



Expense Reduction Analysts

2012.08.14-工商時報 D4版 經營知識 <守成為盈>

守成為盈

◎文／葉益成

杜絕回扣也是降低成本

商場上在銷售或購買商品時，給予對方或者收受對方價格優惠叫折扣。折扣有利於促銷，是一種刺激買氣的操作手法；但如果在銷售或者購買商品時，在帳外暗中給予或者收受對方在價格上的優惠或賄賂金，即為回扣。

產生採購回扣的原因，常是賣方（銷售方）為推銷商品，將回扣作為一種提高競爭力的不正當手段。例如在標案中，運用回扣獲得未公開資訊，攏絡有影響力的人否決其他競爭

者，或標案的規格或要求只有支付回扣的賣方企業能達到。也有因為要獲取不正當利益，相關人員主動向銷售方索求回扣，縱使此舉會導致賣方抬高價格或品質下降也無所謂。

要降低、杜絕採購回扣，首要措施在於加強採購人員的素質教育，強化法律觀念，重視職業道德建設，增強風險防範能力。對企業所購買的產品建立供應商檔案，藉由供應商管理，避免業務人員壟斷採購資訊，從而預防採購人員和供應

商建立非正常的業務關係，此外，也要建立供應商資格審查機制與信譽等級評定機制。

最後制定員工行為守則，簽定禁止商業舞弊的協議，定期對採購員進行採購品項和經常性職位輪換。

許多企業認為，採購比業務行銷容易，人才取得較容易的錯知，使得採購人員待遇也較低。殊不知，採購工作對降低公司運營成本十分重要。

因而，企業應選派優秀人才承擔採購任務，並從利益分配



上給予激勵。企業要想杜絕暗扣行為，單靠一個機制或者個人信用是遠遠不夠，問題最核心只有一樣，就是利益。

「高薪養廉」可以使得採購工作的吸引力增加，增進採購人員對企業的忠誠，最終真正實踐成本降低。（本文作者為ERAig英國毅業企業成本國際顧問集團亞洲區總裁）