

老板的委屈：员工搞钱怎么办？PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/289/2021_2022__E8_80_81_E6_9D_BF_E7_9A_84_E5_c123_289042.htm 有个地方有钱搞，搞了不犯法，你搞不搞，如果你想搞，就别怪人家搞你的钱搞。重要的是你怎么样做人家搞不到！搞钱的人无非是采购和业务，采购就是吃回扣，业务一般就是费用戴帽子、货款多收少报。先讲采购，我倒有个现成的办法，你先自己找好供应商，然后叫采购员叫货，时间长了，采购自然想换厂商来吃回扣，一定会找出种种理由，最好的理由一定是价格便宜，你可以通过认证严格来进行控制，便宜货你当然要啦！不要太计较采购吃了回扣。到了一段时间，你再找个供应商（可以有原来的），再报个低价，最好能够供货，那采购和供应商由于分赃不匀会产生意见，当然，有了意见，你自己就知道怎么办了！哈哈！再说业务，费用问题很简单，你下指标到部门，每个月只能有多少费用开支，最好有个节约开支计划，把压力转移到部门，部门负责人一定会帮你把好关的，报销单到了你这里，最好不要打回，即使出了问题，也只能告诉部门负责人，让他以后注意！这样一来，即使戴帽子，也是非常有限的！货款多收少报的问题，一般的漏洞就是回扣这个洞，因为那是暗箱操作的，做老板的也没办法或许不好意思调查，有个经验值得学习，公司可以统一管理，象发工资一样，每个月由公司财务直接打款的对方负责人的帐号上，这不就好了吗？有的现金交易的，回扣也是现金给的，公司最好有个最低收入价格，其他卖的高的，采取的办法可以是公司和业务员各50%的办法，如果这个业务员还想

贪，看来你再留他就一点意思也没有了，还不如让这种人给人家去修理算了，你就不要用了，当然不要去得罪他，小心说你坏话”。 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com