

## **RETNINGSLINJER FOR BEKJEMPELSE AV KORRUPSJON**

### **Norgesdekk har nulltoleranse for korrupsjon**

Dette dokumentet beskriver Norgesdekk sine retningslinjer for å øke bevisstheten rundt korrupsjon, samt å sette selskapets medarbeidere i stand til å identifisere og stoppe korrupsjon.

Korrupsjon er å misbruke sin stilling for å oppnå personlige eller forretningsmessige fordeler for seg selv eller andre. Korrupsjon er forbudt ved lov. I den norske straffeloven omfatter definisjonen av korrupsjon både aktiv og passiv korrupsjon, samt påvirkningshandel.

Aktiv korrupsjon er når noen tilbyr en annen en fordel i anledning av stilling, verv eller oppdrag. Passiv korrupsjon er når noen krever, mottar eller aksepterer et tilbud om fordel i anledning stilling, verv eller oppdrag. Det er heller ikke lov å påvirke til at korrupsjon finner sted, såkalt påvirkningshandel.

En fordel er alt som mottakeren kan se seg tjent med eller kan ha nytte av, og trenger ikke være penger eller verdigjenstander. Eksempelvis kan konsertbilletter, gaver til veldedige organisasjoner, reiser, kontrakter og oppdrag være slike fordeler.

### **Generelle retningslinjer**

- Ingen skal motta fordeler fra selskapets forbindelser, som gaver, rabatter, reiser eller bonus ved private innkjøp, lån eller lignende. Dette gjelder også ansattes nærstående, dersom fordelene har sin bakgrunn i ansettelsesforholdet.
  - Unntatt fra denne regelen er fordeler selskapet har oppnådd for alle ansatte i hele eller deler av landet, som f.eks. i en avdeling.

### **Gaver**

- Ved spesielle anledninger er det likevel tillatt å motta oppmerksomhets/gaver opp til kr 500,- Gaver over kr 500,- skal rapporteres til overordnet, som basert på sak og situasjon avgjør om den kan beholdes. Interne gaver omfattes av eget regelverk i HMS-håndboken.
- Gaver som gis på vegne av selskapet skal ha et nøkternt nivå, og ikke overstige kr 500,- Selskapets motiver og mottakers integritet må ikke kunne trekkes i tvil. Ingen må gi gaver eller andre fordeler på vegne av selskapet i den hensikt å oppnå gjenytelser til egen fordel.

### **Arrangementer**

Arrangementer i regi av Norgesdekk skal preges av nøkternhet og ha et relevant faglig innhold.

### **Åpenhet**

Selskapets virksomhet skal preges av åpenhet. For å sikre etterprøvbarhet og transparens skal ansatte være åpne om sine handlinger når de representerer Norgesdekk.

### **Varsling**

Varsling er å gå videre med kritikkverdige forhold til noen som kan gjøre noe med det. Dersom du mistenker at en kollega begår en kriminell handling har du plikt til å varsle om dette. Retningslinjer for varsling finner du i HMS-håndboken.

Overtredelse av retningslinjene vil kunne få konsekvenser i forhold til gjeldende lover, forskrifter, tariffavtale og regler.

### **Kontrollspørsmål**

Følgende kontrollspørsmål kan være til hjelp dersom du er usikker på hvorvidt du kan delta på et arrangement, godta en invitasjon eller ta imot en gave.

### **Generelt: Hvis du er i tvil – diskuter med din leder eller HR Manager.**

- 1) Har du fått en gave/invitasjon i full offentlighet som tåler dagens lys? Er det ok å fortelle om dette til din leder, dine kolleger og/eller dine nærmeste? Hvis svaret er nei på ett eller flere av spørsmålene, bør du tenke deg godt om. Det kan være du er i ferd med å ta en uklok og uriktig beslutning og at du derfor bør snu.
- 2) Ville jeg fått tilbud om dette hvis jeg hadde en annen stilling? Dersom svaret er nei, bør du tenke deg godt om. I noen tilfeller er det helt i orden å ta imot tilbudet likevel.
- 3) Hva er hensikten med gaven/ invitasjonen? Forventes det gjenytelse? Dersom du synes formålet med gaven/ invitasjonen er mistenkelig, eller det fremkommer forventning om gjenytelse, bør du takke nei.
- 4) Er vi i en tilbuds-/forhandlings situasjon? Dersom vi er i en tilbuds- eller forhandlings situasjon med avsenderen av gaven/ invitasjonen, bør du som hovedregel takke nei. Å ta imot en gave/invitasjon fra noen vi er i en tilbuds- eller forhandlings situasjon med, kan lett oppfattes som «smøring». I en slik situasjon skal du alltid ta saken opp med leder. Tilsvarende gjelder også ved å gi gaver eller invitasjoner til kunder vi er i en anbudssituasjon med.
- 5) Gis gaven/invitasjonen til én person eller til selskapet? Gaver/invitasjoner som er rettet mot en spesiell person er ofte mer mistenkelige enn gaver/invitasjoner som går til selskapet. Spør deg selv hvorfor gaven/invitasjonen går til deg personlig og ikke til selskapet. Hva er formålet med gaven/invitasjonen?
- 6) Betydelig - ubetydelig verdi? Dersom verdien er betydelig, skal du som hovedregel takke nei. Med betydelig verdi menes gaver over kr 500,-
- 7) Kunne vi gitt en gave av samme verdi? Kunne vi gitt en tilsvarende invitasjon? Dersom svaret er nei, skal du ikke ta imot gaven/akseptere invitasjonen. Dersom svaret er ja, kan du stille deg selv de andre kontrollspørsmålene
- 8) Leveres gaven hjem eller på jobben? Dersom gaven leveres hjem med det formål å holde den skjult, skal du takke nei.
- 9) Hvem betaler reise og opphold? Reise i forbindelse med arbeid skal ikke dekkes av eksterne samarbeidspartnere/leverandører, med mindre formålet er opplæring eller er godkjent av leder
- 10) Opplæring: Er faglig innhold av tilstrekkelig kvalitet og relevans? Dersom svaret er nei, skal du takke nei til invitasjonen.