煤炭企业发展电子商务的重要性及策略探讨

Discussion on the Importance and Development Strategy of E-commerce in Coal Enterprises

李永军

Yongjun Li

山东能源集团煤炭营销公司

中国·山东 泰安 271608

Shandong Energy Group Coal Marketing Co., Ltd.,

Tai'an, Shandong, 271608, China

【摘要】随着互联网的高速发展,煤炭企业作为中国经济的支柱性产业,其更应该实施电子商务,从而促进中国煤炭企业的进一步发展。基于此,论文主要对煤炭企业发展电子商务的重要性及发展策略进行了探讨与分析。

【Abstract】With the rapid development of the Internet, coal enterprises, as the pillar industry of China's economy, should implement e-commerce to promote the further development of China's coal enterprises. Based on this, the paper mainly discusses and analyzes the importance and development strategy of e-commerce in coal enterprises.

【关键词】煤炭企业;电子商务;发展策略

【Keywords】coal enterprise; e-commerce; development strategy

【DOI】10.36012/emr.v2i1.1065

1 引言

随着信息化社会的高速发展,电子商务渗透到了中国经济的各个领域,从而完成了产业的创新与转型,促进了自身的有效发展,这也就说明,电子商务已经成为中国现代企业发展与经营的主要内容。同时,随着电子商务的逐渐兴起,中国传统的煤炭企业受到了比较大的冲击,但是也为煤炭企业带来了新的发展机遇,所以,在煤炭企业和煤炭行业中发展电子商务已经成为煤炭企业长远发展的现实课题。

2 煤炭企业的传统营销模式

一直以来,中国煤炭企业都采用订货会的方式进行销售,其起源于20世纪50年代,并富有“计划经济恐龙”的美称,煤炭作为中国经济发展的主要能源,每年都会召开一次全国性的煤炭订货会,这也可以说是供需企业双方进行讨价还价的博弈舞台。随着中国经济的不断发展,煤炭的价格也在逐渐开放,在中国宏观政策的调控下,已经逐渐形成了协商定价与自主衔接资源的一种新营销机制。在2007年,“合同汇总会”已经逐渐取代“煤炭订货会”,其与传统的“煤炭订货会”有比较大的差异,“合同汇总会”主要就是供求两方的企业按照已经签署好的合同将货物汇总后,交由交通运输部门进行运输。虽然“合同汇总会”已经在一定程度上取代了“煤炭订货会”,但

是“合同汇总会”主要进行运力安排,是企业双方进行谈判之间的衔接环节,其具体的工作内容仅仅只属于传统“煤炭订货会”的一小部分。因为供需双方存在价格不对称等管理体制方面的差异,虽然“合同汇总会”在一定程度上能够取代“煤炭订货会”,但是经常会出现双方互相“顶牛”的情况。比如,取消传统的全国煤炭订货会后,大多数煤炭企业为了签订次年煤炭合同,一般会召开自己的订货会,由于召开时间基本都在年底,这就出现了煤炭客户奔波在各大城市之间“赶场”参会的现象,带着合同章满天飞,反而加重了双方的订货成本。

所以说,针对目前的情况进行分析,无论是“合同汇总会”还是传统的“煤炭订货会”均不能够满足现阶段市场经济形势的变化以及市场对煤炭产品的需求。但是因为尚无其它有效的途径,也只能一直沿用“煤炭订货会”的形式^[1]。如今,随着网络技术的不断发展,大部分业内人士人为,通过网络订货的形式将会取代传统的营销模式。煤炭行业属于一种传统性非常强的行业,其受网络影响还比较弱。而现阶段,因为互联网技术已经普及到了千家万户,这也就大大提高了煤炭企业的信息化水平,使其也具有互联网销售的基本条件,所以,煤炭企业应该审时度势,顺应时代的发展,改变自身的传统营销模式,不断提高企业服务质量,将电子商务有效地应用在企业中,从而使企业能够更加稳定地发展。

3 煤炭企业发展电子商务的重要性

当前时期属于电子商务全面覆盖的发展时期,这也就使大量的煤炭企业都在内部建立了完善的局域网络,并且还有部分煤炭企业在内部搭建了 ERP 系统,从而有效地提高了煤炭企业的管理效果。但是,在实际的工作过程中,仍然有部分煤炭企业无法将所建立好的网络系统与自身的实际业务进行充分地利用,导致整个企业的信息化程度比较低,电子商务营销模式也只是流于表面,降低了电子商务应用的具体价值与作用。近年来,中国大部分的煤炭企业均出现过比较大幅度的亏损,并且在日常经营过程中也出现了比较多的阻碍,如营销不畅、资金匮乏等,从而阻碍了企业自身的发展。而通过电子商务,则能够使信息的交换更加便利,这样一来就能够有效地解决煤炭企业的人力、物力等环节的成本,进一步提高煤炭企业的管理效果,避免资源浪费情况的发生。同时,利用电子商务,也能够帮助煤炭企业拓展自身的宣传渠道,使企业在经济市场中树立良好的形象。此外,在电子商务的作用下,也能够为企业带来更加及时的市场信息,从而有效地指导企业进行决策,而这也充分体现了在煤炭企业中发展电子商务的重要意义,只有跟随时代发展的脚步,合理地发展电子商务,可以保证煤炭企业能够在市场经济快速变化的情况下,站稳脚跟,并且不断地发展。

4 煤炭企业发展电子商务的有效策略

4.1 转变营销观念,做好企业内的信息化建设

现阶段,大量的企业都开始应用电子商务,“淘宝”和“京东”就是典型的例子,其之所以能够成功,有一个非常重要的原因就是其企业内部有完善的信息化建设。煤炭企业作为中国具有代表性的传统企业,也是中国最大的电子商务平台基础,直到现在都无法有效地掌握煤企的实际货源等信息,主要就是因为企业内部缺乏有效的信息化系统,从而无法真正实现大数据、规范性的信息查询,从而也不能对相关的决策提供及时有效的参考,在实际的管理过程中,只能进行盲目判断,这样一来就会降低煤炭企业的管理效果。所以,煤炭企业必须要转变自身的营销观念,按照自身的实际发展情况以及企业所制定的发展战略,采用电子商务的形式对企业的各个经营环节进行有效的规范与控制,同时也要建立更加先进化、科学化的计算机信息管理系统,为企业打造集现代化与科技化于一体的电子商务经营管理平台,使其能够真正地发挥作用与价值,并规避企业在经营与管理过程中所存在的风险^[1]。

4.2 引进和培养专业电子商务人才,构建完善的电子商务营销模式

人才是企业的中坚力量,是第一生产力。所以,煤炭企业需要根据自身的发展战略以及实际的岗位需求引进电子商务人才。在实际的人才引进过程中,企业应该充分利用自身的优势来吸引人才,如优秀的企业文化、丰厚的薪资待遇等。同时,企业也可以制定完善的人才培养计划,选拔内部人才,进行定期培训与学习,完全按照自身的实际需求培养,提高其信息化技术方面的能力,使其能够具备优秀的信息化管理能力,从而满足企业对人才的需求,使煤炭企业的电子商务营销模式能够高效运作。此外,企业还要努力营造适合人才成长的工作环境,只有这样才能够真正留住人才,使其能够为企业创造更多的利益。

4.3 在“共享”层面下功夫,形成“共赢”大格局

在中国煤炭企业中,因为自身的信息系统比较封闭,形成了一种“信息孤岛”的形式,这部分企业在与同行、客户等进行联系时,主要就是通过电话的形式,虽然通过电话能够实现合作伙伴之间的远距离交流,但是无法实现信息共享,同时,无论是人类自身的记忆还是纸质版的记录都存在一定丢失的可能性,并且具有一定的错误率,这样一来就可能导致“闭门造车”的现象。而在互联网的作用下,则能够提高信息交流的有效性,主要就是因为互联网具有开放性、高速度的特点,能够更加高效率、低成本且便捷地完成信息的交流,从而为企业与其多个合作方之间的交流提供了非常便利的沟通平台。同时,煤炭企业也必须认识到,在如今市场竞争日益激烈的情况下,单打独斗是无法适应市场变化的,所以煤企在电子商务建设方面,要打破现有各自为战的格局,在“共享”层面下功夫,共同打造行业级统一电子商务平台,实现信息共享、资源共享、市场共享的大格局,继而把影响扩大到其它传统行业,从而更好地适应现代市场环境的需求,提高煤炭营销工作效率。

5 结语

综上所述,电子商务在中国煤炭行业中的应用还是有非常大的提升空间的,所以,煤炭企业应该与时俱进,在当前高速发展的信息时代,把握住发展机遇,共同构建完善的电子商务平台,以促进煤炭企业的长远发展。

参考文献

- [1]韩征时.新常态下国有煤炭企业营销现状与路径创新[J].北方经贸,2019(7):46-47.
- [2]单思盈.浅谈中国煤炭企业市场营销的创新思路[J].现代经济信息,2019(6):140.