国防科技、人民生活等多个领域,对于拉动我国国民经济增长,促进我国产业根本性变革具有极大的作用。在新时期,我国国内化工贸易企业面临的挑战更加严峻,需要对其进行经营分析,构建新型的贸易模式,从而推进国内化工贸易企业进行战略性改革。在“四五”战略提出的背景下,我国国内化工贸易企业需要与国际国内市场相协同,构建市场一体化的经营模式,认清目前国内化工贸易企业左面临的市场环境与时代背景,根据企业自身经营特点与经营方向调整经营战略,切实提高化工贸易企业的竞争能力。对此,本文将基于我国国内化工行业在国民经济当中的地位、化工行业的具体现状,探究如何进行化工贸易企业经营战略的选择。

关键词: 国内; 化工贸易企业; 经营分析; 策略选择

0 引言

我国国内行业体制改革不断深入,在新时代下,随着“十四五”计划的推进,传统的化工贸易经营模式已经开始出现形态转变,这对于化工流通行业提供了更广阔的发展空间。在逐步拓宽我国对外开放领域的背景下,行业竞争愈加激烈,“注水池”形式的化工流通环节已经面临着极大挑战。对化工贸易企业而言,该种经济形势对企业的未来发展具有极大威胁,因而,需要进一步的了解市场形态^[1]。结合化工贸易企业的经营模式,调整战略发展方向。对此,需要给予国内化工贸易企业的具体情况,进行战略决策的改进与优化,才能够探求最适宜国内化工贸易企业发展的经营策略^[2]。

1 化工行业在我国国民经济中的重要地位

在我国国民经济当中,化工行业的地位举足轻重,化工行业作为一项基础性行业,在经济发展与社会生产方面都占据着极其重要的地位,也是我国工业发展的重要推动力,对社会生产生活,工业制造,农业发展都有极大的支持作用。在多个行业与领域的原料供应方面具有举足轻重的地位。化工行业的产品在质量,数量以及价格方面相对稳定,对于我国各行各业的发展具有稳步推进的作用,除此之外,化工行业在国防,生产等方面还具有极重要的地位,国防生产需要众多高科技的材料内容,化工行业在此当中也发挥着极为重要的作用,对于生产高精尖的高科技材料是极为有利的,对于常备战略物资的供应也能够做出极大贡献^[3]。因而对我国的人民生活与国防保障都具有推进与支持作用,由

此国内化工贸易企业加强经营力度提高化工产业的经济效益,对于稳定我国国民经济,推进国家内部各行各业经营稳定具有重要的作用,是我国国民经济当中极为重要且需要加大发展力度的基础行业。

2 我国化工行业的现状

我国化工行业在战略方面一直在不断地进行调整,将石油、矿产等具有经济支柱的基础能源产业作为优化的重要内容,以市场化进程为基础,不断铺设化工贸易企业开展能源销售模式。与此同时,化工企业所包含的各类项目与化工产品仍旧处于原始积累阶段。同国外的相关产业相比较,我国化工类企业的生产规模与生产工艺还需要进一步提高。

除此之外,科研机构需要运用大量高科技的化工材料,但科研机构同化工企业之间的联系较弱,还需要对其进一步优化与整合。从我国化工产品的出口结构来看,我国目前出口量大的化工产品皆为初级加工产品或基础性原料产品,因而需要针对性地引进高科技人才,对化工行业的加工能力进行优化与提升,从而优化我国化工行业的出口结构^[4]。

3 我国化工贸易企业在经营战略方面选择

合理的经营战略对化工贸易企业而言是极为重要的,因而需要从外部环境和企业内部两个方面强化企业的经营能力。在经营战略实施的过程当中,化工贸易企业需要大量的企业资源对接客户,从而提高企业经营能力,需要基于市场营销、计划决策、大数据系统优化核心业务,从企业内部进行战略管

理分析,推动化工贸易企业持续健康发展。目前,部分企业仅重视短期利益,未能够开展长效机制,使得企业能够持久发展,对市场的经济形势分析能力较差,从而在越发激烈的市场竞争当中,难以获得更大的优势。对此,本文将从多个方面对我国化工贸易企业的经营战略进行合理调整,从内部因素与外部因素两大方面,全面考量企业当中的优势与弱势,从而构架更为合理的企业经营战略^[5]。

3.1 后向一体化战略

后向一体化战略主要是对供货公司的所有权获得或者对所有权进行增强控制的一种战略形式。供货方公司的选择需要其具备正规的品牌,该产品需要在市场当中占据有利地位,具有需求的差异性。其次,该企业自身需要具备较高的企业竞争能力,且公司内部产品销售能够依托公司的自身能力,开拓出更广阔的销售渠道。此外,公司的人力资源储备以及货源的流动资金需要较为充沛。且该公司在市场经营的过程当中需要具有稳定的市场占有率,如若市场占有率不稳定,货源的销售与供应出现波动,则会导致化工贸易企业面临损失^[6]。该公司的商品需要具有较大的制作利润,并且能够较快的获得相关资源以促进公司发展。该种经营模式能够让化工贸的企业将生产与贸易两个方面有机结合,提高企业的市场竞争力。

3.2 市场渗透战略

化工贸易企业在不断更新完善经营战略的过程当中,需要考量化工产品在市场当中的占有率。化工贸易企业所代理的品牌及商品,需要同制造商、销售客户之间,搭建强有力的合作通道。同时,需要拓宽宣传渠道,以广告投放、短视频宣传等方式进行产品促销,从而扩大市场的占有率,开拓产品销售空间,拓展产品销售规模。因而,企业需要在广告宣发过程当中,不断注入资金,提高预算,以合理的广告运作方式优化企业经营模式。

3.3 经营战略的集中化以及多元化

化工贸易企业需要强化产品销售能力。以集中化、多元化的经营战略为基础,扩大经营电子、建材、纺织、金属物资等产品的流通渠道。通过新产品进一步拓宽市场,对接更多的客户,从而打造多样化的产品销售。新产品的销售周期与传统的产品销售周期之间能够形成互补,进而营造稳定的企业销售额。

在此过程中,化工贸易企业可以依托自身企业经营模式与企业特征,引进合资化的经营方式与混

合式的多元化经营方式,从而深化企业对市场的占有率,以横向的多元化营销战略为基础,进行营销模式的创新。

3.4 完善企业监督体制

企业内部需要优化的监督体制,对企业的各方面工作进行监督与完善,对于不合理之处进行及时整改,并通过企业领导人员与员工之间的沟通,不断完善企业各部门的不足之处。企业内部需要在财务制度与相关部门规定上进行严格监督,从而保障企业财务方面具备完整、完善、科学、合理的运行机制,确保财务信息真实、完整,从而保障企业财务运营状态良好。需要对相关报批备案的制度与程序,进行优化与完善,同当地的财务审计部门进行科学的工作对接,有利于对企业内部财务运行安全。

财务部门需要自觉接受上级部门的监督与指导,降低化工贸易企业的风险系数^[7]。与此同时,化工贸易企业需要对对接的客户进行资信调查,从而对企业自身的风险管理进行完善,这是推进企业可持续发展的必经之路,也是构建企业长效机制的重要环节。企业若想加快内部体制改革,更新企业经营战略,需要切实了解我国的相关法律,以法律部门和法律顾问为基础,降低法律风险,提高预警能力。

3.5 加强对现有传统业务的发展

我国国内化工贸易企业是指,以基础化工原料产品、容器类化工产品、添加剂类化工产品、食品类产品、饲料、金属材料类产品、建材类产品等产品类型为主要生产内容,开展对外贸易业务。因而,在拓宽国内化工贸易企业经营范围时,应该和不同的产品类型相结合,开展不同的销售模式与经营策略,结合贸易工作自身的规律与特点,进行企业经营战略的拟定。对上述现有的传统业务类型进行大力发展,拓宽市场份额,以促代销,强化企业的销售能力。同时,对目前国内外市场进行了解,挖掘销售潜力,与其他企业相合作,拓展大型客户单位的销售业务,从而将产品推销出去。对国内与国际市场进行情况分析与市场变化调查,精准找到销售的切入点,促使传统化工产品获得更广阔的贸易市场。以主营产品为基础,开展贸易业务是产品朝着精细化、科技化方向发展,并不断寻找潜在的行业客户。

3.6 完善激励机制

针对国内化工贸易企业进行经营战略的改革与

创新,需要从企业内部入手,激活员工的工作动力,从而为开拓化工贸易企业的对外市场与国内市场做出贡献。因此,需要创新激励机制,以长效机制和激励机制共同激活员工的工作热情,通过优化条件鼓励、奖金奖励、福利待遇等方式,为员工提供更好的奖励方案,从而使得员工能够在企业的激励以下,不断针对自身工作内容进行优化与创新,开拓出多样化的企业经营策略,同企业的资源特点相结合,创造出属于化工贸易企业的优化经营模式。企业需要积极推进激励制度,进行激励制度的创新与完善,切实为优化员工的工作内容奠定基础。

3.7 加强人才引进

国内化工贸易企业若想打破目前固有局面,需要拓宽人才引进渠道,加强对各类人才的引进,整合社会资源,更新企业内部人才结构。依托人才市场与当地高校进行人才引进,寻找业务能力强,经验丰富,操作能力较高的外贸及各类从业人才,并同当地的高等院校合作,引进本科及以上学历人才。通过不同的人才结构组合,碰撞出新创新性的经营模式,从而为企业的经营策略的优化提供新思路。

企业自身需要不断加强对各类人才的培育与培养,以企业内部的业务骨干人才为主导,以传、帮、带的形式带领新人员工更快成长。与此同时,需要加快构建人才队伍,夯实人才队伍基础,从年龄、学历、能力、工作态度等方面进行结构化的整合,从而组建成梯次结构的员工队伍^[8]。企业自身需要根据“十四五”背景下行业发展方向与企业自身能力,建立新型的人才机制,储备大量人才,从而构建更适合企业自身的人才结构。

在用人方面,需要打破传统的思维观念与制度障碍,以用人唯贤、但求所用的原则更新企业内部的人才结构。并在此过程当中,推荐企业文化软实力的构建,引导企业员工学习企业的核心文化与企业价值,使企业内部员工达到高度的凝聚力与向心力。

3.8 引进大数据信息技术

化工贸易企业的发展需要顺应时代发展,在大数据信息技术不断发展的数据时代下,运用5G网络、电子商务、直播销售等方式,开拓信息技术优化销售模式。化工贸易企业的经营与发展,离不开信息化时代的各项信息技术与信息平台,因而需要与时俱进,利用现代化办公设备与网络经营平台,扩大服务功能,优化服务体系,完善信息基础设施,

以信息中心职能为基础,搭建科学合理的信息管理系统,对企业对接的大中小型客户进行资源整合与信息分析。利用ERP管理信息系统对,客户基础信息、购买能力与后期售后服务进行优化与整合,从而提高企业的售后服务质量,优化服务品质与服务效率。并利用该系统完善与客户之间的信息即时沟通与交流,对于实现企业的经营战略目标,优化经营战略模式。具有极其重要的意义。

4 结束语

综上所述,我国化工贸易企业需要借助人才优势与市场优势,开拓产品营销空间,扩大产品销售范围,通过多样化的销售模式,创造更有利于企业发展的经营结构。以传统的产品销售为基础,扩大经营新产品,从而与传统产品之间形成互补,并依托大数据时代背景下的信息技术平台与网络营销平台,开展线上宣传与销售的新方式。

引进大量人才,开展对外贸易,强化对国内市场的占有能力,优化人才结构,从而创新出更适宜化工贸易企业发展的企业经营战略。并且以激励机制为基础,激活员工的创新创造能力,从而提出更具优势性的销售方案。企业内部需要强化对自身的监督能力,对财务信息状态与公司运营等方面进行法律监督,降低企业风险,才能够为企业营造更加安全销售环境。

参考文献:

- [1] 周志坚,马绍杰.国内化工贸易企业的经营分析及战略选择[J].企业改革与管理,2018(15):77-78.
- [2] 周鹏.上海ZR精细化工有限公司企业发展战略研究[D].成都:西南交通大学,2016.
- [3] 窦捷.国内化工贸易企业的经营分析及战略选择[J].现代管理科学,2005(01):75-76.
- [4] 张国强.化工贸易企业存货内部控制体系优化研究[D].宁波:宁波大学,2019.
- [5] 孙志平.化工产品市场营销存在的问题及发展战略——评《化工市场营销实务》[J].材料保护,2020,53(06):180.
- [6] 陈涛.大宗化学品的运营策略研究——基于A公司苯乙烯运营状况[D].沈阳:东华大学,2012.
- [7] 杨彤.REACH法规对石化行业的影响分析及应对策略[J].石油化工管理干部学院学报,2010,12(1):4.
- [8] 张洁亮.基于供应链管理的电商战略研究——以C化工企业为例[D].北京:对外经济贸易大学,2014.