

# Yolsuzlukla Alakalı Risk Durumlarına İlişkin Sık Sorulan Sorular Listesi

Bu Sık Sorulan Sorular (SSS) Listesi “yolsuzluk ve nüfuz ticaretini önleme” Davranış Kurallarının bir parçası olarak geliştirilmiştir. Maksadı yolsuzluk ve nüfuz ticareti bakımından riskli durumları ortaya koymaktır.

Bu SSS bütün durumları ortaya koyamaz. Yolsuzluk veya nüfuz ticareti bakımından karşılaşılabilecek muhtemel durumların tamamını kapsayan bir liste değildir. Eğer bu SSS beklediğiniz cevapları vermiyorsa hat yöneticinizle veya İnsan Kaynakları Müdürünüz ile irtibata geçebilirsiniz.

## A – Hediyeler ve Eğlence

Hediyeler ve eğlence iyi ilişkileri geliştirmenin bir yoludur, ancak, bir şirkete veya şahsa çıkar sağlayacak şekilde kararı etkileme yolu olarak da görülebilir.

### Olay n°1

**Soru:** LISI Group için bir alıcıyım. İşimin bir parçası olarak bazı tedarikçilerle ilişkilerim var. Yıl sonu pazarlıkları yaklaşıyor ve tedarikçilerim tarafından öğle yemeğine davet edileceğim. Hangi koşullar altında böyle bir daveti kabul edebilirim?

**Cevap:** Sözleşme pazarlıkları kapsamındaki davetlere aşağıdaki koşullara uygun oldukları ölçüde müsaade edilmektedir:

- Tedarikçi öğle yemeğinde bulunmak zorundadır
- Doğası itibarıyla davetin aşırı veya olağandışı olmaması gerekir
- Davetin yeri veya maliyeti sizin karar verme sürecinizi etkilememelidir.

### Olay n°2

**Soru:** Ben bir alıcıyım. Tedarikçilerim, iş ilişkilerimizin parçası olarak bana hediye sunmaya alışkın, örneğin, her yıl sonunda bana çikolata gönderirler. Bu tür bir hediyeyi kabul edebilir miyim?

**Cevap:** Evet, ancak belirli koşullar altında. Hediye promosyon ürünü olmadığından LISI'nin malı olmamaktadır: dolayısıyla bu hediyeyi derhal üstlerinize iletin, onlar da ya bütün personel ile paylaşacak veya Genel Yönetim tarafından belirlenen kuralları uygulayacaktır.

## Olay n°3

**Soru:** Sonunda bir çekiliş düzenlenen bir seminere davet edildim. Çekiliş sonunda kura bana çıktı ve sunulan hediye de bir saat. Bu tür bir hediyeyi kabul edebilir miyim?

**Cevap:** HAYIR, hediye makul değere sahip bir promosyon ürün değildir, kabul edilemez. Şirketiniz tarafından belirlenen kurallara uygun olmadığını açıklamak suretiyle hediyeyi reddetmek zorundasınız.

## Olay n°4

**Soru:** LISI Group'a bağlı bir bölümde Satış Müdürüyüm. Bu sene müşterilerimizi etkilemek için daha kişiselleştirilmiş hediyeler yapmak istiyoruz. Bu konuda ne kadar ileri gidebiliriz?

**Cevap:** Hediye/armağan politikası bakımından iç prosedürleri uygulamanız tavsiye edilmektedir. Farklı iş konumları için onaylı eşik değer yılda 1.000 avrodur ve eğer tutar bu eşik değeri geçerse masraf onay için Genel Yönetime sunulmak zorundadır.



Eğer sizce bir hediye veya davetin makul ticari uygulama limitleri içinde olup olmadığına karar vermek zor ise kendinize aşağıdaki soruları sormalısınız:

- İşimizle direkt alakalı mı?
- Utanmadan veya çekinmeden bir hediye aldığımızı veya verdiğimiz söyleyebilir miyiz?
- Bu hediyeye karşılık olarak kendimizi iyilik yapmak zorunda hissedecek miyiz?

## B – Hediyeler ve Bağışlar

Hediyeler ve bağışlar genellikle yardım veya insani maksatlar için araştırma veya eğitim veya politik maksatlar gibi belirli amaçlar için verilen menfaatlerdir.

## Olay n°1

**Soru:** LISI Grup kapsamındaki bir bölümde Satın Alma Müdürüyüm; Fransa'daki bir fabrika için arsa alımı kapsamında yerel olarak seçilmiş yetkililerle teklife davet görüşmelerine katılıyorum. Aynı zamanda, meslektaşlarımdan birisi kendisinin çok iyi tanıdığı seçilmiş görevlilerden birisinin LISI'nin bölgedeki fakir insanlara yardım eden bir yardım kuruluşuna yardım edip edemeyeceğini sorduğunu söyledi. Bağışta bulunabilir miyiz?

**Cevap:** Aşağıdaki koşullarda bu bağışın yapılması mümkündür:

- LISI'nin bu bağışı yapıp yapamayacağını soran seçilmiş görevlinin araziyi satın alacak şirketin seçiminde karar verici olmamalıdır.
- Bağış, dahili hediye/armağan politikası tarafından belirlenen eşiklere ve onay kurallarına uygun olmak zorundadır.

## C – Kolaylaştırma Ödemesi

### Olay n°1

**Soru:** Çin piyasasında satış temsilcisi olarak çalışıyorum ve bazen yerel görenekler ile alakalı olarak bazı belirsiz durumlarla karşılaşıyorum. Nasıl davranmam gerekmektedir?

**Cevap:** Uygulanacak davranış en kısıtlayıcı kanuna uygun olmalıdır. Yerel görenekler genelde kanuna uygun değildir. LISI Davranış Kurallarına uygun davranmak önemlidir. Eğer yerel yasalar daha kısıtlayıcı ise yerel yasalar uygulanacaktır. Prensip olarak yerel görenekler yasaklanmıştır.

## D – Çıkar Çatışması

Çeşitli durumlarda rüşvet veya nüfuz ticaretine benzer bir durum olan çıkar çatışması durumları ile karşılaşılabilir.

### Olay n°1

**Soru:** Ben bir LISI çalışanıyım ve LISI dışında başka bir şirketten mali çıkarım var: bu şirket ile LISI arasında iş ilişkisi kurabilir miyim?

**Cevap:** Genel olarak HAYIR, çünkü bu husus önyargılı bir duruma yol açabilir. Diğer taraftan, eğer iki şirket arasında kurulacak olan ilişkiye ilişkin kararlar üzerinde herhangi bir etkiniz yoksa sizin mali menfaatinizin bulunduğu şirket ile LISI Group'u bir araya getirmeniz mümkün olabilir. Dahili prosedürler de sizin Adli Müşavirlik bürosuna bir şirkette sahip olunun mali çıkarların bir çıkar çatışmasına yol açmayacağını kontrol etmesine yardımcı olacak bilgileri vermenizi gerektirmektedir.

### Olay n°2

**Soru:** LISI dışında başka bir şirkette çalışmak istiyorum, böyle bir hakkım var mı?

**Cevap:** Kanuna, sözleşme yükümlülüklerine veya iş sözleşmesine bağlı olarak belirli koşullar altında başka bir şirkette çalışmak mümkündür:

- Sadakat yükümlülüğüne uymak zorundasınız, yani, LISI'ye rakip olabilecek veya LISI için çıkar çatışmasına yol açabilecek bir faaliyette bulunamazsınız.
- İş Sözleşmenizde birden fazla işte birden çalışmanızı engelleyen bir hüküm veya madde olmaması gerekmektedir.
- Azami yasal çalışma saatlerine uymak zorundasınız. İşveren sayısına ve her bir iş sözleşmesinde belirtilen çalışma saatlerine bakılmaksızın bu çalışma saatlerine uyulması zorunludur.
- LISI tarafından size sunulan taşınabilir veya taşınmaz faydaları LISI dışındaki başka bir şirket kapsamındaki görevlerinizi yerine getirmede kullanmamalısınız.
- Hat yöneticinizi ve İnsan Kaynakları yöneticinizi bilgilendirmek zorundasınız.

### Olay n°3

**Soru:** Bir aile üyesini veya bir arkadaşımı işe alma hakkım var mı?

**Cevap:** HAYIR, eğer tek karar verici siz iseniz bunu yapmaya hakkınız yok. Diğer taraftan, böyle şahısların başvurularını herhangi bir LISI kurumunun insan kaynakları bölümüne göndermesini veya buralara başvurularını tavsiye edebilirsiniz. Bir aile üyesinin veya arkadaşınızın LISI Grup kapsamında işe alınması kararı üzerinden hiçbir etkinizin olmaması önemlidir.

## Olay n°4

Soru: Arkadaşlarımdan birisi LISI Grup'a ortak olabilecek bir şirkette çalışıyor; bu arkadaşım vasıtasıyla çalıştığı şirket ile iş ilişkisi sürdürmeye hakkım var mı yok mu?

Cevap: HAYIR yok, bir arkadaşınız vasıtasıyla bir iş ilişkisini direkt olarak sürdürmezsiniz: buradaki önemli bir kural iş kararlarının alınmasında sizin tek karar verici konumunda olmamanızdır.

## Olay n°5

Soru: Bir aile üyesi veya arkadaşım rakip bir şirkette çalışıyor; LISI'ın işi hakkında onunda ne ölçüde bilgi paylaşabilirim?

Cevap: Rakip bir şirket için çalışan aile üyesine veya arkadaşınıza asla gizli bilgiyi ifşa etmemeniz gerektiğini hatırlamak önemlidir.

## E – İş İlişkileri

### Olay n°1

Soru: İş için Hindistan'a gitmek zorundayım. Bir komisyoncu acente vasıtasıyla yeni müşteriler bulmalıyım. Bu acente komisyon ödemesi karşılığında hizmet vermeyi teklif ediyor. Nasıl davranmam gerekiyor?

Cevap: Yerel komisyoncu acentelerle çalışmak elbette mümkündür. Bu tür bir aracı ile çalışmanın koşulları LISI dahili prosedürlerine uygun olarak her iki tarafça imzalanmış ve komisyonun detaylı koşullarını ortaya koyan bir sözleşme yapılmasıdır.

### Olay n°2

Soru: Ürünlerimizi İsviçre pazarında satışa sunma fırsatı yakaladık. Gümrük yetkilileri bizden gümrük vergisi ödememizi istiyor: Ürünleri gümrükten çekebilmek maksadıyla onlara nakit olarak ödeme yapabilir miyim?

Cevap: HAYIR, çünkü nakit ödeme yapılması hizmetin akışının güvenli bir şekilde takip edilmesine imkân vermez. İş faaliyetlerinizin bir parçası olarak LISI tarafından pazarlanan ürünlerin geçişinde herhangi bir hizmet için ödeme yaparken muhasebe kurallarına uymanız önemlidir. Bu durumda gümrük, LISI'ye bir gümrükleme faturası vermelidir. Fatura, malların fiziki akışının izlenebilirliğini korumak için transit belgeleri ile birlikte bir hizmetin faturalandırılmasının temel gereklerini taşımaktadır. Gümrükleme işlemi sonrasında fatura gönderilmelidir. Fatura, muhasebe prosedürüne göre kaydedilecek ve faturada resmi olarak belirlenen şartlara göre ödeme yapacak olan muhasebe departmanı tarafından işlenecektir.