



Кодекс поведения для партнеров по сбыту и консультантов компании

Bio-Rad



СОДЕРЖАНИЕ

	Общие сведения 3
	Послание от нашего генерального директора..... 4
	Наша миссия..... 5
	Для кого предназначается данный кодекс?..... 5
	Что от Вас ожидается 6
	Основные ценности компании Bio-Rad..... 6
	Требования к партнерам по сбыту и консультантам 6
	Ключевые моменты..... 6
	Оценка партнеров по сбыту и консультантов компанией Bio-Rad..... 6
	Субподрядные отношения 7
	Получение предварительных разрешений 7
	Дополнительные ресурсы..... 7
	Системы контроля 8
	Приверженность и подотчетность..... 9
	Юридические требования и требования в отношении клиентов 9
	Документация 9
	Обучение и компетентность..... 9
	Правовые и этические нормы ведения бизнеса 10
	Борьба с коррупцией 11
	Добросовестное ведение отчетности..... 12
	Честная конкуренция 12
	Защита информации..... 12
	Соблюдение нормативно-правовых требований в сфере торговли..... 13
	Конфликты интересов..... 14
	Практики маркетинга и продвижения товара 15
	Взаимодействие с медицинскими работниками 16
	Подарки..... 16
	Питание и развлечения 17
	Финансирование участия в выставке или оплаты выставочного места 18
	Поездки и прочие сопутствующие расходы..... 18
	Консультирование, выступления, исследование рынка, и прочие услуги от медицинских работников 19
	Оценка продукции и образцы 20
	Скидки и промоакции..... 20
	Пожертвования на благотворительность или политические пожертвования 21
	Публичность..... 21
	Найм 21
	Как сообщить о подозрениях и нарушениях 22
	Поднятие тем, вызывающих беспокойство 23



Общие сведения



Уважаемые партнеры по сбыту и консультанты компании Bio-Rad,

Миссией компании Bio-Rad Laboratories, Inc. является предоставление полезных и высококачественных продуктов, которые способствуют продвижению научных открытий и повышают уровень здравоохранения. Долгосрочный рост нашего бизнеса достигается с помощью применения принципов ответственной бизнес практики. Поэтому мы стремимся вести бизнес легально, этично и профессионально, а также иметь уважительные, честные и порядочные отношения с нашими клиентами, поставщиками, сотрудниками, партнерами по сбыту, консультантами и правительственными организациями. Мы ожидаем такого же отношения от наших партнеров по сбыту и консультантов.



Компания Bio-Rad также понимает, что наши партнеры по сбыту и консультанты играют важную роль в нашем общем успехе.

Мы рассматриваем или уже выбрали Вас в качестве бизнес-партнера, так как мы верим в то, что Вы разделяете нашу приверженность принципам ответственной, этичной и легальной бизнес практики.

В этом кодексе поведения для партнеров по сбыту и консультантов описаны основные принципы компании Bio-Rad делового поведения наших партнеров по сбыту и консультантов. Мы ожидаем, что наши партнеры по сбыту и консультанту будут придерживаться тех этических принципов, которые изложены в данном кодексе.

С Вашей помощью мы сможем продолжать выполнение нашей миссии в долгосрочной перспективе.

Спасибо.

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Norman Schwarz'.

Норман Шварц

Президент и генеральный директор
Bio-Rad Laboratories, Inc.



Наша миссия

Предоставлять полезные и высококачественные продукты, которые способствуют продвижению научных открытий и повышают уровень здравоохранения.

Для кого предназначается данный кодекс?

Этот кодекс - для партнеров по сбыту и консультантов компании Bio-Rad. «Партнером по сбыту» является любое третье лицо, которое взаимодействует с клиентами Bio-Rad, государственными служащими или государственными учреждениями от лица компании Bio-Rad для маркетинговых и торговых целей. К партнерам по сбыту относятся, например, дистрибьюторы, агенты и реселлеры. Консультантами являются третьи лица, в рамках выполнения обязанностей которых перед Bio-Rad, можно обоснованно ожидать взаимодействие с клиентами компании Bio-Rad, медицинскими работниками (MP) или медицинскими организациями (МО), либо с государственными служащими или государственными учреждениями. «Консультанты» - это организации, такие как юридические фирмы, бухгалтерские фирмы, консультанты по вопросам нормативно-правового соответствия, специалисты по охране

труда, технике безопасности и охране окружающей среды, оказывающие помощь в разрешении деликатных вопросов. Консультантами также являются предприятия, предоставляющие услуги от лица компании Bio-Rad, такие как таможенные брокеры, поставщики услуг логистики, туристические компании, организаторы деловых встреч и компании по найму персонала.

Название «Bio-Rad» относится в этом кодексе к компании Bio-Rad Laboratories, Inc. и ее дочерним предприятиям. Для целей данного кодекса термин «Bio-Rad», а также такие выражения как «наш» и «мы», может относиться к одному или более дочернему предприятию или подразделению компании Bio-Rad Laboratories, Inc. Эти термины используются только для удобства и не предназначены для точного обозначения какого-либо отдельного дочернего предприятия или подразделения компании Bio-Rad.



Что от вас ожидается

Компания Bio-Rad устанавливает высокие стандарты этичного проведения бизнеса в соответствии с действующим законодательством. Мы ожидаем такого же отношения от наших партнеров по сбыту и консультантов.

В этом кодексе представлены основные принципы, соблюдения которых мы ожидаем от наших партнеров по сбыту и консультантов. Мы учитываем эти принципы при выборе наших партнеров по сбыту и консультантов. Мы также можем отслеживать выполнение этих принципов нашими партнерами по сбыту и консультантами.

Наши партнеры по сбыту и консультанты должны ознакомиться с данным кодексом своих субподрядчиков и всех тех, с кем они сотрудничают для предоставления услуг для или от лица компании Bio-Rad. Мы также ожидаем, что партнеры по сбыту и консультанты применяют данные или аналогичные принципы к таким субподрядчикам.

Основные ценности компании Bio-Rad

- инновации
- участие
- независимость
- этика

Основные ценности формируют основу нашего успеха в компании Bio-Rad. Мы считаем, что долгосрочный рост нашего бизнеса достигается с помощью применения принципов ответственной бизнес практики. основополагающим принципом здесь является согласие с тем, что бизнес должен, как минимум, работать в соответствии с действующим законодательством, правилами и нормативно-правовыми актами. Несмотря на то, что законы, ценности и культурные традиции разных стран могут различаться, мы считаем, что в данном кодексе представлены принципы, которые являются универсальными.

Требования к партнерам по сбыту и консультантам

- Придерживаться этических принципов ведения бизнеса, изложенный в данном кодексе
- Внедрять, сообщать и применять данные принципы к своей организации и ее сотрудникам, а также ко всем тем, кого партнеры по сбыту или консультанты просят действовать от лица компании Bio-Rad
- Соблюдать действующее законодательство, правила и нормативные положения
- Ввести программу, которая облегчит соблюдение данных принципов и даст возможность постоянного совершенствования

Ключевые моменты

Не предполагается, что данные принципы будут заменять или находиться в противоречие с применимыми юридическими или нормативными требованиями, а также договорными обязательствами с компанией Bio-Rad. Каждый партнер по сбыту и консультант должен самостоятельно определить, как удовлетворить и продемонстрировать соблюдение этих принципов.

Мы оставляем за собой право проведения аудитов и инспекций для подтверждения соблюдения принципов данного кодекса и прочих применимых политик и процедур компании Bio-Rad, как это описано в контрактах с нашими партнерами по сбыту и консультантами. Во время нашего делового сотрудничества мы будем периодически просить наших партнеров по сбыту и консультантов подтверждать соблюдение данных принципов. Этот кодекс и прочие применимые политики и процедуры Bio-Rad не дают права какому-либо партнеру по сбыту, консультанту или другому третьему лицу уступать бенефициарные права любым третьим сторонам.

В рамках процесса проведения комплексной экспертизы третьих лиц мы можем попросить потенциальных партнеров по сбыту и консультантов заполнить анкету, которую мы будем использовать для оценки того, как они соблюдают изложенные в данном кодексе принципы. Мы также можем запросить получение дополнительной информации, например, в виде посещения территории, деловых рекомендаций и/или сертификации соответствия стандартам.

Оценка партнеров по сбыту и консультантов компанией Bio-Rad

Компания Bio-Rad тщательно выбирает партнеров по сбыту и консультантов, которые преданы соблюдению законов и принципам этичного поведения. В наших потенциальных партнерах по сбыту и консультантах мы оцениваем квалификацию, репутацию, надежность, потенциальный риск и то, как они соблюдают действующее законодательство. Мы периодически обновляем эту информацию. Мы требуем, чтобы наши партнеры по сбыту и консультанты уважали действующее законодательство и данный кодекс, мы также требуем, чтобы наши партнеры по сбыту и консультанты имели соответствующий бизнес-потенциал, чтобы удовлетворить требованиям данного кодекса.

Мы не даем разрешения и не позволяем партнерам по сбыту или консультантам вести себя от нашего лица ненадлежащим образом. Мы внимательно следим за появлением показателей ненадлежащего поведения среди наших партнеров по сбыту и консультантов, включая те, о которых было сообщено по горячей линии Bio-Rad по вопросам этики, www.Bio-RadIntegrityHelpline.com, и доводим эти подозрения до сведения нашего старшего руководства и Отдела корпоративного соответствия.



Субподрядные отношения

Компания Bio-Rad не разрешает партнерам по сбыту и консультантам перепоручать, привлекать на субподрядной основе, переуступать или передавать каким-либо другим способом некоторые или все их обязанности другому лицу, если только не имеется предварительного письменного одобрения субподрядных отношений от юридического отдела компании Bio-Rad. Мы также ожидаем, что партнеры по сбыту и консультанты имеют программу для того, чтобы обеспечить соблюдение стандартов, изложенных в этом кодексе, своими субподрядчиками.

Получение предварительных разрешений

В этом кодексе вы увидите, что для некоторых взаимодействий с государственными учреждениями, государственными должностными лицами и клиентами требуется предварительное письменное разрешение Bio-Rad. Для получения такого разрешения вы должны незамедлительно обратиться к Вашему местному представителю компании Bio-Rad.

Дополнительные ресурсы

Дальнейшие инструкции о том, как удовлетворить данные ожидания можно получить у вашего представителя компании Bio-Rad.



Системы контроля



Приверженность и подотчетность

Партнеры по сбыту и консультанты должны выделить необходимые ресурсы для соблюдения принципов, изложенных в данном кодексе.

Юридические требования и требования клиентов

Партнеры по сбыту и консультанты должны идентифицировать и выполнять все применимые законодательные и нормативные акты, а также требования клиентов и устранять любые недостатки ответственно и своевременно. Вы должны незамедлительно уведомить компанию Bio-Rad о любых претензиях клиентов относительно недостатков в ваших услугах, оказанных от нашего лица.

Документация

Партнеры по сбыту и консультанты обязаны вести необходимую документацию для подтверждения соблюдения данного кодекса, а также соответствующих законодательных и правовых актов.

Обучение и компетентность

Партнеры по сбыту и консультанты должны иметь обучающие программы для своих сотрудников по принципам, изложенным в данном кодексе, которые должны периодически повторяться и обновляться.



Правовые и
этические нормы
ведения бизнеса



Борьба с коррупцией

Коррупция и взяточничество в любой форме строго запрещены. Партнерам по сбыту и консультантам запрещено добиваться получения, предлагать, оплачивать, преподнести в дар, позволять, просить или принимать взятки от любых государственных служащих, частных учреждений или отдельных лиц в любой стране, даже если это может привести к тому, что компания Bio-Rad или ее партнер по сбыту или консультант потеряют возможность для расширения бизнеса. Компания Bio-Rad категорически запрещает коррупцию и взяточничество, даже если такие действия разрешены местным законодательством или являются общепринятой бизнес-практикой в какой-либо стране или культуре.

Партнеры по сбыту и консультанты обязаны соблюдать все действующие антикоррупционные законы и нормативно-правовые акты стран, в которых они осуществляют свою деятельность, включая Закон США о коррупции за рубежом, Закон Великобритании о борьбе со взяточничеством от 2010 года, криминальное право и Закон о борьбе с недобросовестной конкуренцией Китайской Народной Республики, Федеральный закон США по борьбе с откатами и все действующие международные конвенции о противодействии коррупции и подзаконные акты об их применении (но не ограничиваясь перечисленным). Любые связи партнеров по сбыту и консультантов с государственными служащими должны строго соответствовать применимым правилам и нормативно-правовым актам, которые на них распространяются.

Партнерам по сбыту и консультантам запрещается производить платежи или предоставлять что-либо, имеющее ценность, государственному служащему, частному учреждению или отдельному лицу с намерением получения или сохранения делового сотрудничества, или получения какого-либо неправомерного преимущества (такого как разрешительные документы, лицензия или разрешение от контролирующих органов). «Что-либо, имеющее ценность» включает, помимо прочего, наличность, подарки, гранты, пожертвования, скидки, частичное возвращение оплаты, контракты, предложения трудоустройства, развлечения, ссуды, питание, гостеприимство, поездки и проживание или использование материалов, оборудования, программного обеспечения или помещений. Кроме того, партнерам по сбыту и консультантам запрещается обходить данные стандарты с использованием посредников для совершения актов взяточничества или коррупции от их лица. В заключении, вам и вашим сотрудникам запрещается дарить подарки или предоставлять что-либо, имеющее ценность, какому-либо государственному служащему, не выяснив заранее уполномочен ли он принять такой подарок в соответствии с действующим законодательством, распространяющимся на него.

Компания Bio-Rad не разрешает использование так называемых «вознаграждений за упрощение формальностей» от лица Bio-Rad, даже если такие вознаграждения разрешены местным законодательством. Вознаграждение за упрощение формальностей - это небольшие выплаты государственному служащему или государственному учреждению для обеспечения или ускорения выполнения обязательной стандартной процедуры, для которой необходим небольшой платеж для осуществления или ускорения выполнения требуемого действия (такого как получение разрешительных документов, лицензий или иных официальных документов, позволяющих вести определенный вид коммерческой деятельности).

В Вы почти завершили проведение торговой сделки с Министерством здравоохранения. Ваш контакт в министерстве намекает, что она хотела бы получить денежный бонус за помощь в завершении этой сделки. Вы рассматриваете возможность выплаты денег с личного банковского счета или вариант, где вы просите субподрядчика сделать это за вас. Приемлемо ли какое-либо из этих действий?

О Нет. Коррупция, взяточничество в любой форме строго запрещены. Компания Bio-Rad не разрешает подобные выплаты бонусов от лица Bio-Rad, даже если местное законодательство разрешает такие выплаты. Обход данного правила с использованием ваших личных средств или позволяя третьей стороне уплатить наличные за вас, не освобождает вас от ваших обязательств.



Добросовестное ведение отчетности

Хотя компания Bio-Rad не несет ответственности за ведение финансовой отчетности партнеров по сбыту и консультантов, такая отчетность должна быть точной во всех существенных аспектах, понятной, транспарентной и отражать фактические операции и платежи. Партнеры по сбыту и консультанты обязаны аккуратно вести все записи, касающиеся делового взаимодействия с компанией Bio-Rad, и хранить документацию, подтверждающую соблюдение настоящего Кодекса, действующих законов и нормативно-правовых актов. Партнерам по сбыту и консультантам запрещено подделывать документы и искажать сведения о ведении их бизнеса.

Честная конкуренция

Партнеры по сбыту и консультанты обязаны осуществлять свою деятельность в конкурентной среде и в полном соответствии с действующим антимонопольным законодательством, законами и нормативно-правовыми актами о защите конкуренции. Партнеры по сбыту и консультанты не имеют права фиксировать цены или вступать в сговор с конкурентами с целью мошенничества на торгах. Партнеры по сбыту и консультанты не имеют права делиться с конкурентами клиентами и рынки, а также обмениваться с ними текущими, последними или прогнозными данными о ценообразовании.

Защита информации

- Партнеры по сбыту и консультанты обязаны защищать конфиденциальную информацию, включая личную информацию, собранную для или у компании Bio-Rad, или каким-либо иным способом у клиентов, действовать для предотвращения потери, использования не по назначению, кражи, незаконного использования, раскрытия или изменения такой информации
- Партнерам по сбыту и консультантам, которым необходимо совершать обмен конфиденциальной информацией с компанией Bio-Rad, требуется заранее заключить соглашение о конфиденциальности с Bio-Rad
- Партнеры по сбыту и консультанты могут делиться с третьими сторонами конфиденциальной информацией компании Bio-Rad или какой-либо другой информацией, которую они приобрели в отношении бизнеса компании Bio-Rad, только при наличии разрешения от компании Bio-Rad
- Партнеры по сбыту и консультанты обязаны защищать и быть готовы продемонстрировать наличие надлежащих мер предосторожности для защиты личной и прочей конфиденциальной информации
- Следует незамедлительно уведомить компанию Bio-Rad о несанкционированном использовании, раскрытии или утере конфиденциальной информации с помощью одного из каналов информирования, указанных в секции «Сообщение о проблемах и нарушениях»

В Ваш сотрудник теряет свой ноутбук с данными о продажах, спецификацией продукции компании Bio-Rad и информацией клиентов. Как вы должны поступить?

О Вам следует незамедлительно уведомить компанию Bio-Rad, используя один из каналов информирования, указанных в секции «Сообщение о проблемах и нарушениях».



Соблюдение нормативно-правовых требований в сфере торговли

Многие страны регламентируют торговые операции: импорт, экспорт и международные финансовые операции в целях национальной безопасности и соблюдения внешней политики. Нарушение законодательства о контроле торговли может привести к значительным штрафным санкциям и пеням против партнеров по сбыту и консультантов, а также любых лиц, причастных к этому.

Регулирование международной торговли влияет на многие аспекты бизнеса Bio-Rad, включая движение или передачу товаров, услуг и технологий через международные границы. Например, в США законодательство и нормативные акты экспортного контроля предписывают наличие лицензии для экспорта или реэкспорта товаров, программного обеспечения и технологий в некоторые страны и для определенных конечных пользователей или конечных целей. Эти законы широко применяются к нематериальной передаче технологий и информации (например, по электронной почте или через интернет), включая разглашение определенной информации иностранным подданным, находящимся на территории США. Законодательство США об экономических санкциях накладывает широкий запрет на большинство торговых или финансовых операций со странами, подпадающими под действие эмбарго (такие как Куба, Иран, Северная Корея, Судан и Сирия) или при участии известных террористов, распространителей оружия, наркоторговцев и других подобных лиц и организаций. Также, законодательство США запрещает компаниям принимать участие в бойкотировании Израиля Арабской лигой, таможенное законодательство накладывает многочисленные требования на ввоз товаров в США, а также требования к документации по товаросопровождению и импорту/экспорту, ведению отчетности и учета.

Партнеры по сбыту и консультанты должны соблюдать все действующие положения импортного и экспортного контроля, санкции и другие нормативно-правовые требования США и тех стран, где проводятся операции, в области торговли. Партнеры по сбыту и консультанты не должны быть включены в Список граждан особых категорий и запрещенных лиц Министерства финансов США (www.treasury.gov), Список запрещенных лиц Министерства торговли США и аналогичные списки подозрительных лиц (www.bis.doc.gov) и аналогичные списки исключенных, отстраненных и запрещенных юридических или физических лиц, составленные государственными органами в какой-либо стране, на территории которой компания Bio-Rad ведет свою деятельность. Мы ожидаем от вас периодических подтверждений, что вы, ваши субподрядчики, обслуживающие компанию Bio-Rad, а также ваши и их руководители не входят в такие списки.

По любым вопросам или проблемам в отношении регулирования международной торговли или с известными нарушениями регулирования торговли следует незамедлительно обращаться по каналам информирования, указанным в секции «Сообщение о проблемах и нарушениях».

В У меня есть подозрения, что клиент закупает продукцию Bio-Rad и потом реэкспортирует ее в страну, которая находится вне моего региона. Имеет ли это значение?

О Да, имеет. По контракту вам разрешено продавать продукцию компании Bio-Rad конечным пользователям только в пределах определенного региона. Поэтому продажа продукции кому-то, кто возможно занимается реэкспортом, может стать причиной нарушения вашего контракта.

Кроме того, партнеры по сбыту и консультанты должны соблюдать все действующие законодательство по контролю за импортом и экспортом. Если этот клиент занимается реэкспортом в страну, где компания Bio-Rad не может заниматься прямыми или косвенными продажами своей продукции, вы рискуете нарушить торговое законодательство и стать причиной того, что компания Bio-Rad также будет его нарушать. Вы должны незамедлительно связаться с этим клиентом и напомнить об условиях вашего договора купли-продажи, а также незамедлительно сообщить об этом в компанию Bio-Rad.



Конфликты интересов

Партнеры по сбыту и консультанты должны избегать сделок с сотрудниками компании Bio-Rad, клиентами или государственными органами, которые могут находиться в конфликте или иметь видимость конфликта в том, что касается их способности объективно действовать в области продаж и распространения продукции компании Bio-Rad и предоставлять услуги для компании Bio-Rad или от ее лица. Конфликты интересов могут возникать при различных ситуациях. Например:

- Партнеры по сбыту и консультанты не должны нанимать, предлагать трудоустройство или делать платежи клиентам Bio-Rad или сотрудникам клиента в ходе любой сделки от лица компании Bio-Rad
- Если сотрудник партнера по сбыту или консультанта является членом семьи клиента компании Bio-Rad или государственного служащего, или если партнер по сбыту или консультант имеют какую-либо иную связь с клиентом компании Bio-Rad или государственным служащим, которая может послужить причиной конфликта интересов, то партнеру по сбыту и консультанту необходимо сообщить об этом факте в компанию Bio-Rad

Кроме того, партнеры по сбыту и консультанты должны помнить о следующих ограничениях, которые распространяются на сотрудников компании Bio-Rad:

- Сотрудники компании Bio-Rad могут принимать приглашения на обеды только в том случае, если они умеренны в цене, сопряжены с фактической деловой дискуссией и происходят нерегулярно
- Сотрудники компании Bio-Rad не могут вступать в личные деловые отношения с партнерами по сбыту и консультантами
- Сотрудники компании Bio-Rad и их близкие родственники не могут запрашивать или принимать подарки или формы гостеприимства от партнеров по сбыту и консультантов, включая поездки, проживание, развлечения, наличность или подарочные карты, а также любые другие льготы

В Как определить, имею ли я конфликт интересов?

О В любой ситуации, где имеется потенциальный конфликт интересов, спросите себя:

- Могут ли мои личные интересы помешать интересам компании Bio-Rad?
- Может ли показаться компании Bio-Rad, что мои личные интересы вмешиваются в интересы Bio-Rad?

В Мой(-я) супруг(-а) работает в Министерстве финансов. Следует ли мне сообщить об этом компании Bio-Rad?

О Да, об этом нужно сообщить в компанию Bio-Rad. Если партнер по сбыту или консультант состоит в отношениях с клиентом компании Bio-Rad или государственным служащим, такие отношения могут представлять конфликт интересов. После того, как об этом было сообщено, вы и компания Bio-Rad можете договориться о соответствующих шагах, чтобы защитить вас и Bio-Rad от конфликта интересов.

В Менеджер по продажам компании Bio-Rad уходит из компании. Вы бы хотели вложить деньги в бизнес вместе с ним.

О Вы должны сообщить об этом в Bio-Rad, чтобы убедиться в том, что это не создаст конфликтную ситуацию по отношению к вашим контрактным обязательствам к Bio-Rad.



Практики маркетинга
и продвижения товара



Взаимодействие с медицинскими работниками

Федеральный закон США по борьбе с откатами и прочие законы штатов по борьбе с откатами запрещают предлагать, запрашивать, выплачивать или получать поощрение или вознаграждение (в денежной или натуральной форме, прямо или косвенно) в обмен на приобретение или рекомендацию приобретения продуктов или услуг, компенсируемых здравоохранительной программой правительства США. Подобные законы существуют и вне США.

Политикой компании Bio-Rad является соблюдение таких законов и нормативно-правовых актов, в том числе тех, которые запрещают предлагать или давать откаты или другие неправомерные поощрения медицинским работникам, а также требовать этого от партнеров по сбыту и консультантов.

При взаимодействии с другими поставщиками, клиентами, конкурентами, компаньонами, медицинскими работниками, здравоохранительными организациями, пациентами и государственными служащими должны соблюдаться все действующие законодательство по борьбе с откатами и взяточничеством. Деловое сотрудничество должно быть присуждено и заработано исключительно на основе качества и ценности предоставляемого продукта или услуги. Любые договоренности с медицинскими работниками, включая предоставление питания, гостеприимства, поездок и прочих деловых одолжений медицинским работникам, а также договоренности об оплате за возможность выступить и другие услуги должны отвечать требованиям как действующего законодательства и нормативно-правовых актов, так и политик, процедур и руководящих принципов компании Bio-Rad.

Взаимодействия, описанные ниже представляют собой высокий уровень риска и никогда не должны производиться для неблагоприятных целей или в обмен на прошлые или потенциальные покупки или поддержку продуктов или услуг компании Bio-Rad. Вышестоящее руководство или руководитель партнера по сбыту или консультанта должны дать одобрение на такое взаимодействие до того, как берется какое-либо обязательство перед потенциальным клиентом или медицинским работником. Утверждающее лицо должно также удостовериться в том, что любое взаимодействие, включая его необходимое одобрение, должным образом задокументировано.

Подарки

Компания Bio-Rad не разрешает партнерам по сбыту и консультантам предлагать, оплачивать, дарить или принимать подарки от лица Bio-Rad.

В Вы хотели бы преподнести подарок вашим клиентам в качестве благодарности за их бизнес. Вы бы хотели использовать логотип компании Bio-Rad в этом подарке. Приемлемо ли это?

О Нет. Компания Bio-Rad не разрешает партнерам по сбыту или консультантам предлагать, оплачивать, дарить или принимать подарки от лица Bio-Rad.

В Вы хотели бы разработать интернет-игру для создания энтузиазма в отношении нового продукта компании Bio-Rad. Вы хотели бы презентовать всем победителям ноутбук или iPad. Приемлемо ли это?

О Нет. Компания Bio-Rad не разрешает партнерам по сбыту или консультантам предлагать, оплачивать, дарить или принимать подарки от лица Bio-Rad.



Питание и развлечения:

Питание

Партнеры по сбыту и консультанты могут оплатить или предоставить питание в знак вежливости, когда они действуют от лица компании Bio-Rad, если питание отвечает следующим требованиям. Питание должно быть:

- разрешено действующими законами, а также правилами работодателя получателя
- предложено как часть фактического делового взаимодействия
- умеренным
- нечастым
- происходить в обстановке, которая подтверждает деловую цель этой встречи
- не должно быть связано с развлекательным или рекреационным мероприятием

Партнеры по сбыту и консультанты могут предоставить или оплатить питание только тем лицам, у которых есть обоснованная деловая цель для пребывания на встрече, но не личным гостям приглашенных. Например, вы не можете оплатить питание членов семьи вашего приглашенного или предоставить пищу для всех сотрудников в офисе, если некоторые из них не являются необходимыми участниками встречи. К тому же, партнеры по сбыту и консультанты или их сотрудники должны присутствовать при таком питании, чтобы у него была деловая цель. В заключении, те кто ведут бизнес в США должны помнить, что от федеральных служащих США требуется оплачивать собственные деловые обеды.

Развлечения

Компания Bio-Rad не разрешает партнерам по сбыту и консультантам развлекать других от лица Bio-Rad. Примерами развлечений являются социальные, спортивные, рекреационные и культурные мероприятия, даже когда они проходят в рамках обучающей или деловой встречи.

В Вы наносите визит клиенту и хотели бы пригласить его на ужин в ресторан. Клиент спрашивает, может ли он привести с собой на ужин супругу и двоих детей. Приемлемо ли это?

О Нет. Партнеры по сбыту и консультанты могут предоставить или оплатить питание только тем лицам, у которых есть обоснованная деловая цель для пребывания на встрече, что не распространяется на дополнительных членов семьи.

В Вы договорились с клиентом, что вы оплатите праздничную вечеринку для сотрудников этого клиента. Приемлемо ли это?

О Нет. Партнеры по сбыту и консультанты не могут оплачивать питание, не связанное с бизнесом. Чтобы оно было связано с бизнесом, партнер по сбыту или консультант должен присутствовать на приеме пищи, чтобы обсуждать деловые вопросы.

В Я нахожусь на обучающей конференции со своим клиентом. Клиент предлагает мне оплатить за него посещение рекреационного мероприятия, которое проходит во время конференции, чтобы мы могли обсудить деловые вопросы, связанные с компанией Bio-Rad. Могу ли я это сделать?

О Нет. Компания Bio-Rad не разрешает партнерам по сбыту или консультантам предлагать, оплачивать или предоставлять развлечения от лица Bio-Rad, даже если это мероприятие проходит во время обучающей конференции.



Финансирование участия в выставке или оплаты выставочного места

Партнеры по сбыту и консультанты могут финансировать участие в выставке или выставочные места от лица компании Bio-Rad на действительных независимых, образовательных, научных или директивных конференциях, где продвигаются научные знания, медицинские достижения и предоставление эффективного здравоохранения, если такие конференции отвечают следующим требованиям:

- организатор конференции должен быть хорошо известным и уважаемым представителем организации с хорошей репутацией
- цена должна быть разумной
- программа конференции должна носить научный или образовательный характер
- место проведения конференции должно быть соответствующим для проведения научных и образовательных встреч
- целью такого финансирования должно быть продвижение или демонстрация продуктов или услуг компании Bio-Rad

Поездки и прочие сопутствующие расходы

Партнеры по сбыту и консультанты, которые хотят предложить оплату поездок и других расходов третьему лицу от лица компании Bio-Rad должны получить предварительное письменное одобрение от Bio-Rad, а также такие расходы на поездки и сопутствующие расходы должны отвечать следующим требованиям:

- Поездки и сопутствующие расходы должны быть нечастыми и в разумных пределах
- Поездки и сопутствующие расходы должны быть разрешены применимыми нормативно-правовыми актами
- Поездки и сопутствующие расходы должны быть разрешены трудовыми положениями третьего лица и иметь законную деловую цель. Примерами законных деловых целей являются: – Продвижение или демонстрация продуктов или услуг компании Bio-Rad – Обучение требуемое по договорам купли-продажи
- Поездки не должны включать членов семьи или других лиц, не имеющих деловых оснований для присутствия
- Все дни и пункты назначения, включенные в поездку должны иметь законные деловые цели и не включать личные дни
- Дополнительные расходы, связанные с поездкой, такие как повышение категории номера, мини-бара и спа-услуги или большее количество дней проживания, чем это необходимо для посещения мероприятия, не оплачиваются
- Поездки и сопутствующие расходы не должны предлагаться при обстоятельствах, которые могли бы вызвать недостойное поведение или создать видимость недостойного поведения. Все поездки должны соблюдать требования, изложенные в секции «Борьба с коррупцией» данного кодекса
- Для организаций, которые принадлежат или контролируются государством, партнеры по сбыту и консультанты должны иметь письменное доказательство того, что работодатель третьей стороны был проинформирован о данной договоренности и возражений не имеет

В Ваш клиент - отраслевой эксперт. Вы бы хотели чтобы он выступил на отраслевом мероприятии в Париже для продвижения продукции компании Bio-Rad. Клиент хотел бы, чтобы вы оплатили ему дополнительные дни для отдыха. Приемлемо ли это?

О Нет, это не приемлемо. Все дни и пункты назначения, включенные в поездку должны иметь законные деловые цели.

В Мой клиент попросил меня оплатить ему поездку на важное образовательное мероприятие, где не будет занятий или мероприятий, связанных с компанией Bio-Rad. В действительности, компания Bio-Rad вообще не представлена на этом мероприятии. Могу ли я оплатить поездку моему клиенту?

О Нет. Это не будет сочтено законной деловой целью, так как на этом мероприятии не будет продвижения или демонстрации продуктов или услуг компании Bio-Rad.



Консультирование, выступления, исследование рынка, и прочие услуги от медицинских работников

В определенных обстоятельствах партнерам по сбыту и консультантам допускается получение профессиональных услуг от клиентов или потенциальных клиентов продукции компании Bio-Rad, таких как здравоохранительные организации, медицинские работники или государственные служащие. Такие услуги могут включать консультирование, услуги по выступлениям или исследование рынка. Компания Bio-Rad требует, чтобы партнеры по сбыту и консультанты получили предварительное письменное одобрение от Bio-Rad до того, как будет заключено соглашение о таких услугах, также эти услуги должны отвечать следующим требованиям:

- Партнеры по сбыту и консультанты не должны заключать договоренности об услугах для того, чтобы вознаградить клиента за покупку, предписание, рекомендацию или использование продукции компании Bio-Rad
- Партнеры по сбыту и консультанты должны базировать все договоренности об услугах на конкретных, задокументированных деловых потребностях, а также навыках и опыте спонсируемых лиц, а не на каких-либо неуместных соображениях, таких как прошлые, текущие или будущие продажи продукции Bio-Rad вместе со спонсируемыми лицами, их сотрудниками или аффилированными организациями
- Услуги должны быть задокументированы в контрактном соглашении, включающем, как минимум, детальное описание услуг, которые будут предоставляться и договоренность о гонораре
- Сотрудники отдела продаж партнеров по сбыту и консультантов могут предлагать для предоставления услуг других лиц, таких как субподрядчики или консультанты, базирясь на навыках и знаниях таких субподрядчиков или консультантов. Однако ни при каких обстоятельствах не допускается, чтобы сотрудники отдела продаж контролировали или неправомерно влияли на решение о спонсировании или привлечении какого-либо конкретного лица
- Партнеры по сбыту и консультанты не должны платить за услуги по расценкам выше рыночных, и если это возможно, им следует пользоваться информацией независимой организации со сравнительным анализом по вопросу компенсации для принятия решений о размере таковой.
- Такая договоренность должна быть легальной, а также у партнеров по сбыту и консультантов должно быть доказательство в письменном виде о том, что работодатель или третье лицо уведомлены о данной договоренности. Такие договоренности должны соответствовать требованиям местного законодательства. За исключением тех случаев, когда это разрешено местным законодательством, все договоренности должны включать контракты в письменном виде, подписанные всеми сторонами, участвующими в услугах

В Я слышал, как сотрудник компании Bio-Rad говорил, что хочет пригласить отраслевого эксперта выступить в учебном центре компании Bio-Rad во Франции, чтобы он затем выбрал продукцию Bio-Rad на предстоящем тендере. Как я должен поступить?

О Сообщите об этом в компанию Bio-Rad, используя один из каналов информирования, указанных в секции «Сообщение о проблемах и нарушениях». Для деловой деятельности компании Bio-Rad необходимо изучение, она не может использоваться в качестве вознаграждения для клиента за его бизнес деятельность.



Оценка продукции и образцы

Партнеры по сбыту и консультанты могут предоставить разумное количество бесплатной продукции компании Bio-Rad клиентам или потенциальным клиентам, например медицинским сотрудникам или здравоохранительным организациям, чтобы позволить им оценить продукцию и принять решение о том, будут ли они использовать (и когда), заказывать, приобретать или рекомендовать данную продукцию в будущем.

- Количество расходуемых материалов компании Bio-Rad должно быть ограничено тем, что требуется для их оценки и принятия решения о закупке. Как правило, количество расходуемых материалов не должно превышать того, что обычно используется за 90 дней
- Срок временного предоставления в пользование приборов компании Bio-Rad не должен превышать того, что необходимо для оценки клиентом оборудования для закупки, что обычно ограничивается сроком в 90 дней. Для всех приборов компании Bio-Rad, предоставленных во временное пользование, необходимо заключить письменное соглашение с клиентом об оценке
- Вы должны вести учет всех продуктов, которые были предоставлены бесплатно
- Договоренность должна быть разрешена действующим законодательством

Скидки и промоакции

Скидки

Скидки должны определяться рынком, основываться на объективных деловых причинах и, как правило, иметь структуру заранее известного снижения цены или выплачиваться как частичный возврат оплаты за какие-либо определенные продукты. Все скидки должны быть определены во время или до продажи в письменном договоре между партнерами по сбыту и консультантами и клиентом, они не должны приводить к личной выгоде для какого-либо клиента, потенциального клиента, медицинского работника или государственного служащего. Договоренности о скидках должны соответствовать требованиям местного законодательства и быть задокументированы в письменном договоре, подписанном всеми сторонами.

Промоакции

Партнерам по сбыту и консультантам следует заниматься только такой коммерческой и маркетинговой деятельностью, которая является подходящей для их местных рынков. Кроме того, партнеры по сбыту и консультанты должны:

- использовать только ту маркировку продукции, которая была одобрена компаний Bio-Rad для использования на местном рынке
- использовать только те рекламные материалы, которые были одобрены компаний Bio-Rad для использования на местном рынке
- соблюдать все действующее законодательство и нормативно-правовые акты, имеющие отношение к продвижению продукции

В

Я бы хотел предоставить прибор компании Bio-Rad в бесплатное пользование на один год потенциальному клиенту с ограниченным бюджетом. Приемлемо ли это?

О

Нет. Партнеры по сбыту и консультанты могут бесплатно предоставить прибор компании Bio-Rad во временное пользование потенциальному клиенту, чтобы тот мог оценить соответствующее использование и функциональные возможности прибора и принять решение относительно покупки. Срок бесплатного предоставления в пользование приборов не должен превышать разумных пределов того, что необходимо для оценки продукции, это обычно ограничивается сроком в 90 дней.



Пожертвования на благотворительность или политические пожертвования

Пожертвования на благотворительность

Партнерам по сбыту и консультантам запрещается делать пожертвования на благотворительность от лица компании Bio-Rad.

Политические пожертвования

Партнерам по сбыту и консультантам запрещается делать политические пожертвования от лица компании Bio-Rad.

Публичность

Компания Bio-Rad запрещает публикацию своего названия, логотипов, изображений и прочей закрытой информации в пресс-релизах, рекламных материалах, тендерных предложениях и веб-сайтах, сюда также относится демонстрация продукции на специализированных выставках или в помещениях партнеров по сбыту или консультантов, не получив предварительного письменного согласия компании Bio-Rad.

Компания Bio-Rad запрещает платить третьим лицам за рекомендации продукции Bio-Rad.

Найм

Партнеры по сбыту и консультанты не должны принимать решения о найме, основываясь на их желании продать продукцию компании Bio-Rad или стремлении получить неправомерную выгоду для партнеров по сбыту, консультантов и Bio-Rad.

- не принимайте на работу близких родственников клиента, потенциального клиента или государственного служащего, чтобы склонить его к использованию или покупке наших продуктов или услуг, для получения или сохранения делового сотрудничества или с целью повлиять на действия должностного лица в пользу компании Bio-Rad
- близким родственником считается кто-либо живущий вместе с клиентом, потенциальным клиентом или государственным служащим, или жена, муж, ребенок, брат, сестра, родители, неродные родители, неродной ребенок, сводный брат или сестра, мать или отец супруга/супруги, супруг/супруга ребенка, супруг/супруга брата или сестры, бабушка или дедушка, внук/внучка или супруги бабушки/дедушки или внука/внучки



Сообщение о
проблемах и
нарушениях



Выражение озабоченности

Партнерам по сбыту и консультантам, которые хотят выразить озабоченность по какому-либо вопросу, следует вначале связаться со своей собственной компанией для разрешения внутренних вопросов этики и нормативного соответствия. Партнерам по сбыту и консультантам следует поощрять своих сотрудников сообщать о проблемах и нарушениях данного кодекса или законодательства не опасаясь ответных мер, угроз или притеснений, также партнеры по сбыту и консультанты обязаны провести расследование в отношении таких сообщений и принять меры.

Если у партнеров по сбыту и консультантов есть основания полагать, что сотрудник компании Bio-Rad или кто-либо действующий от ее лица вовлечен в незаконную деятельность или какое-либо ненадлежащее поведение, они должны незамедлительно сообщить об этом в компанию Bio-Rad.

Компания Bio-Rad предоставляет ресурс, где вы можете задать вопросы или выразить озабоченность не опасаясь ответных мер - горячую линию по вопросам этики.

- в интернете используйте страничку **www.Bio-RadIntegrityHelpline.com**
- для бесплатного звонка используйте номера телефонов, указанных на страничке **www.Bio-RadIntegrityHelpline.com** (она доступна на нескольких языках)

Горячая линия по вопросам этики доступна по всему миру 24 часа в сутки, операторы этой линии говорят на многих языках и являются сотрудниками не аффилированной организации, чтобы вы могли оставаться анонимными (если это разрешено местным законодательством) и при телефонном звонке, и при обращении через интернет.



Bio-Rad
Laboratories, Inc.

