

石油銷售企業 管理基礎知識

郭书香 主编

河北省石油总公司 编写

(京)新登字 038 号

石油销售企业管理基础知识

河北省石油总公司 编写

郭 书 香 主编

*

中国财经出版社出版

(北京东城大佛寺东街 8 号)

新华书店北京发行所发行 各地新华书店经销

北京印刷二厂印刷

*

850×1168 毫米 32 开 26.5 印张 596 000 字

1993 年 5 月第 1 版 1993 年 5 月北京第 1 次印刷

印数:1-8350 定价:16.60 元

ISBN 7-5005-1963-X/F·1854

(图书出现质量问题,本社负责调换)

顾 问:(以姓氏笔划为序)

王 琦 王印楷 肖 石 张振禹
林葆立 梁祖辰

序 言

新中国的石油销售企业，是在旧中国和帝国主义留下的破烂摊子上建立起来的。经过 40 多年的艰苦努力，销售机构已遍布全国各地，担负着全国工农业生产和人民生活用油的供应任务。多年来，由于特殊的历史环境和石油商品在国民经济中的特殊作用，对石油商品实行单一的计划管理。这种管理模式，在国内石油资源极端贫乏，国际敌对势力封锁的历史环境中，为保障全国最基本的石油产品供应，起到了不可否认的重要作用。在计划管理方面积累了一定经验。

党的十一届三中全会以后，随着改革开放的深入发展，国民经济的管理体制逐步由单一的计划经济向社会主义的市场经济转换，石油商品流通领域竞争日益激烈。市场形势的变化，促使我们必须改变多年习惯了的计划管理方法，确定、完善在新形势下的商品经济管理方法，树立竞争意识、效益意识，实现管理思想、管理方法、管理技术的现代化。而完成上述转变，其关键是提高企业管理人员的素质。

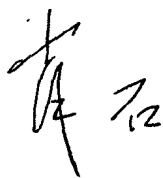
改革开放以来，河北省石油总公司在转变企业经营机制、增强企业竞争能力、加强企业管理方面，作了积极的努力，取得了可喜的成果。他们率先打破按行政区划设置石油商品经营机构的旧体制：在中等城市组建了统一的石油公司，解决了同一城市机构重叠的问题；在县城按经济区组建经营处，撤消了一些县按行政区划设立的销售机构，实现了按经济区域组织商品流通，减少了流通环节；把县级以上公司上划归省公司统一管理，形成了机构遍布全省的销售网；组建了人、财、物统一管理，分级核算的

经济实体。这一改革对增强石油销售企业的竞争能力，有效的占领市场，无疑是重要的。随着国家对石油商品管理体制的转变，河北省石油总公司积极取得地方政府的支持，对计划内的油品和计划外的油品分别实行两种利税政策，既调动了企业、职工的积极性，又顾及了国家利益。改革给河北省石油销售系统带来了显著的经济效益，成品油销售量1991年比1985年增长20%，实现利税总额1991年比1985年增长43.6%。几年来河北省石油总公司十分注意克服企业的“短期行为”，在取得良好效益的同时，更注重企业的发展后劲，通过多种渠道筹集大量资金，对78座接槽点油库进行改造，现已有7座油库能够一次对位接卸龙车，16座油库能够二次对位接卸龙车。在改革开放的大潮中，河北省石油总公司始终保持清醒的头脑，坚持“两手抓”。一手抓企业经济发展，一手抓廉政建设，为企业发展清道护航，被河北省纪律检查委员会授予“全省纪检工作先进单位”称号。他们抓精神文明建设、廉政建设、惩治腐败的作法曾多次在中国石油化工总公司、中国石油化工总公司销售公司召开的全国性会议上介绍经验。目前社会上虽有不少单位只顾眼前利益，制造出售伪劣商品，河北省石油总公司则始终坚持正确的经营方向，认真执行国家政策，维护用户利益，尤其是广大农民利益。对农用柴油实行淡储旺销，保本经营，有时甚至亏本经营，受到当地各级政府的赞扬。科学技术是第一生产力，近几年他们重视科技教育事业的发展，研制开发了“太阳能油库”，获中国石油化工总公司科技进步三等奖；“油库节能新工艺及配套仪表”，获中国石油化工总公司销售公司科技进步四等奖；河北省石油总公司与河北省高等商业专科学校联合开发的《石油销售企业财会管理系统》软件，获河北省科委三等奖；中小型废油加工厂设计，获中国石油化工总公司科技进步三等奖。

总之，改革开放以来，河北省石油总公司取得的成绩是令人瞩目的。但是，他们并不满足，深深体会到，要增强企业的竞争能力、应变能力、发展能力，关键是提高各级管理人员的素质。因此，他们组织编写了《石油销售企业管理基础知识》一书。这本

书是总结石油销售企业方方面面的管理经验和有关管理知识编纂而成的，它的出版，给石油销售系统的企业管理做了一件基础性的工作，是一件大好事。过去我们系统内出过一些管理方面的书，但多是单门别类，按专业出书，而实际工作中有些工作部门之间相关性很强，相互翻阅资料多有不便，《石油销售企业管理基础知识》一书的内容，横向比较全面，竖向比较系统，一书在手，可以了解多方知识，这是特点之一。书的对象是石油销售企业各门类、各工种和各层次的管理人员，从企业领导至班组长，对每个岗位的工作均采用问答形式，尽量作了扼要的阐述，这是特点之二。书的内容丰富，资料选取精当，通俗易懂，紧密结合石油销售企业特色，对路实用，重在“基础”，按照科学化、规范化管理的要求，交代应该怎样做，不应该怎样做，这是特点之三。因此，本书可以做为企业管理人员岗位培训或自学教材之用。

企业管理是一门科学，随着改革的深入，对企业管理工作的要求越来越高，愿《石油销售企业管理基础知识》一书在改革的大潮中不断完善，起积极的促进作用，祝我们石油销售企业不断发展壮大。

A handwritten signature in black ink, consisting of stylized Chinese characters, likely '陈红' (Chen Hong).

1992年12月

总 目 录

☐总目标题后所注数码系目录中问答序号，附录后所注数码系本书页码。

一、企业和企业的管理人员	(1)
(一) 企业	(1)
(二) 企业领导者	(38)
(三) 经济效益与经济合同	(53)
二、石油商品及其质量检测和计量	(64)
(一) 石油商品	(64)
(二) 质量检测	(97)
(三) 油品计量	(102)
三、油库建设、仓储与安全消防	(121)
(一) 油库建设	(121)
(二) 仓储	(149)
(三) 安全消防	(175)
四、石油商品计划管理与统计	(206)
(一) 石油商品计划管理	(206)
(二) 石油商品流转统计	(218)
五、石油商品采购调运与市场	(242)
(一) 石油商品采购与调运	(242)
(二) 石油商品市场管理	(246)
(三) 石油商品市场预测	(252)
(四) 石油商品物价管理	(259)
(五) 石油商品库存管理	(278)

六、会计与财务	(282)
(一) 会计基础	(282)
(二) 石油商品购、销、存的核算	(309)
(三) 包装物、材料物品、低值易耗品的核算	(328)
(四) 无形资产及长期投资的核算	(331)
(五) 固定资产的核算	(338)
(六) 负债和所有者权益	(349)
(七) 商品流通费的核算	(352)
(八) 税金、财务成果、会计报表	(362)
(九) 石油销售企业财务	(376)
(十) 会计人员职责	(389)
七、人事、劳动工资与思想政治工作	(400)
(一) 人事管理	(400)
(二) 劳动工资	(413)
(三) 企业思想政治工作	(445)
八、审计与监察	(462)
(一) 审计	(462)
(二) 监察	(489)
九、现代化管理、科技管理与职工教育	(516)
(一) 现代化管理	(516)
(二) 科技管理	(529)
(三) 节约能源	(537)
(四) 职工教育	(539)
十、办公室工作与管理	(545)
(一) 办公室工作及公文写作	(545)
(二) 文书处理	(562)
(三) 档案管理	(571)
(四) 印信管理	(585)
(五) 保密工作	(588)
(六) 值班与会议接待	(591)
(七) 后勤管理	(595)

附录一：有关法规文件	(605)
附录二：有关对照表、换算表、参考表	(775)
编 后	(785)

目 录

1. 什么是企业？	(1)
2. 什么是全民所有制企业？	(1)
3. 企业的根本任务是什么？	(1)
4. 企业享有哪些经营权？	(2)
5. 企业的义务是什么？	(7)
6. 企业自负盈亏的责任有哪些？	(8)
7. 什么是企业素质？	(10)
8. 什么是企业精神？	(11)
9. 什么是企业文化？	(12)
10. 什么是企业的凝聚力？	(12)
11. 什么是石油销售企业？	(12)
12. 石油销售企业的性质是什么？	(13)
13. 石油销售企业的基本任务是什么？	(13)
14. 石油销售企业机构是怎样设置的？	(14)
15. 石油销售企业基层经营网点设置的主要原则是什么？	(15)
16. 石油销售企业的经营范围是什么？	(15)
17. 什么是石油销售企业信誉？	(15)
18. 石油销售企业如何开展全面服务质量管理，提高企业 效益？	(16)
19. 石油销售企业文明经营的内容是什么？	(17)
20. 石油销售企业应提倡什么样的职业修养？	(18)
21. 什么叫企业管理？	(19)
22. 什么是企业管理的二重性？	(19)
23. 企业管理有哪些职能？	(19)

24. 社会主义企业管理的原则是什么？	(20)
25. 什么是政治与经济统一的原则？	(21)
26. 什么是统一领导分级管理的原则？	(21)
27. 什么是物质利益的原则？	(22)
28. 什么是各尽所能按劳分配的原则？	(22)
29. 什么是讲求经济效益的原则？	(22)
30. 什么是企业管理方法？	(22)
31. 什么是企业管理的经济方法？	(23)
32. 什么是企业管理的行政方法？	(23)
33. 什么是企业管理的法律方法？	(23)
34. 什么是规范化管理？	(24)
35. 什么是企业管理咨询？	(24)
36. 什么叫企业经营？	(24)
37. 什么是企业经营方式？	(25)
38. 什么是企业经营机制？	(25)
39. 转换企业经营机制必须遵循哪些原则？	(26)
40. 什么是全民所有制企业的所有权与经营权分离？	(26)
41. 政府有关部门违反《全民所有制工业企业转换经营机制条例》应负哪些法律责任？	(27)
42. 什么是承包经营责任制？	(28)
43. 承包经营的内容是什么？	(28)
44. 承包经营的形式一般有哪几种？	(28)
45. 什么是企业内部承包？	(28)
46. 企业内部承包有哪些作用？	(29)
47. 承包经营合同一般应具备哪些内容？	(29)
48. 什么是企业法人？	(29)
49. 企业怎样取得法人资格？	(29)
50. 企业如何进行税务登记？	(30)
51. 纳税人如何进行纳税申报？	(30)
52. 纳税人哪些违反《中华人民共和国税收征收管理法》的行为要处以罚款？	(30)

53. 什么是漏税, 怎样处罚? (31)
54. 什么是欠税, 怎样处罚? (31)
55. 什么是偷税, 怎样处罚? (31)
56. 什么是抗税, 怎样处罚? (32)
57. 企业在价格方面享有哪些权利? (32)
58. 企业在价格方面应履行哪些义务? (32)
59. 哪些行为属于价格违法行为? (33)
60. 企业哪些费用开支不得列入成本? (33)
61. 哪些是属于违反《国营企业成本管理条例》的行为,
怎样处罚? (33)
62. 什么是摊派, 企业怎样对待社会摊派? (34)
63. 什么是财政法规, 对违反财政法规的
单位如何处理? (34)
64. 目前专项控制商品有哪些, 擅购专控商品怎样处罚?
..... (35)
65. 企业干部职工哪些违反《会计法》的行为要负法律责
任? (36)
66. 石油销售企业为什么不能为其他单位和个人担保经济
合同? (36)
67. 企业怎样做到依法经营, 依法管理? (37)
68. 对扰乱企业秩序的行为, 应怎样处罚? (38)
69. 什么是石油销售企业的管理人员? (38)
70. 石油销售企业管理人员必须具备哪些素质? (39)
71. 什么是企业领导者? (39)
72. 企业领导的职能是什么? (40)
73. 什么是企业领导艺术? (40)
74. 企业领导应具备哪些方面的修养? (41)
75. 提高企业领导的修养水平有哪些方法? (41)
76. 对企业领导心理品质的修养有哪些要求? (42)
77. 经理在企业里的地位如何? (42)
78. 石油销售企业的经理应具备哪些基本知识? (42)

79. 石油销售企业的经理应具备哪些基本能力? (43)
80. 石油销售企业的经理应具备什么样的作风? (44)
81. 企业经理的职权是什么? (44)
82. 什么是经理负责制? (45)
83. 总经济师的职责是什么? (45)
84. 总工程师的职责是什么? (46)
85. 总会计师的职责是什么? (46)
86. 企业党组织的主要任务是什么? (47)
87. 企业党组织保证和监督的主要内容是什么? (47)
88. 企业党组织保证和监督的主要方法是什么? (47)
89. 企业党组织的政治核心地位与经理中心地位的关系
是怎样的? (48)
90. 职工代表大会的职权是什么? (48)
91. 企业职工代表大会与经理发生意见分歧时怎么办? ... (49)
92. 企业工会作为职工代表大会的工作机构, 主要有哪些
职责? (50)
93. 职工的权利是什么? (50)
94. 职工的义务是什么? (50)
95. 企业领导干部应负的法律责任是什么? (50)
96. 为保证企业领导干部依法执行职务, 国家作了哪些
规定? (51)
97. 企业由谁领导执行会计法? (51)
98. 企业会计机构负责人或主管会计人员的任免程序是怎
样的? (51)
99. 哪些违反《统计法》的行为要给有关领导人或直接责
任人以行政处分? (52)
100. 企业内部审计机构、审计人员在谁的领导下工作?
..... (52)
101. 对有违反财政法规行为的直接责任人和单位行政
领导人怎样处罚? (52)
102. 企业承包经营者的年收入怎样确定? (53)

103. 什么是经济核算?	(53)
104. 经济核算有哪些方法?	(53)
105. 什么是经济责任制?	(54)
106. 什么是经济效益?	(54)
107. 考核石油销售企业经济效益的指标主要有哪些?	(55)
108. 石油销售企业提高经济效益有哪些途径?	(56)
109. 什么是工效挂钩?	(57)
110. 什么是经济合同?	(58)
111. 石油销售企业订立经济合同有什么意义?	(59)
112. 经济合同的合法性包括哪些内容?	(59)
113. 经济合同的基本条款是什么?	(60)
114. 签订经济合同应该注意什么问题?	(61)
115. 什么是无效经济合同?	(62)
116. 什么是石油?	(64)
117. 什么是石油产品?	(64)
118. 什么是商品燃料油?	(64)
119. 什么是成品油?	(64)
120. 石油产品怎样进行总分类?	(65)
121. 汽油的品种牌号有哪些, 怎样使用?	(65)
122. 煤油的品级和用途有哪些?	(66)
123. 轻柴油的品种、牌号和用途有哪些?	(66)
124. 重柴油的牌号及用途有哪些?	(67)
125. 溶剂油的品种、牌号和用途有哪些?	(67)
126. 润滑剂和有关产品 (L 类) 怎样分类?	(68)
127. 内燃机油 (E 组) 分类及级别有哪些?	(69)
128. 汽油机油的牌号有哪些, 其特性及使用场合是怎样 的?	(70)
129. 柴油机油的牌号有哪些, 其特性及使用场合是怎样 的?	(71)
130. L-AN 全损耗系统用油 (机械油) 的品种、牌号及用途 有哪些?	(72)

131. L—H(液压系统)液压油的品种、牌号及用途有哪些?	(73)
132. 汽轮机油(抗氧型)的牌号及用途有哪些?	(74)
133. 防锈汽轮机油的牌号及用途有哪些?	(74)
134. 抗氧汽轮机油的牌号和用途有哪些?	(74)
135. 车辆齿轮油的品种、牌号及用途有哪些?	(75)
136. 工业齿轮油的品种、牌号及用途有哪些?	(75)
137. 压缩机油(D组)的品种、牌号及用途有哪些?	(76)
138. 变压器油的品种、牌号及用途有哪些?	(77)
139. 什么是润滑脂,怎样分组?	(77)
140. 润滑脂的名称及代号识别是怎样的?	(79)
141. 钙基润滑脂的牌号及用途有哪些?	(81)
142. 无水钙基润滑脂的用途有哪些?	(81)
143. 钠基润滑脂的牌号及用途有哪些?	(82)
144. 通用锂基润滑脂的牌号及用途有哪些?	(82)
145. 润滑脂的选用原则是什么?	(83)
146. 什么是密度与比重?	(83)
147. 什么是馏程?	(83)
148. 什么是辛烷值?	(84)
149. 什么是实际胶质?	(85)
150. 什么是燃灯试验?	(86)
151. 什么是芳香烃?	(86)
152. 什么是粘度?	(86)
153. 什么是凝点?	(87)
154. 什么是冷滤点?	(87)
155. 什么是水分?	(87)
156. 什么是机械杂质?	(88)
157. 什么是腐蚀试验?	(88)
158. 什么是水溶性酸或碱?	(88)
159. 什么是酸值和酸度?	(89)
160. 什么是残炭?	(89)

161. 什么是灰分?	(89)
162. 什么是滴点?	(90)
163. 什么是锥入度?	(90)
164. 什么是游离酸和游离碱?	(91)
165. 石油成品油的主要特性有哪些?	(91)
166. 什么是闪点?	(91)
167. 什么是燃点?	(92)
168. 燃点和闪点有什么规律?	(92)
169. 什么是自燃点?	(92)
170. 懂得油品的闪点、燃点、自燃点有什么实际意义? ...	(93)
171. 什么是蒸发?	(93)
172. 什么是饱和蒸气压?	(93)
173. 影响油品蒸发速度的因素有哪些?	(94)
174. 什么是油品的蒸发损耗?	(94)
175. 什么是爆炸浓度极限、下限和上限?	(94)
176. 什么是爆炸温度极限、下限和上限?	(95)
177. 影响爆炸极限的主要因素有哪些?	(95)
178. 掌握爆炸极限有哪些实际意义?	(95)
179. 液体产生静电的形式有哪几种?	(96)
180. 影响油品产生静电荷的因素有哪些?	(96)
181. 静电对油品收发作业有何危害?	(96)
182. 石油销售企业质量管理机构的职责是什么?	(97)
183. 油品质量监督管理的方针是什么?	(98)
184. 化验室的工作职能是什么?	(98)
185. 化验室检验仪器的设置要求有哪些?	(98)
186. 较大的综合性化验室应具备的基本化验项目有 哪些?	(99)
187. 油品质量必检项目有哪些?	(99)
188. 汽油、煤油、柴油入库的必检项目是哪些?	(100)
189. 润滑油、润滑脂的必检项目有哪些内容?	(100)
190. 卸收油品前的质量检查有哪些要求?	(100)

191. 储存油品检验周期是怎样规定的? (101)
192. 不合格油品收货方向发货方索赔时,必须具备哪些
条件? (101)
193. 石油销售企业质量管理的奖惩规定有哪些? (101)
194. 什么是石油计量? (102)
195. 计量管理、计量检定、计量测试人员的主要职责分别
是什么? (102)
196. 计量检定人员应具备哪些素质? (103)
197. 什么是量值传递? (104)
198. 我国采用什么计量单位,它的构成是什么? (104)
199. 国际单位制包括哪些内容? (104)
200. 什么叫 SI 单位,它包括哪些内容? (104)
201. 国家选定的非国际单位制单位是怎样组成的? (106)
202. 目前我国散装石油产品计量采用什么方法,其特点
是什么? (107)
203. 目前油品重量计算的国家标准是什么? (107)
204. 按国家标准计算油品重量时,对密度有什么要求?
..... (107)
205. 什么叫计量检定? (107)
206. 什么是石油容器、量具检定? (107)
207. 什么是强制检定? (108)
208. 石油销售企业使用的计量仪表和器具有哪些,其中
哪些属于强制检定,哪些为企业检定项目? (108)
209. 检定普通立式油罐需要测量哪些数据? (108)
210. 检定立式浮顶油罐需要测量哪些数据? (108)
211. 立式油罐静压力容积表上的数据是否可以直接使用,
应该怎样使用? (109)
212. 检定卧式油罐时需测量哪些数据? (109)
213. 量油尺、密度计、温度计、流量计、加油机的检定
周期各是多少? (109)
214. 立式油罐、卧式油罐、汽车油罐的检定周期各是多少?