

# **Антикоррупционная директива как часть Code of Conduct**

---

## **ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ И ПРИНЦИПЫ**

## **Антикоррупция**

---

- **Предложение, предоставление или получение выгоды для или от любого лица с целью или эффектом, который влияет на процесс принятия решений в бизнесе является строго запрещенными**
- **Это строгое правило абсолютной нетерпимости к взяточничеству и коррупции применяется не зависимо от того, совершается нарушение непосредственно или через посредника**
- **Основным критерием определяющим взяточничество и коррупцию – это влияние на человека и как цель или следствие на принятие решения**

## Система «Светофор»

---



Предоставление выгоды возможно при условии, что пять основных критериев соблюдается. Для таких действий не требуются рассмотрение и одобрение со стороны руководителя.



Предоставление выгоды строго запрещено и не при любых обстоятельствах.



Предоставление выгоды требует одобрения и оформления ответственным руководителем команды или разъяснения LCO.

## **Система «Светофор»**

---

**согласно антикоррупционной директиве устанавливается отдельно**

**для:**

- подарков,**
- угощений,**
- представительских мероприятий,**
- спонсорства и пожертвований.**

## Система «Светофор» - лимиты

---



- Подарки частному лицу:  $\leq 50$  у.е.\*
  - Подарки должностному лицу:  $\leq 25$  у.е.\*
  - Угощения частных лиц:  $\leq 100$  у.е.\*
  - Угощения должностных лиц:  $\leq 25$  у.е.\*
- 



- Подарки частному лицу :  $> 50$  у.е.\*
- Подарки должностному лицу :  $> 25$  у.е.\*
- Угощения частных лиц :  $> 100$  у.е.\*
- Угощения должностных лиц :  $> 25$  у.е.\*

\* - эквивалент локальной покупательской способности

# Пять основных критериев

---

<b>Легитимность</b>	Действие, выгода должны быть разрешены местными законами <u>и</u> внутренними правилами
<b>Нейтральность</b>	Выгода не должна предлагаться, приниматься ни в коем случае, если это повлияет на принятие решения получателем.
<b>Уместность</b>	Контекст, периодичность и сроки выгод должны соответствовать случаю, когда они предлагаются. Даже не значительная выгода может иметь эффект воздействия, если предоставляется часто.
<b>Соразмерность</b>	Значение и характер выгоды должны быть соизмеримы с ситуацией, когда она предоставляется, должностному, социальному и финансовому статусу получателя.
<b>Прозрачность</b>	Выгода (в виде подарка, приема и т.д.), должна фиксироваться, записываться с учетом всех деталей в соответствующих документах (отчеты, накладные, счета-фактуры и т.д.)

## Запрещено без исключений (относительно подарков)

---



Предлагать, предоставлять или принимать деньги или их эквивалент, независимо от суммы. К денежным эквивалентам *относятся чеки, займы, ценные бумаги или ваучеры, имеющие номинальную стоимость.*

Подарки по просьбе сотрудников.

**Несоразмерно** дорогие подарки (*такие как, например, дорогие швейцарские часы или горный велосипед*).

Подарки, предложенные, предоставленные или полученные в **чувствительный период**, *например, когда компания участвует в переговорах или в тендере.*

**Подарки**, *не поддающиеся прозрачному отражению, например, подарки, посланные по личным адресам, или если получатель подарков не хочет, чтобы о них знали его коллеги или (и) руководители.*

# Примеры - Подарки

---



- Сотрудник получил 20 EUR от компании поставщика логистических услуг в адрес своей команды
  - Деньги в подарок



- Сотрудник предлагает подарочный сертификат на сумму 40 EUR клиенту
  - Номинальная стоимость, то есть эквивалент денег



- Ваучер для конкретного товара, театра или фильма

## **Согласование предоставления выгоды**

---

- **«Compliance» - ответственность руководителя**
  - **Каждый руководитель отдела является ответственным за обучение своих членов команды по вопросам антикоррупционных норм**
  - **Руководитель всегда должен быть первым контактным лицом, когда требуются уточнения положений Антикоррупционной директивы в каждой реальной ситуации**
  - **Руководитель обязан подписывать форму-утверждение действий согласно Антикоррупционной директивы**

## **Вопросы по теме**

---