

# 煤炭销售中存在的问题及对策分析

赵秋光

(开滦集团(唐山曹妃甸区)国际贸易有限责任公司,河北 唐山 063000)

**摘要:**煤炭销售作为煤炭企业经营管理期间的重要内容,与企业的稳定发展和经济效益提升有着密切关系。要想做好煤炭销售工作必须要了解市场发展现状,掌握相关销售技巧,结合企业自身特点做好营销工作。目前煤炭销售中还存在许多问题,如产品定价不合理、煤炭品质不合格、运输途径单一以及销售模式落后等,影响煤炭销售效果,不利于企业健康发展。基于这种情况,本文提出了解决煤炭销售问题的相关对策,望可以为煤炭企业营销工作的开展提供参考。

**关键词:**煤炭销售;问题分析;改善对策

[DOI]10.12231/j.issn.1000-8772.2020.32.147

煤炭企业数量在不断增加的过程中市场竞争也更为激烈,企业要想在激烈的市场环境中站稳脚跟必须要提高自身的销售能力,了解市场的发展形势以及未来的发展方向,进行多方面考虑制定完善的营销策略,对以往的销售方式进行改进和创新,从企业长期发展的角度进行分析,提高整体的销售能力,改善以往销售工作开展中存在的不足,为煤炭企业的稳定发展提供保障。

## 1 煤炭销售中存在的问题

(1)煤炭产品价格不合理。煤炭供求关系不仅仅是受市场调节,由于煤炭的价格还没有彻底市场化,“双轨制”现象依旧存在。因此,受体制因素的影响,煤炭供求关系、价格不够合理,从而使市场供求关系波动较大。由此可见,导致煤炭价格不合理的主要原因在于体制改革的不协调,不仅有相关行业改革力度不够的问题,也有煤炭行业市场化中的问题。(2)煤炭生产质量不合格。从目前煤炭企业产品销售情况来看,存在质量不达标以及类型单一的问题。部分企业为了满足市场的发展需要,想要在较短的时间内获取较大利益,采用大规模生产方式,但是煤炭资源相对有限,部分企业为了提高效益在煤炭生产中添加了其他物质,煤炭资源的质量得不到保障,这对后续企业销售工作的开展有着较大影响。(3)煤炭产品运输。途径单一。我国运输煤炭的主要交通工具为铁路,长期运输过程中出现了较多问题。一是煤炭产量有明显增加,但铁路运输在煤炭运输计划方面没有相应的变化,进而限制了煤炭的运输、销售;二是铁路运输管理方式十分滞后,导致煤炭运输灵活性非常差,需要根据铁路运输安排进行计划;三是铁路在违规事件中采用双重标准,即问题在铁路方面时,会尽可能回避问题,若在煤炭企业方面,则会进行相应的处罚。铁路垄断性问题则成为煤炭企业销售的关键问题。(4)缺乏信息化建设。煤炭销售信息化建设是煤炭营销未来发展的必然趋势,但是目前煤炭企业的信息化水平比较低,经营管理方面相对落后,而且缺乏专业性人才,阻碍了煤炭销售的信息化发展建设。煤炭企业销售管理系统开发建设中没有实现信息技术的合理应用,管理者对这方面内容的重视度不高,缺乏有力支持从而制约信息化建设与发展。(5)销售人员业务能力有待提升。煤炭销售工作对工作人员的销售能力和业务素养有着较高要求,必须要掌握市场发展需求和消费者的实际需要对企业生产进行科学指导。目前销售人员的专业素养比较低,企业对人才培养的重视度不高,销售团队结构不完善,缺乏专业化、系统化训练所以销售能力比较低,不能抓住市场发展机遇对自身的工作内容进行创新,无法快速适应市场形势,不利于销售工作的有序进行。

## 2 改善煤炭销售问题的相关对策

(1)保证煤炭产品价格与结构的合理性。煤炭销售工作在开展期间需要根据市场变化情况对企业结构和产品价格进行科学调整,只有了解市场发展过程中煤炭资源的供需关系,在此基础上确定产品价格,保证市场发展平衡。企业需要明确煤炭资源在社会发展中的重要作用,进行煤炭销售时能够顺应市场改革发展,控制销售成本,做好内控管理工作以此提高整体的利润空间,确保能够在降低

成本的同时提升企业整体的经营效益。(2)保证煤炭产品质量达标。质量是关系到煤炭销售情况的重要因素,只有保证煤炭产品质量达标才能扩大销售范围,推动企业的长久发展。在当前的发展环境中,煤炭企业需要对市场发展情况有一个清晰的了解,通过增加产品类型的方式来增加在市场中的竞争力,在煤炭生产的过程中也需要引进多种先进科学技术,提高生长质量和效率以满足市场发展需求。目前煤炭资源生产水平还有待提升,可以通过煤炭出口的方式来增加国际市场份额,提高煤炭生产力,改善我国市场煤炭资源供需矛盾的问题,同时也可以提高企业的经营利益。(3)完善煤炭运输机制。煤炭产品运输方式和途径也是影响销售工作有序开展的重要因素,以往在进行运输的过程中存在运输途径单一的问题,要想提高煤炭运输的灵活性,煤炭企业可以加强与有关部门的合作交流,改善以往铁路垄断性问题,通过签署合同的方式来完善煤炭运输机制。有关部门也需要加强对这方面内容的重视,让煤炭企业销售工作得以顺利开展。(4)加强煤炭营销的信息化建设。市场经济体制在发展变革的过程中对企业的经营管理方式提出了较高要求,煤炭企业要想在当前的市场发展环境中提高自身竞争力,则必须要对以往的营销手进行改进和调整,做到与时俱进,实现信息化技术手段的科学应用,加强对每天销售的信息化建设,利用先进技术手段对价值信息进行收集与整合,并将多种信息内容运用到营销策略的制定中,为营销方案的调整和优化提供有效参考。企业领导人员必须要加强对信息建设的重视,发挥先进技术的优势来促进煤炭销售工作的顺利开展。(5)提高销售人员的业务能力。煤炭销售工作要想得到高效开展还必须要加强对销售人才的重视,销售人员的业务能力和销售水平对企业整体的营销效果有着直接影响。煤炭企业一定要加强对人才的培养工作,结合工作岗位的实际需要对他们进行针对性培训,同时也要招聘销售能力比较强的人才,并做好定期培训不断强化他们的业务能力。还要帮助销售人员了解煤炭市场的发展变化情况,提高他们的思想认识,在工作期间能够主动创新以满足企业营销工作的开展要求。

综上所述,煤炭企业必须要加强对销售工作的重视,明确煤炭销售在企业发展中的重要作用,对存在的问题进行细致化分析,制定完善措施进行有效处理。不断提高煤炭销售能力,才能更好的实现销售目标,促进煤炭企业稳定发展。

## 参考文献

- [1]姚志刚.集团化煤炭销售模式中存在的问题及对策研究[J].新商务周刊,2019,(10):214.
- [2]张海涛.浅谈煤炭销售中存在的问题及对策探析[J].经济管理(全文版)(8):243.