

产销一体化的公司成本控制优化策略

——以A公司为例

唐宗磊

中国石油天然气股份有限公司西北润滑油分公司 甘肃 兰州 730060

摘要：随着市场经济的不断发展，企业间的竞争日趋激烈，为了增强企业核心竞争能力，成本控制是产销一体化公司经营管理中至关重要的组成部分，对公司综合实力和竞争力的提升具有较大影响。但是，部分产销一体化公司在成本控制方面容易受到人员、制度等多方面因素的影响，依然存在一些不足，难以获得理想的成本控制效果，不利于公司可持续发展。基于此，本文以产销一体化公司A公司为例，分析其在成本控制中存在的问题，并针对性提出优化策略和建议。

关键词：产销一体化；成本控制；优化策略

从A公司整体经营报表数据来看，随着行业竞争逐步加剧，虽然A公司业绩规模出现了一定增长，但净毛利整体较低，A公司在竞争激烈的市场环境中面临较大的生存压力，这就需要管理者高度重视成本控制工作，在保证生产质量的基础上，有效节约成本，获得更多经济效益。成本控制人员应积极革新工作理念，创新多样化的工作方式方法，提高成本控制质量和效率，促进产销一体化公司实现高质量发展。

1 成本控制的基本概述

成本控制是企业经济活动中十分重要的管理课题，在采购、生产和销售等多个环节中，确保其成本在可控范围内，并结合成本在各个环节的不同特点，选择最佳的方法，通过最小的成本，获得最大效益的行为。结合成本控制的特点，可以将其划分为绝对和相对成本控制，前者主要是利用合适的成本控制方法，对成本变动范围进行合理控制，从而减少浪费现象，节约成本；后者主要是结合实际情况，合理扩大销路，适当增加公司销量，获得更多经济效益。

对于产销一体化公司而言，成本控制必须是全过程的控制，包括全部流程。因此，管理者应多方面了解产销一体化公司产品在各个环节中产生的各项成本，并详细分析不同成本产生的具体原因，明确其必要性，从而结合成本发生的实际情况，选择适宜的成本控制方法。不同类型的产销一体化公司，产品消耗的成本不同，占公司总成本的比例存在一定差异。因此，较多产销一体化公司在成本控制中，管理人员结合公司条件和工作需求，适当选择定额成本法、标准成本法、目标成本法和作业成本法。这些常见的公司成本控制措施均具有一定

的优缺点，需要管理人员做好成本控制方法对比，明确其适用条件和标准，保证所选方法和产销一体化公司具有较高的匹配度。

2 产销一体化公司成本控制存在的不足

2.1 采购管理不到位

产销一体化公司在日常生产过程中，需要结合自身需求，选择适宜的供应商，做好采购管理工作，避免由于管理不当，增加生产成本。部分公司在采购管理中依然存在较多不足，对于供应商缺乏备份管理和评价管理，同时未能合理引入先进的信息技术，实现信息共享，造成公司和供应商沟通不顺畅，产生较多采购问题，增加了各项费用支出，降低了成本控制效果。

2.2 存货管理不当

部分产销一体化公司在存货管理工作中缺乏存货分类方法的创新，没有结合生产产品的特点，科学进行存货分类，造成材料用量不均匀，难以科学预测材料需求。同时，存货管理中的相关信息更新不及时，信息技术应用水平较低，增加了每日盘点工作中的人员和资金浪费。此外，通常情况下，产销一体化公司的存货主要包含原材料、半成品、产品和包装物等，这就需要管理人员合理进行存货布局，提高仓库日常管理水平。但是，部分公司在库存管理中，没有按照不同类型的货物特点，规范放置各类材料，产品区域划分不清晰，从而产生较多浪费。

2.3 生产成本增加

产销一体化公司在生产过程中离不开人才的支撑，对各个岗位人员的综合能力和素养具有较为严格的要求，从而保证产品生产质量。但是，部分公司在生产

中,人工成本负担较重,大幅度增加了生产成本,直接影响了成本控制效果。

例如:A公司员工岗位冗杂,在不同生产车间的岗位划分中,依然具有人员和岗位不匹配的现象,难以充分发挥员工的最大价值,生产效率低下,成本增加。因此,为了有效提高成本控制质量,就需要公司在产品生产过程中合理控制人工成本,积极探索生产成本控制方法,减少资金和资源浪费。

2.4 营销成本控制效果不佳

产销一体化公司具有生产者、销售商的双重身份,从而在日常营销活动中,会产生较多销售费用。从A公司的营销成本控制现状进行分析,发现其促销费占比较大,主要销售渠道以线下经销为主,其市场部门在一定范围内重市场开拓工作,忽视了成本使用效益情况,导致促销费评估措施不完善,在很大程度上增加了成本,影响了成本控制效果。

2.5 成本控制管理制度不完善

成本控制工作开展中需要科学完善的管理制度提供指导,并对人员行为进行有效约束,进一步保证成本控制工作开展的规范性和有效性。但是,部分产销一体化公司在成本控制中,相关管理制度不完善,在实施中存在较多不足,并且没有定期进行制度更新和完善,造成制度的适用性不够。例如:A公司产品销售成本管控过程中,缺乏完善的促销费管理制度,造成销售人员在日常工作中忽视促销费的管控等行为,增加营销成本;在销售环节,缺乏完善的经销商选择和管理制度,各项工作流程不完善,造成公司处于被支配地位,受到经销商的牵制;在人工成本控制中,缺乏完善的考评、培训和激励机制等,造成生产工作质效低下,生产成本增加。

2.6 成本控制方法缺乏创新

产销一体化公司成本控制工作内容复杂、涉及范围广、要求高,这就需要成本控制人员积极创新工作方法,全方位提升成本控制效果。但是,部分产销一体化公司在成本控制中的方法单一且落后,整体信息化建设水平较低,造成各个部门的信息难以实时共享,存在信息不对称等问题,直接影响成本控制效果。A公司存在数据标准不统一,导致公司采购、库存管理、生产和营销等工作中,更多依赖人工,从而经常出现数据采集不全面、计算不准确、口径不一致等现象,难以精准核算公司内部不同环节的经营情况,造成公司成本增高,生产经营效率较低。

3 产销一体化公司成本控制的有效策略

3.1 加强采购管理

成本控制人员应引进先进的工作理念,加强采购管理,优化采购成本控制策略,从而达到理想的成本控制效果。

以A公司为例,详细探讨其采购成本控制优化策略,具体如下:

A公司采用集中采购模式,通过大额度、大批量采购,有效降低了采购价格,减少了采购环节、降低了采购人力成本、使得采购成本整体降低。此外,对供应商采用日常管理和年度考评相结合的方式,实行考核评价。其中日常管理考评占比70%,年度考评占比30%。A公司依据综合考核评价结果,将考评供应商分为A、B、C、D四类,公司在采购业务中首先选择A级供应商,其次选择B级,在A、B级供应商均无法满足供货的情况下,可选择C级供应商。对考核评价结果为D类的供应商暂停产品交易权限,整改合格后恢复交易权限。同时,根据供应商出现的经营、质量、合规、诚信、服务等方面问题对供应商实施退出机制,强化对供应商监管和风险防控。

3.2 完善存货管理

存货管理不当时,容易产生较多浪费现象,增加成本。因此,产销一体化公司应提高存货管理的重视度,完善存货布局,降低存货管理成本。例如:A公司在存货管理过程中使用ERP系统,保证相关数据实时同步,增强库存的透明化,自动跟踪物料的出入库、领料等实际情况,避免由于人为因素操作出现错误,提高企业库存组装率。同时,ERP系统内的存货管理能够深入各类物料的批次和有效期管理,追踪每笔交易的具体信息,实现精细化库存控制,更加满足企业的成本控制的需求。此外,ERP系统能够集成供应商信息,促进采购、生产和销售无缝衔接,帮助企业在需求波动时,针对性调整采购方案,减轻库存压力,加快供应链的响应速度。同时,随着A公司ERP系统进一步升级和优化,使得企业存货管理系统逐渐向智能化、自动化方向发展,实现自动化盘点、预测性维护等各项功能,实现智能化管理,减少人工干预,全方位提高库存管理的精准性和有效性^[1]。

3.3 减少生产成本

产销一体化公司在生产成本控制过程中,可以采取以下几个措施,有效减少生产成本:(1)生产部门管理者详细分析各个生产车间不同岗位的工人分布情况,结合人员综合能力、岗位要求,优化人员配置,并实施岗位、人员“双评估”原则。管理者结合评估结果,针对性精简员工数量,提高人员和岗位的匹配度,节约人工成本。(2)引进并培育高素质、高能力人才,并

通过“实操训练+绩效考核”的方法，提高人员技能水平。（3）公司适当调整员工薪资，结合不同车间的工作要求、性质，分析生产特点，引入岗位工时标准，精细化管理不同车间岗位人员的工时，从而将工作量和薪资相挂钩，合理控制人工成本^[2]。（4）公司全面升级生产线，引入智能化、信息化技术，代替部分基础岗位员工，减少人员成本压力，并提高工作效率，进一步保证产品质量。

3.4 控制营销成本

A企业结合其销售渠道特点，依据投入产出变动规律。建立动态营销成本预算管控机制，根据市场实际情况实际执行差异，合理制定和动态调整营销成本预算，并建立全面的营销成本评价体系，引导公司促销费用向高效益产品倾斜，进而实现促销费成本效能的提升。同时，A管理者应正确认识“互联网+”模式的重要性，结合产品销售要求，优化销售渠道，拓宽线上销售，以便于广大消费者能够通过多个网络平台，采购产品，有效减少企业的促销费用。在此过程中，A公司可以借助第三方物流平台，完成物流配送，构建产销一体化发展链条，有效节约营销成本。此外，实体销售流通过程较为复杂，涉及多方销售，并且容易受到多种因素的限制，成本日益增高。而A公司通过网络销售，可有效控制销售费用，扩大品牌影响力。因此，公司应当全面规范双渠道销售价格差异，加强线上销售人才队伍的建设，并借助淘宝、京东等平台进行网络直销，全面提高公司销售量，并有效控制营销成本^[3]。

3.5 健全成本控制制度

产销一体化公司在成本控制优化中，应结合不同环节的成本控制现状和要求，制定完善的规章制度，并实施相配套的监督制度，全面跟踪成本控制制度实施情况，提高制度执行水平，并及时发现制度实施中存在不足，针对性进行调整。此外，公司全面落实激励和奖励机制，全面调动人员工作积极性和主动性，确保员工抱有严谨认真负责的态度，提高各个环节的成本控制质量。例如：A公司不断完善健全促销费用管理制度，明

确其标准，实施集权管理模式，主要包含费用预算、申请、核销、入账^[4]。同时，在促销费管理中，加强财务、销售部门的协作，获得理想的成本控制效果。

3.6 构建成本控制信息平台

为了提升公司成本控制质量和效率，相关成本控制人员应不断提高自身的信息素养，引入先进技术，提高成本控制信息化水平。公司应全面整合优势资源，构建完善的信息化管理平台，并优化ERP信息系统，全面采集市场、供应商信息，增强内部信息透明度，实现各部门信息共享、共用，提高工作质效，减轻人员压力，节约人工成本。在此过程中，产销一体化公司应将生产、销售、成本控制等信息系统进行有效衔接，避免出现“信息孤岛”，进一步保证各个信息系统互通互联。成本控制人员可以结合多个信息系统，及时获取各个环节的信息，并借助图表、报表等信息工具，发布相关信息，更加满足各个部门的需求，提高成本控制决策的有效性^[5]。

结语：随着行业竞争逐步走向成熟，产品同质化日益严重，公司逐步进入微利化时代，成本控制也成为公司综合实力提升的重要环节，因此产销一体化公司在成本控制过程中，应加强采购、库存管理，减少生产、营销成本，并制定完善的成本控制制度，构建成本控制信息平台，全面提高成本控制质量和效率，促进公司在全球经济一体化激烈竞争中更好、更快地发展。

参考文献

- [1]杨飞.基于供产销一体化的鸡肉加工食品公司成本控制分析[J].首席财务官,2023,19(2):72-74.
- [2]袁杰泉.基于价值链的企业成本控制研究[J].首席财务官,2023,19(18):69-71.
- [3]苏昌添.价值链视角下的企业成本控制方法创新研究[J].财会学习,2023(17):110-112.
- [4]董濛,马唯嘉.互联网视角下农产品产销一体化研究——以盐源苹果为例[J].河南农业,2022,(17):50-52.
- [5]于琪,王颖驰.浅析供应链视角下农业企业成本控制研究——以A公司为例[J].环渤海经济瞭望,2022(7):55-57.