

# 浅析石油企业物资采购成本控制策略

陈超 (北京石油机械有限公司, 北京 102206)

**摘要:** 当前市场经济的快速发展为石油企业提供了更多的发展机会。面对现在石油市场瞬息万变的情况以及越来越多样化、等级化和个性化的需求, 企业必须做好物资采购成本管理, 全面提高物资采购的标准化和水平。为竞争激烈的现代市场打下更好的基础。

**关键词:** 石油企业; 物资; 采购成本; 控制方法

目前, 与我国石油企业的生产经营有关的原材料采购超过 60 种, 很多大型的石油企业每年要采购近 20 万种的物资材料。每年的物资采购成本高达数十亿。物资采购的成本占到石油生产成本的 50% 以上, 物资采购的成本管理对企业的效益至关重要。但是, 现在的石油企业物资管理体系还不完善, 因此迫切需要加强物资采购的成本管理。

## 1 采购成本的含义和采购的方式

### 1.1 采购成本的含义

采购成本不仅指采购原材料的成本, 而且还指与采购活动有关的大量费用。有些可能在购买合同之内, 有些可能不在合同范围之内, 或者可能不包括在购买合同中, 全都属于购买成本, 可以理解为是在经济学中所说的交易成本, 在广义上, 称之为采购成本。在研究采购成本时, 有必要从不同角度考虑几个因素。本文在对石油企业的采购成本管理进行分析时, 主要对广义的采购成本进行的, 在分析的过程中也对采购过程以外的成本和损失也进行了相应的分析。

### 1.2 采购的方式

对于企业而言, 要实现更好的发展和盈利能力, 需要集中精力降低总成本。一种更直接有效的方法是控制企业的采购成本。在此过程中, 石油公司需要注意其工作方式和方式。投标询价方法要求企业根据自身的物资采购需求改进采购计划。通过加强研究和公开招标, 对供应商进行多方面的评估, 最终做出合理选择。信息化采购, 采购可以通过互联网平台进行, 因此进行信息化采购活动具有成本低、采购速度相对快、效率高的特点。对于信息化水平较高的企业, 这种方法非常合适, 企业可以进一步完善相关系统的建立, 以尽快实现网上采购, 提高经济效益。

## 2 影响石油企业物资采购成本的因素

### 2.1 市场供应状况

伴随着全球经济的不断发展, 市场也在不断地扩大和开放, 市场信息的准确性和对称性也在不断地提升, 在这种情况下, 准确的、及时的掌握市场情况可以在企业的采购谈判中具有极大的优势。为了在选择供应商时占据有力地位, 企业必须能够全面理解和掌握供应商的产品情况, 包括质量、成本和可靠性。

### 2.2 采购规模

市场上石油产品的需求与石油公司的采购规模使正相关的。换句话说, 就是在市场对石油产品的需求变高时, 那么石油企业也会增加企业的物资采购成本。市场对石油产品的需求降低时, 企业物资采购成本也会随之降低。为了企业能够跟上市场需求的变化, 石油企业需要制定具有

预见性的物资采购计划, 并且要随着市场的变化不断的进行调整, 使石油企业可以减少在物资采方面的投入, 提高企业的利润。

### 2.3 监管因素

好的监督机制可以有效地促进采购成本的降低, 但是目前的机制在很多方面都不完善, 没有足够的约束力和管理效果。由于许多监管方法无法很好地利用, 因此缺乏监管使得采购员谋取私利变得容易。此外, 相关员工也倾向于懒惰和消极的工作态度, 工作具有随机性和自主性, 并且经常出现行为不规范的情况, 因此有效降低采购成本受到很大限制, 采购人员的工作效率极大地影响了材料成本。在这种情况下, 难以确保最佳的材料价格和质量水平, 并且成本控制也受到影响。因此, 需要尽快建立有效的监管机制。

## 3 石油公司的采购成本管理策略

### 3.1 完善采购流程, 提高采购效率

通过对材料市场进行详细的调查、制定合理的材料采购计划、选择供应商以及在双方之间签订合同涉及许多环节, 使工作效率变慢, 还会使采购人员失去工作的积极性。尽管已经做了很多工作, 但是取得的成果非常有限, 这对企业的利润产生了非常不利的影响。因此, 对于企业而言, 在制定采购计划时, 必须紧密结合自身实际, 完善采购流程, 确保工作有序进行。通过持续优化流程, 可以提升采购的整体效率, 减少采购的总成本, 确保企业的发展。

### 3.2 加强对采购人员的管理

企业需要不断提高对采购人员的要求, 在这项工作中, 不仅要组织各种专业培训以提高其专业知识, 而且还必须不断提高整体素质。首先, 采购人员必须充分了解行业的法律法规, 了解企业采购的规章制度, 同时, 必须具有丰富的专业知识和经验。其次, 采购员对常用的办公软件也要非常熟悉, 可以熟练地操作采购系统, 并具有应对紧急情况的能力。第三, 提升采购人员的专业素质。对于石油企业而言, 在购买材料的过程中, 大多数买家会购买大量的材料, 比较容易受到其他人的诱惑。例如, 供应商通过多种方式来诱惑采购人员, 减轻对材料质量的要求并导致企业在购买材料方面蒙受巨大损失。第四, 不断提高专业技能水平。就石油企业而言, 在培养采购员工时, 具有实践经验和专业知识的采购员工一对一地教会新的采购员工, 以便新的采购员工可以从其前辈那里学习理论, 与实践紧密结合, 并加速增长可以更快地为其创造价值。通过对企业采购人员不断培训, 提升其专业能力, 对企业更好地完成采购任务和实现成本控制目标有很大帮助, 同时也有助

于企业减少工时成本。

### 3.3 合理整合与资源配置

在企业的日常生产经营中, 必须注意资源的合理配置和整合。有效的资源分配将继续提高采购效率并帮助控制成本。统一产品生产标准, 并统一各个部门使用的材料的规格和标准。这样, 采购人员可以更有效地工作, 减少物资采购的时间。其次, 各个部门的实际需求应尽可能统一。根据每个部门使用的材料类型均匀地布置, 从而可以在每个车间实现规模效应。第三, 严格规范企业仓库管理。管理人员需要将闲置物资放置在系统的信息系统中, 与整个企业共享仓库中的闲置物资, 充分利用各个部门仓库中的闲置物资并节省物资采购时间。

### 3.4 采用 TCO 模式

企业在进行成本评估时经常会使用 TCO 模型。核心理念是在一定的时间内, 对置业成本以及每年的总成本进行评估。最明显的特点是, 可以在项目的早期阶段用于估算投资成本并为人们的决策提供特定的依据。在供应商采购方面, 主要是将企业和供应商的角色联系在一起, 不能使用以降低价格来控制采购成本的方法, 这种方法跟不上时代的发展, 因此无法有效地控制采购成本。企业可以把总成本的理念应用到此过程中, 可以更合理地选择供应商, 不仅要注意单价, 而且要全面考虑和研究各种影响因素, 然后进行科学、公平的供应商评估。从企业的发展角度来看, 企业管理者非常重视物资采购工作, 对企业的成本管理有重大影响。对于企业而言, 要选择最合适的供应商进行合作。为了实现这一目标, 企业必须系统地评估其供应商, 并且使用总拥有成本模型。企业需要加深对供应商的了解, 并在此基础上实现科学的分析和评估。通过使用总

拥有成本模型, 可以更好地控制供应商并通过多种方式改善自身, 全面提升产品质量与服务水平, 从而实现长期的合作。这样, 企业和供应商都能得到更好的合作与发展。

## 4 结语

现在, 市场经济和全球化程度不断加深, 在这种情况下, 石油企业在许多方面都面临着挑战。人们对企业的成本管理, 尤其是在采购成本管理方面的意识不断加强。对于企业的发展, 有效的成本控制可确保可持续发展, 这对于石油公司而言尤其重要。在本文中, 提出了基于企业采购成本法的石油公司控制成本的策略, 然后提出相关的解决方案。总的来说, 采购已从物流工作转向专业化, 采购管理不仅是企业的日常管理工作, 而且是帮助企业增加利润并成为企业管理中的重要工作, 也是企业的发展中的关键部分。因此, 越来越多的企业管理者开始重视这一工作。石油企业的管理层更加注重采购过程的每一步细节, 对采购系统和人员的要求也更高。这样, 石油企业的采购成本管理体系也会越好, 采购人员也能更好地应对危机和紧急情况。

### 参考文献:

- [1] 周姝. 国有企业物资采购中的成本控制问题探讨 [J]. 现代国企研究, 2017, 0(8).
- [2] 张千里. 对造船企业物资采购成本控制管理的几点建议 [J]. 现代国企研究, 2015, 0(20).
- [3] 李峰, 王斌. 石油企业物资采购成本控制研究 [J]. 物流技术, 2013, 32(9): 60-61.
- [4] 浅谈石油企业物资采购成本的控制、管理 [J]. 现代经济信息, 2013(19): 112-112.

(上接第 1 页) 的建议和应对措施供企业相关部门进行决策。

### 3.2.2 评议机制构建

化工产品出口企业具体业务部门组织企业内外专家开展评议影响企业出口的国外通报的技术性贸易措施。首先, 对收集到的信息进行评估、与分析, 并提出处理建议。其次, 组织企业内部工作人员、外部专家对可能造成企业出口障碍的技术性贸易措施开展初评, 识别出具体影响因素, 提出初步评议意见。再次, 将评议已经逐级报送。及时将评议意见报送企业相关负责人确认后, 可报送至市场监管总局技术性贸易措施通报评议中心, 由该中心报出, 并后续跟踪评议意见的反馈及处理情况。

### 3.3 能力提升机制构建

化工产品出口企业可以主动争取承办国家或地方国际标准化论坛或 TBT 论坛。并根据市场监管总局技术性贸易措施通报评议中心的相关要求, 结企业产品的技术标准化发展方向, 承担相关试点建设、主题论坛等工作。另外, 可以通过自筹经费或是申报政府部门经费等形式组织开展突破国外技术性贸易壁垒的专项研究。同时, 应当对相关工作人员开展任用前培训、严格考核, 并对在应对管理工作中作出贡献的部门和个人, 年终给予适当奖励。

化工产品出口企业对技术性贸易措施通报评议工作十分重视, 通过建立了一套完善的技术性贸易措施通报评议工作体系, 设立了相关部门、明确的岗位职责分工、建立了清晰的业务工作流程, 并建立的奖惩制度, 确保了企业能够及时跟踪国外、国家层面的技术性贸易措施发展的最新状况, 更能都理论层面对技术性贸易措施进行深入的分析、研究, 确保开展的通报评议工作更具针对性、更具时效性, 同时也打造了一支“战斗力”强大的人才队伍, 形成了自身的技术性贸易措施通报评议工作“造血”系统, 确保以企业出口业务相关的技术性贸易措施通报评议工作高效、稳妥地向前推进, 并确保企业长效发展。

### 参考文献:

- [1] 李斌, 曹琳. 向有涛. 中日化工产品贸易关系与发展潜力的研究 -- 以“一带一路”为背景 [J]. 特区经济, 2020(09): 78-82.
- [2] 刘玲. 中国化工出口贸易的影响因素分析 [J]. 老字号品牌营销, 2020(03): 25-26.
- [3] 董秀成. “一带一路”战略背景下中国油气国际合作的机遇、挑战与对策 [J]. 价格理论与实践, 2015(04): 14-16.