

阿基米德说过：

“给我一根足够长的杠杆和一个支点，我就可以撬动整个地球。”

由此，人们从杠杆原理得到启示，通过“距离”和“力”两个变量研究出很多服务于人的机械和器具，如常见的指甲剪、开瓶器等。

杠杆效应，后来被广泛用在金融财务领域。在金融领域，杠杆效应指的是投资者通过保证金这一制度，用比较少的资金进行风险和收益同步放大交易。在财务领域，财务杠杆是指企业在筹资中适当举债，以通过调整资本结构给企业带来额外收益。

杠杆现象出现在生活工作中的方方面面。比如，考证也可以被理解为是利用杠杆效应，通过少量金额的考证费用获得获证后的收入大幅长久地增加。再比如，高考可以被理解为一个支点，持续的、有效的努力是一根长长的杠杆，让我们撬动阶层跨越，实现寒门逆袭。

在采购领域，也存在很多杠杆效应，本文列举三种采购杠杆。

第一，效益杠杆。

采购降本对企业经营效益有杠杆作用，如下图（其中初始值为假设值）：

构成 \ 方案	初始值	制造费用 -5%	管理费用 -5%	财务费用 -5%	销售费用 -5%	销售数量 +5%	销售单价 +5%	采购成本 -5%
原料成本	70	70	70	70	70	73.5	70	66.5
制造费用	20	19	20	20	20	21	20	20
管理费用	4	4	3.8	4	4	4	4	4
财务费用	2	2	2	1.9	2	2	2	2
销售费用	4	4	4	4	3.8	4	4	4
数量	110	110	110	110	110	115.5	110	110
单价	1	1	1	1	1	1	1.05	1
销售收入	110	110	110	110	110	115.5	115.5	110
税前毛利	10	11	10.2	10.1	10.2	11	15.5	13.5
毛利率	9.09%	10.00%	9.27%	9.18%	9.27%	9.52%	13.42%	12.27%

原来企业的毛利率是9.09%，在制造费用、三项期间费用降低5%，或者销售数量提升5%的方案下，毛利率的提升值都没有通过采购成本降低5%来得有效。

虽然销售单价提高5%，能获得更高的毛利率，但提高销售单价往往会造成销量下滑，或者需要增加额外的销售费用。

第二，资金杠杆。

应付货款跟借贷一样，都是通过举债的方式，提高自有资金的杠杆率。即，用别人的钱赚钱。下面举个简单例子：

分项 \ 对比值	企业1	企业2	企业3	企业4	企业5	企业6	企业7
固定投资	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000
流通资金	300	300	300	300	300	300	300
应付货款	0	500	1000	2000	3000	5000	10000
杠杆率	1.0	1.4	1.8	2.5	3.3	4.8	8.7

假设上述7家企业固定投资和流通资金相同，通过占用不同额度的应付货款，可让自有资金获得1到8.7倍不同的杠杆率。

第三，产能杠杆。

众所周知，投资建设实体工厂是重资产投资，投资回报期长、风险大、管理成本高。如果企业处在创业期，或者未来市场不明朗，通过横向集成供应商资源，是一个相对稳健的采购战略。

假设自有工厂产能1000吨/年，1家代工厂可以供应100吨/年，集成不同数量的代工厂可以使自有产能获得不同倍数的杠杆。如下图：

分项 \ 对比值	策略1	策略2	策略3	策略4	策略5	策略6	策略7
自有产能（吨/年, 下同）	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000
OEM/ODM供应商家数	1	2	4	8	16	32	64
单个供应商供应量	100	100	100	100	100	100	100
OEM/ODM供应商理论产能贡献	100	200	400	800	1600	3200	6400
杠杆率	1.1	1.2	1.4	1.8	2.6	4.2	7.4

杠杆无处不在。杠杆分析是个很好的数据分析工具，于工作是，于生活亦是。



供应链重构汇聚供应链精英，探讨供应链重构。