

POLITYKA
prezentów i zaproszeń

Czemu służy ta polityka dotycząca prezentów i zaproszeń?

KODEKS ETYKI firmy Kersia przyjęty w czerwcu 2019 r. określa podstawowe zasady i minimalne reguły, których należy przestrzegać, aby działać uczciwie, a tym samym budować trwałe i pełne zaufania relacje ze wszystkimi zainteresowanymi stronami.

Istnieje jednak konieczność pewnego doprecyzowania wytycznych w zakresie kwestii, które na co dzień wymagają większej uwagi.

Polityka dotycząca prezentów i zaproszeń wynika z Kodeksu Etyki Kersia, który stanowi, że prezenty i zaproszenia są, ogólnie rzecz biorąc, surowo zabronione, jeśli reprezentują więcej niż symboliczną wartość lub mogą sprawiać wrażenie, że wpływają na relacje biznesowe lub podejmowanie decyzji.

Polityka ta stanowi również część programu antykorupcyjnego Grupy, tym bardziej, że konieczność opracowania polityki w zakresie prezentów i zaproszeń została wyraźnie określona w pierwszej analizie ryzyka związanego z korupcją w Grupie.

Rzeczywiście, granica między uprzejmością a korupcją może być niekiedy trudna do określenia. Celem niniejszej polityki w zakresie prezentów i zaproszeń jest pomoc pracownikom Grupy w podjęciu decyzji o oferowaniu lub przyjmowaniu prezentów lub zaproszeń, aby zapobiec ryzyku naruszenia przepisów oraz spełnić wymagania Grupy w zakresie przejrzystości i etyki.

DO KOGO SKIEROWANA JEST POLITYKA?

Polityka dotycząca prezentów i zaproszeń Grupy skierowana jest do **wszystkich pracowników i kadry kierowniczej jednostek Grupy na całym świecie**,

niezależnie od tego, czy są związani z firmą na stałe czy dorywczo, a także pośrednio do członków ich rodzin lub ich bliskich.



Wyzwania

Na co dzień budujemy i pielęgnujemy zaufanie naszych kontrahentów. Aby je utrzymać lub zwiększyć, musimy zapobiegać wszelkiego rodzaju nadużyciom.

OCHRONA PRACOWNIKÓW I KADRY KIEROWNICZEJ

Osobami najbardziej narażonymi na ryzyko korupcji są nasi pracownicy, w swojej codziennej pracy. Nawet jeśli poziom ryzyka może różnić się w zależności od zajmowanego stanowiska, wszyscy pracownicy mogą być na nie narażeni, często nieświadomie, przyjmując lub wręczając prezenty czy zaproszenia.

Kierownictwo wyższego szczebla Grupy jest również narażone, w ramach wykonywania swoich obowiązków, ale również jako osoby zarządzające, i dlatego jest zobowiązane do podejmowania działań mających na celu ograniczenie ryzyka korupcji w przedsiębiorstwie, którym zarządza. Ponadto można by je uznać za odpowiedzialne za zachowanie podlegających mu pracowników.

***Ryzyko w zakresie sankcji:
Pracownik, podobnie jak kierownik
danego przedsiębiorstwa, jest
narażony na sankcje cywilne,
administracyjne lub karne.***

OCHRONA PRZEDSIĘBIORSTWA I BARDZIEJ OGÓLNE GRUPY

Za zagadnieniem prezentów i zaproszeń kryje się kwestia ochrony reputacji Grupy. Poprzez swoje działania pracownicy na co dzień rozpowszechniają wizerunek Grupy, dlatego też nieetyczne zachowania będą miały bezpośredni wpływ na całą Grupę.

Wizerunek Grupy stanowi składnik aktywów finansowych, który zapewnia jej dobre imię wśród pracowników, partnerów, klientów, dostawców i udziałowców, a tym samym ma wpływ na jej wyniki i rozwój.

***Ryzyko w zakresie sankcji:
Również osoby prawne mogą być ścigane za akty
korupcji i narażać się na bardzo wysokie kary
sięgające kilku milionów euro.***

DEFINICJE

Nie wszystkie prezenty i zaproszenia noszą znamiona korupcji. Może jednak tak się stać, jeśli mają na celu uzyskanie od odbiorcy nienależnej przychylności w zamian za przyznaną mu korzyść.

- **Korupcja czynna:** Oznacza czynność polegającą na oferowaniu podarunku lub jakiegokolwiek korzyści w celu wykonania lub powstrzymania się od wykonania czynności wchodzącej w zakres pełnionych obowiązków.
W PRAKTYCE: Oferowanie pewnej kwoty pieniężnej urzędnikowi państwowemu w celu uzyskania pozwolenia na dopuszczenie do obrotu lub wygranej w przetargu.
- **Korupcja bierna:** Oznacza czynność polegającą na przyjmowaniu podarunku lub jakiegokolwiek korzyści w celu wykonania lub powstrzymania się od wykonania czynności wchodzącej w zakres pełnionych obowiązków.
W PRAKTYCE: Otrzymanie prezentu od dostawcy w celu wybrania jego oferty w trwającym przetargu.
- **Prezent:** Korzyść materialna oferowana w kontekście relacji, której wartość może w znacznym stopniu zależeć od okoliczności (poziom życia, kontekst itp.) i osób.
W PRAKTYCE: Butelka wina, pudełko czekoladek, zegarek itp.
- **Zaproszenie:** Korzyść niematerialna świadcząca o uwadze poświęcanej drugiej osobie, której wartość zależy od gospodarzy i okoliczności.
W PRAKTYCE: Zaproszenie na imprezę sportową, koncert, wycieczkę itp.

JEŚLI, CO DO ZASADY, NIE MA ZAKAZU PRZYJMOWANIA LUB OFEROWANIA PREZENTÓW CZY ZAPROSZEŃ, należy mimo to przestrzegać pewnych reguł, aby takie działania nie zostały uznane za przekupstwo i nie były postrzegane jako mające na celu uzyskanie lub przyznanie niewłaściwej korzyści, czy też zmierzające do wywarcia wpływu w procesie podejmowania decyzji.

Należy ocenić ich RACJONALNOŚĆ, sprawdzić KONTEKST BIZNESOWY i wykazać PRZEJRZYSTOŚĆ wobec przełożonych.



Wytyczne

Oferowane lub otrzymywane prezenty bądź zaproszenia muszą być zawsze zgodne z przepisami prawa obowiązującymi w kraju, w którym są one przekazywane oraz z polityką dotyczącą prezentów i zaproszeń danego partnera (o ile jest ona znana).

W każdym przypadku prezenty lub zaproszenia są surowo zabronione, jeśli reprezentują więcej niż symboliczną lub rozsądną wartość lub mogą sprawiać wrażenie, że wpływają na relacje biznesowe lub podejmowanie decyzji.

ROZSĄDNA WARTOŚĆ
prezentu lub zaproszenia
podlega ocenie w odniesieniu
do LOKALNEGO POZIOMU
ŻYCIA.

TAK

MUSIMY:

- zwracać uwagę na to, czy prezenty i zaproszenia, które dajemy lub otrzymujemy, mają rozsądną wartość i są oferowane lub przyjmowane w kontekście biznesowym;
- uzyskać zgodę bezpośredniego przełożonego zanim zaoferujemy jakikolwiek prezent urzędnikowi państwowemu lub takowy przyjmujemy;
- ujmować oferowane prezenty i zaproszenia w księgach rachunkowych;
- zgłaszać wszystkie otrzymywane prezenty i zaproszenia, z wyjątkiem kolacji biznesowych, gdy przekraczają one określony poniżej próg;
- zwracać uwagę na to, aby prezenty i zaproszenia miały charakter okazjonalny i zgłaszać wszelkie niezgodne z tą zasadą sytuacje bezpośrednio przełożonemu.

NIE

NIE WOLNO NAM:

- ulegać wpływom naszych partnerów;
- oferować prezentów i zaproszeń osobom publicznym;
- domagać się prezentów i zaproszeń od naszych partnerów;
- przyjmować prezentów lub zaproszeń o zbyt wysokiej lub nierozsądnej wartości;
- otrzymywać lub wręczać prezentów pieniężnych w jakiegokolwiek formie (gotówka, czek bankowy, przelew bankowy itp.);
- przyjmować prezentów lub zaproszeń, niezależnie od ich wartości, w trakcie zaproszenia do składania ofert lub podczas negocjacji handlowych.

W praktyce

SYTUACJA 1:

Duży potencjalny klient, z którym rozmawiam na targach międzynarodowych, mówi, że jest fanem tenisa. Posiadając tę wiedzę, chciałbym wysłać mu bilety na turniej tenisowy Roland Garros, podczas którego moglibyśmy omówić warunki naszej współpracy.

CZY MOGĘ TAK ZROBIĆ?



Zaproszenie to pojawia się w **STRATEGICZNYM MOMENCIE** negocjacji i ma na celu **wpłynięcie na decyzję klienta**.

SYTUACJA 2:

W trakcie procesu rejestracji produktu w zagranicznym urzędzie poproszono mnie o wpłacenie pewnej kwoty pieniężnej lub zaoferowanie odbiornika telewizyjnego osobie prowadzącej sprawę w celu przyspieszenia procesu rejestracji.

CZY MOGĘ SIĘ NA TO ZGODZIĆ?



Wpłata tej sumy **WPŁYNIE NA PODJĘCIE DECYZJI**. Jako że mam do czynienia z **urzędnikiem państwowym**, muszę tym bardziej wykazać się **czujnością**.

SYTUACJA 3:

Po długich negocjacjach z klientem zawarliśmy umowę handlową. Celem uczczenia tej nowej relacji biznesowej chciałbym zaprosić go do restauracji.

CZY MOGĘ TAK ZROBIĆ?



Mogę zaprosić tego klienta do restauracji, tylko jeśli będzie to positek w **ROZSĄDNEJ KWOCIE**, ponieważ to zaproszenie **ma charakter biznesowy i wieńczy zawarcie umowy**.

SYTUACJA 4:

Dostawca po raz trzeci w roku oferuje całemu działowi zakupów butelkę wina o rozsądnej wartości.

CZY MOGĘ JĄ PRZYJAĆ?



Prezenty powinny być **OKAZJONALNE**, muszę zgłosić mojemu bezpośredniemu przełożonemu, że ten dostawca oferuje prezenty dla całego działu po raz trzeci w tym roku.

SYTUACJA 5:

W podziękowaniu za moje doskonałe wyniki w skali roku klient zaprasza mnie i mojego współmałżonka/ moją współmałżonkę do łoży, z której obejrzymy mecz piłki nożnej.

CZY MOGĘ SIĘ NA TO ZGODZIĆ?

TAK

Udział współmałżonka w tym wydarzeniu oraz domniemana wartość zaproszenia skłaniają do odmowy. Niemniej jednak to zaproszenie ma **WYJĄTKOWY CHARAKTER**, przez co wydaje się rozsądne. W takim przypadku należy zwrócić się o poradę i zgodę do swojego przełożonego, który zdecyduje, jakie działania należy podjąć w oparciu o domniemaną kwotę, częstotliwość otrzymywania innych prezentów i zaproszeń od tej osoby oraz relacje utrzymywane z tą osobą.

SYTUACJA 6:

Przypadek nr 1: Jeden z naszych najważniejszych dostawców zaprasza mnie na seminarium na Wyspach Kanaryjskich i mówi mi, że mógłbym wtedy przedłużyć swój pobyt wraz z rodziną.

Przypadek nr 2: Jeden z naszych dostawców zaprasza mnie na szkolenie na Wyspach Kanaryjskich.

CZY MOGĘ SIĘ NA TO ZGODZIĆ?



CZY MOGĘ SIĘ NA TO ZGODZIĆ?

TAK

To zaproszenie **NIE MIEŃCI SIĘ w RAMACH RELACJI BIZNESOWYCH** i jest niewspółmierne.

Wydaje się, że to zaproszenie wystosowano w kontekście relacji biznesowych, niemniej jednak należy **ZAPYTAĆ O ZGODĘ BEZPOŚREDNIEGO PRZEŁOŻONEGO** i sprawdzić, czy takie szkolenie zostało **ujęte w planie szkoleniowym danej osoby.**

W razie wątpliwości **ZAPYTAJ O ZDANIE** swojego bezpośredniego przełożonego lub zwróć się z pytaniem do działu prawnego Grupy.

SYTUACJA 7:

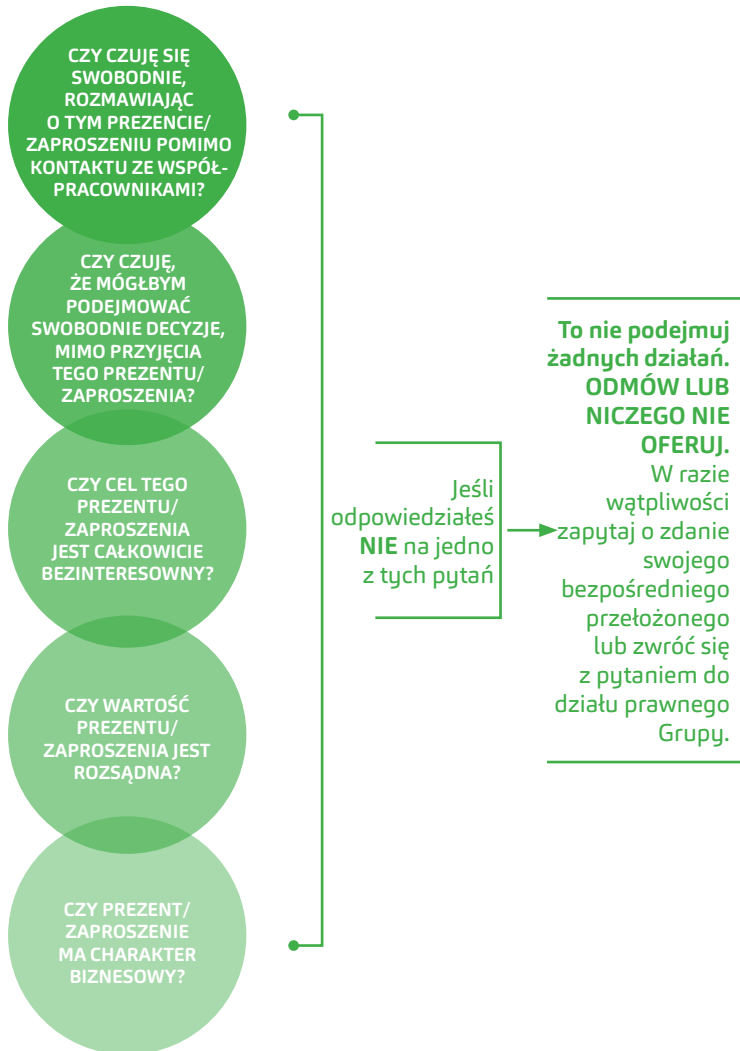
W okresie świąt Bożego Narodzenia stały dostawca wysłał mi pudełko czekoladek.

CZY MOGĘ JE PRZYJĄĆ?

TAK

Jest to prezent o **NIEZNACZNEJ WARTOŚCI, JEDNORAZOWY** i nie może **wpłynąć na relację** z tym dostawcą.

Pomoc przy podejmowaniu decyzji



Jeżeli prezent lub zaproszenie nie jest zgodne z zasadami określonymi w niniejszej polityce, należy uprzejmie odmówić przyjęcia i w stosownych przypadkach go/je zwrócić.

NALEŻY W PRZEJRZYSTY SPOSÓB INFORMOWAĆ ROZMÓWCÓW O ISTNIENIU NINIEJSZEJ POLITYKI.

Obecnie zdecydowana większość firm stosuje zasady dotyczące prezentów i zaproszeń, więc rozmówca bez problemu zrozumie, że jeśli jego prezent lub zaproszenie nie są zgodne

z wewnętrznymi zasadami firmy w tym zakresie, nie jesteś w stanie ich przyjąć. Równie szczerze powinno rozmawiać się na temat wartości prezentu lub zaproszenia.

Jeżeli znajdujesz się w sytuacji, w której nie możesz odmówić przyjęcia lub zaoferowania niezgodnego z niniejszą polityką prezentu czy zaproszenia, powinieneś/powinnaś powiadomić o tym swojego przełożonego oraz dział prawny.

Identyfikowalność

OFEROWANE PREZENTY I ZAPROSZENIA

Jeżeli pracownik chce zaoferować prezent lub zaproszenie o rozsądnej wartości w ramach swojej pracy zawodowej i nie ma zamiaru wywierać wpływu na decyzję, to taki prezent lub takie zaproszenie należy ująć w księgach rachunkowych.

Zwrot związanych z tym kosztów powinien być zaksięgowany na odpowiednim koncie i należycie zgłoszony jako prezent lub zaproszenie z podaniem nazwiska obdarowanego i nazwy jego firmy.

OTRZYMYWANE PREZENTY I ZAPROSZENIA

Kiedy pracownik otrzymuje prezent lub zaproszenie, z wyjątkiem kolacji biznesowych, które są zgodne z zasadami niniejszej polityki, musi to zgłosić za pośrednictwem formularza* dostępnego pod tym linkiem: [Formularz zgłaszania prezentów i zaproszeń](#).

Zgłoszenie jest wymagane tylko wówczas, gdy wartość prezentu lub zaproszenia przekracza 6-krotnie [wskaźnik Big Maca](#)* * zaokrąglony w górę (patrz tabela poniżej).



* Formularz zgłaszania prezentów i zaproszeń jest dostępny tylko dla pracowników Grupy za pośrednictwem Intranetu.


** Link do wskaźnika Big Maca: https://planificateur.a-contresens.net/classement_par_pays/indice_big_mac.html



Kraje	Wskaźnik Big Maca w walucie lokalnej*	Wartość, powyżej której należy zgłosić prezent	Wartość, powyżej której należy odmówić prezentu
Niemcy	3,78 EUR	23 EUR	
Francja	4,02 EUR	25 EUR	
Turcja	23,56 TRY	142 TRY	
Kanada	6,02 CAD	37 CAD	
Chiny	17,16 CNY	103 CNY	
Argentyna	194,12 ARS	1165 ARS	
Brazylia	20,94 BRL	126 BRL	WARTOŚĆ DO
Szwajcaria	7,28 CHF	44 CHF	USTALENIA
Irlandia	3,59 EUR	22 EUR	PRZEZ KAŻDEGO
Wielka Brytania	3,30 GBP	20 GBP	PRACOWNIKA
Austria	3,49 EUR	21 EUR	ZGODNIE Z REGUŁAMI
Belgia	3,81 EUR	23 EUR	I ZASADAMI
Czechy	66,04 CZK	397 CZK	ZAWARTYMI W
Węgry	932,68 HUF	5597 HUF	NINIEJSZEJ POLITYCE.
Hiszpania	3,76 EUR	23 EUR	
Włochy	3,97 EUR	24 EUR	
Meksyk	63,27 MXN	380 MXN	
Holandia	3,56 EUR	22 EUR	
Polska	9,39 PLN	57 PLN	
Dania	35,78 DKK	215 DKK	
Urugwaj	172,37 UYU	1035 UYU	
USA	4,79 USD	29 USD	

* Źródło kursu walutowego odniesienia: ECB fixings na dzień 31.12.2019 r.

NIEPRZESTRZEGANIE i obchodzenie niniejszej polityki dotyczącej prezentów i zaproszeń jest **SUROWO ZABRONIONE** i może podlegać sankcjom zgodnie ze skalą sankcji przewidzianych w przepisach wewnętrznych danego podmiotu.



Ponadto wręczenie lub otrzymywanie przez pracownika Grupy prezentów/ zaproszeń zawierających nienależną rekompensatę może zostać przyrównane do AKTU KORUPCJI i w ten sposób narazić pracownika oraz spółkę Grupy na sankcje karne i bezpośrednio zaszkodzić reputacji Grupy.



Simplified joint-stock company

55 Boulevard Jules Verger - 35803 DINARD, FRANCJA

RCS SAINT MALO 814 913 869

www.kersia-group.com