

石油销售企业成品油损耗控制研究分析

张黎明（中国石油天然气股份有限公司四川内江销售分公司，四川 内江 641000）

摘要：自改革开放以来，我国逐渐放开了成品油销售市场，成品油零售业和批发业逐渐实现市场化，进而导致成品油销售市场随着我国经济建设不断深入，市场竞争压力也在日益激增。对于广大石油销售企业而言，如何有效降低成本投入，减少不必要的经营花销，是保持市场竞争中稳定地位的关键，近年来提质增效更是愈演愈烈。成品油损耗是导致石油销售企业经营成本增加的重要原因之一，损耗的控制将直接影响到石油销售企业的经营利润和盈利能力。本文将对我国石油销售企业当前对于成品油损耗控制工作中存在的不足和原因进行分析，并以此为基础提出解决对策，意在为销售企业持续提高成品油损耗控制管理水平提供一些经验参考。

关键词：石油；销售企业；成品油；损耗；控制管理

1 石油销售企业成品油损耗概论

石油销售企业成品油损耗，狭义概念主要是指成品油在运输、储存、销售的过程中会受到成品油物理性质影响，而出现蒸发、滴撒、泄漏、容器壁沾着等问题，进而导致一些成品油造成数量上的损失；广义概念主要是指除了包括狭义概念所造成的成品油损耗以外，也会由于管理疏忽导致的发油环节不稳定、承运方偷盗、加油站管理不到位等所造成的成品油损耗问题。狭义上的成品油损耗主要是来自于客观条件所造成的成品油损失，广义上的损耗则包括了由于人为行为所造成的成品油损失^[1]。

2 石油销售企业成品油损耗目前控制措施的不足及原因

通过对石油销售企业成品油损耗概念进行分析，我们可以发现成品油销售企业对于成品油损耗控制措施的不足往往来自于广义概念和狭义概念所存在的两方面原因所致，控制措施不足的表现和原因如下。

2.1 成品油损耗控制设备不健全

我国作为发展中国家，市场经济建设仍然处于发展阶段，对于成品油销售企业而言同样如此。成品油销售企业虽然经过多年发展建设，获得了显著成绩，但是相较于国际发达国家而言整体信息化程度建设却仍有差距，大部分工作方式仍然需要人力操作和机械操作合作方式来进行完成，计算机等先进硬件设备的使用仍然停留在对于数据计算和半自动化处理的初级阶段，各个销售管理部门、运输部门、储存部门彼此之间并没有建立起完整闭环的信息网络，进而导致管理工作仍然会受到人为因素影响和干扰。成品油销售企业总体而言经营管理手段先进化程度不高，并没有完全进入到网络动态管理和计算机自动控制的高科技阶段。比如，近年来一二次油气回收系统在加油站全面铺开，其目的是能够对油料的收发和运输进行管理控制，避免造成油气挥发导致碳氢化合物进入到外界，进而造成成品油损耗和环境污染问题，但从当前的现状来看，油气回收系统的运行状况还远未达到预期，三次油气回收装置、以及油气回收在线装置也没有得到全面普及，国家一直在大力推进环保型加油站施工建设，但是由于国家相关技术标准的缺失、系统硬件投入造价成本过高，许多三线以下城市都缺乏相应建设，使得该先进硬件设备和技术并没有在全国范围内普及。

2.2 石油销售企业内部管理不到位

由于成品油从运输，到储存，再到销售所涉及到的流

转环节较多，能够牵扯到的利益主体也较多，各个管理部门之间如果缺乏有效配合必然会导致对于各环节控制力度不到位，控制内容不明确的情况出现，进而造成成品油损耗控制效果受到影响。比如加油站是按月对商品盘点和损耗考核，一些加油站站长在日常损耗管理中由于能力或是责任心的原因，往往只能在盘点后才发现油站出现损耗超耗，并没有将损耗管控重点放在过程管控上，进而导致加油站管理效率受到影响，控制效果也难以得到有效保障。我国许多石油销售企业结合多年发展经验建立了较为系统的成品油数量管理制度，对于成品油储存、收发、运输以及销售各个环节都有相应的监督管理机制，但是实际上所能够获得的监督效果仍然不佳，这主要是由于一方面内部监督会导致各个监督功能重叠，部门之间缺乏有效的信息沟通，进而无法形成监督管理工作的合力，还可能导致管理盲区、真空期，整个石油企业在进行监督时目标还不够明确、科学、合理，监督工作越到基层，弱化问题越为明显；另一方面，大多数石油销售企业对于成品油损耗的监督工作都存在一定不足。如果是对加油站进行管理，需要依靠直线部门进行，如果是对油库进行监督，则需要仓储部门来完成，而对于第三方承运部门的监督工作更多是承运方自身的约束，加油站只能依靠损耗是否超标来进行监督，工作中必然会存在着一定的局限性。

3 石油销售企业成品油损耗控制措施建议

3.1 加强设备投入，积极引进先进技术

在市场机制发展建设下，倒逼石油销售企业必须积极利用先进的科学技术手段来进行成品油损耗控制，进而才能够有效提高工作效率，也能够保障工作效果。石油销售企业还应继续加强先进技术投入，全面实现成品油损耗控制管理工作的自动化和智能化，使每一项工作都能够形成数字化内容，可以在计算机上对每一个流程进行全过程监督管理。利用计算机网络管理体系所建立起智能远程管理系统会实现对各加油站的加油机和油罐的实时测算和监控，极大地避免了人为管理控制中存在的缺陷。具体而言，通过加强计算机等硬件设备和系统等软件设备的投入，能够建立起智能化实时管理系统，可以为各加油站提供实时数据采集与智能分析服务，实现对加油站的运输、存储和销售的智能管理。利用实时监测方式，实现加油站数字化建设，使每一项流程都可以实现可视化，进而强化油站与各部门之间的信息共享和数据整合，确保昇（下转第3页）

3.2 价格因素

国内天然气价格依然属于政府定价范围,价格偏低就会导致天然气价值与企业盈利效果不匹配,同时,国外高价气源和国内偏低价格存在着不可调和矛盾。价格偏低对生产生活意味着供应充足、天然气并非稀缺资源,终端使用上也有浪费的现象,价格倒挂导致开发企业的积极性下降,因此天然气市场环境需要进一步优化,健全天然气在价格制定、合同履行及市场开放性等因素。

3.3 能源使用的质量问题

天然气能源开采后进入企业应用,在其转化使用过程中,需要注意其质量是否合格的问题。天然气的质量主要包括产品质量和服务质量这两个方面,如果天然气质量不能达到企业相应的标准,使用效果就会大打折扣,对燃气器具的寿命和安全都有很大影响,产品质量不达标也将伴随着企业的服务效果下降。因此,天然气质量管理必不可少。

4 中国天然气企业的业务发展策略

随着经济全球化的影响,世界能源产业发展趋于清洁化、低碳化、电气化、智能化特征,核心方案就是增加绿色可再生能源使用,减少、替代化石能源。中国相较于国际能源产业发展迅速,发挥空间大,但是整体实力还远不如北美等发达国家,通过借鉴学习和自身实际情况,有以下几个方向可以对行业发展策略有所借鉴,进而提高产业竞争性。

4.1 把握战略时机

机遇把握的准确性主要还是参考国际上带来的经验,早期许多国际品牌都遭遇过萎靡时期,但是在能源革命到

来之前就已经做好了迎接的准备,为后续发展做了足够的铺垫。国内则更看重传统油气企业的发展,对于清洁能源业务领域并不敏感,判断迟缓。因此,在时机把握的方向和力度上,是一个很好的参考点。

4.2 扩大执行力度

国内油气企业多是试验性质的尝试,不能形成规模业务,经营推广性较弱,不能和经济效益直接挂钩,很大一部分原因是来源于执行力度上,大部分天然气企业不能只依赖于传统模式,而是要在这些实验性的环节上加大力度,并选取成功案例,进行大规模生产。

4.3 结合新兴领域

对于国内大部分油气公司而言,业务发展路径依赖较强且较为单一,主要通过对现有领域的整合创新和现成产品的衍生拓展,对全球较为先进的可再生能源的开发技术、生产模式、销售渠道等涉及较少。整体而言,我国天然气企业总是止步于陌生的业务领域,在技术上故步自封,缺乏与新兴领域结合的突破式创新。新兴领域是天然气企业未来发展的沃土,国内天然气行业只有与这些朝阳产业进行结合才能具有强劲的发展势头。

参考文献:

- [1] 李然.我国天然气分布式能源现状及未来发展分析[J].中国石油和化工标准与质量,2018,38(23):107-108.
- [2] 崔荣国,郭娟,程立海,张迎新,刘伟.全球清洁能源发展现状与趋势分析[J].地球学报,2021,42(02):179-186.
- [3] 贾爱林,何东博,位云生,李易隆.未来十五年中国天然气发展趋势预测[J].天然气地球科学,2021,32(01):17-27.

(上接第1页)常损耗及时发现、及时处理。与此同时,对于新、改建的加油站要在前期设计时充分考虑三次油气回收装置和油气回收在线监测系统的增设,并在投运前对油气回收装置进行反复试验,确保油站油气回收正常运行。

3.2 完善岗位责任,强化主体责任制

石油销售企业必须进一步完善岗位责任制,强化业务流程的规范性和明确性,确保公司内的每一个员工都能够清楚明确的了解自身职责,肩负起岗位责任。通过建立更加科学、合理、简洁、可操作的岗位责任制,细化每一项工作流程,明确每一项工作标准可以有效地避免油品损耗问题出现后工作人员出现推诿的情况,使得石油销售企业无法追究责任,导致管理工作受到影响。为了进一步强化岗位责任制力度,石油销售企业也应该以此为基础建立起一整套符合石油销售企业特点的,能够促进石油销售企业文化建设的奖励处罚制度,利用有效的考核办法,既能够全面提高员工的工作积极性,也能够帮助员工之间形成相互监督意识,促进企业形成良好的成品油损耗控制氛围。

3.3 建立配送中心,实现油品配送现代化

对于成品油物流配送管理工作,应该强化物流与销售流之间的信息衔接,实现全流程在线监管,对成品油在运输、配送和信息传递上,进行全方位的管理控制。石油的运输有其特殊性,所以在运输过程中不能简单、直接的外

包给第三方全权负责,石油销售企业必须根据成品油运输损耗的特点,与第三方承运公司加强合作,建立起严格监管与合作机制。需建立起销售企业主导的成品油物流配送中心,既能够有效避免石油在运输过程中出现脱销情况,也将帮助石油销售企业更进一步加强在运输过程中所造成的成品油损耗控制能力,保障石油销售企业的合法权益。

4 结束语

综上所述,随着我国社会经济进一步发展进步,我国对于石油的使用和依赖也将进一步增加,这对于广大石油销售企业而言既是机遇也是挑战。在激烈的市场竞争下,广大石油销售企业必须加强成本控制,通过有效的成品油损耗管理,提高成本控制能力,才能够石油销售企业在市场竞争体系下保持良好的盈利能力,获得持续稳定的经济利润,进而实现可持续发展。石油销售企业一方面需要加强设备的投入,另一方面也需要加强内部管理控制,同时加强与第三方运输企业之间的交流合作,全面提高成品油损耗控制水平。

参考文献:

- [1] 解莹.油库成品油损耗原因及控制措施研究[J].科学大众,2019(02):122-122.

作者简介:

张黎明(1988-),男,汉族,本科,研究方面:质量健康安全环境,工程项目管理。