

文／葉子久 同仁醫院心臟內科主任

回扣文化在台灣

「小費，不必。」「小費，下等階級才收。」
「小費，你太瞧不起人啦！行規是10%回扣，給這麼少，要唬誰？」

自遠古有貿易行為以來，如何確立一個販售者及購買者均滿意的計算貨價的公式，是每個文化均要面對的課題。

以進價加成出售，是最簡單好計算的。加幾成？當然就看售價成本與供求關係而訂定啦！如果當地的需求孔急，一個N95口罩賣100倍成本價都有人要。如果要花費大筆銀子作公關、打廣告，這筆管銷費用當然得由貨價來攤列。

時至今日，在都市綿密的分工體系中，每一個人既是販售者也是購買者。古老的進價加成出售制度，轉變成回扣制度。任何可以計價的物件或勞務服務，只要經過一個人轉手或媒介，就得加幾成回扣。很好計算吧！

因此，鄉間1斤1元的菜蔬，運到消費者手中，居然漲價到30元。在某種觀點來說，這也是一個合理的制度。

然而，回扣文化的確在現代社會中造成不公平。回扣文化講求業績。業績越高，所能拿到的回扣越多。換言之，一切工作衡量的尺度都以量來計算。一位油漆工，如果以量計酬，漆出來的牆面，必然只是能看而已。一位裁縫，如果以量計酬，縫製出來的衣物，必定與工廠大量製造的沒差別。一位汽車師父，一定費盡口舌叫客戶更換零件，因為只有如此，才會有業績。一位醫師，若要對的起自己老婆孩子，只好猛開檢驗單及昂貴進口藥品。因為只有如此，才會有業績。眾多銀行業，大門一開，錢進錢出，沒做事就可以掙手續費。搞到最近，人頭戶滿天飛，這合理嗎？各個民間果菜市場，大門一開，菜進菜出，沒做事就可以掙手續費。消費者採買食物，農藥、防腐劑、漂白水、增豔色素全一起下了肚，這合理嗎？回扣文化沒有配套以品質監督的方法，必然日久生懶病。

理想主義者，認為在分工的社會，你回扣

我、我回扣你，多麻煩。乾脆施行共產主義，大家都為國家做事，領同一份薪水，不就得了。事實上，蘇俄共產制度已然破產。而現存大陸的一黨專政，行政大員，天天公款筵席，假日有專用避暑別莊，家中也分配奶媽司機。這種待遇，高幹人人皆然。這種制度也不符現代社會正義。

幾天前找朋友介紹一位工程技師施做工務。估價單送來，奇怪？施工材料也沒有更好，就是要比市面上的行情高上一成。理論半天，只能說他的技術高人一等，要價較高。事後，朋友退我佣金一成，我才知道原來中間人介紹工作，行規上必須付佣。中間人可以不收佣，禮貌上你一定得給，否則下次可能不介紹工作給你。這樣的商場文化，就會衍生出一些對應法則。就施工單位而言，為了付佣金，必須抬高售價。若是比價投標的工程，就必需偷工把回扣損失補回來。

就招工的消費者而言，避免多付不必要的回扣之應對法則是：盡量不要找人介紹招工。經常親自到處去觀摩別的施工現場，就地與工程人員對談，決定工程品質是否優良，再確定洽談訂約的主要工程師。盡量避免業務及促銷人員，就可以免付佣金。

拉法葉艦佣金回扣鬧的滿城風雨。其實國際商務慣例，佣金回扣難免。只是退佣的流向不清，有可能流到公務人員的口袋，才是重大貪瀆問題。要嚴格防止公務人員貪圖退佣，可以施行以下惡法：國家基礎建設，使用最落後工法，絕不以價格、資格、或技術綁標。土木硬體建設定期百中抽五，全面拆掉檢視是否偷工減料。百年先進的國家建設項目，政府招標人員，高薪聘請國際頂級工程大師，直接與最好的外國公司議價，排除中間商招標議價。以上三法，現今政府體制，是絕對做不到的。看來，我們只好去適應佣金回扣制度，甚至應該在大學中專開一門學科來研究才是。