

独立焦化企业销售物流对策分析

郭雪婷（山西焦化股份有限公司，山西 洪洞 041606）

摘要：独立焦化企业销售物流是指焦化企业自主开展销售和物流业务的过程。焦化企业作为原材料供应商和生产企业，其产品主要包括焦炭、焦油、粗苯等，这些产品需要通过销售和物流渠道流向市场。焦化企业销售物流的重要性不言而喻，而销售和物流是企业经营中的重要环节，直接关系到产品的销售和流通。通过建立完善的销售网络和高效的物流系统，焦化企业可以更好地向市场推广产品，满足客户需求，提高销售额和市场份额。本文将围绕独立焦化企业销售物流对策相关内容开展研究。

关键词：焦化企业；销售物流；独立

0 引言

在如今快速发展的时代，独立焦化企业销售物流面临一些挑战，比如建立起完整的销售网络和物流体系需要耗费大量时间和资金；需要具备专业的销售和物流团队以及管理经验；面临市场需求不确定、竞争激烈等问题。因此，独立焦化企业在开展销售物流业务时需要认真分析市场需求和竞争格局，制定合理的销售物流策略，不断优化销售网络和物流系统，以实现销售增长和市场扩张的目标。同时需要结合行业特点，加强合作伙伴关系，共同推动行业发展。

1 独立焦化企业销售物流的必要性分析

我国焦化工业紧随钢铁工业的发展步伐，在近几十年的时间内快速发展。同时伴随着我国焦化技术的发展，焦化企业发展规模逐渐扩大，为解决销售问题，需构建科学的物流体系。

首先，焦化企业作为原材料供应商和生产企业，其产品主要包括焦炭、焦油、粗苯等，在市场上有着广泛的应用。而要将这些产品有效地输送给各个客户，建立健全的销售物流体系是至关重要的。焦化企业需要通过销售和物流渠道将产品及时、准确地运送到客户手中，从而满足客户需求，提高客户满意度，推动销售增长，促进市场扩张。

其次，在面对竞争激烈的市场环境下，建立完善的销售网络和高效的物流系统对于焦化企业来说具有重要意义。通过建立完善的销售网络，焦化企业可以更好地向市场推广产品，提升产品知名度和美誉度。同时，高效的物流系统可以帮助企业提高运营效率，降低成本，增强竞争力，推动企业可持续发展。

最后，不断优化销售物流体系也有利于焦化企业加强供应链管理，提高供应链效率。通过建立健全的销售物流体系，焦化企业可以更好地控制产品的销售

和流通过程，减少库存积压和运输等待时间，提高交付效率，减少运营成本。这有助于焦化企业优化供应链，提高整体运营效率，提供更好的产品和服务给客户。

2 独立焦化企业销售物流的现状分析

2.1 企业销售物流职能重复，资源浪费严重

在独立焦化企业中，由于各部门之间信息共享不畅、协作交流有限，往往出现了销售物流职能的重复现象。例如，销售部门和物流部门可能分别安排了相同的运输任务，造成重复的运输成本和资源浪费。同时，缺乏有效的物流信息系统和协同平台，导致了信息传递效率低下，难以有效协调不同部门间的物流活动，进一步加剧了职能重复和资源浪费的问题。有很多时候，部门之间的岗位职责交叉重叠，没有明确的职能划分，导致工作重复、任务交叉的情况。缺乏整体性的销售物流规划和统一的指挥调度中心，企业无法有效地整合各部门的资源能力，使得职能重复的问题更加突出，资源利用效率低下。

2.2 企业物流部门硬技术装备水平参差不齐

在独立焦化企业中，部分企业投入了大量资金进行物流设备的更新和升级，引入了先进的智能化物流设备和技术。企业通过自动化仓储设备、信息化管理系统和物流大数据分析等手段，提高了物流效率，减少了人力成本，提升了客户满意度。然而，也有部分企业并未跟随物流技术的发展步伐，仍处在传统的人工操作和简单设备使用阶段。企业可能因为对技术更新的投入不足，或者对先进技术的应用不够重视，导致物流效率低下，成本较高，甚至出现了货物损坏、丢失等问题。缺乏先进的硬件设备和技术支持，使得企业难以满足客户对高效、安全物流服务的需求，影响了企业的竞争力和客户口碑。

2.3 销售物流部门软技术水偏低

销售物流部门在信息系统建设、数据分析、供应链管理等方面投入不足，这导致企业在对供应链运作的把控和管理上存在一定的不足。无法准确、快速地获取和处理物流数据、无法利用大数据进行精确的需求预测和资源配置，都会使企业在销售物流中处于被动和劣势地位。缺乏合适的软技术支持，企业在销售物流中难以制定有效的调度方案、提高运输效率，进一步影响了物流环节的流畅性和高效性。此外，软技术水平偏低还可能导致物流信息不透明，难以实现全程追踪和监控，增加了物流安全隐患和管理风险。

2.4 企业对物流战略地位重视度低且现代物流服务意识淡薄

传统观念下，物流被视为后勤、成本部门，只是为产品提供运输、仓储等基本服务，并未被纳入企业发展战略的核心层面。企业在制定发展战略和运营策略时往往忽视了物流的重要性，导致物流方面的资源配置、技术投入和战略规划偏低。缺乏对现代物流理念的重视，企业在服务质量、客户需求响应速度等方面可能受限。这会直接影响到企业的市场反应速度和客户满意度，同时也与企业整体的竞争力和市场占有率密切相关。企业需要转变观念，将物流纳入核心竞争力范畴，加强物流理念的培养和实践，提高物流在企业发展战略中的地位和作用。

3 独立焦化企业销售物流对策研究

3.1 提高认知并整合销售物流资源，实现企业整体物流优化运作

在焦化企业中，销售物流的重要性不言而喻。为了实现企业整体物流优化运作，首先需要提高认知，增强对销售物流的重视并整合销售物流资源。

首先，企业可以设立专门的销售物流管理部门，负责统一规划和协调销售物流工作。这个部门可以负责制定销售物流策略，管理物流供应商关系，以及处理销售订单的物流安排和跟踪。通过建立这样的部门，企业可以更好地整合和管理销售物流资源，确保销售物流和生产物流之间的高效协同。

其次，引入信息化管理工具和系统，实现销售单元与物流系统的无缝对接，可以确保销售计划和物流运作之间的高效衔接，避免信息传递和操作流程中的误差和延误。例如，企业可以采用 ERP 系统，将销售订单直接传输给物流系统，从而实现销售和物流的实时信息共享和协同。

最后，企业可以将销售物流资源进行整合，并优化运作流程，以提高销售效率和降低物流成本。例如，与物流供应商进行合作，优化运输路线和物流配送方案，从而降低运输成本；同时，优化库存管理和仓储布局，减少物流环节中的浪费和成本。整合销售物流资源将有助于企业实现更高效的销售物流运作。

3.2 结合焦化企业实际情况，增加企业销售物流基础要素投入

焦化企业销售物流基础要素投入的增加，对提升企业销售物流能力至关重要。企业可以通过加大对销售物流设施的投资来提升销售物流能力。

首先，企业可以加大对仓储设施的投资，提高仓储设施的现代化水平，以应对不同销售物流需求，提高仓储效率和精准度。还加大对装卸设施的投资，优化装卸设施的布局和设备，提高装卸效率和安全性。还需要加大对包装设施的投资，引进先进的包装技术和设备，提高包装效率和产品保护水平。

其次，企业可以通过优化信息技术系统来提升销售物流能力。企业可以实施电子商务平台以及智能仓储管理系统，加强销售物流信息化建设，提高信息共享和处理效率，提高销售物流运作的智能化和精准度。此举还可以帮助企业提升客户服务水平，提高客户满意度。

最后，企业还可以加大对销售物流人员的培训和技术提升投入，提高销售物流操作人员的专业素质和技术能力，以支持销售物流工作的高效运作。通过培训和技能提升，销售物流人员可以掌握最新的销售物流管理技术和操作方法，提高操作效率和准确性，进而提升整体销售物流能力。

3.3 吸引和培训物流专业技术人才，组建高素质的销售物流队伍

随着全球经济的发展和市场竞争的加剧，销售物流作为企业供应链管理中的重要环节越发凸显其重要性。建立高素质的销售物流队伍成为企业实现高效运作和客户满意度的关键。为了确保销售物流工作的专业化和精细化，企业可以采取以下措施：

①引进具有销售物流专业背景和经验丰富的人才：企业可以积极引进具有销售物流专业背景和丰富实战经验的人才，包括物流专业毕业生、销售物流从业者等。这样可以为企业建立起一支经验丰富、业务熟悉的销售物流团队；②建立人才引进机制：建立完善的人才引进机制，包括与相关高校和专业机构建立合作关系，

开展校园招聘,通过内部推荐等方式吸引并留住优秀的销售物流人才;③培养销售物流人才:注重对销售物流人员的培训和学习机会,定期组织销售物流专业知识和技能培训,引导销售物流人员不断学习和提升自身素质;④提供晋升机会:建立健全的晋升机制,为销售物流人员提供晋升和成长空间,并激励他们通过不断学习和提升自身素质实现个人价值;⑤激励政策:建立激励政策,如销售物流绩效奖励、岗位晋升机会、薪酬福利等,吸引和激励销售物流人才不断提高工作绩效。

通过以上措施,企业可以建立起一支高素质的销售物流团队,提高销售物流运作的效率和灵活性,更好地满足客户多样化的销售物流需求,为企业的可持续发展提供有力支持。

3.4 紧跟时代持续创新,提升销售物流的管理水平

随着市场环境和技术的不断变化,焦化企业销售物流管理也需要不断创新。企业可以通过引入先进的销售物流管理理念和技术手段,持续提升销售物流的管理水平。例如,利用大数据和人工智能技术优化销售预测和库存管理,提高销售物流的精准度和效率;采用智能化的物流设备和自动化技术,提升销售物流操作的智能化水平;结合绿色物流理念,优化销售物流网络设计,降低能耗和环境影响。紧跟时代持续创新,有助于提升企业销售物流的竞争力和可持续发展能力。

3.5 优化销售物流配送方案,选择合适的运输方式

优化销售物流配送方案,选择合适的运输方式,是提升销售物流效率的重要举措。企业可以根据产品特性、市场需求和运输距离等因素,对销售物流配送方案进行优化选择。

第一,对产品的特性进行详细分析,包括大小、重量、易损性等,以确定最适合的运输方式。例如,对于易碎和贵重物品,可以选择空运或者专门的保护性包装,以确保产品在运输过程中的安全。第二,针对不同市场和客户群体的不同需求,进行市场调研,了解客户对物流配送的时间要求和服务标准,以便选择最合适的运输方式。例如,对于急需的订单,可以选择快递或空运,以满足客户的紧急需求。第三,根据不同地区和产品的特性,合理搭配不同的运输方式,例如水运、铁路运输、公路运输和空运等,实现销售物流的多元化和灵活性。比如,对于长途跋涉的货物可以选择铁路运输或海运,而跨国货物可以选择航空

运输。第四,采用先进的运输技术,如智能物流系统、无人机配送、即时定位系统等,来提高运输效率和降低成本。比如,利用即时定位系统实时监控货物位置,以便及时调整物流配送计划,提高物流配送的准时性和可靠性。第五,选择符合环保要求的运输方式和包装材料,减少物流过程中对环境的影响。例如,选择低排放的运输工具,或使用可降解的包装材料,以降低物流环境成本和负面影响。

3.6 尝试物流部门模拟市场,加强企业销售物流成本核算

为了更好地适应市场变化和 demand,企业可以尝试让物流部门模拟市场,加强对销售物流成本的核算和分析。通过模拟市场,物流部门可以更好地理解市场需求特点和变化趋势,提前调整销售物流计划和运作策略,以降低成本、提高效率。同时,加强销售物流成本核算,对销售物流成本进行全面的分析和评估,发现成本优化的空间,并据此调整销售物流策略和运作方式。加强销售物流成本核算,有助于实现更加精细化的成本管理和控制,提高销售物流的经济效益和市场竞争能力。

4 结语

通过本文研究可以明确,独立焦化企业销售物流对于企业的健康发展具有非常重要的意义,能够提高企业的市场竞争力,降低企业的运营成本,优化供应链管理,提升客户满意度,从而为企业创造更多的利润。因此,企业要重视销售物流管理,不断优化和改进,以实现持续健康的发展。

参考文献:

- [1] 袁超,郑守全,冉龙腾等.独立焦化企业合作经营策略研究[J].企业改革与管理,2021(19):122-124.
- [2] 师杰.传统独立焦化企业绿色低碳发展路径研究[J].化工管理,2020(09):4-5.
- [3] 袁超.精细化对标管理在独立焦化企业的实施[J].环渤海经济瞭望,2019(04):102.
- [4] 刘广玺.价值链成本控制在焦化企业中的应用[J].现代商业,2019(02):115-116.
- [5] 卢艳静.绿色金融对Z企业经营绩效的影响及对策研究[D].杭州:浙江工商大学,2022.
- [6] 沈艳.迪卡侬有限公司销售物流管理模式选择研究[D].上海:上海财经大学,2007.
- [7] 马国强,刘新强.山西省独立焦化企业可持续发展对策研究[J].煤炭经济研究,2019(8).