

成品油销售企业风险管理及其化解

王 玎 (中海油华南销售公司, 广东 广州 510240)

摘要: 在当今瞬息万变的市场环境中, 风险管理成为了成品油销售企业不可或缺的一部分, 基于成品油销售企业的运营中规模大、点多面广、供货源头多等特点, 使其面临的风险更加复杂和多样化。为此, 本文分析了成品油销售企业主要面临的安全风险、质量风险、运营风险及资金风险, 并针对性地提出了相对应地化解措施, 以期帮助成品油销售企业更好地适应市场变化, 提高市场竞争力。

关键词: 成品油; 销售企业; 风险管理; 风险化解

0 引言

在当今复杂多变的市场环境下, 成品油销售市场竞争日益激烈, 企业面临的各种风险也逐渐增加。风险管理成为成品油销售企业不可或缺的一部分, 对于企业的长期发展具有重要意义, 同时也是本文探讨的重点。

1 成品油销售企业风险分析

1.1 安全风险

成品油销售企业涉及到的产品是易燃、易爆的危化品, 火灾危险是其面临的主要安全风险之一。火灾可能由泄漏、爆炸、明火等多种原因引起, 造成人员伤亡、财产损失和环境污染等严重后果。成品油销售企业在生产、储存、运输等环节中, 可能会涉及到一些有毒物质, 如苯、甲苯、硫化氢等, 长期接触这些物质可能导致员工中毒, 影响身体健康和生命安全。此外, 生产、储存、运输等过程中, 成品油也可能会产生废水、废气、废固体等污染物, 这些污染物会对环境造成污染, 影响生态平衡和人类健康。加之, 员工操作过程中的不规范、不安全的行为、设备因为设计缺陷、磨损、老化等原因出现的故障都可能会导致事故发生, 给成品油销售企业带来巨大的安全隐患^[1]。

1.2 质量风险

成品油销售企业也存在一定的质量风险。成品油销售企业的产品质量与原材料的质量密切相关, 如果企业使用的原材料质量不符合标准, 如石油原油的含硫量过高、胶质沥青过多等, 就会导致生产出的成品油质量不合格, 存在安全隐患。

生产过程中的生产设备老化、生产工艺不合理、操作不规范等, 也会导致产品质量不合格。加之储存、运输过程中, 如果储存设施不符合标准、储存方式不当运输中防护措施不当等, 例如, 储存设施漏油、受潮、氧化等, 或者运输过程中遭受高温、暴晒等影响,

都会导致成品油的质量下降^[2]。政府对成品油销售企业的监管力度变化也会影响到成品油的质量, 当政府对成品油质量标准提高、监管力度加强, 都会迫使成品油企业加强油质管理, 但同时也会对企业产生额外的成本风险。

1.3 运营风险

成品油销售企业也存在着一定的运营风险。首先, 成品油销售企业的经营受到市场波动的影响, 市场风险主要来自于市场需求的变化、油品价格的波动、政策法规的调整等因素。例如, 市场需求的下降、油价暴跌等可能导致企业销售量下降, 进而影响企业的盈利能力和市场份额^[3]。其次, 成品油销售企业的供应链包括油品采购、运输、储存、销售等环节, 任何一个环节出现问题都可能对企业的运营产生不良影响。当合作伙伴的选择不当、物流管理疏忽等情况都可能导致供应链的中断, 使得企业无法按时完成销售任务, 影响企业的经营效益。此外, 成品油销售企业在市场竞争中, 面临着其他企业的竞争和挑战, 竞争对手的价格战、市场份额争夺等都可能对企业的经营产生影响。在技术创新和业务拓展方面, 成品油销售企业也存在一定的技术风险。当企业技术水平落后、科技储备不足时, 就会导致企业在技术创新和业务拓展方面处于劣势地位, 增加运营风险。

1.4 资金风险

成品油销售企业的资金风险也是众多风险中不可忽略的一部分。首先, 成品油销售企业的经营过程中, 需要大量的资金流动和资金周转, 如果企业的资金链出现问题, 可能会导致无法按时支付供应商货款、员工工资等, 进而影响企业的正常运营和声誉。其次, 如果成品油销售企业有涉外业务, 那么汇率波动可能会对企业的经营产生影响, 例如, 外币汇率下跌可能会导致企业汇兑损失, 进而影响企业的盈利能力。此

外,如果企业存在借款或者债券等债务,利率波动可能会对企业的财务状况产生影响,当利率上涨时,会导致企业的借款成本上升,进而影响企业的偿债能力和盈利能力。最后,成品油销售企业的客户存在违约风险,如果客户无法按时支付货款,可能会导致企业资金回笼困难,进而影响企业的现金流和正常运营。

2 成品油销售企业风险化解

2.1 加强安全监管

2.1.1 从源头上防范化解安全风险

首先,要切实履行安全生产主体责任。各加油站应设置安全管理机构,并明确主要负责人、分管安全负责人、安全管理负责人和专职安全管理人员,以及各岗位员工的安全职责,建立健全安全生产管理制度和岗位安全操作规程。要建立安全生产费用提取和使用制度,明确安全生产费用提取和使用范围,加强安全生产投入。其次,要严格实行市场准入制度。选择符合国家标准油品供应商,签订供应合同,明确油品的质量、数量、价格、供应时间和方式等。并配备符合国家标准的储油罐、加油机、油品计量器具等设施,并按照规定进行定期检测和维护^[4]。此外,要加强员工安全培训和教育。通过开展安全宣传、安全教育、事故案例分析、技能培训等活动,确保员工熟悉安全生产制度和岗位安全操作规程,掌握安全知识和技能。提高员工的安全意识和风险防范能力。

2.1.2 加强日常管理和监督检查

首先,要加强油品储存和销售管理。要按照国家标准和技术规范,设置储油罐和其他设施,并进行定期检测和维护,确保设施的安全运行。要建立油品销售记录制度,记录油品的品种、数量、销售时间等信息,并定期进行核查,防止油品流失。其次,要加强电气设备和消防安全管理。对电气设备进行定期检查和维修,确保其正常运行,防止电气事故引发火灾。加油站内要配备灭火器、消防水带等消防设施,并定期进行检查和维修,确保其有效性。此外,要建立定期安全检查制度,对设施设备、电气线路、消防设施等进行安全隐患的排查,发现问题及时整改、验收。

2.1.3 加强应急管理和救援能力建设

一方面,要制定完善的应急预案。明确应急处置流程,包括接警、启动应急预案、紧急疏散、救援处置、现场清理等环节。要针对可能发生的不同类型的突发事件,如火灾、泄漏等,制定相应的专项应急预案,明确具体的应急处置措施和人员职责。

另一方面,要加强应急管理和救援能力培训和演练。通过对员工进行应急管理和救援能力的培训和教育,使其掌握基本的应急处置技能和知识,提高员工的应急响应能力。并定期进行应急演练,模拟突发事件的发生,测试应急预案的有效性,提高员工的应急响应能力。

2.2 加强质量监督

2.2.1 加强源头管理,确保油品质量

成品油销售企业的源头管理是确保油品质量的关键环节。要加强供应商的管理,建立供应商档案,对供应商的质量、信誉、供应量等方面进行综合评价,确保供应商的油品质量可靠。同时,要加强油品入库检验,建立完善的油品入库检验制度和流程,严格按照国家标准对油品的理化指标进行检测,确保每一批次油品质量合格^[5]。此外,也要建立质量预警机制,及时掌握油品质量动态,发现质量问题及时向相关部门报告,并采取有效措施进行整改。

2.2.2 强化储存和运输管理,防止油品质量受损

成品油在储存和运输过程中容易受到外界因素的影响而出现质量问题。要规范油品储存管理,建立油品储存管理制度,对油品的存放、保管、防护等方面进行明确规定,确保油品在储存过程中不出现质量问题。同时,在运输过程中要做好有效的防护措施,避免因防护不当导致的质量问题的产生。同时,在运输过程中,要加强跟踪监控,升级GPS定位系统,配备专人对油罐车进行全方位监控,确保其质量合格^[6]。

2.2.3 建立完善的销售管理制度,确保油品质量到达终端客户

成品油销售企业的销售管理是确保油品质量到达终端客户的关键环节。应建立销售管理制度,明确销售流程和销售规范,对销售人员的职责和工作要求进行明确规定,确保销售过程中不出现质量问题。要加强销售过程中的质量检测,建立销售过程中的质量检测制度和流程,对销售过程中的油品质量进行检测,确保到达终端客户的油品质量合格。同时,要加强售后服务管理,建立完善的售后服务管理制度,及时解决客户反映的油品质量问题,提高客户满意度。

2.3 加强运营监管

2.3.1 加强市场营销与客户关系管理

首先,要细分市场、有的放矢,扩大市场份额。面对越来越激烈的成品油市场竞争,以及油品市场的逐步放开,国内油品销售经营面临前所未有的挑战。

要对市场进行细分并确定目标市场,在确立目标市场后,结合实际制定正确的营销策略争取在激烈的市场竞争中立于不败之地。其次,要加强客户管理、建立完善的客户档案管理体系。对客户实行动态管理,建立完善的客户档案管理体系是做好客户管理的基础和保障,对客户档案要做到专人负责、及时更新,通过加强对客户档案资料的管理和应用能为企业提供有力的市场信息保障并可有效防止客户流失。此外,要加强与客户的沟通、增进与客户的感情。了解客户需求,提供个性化的售后服务,进而提高客户满意度,增进客户粘性。

2.3.2 加强人力资源管理

完善的人力资源管理制度是保证企业各项工作的正常开展和良性循环的重要保障。要结合企业实际建立员工考核制度、薪酬奖励制度、人才引进制度等一系列规范化制度,通过制度的约束激励员工的工作责任心和工作积极性,为企业的持续发展提供制度保障。随着市场经济的发展和新技术的不断应用以及油品市场的开放和竞争的加剧,对员工的素质要求越来越高。因此要加强对员工的培训和教育,提高员工整体素质以适应市场经济发展的需要。

2.4 加强资金管理

2.4.1 建立稳健的财务管理体系

要加强现金流管理。

2.4.1.1 要做好现金流量规划

在做年度预算时,结合历史数据、物价变动等因素,科学预测年度资金流入流出情况,合理安排资金,保持企业正常的现金流^[7]。

2.4.1.2 要加大清欠力度

成品油销售企业应收账款占用资金较大,虽然采取了种种措施,取得了一定成效,但通过占压、调整承兑等手段变相拖欠的情形仍大量存在,这已成为影响企业资金状况的一个重要因素,必须采取更加有力的措施加大清欠力度。要继续发挥业务部门的能动性,通过货款按比例结算和针对各类欠款采取灵活多样的结算方式,确保资金及时回笼,也要通过法律手段加大对拖欠款的追缴力度,确保及时回笼资金。

2.4.1.3 要严格控制资金支出

继续发扬“精打细算”的优良传统,从严控制资本性支出。并根据年度预算结合实际情况,逐月做好资金计划,在保证正常业务需要的前提下,严格控制非生产性支出,合理调度有限的资金,最大限度地支

持公司成品油销售和生产经营。

2.4.2 建立完善的财务收支审批制度

财务收支审批制度是确定财务收支审批范围、审批人员、审批权限、审批程序及其责任的制度,完善的财务收支审批制度对于节约开支,提高企业的经济效益也具有十分重要的作用。审批制度的关键是审批程序的设定。首先应设定财务收支的审批程序。只有确定了财务收支的审批程序,才能明确各级的责任,才能确保财务收支审批制度得到很好的贯彻和执行。其次要设定开支标准及开支项目、范围的审批程序。各单位制订的开支标准要经组织机构进行严格的测定、论证之后方能批准执行,之后列入相关的规章制度之中。开支项目、范围及其审批程序也要经过论证之后编进规章制度之中方能付诸实施。在审批制度中还要明确规定对于超越审批权限的审批者所签署的审批文件该给予何种处罚以及采取何种补救措施,对于审批不当造成的损失要按照责任制追究责任^[8]。

3 结语

风险管理是成品油销售企业持续发展的必要过程,建立有效的风险控制机制是企业必须重视的任务。通过安全管理、质量管理、运营管理、资金管理等措施,可以有效地化解企业面临的各种风险,降低损失,提高企业的抗风险能力,企业应不断优化风险管理措施,不断完善风险控制机制,以适应不断变化的市场环境,实现长期稳定的发展。

参考文献:

- [1] 马海泉. 成品油销售企业质量风险管理 [J]. 中外企业家, 2020(10):55.
- [2] 孙文慧. 成品油销售企业运营风险与管控 [J]. 现代营销(下旬刊), 2020(03):166-167.
- [3] 杨婷. 浅议成品油销售企业管理中的风险及应对策略 [J]. 内蒙古科技与经济, 2019(05):28-29.
- [4] 薛蕾. 探讨成品油销售企业风险管控问题 [J]. 中国市场, 2021(01):127-128.
- [5] 邹伟彬. 成品油销售企业运营风险与管控 [J]. 现代企业, 2019(07):102-103.
- [6] 孙立江. 成品油公路运输存在的风险点及防控措施 [J]. 北京石油管理干部学院学报, 2020, 27(06):48-50.
- [7] 罗特长. 成品油销售企业资金风险评估及防控 [J]. 财会学习, 2020(15):186-187.
- [8] 陈鑫林. 成品油销售企业的财务控制分析 [J]. 中国市场, 2018(33):155-156.