



## Prípadová štúdia

### Percentá.

Firma zaoberajúca sa informačnými technológiami je na trhu veľmi úspešná. Mária K. je riaditeľkou a má na starosti aj zaškoľovanie väčšiny klientov. Peter N. sa zaoberá plánovaním a podnikovými vzťahmi. Tomáš S. je zodpovedný za nakupovanie, skladovanie a inštaláciu systémov. Andrej B. sa stará o marketing a predaj. Títo štyria vedúci pracovníci tvoria vedenie podniku.

Firma úspešne predáva svoje produkty vládnym agentúram a podnik prenikol aj na medzinárodný trh.

Peter N. pripravuje prístup na trh v Južnej Amerike. Andrej pracuje na marketingovom pláne a chystá sa pripraviť ponuky pre veľký vládny kontrakt. Chce najatť miestneho sprostredkovateľa obchodu, ktorý má vynikajúce pracovné výsledky aj povesť. Konkurentom firmy v tomto projekte je jedna zahraničná spoločnosť, ktorá má už v tejto oblasti dlhodobý záväzok a má dobré styky s miestnym vládnym nákupcom. Andrej B. cíti, že taký sprostredkovateľ je veľmi dôležitý, ak chce firma byť v tomto pokuse úspešná.

Ale sprostredkovateľ žiada 5% príplatok ku svojej bežnej taxy za poskytnuté služby. Táto požiadavka nie je neobvyklá, ale štandard sú 3%. Sprostredkovateľ trvá na tom, že tento projekt vyžaduje viac ako obvyklú prácu, obzvlášť, keď súťaž závisí do takej miery na miestnej vláde.

V priebehu rozhovoru s Andrejom B. sprostredkovateľ naznačí, že tie percentá navyše by mohli mať vplyv na priaznivý výsledok. Podozrenie Andreja sa zväčšilo. Chce sprostredkovateľ podplatiť nákupcu? Kúpiť konkurenčné informácie? Podplatiť niekoho vo vláde, aby nákupcu pritlačil? Všetky tri varianty porušujú smernice platné v podniku a etický kódex tohto podniku. Na druhej strane neexistuje žiadny dôkaz, nech už sprostredkovateľ urobí čokoľvek.

Andrejov priateľ, ktorý mal s danou krajinou v Južnej Amerike dlhšie skúsenosti, ho presvedča, aby podmienky rozhodne prijal. Snaží sa zmierniť Andrejove obavy uistením, že dodatočné vyšetrenie by nedokázalo žiadne platby, ktoré by neboli oprávnené.

Andrej o tejto záležitosti informuje ostatných členov manažmentu.





**Otázky:**

1. Čo by vedenie malo Andrejovi odporučiť?
2. Uveďte všetky možné výhody a nevýhody daného rozhodnutia, ktoré by Andrejovi vedenie odporučilo?
3. Aké dôsledky by mohlo mať toto rozhodnutie firmy do budúcnosti? Koho všetkého by sa dotýkalo?
4. Aké ďalšie informácie by bolo treba, aby bolo možné sa rozhodnúť v tomto prípade inak?
5. Akým etickým kódexom sa firma riadi? (Navrhnite aspoň 5 bodov, ktoré by mohol etický kódex spoločnosti obsahovať a to na základe vami doporučeného rozhodnutia.)

