

数据统计分析在煤炭销售中的应用

熊 伟

(开滦能源化工股份有限公司, 河北 唐山, 063000)

煤炭能源的销售状况与煤炭行业的发展息息相关, 要了解煤炭销售的真实状况, 必须以精准的数据统计分析为参考。然而从现状来看, 一些煤炭企业的煤炭销售存在数据统计精准性不足、基层呈报数据与实际不符、数据发布缺乏规范性等问题。针对这些问题, 本文提出强化专业素养、展现大数据效应、保障数据统计分析精准性; 培育意识、严查数据、精选方法、构建完善性数据统计分析体系; 强化组织管理、加强过程监管、健全煤炭数据统计控制体系等策略, 以此为煤炭销售中数据统计分析的有效应用提供支持, 提升煤炭企业竞争力, 改善其销售工作质效。

在精细化管理理念广泛应用的背景下, 煤炭企业应正视数据统计分析的价值, 了解其应用中存在的问题, 并针对问题采取正确、有效的解决对策, 确保数据统计分析在煤炭销售中发挥作用。

一、煤炭销售中数据统计的价值

(一) 为煤炭企业竞争力提升发挥驱动作用

煤炭企业可在全面收集数据资料的基础上, 通过多元化数据统计方法, 排查企业销售管理中潜在的问题, 通过归纳问题, 针对性采取有效对策。煤炭企业的销售环节需要进行日销售量、销售订单以及销售款项等数据统计, 除了按月度统计分析 with 总结数据, 还需要预测各个地区的煤炭需求, 并依据数据分析结果合理分配煤炭资源, 确保与高需求量的企业达成长效合作协议, 进而提升煤炭企业竞争力。

(二) 强化煤炭销售中外部市场风险的应对能力

外在市场环境是影响煤炭销售稳定性的重要因素, 如果外在市场环境发生变化, 销售量下滑, 便可能会给煤炭企业经营带来风险。对此, 可通过应用数据统计分析来强化煤炭销售中外部市场风险应对能力。数据统计分析可通过特定指标的分析与统计, 科学调整煤炭企业的销售策略, 从而实现对外部市场风险的有效规避, 提高煤炭销售工作的安全系数, 为煤炭行业的平稳性与持续性发展奠定基础。

二、煤炭销售数据统计分析的应用问题

(一) 数据统计精准性不足

1. 不够重视数据分析

在销售环节应用数据统计分析时, 部分煤炭企

业对数据的统计及报表的填写给予了过多关注, 而未将数据统计作为重点, 未能做到数据统计分析的有效总结与完整填报, 因此影响了数据统计分析质量, 存在数据模糊、辨识困难、数据统计结果不够精准的问题。

2. 数据统计方法过于单一

部分煤炭企业仍存在使用单一化方法统计销售数据的问题。它们通过简单收集数据, 对易于提取的数据进行整理, 在相对简单的方法应用下统计与分析已归类完成的数据, 进而制定复杂性不高的数字说明, 或是利用文字形式进行数字归纳。

3. 统计人员专业素养需要强化

统计人员是数据统计分析的直接主体, 其专业知识的多少、专业素养的高低均与统计结果的精度存在关联。若统计人员未深入了解和掌握煤炭销售业务的相关知识, 则会得出不够明确的统计分析观点, 进而导致统计结果缺乏实用性。

4. 缺乏对统计工作的深入认识

一些煤炭企业的领导者、管理者对统计工作缺乏深入认识, 未充分了解到数据统计分析的重要性, 因而在统计分析的执行效果方面未给予足够关注。在他们的影响下, 统计人员会认为数据统计无过多价值, 因此敷衍地进行数据统计分析, 导致数据统计分析结果的精准性与实效性无法得到保证。

(二) 基层呈报数据与实际不符

1. 缺乏数据分析质量控制意识

在数据质量控制及数据分析方面, 部分煤炭企业的基层销售部门与财务部门的态度均不够端正, 他们多以完成任务的心态统计分析数据, 由此导致呈报数据与实际存在偏差。

2. 虚报或编造数据

一些煤炭企业的财务部门存在私自修改、虚构数据的情况, 这会使统计部门对基层数据整合后做出的数据统计失真, 无法真正展现出真实的煤炭销售状况。

3. 统计方法选用不当、数据统计口径不统一

一些煤炭企业记录的原始数据信息不详尽、不精准, 未能应用有效的方式方法进行统计分析。同时, 统计资料整合与呈报工作未持续开展, 工作责任意识不足, 会出现数据统计口径偏差的问题, 进而导致煤炭企业数据出现前后不一现象。

三、煤炭销售中数据统计分析有效应用的策略分析

(一) 强化专业素养、展现大数据效应、保障数据统计分析精准性

1. 提升认识、强化能力、保证数据统计分析精度

企业领导层、数据统计人员需加强对数据统计分析的重视程度。领导层充分意识到数据统计分析工作的重要性后,可以为数据统计工作的实效性开展提供充足的资源及政策支持,并为统计工作配备足够的人员,保障人员的专业性,将先进的数据统计分析方法引入煤炭企业。同时,领导层还可以发挥对统计人员的影响作用,以自身为榜样增强统计人员的责任意识,引导其端正工作态度,严谨、负责地完成煤炭销售中的数据统计与分析工作。

2. 拓展数据来源、保证数据信息获取的全面性与准确性

煤炭企业应将数据来源拓展作为数据精度提升的重点。除了要搜集与销售存在直接关联的数据,还要将间接关联性数据也纳入到数据统计分析的范畴中。各个部门虽独立开展工作,但与销售工作之间都存在或多或少的关联,因而,统计人员需要对各部门的数据进行筛选与分析,通过数据来源的拓展,展现大数据效应,增强数据的全面性,在数据统计分析的基础上,利用精准、可靠的信息为煤炭企业的销售工作开展提供有力支撑。

(二) 培育意识、严查数据、精选方法、构建完善性数据统计分析体系

1. 强化质量意识,增强考核激励制度与数据统计体系关联性

煤炭企业应构建一个完善的销售管理数据统计体系,并确保这一体系的全面落实。同时,还要注重基层销售部门及财务部门的数据统计分析质量控制意识的提升,有机关联绩效考核、激励机制与数据统计体系,精准约束销售部、财务部呈报数据的行为,从源头上保证原始数据的质量。

2. 严格审查数据,杜绝虚报与编造数据现象

煤炭企业的销售数据统计分析中,需要对基层的具体销量、煤炭结算收入情况、运输成本支出、煤炭质量分析等各个指标展开详细分析,同时,通过基层数据的严格审查,及时排查出虚假数据,避免财务部门人员随意进行数据的调整与修改,从而保证煤炭销售情况的真实性。另外,还应结合煤炭结算清单,高质量完成煤炭质量统计,在原始数据全面核实与有效保管的基础上保障数据统计分析的有效性。

3. 选用适当的数据统计方法,统一数据统计分析口径

煤炭销售中的数据统计与分析,应通过正确的

方法应用来保证统计结果,从而为企业的销售政策制定提供支撑。煤炭质量分析时,应将商品煤、原煤的质量作为计算的核心,并建立质量台账,统计不同类型客户、各个批次及各异种类的煤种,分析煤炭的价格情况、收入额高低,做好汇总分析。结算收入分析时,应做好合同价核算,实现与财务部数据的有效衔接,通过台账管理质量的提升来保障企业经济效益。此外,结算运费时,要详细记录车辆使用次数、存场及路运情况,要对煤炭产量展开对比,并比较不同品质煤炭的销售额及利润情况,及时向管理者反馈统计分析结果,从而确保煤炭销售工作的精细化开展。

(三) 强化组织管理、加强过程监管、健全煤炭数据统计控制体系

1. 强化服务意识、建立数据统计部门、配备充足统计人员

煤炭企业应强化统计人员的服务意识,建立全过程控制理念,通过数据统计分析来严格控制整个过程,同时在多元化控制方法的应用下,提高数据统计分析过程的合理性,保障数据发布的规范性。煤炭企业应建立专门的数据统计部门,以其为核心,在充足的统计人员配备基础上,联动其他部门的所有员工,以明确的服务目标为引导来完成数据的规范统计与发布,从而使统计数据的附加价值得到进一步提升。

2. 强化数据统计监管、消除主观因素影响

煤炭企业应对数据统计分析各环节予以严格的监控,构建严格的监督机制,避免因工作人员主观因素影响而削弱数据统计分析的质量。同时,煤炭企业既要数据采集进行监控,也要实时监督数据加工与分析的过程,并做好数据评估阶段的监管,通过严格的质量控制,多方位、多层次的数据分析,为企业发展方向的科学评估提供保障。

四、结语

煤炭企业销售工作中应用的数据统计分析,可基于定量与定性分析方法,在煤炭销售工作规律把握的基础上,通过数据全面收集、加工与统计,找出煤炭企业及其他企业之间的差别,并深入挖掘本企业的潜力,利用多元有效的方式提升企业在市场中的竞争实力。通过销售问题的化解来实现市场煤炭的供需平衡,能助力企业更好地适应宏观经济变化。煤炭企业应通过数据统计方法的正确应用、统计分析体系以及规范控制体系的完善建立来保障数据统计结果的精准性、实效性与规范性,从而奠定煤炭企业稳定与长效发展的基础。

【作者简介】熊伟,开滦能源化工股份有限公司。