

## 銷售管理

公司按銷售額向行銷人員給予回佣是業界慣常營運手法，藉以提升銷售量，但部分員工為賺取回佣，提供利益予生意夥伴來爭取生意，管理人員應否禁止？



### 個案

湯先生是港資內地化工原料公司的業務員。公司與業務員的合約訂明按銷售額的5%作回佣。

湯先生與一家廣東私營塑料廠採購部陳經理常有聯繫，他在公司主管不知情下，邀請陳經理一家到泰國旅遊，共開支數千元人民幣。

陳經理的塑料廠最後採購了300多萬元的化工原料，湯先生亦獲得15萬元回佣。內地檢察機關稍後接獲舉報，湯及陳均受調查並遭處分。

### 分析與建議



根據內地《刑法》規定，公司、企業和其他單位的工作人員收受或索取賄賂、非法回扣等行為，若情節嚴重或數額較大，便構成非國家工作人員受賄罪，提供利益者也可被追究對非國家工作人員行賄罪的刑責。

此外，個案中湯先生為提升銷售額，自己支付費用邀請客戶一家旅遊，其行為違背公平競爭原則和市場經濟規律，已構成內地《反不正當競爭法》中「以其他手段進行賄賂以銷售商品」的不正當競爭行為，亦可被追究刑責。

容許員工以行賄方式取得生意，只會令成本上升，並助長受賄者貪得無厭，因此管理人員必須加強內部監管，制訂嚴謹紀律守則，要求員工切勿以行賄手法爭取生意，並把政策清楚通告所有生意夥伴。

# 跨境營商常見問題



**問：在內地營商，若生意夥伴要求資助到外地考察並提供零用錢，港商應怎樣處理？**

答：港商在制訂合作條件或者合約時，可考慮把與投資有關的利益，包括給內地合作夥伴到外地考察的資助和零用錢等，清楚列明於合約內。所有與內地有關的合約，應遵照當地法律規定訂立，倘發生問題營商者亦可獲保障。

【資料來源：廉署及廣東省人民檢察院合編《「守法誠信」粵港中小企業防貪指引》。查詢可電2826-3288香港商業道德發展中心。】



香港商業道德發展中心  
Hong Kong Business Ethics Development Centre