

قائمة الأسئلة الشائعة المتعلقة بأوضاع التعرض للفساد

تمت صياغة قائمة الأسئلة الشائعة (FAQ) في إطار تنفيذ مدونة السلوك "لمكافحة الفساد واستغلال النفوذ".

وتهدف هذه القائمة إلى توضيح حالات التعرض للفساد واستغلال النفوذ.

لا يمكن أن توضح قائمة الأسئلة الشائعة هذه جميع الحالات. فهي ليست قائمة شاملة بالحالات التي يمكن مواجهتها فيما يتعلق بالفساد أو استغلال النفوذ. وإذا لم تقدم لكم لائحة الأسئلة الشائعة كل الإجابات المتوقعة، يمكنكم الاتصال بمديركم المباشر أو مدير مواردكم البشرية المحلي.

أ - الهدايا والتسليية

تعتبر الهدايا والتسليية وسيلة لتعزيز العلاقات الجيدة، ولكن يمكن اعتبارها وسيلة للتأثير على القرار لفائدة شركة أو شخص.

الوضع رقم 1

سؤال: أنا مشتر أعمل لحساب مجموعة ليزي وتتطلب مني طبيعة عملي الحفاظ على العلاقات مع العديد من الموردين. إن مفاوضات نهاية العام على الأبواب، ومن المحتمل أن تتم دعوتي من قبل موردي: في أي شروط يمكنني قبول تلك الدعوات؟

جواب: يُسمح بالدعوات التي تخص المفاوضات التعاقدية ما دامت تستوفي الشروط التالية:

- يجب أن يكون المورد حاضرا أثناء الدعوة ،
- يجب ألا تكون الدعوة مفرطة أو غير عادية بطبيعتها ،
- يجب ألا يؤثر مكان أو مبلغ الدعوة في عملية اتخاذ قراركم.

الوضع رقم 2

سؤال: أنا مشتر. تعود موردي على تقديم الهدايا لي في إطار علاقتنا التجارية: وعلى سبيل المثال، أتلقي في نهاية كل سنة علبة شوكولاتة. هل يمكنني قبول هذا النوع من الهدايا؟

جواب: نعم، ولكن تحت شروط معينة. إذا لم تكن الهدية ترويجية، تصبح ملكا لشركة ليزي، ولذلك ينبغي تقديم الهدية إلى مديركم المباشر الذي سيوزعها على جميع المستخدمين أو يتبع القواعد التي تضعها المديرية.

الوضع رقم 3

سؤال: كنت مدعوا لحضور ندوة تم خلالها تنظيم قرعة في نهاية الندوة. وفزت بالقرعة وكانت الهدية المقدمة ساعة. هل يمكنني قبول هذا النوع من الهدايا؟

جواب: لا، هذه الهدية ليست هدية ترويجية ذات قيمة معقولة، ولا يمكنكم قبولها. يجب عليكم رفض الهدية وشرح أن ذلك لا يتماشى مع التعليمات التي وضعتها شركتكم.

الوضع رقم 4

سؤال: أنا مدير تجاري أعمل لحساب قسم بمجموعة ليزي. ونود هذه السنة، لإقناع زبائننا، تقديم المزيد من الهدايا الشخصية. إلى أي مدى يمكننا القيام بذلك؟

جواب: من المستحسن إتباع المسطرة الداخلية لسياسة الهدايا/الهدايا. والسقف المسموح لكل موقع هو 1.000 أورو/سنة، وإذا تجاوز المبلغ هذا الحد، يجب تقديم حساب النفقات للمصادقة عليه من قبل الإدارة العامة.

❖ إذا كان من الصعب على أحدكم الحكم على ما إذا كانت الهدية أو الدعوة في حدود الممارسة التجارية المعقولة، فينبغي أن تسألوا أنفسكم الأسئلة التالية:

- هل ترتبط الهدية أو الدعوة مباشرة بنشاطنا؟
- هل يمكن أن نقول، دون أي حرج، أننا تلقينا أو قدمنا هدية؟
- هل سنشعر بأننا مضطرون لتقديم خدمات مقابل هذه الهدية؟

ب - التبرعات/الهدايا

عادة ما تكون التبرعات أو الهدايا مقدمة لغرض محدد مثل البحث والتدريب لأغراض خيرية أو إنسانية بالإضافة إلى الأغراض السياسية.

الوضع رقم 1

سؤال: أنا مدير المشتريات بقسم تابع لمجموعة ليزي. أشارك في المفاوضات المتعلقة بطلب عروض مع المنتخبين المحليين في إطار شراء أرض لبناء مصنع في فرنسا. وفي الوقت نفسه، أخبرني أحد مساعدي أن أحد المنتخبين الذين يعرفهم سأله ما إذا يمكن لشركة ليزي التبرع لجمعية خيرية تساعد الفقراء في المنطقة. هل يمكننا التبرع؟

جواب: من الممكن تقديم هذا التبرع في الظروف التالية:

- لا يجب أن يكون الممثل المنتخب الذي سأل عما إذا كان بإمكان شركة ليزي القيام بهذا التبرع صانع القرار لاختيار الشركة التي يمكنها شراء الأرض.
- يجب أن يحترم هذه التبرعات والهدايا قواعد الموافقة التي تحددها المسطرة الداخلية الخاصة بسياسة الهدايا/الهدايا.

ج - أداءات التسهيل

الوضع رقم 1

سؤال: أعمل في السوق الصيني كمندوب تجاري، وأواجه أحياناً مواقف غامضة تتعلق بالعادات المحلية. ما هو السلوك الذي يجب علي تبنيه؟

جواب: السلوك الذي يجب تبنيه هو ذلك المرتبط بالقانون الأكثر تقييداً. فالعرف المحلي لا يتماشى بالضرورة مع القانون بشكل عام. ومن المهم احترام مدونة السلوك الخاصة بشركة ليزي. وإذا كانت التشريعات المحلية أكثر تقييداً، فسيتم تطبيق التشريع المحلي. وعليه، يحظر العرف المحلي من حيث المبدأ.

د - تضارب المصالح

تتمثل حالة تضارب المصالح، وهي وضعية شبيهة بفعل الفساد أو استغلال النفوذ، في عدة حالات.

الوضع رقم 1

سؤال: أنا أجبر بشركة ليزي ولدي مساهمة مالية في شركة أخرى غير ليزي. هل يمكنني إقامة علاقات تجارية بين هذه الشركة و ليزي؟

جواب: بالتأكيد لا، لأن هذا يمكن أن يؤدي إلى ظاهرة التحيز. وفي المقابل، يمكنكم ربط الشركة التي تمتلكون فيها مساهمة مالية بمجموعة ليزي إذا لم يكن لديكم أي تأثير في قرارات العلاقة التي قد تنشأ بين الشركتين. كما سيطلب منكم، وفقاً للإجراءات الداخلية، أن ترسلوا إلى المديرية القانونية، العناصر التي تسمح بالتحقق من أن مساهمتكم المالية في الشركة لا يمكن أن تتسبب في حدوث تضارب في المصالح.

الوضع رقم 2

سؤال: أريد العمل مع شركة أخرى غير ليزي، هل لدي الحق؟

جواب: بناء على القانون والأحكام التعاقدية وعقد العمل، يمكنكم العمل في شركة أخرى بشروط معينة:

- احترام التزام الولاء: بمعنى أنه لا يمكنكم ممارسة أي نشاط يمكن أن يتنافس مع شركة ليزي أو يجعلكم في وضعية تضارب في المصالح،
- ليس لديكم بند محدد في عقد العمل الخاص بكم لا يسمح بتراكم الوظائف،
- احترام الحد الأقصى لساعات العمل القانونية. ويجب احترام هذه الفترات، مهما كان عدد أرباب العمل ومدة عمل كل عقد،
- عدم استخدام المزايا المادية وغير المادية لشركة ليزي لأداء وظيفتكم داخل الشركة الخارجية،
- تبليغ مديركم المباشر ومدير مواردكم البشرية.

الوضع رقم 3

سؤال: هل يحق لي تعيين عضو من عائلتي أو أصدقائي؟

جواب: لا، ليس لديكم الحق إذا كنتم صاحب القرار الوحيد في التعيين. من ناحية أخرى، يمكنكم أن توصوا قريبكم أو صديقكم بارسال ترشحه إلى مصلحة الموارد البشرية الخاصة بشركة تابعة لمجموعة ليزي. ومن المهم ألا يكون لكم أي تأثير على قرار تعيين أحد أقربائكم أو أصدقائكم بمجموعة ليزي.

الوضع رقم 4

سؤال: يعمل أحد أصدقائي بشركة يمكن أن تكون شريكة لمجموعة ليزي. هل يحق لي الاحتفاظ بعلاقة عمل مع شركته من خلاله؟

جواب: لا، لا يمكن أن تكون لديكم علاقة عمل مباشرة مع أحد أصدقائكم: من المهم أن لا تكونوا صاحب القرار الوحيد في حالة وجود علاقة عمل.

الوضع رقم 5

سؤال: أحد أفراد عائلتي أو أحد أصدقائي يعمل لدى شركة منافسة: إلى أي حد يمكنني إخباره بشأن أعمال ليزي؟

جواب: من المهم أن تتذكروا أنه يجب عليك عدم الإفصاح عن أي معلومات سرية لأحد أقرانكم أو أصدقائكم يعمل لدى شركة منافسة.

هاء - العلاقات التجارية

الوضع رقم 1

سؤال: يجب علي الذهاب في رحلة عمل إلى الهند. كما يجب علي البحث عن زبناء جدد عبر وكيل بعمولة. ويقدم لي هذا الوكيل خدماته مقابل دفع عمولات. كيف يجب أن أتصرف معه؟

جواب: من الممكن التعامل مع وكيل بعمولة محلي. وتتمثل شروط العمل مع هذا النوع من الوسطاء في القيام، وفقاً للإجراءات الداخلية لشركة ليزي، بصياغة عقد موقع من قبل الطرفين يحدد شروط العمولة.

الوضع رقم 2

سؤال: لدينا الفرصة لعبور منتجاتنا بشكل استثنائي لبيعها في السوق السويسرية. وتطلب الجمارك منا دفع رسوم التخليص الجمركي: هل يمكنني سداد مبلغ نقدي مقابل التخليص الجمركي؟

جواب: لا، لأن الدفع نقدا لا يسمح بتتبع موثوق لتدفق الخدمة. وفي إطار أنشطتكم المهنية ولعبور المنتجات التي تسوقها شركة ليزي، من المهم إتباع القواعد المحاسبية من أجل دفع خدمة: وفي هذه الحالة، يجب على الجمارك تسليم فاتورة تخليص جمركي للشركة. كما يجب أن تنص الفاتورة على العناصر الأساسية التي تشكل فاتورة خدمة ما، مع إرفاق وثائق العبور بها للحفاظ على إمكانية تتبع التدفق المادي للبضائع. ويجب على الجمارك إرسال الفاتورة بعد ذلك. وستتم معالجة الفاتورة من قبل قسم المحاسبة الذي سيسجل الفاتورة وفقاً لإجراءات المحاسبة وسيقوم بسدادها وفقاً للشروط المحددة رسمياً في الفاتورة.