

Kodeks Postępowania Antykorupcyjnego

WERSJA Z 20 WRZEŚNIA 2021 R.

Streszczenie

INFORMACJA OD PREZESA ZARZĄDU

1. CEL I ZAKRES STOSOWANIA KODEKSU POSTĘPOWANIA ANTYKORUPCYJNEGO

2. PODSTAWOWE POJĘCIA

- Definicja aktu korupcji
- Korupcja czynna/pasywna
- Korupcja publiczna/prywatna
- Korupcja bezpośrednia/pośrednia
- Znaczenie słowa „łapówka”
- Znaczenie „prowizji nienależnej”
- Znaczenie słowa „wymuszenie”
- Znaczenie „konfliktu interesów”
- Znaczenie „handlu wpływami”

3. ZAPOBIEGANIE I ZWALCZANIE KORUPCJI: WEWNĘTRZNE ZASADY SPÓŁKI TARKETT

3.1. ZAKAZANE PRAKTYKI

3.1.1. Nielegalne płatności

- Rodzaje nielegalnych płatności
- Zalecenia i przeciwwskazania

3.1.2. Gratyfikacje

- Czym są?
- Dlaczego spółka Tarkett ich zabrania?

3.1.3. Wpłaty na cele polityczne

- Czym są?
- Dlaczego spółka Tarkett ich zabrania?

3.2. PRAKTYKI NADZOROWANE

3.2.1. Prezenty i zaproszenia

- Czym są?
- Dlaczego prezenty i zaproszenia mogą narazić na ryzyko korupcji?
- Zalecenia i przeciwwskazania
- Procedura, której należy przestrzegać

3.2.2. Darowizny na cele charytatywne i sponsoring

- Czym są?
- Dlaczego darowizny i sponsoring mogą narazić na ryzyko korupcji?
- Zalecenia i przeciwwskazania
- Procedura, której należy przestrzegać

3.2.3. Rabaty, bonusy i obniżki cen

- Czym są?
- Dlaczego , Rabaty, bonusy i obniżki cen mogą narazić na ryzyko korupcji?
- Procedura, której należy przestrzegać

3.2.4 Reprezentacja grup interesu i lobbying

- Czym są?
- Dlaczego reprezentowanie interesów i działania lobbyingowe mogą narazić na ryzyko korupcji?
- Zalecenia i przeciwwskazania
- Procedura, której należy przestrzegać

3.3. WYMAGANE PRAKTYKI

3.3.1. Wymagane praktyki wewnętrzne

- Właściwa i dokładna rachunkowość, księgowość i rejestracja
- Deklaracja konfliktu interesów

3.3.2. Wymagane praktyki w kontaktach z naszymi partnerami biznesowymi

- Klauzule antyłamówkowe i antykorupcyjne („ABC”)
- Wdrożenie procedur należytej staranności (Due Diligence)
- Korzystanie z usług pośredników

3.3.3. Wymagane praktyki w ramach publicznych i prywatnych procedur przetargowych

3.3.4. Wymagane praktyki w ramach operacji fuzji i przejęć

3.4. SANKCJE DYSCIPLINARNE

4. ZGŁASZANIE NIEPRAWIDŁOŚCI

4.1. SYSTEMY ZGŁASZANIA NIEPRAWIDŁOŚCI

4.2. INNE KONTAKTY

Załącznik 1: ZALECENIA FRANCUSKIEJ AGENCJI ANTYKORUPCYJNEJ - DEFINICJE

Załącznik 2: klauzule antyłamówkowe i antykorupcyjne (wszyscy partnerzy biznesowi z wyjątkiem pośredników narażonych na ryzyko)

Załącznik 3: Klauzule antyłamówkowe i antykorupcyjne (ryzyko pośredników)

Załącznik 4: ROCZNA DEKLARACJA POŚREDNIKÓW OBCIĄŻONYCH RYZYKIEM

Załącznik 5: ALERTY OSTRZEGAWCZE

INFORMACJA OD PREZESA ZARZADU



Drodzy koledzy i koleżanki,

Jako pracownicy spółki Tarkett, wszyscy mamy do odegrania rolę w utrzymaniu naszych wysokich standardów związanych z etyką i uczciwością oraz ochroną jednego z naszych najważniejszych aktywów: naszej reputacji spółki jako firmy zdrowej pod względem etycznym.

W Tarkett jesteśmy zaangażowani w prowadzenie działalności z najwyższą uczciwością i pełną transparentnością; nie będziemy tolerować żadnych form przekupstwa czy korupcji.

Nasz Program Zapobiegania Korupcji pomaga zdefiniować nasze oczekiwania w skali spółki na całym świecie. Aby program odniósł sukces, każdego dnia, każdy z nas musi mieć pewność, że nasze zachowanie jest oparte na wartościach naszej spółki i naszym zaangażowaniu w etyczne praktyki biznesowe.

Nowy Kodeks Postępowania Antykorupcyjnego Tarkett jest podstawą Programu Zapobiegania Korupcji.

Zawiera on szczegółowe przykłady korupcji i przekupstwa, ułatwiając nam zrozumienie, identyfikację i zapobieganie zachowaniom korupcyjnym. Określa również jasne wytyczne dotyczące tego, w jaki sposób oczekujemy waszego zachowania się zgodnie z zasadami i przepisami oraz w jaki sposób możecie uniknąć niewłaściwych sytuacji.

Jest to sprawa krytyczna dla biznesu. Oczekujemy, że każdy pracownik spółki Tarkett dokładnie przeczyta Kodeks Postępowania Antykorupcyjnego Tarkett i upewni się, że rozumie, jak unikać sytuacji korupcyjnych.

W imieniu całego Komitetu Wykonawczego i Zarządu dziękuję za zaangażowanie w działania mające na celu zapewnienie, że Tarkett utrzymuje najwyższe standardy szacunku, uczciwości i praktyk etycznych na całym świecie.

Fabrice Barthélemy
Dyrektor Generalny

1. CEL I ZAKRES STOSOWANIA KODEKSU POSTĘPOWANIA ANTYKORUPCYJNEGO

Jako sygnatariusz projektu ONZ „Global Compact”, spółka Tarkett nie będzie tolerowała korupcji w żadnej formie i aktywnie wspierała wszelkie inicjatywy w walce z nią.

- **Zaangażowanie Tarkett:** W celu zapobiegania oraz wykrywania korupcji i wpływów handlowych, Tarkett prowadzi wszystkie swoje działania zgodnie z prawem, uczciwie i transparentnie, jak również zaangażowany jest w opracowywanie i utrzymywanie określonych polityk, procedur i kontroli wewnętrznych. Kodeks Postępowania Antykorupcyjnego jest jednym z narzędzi w ramach programu zgodności Tarkett poświęconego zapobieganiu i zwalczaniu korupcji oraz handlu wpływami (zwanego dalej „Programem Zgodności z Przepisami Antykorupcyjnymi”).
- **Cel Kodeksu Postępowania Antykorupcyjnego:** Kodeks Postępowania Antykorupcyjnego ma na celu kierowanie wszystkimi pracownikami spółki Tarkett w ich codziennych działaniach, dostarczając wiedzę na temat wymaganych praktyk i wyjaśniając, jak postępować zgodnie z tymi praktykami.
- **Konflikt z innymi przepisami lub praktykami:** Ponieważ Tarkett jest grupą globalną, jej pracownicy prowadzą działalność w wielu krajach, w których kultura i przepisy dotyczące zapobiegania i zwalczania korupcji mogą być mniej lub bardziej restrykcyjne. Tarkett uważa jednak, że zasady określone w Kodeksie Postępowania Antykorupcyjnego stanowią dobre praktyki etyczne w biznesie, które wykraczają poza granice państwowe. Jeżeli lokalne przepisy są mniej restrykcyjne niż postanowienia niniejszego kodeksu, pierwszeństwo ma Kodeks Postępowania Antykorupcyjnego. Jeżeli jednak przepisy lokalne są bardziej restrykcyjne niż przepisy niniejszego Kodeksu, pierwszeństwo mają przepisy lokalne bardziej restrykcyjne.
- **Konflikt z innymi przepisami wewnętrznymi:** Kodeks Postępowania Antykorupcyjnego zastępuje i wypiera wszystkie wcześniejsze wersje Polityki Antykorupcyjnej Tarkett, zarówno w formie elektronicznej, jak i papierowej. Chociaż Kodeks Postępowania Antykorupcyjnego jest przetłumaczony na kilka języków¹, w przypadku wątpliwości co do konstrukcji któregośkolwiek z postanowień, pierwszeństwo ma wersja francuska.
- **Zasoby ludzkie:** Kodeks Postępowania Antykorupcyjnego ma zastosowanie w sposób obowiązkowy i spójny do wszystkich podmiotów Grupy Tarkett², chyba że lokalne przepisy prawa nakładają bardziej restrykcyjne wymogi.
 - W przypadku francuskich podmiotów należących do Grupy Tarkett, Kodeks Postępowania Antykorupcyjnego został włączony do przepisów wewnętrznych Tarkett, Tarkett France (w La Défense i Sedan) oraz FieldTurf Tarkett i został przedłożony do zaopiniowania przez CHSCT i rady zakładowe wyżej wymienionych podmiotów w dniach 23 maja 2018 r. i 12 czerwca 2018 r. (Tarkett France w La Défense), 20 czerwca 2018 r. i 26 lipca 2018 r. (Tarkett France w Sedan) oraz 6 i 8 sierpnia 2018 r. (FieldTurf Tarkett). Kodeks, wraz ze wspomnianymi opiniami, został przekazany Inspektoratowi Pracy (Inspection du Travail) w dniach 11 maja 2018 r. (Tarkett), 15 czerwca 2018 r. (Tarkett France La Défense), 20 września 2018 r. (Tarkett France Sedan) i 12 września 2018 r. (FieldTurf Tarkett). W przypadku podmiotów Grupy Tarkett zlokalizowanych za granicą, Kodeks Postępowania Antykorupcyjnego zostanie przekazany wszystkim pracownikom zainteresowanych podmiotów i będzie miał zastosowanie do wszystkich prowadzonych przez nie działań.
 - Kodeks Postępowania Antykorupcyjnego ma zatem zastosowanie do wszystkich pracowników firmy Tarkett, niezależnie od ich działalności, kraju lub stanowiska pracy. Każdy pracownik przyjmuje do wiadomości, że Tarkett przekazał mu kopię Kodeksu Postępowania Antykorupcyjnego³. Zobowiązuje się on do wykonywania wszystkich swoich zadań zgodnie z zasadami tam wymienionymi i jest w pełni świadomy, że nieprzestrzeganie któregośkolwiek z tych przepisów może skutkować sankcjami dyscyplinarnymi, w tym zwolnieniem.

¹ Kodeks Postępowania Antykorupcyjnego jest dostępny w następujących 17 językach: Niemiecki, angielski, chiński (uproszczony), duński, hiszpański (UE), fiński, francuski, włoski, holenderski, norweski, polski, portugalski (brazylijski), rosyjski, serbski, szwedzki, turecki i ukraiński.

² Dlatego też wszelkie odniesienia do "Tarkett" należy rozumieć jako każdy podmiot grupy Tarkett, niezależnie od jego lokalizacji.

³ Sposoby i środki wykorzystywane do informowania pracowników o Kodeksie Postępowania Antykorupcyjnego są następujące: Pracownicy Tarkett, którzy posiadają adres e-mail firmowy, otrzymali Kodeks Postępowania Antykorupcyjnego, który został wysłany bezpośrednio na ich adres e-mail. Mogą oni również w każdej chwili uzyskać dostęp do Kodeksu Postępowania Antykorupcyjnego w Intranecie Grupy Tarkett: <http://tarkett-inside/> (Zakładka Informacje o Spółce >> Zgodność >> Antykorupcja). W przypadku pracowników spółki Tarkett, którzy nie posiadają firmowego adresu e-mail, Kodeks Postępowania Antykorupcyjnego został im udostępniony na oficjalnych tablicach ogłoszeń.

- Pracownicy spółki Tarkett zajmujący stanowiska kierownicze są dodatkowo odpowiedzialni za dawanie przykładu poprzez własne zachowanie, upewnienie się, że pracownicy w swoich zespołach otrzymali wszystkie informacje niezbędne do spełnienia wymogów spółki Tarkett oraz poprzez promowanie środowiska pracy, w którym pracownicy czują się komfortowo zgłaszając wszelkie pytania lub wątpliwości.
- Kodeks Postępowania Antykorupcyjnego zostanie uzupełniony i zilustrowany szeregiem sesji szkoleniowych (z udziałem wykładowców i/lub poprzez szkolenia e-learning) prowadzonych specjalnie dla pracowników Tarkett, którzy są najbardziej narażeni na ryzyko korupcji i naciski. Rejestry programów szkoleniowych będą prowadzone przez Dział Prawny. Ten obowiązkowy program szkoleniowy umożliwi przewidywanie, identyfikację i zarządzanie ryzykiem wszystkim pracownikom, którzy mogą być najbardziej narażeni na ryzyko korupcji i naciski.
- **Weryfikacje:** w celu oceny właściwego zrozumienia i funkcjonowania niniejszego Kodeksu oraz skuteczności programu, zaplanowane zostaną kontrole i audyty zgodności, które koncentrować się będą na realizacji i wdrażaniu programu zgodności z Przepisami Antykorupcyjnymi. W razie potrzeby zastosowane zostaną działania naprawcze.
- **Aktualizacje:** Kodeks Postępowania Antykorupcyjnego może podlegać aktualizacjom lub zmianom. W takim przypadku, o zmianach i/lub aktualizacjach zostaną wyraźnie poinformowani wszyscy pracownicy Tarkett.

2. ZROZUMIENIE POJĘCIA KORUPCJI

Podstawowe pojęcia korupcji są wyjaśnione poniżej poprzez definicje, wykresy i przykłady⁴.

- Ogólna definicja aktu korupcji

Korupcja odnosi się do **oferowania, obiecywania, darowania, przyjmowania lub zabiegania o nienależną korzyść w postaci jakiegokolwiek wartości** (finansowej lub niefinansowej), **bezpośrednio lub pośrednio**, niezależnie od miejsca, z naruszeniem obowiązujących przepisów prawa, **w celu zachęcenia lub nagrodzenia osoby za działanie lub zaniechanie działania w ramach jej funkcji.**

Czym jest nieuzasadniona korzyść?

„Nieuzasadniona korzyść o dowolnej wartości” może być kwotą pieniężną, prezentem, zaproszeniem na lunch lub imprezę, nadmiernym rabatem lub zniżką, dostawą wszelkich rodzajów usług itp.

Przykłady aktów korupcji:

- Zaproszenie klienta do spędzenia weekendu w Paryżu z opłaconymi kosztami podróży i zakwaterowaniem, w zamian za zamówienie złożone na produkty Tarkett.
- Przekazanie kwoty pieniężnej lub prezentu urzędnikowi celnemu w celu uzyskania (lub podziękowania) szybszej odprawy celnej produktów Tarkett.
- Oferowanie zewnętrznemu audytorowi dostawy produktów Tarkett w celu uzyskania (lub przyspieszenia) certyfikacji odporności ogniowej.
- Oferowanie prezentu pracownikowi międzynarodowej federacji sportowej w celu uzyskania certyfikacji produktu Tarkett.

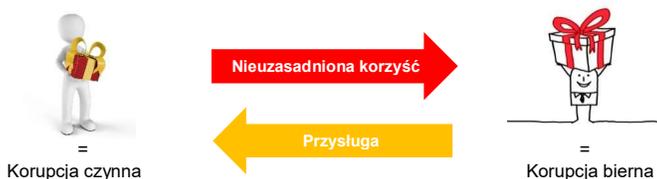
!!Uwaga!! Akt korupcji może być czynny lub bierny, popełniony przez funkcjonariuszy publicznych lub osoby prywatne lub z nimi, bezpośrednio przez kierownika, pracownika lub przez pośrednika. Dalsze szczegóły znajdują się poniżej.

- Korupcja czynna/pasywna

⁴ Można również odwołać się do definicji podanych przez Francuską Agencję Antykorupcyjną w jej zaleceniach, zamieszczonych w Załączniku 1 do niniejszego kodeksu.

Korupcja czynna występuje wtedy, gdy osoba korumpująca przejmuje inicjatywę w sprawie aktu korupcji, np. poprzez oferowanie lub proponowanie nienależnej korzyści, za którą druga strona przyznaje w zamian korzyść związaną z pełnioną funkcją.

Korupcja bierna występuje wtedy, gdy skorumpowana osoba otrzymuje jakikolwiek prezent lub inną nienależną korzyść w zamian za przysługę, bez względu na to, czy dokona czynu w zamian.



!! Uwaga!! Zarówno czynna, jak i bierna korupcja są karane. Są one usankcjonowane w ten sam sposób.

	Przykłady korupcji czynnej	Przykłady korupcji biernej
Scenariusz 1	<ul style="list-style-type: none"> Dostawca oferuje nabywcy produktów Tarkett luksusowy zegarek, tak aby jego firma została wybrana jako dostawca produktów Tarkett. 	<ul style="list-style-type: none"> Nabywca produktów Tarkett zwraca się do swojego dostawcy o luksusowy zegarek, aby ten ostatni został później wybrany jako dostawca przez Tarkett.
Scenariusz 2	<ul style="list-style-type: none"> Sprzedawca zaprasza potencjalnego klienta do spędzenia wolnego czasu w Paryżu, z wszystkimi kosztami podróży i zakwaterowania, aby złożył on zamówienia na produkty Tarkett. 	<ul style="list-style-type: none"> Potencjalny klient zwraca się o takie zaproszenie, sugerując, że zachęciłoby go to do podjęcia korzystnej decyzji w sprawie produktów Tarkett.
Scenariusz 3	<ul style="list-style-type: none"> Pracownik przewoźnika, któremu Tarkett przydziela dostawę swoich produktów, oferuje kwotę pieniężną urzędnikowi celnemu w celu uzyskania szybszej odprawy celnej produktów Tarkett. 	<ul style="list-style-type: none"> Urzędnik celny żąda kwoty pieniężnej w gotówce, wskazując jednocześnie, że taka płatność zagwarantuje szybszą odprawę celną produktów Tarkett.
Scenariusz 4	<ul style="list-style-type: none"> Pracownik Tarkett oferuje renowację mieszkania pracownika międzynarodowej federacji sportowej z wykładziną podłogową Tarkett dążąc w ten sposób do uzyskania kontraktu. 	<ul style="list-style-type: none"> Pracownik międzynarodowej federacji sportowej sugeruje, aby Tarkett zaoferował renowację podłogi jego mieszkania, dając tym samym do zrozumienia, że umożliwiłoby to firmie Tarkett uzyskanie kontraktu.

- Korupcja publiczna/prywatna

Z **korupcją publiczną**, mamy do czynienia wówczas, gdy akt korupcji dotyczy **agenta lub funkcjonariusza publicznego**, niezależnie od jego stażu pracy.

Z **korupcją prywatną** mamy do czynienia wówczas, gdy w akt korupcji nie jest zaangażowany agent lub urzędnik państwowy.

!!Uwaga!! Pojęcie agenta lub funkcjonariusza publicznego należy interpretować szeroko, tak aby obejmowało ono członków rodziny lub bliskich przyjaciół agenta, organizacje quasi-rządowe i ich pracowników. Na przykład, architekt w Niemczech jest uznawany za agenta publicznego, jeżeli odpowiada na przetarg publiczny. **Nie ma znaczenia, czy akt korupcji ma miejsce w sektorze publicznym czy prywatnym. W większości jurysdykcji obie formy korupcji (publiczna i prywatna) są karane.**

Przykłady

Przykłady	
Korupcja publiczna	<ul style="list-style-type: none"> Oferowanie renowacji posadzki lokalu żony agenta publicznego w nadziei, że jej mąż przyspieszy procedurę administracyjną. Zaproponowanie obiadu w najlepszej restauracji architektowi, który pełni funkcję publiczną w biurze rozwoju miejskiego, tak aby wybrał on produkty Tarkett na wyposażenie budynku będącego w trakcie budowy. Zaproponowanie stażu w Tarkett synowi inspektora podatkowego w celu uniknięcia korekty podatkowej.
Korupcja prywatna	<ul style="list-style-type: none"> Zaproponowanie nabywcy z prywatnej firmy, aby obciążył firmę za produkty Tarkett, a następnie zwrócił nabywcy procent wygenerowanej sprzedaży, w celu wybrania go jako dostawcy.

- Korupcja bezpośrednia/pośrednia

O **korupcji bezpośredniej** mówimy wówczas, gdy czyny są popełniane bezpośrednio przez osobę szukającą przysługi. W tym przypadku ma miejsce bezpośrednia wymiana między stroną korumpującą a stroną korumpowaną.

O **korupcji pośredniej** mówimy wówczas, gdy czyny są popełniane przez pośrednika w imieniu osoby korzystającej z nienależnej korzyści, w tym również, gdy beneficjent korzyści nie jest świadomy popełnienia czynu korupcyjnego.



!!Uwaga!! Oba rodzaje korupcji są surowo zabronione. Przedsiębiorstwo może być ścigane za korupcję pośrednią, nawet jeśli nie wiedziało o aktach korupcji popełnionych przez pośrednika. Dlatego też niezbędne jest zapewnienie, aby pośrednicy, którzy mogą reprezentować Tarkett, zostali starannie wybrani i zobowiązali się do przestrzegania Kodeksu Postępowania Antykorupcyjnego Tarkett. Dalsze informacje na temat pośredników można znaleźć w podsekcji 3.3.2. niniejszego Kodeksu.

Przykłady	
Korupcja bezpośrednia	<ul style="list-style-type: none"> Pracownik Tarkett oferuje kwotę pieniężną lub prezent dla celnika, aby uzyskać szybszą odprawę celną produktów Tarkett.
Korupcja pośrednia	<ul style="list-style-type: none"> Pracownik przewoźnika, któremu Tarkett przydziela dostawę swoich produktów, oferuje kwotę pieniężną lub prezent urzędnikowi celnemu w celu uzyskania szybszej odprawy celnej produktów Tarkett.

- Znaczenie słowa „łapówka”

Łapówka jest ogólnym terminem płatności dokonywanej w zamian za przysługę lub nieuzasadnioną usługę. Może przybierać różne formy, na przykład: wypłata sumy pieniężnej, napiwek, wykorzystanie kontaktów, aby coś zdobyć, itp.

Przykład	
Łapówka	<ul style="list-style-type: none"> Zapłata kwoty pieniężnej w gotówce inspektorowi podatkowemu, tak aby sporządził on sprawozdanie z audytu, które nie prowadzi ani do korekty podatkowej, ani do nałożenia grzywny.

- Znaczenie „prowizji nienależnej” lub „prowizji tajnej”

Prowizja nienależna to specyficzny rodzaj łapówki, w przypadku której skorumpowana osoba otrzymuje korzyść uzyskaną dzięki skorumpowanej osobie, polegającą zazwyczaj na wypłacie części uzyskanych nienależnych zysków.

Przykład	
Prowizja nienależna / tajna	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Zaproponowanie nabywcy, aby zawiązał liczbę produktów Tarkett zamówionych do firmy, a następnie przekazać mu procent z wygenerowanej sprzedaży.

- Znaczenie słowa „wymuszenie”

Korupcja staje się **wymuszeniem**, gdy żądaniu o nienależną korzyść towarzyszy użycie przemocy, groźby przemocy lub przymusu.

Przykład	
Wymuszenie	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Urzędnik celny, który bezzasadnie żąda zapłaty dodatkowych podatków, grożąc zniszczeniem produktów, jeżeli płatność nie zostanie dokonana.

- Znaczenie „handlu wpływami” (inaczej Płatna protekcja)

Handel wpływami to wynagrodzenie za nienależyte wywieranie wpływu, jaki urzędnik ma lub twierdzi, że ma na osobę trzecią w celu uzyskania korzystnej decyzji. Podczas gdy osoba skorumpowana działa lub powstrzymuje się od działania w ramach swoich obowiązków, osoba dopuszczająca się handlu wpływami wykorzystuje swój wpływ na osobę, która jest uprawniona do działania lub powstrzymania się od niego..

Przykłady	
Handel wpływami	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Brat Petera jest burmistrzem. Peter obiecuje architektowi, że jego brat wybierze go do renowacji podłóg w szpitalu miejskim, jeśli architekt zaakceptuje zatrudnienie syna Petera na staż w jego oddziale. ▪ Dyrektor prawny firmy zajmującej się wykładzinami podłogowymi zwraca się do kilku posłów o nieprzyjęcie ustawy zakazującej obecności niektórych składników w produktach dywanowych. W zamian, dyrektor prawny zapewnia, że firma, dla której pracuje, regularnie zapraszać będzie posłów na imprezy sportowe, które firma sponsoruje.

- Znaczenie „konfliktu interesów”

Konflikt interesów powstaje, gdy osobisty interes pracownika spółki Tarkett (i/lub interesy jednej lub więcej członków jego bliskiej rodziny) może mieć wpływ na decyzję tego pracownika, a w konsekwencji kolidować z interesami spółki Tarkett. Interesy są definiowane jako korzyść dowolnego rodzaju, materialna lub niematerialna, komercyjna, finansowa, zawodowa lub osobista.

Istnienie konfliktu interesów może mieć wpływ na osąd osoby, która znajduje się w takiej sytuacji i wpłynąć na jej decyzje.

Przykłady	
Konflikty interesów	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Po zakończeniu procesu przetargowego kierownik Działu Komunikacji Tarkett chce wybrać agencję prasową, w której jego szwagier jest partnerem. ▪ W ramach postępowania wszczętego przeciwko Tarkett, wewnętrzny prawnik Tarkett, który jest odpowiedzialny za sprawę, chce przydzielić dalsze postępowanie firmie prawniczej, w której pracuje jego/jej współmałżonek.

- Kandydat do pracy w Tarkett nie wspomina, że jego brat pracuje dla bezpośredniego konkurenta Tarkett, na stanowisku podobnym do tego, o które ubiega się kandydat.
- Pracownik Tarkett nabywa udziały w przedsiębiorstwie konkurenta, dostawcy lub klienta Tarkett bez otrzymania uprzedniej zgody.

3. ZAPOBIEGANIE I ZWALCZANIE KORUPCJI: WEWNĘTRZNE ZASADY TARKETT

Tarkett oczekuje od każdego ze swoich pracowników, że poprzez swoje zachowanie i proces decyzyjny będzie odzwierciedlać zaangażowanie Tarkett w skrupulatne przestrzeganie wszystkich obowiązujących przepisów regulujących zapobieganie korupcji i walkę z nią.

Zgodność z przepisami wewnętrznymi wskazanymi w niniejszym rozdziale jest zatem obowiązkowa dla wszystkich pracowników Tarkett. W przypadku braku takiej zgodności, pracownicy Tarkett muszą być w pełni świadomi, że mogą podlegać sankcjom dyscyplinarnym, w tym zwolnieniu.

3.1. ZAKAZANE PRAKTYKI

3.1.1. Nielegalne płatności

Tarkett oczekuje od swoich pracowników systematycznego i kategorycznego odrzucania wszelkich prób i ofert łapówek, niezależnie od ich wysokości i wartości, poprzez wyraźne określenie stanowiska i zaangażowania Tarkett w zakresie zapobiegania i zwalczania korupcji.

- Rodzaje nielegalnych płatności

- Nie ma znaczenia, czy sporna płatność jest:
 - ✓ zaproponowana/dokonana przed lub po uzyskaniu nienależnej korzyści; i/lub
 - ✓ dokonywana z osobą wpływową lub jednym z członków jej rodziny lub współpracowników (np.: koledzy, przyjaciele, członkowie rodziny).
- Płatności wszelkiego rodzaju (w ujęciu wartościowym lub pieniężnym), niezależnie od tego, czy są otrzymywane, obiecywane, proponowane lub oferowane, przez jakiegokolwiek osoby publiczne lub prywatne, w celu uzyskania nienależnej korzyści, są surowo zabronione. Zgodnie z polskim prawem walutowym, każda płatność, której kwota jest równa lub wyższa niż 15.000 PLN powinna być dokonana za pośrednictwem rachunku płatniczego.

- Zalecenia i przeciwwskazania

ZALECENIA	PRZECIWWSKAZANIA
<ul style="list-style-type: none"> ▪ ZAPYTAJ o szczegółową fakturę (zakupione produkty, wykonane usługi itp.) w celu uzasadnienia wszystkich płatności dokonywanych przez Tarkett. ▪ WSKAŹ dokładnie na fakturach przygotowanych przez Tarkett ilość dostarczonych produktów i wszystkie inne informacje wymagane przez prawo. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ NIE DOKONUJ płatności, NIE OFERUJ prezentów ani innych usług w celu uzyskania kontraktu lub nawiązania współpracy. ▪ NIE OFERUJ żadnych zniżek lub prowizji na koniec roku w oparciu o zakupy produktów Tarkett firmie, której nie została wystawiona faktura (np. generalnemu wykonawcy). ▪ NIE DOKONUJ płatności lub uzgodnień finansowych, w gotówce lub czekiem na okaziciela, na rzecz firm lub osób fizycznych. ▪ NIE DOKONUJ płatności na rzecz osoby wpływowej w momencie podpisania umowy lub decyzji o zakupie, za które osoba ta jest odpowiedzialna. ▪ NIE DOKONUJ płatności i NIE PŁAĆ prowizji na zagraniczne konto bankowe lub na kogoś innego niż odbiorca.

3.1.2. Gratyfikacje

- Czym są?

Gratyfikacja jest płatnością przyznaną w celu przyspieszenia, zapewnienia lub ułatwienia wykonania zwykłego i nieuznaniowego zadania regulacyjnego, na przykład wydania licencji na eksploatację, odprawę celną towaru lub wystawienie zaświadczenia o pochodzeniu drewna.

- Dlaczego Tarkett ich zabrania?

W wielu krajach gratyfikacje są uważane za formę korupcji.

Z tego powodu Tarkett surowo zabrania takich płatności we wszystkich swoich spółkach Grupy. Nie wolno zatem przyznawać żadnych gratyfikacji, w tym płatności dokonywanych przez pośredników, nawet jeśli mogą one być dopuszczalne na mocy prawa kraju, w którym prowadzona jest działalność.

3.1.3. Dotacje na cele polityczne

- Czym są?

Dotacja na cel polityczny jest bezpośrednim lub pośrednim wkładem w celu udzielenia wsparcia partii lub ruchowi politycznemu, kandydatowi lub wybranemu urzędnikowi. Dotacja ta może polegać na wypłacie pieniędzy lub innych korzyści, w tym prezentów, opłaceniu kosztów podróży, zapewnieniu usług, działań wspierających, zbieraniu funduszy lub reklamie.

- Dlaczego Tarkett ich zabrania?

Tarkett pragnie zachować pełną neutralność i niezależność wobec decydentów publicznych i osób zajmujących się polityką.

Z tego powodu Tarkett zabrania wnoszenia dotacji na cele polityczne. Żaden pracownik nie może płacić ani realizować żadnych datków na cele polityczne przez jakiegokolwiek podmioty Tarkett, ani też nie może realizować ich w imieniu Tarkett.

Pracownicy Tarkett mogą jednak osobiście wspierać osoby i partie polityczne, o ile wsparcie to nie jest związane z Tarkett i nie wpływa na zachowanie oraz decyzje, które mogą być podejmowane w ramach funkcji danej osoby. Poglądy polityczne mogą być wyrażane jedynie na poziomie osobistym i nie odzwierciedlają żadnego stanowiska zajmowanego przez Tarkett.

3.2. PRAKTYKI NADZOROWANE

Granica między akceptowalnymi i niedopuszczalnymi praktykami jest często bardzo cienka. Dlatego też Tarkett ustanawia wewnętrzne zasady, które mają pomóc w wykonaniu tego osądu i chronić się przed ryzykiem korupcji.

3.2.1. Prezenty i zaproszenia

- Czym są?

Upominki i zaproszenia są częścią życia biznesowego, a obowiązkiem pracowników Tarkett jest wiedzieć, jak rozpoznać, kiedy znajdują się oni w sytuacji, w której mogą im być zaoferowane lub mogą otrzymać upominki lub zaproszenia.

Prezenty i zaproszenia mogą przybierać różne formy, np:

Przykłady prezentów biznesowych	Przykłady zaproszeń biznesowych
<ul style="list-style-type: none">▪ Dostawa produktów i/lub towarów Tarkett.▪ Bezpłatne świadczenie usług.▪ Podróże, aktualizacje.▪ Butelki wina, czekoladki, kwiaty, karty upominkowe itp.	<ul style="list-style-type: none">▪ Zaproszenia na lunch lub kolację.▪ Zaproszenia na koktajle lub imprezy towarzyskie (na przykład: wystawy, koncerty, premiery filmowe, sympozja, konferencje, seminaria itp.)▪ Zaproszenia na imprezy sportowe itp.

- Dlaczego prezenty i zaproszenia mogą narazić na ryzyko korupcji?

- Prezenty i zaproszenia oferowane jako nagroda (albo za wcześniej przyznaną przysługę, albo za przysługę w przyszłości) mogą wpłynąć na ocenę ich odbiorcy i wpłynąć na transakcje.
- Ofiarowanie prezentu może być swego rodzaju zobowiązaniem wobec odbiorcy, który w ten sposób jest zachęcany do zmiany swojego zachowania w sposób korzystny dla osoby, która zaoferowała prezent lub zaproszenie. Ofiarowanie prezentu lub zaproszenia może również wzbudzić nadzieję na otrzymanie czegoś w zamian.
- Oto kilka (niewyczerpujących) przykładów prezentów i zaproszeń, które mogą mieć wpływ na zachowanie i podejmowanie decyzji przez osoby po stronie odbiorcy:

Przykłady nieodpowiednich prezentów	Przykłady nieodpowiednich zaproszeń
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Oferowanie luksusowego zegarka klientowi. ▪ Otrzymanie skrzynki wina od wydawcy oprogramowania. ▪ Oferta renowacji prywatnego domu architekta z wykorzystaniem posadzki Tarkett. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Zapraszanie klienta co tydzień na lunch lub kolację. ▪ Zaproszenie klienta na wydarzenie sportowe i opłacenie - oprócz biletów na to wydarzenie - trzech dni w luksusowym hotelu, z opłaconymi posiłkami i podróżą w klasie biznesowej.

- Zalecenia i przeciwwskazania

Przed wręczeniem lub przyjęciem prezentu lub zaproszenia należy upewnić się, że poniższe **warunki zostały spełnione łącznie**:

- (i) wartość prezentu lub zaproszenia jest zgodna z zasadami Tarkett;
 - (ii) częstotliwość prezentów lub zaproszeń jest zgodna z zasadami Tarkett;
 - (iii) jest mało prawdopodobne, aby prezent lub zaproszenie wpłynęły na zachowanie osoby, która je otrzymuje.
- Jeśli chodzi o **wartość prezentu lub zaproszenia**, Tarkett uważa, że prezenty i zaproszenia o wartości mniejszej niż 100 EUR (lub 100 dolarów amerykańskich) są uzasadnione, jeżeli mieszczą się w standardach postępowania wymienionych w tej podsekcji. Każdy prezent lub zaproszenie musi jednak podlegać uprzedniemu zatwierdzeniu. Prezenty i zaproszenia o wartości przekraczającej 100 EUR (lub 100 USD) muszą zostać zatwierdzone przez pracownika wyższego poziomu. Prosimy zapoznać się z polityką dotyczącą prezentów/zaproszeń obowiązującą w Twoim Oddziale i przestrzegać obowiązującej procedury, aby dowiedzieć się, jaki poziom autoryzacji jest wymagany.

Jeśli chodzi o **częstotliwość prezentów i zaproszeń**, muszą to być zdarzenia sporadyczne i nie mogą one być oferowane tuż przed zakończeniem projektu na rzecz firmy Tarkett, w który zaangażowany jest beneficjent lub bezpośrednio po nim.

➤ **Jeśli chodzi o potencjalny wpływ, jaki prezent lub zaproszenie może mieć na podejmowanie decyzji:**

- Progi kwoty lub wartości i częstotliwości prezentów i zaproszeń nie są jedynymi kryteriami przyjęcia lub nieprzyjęcia prezentu lub zaproszenia.
- Aby ocenić to ryzyko, należy kierować się zdrowym rozsądkiem, zadając sobie następujące pytania:

- *Czy byłbym zawstydzony, gdyby moi koledzy lub media dowiedzieli się i ujawnili istnienie tych prezentów lub zaproszeń?*
- *Jaki jest cel tego prezentu lub zaproszenia? W jakim celu są one wręczane?*
- *Czy za tym prezentem lub zaproszeniem kryje się jeszcze inna intencja?*
- *Czy odbiorca tego prezentu lub zaproszenia może wpłynąć na podpisanie transakcji na korzyść osoby lub firmy, która zaoferowała prezent lub zaproszenie?*

- Podróże⁵, wyjazdy, zakwaterowanie i wyżywienie są dozwolone, jeśli spełnione są warunki dotyczące wartości, częstotliwości i braku wpływu oraz z zastrzeżeniem wydatków mających miejsce (i) podczas wizyty w zakładzie lub spotkania roboczego, (ii) w obecności pracownika Tarkett oraz (iii) jeśli są one bezpośrednio związane z promocją, demonstracją lub wyjaśnieniem produktów Tarkett.

Przykłady odpowiednich prezentów	Przykłady odpowiednich zaproszeń
<ul style="list-style-type: none"> Drobne upominki; Długopisy; Notatniki; Małe przedmioty promocyjne / gadzety z marką i / lub logo Tarkett. 	<ul style="list-style-type: none"> Zaproszenie potencjalnego klienta prywatnego na mecz piłki nożnej, o rozsądnej wartości.

Poniższa tabela zawiera również inne przykłady standardów postępowania:

ZALECENIA	PRZECIWWSKAZANIA
<ul style="list-style-type: none"> WRĘCZAJ prezenty o rozsądnej wartości i rozłożone w czasie. POWSTRZYMAJ SIĘ od zaoferowania prezentu lub zaproszenia partnerowi biznesowemu, jeśli w niedalekiej przyszłości spodziewana jest decyzja o przyznaniu kontraktu lub nawiązaniu współpracy z Tarkett. WEŹ UDZIAŁ w wydarzeniu, na które zaprosiłeś osobę trzecią, oraz PRZYJMUJ JEDYNIe zaproszenia, gdy osoba zapraszająca jest obecna. POINFORMUJ swoje kontakty biznesowe na temat wewnętrznych zasad Tarkett dotyczących prezentów i zaproszeń. 	<ul style="list-style-type: none"> NIGDY NIE RÓB prezentów w gotówce lub jej ekwiwalencie, takich jak karty upominkowe (z wyjątkiem uzyskania uprzedniej zgody przełożonych oraz w celu nagradzania dotychczasowych wyników biznesowych). NIGDY NIE RÓB/NIGDY NIE PRZYJMUJ kosztownych prezentów lub zaproszeń. NIGDY NIE RÓB/NIGDY NIE PRZYJMUJ częstych prezentów lub zaproszeń. NIGDY NIE PRZYJMUJ jakichkolwiek prezentów lub zaproszeń, które trudno byłoby uzasadnić przed kolegami lub mediami. NIGDY NIE PRZYJMUJ jakichkolwiek prezentów lub zaproszeń, które mogłyby mieć wpływ na zbliżającą się decyzję.

!!Uwaga!! Czasami trudno jest odmówić przyjęcia prezentu lub zaproszenia. W niektórych krajach prezenty i zaproszenia biznesowe nie są postrzegane jako korupcja, a odmowa może być nawet obraźliwa. Musisz być taktowny, gdy odmawiasz ich przyjęcia. Kodeks Postępowania Antykorupcyjnego może pomóc w uzasadnieniu odmowy: Pracownicy Tarkett mogą odrzucić ofertę, wskazując, że przyjęcie takiego prezentu lub zaproszenia stanowiłoby naruszenie zasad firmy.

⁵ Zaproszenia na wycieczkę jako nagrodę za wyniki biznesowe wymagają uprzedniej zgody działu prawnego

Procedura, której należy przestrzegać

Wszystkie prezenty i zaproszenia muszą być przekazywane w sposób otwarty i transparentny. Muszą one zostać prawidłowo zgłoszone menadżerowi i zarejestrowane przez Tarkett.

Przed wręczeniem lub przyjęciem prezentu lub zaproszenia należy upewnić się, że udzielone zostały wszystkie wymagane zezwolenia, składając, w razie potrzeby, pisemny wniosek o zatwierdzenie, w którym opisuje się:

- ✓ zaoferowany lub otrzymany prezent albo zaproszenie;
- ✓ jego przybliżoną wartość (w stosownych przypadkach, skumulowana wartość prezentów i zaproszeń do tego samego kontaktu w ciągu danego roku);
- ✓ powody, które uzasadniały prezent lub zaproszenie;
- ✓ wszystkie elementy demonstrujące jego bezinteresowną naturę; i
- ✓ wszystkie inne szczegóły przydatne do uzyskania uprzedniego zezwolenia.

Należy upewnić się, że oferowane lub otrzymywane prezenty lub zaproszenia zostały prawidłowo zarejestrowane przez Tarkett (aby uzyskać więcej informacji, zapoznaj się z Procedurą kontroli księgowości w zakresie przeciwdziałania korupcji).

ZALECENIA	PRZECIWWSKAZANIA
<ul style="list-style-type: none">▪ REJESTRUJ prezenty i zaproszenia w księgach rachunkowych i rejestrach Tarkett, wskazując rodzaj, wartość i datę transakcji oraz dostarczając wcześniejszy formularz zezwolenia.	<ul style="list-style-type: none">▪ NIE OFERUJ JAKIKOLWIEK prezentów lub zaproszeń przed otrzymaniem odpowiedniego zezwolenia.▪ NIE UŻYWAJ funduszy osobistych w celu zaoferowania prezentu lub zaproszenia, które byłyby zabronione na mocy Kodeksu Postępowania Antykorupcyjnego.

3.2.2. Darowizny na cele charytatywne i sponsoring

- Czym są?

Darowizna to płatność (w gotówce lub w naturze), za którą nie oczekuje się niczego w zamian. Patronat, który jest rodzajem bezinteresownego wsparcia dla sprawy o charakterze artystycznym, kulturalnym lub humanitarnym, musi być scharakteryzowany jako darowizna.

Sponsoring jest wsparciem materialnym, na przykład finansowym, dla osoby, wydarzenia, produktu lub organizacji, dla których jednym z głównych celów jest uzyskanie korzystnej ekspozycji reklamowej.

Przykłady darowizn i sponsoringu

Darowizny	<ul style="list-style-type: none">▪ Wypłata kwoty pieniężnej na rzecz stowarzyszenia, aby pomóc w zapewnieniu mieszkań na obszarach zubożałych.▪ Zbiórka prezentów dla dzieci znajdujących się w trudnej sytuacji życiowej.▪ Dobrowolna pomoc przy sprzątanii plaży.▪ Finansowanie kampanii reklamowej na cele charytatywne i/lub pokrycie kosztów druku dokumentów.▪ Darmowe dostawy wykładzin podłogowych Tarkett dla środowisk wspieranych przez stowarzyszenie charytatywne.
Sponsoring	<ul style="list-style-type: none">▪ Dostawa nawierzchni sportowej na stadion, za darmo lub po obniżonej cenie, w zamian za ekspozycję oferowaną przez stadion dla jednej lub kilku marek Grupy Tarkett.▪ Wsparcie finansowe dla skipera na wyścig jachtów, w zamian za prezentację marki Tarkett widniejącej na jachcie.

- Dlaczego darowizny i sponsoring mogą narazić na ryzyko korupcji?

Darowizny na rzecz organizacji lub działań charytatywnych, jak również sponsoring, mogą być wykorzystywane jako sposób skorumpowania osoby, która może mieć wpływ na decyzję w transakcji. Dotyczy to w szczególności sytuacji, gdy istnieje konflikt interesów, na przykład, gdy osoba wywierająca wpływ ma osobisty i/lub rodzinny interes w organizacji otrzymującej darowiznę lub sponsoring. Istnieje ryzyko, że darowizna lub sponsoring mogą mieć wpływ na osąd osoby, o której mowa.

- **Zalecenia i przeciwwskazania**

Przed przekazaniem darowizny lub przeprowadzeniem operacji sponsoringu należy upewnić się, że (i) kwota planowanej darowizny lub sponsoringu jest zgodna z zaleceniami przedstawicieli Tarkett oraz że (ii) beneficjent darowizny lub sponsoringu nie jest w stanie działać lub podjąć decyzji, która mogłaby faworyzować Tarkett.

➤ Jeżeli chodzi o beneficjenta darowizny lub sponsoringu, sprawą najwyższej wagi jest zbadanie osoby w celu upewnienia się, że organizacja działa zgodnie z prawem oraz w sposób uczciwy i wykazanie, że nie można ustalić żadnych powiązań z osobą wywierającą wpływ, która ma prawo do podejmowania decyzji lub wywierania wpływu na projekty biznesowe Tarkett.

ZALECENIA	PRZECIWWSKAZANIA
<ul style="list-style-type: none"> ▪ SPRAWDŹ czy organizacja nie jest bezpośrednio lub pośrednio powiązana z jednym z Twoich partnerów biznesowych (klientów, dostawców itp.). ▪ POPROŚ organizację o potwierdzenie wszelkich stosunków, jakie jej członkowie mogą mieć z agentami publicznymi lub urzędnikami. ▪ WYBIERZ organizację, których cele korporacyjne są zgodne z przyczynami wspieranymi przez Tarkett (np. ochrona środowiska, walka z ubóstwem itp.). ▪ SPRAWDŹ autentyczność organizacji przed jakimkolwiek wkładem, sprawdzając jej status prawny i analizując różne raporty biznesowe, które opublikowała. ▪ POPROŚ organizację o przesłanie pisemnego pokwitowania wskazującego dokładnie, w jaki sposób zostanie wykorzystana darowizna i gwarantującego, że nie zostanie ona bezpośrednio lub pośrednio wykorzystana na cel inny niż pierwotnie określony. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ NIE PRZEKAZUJ darowizny ani nie organizować sponsoringu, jeśli istnieje konflikt interesów, który może wpłynąć na przejrzystość transakcji. ▪ NIE PRZEKAZUJ darowizny ani sponsorowania osobom fizycznym. ▪ NIE PRZEKAZUJ darowizny lub sponsoringu na prośbę klientów lub osób wpływowych, a zdecydowanie nie, jeśli organizacje otrzymujące te darowizny lub sponsoring zostały przez nie wybrane. ▪ NIE PRZEKAZUJ darowizny ani sponsoringu organizacjom mającym bezpośrednio lub pośrednio powiązania z partiami politycznymi. ▪ NIE PRZEKAZUJ darowizny lub sponsoringu, które przechodzą przez ręce pośredników.

➤ Jeśli chodzi o czas, w którym ma miejsce darowizna lub sponsoring, należy upewnić się, że nie jest to podejrzane i w związku z tym może mieć wpływ na ich bezinteresowny charakter. Darowizna lub sponsoring, które mają miejsce tuż przed lub po zakończeniu projektu na korzyść Tarkett mogą być podejrzane i należy ich unikać.

ZALECENIA	PRZECIWWSKAZANIA
<ul style="list-style-type: none"> ▪ UPEWNIJ SIĘ że darowizna lub sponsoring, które przekazujesz, nie ma na celu wpłynięcia na zbliżający się projekt na korzyść Tarkett. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ NIE PRZEKAZUJ darowizny lub sponsoringu, aby wpłynąć na projekt na korzyść Tarkett (np. umowa handlowa, wizyta władz lub organizacji certyfikacyjnych).

- Procedura, której należy przestrzegać

Przed dokonaniem jakiegokolwiek płatności należy zwrócić się o zgodę do osoby posiadającej upoważnienie w ramach delegacji upoważnień Tarkett i dotyczące procedury ponoszenia wydatków z tytułu darowizn i sponsoringu, przedkładając pisemne upoważnienie, w którym należy opisać:

- ✓ planowaną darowiznę lub sponsoring;
- ✓ powody tej darowizny lub sponsoringu;
- ✓ ich bezinteresowną naturę;
- ✓ wszystkie uzyskane informacje na temat organizacji korzystającej z pomocy; i
- ✓ wszelkie inne szczegóły przydatne do oceny.

Należy upewnić się, że dokonana darowizna lub sponsoring zostały prawidłowo zarejestrowane i zgłoszone (więcej szczegółów można znaleźć w Procedurze kontroli księgowości w zakresie przeciwdziałania korupcji).

ZALECENIA	PRZECIWWSKAZANIA
<ul style="list-style-type: none">▪ POPROŚ organizację o przedstawienie dowodu, że płatności zostały wykorzystane zgodnie z przeznaczeniem.▪ REJESTRUJ darowizny i sponsoring w księgach rachunkowych i rejestrach Tarkett wskazując rodzaj, wartość i datę transakcji oraz dostarczając wcześniejszy formularz zezwolenia.	<ul style="list-style-type: none">▪ NIGDY NIE DOKONUJ WPŁATY zanim nie otrzymasz uprzedniej zgody na darowiznę lub sponsoring.

!! Ważne !! W Twoim Oddziale mogą już istnieć szczegółowe zasady dotyczące darowizn i sponsoringu. Przed rozpoczęciem procesu prosimy o kontakt z działem prawnym.

3.2.3. , Rabaty, bonusy i obniżki cen

- Czym są?

Podobnie jak wiele firm, w ramach swojej strategii sprzedaży Tarkett od czasu do czasu oferuje swoim klientom upusty, rabaty i obniżki cen.

Rabat oznacza obniżkę ceny sprzedaży udzielaną doraźnie w celach komercyjnych (wyprzedaże, promocje itp.) lub z uwzględnieniem profilu klienta (klient lojalny lub ważny).

Bonus to obniżka handlowa obliczona na podstawie całkowitego obrotu wygenerowanego przez klienta. Zwykle rabat jest obliczany na koniec roku.

Obniżka ceny to wyjątkowa obniżka pierwotnej ceny sprzedaży w przypadku wystąpienia wady dostarczonego produktu lub świadczonej usługi.

- Dlaczego Rabaty, bonusy i obniżki cen mogą narazić na ryzyko korupcji?

Rabaty, bonusy i obniżki cen nie są z natury transakcjami zabronionymi, ale mogą w pewnych okolicznościach maskować korupcję.

Podobnie jak upominki i zaproszenia, - rabaty, bonusy i obniżki cen mogą być uznane za nienależne korzyści.

Wyjątkowe i nieracjonalnie duże rabaty, bonusy i obniżki, które różnią się od zwykłych praktyk sprzedaży Tarkett, stanowią sygnały ostrzegawcze, wymagające od nas sprawdzenia, czy istnieje potencjalny akt korupcji.

- Procedura, której należy przestrzegać

Pracownicy Tarkett muszą zapewnić, że w każdych okolicznościach rabaty, bonusy i obniżki cen udzielane klientom nie są wykorzystywane do celów korupcyjnych.

Aby to zrobić, należy upewnić się, że rabaty, bousy i obniżki cen, które oferujemy:

- są rozsądne i zgodne z naszymi normalnymi praktykami biznesowymi;
- zostały zatwierdzone przez osoby posiadające odpowiednie uprawnienia;
- opierają się na rzeczywistej sprzedaży produktów lub usług;
- nie są opłacane gotówką;

- są wypłacane klientowi, który zamówił produkty lub usługi bezpośrednio, a nie pośrednikowi, osobie fizycznej (np. prywatne konto kierownika ds. zakupów) lub innej stronie trzeciej;
- są prawidłowo rozliczane w naszych księgach rachunkowych i księgach głównych.

Dlatego też nie możesz zapewnić firmie zewnętrznej rabatu na koniec roku, jeśli firma nie kupiła produktów lub usług od Tarkett. Żadna podstawa umowna nie może uzasadniać przyznania tego rabatu. Z zasady ogólnej każda płatność musi być uzasadniona dostawą towaru lub usługi.

ZALECENIA	PRZECIWWSKAZANIA
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Przed przyznaniem jakiegokolwiek rabatu, bousa lub obniżki ceny POPROŚ o uprzednią zgodę osoby upoważnionej do wydania autoryzacji. ▪ REJESTRUJ rabaty, bousy i obniżki cen w księgach rachunkowych i księgach głównych Tarkett, wskazując faktury, w odniesieniu do których zostały udzielone. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ NIGDY NIE PRZYZNAWAJ żadnych rabatów, bonusów lub obniżek podmiotowi, któremu nie sprzedałeś żadnych produktów lub usług.

3.2.4. Reprezentacja grup interesu i lobbying

- Czym są?

Reprezentacja interesów lub działania lobbingowe odnoszą się do działań mających na celu wywarcie wpływu na decyzje lub dyrektywy rządu lub instytucji w odniesieniu do konkretnej decyzji lub sprawy.

- Dlaczego reprezentacja interesów i działania lobbingowe mogą narazić na ryzyko korupcji?

Działania lobbingowe i reprezentacja interesów promują wzmocniony dialog z decydentami publicznymi, chroniąc jednocześnie interesy firmy.

Mogą one jednak stanowić akt korupcji lub wywieranie wpływu, jeżeli osoba odpowiedzialna za te działania oferuje (lub akceptuje) zapłatę (lub przyznanie) nienależnych korzyści osobie wywierającej wpływ (lub bliskiemu członkowi rodziny/przyjacielowi), w celu zachęcenia tej osoby do poparcia przepisów prawnych, regulacji i/lub decyzji korzystnych dla firmy (lub szkodliwych dla konkurentów).

- Zalecenia i przeciwwskazania

Transparentność i odpowiedzialność są kluczem do zagwarantowania, że wszelkie działania związane z reprezentowaniem interesów lub lobbingiem prowadzone przez Tarkett odbywają się zgodnie z prawem.

ZALECENIA	PRZECIWWSKAZANIA
<ul style="list-style-type: none"> ▪ SPRAWDŹ z Działem Prawnym, czy podejście, które chcesz przyjąć wobec publicznego decydenta lub wybranego urzędnika, może stanowić reprezentację interesów lub działania lobbingowe. ▪ Jeśli wymagają tego lokalne przepisy, DEKLARUJ (w porozumieniu z Działem Prawnym) reprezentację interesów lub działania lobbingowe, które prowadzisz. ▪ ZADBAJ O BEZPIECZNE ZATWIERDZENIE w przypadku zaproszeń na przyjęcia, wizyty lub wydarzenia z udziałem decydentów publicznych lub urzędników wybranych, niezależnie od ich wartości. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ NIE TRAKTUJ JAKO POTENCJALNYCH KLIENTÓW osób podejmujących decyzje publiczne lub wybieralnych urzędników bez uprzedniej zgody Tarkett (kierownika liniowego, Działu Komunikacji i Działu Prawnego). ▪ NIE PRZEKAZUJ JAKIKOLWIEK prezentów, zaproszeń, darowizn ani sponsoringu w celu wywarcia wpływu na decydenta publicznego lub wybieralnego urzędnika.

- Procedura, której należy przestrzegać

Działalność w zakresie reprezentacji grup interesu może podlegać obowiązkowi deklaracyjnemu wobec właściwych władz lokalnych, takich jak Haute Autorité française pour la Transparence de la Vie Publique (francuski Organ ds. Transparentności w Życiu Publicznym).

Prosimy o sprawdzenie w Dziale Prawnym, czy misje, które wykonują Państwo na rzecz Tarkett, mogą być traktowane jako reprezentacja interesów lub działalność lobbingowa, w celu określenia wszelkich deklaracji, które mogą być konieczne do złożenia.

!! Ważne !! W Twoim Oddziale mogą istnieć inne szczegółowe zasady dotyczące reprezentowania interesów i działalności lobbingowej. Proszę poprosić o radę Dział Prawny.

3.3. **WYMAGANE PRAKTYKI**

3.3.1. **Wymagane praktyki wewnętrzne**

- Właściwa i dokładna rachunkowość, księgowość i rejestracja

Transparentność transakcji przeprowadzanych lub otrzymywanych przez Tarkett ma zasadnicze znaczenie, ponieważ akty korupcji często idą w parze z nieprecyzyjnym lub fałszywym przechowywaniem dokumentów i informacji o transakcjach.

Jeżeli władze nie są w stanie ukarać przedsiębiorstw za konkretne akty korupcji (np. z powodu braku dowodów), mogą wszcząć postępowanie w oparciu o naruszenie obowiązujących przepisów w zakresie prowadzenia rejestrów lub w oparciu o fałszywe zapisy księgowe.

Tarkett oczekuje, że każdy z jego pracowników zobowiąże się do zapewnienia wszelkiej transparentności wymaganej dla transakcji zarejestrowanych przez Tarkett.

W szczególności:

Dla zespołów usług finansowych Tarkett	Dla wszystkich zespołów Tarkett
<ul style="list-style-type: none"> ▪ PROWADŹ NA BIEŻĄCO, szczegółowo i precyzyjnie wszystkie księgi rachunkowe i rejestry. ▪ ZACHOWAJ informacje o płatnościach dokonanych lub otrzymanych przez Tarkett, wyraźnie wskazując: kwotę płatności, odbiorcę, powód płatności, wykorzystaną walutę, dokładną datę płatności itp. ▪ PRZECHOWUJ ostrożnie i skrupulatnie wszystkie upoważnienia wymagane przez zasady określone w niniejszym Kodeksie. ▪ NIGDY NIE DOKONUJ płatności, która nie jest zapisana w księgach rachunkowych, ani nie dokonuj ustaleń lub fałszywych wpisów w księgach rachunkowych. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ POPROŚ swoje kontakty biznesowe o wszystkie istotne szczegóły dotyczące prawidłowego prowadzenia ksiąg rachunkowych i rejestrów Tarkett. ▪ DOSTARCZ wszystkie zebrane informacje do swojego Działu Finansowego. ▪ NIE WYKORZYSTUJ raportów wydatków w celu pokrycia niedokładnych płatności lub fałszywych wpisów.

Każdy pracownik firmy Tarkett, który dokona (lub usiłuje dokonać) fałszywego wpisu lub naruszy swój obowiązek poinformowania o płatnościach lub majątku firmy Tarkett, będzie podlegał sankcjom dyscyplinarnym, w tym zwolnieniu.

- Deklaracja konfliktu interesów

Konflikty interesów zostały przedstawione w Rozdziale 2 niniejszego Kodeksu oraz w Kodeksie Etycznym Tarkett.

Aby uniknąć kwestii uczciwości w stosunku do pracownika Tarkett, wszystkie rzeczywiste lub potencjalne sytuacje konfliktu interesów muszą być natychmiast zgłaszane.

Przy rekrutacji, wszyscy pracownicy Tarkett muszą wypełnić i podpisać deklarację o konflikcie interesów, która będzie przechowywana w ich aktach osobowych. Każda zmiana sytuacji osobistej pracownika w odniesieniu do Tarkett, która może prowadzić do konfliktu interesów, musi również zostać niezwłocznie zgłoszona do Działu Zasobów Ludzkich.

3.3.2. **Wymagane praktyki w kontaktach z naszymi partnerami biznesowymi**

Wybór przez firmę Tarkett jej partnerów biznesowych, na przykład dostawców, usługodawców, dystrybutorów, podwykonawców, klientów lub pośredników, musi uwzględniać jakość, potrzeby, wyniki, koszty i zobowiązania tych ostatnich w zakresie etyki biznesowej i uczciwości.

Podczas negocjacji z naszymi partnerami biznesowymi, każdy pracownik jest odpowiedzialny za obronę najlepszych interesów Tarkett, zgodnie z obowiązującymi przepisami prawa i naszymi wewnętrznymi zasadami, przy jednoczesnym wykluczeniu jakiegokolwiek faworyzowania opartego na przyjaźni lub rzeczywistego lub postrzeganego wpływu, jaki może wywierać partner.

Praktyki określone w tej podsekcji są niezbędne i pozwolą spółce Tarkett wywiązać się z tych zobowiązań.

- Klauzule antyfałszowe i antykorupcyjne („ABC”)

Wszystkie pisemne umowy podpisane z partnerem biznesowym muszą zawierać klauzule ABC wskazane w Załączniku 2 do niniejszego Kodeksu, zgodnie z którymi partner biznesowy zobowiązuje się do przestrzegania wszystkich obowiązujących przepisów prawnych regulujących zapobieganie i zwalczanie korupcji oraz wymogów spółki Tarkett w tym zakresie.

Niniejsza klauzula wskazuje również, że jakiegokolwiek naruszenie tych zobowiązań dotyczących zapobiegania i zwalczania korupcji stanowiłoby uzasadniony powód do rozwiązania stosunków handlowych i umownych z tym partnerem.

- Wdrożenie procedur due diligence

Tarkett wdraża procedury oceny partnerów biznesowych (zwane dalej "procedurami **Due Diligence**") w celu zapewnienia nawiązywania lub prowadzenia przez Tarkett stosunków handlowych z stronami trzecimi znanymi ze swojej uczciwości.

Wspomniane Procedury Due Diligences skutkują wdrożeniem oceny uczciwości partnerów biznesowych w celu oceny poziomu ryzyka związanego z relacjami biznesowymi.

Tarkett rozróżnia dwa rodzaje Procedur Due Diligence:

- **Wcześniejsza Procedura Due Diligence**, która ocenia poziom uczciwości partnera biznesowego przed podpisaniem jakiegokolwiek umowy z Tarkett;

oraz

- **Monitorowanie Procedur Due Diligence**, które umożliwia regularną ponowną ocenę standardu uczciwości partnera biznesowego w czasie trwania jego stosunku biznesowego i umownego z Tarkett.

Kontrole przeprowadzane w ramach Procedur Due Diligence różnią się w zależności od poziomu ryzyka związanego z partnerem biznesowym, który jest oceniany według szeregu kryteriów, takich jak:

- rodzaj relacji z partnerem biznesowym (np. dostawca, podwykonawca, dystrybutor, agent, architekt, partnerzy joint venture itp.);
- obszar geograficzny, na którym partner handlowy prowadzi działalność gospodarczą;
- potencjalne interakcje między partnerami biznesowymi i podmiotami publicznymi;
- sektor działalności, którego to dotyczy (nawierzchnie sportowe lub inne).

- Korzystanie z usług pośredników

▪ **Czym są?**

Pośrednicy odnoszą się do wszystkich osób fizycznych lub podmiotów będących osobami trzecimi, które działają w imieniu lub na zlecenie Tarkett⁶.

⁶ Pozostałe spółki Grupy Tarkett nie są uważane za pośredników, nawet jeśli działają w imieniu i na rzecz spółki Grupy.

Przykłady pośredników:

- Agenci handlowi i pośrednicy biznesowi.
- Dostawcy usług, tacy jak prawnicy, księgowi lub firmy oferujące usługi w celu uzyskania wiz, pozwoleń na pracę lub innych certyfikatów.
- Partnerzy joint venture.
- Dystrybutorzy (jeżeli oprócz zakupu lub odsprzedaży produktów świadczą usługi na rzecz Tarkett).

Niektórzy pośrednicy są uważani przez Tarkett za szczególnie „narażonych na ryzyko”, w szczególności:

- partnerzy joint venture;
- osoby trzecie zidentyfikowane jako agenci i reprezentujące Tarkett w odniesieniu do sprzedaży towarów. Obejmuje to agentów handlowych reagujących na przetargi lub podpisujących umowy w imieniu Tarkett, którym Tarkett udostępnia niektóre ze swoich towarów i usług;
- pośrednicy biznesowi
- architekci, którzy prawdopodobnie zaproponują kierownikom projektów produkty wytwarzane przez Tarkett.

!! Ważne !! Pośrednicy „narażeni na ryzyko” zostali zidentyfikowani na podstawie oszacowania potencjalnego ryzyka. Ryzyko może zostać ponownie ocenione w dowolnym momencie wraz z dyrektorami generalnymi i dyrektorami prawnymi poprzez analizę kryteriów i alertów ostrzegawczych określonych w Załączniku 5 do niniejszego Kodeksu, zgodnie z zainteresowanymi krajami, sektorem działalności i innymi czynnikami.

▪ ***Dlaczego korzystanie z pośredników może narazić na ryzyko korupcji?***

Pośrednicy mogą być w większym stopniu narażeni na ryzyko korupcji ze względu na formę wynagrodzenia lub brak jasności w ustalaniu powierzonych im zadań.

Tarkett musi zapewnić, aby pośrednicy działali zgodnie z zasadami wymienionymi w Kodeksie Postępowania Antykorupcyjnego, który wyraźnie zabrania wszelkiego rodzaju obietnic lub nienależnych płatności - w tym w przypadku płatności pośrednich - w celu uzyskania umów (lub innych korzyści).

Szczególną uwagę należy zwrócić, gdy pośrednik:

- działa „w imieniu” Tarkett w celu uzyskania sprzedaży lub umów;
- jest upoważniony do podpisywania umów w imieniu lub na rzecz Tarkett;
- jest opłacany na zasadach procentowych lub na zasadzie prowizji.

!! Ważne !! Tarkett może ponosić odpowiedzialność karną za postępowanie swoich pośredników, nawet jeśli popełnione przez nich czyny niezgodne z prawem są dla Tarkett nieznanne. Powierzenie świadczenia usług osobie trzeciej i/lub przykrywanie oczu na nielegalne praktyki nigdy nie zwalnia Tarkett z odpowiedzialności.

Przykłady niewłaściwych zachowań i praktyk:

- Przedsiębiorstwo wyznaczone przez Tarkett do przeprowadzenia formalności w celu uzyskania pozwolenia na pracę dla pracownika Tarkett, które zapłaciłoby łapówkę organowi odpowiedzialnemu za wydanie pozwolenia w celu przyspieszenia procedury (w tym jeżeli łapówka jest płacona przez pośrednika z jego własnych opłat).
- Agent Tarkett, który zaprosiłby potencjalnego klienta na bardzo wykwintną kolację dla smakoszy, aby zachęcić go do zamówienia produktów Tarkett.
- Miejski Dyrektor Sportowy, który zażądałby zapłaty kwoty pieniężnej od dystrybutora Tarkett, gdyby ten chciał zostać wybrany spośród firm, które odpowiedziały na przetarg na zainstalowanie sztucznej trawy na nowym stadionie miejskim. Tarkett zgodziłby się następnie sprzedać produkty dystrybutorowi z 10% rabatem, aby miał on wystarczający margines, aby zgodzić się na żądanie Dyrektora Sportowego.

- Szczegółne ograniczenia w Relacjach z architektami

Tarkett promuje swoje produkty wśród wielu architektów, przedstawiając im specyfikacje techniczne, jakość i właściwości swoich produktów.

Firma Tarkett nie może jednak w żadnym wypadku oferować, płacić ani obiecywać zapłaty lub cokolwiek wartościowego architektowi (w tym oferowania produktów Tarkett do pomieszczeń osobistych architekta) w zamian za polecenie lub oferowanie produktów Tarkett przez architekta nabywcom lub użytkownikom końcowym takich produktów, jeśli taka oferta, obietnica lub zapłata stanowiłyby naruszenie obowiązującego prawa.

Promocja produktów Tarkett za pośrednictwem architekta powinna zawsze:

- opierać się na właściwościach technicznych i ekonomicznych produktów oraz ich właściwościach, ocenianych przez architekta w sposób niezależny,
- być prowadzona zgodnie z potencjalnymi obowiązkami zawodowymi, które miałyby zastosowanie do architekta w jego kraju rejestracji,
- być prowadzona w oparciu o niezależną decyzję architekta w odniesieniu do polecenia lub oferowania produktów Tarkett, gdy uzna je za odpowiednie do potrzeb i wymagań inwestycji,
- być prowadzona w wynagradzaniu w sposób przejrzysty oraz
- być prowadzona na zasadzie niewyłączności (oznacza to, że architekt może swobodnie promować produkty innych producentów)

▪ Zalecenia i przeciwwskazania

Umowy podpisane między Tarkett a pośrednikami muszą zawierać:

- ✓ dokładny opis misji wyznaczonych przez Tarkett oraz usług świadczonych przez pośrednika;
- ✓ dokładny opis warunków wynagradzania pośrednika wraz ze szczegółowymi ramami wypłaty wszelkich zaliczek lub opłat za usługi;
- ✓ przepisy wyjaśniające warunki, na jakich Tarkett będzie informowany o misjach i zadaniach wykonanych przez pośrednika (np. protokoły z posiedzeń, streszczenia itp.);
- ✓ w przypadku korzystania z pośrednika „narażonego na ryzyko”, umowa podpisana przez pośrednika zawierająca klauzule ABC, zamieszczone w Załączniku 2 do niniejszego Kodeksu.

ZALECENIA

PRZECIWWSKAZANIA

Z komentarzem [A1]: To be double-checked •Specific risks relating to relationships with architects

Tarkett promotes its products towards numerous architects by describing them the products' technical specifications and performances.

Tarkett shall however not in any case offer, pay or promise to pay or promise to offer anything of value to an architect (including offering Tarkett products for the architect's personal premises) in breach of applicable law. Promotion of Tarkett's products by the architect shall:

- rely on the technical and economical performances of the products,
- be conducted in compliance with potential professional obligations that would apply to the architect in its country of registration,
- be conducted in a transparent manner, and
- be conducted on a non-exclusive basis (ie the architect shall be free to promote other manufacturer's products).

Z komentarzem [A2]: GIDE: The clause sent by Gide on 14/09:

Specific constraints relating to relationships with architects
Tarkett promotes its products towards numerous architects by presenting them the products' technical specifications, qualities and performances.

Tarkett shall however not in any case offer, pay or promise to pay or promise to offer anything of value to an architect (including offering Tarkett products for the architect's personal premises) in return for recommending or offering the Tarkett products by an architect to purchasers or end-user of such products, if such offer, promise and/or payment would be in breach of the applicable law.

Promotion of Tarkett's products through the architect shall always:

- rely on the technical and economical performances of the products and their qualities, assessed independently by the architect,
- be conducted in compliance with potential professional obligations that would apply to the architect in its country of registration,
- rely on the architect's independent decision whether or not to recommend or offer the Tarkett products, whenever he considers them as fit for the needs and requirements of the investment,
- be conducted and remunerated, in a transparent manner, and
- be conducted on a non-exclusive basis (i.e. the architect shall be free to promote other manufacturers' products).

ZALECENIA	PRZECIWSKAZANIA
<ul style="list-style-type: none"> ▪ OPISZ powody uzasadniające wybór pośrednika. ▪ UZASADNIJ powody, które doprowadziły do wyboru tego, a nie innego pośrednika. ▪ SPRAWDŹ czy wynagrodzenie jest rozsądne i zrównoważone w stosunku do usług i zadań wykonywanych przez pośrednika. ▪ ZAŻĄDAJ aby pośrednik sporządzał sprawozdania ze swojej działalności, w razie potrzeby uzależniając wypłatę wynagrodzenia od sporządzenia tych sprawozdań. ▪ PRZECHOWUJ wszystkie dokumenty specyficzne dla działalności pośrednika w trakcie trwania misji. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ NIE ZATRUDNIAJ pośrednika, gdy nie ma ku temu powodu biznesowego. ▪ NIE ZATRUDNIAJ „ryzykownego” pośrednika bez uprzedniego zwrócenia się do Działu Prawnego o przeprowadzenie badania due diligence ▪ NIE PRACUJ z pośrednikiem „ryzykownym” bez wcześniejszego sporządzenia z nim pisemnej umowy, sprawdzonej przez Dział Prawny

W przypadku umów podpisywanych między Tarkett a pośrednikami „narażonymi na ryzyko”, podpisana musi być pisemna umowa i powinna ona zawierać:

- ✓ Klauzule ABC w zakresie walki z korupcją, w Załączniku 3 do niniejszego Kodeksu;
- ✓ przepis, na mocy którego pośrednik wyraża zgodę na dostarczenie Tarkett rocznej deklaracji zawartej w Załączniku 4 do niniejszego Kodeksu; i
- ✓ przepis, na mocy którego pośrednik wyraża zgodę na poddanie się Monitorowaniu Procedur Due Diligence.

3.3.3. Wymagane praktyki w ramach publicznych i prywatnych procedur przetargowych

Przetarg to proces, w ramach którego potencjalny nabywca przesyła do różnych dostawców zapytania o złożenie oferty technicznej i handlowej, która jest wyceniana w odpowiedzi na szczegółowe sformułowanie jego zapotrzebowania na produkty lub usługi.

Zaproszenia do przetargu czasami skutkują zachowaniem, które może być utożsamiane z korupcją lub handlem wpływami, takim jak:

- zapłata kwoty pieniężnej lub przyznanie nienależnej korzyści przedstawicielowi kupującego lub komuś z jego najbliższej rodziny lub znajomych;
- wywieranie niewłaściwego wpływu - w zamian za wynagrodzenie - na ocenę przez kupującego jego potrzeb w zakresie produktów i/lub usług lub na opracowanie specyfikacji w celu faworyzowania konkretnego dostawcy;
- żądanie ujawnienia informacji poufnych dotyczących aktualnego przetargu w zamian za świadczenie pieniężne.

Niezależnie od tego, czy przetarg ma charakter publiczny, czy prywatny, nie można zapewnić nienależnej korzyści w celu wpłynięcia na wynik procesu przetargowego (zapłata świadczeń pieniężnych, prezenty, zaproszenia itp.). Zasada ta ma zastosowanie nawet wtedy, gdy nienależną korzyść przyznaje osoba trzecia działająca w imieniu Tarkett (np. partner spółki joint venture lub przedstawiciel handlowy). Także w takim przypadku firma Tarkett może być uważana za odpowiedzialną w taki sam sposób, jak gdyby korzyść została przyznana bezpośrednio przez Tarkett.

Przepisy dotyczące zaopatrzenia zawierają zazwyczaj szczegółowe zasady dotyczące harmonogramu i procesu zapewnienia bezpieczeństwa informacji i dokumentów przetargowych, musisz więc zapewnić, że działasz zgodnie z tymi zasadami.

W przypadku żądania nielegalnej płatności musisz podjąć następujące działania:

- ✓ wyjaśnić, że zasady etyczne firmy Tarkett nie pozwalają na udzielenie pozytywnej odpowiedzi na to żądanie;

- ✓ przypomnieć, że taka płatność może narazić wnioskodawcę, pracownika i firmę na surowe kary, w szczególności określone prawem karnym;
- ✓ powiadomić przełożonego klienta, informując go, że tego rodzaju postępowanie może uniemożliwić dalszą realizację projektu i że musi interweniować, aby położyć mu kres;
- ✓ poinformować swój Dział Prawny

Kiedy firma Tarkett inicjuje procedurę przetargową, nigdy nie wolno faworyzować oferenta z powodów osobistych, czyli niezwiązanych z jakością i/lub ceną oferowanych produktów lub usług. Należy ustalić jasne i precyzyjne specyfikacje, przejrzeć i przeprowadzić proces przetargowy i zgłaszać konflikt interesów.

ZALECENIA	PRZECIWWSKAZANIA
<ul style="list-style-type: none"> ▪ ŚCIŚLE PRZESTRZEGAJ procedury przetargowej i zasad przetargu. ▪ W razie wątpliwości ZWRÓĆ się do Działu Prawnego z prośbą o wyjaśnienie lokalnych przepisów. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ NIE OFERUJ żadnych środków pieniężnych, prezentów ani zaproszeń w celu wywarcia wpływu lub w ramach podziękowania za jakiegokolwiek działania w ramach przetargu. ▪ NIE KONSULTUJ się z firmami konkurencyjnymi w sprawie ofert, które mają zostać złożone.

3.3.4. Wymagane praktyki w ramach operacji fuzji i przejęć

W ramach swojego rozwoju Tarkett może przejmować nowe firmy, ich działalność lub różnorodne aktywa i tworzyć spółki joint venture z partnerami zewnętrznymi.

Tworzenie spółek joint venture oraz fuzje i przejęcia to operacje strategiczne, które mogą pociągać za sobą znaczne ryzyko. Firma Tarkett może zatem zostać pociągnięta do odpowiedzialności za działania, które miały miejsce w spółce docelowej nawet przed datą fuzji lub przejęcia.

Tego rodzaju odpowiedzialność nowego właściciela może skutkować nałożeniem na firmę Tarkett wysokich kar pieniężnych, które mogą obniżyć wartość firmy, zakłócić jej działalność i mieć negatywny wpływ na jej reputację.

Firma Tarkett może również zostać pociągnięta do odpowiedzialności za działania lub zachowanie swoich partnerów w kontekście partnerstwa.

Aby zapewnić ochronę przed tego rodzaju ryzykiem, musisz wdrożyć następujące środki:

- poprosić Dział Prawny o przeprowadzenie dokładnej oceny uczciwości, reputacji i historii spółek przejmowanych w ramach operacji fuzji i przejęć oraz wszystkich potencjalnych wspólników w przypadku partnerstwa;
- przeprowadzić podobną ocenę due diligence beneficjentów rzeczywistych i głównych dyrektorów spółek docelowych oraz partnerów;
- ocenić programy dotyczące mechanizmów antykorupcyjnych, ustanowione przez spółki docelowe;
- uwzględnić odpowiednie gwarancje w umowach nabycia udziałów;
- zgłaszać wszelkie podejrzenia naruszenia naszego Kodeksu Postępowania Antykorupcyjnego oraz przepisów i regulacji dotyczących przeciwdziałania łapownictwu do Specjalisty ds. Zgodności Grupy.

Po przejęciu, fuzji lub utworzeniu spółki joint venture należy jak najszybciej zorganizować przeprowadzenie integracji nowej spółki, a w szczególności wdrożenie programu antykorupcyjnego Grupy i - w szerszym ujęciu - jej programu zgodności.

ZALECENIA	PRZECIWWSKAZANIA
<ul style="list-style-type: none"> ▪ ZWRÓĆ się do Działu Prawnego z prośbą o ocenę uczciwości spółki przejmowanej lub partnera spółki joint venture oraz członków kadry kierowniczej i beneficjentów rzeczywistych tych spółek. ▪ ZWRÓĆ się do Działu Prawnego z prośbą o przeprowadzenie oceny środków antykorupcyjnych wprowadzonych przez spółkę przejmowaną. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ NIE NALEŻY PRZEPROWADZAĆ fuzji lub przejęcia, jeśli w odniesieniu do firmy przejmowanej stwierdzone zostało wysokie ryzyko korupcji bez uprzedniego sprawdzenia w Dziale Prawnym, jakie kroki mogą zostać podjęte w celu ograniczenia tego ryzyka.

ZALECENIA	PRZECIWWSKAZANIA

3.4. SANKCJE DYSCYPLINARNE

Tarkett podkreśla znaczenie zgodności z wewnętrznymi zasadami zapobiegania i zwalczania korupcji, określonymi w niniejszym Rozdziale 3.

Z tego powodu każdy zainteresowany pracownik musi być dokładnie poinformowany, że nieprzestrzeganie któregokolwiek z postanowień wymienionych w niniejszym Rozdziale 3 może skutkować nałożeniem sankcji dyscyplinarnych, w tym zwolnieniem.

4. ZGŁASZANIE NARUSZEŃ

4.1. SYSTEMY ZGŁASZANIA NIEPRAWIDŁOWOŚCI

Tarkett wdraża platformy sygnalizujące nieprawidłowości, aby umożliwić zgłaszanie naruszeń z zachowaniem całkowitej poufności i przy zapewnieniu ochrony zgłaszającym.

Możesz zgłosić każde naruszenie poprzez jeden z poniższych kanałów:

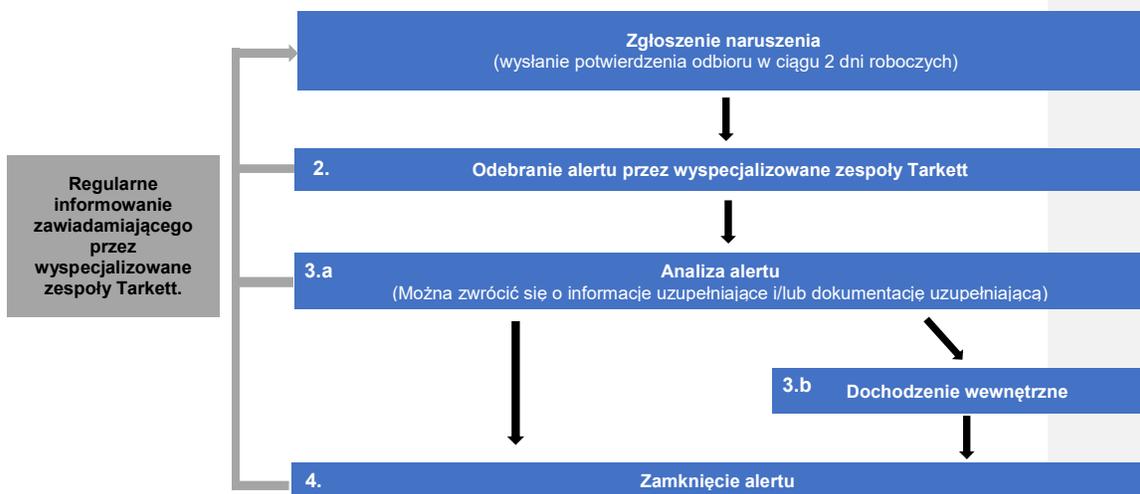
- **Masz siedzibę w USA lub Kanadzie lub naruszenie, które zamierzasz zgłosić do Tarkett, dotyczy podmiotu lub działalności Tarkett lub Tarkett Sports w Ameryce Północnej⁷:**
 - Możesz skorzystać z „Infolinii ds. Etyki”, dostępnej w języku angielskim, francuskim i hiszpańskim, klikając na ten adres URL: <https://secure.ethicspoint.com/domain/media/en/gui/44974/index.html>.
 - Aby pomóc Ci w sporządzeniu raportu otrzymujesz FAQ, który jest dostępny na stronie głównej Infolinii ds. Etyki.
- **Masz siedzibę w innym kraju lub naruszenie, które zamierzasz zgłosić Tarkett, dotyczy podmiotu lub działań Tarkett lub Tarkett Sports w krajach innych niż te w Ameryce Północnej⁸:**
 - Do Twojej dyspozycji jest system informowania o nieprawidłowościach, dostępny w ponad 200 językach i dialektach⁹ za pośrednictwem platformy internetowej i infolinii („Infolinia ds. zgodności¹⁰”). Wszelkie doprecyzowania umożliwiające podłączenie do systemu informowania o nieprawidłowościach zostaną przedstawione w Procedurze Alarmowa Tarkett¹⁰, która będzie dostępna na oficjalnej stronie internetowej Tarkett: www.tarkett.com (Zakładka: « Kontakt >> Infolinia ds. Zgodności >> » lub w Intranecie Grupy Tarkett: <http://tarkett-inside/> (Zakładka « Informacje o Spółce >> Zgodność >> Infolinii ds. Zgodności »). Infolinia ds. Zgodności jest również dostępna bezpośrednio pod adresem: <https://app.convercent.com/en-us/LandingPage/c339d8a4-0f59-e811-80da-000d3ab0d899>

Proces przetwarzania zgłoszenia naruszenia lub podejrzenia naruszenia można podsumować w następujący sposób:

⁷ USA lub Kanada

⁸ To samo.

¹⁰ Procedura alarmowa Tarkett to sposób komunikacji dla wszystkich pracowników Tarkett. Jest ona również dostępna na stronie głównej Infolinii ds. Zgodności.



4.2. POZOSTAŁE KONTAKTY

System alertów jest dodatkową, opcjonalną procedurą w stosunku do innych kanałów informacyjnych udostępnianych pracownikom w celu zgłaszania dysfunkcji lub niewłaściwego zachowania.

W przypadku wątpliwości lub pytań, możesz również skontaktować się z osobami wymienionymi w poniższej tabeli, które będą w stanie pomóc Ci w sposób poufny.

ZESPOŁY PRAWNE TARKETT	
KORPORACJA	<ul style="list-style-type: none"> Radca prawny Grupy Specjalista ds. zgodności z przepisami
EMEA–LATAM - ANZ	<ul style="list-style-type: none"> Dyrektor ds. prawnych
TNA - TSP	<ul style="list-style-type: none"> Wiceprezes ds. prawnych i radca prawny
TEE – APAC (z WYJĄTKIEM ANZ)	<ul style="list-style-type: none"> Dyrektor ds. prawnych
KONTROLA I AUDYT WEWNĘTRZNY	
	<ul style="list-style-type: none"> Dyrektor ds. audytu wewnętrznego grupy

Osoby te zostały przeszkolone, aby uważnie wsluchiwać się w Twoje pytania i wątpliwości, pomóc Ci zebrać dodatkowe informacje i poprowadzić Cię w przypadku konieczności zainicjowania alertu.

ZAŁĄCZNIK 1
ZALECENIA FRANCUSKIEJ AGENCJI ANTYKORUPCYJNEJ
DEFINICJE

- „**Wstrząs**” definiuje się jako działanie, w wyniku którego osoba sprawująca władzę publiczną lub odpowiedzialna za misję służby publicznej otrzymuje, żąda lub nakazuje płatność w prawach lub datkach, podatkach lub opłatach publicznych w kwocie, o której osoba wie, że nie powinna być należna lub która przekracza należną kwotę (art. 432-10 francuskiego kodeksu karnego)
 - **Nielegalne nabycie udziałów** definiuje się jako działanie, w ramach którego osoba sprawująca władzę publiczną lub odpowiedzialna za misję służby publicznej lub osoba sprawująca mandat wyborczy, przejmuje, otrzymuje lub zachowuje, bezpośrednio lub pośrednio, udział w spółce lub transakcji, w której w momencie popełnienia czynu jest odpowiedzialna, w całości lub w części, za zapewnienie monitorowania, administrowania, likwidacji lub płatności (art. 432-12 i 432-13 francuskiego kodeksu karnego)
 - **Sprzeniewierzenie środków publicznych** definiuje się jako działanie, w wyniku którego osoba sprawująca władzę publiczną lub odpowiedzialna za misję służby publicznej, księgowy, powiernik lub jeden z jego podwładnych niszczy lub sprzeniewierza akt notarialny lub tytuł, lub fundusze publiczne lub prywatne, lub instrumenty, przedmioty lub tytuły w miejsce nich, lub jakkolwiek inny przedmiot przekazany mu ze względu na jego funkcje lub misję (art. 432-15 francuskiego kodeksu karnego)
 - **Faworyzowanie** definiuje się jako działanie, w którym osoba sprawująca władzę publiczną lub odpowiedzialna za misję służby publicznej, lub posiadająca publiczny mandat wyborczy lub pełniąca funkcje przedstawiciela, administratora lub przedstawiciela państwa, władze lokalne, instytucje publiczne, spółki o znaczeniu półpaństwowym odpowiedzialne za misję służby publicznej oraz lokalne spółki o znaczeniu półpublicznym lub jakkolwiek inna osoba działająca w imieniu jednej z wyżej wymienionych osób, nabywa lub próbuje uzyskać nieuzasadnioną korzyść od innej osoby poprzez działanie sprzeczne z przepisami ustawowymi lub wykonawczymi, które gwarantują swobodę dostępu i równość kandydatów w zamówieniach publicznych i delegacjach służby publicznej (art. 432-14 francuskiego kodeksu karnego).
-

ZAŁĄCZNIK 2
KLAUZULE ABC
(Wszyscy partnerzy biznesowi, z wyjątkiem pośredników narażonych na ryzyko)

- XX.1 [Nazwa partnera] niniejszym zaświadcza, że zapoznał się z zasadami Tarkett w zakresie zapobiegania i zwalczania korupcji, w szczególności określonymi w Kodeksie postępowania antykorupcyjnego, dostępnym na stronie internetowej firmy (tarkett.com). Zobowiązuje się on/ona do przestrzegania zasad w nim wymienionych oraz, bardziej ogólnie, do przestrzegania wszystkich obowiązujących przepisów ustawowych i wykonawczych odnoszących się do walki z korupcją.
- XX.2 [Nazwa partnera] zobowiązuje się do pełnej współpracy z Tarkett, odpowiadając w sposób uczciwy, przejrzysty i zadowalający na kwestionariusze due diligence wysłane do niego/niej przez Tarkett. Tarkett zastrzega sobie prawo do sprawdzenia całości lub części informacji zawartych w tych kwestionariuszach.
- XX.3 Tarkett zastrzega sobie prawo dostępu i kontroli całości lub części rachunków, rejestrów i innych istotnych dokumentów [nazwa partnera]. Takie kontrole mogą być przeprowadzane bezpośrednio przez Tarkett lub przez osobę trzecią upoważnioną do tego celu przez Tarkett, z zastrzeżeniem okresu wypowiedzenia wynoszącego pięć dni. Takie kontrole są ograniczone do informacji niezbędnych dla Tarkett i są chronione przez zobowiązanie do zachowania poufności w odniesieniu do Tarkett (lub osoby trzeciej upoważnionej przez Tarkett) w odniesieniu do [nazwa partnera].
- XX.4 [Nazwa partnera] jest w pełni poinformowany, że zgodność ze wszystkimi przepisami niniejszego artykułu [XX] ma zasadnicze znaczenie dla Tarkett oraz że naruszenie któregokolwiek z tych przepisów stanowiłoby dla Tarkett prawo do natychmiastowego rozwiązania niniejszej umowy, bez odszkodowania, poprzez wysłanie listu poleconego za potwierdzeniem odbioru.

W przypadku zaistnienia takiej sytuacji, [nazwa partnera] zostaje w pełni poinformowany, że:

- Tarkett zawiesi wszystkie płatności na rzecz [nazwa partnera], w tym za usługi określone w niniejszej umowie, nawet jeśli zostały one już wykonane;
- wszystkie prowizje, płatności lub opłaty uiszczone na rzecz [nazwa partnera] w związku z niniejszą umową w odniesieniu do naruszenia zasad określonych w Artykule XX. 1 muszą być niezwłocznie zwrócone na rzecz Tarkett; oraz
- [nazwa partnera] musi zwolnić Tarkett z wszelkiej odpowiedzialności w odniesieniu do strat, kosztów, roszczeń lub szkód związanych z naruszeniem zobowiązań, gwarancji i/lub unieważnienia niniejszej umowy lub wynikających z tego naruszenia.

Wszelkie klauzule, które różnią się od wyżej wymienionych klauzul ABC i które byłyby sugerowane przez partnera handlowego Tarkett w zastępstwie klauzul Tarkett, zostaną poddane uprzedniej akceptacji przez Twojego Dyrektora Prawnego.

ZAŁĄCZNIK 3
KLAUZULE ABC
(pośrednicy narażeni na ryzyko)

- XX.1 [Nazwa partnera] zaświadcza, że zapoznał się z zasadami Tarkett w zakresie zapobiegania i zwalczania korupcji, w szczególności określonymi w Kodeksie postępowania antykorupcyjnego, dostępnym na stronie internetowej firmy (tarkett.com). Zobowiązuje się on/ona do przestrzegania zasad w nim wymienionych oraz, bardziej ogólnie, do przestrzegania wszystkich obowiązujących przepisów ustawowych i wykonawczych odnoszących się do walki z korupcją. Zgodność z tymi zasadami musi być corocznie poświadczana przez [nazwa partnera], przy użyciu szczegółowej rocznej deklaracji zawartej w dodatku 4 Kodeksu Postępowania Antykorupcyjnego Tarkett.
- XX.2 [Nazwa partnera] zobowiązuje się do pełnej współpracy z Tarkett, odpowiadając w sposób uczciwy, przejrzysty i zadowalający na kwestionariusze due diligence wysłane do niego/niej przez Tarkett. Tarkett zastrzega sobie prawo do sprawdzenia całości lub części informacji zawartych w tych kwestionariuszach.
- XX.3 Tarkett zastrzega sobie prawo dostępu i kontroli całości lub części rachunków, rejestrów i innych istotnych dokumentów [nazwa partnera]. Takie kontrole mogą być przeprowadzane bezpośrednio przez Tarkett lub przez osobę trzecią upoważnioną do tego celu przez Tarkett, z zastrzeżeniem okresu wypowiedzenia wynoszącego pięć dni. Takie kontrole są ograniczone do informacji niezbędnych dla Tarkett i są chronione przez zobowiązanie do zachowania poufności w odniesieniu do Tarkett (lub osoby trzeciej upoważnionej przez Tarkett) w odniesieniu do [nazwa partnera].
- XX.4 W szczególności, [nazwa partnera] zobowiązuje się ściśle przestrzegać następujących zobowiązań:
- XX.4.1 W przypadku, gdy [nazwa partnera] jest zobowiązany do współdziałania z osobami trzecimi jako [proszę określić rolę] Tarkett, zobowiązuje się on wyraźnie poinformować osobę trzecią o istnieniu niniejszej umowy.
- XX.4.2 [Nazwa partnera] zaświadcza, że żaden z jego dyrektorów, kierowników, pracowników, agentów lub przedstawicieli nie ma statusu urzędnika państwowego ani nie utrzymuje stosunków z urzędnikami państwowymi lub innymi przedstawicielami publicznymi, którzy mogą wywierać jakikolwiek wpływ na wykonanie niniejszej umowy. Jeżeli tak nie jest, [nazwa partnera] zobowiązuje się poinformować o tym Tarkett przed podpisaniem niniejszej umowy. Podobnie, w przypadku zmiany informacji wskazanych w niniejszym ustępie podczas wykonywania niniejszej umowy, [nazwa partnera] zobowiązuje się do niezwłocznego poinformowania o tym Tarkett na piśmie.
- XX.4.3 [Nazwa partnera] nie wykorzysta pieniędzy ani żadnych innych form rekompensaty wypłacanych przez Tarkett do nielegalnych celów. Podczas wykonywania misji określonych w niniejszej umowie, [nazwa partnera] jak również jego menadżerowie, dyrektorzy, pracownicy, agenci lub przedstawiciele powstrzymują się od płacenia, oferowania, obiecywania lub zezwalania na bezpośrednie lub pośrednie płatności jakiegokolwiek rodzaju korzyści, w celu wywarcia wpływu na inną osobę, aby działała w określony sposób na rzecz [nazwa partnera] i/lub na rzecz Tarkett. W przypadku, gdy [nazwa partnera] lub jeden z jego menadżerów, dyrektorów, pracowników, agentów lub przedstawicieli posiada wiedzę o niewłaściwych praktykach związanych z niniejszą umową lub podejrzewa zlecenie takich praktyk, zobowiązuje się on niezwłocznie poinformować o tym Tarkett.
- XX.4.4 [Nazwa partnera] przyjmuje do wiadomości, że wszystkie płatności, które otrzymuje od Tarkett (i), są mu przesyłane bezpośrednio i nie mogą, w żadnych okolicznościach, być dokonywane na rzecz osoby trzeciej¹¹, (ii) są dokonywane w kraju, w którym [nazwa partnera] wykonuje misje określone w niniejszej umowie. Ponadto, Tarkett nie dokonuje żadnych płatności w gotówce, bez względu na misję.
- XX.4.5 [Nazwa partnera] nie może podzlecać żadnej z misji wymienionych w niniejszej umowie bez uzyskania uprzedniej pisemnej zgody od Tarkett. Zatwierdzenie to będzie uzależnione od uprzedniej odpowiedzi podwykonawcy, w uczciwy, przejrzysty i zadowalający sposób na kwestionariusze due diligence, które zostaną mu przesłane przez Tarkett.
- XX.5 [Nazwa partnera] jest w pełni poinformowany, że zgodność ze wszystkimi przepisami niniejszego artykułu [XX] ma zasadnicze znaczenie dla Tarkett oraz że naruszenie któregokolwiek z tych przepisów stanowiłoby dla Tarkett prawo do natychmiastowego rozwiązania niniejszej umowy, bez odszkodowania, poprzez wysłanie listu poleconego z potwierdzeniem odbioru.

¹¹ O ile wcześniej nie zostanie to inaczej zatwierdzone przez Dział Prawny.

W takim przypadku, [nazwa partnera] zostaje w pełni poinformowany, że:

- Tarkett zawiesi wszystkie płatności na rzecz [nazwa partnera], w tym za usługi określone w niniejszej umowie, nawet jeśli zostały one już wykonane;
- wszystkie prowizje, płatności lub opłaty uiszczone na rzecz [nazwa partnera] w związku z niniejszą umową w odniesieniu do naruszenia zasad określonych w Artykule XX. 1 muszą być niezwłocznie zwrócone na rzecz Tarkett; oraz
- [nazwa partnera] musi zwolnić Tarkett z wszelkiej odpowiedzialności w odniesieniu do strat, kosztów, roszczeń lub szkód związanych z naruszeniem zobowiązań, gwarancji i/lub unieważnienia niniejszej umowy lub wynikających z tego naruszenia.

Wszelkie klauzule, które różnią się od wyżej wymienionych klauzul ABC i które byłyby sugerowane przez partnera handlowego Tarkett w zastępstwie klauzul Tarkett, zostaną poddane uprzedniej akceptacji przez Twojego Dyrektora Prawnego.

ZAŁĄCZNIK 4
ROCZNA DEKLARACJA POŚREDNIKÓW ZAGROŻONYCH RYZYKIEM

Informacje przekazywane przez pośredników do kwestionariuszy due diligence oraz informacji związanych z postanowieniami umownymi w zakresie zwalczania korupcji muszą być poświadczone poprzez wypełnienie poniższej deklaracji rocznej.

1. *Identyfikacja pośrednika:*
.....
.....
.....
2. *Potwierdzam, że posiadam odpowiednie kwalifikacje i upoważnienie pośrednika, o którym mowa powyżej, do wydawania deklaracji zawartych w niniejszym dokumencie.*
3. *Zaświadczam, że otrzymałem, przeczytałem i zrozumiałem Kodeks Postępowania Antykorupcyjnego Tarkett;*
4. *Zaświadczam, że jestem i pozostaję w pełnej zgodności z przepisami wyżej wymienionego kodeksu, warunkami umowy z dnia [data], oraz, bardziej ogólnie, wszystkimi obowiązującymi przepisami ustawowymi i wykonawczymi dotyczącymi walki z korupcją;*
5. *Pracując w imieniu i/lub na rzecz Tarkett, oświadczam, że ani wyżej wymieniony pośrednik, ani żaden z jego menadżerów, dyrektorów, pracowników, agentów lub przedstawicieli nie zapłaci, nie zaproponuje, nie obieca zapłacić lub nie zezwoli na bezpośrednie lub pośrednie płatności jakichkolwiek korzyści, aby wpłynąć na jakąkolwiek osobę w celu wywarcia wpływu na działanie w określony sposób na rzecz pośrednika wskazanego powyżej lub na rzecz Tarkett;*
6. *Oświadczam, że przed tą datą nie dokonano żadnych płatności, zezwoleń, obietnic, prezentów, zaproszeń lub darowizn opisanych w powyższym paragrafie;*
7. *Oświadczam, że ani wyżej wymieniony pośrednik, ani żaden z jego menadżerów, dyrektorów, pracowników, agentów lub przedstawicieli nie popełni czynu stanowiącego naruszenie lub angażującego Tarkett w naruszenie obowiązującego prawa w jurysdykcji, w której Tarkett prowadzi działalność gospodarczą. Obejmuje to, bez ograniczeń, Konwencję OECD, Ustawę o zagranicznych praktykach korupcyjnych, brytyjską ustawę o łapówkarstwie oraz francuską ustawę 2016-1691 z dnia 9 grudnia 2016 r. w sprawie transparentności, walki z korupcją i modernizacji życia gospodarczego (tzw. ustawa Sapin 2).*

Podpisano w _____, dnia _____

Imię i nazwisko: _____

Funkcja: _____

Podpis + Pieczęć Spółki: _____

ZAŁĄCZNIK 5
ALERTY OSTRZEGAWCZE

Niniejszy Załącznik 5 zawiera niewyczerpujący wykaz alertów ostrzegawczych, które zawsze powinny przyciągać uwagę pracowników Tarkett. Zainicjowanie jednego z tych alertów niekoniecznie wskazuje na mający miejsce akt korupcji. Pracownicy Tarkett muszą jednak zachować czujność i przeanalizować, czy uzasadnione przyczyny gospodarcze uzasadniają rozpatrywane działania, ocenić poziom ryzyka i podjąć odpowiednie kroki.

- **Geograficzne alerty ostrzegawcze**

ZAKAZANE PRAKTYKI	PRAKTYKI W ZAKRESIE KONTROLI
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Płatność jest wymagana w raju podatkowym lub kraju "offshore", innym niż miejsce zamieszkania lub działalności pośrednika lub innym niż miejsce świadczenia usługi. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Działania prowadzone w kraju, w którym korupcja jest rozpowszechniona i/lub w kraju, w którym transparentność bankowa jest niska (raje podatkowe). ▪ W celu dokonania oceny ryzyka korupcji w poszczególnych krajach, należy zapoznać się z : https://www.transparency.org/

- **Alerty ostrzegawcze dotyczące projektów**

PRAKTYKI W ZAKRESIE KONTROLI
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Wybór projektów, których kryteria wyboru są nieprecyzyjne i subiektywne (np. odpowiedź na zaproszenie do składania ofert, w przypadku, gdy projekt nie ma charakteru zarobkowego i na które Tarkett normalnie nie odpowiadałby, biorąc pod uwagę cenę ofertową). ▪ Projekty wymagające udziału pośredników. ▪ Projekty z udziałem podmiotów publicznych lub przywódców politycznych.

- **Alerty ostrzegawcze dotyczące fuzji i przejęć**

PRAKTYKI W ZAKRESIE KONTROLI
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Joint ventures/konsorcja: partner może być winny aktów korupcji. Ryzyko jest jeszcze większe, jeśli obowiązujące przepisy dotyczące walki z korupcją nie są szczególnie restrykcyjne. ▪ Fuzje i przejęcia -, spółka nabywająca inną spółkę przejmuje odpowiedzialność karną za czyny popełnione przez spółkę przejmowaną, w tym również te, które miały miejsce przed połączeniem lub transakcją przejęcia.

- **Alerty ostrzegawcze dotyczące transakcji**

ZAKAZANE PRAKTYKI	PRAKTYKI W ZAKRESIE KONTROLI
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Płatność w gotówce lub w postaci czeków na okaziciela dla spółek lub osób fizycznych. ▪ Nieuzasadnione pozycje w budżecie (na przykład „wydatki różne” bez dodatkowego wyjaśnienia). ▪ Wpłaty darowizny na rzecz organizacji charytatywnej przed podpisaniem umowy, na którą dana osoba może mieć wpływ. ▪ Płatność lub prowizja wpłacana na bankowe konto offshore lub osobie innej niż odbiorca prowizji. ▪ Nadmierne żądania zapłaty lub prowizji od osób trzecich (np. powyżej stawek rynkowych) lub żądania nieproporcjonalne do wartości świadczonej usługi. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Systematyczne lub znaczące różnice w zapasach. ▪ Sprzedaż poniżej ceny nabycia. ▪ Darowizny produktów. ▪ Niewyjaśnione lub nieudokumentowane zmiany budżetowe . ▪ Żądanie zaliczki lub przedterminowej zapłaty przez pośredników.

- **Alerty ostrzegawcze dotyczące dokumentów**

ZAKAZANE PRAKTYKI	PRAKTYKI W ZAKRESIE KONTROLI
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Nadmierne obciążenie lub fakturowanie, które nie odzwierciedla dokładnie usług, za które wnioskuje się o płatność (na przykład faktury wskazujące nieokreślone wydatki). ▪ Brak formalnej umowy z tzw. „ryzykownymi” pośrednikami. ▪ Faktury od stron trzecich bez zamówienia lub dowodu wykonania usługi lub dostarczenia produktu ▪ Kilka faktur za tę samą usługę lub usługi nieprzewidziane w umowie 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Faktury w postaci, która nie spełnia oczekiwanych standardów (na przykład wstępnie zredagowane faktury, kopie faktur nie sporządzone na papierze firmowym, brak oświadczenia prawnego). ▪

- **Alerty ostrzegawcze dotyczące pośredników**

ZAKAZANE PRAKTYKI	PRAKTYKI W ZAKRESIE KONTROLI
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Korzystanie z usług pośrednika, który został wcześniej skazany za akty korupcji. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Nieistotni pośrednicy lub kilku pośredników wykonujących te same zadania, dla których świadczona usługa nie jest jasno określona. ▪ Korzystanie z usług niedoświadczonych pośredników lub pośredników, którzy wydają się nie posiadać umiejętności wymaganych do wykonania wymaganych usług. ▪ Korzystanie z usług pośrednika, który mógłby znaleźć się w sytuacji konfliktu interesów lub którego rodzina lub stosunki mogą mieć wpływ na decyzję. ▪ Użycie „zdecydowanie zalecanego” lub narzuconego pośrednika.. ▪ Pośrednicy, którzy odmawiają ujawnienia informacji o swoich menedżerach lub beneficjentach rzeczywistych. ▪ Pośrednicy, którzy nie przestrzegają polityki lub procedur w walce z korupcją lub odmawiają podpisania klauzul dotyczących walki z korupcją. ▪ Pośrednicy nieuznawani za „ryzykownych”, którzy odmawiają podpisania pisemnej umowy.

- **Inne alerty ostrzegawcze**

<ul style="list-style-type: none"> ▪ Niecodzienny styl życia lub zmiana zachowania menedżera lub pracownika.
