

# EFTERLEVNAD AV RIKTLINJER FÖR DISTRIBUTÖRER

## **Victaulic uppförandekod**

Victaulic har åtagit sig att bedriva lagliga och etiska affärsmetoder i varje land. Victaulic konkurrerar med sina produkters och tjänsters förtjänster på den globala marknaden. Vi uppmanar och förväntar oss från våra leverantörer att följa samma principer.

Victaulic uppförandekod (koden) gäller lika över hela världen för alla våra anställda, såväl som våra distributörer, säljare och leverantörer. Den finns tillgänglig på [www.victaulic.com/code-of-conduct/](http://www.victaulic.com/code-of-conduct/).

Dessa riktlinjer sammanfattar några nyckelprinciper från koden som är av särskild betydelse för distributörer:

(1) Anti-mutor och anti-korruption; och (2) Efterlevnad vid handelsutbyte import-export.

## **Anti-mutor och anti-korruption (“ABAC”)**

Anti-mutor och anti-korruption (“ABAC”) förbjuder betalningar till statstjänstemän som ges med syfte att erhålla eller upprätthålla affärer, liksom kommersiella mutor och korrupta beteenden i samband med affärsverksamhet. Korruption uppstår i många former, inklusive att ge eller att ta emot mutor, provisioner, förmåner, personliga tjänster, överdrivna rabatter, och andra gåvor eller underhållning som överstiger måttliga belopp. Allt som ges eller accepteras utan en uttrycklig eller underförstådd överenskommelse om att mottagarna på intet sätt är förpliktigade kan betraktas som en muta eller korrumpad enligt både amerikanska och lokala ABAC-lagar.

Eftersom Victaulic fungerar i många olika jurisdiktioner, är dessa riktlinjer för distributörer bara en ögonblicksbild av de krav som gäller för våra distributörer med avseende på ABAC:s lagar och förordningar. Det är möjligt att dina lokala ABAC-lagar innehåller element som inte nämns i dessa riktlinjer som kan kräva ännu större och strängare krav. Distributörer är ansvariga enligt all lagstiftning, särskilt lokal lagstiftning som kan gälla. Efterlevnad av var och en av dessa lagar förväntas.

## **ABAC-utbildning**

Victaulic och var och en av dess distributörer måste vara ihärdiga att utbilda anställda i ABAC:s risker och lagar. Medarbetare på alla nivåer kan utsättas för ABAC-risker baserat på sina jobb, sina kunder eller till och med typen av branscher där vi driver våra verksamheter. Att identifiera och förstå riskerna är det första steget till ett effektivt efterlevnadsprogram. Victaulic har ett robust efterlevnadsprogram och processer för att kontrollera, övervaka transaktioner, förebygga och att upptäcka eventuella ABAC-överträdelser. Vi förväntar oss samma från våra distributörer. Victaulic är tillgängligt för att hjälpa dig i din ABAC-utbildning om det behövs.

## **ABAC-certifiering**

Som en del i att göra affärer med Victaulic ber vi våra distributörer att bekräfta och intyga att de efterlever både USA:s och ditt lokala lands ABAC-lagar. ABAC-lagarna i USA, såväl som lagarna i ditt hemland är mycket lika i att göra korrupta beteenden olagliga. Victaulic begär att du tillhandahåller ett brev som intygar ditt engagemang för ABAC-efterlevnad.

## **Kontakta Victaulic**

Om du har några frågor relaterade till Victaulic:s ABAC-efterlevnadsprogram eller har något att rapportera, tveka inte att kontakta oss eller rapportera det med ett av våra anonyma rapporteringsverktyg som finns på: <https://www.victaulic.ethicspoint.com>.

# IMPORT/EXPORT POLICYER EFTERLEVNAD

## Import-Export och handelsutbyte efterlevnad

USA och Europeiska unionen har restriktioner för försäljningen och leverans av vissa produkter till vissa länder, organisationer, individer eller till och med sättet att transportera produkter på vissa fartyg. Dessa regler om import och export av varor och tjänster kräver att Victaulic liksom dess distributörer är omsorgsfulla med var, till vem, hur och varför en produkt säljs och skickas.

Innan en produkt skickas måste distributörer svara på dessa fyra frågor för varje ny order:

1. Identifiera alla länder som är involverade i transaktionen - är några länder med på listan nedan?
2. Verifiera alla parter i transaktionen - är några länder på restriktions- eller sanktionslistan (se länkar)
3. Behöver produkten licens, tillstånd eller särskilda rättigheter för att säljas och skickas?
4. Vad är den ultimata slutanvändningen och vem kommer vara slutanvändaren för produkten?

Victaulic och distributören drar nytta av att identifiera och lösa eventuella problem i samband med dessa fyra frågor precis i början av processen; och kommer att möjliggöra att lämplig genomlysning ska vara klar och slutsatsen ska meddelas kunden i tid. Dessa listor förändras ofta på grund av världshändelser och politiska handlingar. För en uppdaterad lista över dessa länder och individer, använd följande länkar.

[http://eeas.europa.eu/cfsp/sanctions/consol-list\\_en.htm](http://eeas.europa.eu/cfsp/sanctions/consol-list_en.htm)

<http://www.treasury.gov/resource-center/sanctions/SDN-List/Pages/default.aspx>

<http://www.bis.doc.gov/index.php/policy-guidance/lists-of-parties-of-concern>

### ⚠ SÄLJ INTE-LISTAN:

- Kuba
- Iran
- Nordkorea
- Ryssland
- Sydsudan
- Syrien
- Sudan
- Venezuela

### ⚠ LÄNDER FÖR ORO:

- Afghanistan
- Balkanländer
- Vitryssland
- Bosnien och Hercegovina
- Burma
- Burundi
- Centralafrikanska republiken
- Kroatien
- Cypern
- Demokratiska republiken Kongo
- Eritrea
- Egypten
- Guinea
- Guinea-Bissau
- Haiti
- Elfenbenskusten
- Libanon
- Liberia
- Libyen
- Makedonien
- Moldavien
- Montenegro
- Serbia
- Slovenien
- Somalia
- Sudan
- Tunisien
- Ukraina
- Jemen
- Zimbabwe