

Polityka dotycząca agentów

Grupa FCC

28 lipca 2020 r.

Spis treści

0. Kontrola wersji.....	3
1. Wprowadzenie.....	4
2. Zakres stosowania	4
3. Ogólne zasady dotyczące relacji Grupy FCC z agentami i specjalistami ds. rozwoju biznesu	5
4. Najważniejsze zasady działania agentów i specjalistów ds. rozwoju biznesu Grupy FCC	5
5. Procedura selekcji agentów handlowych i specjalistów ds. rozwoju biznesu.....	8
6. Kontrola	9

0. Kontrola wersji

Wersja	Data	Modyfikacje
1	30 lipca 2019 r.	Wersja początkowa. Zatwierdzona przez Zarząd.
2	28 lipca 2020 r.	Punkt 5 b) Negocjacje z agentem lub specjalistą ds. rozwoju biznesu.

1. Wprowadzenie

W zespole działalności prowadzonych przez Grupę FCC nie rzadko zdarza się sytuacja oparcia rozwoju biznesu na działaniach podmiotów trzecich, które choć nie są ściśle związane z organizacją działają w jej imieniu i reprezentują ją na rynku i przed innymi operatorami. W celach związanych z niniejszą polityką nie uważa się za podmioty trzecie możliwych współników, z którymi przedsiębiorstwa z Grupy FCC mogłyby się połączyć za pośrednictwem spółek, wspólnych przedsięwzięć i konsorcjów.

Kodeks Etyki i Postępowania w Biznesie Grupy FCC wskazuje na potrzebę odzwierciedlenia standardów etycznych Grupy w relacjach przedsiębiorstwa w wszystkich jego partnerami handlowymi, do których należą także wymienione podmioty trzecie. Może to nastąpić przez wdrożenie przez nich Kodeksu lub przez włączenie szczegółowych zapisów do umów albo też przez potwierdzenie posiadania przez nich modeli ds. zgodności zgodnych z modelami Grupy FCC.

Pomimo że mamy do czynienia z niezależnymi podmiotami trzecimi, a więc odpowiedzialnymi za swe własne czyny, ewentualne relacje nawiązane przez Grupę FCC z tymi pośrednikami mogą postawić Grupę w sytuacji ryzyka, w szczególności w odniesieniu do pewnych zachowań.

Przykładowo, Grupa FCC mogłaby ponieść odpowiedzialność za płatność dokonaną przez podmiot trzeci działający w imieniu przedsiębiorstwa jako jego agent, pośrednik lub w dowolny inny sposób (konsultant, kontrahent, współnik w firmie, w której posiada udziały) dotyczącą urzędnika publicznego, nawet gdyby FCC nie była świadoma stosowania złych praktyk przez ten podmiot trzeci. Niektóre ustawy antykorupcyjne w pewnych jurysdykcjach mogłyby nawet bezpośrednio obarczyć Grupę FCC odpowiedzialnością cywilną, administracyjną, a nawet karną, jedynie z powodu jej relacji z podmiotem trzecim, który działał jako jej agent lub specjalista ds. rozwoju biznesu. Z bezpośrednią odpowiedzialnością Grupy FCC łączy się negatywny wpływ na reputację mogący wynikać z rozgłosu, jakiego mogłoby nabrać nadużycie zawodowe agenta lub specjalisty ds. rozwoju biznesu Grupy FCC.

W celu uniknięcia takich negatywnych konsekwencji oraz zgodnie z ogólnymi zasadami etycznymi Grupy FCC, niniejsza polityka ustanawia główne zasady, które powinny rządzić relacjami Grupy FCC z dowolnym agentem handlowym czy specjalistą ds. rozwoju biznesu, a także podstawowe elementy procedur selekcji, negocjacji i kontroli działalności tych operatorów.

2. Zakres stosowania

Stosowanie tej polityki dotyczy wszystkich przedsiębiorstw wchodzących w skład Grupy FCC. Gdyby było to konieczne lub wskazane, można będzie wprowadzić bardziej szczegółowe wymogi w obrębie każdego kraju czy linii biznesowej, jednak specyfiki lokalne czy branżowe nie zwalniają ze stosowania zasad i podstawowych procedur opisanych w niniejszym dokumencie.

3. Ogólne zasady dotyczące relacji Grupy FCC z agentami i specjalistami ds. rozwoju biznesu

Wobec konieczności szczegółowej znajomości konkretnego rynku lub działalności, korzystanie z usług agentów handlowych czy specjalistów ds. rozwoju biznesu może mieć kluczowe znaczenie przy wchodzeniu Grupy FCC na określone obszary i prowadzeniu tam działalności. Wybór takich agentów czy specjalistów w rozwoju biznesu przez Grupę FCC powinien w każdym przypadku być dostosowany do specyfiki biznesu czy obszaru, jednak zawsze powinien przebiegać według poniższych zasad ogólnych:

- a) **Etyka:** Partnerzy handlowi FCC, a w szczególności ci, którzy mogą reprezentować Grupę w relacjach z podmiotami trzecimi, powinni dzielić fundamentalne zasady etyczne Grupy FCC, zwłaszcza pod względem tolerancji zero wobec korupcji i wykroczeniom przeciwko prawom rynku.
- b) **Odpowiedzialność:** Zarówno Grupa FCC jak i jej agenci handlowi czy specjaliści ds. rozwoju zawsze ponoszą odpowiedzialność za skrupulatne przestrzeganie obowiązujących w danym momencie przepisów oraz standardów etycznych i w zakresie zaangażowania społecznego, zgodnych z obowiązującymi w Grupie FCC.
- c) **Dokumentacja:** Relacje między Grupą FCC i jej agentami lub specjalistami ds. rozwoju biznesu zawsze będą transparentne dla obu stron. Relacja ta zawsze będzie spisana na piśmie w umowie jasno określającej prawa i obowiązki każdej ze stron oraz zawierającej podstawowe wskazówki dotyczące postępowania agenta handlowego czy specjalisty ds. rozwoju oraz konsekwencje i skutki niewywiązania się z umowy.
- d) **Konieczność:** Posiłkowanie się agentami i specjalistami ds. rozwoju biznesu ma charakter pomocniczy w stosunku do bezpośredniej działalności Grupy FCC, która posunie się do tego kroku w przypadku uzasadnionej potrzeby do prowadzenia konkretnej działalności.

4. Najważniejsze zasady działania agentów i specjalistów ds. rozwoju biznesu Grupy FCC

Grupa FCC będzie wymagać od każdego agenta handlowego lub partnera mogącego reprezentować przedsiębiorstwo w transakcjach handlowych - krajowych lub międzynarodowych - zaznajomienia się z tymi zasadami postępowania i zobowiązania się do ich ścisłego przestrzegania, a także do stanowczego przeciwstawienia się wszelkim niezgodnościom, które wykryje wśród swych pracowników lub partnerów.

- a) **Przestrzeganie prawa:** Agenci handlowi i specjaliści ds. rozwoju biznesu Grupy FCC w ramach zadań, które realizują jako przedmiot umowy z Grupą FCC, mają obowiązek przestrzegania lokalnych przepisów i regulacji prawnych.
- b) **Kontrola:** W celu weryfikacji powyższego zobowiązania, dany agent handlowy czy specjalista ds. rozwoju powinien mieć wdrożone mechanizmy kontroli zgodności z przepisami, zwłaszcza w dziedzinie walki z korupcją, zgodne ze stosowanymi w Grupie FCC. W przypadku nieistnienia takich mechanizmów, w zależności od konkretnie zaistniałej sytuacji (na przykład w przypadku osób fizycznych), taki brak może zostać zastąpiony wymaganiami od agenta lub specjalisty ds. rozwoju biznesu (i) zobowiązania się do przystąpienia do takiej polityki lub (ii) umowy gwarancji w

zakresie zgodności z przepisami. Takie mechanizmy i gwarancje kontroli powinny być weryfikowane szczegółowo w momencie podpisywania umowy z Grupą FCC, która jednakowoż w czasie obowiązywania umowy będzie mogła - sensownie i proporcjonalnie - wystąpić do agenta czy specjalisty ds. rozwoju biznesu o dostarczenie dowodów czy zaświadczeń dotyczących owych mechanizmów.

- c) **Odpowiednia struktura i środki:** Agent handlowy bądź specjalista ds. rozwoju powinien wykazać, że dysponuje niezbędną i odpowiednią strukturą i takimiż środkami do świadczenia usług stanowiących przedmiot umowy.
- d) **Wynagrodzenie:** Wynagrodzenie otrzymywane przez agenta handlowego lub specjalistę ds. rozwoju za świadczone usługi będzie dostosowane do rozsądnych praktyk na rynku, gdzie usługi te są świadczone. Wypłata wynagrodzenia nastąpi wyłącznie za pomocą legalnych środków płatniczych zgodnie z jurysdykcją mającą zastosowanie.
- e) **Potwierdzenie działalności:** Na wniosek Grupy FCC agent handlowy lub specjalista ds. rozwoju będzie zobowiązany do dostarczenia dowodów potwierdzających i opisujących przebieg działalności prowadzonej na rzecz przedsiębiorstwa.
- f) **Konflikt interesów:** Agent handlowy czy specjalista ds. rozwoju powinien zobowiązać się do działania zawsze w dobrej wierze i na korzyść interesów FCC, konsultując z Grupą FCC takie sytuacje, które mogłyby prowadzić do konfliktu interesów w odniesieniu do jego samego lub powiązanych osób, w tym interesów handlowych agenta handlowego czy specjalisty ds. rozwoju albo osób z nimi powiązanych.

W tym kontekście, osobami powiązanymi są: małżonek agenta handlowego lub specjalisty ds. rozwoju (lub osoba, z którą pozostaje w analogicznym związku uczuciowym), wstępni, zstępni i rodzeństwo agenta handlowego lub specjalisty ds. rozwoju albo jego małżonka (lub osoby, z którą pozostaje w analogicznym związku uczuciowym), albo małżonkowie (lub osoby z którymi pozostają w analogicznym związku uczuciowym) wstępnych, zstępnych i rodzeństwa agenta handlowego lub specjalisty ds. rozwoju.

Jednakowoż, z wyjątkiem uprzedniego pisemnego upoważnienia przez Grupę FCC, agent handlowy lub specjalista ds. rozwoju nie będzie mógł działać w imieniu i na rzecz własną lub podmiotów trzecich z pozycji przeciwnych Grupie FCC.

- g) **Poufność:** Agent handlowy czy specjalista ds. rozwoju biznesu musi zachować poufność informacji biznesowych i tajemnic handlowych Grupy FCC, nawet po zakończeniu relacji biznesowej. Zobowiązanie to oznacza bezwzględny zakaz używania lub ujawniania jakichkolwiek informacji Grupy FCC jakimkolwiek osobom lub podmiotom.
- h) **Sumiennosc i wiarygodność:** Agent handlowy bądź specjalista ds. rozwoju biznesu sprawdzi i poniesie odpowiedzialność za prawdziwość informacji dotyczących kompetencji i referencji personelu objętego umową z FCC, a także za wszystkie kwestie mające związek z niniejszymi najważniejszymi zasadami postępowania.
- i) **Prawość:** Agent handlowy bądź specjalista ds. rozwoju biznesu (a w stosownych przypadkach jego właściciele, zarządzający i pracownicy) nie może być stroną toczącego się dochodzenia w sprawie wręczania lub odebrania łapówki, lub

jakiegokolwiek innego czynu korupcyjnego w związku z jego pracą, ani nie mógł być skazany z któregokolwiek z tych powodów w ciągu ostatnich 3 lat. Wspomniane dochodzenie musi opierać się na skardze popartej udowodnionymi faktami lub działaniach przeprowadzonych przez administrację wymiaru sprawiedliwości lub inne właściwe organy.

5. Procedura selekcji agentów handlowych i specjalistów ds. rozwoju biznesu.

Każdy proces zawierania umowy z agentem handlowym lub specjalistą ds. rozwoju biznesu musi weryfikować poniższe etapy, które muszą zostać odpowiednio udokumentowane:

- a) **Poznanie agenta handlowego lub specjalisty ds. rozwoju biznesu:** Najważniejszym krokiem służącym zmniejszeniu ryzyka nadużyć płatności ze strony osób trzecich jest staranny wybór partnerów biznesowych, w tym agentów, konsultantów i kontrahentów, którzy będą występować jako pośrednicy, oraz wcześniejsze wykrycie wszelkich możliwych niewłaściwych zachowań. Proces ten stanowi podstawę umożliwiającą Grupie FCC podjęcie decyzji o postępowaniu w dobrej wierze, w przekonaniu, że pośrednik będzie kierował się w swoim zachowaniu wymogami prawnymi i zasadami etycznymi.

Jednostka biznesowa lub filia zainteresowana zatrudnieniem agenta handlowego lub specjalisty ds. rozwoju biznesu powinna najpierw ocenić **przydatność** wszystkich potencjalnych agentów handlowych lub specjalistów ds. rozwoju biznesu pod względem operacyjnym (w zakresie ich kwalifikacji zawodowych odnośnie do funkcji) jak i pod względem ich reputacji. W tym celu wspomniana jednostka biznesowa lub filia będzie odpowiedzialna za zebranie i ocenę informacji o podmiocie, jego właścicielach i zarządzających, uwzględniając kwalifikacje techniczne, strukturę i zasoby podmiotu, a także informacje finansowe. W ramach tego procesu zostanie przeprowadzona analiza okoliczności poprzedzających, reputacji, kwalifikacji technicznych, informacji finansowych i ewentualnych relacji agenta handlowego lub specjalisty ds. rozwoju biznesu (lub ich właścicieli lub zarządzających) z urzędnikami publicznymi. Jednakowoż analiza przydatności agenta handlowego lub specjalisty ds. rozwoju biznesu zostanie przekazana jego firmie lub strukturze handlowej.

Inspektor ds. Zgodności przedsiębiorstwa przeprowadzi weryfikację dokumentu i poświadczy, że analiza została przeprowadzona.

- b) **Negocjacje z agentem handlowym lub specjalistą ds. rozwoju biznesu:** Po weryfikacji przydatności agenta można rozpocząć rozmowy zmierzające do regulacji stosunków między nim i Grupą FCC.

Zatrudnienie agenta i jego warunki muszą być zatwierdzone przez dyrektora naczelnego głównego przedsiębiorstwa.

Umowa podpisana w wyniku negocjacji powinna wyraźnie regulować poniższe kwestie:

- Szczegółowy opis usług świadczonych przez agenta handlowego lub specjalistę ds. rozwoju biznesu.
- Uzgodnione wynagrodzenie, jasno i ilościowo wyrażone w momencie zawarcia umowy, a także sposób płatności.
- Uznanie i wyraźne przyjęcie przez agentów handlowych lub specjalistów ds. rozwoju biznesu zasad opisanych w punkcie 4 powyżej.
- Wyraźne zobowiązanie się do przestrzegania przepisów, w szczególności norm antykorupcyjnych, w tym - w stosownych przypadkach - w załączniku

opis wewnętrznych procedur wdrożonych przez agenta handlowego lub specjalistę ds. rozwoju biznesu, zobowiązanie do przestrzegania niniejszej polityki lub gwarancje umowne, które uznają za stosowne (patrz punkt 4 b) powyżej).

- Uznanie prawa Grupy FCC do audytu i weryfikacji (w sensowny sposób) przestrzegania zasad opisanych w poprzednim akapicie.
 - W stosownych przypadkach, przyznanie agentom handlowym lub specjalistom ds. rozwoju biznesu (oraz jego zarządzającym i pracownikom, jeśli dotyczy) prawa dostępu do Kanału Etycznego Grupy FCC.
 - Obowiązek agenta handlowego lub specjalisty ds. rozwoju biznesu dokumentowania działań podejmowanych w imieniu Grupy FCC i przechowywanie tej dokumentacji przez okres przynajmniej 10 (dziesięciu) lat (chyba, że przepisy mające zastosowanie określają okresy dłuższe).
 - Obowiązek agenta handlowego lub specjalisty ds. rozwoju biznesu do zwolnienia Grupy FCC z odpowiedzialności za wszelkie szkody mogące wynikać z naruszenia zasad ustanowionych w niniejszej polityce.
 - Uznanie uprawnienia Grupy FCC do zakończenia umowy z agentem handlowym lub specjalistą ds. rozwoju biznesu w przypadku nieprzestrzegania zasad ustanowionych w niniejszej Polityce.
- c) **Rejestr:** Inspektor ds. Zgodności każdego przedsiębiorstwa Grupy FCC założy i będzie prowadzić zaktualizowany rejestr agentów i specjalistów ds. rozwoju biznesu, do którego wprowadzi wszystkie informacje niezbędne do weryfikacji przestrzegania tej Polityki (w każdym przypadku uwzględniający kompletny dokument analizy przydatności, poświadczenie Inspektora ds. Zgodności, zezwolenie na zatrudnienie udzielone przez dyrektora naczelnego głównego przedsiębiorstwa oraz umowę podpisaną z agentem), a także wszystkie aspekty ważne do zarządzania relacją z agentem (na przykład informacje o pełnomocnictwach do reprezentowania udzielonych agentowi). Przedsiębiorstwa raz na semestr będą przekazywać informacje zawarte w Rejestrze Agentów Inspektorowi ds. Zgodności Grupy.

W pewnych sytuacjach jednostki biznesowe będą musiały wdrożyć specjalne procedury dostosowane do ryzyk występujących w konkretnym kraju lub przy określonych transakcjach handlowych.

6. Kontrola

Chociaż proces selekcji i zatrudniania agentów handlowych i specjalistów ds. rozwoju biznesu spełniałby zasady ustanowione w powyższych punktach, potwierdzenie należytej staranności w zarządzaniu relacjami z tymi agentami i specjalistami będzie możliwe jedynie w przypadku prowadzenia aktywnej i zaprogramowanej polityki kontroli ich działalności przez Grupę FCC.

W związku z tym jednostka biznesowa odpowiedzialna za zatrudnienie agenta handlowego lub specjalisty ds. rozwoju biznesu przeprowadzi okresowe oceny jego przydatności.

Wyniki tych kontroli zostaną włączone do rejestru agentów i specjalistów ds. rozwoju biznesu.

W przypadku gdyby dyrekcja przedsiębiorstwa miała przesłanki lub istniałyby wątpliwości co do właściwego wypełniania obowiązków przez agenta, należy zawsze stosować zasadę ostrożności, natychmiast zawieszając stosunki handlowe z takim agentem czy specjalistą ds. rozwoju biznesu.

ZAŁĄCZNIK

Formularz oceny przestrzegania polityki dotyczącej agentów Grupy FCC

Poniżej podano szczegółowy kwestionariusz umożliwiające ocenienie, czy relacja z danym agentem lub specjalistą ds. rozwoju biznesu jest zgodna z liniami polityki Grupy FCC w tej kwestii:

Dane identyfikacyjne agenta handlowego lub specjalisty ds. rozwoju biznesu	
Jednostka biznesowa	
Kraj	

	Podstawowe kwestie przy selekcji i zatrudnianiu agentów handlowych lub specjalistów ds. rozwoju biznesu	TAK	NIE
1.	Czy agent handlowy lub specjalista ds. rozwoju biznesu podziela zasady etyczne Grupy FCC?		
2.	Czy agent handlowy lub specjalista ds. rozwoju biznesu zobowiązuje się do przestrzegania prawa?		
3.	Czy dokonano oceny przydatności operacyjnej i pod względem reputacji agenta handlowego lub specjalisty ds. rozwoju biznesu?		
4.	Czy konieczność zatrudnienia agenta handlowego lub specjalisty ds. rozwoju biznesu została wykazana?		
5.	Czy relacja z agentem handlowym lub specjalistą ds. rozwoju biznesu jest odpowiednio udokumentowana?		
6.	Czy agent handlowy lub specjalista ds. rozwoju biznesu posiada mechanizmy kontroli przestrzegania przepisów, a w razie ich braku zastosowano gwarancje kontroli przewidziane w punkcie 4 Polityki dotyczącej Agentów?		
7.	Czy wynagrodzenie agenta jest odpowiednio dostosowane do usług świadczonych na rynku referencyjnym?		

Podpisano