

Lista FAQ w sytuacji zaistnienia ryzyka korupcji

Lista najczęściej zadawanych pytań (FAQ) została opracowana w ramach wdrażania kodeksu "przeciwdziałania korupcji i postępowania w przypadku handlu wpływami". Ma na celu zobrazowanie sytuacji obciążonych ryzykiem w zakresie korupcji i handlu wpływami. Poniższa lista nie wyczerpuje wszystkich przypadków. Mogą pojawić się sytuacje, które nie zostały tu wymienione, a w których może zaistnieć ryzyko przekupstwa lub handel wpływami. Jeśli FAQ nie przynosi oczekiwanych odpowiedzi, możesz skontaktować się ze swoim bezpośrednim przełożonym lub lokalnym menedżerem ds. zasobów ludzkich.

A – Prezenty i usługi

Generalnie prezenty i usługi są jednym z najskuteczniejszych kanałów budowania dobrych relacji, jednak mogą być postrzegane jako sposób wpływania na decyzję, faworyzowanie firmy lub osoby.

Sytuacja nr 1

Pytanie: Jestem odpowiedzialny za zakupy na rzecz Grupy LISI : w ramach pracy muszę utrzymywać relacje z kilkoma dostawcami. Wielkimi krokami zbliża się termin negocjacji umownych na koniec roku i prawdopodobnie otrzymam zaproszenia od moich dostawców. Na jakich warunkach mogę się zgodzić?

Odpowiedź : Zaproszenia w ramach negocjacji umownych są dozwolone o ile przestrzegane są następujące warunki:

- dostawca musi być obecny na lunchu,
- spotkanie nie może mieć charakteru przesadnego lub nietypowego,
- miejsce lub wartość przyjętego zaproszenia nie mogą wpływać na proces decyzyjny.

Sytuacja nr2

Pytanie : Jestem odpowiedzialny za zakupy dla organizacji. Dostawcy mają zwyczaj oferowania mi prezentów w ramach naszych relacji biznesowych: na przykład otrzymuję czekoladki na koniec każdego roku. Czy mogę przyjąć ten rodzaj prezentu?

Odpowiedź: TAK, ale pod pewnymi warunkami. Prezent nie będący upominkiem promocyjnym, stanowi własność LISI: właściwe byłoby przekazanie tego podarunku przełożonym, którzy zapewniłyby jego sprawiedliwy podział wśród całego personelu i przestrzeganie zasad ustalonych w tej sprawie przez Zarząd.

Sytuacja nr 3

Pytanie: Zostałem zaproszony na seminarium, na zakończenie którego zorganizowano losowanie. Okazało się, że wygrałem nagrodę, którą był zegarek. Czy mogę przyjąć ten rodzaj prezentu?

Odpowiedź : NIE, prezent o którym mowa nie jest upominkiem promocyjnym o rozsądnej wartości, wobec czego nie może zostać przyjęty. Należy odmówić przyjęcia prezentu, wyjaśniając, że nie jest to zgodne z kierunkiem działania organizacji.

Sytuacja nr 4

Pytanie : Jestem dyrektorem handlowym jednego z oddziałów Grupy LISI. W tym roku postanowiliśmy zaimponować naszym klientom, oferując im bardziej spersonalizowane prezenty. Jak daleko możemy się w tej sprawie posunąć?

Odpowiedź : Zaleca się postępować zgodnie z wewnętrzną procedurą dotyczącą zasad związanych z prezentami / darowiznami. Próg kosztów dozwolony dla obszaru wynosi 1000 EUR / rok, a jeżeli kwota przekroczy ten limit, koszt musi podlegać walidacji na poziomie Zarządu Generalnego.

- ❓ W przypadkach, w których trudno jest ocenić, czy prezent lub zaproszenie mieszczą się w granicach rozsądnej polityki handlowej, należy zadać sobie następujące pytania :
- czy są one bezpośrednio związane z wykonywaniem naszej działalności?
 - czy mógłbym bez uczucia wstydu powiedzieć, że otrzymałem lub przekazałem prezent?
 - czy czuję się zobowiązany do odwdzięczenia się za dany prezent?

B – Darowizny/datki

Jako darowizny lub datki rozumiemy zwykle świadczenia przyznawane na określony cel, taki jak badania, szkolenia, cele charytatywne lub humanitarne, ale także polityczne.

Sytuacja nr 1

Pytanie: Jestem dyrektorem ds. Zakupów jednego z oddziałów Grupy LISI: Biorę udział w negocjacjach w związku z zaproszeniem do składania ofert z udziałem przedstawicieli lokalnych społeczności w ramach zakupu gruntów pod zakład produkcyjny we Francji. Jednocześnie jeden z moich kolegów powiedział mi, że jedna z tych osób, którą bardzo dobrze zna, zapytała go, czy LISI może przekazać darowiznę fundacji charytatywnej, pomagającej najbardziej poszkodowanym w regionie. Czy w tych warunkach możemy przekazać darowiznę?

Odpowiedź: Możliwe jest przekazanie darowizny pod następującymi warunkami:

- osoba, która zapytała o darowiznę nie powinna podejmować decyzji o wyborze firmy, która może kupić teren.
- darowizna musi mieścić się w ramach przyjętych w organizacji progów i przestrzegać zasad zatwierdzania określonych w procedurze wewnętrznej dotyczącej prezentów/darowizn.

C – Płatności wdzięcznościowe

Sytuacja nr 1

Pytanie : Działam na rynku chińskim jako handlowiec i czasami spotykam się z niejednoznacznymi sytuacjami związanymi z lokalnymi zwyczajami. Jak powinienem postępować w tego typu sytuacjach ?

Odpowiedź: Należy przyjąć taki sposób postępowania jaki związany jest z najbardziej restrykcyjnymi regulacjami. Lokalne zwyczaje zazwyczaj nie są zgodne z tym do czego zobowiązuje prawo. Ważne jest przestrzeganie Kodeksu postępowania LISI. Jeśli lokalne przepisy są bardziej restrykcyjne, wówczas obowiązuje prawo lokalne. Stosowanie miejscowych zwyczajów co do zasady jest więc zabronione.

D – Konflikt interesów

Konflikt interesów to sytuacja zbliżona do aktu łapówkarstwa lub handlu wpływami. Możemy mieć z nią do czynienia w kilku przypadkach.

Sytuacja nr 1

Pytanie: Jestem pracownikiem LISI i posiadam udziały w firmie innej niż LISI: czy mogę ustanowić relacje biznesowe między tą firmą a LISI?

Odpowiedź: Jest to absolutnie WYKLUCZONE, ponieważ może to generować zjawisko stronniczości. Z drugiej strony możliwe jest powiązanie firmy, w której posiadasz udziały z Grupą LISI, jeśli nie masz wpływu na decyzje dotyczące związków, które mogą zostać ustanowione między obiema firmami. Zgodnie z procedurami wewnętrznymi, należy zwrócić się do działu prawnego z zapytaniem czy udziały finansowe w spółce nie mogą generować ryzyko konfliktu interesów.

Sytuacja nr 2

Pytanie : Czy mam prawo pracować dodatkowo w firmie innej niż LISI?

Odpowiedź : W zależności od przepisów prawnych, postanowień umownych lub umowy o pracę możliwe jest podjęcie pracy w innej firmie pod pewnymi warunkami:

- należy pozostawać lojalnym wobec Grupy LISI: oznacza to, że nie można wykonywać działalności, która może konkurować z LISI lub znajdować się w sytuacji konfliktu interesów,
- w umowie o pracę w LISI nie została zawarta klauzula zakazująca pracy w innych miejscach,
- należy przestrzegać maksymalnych legalnych godzin pracy. Okresy te muszą być respektowane, niezależnie od liczby pracodawców i czasu trwania każdej umowy,
- zabronione jest używanie korzyści materialnych i niematerialnych LISI do wykonywania swojej funkcji w firmie zewnętrznej,
- o fakcie pracy dla innej organizacji należy poinformować dział kadr i przełożonego.

Sytuacja nr 3

Pytanie : Czy mam prawo zatrudnić członka rodziny lub przyjaciela ?

Odpowiedź : NIE, nie masz takiego prawa, jeśli jesteś w tej sprawie jedynym decydującym. Możesz zaproponować mu wysłanie aplikacji lub przekazanie jego kandydatury do działu personalnego danej

jednostki LISI. Ważne jest, abyś nie miał żadnego wpływu na decyzję o rekrutacji członka rodziny lub przyjaciela w spółkach z Grupy LISI.

Sytuacja nr 4

Pytanie : Jeden z moich przyjaciół pracuje dla spółki, która może być partnerem Grupy LISI: czy mam prawo do utrzymywania relacji biznesowych z jego spółką przez jego osobę?

Odpowiedź : NIE, nie możesz bezpośrednio utrzymywać relacji biznesowych z jednym ze swoich przyjaciół: ważne jest, abyś w przypadku podjęcia relacji biznesowych nie był jedyną osobą.

Sytuacja nr 5

Pytanie : Członek rodziny lub przyjaciel pracuje na rzecz spółki konkurencyjnej: co mogę powiedzieć mu o działalności LISI?

Odpowiedź : Należy pamiętać, że nigdy nie należy przekazywać poufnych informacji nikomu pracującemu dla konkurencyjnej spółki. Nawet jeśli jest to członek rodziny lub znajomy.

E – Relacje handlowe

Sytuacja nr 1

Pytanie: Muszę udać się w sprawach biznesowych do Indii. Muszę poszukać nowych klientów za pośrednictwem agenta. Agent proponuje mi współpracę w zamian za otrzymanie prowizji. Jak powinienem zareagować?

Odpowiedź : Jest możliwe prowadzenie interesów z lokalnym agentem. Warunkiem jest przestrzeganie wewnętrznych procedur LISI i sporządzenie pisemnej dwustronnej umowy, w której zawarte zostaną szczegóły na temat prowizji.

Sytuacja nr 2

Pytanie : Mamy wyjątkowo możliwość przekazania naszych produktów do sprzedaży na rynku szwajcarskim. Urząd celny prosi nas o uiszczenie opłaty celnej: czy mogę zapłacić gotówką za odprawę celną?

Odpowiedź : NIE, ponieważ płatność w gotówce nie pozwala na wiarygodną identyfikację przepływu środków. W ramach działalności zawodowej i tranzytu produktów wprowadzanych do obrotu przez LISI ważne jest przestrzeganie zasad rachunkowości: w tym przypadku organy celne muszą wystawić fakturę celną na spółkę LISI. Faktura musi określać istotne elementy składające się na usługę, a dodatkowo dołączone powinny być do niej dokumenty tranzytowe, aby zachować identyfikowalność fizycznego przepływu towarów. Urząd celny musi następnie wysłać fakturę. Faktura zostanie przetworzona przez dział księgowości, które zarejestrują fakturę zgodnie z procedurami księgowymi i dokonają płatności zgodnie z warunkami oficjalnie ustalonymi na fakturze.