

## 新时期石油销售企业做好安全管理的思考

范东辉

黑龙江佳木斯销售分公司莲江口油库, 黑龙江 佳木斯 154002

[摘要]对于石油销售企业而言,现阶段仍旧存在着安全管理方面的隐患。针对这一情况,石油销售企业必须对安全管理工作予以高度的重视,积极地将安全管理内容贯彻到日常生产当中,确保石油销售企业的安全运行。文章主要结合现阶段石油销售企业存在的安全管理问题,具体分析出现安全问题的原因,并以此为基础提出加强安全管理的措施,以供参考。

[关键词]新时期;石油销售企业;安全管理;思考

DOI: 10.33142/aem.v6i12.14852

中图分类号: F42

文献标识码: A

### Thoughts on Safety Management for Oil Sales Enterprises in the New Era

FAN Donghui

Lianjiangkou Oil Depot of Heilongjiang Jiamusi Sales Branch, Jiamusi, Heilongjiang, 154002, China

**Abstract:** For oil sales enterprises, there are still hidden dangers in safety management at this stage. In response to this situation, oil sales enterprises must attach great importance to safety management work, actively implement safety management content into daily production, and ensure the safe operation of oil sales enterprises. The article mainly combines the safety management problems existing in current petroleum sales enterprises, analyzes the reasons for the occurrence of safety problems in detail, and proposes measures to strengthen safety management based on this for reference.

**Keywords:** new era; oil sales enterprises; safety management; thoughts

#### 引言

随着全球经济的持续发展与能源需求的不断增长,石油行业在现代社会中的地位愈加重要。作为行业中的核心环节,石油销售企业不仅肩负着能源供应的关键任务,还面临着日益复杂的安全管理挑战。涉及的环节包括储存、运输、分销等,每一环节都潜藏着各种安全风险。尤其在新时代背景下,随着生产技术的不断提升以及市场环境的变化,安全管理的标准和要求亦随之提高。若忽视安全管理,石油销售企业不仅可能引发严重的事故,还可能导致巨大的经济损失、环境污染,甚至是企业声誉的重大损害。因此,加强安全管理已成为企业可持续发展的关键所在。新时期的安全管理,不再仅仅是传统的应急响应,而是需要从系统化、信息化、智能化等多个维度进行全面升级。构建一个更加科学、有效的安全管理体系,成为了石油销售企业亟待解决的重要课题。通过先进的技术手段、科学的管理方式,以及全员参与的安全文化,石油销售企业有望在确保安全生产的前提下,实现长期稳定的发展。

#### 1 新时期石油销售企业安全管理重要性

在当前经济与社会环境下,石油销售企业的安全管理显得愈加至关重要。随着全球能源需求的不断增长,石油作为一种关键的能源资源,其销售与流通在全球经济中占据了举足轻重的地位。然而,石油销售企业涉及的多个环节,如生产、储存、运输等,均存在较高的安全风险。若发生安全事故,所造成的严重人员伤亡、不良环境影响、

企业声誉损害以及对国家经济的深远负面影响,无法忽视。有效的安全管理措施能够显著降低事故发生的频率,保障员工生命安全,并提高企业运营的稳定性与可持续发展能力。安全管理的强化,对于提升企业市场竞争力、确保合规经营及推动长期发展,具有深远的战略意义。此外,随着相关法律法规的日益严格,企业的安全管理不仅关系到能否顺利通过安全审查与认证,还决定了是否能够避免因安全隐患引发的法律责任及经济损失。因此,石油销售企业必须在新时期中充分重视安全管理,并通过系统化、规范化的风险防控措施,确保在保障安全生产的同时,推动更高效、可持续的发展。

#### 2 新时期石油销售企业安全管理所面临的问题

##### 2.1 行业内外安全环境变化

在新时期,石油销售企业所面临的安全管理问题日益复杂,特别是在行业内外安全环境变化的背景下,企业所面临的挑战前所未有。全球能源需求的快速增长与石油资源分布的不均衡,使得石油销售企业在确保供应的同时,必须应对更加复杂的地缘政治风险。例如,某些产油国的政治动荡与局势不稳定,可能导致原油供应链的中断,进而威胁到石油销售的安全性。环境污染的加剧及气候变化带来的严峻形势,尤其是在石油运输与储存过程中,可能引发泄漏、火灾等事故,从而进一步提升了企业所面临的安全风险。同时,科技的快速进步使得石油销售企业的运营与管理方式不断创新。虽然这一进步提高了运营效率,

但新型安全隐患也随之而来。信息安全问题、网络攻击等虚拟安全威胁,已成为企业安全管理中不可忽视的风险。企业不仅需应对传统的物理安全风险,还应在此基础上加强对虚拟安全风险的防范措施。

## 2.2 安全事故的隐患及成因

在新时期,石油销售企业在安全管理方面面临着诸多隐患与成因,这些因素导致安全事故频发,严重威胁着企业的正常运营。使用的设备与设施,通常处于高压、高温以及高腐蚀的环境中,这些环境条件使得泄漏、爆炸、火灾等安全事故的发生变得更加容易。尤其是老化设备的使用、维护不到位或技术更新滞后的情况,往往成为安全隐患的根源。此外,企业在安全管理方面的重视程度不足,部分员工安全意识的缺乏,导致在操作过程中不规范或忽视安全操作规程,人为失误因此成为事故的主要诱因<sup>[1]</sup>。石油销售企业的供应链管理复杂,运输、储存、分销等环节的协同效率低,安全标准的不统一也随之增加了事故发生风险。不可预见的外部环境因素,如极端天气、自然灾害等,也可能对企业安全构成威胁,从而进一步加剧事故发生的可能性。

## 2.3 安全管理体的不足

在新时期,石油销售企业的安全管理体系存在诸多不足,这些问题直接影响了整体安全管理的有效性。部分企业的安全管理体系,缺乏完善的系统化与规范化管理流程,导致安全管理工作难以协调统一,安全隐患也未能及时发现与处理。尽管一些企业已制定了安全管理规定,但这些规定往往流于形式,缺乏具体的操作细则与执行标准,实际操作中,难以产生预期的效果。此外,企业在安全管理中的责任分工模糊,许多企业未能明确不同岗位与环节的安全管理职责,致使安全管理力量相对薄弱,往往缺乏专职的安全管理人员或团队。安全管理的信息化水平较低,现代信息技术手段未能得到有效应用,安全数据的采集、分析与监控手段相对落后,致使无法实现及时的预警与应急响应。同时,企业内部的安全文化建设较为薄弱,员工的安全意识与参与度不足,激励机制的不健全以及安全管理培训的忽视,都导致了安全管理体系缺乏足够的执行力与持续性。

## 3 强化石油销售企业安全管理的有效措施

### 3.1 完善安全管理体系

强化石油销售企业的安全管理,必须从优化安全管理体系入手,构建更加科学、系统且高效的安全管理架构。完善的安全管理体系应确保安全责任明确,管理职责需从企业高层逐级分解到一线员工,确保每个岗位、每个环节的安全职责既清晰又可执行。根据石油销售行业的特点,企业应制定切实可行的安全管理规章制度,确保制度不仅具备操作性,还具有执行力,避免流于形式。与此同时,体系建设应结合企业实际情况,持续优化与完善安全管理

流程,确保每项安全工作都拥有专门的程序与标准。加强安全风险评估与管控机制至关重要,动态的风险评估体系应被建立,对不同安全隐患进行定期评估,并采取有效的预防措施。为了保障安全管理体的长期运行,安全文化的培育也应受到重视,企业应将安全理念深入渗透到各个工作环节。通过定期的安全培训与演练,不断提升员工的安全意识与应急处理能力。此外,信息技术应与安全管理体系紧密结合,利用现代化的监控设备、数据分析系统等手段加强安全监测,提升管理的精准性与应对时效。

### 3.2 强化安全意识与文化建设

强化安全意识与文化建设,是石油销售企业实现高效安全管理的关键举措之一。安全意识的提升,不仅是对员工安全行为的要求,更是企业文化的重要组成部分,直接影响员工在工作中遵守安全规范、识别并处理潜在风险的能力。因此,企业应从思想层面深度推动安全意识的培养,建立全员、全过程、全方位的安全管理理念。为了提升员工的安全管理认知,安全教育培训、讲座以及安全案例分析等方式应被定期组织,持续强化员工对安全管理的重视,企业可通过这些方式实现。尤其对于新员工和基层操作人员,培训内容应更加贴近实际操作,注重安全技能与应急能力的培养,确保每位员工能够深入理解并掌握安全工作的核心要点。在安全文化建设方面,企业应鼓励高层管理人员到一线员工的广泛参与,参与者的范围应被扩大。高层管理者,应以身作则,充分展示重视安全的决心与行动,为员工树立榜样<sup>[2]</sup>。此外,激励机制应被设立,安全管理成果与员工绩效、奖励直接挂钩,从而激发员工的参与热情与责任感。为了让安全理念深入人心,安全文化标识体系应当建立,如安全文化墙、安全标语、警示牌等,确保安全理念成为工作环境的一部分,时刻提醒员工保持警觉。在此基础上,定期开展安全评审与事故反思会议,也应视为提升安全管理水平的重要手段。每一次安全事件,都应被视为改进安全管理体系的契机,通过对失败经验的总结,持续优化和完善企业的安全管理措施。

### 3.3 推动技术创新与设备升级

推动技术创新与设备升级,是强化石油销售企业安全管理的有效途径。随着技术的不断进步,传统的安全管理手段与设备,已难以满足现代石油销售企业在安全管理中的实际需求。通过引入新技术与新设备,不仅能够提升安全管理的效率,还能显著降低事故发生风险。企业应加大在安全技术研发方面的投入,积极推动自动化与智能化技术的应用。例如,智能监控系统的引入,借助大数据与人工智能等先进技术,可以对石油销售过程中的安全风险进行实时监控与分析,及时识别潜在的安全隐患。这些技术能够智能化地识别销售过程中设备的运行状态及人员行为,进行预警,从而避免人工管理中可能存在的盲区,提高安全管理的精准性与实时性。在设备升级方面,现有

设施,尤其是储油罐、管道系统、输送设备等关键设备,应定期进行全面检查。若这些设备发生故障或出现老化现象,便容易引发严重的安全事故。因此,技术改造与设备更新应及时进行,尤其是对关键设备,应进行智能化改造,以提高其运行的稳定性与安全性。此外,先进的安全防护技术,诸如防爆技术、消防自动化设备及环境监测系统等,应广泛应用。这些技术能够在突发事故发生时快速响应,最大限度地减少损失。

### 3.4 加强员工培训与应急演练

加强员工培训与应急演练,是提升石油销售企业安全管理水平的关键措施。员工在安全管理中,扮演着核心角色。提升他们的安全意识、操作技能以及应急处理能力,是预防安全事故、保障工作环境安全的基础。定期为所有岗位的员工提供安全培训,特别是操作人员与管理层,企业应当采取此措施。培训内容不仅包括基本的安全操作规程、设备使用指南,还需增强员工识别潜在风险的能力,如石油泄漏、火灾及爆炸等事故的应急应对措施。同时,应注重提升员工的应急处理能力,确保他们在突发事件发生时,能够迅速而准确地采取相应的行动。结合理论讲解与实操操作的培训方式,如模拟训练与案例分析,能够有效增强员工的实际操作技能<sup>[3]</sup>。除了常规的安全培训外,应急演练的定期组织,也应成为企业的重要工作。通过模拟不同类型的事故情景,员工能够熟悉应急流程,并增强他们在突发事件中的应变能力。演练不仅包括消防安全、泄漏处理等基本操作,还应强调团队协作与沟通能力的培养,确保在紧急情况下,能够迅速启动应急预案,最大限度地减少事故带来的损失。

### 3.5 加强监管与风险评估

加强监管与风险评估,是提升石油销售企业安全管理水平的关键措施。随着石油行业复杂性的不断增加,企业面临的安全风险呈现出多样化与隐蔽化的趋势,要求企业建立更加完善的监管机制与风险评估体系。应当从日常运营的各个环节入手,企业应强化监管力度,确保每一项操作严格遵守安全标准与规定。每一环节,从原料采购到运输,再到最终销售,都应接受严格的监控与检查。这不仅依赖传统的人工检查,现代信息技术手段,如物联网、大数据等,也应被广泛应用,以实时跟踪和监控设备运行状态、库存管理以及操作流程。通过这些技术,潜在的安全隐患能够及时发现,确保在问题出现之前,进行有效的预警与干预。此外,建立科学的风险评估体系也是不可或缺的一环。定期开展风险评估,企业应全面识别潜在的安全风险。评估内容不仅包括传统的物理安全风险,如设备故障与化学品泄漏等,还应涵盖管理层面、人员素质以及外部环境因素可能带来的风险。例如,员工操作能力的差异、管理制度执行的有效性以及环境变化对安全生产的影响等,均应纳入评估范围。为了实现精准的风险评估,

定性与定量分析方法应被综合运用。基于全面的数据收集与分析,企业能够识别并预测可能出现的安全隐患。这种系统化的风险评估体系,能够有效提升企业在安全管理中的主动性与前瞻性。

### 3.6 严格追责问责,推动安全责任落地

严格的追责问责制度,是确保石油销售企业安全管理责任得到有效落实的关键措施。各级管理人员及员工在安全生产中的具体职责,企业应当明确,确保安全管理工作无漏洞。安全管理中的失误、疏忽与违规行为,必须做到追责到人、问责到位,责任链条应当清晰且有力。安全责任,应落实到每个岗位、每项任务以及每个环节,确保责任追溯机制的有效运行。这不仅包括高层管理人员的责任,还涉及基层员工、操作人员及其他相关人员的职责。对安全隐患的发现与事故的发生,企业应追溯原因,责任应明确,恰当的惩罚或改进措施应采取,以确保问责机制能够发挥应有的作用<sup>[4]</sup>。此外,安全责任的落实情况,还应纳入绩效考核体系,与员工的薪酬、晋升等直接挂钩,安全管理的责任感应得到强化。每位员工都应将安全工作视为基本职责,从而推动安全管理工作落实到位。

## 4 结语

在新时期背景下,石油销售企业所面临的形势日益复杂,随着行业的快速发展与外部环境的不断变化,安全管理的意义愈加深刻。有效应对各种安全风险,企业必须从多个维度深入推进安全管理,这包括管理体系、员工安全意识以及技术创新等方面。通过加强制度建设、完善员工培训、优化应急响应机制以及推动技术与设备的升级,安全防范能力得以显著提高,生产运营的安全与稳定能够得到保障。此外,安全文化的构建应当纳入企业战略层面,全员安全责任的提升应成为核心目标,形成全员参与、全方位防控的安全管理模式。只有在安全管理领域持续创新、不断优化,石油销售企业才能在竞争激烈的市场环境中保持优势,实现可持续发展,为社会的经济发展及人民生命安全提供坚实保障。

### [参考文献]

- [1]徐永辉.新时期石油销售企业做好安全管理的思考[J].现代营销(经营版),2020(9):34-35.
  - [2]刘小明,曾燕,方红.加强石油销售企业安保工作的思考[J].石油库与加油站,2020,29(1):38-39.
  - [3]秦黎.石油销售企业的安全管理措施探析[J].中国石油和化工标准与质量,2018,38(14):83-84.
  - [4]邓剑,阿不都热西提·吾甫尔.石油销售企业的安全管理措施[J].科技与企业,2015(12):53.
- 作者简介:范东辉(1980.12—),毕业院校:哈尔滨理工大学,所学专业:会计学,当前工作单位:黑龙江佳木斯销售分公司莲江口油库,职务:副主任,职称级别:助理工程师。