

石油营销手册

刘万江 李璞 主编

中国社会出版社

石 油 营 销 手 册

主 编 刘万江 李 璞

副主编 童辉涛 李德元

编 委 姜敢生 倪晓莉

谢明德 向进林

杨廷群 赵家贵

中 国 社 会 出 版 社

内 容 简 介

本书根据社会主义市场经济的理论和实践，把经营石油的基本知识、计划统计、购销方法与技巧、财务管理、运输业务、油库管理、人事管理以及税收、价格、股份制等八方面的业务知识分编为近五百个词条，对在市场竞争中如何搞好石油营销工作作了较全面的阐述。本书具有较强的政策性、业务性和可操作性。这是我国第一部石油营销工具书，可供石油营销人员、管理干部、教研人员学习或借鉴。

(京)新登字 022 号

石 油 营 销 手 册

刘万江 李 璞 主编

中国社会出版社出版发行

北京西城区西黄城根南街 9 号 邮政编码 100032

清华大学印刷厂印刷

新华书店北京发行所经销

*

开本：787×1092 毫米 1/32 印张：11 插页：2 字数 242 千字

1994 年 3 月第一版 1994 年 3 月第一次印刷

印数：1—5,000 册 定价：8.60 元

ISBN7-80088-355-8/F · 17

序

党的十四大确定我国经济体制改革的总体目标是建立社会主义市场经济，这是我国政治、经济生活中的大事。建国以来，我们长期实行高度集中的计划经济。党的十一届三中全会以后，开始突破这个体制。在邓小平同志建立有中国特色的社会主义理论和党的基本路线指引下，我们在十余年的实践中不断探索，从以计划为主、市场调节为辅，建立有计划的商品经济，到建立社会主义市场经济，这是建立有中国特色的社会主义理论和实践的深化，具有划时代的历史意义。

在长期的计划经济体制中，石油产品的经营是最“集中”、最“计划”的一种。在四十年间，成品油的高度集中的计划经营体制起过积极作用，在资源短缺的情况下，保证重点、节约资源、稳定经济和社会生活方面都作过贡献。但是，这种体制本身没有活力，难以充分发挥石化生产销售系统职工的积极性和创造性，难以充分发掘经营设施的最大效能，也不适应整个改革中的社会经济环境。因此，在成品油经营中，改变原有计划经济体制，把成品油经营工作逐步纳入社会主义市场经济轨道是历史的必然，是成品油销售系统全体职工新的创业，也是成品油销售系统兴旺发达的必由之路。

自1983年高价油进入市场后，原有的成品油经营体制开始突破和动摇。这期间，我们的领导和职工有不适应、不理解、甚至困难重重。但是，这些年，成品油的销售体制的活力不断增强，实力不断壮大，仍然保持着经营主渠道的作用。应该

说，这些年是我们销售系统发展最快的年份。在体制转换中感到有危机和压力是很自然的，在商“海”中一切由上级决定、大家按计划办事的风平浪静的日子是没有了，没有拼搏的姿态是难以取胜的。实践证明，突破原有的计划经济体制，走建立社会主义市场经济道路是成品油销售系统走兴旺发达的光辉大道。

实践出理论，实践又需要理论的指导。《石油营销手册》的作者在这方面作了有益的尝试，它从经营的各方面作了总结和探索，这是值得欢迎的。由于成品油的计划经济经营体制正在突破中，建立成品油的市场体制实践时间短，许多问题都要进一步探索，所以，建立和总结比较完备的理论需要实践的长过程。《石油营销手册》总算开了头，希望成品油销售系统的职工勇于实践，大胆创造，不断总结，为建立比较完备的石油营销理论而努力，也希望《石油营销手册》再版会有提高和增加新意。

林葆立

目 录

序	林葆立	主轴油	9
石油商品基本知识	1	乳化油	9
石油	1	变压器油	10
石油的成因	1	电容器油	10
石油的勘探	1	车辆油	10
石油的开采	3	机械油	10
石油炼制的基本方法	3	拖拉机液压传动两用	
石油的元素组成	5	油	11
石油产品的分类	5	钙基润滑脂	11
汽油	5	钠基润滑脂	11
煤油	5	钙、钠基润滑脂	12
柴油	6	复合钙基润滑脂	12
120号溶剂油	6	通用锂基润滑脂	12
200号溶剂油	7	合成锂基润滑脂	12
汽油机油	7	液化石油气	13
柴油机油	7	石脑油	13
车辆齿轮油	8	石蜡	13
汽车制动液	8	石油焦	13
减震器油	8	沥青	13
压缩机油	8	油品储存容器的选择	14
冷冻机油	9	常用消防器材	14

识别油品的简易方法	15	统计整理	26
石油营销的计划统计	16	统计调查	26
现行的统计管理体制	16	调查方案	27
统计的基本任务	16	统计分析	27
统计报表制度	16	相对指标	27
石油商品流转统计报 表制度	17	结构指标	28
石油商品流转统计	18	比例指标	28
石油商品流转统计的 基本指标	18	强度指标	29
中华人民共和国统计 法	18	动态指标	29
统计工作现代化	19	计划完成程度指标	30
计算机在石油商品管 理系统中的运用	19	计划管理的实现形式	30
国内纯购进	19	经济合同在计划管理 中的地位和作用	31
国内纯销售	20	石油商品流转计划	31
商品流转速度	21	石油商品库存计划	32
在途商品	22	石油商品销售计划	32
期末库存	22	石油商品调拨计划	32
库存赤字	23	计划检查的内容	33
统计预测	24	进货计划的检查	34
经济预测误差的概念 和分析的作用	24	购销调存计划指标综 合检查	34
反映预测误差的综合 指标	25	专题计划检查报告	35
		销售指标的检查	35
		附：主要品种销售计划 执行情况检查表	36
		专项分配供应指标	

和地方分配供应	销售决策	44
指标执行情况检	经营决策	44
查表	定价决策	45
石油商品销售分行	决策程序	46
业结构计划执行	决策树	46
情况检查表	石油营销的购销方法	
石油商品合理摆布	与技巧	48
计划单列	商业心理学	48
石油商品价格“双轨	求快心理	48
制”	求实心理	48
粮(棉)挂钩油	求名心理	48
废油再生利用	习惯心理	49
石油计划工作的主要	紧张心理	49
职责	疑虑心理	49
企业决策	商品采购	49
最优决策	商品采购的作用	49
目标决策	商品采购的指导思想	50
确定型决策	做好商品采购工作的	
风险型决策	要求	50
竞争型决策	勤进快销	51
冒险型决策	以销定进	51
保险型决策	商品采购原则的灵活	
遗憾型决策	运用	52
规范性决策	商品采购渠道	52
非规范性决策	经济信息	52
调节性决策	掌握信息要“五知”	53

捕捉信息“八法”.....	53	广告文字技巧“十八”式.....	64
运用信息“六要”.....	53	广告标题的制作.....	64
信息的处理.....	54	广告主题.....	65
信息的管理.....	54	谈判.....	65
企业信誉.....	55	谈判原则.....	65
市场竞争.....	55	谈判前的准备.....	66
数量取胜策略.....	55	谈判规程.....	66
价格取胜策略.....	56	时机运用策略.....	67
信誉取胜策略.....	56	利益让步策略.....	67
服务取胜策略.....	57	以迂为直策略.....	68
广告取胜策略.....	57	以诚取胜策略.....	68
快速取胜策略.....	58	经济合同.....	68
人才取胜策略.....	58	法人.....	68
“推”“拉”策略.....	59	要约.....	69
吨油含量工资.....	59	承诺.....	69
广告.....	60	经济合同的主要内容.....	69
广告的特征.....	60	订立经济合同的原则.....	70
广告的原则.....	60	经济合同的形式.....	70
广告的真实性.....	61	经济合同的全面履行.....	70
广告的限制.....	62	实物履行原则.....	70
广告媒介的种类.....	62	经济合同的订立.....	71
广告的作用.....	62	经济合同的变更和解 除.....	71
广告媒体的选择.....	63	变更和解除经济合同 的程序.....	71
广告效果的评价.....	63		
广告设计的原则和技 巧.....	64		

违反经济合同	72	与分析	83
赔偿金	72	资本金利润率	84
违约金	73	存货周转率	84
经济合同纠纷	73	损益表	85
申请调解和仲裁经济 合同	73	损益表分析	85
调解	73	成本费用利润率	86
仲裁	74	商品流通费明细表	86
起诉状的内容	74	营业收入利润率	91
无效经济合同	75	利润分配表	92
石油营销的财务管理	76	会计预测	92
会计管理	76	会计控制	93
会计信息	76	会计决策	93
会计决算	77	坏帐	94
会计报表	77	坏帐损失直接核销法	94
企业财务报表体系改 革	78	坏帐损失备抵法	94
财务状况变动表	78	财务关系	94
资产负债表	79	财务公共关系	95
资产负债表分析	79	财务信息	95
负债比率	80	财务政策	96
负债权益比率	81	财务战略	96
流动比率	81	财务预测	97
速动比率	82	量本利分析法	97
资产负债率	82	政策资源	97
应收帐款周转率计算		商品保本期	97
		商品保利期	98
		经济活动分析	98

经济活动分析的一般	108
程序	99
经济活动分析的方法	99
商品流通费用	100
商品流通费用管理方	100
法	100
财务费用	101
经营费用	102
管理费用	102
怎样加强结算资金管	
理	102
投资决策	103
内部银行	103
筹资决策应遵循的原	
则	104
实现资金良性循环的	
途径	104
讨债技巧	105
资金诊断	105
怎样争取银行支持	106
商品资金分环节管理	106
商品资金进货环节管	
理	107
在途商品资金管理	107
储存环节资金管理	107
商品资金计划管理	108
负债经营	108
《企业财务通则》	108
《企业财务通则》的适	
用范围	109
企业财务基础工作	109
《企业财务通则》与	
《企业会计准则》	
的关系	109
无形资产	110
递延资产	110
负债	110
所有者权益	110
会计准则的内容和特	
点	110
资产	111
《企业财务通则》与财	
务制度的关系	111
《企业财务通则》与	
《转换企业经营机	
制条例》的衔接	112
资本金	112
石化销售企业会计核	
算规范	113
财会制度的重大突破	113
企业不再设立专项存	
款和专项物资帐户	

是否意味着可以任意使用资金	114	税务违章处罚	125
石油营销的税收、物价、股份制	115	税利分流	125
石油销售企业适用税率种类	115	价格	126
营业税	115	石油商品出厂价	126
教育费附加	115	石油商品批发价	126
国家能源交通重点建设基金	116	石油商品零售价	126
国家预算调节基金	116	石油商品调拨价	126
房产税	116	标准品价格	127
国营企业所得税	116	非标准品价格	127
国营企业调节税	117	石油商品差价	127
固定资产投资方向调节税	117	购销差价	127
印花税	118	批零差价	128
城镇土地使用税	120	地区差价	128
车船使用税	120	成本定价法	128
城市维护建设税	121	随行就市定价法	129
国营企业工资调节税	122	速取定价法	129
税与费的区别	122	渐取定价法	129
计税依据	123	奇数定价法	129
税率	123	整数价格	130
减免税	123	数量折扣	130
减免税报告的撰写	124	现金折扣	130
		季节性折扣	130
		同质低价法	131
		单位标价法	131
		特价品价格	131
		价格与市场供求的关系	

系	131	石油库的绿化美化	139
价格与税收	132	机车入库制度	140
股份制	132	油品入库	140
股份公司	132	油品出库	141
无限责任公司	133	出入库制度	141
有限公司	133	节假日值班制度	141
股份两合公司	134	石油库安全组织的职 责	142
两合公司	134	油库安全制度与教育	142
国有企业股份制	134	油库安全监督与检查	143
集体企业股份制	134	油库年度大检查的主 要内容	143
私营企业股份制形式	135	四查五整顿	143
中外合资股份制形式	135	四查五整顿活动验收 标准	143
联合股份制	135	油库安全组织及领导	144
股票	135	油罐的防腐	144
股票上市的一般条件	135	使用油罐的基本条件	144
石油营销的油库管理	137	油罐检定周期规定	144
石油库工作人员的基 本任务	137	石油计量器具检定	145
油库等级划分	137	罐内油品温度的测定	145
油库内分区	137	桶装油品储存保管的 原则要求	145
油库内部机构设置	137	罐装油品的储存保管	146
石油库址的选择	138	桶装油堆垛方法	146
石油库总平面设计与 总平面布置	138	油品液面高度测量法	146
总平面设计原则	138		
总平面布置原则	139		

油品高度测量法	147	防止静电积聚和放电 的措施	154
罐内油品温度的测定 ...	147	油库消防管理的原则 ...	155
油品的定额损耗	148	油库消防安全管理的 方法	156
罐桶损耗量	148	油库消防安全管理 ...	156
输转损耗	148	油库防火的重点	156
装卸损耗	148	泡沫系统的管理和检 修	156
油品损耗处理	148	扑灭石油火灾的基本 方法	157
保管、零售损耗处理.....	149	油罐灭火	157
超耗索赔	149	铁路罐车或油罐汽车 灭火	158
索赔资料和手续	150	油罐防雷击	158
降耗措施	150	灭火计划	159
车用汽油的主要性能 要求	150	明火管理制度	159
灯用煤油质量维护要 点	150	消防人员主要职责	160
柴油的主要品质要求 ...	151	油船及码头灭火	160
库存石油成品油的质 量维护	151	各作业区灭火设备的 配置	161
石油成品油出库发运 时的质量维护	152	劳动保护	161
事故分类	152	石油营销的运输业务 ...	163
事故管理规定	153	石油商品运输的任务 ...	163
油库六防	153	石油商品运输的基本 要求	163
石油火灾的特点	154		
石油库用电区域的划 分	154		

施封	196	国际铁路货物联运变 更注意事项	216
石油产品出厂合格证	197	国际铁路联运货物运 到期限的计算	216
货车的押运	201	国际铁路联运货物运 到逾期罚款的计算	217
承运	202	国际联营货物赔偿的 权限和时效	218
货票	202	公路发运	219
铁路“货票”票样	203	汽车货物运单	220
拍发卸收电报	206	汽车托运物品清单	221
油品运输变更	206	汽车运输货票	222
不办理变更的限制	206	水路货物运单	223
办理运输变更的手续	206	水路托运	224
货物运输变更要求书	207	水路货物运单的填制 要求	224
零担运输	207	填制运单注意事项	224
不办理零担托运的货 物	207	装船计量	225
部分油品(脂)代号	208	水运施封	225
零担发运	211	押运	226
铁路快运	211	货物的变更	226
国际铁路货物联运	212	办理变更的限制	226
国际铁路货物联运运 单	212	办理变更的手续	226
国际铁路联运货物包 装的规定	213	零星发运	228
办理国际铁路联运货 物承运	214	石油商品运输交接	228
国际铁路联运货物的 运输变更	214	发货单位、收货单位	

与铁路部门的交接	228	变更手续费	244
交接凭证	229	杂费	244
交接事项	229	装卸费	245
发货单位、收货单位		过秤费	245
与水运部门的交接	230	运单费、货签费	245
发、收货单位对自提		货车清扫洗刷除污费、	
油料的交接	232	施封费	245
油品的接卸	232	货车篷布使用费	245
铁路运送油品的验收		运杂费迟交金	246
和接卸	232	取送车费	246
卸车前检查的主要内		机车作业费和地方铁	
容	232	路使用货车费	246
异常现象的处理	233	货物暂存费	246
验收必验项目	235	自备货车或租用停	
水路送达油品的验收		放费	246
与接卸	235	押运人乘车费	246
罐车的回空	236	货车延期使用费	246
特价回送运输	237	违约金	247
回送运输注意事项	237	调价运费	247
运价里程	237	保险保价费	248
绕路运价里程	238	印花税	248
运价号	238	国际铁路联运货物国	
运价率	239	内段的运输费用	249
运费	243	进口整车货物的计费	250
运费的计算	243	办理国际联运杂费核	
变更的运输费用	244	收	250

水路货物运费	251	运费杂费收据	270
运价计算单位	251	索赔批准权限	271
计费吨	251	使用施封环施封和拆	
运价里程	251	封的规定	271
运价计算	251	使用铅质封饼的技术	
变更运输费用	252	要求	273
包船、包舱	253	散油运价计算办法	276
托运人应承担的义务		附：散油运价率表	278
和责任	253	石油营销的人事管理	295
承运人应承担的义务		优化劳动组合	295
和责任	254	优化劳动组合的核心	295
收货人应承担的义务		层层聘任	295
和责任	255	择优组合	295
货物运到期限	255	自愿组合	296
货物运到期限速算表	256	招标组合	296
超期违约金	257	优化劳动组合的原则	296
特殊逾期的责任划分	258	优化劳动组合中有关	
货运事故的处理	259	人事工资的政策	296
水运托运人、承运人、		工资	296
收货人的责任划分	260	工资标准	297
运到期限	263	工资总额	297
逾期违约金的计算	264	职务(岗位)工资	297
水运事故的处理	264	基本工资	298
铁路理赔和清算	266	年功工资	298
索赔书、收据	267	结构工资	298
赔偿要求书、收据	269	工效挂钩企业的指标	