



KODEKS POSTĘPOWANIA PARTNERÓW HP

Data wejścia w życie: 1 czerwca 2016

I. Wprowadzenie

W HP współpracujemy z naszymi partnerami, aby prowadzić działalność z pasją ukierunkowaną na naszych klientów i nasze produkty, z szacunkiem dla każdej osoby i bezkompromisową uczciwością w prowadzonych interesach. Zawarte w niniejszym Kodeksie postępowania odniesienia do produktów HP dotyczą usług, sprzętu, oprogramowania, materiałów eksploatacyjnych oraz innych produktów HP.

Aby osiągnąć te cele, HP oczekuje od swoich partnerów zachowania najwyższych standardów etyki biznesowej. Wymagamy znajomości i przestrzegania wszelkich przepisów wynikających z posiadania statusu partnera HP, w tym przepisów eksterytorialnych regulujących postępowanie HP, takich jak amerykańska ustawa antykorupcyjna FCPA, brytyjska ustawa antykorupcyjna Bribery Act oraz podobnych przepisów antykorupcyjnych w innych krajach, w których partner prowadzi działalność gospodarczą, lub przepisów, które dotyczą partnera w inny sposób. Partner powinien również śledzić wszelkie zmiany przepisów i aktów prawnych dotyczące statusu partnera HP. HP wymaga ponadto od swoich partnerów (1) wdrożenia skutecznych środków kontroli biznesowej, umożliwiających zapobieganie i wykrywanie zachowań niezgodnych z prawem; (2) przestrzegania i wyrażenia zgody na postanowienia umów, które wymagają postępowania zgodnego z wszystkimi obowiązującymi przepisami antykorupcyjnymi i innymi przepisami dotyczącymi statusu partnera HP i działalności biznesowej partnera HP; (3) zapewnienia HP prawa do dokonywania audytów, których celem jest analiza przestrzegania przez partnera obowiązujących przepisów dotyczących statusu partnera HP; (4) wedle swojej najlepszej wiedzy proaktywnego zgłaszania HP rzeczywistych lub potencjalnych przypadków naruszenia postanowień niniejszego Kodeksu postępowania partnerów HP lub obowiązujących przepisów dotyczących produktów HP przez pracowników lub przedstawicieli partnera, oraz rzeczywistych lub potencjalnych przypadków naruszenia postanowień Standardów postępowania w biznesie HP, niniejszego Kodeksu postępowania partnerów HP oraz naruszenia obowiązujących przepisów przez pracowników i przedstawicieli HP; oraz (5) przedstawienia certyfikatu zgodności z tymi przepisami i ukończenia wszystkich powiązanych szkoleń HP i spełnienia wymogów należytej staranności na żądanie i w czasie ustalonym przez HP.

Chociaż HP szanuje istnienie zróżnicowanych środowisk prawnych i kulturowych, w których działają partnerzy HP na całym świecie, to jednak partnerzy HP muszą postępować zgodnie z fundamentalnymi zasadami prawa i etyki opisanymi w niniejszym Kodeksie postępowania partnerów HP. Niniejszy Kodeks postępowania partnerów HP obowiązuje wszystkich partnerów HP, ich pracowników, pracowników tymczasowych, przedstawicieli, niezależnych wykonawców i podwykonawców. Partnerami HP są wszystkie podmioty sprzedające produkty HP, w tym dystrybutorzy, producenci OEM, odsprzedawcy, przedstawiciele i wszystkie inne strony umów partnerskich lub handlowych z HP. Partnerami HP są również wszystkie strony bezpośrednio lub pośrednio świadczące na rzecz HP usługi wspierające działalność biznesową HP, np. integratorzy systemów, firmy logistyczne i inni usługodawcy świadczący na rzecz HP usługi wspierające działalność biznesową HP w stosunku do klientów firmy. Naruszenie postanowień niniejszego Kodeksu postępowania partnerów HP będzie równoważne z naruszeniem postanowień umowy zawartej z HP i może być przyczyną zakończenia współpracy z HP.

II. Zgodność z przepisami

1. Przepisy dotyczące konkurencji

Partnerzy HP muszą działać zgodnie z przepisami i aktami prawnymi dotyczącymi uczciwego handlu i konkurencji, a także ich statusu jako partnerów HP. Oprócz zachowania zgodności z obowiązującymi przepisami lokalnymi, partnerów obowiązuje zakaz omawiania lub zawierania z konkurentami HP oficjalnych lub nieoficjalnych umów dotyczących: (a) cen; (b) kwestii wpływających na ceny; (c) poziomów produkcji; (d) poziomów inwentarza; (e) przetargów; lub (f) podziału terytoriów handlowych, produktów, klientów lub dostawców.

W wybranych jurysdykcjach, gdzie takie postępowanie jest niezgodne z prawem, partnerzy HP nie mogą wpływać na prawo innych odsprzedawców do dowolnego ustalania ceny odsprzedaży produktów, ograniczać prawa odsprzedawcy do sprzedaży produktów lub uzależniać sprzedaż produktów od umów na zakup innych produktów.

Partnerzy HP mogą stosować wyłącznie legalne środki w celu pozyskania informacji na temat producentów lub sprzedawców produktów konkurujących z produktami HP.

2. Przepisy antykorupcyjne

Całkowity zakaz przekazywania i przyjmowania łapówek

HP oczekuje od swoich partnerów zachowania najwyższych standardów uczciwości we wszystkich działaniach biznesowych. HP stosuje politykę zerowej tolerancji, zakazującą wszystkich i wszelkich form przekupstwa, korupcji, wymuszeń, łapówek i malwersacji. Wszystkich partnerów HP obowiązuje surowy zakaz obiecywania, oferowania, zatwierdzania, przekazywania lub przyjmowania dowolnych dóbr wartościowych, czy to bezpośrednio, czy też pośrednio przez osobę trzecią w celu pozyskania lub utrzymania stosunków biznesowych, skierowania korzyści biznesowych do innej osoby lub zdobycia innej niestosownej

przewagi. W rozumieniu niniejszej polityki „dobra wartościowe” obejmują, ale nie ograniczają się do podarunków, przysług, rozrywki i posiłków, bez względu na ich wartość.

Partnerzy HP muszą postępować zgodnie ze wszystkimi obowiązującymi przepisami antykorupcyjnymi, w tym między innymi z postanowieniami amerykańskiej ustawy FCPA i brytyjskiej ustawy Bribery Act (zwanymi łącznie „przepisami antykorupcyjnymi”). Oprócz przepisów antykorupcyjnych obowiązywać mogą inne właściwe prawa lub przepisy krajowe dotyczące przekazywania podarunków i zapewniania rozrywki urzędnikom państwowym i/lub podmiotom gospodarczym. Na przykład w Stanach Zjednoczonych i niektórych innych krajach może obowiązywać całkowity zakaz przekazywania podarunków i zapewniania rozrywki federalnym, stanowym lub lokalnym urzędnikom państwowym, bez względu na cel takiego działania. Partnerów HP obowiązuje nakaz postępowania zgodnie ze wszystkimi obowiązującymi przepisami dotyczącymi interakcji z urzędnikami państwowymi. W celu uniknięcia wątpliwości partnerów HP obowiązuje zakaz obiecywania, oferowania, zatwierdzania, przekazywania lub przyjmowania jakichkolwiek „gratyfikacji” lub „płatności przyspieszających tok sprawy” dotyczących rutynowych czynności urzędniczych – nawet, jeśli zezwalają na to przepisy FCPA lub prawo lokalne.

HP zabrania również partnerom HP lub ich przedstawicielom lub pracownikom oferowania lub przekazywania podarunków gotówkowych lub niegotówkowych, łapówek lub zapewniania rozrywki jakiegokolwiek pracownikowi HP w niestosownym celu, takim jak wpłynięcie na działania tego pracownika. Pracowników HP obowiązuje podobnie zakaz zabiegania o takie korzyści. Zakaz dotyczy również członków najbliższej rodziny zarówno pracowników i przedstawicieli partnera HP, jak i pracowników HP.

Księgowość i dokumentacja

Partnerzy HP mają obowiązek prowadzić kompletną i dokładną księgowość i dokumentację dotyczącą sprzedaży produktów HP oraz wszelkich i wszystkich transakcji lub innych wydatków związanych z działalnością gospodarczą dotyczącą HP. Partnerów HP obowiązuje wyraźny zakaz uczestnictwa w niezgodnych z prawdą lub wprowadzających w błąd praktykach księgowych, w tym między innymi tworzeniu „fikcyjnych funduszy” lub innych niestosownych praktykach finansowych. Tego rodzaju praktyki mogą również stanowić naruszenie obowiązujących przepisów, w tym przepisów antykorupcyjnych. Pracownikom i partnerom HP nie wolno więc uczestniczyć w tworzeniu lub przygotowywaniu żadnej wprowadzającej w błąd lub niedokładnej dokumentacji transakcyjnej lub w fałszowaniu dowolnego rodzaju dokumentacji transakcyjnej dotyczącej działalności biznesowej HP. Partnerzy HP powinni udzielić odpowiedzi odmownej na wszelkie prośby dowolnego pracownika HP dotyczące tworzenia wprowadzającej w błąd, niedokładnej lub niezgodnej z prawdą dokumentacji, w tym prośby o ukrywanie środków pieniężnych lub błędne przedstawienie planowanego wykorzystania środków pieniężnych. Wszelkie prośby pracowników HP dotyczące nieetycznego postępowania należy zgłaszać HP, korzystając z jednej z metod wymienionych na końcu niniejszego Kodeksu postępowania.

Osoby trzecie angażowane przez partnerów HP

W związku z działalnością biznesową dotyczącą HP partnerzy HP nie mogą angażować ani zawierać umów z osobami trzecimi, które uczestniczą lub są podejrzane o uczestnictwo w czynnościach obejmujących przekazywanie łapówek, tajnych prowizji, niestosownych płatności lub dowolnych innych czynnościach, które mogą stanowić naruszenie przepisów antykorupcyjnych. Partnerzy HP mogą spełnić ten wymóg, przeprowadzając stosowną ocenę ryzyka w związku z każdą osobą trzecią, z którą współpracują w ramach działalności biznesowej dotyczącej HP, aby upewnić się, że ta osoba trzecia zachowuje zgodność z przepisami antykorupcyjnymi. Każdy i wszyscy pracownicy, przedstawiciele, podwykonawcy lub inne strony, które podjęły lub podejmą współpracę z partnerem HP w związku z działalnością biznesową dotyczącą HP, muszą zobowiązać się do zachowania standardów etycznych i zgodności z przepisami, które są nie mniej surowe niż te przedstawione w niniejszym Kodeksie postępowania.

3. Przepisy dotyczące sprzedaży w sektorze publicznym

Jak wspomniano powyżej, oprócz przepisów antykorupcyjnych i surowego zakazu wszelkich form łapówkarstwa lub niestosownych płatności mogą obowiązywać dodatkowe ograniczenia dotyczące sprzedaży produktów przedstawicielom, pracownikom, podmiotom i organom sektora publicznego. Partnerzy HP muszą zapoznać się i postępować zgodnie ze wszystkimi przepisami i aktami prawnymi dotyczącymi sprzedaży produktów podmiotom w sektorze publicznym.

4. Przepisy dotyczące handlu międzynarodowego

Partnerzy HP muszą zapoznać się z i, przeprowadzając transakcje jako partner HP, przestrzegać sankcji ekonomicznych i embarg handlowych nałożonych lub zatwierdzonych przez rząd Stanów Zjednoczonych.

Ponadto partnerzy HP muszą zapoznać się i postępować zgodnie ze wszystkimi stosownymi przepisami i aktami prawnymi obowiązującymi w Stanach Zjednoczonych i właściwych jurysdykcjach zagranicznych, w tym z amerykańskimi przepisami dotyczącymi przeciwdziałania praniu brudnych pieniędzy, przepisami importowymi i eksportowymi oraz przepisami i aktami prawnymi dotyczącymi procedur celnych i opodatkowania.

5. Przepisy dotyczące własności intelektualnej

Partnerzy HP nie mogą naruszać praw HP do znaków handlowych lub innej własności intelektualnej. Partnerów HP obowiązuje również zakaz naruszania praw własności intelektualnej osób trzecich w dowolny sposób dotyczący statusu partnera

HP. W szczególności partnerom HP nie wolno uczestniczyć w produkcji, dystrybucji, magazynowaniu lub sprzedaży sfałszowanych produktów HP lub dowolnych produktów stron trzecich, które stanowią naruszenie praw własności intelektualnej HP (w tym znaków handlowych HP). Dowolne naruszenie niniejszego postanowienia, stwierdzone przez HP wedle jej uznania i w wyniku uzyskania informacji z dowolnego źródła, w tym w toku własnych procedur śledczych, od przedstawicieli firmy lub dowolnych organów ścigania lub instytucji śledczych, będzie stanowić istotne naruszenie warunków umowy, zapewniając HP prawo do wykluczenia partnera z dowolnych programów handlowych HP, pozbawienia partnera wszelkich korzyści uzyskanych w ramach takich programów i/lub zmiany wysokości zniżek zgodnie z punktem 16.c Umowy partnerskiej HP.

6. Przepisy dotyczące ochrony środowiska

Partnerzy HP muszą prowadzić działalność w sposób zapewniający odpowiedzialność za ochronę środowiska naturalnego i zgodność z wszystkimi przepisami, aktami prawnymi i standardami dotyczącymi ochrony środowiska i statusu partnera HP.

7. Prawa człowieka, prawo pracy i obowiązki pracodawcy

Partnerzy HP muszą postępować zgodnie ze wszystkimi przepisami dotyczącymi bezpieczeństwa i higieny pracy, prawami osób niepełnosprawnych, przepisami prawa pracy i praktykami dotyczącymi sprawiedliwego zatrudnienia, które mają związek ze statusem partnera HP. HP wymaga w szczególności, aby partnerzy HP przestrzegali lokalnych przepisów dotyczących wysokości płacy minimalnej i maksymalnych norm czasu pracy oraz zapobiegali stosowaniu pracy przymusowej, niedobrowolnej pracy więźniów, pracy dla odpracowania długu lub pracy niewolniczej. Praca przymusowa lub niedobrowolna praca więźniów dotyczy sytuacji, w których wyrok nakazuje pracę bez wynagrodzenia. Praca niewolnicza dotyczy sytuacji, w których pracodawca zabrania pracownikom dobrowolnej rezygnacji z pracy. Praca dla odpracowania długu dotyczy sytuacji, w których pracownicy pracują w celu spłacenia długu, który został często zaciągnięty przez stronę trzecią, oferującą w zamian pracę pracownika. Inne formy pracy przymusowej obejmują sytuacje, w których umowa o pracę w nieuzasadniony sposób prawnie lub praktycznie ogranicza możliwość pracowników do rezygnacji z pracy.

Praca dzieci jest zabroniona. Termin „dziecko” oznacza dowolną zatrudnioną osobę poniżej 15 roku życia (lub 14 roku życia, jeśli zezwala na to prawo krajowe) lub poniżej wieku ustania obowiązku szkolnego lub poniżej minimalnego dozwolonego wieku zatrudnienia w danym kraju, którakolwiek z tych wartości jest wyższa. Wdrażanie oficjalnych programów praktyk, które spełniają wymogi wszystkich przepisów i aktów prawnych, jest dozwolone. Pracownicy w wieku poniżej 18 lat nie powinni wykonywać niebezpiecznych prac i mogą podlegać ograniczeniom dotyczącym pracy w nocy ze względu na potrzeby edukacyjne.

Dodatkowo partnerom HP nie wolno nigdy dyskryminować ludzi ze względu na rasę, kolor skóry, wiek, płeć, orientację seksualną, tożsamość i wizerunek płciowy, grupę etniczną, religię, niepełnosprawność, przynależność związkową, stan cywilny lub przekonania polityczne.

8. Prawo prywatności i ochrony danych

Partnerzy HP są zobowiązani do przestrzegania wszystkich regulacji dotyczących ochrony danych włączając, lecz nie ograniczając się jedynie do zasad prawa krajowego, stanowego, federalnego, lokalnego oraz przemysłowego. Dodatkowo, partnerzy HP powinni prowadzić swoje operacje w sposób zgodny z kładym specyficznym wymaganiami udokumentowanym w uzupełnieniu: HP Partner Privacy and Data Protection.

III. Przestrzeganie uczciwych i sprawiedliwych praktyk sprzedażowych i marketingowych oraz zgodność z postanowieniami umów

1. Praktyki sprzedażowe i marketingowe

Praktyki sprzedażowe i marketingowe partnerów HP muszą odzwierciedlać ich oddanie uczciwej i sprawiedliwej współpracy z obecnymi i potencjalnymi klientami. Partnerzy HP nie mogą uczestniczyć w żadnych wprowadzających w błąd lub nieuczciwych praktykach handlowych.

2. Standardy reklamowe

Jeżeli partner jest, za uprzednią pisemną zgodą HP, zaangażowany w dowolne czynności reklamowe, marketingowe lub promocyjne, które w jakikolwiek sposób wspominają lub sugerują nazwę, logo lub usługi HP, to materiały reklamowe, marketingowe lub promocyjne muszą spełniać wymogi wszystkich przepisów, aktów prawnych i regulacji, a ich treść musi być dokładna i zgodna z prawdą. Materiały reklamowe, marketingowe lub promocyjne nie mogą zawierać treści niezgodnych z prawdą, wprowadzać w błąd lub sugerować chęci oszukania klienta, a wszystkie oświadczenia przedstawiane w materiałach reklamowych, marketingowych lub promocyjnych muszą być poparte stosowną dokumentacją pomocniczą. Wszystkie materiały reklamowe partnerów HP muszą wyraźnie określać najważniejsze warunki i ograniczenia reklamowanych ofert.

Partnerom HP nie wolno niezgodnie z prawdą przedstawiać produktów, usług i cen lub przedstawiać niesprawiedliwych, wprowadzających w błąd, niedokładnych lub nieprawdziwych oświadczeń lub porównań dotyczących ofert konkurentów.

3. Konflikt interesów

Partnerzy HP muszą unikać angażowania się w jakąkolwiek działalność biznesową, która może być przyczyną konfliktu pomiędzy ich interesem jako partnera HP i odrębnym obowiązkiem lub zobowiązaniem partnera HP do świadczenia klientowi niezależnych usług doradczych dotyczących nabywanych produktów lub usług. Aby uniknąć rzeczywistego, potencjalnego lub pozornego konfliktu interesów, partnerzy HP nie są upoważnieni do działania w roli przedstawiciela partnerskiego lub do pobierania prowizji lub opłat przedstawicielskich lub innych rodzajów wynagrodzeń od HP w sytuacjach, w których partner HP podlega odrębnemu obowiązkowi lub zobowiązaniu do świadczenia klientowi niezależnych, niestronniczych usług doradczych dotyczących nabywanych produktów lub usług. Jeżeli partner uzna, że zaistniał lub potencjalnie może zaistnieć konflikt interesów, powinien zgłosić wszystkie szczegółowe informacje wyznaczonemu przedstawicielowi HP.

Pracownicy HP są zobowiązani do przestrzegania Standardów postępowania w biznesie HP (SBC). Wybór partnerów HP jest dokonywany na podstawie jakości świadczonych usług i uczciwości biznesowej. HP wymaga od swoich pracowników zachowania wysokich standardów etycznych i unikania uczestnictwa w jakichkolwiek czynnościach, które mogą choćby sprawiać wrażenie niestosowności lub konfliktu interesów. Partnerom HP nie wolno prosić lub zachęcać pracowników HP do naruszenia postanowień Standardów postępowania w biznesie HP (SBC).

IV. System zarządzania zgodnością z przepisami i ryzykiem

1. Środki kontroli biznesowej

Partnerzy HP muszą przestrzegać, a w razie konieczności wdrożyć skuteczne środki kontroli biznesowej, które umożliwią zapobieganie i wykrywanie niezgodnych z prawem zachowań ich pracowników i współpracowników. Skuteczny program kontroli biznesowej obejmuje zwykle następujące elementy: (i) okresowe oceny ryzyka, które umożliwiają dostosowanie środków kontroli biznesowej do aktualnego ryzyka środowiskowego; (ii) wysoki poziom zaangażowania w programy zapewniające zgodność z wymogami prawnymi i etycznymi, w tym programy dotyczące standardów etycznych, przepisów antykorupcyjnych, ochrony środowiska, bezpieczeństwa i higieny pracy, praktyk handlowych i prawa pracy; (iii) wdrożenie wyraźnie zdefiniowanego kodeksu postępowania i procedur zapewniających zgodność z powyższymi przepisami (zalecanym modelem dla takiego kodeksu postępowania jest Kodeks postępowania w branży elektronicznej Koalicji Odpowiedzialności Społecznej Przemysłu Elektronicznego (EICC, Electronic Industry Citizenship Coalition); (iv) odpowiednie zasoby i wyznaczeni przedstawiciele firmy odpowiedzialni za nadzór i wdrażanie programów zgodności z przepisami i standardami etycznymi; (v) szkolenia i ciągłe doradztwo dotyczące programów zgodności z przepisami i standardami etycznymi oraz polityk i procedur obowiązujących partnerów HP; (vi) stosowne akcje motywacyjne i sankcje dyscyplinarne w zakresie zgodności z przepisami i standardami etycznymi; (vii) procedury zapewniające stosowną kontrolę ryzyka stwarzanego przez strony trzecie; (viii) jasno zdefiniowane mechanizmy umożliwiające pracownikom zgłaszanie niestosownych zachowań lub uzyskanie porad bez obaw przed odwetem, w tym mechanizmy poufne, jeżeli nie zakazuje ich prawo.

2. Czynności śledcze i ciągły monitoring zgodności partnerów HP z przepisami

Partnerzy HP muszą, zgodnie z obowiązującymi przepisami i zobowiązaniami umownymi, w uzasadnionym stopniu wspierać HP we wszelkich czynnościach śledczych dotyczących naruszenia postanowień niniejszego Kodeksu postępowania partnerów lub naruszenia przez pracownika HP Standardów postępowania w biznesie HP (SBC), jeżeli takie naruszenie dotyczy działalności biznesowej partnera, lub naruszenia obowiązujących przepisów dotyczących statusu partnera HP i zapewnić HP uzasadniony dostęp do wszystkich dokumentów dotyczących przestrzegania przez partnera HP postanowień niniejszego Kodeksu postępowania partnerów i przepisów dotyczących sprzedaży lub dystrybucji produktów HP przez partnera.

* * *

W przypadku jakichkolwiek pytań dotyczących niniejszego Kodeksu postępowania partnerów należy skontaktować się z HP. Partnerzy HP muszą również zgłaszać HP przypadki zachowań swoich pracowników lub przedstawicieli oraz przypadki zachowań pracowników i przedstawicieli HP, które mogą być w dobrej wierze uznane za rzeczywiste, pozorne lub potencjalne naruszenie postanowień niniejszego Kodeksu postępowania partnerów, Standardów postępowania w biznesie HP (SBC) lub obowiązujących przepisów dotyczących sprzedaży lub dystrybucji produktów HP. Zgłoszenia będą traktowane tak poufnie, jak to możliwe. Zgłoszenia można przekazywać wyznaczonemu przedstawicielowi HP, pocztą elektroniczną na adres Biura ds. Etyki i Zgodności (HP Ethics and Compliance Office): corporate_compliance@hp.com, dzwoniąc pod numer infolinii Guideline: 1-800-424-2965 (poza terenem Stanów Zjednoczonych należy wpierv wybrać numer dostępowy AT&T) lub, jeśli jest to preferowane, pocztą elektroniczną na adres Zarządu HP: BOD@hp.com.

Raporty przesyłane tradycyjną pocztą należy kierować na następujący adres:

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