

石油销售企业成本控制与财务管理的融合

冯云霞（中国石油天然气股份有限公司内蒙古销售分公司，内蒙古 呼和浩特 010051）

摘 要：新形势背景下，石油销售企业要想提升自身市场竞争力，就需要做好成本控制、财务管理，推进两者融合，以实现成本控制与财务管理融合。两者的融合可以提升企业成本控制水平，提高财务风险防控能力，有助于石油销售企业长久发展。为此，文章将基于石油销售企业，分析成本控制与财务管理的融合，提出一些实践性建议，希望能提升石油销售企业成本控制与财务管理水平，助力石油销售企业长久发展。

关键词：石油销售企业；成本控制；财务管理；融合

0 引言

石油是社会发展的重要资源，会影响社会的发展的方方面面，关系着民众的工作与生活。比如2023年，中国石油经营业绩连续两年创历史新高，实现营业收入3万亿元。以此可以看出社会对石油资源的依赖性。在时代的不断发展中，对石油销售企业提出了更高的要求，尤其是我国逐步融入全球市场，石油销售企业如何应对国内外挑战，需要不断提升自身的竞争力，才能应对新时期背景下的影响。当然，除了全球一体化背景，石油销售企业还会面临新能源崛起、数字化转型等方面的冲击，尤其是前者，这也一定程度削弱了石油市场的地位。

成本控制、财务管理是石油销售企业日常运营以及健康发展的重要手段，前者主要集中于成本要素分析、成本要素控制，后者则注重财务预算设计、财务预算资金的使用监督以及财务风险的防控。做好成本控制以及财务管理，能提升石油销售企业的成本利润，进一步增强石油销售企业的市场竞争力，有助于石油销售企业在复杂、严峻的市场环境中立足。

同时，成本控制与财务管理也有一定的共同点，比如两者都与企业经济活动有关，通过采取适当的措施方法，提升经济活动的利润，合理配置与使用财务资金，从而促进石油销售企业的高效发展。因此，文章结合石油销售企业面临的时代挑战，从融合角度分析成本控制以及财务管理具有非常重要的价值，能为相关企业的经营与发展提供参考，助力石油销售企业高质量可持续发展。

1 成本控制与财务管理

成本控制与财务管理是企业经营发展的重要手段，前期注重对企业经营过程的成本控制，后者注重企业财务资金的使用以及风险防范。以下将从石油销售企业角度，探讨成本控制与财务管理。

1.1 成本控制

成本控制是成本管理的手段之一，其一般在成本决策分析、成本计划制定后开展，目的是落实成本决策与计划，实现企业成本的有效控制，进一步提升企业的利润。从石油销售企业的成本控制的内容来看，其分为前期控制、过程控制。前期控制是指在产品没有销售前，通过市场调研以及各项数据采集与分析，确保成本控制好目标，并降低产品的前期成本。过程控制是指在产品销售过程，结合市场行情以及自身经营发展需要，制定针对性的成本控制方案，对石油产品销售过程进行控制，避免过程中出现不必要的成本费用。

1.2 财务管理

财务管理主要目的是规范企业经济活动，提升预算资金的使用效率，减少财务资金使用中的风险隐患，保证企业健康运转。从石油销售企业财务管理来看，其主要包括财务风险管理、财务决策、财务预算等内容。

首先，石油销售企业在日常经营中，可能会遇到一些财务风险，导致石油销售企业出现盈亏。比如项目投资方面的财务风险、石油销售企业经营中的财务风险等。石油销售企业通过财务管理，能分析与识别出自身日常经营与投资中的财务风险，以便制定针对性的财务风险防控与应对措施，避免石油销售企业受到财务风险的影响。

其次，石油销售企业需要结合企业运营情况，如石油产品销售情况、经营成本投入情况、经济活动开展情况等，制订具有可行性、科学性的财务决策方案，为后续财务资金的投入与使用提供参考，保障财务资金使用的合理性。

最后，财务预算是指根据企业经营情况，制定针对性的财务预算方案，明确每一笔财务资金的使用去

向, 严格限制财务预算资金的不规范使用, 这样不仅能提升财务资金的使用效率, 也能避免发生财务风险^[1]。

1.3 成本控制与财务管理的价值

第一, 提升企业成本控制水平。石油销售企业的业务经营中, 可能会出现一些成本投入不合理的情况, 额外增加成本费用支出。企业利用成本分析能为成本控制提供量化指标数据, 采取具体且针对的控制措施, 以避免额外成本费用的投入, 提升成本控制效果。

第二, 提高企业财务风险抵御能力。在石油销售企业经营发展中, 可能由于外部市场环境变动以及内部问题, 发生财务风险, 会影响石油销售企业的正常经营。而财务管理工作中, 能通过识别分析石油销售企业所面临的财务风险类型, 评估相关财务风险的程度, 之后制订针对性、合理性的财务风险预警与应对措施, 这样能避免财务风险对企业日常经营的影响, 保障石油销售企业的稳定经营。

第三, 提升企业市场竞争力。石油销售企业利用成本控制、财务管理, 能减少石油产品销售过程的成本投入, 保证财务资金的合理使用, 这样进一步提升石油销售企业在市场中的竞争力, 助力石油销售企业高质量发展^[2]。

2 石油销售企业成本控制与财务管理融合问题

新时期背景下, 石油销售企业面临诸多挑战, 如何做好成本控制好, 强化财务管理, 成为石油销售企业经营与发展的关键。石油销售企业推动成本控制与财务管理融合, 不仅能提高企业成本控制水平, 也能增强企业财务风险抵御能力, 从而促进石油销售企业可持续发展。为此, 本章节将探讨分析成本控制与财务管理融合问题, 以下将进行详细阐述。

2.1 观念方面

石油销售企业成本控制与财务管理融合方面, 可能依旧停留于原有的观念意识, 缺乏重视成本控制与财务管理融合, 导致两者融合不理想, 难以满足石油销售企业的经营发展需求^[3]。

2.2 人员方面

石油销售企业成本控制与财务管理融合方面, 建设专业化队伍是企业成本控制、财务管理的关键。但目前石油销售企业可能缺乏建设专业化的成本控制队伍、财务管理队伍, 进而会影响两者的融合效果。

2.3 制度方面

石油销售企业成本控制与财务管理融合方面, 制

度体系的制订尤为重要。目前融合过程面临问题之一, 就是制度体系不完善, 比如在推进两者融合过程, 缺乏针对性的考核机制、监督机制, 导致融合效果不佳, 无法满足石油销售企业经营与发展需求^[4]。

2.4 方法方面

石油销售企业在成本控制、财务管理方面, 面临开展方法单一、效率低的问题。比如在成本控制以及财务管理执行中, 主要是采用以人员的经验为主, 按照成本控制与财务管理要求, 实施相关工作, 缺乏执行方法方面的革新, 从而会影响两者融合效果。

3 石油销售企业成本控制与财务管理融合的实践建议

新形势下, 石油销售企业面临各项挑战, 如何推动企业成本控制与财务管理有效融合, 成为石油销售企业经营与发展的关键。为此, 本章节基于上述分析的问题, 从企业案例角度探讨成本控制与财务管理融合, 提出一些实践性建议, 希望能提升成本控制与财务管理融合效果, 助力石油销售企业长久发展。

3.1 企业概况

本次探讨的企业为中石油公司下属销售分公司, 业务范围覆盖 36 个市, 年销售收入 180 亿元。为了应对新形势带来的挑战, 企业将注重成本控制与财务管理融合, 以降低销售经营期间的成本费用投入, 提升财务效益, 进而促进企业的长久发展。

3.2 实践建议

基于石油销售企业成本控制与财务管理融合要求, 以下将进行详细探讨, 提出一些实践建议, 希望能提升石油销售企业成本控制与财务管理融合效果, 解决融合过程的相关问题。

3.2.1 遵循融合原则

石油销售企业在推进成本控制与财务管理融合时, 要遵循一些融合原则, 如效益性原则、适应性原则、创新性原则。首先是效益性原则。石油销售企业在构建成本控制与财务管理融合模式时, 要遵循效益性原则。比如调研当前石油销售企业的经济效益情况, 从成本角度、财务管理角度分别分析石油销售企业的经济效益, 并制订联合性的控制管理方案, 以保障石油销售企业经营发展具有效益性。

其次是适应性原则。适应性原则是指, 石油销售企业在推动成本控制与财务管理融合过程, 要根据自身的销售规模、投资规模等, 合理制定成本控制及财务管理方案, 以满足石油销售企业的经营发展目标。

最后是创新性原则。

创新性原则是指,石油销售企业要秉持创新意识,在建立成本控制与财务管理融合模式过程,融入一些新技术、新理念,以提升成本控制与财务管理的融合效果^[5]。

3.2.2 建设融合队伍

石油销售企业在推动成本控制与财务管理融合过程,要注重建设专业化队伍,比如财务管理人员具有成本控制意识与能力;成本控制人员具有财务预算分析以及财务风险防控的意识与能力。

第一,做好人才引进。石油销售企业在组建专业化队伍时,可以从人才引进的角度出发,根据成本控制与财务管理的融合目标,制定针对性的引才方案,引入具有财务管理、成本控制素养的人才,进而推动成本控制与财务管理融合。在人才引进过程,石油销售企业要重视人才选聘工作,比如从人才的现代化技术应用能力角度进行选聘、从人才的综合素质角度进行选聘,以组建专业化人才队伍,推进成本控制与财务管理工作有效融合。

第二,做好人才培育。基于成本控制以及财务管理工作要求,石油销售企业要重视人才培育工作。一方面,在成本控制与财务管理之前,先做好人才培育分析,比如培训要点分析、当前财务管理与成本控制人员分析。结合分析结果制定针对性的人才培育方案,以组建专业化队伍。另一方面,石油销售企业可以从线上线下混合培训教育出发,比如线上开展一些与成本控制、财务管理有关的理论课程,以帮助现有工作人员不断提升自身的理论素养,推进成本控制与财务管理融合^[6]。

3.2.3 注重融合保障

石油销售企业在推进成本控制与财务管理融合过程,要做好融合保障工作,如数字化建设保障、内部协同机制保障、绩效考核体系保障等。

第一,数字化建设。石油销售企业技在推进成本控制与财务管理融合方面,要注重数字化建设,利用数字化系统打通成本控制与财务管理之间的融合阻碍,通过信息共享的方式及时解决石油销售企业成本控制与财务管理融合的问题,从而促进石油销售企业长久发展。同时,数字化技术还能实现成本数据、财务数据的实时采集、储存,能为成本控制决策、财务预算及风险控制提供参考,推动成本控制与财务管理有效融合。

第二,内部协同机制。石油销售企业在推动成本控制与财务管理融合过程,要注重构建内部协同机制,比如明确协同过程的要点、职责,保障财务管理部门与成本控制部门有效协同。

第三,绩效考核机制。石油销售企业成本控制与财务管理融合过程,要注重制订绩效考核机制,以绩效为导向建立考核体系,从成本控制、财务管理角度出发,设计针对性的考核指标,通过绩效考核的辅助,能解决成本控制与财务管理的融合问题,有助于构建成本控制与财务管理模式,从而促进石油销售企业可持续发展^[7]。

4 结语

总之,石油销售企业为了更好地在新时期立足,提升自身的市场竞争力,就需要从成本控制、财务管理出发,推进两者融合。为此,文章基于石油销售企业,对成本控制与财务管理进行探讨,提出一些实践建议,比如石油销售企业要秉持创新意识,在建立成本控制与财务管理融合模式过程,融入一些新技术、新理念,提升成本控制与财务管理的融合效果;从线上线下混合培训教育出发,开展一些与成本控制、财务管理有关的理论课程,帮助现有工作人员不断提升自身的理论素养;注重数字化建设,利用数字化系统打通成本控制与财务管理之间的融合阻碍;设计针对性的考核指标,通过绩效考核的辅助,解决成本控制与财务管理的融合问题等。希望上述建议能促进成本控制与财务管理融合,助力石油销售企业长久发展。

参考文献:

- [1] 王维娟.石油销售企业业财融合的思考[J].质量与市场,2021,(14):15-17.
- [2] 蒋氛围.石油销售企业财务分析存在的问题及对策思考[J].中国集体经济,2020,(32):153-154.
- [3] 杨旭博.石油销售企业财务分析研究[J].财经界,2020,(27):118-119.
- [4] 牟小雪.石油销售企业工程财务管理现状、存在的问题和对策措施[J].财会学习,2020,(23):66-67.
- [5] 张卫霞.石油销售企业财务精细化管理的研究[J].中国石油和化工标准与质量,2020,40(14):81-82.
- [6] 张晓玲.石油销售企业财务分析研究[D].西南石油大学,2006.
- [7] 杨帆.石化企业财务风险预警系统的研究[D].武汉理工大学,2006.