



D1

Przestroga dla pазernych

MARIOLA ŚWIEBODA



OPIS PRZYPADKU

Pan Grzegorz prowadził od 20 lat w Świdnicy sklep kosmetyczno-chemiczny pod nazwą firma handlowo-usługowa „Kosma”. Sklep prosperował dobrze, ale borykał się z problemami finansowymi, niedoborem klientów, zbyt słabą rotacją towaru. Nie było pieniędzy na premie, podwyżki, wieczne niedobory budziły ogólne niezadowolenie wśród pracowników oraz klientów. Właściciel zatrudniał trzy pracownice, z których jedna była bardziej zaangażowana w pracę niż sam właściciel i wykonywała obowiązki kierownicze za niewielką pensję 1200 zł. Pewne decyzje podejmował sam właściciel i do niego należało ostatnie słowo, szczególnie przy rozdysonowrywaniu gotówki. Pozostałe pracownice zarabiały po 1000 zł i również nie były z tego faktu w pełni zadowolone. Trudna sytuacja i pesymizm właściciela wkładał się w przysłowiowy każdy kąt sklepu.

Pewnego dnia przyszedł nietypowy klient. Do chodzącego po sklepie szefa podszedł pan, mówiąc:

- Dzień dobry, nazywam się Janusz i reprezentuję firmę wielobranżową „Sz”.
- Dzień dobry, w czym mogę panu pomóc?
- Działamy od kilku lat i aktualnie mamy do zaoferowania pojemniki na lody. To najlepiej sprzedający się teraz produkt. Zważywszy, iż nadchodzi zapowiadane, upalne lato, warto przed sezonem mieć w swym asortymencie coś co przyniesie ulgę, ukoji pragnienie, ostudzi i służy do wielokrotnego użytku.
- Wie pan co, ale my nie prowadzimy tego typu produktów. Chyba nie skorzystamy z pańskiej oferty – odpowiedział właściciel.
- Nie chcę nakłaniać, ale myślę, że to bardzo dobry punkt, a pojemniczki doskonale sprzedają się przy foliowych torebkach do lodu, które zapewne państwo posiadają w swojej bogatej ofercie.
- To prawda, posiadamy, ale czy ja wiem...

A jaka jest cena pojemników?

- Kosztują 9,90 zł brutto.
- Oj, wysoka.

W trakcie rozmowy szefa z oferującym, który przedstawił funkcjonalność i zalety pojemniczków, wtrącił się do rozmowy inny klient:

- Przepraszam, mam pytanie. Czy mógłbym zakupić u pana te pojemniki? Przysłuchuję się i stwierdzam, że byłyby idealne na moje potrzeby. Właśnie tego potrzebuję!

Pan oferujący pojemniczki z poważną i odpychającą miną odpowiedział:

- Ale czy pan prowadzi działalność? Ja prowadzę jedynie sprzedaż hurtową.
- Niestety nie, ale bardzo mi zależy. Może zrobi pan wyjątek.
- Nie proszę pana, nie zrobię.
- W takim razie w jaki sposób mógłbym je kupić? Może pan, szefie, zakupiłby ich trochę, narzucił marżę, a wtedy ja odkupię je od pana. Cena nie gra roli, potrzebuję ich i nie mam czasu na dalsze poszukiwania takiego produktu.

Pan Grzegorz po chwili zastanowienia stwierdził:

- Czemu nie, skoro od razu jest klient, zakupię je. A jaką ilość pan potrzebuje?
- Ponad 200 szt., chwileczkę niech pomyślę... 210 szt.

Pan oferujący pojemniki wtrącił:

- Pojemniki pakowane są po 60 szt., więc byłyby cztery kartony, czyli 240 szt.

Pan Grzegorz lekko rozzarowany:

- Hm, zostałyby ich troszkę. No ale skoro sezon przed nami, to sprzedamy i pozostałe 30 szt. W takim razie niech pan przyniesie kartony.



D1

Przestroga dla pazernych

MARIOLA ŚWIEBODA



OPIS PRZYPADKU

Klient zniecierpliwiony, ale bardzo zadowolony zapytał:

– Długo to potrwa? Muszę iść po gotówkę, co zajmie mi około 20 minut.

Pan Grzegorz na to:

– Proszę spokojnie iść po pieniądze, a my zatratwimy swoje.

Klient wybiegł czym prędzej, a w tym czasie pan oferujący pojemniki już przynosił pudła z towarami. Był poważny, sprawiał wrażenie rzetelnego handlowca. Wszedł na zaplecze sklepu i rozpoczął wypisywanie faktury. Firmowa pieczęć, zwinność i poprawność wypisywania dokumentów nie budziły żadnych zastrzeżeń. Stwierdził po pewnym czasie:

– Gratuluję zakupu i klienta od razu. Życzyłbym każdemu i sobie takich okazji.

– Proszę fakturę na kwotę 2376 zł.

Pan Grzegorz zmarkotniał, bo rzadko decydował się na zakupy gotówkowe. Miał też niepewną minę, bo dopiero podczas wręczania pieniędzy zaczęło do niego docierać coś, czego sam jeszcze nie rozumiał. Pan oferujący pojemniki szybko zainkasował gotówkę, mówiąc:

– Dziękuję bardzo, polecam się na przyszłość. Tu ma pan mój numer telefonu. W razie potrzeby proszę o kontakt. Jeszcze raz do widzenia i miłego dnia.

Pan Grzegorz z niepewną miną, odparł:

– Do widzenia.

Rozpoczęło się oczekiwanie na klienta, który niebawem miał się pojawić.

Minęło dziesięć minut, dwadzieścia, pół godziny,

a klient nie przychodził. Pan Grzegorz stracił zupełnie nadzieję na powrót „super klienta”. Powoli zaczęło do niego docierać to, co przeczuwał już pod koniec zawierania transakcji. Zrozumiał, że klient się nie pojawi i że po prostu został oszukany. Oczywiście firmowy telefon pana oferującego pojemniki nie odpowiadał.

Szef pocieszał się jeszcze, że ma do dyspozycji towar, ale niestety prawdziwa wartość produktu wynosiła zaledwie 1/10 zapłaconej kwoty.

Cały podstęp polegał na tym, że panowie byli współnikami, w nie do końca uczciwych interesach, i w sprytny sposób oszukali chcącego szybko zarobić właściciela.

Pan Grzegorz, który nigdy nie dysponował gotówką, brał oferowane produkty na terminy płatności dwu-, trzytygodniowe. W opisanym przypadku wyłożył od razu kwotę, jakiej wymagał oferent. Zachłanność i chęć zysku uwidoczniła również możliwości właściciela sklepu. Ta zawstydzająca go sytuacja nie odbiła się na funkcjonowaniu sklepu w żadnym stopniu. Nie spowodowała jeszcze większych narzekania ze strony właściciela. Wręcz przeciwnie, zamilkł i mimo uszczuplonego budżetu sklepu nie obciążał tym pracowników.

Ta historia jest ostrzeżeniem przed tego typu oszustami, którzy w sprytny sposób – posługując się fałszywymi pieczętkami i wystawiając fikcyjne faktury – chcą wyłudzić pieniądze. Jest również nauczka dla właścicieli firm, osób decydujących o transakcjach gotówkowych, aby nie dali się zwieść łatwym korzyściom, bo o takie bardzo trudno.



D1

Przestroga dla pazernych

MARIOLA ŚWIEBODA



PROBLEMY DO DYSKUSJI

1. Na czym polegała przysłowiowa „pazerność” głównego bohatera tego opowiadania?
2. Czy przeprowadzając transakcje gotówkowe, należy podchodzić do nich z dużą ostrożnością?
3. Czy przykre doświadczenie właściciela mogło go czegoś nauczyć?

© Stowarzyszenie Księgowych w Polsce

Autorskie prawa zastrzeżone

Odwoływanie się do tekstu dylematu w celu promowania zasad zawodowej etyki w rachunkowości na różnych forach dyskusyjnych oraz do celów edukacyjnych wymaga podania źródła: „autor, tytuł, Bank Dylematów Etycznych, Dylemat nr, Komisja Etyki, Stowarzyszenie Księgowych w Polsce, www.skwp.pl [data pobrania tekstu]”.

<https://skwp.pl/stowarzyszenie/etyka-zawodowa/bank-dylematow-etycznych/>