

ترشيد التكاليف

الكاتب



محمد القبسي

تتسابق الشركات على اختلافها لجني الأرباح، وتبذل في سبيل ذلك كل ما بوسعها، لكن هناك حقيقة تسويقية مهمة تشير إلى أنه لا فائدة من تحقيق مكاسب كبيرة ما لم يكن هناك ترشيد في التكاليف، فالشركات العملاقة مثل تويوتا وفورد وغيرها صنعت إرثها من خلال ترشيد تكاليفها مع المحافظة على جودة ما تقدمه.

وجدير بالذكر، أن هناك خطأ كبيراً بين مفهوم «ترشيد التكاليف» و«خفض التكاليف»، حيث يعبر المفهوم الأول عن القدرة على توظيف رأس المال بمنهجية ذكية تختصر على الشركة الكثير من المدفوعات وتضمن لها في الوقت ذاته تحقيق إنتاجية بجودة عالية، في حين أن المفهوم الثاني يشير إلى اتباع منهجية تخفيض المدفوعات بغض النظر عن الآثار المترتبة جراء ذلك، كما يحدث في بعض المؤسسات التي تقدم خدمات ومنتجات ذات جودة منخفضة، نتيجة اتباعها سياسة خفض أجور العاملين والاعتماد على مواد أولية رخيصة الثمن، وهلمّ جراً.

ولترشيد التكاليف ينبغي على الشركة بادئ الأمر أن تحافظ على عملائها الحاليين حتى وإن كان ذلك على حساب كسب عملاء جدد، لأن الدراسات تشير إلى أن تكلفة جذب عميل جديد تساوي خمسة أضعاف تكلفة المحافظة على العميل الحالي، ويكون ذلك من خلال تلبية احتياجات العميل الحالي، والاهتمام بردود فعله، وتقديم كل ما هو جديد له، فضلاً عن توفير تسهيلات في السداد، وغير ذلك مما يزيد ولاءه للشركة وبقاءه سناً لها وقت الشدة. فرحيل العميل الحالي يعني رحيل الشركة من السوق، والحفاظ عليه يعني استمرار وجودها.

كما ينصح الخبراء بغية ترشيد التكاليف بتأجير الأشياء بدلاً من شرائها، خصوصاً في حال لم يكن صاحب العمل يملك القدرة على الشراء، فضلاً عن اعتماد سياسة العمل عن بعد، كما يحصل اليوم في المؤسسات المرنة التي استطاعت إيجاد بدائل عملية لاستمرار أعمالها في أزمة كورونا، ما أتاح الفرصة أمام الموظفين للعمل من داخل منازلهم بعيداً عن تطفل الإدارة والقوانين البيروقراطية والروتين والقيود التي تحد من قدرتهم على الإنتاج والإبداع، وأسهم بشكل مباشر في ترشيد التكاليف المترتبة على عمل الموظفين ضمن المنشأة.

علاوة على ذلك، فإن التسويق الإلكتروني واعتماد وسائل التواصل الاجتماعي بدلاً من الإعلانات المرئية والمسموعة والمطبوعة من شأنه توفير الكثير من التكاليف، وتحقيق نتائج عظيمة في الوقت نفسه. إذن فترشيد التكاليف ليس مجرد مصطلح نظري، بل هو علم، وفن، وإبداع، وضرورة لا بد منها لكل شركة تريد الاستمرار في عالم الأعمال

uaeall@hotmail.com

"حقوق النشر محفوظة" لصحيفة الخليج. © 2024.