

国内化工贸易企业的经营分析及战略选择探索

董迎春（山东建兰化工股份有限公司，山东 淄博 255436）

摘要：我国化工贸易在 21 世纪中取得了巨大的成就，不仅促进了我国工业、国防、民生等多方面的进步，同时也逐渐迈入国际舞台，在世界经济贸易结构中占有一席之地，对国民经济的增长和产业转型具有深远的影响。然而，随着时代的发展，国内化工贸易企业面临的挑战也日益严峻。通过深入分析，可以全面了解企业的运营状况，识别存在的问题和风险，为构建新型的贸易模式提供依据，新型贸易模式旨在适应新的市场环境，提高企业的竞争力，进而推动整个行业的战略性改革。

关键词：国内化工；贸易企业；经营分析

0 引言

在新经济时代的大背景下，随着国内行业体制改革的深化和“十四五”规划的推进，传统的化工贸易经营模式正在经历一场深刻的变革。由于供求关系的转变，化工贸易行业的竞争愈发激烈，传统的“贮水池”式的流通环节面临着前所未有的挑战，对化工贸易企业而言，既蕴含着无限的机会，也带来了不小的挑战。本文基于对我国化工行业的深入分析和判断，结合化工贸易企业的发展历程和现状，就当前经济环境下化工贸易企业在经营模式和战略选择方面的问题展开探讨，对发现的问题提出解决思路，以期寻找适合国内化工贸易企业发展的经营战略。

1 我国化工贸易的现状

1.1 过于依赖对外进口

根据我国化工贸易储存量的实际情况，可以看出我国的人均能源量相当不足。作为一个以煤矿为主的能源大国，我国的油气资源相对稀缺，优质能源更是匮乏。数据显示，我国的煤炭、石油等资源虽然储存量足够，但是在世界的整体排名并不靠前，想要发展工业一定要有这些化工资源的支持，可以据数据来看，将来的化工产品需求岌岌可危，为了满足人民的需求，我国不得不依赖进口来弥补能源缺口，说明我国在化工能源领域仍面临着严峻的挑战，需要采取有效措施加以解决^[1]。

1.2 我国化工贸易形势的现阶段情况

我国化工进出口贸易在改革开放的春风中如雨后春笋般蓬勃发展，贸易额持续攀升，已形成一定的规模。然而，在这繁荣的背后，化工贸易逆差的问题依然尖锐，且有不断扩大的趋势。其主要根源在于我国化工产业结构的局限，以劳动和资源密集型为主的生产模式在国际市场上缺乏竞争力，特别是在全球金融危机的冲击下，我国化工出口贸易遭遇了前所未有的

困境，导致产品在国际市场上的竞争力进一步下滑。我国化工贸易逆差问题的解决需要多管齐下，通过加强技术创新、开拓市场、行业自律等措施的落地实施，相信我国化工产业将迎来更加美好的明天，为国家的经济发展作出更大的贡献。

1.3 化工的利用率较低

我国化工资源利用率低已经不是近期就出现的问题了，就拿我国的石油原油储备量问题来看，传统使用的催化、裂化装置，原本是专为提炼轻质原油而设计的，如果用来处理重质原油，不仅可能对设备造成不可逆的损害，而且还可能导致催化剂失去活性。这意味着无法有效地获得市场所需的化工产品，不能满足消费者对化工产品日益增长的需求，长此以往，我国化工行业的整体利用率将不可避免地出现下滑趋势。

1.4 金融危机对于化工贸易的影响

金融危机对化工行业的影响是多方面的，金融危机的出现导致化工产品的价格波动较大，进口贸易额明显下降，贸易增长速度也放缓，给我国的化工企业带来了很大的压力。金融危机使我国化工企业的进出口贸易额出现逆差，逆差额高达上千亿美元，表明我国化工企业在国际市场上的竞争力有待提高。我国化工贸易产业的内部结构也存在一些问题，如产能过剩、市场竞争激烈等，这些问题使国内的化工企业很难开展拓展版图，与国际大型化工企业相比，我国部分化工产品的竞争力相对较低，外国化工产品更容易倾销我国国内市场。为了应对这些问题，我国化工企业需要加强技术创新和品牌建设，提高产品的附加值和市场竞争能力，推动行业内部的整合和转型升级。

2 我国化工贸易企业的发展机遇

2.1 重塑销售结构打造联销网络

在竞争激烈的化工市场中，明确自身定位和行业

优势是至关重要的，每家化工贸易企业都需要深入研究市场需求、行业趋势以及客户结构，找到自己的竞争优势和独特卖点。

在此基础上，制定针对性的销售策略，确保产品与市场需求相匹配。利用线上和线下的多种渠道，如电商平台、行业展会、专业论坛等，提高企业及产品的知名度，与目标客户建立直接的联系，增强品牌影响力。此外，建立合作伙伴关系，拓展销售网络，实现互利共赢。

化工产品的质量是赢得市场的关键。通过持续的技术创新和严格的质量控制，提升产品的核心竞争力，提供优质的售后服务，满足客户的个性化需求，增强客户黏性。整合各企业的优势资源，构建区域性的联合销售网络，有助于企业之间的信息共享、资源互通，形成合力以应对市场变化。

联销网络能更好地把握行业动态，提高企业的市场响应速度^[2]。例如，某化工企业通过分析其在生产、营销和加工环节的优势，建立起一个综合性的组织联销网络团队，团队汇集了各企业的精英，旨在提高整体的销售业绩，每家企业都能共享资源、信息和经验，实现经营效益的最大化。

2.2 强化化工产业链信息交互

在当今的商业环境中，对于化工贸易企业来说，由于行业的复杂性和动态性，信息的及时获取和共享更是关键，如果企业不能有效地与同行进行沟通，就可能导致信息闭塞和信息不完全透明的问题，影响到企业的决策和运营。信息不完全透明可能引发一系列问题。

例如，在采购和销售方面，如果企业不能准确了解市场价格和供求状况，就可能面临风险，对于一些关键的商业决策，如投资、合作等，不完全透明的信息可能导致决策失误或带来潜在的法律风险。因此，为了解决这些问题，化工贸易企业需要积极拓宽信息的接收渠道，包括与行业内其他公司进行定期的交流和合作，还应该利用现代信息技术如大数据、云计算等来获取更广泛的市场信息和行业数据。

2.3 建立良好的运行机制

国内化工贸易企业需要派出专门人员对国际化工贸易市场进行深入的考察和研究，了解国际市场的需求、竞争态势和贸易规则，以便更好地把握市场机遇，制定合理的经营策略。建立完善的供应链管理机制，企业应建立完善的供应链管理机制，确保产品质量、

运输和交付等方面的稳定性和可靠性，提升企业的信誉度和竞争力。化工贸易涉及的风险多种多样，如价格波动、运输风险、质量风险等，应建立健全的风险管理机制，提前预测和评估各类风险，制定应对措施，以降低风险对企业经营的影响。国内化工贸易企业应积极吸纳具有国际视野和经验的人才，建立专业化的国际化团队，为企业在国际市场的拓展提供有力支持。

3 我国化工贸易企业在经营战略方面选择

3.1 后向一体化战略

后向一体化战略是深远的商业策略，旨在深化企业对上游供应商的控制。要想成功实施这一战略，必须满足严格且多样化的条件，供货方公司不仅需要具备正规的商业资质和品牌知名度，其产品更需要在市场中占据有利地位，并展现出独特的竞争优势，优势源于产品的差异性、技术的领先性或是品牌影响力的强大。

此外，作为实施后向一体化战略的企业，自身必须展现出强大的竞争实力，包括企业内部的研发能力、生产能力、销售能力以及管理能力，具备足够的实力去开拓更广阔的销售渠道，同时也需要拥有足够的人力资源储备和流动资金，以确保企业的日常运营和未来的发展^[3]。

在市场经营方面，企业需要保持稳定的市场占有率，避免因市场波动或货源供应不稳定而导致的损失，稳定的市场地位不仅可以为企业带来持续的利润，还可以增强企业的信誉和品牌形象；实施后向一体化战略的企业需要注重商品的利润产出属性，只有高利润的商品才能为企业提供足够的资金支持，促使企业更快地获得关键资源，推动企业的进一步发展。后向一体化战略的成功实施，不仅需要企业对自身实力的全面提升，更需要企业具备前瞻性的战略视野和勇于开拓的精神。

3.2 市场渗透战略

化工贸易企业在经营战略的制定和实施过程中，需要全面考虑各种因素，确保经营的有效性和持续性，市场占有率是衡量企业在特定市场中成功与否的重要指标，企业需要定期分析产品的市场表现，了解竞争对手的情况，以便调整经营策略。与制造商和销售客户之间建立稳固的合作关系，获得更好的产品供应，还可以通过与客户的直接沟通，更好地理解市场需求。了解销售的结构和渠道，明确各个产品的销售贡献，以及销售的主要推动因素，更加有针对性地进行市场

开拓和促销。

3.3 经营战略的集中化以及多元化

在化工贸易企业中,产品销售能力的强化也很重要,可以采取集中化和多元化的经营战略。首先,通过集中化经营,企业可以更好地聚焦核心业务,提高运营效率和产品质量,能够帮助企业在特定领域内扩大规模,增强市场地位和竞争力。其次,多元化经营可以帮助企业扩大产品线和服务范围,满足不同客户的需求,进入新的市场和行业,企业可以增加收入来源,降低对单一产品的依赖,并提高市场占有率和盈利能力。在实施多元化经营战略时,化工贸易企业可以采取多种方式。例如,引进合资化的经营方式,与其他企业合作共同开发新产品和开拓新市场,合作方式可以带来资金、技术、市场渠道等资源,降低企业的风险和成本。

此外,混合式的多元化经营也是可行的选择,企业可以在同一经营领域内同时采取多种不同的产品或服务策略,以满足不同客户群体的需求,除了销售化工原料外,企业还可以提供相关的技术咨询、物流配送等服务,增加客户黏性和忠诚度^[4]。在实施多元化营销战略的过程中,化工贸易企业还需要注重营销模式的创新,可以采用数字化营销、社交媒体推广、线上线下融合等新型营销手段,不断创新和适应市场变化,企业可以更好地吸引和留住客户,提高品牌知名度和美誉度。

3.4 完善企业监督体制

在当今复杂多变的市场环境中,企业内部的监督体制和风险管理非常重要,健全的监督体制可以确保企业运营的稳定性和财务信息的透明度,而有效的风险管理则有助于降低企业在经营过程中面临的各种风险。强化企业内部监督体制能够保障企业健康发展,包括对财务、采购、生产等核心部门的日常监督,也包括对领导层决策的监督。

通过建立完善的监督机制,可以及时发现并纠正企业运营中的问题,防止小问题变成大隐患,并且加强内部沟通与协作,打破部门壁垒,提高工作效率也是监督体制的重要一环。在财务方面,严格的监督能够确保财务信息的真实性和完整性,企业不仅要有完善的财务制度和流程,还要有相应的审计和监督机制,与外部审计机构的合作,可以更客观地评估企业的财务状况,发现潜在的风险点,并及时采取措施进行整改。对客户的资信调查,对客户的信誉、经营状况等

进行深入了解,降低坏账、诈骗等风险,与当地执法部门保持良好关系,以便在遇到法律问题时能够及时寻求帮助。

3.5 加强对传统业务的发展

我国的化工贸易,不仅在国内市场上占据重要的地位,更在国际舞台上展现出了强大的竞争力。以基础化工原料产品、容器类化工产品、添加剂类化工产品等为主营业务,每一项产品都经过严格的筛选和质量的把控,确保为客户提供最优质的服务,我国化工贸易始终坚持“质量第一,客户至上”的原则,以诚信和专业赢得客户的信任 and 市场的认可。

在销售模式上,企业要不断创新,结合不同的产品类型制定出独特的销售策略;深入挖掘市场潜力,寻找新的销售渠道和合作伙伴,将业务范围不断拓展,无论是在大型企业的采购合作还是在终端消费市场的销售推广,都要有敏锐的市场洞察力和卓越的执行力^[5]。除了传统业务的发展,企业还应该注重产品的研发和创新,不断探索新的技术和配方,致力于将产品推向更高的科技水平,创新精神不仅增强企业的核心竞争力,也为整个化工行业的发展注入新的活力。

4 结束语

在新时代背景下,化工贸易企业的管理模式需要不断优化和调整,以适应市场的变化和需求。经营战略的确定与聚焦是化工贸易企业经营与发展的关键,而企业内部之间的互联互通也是至关重要的。化工贸易企业需要明确自身的经营优势、产品特点、业务范围、发展项目以及合作伙伴等,这些都是制定经营战略的基础。同时,化工贸易企业需要围绕着主营业务,制定发展规划,并不断拓展业务领域,提高自身的竞争力和市场地位。相信只要明确经营战略并付诸实践,国内化工贸易企业一定能够迎来美好的未来。

参考文献:

- [1] 董海英,徐元栋.中国化工出口贸易的影响因素分析[J].广东石油化工学院学报,2020(01).
- [2] 王莹.石油化工贸易企业多元化发展路径研究[J].中外企业文化,2022(10).
- [3] 吴丽.浅谈中小企业应收账款管理——以乙化工贸易公司为例[J].商讯,2020(14).
- [4] 马绍杰,张婷.我国石油和化工贸易对产业的影响分析[J].企业改革与管理,2018(17):216-217.
- [5] 邓峥云.20世纪70年代的中美石油贸易与技术合作[J].当代中国史研究,2018,25(4):80-89,127.