



利润保卫战：当成本上涨，企业如何突围？

原材料涨、人工升，制造利润遭挤压？四招把成本控制变事前设计，稳赚不难。

当原材料、人工、物流等核心成本要素持续抬升，而终端价格弹性有限，制造企业的利润空间被系统性压缩。要在这一环境下稳固并提升盈利能力，关键在于将成本控制从“事后补救”转为“事前设计”，并固化为可复制的日常实践。

采购端：构建总成本最优模型

- **成本拆解**：以 SKU 为单位，对材料、加工、物流、关税、资金占用逐项拆解，形成透明数据库，作为谈判与决策的唯一事实来源。
- **全球集中寻源**：整合跨厂区需求，以年度总量换取 5-10% 的阶梯降价，并通过长约锁价降低波动风险。
- **三供布局**：关键物料保持 A/B/C 三类供应来源——战略长协、区域备份、低成本选项——兼顾成本、交付与风险。

物流端：将运输转化为利润杠杆

- **TMS（运输管理系统）上线**：通过线路优化、装载率监控及自动对账，首年即可降低 15% 的运

费支出。

- **运力期货化**：在运力低谷期签订 12-18 个月的长约，锁定运价，规避市场反弹风险。
- **区域仓网络**：将 20% 货量前置至消费地近岸仓，交期缩短 50%，运费下降 12%，库存周转天数同步优化。
- **包装标准化**：纸箱高度每减少 1 厘米，单车装载量提升 2-3%，直接降低单位运费并减少碳排放。

供应商协同：共同消除流程浪费

- **现场诊断**：与供应商节拍同步，识别换线、报废、过量库存等共同损失，建立联合改善计划。
- **数据换成本**：滚动预测 + 电子看板 + 提前付款，换取 2-4% 的价格折扣与优先产能。
- **生产力指标对齐**：以 OEE、效率、良率等作为共同 KPI，替代传统议价模式，实现双赢。

运营节奏：形成闭环管理

- **实时可视化**：将 ERP、运费、大宗行情数据接入统一管理系统，异常成本 T+0 显现。
- **沟通机制**：财务、运营、供应链三方 30 分钟快速对焦，以数据驱动即时决策。

成本上升是长期趋势，企业唯一能掌控的是自身运营精度。将上述四项实践固化为标准流程，即可在波动的市场环境中持续释放利润，建立可持续的竞争优势。



Zheng Shang (尚征)

副总裁