

阿米巴经营在加油站的运用

李达章 侯锡勇（中国石油天然气股份有限公司四川销售成都分公司，四川 成都 610041）

范 之（中国石油天然气股份有限公司四川销售泸州分公司，四川 泸州 646000）

摘要：倘若将阿米巴经营模式运用在加油站当中，不仅能够扩大业务规模，还能提高整体的经营质量，达到预期的实践效果。本文对阿米经营模式进行重点阐述，深入探究阿米巴经营在加油站的运用，以供参考。

关键词：阿米巴经营；加油站；运用

自从我国进入新时代，市场竞争压力日益加大，导致产业链与供应链面临重重阻碍，迫使经济效益受损，很难创造更多的投资机遇。不仅如此，汽油作为不可再生资源，由于人们生活质量的提高，对其需求量不断增加，以至于汽油市场供应链以及需求链出现严重矛盾，使得油价暴跌，让越来越多的加油站面临重重险境，很难明确发展前景。中国能源市场复杂化已经成为常态，要想促进加油站占据稳定地位，实现可持续发展，应该将阿米巴经营模式运用在加油站当中，一改往日的经营常态，细化区分市场主体，不断增强工作人员的经营意识，调动他们的工作积极性，有助于加油站、员工实现双向共赢，尽快顺应新环境。

1 阿米巴经营管理模式具体阐述

1.1 阿米巴经营管理模式的含义

阿米巴经营管理模式具体所指企业为了实现长远发展，将整个单元细化各个小组的一种新的管理模式。众所周知，阿米巴管理模式主要出自日本，是由日本稻盛和夫主要提出，经过长时间的推广与应用，真正上个世纪中期实现广泛运用，越发引起全球各企业的关注。阿米巴经营管理模式之所以发挥优势，重点思想集中在企业划分多个分支企业，通过每个小组或单位独立承担某部分业务，根据当前的企业经营现状制定针对的经营管理模式，逐步完善成本管理体系，进而为企业创造更多的经济效益，日益实现经营目标，增强竞争力。

1.2 经营管理模式的核心目的

1.2.1 构建与市场关联的核算制度

企业的经营管理始终遵循利益最大化、成本浪费最小化原则。从实际发展角度来看，许多企业为了创造更多经济效益，扩大业务规模，经常利用阿米巴经营模式，将整体划分为多个单位，能够充分了解市场的运营变化，从而制定完善的核算管理机制，进

而为企业的核算管理以及业务推进给予保障。

1.2.2 培养经营意识的优秀人才

自从我国经营权改革实施之后，企业不同单元领导积极塑造经营形象，不断学习专业经营相关的理论知识，通过工作岗位吸取丰富经验，明确树立经营者管理意识，增强责任感和归属感，更好为企业的长远发展贡献出一份新力量。通过这一举措，充分体现出阿米巴经营管理模式优势，全体员工主动参与其中，由被动转化成主动，改变工作人员的经营态度，进一步展现出他们的优势和价值。

1.2.3 实现全员参与经营

对于现代企业来说，为了保证内部结构优化完善，提高经营管理水平，利用阿米巴经营管理模式，在企业的经营管理中发挥作用，鼓励全体员工积极参与实践，根据自身的岗位特点以及丰富经验，尽可能为企业创造更多的价值，不断推动企业长远发展。倘若阿米巴领导与员工共同制定完善的发展目标，这就能够体现出目标存在的意义，吸引越来越多的员工挖掘自身潜能，通过实践体会到工作带来的乐趣，展现出自身的地位，从而努力拼搏与发展。企业要想鼓励全体员工为公司的长远发展共同协作经营，必须要将阿米巴经营管理模式贯彻落实的各个经营环节当中，尽可能让工作人员感受到人生的意义和成功，逐步实现全员参与经营，促进企业的经营活动稳定，创造最大化经济效益。

2 阿米巴经营模式在加油站的应用基础

2.1 内部管理基础

根据过去的发展现状，发现许多加油站始终采用单站模拟核算，以至于组织架构不完善。如果将阿米巴经营模式运用其中，可以明确不同的经营业务单位，让加油站的经济效益、发展目标依次实现。为了调动工作人员的积极性，管理人员根据工作岗位建立健全

的成员考评机制，试图增加绩效体系，利用积分责任制增强他们的责任感，激发他们的工作积极性。这样一来，加油站的制度改革逐渐推进，更好帮助加油站渡过难关，使得内部运行安全稳定，展现出阿米巴经营模式的优势。

2.2 经营核算基础

对于我国加油站的目前经营状况来看，经济效益、成本支出比较独立，为了减少资金损耗，绝大多数的加油站构建完善的预算核算机制，利用专业人员工作潜能，保证加油站获取更多的经济效益，增强市场竞争力。按照单位时间核算要求，许多加油站的站级系统逐步升级，通过全新的加油站功能，使得加油站之间的信息数据相互共享，清楚了解到目前的加油站运行状况，为后续的发展经营提供参考。

2.3 企业文化基础

阿米巴经营模式理论始终围绕员工开展相应的经营模式。具体来说，我国许多石油企业倡导“独立自主、自力更生”，鼓励他们利用无私奉献的精神为国分忧，凭借自身力量创造发展机遇，认真履行工作职责，加快推动企业发展，提高社会效益，保证企业与社会和谐相处。除此之外，我国石油企业始终遵循以人为本的原则，强调企业与员工共同发展进步，真正让企业与员工合作共处，在发展理念上形同一致。

3 当前加油站主动核算与自主营销面临的困境

3.1 加油站授权缺少合理性

加油站售价格以及营销战略制定统一结合目前的市场需求进行针对性贯彻，同时在控制权下放到加油站，而这一环节始终是由公司决定。对于这一操作环节，充分体现出实践性的难度以及压力，而且决定权一直是由公司为主导对象，无法保证加油站的主动经营核算有序推进，从而面临重重挑战。

3.2 加油站市场博弈能力不强

众所周知，我国许多加油站具有很强的合作关系，经过长时间的机关下放使得他们的运营模式存在很大的局限性。比如，提倡所有加油站在经营过程中必须要严格遵循“重销量轻效益”的经营原则，让加油站的考核方向日渐偏离可持续发展目标，无法保证加油站的经济效益理想化，导致市场判断方向出现差异，大大增加成本支出量，很难在关键时刻有效预防风险，从而造成不可挽留的局面。

3.3 薪酬与业绩独立

加油站的业绩考核直接关乎加油站的经营稳定性

以及后续的发展方向。具体来说，加油站业绩考核很有可能对关注度造成影响。许多加油站为了获取更多的经济效益，将效益指标归纳到业绩考核体系当中，目的是保证加油站的核算工作有序推进，促进基础工作效率提高。虽然如此，在这一方面实施过程中，必须要一改常态，及时替换绩效薪酬兑换方式，采用全新的营销模式，引导员工通过自身努力创造更多的经济效益，日渐养成良好的销售必算账的工作习惯，不断调动员工积极性，增强他们的工作意识，发挥主观能动性，更好为企业创造最大化利益，突出自身的专业潜能。

3.4 如何实现利益最大化

价格优惠、油价促销、电子券等始终是当前加油站拓展营销业务的重要手段，许多加油站为了获取更多的毛利，可以采用多重优惠价折叠使用的方式，导致影响力较大，但是在毛利获取方面面临很大的受损压力，很难保证经营稳定。这种行为与站级主动核算存在很大冲突，无法保证经济利润计算准确，迫使经济损失只增不减。通过市场调研发现，许多加油站为了创造更多的经济效益，要求管理人员实地考察市场变化、掌握不同客户的应用需求，采用多元化营销手段，尽可能降低营销成本，从中取得更多的经济利益，大幅度提高竞争力。

3.5 如何建立全体参与经营模式

我国的加油站企业规模庞大，为了实现长远发展，国家不断提倡他们改革创新。现如今，企业转型已经成为常态，倡导他们不再以自身发展为主，而是鼓励全体人员积极参与到经营环节当中，让员工当老板，根据加油站的经营状况提高算账准确性，从中获取更多利益。结合当前的加油站经营现状来看，如何迅速制定完善的算账机制，清楚了解当前的加油站经营状况，选择科学有效的销售手段成为企业重点关注的问题。如果鼓励企业全体人员参与到经营管理活动当中，不仅能够调动他们的工作积极性，提高经营水平，还能有效避免经济效益受损，创造更多的经营利润，进而使得企业与员工共同发展进步，有助于企业与社会和谐共处，不断增强市场竞争力。

4 加油站主动核算与自主营销的实践运用

4.1 创新管理模式，优化组织职能

自从我国进入新时代，企业改革转型已经成为常态，而加油站也不例外，积极引入全面管控模式，明确区分组织职能，为后续的岗位工作分配做好铺垫。

与此同时，组织职能定位的实施目的是保证管理与控制模式实现革新，真正发挥企业应用价值。机关单位具有很强大服务扶持功能，始终考虑当前发展情形，采用现代化现场管理，对加油站的经营活动进行深化分析，了解具体的运营状况。加油站建立完善的站级核算机制，明确经营决策主导权，保证各项经营活动不受影响，按照预期的方向有序推进。组建一支高素质、经验丰富的工作人员队伍，合理配备相应的指导权，具体是由经理人带头，不断调动工作人员的积极性，鼓励他们全身心投入其中，不断培养经营管理能力，吸取丰富经验，拓展业务范围。

4.2 运用新型管理工具，打造数据测算模型

深入了解当前的销售管理实际情况，合理运用主动核算手段，真正了加油站的核算方法不断创新，满足具体应用需求。要想保证日常的经营活动安全稳定，首先要加强注重经营数据的合理性，按照战略规划推进业务营销工作有序进行，最大化减少成本支出，创造更多的经济效益。为此，强调加油站科学运用新型管理，围绕主动核算量价、量效失衡预警、监控模型等，动态化了解当前的加油站经营发展情况，促进营销手段发挥优势，保证成本控制良好，使得经营决策准确无误，对上下级稳定发展给予保障。

第一，站级主动核算量价模型建立主要是为了实时掌握当前加油站的运营状况，根据相关数据明确计算实际的经济效益。通过这种数字模型，广泛收集有关加油站大量经营数据，提高经营稳定性。第二，量效失衡预警模型建立是为了准确掌握主动核算量价等相关数据信息，合理调整量价指标，掌握具体的实施进度，保证量效平稳，不会出现任何的失衡状态。通过这一举措，可以帮助经理人员明确经营决策，大幅度提高营销量，减少经济支出，保证效益稳定。第三，贯彻落实公司兑换机制，鼓励所有人员参与到经营活动当中，格外注重经济效益，让他们由被动转化成主动。除此之外，将员工的薪酬与企业的利益形成联系，日渐转变工作理念，形成全新的营销观念，大幅度提高他们的效益意识，进而为加油站创造更多效益。

4.3 构建全面预算管理体系

加油站经营管理除了需要主动核算之外，也要加强构建全面预算管理体系，充分发挥阿米巴经营模式优势，使得加油站的费用定额管理精准明确，真正为核算管理提供便利。在这一环节中，强调相关人员统一采用比较分析法，主要是根据以往的经营数据

和当前的经营数据相互分析比对，找出二者差异，充分展现全面预算管理体系，促进加油站的成本费用支出以及利润收入形成正比，大幅度提高指标的科学性与合理性，保证预算控制效果良好。

4.4 重视加油站对标管理

为了让加油站获取更多的经济效益，充分体现出效率提高，倡导站级贯彻落实对标处理工作。首先是对于内部加油站对标工作来说，重点依靠插件模式，建立分级、分类加油先进指标，保证对标科学性与合理性。重视竞争对手对标，根据以往的市场对价差，日渐恢复市场价差，有助于对标分析处理工作效率提高。加油站的对标分析模式优势众多，具有很强大灵活性，具体在实施过程中始终考虑日销量、人均劳动力、利润等，确保对标要素准确。除此之外，加油站通过对标管理能够直接发现经营存在的不足，对其进行针对性改正，不断强化加油站级优势，增强经营管理能力。

4.5 建立内部市场交易机制

之所以将阿米巴经营模式运用在加油站当中，主要是为了建立完善的内部市场交易机制，有助于内部价格控制良好，逐渐适应激烈的市场环境，日渐减少经济压力，提高经营水平。阿米巴经营模式本身是为了将企业划分为多个独立经营管理单元，要求每个单元处于独立的经营管理状态，试图通过科学有效的经营战略创造诸多利益，体现出各经营单位之间存在紧密联系，实时保证资金供应充分。

综上所述，随着时代飞速发展，传统的经营模式已经无法满足现代加油站的发展需求。为了改变当前发展现状，积极采用阿米巴经营模式，以可持续发展作为经营导向，鼓励全体人员参与其中，进一步创造更多的经济效益。目前来看，阿米巴经营模式具有很多优势，帮助加油站尽快适应新的经营环境，建立完善的市场核算体系，注重培养专业性、经营能力较强优秀人才，真正意义上调动他们的工作热情，从而给加油站创造更多的经济效益，增强竞争力，推动加油站长远发展。

参考文献：

- [1] 张蕾, 丁少恒, 魏昭, 等. 加油站采用阿米巴经营模式的效果及实证分析 [J]. 国际石油经济, 2023, 31(09):70-78.
- [2] 蒋氛围. 浅谈阿米巴经营模式如何在加油站落地实施 [J]. 中国乡镇企业会计, 2021(01):90-91.