

成品油销售企业业务转型信息化建设思考

高潇潇（中国石油天然气股份有限公司四川乐山销售分公司，四川 乐山 614000）

摘要：随着信息技术的不断发展和应用，成品油销售企业正处于一场前所未有的变革，本文旨在探讨成品油销售企业信息化建设的重要性，思考在业务转型路上应采取的策略和关键因素，以及信息化建设对企业的影响和益处，以帮助成品油销售企业更好地规划和实施信息化建设，实现业务的持续增长和成功转型。

关键词：成品油销售企业；业务转型；信息化建设

0 引言

随着全球能源市场的不断变化和技术发展，成品油销售企业面临诸多新的挑战 and 机遇，为了在竞争激烈的市场中保持竞争力，需要积极采用信息化建设来实现业务转型。

信息化建设作为成品油销售企业转型的关键要素，已经成为不可或缺的工具，帮助企业更好地应对市场变化、提高效率、改善客户体验、降低成本、加强合规性管理以及提升竞争力，促进传统的成品油销售企业转变为现代化、数字化的企业，使其具备适应未来挑战的能力。

1 成品油销售企业业务转型方向

目前，成品油销售企业面临着日益激烈的市场竞争、能源市场变革、环境法规加强和数字化浪潮的挑战，为了应对这些挑战，成品油销售企业必须积极进行业务转型，以实现可持续的增长和竞争力。在国内，中国石油是最大的油气生产供应企业，在这个数字化时代，需要不断调整自身战略，以适应市场需求的快速演变和竞争的加剧，信息化建设已然成为企业转型和提升竞争力的重要路径。

中国石油集团公司党组着眼可持续发展，提出在本世纪中叶全面建成基业长青世界一流综合性国际能源公司的愿景目标，必须加快突出“能源公司”的产业特征，由卖油郎向综合服务商转变，立足油气传统终端，积极拓展新能源项目开发，加快向“油气热电氢”综合性能源公司转型，同时实施机构改革，优化调整机关组织机构、部门职能和岗位设置，围绕业务一体化运营模式，充分利用信息化、数字化、智能化技术条件，优化业务流程，强化部门职能的深度融合。

①数字化转型：销售企业积极采用数字技术，包括大数据分析、人工智能、物联网和区块链等，来提高运营效率、优化供应链管理 and 提供更好的客户体验，通过数字化转型帮助企业更好地理解市场需求、实施精细化市场营销和提高生产效率；

②可再生能源和清洁能源：随着全球对可持续能源的需求不断增加，销售企业积极探索可再生能源和清洁能源领域的机会，包括投资和开发太阳能、风能、电动汽车充电设施等可再生能源项目，以满足市场需求并降低碳排放；

③增强石油化工业务：销售企业通过增强石油化工业务来降低对原油的依赖，包括进一步发展石油炼制和化工生产，生产高附加值的石化产品，如塑料、化肥和化工原料；

④多元化业务：除了传统的石油销售业务，企业可以考虑多元化业务，如零售、便利店、物流和燃料添加剂，这有助于降低市场风险，平衡业务组合，提高稳定性；

⑤可持续发展和环保：政府对环境保护和可持续发展提出了更高要求，中国石油销售企业积极采取环保措施，减少碳排放，改善燃料质量，并推动清洁生产；

⑥国际合作：积极与国际石油公司、能源技术提供商和研究机构合作，获取最新的技术和知识，加强全球业务合作，以应对市场变化和国际竞争；

⑦员工培训和发展：业务转型需要员工具备新的技能和知识，中国石油销售企业大力投资于员工培训和发展，以确保员工具备适应新业务模式和技术的能力。

2 信息化建设在销售企业的应用

信息化建设在中国石油销售企业中得到广泛应用，以提高运营效率、降低成本、优化员工管理、提升客户体验等，对业务提升和管理优化起到了关键作用，促进企业可持续发展。

①数据管理与分析：利用 ERP 系统、物流系统、油站管理系统等获取销售数据、库存信息、设备状态等，企业管理人员借助各类大量数据，获取有效信息，分析客户需求、库存水平及市场趋势，以做出更明智的决策；

②供应链优化：利用信息系统实时监测油库、加油站罐存信息，并结合历史销售数据和站点实际距离进行分析，生成调度计划，帮助企业管理人员优化调度，减少成本并确保油品的及时交付；

③数字化营销：销售企业使用互联网平台推广产品和服务，包括电子商务平台、移动应用和数字广告，让客户及时了解企业最新促销信息；通过后台服务器，对客户浏览页面及历史购买数据进行分析，不断向客户推送个性化的产品和服务，提升客户消费体验和满意度，增加销售份额；

④员工能力提升：根据企业员工需求，建立营销、财务、法律法规、规范管理、公文写作等知识库，针对员工岗位制定培训计划，定期推送培训资料，并对年度学分进行考核，帮助企业员工不断提升岗位技能及自身素质；

⑤环保和安全监控：通过信息系统实时监测环境参数及设施设备运行情况，如空气质量、水质、噪音、设备故障信息等，并将数据进行分析 and 处理，及时发现异常情况，并采取相应的措施。

3 业务转型过程中信息化建设的潜在益处

在成品油销售企业业务转型过程中，信息化建设发挥着关键作用，给企业带来很多潜在的益处，不仅可以提高企业的运营效率，还可以改进客户体验、满足环保要求、降低成本、提高合规性，从而提升竞争力。

①提升运营效率：随成品油销售企业业务转型变化，信息化建设可以自动简化繁琐的流程，自动化重复性任务，减少人工错误，加速工作处理和业务管理，并且通过实时数据监控和分析，可以更好地优化供应链，提高销售效率；

②提高市场敏捷性：信息化建设在成品油销售企业业务转型中，可以提高企业对市场的敏感度，帮助其更快地识别市场趋势和客户需求的变化，实时数据分析和业务智能工具使企业能够制定更灵活的战略，迅速调整产品和定价策略；

③改善客户体验：通过信息化建设，成品油销售企业可以有效利用客户关系管理系统（CRM），更好地理解客户需求，提供个性化的服务和推广活动，以中油优途为主的在线销售渠道、移动应用程序和数字支付选项可以提高客户体验，使客户更容易购买和与企业互动；

④降低成本：贴合业务转型的信息化建设可以有效减少运营成本，包括库存管理、人力成本和纸质文件处理等等，通过更好的能源管理和生产计划，还可

以降低能源消耗和运营成本；

⑤加强合规性管理：成品油销售企业需要遵守严格的法规和环境标准，信息化建设可以帮助企业更好地监测和记录关键数据，以满足合规性要求，从而减少潜在的法律风险；

⑥数据驱动决策：信息化建设为成品油销售企业转型提供了更多的数据和分析工具，可以帮助企业更好地了解市场需求和趋势，制定更明智的战略规划，数据驱动的决策可以减少盲目决策，提高战略规划的精

⑦实现可持续发展：成品油销售企业转型期，信息化建设可以帮助企业减少碳排放，改善产品质量，加强环保管理，以适应可持续发展的要求；

⑧创新和竞争力：通过信息化建设，可以让企业实现创新的商业模式，如新的销售渠道、智能加油站、绿色能源项目等，从而增强竞争力。

4 业务转型过程中信息化建设面临的问题

4.1 缺少规划和调研考察，思想环境需进一步优化

目前，各大行业都在探索企业数字化转型，大部分还是停留在各类硬件、软件信息系统的应用上，认为数字化转型就是技术部门的事情。信息化建设只是数字化转型的基础，更为重要的是运用信息系统来改进工作方法，创新工作流程，借助有效数据来做出分析和决策。面对层出不穷的各类软件产品，作为使用方如不做好前期规划，不仅会增加不必要的成本投入，还会让信息化建设变成企业运转的负担。

4.2 各方面人才缺口较大，工作时效不高

在传统的经营模式下，各部门缺乏沟通交流和优势互补，信息孤岛让人才变得更加“专业”，不具备普适性的管理经验，企业需要精通自身部门业务，了解整体环节和信息化知识的综合性人才；随着机构改革推进，不断优化调整机关组织机构和岗位人员配置，逐渐趋向扁平化发展，岗位人员身兼数职，对各项管理工作的时效性要求更高，迫切需要通过信息化手段提高工作效率。

4.3 信息安全事件层出不穷，防护措施匮乏

信息化建设是一把双刃剑，学会运用信息化的同时，更要懂得保障信息安全。集团公司戴厚良董事长指出，网络安全视同于安全生产，甚至更高于安全生产来进行管理。网络安全是系统化的，一旦出问题是系统性安全问题，销售企业服务于市场和客户，点多、面广、线长、量大，365×24h 全在线服务，要构建纵向穿透，横向到边的网络安全防护体系，确保信息系统和互联网应用安全、稳定和可靠运行。同时提高企

业员工的安全意识,避免在信息流通过程中出现数据丢失和盗取事件。

5 业务转型过程中信息化建设的关键因素

在信息化建设的过程中,成品油销售企业需要明智地选择策略和考虑关键因素。以下是一些关键策略和因素,供企业考虑。

①制定信息化战略:企业需要明确定义信息化战略,包括长期和短期目标,以及如何整合信息技术和业务目标。这需要与高层管理层共同合作,确保信息化与企业愿景一致;

②投资合适的技术:选择适合企业需求的信息技术和软件解决方案至关重要。这需要进行充分的研究和分析,以确保所选技术能够满足业务需求,并具备未来扩展的潜力;

③培训和发展:员工的信息化培训和发展至关重要。他们需要掌握新技术和工具,以充分发挥信息化的潜力。此外,企业还可以考虑招聘具有信息技术背景的人才;

④数据安全:信息化建设必须伴随着强大的数据安全措施。成品油销售企业处理大量敏感数据,包括客户信息和财务数据,因此必须采取措施来保护这些数据免受威胁和攻击;

⑤持续改进:信息化建设是一个不断演进的过程。企业需要建立反馈机制,定期评估信息化系统的性能,识别改进机会,并及时更新技术和策略。

6 业务转型过程中信息化建设的对策

6.1 提高思想认识,树立正确理念

企业的决策者和高层管理者要带头,带动各职能部门负责人和基层员工转变工作观念。对于高层管理人员来说,参观学习信息化建设水平较高的大型成功转型企业,深刻感受信息化建设带来的强大推动力,充分分析自身不足和短板,从内心深处认同发展中不断投入的资金与精力,通过学习培训以及团建活动等形式,引导全体员工积极参与,并勇于改变,接纳新的工作方式,营造良好氛围。

6.2 充分统筹规划,科学选择软件

为推进各企业数字化有效转型,各地政府部门均建有转型促进机构,为企业转型提供指导、分析、诊断服务。借助咨询机构专业技术,在选择应用上,充分了解业务部门需求,做好前期规划,使功能开发与模块原则更加贴近实际应用,并充分考虑企业规模大小和适用人数多少,开展扩容测试;当软件投入使用后,要充分发挥管理模式的优化作用,避免一味调整软件的功能去迁就原有工作方式,让二者深度融合;

6.3 加强人才培养,提高综合素质

针对信息人才断层的问题,要制定相应的招聘方案,通过设置优厚的薪酬待遇、条件和晋升机制,吸引高水平的信息技术专业人才,并且建立长期的人才培养机制,对现有人员开展培养提升,挑选各专业线部门的业务精英组成信息化建设团队,配合信息部门共同开展信息系统的数据分析、维护和优化,从而确保信息化管理的全流程需求。

6.4 提高安全意识,预防信息泄露

选择信誉良好,并具备长期稳定发展能力的企业进行合作,购买或共同协作开发信息软件,并引入配套的防火墙系统及维护服务,按照信息安全管理要求明确双方知识产权权益和保密权利,进行信息安全等级保护备案,尽可能防止黑客入侵导致信息泄露;并提高企业员工安全意识,根据岗位在信息软件中分配权限,按标准长度及要求设置密码,同时对涉密等级较高的信息进行加密传输或者线下传递,避免在信息传递和流通过程中出现数据的丢失和盗取事件。

7 结论

成品油销售企业的业务转型离不开信息化建设的支持,信息化可以帮助企业更好地管理数据、提高运营效率、优化供应链、提供更好的客户体验,并实现可持续增长。通过充分利用现代技术和信息化工具,企业可以在竞争激烈的市场中脱颖而出,实现更多机遇,应对更多挑战。信息化建设是一项长期而持续的工作,需要不断的投入和创新,但它将为企业的未来发展带来显著的好处,希望成品油销售企业能够在信息化建设的过程中不断积累经验、优化业务,取得更大的成功。

参考文献:

- [1] 向有翠.石油销售企业实施阿米巴管理模式的路径分析[J].企业改革与管理,2021(9):82-83.
- [2] 魏波.对石油销售企业内控管理中风险防范与控制的探讨[J].中国石油和化工标准与质量,2021,41(3):74-76.
- [3] 孟祥虎.借助信息化建设提升石油销售公司管理水平的建议[J].中国石油和化工标准与质量,2021,41(2):88-90.
- [4] 唐旭东.大数据背景下石油销售企业财务管理的变革路径分析[J].中国民商,2021(2):219,221.

作者简介:

高潇潇(1983-),女,汉族,四川德阳人,本科,中国石油天然气股份有限公司四川乐山销售分公司,工程师,研究方向:信息技术、网络安全。