

PRAKTYCZNY PRZEWODNIK PO ZASADACH ETYKI

SPIS TREŚCI

- 1. UCZCIWOŚĆ BIZNESOWA**
- 2. ROZRYWKA, UPOMINKI,
KONFLIKT INTERESÓW**
- 3. PRANIE BRUDNYCH PIENIĘDZY**
- 4. KONKURENCJA**
- 5. PRYWATNOŚĆ**



WSTĘP

TB TTS prowadzi swoją działalność w oparciu o wyznawane wartości, jakimi są szacunek, uczciwość i rzetelność.

DAF Trucks NV oczekuje tego samego od wszystkich dealerów DAF, importerów DAF, partnerów serwisowych DAF, punktów serwisowych DAF i dystrybutorów części TRP („dealerów DAF”).

Pracownicy TB TTS są zobowiązani do przestrzegania szeregu zasad, aby zagwarantować, że działalność biznesowa TB TTS jest zgodna z obowiązującymi przepisami prawa i regulacjami, na przykład mającymi na celu zapobieganiu przekupstwu, nieuczciwej konkurencji i transakcjom sprzedaży z objętymi embargiem państwami i podmiotami.

Jest to obowiązkiem prawnym TB TTS, jako niezależnego przedsiębiorstwa, a także obowiązkiem umownym wynikającym ze wszystkich umów dealerskich DAF.

Z pomocą DAF Trucks NV, TB-TTS wymienia własne zasady zgodności pracowników w tym dokumencie.

TB Truck & Trailer Service Sp.z.o.o.
Al. Katowicka 40 Wolica
05-830 Nadarzyn

PROFESJONALIŚCI NA TWOJEJ DRODZE



1. UCZCIWOŚĆ BIZNESOWA

- 1.** W zamian za transakcje biznesowe zawierane z klientami nie wykonujemy płatności, przysług ani nie wręczamy korzyści majątkowych (a także nie wyrażamy na nie zgody, nie obiecujemy ich ani nie przyjmujemy)
- 2.** Nie wykonujemy jakichkolwiek płatności, przysług ani nie wręczamy korzyści majątkowych a także nie wyrażamy na nie zgody ani ich nie obiecujemy urzędnikom publicznym, partiom politycznym, indywidualnym politykom lub kandydatom politycznym w celu uzyskania korzyści biznesowych / nieuczciwych korzyści biznesowych albo w celu wywarcia wpływu na decyzje (lokalnych) władz.
Nie „smarujemy” w celu przyspieszenia dopełnienia formalności administracyjnych.
- 2a.** W przypadku (europejskich) (publicznych) przetargów postępujemy zgodnie z regulaminami i procedurami przetargowymi.
- 3.** Nie prowadzimy działalności za pośrednictwem pośredników będących podmiotami trzecimi albo „pomocników”, o których wiemy (lub co do których mamy uzasadnione powody, by przypuszczać), że naruszają powyższe zasady 1 i 2 przy sprzedaży (lub odsprzedaży) produktów DAF. Nie przymykamy oczu na podejrzane sytuacje. Dbamy o to, aby prowizje od sprzedaży lub podobne płatności na rzecz podmiotów ułatwiających transakcje, były wypłacane tylko wówczas, gdy są uzasadnione wyświadczeniem na naszą rzecz jasnych i możliwych do udowodnienia usług na podstawie pisemnej umowy.
- 3a.** Będziemy wystawiać faktury wyłącznie za wydane towary lub wykonane usługi, oraz powstrzymywać się od oferowania lub przyjmowania prowizji dla przedstawicieli podmiotu zafakturowanego.

2. ROZRYWKA, UPOMINKI, KONFLIKT INTERESÓW

- 1.** Nie wydajemy na rozrywkę, podróże, noclegi lub upominki dla klientów większych kwot niż wynika z ogólnie przyjętych w naszej branży praktyk biznesowych.
- 2.** Nie oferujemy urzędnikom państwowym (oraz lokalnym) rozrywki, podróży zagranicznych, noclegów ani za nie nie płacimy, a także nie wręczamy im upominków, jeśli mogłoby to być odebrane jako zachowanie niewłaściwe lub nie zostało uprzednio zatwierdzone przez kierownictwo na najwyższym szczeblu. Dbamy, by urzędnikom państwowym nie oferować niczego, co mogłoby stanowić naruszenie obowiązujących zasad rządowych dotyczących przyjmowania zaproszeń i prezentów.
- 3.** W strefie euro nie zapewniamy pokrywania wydatków na rozrywkę dla klientów, podróże, noclegi, obiady, wydarzenia sportowe i podobne imprezy promocyjno- integracyjne przekraczających 200 euro za osobę na dzień lub, w odniesieniu do upominków, przekraczających wartość 50 euro. W krajach nienależących do strefy euro stosujemy porównywalne kwoty maksymalne o równej albo niższej sile nabywczej, by uwzględnić miejscowe standardy dobrobytu.
- 4.** Nie przyjmujemy prezentów o wartości przekraczającej 50 euro. Uczestniczymy w imprezach sportowych lub innych promocyjno-integracyjnych jako goście lub klienci nie częściej niż dwa razy w roku, i tylko wtedy, gdy nie występuje uzasadnione prawdopodobieństwo, że będzie to mieć wpływ na naszą ocenę lub działania w relacjach biznesowych.
- 5.** Nasi pracownicy zawsze informują kierownictwo dealera na najwyższym szczeblu, gdy wystąpią sytuacje, w których ich osobiste interesy finansowe kolidują (lub mogą kolidować) z naszymi interesami, jako dealera, na przykład w sytuacjach, w których otrzymują - bez względu na powód - jakiejkolwiek korzyści od klientów lub dostawców, gdy mają bezpośredni lub pośredni interes finansowy w ich działalności gospodarczej lub przyjęli stanowisko doradcze w ich firmie. Dotyczy to również sytuacji, w której pracownicy wykonują usługi lub prowadzą działalność będącą bezpośrednią konkurencją dla działalności dealera.

3. PRANIE BRUDNYCH PIENIĘDZY

- 1.** Nie wyrażamy zgody na jakikolwiek udział w projektach „prania brudnych pieniędzy”, których celem jest przekształcenie dochodów z działalności przestępczej w pozornie legalny dochód, który posłuży do zapłaty za nasze produkty lub usługi.
- 2.** Nie przyjmujemy płatności gotówką powyżej kwoty maksymalnej określonej w krajowym ustawodawstwie dotyczącym przeciwdziałaniu praniu brudnych pieniędzy.

4. KONKURENCJA

- 1.** Nie wymieniamy jakichkolwiek poufnych informacji handlowych, bez względu na ich charakter, z innymi dealerami DAF lub dealerami konkurentów DAF (np. o rzeczywistych lub spodziewanych zamówieniach), ani nie omawiamy z nimi rzeczywistych lub przyszłych cen, terminów dostaw, wprowadzania/aktualizacji produktów, strategii rynkowych lub podobnych zagadnień handlowych.
- 2.** Nie zawieramy umów ani uzgodnień praktycznych z innymi dealerami DAF lub dealerami konkurentów DAF, które mogą (choćby tylko hipotetycznie) powodować niepewność co do zachowania tych dealerów na rynku (np. w zakresie cen, stawek w warsztatach).
- 3.** Nie nawiązujemy kontaktów osobistych z naszymi konkurentami, chyba że podczas oficjalnych spotkań dealerów lub spotkań branżowych, na których omawiane są tematy będące przedmiotem wspólnego zainteresowania całej sieci lub branży, które zostały ujęte w programie spotkania. Bezzwłocznie wychodzimy z takich spotkań, jeśli są one wykorzystywane do wymiany informacji o szczególnym znaczeniu handlowym lub zawarcia porozumień między dealerami w kwestiach o szczególnym znaczeniu handlowym.

4. c.d KONKURENCJA

- 4.** Nie zawieramy ani nie wspieramy - ani bezpośrednio ani pośrednio - jakichkolwiek umów albo uzgodnień praktycznych z innymi dealerami lub klientami, ograniczających swobodę naszych klientów w zakresie kupowania naszych produktów w wybranych przez klientów miejscach (np. ograniczenia dotyczące „sprzedaży poza terytorium”, handlu równoległego z innymi krajami, sprzedaży przez internet) lub w celu korzystania z konkurencji na rynku (np. brak podziału klientów, zmowa przetargowa, porozumienia dotyczące stałych lub minimalnych cen/marży).
- 5.** Nie sprzedajemy - ani bezpośrednio ani pośrednio - do krajów lub klientów objętych przez UE, USA lub ONZ embargiem handlowym lub podobnymi sankcjami. Przed sprzedażą lub dostawą zasięgamy stosownych informacji na temat sankcji handlowych we wszystkich sytuacjach, w których można się spodziewać, że takie sankcje obowiązują
- 6.** Nie zawieramy transakcji sprzedaży z pośrednikami będącymi podmiotami trzecimi, o których wiemy (lub co do których mamy uzasadnione powody, by przypuszczać), że naruszają embargo handlowe w przypadku sprzedaży produktów DAF. Nie przykrywamy oczu na podejrzane sytuacje.

5. PRYWATNOŚĆ

- 1.** Przestrzegamy obowiązujących przepisów w zakresie ochrony danych osobowych. W szczególności gromadzimy i wykorzystujemy dane osobowe do legalnych i uzasadnionych celów biznesowych, i tylko w takim zakresie, w jakim są one potrzebne do osiągnięcia danego celu biznesowego. Podejmujemy odpowiednie środki techniczne i organizacyjne w celu ochrony tych danych osobowych. Zapewniamy także przejrzystość i jasność informacji co do tego kiedy i jak gromadzimy, wykorzystujemy i udostępniamy dane osobowe.

Zasady zgodności z przepisami
Czerwiec 2020