

## ZASADY POSTĘPOWANIA W SPRZEDAŻY KOSPEL SPÓŁKI Z O.O.

### CEL

Niniejsze opracowanie ma na celu dodatkowe doprecyzowanie wymagań i przepisów dotyczących postępowania z partnerami biznesowymi, w szczególności w obszarze sprzedaży. Instrukcja została opracowana z myślą o uniknięciu ryzyka w związku z korupcją, uchylaniem się od opodatkowania i praniem pieniędzy. Wymagania te mają pomóc pracownikom Kospel w przestrzeganiu przepisów oraz we wczesnym rozpoznawaniu ewentualnych naruszeń.

### PODSTAWOWE PRZEPISY

Zapobieganie korupcji jest obowiązkiem każdego pracownika. Dopuszcza się prowadzenie wyłącznie działalności zgodnej z prawem. Procesy, szczególnie w przypadku nietypowych okoliczności, muszą być poddane wszechstronnej ocenie i udokumentowane. Ma to na celu zagwarantowanie pełnej przejrzystości i identyfikowalności, co umożliwi ekspertowi będącemu osobą trzecią zapoznanie się z faktami i ich legalnością w rozsądnym czasie. Należy przestrzegać lokalnych wymogów prawnych.

Celem niniejszej instrukcji roboczej jest zapewnienie zgodnego z przepisami przetwarzania zamówień a w szczególności zapobieganie czynom bezprawnym, takim jak korupcja, uchylanie się od opodatkowania i pranie pieniędzy. Modele biznesowe, procesy, struktury i ryzyka stale ewoluują, dlatego niniejsza instrukcja zawiera konkretne regulacje tylko dla pewnych standardowych przypadków.

Zarząd Kospel jest odpowiedzialny za przestrzeganie wszelkich obowiązujących przepisów prawa i przepisów wewnętrznych przez Spółkę i jej pracowników.

### KRAJE PODWYŻSZONEGO RYZYKA

Każdy kraj jest obciążony innym poziomem ryzyka związanego z korupcją. W stosunkach biznesowych z partnerami, którzy mają siedziby w krajach o szczególnie wysokim ryzyku korupcyjnym lub tzw. „rajach podatkowych”, konieczne jest zwrócenie szczególnej uwagi na przestrzeganie przepisów.

### KONTROLA LEGALNOŚCI STOSUNKÓW BIZNESOWYCH

Przed nawiązaniem stosunków biznesowych, szczególnie z podmiotami mającymi siedzibę w krajach wysokiego ryzyka, należy sprawdzić partnerów biznesowych oraz legalności relacji biznesowych. Przykłady wysokiego ryzyka związanego z przestrzeganiem przepisów:

- Pracownik partnera biznesowego ma otrzymać prowizję;
- Rachunek bankowy partnera biznesowego znajduje się w innym kraju niż jego siedziba.

Możliwa dokumentacja obejmuje np. wypisy z rejestru handlowego, dowód własności spółki, dowód posiadania ustalonej lokalizacji biznesowej. W przypadku wątpliwości co do zgodności z prawem partnera biznesowego należy uzyskać analizę prawną i zgodę Zarządu Kospel.

### GRANTY, PROWIZJE AGENCJI ORAZ USŁUGI ZWIĄZANE ZE SPRZEDAŻĄ

W kontekście zamówień sprzedaży granty dla urzędników i polityków są zabronione.

W przypadku prowizji agencyjnych lub usług związanych ze sprzedażą dotyczących zlecenia sprzedaży przed wykonaniem usługi należy zawrzeć pisemną umowę z agentem / usługodawcą. Umowa ta musi zawierać konkretne informacje dotyczące zadania, świadczonych usług oraz wysokości prowizji /wynagrodzenia. Prowizja agencyjna i wynagrodzenie za usługi muszą pozostawać w rozsądnym stosunku do usług i odpowiadać zwykłym stawkom rynkowym.

Wypłaty prowizji agencyjnych oraz wynagrodzenia za usługi związane ze sprzedażą wymagają wystawienia faktury przez partnera biznesowego. Faktura musi zawierać odniesienie do ustalonej umowy i wskazywać fakturowaną usługę, w tym jej zakres i okres.

### **NOTY UZNANIOWE I KOREKTY FAKTUR**

Przy przetwarzaniu not uznaniowych, oprócz obowiązujących przepisów (innych instrukcji i opisów procesów), należy przestrzegać następujących zasad:

- Noty uznaniowe mogą być wystawiane wyłącznie na nazwisko klienta kupującego.
- Nota uznaniowa musi zawierać stan faktyczny wyliczenia.
- Noty uznaniowe muszą być udokumentowane.

### **PŁATNOŚCI OD PARTNERÓW BIZNESOWYCH**

Zasadniczo należy unikać płatności gotówkowych od partnerów biznesowych i środków gotówkowych w spółce Kospel. Akceptowane są wpłaty gotówkowe za części zamienne i inne drobne płatności wynikające z lokalnych przepisów prawnych i podatkowych. Wymaga to odpowiedniej dokumentacji i zgodności z przepisami dotyczącymi prania pieniędzy obowiązującymi w danym kraju.

### **PRZEKSIĘGOWANIA POMIĘDZY KONTAMI PARTNERÓW BIZNESOWYCH**

Należności lub uznania mogą być przeksięgowane z jednego konta partnera biznesowego na drugie tylko wtedy, gdy jest to prawnie dozwolone i nie jest wykorzystywane do celów niezgodnych z prawem.

Należy na przykład odmówić uwzględnienia następujących wniosków partnera biznesowego:

- Partner biznesowy prosi o przeksięgowanie uznania ze swojego konta firmowego na konto hotelu, w którym przebywał prywatnie. Stwarza to dla firmy Kospel ryzyko pomocnictwa przy defraudacji lub uchylaniu się od płacenia podatków.
- Partner biznesowy prosi o przeksięgowanie uznania ze swojego konta firmowego na konto spółki w kraju wysokiego ryzyka (np. spółki obsługującej skrzynki mailowe).

### **PŁATNOŚCI NA RZECZ PARTNERÓW BIZNESOWYCH**

Płatności gotówkowe na rzecz partnerów biznesowych i klientów lub osób ich reprezentujących są zabronione. Płatności mogą być dokonywane tylko za pośrednictwem przelewu bankowego.

Inne sposoby płatności muszą być określone w stosownych umowach (np. umowie agencyjnej, umowie o świadczenie usług). Należy stosować sposoby płatności zwyczajowo stosowane w transakcjach biznesowych w danym kraju i branży.

Noty uznaniowe (np. za premię) i uznania (np. z tytułu nadpłaty) powinny być zasadniczo potrącane.

### **GRATYFIKACJE, PREZENTY I INNE KORZYŚCI OSOBISTE**

Gratyfikacje, prezenty i inne korzyści osobiste (zaproszenia do restauracji, inne posiłki i napoje, zaproszenia na wydarzenia sportowe, pokrycie kosztów podróży osobistych, prezenty i inne podobne korzyści osobiste) mogą być przyznawane tylko wtedy, gdy są prawnie dopuszczalne w danym kraju, a ich łączna wartość i konkretne okoliczności nie wywołują wrażenia, że w zamian oczekuje się od odbiorcy określonego zachowania. Płatności na rzecz pracowników klienta lub partnera biznesowego (tajne prowizje) są zabronione. Należy przestrzegać Kodeksu postępowania Kospel oraz innych wewnętrznych regulaminów, procedur i instrukcji.

### **PŁATNOŚCI PRZYSPIESZAJĄCE TOK SPRAWY**

Wszelkie formy płatności przyspieszających tok sprawy są zabronione.

### **OSZUSTWO SUBWENCYJNE I POMOCNICTWO W OSZUSTWIE SUBWENCYJNYM**

Pokwitowania, dokumenty i potwierdzenia dotyczące działalności gospodarczej muszą być wystawiane zgodnie z prawdą, zgodnie z rzeczywistym stanem faktycznym. Należy odrzucić wnioski partnerów biznesowych o wystawienie nieprawidłowych rachunków mających na celu ułatwienie złożenia wniosku o subwencję lub inne wsparcie ze strony organizacji publicznych lub prywatnych. W szczególności nie jest dopuszczalne wsteczne lub wcześniejsze wystawienie faktury, dowodu

### **PRZEPISY ZWIĄZANE Z EMBARGIEM**

Embargo to rządowy zakaz wydany z powodów gospodarczych lub politycznych dotyczący sprzedaży i dostaw pewnych produktów do określonych krajów. Kospel ma obowiązek sprawdzania każdego partnera biznesowego.

Dokumenty muszą być sprawdzane przez upoważnionych pracowników. Jeśli partner biznesowy zostanie zidentyfikowany jako osoba znajdująca się na międzynarodowej liście embarga, realizowanie dostaw do tego partnera biznesowego jest zabronione.

### **OBCHODZENIE PRZEPISÓW ZA POŚREDNICTWEM OSÓB TRZECICH**

Zabronione jest ukrywanie procesów niezgodnych z przepisami (w szczególności korupcji) polegające na tym, że osoba korumpująca lub korumpowana nie działa sama, lecz za pośrednictwem osoby trzeciej.

### **SKŁADANIE UMÓW I POROZUMIEŃ**

Wszystkie umowy zawierane przez Kospel są skanowane i rejestrowane w programie V-desk przez upoważnionych pracowników a oryginały składowane w archiwum Kospel w dziale umów.

Skany wszystkich dokumentów handlowych muszą być przechowywane przy transakcji w programie Comarch lub innych wskazanych przez Kospel lub przechowywane w formie papierowej przez 6 lat po zakończeniu roku obrotowego.