### **知识经济对煤炭销售的影响**

作者:刘丹 单位:西山煤电集团公司多种经营管理局

**摘要：**对传统的煤炭销售进行了分析，并着重研究了知识经济对煤炭销售的积极作用，以期为广大煤炭行业管理者提供帮助和借鉴。

**关键词：**知识经济；煤炭销售；作用

近年来，数字化网络大行其道，发展十分迅速。因此，作为数字化网络的载体，知识经济也随之进入大家的视野。在知识经济的刺激和影响下，各类企业之间竞争越发激烈。为了增强自身市场竞争力，各企业纷纷开始研究知识经济，并将其应用在企业管理之中。由于中国能源行业正处在向市场化稳步前进的过程中，煤炭销售传统的模式或方法已经被现代化、信息化的社会淘汰。在这种情况下，煤炭行业必须深刻理解知识经济的概念和内涵，并将知识经济科学合理地运用到煤炭企业管理之中，才能实现煤炭行业的可持续发展。

**1知识经济简述**

在信息革命的发展进行中，知识经济作为一种全新的经济现象应运而生[1]。知识经济是经济发展的一种新型状态，也是经济向全球化发展的必经之路。也就是说，只有充分利用知识经济，才能实现经济的全球化。另一方面，知识经济作为帮助数字化网络运行和发展的重要载体，能够依附网络，快速捕获人们关注的目光，并以此影响和改变人们。通常情况下，知识经济对人们的影响多在生活方式、思维习惯等方面。除却对个人的影响外，知识经济对企业的影响力也是不容小觑的。知识经济对企业管理有一定的理论指导作用，还对各类企业的可持续发展有着不可替代的重要意义。

**2传统煤炭销售分析**

2.1员工素质低下

通过观察发现，煤炭行业中，销售人员的整体素质普遍低下。对此，可以从以下两个方面看出。第一，忽视细节，决断盲目。大多数员工在销售过程中，不仅没有注意销售市场的细节问题，还忽略了销售中间环节的细节问题。对认知不全、了解不完整的销售问题，部分员工常常出现盲目决断的情况，严重阻碍了煤炭的转移销售[2]。第二，管理高层对知识经济的认知不全。多数销售的高层管理人员至今没有正确了解知识经济，对其重要性置若罔闻。在这样的管理之下，员工的销售技能、理论知识和整体素质无法提升，销售过程也极度缺乏规范性和稳定性，从而严重阻碍煤炭销售的发展和进步。

2.2产业链条单一

就传统煤炭而言，其销售模式太过单一。首先，煤炭商与客户之间是单一固定关系，这种关系的存在隔绝了其他客户与煤炭商的交流和沟通，严重影响了煤炭销售途径的开拓。同时，这种单一对话的方式严重遮蔽了销售管理者洞察市场变化和需求的眼睛，致使煤炭商对经济市场的环境变化反应迟钝，不能及时快速地做出应对策略。从而容易破坏煤炭生产和销售的一致性，导致煤炭生产与市场要求不符，影响煤炭销售[3]。其次，煤炭商对单一合同认知不足。这是引起煤炭商与固定客户间矛盾和利益冲突最为常见的问题，双方都对合同认知不全面，发现问题后，往往不进行正确处理，而是不履行协议承诺。该问题常常由交易数量引起，煤炭商在进行批量和定量生产的过程中，由于生产数目存在差异，导致客户所需煤炭数量减少，从而严重影响客户对商家的信任，造成拒绝往来交易情况的发生。

2.3脱离知识经济

在传统煤炭行业中，其体制和知识经济间的脱钩关系是人们众所周知的事实。即便如此，现如今还是存在很多这样的企业，无视知识经济对行业管理和发展的重要作用。一个煤炭企业的发展如果缺乏知识经济，那么这个煤炭企业生产的煤炭质量将无法进行有效审核[4]。至此，煤炭粗制滥造的现象将会层出不穷，屡禁不止。另外，没有知识经济为煤炭专业销售提供理论依据和技术指导，煤炭派发将变得缓慢复杂，根本无法及时完成客户要求。及时实现所签合同的承诺是每一个企业运行和持续发展的基础，简而言之，无法完成客户需求，也就意味着客户销售市场的减少。总而言之，一个企业如果脱离了知识经济，那么企业的生产部分和销售部分都将受到极大的影响。尤其是企业销售部分，不仅销售源头会出现问题，所有中间环节也将断裂，甚至整个销售链都会崩溃。

**3知识经济对煤炭销售的积极作用**

3.1提升员工整体素质

通过实践分析，知识经济通过帮助管理者进行企业良性管理，能够将科学有效的知识经济管理理念充分渗透进企业的销售管理工作中。这样不仅能够提升整个销售体系的管理水平和管理质量，还能够有效促进和推动管理者对基层员工整体素质的提升和考核。在员工进行培训和考核的过程中，丰富员工知识是提高其各项素质和技能的有效途径。从某种程度讲，员工整体素质的提升对企业销售有极为重要的实际作用。这些作用不仅表现在企业的生产和销售的结合中，还表现在销售过程中客户、市场供需以及签订合同的结合中。这种能够灵活运用知识经济特征进行灵活销售的员工是实现企业利益最大化的保证，同时也是企业整体向上发展的优秀带动者。

3.2加强信息技术运用

销售商遵循知识经济的指导，将信息技术科学合理地运用到煤炭销售上。通过网上销售煤炭的方式，减少了中间环节资源的浪费和损耗，最大程度地控制了煤炭企业成本投入，从而保证企业获得最优利益。作为一种新型的在线销售模式，信息技术的利用是在市场变革中发展起来的，其自身具有采集、分析功能，不仅能够自发地对网络信息进行大范围精确采集，还能对采集的信息数据进行系统科学地分析。在分析过程中，通过信息技术的运用，网络能够将企业的生产特征和优势显现出来。这样不仅有利于加固原有客户的合作关系，还有利于吸引潜在客户群体，是拓宽企业销售渠道的好方法。

3.3紧密联系经济环境

在帮助煤炭企业的销售过程中，通过深刻理解知识经济发现：煤炭企业发展和进行最有效且最快捷的关键在于市场需求的洞察以及生产技术的运用。只有不断洞悉市场的供需变化，结合高效先进的生产技术，生产要素才能不断得到优化和提升，才能将销售与整个产业链紧密联系在一起，从而实现销售商与生产商的身心统一，达成销售与生产同理想共利益的良性和谐局面。总而言之，只有加强与经济大环境的紧密联系，煤炭企业才能达到稳步发展的状态。

3.4改革创新应用技术

从一定程度上说，生产和销售是一体的，两者相互制约，相互影响。故此，销售环节的进步和发展需要结合知识经济进行生产技术的创新应用。在生产过程中，高科技设备和先进技术的运用不仅能够保证煤炭的生产质量和生产水平，还能充分保证煤炭供需的一致性。知识经济理论指出：为了应用技术的改革创新能够取得最优效果，企业必须在生产中对先进技术和高科技设备进行深化应用，并积极创新应用思路。只有将普通事项深入化、细致化，才能实践探索出最理想的生产技术，才能对销售过程起到稳定和加强作用，从而整体全面地提升煤炭企业的生产和销售水平。

**4结语**

随着知识经济黄金时代的稳步到来，中国各行各业都将面临着巨大的挑战和压力。煤炭行业作为中国传统的重要能源企业，知识经济是其市场化道路中不可或缺的重要推动者以及促进者。作为煤炭行业的重中之重，销售人员不仅是企业发展和进步的重要支柱，还是掌控全国各地煤炭分配的主要决策者。因此，煤炭销售人员更应该深入理解知识经济的内涵和意义，结合销售实践，不断进行研究和摸索，从而将知识经济的作用发挥到极致。

**参考文献:**

[1]苏海涛.知识经济对煤炭销售产生的影响分析[J].现代商业,2012(10):68.

[2]邹珺.浅谈知识经济对煤炭行业销售的影响[J].现代经济信息,2011(23):37.

[3]周康.知识经济背景下煤炭销售管理新思路探究[J].经济视角(中旬),2011(12):68.

[4]李学云.知识经济背景下煤炭销售管理的创新[J].中外企业家,2013(17):92-93.