

## ДЕЛОВЫЕ ПОДАРКИ И ЗНАКИ ДЕЛОВОГО ГОСТЕПРИИМСТВА



**Т**радиция дарить деловые подарки по случаю важных дат или праздников давно стала неотъемлемой частью этикета деловых отношений. Деловые подарки представляют собой не только способ выразить почтение и оказать знак внимания бизнес-партнерам, но и укрепить связи, подчеркнуть их важность и ценность. Подарок бизнес-партнеру является частью делового этикета и способен не только укрепить, но и развить будущее деловых отношений.

Наша Компания признает обмен деловыми подарками и деловое гостеприимство необходимой ча-

стью ведения бизнеса и общепринятой деловой практикой.

Вместе с тем, Компания считает эту сферу уязвимой с точки зрения риска вовлечения в коррупционную деятельность и всячески поощряет атмосферу честности и прозрачности в отношении деловых подарков и расходов на деловое гостеприимство.

Компания стремится исключить ситуации, когда деловые подарки используются, чтобы оказать влияние на решения работников или ее контрагентов. Это может привести к снижению объективности принимаемых решений и эффек-

тивности работы, к нарушениям принципов честной рыночной конкуренции, и, в конце концов, к ущербу для Компании и для общества.

В некоторых случаях дарение может быть незаконным, например, когда стоимость подарка государственному служащему превышает установленный законом предел<sup>1</sup>.

Поэтому дарение/получение деловых подарков, а также оказание/принятие делового гостеприимства, осуществляемые от имени Компании или в ее интересах, должны отвечать следующим критериям:

- полностью соответствовать нормам применимого законодательства, требованиям Кодекса деловой и корпоративной этики НК «Роснефть», Политики Компании в области противодействия вовлечению в коррупционную деятельность и других локальных нормативных документов;
- предусматривать наличие конкретной бизнес-цели, а также не иметь прямой или косвенной цели оказать воздействие на принятие представителями государства, общественных формирований, контрагентов, политическими деятелями или иными лицами решений, влияющих на сохранение или расширение деятельности ОАО «НК «Роснефть» и/или Обществ Группы;
- не подразумевать возникновения каких-либо обязательств перед дарителем или организатором мероприятий по деловому гостеприимству;
- не создавать репутационного или иного риска для Компании, работников и иных лиц в случае раскрытия информации о подарках или представительских расходах;
- не являться наличными или безналичными денежными средствами (в т.ч. деньгами, ценными бумагами, драгоценными металлами и камнями, займами, сертификатами и подарочными картами, скидками и услугами, предоставляемыми не на общих основаниях), и не представлять собой иные виды или эквиваленты денежных средств и/или предметов роскоши.

Данные правила распространяются также на близких лиц работников Компании (супруга, совершеннолетних и несовершеннолетних детей, в том числе усыновленных, полнородных и неполнородных братьев и сестер, родителей и усыновителей).

Работникам Компании запрещается просить, требовать или вынуждать контрагентов Компании или иных третьих лиц дарить им или их близким лицам и/или родственникам деловые подарки и/или оказывать в их пользу знаки делового гостеприимства.

<sup>1</sup> Согласно требованиям ст. 575 Гражданского кодекса РФ не допускается дарение, за исключением обычных подарков, стоимость которых не превышает трех тысяч рублей, служащим в связи с их должностным положением или в связи с исполнением ими служебных обязанностей. При этом учитывается, что данный запрет не распространяется на случаи дарения в связи с протокольными мероприятиями, служебными командировками и другими официальными мероприятиями. Подарки, стоимость которых превышает три тысячи рублей, которые получены служащими, признаются соответственно федеральной собственностью Российской Федерации и передаются служащим по акту в орган, в котором указанное лицо замещает должность.



#### Также работникам Компании запрещено:

- Принимать деловые подарки в ходе проведения Компанией закупочных процедур (торгов, конкурса и т.д.) от их участников;
- Предлагать деловые подарки организаторам закупочных процедур, в которых участвует Компания и/или лицам, принимающим решение по итогам этих процедур.

#### На что нужно обратить внимание при дарении/принятии деловых подарков?

- Убедитесь в том, что вы не нарушаете закон. В Российской Федерации установлен предел стоимости деловых подарков и гостеприимства государственным служащим в размере 3 000 рублей.
- Избегайте частого обмена подарками с одним и тем же контрагентом.
- Всегда учитывайте уместность и цель подарка или представительского мероприятия. Например, в ходе проведения тендеров обмен подарками с их участниками запрещен.
- Знайте, какие деловые подарки и знаки делового гостеприимства всегда запрещены в Компании.

#### Критерии отнесения деловых подарков к приемлемым:

- Цель делового подарка заключается в построении/

улучшении деловых взаимоотношений с лицом, получившим деловой подарок;

- Соответствие делового подарка нормам применимого законодательства;
- Допустимость получения подобного делового подарка у контрагента;
- Деловой подарок должен быть скромным и соответствующим поводу/событию;
- Процесс предоставления делового подарка должен быть открытым и прозрачным.

Следует отдавать предпочтение получению и предоставлению де-

ловых подарков в виде сувенирной продукции с символикой и/или логотипом дарителя.

Работники Компании, получающие или предоставляющие деловые подарки от/в пользу третьих лиц в рамках исполнения своих должностных обязанностей и/или представления интересов Компании, несут ответственность за их соответствие установленным требованиям.

При возникновении сомнений в соответствии делового подарка или мероприятия по деловому гостеприимству требованиям Компании, работнику следует проконсультироваться по данному вопросу с непосредственным руководителем.

## ГЛОССАРИЙ:

**КОНФЛИКТ ИНТЕРЕСОВ** — ситуация, при которой личная заинтересованность работника (прямая или косвенная) влияет или может повлиять на надлежащее исполнение им трудовых обязанностей и/или при которой возникает или может возникнуть противоречие между личной заинтересованностью работника и правами и законными интересами Работодателя и/или Общества Группы работодателя, способное привести к причинению вреда правам, законным интересам, имуществу и (или) деловой репутации работодателя и/или Общества Группы работодателя.

**КОРРУПЦИОННЫЕ ДЕЙСТВИЯ** — это предложение, дача, обещание, вымогательство или получение взяток, осуществление посредничества во взяточничестве, совершение платежей для упрощения административных, бюрократических и иных формальностей в любой форме, в том числе в виде денежных средств, иных ценностей, услуг или предоставления/получения необоснованной материальной или нематериальной выгоды от любых лиц/организаций или любым лицам/организациям, включая представителей государства, общественных органов, частных компаний и политических деятелей.

**БЛИЗКИЕ ЛИЦА И/ИЛИ РОДСТВЕННИКИ** — супруг, супруга, дети (совершеннолетние и несовершеннолетние), в том числе усыновленные, братья и сестры (как полнородные, так и неполнородные), родители и усыновители работника.

## ЧАСТО ЗАДАВАЕМЫЕ ВОПРОСЫ

№	Вопрос	Ответ
1	<b>Что делать, если мне неизвестна стоимость делового подарка?</b>	Постарайтесь оценить подарок как можно точнее (например, используйте информацию о стоимости аналогичного продукта/товара, размещенную в открытом доступе в сети интернет). Если у вас нет уверенности в том, что стоимость подарка не превышает 3000 рублей, лучше его не принимать.
2	<b>Как я могу отказаться? Это может быть воспринято как грубость.</b>	Работники не должны бояться отвергнуть подарок или проявление делового гостеприимства. Для этого достаточно сослаться на действующую Политику Компании в области противодействия вовлечению в коррупционную деятельность.
3	<b>Что делать, если государственный служащий просит подарок на сумму свыше 3000 рублей?</b>	Вы должны вежливо объяснить, что, по вашему мнению, это незаконно, и что вы хотели бы проконсультироваться по этому вопросу с юрисконсультом Компании.
4	<b>Я хочу сделать своему коллеге подарок на день рождения стоимостью выше 3000 рублей.</b>	Правила Компании не регламентируют ситуации дарения подарков работниками Компании друг другу. Однако рекомендуется при дарении и принятии таких подарков обращать внимание на их уместность, соответствие событию, являющемуся поводом для дарения и разумность их стоимости (особенно, если Вы собираетесь преподнести подарок своему начальнику, что может быть воспринято, как конфликт интересов).

## Особенности «делового подарка» для иностранных партнеров

**О**бмен подарками между деловыми людьми на Западе распространен не так широко, как на Востоке, но небольшой сувенир везде примут с благодарностью, особенно если Вы знаете своего партнера достаточно хорошо, чтобы подарить что-то соответствующее его интересам и вкусам. При приеме зарубежных гостей или визите в другую страну лучше всего заранее ознакомиться с традициями и обычаями другой нации.

Во время первой встречи, согласно этикету, подарки преподносят хозяева. При последующих встречах взаимный обмен ими становится обязательным, особенно если Ваши партнеры с Востока.

Подарки могут и, как правило, должны содержать символику фирмы и/или города, где располагается эта фирма (следует отметить, что наши матрешки, балалайки и самовары в качестве сувениров уже не воспринимаются, поскольку они давно есть у всех, кто бывал в России).

Первый приезд делегаций из других стран предполагает подарки небольших размеров, например сувениры в виде настенных тарелок с символикой страны и компании. В ходе последующих приездов делегаций и с той, и с другой стороны в качестве подарков выступают различные предметы из стекла, керамики, кожи, дерева и т.п.

Следует особо учитывать, что национальные особенности и законодательство разных стран ставят подчас весьма серьезные ограничения и условия. Например, в европейских деловых кругах не принято дарить одежду. Исключение — галстук, типовой подарок партнерам на Западе; особенно его любят компьютерные и авиационные компании.

Не принято дарить личные вещи (рубашки, духи и т.д.). Никому и никогда не следует дарить зеркала и ножи: и на Западе, и на Востоке это плохая примета. Не стоит дарить значки на длинной острой булавке или перочинные ножи (во многих странах колющие предметы — дурная примета). Но если все-таки в качестве подарка будет выбран один из этих предметов, следует хорошо продумать упаковку. Нож должен быть в футляре, а значок — на презентационной открытке или карточке.

В деловых кругах Запада нужно быть осторожным при выборе подарка, если это спиртное (партнер может оказаться трезвенником, членом клуба анонимных алкоголиков, мусульманином или мормоном).



Будет идеально, если человек сможет пользоваться подарком в офисе. Деловой подарок должен напоминать о партнерстве с дарителем, подчеркивать деловые отношения и не смотреться слишком ярко в интерьере. Многие фирмы к офисному дизайну относятся строго.

Выбирая подарок, необходимо подумать и его стоимости. Получив слишком дорогой подарок, деловой партнер может почувствовать себя должником. Дорогостоящий знак внимания может расцениваться как взятка. Во многих странах официальным и должностным лицам запрещено принимать от партнеров дорогие подарки (например, в Сингапуре, США, Израиле, Великобритании). Поэтому лучше маленький сувенир в конце переговоров, а также регулярные, без опозданий поздравления с праздниками, в том числе и национальными (как, например, День независимости или День благодарения в США). В противном случае возникнет ощущение, что даритель подкупает компанию, давит на партнера или ведет нечестную игру.

Идеальный подарок зарубежным друзьям — цветы. Принято дарить и цветы в горшках, они украсят офис.

Будьте осторожны с бизнес-подарками в Сингапуре. Здесь государственные служащие не имеют права принимать никаких подарков, презентовать что-либо вы сможете только частной компании



или предпринимателю. Здесь же будьте настойчивыми, если вам отказывают в принятии вашего подарка. Согласно этикету можно отказаться трижды, а вот на четвертую вашу просьбу партнер обязательно примет подарок и сделает это с удовольствием.

А в Малайзии не стоит делать подарок до тех пор, пока вы не проведете несколько совместных кампаний с фирмой-партнером. До этого у вас бизнес-презент просто не примут.

В Китае служащим запрещено законом принимать персональные подарки, поэтому сувениры должны быть адресованы всему коллективу или предприятию в целом. Но не стоит дарить часы, китайцам они напоминают о скоротечности жизни. Важно так же, как именно будет подарен сувенир. Его надо вручать двумя руками, слегка наклонившись вперед.

Хорошими подарками в Японии считаются конфеты, фрукты и кондитерские изделия, привезенные из страны дарителя.

Будьте в курсе религиозных нюансов страны: в Индии ни в коем случае не дарите подарки из кожи (тем более коровьей!), а в мусульманских странах под запретом алкоголь.

Не менее сложно и с европейскими партнерами, хотя здесь царят более демократичные традиции. В Германии деловые подарки не



очень распространены. Если же все-таки презент вручается немецким партнерам, то он должен быть напрямую связан с организацией дарителя (т.е. символизировать то, что производит или, чем торгует компания).

Легче всего в Италии: деловые подарки там необязательны, но никто не удивится, если им преподнесут ручку, портмоне или офисные принадлежности. В обычае итальянцев дарить подарки на Рождество — например, бутылку вина или коньяка.

Во Франции вообще не принято обмениваться деловыми подарками в первую встречу, а вот позже можно подарить сувенир с национальным колоритом.

В Англии, как и в Испании, деловому партнеру можно подарить после встречи зажигалку, ручку или календарь с логотипом компании дарителя. Более дорогой подарок насторожит иностранных партнеров. С большей признательностью британцы или испанцы примут приглашение в театр. На Рождество они спокойно отнесутся к алкогольным напиткам или кондитерским изделиям.

Финны вообще не покупают в подарок предметы роскоши (действует принцип: «дорог не подарок, а внимание»).

В США деловые подарки воспринимаются настороженно. Американцы опасаются, что они могут быть расценены как взятка, а с этим в США очень и очень жестко. Политики, к примеру, не могут принимать подарки дороже 20\$. Все более ценные предметы и услуги считаются подарком не человеку лично, а той организации, которую он представляет. Но при этом сами американцы могут за счет фирмы пригласить своего делового партнера в ресторан, устроить отдых за городом или на курорте.

Не приняты дорогие подарки и в Австралии. Поэтому там лучше ограничиться ручкой, зонтом, блокнотом, брелоком или кружкой.

При наличии деловых отношений со страной, которая славится производством определенной продукции, не следует преподносить подобные изделия. Например, вино и изделия из кожи в Аргентине, пиво и вино в Германии, вино во Франции и Италии, водку в России и Польше, ножицы в Финляндии, серебро в Мексике.

Никогда нельзя забывать о ранее подаренных подарках. Повторно преподносить можно лишь цветы, шоколадные наборы и спиртные напитки. ■