

矿山机械销售现状和发展分析

王厚刚

(广西壮族自治区第七地质队, 广西壮族自治区 柳州 545102)

【摘要】采矿业是我国国民经济的一项重要支柱产业,在我国经济发展中发挥着不可替代的作用,不仅能为国家提供丰富的矿产资源,而且还能带动相关产业的发展。在实际开采矿山的过程中,需要使用大量的机械设备,比如采矿机、运输机、破碎机、筛分机等,能够有效提升矿山开采效率、降低劳动强度,更好保障开采生产的安全性。基于此,本文主要围绕矿山机械销售现状和发展展开论述,首先概述了矿山机械在矿山开采中的重要性;其次阐述了目前矿山机械的销售现状;最后分析了矿山机械销售的发展趋势。

【关键词】矿山机械;销售;现状与发展

我国的矿山资源开发及生产工作比较特殊、复杂,如若缺乏科学、合理的机械设备的辅助,将难以取得较为理想的开发生产效果,再加上矿山开发极易受环境因素、开发形式等因素的影响,可能会在后继的开采过程中埋下诸多安全隐患。而借助适当的矿山机械,能够进一步突破人员在工作中面临的局限,更好保障对矿山资源的高质高效开采,同时有效降低人员的参与度,全面维护人员的人身健康安全。尤其在一些比较特殊的矿山环境中,利用现代化、先进化的矿山机械,可以大幅度降低相关问题的出现率,所以矿山机械销售工作就显得尤为重要。

一、矿山机械在矿山开采中的重要性

(一)能够大大提升采矿效率

如今,随着我国科学技术的高速发展,很多矿山机械的先进化、智能化程度普遍获得了显著提升,在采矿作业中所能发挥的作用也愈发凸显,并且实现了较高的利用率及利用效率,相较于过去比较传统、滞后的人工采矿模式而言,机械化采矿最大限度地提升了矿产开发的质量及效率。具备较高先进性的矿山机械,可以精准、迅速地地完成一系列采矿作业,比如矿石切割、矿石挖掘、矿石运输等,有效缩短了采矿周期,进而切实增强了矿山企业的经济效益。

(二)能够有效降低劳动强度

矿山机械的出现,在很大程度上降低了矿工人员的劳动强度,在面临较为恶劣的矿山环境条件的情况下,就可以由矿山机械来替代人员劳动,促使人们无需再承担繁重的体力劳动以及紧迫的采矿压力,而是可以选用符合开采需求的矿山机械设备。基于对不同机械设备的熟练、灵活操作,从而带动实际采矿工作的顺利开展与有序实施。而且对矿山机械的应用不但降低了矿工人员的劳动强度,同时还使他们的作业环境得到了一定改善,是采矿业在人性化发展方面

的一种具体表现。

(三)能够合理缩减生产成本

在当前的矿山开采工作中,所使用的一些矿山机械不仅作业效率非常高,而且对于能源的消耗也比较低,是一类现代化、节能化的矿山机械设备。依托矿山机械的这些功能特点,然后将其充分、有效地运用到矿山开采工作中,不但可以充分保障整体的采矿质量,而且还可以在很大程度上降低对矿产资源的生产成本,这在提升矿工企业的经济效益、切实增强企业的市场竞争力方面发挥着至关重要的作用。与此同时,对于矿山机械的专业、高效使用,还能同步做到对各类机械设备的维护与管理,进而有效延长矿山机械的使用寿命,有效避免出现不必要的机械维修或零件更换问题,减少了在维修矿山机械设备上所需花费的成本费用,继而带动整体的生产成本也有所降低。

(四)能够更好优化采矿流程与资源配置

矿山机械的应用还有利于帮助矿工人员进一步优化并完善既定的采矿流程,以及对各项矿产资源进行妥善、合理分配,这能够带动矿山采矿工作的可持续、健康发展。通过选择并使用合理的矿山机械型号,并为其配置恰当的资源,可以最大限度提升对资源的使用率,尽量避免资源浪费问题的出现。而且现代化的矿山机械还能够带动矿工人员快速适应各种复杂的地质条件以及恶劣的开采环境,切实提升了采矿工作的适应性,为矿山采矿之后的持续性发展奠定了坚实基础,同时也为其提供了有利的支持与保障。

二、矿山机械销售现状

(一)销售情况分析

1. 市场规模

近几年,随着全球经济的复苏以及矿产行业的不断发展,矿山机械销售市场整体呈现出的发展趋势比较稳定,基本处于稳定增长的态势。根据这一趋势现

状，在通过对国际市场研究机构数据的分析与研究，可以发现全球矿山机械销售的市场规模在逐步扩大，而且预计未来几年之内都会是稳增长的发展态势。

2. 主要产品类型

针对矿山机械而言，其主要的产品类型有矿山运输设备、探矿设备、选矿设备、采矿设备等，其中的选矿设备与采矿设备，在矿山机械销售市场上所占据的份额比较大，甚至可以说是目前市场份额最大的两类机械产品，详细而言，选矿设备具体包括破碎机、磨机、浮选机等，而采矿设备则主要包含挖掘机、铲运机、凿岩机等。

3. 销售状况

纵观当前全球矿山机械销售市场的运转状况，我国在其中的市场份额还是比较大的，在国内市场中，因为城市基础设施建设进程的不断加快、房地产行业的如火如荼发展，加之矿产资源开采需求的增加，这些都带动着矿山机械设备有了更大的需求量，同时带动着矿山机械销售市场表现出了十分旺盛的发展形势。除此之外，在当前一带一路战略的不断推进与实施下，还为我国的矿山机械产品打通了多条出口通道，促使矿山机械销售面临着非常广阔的市场发展前景。

（二）矿山机械销售过程中存在的问题与挑战

1. 市场竞争激烈

目前，矿山机械销售市场中的竞争形势比较严峻，我国的很多矿工企业都纷纷在该行业领域内展开了激烈角逐，纵观国内一些大型制造企业的运营发展状况，比如中煤、晋煤、徐工等，他们均都在市场中占据着一定份额，而且国际市场上的很多企业也都在积极参与市场竞争，这就给矿山机械销售提出了更加严格的标准及要求，企业必须在实际的销售过程中不断提升自身的产品质量，同时严格把控成本，并能提供更为优质的服务。

2. 客户需求变化

随着矿产行业的不断发展和科学技术水平的高速提升，客户对于矿山机械的需求也会有所变化，比如客户会进一步提升对矿山机械在环保性能、可靠性、能效等方面的标准与要求，同时对于售后服务也会表现出越来越强烈的需求。对此，矿工企业在自身的营销过程中，有必要实时跟进并着重关注客户的需求变化情况，然后确保能够随时根据客户的个性化需求，来对现行的销售策略做出优化调整。

（三）关于改善矿山机械销路的几点建议

受贸易单边主义抬头和全球经济放缓的影响，给矿山机械行业在出口领域带来了较大挑战，但站在全局角度来看，行业内经常出现的一些风险仍旧在可控

范围之内，以下三点为能够支撑我国矿山机械行业实现稳步、有序发展的重要原因：一是，一直以来，我国的经济都始终维持在一个比较合理的运行区间，经济发展形势总体比较稳定而且属于一种稳中有进的态势；二是，我国的经济内需发展潜力非常大，仍有许多可以持续进行挖掘的地方，虽然在部分行业领域尚且处于弱势地位，也是制约我国经济发展的短板，但这也从侧面说明了我国具有极大的基础建设投资潜力；三是，当前我国的市场主体竞争力发展到了一个较高水平，而且还在不断上升，科技创新、市场开拓等方面的能力均获得了明显提升，且各项能力的专业性也非常强，可以在灵活应对各方面挑战的同时，坦然接受市场给予的考验。

据此，针对如何拓展矿山机械产品的销售通路问题，本文提出了以下几点思考：第一，应始终坚定不移贯彻并执行国家出台的与矿山机械行业发展相关的各项方针政策，牢牢掌握宏观局势，同时要从整体上对矿山机械行业的发展形势进行有效把控。随着矿山机械行业十三五发展规划的明确。要求行业内严格依据相应的规划总体思路，然后在此基础上开展各项有关工作。企业应将自身的内生驱动力作为实现良好发展的关键点，对于矿山机械生产企业来说，其如果想进一步提升自身的软实力，就务必要紧紧抓住市场发展的机遇期，同时能够做到对这一关键阶段的充分利用，讲求创新优先的发展策略，摒弃掉以往在矿山机械行业市场中采用的跟随着战术，不断强化研发工作，积极、深入突破核心技术。在研发成果与核心技术的助力下，保证陆续推出更具科技性、创新性的新产品，以此切实提升企业的市场竞争力，为自身在矿山机械市场中争得一席之地。与此同时，各现代化矿山机械企业若想在严峻的市场竞争形势下收获比较理想的营销效果，就要及时树立高度的品牌意识，瞄准时机对矿山机械进行转型与升级，在实际的转型升级进程中，应构建具备科学性、完善性的服务体系，主要是集矿山机械生产、营销、管理于一体。不仅如此，其中还应当涵盖其他相关工作，比如工程管理、设备运营、产品生产、全套化矿山服务、设备设计、矿山方案设计等，争取切实增强企业在矿山机械销售方面的核心竞争力。针对过去所施行的价格竞争策略，在如今的环境背景下已不具备可行性与合理性，需要矿山机械行业彻底转变运营思路，转而深层、广泛地探索更具差异性、个性化的发展道路，例如，通过分析我国当前矿山机械制造业类的产品特点，可以发现粉碎机、磨粉机之类的必备矿山机械产品正逐步向节能化、生态化、智能化、大型化的方向进行有序发展。未来，预计矿山机械制造业将会呈现出更加

迅速的发展进程。而且很多矿山机械生产企业的发展规模会逐步壮大，所以要求企业优先提升自身产品质量的稳定性，并对自身的售后服务加以有效整改。另外，还应同步落实投资者教育与市场铺垫工作，以便于给后市蓄积更多力量，促进营业利润占比的稳步提升，加大对新兴市场的全面深入、探索，带动市场占有率实现有效提升。

第二，全面拓宽并灵活运用各类营销方法，比如借助互联网与大数据技术的力量。针对采用直接销售模式来销售矿山机械设备的生产企业，他们的业绩来源比较单一，即企业的自我经营，所以与经销商代理商之间的关系并不紧密。除直接销售之外，还有一类营销模式为经销商营销。在当前市场竞争愈发激烈的形势下，一般市场竞争实力更强的矿山机械生产企业，会更倾向于选用这种营销模式，原因在于，随着企业的不断向前发展以及企业发展规模的陆续壮大，再加上激烈的市场竞争局面下，这部分企业的利润空间普遍获得了不同程度的压缩，而为了进一步向外拓展更加广阔的市场，越来越多的企业开始选用淘汰代理商、重点扶持经销商的销售策略。甚至可以说，一家可靠的经销商与矿山机械生产企业钟的销售额度之间存在着十分密切的关联，也可以理解为二者是直接挂钩的。但是此两项销售模式存在较大缺点，比如成本较高、面对市场突如其来的变化很难做出灵敏反应、一些销售行为缺乏规范性等，所以使用互联网加于大数据模式来销售矿山机械，是一条极具创新性的新型销售通路。

第三，优化售后服务，增强客户粘性。从目前来看，制造行业的发展步伐有明显放缓的趋势，这就愈发凸显出了服务的必要性与重要性，尤其针对矿山机械行业这种追求长期性的市场来说，打造优质高效的售后服务，不但能够带动客户粘性的最大化提升，而且还可以帮助矿山机械生产企业赢得更多的额外利润。例如在矿山机械行业内，很多生产企业往往会从直接销售于经销商销售中选择一种模式进行使用，这种情况下，如若生产企业内部的售后服务更加专业，或者是服务水平比较高，就会大幅度提升客户对于矿山机械设备的信任度，久而久之便形成了客户粘性。一是，能够为企业带来源源不断的订单；二是，能够有效强化企业固有客户对企业矿山机械设备的认可度，从而引导他们进行二次购买，甚至重复性购买，这均可以增加矿山机械生产企业的销售量，进而大大提升企业的销售利润。由此来看，产品加服务的形式是矿山机械生产企业全面研究差异化服务新方向，能够利用老客户重复性购买这一点，为企业吸引到更多的新客户，也可以借助良好的服务口碑实现尽快获

客的目标。

三、矿山机械销售的发展趋势

其一，技术创新。科学技术的发展与进步将会带动矿山机械销售市场的创新性发展，这就不可避免地会迎来诸多技术创新项目。远程控制自动化、智能化等先进技术的运用，将会推动矿山机械在实际作业过程中的效率与安全性的整体提升，同时带动人工成本实现进一步降低。此外，还包括一些新材料新工艺的研究与使用，能够为矿山机械在之后的更新换代提供强效支撑；其二，节能环保。目前，全球范围内的环境保护意识均在不断上升，立足于这一背景形式，节能环保将会是矿山机械销售市场发展的一大趋势，所以机械生产企业有必要继续加大投入力度，致力于研发节能性、环保性的机械产品，以此更好迎合市场的发展需求，同时切实履行好自身的社会责任；其三，在当前市场竞争形势日益加剧的情况下，供应链整合将会是矿山机械生产企业提升自身竞争实力的关键，要求企业积极强化和供应商、物流公司等相关单位之间的良好合作与协调沟通，对各项信息资源做好及时共享，并能实现对资源的最优配置，在保证机械产品质量的前提下，适当降低运营成本，从而推动自身整体效益的更好提升。

结语：综上所述，文章与矿山机械销售现状和发展分析为中心，通过对矿山机械在矿山开采中的重要性进行概述，能够使相关人员深刻意识到矿山机械产品之余采矿工作的实际效用；通过对目前矿山机械的销售现状以及改善矿山机械销路的建议进行阐述，能够使相关人员充分认识到自身工作的不足之处，并为之后矿山机械生产企业销售工作的高质量、高效率落实提供一定参考；通过对矿山机械销售的发展趋势进行分析，能够给予矿山机械生产企业在后续的销路拓展以更为明确的发展方向，促使未来的矿山机械销售拥有更加广阔的发展前景，使其为我国的采矿业作出更大贡献。

参考文献：

- [1] 庞志安，杨洋. 矿山机械设备液压故障处理研究[J]. 清洗世界，2023，39(8):181-183.
- [2] 朱莉霞. 露天矿山机械设备全生命周期管理平台建设[J]. 煤矿机电，2023，44(2):34-38.
- [3] 纪连猛. 矿山机械设备故障诊断及维护保养策略[J]. 机械管理开发，2023，38(1):222-224.
- [4] 付艳飞. 浅谈矿山机械设备的状态监测与故障诊断[J]. 中国金属通报，2023(2):86-88.
- [5] 韦静. 浅析如何搞好矿山机械设备管理与维护保养[J]. 中国金属通报，2023(8):155-157.7890