

2023年成本管控从我做起心得体会(优秀5篇)

心得体会是我们在经历一些事情后所得到的一种感悟和领悟。那么你知道心得体会如何写吗？那么下面我就给大家讲一讲心得体会怎么写才比较好，我们一起来看看吧。

成本管控从我做起心得体会篇一

砍掉成本读后感

读了李践先生的《砍掉成本》之后，作为一名财务人员，我学到了很多新东西，他教会了我怎样做才能成为一名合格的财务人员。

以下是我学习本书印象最为深刻的几点：

第一、砍库存。库存管理是零售业最基本的基础管理，但一定要注意控制不良库存。做到勤进勤出，不能因为市场决策原因而造成积压，浪费公司资源。这一点，一定要从自身做起，时刻注意。

第二、砍价格。商品进价是我们零售业的根本成本，降低成本就会获得更大利。

第三、砍费用。经营开支是我们经营过程中的最大开支，合理控制费用，节约开支。砍掉一分钱，企业就会增加一分利。费用是企业的魔鬼。

中国的企业文化是人制+法制，企业发展之路要想长青，我认为首先增加企业的执行力。我个人最欣赏的三句话与大家共勉
“一切以结果为导向，细节决定成败，执行第一，完美第二”

一、设立利润目标，提高成本管理意识，树立以人为本的管理理念；用责任成本激励我们来降低经营成本，提高企业的利润。

二、“细节决定成败”，加强过程控制；不断的了解各项成本增大的原因，加强员工的工作责任心，提高商品的质量意识和顾客服务水平。

三、“执行第一，完美第二”，马上行动，迅速反应，不管是制度也好，计划也好，必须先执行起来，然后在逐步完善。我们不要在讨论上浪费更多的时间。

管理学大师彼特·杜拉克说过，企业经营者只需要做两件事，第一是销售，第二是控制成本。然而追求利润的方法有两种：一种是增加收入，另一种是降低成本。这么看来做为一名财务人员，要做好控制成本，就能间接的给企业带来盈利。

也许在这个微利经营的时代，拼的就是节俭！

存货是一个企业隐形成本，企业老板往往陷入这样的困惑：财务年度核算是企业是盈利的，但现金流量表显示企业的现金流减少了，老板不知道赚的钱到哪儿去。其实赚的钱大部份都压在存货上了，而且存货管理不好就会形成呆滞，成为企业的隐形成本，加得企业的负担。因此我们需要转变传统的生产观念，实现准时采购，优化库存管理，最大化实现库存零库存、质量零缺陷。

砍价格也就就是要砍掉采购成本。砍掉采购成本可以通过三种途径来实现：

1、减少供应商数量。企业以往的做法是对同一零部件或同一种原材料采用多家供应商，以便对供应商施加压力，获得较低的进价，企业的收益是以供应商的损失为代价的。目前，这一情形已开始改变，企业通过减少供应商数量，扩大供应

商的供货量，从而使供应商获得规模效益，企业和供应商都可以从低成本中受益。

2、召开年度采购招标大会。每年底根据原材料供需行情，分析预测，由采购部门配合财务部门做出下年度各项原材料采购预算，对主要等发布公开招标信息。通过招标竞价，一方面可以对部份不适应企业发展的供应商进行淘汰，另一方面可以开发出新的供应商，同时通过竞标获取最低价格或者说达到原材料最优的性价比。

3、组织供应商参与公司新产品的研制和开发。在新产品开发阶段，供应商的参与可显著缩短开发时间，节省资源和费用。通过供应商的积极参与，可以加强与供应商之间的横向协作，增加供应商供应原料成本的透明度，从而一方面保证新产品原材料的质量，提高新产品上市的成功率，同时也可以最大限度降低新产品原料采购成本。

最后我们还要学会砍掉管理成本。以下几点可以帮助我们有效的控制管理成本：

1、对企业组织结构重新整合，对各岗位进行职位分析，实行定岗定编定责，严格控制人力成本。

一个成功的团队一定是一专多能的，很多的企业当它做到一定规模以后出现了较多的官僚机构，层次越多效率越慢，成本越高，人力成本也越复杂。中小方便面企业在快速发展的过程中难免需要拉大组织架构，完善部门功能，但同时也要基于企业发展战略的要求精减机构，尽量做到组织扁平化，加强各岗位的一职多专功能。在每个工作岗位上首先要保证这个岗位有明确的职责。其次是量化指标，如果某个工作岗位指标不能量化出来，那就不要招聘，删掉这个工作岗位。再次按绩效考核，全员绩效考核，多劳多得。建立起低工资、高绩效的薪酬体系。所谓的低工资就是工资只占总收入的50%，另外的50%是靠绩效奖励，多劳的人多得，少劳的人少得，建

立一个比较公平的绩效考核制度。

2、对各项管理费用如办公费、电话费、水电费、招待费按部门划分实行定额管理，按月考核。

各项管理开支可以参照往年费用实际支出核定出一个定额标准，分配到各部门，部门再全部包干到个人。指标超额了自己承担，节约归公司。这样可以把管理成本核算到每个人身上，树立全员节约意识。如公司业务招待费就可以建立相关各项严格的控制制度。比如说什么样级别的客户由公司什么样的领导人出面招待，这样可以约束员工不会大手大脚、学会节约，把费用控制在公司允许范围。同时像办公设备和办公用品，可以把笔、墨、纸等全部按照一定的比例包干到部门，超出标准由部门负责人承担费用。差旅费也可以按照不同级别确定不同标准进行界定，确定不同级别人员出差的餐补和住宿补贴标准，在定额标准范围内可以据实报销，超支自负。

讲了这么多，当然最重要的是实施。砍掉成本是全体员工共同的任务。我们要时刻保持危机感，最大的发挥自己的潜能，给企业创造最大的效益。公司的明天需要大家共同创造！

成本管控从我做起心得体会篇二

一个很现实的问题，所有的企业需要的人才，要么能够赚钱，要么能够省钱，这两方面都不行，还要你干啥！所以关于成本控制的书是很有必要去多读多研究多运用的。“企业不是赢利就是死亡，企业家不赚钱就是犯罪。” $收入 - 成本 = 利润$ ，简单的说也就 $10 - 9 = 1$ ，再努力就会变成 $10 - 8 = 2$ ，即利润会成倍增大。10就是开源，如何做市场营销，如何创造客户价值，如何做品牌服务，如何建立团队，如何打造自己的竞争力，如何建立核心竞争趋势。平常是用语文式管理，他所采用数字化管理，也让人好理解并容易让人接受。

大家知道，作为企业追求是利润，追求完美，如何管理，如何操作，哪里是切入口，针对是哪一部分。平时一串串的数字看到头晕眼花，看到人心烦甚至厌倦。看了这有所深会，管理一词不单嘴巴说还得实践操作。收入，成本，利润这几个字眼直接穿入内心沉思，账目明细，利润多少，控制成本。成本如何控制，这是财务物控的学问与管理。在保证品质的情况下，如何货比货，价压价。

用最低的成本购买高品质的产品，这些掌握在谁的手上，把责任交给谁，给谁去负责，帮公司省钱的空间有多大，将如何实施？有谁来决定。怎样想尽一切办法削减成本，利润翻出一倍。如何开源节流，如何减少开支，增加流动资金，如何增加升值。解决企业最实用，最务实，最高效的问题。数字化管理，时间观念管理，有规律性，条理性，时间成本，时间就是金钱，金钱来自成本。

成本管控从我做起心得体会篇三

初读知名企业家李践的《砍掉成本》时，觉得这本书主要是给企业领导、财务主管写的，但细细读下来，体会颇多。

读了《砍掉成本》这本书最深的体会是每个员工的成本是他工资的5倍，员工进来要培训，考核，加上管理成本，办公桌，办公用品，占写字楼，各种消耗，医疗、养老、保险。一旦一个员工被招收进公司，各种成本就接踵而至。增加1名员工就增加了公司的这么多成本，那我们作为一名员工应该怎样做？应该除了要尽可能的将自己的本职工作做好，还要能做科室其他人员替补工作，实现员工的一专多能才能真正实现企业的人员精简，增加企业效益。

真正人性化管理不是让员工放松懈怠，而是给一个公平竞争的舞台，才能体现出效率。草放在地上牛不吃，放在屋檐上，会把全部吃个精光。人，容易满足，安于现状，不愿意改变。要让人改变，就是要让他有危机感，低工资、高绩效，用难

以完成的任务激起他的斗志。

第一不管任何员工，目标必须是明确的，不能好高骛远，但要具有挑战精神。

第二必须有可以量化的数字，目标要有时间限制，确定完成的时间。将目标分解到每月、每周，就知道他的目标绩效量化在那里了。

第三对于没办法用数字来绩效考核的员工，应把每个员工的岗位、工作职责列出来；让员工把时间分配比例按照图表画出来。分析主要工作职责是什么，次要是什么，各占多少时间比例。

企业的成功需要每一个员工的积极努力，我们每位员工都要树立危机意识，从细节开始做起，把降低成本真正做到实处。

坚持节约不是小气，而是一种精神。我们必须坚持以最低的支出、获取同样的结果的工作原则，坚持把降低成本作为企业永远所追求的主要目标。节约办公用水、用电，办公用纸的双面利用，出差机票选择最经济…这些看上去很小的事情，但却能反映出一个公司的企业文化和员工的面貌。还有一种成本就是时间成本，要有一套完善制度体系，大家都认真执行，才能提高工作效率。引用公司办一位领导的一句话“能电话解决的就不发邮件，能邮件解决的就不发工作联系单”，要有这种工作态度才能有高的工作效率。当公司的每一位员工都开始有预算意识、关心成本，控制成本，这个公司的管理才算真正到位。

我们公司已经走过了最艰苦的阶段，企业文化也已经初步形成，但是员工身上也多少产生了一些惰性和满足现状的心境。也许读一读《砍掉成本》这本书，将会给我们很好的启示和答案。

成本管控从我做起心得体会篇四

砍掉“完美的手”

在法国巴黎的艺术馆中,陈列着一尊巴尔扎克的雕像:一个披着睡袍的魁梧身躯,被莫大的幻象所迷惑,头部高昂着,蒙眬的睡眼,紧闭的.嘴唇,蓬松的头发,表现出一种被失眠折磨得无可奈何的神态,但又好像在静静地沉思。不过,令人惊奇的是这位写了“人间喜剧”等大量文学作品的巨匠竟然没有“手”。那么,他的手哪里去了呢?原来是被他的创作者——大雕塑家罗丹用斧头给砍掉了。

那是一个深夜,罗丹经过七年时间终于完成了《巴尔扎克》的雕像,此时,他感到非常满意,竟连夜叫醒他的一个学生来欣赏他的作品。这学生看了一眼,惊喜地叫道:“多美的雕像啊!”随后,他把雕像反复地看了个够,最后,目光渐渐集中到雕像的手上,那双手叠加起来,放于胸前,十分逼真,他不禁连声叫道:“好极了,老师,我可从来没见过这样一双奇妙的手啊!”这时,罗丹脸上的笑容不见了,他抿着嘴唇,在屋里踱来踱去,一会儿,他急匆匆地又去找来他的两个学生,说:“你们好好看看雕像吧!”学生看后,又一致称赞雕像的双手。“手、手、手……”罗丹叫人不可理解地吼叫起来。突然,他走到工作室的一角,提起一把大斧,直奔雕像,噼里啪啦,砍掉了那双学生们一致认可的“完美的手”。几个学生莫名其妙,一个个被吓昏了。罗丹回转身,眼里冒着火,冲着三个学生意味深长地说:“这双手太突出了!它们已经有了自己的生命,已不属于这个雕像的整体了。你们记住:一个真正完美的艺术品,任何一个部分,都不应该比整体更重要、更突出。”

哈星丁的话罗丹所追求的正是一种艺术的“完美”,而为了这“完美”,不惜“忍痛割爱”,这需要多大的勇气?写作岂不也是如此?写作者常常为了立意的需要把许多精彩的细节一一删掉。正如歌德所说:“一个作家的才能不是看他写了什么,而是看它丢掉了什么。”

成本管控从我做起心得体会篇五

刚读完李践博士的《砍掉成本》一书，很大震撼；又再看了他的财务十二把砍刀培训片，感觉很深，现分享学习到的几点：

一、砍库存。库存管理是零售业最基本的基础管理，但一定要注意控制不良库存。做到勤进勤出，不能因为市场决策原因而造成积压，浪费公司资源。这一点，一定要从自身做起，时刻注意。

二、砍价格。商品进价是我们零售业的根本成本，降低成本就会获得更大利。

三、砍费用。经营开支是我们经营过程中的最大开支，合理控制费用，节约开支。砍掉一分钱，企业就会增加一分利。费用是企业的魔鬼。

中国的企业文化是人制法制，企业发展之路要想长青，我认为首先增加企业的执行力。我个人最欣赏的三句话与大家共勉
“一切以结果为导向，细节决定成败，执行第一，完美第二”

一、设立利润目标，提高成本管理意识，树立以人为本的管理理念；用责任成本激励我们来降低经营成本，提高企业的利润。

二、“细节决定成败”加强过程控制；不断的了解各项成本增大的原因，加强员工的工作责任心，提高商品的质量意识和顾客服务水平。

三、“执行第一，完美第二”马上行动，迅速反应，不管是制度也好，计划也好，必须先执行起来，然后在逐步完善。我们不要在讨论上浪费更多的时间。

--李践以一个数字化的公式“ $10-9=1$ ”直观地揭示了“收入、支出与利润”之间的关系，让人们更清楚地看到要提高利润，减少成本与增加收入同等重要。不仅如此，李践还就如何减少成本进行了研究，提出了“十二把财务砍刀”理论。即：砍价专家；砍人手；砍机构；砍固定资产；砍采购成本；砍预算；砍库存；砍劣质客户；砍日常开支；砍会议；砍面子；砍刀入鞘。在此，我将结合本部门工作实际，就如何运用好这十二把砍刀，谈一下个人的看法。

一、全体员工苦练内功，强化节约成本意识。松下幸之助曾说过：“企业家，他的使命就是赚钱，如果不赚钱，那就是犯罪。”而企业的利润主要来自两大块，一块是开源，第二块是节流，成本管理主要是节流的问题，节省一分钱成本就是节省一分钱利润。

作为企业决策和管理层，要做到手握财务三张表：利润表、资产负债表、现金流量表。第一张利润表，反映当月一个企业的收入、利润以及使用情况；第二张资产负债表，看一个公司的健康，就像一个人的体检表一样，反映公司里面有多少资产，在资产里面有多少固定资产，多少的流动资产，同时有多少的负债和利润。这张表一看就能清楚公司从创业到现在到底赚多少钱，这个公司的资产状况如何，是固定资产多还是现金流多呢？这里可以看出他的身体素质，心脏好不好，肾脏健不健康。第三张是现金流量表，企业现金流就像血液，如果一个企业的血液干枯了，停止流动了，哪怕所有机能都很健康，也维持不了多久。另外财务有两个百分比很重要，一个是毛利率，一个是利润率，毛利率是表明公司成本到底是多少，公司的盈利能力多少，利润率是公司的生命力，这个公司到底创造了多少价值和财富。

成本管理不仅仅是公司高层的事情，同样是每个员工应尽的责任。在办公费用当中的浪费是很容易的，比如：半张纸可以写完的，就不要用一张纸；打印文件要双面使用；要养成节约用水、用电的习惯，洗完手，及时关上水龙头，下班要

随手关上电源开关。等等这些小事情，无不体现着我们员工的节约意识和对公司的责任感。为此，全体员工要来牢固树立成本意识，公司要完善成本目标管理制度，加强监督和考核，建立奖惩机制，从节流降耗中提高企业利润。

二、做好财务预算，从源头上控制成本。十二砍刀中的一刀——砍预算。所谓“凡事预则立，不预则废”，一切其他砍刀如砍人、砍机构、砍固定资产、砍库存等，挥刀之前要求我们要在这些方面做好前期计划，即预算。我们在预算环节控制得越严，标准定得越高，我们最终可能达到的成本控制效果也就越好。当然，“砍预算”这个工作需要结合对具体的人、财、物的需求分析以及对现有资源的全面把握来进行。各个环节的预算制定好后，关键在于不折不扣的执行，要严格控制 and 落实预算指标，应将预算指标的控制情况作为对各部门年终考核的重要指标之一。

应的工作环节中去。李践先生所讲的“绩效飞轮”，也无非就是把工作做到实处、细处。工作中必须不停在做计划、执行、检查、控制(即pdca循环)，就是要不断的细化，不断的寻找问题的更有效的解决办法。在砍掉成本中也讲到了很多细节之处，如果不是李践对细微处，对大局的把握，就不可能有今天的成就。如果他不是一个细心的人就不可能想到这么多的办法。所以做任何事情，都必须要从小事做起，从细微处做起。我们做工作也，对于每一件工作，每一个设备，都必须当艺术品来对待，那我们的工作就做到位了。细节不仅体现了一个人对工作的态度，也体现了一个公司的管理水平，更体现了一个公司的企业文化和价值观。在具体的需求分析上，我们应以务实的态度，从细处着眼，减少日常开支、会议和一些形象工程、面子工程，最终减少办公费用——砍日常开支；砍会议；砍面子。

四、整合人力资源，全员竞争上岗。以此来实施“想干事的人给机会，能干事的人给岗位，干成事的人给地位”的人才兴企战略。针对公司的情况而言，只有全员竞争上岗，才能把

“铁饭碗”变成“泥饭碗”，增强“今天工作不努力，明天努力找工作”的危机意识。在具体到“砍人、砍机构”方面，我们应该在对编制、岗位的充分调研的基础上，本着精兵简政的原则，对企业多余的机构、多余的人毫不手软地砍掉。这样的结果不仅仅是企业减少了成本的支出，对被砍掉的人而言，同样也是减少了潜能未被充分开发利用而造成的浪费。那么到底是多了多少人、谁是那多余的人呢，这就要求我们从工作分析入手，因事定编，因事定人。工作分析要搞清楚：做好每一个事情的规范的工作程序(步骤)和在此情况下完成它所需要的时间和人员数，在此情况下的定编定人则要保证：每一个事情都有合适的人做，每一个人都应该有着与他工作潜能及法定工作时间相对应的满负荷的若干(任务)事情。

五、盘活现有资源，打造新的经济增长点。即：砍固定资产、砍库存。在严格控制固定资产的购入及库存的保有量的基础上，对于已经购入的固定资产和已经在藏的库存，我们应该着力于让他们投入使用，打造新的经济增长点或至少不再部门间重复购买。公司应有专门的资产管理中心，对公司各部门购入的固定资产、库存配件的使用与在藏情况，做到心中有数，需要的时候能够及时协调、调配各部门间资产在公司范围内使用，提高资产利用效率。这样不至于今天甲部门因某种需要打报告购入某设备，却只是偶尔使用，大部分时间闲置，而以后的某一天乙部门也只是偶尔用到该设备却又打报告另买。

六、规范采购程序，减少采购费用。即：砍价专家；砍采购成本；砍刀入鞘。对于必不可少的经审批后的采购项目，我们应该对具体采购的每一个环节“砍价”，确保采购费用尽可能的低。在这些方面建议公司各部门每月在规定时间内报送下月采购计划，公司有关部门审核批复后由采购部门统一购入，尽量减少采购出行的次数，节约采购费用的支出。当然，一些紧急的采购项目经审查后也可不必等到集中采购时间先行采购。另外，大的项目可以采用招标议标，经常性的项目可以采取定点直供。如果工作做得细致，通过招标议标

及直供送货，可极大地节省采购费用。

七、培养公司客户质量，向劣质客户说“不”。稳定的客户是应该维持的，但并不是所有的客户都该当上帝般供着，凡事都应该以一分为二的态度来对待。对客户群我们也应该加以分析，果断地砍掉劣质客户。选客户要慎重，要选运行质量高的。对于劣质客户，比如说欠款的客户、不诚信的客户，像这类客户，是在浪费我们的人力物力，要毫不留情的砍掉。在市场，要积极的寻找后备客户，随时为更换客户而准备。使正在操作的客户产生危机感，做我们的产品是给他挣钱的，他应该对我们的品牌感激，而不是让他感觉到他做我产品我拿到业务费而对他感激。

总之，李践老师有句话说得好：一个企业家，如果从企业的角度说，他的最大的职责和目标就是让公司的利润最大化。现在国家鼓励节约型社会和节约型经济，因此企业的成本管理，对于整个节约型社会的建设来说也是一个贡献。

让我们牢记“ $10-9=1$ ”这一简单公式的伟大意义，挥动李践老师教给我们的12把砍刀，树起“节约成本”的大旗，在“支董事长”的领导下，全面提升集团的整体效益。