

# 工商時報 經營知識 <守成爲盈> 99.1.26 D4版 ERA Taiwan 剪報資料

守成爲盈

◎文／葉益成

## 提升利潤 先掃除成本障礙

先節流後開源，經驗值是可提升  
基本利潤2%至10%。

企業獲利等於收入減去所有成本開銷與費用支出，企業經營者如果能對成本費用管控得當，也重開源，便能以雙贏策略提升企業的根本利潤。

省一塊錢比賺一塊錢容易，找回原本隱藏於企業成本費用的利潤，將可輕鬆或迅速提升獲利。省錢不像賺錢常要看別人臉色，透過迅速刪減開支，縱使企業銷

售停滯衰退，企業仍能在極短期間達到獲利。

打個比喻，在商場上，降低成本就像是你的推土機，增加收入則是堆高機，學會駕馭這兩樣利潤工程的利器，定能獲利。

企業推土機首先剷除的是不合理的成本費用支出，透過非裁員方式，將企業整體經營活動合理

化，在相同成本費用下產生更大利益，或透過適當的資源分配，使成本費用支出較現狀減少，進而達到利潤增加。只有在無計可施、不得已的情況下，才是裁員！

在此提醒企業：一味透過裁員降低成本，雖顯示管理階層無方，但未曾解雇員工的主管也是無

能，因為基於穩健成長所為的人員汰換，會帶來正面效益，讓一家好公司從A到A+。

在守住本身財庫後，企業仍應致力於營收增加，關鍵是：如何善用企業堆高機開源、增加收入。做業務就是要對外感情用事，對內理性問事。不論銷售對象是企業或個人，對象都是「人」，就需充滿著感性，只有當你「感情用事」，才能滿足顧客「個人」需求，但對內要問的卻是理性的利潤，就是要賺錢，否則人員忙進忙出，精疲力竭，最後仍是難以生存。

在我看過許多企業後，發現許多充其量只是跌跌撞撞開著堆高機，一味追求數大便是美，做大、墊高營業額和市占率，忽略善用企業推土機移除不當的成本障礙。

要在競爭中生存，追求好還要更好，若能開好節源推土機與開源堆高機，我的輔導經驗是這類企業往往能成功提升根本（Bottom Line）利潤2%至10%，「節流開源」又比「開源節流」更根本和實際。

（作者為ERA英國穀業國際企業成本顧問集團大中華區總裁）