

试论新形势下成品油零售企业经营措施

蒲晨芳（中石化新疆吐鲁番石油分公司，新疆 吐鲁番 838000）

摘要：当前国际石油市场日益活跃，而我国的石油企业要想在新形势下不断发展，就需要面对国内外环境所带来的各种机遇与挑战。零售作为石油企业的最末端的环节，一直以来被广大企业视为提高竞争力的突破点，这同样适用于新形势下的成品油零售企业。基于此，本文通过论述当前国内外市场状况和成品油零售企业面临的挑战与机遇，对当前形势下成品油零售企业经营策略的优化与调整提出了针对性的建议。

关键词：成品油；零售；企业经营

在当前的国内外经济形势下，成品油零售企业面临着诸多挑战与机遇。随着全球经济一体化的加速发展，成品油零售企业在应对各种风险的同时，也需要抓住市场变革带来的发展机遇，以实现可持续发展。

1 新形势下国内外市场状况

1.1 国际市场状况

国际石油市场竞争日益激烈，在全球化的大背景下，各国之间的经济联系日益紧密，石油作为全球最重要的能源之一，其市场格局也在发生着深刻的变化。国际石油市场逐渐呈现出多元化、自由化的趋势，各种新型石油企业不断涌现，这些企业不仅在传统的石油开采、炼制、销售等领域有所作为，还在新能源、清洁能源等领域进行了大量的投资和研发^[1]。此外，国际石油价格受到国际金融市场的影响也越来越大，金融市场的波动往往会迅速传导到石油市场，导致石油价格的大幅波动。国际石油市场的竞争已经从单一的石油产品竞争转变为包括技术、管理、服务、品牌等多个方面的综合竞争，这种竞争环境下，只有不断创新、提高自身竞争力的企业才能市场中立足。

1.2 国内市场状况

随着工业化、城市化进程的推进，我国经济的快速发展和人民生活水平的不断提高，成品油的需求量也在逐年增加。此外，我国政府在成品油价格形成机制方面也进行了多次改革，逐步放开成品油价格，实行市场化定价，以及建立和完善石油储备制度等，更好反映供求，降低国际市场波动对我国经济的影响。

2 成品油零售企业面临的挑战与机遇

2.1 挑战

2.1.1 国际油价波动

近年来，国际油价受到地缘政治、经济周期等多种因素的影响，波动较大。这对成品油零售企业来说，既增加了采购成本，也使得销售价格难以预测，给企

业的经营带来很大压力^[1]。

2.1.2 环保政策趋严

为了应对环境污染问题，各国政府对成品油行业的环保要求越来越严格。这要求成品油零售企业在保证产品质量的同时，还要投入更多资金进行环保设施改造，提高能源利用效率^[2]。随着国家对能源结构的调整，新能源的发展越来越受到重视。政府可能会出台一系列的政策来鼓励新能源的发展，如补贴、税收优惠等。这些政策可能会对成品油零售企业产生冲击，因为消费者可能会转向更环保、更经济的新能源汽车。

2.1.3 新能源汽车的崛起

随着科技的不断发展和环境保护意识的日益增强，新能源汽车逐渐成为了汽车行业的新宠。新能源汽车的崛起对成品油零售企业构成了直接的竞争。新能源汽车的使用成本较低，且环保性能优越，越来越多的消费者开始选择新能源汽车。这对成品油零售企业来说无疑是一个巨大的挑战。新能源汽车的普及使得加油站的需求逐渐减少。传统加油站主要依赖于汽车燃油的销售，而新能源汽车的推广将直接影响到加油站的业务量。随着新能源汽车的市场份额不断扩大，加油站的收入也将受到一定程度的影响。

2.1.4 市场竞争加剧

随着成品油市场的开放，国内外众多企业纷纷进入该领域，市场竞争日益激烈。成品油零售企业需要不断提高自身的竞争力，才能市场中立足。

2.2 机遇

政策支持：为了保障国内能源安全，各国政府对石油行业给予了一定的政策支持，有利于成品油零售企业在融资、税收等方面获得优惠，降低经营成本。

技术创新：随着科技的发展，成品油零售企业可以利用大数据、物联网等技术手段，提高供应链管理水平和降低库存成本，提高运营效率^[3]。还可以通过

研发新型燃料、优化加油站布局等方式，提升自身竞争力。

国际市场拓展：通过参与国际竞争，企业可以提升自身的品牌影响力，实现跨越式发展，成品油零售企业有机会走出国门，开拓国际市场。

3 新形势下成品油零售企业经营措施的建议

3.1 坚持以人为本，培养专业化人才队伍

成品油零售企业在目前的经济状况下，面临的挑战和机遇是多方面的。随着市场竞争的加剧、消费者需求的多样化、技术的突飞猛进，企业需要不断增强自身的核心竞争力，才能应对这些变革。在这个过程中，人才的培养和发展尤为重要。

企业要有完善的人才培养体系。为了提升员工的专业技能和综合素质，企业可以通过内部培训、外部引进等方式，为员工提供丰富的学习资源和机会。培训可以针对企业的实际情况，制定针对性强的培训班，帮助职工提高业务能力，提高服务水平。外部引进则可以引入行业专家和优秀人才，为企业带来新的理念和技术。此外，企业还应定期对员工进行培训和考核，以保证员工知识和技能的不断更新和提高。

企业应注重人才的激励和留用。优秀人才是企业发展的关键，因此需要有良好的工作环境和待遇提供，才能吸引和留住这些人才。有竞争力的薪酬福利是留住人才的基础，企业应结合市场状况和企业实际情况制定合理的薪酬制度。同时，企业还应为员工提供良好的职业发展空间，让他们看到在企业的长远发展中，自己能够不断成长和进步。此外，人性化的管理制度还有助于激发员工对工作的热情，激发员工为企业付出更多的快乐。

企业应集中力量建设人才梯队。梯次建设是指通过建立职业发展通道，让员工看到自己发展的空间和前景。这将有利于激发员工的工作热情和创新能能力，为企业的长远发展打下坚实的人才基础，这也是一件非常有意义的事情。企业可以根据员工的能力和潜力，为他们规划不同的职业发展路径，让他们在不同的岗位上获得成长和锻炼。同时，企业还应关注个体员工发展需求、个性化培训员工、支持员工发展等方面的问题。

总之，在当前经济形势下，成品油零售企业要想应对挑战、抓住机遇，就必须重视人才的培养和发展。通过建立完善的人才培养体系、注重人才的激励和留用以及加强人才的梯队建设，企业将能够拥有一支高素质的人才队伍，从而为企业的持续发展提供强大的

动力。

3.2 加强与政府、行业协会的沟通与合作

成品油零售企业在当今竞争激烈的市场环境中，要想取得更好的发展，必须与政府、行业协会等相关部门建立良好的沟通机制。这不仅可以帮助企业及时了解政策动态，把握行业发展趋势，还可以在政策制定过程中发挥积极作用，为企业争取更多的政策支持和资源。

企业应积极与政府部门保持密切联系，了解国家对成品油行业的政策导向和发展规划。通过参加政府组织的座谈会、研讨会等活动，企业可以与政府部门直接沟通，提出自己的意见和建议，为政策制定提供参考。同时，企业还可以关注政府发布的各类政策文件，及时掌握政策变化，为企业的发展做好充分的准备。企业应加强与行业协会的合作，共同推动行业的发展。行业协会作为行业内企业的代表，具有丰富的行业资源和信息。企业可以通过加入行业协会，参与协会组织的各类活动，扩大自身的影响力，提升企业的品牌知名度。企业还可以与行业协会共同开展技术研发和市场推广等活动，提高企业的技术水平和市场竞争力。

此外，企业还可以积极参与政府主导的能源改革项目。随着全球能源结构的转型，新能源、清洁能源等产业得到了快速发展。企业可以抓住这一机遇，与政府合作开展新能源项目，如新能源汽车充电设施建设、太阳能光伏发电等。这不仅有助于企业拓展新的业务领域，还可以提高企业的社会责任形象。企业还应加强内部管理，提高自身的核心竞争力。在与政府、行业协会等外部机构合作的同时，企业应注重内部管理的创新和优化，提高生产效率，降低成本，提升产品质量和服务水平。只有这样，企业才能在激烈的市场竞争中立于不败之地，实现可持续发展。

3.3 注重企业社会责任，推动绿色发展

成品油零售企业在追求经济效益的同时，也应注重企业的社会责任。企业应积极参与环保活动，推动绿色发展，减少对环境的影响。这包括采用清洁能源、提高能源利用效率、减少废弃物排放等方面的举措^[4]。例如，企业可以投资研发新型的清洁能源技术，如太阳能、风能等，以替代传统的化石燃料。这样不仅可以减少温室气体排放，还能降低空气污染。此外，企业还可以通过改进生产工艺和设备来提高能源利用效率。这样可以减少能源浪费，降低生产成本。在环保方面，企业可以通过多种方式来减少对环境的影响。

例如,企业可以采用清洁能源来替代传统的化石燃料。这样不仅可以减少温室气体排放,还能降低空气污染。此外,企业还可以通过改进生产工艺和设备来提高能源利用效率。这样可以减少能源浪费,降低生产成本。

总之,成品油零售企业在追求经济效益的同时,也应该承担起自己的社会责任。通过积极参与环保活动和社区服务,企业不仅能够为社会做出贡献,还能够提升自身的品牌形象和社会声誉。因此,企业应该把社会责任作为企业发展的重要组成部分来加以重视。

3.4 持续关注市场动态,调整经营策略

在当前的经济环境下,成品油零售企业面临着前所未有的挑战和机遇。随着市场经济的发展和消费者需求的多样化,企业必须持续关注市场动态,及时调整经营策略,以适应不断变化的市场环境。

企业可以通过市场调研,深入了解消费者的需求和行为。这包括对消费者的消费习惯、购买力、消费需求等方面进行深入研究。例如,企业可以通过问卷调查、深度访谈等方式,了解消费者的购车频率、加油习惯、对油价的敏感度等信息。这些信息对于企业制定精准的营销策略,提供个性化的服务,满足消费者的需求具有重要的指导意义。此外,企业还应关注竞争对手的动态,以便及时调整自身的竞争策略。企业可以通过对比分析竞争对手的产品特点、价格策略、营销手段等,找出自身的优势和不足,从而制定出更具竞争力的经营策略。同时,企业还可以通过学习竞争对手的成功经验,不断提升自身的竞争力。

总的来说,成品油零售企业在新形势下,要想实现可持续发展,就必须关注市场动态,了解消费者需求,关注竞争对手,加强内部管理,提高核心竞争力。只有这样,企业才能在日益激烈的市场竞争中脱颖而出,实现自身的发展目标。

3.5 新形势下的市场营销新策略

3.5.1 整合营销传播

成品油零售企业应充分利用各种营销渠道,如线上线下销售、社交媒体、广告宣传等,进行整合营销传播。通过多渠道、多角度的宣传推广,提高品牌知名度和美誉度,吸引更多消费者。

3.5.2 服务营销

成品油零售企业应注重提升服务质量,提供个性化、差异化的服务,以满足不同消费者的需求。例如,可以提供预约加油、快速加油、夜间加油等特色服务,提高消费者的满意度和忠诚度。例如,可以提供预约

加油、快速加油、夜间加油等特色服务。

3.5.3 数据驱动营销

成品油零售企业在当前竞争激烈的市场环境中,要想在众多竞争对手中脱颖而出,实现可持续发展,就必须充分利用大数据、云计算等先进技术,进行精准营销。通过对消费者行为、消费习惯等数据的深入分析,制定更符合市场需求的营销策略,提高营销效果。这将有助于企业在激烈的市场竞争中立于不败之地,实现可持续发展。

3.5.4 会员营销

成品油零售企业应建立完善的会员制度,提供会员专享优惠、积分兑换等服务,以吸引和留住消费者。同时,企业还可以通过会员数据分析,了解消费者需求,提供更个性化的服务。

3.5.5 创新营销

成品油零售企业在当前的市场环境中,面临着激烈的竞争和消费者需求的多样化。为了在竞争中脱颖而出,企业应不断创新营销方式,以吸引消费者的注意力并提高市场份额。如开展线上促销活动,以吸引消费者的注意力,还可以通过提供增值服务来吸引消费者。同时,企业还应关注市场动态,及时调整营销策略,以适应市场变化。

4 结束语

新形势下成品油零售企业经营面临着新的机遇和挑战。为了应对这些挑战并抓住机遇实现可持续发展目标,企业需要加强经营管理理念的创新与优化、加强品牌建设和品牌管理以及提高服务水平和服务质量等方面的工作。总之,在当前国内外经济形势下,成品油零售企业既要面对诸多挑战,也要抓住市场变革带来的发展机遇。只有不断创新、提高自身竞争力,才能在激烈的市场竞争中立于不败之地。

参考文献:

- [1] 杜雨萌.成品油价格“四连跌”多地92号汽油重回“7时代”[N].证券日报,2023-11-22(A01).
- [2] 王世家.新形势下成品油零售企业经营对策分析[J].现代工业经济和信息化,2023,13(07):234-236+239.
- [3] 张小红.成品油销售市场调查与营销策略应用研究[J].今日财富,2023(21):20-22.
- [4] 尤丽红.新形势下成品油零售企业经营对策分析[J].中国市场,2020(13):88-89.

作者简介:

蒲晨芳(1988-),女,籍贯:四川,民族:汉,学历:本科,职称:中级经济师,研究方向:市场营销管理。