

賣橙者言

筆者曾與其他會計師朋友參加某專業團體的活動，到不同中學講述理財概念，旨在提升學生對理財的認識及培養良好的理財觀念。演講中提到精明理財四大元素：儲蓄習慣、精明消費、定期捐款，以及免墮財務陷阱。其中精明消費一項，同學們反應熱烈，特別值得在此分享。

我們向同學提了三條簡單的問題。首先是一個橙賣兩元，二十元最多可以買多少個橙？同學反應湧躍。十個當然是「標準答案」，但更多同學心領神會答案不會那麼簡單，答覆是多個，甚至是無限個。如果你鼓動如簧之舌，懂得討價還價，二十元絕對可以比十個多買許多。這就是批量購買折購（Bulk purchase discount）的應用，現在大行其道的團購就是一個很好的例子。

按消費時地調整定價

另外一道題目是，一個橙最多可以賣多少錢。三元？五元？同學們甚具創意，例如他們提議把橙榨成橙汁，或許可以賣到十幾元。我們希望引導同學思考的一點：視乎你在何時何地賣，結果可能很不相同。例如在一個著名的遊客區，價錢可以賣高很多了。如果你把橙放在高級餐廳的餐牌上，或是變成餐牌上沙律的一部分，也可以賣貴很多。這在經濟上叫做價格分歧（Price discrimination），根據每個顧客願意付出的金錢，賺取最大的回報。

一元可創造無限可能

最後一條問題是一元可以買到甚麼東西。美食節就有很多一元美食，旨在吸引人流，帶旺其他貨品的銷售。之前也有食肆推出「一蚊一隻雞」，只要有足夠的渠道獲取優惠訊息。外國甚至有政府以一元把地皮或島嶼「出售」予私人發展商，旨在刺激投資，推動地區經濟及就業。知道一元的可能是如此無可估計，同學或許會更珍惜每分每毫。

教學中簡單問題及生活例子的引入，可啟發同學思考，易於吸收所學。從而希望達到講座的目的，讓中學生養成好的人生觀及理財觀，來日可審慎理財，為日後實現人生計畫作準備。

註：小題為本報所加恒生管理學院會計學系講師 梁志堅博士