



GE Distributor Integrity Policy

经销商诚信政策

2011年1月



GE梦想启动未来

避免不当支付（政策20.4）——

光明磊落，决不行贿

基本要求：

- 不得为赢取生意而向客户提供贿赂。
不当支付包括现金馈赠、代金券馈赠、不适当的差旅费、不适当的娱乐和礼品，以及向客户代表赠与物质利益的协议。

例如：

- (1) 不得向客户提供以娱乐为目的的旅游；
 - (2) 不得在可能有损GE声誉的场所款待客户。
- 未经事先批准，经销商及其员工在任何时间和任何情况下均不得向GE的员工提供礼品、娱乐或其它物质利益或额外的个人好处。

哪些属于正当支付？

- 在法律法规及协议允许的范围内；
- 在客户款待政策允许范围内（大额开支须征得财务经理的预先书面批准）；
- 花费真实合理、场合适当（如最接近地点、可用工具）。

哪些属于不当支付？

- 与业务目的无直接关联的人员开支（如配偶）；
- 与业务目的无关的旅游或中途停留期间的开支；
- 在有利于GE的产品和维修合同及招标过程中提供出差福利，并将费用并入合同；
或招标金额——这种情况下提供出差福利或其他利益都是敏感的。

客户款待标准

商业款待（如客户的饭费及接待费）须符合以下标准:

- 经客户的老板允许
- 花费合理适度
- 款待频率和消费水平符合社会的一般标准
- 不得在有损GE、经销商及客户形象的场所进行
- 是实现合法商业目的**合理而必要**的款待:
 - 解释或论证GE 工业系统的产品、服务及性能培训等（如：展会参观，研讨会）；
 - 为推进合同支出费用（如：负担差旅费邀请客户讨论他们关心的产品问题或工厂参观）；
 - 为推进与客户代表或其他GE合作伙伴的合法协议而支出费用（如负担费用邀请客户签订相关协议等）；
 - 为建立、加强或保持与客户协调的、富有建设性的商业合作关系（不适用于已结束的交易）。

馈赠礼品政策

- 所赠礼品须是客户政策及政府相关法规允许接受的物品，并且是**微小数量**。
- 此外还须符合以下要求：

花费适度——礼品的价值应在社会的一般概念里认为适当：

- 1) 适合赠送礼品的场合；
- 2) 赠送的礼品应体现对推动GE品牌有益、具有教育功能或与受赠者工作相关；
- 3) 所赠礼品可作为回报热情款待的纪念品；表达季节性的问候；祝贺客户或其员工取得的业绩；或是为提供给GE的服务表达谢意；
- 4) 赠送礼品的频率和价值应符合社会的一般标准。

绝对禁止赠送现金或有价证券：

只要有可能，赠送的礼品应带有GE公司的标志。

- 客户款待及馈赠礼品不得：

意图诱使对方在商业合同或政府采购合同中做出有利于己方的行为，或将馈赠的礼品作为提供有利行为的报酬。

遵守竞争法律（政策20.5）——

接触对手，慎思危行

基本要求：

- 遵守所有影响商业活动的竞争法律、政策及法令、命令和承诺；
- 不向任何竞争对手提议就有关限定价格、销售期限与条件、成本、利润差额及其他条件签署协；
- 避免出现任何不当协议或理解，与竞争对手保持最低限度的接触，并确保这种接触是出于合法的商业目的。

哪些属于正当接触？

- 从客户处合法地获得竞争对手的商业信息；
- 在展销会上佩戴公司的身份标志，拿取竞争对手公开散发的宣传册；
- 记录下同竞争对手的联系活动，填写并提交与竞争对手交往的报告。

哪些属于不当接触？

- 假冒客户身份或以其他不正当方式从竞争对手处获得竞争信息；
- 同竞争对手讨论或交换任何竞争信息,即使他是你的朋友、亲属；
- 与竞争对手串通投标、固定销售条款和条件。

实例探讨

- 1、在展会上，一个竞争对手的职员找到GE经销商，希望GE陪标，当即遭到回绝。但过了两天，当地招标办将投标邀请函寄到了经销商的办公室，怎么办？

向GE的区经理及公司法律部门汇报情况，由公司决定是否参与投标。

- 2、在同学聚会上遇到了多年不见的老朋友，得知他在代理施耐得的电气产品，立即打开了话匣子，就产品价格、市场份额展开了热烈讨论。这有问题吗？

有。即使他是你的朋友，也不得交换敏感的竞争信息。

国际贸易管制（政策20.9）——

国际贸易， 遵规守纪

基本要求：

- 执行相关程序以确保遵守国际贸易的法律法规。
- 遵守国际贸易控制方面的所有规范，包括办理许可证，准备装船文件，进口文件申报和保存记录等。
- 避免出现法律法规所禁止或处罚的限制性贸易条款及联合抵制行为。
- 应避免出现下列单据：
 - 1) 进口货物、提货单、航运收据、装箱单及内容描述错误或不完整的装船发票；
 - 2) 未反映进口货物全部价值的发票价格；
 - 3) 对于进出口货物的不当分类或估价；
 - 4) 错误的原产地鉴定。
- 认真检查可能需要特别许可的事项以及显示不当清关方式及其他违反GE政策的迹象（特别是20.9政策）。
- 对关税代理商、贸易公司理解和遵守第20.9项政策的情况进行细致检查。

避免利益冲突（政策30.5）——

不谋私利，洁身自好

基本要求：

- 避免可能与GE利益发生冲突的行为或关系：
 - 1) 从事与GE业务构成竞争关系的商业行为；
 - 2) 利用GE的资源推进个人的商业行为。
- 及时披露任何与GE利益存在现实或潜在冲突的事项。

实例探讨

- 1、GE工业系统的员工在职期间，让自己的妻子开公司经营电气产品，代理GE工业系统的低压元器件产品。这需要向公司披露吗？

需要。凡是可能与GE的利益发生冲突的事项，经销商及GE的员工都有义务向公司法律部作出如实披露。

- 2、在调整长期经销商授权区域的过程中，区域经理的好朋友打来电话，恳求给姐夫开的公司多分一些区域。考虑到去年的业绩确实不错，区域经理痛快地答应了。这有问题吗？

有。需要将该情况向公司的法律部进行汇报，经审核后作出是否增区的决定。

如何处理疑虑？

任何有关GE诚信政策的疑虑或举报，你都可以联系法律部或业务部门寻求解决：

- GE员工在与经销商交往过程中违反GE政策；
- GE经销商违反GE政策；
- 商业活动中遇到诚信问题，向GE咨询以寻求帮助。

联系人：严凌凌（法纪经理）

电话：8610(5806 9578)

经销商的诚信义务

您代表经销商在《诚信声明》上的签名意味着:

- 已收到并阅读了GE诚信政策;
- 理解遵守诚信政策是经销商的义务和责任;
- 声明您的责任是向GE报告发现的问题, 并在己方员工或其他代理商因诚信问题被调查起诉时及时通知GE。