

电子商务在煤炭销售中的应用

刘景涛

国能销售集团东北能源贸易有限公司 黑龙江哈尔滨 150028

摘要:我国是一个能源大国,其中煤炭能源是重要的组成部分,在煤炭能源的发展中,煤炭销售是重要的部分,其对其行业的发展具有重要的影响,近年来,随着信息技术的不断发展,电子商务是一种新时期环境下的新的销售模式,其具有着诸多的使用优势,其也为煤炭销售提供了良好的条件,下面,本文就针对煤炭销售中电子商务的应用进行研究,希望为煤炭销售的发展提供一定的帮助。

关键词:煤炭销售;电子商务;应用研究

The application of electronic commerce in coal sales

Jingtao Liu

Northeast Energy Trading Co., Ltd. of National Energy Sales Group Harbin 150028, Heilongjiang

Abstract: China is a big energy country, of which coal energy is an important part. In the development of coal energy, coal sale is an important part, which has an important impact on the development of its industry. In recent years, with the continuous development of information technology, e-commerce is a new sales model in a new era environment, which has many advantages in use and also provides good conditions for coal sales. Below, this paper studies the application of e-commerce in coal sales, hoping to provide some help for the development of coal sales.

Keywords: coal sales; Electronic Commerce; application research

引言:

依托计算机网络发展而成的电子商务,运用在煤炭销售行业中,有助于扩大其销售面、提高整个销售工作成效。因此有必要集中力量解决当前在煤炭销售行业中电子商务存在的实际问题,探寻更多切实可行的将电子商务有效运用在煤炭销售行业中的路径,从而可以使得电子商务的应有效用得以在煤炭销售行业中得到充分发挥,推动行业实行可持续发展。

一、电子商务在煤炭销售中应用的简单概述

虽然我国煤炭资源十分丰富,且作为国家最大的卖方市场之一,我国的煤炭销售在世界煤炭销售份额当中的占据一定位置,但是随着信息技术的不断发展和更替,我国煤炭在销售中存在问题日益显现,主要表现为销售

观念较为落后、销售设备跟不上时代需求以及部分企业煤炭销售存在信息安全风险等等,这些问题从出现不仅不利于我国电子商务技术的推广和使用,同时对煤炭销售行业都技术转型也有所影响,为此进一步提高煤炭行业销售转型的方法和手段,重视电子商务在煤炭销售当中的实际应用,也成为当前我国煤炭销售行业需要发展和改进的方向,只有将电子商务融入我国煤炭销售行业当中,才能够逐步实现煤炭销售的透明化和公开化,将生硬的直接销售方式转变为灵活的间接销售方式,促进我国煤炭销售市场的重新整合,实现与第三方物流企业的整合,提高企业的销售效率,逐渐形成现代化服务型可持续发展、高效、新型的企业管理模式,本文下方将进一步为大家简单介绍电子商务在煤炭销售中应用面临的问题以及其解决路径。

二、电子商务对于煤炭销售的重要意义

1. 促进我国煤炭行业的结构调整

电子商务发展在近年来十分迅速,其也有效的促进市场的发展更加透明化和公开化,促进了煤炭市场重新

作者简介: 刘景涛,男,汉族,1968年12月出生,籍贯:吉林,大学本科,工程硕士,2014年毕业于华东师范大学软件工程专业,现就职于国能销售集团东北能源贸易有限公司,邮箱: sheng3005@163.com。

整合。通过电子商务平台进行煤炭的交易,能够有效的减少煤炭企业和购货方之间的运营成本,实现对销售流程的精减,这样就有效的节省了订购的时间,并加快了企业间资金的流通,拓宽销售的渠道,从而形成一种新型的、高效的、可持续性的管理形式,例如太原煤炭交易中心、国家能源集团等重点煤炭销售企业均创建自己的交易平台,实现信息共享,为更多的煤炭供应商与用户提供服务。通过电子商务而建立的销售信息管理系统,能够和物流运输的市场体系更好的适应,逐步的完善现代化的物流管理过程,将丰富的网络销售融入煤炭的销售体系内,促进了煤炭销售过程各环节的信息共享和信息的交流,在实现产品流、信息流和物流的有效结合基础上,促进煤炭企业销售的竞争力提升以及更好的发展^[1]。

2. 强化企业对于煤炭销售的管理

通过对我国宏观经济进行分析发现,2015—2020年我国的煤炭消费总量每年增幅约为0.6%,2020年我国煤炭消费量为28.28亿吨标准煤,同比增长0.8%。据国家能源局制定的《2021年能源工作指导意见》指引,2021年煤炭消费占比要从56.8%下降到56%,单位能耗减少3%。在“碳达峰、碳中和”的大环境背景下,每年煤炭消费增长率将逐年降低,到达2025年煤炭消费量将到峰值。因此,在社会主义市场经济在信息化的时代背景下呈现出愈发复杂化的趋势,企业要想在日益激烈的市场竞争中谋求更加深远的发展,就要从内部努力完善自身的生产管理工作,将供需链的管理视为重点改良和优化环节,更好地管理客户、吸纳供应商、构建分享网络,进而使企业拥有更加科学、高效、合理的煤炭销售管理体系。

三、煤炭销售行业中电子商务的现存问题

1. 观念问题

由于在我国电子商务刚刚处于起步阶段,即便天猫、京东等大型购物网站的崛起使得部分人的销售观念发生转变,但其大多集中于规模相对较小的商务交易中。煤炭等传统大宗型产品销售中,企业仍然习惯采用实体销售这一传统销售模式,并且高度关注产量与产值的最大化,这也直接导致电子商务在煤炭销售行业中的应用尚且停留在浅层,大量电子商务优势资源未能得到充分利用,因此也对煤炭销售行业中电子商务的应用造成一定制约^[2]。

2. 信息安全存在风险

由于互联网本身存在一定的弊端,使得我国部分企业在使用电子商务进行煤炭销售,往往出现信息被盗取、

篡改、损坏的现象,这些现象的存在与我国互联网本身信息安全缺乏密切相关,部分企业在利用互联网进行信息储备和信息分析时很难保证没有黑客和病毒侵害的风险,这些风险的存在就大大削弱了企业对电子商务的利用意愿。此外,我国当前每天销售行业除了面临信息技术安全问题以外,还有一个较为普遍的问题,这个问题就是当前大部分每天销售企业的销售人员自身信息技术水平相对较低,不能及时处理信息被泄露、丢失、损害的问题,使得煤炭销售处于一个十分不稳定的环境中。

四、电子商务在煤炭销售中的实际应用

1. 搭建煤炭销售电子商务平台

在将电子商务运用在煤炭销售行业的过程中,企业也需要积极培育相关专业人才,尽快建立起功能强大、结构完善的煤炭销售电子商务平台。相关工作人员通过结合企业实际情况与业务需要,积极运用各种先进技术搭建煤炭销售电子平台,在实际应用电子商务平台时,销售人员首先需要深入市场开展调研活动,全面掌握市场中真实的产品情况、客户需求等,在将其准确录入至电子商务平台中后,通过积极引入大数据技术、云计算技术等,对其进行深入分析从而有效帮助企业制定出科学合理的销售策略。另外,煤炭销售企业也需要积极对现有的各项优势资源包括煤炭物流资源等进行有机整合,开发包括信息服务、金融等在内的其他相关系统功能,并运用集约化技术将其统一整合至煤炭销售电子商务平台中,从而使得煤炭销售电子商务平台可以集销售、物流等多重功能于一身,推动煤炭销售行业实现现代化发展^[3]。

2. 网络化远程办公的实现

就目前而言,绝大多数煤炭企业在办公自动化方面都有着巨大的需求,但因技术、资金等种种原因,始终未能真正将其实现。实际上,煤炭企业应更好地借助网络技术和煤炭销售信息网络实现企业自动化办公管理系统的建立,并在其中融入电子商务功能。在电子商务技术和网络信息技术的帮助下,销售人员能够实现对各类销售信息远程查询与更新,使本企业的各项信息能够更好地吸引客户注意,打通信息供求与决策渠道,从更高的层面上实现企业销售效率和反应速度的全面提升,赋予企业以更强的市场竞争力^[4]。此外,企业还能够应用电子商务技术迅速地统计和处理各项销售数据,并以实际销售需求为基础制作多种分析报表,为企业管理层提供更宝贵、更科学的意见和建议。煤炭销售网络不仅扭转了过去煤炭销售工作中信息供求不畅的局面,也在产

品销售、生产计划调整、库存信息更新等方面为企业管
理提供了更多选择,不仅大大节约了人力物力,也使销
售效率有了巨大的提升。

3. 提供网购信息交易平台

借助电子商务系统能够为煤炭订购和交易提供可靠
的信息网络平台,在煤炭企业和客户达成供用的关系后,
则供货方就能够和需求方实现远程的订货完成以及交易
支付等操作和流程,这样就能够显著的降低煤炭企业销
售的成本,并且借助这种网购交易的方式,有效的解决
了跨地区的限制,从而提高了供应方和购买方的效率,
面对网购信息交易的便利性,通过网络交易的方式进行
销售和订货也将是煤炭市场未来发展的趋势和方向。

4. 加强技术人员的培训和引进,提高信息安全防护

由于我国煤炭企业应用电子商务进行煤炭销售较晚,
使得我或煤炭销售中电子商务平台运行当中,出现众多
问题的现象,需要相关企业不断加强自身技术人员的培
训和引进,只有企业内部技术人员水平的加强,才能够
进一步提高对媒体销售信息的安全保护^[5]。例如在提高
煤炭企业销售的信息安全保护时,相关企业首先需要进
一步加强对企业内部技术操作人员的培训,制定完整、
系统的人才培训方案,加强技术人员对网络技术的操作。
另外,在外来人才的引进方面,相关企业应该制定较为
系统的人才招聘方案,消除对性别、种族、国籍的其实,
大量放开人才招聘范围,引进电子商务高技术人才,逐

步改善煤炭销售行业当中信息安全存在风险的问题,逐
步提高对媒体网络数据对信息防护,构建信息防火墙,
利用法律武器维护自身利益^[6]。

五、结束语

综上所述,当前在煤炭销售行业中电子商务主要存
在的问题包括销售观念仍然比较传统、信息安全存在风
险问题等。因此煤炭销售行业应当充分结合自身实际,
在主动建立电子商务销售观念的基础上,灵活运用各种
安全、先进的电子商务技术,搭建功能完善的煤炭销售
电子商务平台,从而使得电子商务可以更加高效地运用
在煤炭销售行业中,以便充分发挥其应有效用。

参考文献:

- [1]孟林.电子商务在煤炭销售行业存在的问题及对
策分析[J].内蒙古煤炭经济,2021(02):57.
- [2]武海军.电子商务在煤炭销售中应用所存在的问
题及对策[J].中国经贸,2021(19):37-38.
- [3]于宏达.基于电子商务在煤炭销售中应用的研究
[J].中国集体经济,2021(30):117-118.
- [4]马晓莉.基于电子商务的煤炭安全设备销售行业
对策[J].企业改革与管理,2020(14).
- [5]马翹楚.神华销售集团煤炭电子交易平台运行研
究[J].现代工业经济和信息化,2020(13).
- [6]张胜冬.电子商务在煤炭销售中的应用研究[J].
商,2020