

经济新常态下的企业工商管理创新

闫巧¹ 陈梦琪²

1. 天津生态城投资开发有限公司 天津 300467

2. 深圳市信息基础设施投资发展有限公司 广东 深圳 518000

摘要: 随着经济新常态的到来,企业工商管理面临着许多挑战和机遇。在这个快速变化的环境中,企业需要依靠创新来提升竞争力,实现可持续发展。本文旨在探讨经济新常态下企业工商管理创新的重要性和方法。将介绍经济新常态的背景和影响因素,分析对企业工商管理带来的挑战与机遇。重点论述企业工商管理创新的重要性,阐述创新对企业市场竞争力和可持续发展的作用。

关键词: 经济新常态;工商管理;创新

1 经济新常态的特点

经济新常态的特点主要体现在以下几个方面。第一,稳中求进:相较于高速增长时期,经济新常态更加注重稳定发展,追求高质量和高效益。经济增速相对放缓,但质量提升、结构调整和风险控制成为重要目标。第二,结构优化:经济新常态下,中国经济正朝着供给侧结构性改革的方向转变。通过去产能、去库存、去杠杆和降成本等措施,推动经济结构调整和优化,提高资源配置效率。第三,创新驱动:在经济新常态下,创新成为引领经济发展的重要动力。通过加大科技创新投入和改革创新力度,培育新的增长点和经济增长动能,提升产业竞争力和创新能力。第四,内外需平衡:经济新常态注重发展内需并实现内外需平衡。通过促进居民收入增长、提高消费能力,扩大中等收入群体消费,以及加强对外贸易开放,实现消费拉动和外贸增长的良性循环^[1]。第五,可持续发展:经济新常态下,可持续发展成为经济增长的重要前提。注重生态环境保护,推动绿色发展和低碳经济转型,促进资源节约和环境友好型经济增长。

2 经济新常态对企业工商管理的影响

2.1 市场竞争加剧对企业的影响

经济新常态对企业工商管理产生了深远的影响。随着经济增速的放缓和结构调整的推进,市场竞争日益加剧。企业面临着更为激烈的市场竞争压力,需要更加注重产品质量和服务水平的提升,以在竞争中占据优势地位。经济新常态要求企业进行内外外部环境的适应和转型。企业需要加强市场调研和分析,提前预判市场变化,灵活调整战略和运营模式,以适应市场需求的变化。随着经济新常态下供给侧结构性改革的推进,企业在生产和经营过程中需要更加注重资源的合理配置和利

用效率的提升。通过技术创新和管理创新,实现生产成本的降低和效益的提升,提高企业竞争力。然而市场竞争加剧,也带来了企业的一些挑战和困难。企业需要加强市场信息的收集和分析,提升市场营销的能力,找准自身的定位和竞争优势。

2.2 消费需求升级对企业的影响

消费需求升级要求企业提供更加个性化、多样化和高品质的产品和服务。消费者对于产品质量、功能、创新性以及购物体验的要求不断提高,因此企业需要更加注重产品研发和创新,不断提升产品的质量和性能,以满足消费者日益增长的多元化需求。消费者更加注重品牌形象、社会责任和文化价值,因此企业需要通过品牌建设、精准营销和多元化渠道的开发,建立与消费者的情感连接和品牌忠诚度,实现持续的市场份额增长。消费者对健康、环保、绿色产品的需求不断增加,以及高科技、数字化等新兴产业的快速发展,为企业提供了广阔的发展空间和新的商机。消费需求升级也给企业带来了一些挑战。首先,产品研发和创新需要更高的投入和风险承受能力。企业需要加大研发投入,加强技术创新和人才引进,以不断提升产品的竞争力和市场份额。

2.3 产业结构调整对企业的影响

产业结构调整要求企业进行转型升级和技术创新。随着传统产业的退让和新兴产业的崛起,企业需要及时调整自身的经营模式和产品结构,加大科技创新力度,提高自身的竞争力。产业结构调整也对企业的市场竞争带来了新的形势。随着相关政策的推动和市场需求的变化,新的产业链条不断形成,新的市场需求逐渐崛起。企业需要准确把握市场趋势,及时调整自身的生产布局,开拓新的市场。产业结构调整也对企业的人才需求提出了更高的要求。随着产业升级和结构调整,对高素

质、高技能人才的需求不断增加^[2]。企业需要加强人才引进和培养,提高员工的综合素质和创新能力,以适应新的产业结构和市场竞争的需求。产业结构调整也给企业带来了一些挑战。首先,企业需要投入较大的资金和资源进行产业结构的调整和转型升级,这对企业的资金实力和经营风险提出了更高的要求。由于竞争激烈和市场变化快速,企业需要加大市场调研和创新能力,及时捕捉市场机会和需求变化,避免陷入市场竞争的被动局面。

3 工商管理创新在企业发展中的作用

3.1 提升企业核心竞争力

工商管理创新可以帮助企业有效提升运营效率和管理水平。(1)通过引入先进的管理理念和方法,优化企业的组织结构、流程和运作模式,实现资源的有效配置和利用,提高生产效率和经营效益。(2)工商管理创新可以帮助企业更好地识别、把握和应对市场机遇。通过市场调研和分析,企业可以准确了解市场需求和竞争动态,把握市场趋势,灵活调整战略和产品结构,从而提供符合消费者需求的产品和服务,增强企业的市场竞争力。(3)工商管理创新还可以推动产品和技术创新,提升企业的技术水平和创新能力。通过不断加大研发投入,吸引高端人才,搭建创新平台,使企业能够研发出更具竞争力的产品和技术,增强企业的核心竞争力。(4)工商管理创新可以推进企业的管理体制和文化建设,构建具有核心价值观的企业文化,营造良好的组织氛围和员工团队精神。这将有助于吸引和留住人才,激发员工的创造力和团队合作精神,提高企业的综合竞争力。

3.2 促进企业可持续发展

企业可持续发展需要注重经济效益、环境友好和社会责任的协同推进。企业应树立以可持续发展为导向的经营理念,将社会责任融入企业战略和运营决策,实现经济效益与环境友好的。通过加大科技创新投入,企业可以开发出更加环保、资源节约和高效的产品和技术,降低生产成本,提高企业竞争力。企业还应积极引入和运用新技术,提高生产和运营效率,降低对资源和能源的消耗,实现可持续发展目标。企业应积极关注员工的职业发展和福利待遇,提供良好的工作环境和机会,提高员工的满意度和忠诚度^[3]。通过建立科学的员工激励机制和培训体系,激发员工的创新潜力,提高员工能力,为企业的可持续发展提供有力支持。企业应积极参与社会公益活动,关注和回应利益相关方的关切和需求,建立良好的企业形象和声誉。

3.3 提高企业管理效率与效益

提高企业管理效率与效益是企业发展中至关重要的

任务,它对于企业在竞争激烈的市场中保持竞争优势具有关键性的影响。首先,企业可以通过提高管理效率来降低成本并实现资源的有效利用。其次,优化管理体系和应用先进的管理方法可以提高企业的决策效率和灵活性。借助信息化技术,构建高效的管理系统,加强数据分析和决策支持能力,能够更好地把握市场变化和机会,更加准确地做出战略决策,降低风险并提高企业的竞争力。此外,加强人才培养与管理也是提高管理效率与效益的重要途径。企业应加强员工的培训与发展,提升员工的专业素养和创新能力,使其能够适应企业快速变化的需求。最后,建立良好的企业文化和价值观也是提高企业管理效率与效益的关键要素。企业文化和价值观的塑造可以增强员工的凝聚力和归属感,提高员工的工作投入度和执行力。

3.4 增强企业市场响应能力与适应性

增强企业市场响应能力与适应性是在不断变化的市场环境中确保企业长期竞争力的重要策略。企业需要建立敏锐的市场感知能力。通过市场调研、竞争对手分析和消费者洞察,企业能够及时发现市场变化和趋势,从而快速调整自身的战略和行动计划。通过不断研发新产品、改进现有产品,满足市场不断变化的需求,提升产品的差异化竞争优势。同时,改进和提升服务质量,提供个性化、定制化的服务,增强客户黏性和忠诚度。企业还要注重建立灵活高效的供应链管理体系。通过与供应链合作伙伴的紧密合作,建立反应迅速、调配灵活的供应链网络,能够更加有效地满足市场需求的变化。合理管理供应链中的库存和物流,降低成本,缩短交货周期,提高企业对市场变化的敏感度和应对能力。建立快速决策和执行机制,提高组织对变化的适应能力。同时,培养员工的学习能力和适应能力,鼓励员工勇于创新,提供良好的学习和成长环境,使员工能够积极主动地适应和拥抱市场变化,推动企业快速发展。

4 经济新常态下企业工商管理的创新策略

4.1 创新管理模式与组织结构

在经济新常态下,企业工商管理需要采取创新策略,以适应快速变化的市场环境和需求,确保企业持续健康发展。企业可以采取创新的管理模式。传统的管理模式可能已经无法适应新常态下的挑战,因此企业可以通过引入先进的管理理念和方法,如“互联网+”、大数据、人工智能等,来提高管理效率。让员工参与决策、激发员工的创造力和创新能力,也是创新管理模式的一种方式,并能够更好地适应新常态的需求。企业可以运用创新的组织结构来提高效率和灵活性。传统的层级制

度可能导致决策滞后、信息传递不畅等问题,因此企业可以采用扁平化组织结构,减少层级和冗余,提高决策的效率和响应速度^[4]。此外,企业还可以采用团队组织或者跨部门协作方式,鼓励员工之间的交流和合作,推动创新和共享知识。

除了创新管理模式和组织结构,企业还可以注重创新人力资源管理。通过建立具有创新能力的团队,吸引和留住高素质的人才,提高员工的职业发展和满意度。企业可以建立多元化的人才培养机制,鼓励员工学习和自我提升,以适应新常态下的挑战。企业还可以利用信息技术来创新工商管理。通过数字化和信息化技术,企业可以提高数据的收集、处理和分析能力,优化决策过程,实现信息的共享和流动。企业还可以采用工业互联网技术,实现生产流程的数字化、自动化和智能化,提高生产效率和产品质量。

4.2 创新市场开拓与营销策略

在竞争激烈的市场环境下,创新市场开拓与营销策略是企业取得竞争优势的重要手段。首先,企业可以采取创新的市场定位策略,找准目标市场和目标客户,并针对他们的需求提供个性化的产品或服务。通过深入了解客户的需求和偏好,企业可以开发出具有差异化竞争优势的产品或服务,提高市场的获得率。传统的广告和宣传方式可能已经无法满足现代消费者的需求,因此企业可以利用社交媒体、移动应用等新媒体平台进行推广,并采用创意性的营销活动吸引消费者的关注和参与。此外,企业还可以与合作伙伴进行联合营销,通过合作共赢的方式扩大市场份额。除了创新的市场定位和推广策略,企业还可以采用创新的渠道拓展策略。传统的销售渠道可能已经无法满足消费者多样化的购买需求,因此企业可以开拓线上销售渠道,如电商平台和移动应用商店,提供便捷的购物方式。同时,企业还可以与实体店面合作,通过线上线下融合的方式提供更完善的购物体验。企业要注重创新的客户关系管理策略。

4.3 创新企业战略规划与可持续发展

在不断变化的商业环境中,创新企业战略规划是确保企业可持续发展的关键。首先,企业应该注重创新和技术研发,以提供具有竞争力的产品和服务。通过不断引入新技术、新产品和新服务,企业可以保持在市场中的领先地位,并吸引更多的客户和消费者。根据市场需求和发展趋势,企业要及时调整自身的战略规划,包括产品、市场、渠道等方面。通过灵活调整企业的战略定位和方向,企业能够更好地适应市场的变化,抓住机遇并避免风险。创新企业战略规划需要有有效的组织支撑和管理体系。企业要适应新技术和新模式的发展,采用平台化、网络化的组织形式,提高决策效率和信息流通速度。同时,注重培养和吸引具有创新思维和实践能力的人才,建立高效的团队和资源配置机制,推动创新企业战略规划的实施。创新企业战略规划要考虑社会、环境和经济的可持续性。在产品研发、生产、供应链管理等方面要注重环境保护和资源节约。

结束语

在经济新常态下,企业工商管理的创新变得愈发重要和紧迫。随着市场环境的不断变化和竞争的加剧,传统的管理模式和策略已经无法满足企业的需求。创新可以涵盖市场开拓、产品设计、供应链管理、组织架构和人力资源管理等诸多方面。通过创新,企业可以更好地适应市场的需求,提升竞争力,并实现长期的可持续发展。

参考文献

- [1]陈旭.经济新常态下的企业工商管理创新路径[J].现代工业经济和信息化,2023,13(1):187-188.DOI:10.16525/j.cnki.14-1362/n.2023.01.072.
- [2]杨嘉.基于经济结构转型发展下的企业工商管理模式的构建研究[J].科技经济市场.2022,(9).
- [3]王旭英,季涛.企业工商管理的未来发展方向及管理模式探索研究[J].现代商业.2022,(22).
- [4]李俊英.浅谈经济结构转型发展下企业工商管理模式的对策探寻[J].租售情报.2022,(5).108-110.DOI:10.3969/j.issn.1673-7032.2022.05.039.