

# 成品油直分销的风险防控管理探讨

周泽华（中海油华东销售有限公司，江苏 南京 210019）

**摘要：**随着时代的不断发展以及社会的不断进步，成品油在交通、化工、建筑、冶金等行业具备广泛的应用前景，如何加强成品油直分销工作中的风险防控已成为有关企业需要解决的关键问题。本文以加强成品油直分销风险防控的意义作为切入点，分析了成品油直分销过程中面临的主要风险形态，并基于全面强化重视、责任制度落实、评估机制建设、管理流程完善、风险信息沟通及做好监督管理等角度对优化成品油直分销风险控制管理的措施进行阐述，以供参考。

**关键词：**成品油；直分销业务；风险防控；管理措施

成品油直分销业务主要涵盖直销与分销两方面内容，具有动态性、同质性、标准化的特点，受市场经济发展以及环境因素的影响较为明确，对国家安全以及社会正常生产生活具有至关重要的作用。相关企业应当立足实际情况针对成品油直分销业务开展过程中的风险类别以及风险形态进行细致分析，从而给出针对性的解决方案，实现石油企业的持续性发展，推动其销售效益的不断进步。

## 1 加强成品油直分销风险防控的意义和价值

### 1.1 提升销售企业经营效率

现代市场环境下，油品企业的经营效率是提升其销售效益与综合竞争实力的关键所在。通过积极加强成品油直分销业务开展过程中风险防控工作，使企业内部各部门之间的沟通与协调更加有序，相互之间的配合更加密切，减少以往企业开展经营管理工作中的问题和不足，实现销售企业经营效率不断进步的发展目标。

### 1.2 强化财务会计信息真实性

在石油企业当中，真实的财务会计信息能为企业发展决策提供重要的参考依据，还能针对企业经营管理活动进行有效控制，从而减少外部因素给企业造成的损失和影响。通过优化并加强成品油直分销风险防控工作，尽可能确保油品企业财务会计信息的真实可靠，从制度上杜绝人为造假行为的发生，使企业在市场环境下的发展决策获取到更加准确可靠的信息参考。

### 1.3 加强企业内部资源利用率

企业内部资源的合理利用是实现企业市场占有率进一步拓展的关键所在。针对成品油直分销过程中的风险进行控制和规避，并针对企业内部资源开发利用过程中的效益情况进行更加细致全面地预测和分析，减少资源不合理运用给企业发展带来的影响，保障企

业资产安全完整，为促进油品企业的健康长效化发展提供支持。

## 1.4 保障企业发展战略的有效落实

在油品企业的生产经营过程当中，需要立足实际构建明确清晰的发展战略以及发展目标，进而为企业未来走向提供引领和推动力。针对成品油直分销业务中的风险展开防控工作，能够使企业发展战略的落实更加顺利，减少外部风险因素给战略目标的实现所造成的相关影响，促进企业的正常发展。

## 2 成品油直分销过程中面临的主要风险形态

### 2.1 业务风险

#### 2.1.1 市场风险

成品油直分销业务是市场经济环境下油品企业的重要活动，因此其组织开展状态受市场环境变化因素的影响较为明确。当意外事件或政策变化导致市场环境突变时，可能会给油品企业成品油直分销业务的开展造成一定冲击和影响。

#### 2.1.2 合同风险

成品油直分销业务的开展过程中，销售合同针对售卖双方的权利和义务进行明确规定，并针对双方行为进行相应约束，是成品油直分销业务的关键性依据，也是减少售卖双方矛盾与争议的重要前提。但在一些直分销项目当中，成品油销售合同中的条款规定不够清晰，售卖双方对于销售合同条款内容的落实存在欠缺，导致超期仓储费或款项违约等情况，给成品油直分销业务造成一定风险。

#### 2.1.3 违约风险

在成品油直分销业务中，往往需要针对油品的交货时间、交货规格、交易价格、交货地点等相关信息进行明确，从而保障交易活动的正常进行。但在一些直分销业务项目开展过程中，供货商与客户因各种原

因未能充分履行合同相关要求，给油品企业造成相应风险和损失，影响其经济效益。

#### 2.1.4 质量风险

成品油的质量受环境因素的影响较为明确，同时不同直分销客户对于成品油的质量要求也存在相应的差异，一些成品油直分销业务中的油品质量虽然符合内控要求以及国标要求，但与客户目标要求之间依然存在一定差距，给最终合同履行带来一定的压力和风险。

#### 2.1.5 资金风险

作为企业发展过程的关键，完善的资金链条对保障企业的正常经营活动具有重要作用，因此在进行成品油直分销业务的同时，应当做好对账款风险与资金风险的管理活动。但一些企业对资金风险的关注不足，油品销售过程中的应收账款未能得到及时回收，导致企业资金链受到冲击和影响，阻碍了企业正常经营与发展。

#### 2.1.6 供应商与客户风险

油品企业所进行的成品油直分销业务当中，还涉及到供应商与客户等相关主体，这些主体的经营发展状况对成品油的直分销业务开展同样也具备一定的影响作用。一些油品供应商以及直分销客户存在涉税、涉案风险，导致合同无法按期按约执行，导致业务风险的产生。

### 2.2 管理风险

#### 2.2.1 廉洁风险

在油品企业进行的成品油直分销业务开展过程当中，其销售情况直接取决于业务人员的素质，一些项目内部的廉洁控制机制建设较为滞后，业务人员管理存在严重漏洞，在销售工作开展时存在严重违规违纪现象，也给企业造成相应的风险。

#### 2.2.2 协调风险

成品油直分销业务链条中涉及到的部门和人员较为众多，对于信息沟通与协调工作的开展提出一定要求。但在某些企业内部，信息沟通与协调渠道的建设存在一定短板，部门之间的信息沟通与相互配合存在一定不足，导致成品油直分销业务的相关流程开展不够顺畅，可能会给企业引发一定的风险。

### 3 优化成品油直分销风险控制管理的措施

#### 3.1 全面强化对成品油直分销风险防控的重视

强化风险意识与防控认知对提升业务人员对油品销售业务的配合力度具有至关重要的作用，并对防治销售业务内部面临的廉洁风险与管理风险同样也有关键性价值。因此企业内部管理层应当积极推动宣传引

导工作以及业务人员思想教育工作的开展，让直分销业务负责部门与相关人员能够充分明确风险防控的原则和要求，使相关风控工作的开展更加便捷和顺利。

首先，油品企业应针对成品油直分销业务的开展现状积极组织进行廉洁从业教育活动，定期组织一线业务人员开展培训会与研讨会，同时由纪检部门结合实际案例对业务人员开展教育宣传工作，使成品油直分销业务人员都能具备较强的责任意识与廉洁意识，将业务的管理风险与廉洁风险进行充分抑制，确保企业战略发展目标以及经济效益目标得到针对性落实。

此外，在廉洁教育与宣传工作开展的同时，油品销售企业还应加强对风险防控工作的宣传，风控部门应当立足于成品油直分销业务开展实际情况以及本企业油品销售工作的相关部署，针对风险防范的策略、方案以及涉及到业务风险的相关处理细则对业务团队进行教育，使直分销业务团队能够明确油品企业内部风险防控工作的相关要求，并在日常工作中认真落实相关风控原则，进而为提升企业成品油直分销工作效益，规避销售业务开展风险做出相应的贡献和支持。

#### 3.2 严格落实岗位责任制度

在油品企业组织开展的成品油直分销业务中，业务人员的素质和行为对相关业务的开展水平具有关键性影响，积极强化销售业务人员管理，强化其参与风险防控工作的积极性，能够进一步提升油品企业对于销售风险的预测与感知能力，还能针对成品油直分销业务的风险形态进行有效控制，减少风险来临时所带来的影响。因此企业应坚定落实销售岗位责任制度，明确不同岗位要求以及工作内容，使销售业务风险能够在发展初期得到有效控制。

首先，在针对成品油直分销业务进行岗位责任制度的建设与落实之前，相关企业应当明确直分销业务中相关销售人员应承担的职责内容，明确其在风险来临时需要担负的相关责任，使销售业务员工能够按照其职级与岗位特性对风险防控相关工作内容进行合理分配，实现成品油直分销业务中权责的有效统一，避免出现额外风险给企业造成的经济损失。

其次，企业应针对风险防控人员进行明确选用和培训。据上所知，企业内部业务人员对于成品油直分销业务的开展状态具有关键性的影响因素，因此加强团队建设与人才培养能够有效提升企业业务中对销售风险的控制与防范水平。有关企业应立足于动态变化的市场环境现状以及成品油直分销业务开展特点，针对销售人员以及风险防控人员进行充分吸收和培训，

不断鼓励一线业务人员针对业务相关风险防控方案进行深入研究,积极明确油品市场发展动态以及发展趋势,同时结合本企业成品油直分销业务开展现状进行防控体系的建设和思考,使企业业务流程与风险防控机制建设得以有效整合,强化风险防控工作在企业成品油销售业务开展过程当中的适用性,推动业务的高质量发展。

最后,为进一步强化企业业务员工参与风险防控工作的积极性,有关管理者与决策者还应当积极开展风险知识竞赛等相关活动,针对竞赛当中成绩优异的员工进行奖励,让油品销售业务人员都能够加强风险防范意识,提升内部控制力度,使企业内部的业务风险与管理风险得到更加有效地遏制。

### 3.3 加强企业内部风险评估机制建设

目前,受到油品企业经营发展现状以及成品油市场发展形势等相关因素的影响,导致企业进行油品销售业务的过程中,会面临业务与管理等方面的多项风险,这些风险的成因不同,影响各异,给油品企业造成的损失也存在一定的区别,因此为了进一步提升油品企业在进行产品销售业务过程中的成本控制效果,企业还应全面加强企业内部风险评估机制建设,使配套的风险防控方案能够及时应用在相关业务中,有效减少业务风险与管理风险所引发的相关问题。企业应组织相关专业力量,由业务部门代表以及企业管理人员牵头,针对成品油直分销业务开展过程当中不同状态下所产生的风险类别进行划分,并结合经济、市场、社会形象等相关指标针对差异化风险给企业造成的影响和损失进行全面评估,同时针对风险进行等级划分,使企业管理者与决策者能够较为清晰直观地明确成品油直分销业务中各类风险形态,有效提升风险管理的效果与水准,保障风险防控工作目标的全面落实。

### 3.4 针对企业风控管理流程进行不断完善

油品企业成品油直分销业务开展过程当中涉及到的风险形态以及风险损失各不相同,对于风控管理工作的要求也产生一定的差异,因此企业应当立足实际针对销售业务开展过程当中的风控管理流程进行不断完善和优化建设,从而进一步减少销售业务风险来临时所造成的相关损失。在企业风控体系的建设过程当中,企业管理层与决策者应当分别基于组织架构、制度优化等角度对管理与防范流程进行不断完善,同时将风控工作的相关内容充分融入到企业日常经营发展当中,进而有效减少销售业务当中企业风险造成的影响,全面提升业务开展效率与风控管理成效。

### 3.5 优化成品油直分销业务开展过程中的风险信息沟通

油品企业内部成品油直分销业务开展过程当中,涉及到的业务部门和人员较为众多,对于风险信息沟通与协调提出一定要求。只有全面加强风险来临时相关信息的沟通效率,才能让企业更加高效地采取措施对业务风险与管理风险进行积极应对,提升业务部门与风控部门之间的配合程度。相关企业可依托信息化技术以及数字化技术针对业务风控信息平台进行建设与开发,针对成品油直分销过程当中涉及到的资金信息、管理信息、业务人员信息等关键性指标进行全面整合管理,针对性强化企业内部业务风险信息沟通效率,使油品企业销售业务内部控制工作的开展水平得到不断进步。

### 3.6 保障监督管理工作的有效开展

在业务风险防范的基础上,做好监督工作对提升风控工作的规范性与合理性具有关键性作用。相关企业管理层与决策层应当将工作重点放在事前监督层面,针对风险预测、风险防范等相关措施的落实到位情况进行全面梳理和验证,积极鼓励员工参与到风控监督工作当中,使油品销售业务的风险防控工作更加到位,实现企业经营效益与发展效率的同步提升。

综上所述,在成品油直分销业务的发展进程当中,积极强化风险防控工作,对减少风险带来的损失,提升油品销售效益具有重要价值。相关企业应当将内控工作作为企业经营管理过程当中重点,确保其经营活动规范有序,适应油品业务市场发展需求。

#### 参考文献:

- [1] 吴群贤. 成品油销售企业风险管控问题与应对措施研究 [J]. 经济与社会发展研究, 2022(14):62-64.
- [2] 程晓泽, 于伯新. 现阶段油品销售企业面临的主要风险及防范对策——基于经济新常态下销售审计研究 [J]. 中国石油企业, 2022(11):90-95.
- [3] 薛蕾. 探讨成品油销售企业风险管控问题 [J]. 中国市场, 2021(1):127-128.
- [4] 李凯辉, 邓雯. 成品油销售企业加强风险防控的实践与探索——以成品油销售 A 企业为例 [J]. 中国总会计师, 2021(12):41-43.
- [5] 吴红峰, 杨秋存. 成品油销售企业风险管理及其化解措施 [J]. 中国石油企业, 2021(7):70-73.

#### 作者简介:

周泽华 (1981-), 男, 湖北大冶人, 硕士, 经济师, 从事企业战略、市场营销及物流管理工作。