

石化销售企业化工产品销售风险防控

王 燕（沾化胜利有容石化有限公司，山东 滨州 256800）

李岩超（山东沾化昌达化工有限公司，山东 滨州 256800）

摘 要：石化销售企业在化工产品销售中面临着多种风险，这些风险可能会影响到企业的经济效益和市场份额。因此，有效的风险防控对于石化销售企业至关重要。基于此，本文主要是深入分析了石化销售企业在化工产品销售中可能遇到的风险，并探讨可行的防控策略，以帮助企业更好地应对市场挑战，实现可持续发展。

关键词：石化销售企业；化工产品；销售风险；防控

0 引言

随着经济社会的不断发展，石化销售企业面临的内外部环境不断变化，企业管理中的一些深层次矛盾逐步显现出来。加之石化产品的市场竞争日趋激烈、政策变化频繁等原因，化工产品销售业务面临着越来越多的风险。如果不能及时识别和有效防范这些风险，石化销售企业化工产品销售业务的发展就会受到严重影响。因此，石化销售企业必须充分认识到风险管理在企业管理中的重要地位和作用，在经营中要高度重视和积极防控各种风险，确保企业化工产品销售业务的持续、健康发展。

1 影响石化销售企业化工产品销售的因素

1.1 国家政策和政治环境

国家政策对石化销售企业的影响至关重要。政府的产业政策、环保政策、税收政策等都会直接或间接地影响化工产品的市场需求和销售。例如，国家对环保标准的提高可能导致一些化工产品的生产和使用受到限制，从而影响企业的销售业绩。此外，政府对新能源等新兴产业的扶持政策也可能减少对石化产品的需求，对石化销售企业构成竞争压力。而政治环境的变化也会对石化销售企业产生影响。国际政治关系的紧张、贸易保护主义的抬头等都可能对化工产品的进出口受到限制，影响企业的市场份额和销售收入。与此同时，国内政治环境的稳定与否也会影响企业的经营和发展，不稳定的政治环境可能导致企业面临诸多不确定因素，增加经营风险^[1]。

1.2 外部各类产业的发展状况

在当今全球化的经济环境下，石化销售企业的化工产品销售受到众多外部产业发展状况的影响。这些因素在很大程度上决定了石化销售企业的市场份额、盈利能力和长期生存能力。首先，石化产业的上游产

业，如石油和天然气勘探与生产，对石化销售企业的化工产品销售有着直接的影响。石油和天然气价格的波动会直接影响化工产品的生产成本，从而影响其市场价格和销售量。例如，当石油价格上涨时，石化企业可能会面临更高的生产成本，这可能导致化工产品价格上涨，从而影响消费者的购买决策。其次，相关产业的发展状况也对石化销售企业的化工产品销售产生重要影响。例如，建筑、汽车、电子和航空航天等产业的发展与石化产品的需求密切相关。这些产业的增长或衰退会直接影响对石化产品的需求。例如，建筑行业的繁荣可能会带动对塑料、涂料和胶粘剂等化工产品的需求增加，而汽车行业的技术进步可能会对高性能材料的需求产生影响。

1.3 化工企业自身的科技创新水平

科技创新水平直接影响着化工企业的产品质量和性能。随着市场对化工产品的需求日益提高，客户对产品的质量和性能也提出了更高的要求。只有通过不断地科技创新，化工企业才能研发出更优质、更具竞争力的产品，满足客户的需求。例如，新型的催化剂可以提高化工生产的效率和产品质量，而新的合成技术可以创造出具有特殊性能的化工产品。这些创新成果能够提升企业在市场中的竞争力，吸引更多客户，促进销售增长。此外，科技创新还可以为化工企业带来成本优势。通过引入先进的生产工艺和技术，企业能够降低生产成本，提高生产效率。这不仅有助于提升企业的盈利能力，还能在价格竞争中占据有利地位。更低的成本意味着企业可以在保证利润的前提下，提供更具吸引力的价格，从而增加销售量。

2 石化销售企业化工产品销售风险的具体表现

2.1 信用管理阶段的销售风险

信用管理阶段的销售风险主要体现在以下几个方面。

首先,客户信用评估的不确定性是一个重要问题。石化销售企业需要准确评估客户的信用状况,以确定是否给予赊销和信用额度。然而,客户信用信息的不完整、不准确或难以获取,可能导致错误的信用评估,从而增加坏账和欠款的风险。

其次,市场波动和价格变化对信用管理带来挑战。化工产品市场价格受多种因素影响,如供需关系、原材料价格、宏观经济环境等。价格的不稳定使得销售企业在信用管理中难以准确预测客户的还款能力,可能导致信用额度的不当设定和欠款风险的增加。

最后,客户信用行为的不确定性也是一个问题。有些客户可能故意拖欠货款,或者在还款方面存在不诚信行为,这不仅会对企业的现金流造成压力,还可能影响企业与其他客户的合作关系^[2]。

2.2 产品库存环节中的销售风险

在产品库存环节中,存在着一些销售风险,这些风险可能会对企业的运营和盈利能力产生重大影响。

首先,产品库存过高是一个常见的销售风险。如果企业持有过多的库存,可能导致资金占用、库存成本增加以及产品滞销的风险。过高的库存水平可能是由于市场预测不准确、供应链管理不善或销售策略失误等原因引起的,这可能会使企业面临资金周转困难、利润下降甚至亏损的局面。

其次,产品库存过低也会带来销售风险。库存不足可能导致无法满足客户需求,失去销售机会,影响企业的市场份额和客户满意度。这可能是由于供应商问题、物流延迟或需求预测不准确等原因造成的。

最后,产品质量问题。在库存环节中,如果化工产品存储不当、过期或受到污染,可能会影响产品质量。这可能导致客户投诉、产品退货和销售损失。质量问题还可能对企业的品牌形象造成负面影响,使客户对产品的信任度下降。

2.3 产品运输过程中的销售风险

在石化销售企业中,化工产品的销售过程面临着各种风险。其中,产品运输过程中的销售风险是一个需要特别关注的方面。首先,化工产品通常具有易燃、易爆、有毒或腐蚀性等特性,这使得运输过程中的安全风险成为首要问题。在运输过程中,任何事故或意外都可能导致产品泄漏、火灾或爆炸等严重后果,不仅会造成财产损失,还可能对环境和人员安全构成威胁。其次,物流环节的不确定性。物流延误、运输中断或货物丢失等问题都可能导致产品无法按时交付,

影响客户的满意度和企业的声誉。最后,运输成本的波动也会对销售利润产生直接影响,尤其是在油价上涨或运输市场不稳定的情况下^[3]。

3 石化销售企业化工产品销售风险防控措施

3.1 注重合同管理

完善的合同管理体系可以规范销售活动,保障双方权益,防范信用风险,以及解决可能的法律纠纷。因此,石化销售企业应加强对合同管理的重视,建立健全的合同管理制度和流程,培训相关人员,确保合同的签订、履行和管理都得到有效的控制和监督。

首先,合同是石化销售企业与客户之间的重要法律依据。通过明确合同条款,双方可以规定产品的质量、标准、价格、交货期限、付款方式等关键要素。这不仅有助于避免潜在的纠纷,还可以确保双方的权益得到保障,一个完善的合同可以为销售活动提供明确的指引,减少不确定性和风险。

其次,合同管理还可以规范销售流程。石化销售企业通常面临着复杂的销售网络和多个环节的协调。合同管理可以确保销售活动的各个环节都有明确的责任和义务,避免出现职责不清、流程混乱的情况,这有助于提高销售效率,减少管理漏洞,从而降低风险的发生。

最后,合同管理对于法律纠纷的防范和解决也具有重要意义。在合同中明确约定争议解决方式和法律适用条款,可以为可能发生的纠纷提供明确的处理依据。当纠纷发生时,合同可以作为重要的证据,帮助企业维护自身合法权益。

3.2 注重信用管理

信用管理对于防控化工产品销售风险至关重要。

首先,有助于评估客户的信用状况。通过对客户信用历史、财务状况和信誉度的评估,企业可以更好地了解客户的还款能力和信用风险。这使得企业能够做出更明智的销售决策,避免与高风险客户进行交易,减少坏账和欠款的发生。

其次,可以帮助企业建立健全的信用政策。制定明确的信用标准、信用额度和付款期限等政策,有助于规范销售流程,确保客户按时付款。信用管理还包括对逾期账款的有效追讨,采取适当的措施催收欠款,降低企业的经济损失。

另外,能够提升企业的市场竞争力。在竞争激烈的石化行业中,良好的信用管理可以树立企业的良好形象,增强客户对企业的信任和忠诚度,这有助于企

业与客户建立长期稳定的合作关系,拓展市场份额,提高销售业绩。为了有效实施信用管理,石化销售企业可以采取以下措施:①建立完善的客户信用档案,及时更新客户信息,定期进行信用评估;②制定科学合理的信用政策,明确信用额度、付款期限和逾期处理方式;③加强内部培训,提高销售人员的信用意识和风险防范能力也是非常重要的;④定期对信用管理体系进行评估和改进,不断适应市场变化和企业发展的需要^[4]。

3.3 加强库存管理

加强库存管理是防控石化销售企业化工产品销售风险的重要手段。通过合理控制库存水平、提高资金利用效率和提升客户满意度,企业能够更好地应对市场变化和挑战,实现可持续发展的目标。

首先,加强库存管理可以降低销售风险。合理的库存水平能够避免产品积压和缺货现象的发生,从而减少因库存过高或过低而导致的损失。通过准确预测市场需求和销售趋势,企业可以制定科学的库存策略,确保产品的及时供应和销售,降低市场风险和客户流失的可能性。

其次,有助于提高资金利用效率。石化销售企业通常需要大量的资金来采购和存储化工产品,如果库存管理不善,会导致资金占用过多,影响企业的资金周转和运营效率。通过优化库存结构,减少不必要的库存积压,可以释放更多的资金用于其他业务发展,提高企业的经济效益。

最后,加强库存管理还能够提升客户满意度。及时满足客户的需求是提高客户满意度的关键。当企业能够准确掌握库存情况并快速响应客户订单时,能够提供更优质的服务,增强客户对企业的信任和忠诚度。与此同时,为了加强库存管理,石化销售企业可以采取一系列措施。①建立完善的库存管理系统,利用信息化技术实时监控库存数量和状态,实现精准的库存控制;②加强与供应商的合作,优化采购流程,确保供应链的畅通和稳定;③定期进行库存盘点和清理,及时发现并处理过期、损坏或滞销的产品,减少库存损失。

3.4 树立风险意识

防控石化销售企业化工产品销售风险需要树立强烈的风险意识。只有不断增强风险意识,企业才能更好地应对市场变化和挑战,保障化工产品销售的安全和稳定,实现可持续发展的目标。

首先,风险意识是企业决策的重要基础。在化工

产品销售过程中,企业需要面对市场需求的波动、价格的变化、供应链的不稳定等多种因素。如果企业没有足够的风险意识,可能会盲目追求销售增长而忽视潜在的风险,从而导致决策失误。相反,树立风险意识可以使企业在制定销售策略和决策时更加谨慎和理性,充分考虑各种可能的风险情况,并采取相应的防范措施。

其次,有助于企业建立健全的风险管理体系。一个完善的风险管理体系包括风险评估、风险控制和风险应对等环节。通过树立风险意识,企业能够更加主动地识别和评估化工产品销售过程中的各种风险,制定科学合理的风险控制措施,降低风险发生的可能性和影响。

再次,能够提升企业的市场竞争力。在石化行业中,客户对产品质量和安全的要求越来越高。具有强烈风险意识的企业会更加注重产品质量和安全管理,严格遵守相关法规和标准,树立良好的品牌形象。这样不仅可以增强客户的信任和满意度,还能提高企业在市场中的竞争力,赢得更多的市场份额。

最后,树立风险意识还需要加强员工培训和教育。企业应通过培训和教育活动,提高员工对风险的认识和理解,使其在工作中能够自觉地关注风险,并积极参与到风险管理中来。而企业还应建立激励机制,鼓励员工提出风险防范的建议和措施,共同营造良好的风险管理文化^[5]。

4 总结

综上所述,石化销售企业化工产品销售风险防控需要从多个方面入手。通过注重合同管理、注重信用管理、加强库存管理、树立风险意识等措施,企业可以降低销售风险,提高市场竞争力,实现可持续发展。同时企业还应根据自身实际情况,不断完善风险防控体系,确保企业在激烈的市场竞争中立于不败之地。

参考文献:

- [1] 高莹.石化销售企业化工产品销售风险防控研究[J].企业改革与管理,2017(16):101.
- [2] 赵卫东,杨清.石化销售企业化工产品销售风险防控研究[J].中小企业管理与科技,2019(5):96-97.
- [3] 宋福瑜,崔军锋.石化销售企业化工产品销售风险防控的思考[J].中国经贸,2018(14):72-73.
- [4] 沈琬.石化销售企业化工产品销售风险防控思考[J].化工管理,2017(20):261.
- [5] 谢长刚.石化销售企业化工产品销售风险防控研究[J].现代营销,2019(4):182.