

论石油销售成本控制对企业经济效益的影响

谭亚鸿

(中国石油天然气股份有限公司黑龙江佳木斯销售分公司,黑龙江 佳木斯 154000)

摘要:现代石油销售企业在发展的过程中,不但面临着市场经济行业内的竞争,也必然要不断的适应市场经济的需求。为此,石油销售企业的稳定持续发展,需要将企业经济效益和企业社会效益重视起来。完善石油销售企业发展中的成本管理制度,科学、合理、有效的实施成本控制,本文对石油销售企业成本控制及经济效益进行了分析研究,探讨制约经济效益中的关键因素,并提出相应的解决对策,为石油销售企业发展提供一定的借鉴。

关键词:石油销售企业;成本控制;经济效益;影响

[DOI]10.12231/j.issn.1000-8772.2021.16.009

随着石油行业市场化机制的改革,石油企业对成本控制的关注也逐步提高,本文我们主要对石油行业运营成本进行探讨,在市场销售额不变的基础上,石油销售企业应该降低平时运营的经济成本,全面提高企业的利润,这与石油销售成本控制有着直接关系。为此,需要通过采取适合的对策加以强化,提高企业经济效益的同时,有效降低企业销售中的经济成本,力求在市场竞争大环境中发挥出最大化的优势。

1 石油销售企业成本控制存在的问题

1.1 管理理念不足

1.1.1 主体认识偏差。很多石油销售企业的成本控制划归在内部成本管理中财务人员或是少数管理人员的专利,并没有建立完善的成本控制认知,没有从上至下的成本管理体系,企业的员工没有与企业一体的意识,造成成本控制实施当中的困难,员工缺乏成本控制的意识,出现虽然具有成本控制措施,但实施的却非常困难,没有体现出成本控制的效果。

1.1.2 目标不明确。成本控制的目標与石油销售企业的发展目标并不想冲突,但却也并不相同,然而很多石油销售企业在发展的过程中,仅重视是否具有一个阶段或是长期的发展目标,忽视成本控制目标或是成本控制目标不明确。一旦石油销售企业有了自己的目标,石油销售企业的一切工作也就有了方向,但我国很多石油销售企业却缺乏这中成本控制目标。

1.2 方法与手段落后

1.2.1 范围过于狭窄。石油销售企业成本控制不能只看重财务费用、管理费用等显现的成本因素,还包含着隐含的成本,如石油销售企业的规模、管理文化、环境成本等,其中环境成本是用于解决工业社会生产带来的环境污染和生态破坏的成本费用,是石油销售企业持续协调发展的重要内容。另外缺乏对供应链上下游企业的关注和有效手段,将成本控制局限在企业内部,然而日前很多石油销售企业单位都忽视了这些方面,造成成本控制的范围狭窄。

1.2.2 缺乏先进性、科学性。成本控制随着时代的发展,也在不断的进步,从早期的人工统计,发展到现代化的信息控制,但我国很多石油销售企业的信息化程度还较差,不能采用计算机等超大存储功能和运算功能对成本控制进行操作,成本控制方法还较落后,造成浪费了大量的人力、物力。

2 加强石油销售企业成本控制,促进经济效益提升的有效对策

2.1 石油销售企业经济效益核算系统的完善化。石油销售企业在发展的时候,会计核算方面属于比较落后的情况,因专业能力和技术的不足,致使石油销售企业销售成本控制不愿意进行主动化控制。所以,石油销售企业要促进会计理论的继续发展,不仅要应对环境政策,而且还要将销售中的成本和企业经济效益进行全面平衡,达到经济市场背景下经济效益稳定增长的目标。除此之外,进行会计核算系统构建的整个过程里,应该把成本控制融入到石油销售企业发展中,推动经济效益核算能够更好的落实。

2.2 强化成本控制和销售成本的内部化。石油企业销售成本的控制,必须要重视环境成本的管理控制。第一,将不正确的销售,不正确的发展理念改变,让被动变为主动,强化销售成本管理的宣传,并建立以成本控制为销售目标的专业管理团队,实现销售成本的有效管理控制。第二,强化内部销售控制,在充分了解管理控制意识后,强化内部销售成本的基本内涵,积极引入洁净的能源,有效降低环境污染,进而也让环境污染带来的损失降低,同时也增加了企业的经济效益。第三,建立成本责任制,树立全员成本控制的理念。

2.3 明确主控职责,充分发挥政府监督引导作用。石油企业销售成本的有效控制,政府和相关部门有控制环境成本的责任,像政府这样的控制机构,需要确定自身在环境成本控制上的具体职责,并有效引导石油工程企业要自主控制好环境成本,以此做好详细的战略规划。除此之外,政府要让监督管理部门的引导作用得到良好的发挥,还需要把产业和宏观调控的经济形式结合起来,以实现企业的创新发展。

2.4 对企业成本控制方法进行有效应用。企业发展过程中,需要改变传统的成本控制方法,对成本控制方法进行创新,提高成本控制效率。企业需要在成本控制的过程中,正确处理好成本控制与市场信息反馈之间的关系,做好市场调查工作,尤其需要重视成本控制与企业长远利益之间的关系,对企业各个环节的成本数据信息进行搜集,例如运用大数据技术对企业的成本控制情况进行分析,与市场的实际情况进行对接,从而对企业的成本控制情况进行了解,看其是否符合企业发展的需求,只有运用合适的成本控制方法,才能充分发挥成本控制对企业发展的积极作用,从而促进企业不断发展。

2.5 对成本控制范围进行拓展。企业成本控制管理工作中包含“隐性成本”与“显性成本”两个方面,例如材料购买、员工工资福利、设备购买等,这些都是属于显性成本的,如加大科技投入,提高员工工作技能等属于隐性成本。企业要想对企业成本进行有效的控制,就需要在做好显性成本的基础上加大对隐性成本的控制,加强对生产技术的改造,不断提高生产力,开发新产品。对于员工而言,企业还可以实行合理的激励制度,对于那些工作态度积极、工作能力高,在实际工作中坚持可持续发展的原则的员工进行物质或精神方面的奖励,对于那些在工作中随意浪费的员工进行惩罚,提高其成本控制意识。

结束语

综上所述,石油销售企业经济效益要想获得全方位提升,就要重视成本控制,成本控制可以视为是企业持续稳定发展的根本方向。石油销售企业从现状入手,深入研究销售成本中对于经济的不同程度影响,在总结过程中还要结合工程的项目开发内容,进而将销售成本控制好,确保企业经济效益的不断提高。

参考文献

- [1]张碧芮.石油销售企业经营管理的创新思考[J].中国市场,2019(04).
- [2]葛敏超.石油工程企业成本核算的现状与方法[J].经营管理者,2017(2).