

生意人叢刊(67)

經濟細胞

向陽編著



生意人叢刊 67

向陽編著

經濟細胞

國家出版社印行

¥15.40

行政院新聞局出版字號第陸叁貳號

生意人叢刊 67

經濟細胞

特價：新台幣壹佰貳拾元正

有著作權
不准翻印

編著者：向
總策劃：林
總編輯：王
出版者：國家出版社
發行所：國家書店有限公司
郵撥帳號：一〇四八〇一號
地址：臺北市新生南路一段二六之八號三樓
電話：三九一二四二五・三九一四二六一
三九二六七四八・三九二六七四九
三五一〇九一七・三九一七九一八
印刷所：三源印刷廠

中華民國七十年三月出版

¥15.40

「生意人叢刊」序

這是一個工商業大放異彩的時代，同時也是一個知識爆發的時代。

我們由農業社會，邁進了工業社會，經濟結構型態，社會組織樣貌，都發生了巨大的變化。不可否認的事實表明出來，今天工商界的從業人員，對國家、社會以及對整個世界而言，已成為舉足輕重的角色了。

古人曾說：「學而優則仕。」在從前古老時代，似乎祇有從政為官，才需要學問。如今則不盡然，學問的句域，遠較曩昔為大，而學術的分類，也比以往細密，政治固是一門高深學問，其他各行各業，也同樣需要專門學識，要想在一行中出人頭地，除了成為這行的專家外，還得要具備種種常識，保持一副敏銳的探求新知的眼光，才不致和學術脫節，才配合得上這個飛躍時代的腳步，向前邁進。

我們有鑒於此，爰有「生意人叢刊」之發行，期能對工商界人士提供一些有價值的讀物，俾在當前這個競爭劇烈的時代，掌握成功之鑰，創造出更輝煌的事業，是為至願。

一九七六年十月

國家出版社編輯委員會謹識

序 文

「經濟細胞」並非指具備會計或記帳的天才，本書所謂的經濟細胞是指對於家庭生活及社會上的各種事情，都能予以條理的判斷，計算得失，透過數字觀察，進而激發思考。這種能力在工作上尤其重要。

除了擔任主計工作外，其他的技術部門、工廠單位、任職於公司的職員等，都應儲備這種經濟能力，甚至不屬於商界和薪水階級的學生和家庭主婦也不例外，有了經濟細胞，便能輕易的、有效的利用零用錢、薪水，有計劃的生活，在日常購物時，購得真正的必需品而避免浪費等，學會支配錢財，精打細算，便能終生獲益。

一旦養成這種經濟能力，廣為應用，就能客觀的由各種角度觀察事務與所面臨的難題，而依循最有效率的方法，正確判斷，針對問題癥結解決之。

在本書中，筆者以簡明的方式、具體的事例說明「經濟細胞」的重要性，使您領略學習的方法。希望一些不善理財，或與數字絕緣，及所有商界人士都人手一冊，誠

為讀者之助！

本書係針讀對者們應付實際生活中的經濟問題而寫，相信對各位必有直接和間接的裨益。

目錄

序文

何謂經濟細胞

可用於觀察和思考的基本意識.....九

衡量價格與實效的細胞.....九

訂定收支計劃的細胞.....一二

不貪購便宜貨.....一三

計算是否真的佔便宜.....一五

第一章 缺乏經濟細胞者每導致得不償失的後果

1 借錢非得要借據.....一二

2 零用錢被太太動了手脚還不自知.....二五

- 3 爲贈品而購物，結果反而買貴了……………二八
- 4 投資股票一定賺錢嗎……………三一
- 5 賭博必勝法之陷阱……………三五
- 6 何以增加廣告預算，仍不達促銷的目的……………三九
- 7 忘了拿收據因而吃大虧……………四二

第二章 建立機敏的數字觀念

- 1 由數字（成績）評價選手……………四六
- 2 酒酣耳熱之際，莫忘了問價錢……………四九
- 3 候選人的競選口號何以使人產生不實之感……………五一
- 4 透過數字的認可，提高對官方的信任……………五四
- 5 以數字明確表示機械化之優缺點……………五七
- 6 避免模稜兩可的說辭……………五九
- 7 以數字明示經營方針……………六三

第三章 勤於記錄，詳加計算

1	避免存貨損失的訣竅.....	六八
2	別忘了在喝過的酒瓶上標明記號.....	七一
3	名演員的投機法.....	七三
4	詳細記錄，便能察覺錯誤.....	七五
5	超級市場為何要使用收銀機.....	七七
6	依據記錄，進行交易.....	七九

第四章 確認數字所代表的意義

1	以經濟細胞嗅出太太的私房錢.....	八四
2	即使是銀行也會出差錯.....	八七
3	金額與商品不相符的實例.....	九〇
4	經常複檢存款的餘額.....	九二
5	追究餘額不符之因.....	九五

第五章 依照規定期限檢討決算

1	家庭開支應以月次結算	一〇〇
2	獎金是中秋與新年的費用嗎	一〇三
3	從容的達成銷售目標之內幕	一〇六
4	企業應顧慮淡季和旺季的業績	一一〇
5	貨物售出半年後才可付款	一一二

第六章 訓練對利率的敏感度

1	藉信用卡獲利	一一八
2	核算子女的教育費和補習費	一二〇
3	何謂效益較佳的商品	一二二
4	查看全公司的獲益率	一二五
5	隨時查看各單位的獲益率	一二八
6	鈔票循著獲益高的方向運轉	一二九

第七章 穿透表象發覺重點

- 1 光「高」不够，還須有內容……………一三四
- 2 斷然去掉鉅額中零碎的尾數……………一三六
- 3 公司的穴道在毛利率……………一三九
- 4 比一比方知道……………一四二
- 5 低估了百分之〇・四時……………一四五

第八章 取捨何者較佔便宜

- 1 比較投資和獲利的關係……………一五二
- 2 購置房產時應注意事項……………一五四
- 3 乘轎車還是計程車划算……………一五七
- 4 借重經濟細胞選擇客戶……………一六〇
- 5 委託顧問公司時，也要衡量其間利弊……………一六二

第九章 認識或然率的重要性

- 1 「借」的相反等於「討」嗎……………一六八
- 2 購買人壽保險……………一七〇
- 3 借錢買股票，可行嗎……………一七三

第十章 如何磨練經濟細胞

- 1 策動經濟細胞研究車廂佈告……………一八〇
- 2 將事物和數字聯合思考……………一八二
- 3 確立衡量標準……………一八四
- 4 牢記公司內的基本數字……………一八六
- 5 別上了「平均數」的當……………一八七
- 6 數字面面觀……………一八九
- 7 研判成本與收效的對等關係……………一九二

何謂經濟細胞

可用於觀察和思考的基本意識

何謂「經濟細胞」？凡善於計算，對金錢一板一眼，精於衡量吃虧或佔便宜的能力便是。

當然，經濟算盤人人會打，因此其所限定的範圍，絕不止於前述之定義。從事主計、會計工作的人自不消說，即使是商界人士、家庭主婦，甚至學生，都不可缺少類似的基本意識，此係家庭生活或進行工作時，能下正確判斷的先決條件。

也許這種說法太過抽象，讀者不易了解，究竟何謂「經濟細胞」，以下列舉日常生活中常見的「購物」為例，以便說明。

衡量價格與實效的細胞

A先生愉快的吃完晚餐，當他點燃香煙，攤開報紙，準備享受這份怡然、恬適之樂時，A太太開口了。

「親愛的，我們也買一臺閉路電視好不好？」

「嗯，閉路電視……」

「是啊！隔壁的B太太家就有一架，她每星期都把「家庭食譜」的節目錄下來，方便極了。」

「那當然方便囉，可是要五、六萬吧！是我好幾個月的薪水哪！」

「聽說最近便宜多了，勝利牌和新力牌都只不過四萬多，分期付款，每月不過幾千塊錢，如果你晚上加班，我可以替你把愛看的節目錄下來，一到家便可欣賞，而且還可錄下英文教學，以便孩子們課餘學習，以它的價值而言，可不是蠻便宜的？」

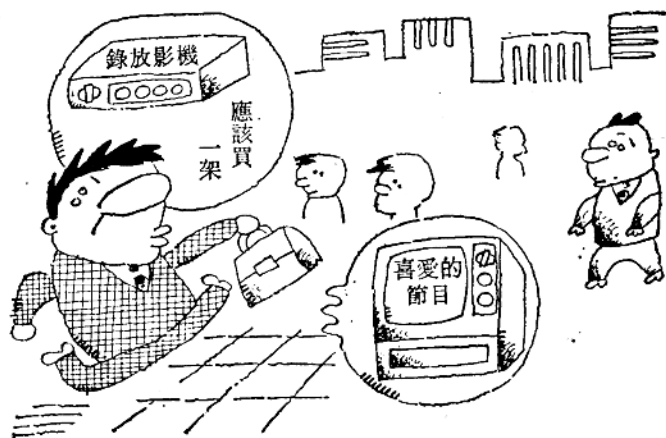
太太很可能在經銷店聽到了有關閉路電視的用途，活像個推銷員般，伶牙利齒的採取游說攻勢。

「嗯，你說的不錯，可是……」

A先支支吾吾，不敢驟下決定，心裏却直嘀咕着，太太雖然舉出許多好處，實際上却是虛榮心作祟，不願居於人後，旁人買了小轎車，她眼紅，朋友新裝冷氣，她也要，現在鄰居添部錄放影機，她也不甘示弱，女人有時真煩人，答應她買了新產品，過不了多久，她就幾乎不再碰它。

這時，若換成你，將怎麼處理？

買？不買？如果答案是肯定的，究竟採分期付款或付現？閉路電視新近流行，很可能會成為先生們日後頭痛的一個主因。



買了以後的確方便不少，可是……

現在價錢顯然已不成問題，然而，却還有兩方面需要考慮。

第一，各個廠商的規格不同，若市面上銷售的錄影片或向朋友借來的影片不合家中錄影機的規格，勢必不方便使用。

第二，若善於利用，錄影機的確相當便利，但是，由於工作忙碌和時間緊湊，許多人無暇欣賞電視節目，就算錄影下來，是否騰得出時間來看呢？

但是錄影機有一項極佳的優點，即可將英語發音的影片反覆放映，一面欣賞，一面學習，對英語會話能力的加強，勢必有所助益。可見，真正值得考慮的是，家人能否充分利用錄影機的價值，而不是購物後之滿足感，若僅爲了滿足虛榮心而花費數萬元，未免太浪費了。

我十分贊同A先生的想法，我們應當重視投資效率中的效率一方。當然，若有其他明確的使用目的，任何物品都可即刻購買使用，這樣較佔便宜。

訂定收支計劃的細胞

中午休息時，B先生在咖啡店遇到了公司的同事，C君劈頭就問：

「瞧你滿臉愁容，怎麼搞的？」

「唉！還不是我老婆嘛！成天吵着要添新衣服，我去年才爲她買了一件，真不知怎麼才好？」

「一定是讓你給寵壞的，換成我，回她一句『妳開什麼玩笑』就讓她閉嘴。」

「你說的倒輕鬆，要是她使出一哭、二鬧、三上吊的本事，我更吃不消。」

「既然如此，你更要訂立一個作戰計劃，重新教育尊夫人。」

「快幫幫忙。」B先生滿臉憂鬱。

「親愛的，今年再爲我買件禮服好嗎？」——當太太對你要求時，你會怎麼處理？

你是「好好好」的滿口答應，同時眯着眼，表露出滿懷柔情，還是「不行！不行。」的一口回絕？二者都絕非上乘的理財方法。

B先生的同事繼續說道：

「你何不這麼說『當然可以買給妳啊！不過，妳得先擬定一個收支計劃，決定本年度我的薪水和年終獎金的開銷，如果尚有餘額，妳便有新衣服穿。』」

「好啊！這個方法太妙了，讓她自己去動腦筋訂定計劃。」

「對！也等於爲她上了一課，你們結婚將近三年了嘛！也應該停止蜜月氣氛了吧！」

同事毫不留情的警告他。

B先生一到家，立刻如法泡製。果然……

「親愛的，我不要再禮服了，可是……」她停頓了一會又繼續說：「我們到夏威夷去旅行好嗎？」

這麼看來好像沒多大效果，但是B先生已下定決心，不論如何都要依照同事的方法堅持到底。

如果猶豫着「買給她好？還是不買？」永遠也得不出結論，尤其應在此刻，策動自我的經濟細胞，訂立有條理的收支計劃進行思考研判，問題便可迎刃而解。

不貪購便宜貨

C先生早有購置一套音響之意，但是新產品價格過高，他又不捨得花費，於是到處打聽是否有人願意將八成新的成品轉賣給他。

他透過幾個好友進行聯絡，一有消息就立刻通知他。不到一星期，K先生就打電話告訴他，有一