



BỘ QUY TẮC ỨNG XỬ CỦA ĐỐI TÁC HP

Có hiệu lực từ Ngày 01 tháng sáu năm 2016

I. Giới thiệu

Tại HP, chúng tôi phối hợp với các Đối tác của mình để thực hiện công việc kinh doanh tận tình với khách hàng và sản phẩm của chúng tôi, tôn trọng mọi người, và tuyệt đối chính trực trong các giao dịch kinh doanh của chúng tôi. Những sản phẩm HP đề cập đến trong Bộ Quy tắc Ứng xử này là bao gồm cả các dịch vụ mà HP cung cấp, phần cứng, phần mềm, mặt hàng cung cấp, và các sản phẩm khác.

Để đạt được những mục tiêu này, HP đòi hỏi các Đối tác của mình phải luôn duy trì thực hiện các tiêu chuẩn cao nhất về đạo đức kinh doanh; phải nắm vững và tuân thủ tất cả các luật liên quan đến địa vị Đối tác HP, bao gồm cả những luật ngoài phạm vi lãnh thổ chi phối việc làm của HP, như Đạo luật Chống Tham nhũng tại Nước ngoài của Hoa Kỳ ("FCPA"), Đạo luật Chống Hối lộ của Vương quốc Anh, và luật chống tham nhũng tương tự của các quốc gia khác là nơi mà Đối tác kinh doanh hoặc luật áp dụng cho Đối tác; luôn nắm bắt kịp thời tất cả các thay đổi về luật pháp và quy định có liên quan đến địa vị Đối tác HP. Ngoài ra, HP cũng đòi hỏi Đối tác HP phải (1) thực hiện các biện pháp kiểm soát kinh doanh có hiệu quả để ngăn ngừa và phát hiện việc làm bất hợp pháp; (2) tuân thủ và chấp nhận các điều khoản hợp đồng đòi hỏi phải tuân thủ nghiêm ngặt tất cả các luật chống tham nhũng hiện hành và các luật khác có liên quan đến địa vị Đối tác HP của họ và công việc kinh doanh của Đối tác HP của họ; (3) cho phép HP được kiểm toán để đánh giá sự tuân thủ của Đối tác đối với những luật liên quan đến địa vị đối tác HP của họ; (4) trong phạm vi những gì họ biết được, phải chủ động báo cáo cho HP các hành vi vi phạm của nhân viên hay đại diện của họ trên thực tế hoặc có khả năng sẽ diễn ra đối với Bộ Quy tắc Ứng xử của Đối tác này hoặc những luật hiện hành liên quan đến các sản phẩm của HP, cũng như các hành vi vi phạm trên thực tế hoặc có khả năng sẽ diễn ra của nhân viên hay đại diện của HP đối với các Tiêu chuẩn Ứng xử Kinh doanh của HP, Bộ Quy tắc Ứng xử của Đối tác này, và các luật hiện hành; và (5) khi HP yêu cầu, phải chứng minh việc tuân thủ của họ đối với các luật này và hoàn tất tất cả các hoạt động tập huấn và xem xét trước của HP có liên quan.

Dù HP biết rằng môi trường pháp luật và văn hóa tại địa bàn hoạt động của các Đối tác của mình trên khắp thế giới là khác nhau, Đối tác HP vẫn phải tuân thủ các nguyên tắc cơ bản về pháp luật và đạo đức nêu trong Bộ Quy tắc Ứng xử của Đối tác này. Bộ Quy tắc Ứng xử của Đối tác này áp dụng cho Đối tác HP, nhân viên, nhân viên tạm thời, đại lý, nhà thầu độc lập và nhà thầu phụ của họ. Đối tác HP là bất kỳ đối tác nào bán sản phẩm của HP, kể cả các nhà phân phối, nhà sản xuất thiết bị gốc (OEM), đại lý bán lại, đại lý, và bất kỳ đối tác nào khác của đối tác HP hoặc một bên đối tác trong hợp đồng kênh của HP. Đối tác HP cũng bao gồm bất kỳ bên đối tác nào cung cấp dịch vụ trực tiếp hoặc gián tiếp cho HP để hỗ trợ công việc kinh doanh của HP, chẳng hạn như đơn vị tích hợp hệ thống máy, công ty giao nhận kho vận (logistics) và những nhà cung cấp dịch vụ khác cho HP để hỗ trợ cho công việc kinh doanh của HP với khách hàng của mình. Việc vi phạm Bộ Quy tắc Ứng xử của Đối tác này sẽ được xem là vi phạm hợp đồng Đối tác với HP, có thể dẫn đến bị chấm dứt quan hệ kinh doanh với HP.

II. Tuân thủ Luật

1. Luật Cạnh tranh

Đối tác HP phải tuân thủ các luật và quy định về kinh doanh và cạnh tranh công bằng liên quan đến địa vị Đối tác HP của mình. Ngoài việc tuân thủ luật hiện hành của địa phương, Đối tác HP cũng không được thảo luận hoặc tham gia vào bất cứ hợp đồng nào dù chính thức hay không chính thức với bất kỳ đối thủ cạnh tranh nào về bất cứ lĩnh vực nào sau đây: (a) giá cả; (b) những vấn đề ảnh hưởng đến giá cả; (c) khối lượng sản xuất; (d) khối lượng tồn kho; (e) bỏ thầu; hoặc (f) phân chia địa bàn kinh doanh, sản phẩm, khách hàng, hoặc nhà cung cấp.

Tại các địa bàn cụ thể mà những việc làm trên được xem là bất hợp pháp, Đối tác HP không được gây cản trở quyền tự do định giá bán lại sản phẩm của các đại lý bán lại khác, hạn chế quyền bán sản phẩm của đại lý bán lại, hoặc quy định bằng hợp đồng rằng muốn mua sản phẩm của mình thì phải bán cho mình sản phẩm khác.

Đối tác HP chỉ được sử dụng các phương tiện hợp pháp để thu thập thông tin về các nhà sản xuất hoặc đơn vị bán sản phẩm cạnh tranh với sản phẩm của HP.

2. Luật Chống Tham nhũng

Tuyệt đối Cấm Hối lộ

HP yêu cầu Đối tác HP phải thực hiện các tiêu chuẩn cao nhất về chính trực trong tất cả các giao dịch kinh doanh. HP có chính sách tuyệt đối không dung thứ nghiêm cấm bất kỳ và tất cả các hình thức hối lộ, tham nhũng, vôi vỉnh, lại quà và tham ô. Tất cả mọi Đối tác HP đều bị tuyệt đối cấm hứa hẹn, đề nghị, cho phép, cho hoặc nhận bất cứ thứ gì có giá trị, dù trực tiếp hay gián tiếp qua đối tác bên ba, để được nhận hoặc giữ được công việc kinh doanh, mang đến công việc kinh doanh cho bất kỳ ai, hoặc để thu được một lợi thế sai trái nào đó. Với mục đích của chính sách này, thì "bất cứ thứ gì có giá trị" gồm có, nhưng không chỉ là, quà tặng, đặc ân, giải trí, và bữa ăn, bất kể giá trị của chúng lớn nhỏ như thế nào.

Đối tác HP phải tuân thủ tất cả các luật chống tham nhũng hiện hành, gồm có, nhưng không chỉ là, Đạo luật Chống Tham nhũng tại Nước ngoài của Hoa Kỳ và Đạo luật Chống Hối lộ của Anh quốc (gọi chung, là các "Luật Chống Tham nhũng"). Ngoài các Luật Chống Tham nhũng, cũng có thể có các luật hoặc quy định hiện hành khác của địa phương liên quan đến quà tặng và giải trí cho viên chức chính phủ và/hoặc các thực thể thương mại. Ví dụ như, tại Hoa Kỳ và một số quốc gia khác, quà tặng và giải trí cho các viên chức chính phủ của liên bang, tiểu bang, hoặc địa phương có thể bị nghiêm cấm, bất kể với ý đồ gì. Là Đối tác HP, bạn phải tuân thủ tất cả các pháp luật hiện hành chi phối các giao dịch với viên chức chính phủ. Để tránh bị nghi ngờ, Đối tác HP bị cấm hứa hẹn, đề nghị, cho phép, cho hoặc nhận bất kỳ khoản tiền "bôi trơn" nào đối với các công việc thường lệ của chính phủ, ngay cả khi được FCPA hoặc luật pháp địa phương cho phép.

HP cũng cấm Đối tác HP, hoặc đại diện hay nhân viên của họ được đề nghị hoặc đưa tiền hay quà tặng không phải là tiền mặt, khoản lợi nhuận, hoặc giải trí cho bất kỳ nhân viên HP nào với bất kỳ mục đích sai trái nào, ví dụ như để thúc đẩy người đó thực hiện những hành động nào đó. Tương tự như vậy, nhân viên HP cũng bị cấm gạ gẫm những thứ đó. Việc cấm này cũng được áp dụng thêm cho thành viên gia đình trực tiếp của cả nhân viên hay đại diện của Đối tác HP và nhân viên HP.

Sổ sách và Hồ sơ

Đối tác HP phải lưu giữ sổ sách và hồ sơ đầy đủ và chính xác về các giao dịch bán sản phẩm của HP và bất kỳ cũng như tất cả các giao dịch hay chi tiêu khác trong bất kỳ công việc kinh doanh nào liên quan đến HP. Đối tác HP bị tuyệt đối cấm thực hiện những hành động kế toán gian dối và/hoặc lừa đảo, bao gồm nhưng không chỉ giới hạn ở việc lập "quỹ đen" hay những hành động tài chính sai trái tương tự. Hành động đó cũng có thể vi phạm các pháp luật hiện hành, kể cả Luật Chống Tham nhũng. Nói cho rõ, nhân viên HP và Đối tác HP không được tham gia lập hay soạn thảo bất kỳ giấy tờ giao dịch nào mang tính chất lừa đảo hoặc không chính xác hay làm giả bất kỳ loại giấy tờ giao dịch nào liên quan đến công việc kinh doanh liên quan đến HP. Đối tác HP phải từ chối mọi đề nghị của bất cứ nhân viên nào về việc lập các giấy tờ mang tính chất lừa đảo, không chính xác hoặc gian dối, kể cả việc "giấu tiền" hoặc ghi gian việc sử dụng có chủ ý các khoản tiền. Mọi đề nghị của nhân viên HP về việc tham gia vào một việc làm vô đạo đức đều phải được báo cáo cho HP bằng một trong những phương thức được nêu tại phần cuối của Bộ Quy tắc Ứng xử này.

Bên Thứ Ba Do Đối Tác HP Tuyển Dụng

Đối tác HP không được tuyển dụng hoặc hợp đồng với bất kỳ bên thứ ba nào để thực hiện bất kỳ công việc kinh doanh nào liên quan đến HP, nếu họ là đơn vị có dính líu đến, hoặc bị nghi ngờ dính líu đến hối lộ, lợi nhuận, thanh toán tiền sai trái hoặc bất kỳ việc làm nào khác vi phạm các Luật Chống Tham nhũng. Đối tác HP có thể tuân thủ yêu cầu này bằng cách thực hiện thủ tục phù hợp về xem xét trước rủi ro cho bất kỳ bên thứ ba nào có tiềm năng được tuyển dụng để thực hiện công việc kinh doanh liên quan đến HP để bảo đảm đối tác đó tuân thủ các Luật Chống Tham nhũng. Bất kỳ và tất cả mọi nhân viên, đại lý, đại diện, nhà thầu phụ, hoặc các đối tác khác đã hoặc sẽ được một Đối tác HP tuyển dụng để thực hiện công việc kinh doanh liên quan đến HP phải chấp nhận tuân thủ các tiêu chuẩn về đạo đức và tuân thủ, tiêu chuẩn này không được kém nghiêm ngặt hơn so với các tiêu chuẩn được nêu trong Bộ Quy tắc Ứng xử này.

3. Các Quy định về Bán hàng cho Khu vực Chính phủ

Như đã nói ở phần trên, ngoài các Luật Chống Tham nhũng và việc nghiêm cấm bất kỳ và tất cả các hình thức hối lộ hoặc thanh toán tiền sai trái, các quy định hạn chế thêm nhất định có thể được áp dụng cho việc bán hàng cho chính phủ, nhân viên, thực thể, và các đơn vị chức năng của chính phủ. Đối tác HP phải nắm vững và tuân thủ tất cả các luật và quy định liên quan đến việc bán hàng cho các thực thể của chính phủ.

4. Luật Thương mại Quốc tế

Đối tác HP phải nắm vững và, khi giao dịch kinh doanh với tư cách là Đối tác HP, phải tuân thủ lệnh trừng phạt kinh tế và lệnh cấm vận thương mại do Chính phủ Hoa Kỳ ban hành hoặc phê chuẩn.

Ngoài ra, Đối tác HP cũng phải nắm vững và tuân thủ tất cả các luật và quy định liên quan tại Hoa Kỳ và tại các địa bàn địa phương ở nước ngoài được áp dụng, kể cả luật chống rửa tiền, luật và quy định về xuất nhập khẩu, luật và quy định về hải quan và thuế của Hoa Kỳ.

5. Luật Tài sản Trí tuệ

Đối tác HP không được xâm phạm các quyền về nhãn hiệu thương mại và các quyền về tài sản trí tuệ khác của HP. Đối tác HP cũng bị cấm xâm phạm các quyền về tài sản trí tuệ của bên thứ ba theo bất cứ cách thức nào liên quan đến địa vị Đối tác HP của mình. Cụ thể là, Đối tác HP không được tham gia sản xuất, phân phối, tàng trữ hoặc bán sản phẩm HP giả hoặc bất kỳ sản phẩm của bên thứ ba nào xâm phạm tài sản trí tuệ của HP (kể cả nhãn hiệu thương mại của HP). Bất kỳ trường hợp vi phạm nào như thế mà HP xác định được theo phán xét riêng của mình dựa trên thông tin thu thập được bằng bất kỳ phương tiện nào kể cả các nỗ lực điều tra của riêng mình hoặc thông qua bất kỳ cơ quan điều tra hay thực thi pháp luật nào, sẽ cấu thành hành vi vi phạm nghiêm trọng, cho phép HP trục xuất Đối tác ra khỏi bất kỳ chương trình kênh nào của HP, tước bỏ mọi quyền lợi được hưởng của Đối tác trong những chương trình đó, và/hoặc thay đổi mức chiết khấu, theo mục 16.c của Thỏa thuận với Đối tác HP (HP Partner Agreement).

6. Luật Môi trường

Đối tác HP phải điều hành công việc sao cho có trách nhiệm về môi trường và phù hợp với tất cả mọi luật pháp, quy định và tiêu chuẩn về môi trường liên quan đến địa vị Đối tác HP của mình.

7. Nhân quyền, Luật Lao động, và Quy tắc Thực hành Lao động Công bằng

Đối tác HP phải tuân thủ tất cả các quy định về sức khỏe và an toàn, các luật bảo vệ quyền của người khuyết tật, luật lao động, và quy tắc thực hành lao động công bằng liên quan đến địa vị Đối tác HP của mình. Cụ thể là, HP yêu cầu Đối tác HP phải tuân thủ các yêu cầu về mức lương tối thiểu và số giờ làm việc tối đa của địa phương, ngăn ngừa việc sử dụng lao động cưỡng bức, lao động tù ép buộc, lao động trả nợ, hoặc lao động ràng buộc bằng giao kèo. Lao động cưỡng bức hoặc lao động tù ép buộc là những tình huống trong đó người lao động phải chịu án làm việc mà không được trả lương. Lao động ràng buộc bằng giao kèo là tình huống trong đó người chủ sử dụng lao động cấm công nhân không được tự do và tự ý bỏ việc. Lao động trả nợ là tình huống trong đó nhân viên phải làm việc để trả nợ, món nợ này thường là của người khác và người này bắt người lao động phải làm để trả nợ thay cho họ. Các dạng lao động cưỡng bức khác gồm có các tình huống mà trong đó hợp đồng lao động áp đặt các giới hạn pháp lý hoặc giới hạn thực tế bất hợp lý mà người lao động sẽ phải chịu nếu bỏ việc.

Không được sử dụng lao động trẻ em. Thuật ngữ "trẻ em" chỉ bất kỳ người nào được tuyển dụng dưới tuổi 15 (hoặc 14 tùy theo pháp luật của quốc gia đó cho phép), hoặc dưới tuổi học xong chương trình giáo dục bắt buộc, hay dưới tuổi lao động tối thiểu của quốc gia đó, tính theo tuổi lớn nhất trong các tuổi này. Việc sử dụng các chương trình học nghề tại nơi làm việc hợp pháp, và phù hợp với tất cả các luật và quy định, thì không sao. Người lao động dưới tuổi 18 không được làm những công việc nguy hiểm và có thể không được làm ca đêm và cũng phải lưu ý đến các nhu cầu giáo dục của họ.

Cuối cùng là, Đối tác HP không bao giờ được phân biệt đối xử vì lý do chủng tộc, màu da, tuổi tác, giới tính, khuynh hướng tính dục, bản dạng và biểu hiện giới tính, sắc tộc, tôn giáo, khuyết tật, thành viên công đoàn, tình trạng hôn nhân, hoặc đảng phái chính trị.

8. Chính sách về quyền Riêng tư và bảo mật dữ liệu

Các đối tác của Công ty HP phải tuân thủ tất cả các luật và quy định về quyền Riêng tư và bảo mật dữ liệu, bao gồm việc không giới hạn ở các quốc gia, liên bang, tiểu bang, địa phương và quy định cụ thể của từng ngành. Thêm vào đó, các Đối tác của công ty HP sẽ phải tiến hành/đảm bảo các hoạt động của họ phải luôn tuân thủ theo các quy định đã được cụ thể hóa trong tài liệu "Chính sách về quyền Riêng tư và bảo mật dữ liệu của Công ty HP đối với đối tác"

III. Tuân thủ Quy tắc Thực hành Tiếp thị và Bán hàng Trung thực và Công bằng và Tuân thủ Hợp đồng

1. Quy tắc Thực hành Tiếp thị và Bán hàng

Quy tắc thực hành tiếp thị và bán hàng của Đối tác HP phải có phần cam kết đối xử trung thực và công bằng với khách hàng hiện tại và tiềm năng của mình. Đối tác HP không được tham gia thực hiện bất kỳ việc làm nào mang tính lừa đảo hoặc lừa gạt.

2. Các Tiêu chuẩn về Quảng cáo

Nếu Đối tác HP, với sự cho phép trước của HP bằng văn bản, tham gia vào bất kỳ hoạt động quảng cáo, tiếp thị, hoặc quảng bá nào có liên quan hoặc dính dáng đến HP, thì tên, logo hoặc dịch vụ của họ theo bất kỳ cách thức nào, các tài liệu quảng cáo, tiếp thị hoặc quảng bá phải tuân thủ tất cả các luật pháp, quy tắc, quy định, và phải trung thực và chính xác. Các tài liệu quảng cáo, tiếp thị, hoặc quảng bá không được mang tính chất gian dối, lừa đảo, hoặc có khuynh hướng lừa gạt, và tất cả mọi tuyên bố trong các tài liệu quảng cáo, tiếp thị, hoặc quảng bá đều phải có giấy tờ chứng minh thỏa đáng. Tất cả các nội dung quảng cáo của Đối tác HP đều phải nêu rõ các điều kiện cần thiết và nhược điểm của những gì mình quảng cáo.

Đối tác HP không được giới thiệu sai về sản phẩm, dịch vụ, giá cả, hoặc tuyên bố không đúng đắn, sai lạc, không chính xác, hoặc không trung thực về, hoặc so sánh với, các mặt hàng cung cấp của đối thủ cạnh tranh.

3. Mâu thuẫn Quyền lợi

Đối tác HP phải tránh tham gia vào bất cứ hoạt động kinh doanh nào có thể tạo ra mâu thuẫn giữa quyền lợi của họ với tư cách là Đối tác HP với bổn phận và nghĩa vụ riêng không phải của Đối tác HP để có thể độc lập tư vấn cho Khách hàng về sản phẩm hoặc dịch vụ mà họ tìm mua. Để tránh các tình huống mâu thuẫn quyền lợi trên thực tế, có khả năng xảy ra, hoặc hiển nhiên rõ ràng, Đối tác HP không được phép hoạt động dưới tư cách đối tác đại lý hoặc nhận tiền hoa hồng hoặc lệ phí đại lý, hay dạng thù lao khác của HP, khi Đối tác HP đang có một bổn phận hoặc nghĩa vụ riêng để cung cấp tư vấn độc lập, không thiên vị cho Khách hàng về sản phẩm hoặc dịch vụ họ tìm mua. Nếu Đối tác tin rằng có tồn tại một mâu thuẫn quyền lợi, hoặc một mâu thuẫn quyền lợi có khả năng sẽ xảy ra, Đối tác phải báo cáo tất cả các chi tiết thỏa đáng cho đại diện của HP được chỉ định.

Nhân viên HP phải tuân thủ Tiêu chuẩn Ứng xử Kinh doanh của HP. Việc lựa chọn Đối tác HP được dựa trên chất lượng dịch vụ của họ và tính chính trực trong kinh doanh của họ. HP buộc nhân viên của mình phải tuân thủ các tiêu chuẩn cao về đạo đức và đòi hỏi họ phải tránh tham gia vào bất kỳ hoạt động nào thậm chí chỉ có vẻ không phù hợp hoặc có mâu thuẫn quyền lợi. Đối tác HP không được yêu cầu hoặc khuyến khích nhân viên HP vi phạm các điều khoản của Tiêu chuẩn Ứng xử Kinh doanh của HP.

IV. Hệ thống Quản lý Rủi Ro và Tuân thủ

1. Các Biện pháp Kiểm Soát Kinh doanh

Đối tác HP phải duy trì thực hiện hoặc khi cần thiết phải thiết lập các biện pháp kiểm soát kinh doanh có hiệu quả có khả năng phòng ngừa và phát hiện việc làm bất hợp pháp của nhân viên và đối tác của mình. Nhằm mục đích hướng dẫn, một chương trình kiểm soát kinh doanh có hiệu quả thường phải có ít nhất các thành phần sau đây: (i) đánh giá rủi ro định kỳ để điều chỉnh các biện pháp kiểm soát kinh doanh có xét đến môi trường rủi ro hiện tại của họ; (ii) cam kết của lãnh đạo cấp cao về việc thực hiện các chương trình tuân thủ pháp luật và đạo đức, bao gồm các chương trình đạo đức, chống tham nhũng, môi trường, an toàn và sức khỏe nghề nghiệp, thực hành thương mại, và lao động; (iii) đưa vào sử dụng Bộ Quy tắc Ứng xử được biên soạn rõ ràng và các thủ tục tuân thủ, nên sử dụng Bộ Quy tắc Ứng xử của Ngành Điện tử (Electronic Industry Code of Conduct, EICC) để làm khuôn mẫu cho Bộ Quy tắc Ứng xử này; (iv) cung cấp đủ nguồn lực và bổ nhiệm (các) đại diện công ty chịu trách nhiệm giám sát và thực hiện các chương trình tuân thủ pháp luật và đạo đức. (v) đào tạo và tư vấn liên tục về các chương trình tuân thủ pháp luật và đạo đức cũng như các chính sách và thủ tục của Đối tác HP. (vi) thực hiện các biện pháp khen thưởng và kỷ luật thích hợp cho việc tuân thủ pháp luật và đạo đức; (vii) thực hiện các thủ tục xem xét trước rủi ro đối với các bên thứ ba; (viii) có các phương thức được phổ biến rõ ràng để nhân viên có thể báo cáo những việc làm sai trái hoặc xin hướng dẫn mà không sợ bị trả đũa, kể cả phương thức mật, trừ khi luật pháp không cho phép.

2. Điều tra và Giám sát Liên tục của HP về việc Tuân thủ của Đối tác HP

Phù hợp các luật hiện hành và nghĩa vụ trong hợp đồng, Đối tác HP phải hỗ trợ thỏa đáng cho mọi cuộc điều tra của HP về việc vi phạm Bộ Quy tắc Ứng xử của Đối tác này hoặc vi phạm của nhân viên đối với Tiêu chuẩn Ứng xử Kinh doanh của HP nếu liên quan đến công việc kinh doanh của Đối tác HP hoặc các luật hiện hành liên quan đến địa vị Đối tác HP của họ, và cho phép HP được quyền truy cập thỏa đáng vào tất cả các giấy tờ liên quan đến việc tuân thủ của Đối tác HP đối với Bộ Quy tắc Ứng xử của Đối tác này và các luật áp dụng cho việc bán và phân phối các sản phẩm của HP.

* * *

Đối tác HP phải liên hệ với HP khi có bất kỳ thắc mắc nào về Bộ Quy tắc Ứng xử của Đối tác này. Đối tác HP cũng phải báo cáo cho HP mọi việc làm của nhân viên và đại diện của họ, cũng như bất kỳ việc làm nào của nhân viên và đại diện của HP, nếu việc làm đó được tin tưởng với thiện ý là một hành vi vi phạm thực tế, rõ ràng hiển nhiên, hoặc có khả năng sẽ xảy ra đối với Bộ Quy tắc Ứng xử của Đối tác này, Tiêu chuẩn Ứng xử Kinh doanh của HP, hoặc các luật hiện hành liên quan đến việc bán hoặc phân phối sản phẩm của HP. Báo cáo sẽ được xử lý kín hết sức. Báo cáo phải được gửi cho đại diện HP được chỉ định của Đối tác, cho Phòng Đạo đức và Tuân thủ của HP theo địa chỉ corporate.compliance@hp.com, qua điện thoại cho bộ phận Hướng dẫn theo số 1-800-424-2965 (Ngoài Hoa Kỳ, xin quay Số Truy cập AT&T trước), hoặc nếu muốn, có thể gửi thẳng cho Ban Giám đốc của HP qua email BOD@hp.com.

Báo cáo qua thư thường xin gửi cho địa chỉ sau đây:

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