

# 成品油销售企业财务内控体系的优化策略

杨 鸿（成都中油能源有限公司，四川 成都 610000）

**摘 要：**在成品油销售企业的运营中，其财务与内部控制管理体系面临着诸多亟需优化的挑战。因此，深入探索并实施针对性的解决策略，对于强化这类企业的财务管理与内部控制效能，有效规避财务风险及市场风险，以及提升企业的经济效益和市场竞争力，具有极其关键的价值。优化这些管理实践，不仅是必要的，而且是提升企业整体运营效能的迫切需求。文章在阐明成品油销售企业财务内控现实意义的基础上，分析指出了成品油销售企业财务内控体系存在的问题，并针对性阐述了相应的优化策略，希望能够为相关主体提供有益借鉴。

**关键词：**成品油销售企业；财务内控体系；优化策略

为促进石油石化产业的蓬勃发展，我国政府制定了一系列扶持政策与制度框架。例如，财政部发布的《石油石化企业内部控制操作指引》，该指引围绕内控环境的构筑、风险预警与评估机制、核心业务流程控制、信息系统应用与安全保障、信息流通与沟通机制以及内控检查与评价等多个维度，为石油石化企业构建内部控制体系提供了明确的指导方向。在此背景下，成品油销售企业应依托这一指引，不断完善自身的财务内部控制机制，以期显著增强企业的风险抵御能力和内部管理效能。

## 1 企业财务内控是守护企业稳健前行的金钥匙

在如今快速变化的市场中，财务管理成了企业管理中不可或缺的关键一环。为了跟上时代的步伐，企业得从内部管理的细节抓起，彻底改变财务管理的方式，打造出一个既全面又高效的财务管理体系。同时，企业还得跟上信息技术的发展，极速建立完整完善的信息化系统建设。只有这样，财务数据就能在企业内部流通得更快捷、更准确。

财务管理的重要性不言而喻，特别是对成品油销售企业来说，现金流就是它们的生命线。所以，企业财务和内控的头等大事，就是想方设法地用好资金，让企业能一直稳步发展。财务人员需时刻关注市场的风吹草动，大力研讨成品油销售企业在日常运营和未来规划中，企业的资金需求与走向。然后，再精打细算地把钱用到最需要的地方，保证每一分钱都能发挥出最大的作用，这样才能让企业的效益越来越好。

提升资金利用效率是财务管理的关键。财务人员得深挖成品油销售企业的成本，找出哪些是必要开支，哪些是浪费，然后想办法优化。在保证企业正常运转的情况下，要一直找成本降低的空间，减少不必要的耗费。同时先进的财务管理也是必不可少的有效手段，

比如评估资产效能，找出没用或用得不好的资产，想办法让它们派上用场或升级，实现盈利的目的，让企业的效益更上一层楼。

财务管理不仅仅是记账和报表，它更像是企业的“风险雷达”和“安全卫士”。在成品油销售行业，市场环境复杂多变，价格波动、供需关系、政策调整等因素都可能给企业的经营带来不确定性。这时，财务管理就显示出了其不可替代的价值。财务管理通过严格的内部控制和审计机制，确保企业的经营合法合规，防止内部腐败和违规行为的发生。这不仅保护了企业的资产安全，还维护了企业的声誉和信誉，为企业的长期发展奠定了坚实的基础。财务管理人员通过深入分析财务数据和市场信息，能够敏锐地捕捉到企业可能面临的经营风险。此外，财务管理还通过构建完善的风险预警系统，提前识别并应对可能对企业造成重大影响的市场风险。比如，通过分析宏观经济数据和行业趋势，可以预测市场变化对企业的影响；通过监测竞争对手的动态和市场份额的变化，可以及时调整企业的经营策略。这样，企业就能在激烈的市场竞争中保持敏锐的洞察力和灵活的应变能力。

## 2 成品油销售企业财务内控体系的问题剖析与应对

### 2.1 内控体系尚需填补漏洞

一方面，部分成品油销售企业在财务内控制度建设上存在明显短板，这使得财务管理工作缺乏必要的规范性和系统性，难以及时捕捉并预警潜在的风险信号。具体而言，这些企业的财务内控覆盖面不够广泛，既未构建完善的购销收付款流程，也未对融资渠道和资产投入产出等关键环节实施有效控制，从而难以有效应对经营风险。此外，部分企业在财务内控的深度上也存在不足，特别是在资产利用率的监控以及在用

资产投入价值与使用价值的匹配度评估等方面，财务内控的整体效能大打折扣。

另一方面，部分成品油销售企业的财务内控体系未能与企业的经营发展保持同步更新，这极大地增加了财务风险的发生概率。随着成品油销售企业经营状况的变化，其资金需求也会相应调整。然而，如果企业未能及时对财务内控体系进行更新，并相应调整资金管理和使用策略，就可能导致内部资金流动性紧张或资金闲置等问题的出现。

## 2.2 急需重视内部审计监管存在的缺失

内审是成品油销售企业内控监督的关键，但部分企业内审机制不健全，难以识别预防财务漏洞与风险，也难适时更新内控制度。有效内审能助企业客观审视内控状况。内审缺失则决策管理易失科学依据，威胁财务安全，削弱内控有效性。

某成品油销售企业由于内部审计机制不健全，导致财务管理中存在明显的漏洞。具体来说，该企业未建立有效的内部审计流程，无法及时发现并纠正财务管理中的错误和舞弊行为。结果，一些员工利用这一漏洞，通过虚构交易、篡改账目等手段，非法侵占了企业资金。当这些问题被发现时，已经给企业造成了巨大的经济损失，并且严重影响了企业的声誉和信誉。

## 2.3 专业人才的缺乏应引起重视

部分成品油销售企业在财务内控领域面临专业人才匮乏的问题，这一问题对财务内控的执行效果产生了显著的负面影响。

例如，某成品油销售企业近年来业务规模不断扩大，但由于财务内控领域专业人才匮乏，导致该企业在财务管理和风险控制方面存在诸多隐患。由于缺乏专业的财务内控人才，该企业未能建立有效的风险预警机制。当市场环境发生变化，如国际原油价格波动、国内政策调整等，企业未能及时作出准确的风险预判，导致在油价下跌时未能及时调整销售策略，造成库存积压和利润下滑。由于风险预判能力不足、决策延迟与失误以及业务流程风险控制失效等问题，该企业的经营效益受到严重影响。

## 2.4 信息化发展滞后呼唤革新

部分成品油销售企业在信息化建设方面存在明显滞后，这直接影响了财务数据信息的有效传递和实时共享，进而限制了企业及时制定风险应对策略的能力。具体来说，这种信息化建设的落后主要体现在以下几个方面：

一则，财务数据质量参差不齐。这些企业的信息

化跟不上节奏，数据管理混乱、不成体系。财务数据的准确性、完整性和及时性都得不到保障，财务分析结论笼统，误导企业决策，增加财务风险。

二则，风险管理能力有待提升。信息化滞后致使海量的财务数据就难以实时监控。再加上缺乏有效的风险预警和应对机制，企业遇到大风险时，往往反应不及时，只能目睹损失越来越大，而束手无策。

三则，信息孤岛现象普遍存在。信息化建设功能不全，使各部门之间难以信息共享，形成了信息孤岛。这样一来，财务数据整合和共享就成了难题，企业决策就可能出错，资源也可能被浪费。所以，加强信息化建设，打破信息孤岛，对于提升成品油销售企业的运营效率，着实重要。

## 3 成品油销售企业财务内控体系的优化策略

### 3.1 制度体系优化是内控水平提升的金钥匙

成品油销售企业要想有一个好的财务系统，前提是必须有一个良好的内控体系。这个体系得按《指引》来，还得结合企业自身情况，从风险、成本、预算等方面考虑制定制度。制度需要明确每个环节、流程规范性的规定，做到有的放矢。同时，财务管理人必须加强学习、参考借鉴，不断完善自家企业体系。岗位实行责任制设置，不相容的得分开，比如会计和出纳等职务，有必要按照国家标准严格区分。权限职责得明确，谁出问题谁负责，这样大家才能认真履行自己的岗位职责。定期还要制定审查更新机制，及时查找体系漏洞，及时查漏补缺。

### 3.2 助力内控效力提升

成品油销售企业应该专门成立一个审计部门，这个部门要定期跟经营管理层汇报审计的结果，保证它的权威与独立，不可以跟其他部门有利益牵扯，否则将导致审计结果不公正、清晰。在招聘方面，择优录用，将有经验、专业性强的审计人员，组成个高效、专业的审计团队。这些人不仅得懂财务、审计，不仅能够发现风险，沟通能力强，这样才能保证审计工作顺利进行。

针对选拔制度，企业要挑那些责任心强、道德素质高、专业又好的员工来做审计，免得他们被利益诱惑，做出违反企业规定的事，保证审计结果真实有效。还需要定期组织培训，令审计人员及时最新的审计方法和理论，以及跟公司业务有关的财务、税务、法律方面的知识。这样一来，他们就能不断更新知识，提高技能，最大化满足公司的发展需求。培训方式最好是多样化的，线上线下皆可，既有网络平台远程学，

又有现场研讨会、案例分析这些互动学习,有益于审计人员边学边实践、取得快速进步。

### 3.3 加强团队培育,实现素养升级

加强团队培育,实现素养升级,不仅能够提升团队效能和创新能力,促进团队协作,提高员工满意度和忠诚度,还能够塑造企业文化,帮助企业更好地适应市场变化。这些价值都是实际且深远的,对于企业的持续发展和竞争力提升具有重要意义。

第一,根据需求分析结果,设计涵盖专业知识、软技能(如沟通、团队合作、领导力等)、行业趋势等多方面的培训内容。采用线上课程、线下研讨会、工作坊、实战模拟等多种形式,以满足不同学习风格和需求。

第二,鼓励资深员工担任导师,与新员工或需要提升的员工结对,通过一对一指导、项目合作等方式,加速知识和技能的传递。导师和学员之间建立定期反馈机制,确保学习进度和效果得到及时跟踪和调整。

第三,设立学习奖励制度,如最佳学习成果奖、创新贡献奖等,激发团队成员的学习动力。明确学习成果与职业晋升、薪酬调整等挂钩,让员工看到学习的实际回报。

第四,鼓励团队成员之间的开放交流,定期举办读书会、分享会等活动,促进知识共享和思维碰撞。培养鼓励创新、容忍失败的企业文化,让员工敢于尝试、勇于挑战。

第五,通过考试、项目成果、同事评价等方式,定期评估培训效果,确保学习成果转化为实际工作能力的提升。根据评估结果,及时调整培训计划、内容和方式,确保培训始终贴近团队和企业的实际需求。

### 3.4 通过信息系统的建设,实现技术赋能的强化

对于成品油销售企业来讲,在财务内控这方面搞信息化建设,重要的前提就是要保证手里有足够的资金,这样才有能力进行软件和硬件设备的高端配置。有了这些基础,企业就可以开始建一个既全面又灵活的财务信息系统了,这个系统能跟着市场变化随时调整。足以告别以前靠人工一点点整理财务数据的老方法,实行改革创新,换上智能系统,可以更为高效的收集、分析数据。

如此一来,管理成本能够大幅度下降,财务管理效率也能进一步提高,能够为财务内部控制打下良好的基础。另外,企业还应当引进高技术人才,专门负责维护这个财务信息系统,为财务团队创建一个更加稳定、高效的工作环境。

## 4 结语

为了加速财务内控工作的信息化进程,成品油销售企业可以邀请软件领域的专家亲临现场,为财务人员提供专业指导和培训,帮助他们迅速掌握财务管理系统的使用技巧,进而提升个人的信息化操作能力。财务内控在成品油销售企业中扮演着至关重要的角色,它不仅能够提升经济效益,还能有效规避经营风险,推动企业可持续发展。然而,在实际操作中,企业仍面临诸多挑战,如内控制度不健全、内部审计执行不力、专业人才匮乏以及信息化建设缓慢等。

为了克服这些难题,成品油销售企业必须加大力度优化财务内控体系。一方面,要完善制度框架,提升内控管理的整体水平;另一方面,要强化内部审计的执行力度,确保内控措施的有效落实。同时,企业还需注重人才队伍建设,提升财务团队的综合素养。此外,建设先进的财务信息系统,充分利用技术手段提升内控效能,也是不可或缺的一环。这些举措对于提升成品油销售企业的财务管理和内控水平、有效防范和化解财务风险及市场风险、增强企业的经济效益和市场竞争能力具有深远的意义。

### 参考文献:

- [1] 何跃. 国有企业财务内控体系的建设与风险防范研究[J]. 财会学习, 2024(21):161
- [2] 闫会蓉. 国有企业财务内控体系的建设与风险防范研究[J]. 商场现代化, 2024(10).
- [3] 宋清梅. 优化企业财务内控体系的举措探析[J]. 中国产经, 2024(08):107-109.
- [4] 张巧. 企业财务内控体系存在的问题及完善对策探讨[J]. 活力, 2024,42(07):93-95.
- [5] 郭秋彤. 信息技术在财务内控体系建设中的应用与探索[J]. 办公自动化, 2024,29(07).
- [6] 郭燕. 成品油销售企业财务内控优化措施[J]. 投资与创业, 2024(6).
- [7] 夏薇. 试析成品油销售企业完善财务内部控制管理的措施[J]. 今商圈, 2023(12):01-05.
- [8] 苗艳娟. 浅谈如何完善成品油销售企业财务内控措施[J]. 财讯, 2024(26):1.
- [9] 赵鸿国. 成品油销售企业风险内控管理及风险防范措施[J]. 大众投资指南, 2023(18):41-43.

### 作者简介:

杨鸿(1973-),男,汉族,四川人,本科,中级会计师,研究方向:中石油成品油销售企业财务监督、审计等方面。