

Kodeks postępowania

Wytyczne dotyczące zgodności z przepisami



sonepar

SPIS TREŚCI

- 3 ZAKAZ KORUPCJI I PŁATNEJ PROTEKCJI
- 8 PROCEDURY KONTROLI
RACHUNKOWOŚCI
- 9 UCZCIWA KONKURENCJA
- 11 PRZEPISY DOTYCZĄCE EKSPORTU
I IMPORTU

ZAKAZ KORUPCJI I PŁATNEJ PROTEKCJI

Sonepar oficjalnie zabrania wszelkich form korupcji oraz bezpośredniej lub pośredniej płatnej protekcji.

KORUPCJA

Łapownictwo można zdefiniować jako czyn obejmujący bezpośrednio albo pośrednio oferowanie, obiecywanie, zatwierdzanie lub udzielanie nieuzasadnionej korzyści (rozumianej tu w najszerszym możliwym znaczeniu) osobie występującej w roli publicznej albo w charakterze prywatnym w celu nakłonienia jej do podjęcia bądź zaniechania działań leżących bezpośrednio albo pośrednio w zakresie jej odpowiedzialności. Korupcja obejmuje również czyn, poprzez który osoba występująca w roli publicznej albo w charakterze prywatnym stara się uzyskać lub przyjmuje nieuzasadnioną korzyść w celu podjęcia bądź zaniechania działań leżących bezpośrednio lub pośrednio w zakresie jej odpowiedzialności.

Łapownictwo jest niezgodne z prawem zarówno w sektorze publicznym, jak i prywatnym.

Łapownictwo określane jest jako:

- czynne, gdy postrzegane jest z perspektywy strony wręczającej łapówkę: oznacza to proponowanie korzyści osobie/przedsiębiorstwu sektora prywatnego/przedsiębiorstwu państwowemu lub organowi rządowemu w zamian za to, że strona otrzymująca podejmie jakieś działanie leżące w jej zakresie kompetencji, albo nie podejmie takiego działania;
- bierne, gdy postrzegane jest z perspektywy strony otrzymującej łapówkę: oznacza to, że osoba/przedsiębiorstwo sektora prywatnego/przedsiębiorstwo państwowe lub organ rządowy domaga się korzyści lub przyjmuje korzyść w zamian za podjęcie albo zaniechanie podjęcia działania leżącego w zakresie obowiązków strony otrzymującej łapówkę.

Łapówka może być wręczana bezpośrednio albo pośrednio (tj. za pośrednictwem podmiotów zewnętrznych, takich jak przedstawiciele, konsultanci, pośrednicy biznesowi, pośrednicy handlowi itp.).

Do łapownictwa dochodzi już w momencie proponowania albo domagania się korzyści, niezależnie od tego czy faktycznie udzielono danej korzyści albo przyjęto ją i niezależnie od tego czy podjęto oczekiwane działanie czy też nie.

PŁATNA PROTEKCJA

Płatna protekcja to postępowanie niezgodne z prawem zbliżone do łapownictwa. Jego celem nie jest jednak sprawienie, że określone działanie zostanie albo nie zostanie podjęte, lecz sprawienie, że dojdzie do nadużycia rzeczywistych albo domniemanych wpływów w celu uzyskania wyróżnień, zatrudnienia, umów lub jakiegokolwiek innej korzystnej decyzji bądź sytuacji ze strony organu władzy państwowej lub urzędu.

Tak samo jak w przypadku łapownictwa, płatna protekcja określana jest jako:

czynna, jeżeli dopuszcza się jej osoba, która proponuje pewnego rodzaju korzyści innej osobie sprawującej urząd publiczny albo występującej w charakterze prywatnym, gdy ta druga osoba ma rzeczywisty albo domniemany wpływ na działanie organów władzy państwowej lub urzędników państwowych, w celu uzyskania jakichkolwiek korzyści lub przysług ze strony wspomnianych organów/ urzędników;

- bierna, gdy dopuszcza się jej osoba sprawująca urząd publiczny albo występująca w charakterze prywatnym, która wykazuje rzeczywisty albo domniemany wpływ i domaga się pewnego rodzaju korzyści lub przyjmuje taką korzyść w celu uzyskania jakichkolwiek korzyści bądź przysług dla drugiej osoby, gdy uznaje się, że takich korzyści lub przysług udzielają organy władzy państwowej.

W większości krajów obowiązują konkretne przepisy dotyczące przeciwdziałania korupcji. We Francji jest to ustawa Sapin II, która ma zastosowanie wobec spółki Sonepar i wszystkich jej jednostek zależnych na całym świecie.

UPOMINKI I IMPREZY KULTURALNO- ROZRYWKOWE

Gesty życzliwości wobec albo ze strony pracownika Sonepar muszą być surowo ograniczone i uzasadnione celem uniknięcia sytuacji, w której taki pracownik osiągałby osobiste korzyści ze względu na swoje stanowisko w Sonepar.

Takie korzyści obejmują upominki i imprezy kulturalno-rozrywkowe (z wyjątkiem tych o niskiej wartości), podróże niezwiązane z celami biznesowymi, nieoprocentowane pożyczki udzielane partnerom biznesowym albo przez nich, przekazanie nadmiernej liczby artykułów promocyjnych oraz inne korzyści, które są albo mogą zostać uznane za wygórowane, nieuzasadnione albo nieodpowiednie. Miejscowe praktyki biznesowe dotyczące upominków i imprez kulturalno-rozrywkowych nie mogą mieć znaczenia nadrzędnego wobec wytycznych antykorupcyjnych Sonepar.

PŁATNOŚCI PRZYSPIESZAJĄCE BIEG SPRAW

Są to płatności, choćby niewielkiej kwoty, dokonywane na rzecz urzędników państwowych w celu usprawnienia procesu realizacji usługi, do realizacji której przekazujący płatność jest niezależnie uprawniony na mocy przepisów prawa. Takie płatności są zabronione. Płatności na rzecz funkcjonariuszy publicznych są zabronione we wszystkich przypadkach.

KORZYSTANIE Z USŁUG POŚREDNIKÓW / AGENTÓW

Sonepar zabrania zatrudniania pośredników albo agentów (którzy na przykład mogą stanowić połączenie pomiędzy Sonepar i klientem Sonepar) oraz utrzymywania z nimi współpracy w celu wspierania praktyk korupcyjnych. W związku z tym, przed skorzystaniem z usług takich pośredników albo agentów, trzeba przeprowadzić badania due diligence w celu dokonania oceny ryzyka wystąpienia korupcji.

KONFLIKTY INTERESÓW

Wszyscy pracownicy muszą zawsze działać w najlepszym interesie Sonepar i muszą unikać wszelkich sytuacji, w których ich osobiste interesy albo interesy członków ich rodzin bądź przyjaciół mogłyby kolidować z ich zobowiązaniami wobec Sonepar.

Każdy pracownik musi znajdować się w sytuacji, w której może podjąć uczciwą i uzasadnioną decyzję. Poniższe działania są surowo zabronione:

- wykorzystywanie stanowiska lub wpływów w celu uzyskania niewłaściwej korzyści osobistej;
- wykorzystywanie informacji poufnych Sonepar w celu uzyskania osobistych korzyści;
- wykorzystywanie wewnętrznych informacji Sonepar w celu uzyskania osobistych korzyści;
- posiadanie udziałów w przedsiębiorstwie zewnętrznym współpracującym z Sonepar, gdy pracownik ma możliwość uzyskania preferencyjnego traktowania.

PROCEDURY KONTROLI RACHUNKOWOŚCI

Spółka Sonepar podlega przepisom i wymogom dotyczącym rachunkowości, w związku z którymi musi rzetelnie i wiernie dokumentować wszystkie aktywa i zobowiązania Sonepar wraz ze wszystkimi działaniami biznesowymi. Spółka Sonepar odpowiednio prowadzi swoje księgi i rejestry, a niezależna firma audytowa co roku przeprowadza weryfikację jej sprawozdań finansowych.

Wszyscy pracownicy Sonepar muszą współpracować w kwestii rzetelnego i terminowego przygotowywania i dokumentowania informacji i danych finansowych w celu zapobiegania przypadkom korupcji i płaćnej protekcji oraz unikania takich przypadków.

Zespół ds. audytów wewnętrznych Sonepar pomaga zespołowi ds. kontroli wewnętrznej Sonepar w osiągnięciu tych celów.

Wszyscy pracownicy Sonepar muszą przeprowadzać i dokumentować wszystkie transakcje biznesowe w celu umożliwienia kierownictwu Sonepar sporządzania rzetelnych i terminowych sprawozdań finansowych.

UCZCIWA KONKURENCJA

Grupa Sonepar prowadzi działalność w otwarty i uczciwy sposób, szanuje zasady wolnej konkurencji i wymaga od swoich pracowników ścisłego przestrzegania wszelkich przepisów prawa dotyczących ochrony konkurencji, które obowiązują we wszystkich krajach, gdzie grupa prowadzi swoją działalność. Przepisy dotyczące ochrony konkurencji służą promowaniu uczciwej konkurencji z korzyścią dla klientów. W Sonepar bardzo poważnie traktujemy nasze zobowiązania wynikające z tych ważnych przepisów prawa.

ZASADY OBOWIĄZKOWE

Wszyscy pracownicy muszą postępować szczerze i uczciwie ze wszystkimi klientami i dostawcami oraz muszą przestrzegać następujących zasad:

- przed podjęciem działań należy zasięgnąć porady, czy to poprzez rozmowę, wiadomości elektroniczne, wiadomości tekstowe, czy za pośrednictwem innej formy komunikacji;
- zawsze należy konkurować z zapałem, niezależnie i uczciwie;
- ceny i warunki handlowe trzeba określać niezależnie, biorąc pod uwagę koszty produkcji, koszty powiązane, usługi powiązane, żądania klienta i warunki rynkowe;

- nie wolno zawierać żadnych umów ani porozumień w zakresie cen i podziału klientów, dostawców, terytoriów czy umów, ani omawiać tych kwestii z konkurentami;
- należy unikać wszelkich zbędnych, formalnych bądź nieformalnych kontaktów biznesowych z konkurentami;
- trzeba powstrzymać się od omawiania z konkurentami kwestii wrażliwych, takich jak ceny, rabaty czy podział klientów, dostawców lub terytoriów;
- należy powstrzymać się od ujawniania informacji wrażliwych dotyczących działalności podczas spotkań stowarzyszeń branżowych;
- trzeba unikać stosowania środków, które uniemożliwiałyby konkurentom wejście na rynek;
- należy korzystać tylko z ogólnodostępnych informacji na temat konkurentów;
- nie wolno udostępniać klientowi informacji na temat cen i warunków oferowanych innym klientom.

NADUŻYCIE POZYCJI DOMINUJĄCEJ

Każde przedsiębiorstwo, które posiada znaczący udział w rynku (ponad 30–35%), można uznać za posiadające „pozycję dominującą” względem swoich konkurentów, w związku z czym powinno ono unikać określania wygórowanych albo dyskryminujących cen, jak również warunków sprzedaży, które prowadziłyby do zamknięcia dostępu do rynku dla konkurentów.

SANKCJE

W przypadku naruszenia przepisów dotyczących ochrony konkurencji organy nadzorujące konkurencję mogą nałożyć wysokie grzywny i karę pozbawienia wolności zarówno na przedsiębiorstwa, jak i ich pracowników, a wobec takich pracowników mogą zostać zastosowane środki dyscyplinarne.

PRZEPISY DOTYCZĄCE EKSPORTU I IMPORTU

Sonepar współpracuje z partnerami handlowymi na całym świecie, w związku z czym podlega różnym zasadom i przepisom dotyczącym kontroli eksportu/importu produktów, które sprzedaje swoim klientom albo kupuje od swoich dostawców.

Produkty sprzedawane przez Sonepar w drodze eksportu z/importu do kraju pochodzenia mogą podlegać ograniczeniom handlowym.

Ograniczenia mogą dotyczyć rodzaju produktów, kraju pochodzenia produktów, kraju przeznaczenia produktów, ostatecznego wykorzystania produktów lub użytkowników końcowych produktów.

Sprawą najwyższej wagi jest to, aby wszyscy pracownicy Sonepar przestrzegali przepisów dotyczących eksportu i importu oraz zasad wewnętrznych Sonepar obowiązujących w kraju, w którym świadczą usługi.

Na wszelkie Państwa pytania odpowie pan Paul Trudel, Group Chief Compliance Officer (Dyrektor ds. Zgodności z Przepisami w Grupie):
chiefcomplianceofficer@sonepar.com

grudzień 2017



25 rue d'Astorg
75008 Paris – France
Tél. : +33 (0)1 58 44 13 12

www.sonepar.com