

【成本控制】◎文／葉益成

## 開源節流的觀念與實踐

**企**業經營重點是要賺錢、利潤；企業如果能重開源也重節流，便能提升企業根本利潤。

要想成功開源，可以參考以下4種原則：

### 1. 滿足個人

不論你的銷售對象是企業或個人，你面對都是活生生的人，而不是非生命體的公司。既然賣給人，銷售便應以滿足顧客「個人」的需求為考量。

### 2. 尋求最大利潤

很多公司常以「薄利多銷」為銷售策略，而非以利潤最大化為導向。改變思維的作法，如定價是以你對客戶索價，對方所願意付的最高價格，不應是成本加上預期的利潤。切記：定價與成本無關，勇於尋求最大利潤，企業才會賺大錢。

### 3. 規畫周延

客戶是形形色色，企業應根據不同的客戶需求，修改產品並調整銷售風格。如此對客戶的需求設想周延，也能適合不同的市場區隔，便能創造額外收益，增加營業額。

### 4. 行動貫徹

執行力常決定事情的成敗。當你找到一個可以遵循的獲利準則並且堅定地奉行著，你將比其他入更容易成功。

成功的人，常是擇善固執，對其所認定的方向堅持到底且毫不妥協，這種使命必達的態度驅使他們不論在多氣餒的情況下都能克服種種的困難。

另外，在節流上則必須具備省錢比賺錢容易的基本觀念。

省錢不像賺錢常要看別人的臉色，透過迅速刪減開支，縱使企業銷售未增或衰退，仍有可能達到獲利。

除了觀念的建立與實踐外，4P成本費用降低法是可以有效管控支出：

### ◎從政策 (Policy) 下手

透過政策或制度的改變達到企業成本費用降低。類似的政策制度調整如：用「每日定額」來支付員工的餐費和旅館住宿費，無論員工實際的住宿費更便宜還是更貴，企業支付的錢都是固定。

### ◎從產品 (Product) 下手

經由產品選擇和規格的明確化達到企業成本費用降低。公司有為數不小的金額支出與採購相關，卻常忽略了最基本的「明確需求」。如此，規格與需求一旦被訂死，採購成本節省與可能獲利就被「隱藏」掉了。

### ◎從流程 (Process) 下手

「複雜造成浪費，簡單帶來效能」。簡單的操作方法是把現行作業流程轉化成格子來做檢視和評估，假設有200個格子（即代表200個步驟），若能減化為100個格子，就省下可觀成本。

### ◎從供應商的價格 (Price) 下手

檢視企業有多少支出與供應商有關？假若企業所有牽涉到供應商的費用占收入40%，節省其中的10%，那麼企業利潤不就至少增加4%。（作者為ERA穀業國際組織亞洲區負責人暨中華穀業總裁、中華成本管控學會理事長）