



《惠普合作伙伴行为准则》

效日期：2016 年 6 月 1 日

I. 前言

惠普与合作伙伴怀着对我们产品和客户的激情一起开展业务，我们尊重个人，在商业交易中保持正直廉洁。本行为准则所述的惠普产品包括惠普服务、惠普硬件、软件、耗材和其他产品。

为实现这些目标，惠普希望其合作伙伴保持最高的商业道德标准；熟悉并遵守与其惠普合作伙伴身份相关的所有法律，包括规范惠普行为的域外法律，如美国的《反海外腐败法（“FCPA”）》、英国的《反贿赂法》以及合作伙伴开展业务的其他国家/地区的类似反腐败法，或其他适用于合作伙伴的反腐败法；并与跟其惠普合作伙伴身份相关的所有法律法规的变更保持同步。此外，惠普要求惠普合作伙伴：(1) 实行有效的商业控制，预防并察觉非法行为；(2) 同意并遵守合同条款之规定，这些规定要求其严格遵守与其惠普合作伙伴身份及其惠普合作伙伴业务相关的所有适用的反腐败法律及其他法律；(3) 授予惠普审计权，以便审核合作伙伴是否遵守与其惠普合作伙伴身份相关的此类法律；(4) 在其已了解的情况下，主动向惠普报告其员工及代表已违背或可能违背本合作伙伴行为准则或涉及惠普产品的适用法律的情况，以及惠普员工及代表已违背或可能违背惠普商业行为规范、本合作伙伴行为准则及其适用法律的情况；以及(5) 提供遵守这些法律的证明，并应在惠普要求时，完成所有相关的惠普培训和尽职调查。

虽然惠普承认合作伙伴在全球范围内开展业务所处的法律和文化环境不同，但惠普合作伙伴必须遵守本合作伙伴行为准则中所规定的基本法律和道德标准。本合作伙伴行为准则适用于惠普合作伙伴及其员工、临时雇员、代理人、独立承包商和分包商。惠普合作伙伴是销售惠普产品的任何一方，包括经销商、原始设备制造商、分销商、代理商以及签署惠普合作伙伴协议或渠道协议的其他任何一方。惠普合作伙伴还包括直接或间接向惠普提供服务以支持惠普业务的任何一方，例如系统集成商、物流公司以及其他支持惠普与其客户间业务的服务提供商。一旦违反本合作伙伴行为准则，将被视为违反与惠普签署的合作伙伴合同，可能会导致与惠普的业务关系的终止。

II. 遵守法律

1. 竞争法

惠普合作伙伴必须遵守与其惠普合作伙伴身份相关的、规范公平交易和竞争的法律法规。除了遵守适用的当地法律之外，惠普合作伙伴不得与任何竞争对手协商或签订有关以下任何项目的正式或非正式协议：(a) 价格；(b) 影响价格的事项；(c) 生产水平；(d) 库存水平；(e) 投标；或 (f) 对于销售地区、产品、客户或供应商的划分。

在特定司法辖区内此类行为被界定为不合法的，惠普合作伙伴不得干涉其他分销商自行决定产品分销价格的权利，或限制分销商销售产品的权利，或者以同意购买其他产品作为销售产品的条件。

惠普合作伙伴只能采用合法手段收集有关与惠普产品竞争的产品之制造商或经销商的信息。

2. 反腐败法

绝对禁止腐败

惠普期待惠普的合作伙伴在所有的业务往来中秉承最高标准的正直廉洁。惠普对任何形式的贿赂、贪污、勒索、回扣和挪用采取零容忍政策。惠普严格禁止所有惠普合作伙伴为获得或维系业务，或使任何人获得商业交易，或以其他方式获得不正当利益，而直接或间接通过第三方向任何人许诺、提供、授权、给予或接受任何有价值的物品。在本政策中，“有价值的物品”包括但不限于：礼品、恩惠、娱乐招待和餐饮，不论其价值大小。

惠普合作伙伴必须遵守所有适用的反腐败法律，包括但不限于美国的《反海外腐败法》（“FCPA”）和英国的《反贿赂法》（统称为反腐败法）。除了反腐败法，其他有关向政府官员和/或商业实体赠送礼物和娱乐招待的适用的当地法律和规章同样应当遵守。例如，在美国和其他某些国家/地区，无论初衷如何，适用法律法规均严禁向联邦政府、州政府或地方政府官员提供任何礼物或娱乐招待。作为惠普的合作伙伴，您必须遵守有关与政府官员交往的所有适用法律。为避免疑义，即使在《美国反腐败法》（“FCPA”）或地方法律允许的情况下，惠普合作伙伴仍不得对常规政府行为许诺、提供、授权、给予或接受任何“油水”或“通融费”。

惠普还禁止惠普合作伙伴、其代表或员工为任何不正当目的，例如为影响任何惠普员工以使其采取行动，向其提供现金、非现金礼物、回扣或娱乐招待。同样禁止惠普员工索取此类物质或招待。此项禁令还适用于惠普合作伙伴员工或代表/惠普员工的直系亲属。

帐簿和记录

惠普合作伙伴应妥善保存有关惠普产品销售和与其惠普业务相关的任何和所有交易或其他支出的准确完整的帐簿和记录。惠普明确禁止惠普合作伙伴进行虚假和/或误导性的会计实践，包括但不限于打造“行贿基金”或类似的不当财务行为。此类做法也同样违

反其他适用法律，如反腐败法。为清楚起见，惠普员工和惠普合作伙伴不得参与制作或准备任何误导性或不准确的交易文档或伪造任何类型的有关惠普相关业务的交易文档。惠普合作伙伴应拒绝任何惠普员工要求制作误导性、不准确或虚假文档的请求，包括“暂蓄资金”或谎称资金用途。惠普合作伙伴应将惠普员工要其参与不道德行为的任何请求通过本行为准则末尾规定的方法之一上报惠普。

受聘于惠普合作伙伴的第三方

惠普合作伙伴不得就任何惠普相关业务，雇佣任何第三方或与该第三方签订合同从事或涉嫌从事贿赂、回扣、不当支付或任何其他违反反腐败法行为。惠普合作伙伴为满足该规定，可以通过对将要就惠普相关业务与其进行合作的任何第三方展开基于风险的适当尽职调查，以确保该第三方遵守反腐败法。任何及所有已经或将要就惠普相关业务与惠普合作伙伴进行合作的员工、代理商、代表、分包商或其他各方，必须同意遵守至少与本行为准则条款同样严格的职业道德与合规标准。

3. 政府部门销售规则

如上所述，除了反腐败法和严格禁止任何及所有形式的贿赂或非法支付行为的规定之外，就政府销售、雇员、实体和媒介可能还需适用某些额外的限制。惠普合作伙伴必须熟悉并遵守有关于向政府部门实体销售产品的所有法律法规。

4. 国际贸易法

惠普合作伙伴必须熟悉且在作为惠普合作伙伴进行业务交易时必须遵守美国政府实施或批准的经济制裁和贸易禁运。

此外，惠普合作伙伴必须熟悉并遵守美国和适用的本土外国司法管辖区的所有相关法律法规，包括美国反洗钱法律、进出口法律法规，以及涉及海关和税收的法律法规。

5. 知识产权法

惠普合作伙伴不得侵犯惠普的商标和其他知识产权。惠普合作伙伴也不得以任何方式侵犯与其惠普合作伙伴身份相关的第三方知识产权。尤为重要的是，惠普合作伙伴不得参与对惠普的知识产权（包括惠普商标）造成侵犯的假冒惠普产品或任何第三方产品的生产、分销、存储或销售。任何由惠普根据以任何方式（包括惠普自己的调查措施、通过其代理或通过任何执法机构或调查机构）获得的信息自行判定的此类违约行为将构成根本违约，根据惠普合作伙伴协议第 16. c 节中的规定，惠普有权将该合作伙伴从任何惠普渠道计划中排除、剥夺该合作伙伴因此类计划而获得的利益，和/或更改折扣。

6. 环境法

惠普合作伙伴本着对环境负责的方式，以遵守与其惠普合作伙伴身份相关的所有环境法律、法规和标准的方式开展经营。

7. 人权、劳动法和公平劳动行为

惠普合作伙伴必须遵守与其惠普合作伙伴身份相关的所有健康和安全法规、残疾人保护法、劳动法和公平劳动行为。惠普特别要求惠普合作伙伴遵守当地规定的最低工资标准和最长工时要求，不得使用强迫劳工、非自愿劳工、债务劳工或契约劳工。强迫劳工或非自愿劳工指的情况是劳工被判无偿劳动。契约劳工指的情况是雇主禁止工人自由和自愿离职。债务劳工指的情况是雇员以工作来抵偿债务，该等债务通常是由另一个人引起的，用该工人的劳动作为交换。其他形式的强迫劳工情况还包括劳动合同对工人离职施加不合理的法律或实际限制。

不得使用童工。“童工”指的是不满 15 岁（有的国家法律规定 14 岁）、或尚在接受义务教育年龄或低于国家规定的最低就业年龄（以最大年龄为准）即被雇佣的任何人。支持符合所有法律法规的利用合法工作场所进行的学徒项目。18 岁以下的工人不应从事危险工作，考虑到教育需要，可能要限制他们上夜班。

最后，惠普合作伙伴绝不可因种族、肤色、年龄、性别、性取向、性别认同和表达、民族、宗教、残疾、工会会员身份、婚姻状况或政治派系对他人进行歧视。

8. 隐私和数据保护法：

HP 的合作伙伴必须遵守所有适用的隐私与数据保护法律和法规，包括但不限于国家、联邦、州、地方和行业特定的法律或法规。此外，HP 的合作伙伴在其运营中要遵守所有 HP 经销商隐私与数据保护法律附录中的特殊要求。

III. 遵守诚实公平营销和销售，信守合同

1. 营销及销售活动

惠普合作伙伴的营销和销售活动必须反映与其现有客户和潜在客户进行诚实公平交易这一承诺。惠普合作伙伴不得进行任何误导或欺骗活动。

2. 广告标准

如果惠普合作伙伴获得惠普的事先书面批准后，在进行任何广告、营销或促销活动中以任何方式引用或暗示惠普及其名称、标志或服务，则广告、营销或促销材料必须符合所有法律、法规和规章的要求，必须真实准确。广告、营销或促销材料不得弄虚作假，误导他人，或带有欺骗意图，任何在广告、营销或促销材料中所涉及的必须有足够的支持材料证实。惠普合作伙伴的所有广告必须明确载明主要条款和广告邀约的限制。

惠普合作伙伴不得对产品、服务和价格进行虚假陈述，不得就竞争对手的产品做不公平、误导性的、不准确的或虚假的断言或比较。

3. 利益冲突

惠普合作伙伴必须避免参与使其作为惠普合作伙伴的利益与惠普合作伙伴就客户购买的产品或服务提供独立意见的独立职责或义务相冲突的任何商业活动。为了避免出现实际、潜在或明显利益冲突的情况，在惠普合作伙伴有独立的职责或义务向客户就其购买的产品或服务提供独立意见的情况下，惠普合作伙伴无权以代理合作伙伴的身份运营，也无权向惠普收取代理佣金、代理费或其他任何类型的补偿。如果合作伙伴认为存在利益冲突，或可能出现利益冲突，则合作伙伴应向指定的惠普代表汇报所有相关详情。

惠普员工必须遵守惠普业务经营准则。惠普合作伙伴的甄选工作建立在合作伙伴的服务质量和商业诚信之上。惠普要求员工恪守高标准道德规范，要求他们避免参与即使是仅有不正当利益或利益冲突表象的任何活动。惠普合作伙伴不得要求或鼓励惠普员工违背惠普业务经营准则的条款。

IV. 合规和风险管理体系统

1. 业务控制

惠普合作伙伴必须维持或视其必要性建立有效的业务控制，以预防并发现其员工和竞争对手的不法行为。为指导，有效的业务控制程序通常至少应包含以下部分：(i) 定期风险评估，充分考虑当前风险环境，对其业务控制进行调整；(ii) 高度承诺遵守法律和道德合规计划，包括道德、反腐败、环境、职业健康和安全、商业实践以及劳工计划；(iii) 采用表达清晰的行为准则和合规程序来解决上述问题（推荐将《电子行业行为准则》(EICC) 作为此行为准则的范本）；(iv) 有足够的资源和指定的公司代表来负责监督和实施法律和道德合规计划；(v) 为法律和道德合规计划及惠普合作伙伴政策和程序提供培训和持续性建议；(vi) 为法律和道德合规情况提供适当的激励和惩戒措施；(vii) 对第三方进行基于风险的适当尽职调查流程；(viii) 除非法律禁止，否则在保密的基础上，为员工举报违规行为或寻求指导提供明确的交流机制，让员工不必担心会遭到报复。

2. 惠普调查和对惠普合作伙伴合规的持续监督

根据适用法律和合同义务，惠普合作伙伴必须对由惠普进行的针对违反此“合作伙伴行为准则”的行为，或惠普员工违反惠普“商业行为标准”的行为（如果与惠普合作伙伴的业务相关或与其惠普合作伙伴身份有关的适用法律相关）的调查提供合理协助，并向惠普提供对关于惠普合作伙伴对此“合作伙伴行为准则”以及适用于其对惠普产品销售和分销之法律的遵守情况的所有文件的合理访问权限。

惠普合作伙伴如对本合作伙伴行为准则有任何疑问，应当联系惠普。同时，惠普合作伙伴必须向惠普报告其员工和代表以及惠普员工和代表的任何行为，如其基于善意的出发点相信该等行为实际、明显或可能违背本合作伙伴行为准则、惠普业务经营准则或有关惠普产品销售或经销的适用法律。此等报告将以尽可能保密的方式处理。应提交到合作伙伴指定的惠普代表、惠普道德与合规办公室 (HP Ethics and Compliance Office)，以电子邮件发送至 corporate.compliance@hp.com，或拨打指导热线，号码 1-800-424-2965（美国之外先拨 AT&T 接入号），如果您愿意，也可直接发送电子邮件至惠普董事会：BOD@hp.com。

通过邮寄方式提交报告的，应寄往如下地址：

HP Inc.
Ethics and Compliance Office
Mailstop 1560
1501 Page Mill Road
Palo Alto, California 94304-1185



HP Partner Privacy and Data Protection Addendum

Effective June 1, 2016

Notice: This addendum applies only to HP Partners doing business in the US and those outside of the US that may be handling US Protected Health Information (PHI).

I. Introduction

This addendum to the HP Partner Agreement and the HP Partner Code of Conduct provides details about the requirements for different HP Partner groups (i.e. Distributors, Value Added Resellers, Systems Integrators, Service Providers, Independent Software Vendors and OEMs) to comply with various privacy and data protection laws across the globe.

One law that has implications for HP and HP Partners is the US Health Insurance Portability and Accountability Act or HIPAA. The additional requirements, which are based on HP's implementation of HIPAA, are defined in sections 2 and 3.

II. Health Insurance Portability and Accountability Act (HIPAA)

The specific requirements of HIPAA with which all HP Partners must comply are described in Section 3 below.

HIPAA applies to two categories of individuals, organizations and agencies, defined as "Covered Entities" (CEs) and "Business Associates" (BAs). CEs include companies that are Health Care Providers (e.g. doctors, hospitals, medical facilities, dentists, pharmacies, etc.), Health Care Plans (e.g. Health Insurance Companies, company health plans, and Government programs that pay for healthcare) and Healthcare Clearinghouses. If a company has access or potential access to protected health information while providing services to a CE, the company is a BA. HIPAA requires that where such a relationship exists, the CE and the BA must enter into a Business Associate Agreement (BAA). In addition, where a BA uses subcontractors or partners in providing those services, the obligations of the BAA must flow down to the subcontractors or partners.

This means that where HP or HP Partners sell services or products to either CEs or BAs, and there is access or potential access to protected health information during delivery of the service or product, the HP Partner will need to ensure HP's Pass-through BAA is provided to its end-user customers as part of the overall HP terms that attach to the affected services and products. In some cases, the HP Partner may need to agree to additional flow-down terms between it and HP. Therefore, it is critical that HP Partners understand the legal requirements when HP and HP Partners are providing services or products to end-users who are either CEs or BAs, as well as HP's implementation of HIPAA as applied to its channel partner program. The different relationships that may exist among an impacted end-user (either CE or BA), HP and HP Partners are described in Section 3.

III. HIPAA Requirements

As part of HP's overall strategy for HIPAA compliance, HP must ensure that properly executed BAAs are in place between the end-user (either CE or BA), HP and HP Partners for instances where it or HP Partners have access or potential access to Protected Health Information while providing services or products. In some cases, HP and

HP Partners must execute a sub-Business Associate Agreement (at HP, called an Agent/Subcontractor Agreement or ASA) to flow down the HIPAA requirements. It is the HP Partner’s responsibility to ensure that any appropriate ASAs are in place between it and its sub-contractors.

Note: The Agent/Subcontract Agreement (ASA) is a HP term for a contract template for a contract between HP and a subcontractor that flows down the requirements included in the BAA entered into with the end-user (either CE or BA).

This addendum defines the types of agreements that apply between HP and the different types of HP Partners.

HP Partners can be grouped into three broad categories as defined by who has the primary relationship with the CE and who should sign the BAA with the CE:

1. Sell Only
2. Sell and Deliver
3. Value Added Reseller (VAR)

a. Sell Only – Partner Sold, HP Delivered

In this category, the end-user (either Covered Entity or Business Associate) is buying HP-branded products and services from the HP Partner. As part of the sales process, the HP Partner should include the Pass-through HP Business Associate Agreement and engage with HP as appropriate. The Pass-through HP Business Associate Agreement is non-negotiable, similar to the rest of HP’s Pass-through Terms. In the end, the Covered Entity has a Business Associate Agreement with HP.

b. Sell and Deliver – Partner Sold, Partner Delivered

In this category, the end-user (either Covered Entity or Business Associate) is buying HP-branded products and services from the HP Partner. In some cases the HP Partner may be delivering services on behalf of HP and has potential access to protected health information. As part of the sales process, the HP Partner includes the Pass-through HP Business Associate Agreement and engage with HP as appropriate. The Pass-through HP Business Associate Agreement is non-negotiable, similar to the rest of HP’s Pass-through Terms. If the HP Partner is delivering services on behalf of HP, the HP Partner will sign an Agent/Subcontractor Agreement with HP. In the end, the Covered Entity has a Business Associate Agreement with HP, and HP has an Agent/Subcontractor Agreement with the HP Partner as appropriate.

Type of Partner	Agreement	Signatories
Sell Only	Pass-through BAA	End-user (either CE or BA) and HP
Sell and Deliver	Pass-through BAA	End-user (either CE or BA) and HP
	ASA	HP and HP service delivery Partner

c. Value Added Reseller - Partner Branded Services

In this category, the end-user (either Covered Entity or Business Associate) is buying products and/or services, which contain HP-branded components, from the HP Partner. The HP Partner has the primary business relationship with the end-user and typically leads the sales pursuit. If HP delivers products and services to the

end-user on behalf of the HP Partner, and has access to protected health information, then HP is a Business Associate. As part of the sales process, the HP Partner should enter into a Business Associate Agreement with the end-user. Once the deal has been finalized, the HP Partner should enter into a Business Associate Agreement with HP, which will contain flow-down terms to HP as appropriate.

Agreement	Signatories
BAA	End-user (CE or BA) and HP Partner
BAA (with flow downs terms)	HP and HP Partner