





PART 01

第一部分

成本侧改革的起源，现状和问题

- 为什么要提出供给侧结构性改革
- 为什么要成本侧改革去降成本？

财务第一教室
CFOCLASS.COM



成本侧改革的起源，现状和问题

为什么要提出供给侧结构性改革



为什么要成本侧改革去降成本？



第二部分 原创观点

- 财务营养体质说
- 智慧成本说

PART 02

财务第一教室
CFOCLASS.COM





串说是什么成本？



“成本是个筐，什么都可以往里装”



“成本是烂锅里的肉！
容易不知道炖的到底是什么肉”



业务触发成本！？

财务第一教室
CFOCLASS.COM



什么叫成本体制？

体检

减肥

寿命



成本这东西

1

呼应国家供给侧改革成本讲座很少

2

不会讲、不敢讲、不好讲、没人听

3

企业又迫切要成本改革，跟上国家步伐



- 做过营销的财务
- 敏感定价及采购岗位8年工作经历
- 2家500强国企16年全物流供应链成本管理经历
- 经济学硕士、高级会计师、注册税务师





PART 03

第三部分

高成本体质企业如何的减肥？

- 企业成本侧改革具体实操的“8味药方”

财务第一教室

CFOCLASS.COM



高成本体质企业如何的减肥？

高成本体质企业如何的减肥？

降成本在企业管理中所处的地位？

01

03

“外部潜力有限，眼睛就只能向内”

“退潮之后才知道谁在裸泳” 说说差异化

02

04

为什么说成本控制是企业的软实力？

财务第一教室
CFOCLASS.COM



➤ 第2味：“特效倒逼”型药方——成本与个人收入挂钩



01

为什么“一切不与个人收入挂钩的成本削减都短命？”

02

“不逼不知道，逼了真有效！”

——“逼”也是有技巧的

03

挂钩制度促成企业“成本没削减，收入就削减”的“成本文化”形成



➤ 第3味：“鼓励挖潜”型药方——合理化建议奖励



1

激励制度促成企业“成本改善全民皆兵”
“成本文化”形成

2

业务触发成本，一线人员“嗅觉最灵敏”，能最起劲儿去降成本

3

激励是把成本削减从“要我削成本”变成“我要削成本”的“智慧药方”



➤ 第4味：“责任追究型”型药方——盲目投资追责机制

为什么说“盲目扩张造成企业最大成本浪费”？

01

为什么说“企业管理最大的
管理风险来源于高管决策”？

02

03

追责机制约束国企高管“钱不是自
己的，又可以玩，但不能乱玩！”

CFOCLASS.COM



➤ 第5味：“问诊会诊”型药方——先把企业的成本说清楚



是否每个月都开“成本分析
会”体现企业对成本重视程度

“会诊”成本体质、成本
体检的因素分析法



把企业成本“这锅肉到底是炖的
什么肉”给说清楚了，干什么呢？

CFOCLASS.COM



➤ 第6味：“抛砖引玉”型药方——“智慧”增本才能增效

智慧成本
说观念

- ❖ "替用户降成本就是在为自己增效益"
- ❖ 与用户搭讪也可以降成本
- ❖ 营销里的"战略定价"
- ❖ "有舍才有得"，增本增效有时是大智慧
- ❖ "5个why的智慧成本"

财务第一教室
CFOCLASS.COM



➤ 第6味 观念1：什么叫“替用户降成本就是在为自己增效益”？



360案例



健身俱乐部案例



微信公众平台案例



互联网加电子云商案例

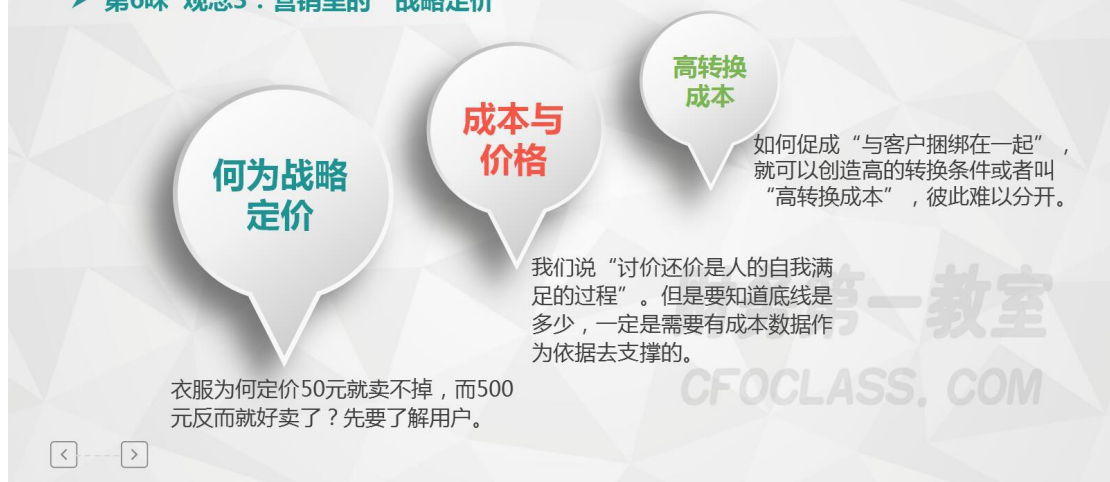
财务第一教室
CFOCLASS.COM



➤ 第6味 观念2：为什么“与用户搭讪也能降成本”？



➤ 第6味 观念3：营销里的“战略定价”



➤ 第6味 观念4：增本增效有时是大智慧



➤ 第6味 观念5：5个“why”的智慧成本



➤ 第7味：“落地反弹”型药方——“一刀切成”式降成本

最省事儿、易快速见效，但有后遗症的成本改善方法



为什么说“一刀切”砍费用本质是管理者私心作怪？



难道“一切成本皆可降么？”



如何“区别对待”的去降成本？以采购、生产、销售三个环节为例



CFOCLASS.COM



➤ 第7味 区别降本1：主攻源头的落地策略——投资和采购环节

控制投资节奏和战略采购分级

01

集批集中减少采购多头化

03

国产化替代

05

understand cost

02

技术采购避免性能过剩

04

多地协同联动阳光化采购

06



➤ 第7味 区别降本2：主攻效率提升的落地策略——制造环节



➤ 第7味 区别降本3：主攻效益提升的落地策略——销售环节



➤ 第8味：“细水长流”型药方——所谓“打也抓，小也抓”

- 部分企业“有钱不用白不用”，存在习惯性报销的“费用乱象”
- 业务部门会“扯皮”、“忽悠”、“守着一亩三分地”，扯着嗓子要费用

“小也抓”举例



- ❖ 如何控制业务活动费
- ❖ 如何控制差旅费
- ❖ 如何控制出国费
- ❖ 其他销管费用的管控手段



财税e讲堂

提升财务人职业价值

谢 谢 观 看



微信搜索“财务第一教室”

关注我们，提升你的价值

新浪：@财务第一教室

Tel：400-600-2148