

# 理財周刊 <利潤先生開講>

## 96年10月11日 ERA Taiwan簡報資料

有一個朋友走在路上習慣邊走邊看地上，雖然他這個習慣很怪，卻令他幾乎每天都有意外之財。有時候，我們走著走著，他會突然停下來，彎下身，從地上撿起價值不同的硬幣或紙鈔。他並非特別受到上天的眷顧，相信只要像他一樣，習慣到處找錢，你我都會有同樣的好運氣。

我並不是要建議你，也開始不論走路或騎車，都要盯著地上看。而是想說明，當你想做、去做，就會找到。當個人或企業開始找尋增加收入的辦法，你就會發現：到處都是你從來沒有想過、沒有注意到的賺錢機會。

長，淨利倒是大幅增長，顯然依靠的是投資收益或營業外收入等不具備獲利連續性的商業活動。但「副業」收益的增加，有利有弊，除了說明公司主業成長並不顯著，未來成長無法確定，也可能隱藏了公司管理架構的不夠科學、管理策略不夠成熟的問題。

企業要賺錢，當是要顧好本業，以營業收入為主要獲利來源，畢竟主業收入穩步提升，是絕大多數公司業績提升的主要成因。此外，投資收益與營業外收入也可為公司帶來利潤貢獻，彰顯公司良好的綜合財務規畫和運用能力。

利潤先生開講

## 增加利潤 贏在額外收入

文·葉益成

企業談到要賺錢，往往脫離不了利潤的概念——「利潤非企業的起因，卻是企業營運績效的最終表現！」企業本身雖非為利潤，但投資企業的股東卻是！因此一家長期無法創造利潤的企業，或根本沒有獲利可能性的企業，是不可能吸引到股東願意投入資金的！而一家企業最穩固的資金來源，莫過於自身所能創造的利潤！

深諳「集團共享資源」理念的公司，第一步常是把集團裡所屬的公司員工當成主力市場和銷售對象，以員工價推銷產品和服務，介紹親友再加折扣，營業收入自是倍增成長。

企業要提升利潤，最直接的方法之一，就是增加收入。要增加收入，除了本業經營項目下所產生的收入（即營業收入）外，企業也可以透過營業外的活動來賺取額外收入。這些非常態的收入來源，雖對公司的盈餘有挹注，但因無法畫歸與本業有關的收入來源，故稱為營業外收入。

一般而言，營業外收入常指的是利息收入、租金來源、投資收益、處分資產利益、什項收入等業外所得。但營業外收入的歸屬和區分，卻與產業營收息息相關。從產業的角度來看，金融業的利息收入，不動產買賣和仲介業的租金收入，投資公司的買賣股票收入等，即為營業外收入。

看財務報表時，大家都知道，要關注營業收入增長這個指標，因為它能說明公司主業的經營情況。A上市公司淨利不足1億元，但其投資收益卻超過了1億元，這大額的營業外收入很值得我們深究。不少公司營業收入沒有什麼增

從財務獲利數字來評斷一家企業和檢驗經理人經營能力，是最簡便和快速的方法之一。不論業內或業外收入，有利潤才有其存在之意義。因此，最終利潤才是評斷一家企業績效的最佳依據！企業通不過利潤這關的檢驗，根本不具存在價值，更甯提什麼遠大夢想。

「就是要賺錢」、「企業利益至上」，即使企業是家族的，你也要把企業家的角色和個人角色完全分開，也就是分開經營者和所有者的角色；因為，企業既是為了獲利而存在，每位企業家都應該是絕對的專業經理人，為企業的獲利努力，至於其他的事都屬次要，甚至只是「說的人高興，聽的人乏味」的標語，拿來供著還差不多。須知，企業經營只有家族服務企業，沒有企業服務家族。

在全員上下重利潤下，一個企業在顧好本業外，若能增加其他額外收入，以長期累積獲利的觀點來看，就能讓企業的利潤以複利方式，達到倍增效應。愈是高度競爭的產業，同業間在本業上的獲利率愈是相似，差異性並不大，最後常是在業外收益上較高下，賺取額外收入反是優劣勝負的最後決戰點之一。

想想如何贏在額外收入吧！

（本專欄作者為中華穀業總裁暨ERA穀業國際顧問組織台灣區負責人、中華成本管控學會理事長，新書著作：《颯出利潤——企業推土機與堆高機》；www.era-tw.com，era@era-tw.com。）

印