**Содержание**

Введение

Глава 1. Общая характеристика затрат предприятия

1.1 Понятие и состав издержек производства и обращения

1.2 Предпосылки интегрированного управления затратами предприятия

Глава 2. Анализ издержек обращения в сети реализации нефтепродуктов (на примере ОАО «Лукойл»)

2.1 Анализ зависимости издержек обращения от мощности действующих нефтебаз

2.2 Анализ зависимости затрат от продолжительности эксплуатации нефтебаз

2.3 Анализ воздействия удалённости АЭС от обеспечивающих нефтебаз на уровень и динамику затрат по реализации нефтепродуктов

Заключение

Список литературы

**Введение**

Актуальность моей курсовой работы состоит в том, что сейчас современному рынку важны затраты на конкретные изделия, конкурирующие на рынке. Необходимое новое понимание механизмов рынка как стратегического элемента в реализации и развитии конкретных возможностей предприятий.

Затраты, издержки, себестоимость являются важнейшими обобщающими показателями производства. Их уровень во многом определяет величину прибыли и рентабельности, эффективность производственной, коммерческой и иной деятельности. Рациональная минимизация затрат является основной задачей управления затратами в рамках субъекта хозяйствования.

Анализ издержек производства дает возможность определить рентабельность производства путем сопоставления прибыли и затрат. При анализе имеющийся уровень издержек сравнивается с нормативными для выявления сверхнормативных потерь и внесения необходимых корректив в производственную программу.

Для оптимизации издержек фирмы:

• уменьшают расход материалов и снижают затраты, применяют более дешевые материалы, заменители, рационализируют использование материалов;

• проводят организационные изменения с целью сокращения расходов на заработную плату;

• совершенствуют технологии, обучают персонал, применяют методы автоматизации и рационализации, обнаруживают и устраняют "узкие места", разрабатывают программы улучшения качества продукции;

• совершенствуют управление запасами с целью их снижения;

• улучшают использование и оптимизируют загрузку производственного аппарата (получение заготовок от субпоставщиков вместо собственного производства), сокращают оборотные средства;

• совершенствуют систему разработки новой продукции, улучшают технологию и организацию производства;

• совершенствуют систему сбыта.

Снижение издержек производства – важная сфера организационно-управленческой деятельности и основная область подготовки и принятия управленческих решений. Каждая фирма обычно разрабатывает свою программу снижения издержек производства, реализация которой предполагает:

• обеспечение правильного отношения к программе работников и проведение систематической экономии финансовых, материальных и трудовых ресурсов на всех этапах производственного процесса;

• выбор видов затрат, подлежащих снижению;

• формулирование конкретных заданий работникам; выявление двух или трех конкретных составляющих расходов и ведение их специального учета; осуществление постоянного контроля за снижением этих расходов;

• заинтересованность работников в реализации программы, представление ими рациональных предложений;

• систематический контроль за состоянием каждого элемента затрат;

• разработку новых методов и процедур работ, контроль за их внедрением и соблюдением.

В управлении издержками производства используются следующие понятия:

• нормативные издержки (standart cost) - средние ожидаемые издержки выполнения операции, процесса или изготовления изделия (включающие затраты на рабочую силу и материалы, а также накладные расходы), рассчитанные на основе либо отчетных издержек за предыдущий период, либо плановых расчетов, либо данных технических норм.

• фактические издержки (actual cost) - издержки производства детали или группы деталей или изделий, рассчитанные с применяемой степенью достоверности. В них входят все прямые издержки на рабочую силу и материалы, а также некоторая сумма косвенных расходов, исчисленная на основе принятой системы из распределения.

• издержки на рабочую силу (labor cost) - часть общих издержек на производство товаров, услуг и т.п., относящаяся к заработной плате. Обычно по этой статье учитывается заработная плата только производственных рабочих, однако возможно включение заработной платы и вспомогательных рабочих.

Цель моей курсовой работы – раскрыть анализ зависимости роста затрат на контроль от возрастания уровней управления.

Задачи работы:

- изучить общую характеристику управления затрат предприятия;

- выявить предпосылки интегрированного управления затратами предприятия;

- показать анализ издержек обращения в сети реализации нефтепродуктов (на примере ОАО «Лукойл»).

**Глава 1. Общая характеристика затрат предприятия**

В условиях экономической и юридической самостоятельности субъектов хозяйствования возникает необходимость постоянного соизмерения выручки и затрат с тем, чтобы определить прибыль или убыток по результатам деятельности.

**1.1 Понятие и состав издержек производства и обращения**

Деятельность любого субъекта хозяйствования, занятого в той или иной сфере деятельности, связана с определенными издержками (затратами). Затраты отражают, сколько и каких затрат было использовано. Затраты отражают совокупность его фактических расходов на осуществление уставной деятельности в течение расчетного периода. От суммарного объема затрат зависит основной результирующий показатель — масса прибыли. Снижение расходов на производство единицы выпускаемой продукции по сравнению с аналогичным показателем у конкурентов улучшает финансовый результат, т.е., сохранив цену на продукцию, предприниматель имеет возможность получать с каждой единицы дополнительную прибыль. Можно сохранить прежнюю норму дохода на единицу, снизить ее цену в сравнении с ценой конкурентов, что приведет к увеличению дополнительной массы прибыли за счет увеличения общих объемов реализации.

Субъекты хозяйствования, занимающиеся производственной деятельностью, определяют издержки производства, а осуществляющие сбытовую, снабженческую, торгово-посредническую деятельность, — издержки обращения.

Общая величина затрат, связанных с производством и реализацией продукции (работ, услуг), называется себестоимостью. Себестоимость отражает величину текущих затрат, обеспечивающих процесс простого воспроизводства.

В «Положении о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг), включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг)», утвержденном постановлением Правительства РФ от 5 августа 1992 года (с изменениями и дополнениями), указывается: «Себестоимость продукции (работ, услуг) представляет собой стоимостную оценку используемых в процессе производства продукции (работ, услуг) природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных фондов, трудовых ресурсов, а также других затрат на производство и реализацию».

Все издержки принимаются как альтернативные (вмененные), что означает, что стоимость любого ресурса, выбранного для производства, равна его ценности при наилучшем варианте использования. Это один из важнейших принципов рыночной экономики. Различают экономические и бухгалтерские издержки. Экономический подход к определению величины издержек производства несколько отличается от бухгалтерского. Величина издержек упущенных возможностей (альтернативных издержек) — это денежная выручка от наиболее выгодного из всех альтернативных способов использования ресурсов.

У субъектов хозяйствования наряду с явными издержками (внешними, денежными) — затраты на сырье, материалы, оборудование, рабочую силу — существуют неявные (внутренние, имплицинтые) — стоимость затратных ресурсов, являющихся собственностью фирмы: оплата труда предпринимателя, процент на вложенный капитал, нематериальные активы.

Явные издержки (бухгалтерские) соответствуют затратам наших отечественных предприятий, включают: стоимость сырья, материалов, комплектующих, топлива, энергии, амортизацию, зарплату с начислениями во внебюджетные фонды, административные расходы.

Неявные издержки (издержки упущенных возможностей) — это те доходы, которые могли бы быть получены на собственные ресурсы, если бы их представить за плату, установленную рынком, другим пользователям. В обобщенном виде внутренние издержки представляют собой доход на собственный дополнительно используемый ресурс (капитал, землю, труд, как если бы денежные средства были вложены в банк, земля сдана в аренду и приносит ренту и т.д.) и нормальную прибыль (она включает в себя зарплату и вознаграждение предпринимателя, как если бы он работал по найму). Предприниматели в действительности несут эти затраты, но не в явной, не в денежной форме, что позволяет включать их в экономические издержки:

Экономические = Бухгалтерские + Неявные (имплицитные)

издержки издержки издержки

Понятие «экономические» является общепринятым; бухгалтерские исчисляются на практике при подсчете реальной суммы затрат, налогооблагаемой прибыли и т.п.

Учет упущенных возможностей является важной чертой рыночной экономики.

Конкретный состав затрат, которые могут быть отнесены на издержки производства и обращения, регулируются законодательством практически во всех странах. Это связано с особенностями налоговой системы, исходя из чего выделяют затраты (издержки) по способу возмещения затрат.

По возмещению затрат они делятся на:

1. Затраты, подлежащие включению в балансовую себестоимость расчетного периода, возмещаемые за счет цены на продукцию, что уменьшает налогооблагаемую прибыль;

2. Затраты, не подлежащие включению в балансовую себестоимость расчетного периода, возмещаемые за счет чистой прибыли (в распоряжении субъекта хозяйствования), что уменьшает прибыль в распоряжении субъекта хозяйствования — к ним относятся все сверхнормативные расходы (на рекламу, представительские, командировочные, амортизацию, проценты за кредит). В зависимости от того, в каком структурном звене были осуществлены те или иные затраты, выделяют затраты на уровне цеха (участка) — цеховая себестоимость, на уровне предприятия (фирмы) — производственная себестоимость, а с учетом затрат по реализации продукции — полную (сбытовую) себестоимость.

Под структурой себестоимости продукции (работ, услуг) понимается поэлементный состав затрат в общей стоимости затрат, т.е. удельный вес различных элементов затрат на производство продукции. Их структура формируется под влиянием различных факторов: характера производимой продукции и потребляемых материально-сырьевых ресурсов, технического уровня производства, форм организации и размещения, условий снабжения и сбыта.

На основе отраслевой себестоимости, т.е. в зависимости от того, какой элемент затрат является преобладающим, выделяют:

• материалоемкие отрасли (пищевая, легкая),

• энергоемкие отрасли (химическая, алюминиевая),

• фондоемкие отрасли (нефтедобывающие и газодобывающие),

• трудоемкие отрасли (угольная, лесная, сельское хозяйство).

**1.2 Предпосылки интегрированного управления затратами предприятия**

Существующая в настоящее время на отечественных предприятиях система управления затратами, основанная на «котловом» методе учёта, давно устарела. Современному рынку не интересны затраты организации, ему важны затраты на конкретное изделие, конкурирующее на рынке. Интегрированное управление затратами в этой связи видится противозатратным механизмом, что определяет особую важность минимизации затрат на всех стадиях цепочки создания ценностей конкретного изделия. Предпосылками для интегрированного подхода к управлению затратами являются новое понимание механизмов рынка как стратегического элемента в реализации и развитии конкурентных возможностей предприятий, соблюдение общих принципов управления затратами, тенденции интеграции участников хозяйственных связей, развития логистических сетей, использование опыта аутсорсинга.

Практические принципы управления затратами сводятся к следующему:

\* системный подход к управлению затратами;

\* методическое единство управления затратами;

\* управление затратами на всех стадиях жизненного цикла продукта (услуги);

\* оптимальность в сочетании снижения затрат и повышения качества продукции;

\* поиски эффективных методов и инструментов снижения затрат;

\* совершенствование информационной базы в вопросе управления затратами;

\* повышение заинтересованности центров ответственности в снижении затрат.

Один из путей реформирования промышленных предприятий — создание механизма, который гибко и эффективно обеспечивал бы взаимодействие основных элементов логистической системы (ЛС) «поставка – производство – складирование – транспортировка – сбыт». Современные условия развития экономических процессов настоятельно требуют создания условий по объединению предприятий различных видов деятельности (в том числе предприятий инфраструктуры рынка) в интегрированные логистические цепочки. Именно они способны быстро, своевременно и с минимальными затратами осуществлять производство и поставку продукции потребителю.

Работа предприятий в составе логистических цепочек определяет целый ряд преимуществ, связанных с объединением независимых рисков, то есть уменьшением числа «сбоев» в системе, а также существенным снижением затрат и повышением качества функционирования всей системы. Основная причина их успеха кроется в том, что сегодня успех предприятия зависит не только от собственных ресурсов, но и от умения привлекать ресурсы и конкурентные возможности других участников логистической системы. Для новой экономики характерен эффект интеграции, вызванный существенным снижением затрат на взаимодействие предприятий различных видов деятельности – участников логистической цепочки.

Аутсорсинг позволяет предприятию снижать затраты, повышать качество выпускаемой продукции, получить доступ к новым технологиям, подбирать высококвалифицированный персонал, снижать риски деятельности. В отечественной юридической практике понятие аутсорсинга отсутствует, но существуют нормы Гражданского кодекса РФ при заключении договоров (соглашений) на выполнение непрофильных услуг (данный документ регулирует в РФ взаимоотношения между предприятием-заказчиком и предприятием-аутсорсером).

Наиболее сложной и трудоёмкой задачей интегрированного управления является оценка потребных затрат ресурсов, достоверное решение которой является необходимой предпосылкой для выбора наиболее результативного использования совокупных затрат с учётом общего синергетического эффекта или хотя бы с надеждой на него.

Концепция синергизма в экономике впервые была предложена в 60-х годах XX в. для оценки взаимозависимости различных видов деятельности внутри отдельного предприятия. Первоначально эта концепция представляла собой переход от принципа экономии на масштабах производства к более широкому принципу стратегической экономии на масштабах деятельности. При управлении затратами источником синергизма может быть использование отдельных ресурсов для осуществления хозяйственной деятельности одновременно несколькими сопряжёнными предприятиями. В результате затраты взаимно дополняются и уменьшаются, функции управления затратами одного предприятия дополняют функции управления другого. Общая отдача всех затрат сопряжённых предприятий будет выше, чем сумма отдачи затрат по отдельным предприятиям. Рентабельность затрат в сопряжённых предприятиях при интегрированном управлении также выше.

Возможности новейших информационных технологий открывают принципиально новые подходы для снижения затрат предприятий. «Интеграция должна пронизывать весь информационный процесс. Так, одна и та же первичная информация используется для различных информационных нужд; сведения передаются по единичным каналам только один раз в одном направлении — в вычислительный центр, а оттуда могут быть затребованы любым органом управления», — пишет А.Шмигель.

Интегрированное управление затратами в рамках системы управления предприятием реализуется сочетанием двух концепций управления затратами: целевого управления и механизмов самоорганизации. Целевое управление затратами представляет направленное изменение состава, структуры и формирования затрат. Оно опирается на интегрированную систему контроля распределения ресурсов, формирования целевых траекторий и оперативно-распределительного контроля их реализации. Самыми распространёнными стратегиями в концепции целевого управления затратами можно считать стратегию снижения затрат и стратегию диверсификации. В качестве примера целевого управления приведу концепцию, разработанную группой финских учёных; основными этапами целевого управления они считают процесс определения результатов, процесс управления по ситуации и процесс контроля за результатами (на русский язык переведён их сборник «Управление по результатам»).

Среди механизмов самоорганизации выделяются система контроллинга, обеспечивающего обратную связь в контуре управления предприятием, и Balanced Scorecard. Эти инструменты стратегического и оперативного управления позволяют связать стратегические цели предприятия с бизнес-процессами и повседневными действиями управленцев всех уровней, следить за правильной реализацией выбранной стратегии1.

Прослеживая эволюцию функций управления затратами (планирование по отдельным аспектам трансформировалось в комплексное программно-целевое планирование, бухгалтерский и производственный учёт — в систему контроля и регулирования, управленческий учёт в интегрированную систему управления затратами), нетрудно заметить важную роль в ней методологии системного анализа. Реализация стратегических изменений в области управления затратами на предприятии сопряжена с явными организационными, финансовыми, социальными и психологическими издержками.

Оттого актуальна разработка системного методологического подхода, обеспечивающего поддержку управления стратегическими изменениями на предприятии как сложного многоаспектного социально-экономического процесса (преследующего, прежде всего экономические цели).

В сложном процессе планирования, учёта, анализа, регулирования и стимулирования затрат на производство и реализацию продукции, который я трактую как процесс интегрированного управления, развиваются методологии интегрированного учёта затрат. Они принципиально определяют сущность управленческого и финансового учёта. Хотя Я.В. Соколов полагает, что развитие учёта приводит к его дифференциации, а не к интеграции, это не умаляет значения интегрированного учёта.

В единой системе учёта во время интеграции наблюдается разукрупнение отдельных объектов, их относительное обособление, дифференциация, смещение границ и комплексность всех функций управления и видов учёта (первичного, оперативного, финансового, управленческого), которая предполагает совместное использование данных, оптимизацию информационных потоков в системах управления.

Интегрированный учёт — система наблюдения и контроля, формирующая обратную связь в управлении предприятием. Она аккумулирует и информацию, не относящуюся непосредственно к учёту, но позволяющую расширить область сбора, обработки и использования информации для управления затратами. Исходя из особенностей предприятия, ведущими могут оказаться различные объекты учёта. Это позволяет не только обобщать плановую, нормативную и учётную информацию о движении ресурсов от производства до реализации товара, но и строить алгоритмы операций учёта и контроля, выявляя отклонения от запланированных показателей по затратам на производство и реализацию продукции (работ, услуг).

Для оперативного управления затратами, их контроля, исчисления себестоимости единицы продукции, установления цен зарубежными экономистами были разработаны и активно используются системы учёта затрат «директ-костинг» и «стандарт-кост». В основе системы «стандарт-кост» лежит твёрдое установление норм затрат материалов, энергии, рабочего времени, труда, зарплаты — всех расходов предприятия, связанных с изготовлением и реализацией продукции. В основе системы «директ-костинг» лежит четкое разделение затрат на переменные и постоянные. Это достигается анализом поведения затрат при изменении объёмов производства и реализации. Прямые затраты (сырьё и основные материалы, оплата труда производственных рабочих) обобщаются по видам готовой продукции, а косвенные расходы (общепроизводственные и общехозяйственные) фиксируются на отдельном счёте и списываются на общие финансовые результаты того отчётного периода, в котором они возникли. Таким образом, учитывается и планируется неполная себестоимость (только в части переменных затрат).

Смысл системы «стандарт-кост» заключается в том, что на основе разработанных до начала производственного процесса норм составляются стандартные калькуляции, то есть себестоимость проектируемой продукции устанавливается заранее, а в дальнейшем учитывают фактические затраты, выделяя отклонения от плановых норм. Основная задача, которую ставит перед собой «стандарт-кост» — учёт потерь и отклонений в прибыли предприятия, приведение фактических затрат в соответствие с нормами с помощью умелого управления.

Результативность интегрирования учёта затрат предприятия зависит от наличия стандартов. Автоматизация производственных процессов заставила бизнес искать новые пути управления предприятиями. В результате появился свод стандартов ISO 9000 (2000г.). С 2003 года в Европе этот стандарт стал обязательным для всех поставщиков товаров и услуг. Однако бизнес-процессы ещё слабо стандартизованы для использования их в информационных системах. В настоящее время существует развиваемая система стандартов, поддерживающих различные стороны процесса интегрирования предприятия. Для эффективного использования стандартов применительно к конкретному предприятию необходимо полное описание ими всего процесса создания или изменения процесса интегрированного управления затратами, чёткое разграничение областей действия разных групп стандартов.

Управление предприятием по центрам ответственности — ещё одна перспектива для отечественных предпринимателей и менеджеров. Построение центров ответственности в соответствии с организационной структурой предприятия позволяет связать деятельность каждого подразделения с ответственностью конкретных лиц, оценить результаты каждого подразделения и определить их вклад в общие результаты деятельности предприятия. Цель учёта по центрам ответственности состоит и в обобщении данных о затратах, о результатах деятельности по каждому центру ответственности; тогда возникающие отклонения можно связать с деятельностью конкретного человека. Именно интегрированный подход позволяет наиболее эффективно обеспечить функционирование структурных элементов организации, представленных как центры ответственности. На получение наивысшей прибыли в них будут влиять конкурентная позиция, конкурентная цена, доля рынка и размер издержек, структура отрасли, эффективность инвестиций и эффект масштаба. Интегральная ответственность за уровень издержек связана не только с внутрифирменными затратами, но включает ответственность за эффективность продаж, своевременность поставок и правильность выбора между производством продукции и её приобретением у поставщиков.

За счёт интегрированного управления затратами достигаются важные цели:

* рост масштабов деятельности из-за распространения деятельности на предприятии с аналогичными перспективами роста;
* повышение прибыльности за счёт других предприятий, обеспечивающих экономию затрат;
* рост финансовых результатов деятельности предприятия за счёт правильного выбора между снижением затрат и дифференциацией;
* обеспечение непрерывного роста предприятия в краткосрочном и долгосрочном плане путём улучшения сочетаемости жизненных циклов продукции;
* улучшение качества и повышение эффективности управления из-за создания центров ответственности;
* анализ и повышение конкурентоспособности продукции, выпускаемой на предприятии, проводимые при внедрении новых видов, методов и систем учёта;
* единая методологическая и информационная база, сформированная системой контроллинга, которая поддерживает внутренний баланс экономики предприятия, сообщая о затратах и доходах (опорной точке оптимальных управленческих решений).

Понятно, что необходимость в системной интеграции управления затратами предприятия стала одной из главных причин внедрения системы контроллинга. Контроллинг основан на принципах «директ-костинг», но может также включать элементы системы «стандарт-кост». Контроллинг отрицает необходимость планирования и учёта всех затрат предприятия и целесообразность калькулирования полной себестоимости, в чем и заключается его специфика. Контроллинг является сложной конструкцией, объединяющей установление целей, планирование, учёт, контроль, анализ, управление информационными потоками и выработку рекомендаций для принятия управленческих решений. Как утверждает В.Б.Ивашкевич, «контроллинг — это не только контроль издержек (функция «стандарт-коста» применительно к издержкам производства) и рентабельности выпуска и реализации отдельных продуктов и услуг (чем в основном занимается «директ-костинг»), но и обеспечение достижения поставленной предприятием цели...» При управлении контроллинг анализирует отклонения, величины покрытия. Основная задача контроллинга — направлять систему управления предприятием к поставленным целям. Контроллинг как интегрирующая деятельность обеспечивает целостный исторический и прогностический взгляд на деятельность предприятия1.

Из первой главы курсовой работы я узнала и сделала вывод о том, что деятельность любого субъекта хозяйствования, занятого в той или иной сфере деятельности, связана с определенными издержками (затратами). Затраты отражают, сколько и каких затрат было использовано. Затраты отражают совокупность его фактических расходов на осуществление уставной деятельности в течение расчетного периода. От суммарного объема затрат зависит основной результирующий показатель — масса прибыли. Снижение расходов на производство единицы выпускаемой продукции по сравнению с аналогичным показателем у конкурентов улучшает финансовый результат, т.е., сохранив цену на продукцию, предприниматель имеет возможность получать с каждой единицы дополнительную прибыль. Можно сохранить прежнюю норму дохода на единицу, снизить ее цену в сравнении с ценой конкурентов, что приведет к увеличению дополнительной массы прибыли за счет увеличения общих объемов реализации. Построение интегрированной системы учёта позволяет расширить функцию регулирования и обеспечить необходимую связь между производственными, технологическими и экономическими службами предприятия. При обработке информации в рамках интегрированного учёта взаимодействие между различными службами предприятия позволяет проводить глубокий и детализированный анализ экономических показателей, давая оценку результатов отдельных подразделений и всего предприятия, планировать и прогнозировать развитие хозяйственной деятельности организации.

**Глава 2. Анализ издержек обращения в сети реализации нефтепродуктов (на примере ОАО «Лукойл»)**

Затраты, возникающие в процессе реализации нефтепродуктов, принято называть издержками обращения. Издержки обращения на предприятиях нефтепродуктового обеспечения — это затраты, связанные с приёмом, хранением и реализацией нефтепродуктов, оказанием услуг по хранению горюче-смазочных материалов, выполнением посреднических услуг и реализацией сопутствующих товаров. ОАО «ЛУКОЙЛ» в качестве одной из важнейших стратегических задач рассматривает проблему развития системы нефтепродуктообеспечения путём увеличения объёмов и эффективности продаж на уже освоенных рынках, а также внедрения на новые рынки сбыта.

В сфере сбыта нефтепродуктов главными направлениями финансово-хозяйственной деятельности компании «ЛУКОЙЛ» являются:

- расширение сети автозаправочных станций современного типа с комплексом сервисных функций;

- укрупнение организационной структуры нефтепродуктообеспечения ;

- выход за пределы России, прежде всего в страны СНГ, Восточной (Центральной) Европы и на территорию США.

В среднесрочной перспективе до 2010 года компания считает необходимым динамично развивать систему предприятий нефтепродуктообеспечения и их сбытовой сети, планируя:

- сохранить долю присутствия на традиционных рынках сбыта нефтепродуктов и увеличить объём продаж в новых для неё регионах, доведя совокупный объём реализации нефтепродуктов до 14,5 млн тонн в год;

- удвоить сеть автозаправочных станций на территории России за счёт строительства и приобретения более 1100 автозаправочных станций, что позволит увеличить объём розничной реализации до 5 млн тонн в год;

- в течение ближайших полутора-двух лет закончить реконструкцию более 300 действующих

АЭС, приведя их в соответствие с современными техническими и рыночными требованиями.

Сбытовая деятельность компании «ЛУКОЙЛ» начинается с приёма нефтепродуктов от нефтеперерабатывающих предприятий и завершается их продажей конечным потребителям, что позволяет выделить две стадии движения продукции:

- первичное распределение, то есть перемещение нефтепродуктов между сбытовыми подразделениями компании, или внутрикорпоративное перемещение;

- вторичное распределение, или продажа нефтепродуктов конечным потребителям.

Внутрикорпоративное (первичное) перемещение заключается в том, что организации нефтепродуктообеспечения компании принимают нефтепродукты от нефтеперерабатывающих предприятий и осуществляют их отгрузку региональным предприятиям нефтепродуктообеспечения и собственным филиалам и нефтебазам. Формами конечной реализации нефтепродуктов (вторичное распределение) являются:-

- оптовые продажи нефтепродуктов в виде прямых транзитных поставок в резервуарные ёмкости покупателей;

- мелкооптовые продажи нефтепродуктов покупателям с нефтебаз путём их доставки бензовозами;

- розничные продажи нефтепродуктов частным и корпоративным покупателям через сеть АЭС;

- розничные продажи фасованных моторных масел через собственные АЭС и дилерские сети.

Движение нефтепродуктов от нефтеперерабатывающих предприятий до конечных потребителей сопряжено с созданием добавленной стоимости в процессе организационно и технологически необходимых видов деятельности и работ. Эта добавленная стоимость в блоке сбытовой деятельности компании оказывает воздействие на уровень оптовых и розничных цен на нефтепродукты, что требует поддержания затрат по реализации на конкурентоспособном уровне.

Для проведения анализа эффективности финансово-хозяйственной деятельности в сети реализации нефтепродуктов суммарные издержки обращения представляют как совокупность постоянных и переменных затрат. При этом используют соотношение: «затраты – объём реализации – прибыль» (Cost – Volume - Profit). Этот вид анализа позволяет выявить оптимальные пропорции между постоянными и переменными затратами, ценой и объёмом реализации, минимизировать риск предпринимательской деятельности. Базовыми элементами анализа являются маржинальный доход и порог рентабельности (точка безубыточного объёма реализации нефтепродуктов). Маржинальный доход — разница между выручкой от реализации и суммой переменных затрат. Порог рентабельности — показатель, характеризующий объём реализации нефтепродуктов, при котором выручка от реализации равна всем совокупным затратам сети нефтепродуктообеспечения.

Для определения порога рентабельности на практике используют величину и норму маржинального дохода. Величина маржинального дохода показывает вклад сети нефтепродуктообеспечения в покрытие постоянных затрат и получение прибыли. Известны два способа определения такого дохода. По первому способу из выручки от реализации продукции вычитают все переменные затраты, то есть все прямые расходы и часть накладных (общепроизводственных) расходов, зависящих от объёма реализации и относящихся к категории переменных затрат. При использовании второго способа величина маржинального дохода определяется путём суммирования постоянных затрат и прибыли сети реализации.

Управление издержками обращения и рост прибыли реальны за счёт увеличения маржинального дохода. Для этого можно использовать разнообразные приёмы: снизить цену продаж и в результате увеличить объём реализации; увеличить объём реализации и снизить уровень постоянных издержек; пропорционально изменять переменные, постоянные затраты и объём реализации продукции.

Основной задачей анализа издержек обращения нефтепродуктов является содействие достижению главной цели предприятия нефтепродуктобеспечения — максимизации прибыли — путём выявления неиспользованных резервов снижения расходов на реализацию продукции. К числу факторов, являющихся объектом анализа и оказывающих существенное влияние на изменение издержек обращения, можно отнести:

- общие факторы, которые влияют на значительное число показателей (например, изменение объёма реализации нефтепродуктов может повлиять на состояние нескольких статей затрат);

- частные факторы, то есть специфические, присущие только определённому показателю (изменение тарифа на перевозку нефтепродуктов повлияет только на одну статью затрат — «услуги по транспортировке грузов»);

- внутренние основные факторы (расход материалов, численность персонала, организационная структура управления и т.п.);

- внутренние неосновные факторы (например, структурные сдвиги в товарообороте);

- внешние факторы (изменение уровня цен на материалы, услуги сторонних организаций, новшества налогового законодательства);

- интенсивные факторы (установление контроля над уровнем нормативных запасов и их рациональным использованием, своевременный и качественный ремонт основных средств, квалифицированный подбор и повышение уровня подготовки персонала, применение рациональных схем по транспортным поставкам нефтепродуктов, ускорение оборачиваемости финансовых средств);

- экстенсивные факторы (например, необоснованное увеличение численности персонала, предметов и средств труда).

В процессе анализа влияния интенсивных факторов следует оценить динамику использования ресурсов по статьям затрат, а также рассчитать снижение затрат в зависимости от изменения объёмов реализации нефтепродуктов, определить долю влияния интенсивных и экстенсивных факторов на изменение издержек обращения. Объектами анализа настоящего исследования являются:

- затраты по мелкооптовой реализации нефтепродуктов (анализ зависимости затрат от мощности действующих нефтебаз ОАО «ЛУКОЙЛ» и продолжительности их эксплуатации);

- затраты при розничной реализации нефтепродуктов (анализ зависимости затрат от мощности, продолжительности эксплуатации и удалённости действующих АЭС от обеспечивающих нефтебаз).

**2.1 Анализ зависимости издержек обращения от мощности действующих нефтебаз**

Нефтебазы являются основным объектом поддержки розничной торговли нефтепродуктами и выполняют функции мелкооптовых продавцов. Одновременное исполнение ролей мелкооптового продавца и базового объекта обеспечения деятельности собственных АЭС вызвано необходимостью покрытия затрат нефтебаз, связанных с приёмом, хранением, отпуском на АЭС или непосредственной продажей покупателям нефтепродуктов. В последующем все аккумулированные затраты нефтебазы распределяются по видам реализации нефтепродуктов, но в данной работе рассматриваются общие затраты и основные источники их возникновения, основные факторы формирования изменений и динамики изменений. Исходными данными настоящего анализа являются результаты финансово-хозяйственной деятельности ООО «ЛУКОЙЛ-Пермнефтепродукт» за 2002 год с привлечением материалов ООО «ЛУКОЙЛ-Нижний Новгороднефтепродукт» и ООО «ЛУКОЙЛ — Санкт-Петербургнефтепроду кт».

Все нефтебазы ООО «ЛУКОЙЛ-Пермьнефтепродукт» можно по мощности резервуарных парков разделить на четыре группы: до 10 тыс. м3, от 10 до 20 тыс. м3, от 20 до 50 тыс. м3, свыше 50 тыс. м3 (см. табл. № 2.1).

Таблица № 2.1

Доля групп нефтебаз в объёмных показателях производственной деятельности

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Группа нефтебаз | Удельный вес | Коэффициент оборачиваемости резервуарного парка |
|  | в резервуарном парке | в объеме реализации | в затратах |  |
| До 10 тыс. м3 | 23,2 | 41,9 | 53,6 | 1,02 |
| От 10 до 20 тыс. м3 | 32,6 | 28,7 | 21,4 | 0,50 |
| От 20 до 50 тыс. м | 28,1 | 16,2 | 12,0 | 0,33 |
| Свыше 50 тыс. м3 | 16,1 | 13,2 | 13,0 | 0,46 |
| Всего | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 0,57 |

Группа самых крупных нефтебаз занимает наибольшую долю по таким видам затрат, как материалы на хозяйственные нужды (51,2%); материалы по технике безопасности (46,8%); текущий ремонт (48,7%); поверка оборудования (53,1%); его градуировка (89,4%); налоги, включаемые в себестоимость (42,7%); пожарная сигнализация (54,5%).

Вторая группа нефтебаз по доле в общих затратах уступает только самым мелким нефтебазам, но при этом они имеют наивысшую долю по следующим видам затрат: расходы электроэнергии на отопление (59,2%); страхование недвижимого имущества (51,5%); земельный налог (46,4%); услуги охраны (64,9%); сигнализация (57,9%); услуги рекламных агентств и аудиторов (59, 5%); пожарная охрана (100,0%); обслуживание оргтехники (52,7%); резерв по заработной плате (79,2%) и по отчислениям от заработной платы (78,4%).

Решающим фактором подобного распределения затрат по группам нефтебаз является соотношение ёмкостей резервуарных парков и объёмов реализации нефтепродуктов по каждой группе. Ёмкость резерву арного парка первой группы занимает только третью позицию (23,2%), при этом в объёме реализации продукции она заметно превосходит все остальные группы (41% всего объёма реализации). Самая большая по объёмам резервуарного парка вторая группа (32,0%) по объёмам реализации занимает вторую позицию (28,7%).

Уровень коэффициента оборачиваемости резервуарного парка оказался решающим показателем ранжирования групп нефтебаз по объёму затрат и их удельному весу в общей сумме. Затраты на содержание и эксплуатацию одного куб. м резервуарной ёмкости существенно различаются по группам нефтебаз. По группе нефтебаз с резервуарным парком до 10 тыс. куб. м отмечаются самые высокие затраты на куб. м резервуарной ёмкости; они на 131,4% превышают средние затраты по всем действующим нефтебазам. Однако по мере роста ёмкости резервуарного парка затраты на эксплуатацию и содержание одного куб. м ёмкости имеют тенденцию к снижению, но до определенного объёма резервуарного парка.

Важное значение для оценки зависимости затрат от ёмкости резервуарного парка имеют данные об уровне и изменении удельных затрат по группам нефтебаз (см. табл. № 2.2). Группа нефтебаз с ёмкостью резервуарного парка до 10 тыс. м3 имеет самые высокие удельные затраты в целом, последующие две группы отличаются падающими затратами по отношению к первой группе нефтебаз и средними затратами по всем действующим нефтебазам. Общая тенденция соотношения удельных затрат и ёмкости резервуарного парка нефтебазы состоит в том, что по мере роста ёмкости удельные затраты снижаются по отношению к нефтебазам с наименьшим парком хранения нефтепродуктов.

Отражением зависимости затрат от мощности (ёмкости) резервуарного парка является изменение удельных затрат на тонну реализованных нефтепродуктов. Объём реализации нефтепродуктов выступает количественным отражением степени загрузки мощностей через коэффициент оборачиваемости резервуарного парка и отражает зависимость не только производственного потенциала нефтебазы, но и эффективности его использования. В целом удельные затраты на тонну реализованных нефтепродуктов оказались выше затрат на единицу резервуарного парка на 76,4%, причем наибольший рост наблюдался в третьей группе (205,8%), а абсолютное выражение — в четвёртой группе нефтебаз. Затраты на тонну реализованных нефтепродуктов оказались ниже затрат на единицу резервуарной ёмкости только в первой группе нефтебаз, где коэффициент оборачиваемости резервуарного парка превышает единицу. Другим важным результатом исследований является выявление значительной разницы между максимальными и минимальными значениями затрат на резервуарную ёмкость (5,4 раза) и на тонну реализованных нефтепродуктов (1,7 раза).

Таблица № 2.2

Удельные затраты по группам нефтебаз в зависимости от ёмкости резервуарного парка и объёмов реализации (руб. на м3)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Всего | Статьизатрат | По группамнефтебаз |
|  | ДО 10 тыс. м3 | от 10 до 20 тыс. м3 | от 20 до 50 тыс. м3 | свыше 50 тыс. м3 |
| 1. Основные сырьё и материалы | 36,4 | 73,9 | 20,3 | 10,0 | 51,2 |
| 2. Прочие сырьё и материалы | 43,9 | 100,5 | 6,2 | 66,1 | — |
| 3. Транспортировка нефтепродуктов бензовозами | 19, | 47,4 | 8,2 | 10,0 | 18,1 |
| 4. Железнодорожные перевозки | 113,4 | 241,9 | 88,7 | 7,8 | 123,3 |
| 5. Текущий ремонт | 17,0 | 1,6 | 25,0 | 0,8 | 41,5 |
| 6. Капитальный ремонт | 52,0 | 152,4 | 41,9 | 10,7 | — |
| 7. Затраты на топливо | 15,7 | 24,4 | 10,6 | 14,5 | 15,7 |
| 8. Электроэнергия на технологические нужды | 18,6 | 24,3 | 2,6 | 43,1 |  |
| 9. Заработная плата | 160,2 | 398,5 | 114,9 | 20,3 | 153,9 |
| 10. ЕСН на заработную плату | 57,4 | 129,8 | 39,8 | 20,4 | 53,4 |
| 11. Амортизация основных средств | 38,8 | 93,2 | 25,9 | 16,4 | 26,1 |
| 12. Налоги, включенные в себестоимость | 22,8 | 31,2 | 17,1 | 1,1 | 60,6 |
| 13. Оплата услуг сторонних организаций | 62,8 | 158,1 | 39,1 | 15,9 | 35,8 |
| 14. Услуги легкового автотранспорта | 23,7 | 91,0 | 8,0 | 0,2 | ОД |
| 15. Другие виды затрат | 57,4 | 143,7 | 36,9 | 79,5 | 15,8 |
| Всего | 739,5 | 1711,9 | 485,2 | 316,8 | 595,5 |

Общее выравнивание уровней затрат по группам нефтебаз происходит под воздействием фактора использования производственного потенциала, отражением которого является коэффициент оборачиваемости резервуарного парка. Уровень коэффициента оборачиваемости расширяет или сужает базу, на которую относятся затраты, что и определяет величину удельных затрат на тонну реализованных нефтепродуктов.

**2.2 Анализ зависимости затрат от продолжительности эксплуатации нефтебаз**

Для анализа зависимости формирования затрат от продолжительности эксплуатации все нефтебазы ОАО «ЛУКОЙЛ» были сгруппированы по периодам эксплуатации: до 25 лет; 25—50 лет; 50—100 лет, свыше 100 лет. Основные технико-экономические показатели такой группировки приведены в таблице № 2.3. В объёме наличной резервуарной ёмкости ОАО «ЛУКОЙЛ» 46,4% приходится на нефтебазы со сроком эксплуатации в интервале 25—50 лет и 48,8% — в интервале 50—100 лет, а на базы, эксплуатируемые свыше 100 лет, остаётся всего 5,8% всех ёмкостей. Из всего объёма реализации 50,1% приходится на нефтебазы, эксплуатирующиеся в интервале 50—100 лет, 40,2% — в интервале 25—50 лет, 7,1% — действующие в периоде до 25 лет. Анализ эффективности эксплуатации нефтебаз свидетельствует, что с ростом продолжительности эксплуатации расчётные показатели реализации нефтепродуктов на одну нефтебазу и куб. метр резервуарного парка увеличиваются. Только по нефтебазе, действующей более 100 лет, эти показатели снижаются. Структура затрат по группам нефтебаз в зависимости от сроков их эксплуатации представлена в таблице № 2.4.

Из общей суммы издержек обращения на нефтебазы, действующие от 50 до 100 лет, приходится 42,1%, на нефтебазы с интервалом эксплуатации 25—50 лет — 38,3%, на самые молодые нефтебазы — 18,3%, а на самые старые — 1,3%.

Результаты анализа базируются на данных финансово-экономической деятельности 167 автозаправочных станций ООО «ЛУКОЙЛ-Пермнефтепродукт» за 2002 год. Общие технико-экономические показатели деятельности АЭС в зависимости от типа и мощности приведены в таблице № 2.5.

Таблица № 2.3

Основные технико-экономические показатели деятельности нефтебаз в зависимости от продолжительности эксплуатации

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Единица измерения | Всего | В том числе по срокам эксплуатации |
|  |  |  | до 25 лет | 25-50 лет | 50-100 лет | свыше 100 лет |
| 1. Количество нефтебаз | шт. | 27 | 3 | 12 | 11 | 1 |
| 2. Удельный вес в общем количестве | % | 100,0 | 14,1 | 44,4 | 40,7 | 3,8 |
| 3. Емкость резервуарного парка | м3 | 380793 | 26476 | 176780 | 155344 | 22193 |
| 4. Удельный вес в общей ёмкости | % | 100,0 | 7,0 | 46,4 | 40,8 | 5,8 |
| 5. Средняя ёмкость одной нефтебазы | м3 | 14107 | 8825 | 14732 | 14122 | 22193 |
| 6. Годовой объём реализации | т | 215824 | 15284 | 86790 | 108146 | 5605 |
| 7. Удельный вес в общем объёме реализации | % | 100,0 | 7,1 | 40,2 | 50,1 | 2,6 |
| 8. Объём реализации одной нефтебазы: — годовой — среднесуточный | тт | 7997,0 21,9 | 5095,0 13,9 | 7233,0 19,8 | 9831,0 27,0 | 5605,0 15,4 |
| 9. Объём реализации на единицу резервуарной ёмкости в год | т | 0,57 | 0,58 | 0,49 | 0,70 | 0,25 |
| 10. Затраты на реализацию — всего — одной нефтебазы— на единицу ёмкости— на тонну реализации | млн руб.млн руб. руб.руб. | 281,610,4 739,5 1304,7 | 51,417,1 1942,9 3365,6 | 107,89,0610,0 1242,5 | 118,710,8 764,1 1097,6 | 3,73,7 162,0 641,4 |

Таблица № 2.4

Структура основных видов затрат в зависимости от продолжительности эксплуатации нефтебаз

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Статьи затрат | По всем действующим нефтебазам | В том числе по срокам эксплуатации |
|  |  | до 25 лет | 25-50 лет | 50-100 лет | свыше 100 лет |
| 1 . Основные сырьё и материалы | 4,9 | 3,6 | 3,4 | 6,8 | 7,0 |
| 2. Прочие сырьё и материалы | 5,9 | — | 15,5 | — | — |
| 3. Транспортировка нефтепродуктов бензовозами | 2,6 | 1,4 | 3,7 | 2,4 | — |
| 4. Железнодорожные перевозки | 15,3 | 8,2 | 12,6 | 20,6 | 23,4 |
| 5. Текущий ремонт | 2,3 | 3,2 | 0,1 | 4,0 | 0,8 |
| 6. Капитальный ремонт | 7,0 | 2,7 | 9,2 | 7,2 | — |
| 7. Затраты на топливо | 2,1 | 0,7 | 2,1 | 2,7 | 4,2 |
| 8. Электроэнергия на технологические нужды | 2,5 | 0,5 | 6,1 | 0,3 | — |
| 9. Заработная плата | 21,7 | 36,3 | 31,2 | 24,4 | 36,4 |
| 10. ЕСН на заработную плату | 7,8 | 13,6 | 5,4 | 8,2 | 13,4 |
| 11. Амортизация основных средств | 5,3 | 10,0 | 3,5 | 4,8 | 4,0 |
| 12. Налоги, включённые в себестоимость | 3,1 | 2,2 | 1,2 | 5,2 | 2,2 |
| 13. Оплата услуг сторонних организаций | 8,5 | 8,9 | 6,3 | 10,3 | 8,6 |
| 14. Услуги легкового автотранспорта | 3,2 | 4,9 | 3,0 | 2,8 | — |
| 15. Прочие статьи затрат | 7,8 | 6,4 | 16,8 | — | — |
| Всего | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

Таблица № 2.5

Основные технико-экономические показатели деятельности АЭС различных мощностей

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показател | Единица измерения | АЗС |
|  |  | Всего | По мощности (заправок в сутки) |
|  |  |  | 1000 | 750 | 500 | 250 | 150 |
| 1. Количество АЭС — всего | шт. | 167 | 41 | 34 | 47 | 43 | 2 |
| в процентах | % | 100,0 | 24,6 | 20,4 | 28,1 | 25,8 | 1,1 |
| 2. Годовой объём реализации — всего | тыс.  | 266, | 97,7 | 56,3 | 72,9 | 40,2 | 2,6 |
| в процентах | % | 100,0 | 36,4 | 21,1 | 27,4 | 15,1 | — |
| 3. Объём реализации одной АЭС | т | 1595 | 2366 | 1656 | 1551 | 935 | 8 |
| в процентах | % | 100,0 | 148,3 | 103,8 | 97,2 | 58,6 | 0,5 |
| 4. Прямые затраты — всего | млн. руб. | 276,5 | 103,7 | 53,3 | 81,7 | 37,7 | 0,2 |
| в процентах | % | 100,0 | 37,5 | 19,3 | 29,6 | 13,6 | — |
| 5. Прямые затраты на одну АЗС — всего | млн. руб. | 1,7 | 2,5 | 1,6 | 1,7 | 0,9 | 0,1 |
| в процентах | % | 100,0 | 147,1 | 94,1 | 100,0 | 52,9 | 5,6 |
| 6. Прямые затраты на тонну реализации — всего | руб. | 1037,9 | 1069,1 | 946,7 | 1120,7 | 937,8 | 12500,0 |
| в процентах | % | 100,0 | 103,0 | 91,2 | 108,0 | 90,4 | 1204,3 |
| 7. Валовый доход — всего | млн. руб. | 609,8 | 218,9 | 132,3 | 169,8 | 88,8 | 0,04 |
| в процентах | % | 100,0 | 35,9 | 21,7 | 27,9 | 14,6 | — |
| 8. Валовый доход на одну АЗС — всего | млн руб. | 3,7 | 5,3 | 3,9 | 3,6 | 2,1 | 0,02 |
| в процентах | % | 100,0 | 143,2 | 105,4 | 97,3 | 56,8 | — |
| 9. Валовый доход на реализованную тонну — всего | руб. | 2289,0 | 2256,7 | 2350,0 | 2329,2 | 2209,0 | 2252,6 |
| в процентах | % | 100,0 | 98,6 | 102,7 | 101,8 | 96,5 | 98,4 |
| 10. Полные затраты — всего | млн. руб. | 335,2 | 124,7 | 66,0 | 98,0 | 46,2 | 0,2 |
| в процентах | % | 100,0 | 37,2 | 19,7 | 29,2 | 13,8 | 0,1 |
| 11. Полные затраты на одну АЗС: всего | млн. руб. | 2,0 | 3,0 | 1,9 | 2,1 | 1,1 | 0,1 |
| в процентах | % | 100,0 | 150,0 | 95,0 | 105,0 | 55,0 | 5,0 |
| 12. Полные затраты на одну тонну — всего | руб. | 1258,3 | 1285,6 | 1172,3 | 1344,3 | 1149,3 | 1250,0 |
| в процентах | % | 100,0 | 102,2 | 93,2 | 106,8 | 91,3 | 993,4 |

С ростом мощности АЭС удельные затраты на тонну реализованной продукции увеличиваются, материальные затраты по мере роста мощности АЭС сокращаются в расчёте на тонну реализованных нефтепродуктов. При этом сокращаются удельные затраты по таким статьям расходов, как «сырьё и материал», «хозяйственные нужды», «обеспечение техники безопасности», «работы и услуги сторонних организаций». Однако нет чёткой и последовательной тенденции в зависимости между мощностью АЭС и услугами по доставке нефтепродуктов. Отмечено, что на величину транспортных затрат как в абсолютном, так и в удельном выражении сильное влияние оказывает дальность перевозок, а не объём реализации продукции. Наиболее значимыми по степени воздействия и динамике затрат являются такие статьи, как затраты на оплату труда, амортизацию основных средств, начисление единого социального налога, услуги охраны, капитальный ремонт и затраты на сырьё и материалы. Анализ показал, что с позиции управления затратами и обеспечения их оптимизации наиболее эффективными являются автозаправочные станции типа АЗС-500.

Продолжительность эксплуатации АЭС оказывает непосредственное влияние на уровень и динамику затрат на реализацию нефтепродуктов. Новые станции требуют меньших затрат на поддержание и эксплуатацию, проведение текущих и капитальных ремонтов, обновление оборудования, чем объекты нефтепродуктообеспечения со сроком эксплуатации 20—25 лет. Однако старые АЭС имеют более устойчивый рынок сбыта и постоянных покупателей, что обеспечивает им оптимальное соотношение затрат на тонну реализованной продукции. Прямые затраты как в расчёте на одну АЭС, так и на тонну реализованных нефтепродуктов имеют синусоидальные колебания. В течение первых пяти лет эксплуатации прямые и полные затраты максимальны, затем они снижаются и достигают минимума за 10—15 лет. Затем вновь начинается рост затрат, достигающий максимума в интервале 20—25 лет, после чего уровень затрат вновь начинает медленно снижаться. Иллюстрация соотношения уровней удельных затрат и дохода по группам АЭС в зависимости от срока их эксплуатации приведена в таблице № 2.6.

Естественно, что уровень затрат определяет и уровень доходности от реализации нефтепродуктов. Самый высокий уровень удельных доходов приходится на интервал эксплуатации АЭС между 25 и 30 годами, когда начинается третья волна снижения затрат. Следующим по уровню доходности является интервал 15—20 лет, затем свыше 30 лет. Характерно, что АЭС, действующие свыше 25 лет, имеют наиболее высокий уровень доходности и снижающуюся величину удельных затрат. Такое соотношение динамики затрат и доходности делает эти группы АЭС наиболее конкурентоспособными на рынке и обеспечивают предприятию нефтепродуктообеспечения получение основной массы дохода.

Таблица № 2.6

Уровень удельных затрат и доходов по группам АЭС в зависимости от сроков их эксплуатации

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Сроки эксплуатации | Удельные затраты | Удельные доходы |
|  | прямые | полные | на одну АЭС, млн руб. | на реализованную тонну, руб. |
|  | на одну АЭС, млн руб. | , на реализованную тонну, руб. | на одну АЭС, млн руб. | на реализованную тонну, руб. |  |  |
| До 5 лет | 2,1 | 1162,4 | 2,5 | 1378,2 | 4,0 | 2243,6 |
| От 5 до 10 лет | 1,4 | 881,0 | 1,7 | 1100,4 | 3,6 | 2260,2 |
| От 10 до 15 лет | 1,3 | 1204,7 | 1,5 | 1402,7 | 2,3 | 2043,6 |
| От 1 5 до 20 лет | 1,4 | 845,8 | 1,8 | 1074,6 | 4,0 | 2375,6 |
| От 20 до 25 лет | 1,9 | 1159,1 | 2,3 | 1473,7 | 3,4 | 2218,6 |
| От 25 до 30 лет | 1,8 | 1103,7 | 2,2 | 1331,8 | 4,0 | 2377,9 |
| Свыше 30 лет | 1,6 | 906,6 | 2,0 | 1135,5 | 4,2 | 2373,6 |

Результаты исследований свидетельствуют, что продолжительность эксплуатации АЭС оказывает влияние на формирование таких затрат, как сырьё и материалы, текущий и капитальный ремонт, амортизация основных средств, техническое обслуживание, потребление электроэнергии на технологические цели.

В зависимости от региональных особенностей состояния розничной сети, обслуживающей её сбытовой инфраструктуры, и транспортной логистики воздействие данных статей расходов на общий уровень и динамику затрат может быть различным. При планировании и прогнозировании этих видов затрат требуется детальный анализ конкретных ситуаций и учёт всей совокупности внешних и внутренних факторов, влияющих на интенсивность и направление воздействия на общий уровень затрат. Все остальные виды затрат не являются функцией продолжительности эксплуатации АЭС и невосприимчивы к данному фактору.

**2.3 Анализ воздействия удалённости АЭС от обеспечивающих нефтебаз на уровень и динамику затрат по реализации нефтепродуктов**

Проведённое исследование даёт основание утверждать, что между динамикой и уровнем затрат на реализацию нефтепродуктов и удалённостью АЭС от обеспечивающих их нефтебаз существует достаточно тесная корреляция. Транспортные расходы по доставке нефтепродуктов являются важным фактором увеличения затрат, но не всегда являются основным и решающим источником их роста. В отдельных регионах удельные затраты на тонну реализованных нефтепродуктов снижаются по мере увеличения удалённости АЭС от нефтебаз, но при этом затраты на содержание одной АЭС, как правило, увеличиваются. Таким образом, соотношение между уровнем и динамикой затрат на содержание АЭС и её удаленностью от нефтебаз сложнее, чем традиционное представление по этому вопросу.

Для анализа предприятия разделены на диапазоны по удалённости от нефтебаз: до 20 км, 20—50 км, 50—100 км, свыше 100 км (см. табл. № 2.7).

Таблица № 2.7

Удельные затраты на реализацию нефтепродуктов в зависимости

от удалённости АЗС

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Единица измерения | Всего | В том числе по удалённости автозаправочных станций |
|  |  |  | до 20 км | Ог 20 до 50 км | от 50 до 100 км | свыше 100 км |
| 1. Количество АЭС, удельный вес в общем количестве | шт. % | 167 100,0 | 63 57,7 | 3822,8 | 4627,5 | 2012,0 |
| 2. Мощность АЭС,удельный вес в общей мощности | зап./сут.% | 101000 100,0 | 40350 39,9 | 24500 24,3 | 24650 24,4 | 11500 11,4 |
| 3. Объём реализации, удельный вес в общей реализации | тыс. т% | 266,4 100,0 | 126,447,5 | 69,426,1 | 49,418,5 | 21,17,9 |
| 4. Объём реализации одной АЭС: годовой среднесуточный | тт | 1595,2 4,4 | 2006,35,5 | 1826,3 5,0 | 1073,92,9 | 1055,0 2,9 |
| 5. Затраты прямые: всегона одну АЭСна реализованную тоннув т.ч. транспортные | млн руб. млн руб. руб.руб. | 276,5 1,7 1037,9 182,6 | 123,02,0973,1 122,5 | 67,31,8969,7 168,2 | 58,31,31180,2 263,6 | 28,01,4 1327,0 401,4 |
| 6. Затраты полные: всегона одну АЗСна реализованную тонну | млн руб. млн руб.руб. | 2,02,0 1258,3 | 2,42,41191,5 | 2,22,2 1194,5 | 1,51,51390,7 | 1,71,7 1564,0 |
| 7. Валовый доход: всегона одну АЗСна реализованную тонну | млн руб. млн руб. руб. | 609,8 3,7 2289,0 | 286,84,62269,0 | 162,24,3 2337,2 | 108,02,32186,2 | 52,82,6 2502,4 |

Затраты на эксплуатацию одной станции снижаются по мере роста удалённости от нефтебаз; совокупные затраты на эксплуатацию одной АЗС, расположенной в радиусе 50—100 км, на 35% ниже по сравнению со станцией, действующей в пределах 20 км от нефтебазы. Удельные затраты на тонну реализованной продукции, напротив, растут по мере удалённости АЗС от нефтебаз. Например, удельные затраты наиболее удалённых станций на 36,4% выше, чем у самых близких к нефтебазам. Результаты анализа свидетельствуют, что прямые затраты на эксплуатацию одной АЗС по мере удалённости станций от нефтебаз имеют тенденцию к снижению, а удельные затраты на тонну реализованных нефтепродуктов, напротив, возрастают.

Сравнительный анализ действующих АЗС позволяет выявить и подтвердить общую тенденцию: уровень абсолютных и удельных затрат определяется не только местом расположения АЗС, но и объёмом реализации продукции.

По мере удаления от нефтебазы снижается привлекательность места расположения АЗС, возрастает количество АЭС-конкурентов, снижается уровень сервисного обслуживания потребителей. В конечном итоге все эти факторы сказываются на объёмах реализации нефтепродуктов.

Итак, сделаю вывод по второй главе, о том, что приведённые результаты исследований создают надежную базу для повышения обоснованности планирования затрат розничной реализации нефтепродуктов, выявления резервов их снижения и повышения на этой основе рентабельности продаж.

**Заключение**

Анализируя данную курсовую работу я могу сделать вывод о том, что сегодня многие компании занялись оценкой затрат на выполнение определенного вида деятельности в сопоставлении с издержками своих конкурентов (к/или по сравнению с издержками фирм другой отрасли, не являющихся конкурентами, которые эффективно и успешно занимаются почти аналогичным бизнесом или видом деятельности). При оценке издержек внимание концентрируется на сравнении эффективности выполнения основных функций и процессов в цепочке ценностей на уровне фирмы в целом — как производится закупка материалов, как проводятся расчеты с поставщиками, как осуществляется управление запасами, как производятся процесс обучения персонала и выплата заработной платы, насколько быстро компания осуществляет внедрение новой продукции на рынок, как обеспечивается контроль качества выпускаемой продукции, как принимаются и выполняются заказы клиентов и как обеспечивается послепродажное обслуживание. Основной целью являются: выявить наилучшую практику выполнения определенного вида деятельности, определить наиболее эффективный способ минимизации издержек и приступить к повышению конкурентоспособности фирмы по издержкам на основе полученного анализа там, где при их оценке затраты на выполнение данного вида деятельности оказались выше, чем у других компаний (у конкурентов и не являющихся таковыми).

Прибыль предприятия (фирмы) зависит от двух показателей: цены продукции и затрат на ее производство. Цена продукции на рынке есть следствие взаимодействия спроса и предложения. Под воздействием законов рыночного ценообразования в условиях свободной конкуренции цена продукции не может быть выше или ниже по желанию производителя или покупателя, она выравнивается автоматически. Другое дело — затраты на производство продукции — издержки производства. Они могут возрастать или снижаться в зависимости от объема потребляемых трудовых или материальных ресурсов, уровня техники, организации производства и других факторов. Следовательно, производитель располагает множеством рычагов снижения затрат, которые он может привести в действие при умелом руководстве.

В общем виде издержки производства и реализации (себестоимость продукции, работ, услуг) представляют собой стоимостную оценку используемых в процессе производства продукции (работ, услуг), природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных фондов, трудовых ресурсов, а также других затрат на ее производство и реализацию.

В издержки производства и реализации продукции включаются затраты, связанные с:

• непосредственным производством продукции, обусловленные технологией и организацией производства;

• использованием природного сырья;

• подготовкой и освоением производства;

• совершенствованием технологии и организации производства, а также улучшением качества продукции, повышением ее надежности, долговечности и других эксплуатационных свойств (затраты некапитального характера);

• изобретательством и рационализацией, проведением опытно-экспериментальных работ, изготовлением и испытанием моделей и образцов, выплатой авторских вознаграждений и т.п.

В ходе курсовой работы:

- изучила общую характеристику управления затрат предприятия;

- выявила предпосылки интегрированного управления затратами предприятия;

- показать анализ издержек обращения в сети реализации нефтепродуктов (на примере ОАО «Лукойл»)

**Список литературы**

1. Ансофф И. Стратегическое управление: Сокр. пер. с англ. / Науч. ред. и авт. предисл. Л.И. Евенко. - М.: Экономика, 2006
2. Веснин В.Р. Основы менеджмента: Уч. – М: ТРИАДА, Лтд, 2007
3. Виханский О.С. Стратегическое управление: Уч. – М: Экономист, 2006
4. Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент: Уч. – М: Экономист, 2006
5. Ивашкевич В.Б. Контроллинг: сущность и назначение // Бухгалтерский учёт. — 2004. - №7. - С. 8-12.
6. Казначевская Г.Б. Менеджмент: Уч. – Росто-на-Дону: Феникс, 2006
7. Лебедев В. Г. , Дроздова Т.Г. Управление затратами на предприятии /Под общ. ред. Краюхина ГА. — СПб: Бизнес-пресса, 2005
8. Манн Р., Майер Э. Контроллинг для начинающих: Пер. с нем. Ю.Г. Жукова / Под ред. и с предисл. В.Б. Ивашкевича. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Финансы и статистика, 2007
9. Менеджмент (Конспект лекций). – М: ПРИОР, 2006
10. Менеджмент в России и за рубежом. - № 3. – 2005
11. Менеджмент в России и за рубежом. - № 4. – 2004
12. Соколов Я.В. История развития бухгалтерского учёта. — М.: Финансы и статистика, 2007
13. Управление по результатам: Пер. с финск. / Общ. ред. и предисл. Я.А. Леймана. — М.: Издательская группа «Прогресс», 2005
14. Филатова Т.В. Управление издержками производства (в сфере материального производства) // Финансы и кредит. — 2005. — № 5 (53). — С. 12—19.
15. Шмигелъ А.Д. Организация бухгалтерского учёта в промышленности. — Киев: Вища школа, 2006