

WYTYCZNE DOTYCZĄCE PRZYJMOWANIA I WRĘCZANIA KORZYŚCI

Stan na luty 2022 r.

Szanowni Państwo

W ramach prowadzonej działalności mamy kontakt z różnymi osobami, m.in. z klientami, dostawcami, usługodawcami, urzędami. Dlatego też wręczanie lub przyjmowanie upominków, zaproszeń lub innego rodzaju korzyści w sektorze biznesowym może powodować konflikt interesów. W zakresie praktyk moralnych w biznesie odrzucamy wszelkie korzyści, które mogą wpływać na podejmowane decyzje. Trudności w odróżnieniu dozwolonych od niedozwolonych korzyści dotyczą w szczególności zaproszeń, rozrywki i upominków. W takim wypadku kluczowe jest, by wszyscy pracownicy byli skłonni postępować zgodnie z zasadami. Potencjalne wymówki typu „jeżeli my tego nie zrobimy, konkurencja to zrobi” lub „w ten sposób dbam o miejsca pracy w naszej firmie” muszą być konsekwentnie zwalczane. Oprócz ryzyka wszczęcia postępowania przez organy ścigania, co może mieć poważne konsekwencje dla danej osoby, czynnikiem decydującym o ogólnym sukcesie naszej firmy jest sposób postrzegania nas przez opinię publiczną.

Wraz z Kodeksem etycznym niniejsze wytyczne wskazują, jak należy postępować w kontekście przyjmowania i wręczania korzyści.



The
SUSTAINABILITY
Code
Signatory

Korzyści

- upominki materialne, m.in. materiały biurowe, luksusowa żywność, bilety wstępu itp., a także wszelkiego rodzaju korzyści związane z obniżką kosztów („Będzie Pan miał darmowy wstęp do naszego...”)
- rozrywka, np. zaproszenia na kolację lub na udział w wydarzeniach, niezależnie od tego, czy wydarzenie ma charakter biznesowy, czy nie.

Bez zastrzeżeń, stosowne/niestosowne, niedopuszczalne

Korzyści bez zastrzeżeń to drobne, sporadyczne prezenty grzecznościowe, np. artykuły promocyjne o maksymalnej wartości 10 €.

Gratyfikacje, niezależnie od rozmiaru są zawsze niedopuszczalne.

To, czy korzyść jest stosowna, jest uzależnione między innymi od jej wartości i od stanowiska odbiorcy. W ocenie stosowności pomogą następujące pytania:



„Firmy powinny przeciwdziałać korupcji we wszystkich formach, w tym wymuszeniom i łapówkarstwu”.

(Zasada nr 10 UN Global Compact)

1. Czy dana korzyść jest związana z wynagrodzeniem?

Korzyść nigdy nie może mieć na celu wpływania na odbiorcę w taki sposób, że w zamian oczekuje się określonego działania lub zaniechania. Korzyść nie może wiązać się z czymś w zamian.

2. Czy relacja między odbiorcą a wręczającym nie budzi zastrzeżeń?

Im więcej dowodów na istnienie bliskiej współpracy lub stałych punktów kontaktu i projektów, tym bardziej należy dokonać starannej oceny danej korzyści. Należy unikać przekazywania korzyści wszelkiego rodzaju w trakcie negocjacji i/lub postępowania przetargowego. Przed przekazaniem jakiegokolwiek korzyści należy zawsze przeanalizować aktualną relację pomiędzy wręczającym a odbiorcą. Ponadto nie powinny istnieć żadne przewidywania ani plany dotyczące przetargu czy udzielenia zamówienia.

3. Czy okoliczności przekazania korzyści są przejrzyste?

Ważne jest, by okoliczności przekazania korzyści były jawne i przejrzyste. Jeżeli korzyść przekazywana przez klienta lub dostawcę jest o wyższej wartości, konieczne jest przed jej przyjęciem poinformowanie przedstawiciela kierownictwa wyższego szczebla i uzyskanie jego zgody. Korzyści powinny być zawsze przesyłane odbiorcom na adres firmy.

4. Czy dany rodzaj korzyści nie budzi zastrzeżeń?

W zakresie charakteru korzyści, najistotniejsze jest to, jak blisko jest ona związana z firmą czy produktem. Gratyfikacje są zawsze niedopuszczalne. Korzyść budzi tym większe zastrzeżenia, im większy jej rozmiar i im mniej jest związana z produktem i/lub rzeczywistymi obowiązkami zawodowymi.

5. Czy wartość wręczanej korzyści jest stosowna?

Obowiązuje zasada stosowności społecznej. Należy zadbać o to, by wartość korzyści nie była niestosownie wysoka. Przyjmuje się, że im wyższa wartość korzyści, tym większe prawdopodobieństwo niestosowności. Konieczne jest także uwzględnienie stanowiska odbiorcy. Przydatne może być zastanowienie się, czy odbiorca prywatnie również wydałby taką wartość.

6. Czy częstotliwość przekazywania korzyści nie budzi zastrzeżeń?

W tym wypadku obowiązuje następująca zasada: im rzadziej przekazywana jest dana korzyść, tym mniej budzi zastrzeżeń. Ogólnie można powiedzieć, że jedną lub dwie korzyści w roku kalendarzowym można uznać za częstotliwość niebudzącą zastrzeżeń.

Należy zachować szczególną ostrożność w przypadku korzyści przekazywanych instytucjom publicznym i zwracać uwagę na ich wewnętrzne zasady. Instytucje publiczne to nie tylko urzędy, ale także przedsiębiorstwa sponsorowane przez państwo. Mogą to być m.in. publiczni dostawcy mediów, szpitale, firmy transportowe takie jak Deutsche Bahn Netz AG.

Jeżeli odmowa przyjęcia danej korzyści może zostać odebrana jako nieuprzejmość, dopuszcza się jej przyjęcie w zamiarze przekazania jej na ustalony na szczeblu regionalnym cel, zakładający równość szans (np. loteria świąteczna lub datki na cel społeczny).

Zalecamy odnotowywanie swoich decyzji dotyczących przyjęcia, nieprzyjęcia lub przekazania korzyści. Jeżeli pracownik dojdzie do wniosku, że dana korzyść jest stosowna, może samodzielnie zarchiwizować dokumentację.

