

上市公司怎么给采购回扣~如何解决采购人员“吃回扣”问题?-股识吧

一、如何跟采购谈回扣问题?我认为买卖没有长久的朋友只有长久的利益，不知道这种想法对吗？

要维持长久的合作关系，并不是靠拿回扣的原因，或许有些大单子的采购商会想要拿回扣，这也是由于这种大单子的机会很唯一，机不可失，所以给一次的回扣，结束完这一次的买卖，也不会有下一次的 cooperated，但长久的合作关系，我觉得是建立在双方的一种需要上的，因为采购商有一种长久的需要，而我们供应商又可以比其他供应商更好的满足采购商的这种需要，所以合作的双方是各取所需，这样的合作才是愉快的。

当然如果回扣也是客户的一种需求的话，我们能满足的当然还是要尽量满足。

不过我还是不建议给有长期需求的客户回扣，因为久而久之这会成为我们助长他们养成的一种习惯，这错误就是我们的了，呵呵。

我不知道你怎么看待合作的关系，与我而言，相比利益，我更看重客户的人品问题。

现在很多采购在外面替公司采购，如果说真的不吃回扣，除非是采购本身是老板，要不然真的很难相信还有采购不吃回扣的。

其实采购吃回扣这个问题很普通，似乎是每个行业里面公开的秘密，就拿我们女包工厂来说，很多同行的采购一般是老板自己，要不然就是老板的亲戚，所谓肥水不留外人田，说的就是这个理儿。

但是事情也没有非常绝对的，如果一些比较正直的采购还是可以严于律己的。

二、新人问下采购3大难题：无经验如何做采购，吃回扣防揭发，单位轮岗制

建议你深思熟虑后，再考虑自己是否适合做采购。

采购工作要求很高的职业道德。

要想成为专业的采购人员，就必须坚守职业道德底线。

三、如何解决采购人员“吃回扣”问题？

怎么解决采购人员吃回扣的问题？许多公司采取的办法往往是事与愿违：一种办法老板一支笔审批。

就是有的公司规定每一笔采购申请都要经过老板亲自审批，这一招能不能保证采购不舞弊呢？答案是否定的。

因为这样的制度使得采购员的观念马上就变了，他就不会想办法搞定供应商搞定产品而是搞定老板就成了他的第一要务，不自觉地倒向了供应商那一边。

同时老板只能让自己忙死累死还得不偿失。

另一种办法是货比三家，那么货比三家行不行呢？实际情况是货比三家也很尴尬。

货比三家的困境：某公司采购员在全国设6个传真机，分别从e68a84e8a2ade79fa5e98193313333326363366个不同的地方给公司发来报价单，实际上还是同一个供应商在报价，更何况现在网络更方便采购员做假。

邓鸿老师给出三招彻底解决采购人员吃回扣的问题，供大家参考借鉴：

第一招要让供应商明白：给采购员回扣是在自取灭亡。

因为给采购员回扣一方面公司增加了成本负担，另一方面采购员拿了回扣对所采购商品的质量问题会睁一只眼闭一只眼，使得公司的产品品质得不到保证，这样公司不但增加了运营成本，还破坏了产品质量，久而久之公司的经营就会难以为继，公司就只有破产或者老板逃跑，供应商的货款就拿不回去，最终损失最大的还是供应商自己。

第二招把公司的供应商进行分类排队，挑出最重要的几家供应商，由老板把对方公司老板请过来采取点对点亲自谈判。

谈判前先做好准备工作，把相关产品的市场价格了解清楚，如果供应商报价存在明显偏高，就请他说明原因，为什么？是品质高还是工艺先进，还是有其他优势？如果不是这些正常因素那就要考虑是否与我方采购人员有内幕交易。

注意：点对点谈判事先不通知采购人员；

并且向采购人员宣布，对其他供应商将随机采取该办法谈判，让采购员明白：公司是按照制度、模式、程序来管理的，大家要按照流程来做事情，不能搞人管人的人治办法来管理。

第三招要把公司的诚信问题当做公司利润的重要来源来经营。

诚信问题是你的一项成本还是你的利润，就看你怎么经营它！你把它当做你的利润来源经营它就是利润，否则就是你的一项重要成本，有可能是你越来越重的成本负担。

比如你对你的供应商经常开期票又延期不付，不但要被人民银行罚款，还会在供应商面前损失信誉，你的该项成本就会越来越大。

所以公司的老板要明白企业利润不是简单地按照《利润=营业额-成本》这个公式去算的，而是企业利润=营业额/成本，不是在做减法而是要做除法，尤其是在计算诚信成本的时候更是如此。

成本不但包括场地、人工、材料、折旧摊销等有形耗费，还包括时间、返工损失、

不良品损耗、公司诚信度等无形损失，如果一个产品的不良品率由2%下降到0.2%，你的材料成本能够减多少？采购成本又要减少多少，要能够准确算出来；供应商的按时交货率也是重要的成本因素。

所以要养成按时付款的良好习惯，不能把拖欠供应商的货款当成你的资金来源。否则当你的拖欠伤害到你的诚信时就是你的成本增加之时，这个度一定要把握好。同时你的良好付款习惯也会让供应商明白，他们只要按时保质保量交货，付款是没有问题的，他们也就不会采取给采购人员回扣等办法来争取付款。

四、采购怎么拿回扣

采购的回扣基本上分为，返点，利润差，过节费，不定期消费，至于怎么拿，手法千奇百怪，哈哈，不足为外人倒也

五、负责单位的采购工作，如何获取回扣，有什么好方法？

最好的办法就是跟负责采购的单位领导沟通好.每次或者每个时段必须采购多少东西，必须是个大单子人家领导重视的才会做给你回扣！一般的领导都很会做.如果不是大单子的采购的话需要跟采购单位协商好按正常价格低多少钱给你，然后要他们按正常开发票，那么被你砍低的那个差额的钱就是你的回扣了！

六、采购对于回扣如何处理

百分之10的利润。

你不敢给他5个点的回扣啊？他肯定知道利润是多少。

你大方一次，以后有什么东西他都会找你的。

交成朋友你的生意也就好了。

七、采购对于回扣如何处理

个人不太赞同前面这位仁兄的观点！不错，现在社会上绝大部分的人会认为采购都“吃”。

我在96年的时候在一个工厂做过部分材料的采购，也确实基本上每个供应商都会想给回扣，我全要求他们直接在给工厂的价格上优惠，不要私下给我！当然，有好朋友也跟我说：你吃了也是吃，不吃也是吃！但是我个人认为吃回扣有个最大的问题是：万一货物质量有一些问题，吃回扣的采购就必须帮忙想办法顶着！这也是给回扣的人的一个很主要的目的！所以，需要自己仔细拿捏！

参考文档

[下载：上市公司怎么给采购回扣.pdf](#)

[《股票涨30%需要多久》](#)

[《股票停牌多久下市》](#)

[《股票实盘一般持多久》](#)

[《股票开户一般多久到账》](#)

[下载：上市公司怎么给采购回扣.doc](#)

[更多关于《上市公司怎么给采购回扣》的文档...](#)

声明：

本文来自网络，不代表

【股识吧】立场，转载请注明出处：

<https://www.gupiaozhishiba.com/article/24140378.html>