

石油销售企业业财融合实施的重要性及路径研究

魏 源

重庆龙禹石油有限公司, 中国·重庆 401121

【摘要】在全球化进程不断加快的背景下,石油销售企业面临的竞争压力不断加剧,加之市场经济环境千变万化,石油销售企业必须重视对经营管理模式的变革,有效推进业财融合,提升财务管理的实效性,如此才能实现可持续发展。当前,部分石油销售企业已经在积极推进业务与财务的融合,但作为一项系统性的复杂工程,实践中仍存在一些问題,如不同部门的工作目标不一致,使得业财融合受到较大的影响,难以发挥其效用。鉴于此,本文将从石油销售企业实施业财融合的重要性出发,首先简单阐述了该类企业实施业财融合应遵循的基本原则,随后对现阶段实施业财融合中存在的问题进行了分析,并提出了一些优化策略,旨在保证石油销售企业顺利实现业财融合,不断提升自身的综合竞争力。

【关键词】石油销售企业;业财融合;重要性;路径

引言

业财融合指的是将业务和财务工作进行有机融合,其对企业实现精细化的经营管理具有重要意义。新形势下,石油销售企业需要清醒认识到传统管理模式的不足和弊端,积极推动业务和财务工作的融合,以形成全新的管理模式,助力企业高质量发展。故而,针对石油销售企业业财融合实施的重要性及路径研究具有现实意义,相关人士理应予以重视。

1 石油销售企业实施业财融合的重要性

思想是行为的先导,石油销售企业在实施业财融合的过程中,管理层和一线工作人员是否真正了解业财融合,深刻认识到实施业财融合的重要性,对后续工作的开展有着直接性的影响。所以,在此之前我们需要针对实施业财融合的重要性进行分析,主要表现在提高部门之间的协同效果、促进企业降本增效和提升企业风险防控能力。

1.1 有利于提高部门之间的协同效果

在传统的经营管理模式下,石油销售企业的业务部门和财务部门之间并没有建立有效的沟通渠道,这使得实际工作中经常会出现一些矛盾和问题,影响企业的经营效率。从实践中不难看出,财务部门的工作往往都是数据核算、报表编制等,而业务部门的工作更多是提升销售业绩,双方缺乏有效的协作,不利于企业经营效率的提升。但在业财融合的背景下,财务部门与业务部门就必须加强合作,通过充分的信息共享,了解对方的工作流程、特点和需求,并基于相同的工作目标展开有效协作。在此过程中,数据共享机制的建立健全为双方的协同提供了重要支持,大大提高了部门之间的协同效果^[1]。

1.2 有利于企业实现降本增效的目标

面对越来越激烈的市场竞争,石油销售企业要想实现长远发展,就需要在经营管理中做好降本增效工作。但在传统的管理模式下,因为财务人员缺少对业务活动的了解,所制定的降本增效方案缺乏操作性,所以很难帮助企业获得竞争优势。但在业财融合背景下,财务人员对石油销售业务的全过程进行全面了解,在此基础上结合企业的财务状况,提出更具操作性与合理性的降本增效方案,使企业的综合竞争力得以提升。

1.3 有利于提升企业风险防控的能力

在新形势下,石油销售企业在经营中面临更多的风险,如财务风险、合同风险、业务风险和法律风险等,任何一种风险都可能对企业战略目标的实现造成致命影响。为此,企业必须重视对风险的防控,最大限度减少风险的发生。而在推进业财融合的过程中,石油销售企业的风险防控能力便能得到进一步的提升,例如,财务部门在分析业务数据的过程中,就可以从中发现潜在的风险隐患,并及时提出针对性的防范措施,从而避免企业经营中出现相关风险。同时,业财融合的实施对构建更为完善、有效的风险识别和预警机制有着重要作用,可以在风险出现之前将其扼杀在摇篮之中,保障企业健康运营。

2 石油销售企业实施业财融合应遵循的基本原则

因事制宜原则。业财融合是现代企业经营管理模式改革的主要内容之一,但因为不同企业所处的行业、实际发展情况和战略目标等存在差异,所以无法照搬其他企业的业财融合方法或策略,而是要立足企业的实际情况,基于因事制宜的原则选择合适的业财融合方法,从而确保业财融合的实现。

信息共享原则。信息共享是业财融合的关键所在,倘若

无法实现高效、准确和实时的信息传递,业财融合便无法真正达成。在此过程中,最重要的就是业务和财务部门的信息交流,所以石油销售企业在实施业财融合的过程中,务必遵循信息共享的原则,建立健全数据共享机制。

效率优先原则。石油销售企业推进业财融合的目的是提高自身的经营效率,使企业在经营中获得更为理想的经济效益,提升企业的综合竞争力。所以,在实施业财融合的过程中,相关人员需要遵循效率优先的原则,不能为了实现业务和财务的融合而导致经营效率下降,这样无法真正发挥业财融合的效用,反而会阻碍企业的健康发展。

全员参与原则。业财融合不是财务部门或业务部门可以单独完成的,其涉及内容广泛,工作流程复杂,在此过程中只有遵循全员参与的原则,才能顺利推进业财融合。这就需要石油销售企业可以通过教育培训、内部网站、会议等途径,向全员宣传业财融合,提升全员对业财融合的认识,这样才能促使其主动参与其中,最终将业财融合真正落到实处^[2]。

3 石油销售企业实施业财融合中存在的问题

3.1 财务部门与业务部门的工作目标不同

新形势下,一些石油销售企业已经认识到业财融合的重要性,并在积极推进业财融合,但因为业务部门和财务部门长期以来都是独立运行,工作目标不一致,使得业财融合面临一定的困难,不利于提高业财融合水平。从业财融合的角度来讲,财务部门与业务部门的工作目标都是提升企业的利润水平,使企业在发展中可以获得足够的资金支持。然而,从实际工作中不难看出,业务部门的工作目标主要是提升产品的市场份额,增加销售量,对应收账款回收等财务问题缺少重视。而财务部门的工作目标则是以降低成本支出为主,缺乏对业务需求和实际情况的了解。在此情况下,业财融合很难顺利推进,最终使其流于形式化和表面化。

3.2 工作流程和相关制度存在缺陷

虽然部分石油销售企业对业财融合给予了高度重视,但因为对业财融合的认识不足,未能及时调整和优化财务管理模式,在此情况下,进行部门工作流程和制度的制定中,还是从本部门的立场和角度进行考虑,而不是基于企业的发展战略和实际情况进行相关业务流程和制度的制定,最终导致业务部门和财务部门的工作流程和相关制度缺少联系,无法满足业财融合的需求。此外,一些石油销售企业设立了专门的业财融合管理团队,并建立了相应的工作流程和制度,但是业财融合仍旧停留在表面和形式上,未能真正将这些内容落到实处。例如,因为缺乏绩效

考核机制,各部门在落实业财融合相关工作流程和制度的过程中存在随意性,使得业财融合的推进受到严重影响^[3]。

3.3 缺乏科学、完善的数据共享机制

业财融合并不是业务与财务的简单结合,而是要实现二者的协同发展。但就当下石油销售企业实施业财融合的实际情况不难看出,业财融合仅停留在表面上,如财务部门与业务部门之间缺乏科学、完善的数据共享机制,这就难以确保二者在事前、事中和事后的及时沟通,针对相关问题展开深入讨论,由此便会影响业财融合效用的发挥。此外,有的石油销售企业建立了数据共享机制,但因为缺乏统一的标准,使得数据共享效率低下,并且缺乏对数据共享平台的维护,使其难以保证长期的稳定运行,从而影响了业财融合的有序推进。

3.4 缺少高素质、高水平的业财融合人员

业财融合对相关工作人员的要求较高,如财务人员不仅要有完整的财务知识结构,丰富的财务工作经验,还必须对业务活动有着一定的了解;对业务人员的要求,除了掌握业务方面的专业知识与技能,还要懂得财务方面的知识和技能。但是从现实情况来看,部分石油销售企业缺少高素质、高水平的业财融合人员,具体表现为:财务人员在工作中仍旧是以财务数据的核算、财务报表的编制为重,不注重了解和学习石油销售业务方面的内容,同时也不会与业务部门的人员进行积极沟通,向他们讲解有关财务知识和方法,这样就无法在业财融合的过程中有效识别业务活动中存在的财务风险,给企业造成一定的经济损失;业务人员同样是将工作重心放在石油产品的销售上,对财务知识没能进行主动学习和运用,并且缺乏与财务人员主动沟通的意识。除此以外,石油销售企业在聘用人才的过程中,都是从财务或业务的角度衡量应聘人员是否符合自身的工作要求,并未从业财融合的角度制定聘用标准,导致企业缺少高素质、高水平的业财融合人员,从而影响了业财融合的推进。

4 石油销售企业实施业财融合的有效路径

4.1 制定统一的工作目标

一直以来,石油销售企业的财务部门和业务部门都是独立运行,各自的工作目标、工作理念和方法存在明显差异,所以导致了业财的融合难以实现。新时期下,为了真正实现业财融合,石油销售企业需要制定统一的工作目标,一方面为推进业财融合奠定基础,另一方面则是强化相关工作人员的业财融合意识,积极参与业财融合的工作之中。在制定统一的工作目标中,必须对企业的财务状况与业务需求进行充分了解,以便找到二者之间的协同点,

确保统一的工作目标具有操作性。再者，工作目标应当具体，如财务部门要通过对业务数据的分析，对石油销售中的业务风险进行有效管控，帮助业务部门顺利达成预期的销售目标。

4.2 完善工作流程与相关制度

在实施业财融合的过程中，财务部门的工作人员要积极了解企业的业务开展情况和需求，以便对相关管理制度进行合理修订。在各项业务开展之前，财务部门需要落实事前审核工作，主要是从财务角度为业务活动的开展提出建设性的意见，如资源配置方面的优化措施，以解决业务部门面临的一些实际问题。再者，还应加强事中的管控，对业务活动进行实时跟踪，了解重要经济事项任务的完成情况、风险防控情况等。在事后还要全面评估经济事项，对业务活动产生的经济效益进行客观评判，同时要建立健全岗位责任制，明确各部门及其人员在业财融合中的责任，有效约束工作行为。业务部门进行业务流程和相关制度的制定中，应当基于对财务部门的制度、专业知识的学习，制定更加符合业财融合要求的业务流程和制度，并在实践中进行不断完善，使其更好地指导各项工作的顺利开展^[4]。

4.3 合理制定业财融合标准

为促进石油销售企业的长远发展，业财融合的有效实施至关重要。但要指出的是，业财融合是一项系统性的工程，涉及内容广而复杂，实践中极易出现一些问题。因此，为了进一步加快业财融合的步伐，必须合理制定业财融合标准。制定标准的过程中，相关人员要立足于企业业务和财务工作的特点，对可以进行共享的有关数据进行开放，同时做好科学的管理工作。关于业务与财务数据何时上传至数据共享平台，上传哪些数据内容，都需要有明确的规定，以免因为上传不及时或内容不全面，导致业财融合水平低下，无法发挥实际效用。

在进行业财融合标准的制定中，石油销售企业还应对数据信息的对接流程、步骤进行设计，并做好持续性的优化，以促进业务与财务数据的有效对接。另外，必须清醒认识到任何标准都不是长久性的，需要基于企业的实际经营情况和市场环境的变化进行动态调整，使其更具实用性。在此过程中，就要针对业财融合标准的执行情况进行定期评估，便于及时发现不合理的标准，并予以纠正，进而推进业财融合工作的有序开展。

4.4 构建数据共享机制

石油销售企业在实施业财融合的过程中，必须重视数据共享机制的合理构建，这对实现业务和财务数据的有效共享起着关键作用，直接决定了业财融合的水平。为此，石油销

售企业应基于自身的实际情况，合理构建符合业财融合需求的数据共享机制，便于不同部门之间进行相关数据的实时共享，同时可以确保数据的真实性与完整性，以提升业财融合水平。在建立数据共享平台之后，为确保其稳定、高效运行，应安排专业人员做好管理工作，包括对数据共享平台的维护、更新和安全管理等，特别是安全管理尤为重要，避免重要数据被盗取或丢失，影响企业的健康运营^[5]。

4.5 提高工作人员的综合素质

在实施业财融合的情况下，石油销售企业需要重视对相关工作人员的教育培训，使其具备从事业财融合工作的能力，更好地适应企业发展要求。实践中，应建立常态化的教育培训机制，明确培训时间、培训内容、培训形式和合格标准等，为有效落实这项工作提供重要支撑。在具体培训中，一方面要邀请相关专家和有丰富经验的专业人士为员工介绍业财融合的基本概念、重要性和实施方法，以提升他们对业财融合的认识。另一方面，通过轮岗、线上培训等，提高相关工作人员的专业水平，保证他们具备推进业财融合的能力。除此以外，石油销售企业还要积极引进优秀的业财融合人才，如从知名高校中引入财务专业的优秀毕业生、从社会招聘吸纳相关从业者等，同时可在企业内部挑选优秀员工进行培训，以实现业财融合人员结构的优化，保障业财融合有效实施。

5 结束语

为提升企业的市场竞争力，石油销售企业必须有序推进业财融合工作，最大化发挥业财融合的效用，为企业健康持续发展助力。实践中，相关人员需要清醒认识到实施业财融合的重要性，同时能够对现阶段实施业财融合存在的问题进行分析，并提出针对性的优化策略，确保业财融合的促进作用得到发挥。另外，在实施业财融合中，石油销售企业还应积极学习与借鉴其他企业的宝贵经验，少走一些弯路，从而保证业财融合的顺利推进。

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] 石荷. 石油销售企业业财融合转型中存在的问题探究[J]. 纳税, 2021, 15(20): 115-116.
- [3] 苗艳娟. 石油销售企业财务改革的改革与发展研究[J]. 今日财富(中国知识产权), 2020, (01): 128-129.
- [4] 张显才. 关于石油销售企业业财融合的思考[J]. 商讯, 2019, (25): 124-125.
- [5] 陈晓丽. 大数据时代下石油销售公司的业财融合分析[J]. 商讯, 2019, (22): 74+76.