

日本年度畅销书总冠军，销量超过 150 万册
不讲理论，不教作账，史上最畅销的会计书

SAODAKE YA WA NAZE TSUBURE NAI NO KA

卖竹竿的小贩 为什么不会倒？

[日]山田真哉 ◎著
赵博 ◎译

从身边的疑问入手
轻松掌握会计知识



中国  广播电视出版社
CHINA RADIO & TELEVISION PUBLISHING HOUSE

SAODAKE YA WA NAZE
TSUBURE NAI NO KA

卖竹竿的小贩 为什么不会倒？

[日] 山田真哉◎著
赵博◎译

图书在版编目(CIP)数据

卖竹竿的小贩为什么不会倒? / (日) 山田真哉著;
赵博译. — 北京: 中国广播电视出版社, 2007. 1
ISBN 978 - 7 - 5043 - 4943 - 9

I. 卖... II. ①山... ②赵... III. 财务会计 - 基本知识 IV. F234.4

中国版本图书馆CIP数据核字(2006)第140883号

SAODAKE YA WA NAZE TSUBURE NAI NO KA ?

by YAMADA Shinya

Copyright © 2005 YAMADA Shinya

All rights reserved.

Originally published in Japan by Kobunsha Co., Ltd., Tokyo.

Chinese (in simplified character only) translation rights

arranged with Kobunsha Co., Ltd., Japan

through THE SAKAI AGENCY and BEIJING COPYRIGHT OFFICE, China.

著作权合同登记号: 图字01 - 2006 - 4188号

卖竹竿的小贩为什么不会倒?

作者	[日] 山田真哉
译者	赵博
责任编辑	李亚明
插图	肖刚
责任校对	夏芒
监印	赵宁
出版发行	中国广播电视出版社
电话	86093580 86093583
社址	北京市西城区真武庙二条9号(邮政编码 100045)
经销	全国各地新华书店
印刷	北京广益印刷有限公司
开本	787毫米×1194毫米 1/32
字数	80(千)字
印张	5.5
版次	2007年1月第1版 2007年1月第1次印刷
书号	ISBN 978 - 7 - 5043 - 4943 - 9
定价	18.00元

(版权所有 翻印必究·印装有误 负责调换)

写在前面

会计“难”在何处

会计这差事不容易玩转

你读过会计知识方面的入门书吗？

走进书店，诸如《易懂会计学》、《会计学入门》、《会计很简单》之类的图书充斥着眼球。这类书销量还不错，而且每年都有类似作品大量问世。别以为会计学已经像彩铃一样普及了，还很少听到有谁说“会计很简单”呢！

原因何在？

关键在于——作者虽然有把书写得简单明了的美好愿望，可惜读者往往还是跟不上作者的思路。不过话说回来，一开始就谈论财务报表，搬出“借方”、“贷方”这样唬人的专业术语，读者不一头雾水才怪呢。

可是，不在一定程度上掌握财务报表和常用专业术语，就无法掌握会计的复杂机理，这也是铁打的事实。

会计就是这样一门学问，它超越了所有时空的差异，把所有公司的财务状况都用同一标准数字化了。这其中涉及了复杂的技能，光是专业术语就有一千多个。

会计本身倒也并不一定有多难，难就难在怎样简明地讲解这门学问。

我去年也写了一本书，书名叫《世界上最简明易懂的会计书》。这是一本会计入门书。或许是沾了在情节设计上融入了推理小说要素的光，该书的销量超过了五万册，这在同



类书里大概算是畅销书了。可我还是觉得写得难懂了点。

是入门书，却难逃晦涩难懂的评价，有我自身的水平因素，但更大的原因恐怕还在于无法摆脱专业术语等“会计学常识”的束缚。

既要传授会计学常识，又不能用术语吓着读者，究竟如何是好呢？难道真的不能越过这个障碍，提高术语的亲合力吗？

为何从身边的疑惑入手

经过反复思考，我最终得出了结论：要想成为真正的“会计入门”书，如何“使读者先对会计本身产生兴趣，能够大体把握会计的精髓，遇到专业术语时不产生抵触情绪”才是关键。

在写新书之际，我下定了决心：“为了写出真正的会计入门书，这次一定要摆脱‘会计学常识’的束缚！”

为此，我制定了如下原则：

- 以常挂在心上的疑惑引出话题。
- 不按以往教材的顺序讲解会计知识。
- 加入生活中能派上用处的与读者密切相关的知识。

在第一个原则——“以常挂在心上的疑惑引出话题”的引导下，本书就定名为《卖竹竿的小贩为什么不会倒》。



本书旨在通过揭秘身边的疑惑，让读者：

①大体上把握会计的精髓。

②打破畏惧心理，得心应手地运用会计知识。

大文豪歌德也曾说过这样的话：教科书也需要有魅力。而找到知识与学问最容易让人明白、接受的切入点，是通往魅力的惟一途径。

我的目标就是要写出一本有魅力的教科书。

会计其实就在我们身边

就我的经验而言，会计还是很难的，门槛也很高。一旦掌握，它将变得异常简单，但掌握之前，也着实需要下一番苦功。

有学者这样形容会计学：“会计是一门在长期坚持不懈的学习过程中，不知不觉就掌握的学问。”在坚持中，你将豁然开朗。

不过会计的精髓并没有那么难。而且越是说到会计的精髓，越是与我们的生活密切相关。

这也难怪，因为会计就是为使人们的生活更加方便才产生的，是服务于生活的。

我们面对的很多事情，如现金的收入与支出，核算收益与损失，计划未来的生活……都很自然地蕴藏着会计学的



原理。会计并非遥不可及，而是实实在在地存在于我们身边。

本书就是要着力介绍现实生活中能派上用处的最根本的会计学。

在这里我虽援引了“会计学”这种说法，但这里所说的“会计学”并不等同于学校里教的会计学。这一点希望读者有所了解。

因为在商专和大学里只教授“企业里的会计”，而我在本书中想讲的是与生活密切相关的会计，是“个人的会计”。

跳过难懂的部分

这里先向买过会计书的读者作个调查：有多少书您能坚持读到最后？

买了却不能读到最后，对书的主人和书来说，都是非常不幸的事情。

本书为了使读者能读到最后，加入了许多会计之外的“废话”（当然了，是拐弯抹角能与会计扯上关系的“废话”）。

如果读到哪里觉得“这部分都是专业的会计知识，好难懂”，就请直接跳过去。也就是说，只以“废话”为主线读下来也行。我最担心的就是你强迫自己硬啃，消化不了，最后对会计充满了厌恶情绪，形成心理障碍。

读过本书后，希望你试着再次翻开那本尘封已久的会计书，相信这次展现在你面前的，一定是一个以前从未发现



的新世界。

致无意专研会计的读者

我曾在杂志上读过这样的内容：一个人如果掌握了会计，那么他就能“读懂经济”、“数字观念很强”、“有机会出人头地”。

我是步入社会后才开始学习会计的。的确，自从学了会计以后，我对经济有了理解，数字观念也得到了加强（至于出人头地好像还有待验证……）。

可见了解会计是多么有益。

本书将帮你掌握会计的精髓，今后再学起会计来必会如虎添翼。

即使你不想把会计当作专业来研究，在读过本书之后也将掌握新的思维方式，获得看问题的新视角，培养起数字感觉来。

抱有“我讨厌会计”、“看见会计就打怵”、“学习会计毫无用处”想法的人，通过这次与会计学的邂逅，一定也会得到一些新的发现和启示……

接下来，就让我们开始揭开那个谜——卖竹竿的小贩为什么不会倒？



目 录

写在前面 会计“难”在何处 1

第一章 卖竹竿的小贩为什么不会倒 1

利润是怎样产生的

卖——竹——竿——！ / 开始调查 / 两大疑问 / 卖竹竿的小贩的财务报表 / 企业生存的大前提——持续经营 / $\text{利润} = \text{营业额} - \text{成本}$ / 卖竹竿的小贩赚钱的策略 / 提高单价 / 卖竹竿只是卖竹竿的小贩的副业？！ / 卖出的竹竿只赚不赔 / 透过卖竹竿的小贩思索经营的本质 / 搞会计的人都是“小气鬼” / 用绝对值来判断是否节约 / 积土未必成山 / 费用和效果的假象 / 不被会计蒙骗的办法 / 第一章小结

第二章 开在郊外的高档法国餐厅之谜 21

连结经营

充满谜团的餐厅 / 多重谜面 / 买卖的原则：等价交换 / 实在不可思议，忍不住一探究竟 / 发现“高

级”的道理 / 连结思维 / 优良企业的连结经营 /
“周末创业”也属于连结经营 / 投资股票之道 / 如
何实现“低风险，高回报” / 第二章小结

第三章 库存积压的绿色食品店 37

库存与资金周转

双排扣西服发霉了 / 库存过剩的绿色食品店 / 为何
有库存就有损失? / 丰田的指示板方式强在何处? /
是否小看了财务部? / 当被问到“票据是什么”时
你能回答吗? / 无利息借款的资金周转方法 / 为何
存在赊账交易? / 讨人喜欢的付房租方法 / 为何库
存堆积如山，却未资金运转不灵? / 全年都在特卖
的原因 / 减少库存的极端策略——订单生产 / 会
计中“扔的技术” / 只在必要的时间，买必要数量
的必要物品 / 第三章小结

第四章 销售一空却挨骂! 57

机会损失与财务报表

销售一空却挨骂! / 抓不住销售时机，便做不成生
意 / 消除机会损失需要眼光 / 不可满足于“感谢销

售一空”“感谢客满” / 设定目标时要考虑到机会损失 / 机会损失理论的实际应用 / 会计是将看不到的事物也数字化的学问 / “家庭财务报表”存在什么问题? / “提前还贷”和“重新考虑保险金”的真相 / 别被滥用“家庭财务报表”的家伙给骗了 / 善用数字的说服力 / 第四章小结

第五章 宁愿不争第一的赌徒 79

周转率

最后一圈，只要了个庄和 / 为何不想夺第一? / 麻将的精华 / 真正的意图在周转率 / 周转率是薄利多销的命根子 / 任何行业都靠周转率赚钱 / 若能提高单价，就提高周转率 / 营造固定客源 / 用周转率来考虑人际关系 / 轻松发现经营异常的方法 / 监查的任务在于“窥一斑而见全豹” / 用风险评估锁定重点 / 秘诀在于锁定“主要目标” / 第五章小结

第六章 AA 制结账时为什么抢着垫付 101

现金流

“我先替大家垫上吧” / 透过现金流量看信用卡付

款 / “AA 制”金融 / 信用卡公司成功的赚钱策略 /
利润与现金流量有何不同? / 把财务报表分成三类
的原因 / 什么是个人最应重视的指标? / 大略计
算一下你的家庭收支状况吧 / 会计敏感度 / 第六章
小结

第七章 数字能力差不要紧， 有“数字感觉”就行 119

数字感觉

跨越数字的障碍 / 立即进入主题 / 何谓数字感觉? /
你的数字能力差吗? / 数字能力差不要紧，只要有
数字感觉就行 / 优秀的经营者能看到另外的数字 /
应该注意哪些数字? / 看财务报表的数字感觉 / 如
何培养数字感觉 / 第七章小结

普通人学会计的意义 135

后记 141

看谚语学会计 145

会计用语集 149

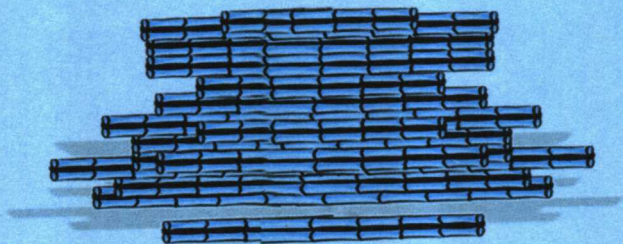
第一章

卖竹竿的小贩 为什么不会倒

利润是怎样产生的

SAODAKE YA WA NAZE
TSUBURE NAI NO KA

卖竹竿的小贩
为什么不会倒？



卖——竹——竿——喽！

“卖——竹——竿——！”——多么熟悉的声音！

不知从哪个方向传来，也不知往哪个方向飘去，惟有“卖——竹——竿——”这句话似乎是卖竹竿的小贩永恒的“主题曲”。

前不久，再次看到久违的卖竹竿小贩的身影，我不禁思索：从小到大，我从来都没从他那里买过竹竿，也没有看到有谁买过，甚至连听都没听说过有谁买。

这样一想，脑子里立刻充满了疑问：到底是什么样的人从他手里买竹竿呢？卖竹竿真的能赚钱吗？这样的买卖能维持下去吗？怎么想都觉得卖这东西没得赚。

本章将探究这个具有都市传奇色彩的买卖的真相，解开谜团，同时考虑一下会计最根本的思维方法——“怎样才能创造利润”。

开始调查

说做就做，我向身边的人逐一打听他们有没有从流动的卖竹竿小贩那里买过竹竿。结果不出我所料，同是流动叫卖，烤红薯、豆腐、蔬菜，倒是经常有人买，可是轮到竹竿，居然没有一个人买过。



当然了，红薯、豆腐、蔬菜都是吃的，和竹竿不同。

像烤红薯这样的东西，多是偶然碰到，觉得“啊，真有点儿饿了”、“嗯，这个当饭后甜点不错”，于是就带着些许冲动买了。有谁会看了竹竿，觉得“啊，好想拿它晾点什么东西”、“今天洗衣服用这个准合适”而产生购买冲动呢？

两大疑问

首先让人感到疑惑的是“为什么非得卖竹竿呢？”按理说不是竹竿也行啊。衣架、平底锅、水壶，哪个不好呢？能流动叫卖的生活必需品，除了竹竿之外还有好多啊！

本来像竹竿这样的东西，除了搬家什么的能买那么一次，其他时候根本没有必要买新的。如果它是一年一次，或者像奥运会那样四年一次不换不行的话，倒也能理解。问题是买一次一般都能用个十多年呢！

我们不妨想一想，自己这一辈子能买几回竹竿呢？

由此得出结论，竹竿作为商品，其需求度是非常低的。卖竹竿同卖豆腐、蔬菜等一般的家庭生活必需品有着本质的区别。

再者说，即使家中的竹竿断了或是上满水锈不能用了，必须赶紧换掉，又有谁能一直耐心地等到卖竹竿的小贩开着货车来家附近叫卖时再买呢？

卖竹竿的小贩不可能在你需要的时候就正好出现，说不定等他出现得等上一年半载呢。就算他真的适时出现了，

