

# 精细化管理在煤炭销售中的重要性分析

王 亮

山西锦兴能源有限公司 山西吕梁 033000

**摘要:** 目前,随着世界经济的发展,对煤炭的需求正在增加。无论是国内还是国外,煤炭都是一种必要的能源动力,但产销不平衡和产能过剩造成了不必要的浪费。世界碳交易的兴起倡导节能减排,煤炭经营也面临企业转型等一系列挑战,煤炭销售成为改革的主要目标,精细化管理有利于资源合理配置,降低煤炭生产成本。本文分析煤炭企业现状,总结煤炭成本管理问题,提出具体解决方案,体现精细化管理在成本控制中的作用,希望为煤炭行业的健康发展提供有效方向。

**关键词:** 精细化管理;煤炭销售;重要分析

## Importance analysis of refined management in coal sales

Liang Wang

Shanxi Jinxing Energy Co., Ltd. Shanxi Lvliang 033000

**Abstract:** At present, with the development of the world economy, the demand for coal is increasing. Coal is a necessary energy source both domestically and abroad, but the unbalanced production and sales and overcapacity have caused unnecessary waste. The rise of world carbon trading advocates energy conservation and emission reduction, and coal operation is also facing a series of challenges such as corporate transformation. Coal sales has become the main goal of reform, and refined management is conducive to rational allocation of resources and lower coal production costs. This paper analyzes the current situation of coal enterprises, summarizes the problems of coal cost management, proposes specific solutions, reflects the role of refined management in cost control, and hopes to provide an effective direction for the healthy development of the coal industry.

**Keywords:** Refined management; Coal sales; Important analysis

煤炭企业的发展已成为我国经济建设的重点。煤炭开采业每年占我国经济效益的很大一部分,为社会发展做出了重大贡献。各行业对煤炭的需求越来越大,为了合理配置资源,在卖煤的过程中需要做好工作,开发新的煤炭销售方式,使煤炭企业健康发展。通过大量的实践证明,精细化管理可以使煤炭销售走向新的发展道路,这样,煤炭销售行业核心的各种问题得到严格控制,责任细分,可以有效提高销售效率,防止责任人的责任倾向。可以看出,通过良好的流程管理,管理精煤销售有利于提高内部控制,促进煤炭企业的发展壮大。

### 一、精细化管理简介

详细管理是比较先进的现代企业管理理念和企业管理文化,是社会分工精细化和服务质量精细化的必然要求,在现代管理中明确指出,科学的管理方式主要分为三个层次,第一级是标准化,第二级是精细化,第三级

是个性化。精细化控制属于第二级控制。企业管理在企业的正常生产和发展中起着至关重要的作用,如果企业管理出现问题,将影响企业的整体运行。起初,日本应用了良好的管理并取得了良好的效果,然后逐渐传播到世界各地并广泛使用。

在煤炭企业中运用妥善管理手段,促进煤炭企业生产发展,对煤炭生产进行妥善管理逐步形成规范化,根据煤炭企业的法律和发展特点,优化煤炭企业的妥善管理。这大大节省了企业的生产成本,同时还可以保证煤炭生产的质量和效率,并将其应用于销售和工作中。此时有效改善和解决煤炭销售中的各种问题,促进煤炭销售,提高企业销售,使企业获得更大的利润。

### 二、煤炭销售管理中存在的问题

#### 1. 项目评估问题

目前,根据各个交易地点和煤炭销售市场多种因素

的影响, 报价主要有三种类型: 池价、车牌价、收盘价。煤炭价格主要基于市场估值, 主要由煤炭供需决定。煤炭的长期供应取决于煤炭产能, 但短期实际产量受到生产过剩、非法生产、生产异常、生产政策约束等因素的影响较大, 或严重背离核定产能。与此同时, 进口政策的变化对煤炭供应的影响尤为严重。煤炭需求与宏观经济增长密切相关, 短期内有季节性波动。目前, 我国煤炭价格最终必须等待价格委员会的批准才能以一定的价格出售, 这往往需要很长时间, 因此可能无法跟上市场变化和价格波动对此做出合理的调整, 因此, 它最终会影响收益。

## 2. 销售方法问题

煤炭销售包括许多方面, 包括运输、储存和如何购买, 因此销售方式贯穿于煤炭销售的全过程。在中国丰富的矿产资源体系中, 煤炭处于重要地位, 为中国国民经济的快速增长做出了巨大贡献, 为人民日益美好的生活提供了强有力的保障。2013年以来, 我国煤炭销售和出口趋势开始波动, 与此前向上稳定趋势相比, 目前的销售业绩令人担忧。受国家宏观管理影响, 煤炭销售开始呈现下行趋势, 伴随着生产倡导和低碳生活, 煤炭销售不如以前。而且很难依靠直接供应、直销等传统销售方式来挽救煤炭行业业绩下滑和逐渐下滑, 因此销售方式也是相关企业目前面临的问题。

## 3. 销售服务问题

客户是上帝, 面对消费者, 他们需要的不仅仅是产品, 他们会很大程度上更注重销售服务等问题, 尤其是对于煤炭产品来说, 大多数时候是较大的交易交易, 所以客户对服务的需求会更大, 有些企业往往不解决服务问题, 导致销售额低, 合同减少。在市场态势调研方面, 研究人员的主动性和热情通常不高, 无法及时跟踪和预测消费者需求。特别是, 一些供应商错误地认为他们销售的产品不需要服务。他们只关注当下的短期利益, 却没有对用户的需求有透彻的了解, 也没有从消费者的角度去了解情况, 影响用户的满意度。此外, 一些煤炭企业只追求产销, 不搞售后服务, 影响了与客户长期稳定的合作关系, 影响了客户的稳定性。

## 4. 质量问题。

煤炭的质量直接决定了销售的形势和影响, 根据目前的情况, 大多数企业的质量也是正确的, 但有时也会出现一些质量问题。很多时候, 是因为公司员工没有及时发现质量问题, 导致劣质产品流出市场, 影响未来的销售。当客户投诉时, 企业在行动中的售后质量不是很好, 导致质量问题的影响更加严重。企业实行精细化管理, 加强对生产过程的良好管理和监督, 确保质量门关上好。

## 三、详细管理在煤炭销售促进中的作用分析

### 1. 缓解煤炭企业财务压力

通过精细化的管理模式, 既不能实现任何欠款, 又要确保资金落实好, 进而化解资金的重担, 使企业的工作能够顺利、牢固地运行, 提高煤炭企业的工作效率, 使煤炭企业获得更大的经济效益, 进而推动它们走向发展的良好境地。一般具体流程包括: 一旦煤炭订单交易形成, 并与相关企业签订合同, 付款方式和相应的时效时间需要明确规定, 以避免不必要的损失。对于推迟付款的企业, 他们应该承担相应的责任。需要通过法律手段及时保护企业权益, 确保资金的正常运行, 为企业的正常运转带来具体保障。

### 2. 煤炭企业销售体系优化

采用精细化管理模式可以提供企业特定的销售渠道, 一般来说, 煤炭企业的供应量相当大, 所以, 在销售过程中往往采用直销方式, 这样才能很好地满足客户的需求。但是, 对于固定客户, 相关企业应设立办事处, 为客户提供便捷的咨询渠道。如果是一些不稳定的客户, 应该建立代理销售模式, 此外, 还可以将直销与代理商一起进行相应的工作, 从长远来看, 这将使销售系统大大完善, 以及尽可能最佳的资源配置, 使伟大的管理能够充分发挥其主要优势, 对相关举措的正常运行产生积极影响。

### 3. 销售资金管理规范化

针对销售资金管理存在的问题, 精细化管理可以提高销售资金有效管理的效率, 缓解煤炭企业的财务压力。一方面, 采购企业在确定交易时, 应与其签订采购合同, 明确标明购买价款的支付方式和支付期限, 并说明未按照合同支付购货价款时需要承担的法律风险。另一方面, 对于采购企业的长期合作, 应加强联系和沟通, 给予特殊优惠待遇, 促进双方友好关系的建立和发展。此外, 还应加强与法务部门的交流, 了解相关法律法规, 提高企业合法权益保护意识, 保护企业合法权益。

### 4. 销售渠道的优化

精细化管理还可以拓宽煤炭销售渠道, 促进煤炭销售的改善。一方面, 需要打开良好的销售渠道。煤炭企业非常关心使用煤炭的企业, 也对这类企业采用直销方式。应进一步寻找大型煤炭使用企业, 并设立更多办事处, 以方便营销。另一方面, 对于销售规模较小的区域, 可以使用代理方法。需要选择信誉良好的代理商和足够的资金来确保煤炭产品的持续销售。也可以利用直销和代理商的结合来管理和改善联合煤炭销售的顺利发展。

精细化管理可以成为厂商讲解思维、形成以用户为中心的渠道, 进一步形成以客户为导向的销售理念, 更好地满足客户需求, 确保企业持续稳定经营, 为企业带来特定的经济效益的好方法。在具体实施过程中, 将拥有多项独立经营权, 以及煤炭新产品的有效开发、价格的持续调整等, 及时防止其给企业带来特定影响, 进一

步完成有机销售和整合的良好影响。

#### 5. 提高销售人员的综合素质

精细化管理还可以增强供应商的业务知识和业务能力。煤炭企业应定期进行煤炭销售专业知识和技能培训,使销售人员掌握更高的销售方法。还应该对现代煤炭市场进行全面、详细的分析,使销售人员能够深入了解煤炭市场,有针对性地实施煤炭销售策略。此外,还要重塑煤炭销售人员科学的薪酬制度,提高销售绩效工资比例,激发销售人员的积极性,促进煤炭销售的经济效益,确保企业健康发展。

#### 6. 完善市场设计,提高所有触点的效率

在精细化模式的管理中,相关企业应遵循时代的步伐,根据市场的实际需要和相应的政策,摒弃传统模式的不足,再采用集约化生产。相应的煤炭企业也应保持详细的市场分割,让不同的客户群体做出相应的部门,对购买力进行有效的判断,进而及时化解当前的现象,以保证煤炭企业的持续稳定发展,同时也要对相关需求和产能等方面进行适当的调整工作,这样煤炭市场才能得到有效的设计,同时将人、财、物资源有机整合,才能进一步实现有效的营销策略,使企业的目标能够尽快实现,进而使企业的工作效率有了很大的提高,使其有了发展的好地方。

#### 7. 建立用户评分机制,打造新的销售关系

随着煤炭的销售,销售过程是非常复杂的过程,对于大宗能源商品来说,在市场上销售时,煤炭不仅面临产能过剩、过高,此外,支付资金往往无法有效收回,这些问题极大地影响了企业的有效发展,但是,通过适当的管理,相关举措加强评级管理,基于信用档案和资质评价机制,为消费者提供合理的评级。

#### 8. 雇用专业人员和建立会计制度

目前,煤炭企业的成本非常大,有效的成本管理应让相关人员树立一个准确的理念,成本控制作为管理的重点,因此成本控制人员应选择具有专业水准的人才,建立合理的会计制度,建立专业的会计团队,将经济与技术有效结合,使企业能够健康发展。会计点的成本在实地应体现在企业的成本上,相应的责任主体必须明确,会计仲裁员在实地必须有一定的控制权,它能够独立管理会计,从而最大限度地给企业带来利益。每个计划的核心目标是管理损益。需要仔细编制倡议的费用预算,同时制定倡议的规定,并合理制定费用控制目标,以便圆满完成目标。为了激发员工的积极性,将成本管理到最低,企业可以制定严格的规章制度,并根据公司的实际情况确定工作目标,建立有效的监督制度,并根据支出和预算的成本合理降低成本,成本控制是企业要实现最终目标。

#### 9. 使用严格控制材料

在调查过程中,研究人员发现,煤炭企业使用的物料量非常大,许多物料的使用率普遍较低,仓库中的积累使企业管理成本越来越高。因此,煤炭企业需要根据生产物料的成本制定有效的管理计划,在科学的成本控制方法的前提下,严格控制和控制生产成本,以减少不必要的材料消耗。同时,在市场发展的指导下,通过设定控制成本和采购材料成本的目标,例如更有效地应用“货比三家”,选择具有成本效益的材料,并在采购后,充分分析材料成本是否可以继续下降,从而使煤炭企业减少不必要的支出。

#### 10. 实施完整的成本管理系统

煤炭企业实行降本的前提是要有合理的成本控制体系。成本控制系统不仅是一种保证,也是一种约束,包括成本控制和评估三个阶段:事件发生之前,期间和之后。煤炭企业要结合市场实际供求情况,制定市场规划,生产符合市场需求的产品,实行严格的产品价格控制,一旦确定了生产成本目标,就要及时细化。同时,煤炭企业应始终关注市场开拓,加大政府政策力度,在外部条件变化时及时调整自身生产产品和成本。此外,制定规范的员工考核机制,同时确保公司的目标深深植根于人心,建立与之相关的奖惩机制,激发员工的积极性,便于主动找到直接负责的员工,在一审中发现问题,更能够随时掌握和调整企业的所有成本。

### 四、结束语

精细化管理不仅是企业发展的唯一途径,也是企业发展的必然趋势,在赋予企业真正价值的同时,可以增强企业的综合实力和竞争力。煤炭企业必须从科学的角度分析所有工作,建立精细化的管理体系和机制,在不断完善企业资源的同时,促进企业销售的有效发展,才能为煤炭企业占据更大的销售市场。如今,煤炭企业要把握煤炭经营的本质,最终获得更大的利润,完善企业成本管理,建立规章制度,大管理需要各部门负责人加强管理,避免管理失真,激发员工积极性,保持工作热情,最终达到降低煤炭企业成本的目标。为未来举措的发展提供良好的经济基础。

#### 参考文献:

- [1]石汝仟.试析精细化管理在煤质管理工作中的应用[J].中国集体经济,2019(24):53-54.
- [2]田伟.精细化管理在煤矿物资管理中的应用分析[J].中国市场,2020(11):2.
- [3]佟连伟.精细化管理在煤矿物资库存管理中的应用[J].商情,2020.
- [4]李晋坤.精细化管理在煤矿物资管理中的应用分析[J].商情,2020.