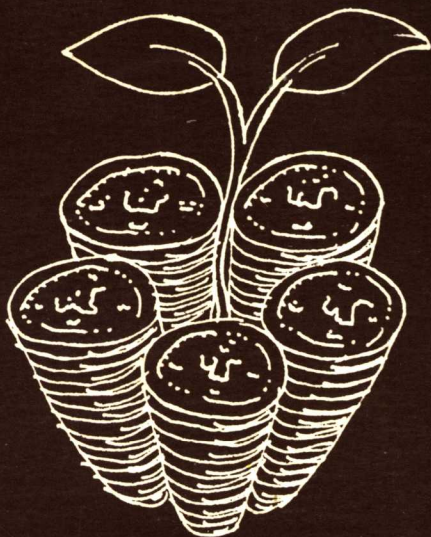


現代工商出版社

如何 提高利潤 敏感度

中山 諭著

周賢農譯



F
267

如何提高利潤敏感度

中山 諭著 周賢農譯

如何提高利潤敏感度

出版者：現代工商出版社
香港電器道239號12樓

承印者：冠華印刷公司
九龍官塘天香街48號地下

香港、南洋各大書局均有代售

Y 1095 801

前 言

什麼叫做利潤敏感度？當你做爲一個公司從業員、做爲家庭一份子、做爲一般社會人士，要做某件事或下某種判斷時，對那件事之得失，能夠做出立即而又正確的反應，並且妥善對付，這種能力謂之利潤敏感度。

我們已經邁入真正的「效率時代」。如果你是一個利潤敏感度低的公司從業員，遲早會被打入冷宮或被解僱；即或不至於此，也難望獲得一般晉升的機會。更何況一個企業裡如果有利潤敏感度低的經營幹部或管理者，那麼，該企業必將隨時面臨危機。

這是因爲企業必須產生利潤，對那些有貢獻於產生利潤的人，盡可給予優厚待遇，却不需要一些有損於利潤、對利潤毫無貢獻的人。

然而，不只企業需要靈敏的利潤敏感度，一般家庭也需要。利潤敏感度高者，能比低者創造出更美好的人生。

靈敏的利潤敏感度，對於一個普通的社會人士也很重要。今天，政治或行政已和整個社會息息相關了。如果一切行政皆賴我們繳付的稅款運營，那麼，一個高效率的廉能政府不是我們納稅人所最盼望的麼？

人有所謂的五感，即「視」、「聽」、「味」、「嗅」、「觸」。缺乏其中任何一種，人要生活就會不方便，就會有很大阻碍。還有所謂「第六感」，即直感力、洞察力。第六感豐富的人與缺乏的人，他們應付危險的能力有很大差別。

我認爲一個現代人要在社會上生存下去，利潤敏感度，是不可或缺的第七感。因爲，除非提高這種感覺，否則不可能在豐富而具有活動性的公司裏生存，在家裡享有富裕的經濟生活。

本書要闡明能在不浪費、不損失的原則下，經常做出有效率的經營、工作、生活的利潤敏感度，究竟是怎麼一回事，同時要徹底探討在可能範圍內提高並促進利潤敏感度的想法和做法。

際此經濟景況將持續艱難的時代，但願本書對於讀者們提高利潤敏感度有所幫助。

中山論

目錄

前言

1 你的利潤敏感度有多高

1

- | | | |
|---|------------------|----|
| 1 | 從用錢方式瞭解男人..... | 3 |
| 2 | 一天三十圓利息算便宜麼..... | 5 |
| 3 | 你的薪資低還是高..... | 9 |
| 4 | 家計也有銷售額或利潤..... | 13 |
| 5 | 重新計算家計的成本..... | 16 |
| 6 | 討價還價帶來的利潤..... | 20 |

7	DIY的效率計算·····	22
8	老師行業欲罷不能·····	25
9	棄薪從商真能賺錢麼·····	29
10	議員行業之得失·····	34
11	公務員的退休金五千萬圓太多麼·····	36
12	漲價的計算和理由·····	39

2 職業中的利潤敏感度		45
--------------------	--	----

1	會議的利潤效率有多少·····	47
2	什麼是營業活動的利潤敏感度·····	51
3	市況如果轉壞·可否提高信用限度額·····	53
4	在「財務的時代」發揮會計的利潤感覺·····	56
5	員工教育的利潤貢獻度是多少·····	60
6	大量生產能否降低成本·····	63
7	ZD運動是否真正能導致節約·····	66

7	降低成本是否真能產生利潤	104
6	推銷員的利潤敏感度	101
5	百貨店的利潤敏感度高不高	98
4	爲什麼只有經費預算能百分之百達成	95
3	交際費和銷售額並沒有比例增減關係	92
2	利潤敏感度低公家機關就能繁榮	90
1	消費者也在提高物價	87
3 利潤敏感度低會怎麼樣		
13	甚麼觀點，怎麼看法	82
12	董事長薪水爲什麼高	79
11	董事長的薪水也是成本	76
10	總公司人員的利潤敏感度	73
9	自建公司大樓的得失	71
8	技術最優先就能賺錢麼	69

3

利潤敏感度低會怎麼樣

8	業界先驅者的利潤感覺	108
9	那個部門成績差不會產生利潤	111
10	初悟利潤敏感度低	113

4 所謂利潤敏感度高的公司，是怎麼一個公司

1	出售分公司股份的US租賃公司的利潤感覺	117
2	無藥可救的事業要原封不動地賣掉——總公司 戰略	120
3	時間感覺嚴格的公司	123
4	分公司不嫌總公司簡陋人數少	125
5	利潤感覺靈敏的營業部	128
6	能產生利潤的人員分配	130
7	滯存商品5%就被免職的商品課長	135
8	利潤敏感度高的會計部	138
9	利潤敏感度高的會計會掙錢	141

10	會計功夫——不借錢而能籌出資金	144
11	利潤敏感度高的工廠	147
12	股長即董事長的制度可提高利潤敏感度	150
13	零基預算的利潤管理	152

5 提高利潤敏感度的想法和方法

1	停止過份的保護就能提高利潤敏感度	159
2	求變化就能使利潤敏感度上昇	161
3	有意識的會話能使利潤感覺覺醒(→)	163
4	有意識的會話能使利潤感覺覺醒(←)	166
5	輕易賺到錢會使利潤感覺麻痺	170
6	借款就能提高利潤敏感度	172
7	能使員工的利潤敏感度很快提高的公司制度	174
8	如何從金錢的流動面來掌握利潤	177
9	如何從金錢的餘額面來抓住利潤	181

10	爲什麼需要利潤……	185
11	利潤衆相應如何理解……	189
12	失而得之的利潤敏感度……	193
13	把利潤投資下去以求產生更多利潤……	196
14	爲提高利潤敏感度亦需冒險感度……	199
15	賭博能否提高利潤敏感度……	202
16	不要忽略最容易影響利潤的因素……	204
17	應着眼於公司的那些事項才能增加利潤……	206



1

你的利潤敏感度有多高



利潤敏感度特別高者跟泛泛者之間，他們在人生七十年的旅途上、在各自的人生設計方面，將會產生很大差距。

平時無意間接受、判斷乃至做出的事，其實皆與你的得失有着極為密切的關係。

本章要談的是，日常覺得理所當然、毫無稀奇的事物，一旦投以利潤敏感度的眼光，究竟會產生何種事物的看法和想法。各位想必會發現到從未有過的觀點吧！

1 從用錢方式瞭解男人

有一家以作風嚴肅而聞名的公司，出版一種雜誌叫做「婦女沙龍」。某一期曾刊出全由女性執筆的專輯：「根據我的體會來研究男性——看穿男人的四個方法」。

那四個方法便是男人的用錢方式、向女人求愛的方式、怎樣打扮自己及喝酒的方式。

那一章從用錢方式看男人，是由一個女性作家所寫，說得頭頭是道，不由得令人感嘆，女人與男人對於金錢的看法有這麼大的差異。

據她說，女人用錢的方式很單純，「在結婚前是儲蓄、旅行、買衣飾、化粧品，極少爲了興趣或工作而花錢的。結婚以後，不是變成安排收支很得當的主婦，便是喜歡消費的那一類型，不過都是小規模的。未曾聽說有女人爲了耽溺於賽車的賭注而輸掉房產的事。」

的確如此。不過最近常發生利用分期付款方式盡量購物，然後逃匿無踪的事件，所以對於女性也不能等閒視之了。

至於男人，根據那位女性作家的觀察，則把錢的用途嚴格劃分爲交際用、工作用及家用三方面。有的是「在外出手大方，在家吝嗇」，也有內外皆吝嗇者。

買兒女的衣服，是五年一套，內衣是三年一件，領了薪水，只給最低限度的家用錢，其

餘的拿到銀行儲存，至於年終獎金，更是全額存入銀行。

據說，「這種人很少交朋友，工作也消極，一開口就是吃虧呀有利呀的，所以周圍的人都瞧不起他。」可是當他的存款超過一百萬元之後，好像開始有一種威嚴，公司裡的同事也都對他刮目相看了。

還有做生意的人跟上班的人，他們對金錢的感覺，也完全不同，據那女性作家的分析「在鬧區中擁有好幾家連鎖商店的某男子，他到附近餐館吃飯都是記帳。有時同別人共餐，差不多到該要付帳的時候，他便前往洗手間或說忘記帶錢包出來，或者隨便找個藉口而先行離席。」

那位女性作家在她的研究報告結論道：她交往過的各類男性中，最能適合她個性的，還是口袋裡不怎麼豐富，却要打腫臉充胖子的領薪階級。

我不知道這位女性作家大約多少歲數，長得漂不漂亮，胖還是瘦。

然而有一點是可以肯定的：她剖析男人的觀點相當銳利。如果有人再來一個專輯，討論「根據我的體驗來研究女性——從用錢方式瞭解女人」，該也是很有趣的事吧。

2 一天三十圓利息算便宜麼

池田君是服務於某小城市的公司領薪階級。這個月酒喝多了一點，又去滑雪花了不少錢，所以要付房租稍嫌不足。兩三天來，他都在爲此操心。向朋友借錢吧？可是這種事怎麼好意思對同事提出呢？雖然不見得無人肯借，但是萬一被說一句：「連這麼一點生活預算都沒能控制好？」或者嘴裡沒說却用表情來表示，那才不好受。

在公司附近一根電線桿上，掛着一個招牌。

「薪資抵押貸款，傑利公司，一天僅每萬圓三十圓利息，免保證，即可付現」
那是每天路過都會看到的招牌。

——這有點像酒吧的名字麼。

每次看到招牌，他都這麼想。

——對了，就到那邊去借。一天三十圓利息算什麼。借兩萬圓一天只不過六十圓，便宜便宜。」

池田君這麼一想，當天下班回家時，便到「傑利」去。一間小小的辦公室，令人有偏促的感覺，不過，能夠大大方方地借到錢，還計較什麼呢？

「有沒有勞工保險卡和薪資表呢？」櫃台裡一個女辦事員問道。

「有的，我帶來了。」

「是頭一次吧？要多少？」

「想借三萬圓，一個月。」

「好的，請等一下。」

女辦事員拿着勞工保險卡和薪資表到屏風後面去，好像在查對什麼東西，傳來翻文件的聲響。

——是不是用電話簿在查對公司？」

池田君想。事實上，他們是在對照黑名單。最近有不少利用薪資抵押貸款，同時到幾個錢莊去借錢，逾期不還的顧客，也有借錢後不知去向、無從討還借款的。因此，錢莊業者，爲了防患於未然，編造不良借款客戶名單，分發給各同業。

一兩分鐘後，剛才那個女子走出來，她和顏悅色地問道：

「一個月夠麼？」

「夠了。」

「請再等一下。」

一會兒之後，她拿着一個塑膠盤，上面放着勞保卡和薪資表以及萬圓鈔票三張。