

新时代的煤炭销售形势及对策分析

李 瑞

山西锦兴能源有限公司, 中国·山西 吕梁 033000

【摘 要】在我国经济发展水平不断提升的时代背景之下,我国的经济实现了由高速发展向高质量发展的转变,且随着宏观经济调控作用的发挥,我国的煤炭行业也逐渐过渡到了高质量发展阶段。作为加速我国经济发展的重要组成部分,煤炭企业应做好对当前发展形势的系统性、科学性分析,为更好地应对新时期的挑战做好充分的准备,逐渐完成煤炭企业经营者经营管理意识的转变工作。本文将立足于煤炭企业现阶段的发展现状,对其销售工作的整体形势进行分析,总结煤炭销售的优化策略,希望能够为更多的煤炭企业提供启发,助力煤炭企业的更好更快发展。

【关键词】煤炭; 销售形势; 新时代

Analysis of Coal Sales Situation and Countermeasures in the New Era

Li Rui

Shanxi Jinxing Energy Co., Ltd., Lvliang, Shanxi, China 033000

[Abstract] Under the background of the continuous improvement of my country's economic development level, my country's economic development has realized the transition from high-speed development to high-quality development, and with the play of macroeconomic regulation, my country's coal industry has gradually transitioned to high-quality development stage. As an important part of accelerating my country's economic development, coal enterprises should do a systematic and scientific analysis of the current development situation, make adequate preparations to better cope with the challenges of the new era, and gradually complete the management of coal enterprise managers. Consciousness shift work. Based on the current development status of coal enterprises, this paper analyzes the overall situation of their sales work, and summarizes the optimization strategy of coal sales, hoping to provide inspiration for more coal enterprises and help them develop better and faster.

[Key words] coal; sales situation; new era

1 新时代煤炭企业煤炭销售形势分析

煤炭资源具有储量丰富、分布广泛、实用经济等特点,是能源体系中最重要的一种,在几十年的时间里一直高速的持续增长。我国是煤炭资源大国,煤炭资源储备量在全世界范围内也是极为丰富的。但是即使我国的煤炭储量丰富,却依然存在很多弊病,一直影响着我国的煤炭使用质量,主要有以下几点。①受我国人口数量的影响,虽然煤炭总量丰富,但是人均煤炭占有量却很低。②我国地域广阔,所以煤炭的分布极为不均,北部和西部地区的煤炭资源丰富,但是南部和东部却是煤炭资源匮乏区,因而我国存在着很严重的消费水平和煤炭资源储备量不协调的问题。③虽然煤炭总量丰富,但是基本是都是不适宜进行露天开采的,少数两个省份适合露天开采的煤炭资源丰富一些,但总量却仅占了我国总煤炭储备量的7%。也正因此,我国已要求煤炭行业的各个企业进行增产增供,以冬季时煤炭的最高产量为生产标准进行煤炭生产。结合官方的统计数据来看,从去年的十二月份截止今年的一月份,我国已经实现了月度产煤3.5亿吨的目标,在今年的三月份我国进口的煤炭数量相较于去年同期,减少了有五十万吨,下降比例为1.81%,相较于2月份增加了超六百万吨,增长比率达31.5%,今年的一到三月份我国的进口煤炭同比下降了近百分之三十。

1.1 煤炭需求

于煤炭资源而言,其下游的需求主要集中在电力、钢铁、建材和化工等的四个行业中,仅这四个行业的煤炭消耗量就占有超80%的比重,于煤炭的总需求量而言,具有决定性的影响作用。结合中债资信发布的信息来看,到2019年末,我国的可贡献合法煤炭产能约为38亿吨,而2020年是煤炭去产能收官之年,新一轮的去产能工作已经正式开展。在新增产能方面,今年新增的能够释放产量的产能来源主要集中在2019年时在在建产能的继续投产,新增产能全面进入了释放期,加之今年的产能结构得到了进一步的优化,内蒙古倒查涉煤腐败对产能释放

造成的影响已经逐渐减弱,所以今年的产能在利用率上会稍高于去年,产量也会有所增加。

①煤炭进口方面。虽然去年的进口煤在价格方面具有明显的优势,但是我国有关进口煤的相关限制却越发严格,在去年的1~11月份,我国的累积进口煤数量为2.65亿吨,同比降低了10.7%,但是在十二月份,在保供措施的影响下,我国的进口煤炭数量增长比率高达1309.63%,使得我国去年的累积进口煤数量超三亿吨,和2019年相比增速明显。②总体分析。从国际形势的角度来看,澳大利亚是我国的煤炭进口国之一,但是因为澳大利亚是亲美派,近些年来我国和美国在贸易、经济和科技等的诸多方面,多有摩擦,交锋不断,澳大利亚势必会在这个时候和美国“统一战线”,并且澳大利亚和很多亚太国家一样,习惯于利用自己的地理位置“徘徊”于中国和美国两个国家之间,以期“谋利”。其次,随着中国经济的发展和科技的进步,我国的综合国力不断提升,于澳大利亚而言,是对他们在亚太地区地位和利益的一种巨大的威胁,加之澳洲地广但是人稀,处于高度发达的状态,早已经进入去工业化的时代,国民经济的来源是服务业、农牧业和采矿业,但是我国的居民人口数量在不断的增长,很多中低端的服务岗位都被我国居民“占据”,故而澳大利亚国家将我国当做了政治攻击的主要对象,因而导致我国的煤炭进口受到了影响。最后,随着我国人们生活质量的提升,人们已经将关注的重点转向了生态环境保护,追求的是可持续性发展,我国也在不断的出台环境保护的相关政策,煤炭作为对环境有污染的资源之一,在绿色经济的时代背景之下,自然会被我国限产,因而短时间内会出现供求失衡的现象。③今年我国煤炭销售突破记录的原因分析。在中澳关系和我国政策和发展方向的整体作用下,供热企业为了正常开展自身的工作业务自不用说,定然会继续大批量进行煤炭的购买,而电力企业是煤炭企业的另一个“需求大户”,随着电力企业煤炭库存量的减少,为了保证自身的正常生产经

营,他们需要提前进行煤炭购买,即存煤。电力企业向煤炭企业购煤使用的是长协价的形式,即电力企业和煤炭企业双方对煤炭的价格进行约定,由此电力企业的运营成本就能得到控制,就能保证国家不会对居民增长电价。但是于这些非电力企业而言,他们在煤炭急缺的这种情形之下,只能顺应“大势”加大力度高价购买煤炭资源,由此一来就导致了我国煤炭资源供需关系发生变化,煤炭价格更是一路飙升。

2 新时代背景下煤炭销售的优化策略

2.1 积极应对国家的宏观调控机制

煤炭企业需要在开展煤炭销售工作的过程中,做好对销售人员的意识强化,让其提高对国家和地方政府出台政策的关注度,尽快地完成对扶持政策、税收政策以及其他政策的了解,帮助企业 在市场竞争中占据先机。另外,煤炭企业需要借助调研、访谈等手段,做好对煤炭销售市场销售需求和销售政策的系统性了解,对采集到的信息进行科学的汇总和整理,将最终结果反馈给企业的生产管理人员,帮助企业 的管理层人员做好对销售政策的科学把控,通过对国家宏观政策的系统分析,完成对企业销售工作开展方向的及时调整,最大化保障企业的销售工作能够健康稳定地开展下去^[2]。

2.2 强化销售人员的综合素质

于煤炭企业而言,销售员工的综合素质水平是影响其销售效益的重要因素,煤炭企业的管理工作需要提高对销售员工综合素质水平的重视程度,定期为销售员工安排培训,让员工在进行煤炭销售的时候,可以从文化营销、知识营销、绿色营销等的营销角度入手,拉近企业和消费者间的距离,完成对销售关系的科学性、系统化分析,为消费者提供优质的消费服务,逐步将顾客培养成企业的忠实客户,与之建立长期的合作伙伴关系。另外,煤炭企业可以对销售员工进行创新销售理念的强化,让销售员工具备更强的销售素养和销售思维能力。为销售员工搭建一个专门的工作团队,让销售人员在团队中发挥出各自的销售优势,实现提升企业整体销售水平的目的。最后,企业还可以尝试着和地方院校建立合作关系,在高等院校的帮助下,完成对专业销售团队的进一步优化,确保企业可以拥有源源不断的综合性销售人才^[3]。

2.3 打破煤炭市场恶性竞争的局面

首先,煤炭企业可以充分发挥出第三方平台的积极作用,对自身的销售渠道进行扩展,通过打造科学系统的网络销售平台,向广大用户提供更加优质的销售服务。同时,煤炭企业还可以提高对货物运输跟踪查询服务的重视程度,不断地进行潜在用户的挖掘,进一步降低煤炭销售的交易成本,提高煤炭销售的流通效率和交易透明度。其次,煤炭企业可以有针对性地引进一些煤炭销售中间商,通过和中间商签订互惠协议的方式,让中间商按照以价换质的方式向企业让利。反过来,煤炭企业可以在价格方面向中间商倾斜,给中间商留出更多的空间利润。随后,企业需要和中间商商讨开拓下游市场的方法,对传统煤炭销售渠道未涉及到的领域进行补充,加速煤炭企业销售能力的提升。最后,煤炭企业需要明确销售市场的实际情况,做好对目标销售群体的科学调整。现阶段,我国煤炭销售的整体趋势是逐步下降的,因此,煤炭企业就不能在继续将销售的目标客户限制在以往的这些销售群体上,需要尽快地结合实际情况对目标客户进行调整,确保企业能够在市场竞争中立于不败之地,最大限度地降低企业的销售风险^[4]。

2.4 进行煤炭质量的强化

在如此激烈的市场竞争中,煤炭的质量是最重要的,需要永远放在第一位,这也是提高销售量的保证。煤炭质量越高,消费者越容易接受,反之,煤炭质量不好,污染环境、损害健康,那么即使价格在优惠,也是很难获取市场青睐的,甚至还面临淘汰。为此,煤炭企业想要将销售工作做好,一定要保证和提高煤炭的质量,采用先进的技术和方法来进行规范的生产。在此过程中需要从以下几点来强化:首先,煤炭企业要求煤炭销售员工做好对各自销售用户煤炭质量满意度的追

踪调查,明确用户对煤炭使用的满意度,做好对这些调查信息的整理汇总工作。其次,强化员工的责任意识,把质量第一作为工作的核心,致力于在行业内树立一个积极正向的企业品牌形象。最后,在进行煤炭销售的过程中,煤炭销售人员需要对煤炭市场的煤炭价格进行科学的对比、分析,秉承着严谨、科学的办事原则,做好对煤炭价格的确定,提升煤炭企业的销售竞争优势。例如,近些年来煤炭市场上比较受欢迎的低灰、低硫煤,只有煤炭企业结合市场需要,生产出符合人们需求的产品,那么才能更好的保证煤炭的销售工作,在市场中抢占更高的份额。

2.5 做好煤炭市场的供需调整

煤炭企业需要充分发挥出信息科技手段的作用,对煤炭市场进行数据信息的系统性分析,明确煤炭发展的整体形式,完成煤炭销售思路的整合,做好销售制度的创新。此外,煤炭企业还要合理利用整理分析出来的数据,做好销售回访工作,提高顾客满意度,强化自身的核心竞争力。

2.6 做好信息化管理工作

目前,是全球经济发展阶段,煤炭企业想要提高销售工作效率,还需要为其制定一体化的管理方案,在信息技术时代,企业需要充分利用信息技术,创建信息化管理机制,以此来增加相关工作的有效性和及时性。如企业通过建立专门的信息数,将联络员的作用发挥出来,并及时分析和汇总信息数据,结合分析的结果创建先进的政策,以此来保证煤炭的生产和销售工作,保证消瘦效果。当然,在此过程中,还需要加强对煤炭市场价格的动态化进行分析,在制定营销策略的同时,有针对性的分析决策,为企业带来更高质量的服务。

2.7 转变营销理念,重视煤炭销售工作

想要保证煤炭销售效果,还需要将煤炭销售工作重视起来,同时还要转变传统的营销理念,具体可以从以下几个方面来实现:首先,加强对煤炭市场真实需求的了解,结合消费者的真实需要来制定销售计划和方式,为煤炭销售工作大小坚实的基础。其次,转变传统的销售理念,要以客户为中心,对客户需求进行把控,摆脱传统时期下粗矿的销售理念,要以服务为主,多听取客户的意见并改进,这也是可以保证煤炭销售工作效率的。此外,销售管理人员也要给与销售人员更多的尊重,充分认识到销售人员在煤炭销售工作中的重要作用和价值,这样才能保证煤炭企业不会面临亏损情况;最后,加强对销售团队的指导工作。众所周知,对于煤炭企业来说,它在发展过程中受到影响因素还是非常多的,如政策、技术、国内外形势等等,所以为了更好的保证煤炭销售工作,还需要聘请本行业的专业人员或者行业专家进行指导工作,以此来完成煤炭的销售计划和目标,同时还能对完成情况进行全面分析,这样不但能带动销售团队的水平和能力,还能为煤炭销售工作带来很大的保障。

3 结束语

综上,煤炭是加速我国经济发展的重要资源,虽然不符合现阶段绿色发展的核心理念,但是却依旧有着不可替代的重要作用,国家和政府也在不断出台保障煤炭产业发展的政策。因而,煤炭企业在后续发展的过程中,首先需要提高对国家和政府政策的关注力度,在此基础上做好对自身专业销售团队的打造,强化员工们的工作意识,将质量第一的理念渗透到日常工作中,通过扩宽销售渠道,合理利用科技手段的方法,提高自身的市场竞争力,保障煤炭销售工作的高质量开展。

参考文献:

- [1] 安雅文. 新形势下煤炭营销风险控制对策分析[J]. 营销界, 2020(15): 168-169.
- [2] 王尧艺. 新形势下煤炭企业营销销售管理工作创新实践探讨[J]. 内蒙古煤炭经济, 2020(5): 105-107.
- [3] 苏根深. 新形势下煤炭企业营销销售管理工作创新[J]. 经济管理文摘, 2019(17): 58-59.
- [4] 屈晶晶. 新形势下国有煤炭企业销售管理工作思考[J]. 财富时代, 2019(8): 226.