

L'ORÉAL

PRAKTICKÁ PŘÍRUČKA ETIKY JEDNÁNÍ S DODAVATELI

JAK NAKUPUJEME

2011

V předkládaném dokumentu není dovoleno provádět žádné změny. Překlad tohoto dokumentu musí věrně odpovídat jeho původní anglické verzi. V případě jakýchkoliv odlišností v interpretaci platí anglická verze.

OBSAH

PŘEDMLUVA	03
JAK TUTO PŘÍRUČKU POUŽÍVAT	04
NAKUPOVÁNÍ JE TÝMOVÁ PRÁCE	06
NAKUPOVÁNÍ SE CTÍ	09
NAKUPOVÁNÍ S RESPEKTEM	20
SPOLUPRÁCE S DODAVATELI, KTEŘÍ RESPEKTUJÍ NAŠE ETICKÉ NORMY	28

UŽITEČNÉ ODKAZY:

Etický kodex	http://ethics.loreal.wans/loreal/eth/en/rubrique-download-the-code.html
Diskuzní fórum o etice L'ORÉAL	http://www.lorealetics.com
Zásady vnitřní kontroly	http://dgaf.loreal.wans/acces.asp?page=us/normes/control_e_interne/index.html
Intranet pro sourcing	http://purchasing-dgo.loreal.wans/_layouts/dga/common/portal.aspx?setlang=EN
Dodavatelský portál	http://www.loreal.com/_en/_ww/html/suppliers/index.aspx
Program Nákup a Péče L'ORÉAL	http://www.sustainabledevelopment.loreal.com/production/loreal-buy-and-care-programme.asp

PŘEDMLUVA

BARBARA LAVERNOS
A EMMANUEL LULIN

Od posledního vydání Etického kodexu v roce 2007 probíhá se zaměstnanci po celém světě trvalý dialog na různá témata, ke kterým mají dotazy nebo připomínky. Mnozí zaměstnanci žádají podrobnější informace o tom, jak Etický kodex při interakci s dodavateli používat.

Ve společnosti L'ORÉAL naše celkové nákupní výdaje představují v průměru 45 % z celkového obratu. V rámci Skupiny pracuje přibližně 550 profesionálních nákupčích a odhadem přibližně dalších 10 000 zaměstnanců se čas od času podílí na nákupních rozhodnutích. Škála výrobků, které od našich dodavatelů nakupujeme, je velmi rozmanitá: nové suroviny, obaly, výrobní zařízení, ale také služby, kancelářské potřeby, anebo i nové budovy. Výrobky, které nakupujeme, mají tedy strategický význam.

Způsob, jakým nakupujeme, proto stále více nabývá na důležitosti.

Protože jsme globální společností a leaderem v našem oboru, jsme posuzováni podle způsobu, jakým své dodavatele vybíráme a jak s nimi zacházíme. V tomto ohledu bychom se měli opřít o čestnost, respekt, transparentnost a odvahu.

Ve hře ale není jen naše pověst – naším cílem je také budovat pevné a trvalé vztahy s našimi dodavateli postavené na důvěře a vzájemném respektu. Naši dodavatelé představují zdroj inovace, kvality a dokonalosti, který si nemůžeme dovolit nevyužít.

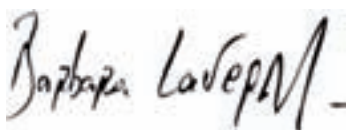
Účelem příručky „JAK NAKUPUJEME“, v souladu s Kodexem obchodní etiky, je vést každého zaměstnance, který je přímo či nepřímo ve styku s našimi dodavateli.

Rádi bychom poděkovali všem zaměstnancům společnosti L'ORÉAL na celém světě, kteří přispěli k vypracování příručky „JAK NAKUPUJEME“. Tento dokument může být průběžně obohacen o nové otázky a odpovědi, neboť zaměstnanci se s námi dělí o problémy, se kterými se setkávají.

Vždy bychom měli mít na paměti, že:

- čestnost, vzájemný respekt a dokonalost jsou etické hodnoty L'ORÉAL, které jsou jádrem našich nákupních procesů;
- budeme posuzováni podle způsobu, jakým zacházíme s našimi dodavateli;
- budeme-li se řídit příručkou „JAK NAKUPUJEME“, naše nákupy budou úspěšnější;
- v případě pochybností pomůže záležitost oznámit a otevřeně prodiskutovat.

BARBARA LAVERNOS
Group Purchasing Director
(ředitelka nákupu)



EMMANUEL LULIN
Group Director of Ethics
(ředitel pro etiku)



JAK TUTO PŘÍRUČKU POUŽÍVAT

D. Platí příručka „JAK NAKUPUJEME“ také pro mne?

O.

Tento dokument se vztahuje na všechny zaměstnance, vedoucí pracovníky i ředitele a dceřiné společnosti Skupiny L'ORÉAL ve světě, kteří jsou v kontaktu nebo jednají s dodavatelem, ať už to jsou, či nejsou profesionální nákupčí, a to bez ohledu na nákupní částku.

D. Kdo je to „dodavatel“?

O.

Dodavatel je každý obchodní partner, který dodává zboží nebo služby jakéhokoliv druhu, včetně outsourcingu partnerů, dodavatelů surovin, obalových komponentů, reklamních předmětů, průmyslového zařízení, reklamních či návrhářských agentur anebo všech nepřímých nákladů, jako jsou agentury na zprostředkování dočasných prací, cestovní kanceláře, agentury na průzkum trhu, poradce pro využití energie a vody, IT, kancelářské potřeby atd.

D. Jak příručka „JAK NAKUPUJEME“ funguje v souladu se stávajícími zásadami a postupy?

O.

Příručka „JAK NAKUPUJEME“ není náhradou za stávající zásady a postupy, s výjimkou Kodexu etického nákupu z roku 1999. Jejím účelem je poskytnout pomoc při uplatňování stávajících zásad a postupů v souladu s našimi etickými hodnotami. Pokud se setkáte s typem situace, kdy by příručka „JAK NAKUPUJEME“ mohla být v rozporu se stávajícími pravidly a zásadami, měli byste upozornit svého manažera. V případě takového rozporu platí nejvyšší norma. Pro více informací o stávajících zásadách a postupech v této oblasti vyhledejte ZÁSADY VNITŘNÍ KONTROLY (k dispozici na intranetu DGAF). Pro více informací o zásadách a postupech týkající se vaší země se obraťte na svého ředitele nákupu, pokud ve vaší zemi působí, nebo na ředitele správy a finančního ředitele.

JAK TUTO PŘÍRUČKU POUŽÍVAT

D. Mám otázku. Na koho se mám obrátit?

O.

Pokud máte pochybnosti, zlatým pravidlem je záležitost oznámit a otevřeně prodiskutovat.

Obvyklá cesta pro vznesení těchto otázek je přes vaše přímé vedení. Existuje také mnoho dalších zdrojů, kde můžete vyhledat pomoc, např. u vašeho manažera nákupu, manažera pro finance a správu, personálního ředitele nebo na právním oddělení. Ve vaší zemi také mohou být k dispozici i další zdroje, jako je např. korespondent pro etiku, zastoupení zaměstnanců, nebo linka pomoci.

Ve vaší zemi působí tzv. Country Manager, který má konečnou odpovědnost za zajištění dodržování příručky "JAK NAKUPUJEME."

Pokud jste oznámili problém v místě svého působení a nejste spokojeni s odpovědí, kterou vám poskytlo místní vedení, nebo ve výjimečném případě, pokud není vhodné problém oznámit v místě vašeho působení, můžete se obrátit na ředitele Skupiny pro etiku:

na webu www.loreaethics.com

dopisem na adresu: Group Director of Ethics, L'ORÉAL, 41, rue Martre, 92117 CLICHY, FRANCE

D. Co mám považovat za důležitější: plnit své cíle, nebo dodržovat zásady příručky JAK NAKUPUJEME?

O.

Oba přístupy jsou slučitelné a přímo spolu souvisí. Zájmy Společnosti nejsou v žádných případech prosazovány nezákonnými nebo neetickými obchodními praktikami. Pevné dodavatelské vztahy jsou konkurenční výhodou. Budete oceněni nejen podle vašich výsledků, ale také podle způsobu, jak jich dosáhnete. Pamatujte, že ve společnosti L'ORÉAL jsme hodnoceni z hlediska dvou schopností: Dosahuje výsledků se ctí" a „Jedná/vede s lidskou citlivostí“.

D. Existuje tento manuál i v jiných jazycích?

O.

V předkládaném dokumentu není dovoleno provádět žádné změny. Mohou existovat místní jazykové verze tohoto dokumentu. Překlad tohoto dokumentu musí věrně odpovídat jeho původní anglické verzi. V případě jakýchkoli rozdílů v interpretaci platí jeho anglická verze. Francouzská verze manuálu „JAK NAKUPUJEME“ je referenčním dokumentem pro francouzsky mluvící země.

NAKUPOVÁNÍ JE TÝMOVÁ PRÁCE



NAKUPOVÁNÍ JE TÝMOVÁ PRÁCE

Naše výkonnost a pověst při jednání s dodavateli závisí do značné míry na naší schopnosti spolupráce s našimi kolegy ve společnosti L'ORÉAL, abychom dovedli přesně stanovit, co od našich dodavatelů budeme požadovat a jak budeme vztah s nimi vést. Toto znamená pracovat jako tým L'ORÉAL s patřičnou úctou, transparentně a důvěryhodně.

CO ŘÍKÁ KODEX OBCHODNÍ ETIKY O TÝMOVÉ PRÁCI?

- Očekáváme, že všichni zaměstnanci a subjekty budou spolupracovat otevřeně a s patřičnou úctou. Tímto způsobem budeme pěstovat kulturu loajality, důvěry a solidarity napříč naší obchodní činností.
- Všichni bychom se měli snažit vyjadřovat uznání ostatním za jejich nápady oceňovat jejich přínos. Je důležité podporovat týmovou práci a dělit se o úspěchy i neúspěchy. Naslouchat bychom měli s velkorysostí a dělit se o informace podle potřeby, s výjimkou našich pravidel o důvěrnosti. A na závěr, znevažování kolegů je v rozporu s hodnotami společnosti L'ORÉAL.

CO DĚLAT

- zajistit, aby byly potřebné osoby, pracoviště a subjekty zapojeny do nákupního procesu a aby všichni jednoznačně chápali své role a povinnosti
- přesvědčit se, že rozumíte pravidlům nákupního procesu
- přísně respektovat stupeň důvěrnosti všech sdílených informací

CO NEDĚLAT

- diskutovat s dodavatelem, dokud není dosaženo vnitřního konsensu na nákupním záměru
- dovolit, aby se dodavatel stal účastníkem interních jednání nebo sporů
- zasahovat do nákupního procesu řízeným vašimi kolegy ze společnosti L'ORÉAL, například tím, že poskytneme dodavateli další informace

NAKUPOVÁNÍ JE TÝMOVÁ PRÁCE

TÝMOVÁ PRÁCE – OTÁZKY A ODPOVĚDI

D. Pracuji na novém produktu a objevil jsem dodavatele, který vypracoval nový a poutavý koncept obalu. Jsem ve velké časové tísní a chtěl bych uzavřít dohodu s tímto dodavatelem dříve, než se o něm dozvědí naši konkurenti. Mohu se sám pustit do jednání přímo s tímto dodavatelem? Jelikož je to nový dodavatel, nějakou dobu by trvalo, než by byl zařazen k naší dodavatelské základně L'ORÉAL a podepsal smlouvu. Mohu přeskočit fázi smlouvy, zaplatit přímo a výdaje pokrýt z mých nákladů?

O. I když jste odborníkem ve svém oboru, nákupní rozhodnutí tohoto druhu je jen zřídka jednoduché. Lepší nákupní rozhodnutí učiníte, když požádáte o radu. Do hry vstupují různé faktory, které musí být ověřeny, jako například finanční situace dodavatele, právní omezení a dodržování našich etických norem. Dodavatelská základna L'ORÉAL je pravidelně rozšiřována o nové dodavatele, kteří projdou procesem "Vítejte na palubě" (k dispozici na našem intranetu pro sourcing). Toto je důvod, proč by dodavatelé z dodavatelské základny L'ORÉAL, u kterých již byly všechny tyto aspekty ověřeny, měli mít přednost. V některých případech je třeba informovat a zapojit oddělení pro nákup. Postupy a procesy byly ve společnosti L'ORÉAL zavedeny ze zjevných důvodů, např. aby pomohly chránit vás i společnost, a proto se nesmíme těmto postupům vyhýbat jen proto, abychom ušetřili čas.

D. Právě jsme ukončili sourcing nové suroviny. Na výběrovém procesu se podílelo mnoho různých pracovníků a oddělení (výzkum a vývoj, marketing a nákup), což způsobilo, že někdy byly potenciálním dodavatelům poskytnuty protichůdné informace. Jak se tomuto vyhnout v budoucnu?

O. Na začátku sourcingového procesu je dobré určit, kdo bude mít na starosti vztah s dodavatelem. Tato osoba musí zajistit, aby bylo se všemi dodavateli zacházeno spravedlivě, aby jim byly poskytnuty stejné informace, a také se postarat o vnitřní koordinaci, aby byl dodavatel vybrán na základě skutečně objektivních a ověřených informací. V praxi, tuto roli obvykle hraje oddělení pro nákup.

D. Pracuji v oddělení lidských zdrojů, a rozhodl jsem se požádat nákupní tým, aby mi pomohl najít novou tiskárnu pro naše brožury týkající se politiky lidských zdrojů. Můj současný dodavatel, který je účastníkem nového výběrového řízení, mne pozval na sportovní akci. Vzhledem k tomu, že se na výběrovém řízení nepodílím, myslím, že mohu pozvání přijmout, ale náš nákupní tým to nepovažuje za vhodné. Kdo má pravdu?

O. Přestože výběrové řízení vede nákupní tým, v jeho závěru budete i vy vyzváni k tomu, abyste vyjádřili váš názor ohledně konečného výběru dodavatele. Stejná pravidla pro vás platí také, co se týče darů. I v případě, že jste nebyli zapojeni do konečného výběru, ale nějakým způsobem jste se podíleli na výběrovém řízení, měli byste se úplně vyhnout kontaktu s dodavatelem, dokud nebude učiněno konečné rozhodnutí.

PAMATUJTE:

Potýkáte-li se s problémem, který souvisí s týmovou prací, nenechávejte si jej pro sebe. Pomoc a podporu získáte tím, že problém prodiskutujete se svým vedením. Existují také další zdroje, u kterých naleznete pomoc, jako např. váš manažer nákupu, manažer pro finance a správu anebo váš personální ředitel.

NAKUPOVÁNÍ SE CTÍ



NAKUPOVÁNÍ SE CTÍ

Integrita je jednou ze základních hodnot společnosti L'ORÉAL a je nezbytným prvkem každého vztahu. Všichni dodavatelé musí být posuzováni spravedlivě a bez jakéhokoliv zvýhodňování, ať už skutečného nebo domnělého. Obzvláště je třeba se vyhýbat konfliktu zájmů a přísně dodržovat zásady L'ORÉAL pro poskytování darů a zábavy. Musíme také vytvořit strukturu pro naše výběrové řízení.

VÝBĚR DODAVATELE

CO ŘÍKÁ KODEX OBCHODNÍ ETIKY O VÝBĚRU DODAVATELE?

Ve společnosti L'ORÉAL přesahují vztahy s dodavateli pouhý nákup a dodávky zboží a služeb. Tyto vztahy tvoří nedílnou součást dlouhodobého úspěchu naší obchodní činnosti. Naše společnost bude posuzována podle kvality vztahů s našimi dodavateli. Budeme hodnoceni zejména podle toho, jak své dodavatele vybíráme a jakým způsobem oni plní svůj závazek k odpovědné obchodní činnosti.

Od nás všech, kteří jednáme s dodavateli, se očekává:

- vybírat dodavatele prostřednictvím otevřeného výběrového řízení na základě objektivních kritérií pro hodnocení výkonnosti a kvality služeb; zajistit spravedlivé porovnání nabídek všech dodavatelů bez jakéhokoli zvýhodňování
- transparentní přístup k výběrovému řízení a poskytnutí upřímné a citlivé zpětné vazby dodavatelům, jejichž nabídky byly neúspěšné

CO DĚLAT

- poskytnout všem dodavatelům kompletní a přesné informace o našich požadavcích a výběrových kritériích
- žádat alespoň dva návrhy od různých dodavatelů pro všechny nákupy, pokud nebyla udělena výjimka manažerem nákupu nebo manažerem financí a správy
- zajistit, aby všichni dodavatelé obdrželi stejné informace ve stejnou dobu a aby všichni dodavatelé odpovídali ke stejnému datu

ČEHO SE VYVAROVAT

- žádat dodavatele o obchodní nabídku, pokud je zřejmé, že nesplnili normy L'ORÉAL stanovené procesem "Vítejte na palubě".

NAKUPOVÁNÍ SE CTÍ

VÝBĚR DODAVATELE – OTÁZKY A ODPOVĚDI

D. Jeden z dodavatelů, se kterým jsem zvyklý spolupracovat, by určitě odvedl dobrou práci na úkolu, který mám splnit. Opravdu musím žádat o druhou nabídku? Není to jen plýtvání časem jiného dodavatele, když je o výběru již rozhodnuto?

O.

Ve společnosti L'ORÉAL podporujeme dlouhodobé vztahy s dodavateli. Nicméně, takové vztahy by mohly být vnímány jako zvýhodňování před ostatními. Je důležité přesvědčit se, že naši dlouhodobí dodavatelé jsou stále schopni konkurence. To znamená je pravidelně srovnávat s ostatními. Získáte tak lepší obrázek o skutečné hodnotě vašeho dodavatele na trhu. Srovnávání je však nutné provádět v dobré víře, tedy zůstat objektivní a neutrální. Pokud si myslíte, že váš vztah s dodavatelem je příliš blízký, požádejte někoho jiného, aby výběrové řízení provedl. Rozhodnutí by mělo být učiněno až poté, co srovnání proběhlo.

D. Slyšel jsem, že bych měl požádat všechny dodavatele ve výběrovém řízení, aby reagovali na nabídku ve stejném termínu, a že bych se měl vyhnout komunikaci s nimi o této nabídce až do uplynutí této lhůty. Je tento postup správný? Opravdu musím dodržet tento postup, když žádám jen o dvě nabídky?

O.

Toto je doporučený postup. Tím, že poskytneme stejné informace všem, určíme stejný termín pro všechny a vyvarujeme se dalšího kontaktu, dokud neobdržíme všechny nabídky, se chráníme před obviněním ze zvýhodňování při výběrovém řízení.

PAMATUJTE:

Potýkáte-li se s problémem, který souvisí s výběrem dodavatele, nenechávejte si jej pro sebe. Pomoc a podporu získáte tím, že problém prodiskutujete se svým vedením. Existují také další zdroje, u kterých naleznete pomoc, jako např. váš manažer nákupu, manažer pro finance a správu anebo váš personální ředitel.

NAKUPOVÁNÍ SE CTÍ POCTIVÁ SOUTĚŽ

CO ŘÍKÁ ETICKÝ KODEX O POCTIVÉ SOUTĚŽI V SOUVISLOSTI S NAŠIMI DODAVATELI?

Respektujeme všechny aktéry v naší profesionální sféře, včetně konkurence. S našimi konkurenty jednáme tak, jak bychom chtěli, aby oni jednali s námi. Naše pozice lídra v kosmetickém průmyslu zesiluje naši povinnost jít v této oblasti příkladem.

Je v našem vlastním zájmu pracovat v odvětví, kde obchodní praktiky mají dobrou pověst. Usnadňuje to naši práci a posiluje důvěru našich zákazníků...

Od nás všech se očekává:

[...]

- vyhýbat se navádění našich zákazníků a dodavatelů k porušení smluv s našimi konkurenty
- zdržet se vědomého podniknutí kroků k přerušení zdrojů dodávek konkurenta
- neuzavírat smlouvy o exkluzivních dodávkách (tj. smlouvy, na základě kterých společnost obchoduje pouze se společností L'ORÉAL) bez předchozího právního poradenství, pokud by společnost L'ORÉAL mohla být považována za dominantního hráče na trhu

[...]

- zdržet se všech znevažujících poznámek v souvislosti s konkurenty (včetně nepravdivých prohlášení o jejich výrobcích nebo službách)
- neprodleně sdělit přímému vedení, pokud jsme omylem obdrželi, nebo použili interní či důvěrné informace, které se týkají konkurentů a legitimně patří pouze jim nebo třetím osobám
- shromažďovat informace o konkurenci pouze legitimními prostředky a vždy se při shromažďování takových informací identifikovat jako zaměstnanci společnosti L'ORÉAL

CO DĚLAT

- pravidelně kontrolovat, zda L'ORÉAL nepřesahuje 30 % obrátu dodavatele
- řídit se výstupním procesem, pokud zjistíme, že představujeme více než 30 % obrátu dodavatele (k dispozici na intranetu pro sourcing)
- neuzavírat smlouvy o exkluzivních dodávkách (tj. smlouvy, na základě kterých společnost obchoduje pouze se společností L'ORÉAL) bez předchozí právní konzultace
- vyhnout se navádění našich dodavatelů k porušení smlouvy s jinými klienty, a to zejména s konkurenty

ČEHO SE VYVAROVAT

- představovat více než 30 % obrátu dodavatele
- shromažďovat informace o konkurenci prostřednictvím dodavatelů

NAKUPOVÁNÍ SE CTÍ

POCTIVÁ SOUTĚŽ – OTÁZKY A ODPOVĚDI

D. Jeden z našich dodavatelů má problémy poskytovat nám produkty v množství, jaké požadujeme. Já ale vím, že tento dodavatel také spolupracuje s jedním z našich konkurentů. Asi bych mu měl říci, že si musí vybrat: buď oni, nebo my!

O.

Nikdy nevyvíjejte tlak na dodavatele, aby přestal spolupracovat s ostatními klienty. Buď můžete společně s dodavatelem najít řešení, které nevyžaduje odpojení zdroje dodávek pro jiné společnosti, anebo můžete nechat toto rozhodnutí na dodavateli. Také se nezapomeňte vyvarovat toho, aby naše společnost představovala více než 30 % obrátu dodavatele.

D. Plánujeme uvést nový produkt na trh a našel jsem jediného dodavatele, který může poskytnout speciální příslušenství, které zajistí velkou úspěšnost při zavedení výrobku. Můžu dodavatele požádat o podpis exkluzivní smlouvy, aby toto příslušenství dodával pouze nám?

O.

Tento typ doložky o exkluzivitě nesmí být podepsán, dokud záležitost nepřezkoumá právní oddělení. Také je důležité, aby naše společnost nepředstavovala více než 30 % obrátu dodavatele, abychom se vyhnuli přílišné závislosti na dodavateli.

PAMATUJTE:

Potýkáte-li se s problémem v souvislosti s korektní soutěží, nenechávejte si jej pro sebe. Pomoc a podporu získáte tím, že problém prodiskutujete se svým vedením. Existují také další zdroje, u kterých naleznete pomoc, jako např. váš manažer nákupu, manažer pro finance a správu anebo váš personální ředitel.

NAKUPOVÁNÍ SE CTÍ

KONFLIKTY ZÁJMŮ

CO ŘÍKÁ ETICKÝ KODEX O KONFLIKTU ZÁJMŮ V SOUVISLOSTI S NAŠIMI DODAVATELI?

Měli bychom se vyhýbat situacím, kdy se osobní zájmy mohou dostat do konfliktu se zájmy společnosti L'ORÉAL.

Dokonce pouhé zdání konfliktu může poškodit pověst společnosti L'ORÉAL – stejně jako naši osobní.

Klíčem k řešení případného konfliktu je jeho oznámení. Pak je možné vše řádně prošetřit. Výsledek může ukázat, že to, co se na první pohled zdálo jako problém, ve skutečnosti společnosti ani v nejmenším neškodí. Toho lze dosáhnout jen úplným odhalením všech faktů, aby je každý zainteresovaný bezpečně znal – a byl schopen je s jistotou interpretovat ostatním.

Od nás všech se očekává:

- že oznámíme vedení každý potenciální konflikt zájmů, který by mohl ovlivnit, nebo jen pravděpodobně ovlivnit, naše rozhodování a jednání (např. když je rodinný příslušník zaměstnán u dodavatele)
- že se vyhneme zastávání pozice, účasti nebo finančního podílu v jakékoli organizaci, která je konkurentem, zákazníkem, dodavatelem nebo jiným obchodním partnerem společnosti L'ORÉAL v případě, že nám naše pozice ve společnosti L'ORÉAL umožňuje ovlivňovat obchodní vztah

CO DĚLAT

- oznámit písemnou formou (bez vyzvání) přímému nadřízenému, že existuje potenciální konflikt zájmů, který by mohl ovlivnit, nebo jen pravděpodobně ovlivnit, vaše rozhodování a jednání (např. když je rodinný příslušník nebo přítel zaměstnán u dodavatele)

ČEHO SE VYVAROVAT

- snažit se ovlivnit vztah mezi společností L'ORÉAL a dodavatelem, z čehož by vám plynul jakýkoli podíl
- vyhledávat nebo získávat osobní výhody u dodavatele z pozice zaměstnance společnosti L'ORÉAL

NAKUPOVÁNÍ SE CTÍ

KONFLIKT ZÁJMŮ – OTÁZKY A ODPOVĚDI

- D.** Mám dobrého přítele z dětství, který by byl skvělým dodavatelem pro společnost L'ORÉAL, a jsem si jist, že bych neměl potíže jednat profesionálním způsobem, pokud bych s ním měl spolupracovat. Vlastně by to bylo skvělé, protože bych ho mohl přesvědčit, aby pro společnost L'ORÉAL dělal, co je v jeho silách.
- O.** I když jste přesvědčen, že jednáte v nejlepším zájmu pro společnost L'ORÉAL, třetí strana to může vnímat jinak. To však neznamená, že se váš přítel nemůže stát dodavatelem L'ORÉAL. Jde o to, že váš vztah musí být transparentní a výběrové řízení by měl vést někdo jiný.
- D.** Plánuji svatbu. Je přijatelné požádat pracovníka tiskárny, se kterým spolupracuji, aby mi vytiskl pozvánky? Pozvánky si samozřejmě zaplatím a nebudu uplatňovat žádnou slevu.
- O.** Tomuto je třeba se vyhnout. I když nebudete žádat zvláštní zacházení, dodavatel se může cítit povinen zacházet s vámi lépe než s jinými svými zákazníky.
- D.** Jeden můj přítel ví, že pravidelně spolupracuji s různými návrhářskými společnostmi, a požádal mě, abych mu některé doporučil. Dal jsem mu jméno jedné společnosti, kterou v zaměstnání využívám. O několik týdnů později mi přítel volal, že je velmi spokojen se slevou, kterou mu dal. Doufám, že mu slevu neposkytli jen proto, že jsem ho na ně odkázal já!
- O.** Když doporučíte některého z našich dodavatelů osobě mimo společnost L'ORÉAL, mohlo by to způsobit nedorozumění. Dodavatel si pak může myslet, že mu dobré jednání s vaším přítelem může přinést určité výhody. Také se může stát, že osoba, které jste tohoto dodavatele doporučil, nebude spokojena s jeho prací a rozhodne se dodavateli nezaplatit. Jaký vliv může taková situace mít na váš vztah s tímto dodavatelem? Dodavatele předem kontaktujte a dejte jasně najevo, že chcete, aby s vaším přítelem bylo zacházeno stejně jako s ostatními zákazníky, ale nejlepší je se tomuto druhu doporučení vyhnout.
- D.** Co mám dělat, když klient společnosti L'ORÉAL je zároveň naším dodavatelem?
- O.** Je nutné zajistit, aby nedocházelo k překrývání vztahů a aby se s ním zacházelo jako s ostatními klienty a dodavateli. Se svým právním zástupcem byste měli vypracovat smlouvy, které budou vymezovat oba vztahy.

NAKUPOVÁNÍ SE CTÍ

KONFLIKT ZÁJMŮ – OTÁZKY A ODPOVĚDI

D. Můj manažer mě neustále žádá, abych využíval určitého dodavatele, o kterém ale vím, že má s mým manažerem blízký vztah. Co bych měl svému manažerovi říci, aby na mě přestal tímto směrem naléhat? Na koho se mám obrátit?

O.

S tímto dodavatelem musíte zacházet stejně jako s ostatními a uplatňovat pravidla výběrového řízení objektivně a bez zvýhodňování. Pokud vám to nečiní potíže, měli byste své obavy otevřeně sdělit svému manažerovi a vysvětlit, proč si myslíte, že by se to mohlo špatně odrazit na vás, na vašem manažerovi i celkově na společnosti L'ORÉAL. Pokud je to pro vás obtížné, jsou i jiné osoby, se kterými můžete hovořit.

PAMATUJTE:

Potýkáte-li se s problémem v souvislosti s korektní soutěží, nenechávejte si jej pro sebe. Pomoc a podporu získáte tím, že problém prodiskutujete se svým vedením. Existují také další zdroje, u kterých naleznete pomoc, jako např. váš manažer nákupu, manažer pro finance a správu anebo váš personální ředitel.

NAKUPOVÁNÍ SE CTÍ

DARY A ZÁBAVA

CO ŘÍKÁ ETICKÝ KODEX O DARECH A ZÁBAVNÍCH AKTIVITÁCH V SOUVISLOSTI S DODAVATELI?

Výměna darů a pozvání na zábavní akce mohou přispět k porozumění a zlepšení pracovních vztahů, ale mohou také vést ke konfliktu zájmů mezi zájmy osobními a profesionální povinností. Při přijímání darů nebo pozvání na zábavní akce platí "zlaté pravidlo" vše oznámit. Při obdarovávání nebo pozvání na zábavní akce platí "zlaté pravidlo" přiměřenosti a úsudku, jak bude pozvání vnímáno širší veřejností.

Od nás všech se očekává:

- nikdy nepřijímat dary nebo pozvání na zábavní akce od jakéhokoliv dodavatele, pokud jejich hodnota není zřejmě symbolická
- nikdy neposkytovat či přijímat peněžní dary
- zajistit, aby všechny nabízené dary a pozvání na zábavní akce byly přijatelné a v souladu s hodnotami společnosti L'ORÉAL
- ujistit se, že při zakládání nového obchodního vztahu jsou si všechny strany vědomy pokynů společnosti L'ORÉAL o darech a pozornostech od samého počátku; na druhé straně zjistit, jaké má náš obchodní partner v těchto otázkách zásady; tímto způsobem můžeme předejít mnohým nedorozuměním
- okamžitě oznámit našemu vedení každý dar nebo pozvání, které jsme obdrželi

CO DĚLAT

- ujistit se, že jsou dodavatelé obeznámeni s pokyny společnosti L'ORÉAL o poskytování darů a zábavy od samého počátku; tímto způsobem můžeme předejít mnohým nedorozuměním
- okamžitě oznámit svému vedení každý dar nebo pozvání, které jste obdrželi od dodavatelů
- nabízet přijatelné dary a zábavu v souladu s hodnotami společnosti L'ORÉAL

ČEHO SE VYVAROVAT

- přijímat dary a pozvání na zábavní akce od jakéhokoliv dodavatele, pokud jejich hodnota není zřejmě symbolická a může být vnímána jako úplatek
- přijímat peněžité dary
- přijímat dary či pozvání na zábavní akce jakéhokoliv druhu od potenciálních či současných dodavatelů během výběrového řízení
- přijímat osobní slevy nebo výhody od dodavatele, nejedná-li se o nabídku pro všechny zaměstnance společnosti L'ORÉAL
- nechat si dodavatelem hradit náklady cest do jeho provozoven

NAKUPOVÁNÍ SE CTÍ

POSKYTOVÁNÍ DARŮ A ZÁBAVY – OTÁZKY A ODPOVĚDI

D. Co přesně znamená „symbolický“ dar? Na konci roku často dostávám dary od dodavatelů. Je láhev vína přijatelná? Nebylo by jednodušší, kdyby společnost L'ORÉAL stanovila maximální peněžní hodnotu?

O. „Symbolickým“ darem mohou být předměty s logem dodavatele, které nemají komerční hodnotu, láhev vína, krabička čokolády, kalendáře atd. I kdyby ve vaší zemi platilo jiné pravidlo, všechny dary, které obdržíte, musíte oznámit svému manažerovi, ať již jsou symbolické nebo ne. Kodex obchodní etiky L'ORÉAL nestanovuje maximální peněžní hodnotu, protože tento kodex platí celosvětově a bylo by obtížné stanovit částku, která by byla přijatelná po celém světě. Měli byste zjistit, zda ve vaší zemi existují nějaká pravidla pro tyto případy.

D. Jeden z mých dodavatelů mi nabídl nepřiměřený / nevhodný dar, ale já mám opravdu pocit, že nemohu odmítnout, aniž bych ho urazil. Co bych měl udělat?

O. Za prvé byste tuto situaci měl oznámit svému nadřízenému a prodiskutovat s ním, zda skutečně není možné dar odmítnout. Pokud váš manažer rozhodne, že byste si dar měl nechat, pak byste měl dodavateli poslat poděkování a zároveň mu připomenout zásady poskytování darů a zábavy a tím zabránit, aby se tato situace opakovala. Pak byste měl najít vhodné řešení, abyste vy osobně neměl z tohoto daru prospěch. Například věnovat tento dar na charitu, do firemní loterie nebo se o něj podělit se svým týmem.

D. V mé zemi je zvykem obdarovat dodavatele při soukromých událostech, jako je svatba, narození atd. Je vhodné dar v takové situaci přijmout?

O. Pokud by odmítnutí daru skutečně mohlo způsobit kulturní urážku, rozhodně oznamte přijetí tohoto daru svému nadřízenému. Zajistěte také, aby dodavatel dostával při podobných příležitostech od vás jménem společnosti podobné dary. V opačném případě by tento zvyk mohl být zpochybnován. Musíte být samozřejmě velmi opatrní, pokud jde o hodnotu těchto darů, a dodržovat ostatní zásady Skupiny o poskytování darů a zábavy.

NAKUPOVÁNÍ SE CTÍ

POSKYTOVÁNÍ DARŮ A ZÁBAVY – OTÁZKY A ODPOVĚDI

D. Dodavatel mě pozval na akci, která se koná během mé dovolené. Mohu se zúčastnit?

O. Tomuto typu pozvání byste se měl vyhnout a získat souhlas manažera před návštěvou akce. Účast na akcích mimo běžnou pracovní dobu by mohlo setřít hranici mezi záležitostmi pracovními a soukromými. Totéž platí pro akce o víkendech.

D. Dodavatel pozval mě a mého partnera na večeři. Můžeme pozvání přijmout?

O. Ve vaší zemi může být například zvykem účastnit se pracovních akcí s vaším partnerem. Nicméně, k tomuto by mělo docházet jen výjimečně, protože účast chotě na tomto druhu událostí by mohlo setřít hranici mezi záležitostmi pracovními a soukromými.

D. Dodavatel mě pozval na školení v zahraničí a hradí všechny náklady. Toto školení by bylo pro mne v zaměstnání opravdu užitečné a z důvodu našeho těsného rozpočtu bych opravdu podobnou příležitost nedostal.

O. Je-li toto školení opravdu důležité pro vaše zaměstnání, pak by společnost L'ORÉAL měla uhradit všechny náklady spojené s tímto školením. Také byste mohl dodavateli vysvětlit, že existuje stále více společností se zásadami podobnými zásadám společnosti L'ORÉAL.

D. Dodavatel mi nabídl vstupenky na sportovní akci. Mohu na akci jít i přesto, že se dodavatel nezúčastní?

O. Této sportovní akce byste se měl zúčastnit, jen pokud je druh zábavy přiměřený, běžný a obvyklý pro tento druh obchodního vztahu a jen s účastí dodavatele.

D. Výběr darů a zábavy, který můžeme přijmout, je velmi omezený. Jsem si jistý, že pokud jde o poskytování darů našim klientům, tak přísní nejsme. Není to trochu pokrytecké?

O. Naši klienti obvykle mají podobné zásady poskytování darů a zábavy a je důležité je znát. Při poskytování darů či zábavy je měřítkem přiměřenost a vnímání tohoto daru širší veřejností.

PAMATUJTE:

Potýkáte-li se s problémem v souvislosti s poskytováním darů a zábavy, nenechávejte si jej pro sebe. Pomoc a podporu získáte tím, že problém prodiskutujete se svým vedením. Existují také další zdroje, u kterých naleznete pomoc, jako např. váš manažer nákupu, manažer pro finance a správu nebo váš personální ředitel.

NAKUPOVÁNÍ S RESPEKTEM



NAKUPOVÁNÍ S RESPEKTEM

Pověst L'ORÉAL závisí na chování každého z nás. Způsob, jakým komunikujeme s našimi dodavateli, nejen určuje pohled našich dodavatelů na společnost L'ORÉAL, ale také ovlivňuje efektivnost naší spolupráce s nimi. S dodavateli bychom měli zacházet tak, jak chceme, aby oni zacházeli s námi.

FÉROVÉ ZACHÁZENÍ S DODAVATELI

CO ŘÍKÁ ETICKÝ KODEX O FÉROVÉM ZACHÁZENÍ S DODAVATELI?

Ve společnosti L'ORÉAL přesahují vztahy s dodavateli pouhý nákup a dodej zboží a služeb. Tyto vztahy tvoří nedílnou součást dlouhodobého úspěchu naší obchodní činnosti. Budeme posuzováni podle kvality vztahů s našimi dodavateli. Obzvláště budeme hodnoceni podle toho, jak své dodavatele vybíráme a jakým způsobem oni splňují svůj závazek k odpovědnému podnikání.

Od nás všech, kteří jednáme s dodavateli, se očekává:

[...]

- transparentní přístup k výběrovému řízení a poskytnutí upřímné a citlivé zpětné vazby dodavatelům, jejichž nabídka nebyla úspěšná

[...]

- podporovat dodavatele při plnění požadavků L'ORÉAL – ale zároveň mít odvahu ukončit vztah s těmi, kteří trvale naše požadavky nesplňují
- platit dodavatelům včas a podle dohodnutých podmínek (za předpokladu, že dodavatel splňuje naše požadavky v souladu s podmínkami smlouvy)
- zajistit, aby dodavatel nebyl přehnaně závislý na spolupráci s L'ORÉAL
- nevyžadovat po dodavatelích nepřiměřené ústupky za účelem získání nebo udržení spolupráce s L'ORÉAL; zejména je nutné vyvarovat se reciproční spolupráce; (jedná se o uvádění nebo naznačování, že rozhodnutí k nákupu zboží nebo služeb je založeno na reciproční dohodě, že dodavatel bude nakupovat naše výrobky nebo služby)

CO DĚLAT

- na jednání se vždy připravovat předem a dodržovat datum a čas setkání s dodavateli
- zajistit, aby dodavatelé byli přivítáni v příjemném a pohodlném prostředí, v souladu s image společnosti L'ORÉAL
- vždy vystupovat zdvořile a s úctou, a pokud jednáte s dodavatelem, který nehovoří vaším mateřským jazykem, je třeba vyvinout zvláštní snahu
- dodržovat závazky k dodavateli, i v případě, že formální právní smlouva nebyla uzavřena
- platit dodavatelům včas a podle dohodnutých podmínek
- jednat obzvláště citlivě, když se dodavatel potýká s finančními potížemi

- poskytnout citlivou a zdvořilou zpětnou vazbu dodavatelům, jejichž nabídky neuspěly, s výjimkou zachování důvěrnosti informací dodavatele i společnosti L'ORÉAL

ČEHO SE VYVAROVAT

- představovat více než 30 % obrátu dodavatele
- zasahovat do způsobu, jakým dodavatel vede svou společnost, a zdržet zejména zasahování do pravidel určování cen dodavatele
- žádat dodavatele, aby vynakládali nepřiměřené prostředky k získání spolupráce se společností L'ORÉAL
- opomenout včas informovat dodavatele o každém problému či změně našich požadavků

NAKUPOVÁNÍ S RESPEKTEM

FÉROVÉ ZACHÁZENÍ S DODAVATELI – OTÁZKY A ODPOVĚDI

D. Je přijatelné projednávat nedostatky jednoho dodavatele s jiným?

O.

Ne, i v případě, že máte problémy s dodavatelem, měly by tyto informace zůstat v rámci společnosti a měly by být sdíleny pouze s dotyčným dodavatelem. Znevažování dodavatele nejen poškozuje image L'ORÉAL, ale mohlo by také vést k soudnímu řízení za pomluvu. Při znevažování dodavatele by také mohlo dojít ke zveřejnění jeho důvěrných informací.

D. Získal jsem skvělé podmínky od jednoho dodavatele, ale nedávno jsem měl osobní problémy s pracovníkem, který je odpovědný za jednání se společností L'ORÉAL, a tak nevím, jestli s nimi mohu dále spolupracovat. Je toto pádný důvod přestat u nich zadávat objednávky?

O.

Byla by škoda přijít o dobrého dodavatele jen z tohoto důvodu. Měl byste požádat někoho jiného, aby si vzal tohoto dodavatele na starost, případně požádat dodavatele, aby jmenoval nového zástupce pro jednání se společností L'ORÉAL.

D. Objevil jsem opravdu dobrého dodavatele, který však právě začíná svou obchodní činnost a společnost L'ORÉAL je v tomto okamžiku jeho jediný klient. Mohu s ním navázat spolupráci?

O.

Ano. Není důvod odmítnout pomoc tomuto dodavateli při zahájení jeho obchodní činnosti. Nicméně, je pravda, že usílujeme o to, aby naše společnost nepředstavovala více než 30 % obrátu dodavatele. Z tohoto důvodu by mělo být ve smlouvě stanoveno, že si dodavatel musí najít další zákazníky v určité lhůtě. Pokud je to skutečně dobrý dodavatel, nemělo by to být pro něj problém. Samozřejmě je nutné se přesvědčit, že svou povinnost v tomto ohledu splnil.

D. S našimi dodavateli chceme spolupracovat tak, abychom jim pomáhali v růstu a plnění našich požadavků. Do jaké míry se mohu zajímat o to, jak můj dodavatel provozuje svou obchodní činnost?

O.

Cílem je vybudovat partnerský vztah s ohledem na nezávislost dodavatele. Za účelem zlepšení práce vykonávané pro společnost L'ORÉAL můžete dát svému dodavateli návrhy. Rozhodně nedávejte žádné pokyny pracovníkům svého dodavatele a nezasahujte do spolupráce svého dodavatele s jeho vlastními dodavateli.

NAKUPOVÁNÍ S RESPEKTEM

FÉROVÉ ZACHÁZENÍ S DODAVATELI – OTÁZKY A ODPOVĚDI

D. Moji dodavatelé si vždy stěžují, že jim neplatíme včas. Je to můj problém nebo problém účtárny?

O. Pokud jste se rozhodl nabídnout těmto dodavatelům spolupráci se společností L'ORÉAL, je vaší odpovědností zajistit férové zacházení, a to znamená zejména platit včas. Z tohoto důvodu byste se měl obrátit na účtárnu a informovat se o situaci. Pokud narazíte na problémy týkající se platebních podmínek, měli byste na něj upozornit svého manažera. Pohledávky dodavatele by neměly být používány jako náhrada za cash-flow.

D. Právě jsem nastoupil na novou pozici. Případá mi, že jeden z dodavatelů, se kterým můj předchůdce několik let spolupracoval, nevykonává dobrou práci. Vypadá to, že s ním nebyla podepsána žádná smlouva. Myslím si, že je v zájmu společnosti L'ORÉAL s tímto dodavatelem okamžitě zastavit spolupráci. Mohu spolupráci ukončit?

O. Vztah nelze přehodnotit jen na základě dojmu. Práce dodavatele musí být posouzena objektivně. Pokud jste tak učinil a máte stále zájem vztah ukončit, měl byste se nejprve poradit s právním oddělením a zjistit, zda existuje minimální výpovědní lhůta. Kromě toho, i když bude z právního hlediska možné ukončit spolupráci bez výpovědní lhůty, musíte zajistit, že toto vypovězení nebude mít pro dodavatele nepřiměřené následky.

D. Kdy jsem vázán svými závazky vůči dodavatelům? Mohu změnit své rozhodnutí v průběhu procesu jednání? Jsem nějak zavázán, dokud nebyla podepsána formální smlouva? Co když jsem přislíbil něco, co ve smlouvě není ošetřeno? Může smlouva, kterou s dodavatelem podepíšu obsahovat nejednoznačné formulace, abych mohl změnit rozhodnutí, kdy budu potřebovat?

O. Nejlepší postup je ujistit se, že jsou vaše požadavky transparentní, a objasnit dodavateli, kdy a jakým způsobem se podmínky mohou změnit. Hlavní pravidlo je zacházet s dodavatelem způsobem, jakým bychom chtěli, aby zacházel dodavatel s námi. I kdyby se vám podařilo spor vyhrát z čistě právního hlediska, váš vztah s dodavatelem a pověst společnosti L'ORÉAL budou poškozeny.

NAKUPOVÁNÍ S RESPEKTEM

FÉROVÉ ZACHÁZENÍ S DODAVATELI – OTÁZKY A ODPOVĚDI

D. Dodavatel při návštěvě naší společnosti uviděl výrobek, o jehož cenovou nabídku nebyl požádán. A nabídl nižší cenu, než byla předložena. Můžeme zadat objednávku tomuto dodavateli?

O. Je možné, že existuje důvod, proč tento dodavatel nebyl požádán o nabídku. Nejdříve byste se měl obrátit na osobu, která nákupní proces organizovala. Záleží, do jaké fáze nákupního procesu jste dospěli, dodavatel by stále mohl být považován za uchazeče. Pokud nabídka byla přijata, v této pokročilé fázi již není možné rozhodnutí měnit.

D. Musím požádat dodavatele o nabídku pro nový projekt, i když vím, že projekt ještě nebyl interně schválen? Nicméně, také vím, že projekt nebude schválen, pokud nepředložím konkrétní návrh, a to znamená zjistit, jaké produkty by nám tito dodavatelé mohli dodávat, a požádat je o poskytnutí vzorků. Co bych měl udělat?

O. Nejlepším řešením je transparentní jednání s dodavatelem a žádost o informace, které jsou pro předložení projektu opravdu nezbytné. Dodavatelé si dali hodně práce s reakcí na vaše požadavky a my bychom to neměli považovat jen za součást jejich práce. Pokud vytvářejí vzorky speciálně pro vás a pokud tento projekt nebyl potvrzen, měli byste vzorky uhradit. Pamatujte, že všechny smluvní závazky, musí být potvrzeny prostřednictvím objednávky.

PAMATUJTE:

Potýkáte-li se s problémem v souvislosti se zacházením s dodavatelem, nenechávejte si jej pro sebe. Pomoc a podporu získáte tím, že problém prodiskutujete se svým vedením. Existují také další zdroje, u kterých naleznete pomoc, jako např. váš manažer nákupu, manažer pro finance a správu anebo váš personální ředitel.

NAKUPOVÁNÍ S RESPEKTEM

DŮVĚRNOST

CO ŘÍKÁ ETICKÝ KODEX O DŮVĚRNOSTI V SOUVISLOSTI S DODAVATELI?

Neoprávněné zveřejnění důvěrných informací může mít nepříznivý dopad na společnost L'ORÉAL. Musíme zajistit, aby všechny informace, které nejsou známe široké veřejnosti, byly vedeny jako přísně důvěrné. Ti z nás, kdo mají přístup k důvěrným informacím patřící obchodním partnerům, mají obdobnou povinnost chránit je před zveřejněním.

Od nás všech se očekává, že:

- omezíme odhalení důvěrných informací pouze na osoby s legitimní potřebou je znát, a to v zájmu společnosti L'ORÉAL
- zabezpečíme všechny důvěrné záznamy týkající se zákazníků a dodavatelů, a to v tištěné i elektronické podobě
- zabráníme zveřejnění důvěrných informací třetím osobám mimo společnost L'ORÉAL (včetně rodinných příslušníků zaměstnanců)
- se vyhneme diskuzi a práci s důvěrnými informacemi ve veřejných prostorách, kde by konverzace mohl někdo slyšet, nebo by mohlo dojít k ohrožení dat
- se ujistíme, že nezveřejňujeme důvěrné informace vašeho předchozího zaměstnavatele
- vrátíme veškeré důvěrné informace (včetně všech kopií originálních dokumentů) při odchodu ze společnosti L'ORÉAL

[...]

- budeme chránit důvěrné informace dodavatele, jako by byly naše vlastní, a zejména zajistíme, aby byla respektována autorská práva a duševní vlastnictví

CO DĚLAT

- neprodleně oznámit svému přímému nadřízenému, že jste omylem obdrželi interní nebo důvěrné informace, který se týkají dodavatele
- vždy se identifikovat jako zaměstnanec společnosti L'ORÉAL při shromažďování informací o dodavateli

ČEHO SE VYVAROVAT

- shromažďovat informace o konkurenci nelegitimními prostředky
- předat jinému dodavateli důvěrné informace, které patří našemu dodavateli, a to i v případě zpětné vazby v souvislosti s neúspěšnou nabídkou

NAKUPOVÁNÍ S RESPEKTEM

DŮVĚRNOST – OTÁZKY A ODPOVĚDI

D. Jak je přesně vymezena „důvěrná informace“?

O.

Ve vaší zemi pravděpodobně existuje právní definice, ale pravidlo je považovat všechny informace, které nejsou známy veřejnosti, za důvěrné. Nejbezpečnější řešení je dohodnout se s dodavatelem, jaký druh informací budete považovat za důvěrné.

D. Někdy žádáme dodavatele, aby předložili vlastní návrh. V případě, že dodavatel předložil vítězný návrh, ale nenabídl nejnižší cenu, měl bych se snažit znovu vyjednávat o ceně, nebo mám zadat design dodavateli, který nabídl nejnižší cenu?

O.

Musíme respektovat autorská práva a duševní vlastnictví dodavatele, a proto jejich návrh nesmíme poskytnout jiné osobě. Znovu se pokuste jednat o ceně anebo zakupte práva k návrhu, pokud hodláte zadat výrobu jinému dodavateli.

D. Snažím se najít nového dodavatele kancelářských potřeb. První, kterého jsem kontaktoval, nabízí dobré služby, ale za vysokou cenu. Druhý dodavatel nenabízí tak dobré služby, ale je levnější (hlavně proto, že by nám poskytl výrazné slevy ve snaze získat spolupráci se společností L'ORÉAL). Mohu prvnímu dodavateli sdělit, jakou cenu druhý dodavatel nabídl, s cílem přesvědčit ho, aby svou cenu snížil?

O.

Prvnímu dodavateli můžete říci, že jste jinde získal lepší cenovou nabídku, ale konkrétní cenu nebo totožnost druhého dodavatele sdělit nesmíte. V opačném případě byste prvnímu dodavateli poskytl důvěrné informace o jeho konkurentovi, což je neetické. Také pozor na příliš výhodné obchody, protože by to mohl být případ, že dodavatel nejedná v souladu s etickými normami L'ORÉAL (viz Spolupráce s dodavateli, kteří respektují naše etické normy).

D. Jeden z dodavatelů nevyhrál výběrové řízení. Neměl jsem čas poskytnout zpětnou vazbu každému dodavateli a všichni mi telefonují, aby zjistili, jak řízení dopadlo.

O.

Vždy je třeba poskytnout dodavateli upřímnou a zdvořilou zpětnou vazbu a pokud možno před tím, než se o ni sám přihlásí.

NAKUPOVÁNÍ S RESPEKTEM

DŮVĚRNOST – OTÁZKY A ODPOVĚDI

D. Jeden z našich zákazníků u nás viděl návrhy, které se mu líbily, a chtěl by vědět, kterému dodavateli jsme je zadali. Můžeme předávat jejich údaje?

O. Můžete předat kontaktní údaje svého dodavatele, ale jakékoliv další podrobnosti, například cenu, kterou jste za design zaplatili, byste sdělit neměli.

D. Nedávno jsem cestoval se svým kolegou, který byl uprostřed jednání s dodavatelem. Dodavatel mu zavolal na mobil právě, když jsme byli ve vlaku, a můj kolega dokončil jednání o ceně během naší cesty. Je toto opravdu přijatelné?

O. Měli byste se vyhnout diskusi nebo práci s důvěrnými informacemi na veřejných místech, kde by hovor mohl někdo slyšet anebo dojít k ohrožení dat. Jsme zavázáni chránit informace našich dodavatelů, jako by to byly naše vlastní.

D. Právě mne navštívila dodavatelka a zjistil jsem, že si u nás zapomněla složku, která obsahuje důvěrné informace o cenové politice její společnosti. Takové informace by mohly být opravdu užitečné v našem jednání. Měl bych jí složku vrátit? Nebo bych si měl složku nejprve přečíst a pořídit fotokopie?

O. Okamžitě byste měli informovat dodavatele, složku jim vrátit a neponechávat si žádné kopie. Jelikož žádnou z informací nelze brát v úvahu při jednání, bude možná nutné požádat někoho jiného, aby jednání vedl.

D. Nákupní procesy ve společnosti L'ORÉAL často zahrnují provedení hodnotové analýzy s našimi dodavateli, která jim usnadní nabídnout nám nejlepší cenu. To si obvykle vyžaduje sdílení velkého množství důvěrných informací dodavatele. Na druhou stranu vím, že ve společnosti L'ORÉAL máme přísnou politiku důvěrnosti informací, a proto si často stěžují, že jim nemohu nic sdělit, což jim zabraňuje reagovat na mé skutečné požadavky. Co bych měl udělat?

O. Sdílení důvěrných informací vyžaduje důvěryhodné prostředí. Toto může být obtížné, pokud se dodavatel domnívá, že u společnosti L'ORÉAL je to „jednostranně výhodná spolupráce“. Nejprve byste se měl přesvědčit, že víte, jaké informace jsou opravdu důvěrné a o jaké se můžete s dodavatelem podělit. Podepsání smlouvy o mlčenlivosti by mohlo pomoci. Pokud jim opravdu nemůžete sdělit nic, pak byste se měl snažit žádat jejich důvěrné informace co možná nejméně.

PAMATUJTE:

Potýkáte-li se s problémem v souvislosti s důvěrností, nenechávejte si jej pro sebe. Pomoc a podporu získáte tím, že problém prodiskutujete se svým vedením. Existují také další zdroje, u kterých naleznete pomoc, jako např. váš manažer nákupu, manažer pro finance a správu anebo váš personální ředitel.

SPOŁUPRÁCE S DODAVATELI, KTEŘÍ RESPEKTUJÍ NAŠE ETICKÉ NORMY



SPOLUPRÁCE S DODAVATELI, KTEŘÍ RESPEKTUJÍ NAŠE ETICKÉ NORMY

L'ORÉAL vyhledává a podporuje dodavatele, kteří sdílejí jeho etické normy. L'ORÉAL nebude spolupracovat zejména s dodavateli, kteří využívají práci dětí nebo nucenou práci.

Společnost L'ORÉAL si uvědomuje, že ne všichni dodavatelé jsou schopni plnit všechny její etické normy, ale je ochotna spolupracovat s těmi, kteří se upřímně snaží vyhovět normám L'ORÉAL v duchu neustálého rozvoje.

L'ORÉAL se také snaží minimalizovat svůj dopad na životní prostředí, a to i prostřednictvím svých nákupních rozhodnutí. „Fair trade“ a rozmanitost dodavatelů se také stávají důležitými otázkami.

CO ŘÍKÁ ETICKÝ KODEX O ETICKÝCH NORMÁCH, KTERÉ VYHLEDÁVÁME U DODAVATELŮ?

Ve společnosti L'ORÉAL přesahují vztahy s dodavateli pouhý nákup a dodávky zboží a služeb. Tyto vztahy tvoří nedílnou součást dlouhodobého úspěchu naší obchodní činnosti. Naše společnost bude posuzována podle kvality vztahů s našimi dodavateli. Obzvlášť budeme hodnoceni podle toho, jak své dodavatele vybíráme a jakým způsobem oni dokazují svůj závazek k odpovědnému podnikání.

Od nás všech, kteří jednáme s dodavateli, se očekává:

[...]

- zajistit, aby Všeobecné nákupní a platební podmínky společnosti, které zahrnují i etické požadavky L'ORÉAL byly pochopeny a přijaty všemi dodavateli, ať působí kdekoliv
- podporovat dodavatele při plnění požadavků společnosti L'ORÉAL, ale zároveň mít odvahu ukončit vztah s těmi, kteří trvale naše požadavky nesplňují

[...]

- realizovat závazek společnosti L'ORÉAL k využívání postupů šetrných k životnímu prostředí
- dávat přednost využití obnovitelných surovin a vývoji obalů šetrných k životnímu prostředí

[...]

- zajistit, aby naši dodavatelé, zákazníci a obchodní partneři byli informováni o politice rozmanitosti společnosti L'ORÉAL

CO DĚLAT

- přesvědčit se, že znáte a rozumíte Programu Nákupu a Péče L'ORÉAL (k dispozici na intranetu pro sourcing)
- přesvědčit se, že požadavky společnosti L'ORÉAL na etické normy byly sděleny všem vašim dodavatelům prostřednictvím Obecných nákupních a platebních podmínek a/nebo vyrozumění o etických normách
- zajistit, aby naši dodavatelé byli informováni o politice rozmanitosti L'ORÉAL
- zajistit, aby všichni dodavatelé souhlasili s kontrolou v rámci programu sociálního a environmentálního auditu L'ORÉAL
- brát v úvahu environmentální záznamy dodavatelů a podporovat iniciativu jako je využívání obnovitelných surovin a vývoj obalů šetrných k životnímu prostředí

a jiných náležitých faktorů udržitelného rozvoje

- vyhledávat a podporovat alternativy spravedlivého obchodu a rozmanitost dodavatelů
- podporovat dodavatele, kteří chtějí zlepšit své etické normy
- mít odvahu ukončit vztah s těmi dodavateli, kteří trvale nesplňují etické normy L'ORÉAL

ČEHO SE VYVAROVAT

- opomenout informovat všechny dodavatele o etických normách L'ORÉAL prostřednictvím Obecných nákupních a platebních podmínek a/nebo vyrozumění o etických normách
- porušovat etické normy L'ORÉAL ve prospěch nákladů nebo obchodní výhodnosti

SPOLUPRÁCE S DODAVATELI, KTEŘÍ RESPEKTUJÍ NAŠE ETICKÉ NORMY

ETICKÉ NORMY – OTÁZKY A ODPOVĚDI

D. Jak mohu sdělit etické normy L'ORÉAL dodavatelům?

O.

Etické normy L'ORÉAL ohledně našich dodavatelů jsou uvedeny v našem vyrozumění o etických normách, který všichni dodavatelé musí podepsat.

D. Někdo mi důvěrně sdělil, že jeden z našich dodavatelů je ve vyšetřování pro obvinění z nucené práce. Dodavatel mi nic takového neřekl a na předchozích návštěvách pracoviště nevznikl žádný důvod k obavám. Měl bych tyto fámy ignorovat?

O.

Neměli byste slepě věřit fámám, ale nelze je ani ignorovat, zejména v případě, že obvinění jsou vážná. Můžete začít tím, že požádáte dodavatele o sdělení, jak sám zajišťuje respektování etických norem L'ORÉAL. V závislosti na reakci a spolupráci dodavatele, můžete vyžadovat, aby tento dodavatel podstoupil sociální audit.

D. Od dodavatele jsem obdržel skvělou cenu včetně vzorků. Chystají se pracovat ve „vysoce rizikových“ zemích, a proto by u nich měl být proveden sociální a environmentální audit, před potvrzením objednávky, ale obávám se, že když nebudeme jednat rychle, začnou spolupracovat s konkurentem. Mohu jim zadat objednávku okamžitě?

O.

Ne, cílem těchto auditů je chránit vaši dobrou pověst a pověst společnosti L'ORÉAL, takže „šetřit za každou cenu“ není v zájmu nikoho. Co budete dělat, když s nimi začnete spolupracovat a výsledky auditu dopadnou špatně? Seznam „vysoce rizikových“ zemí je k dispozici na intranetu pro sourcing a je pravidelně aktualizován.

D. Právě jsem obdržel výsledky sociálního auditu u jednoho z mých dodavatelů, které naznačují, že zaměstnává dítě. Navíc se u něj v poslední době objevily problémy s kvalitou, a je to jen další důkaz o jeho nespolehlivosti. Mohu použít toto zjištění k ukončení našeho vztahu?

O.

Naše zásada ve společnosti L'ORÉAL je pomoci našim dodavatelům splňovat naše očekávání a zároveň mít odvahu vztah ukončit, pokud dodavatel trvale neplní naše etické normy. Když sociální audit odhalí problém, je nutné se nejprve snažit zjistit, proč dodavatel naše etické normy nesplnil. Obvykle, pokud je dodavatel ochoten přijmout opatření k nápravě, je lepší ve spolupráci s nimi pokračovat, než ji ukončit. Například v tomto případě by měl dodavatel poskytnout důkaz, že poslal dítě zpět do školy, uhradil školné a zaměstnal někoho jiného z rodiny, pokud by to bylo nutné. V každém případě byste měl řešit otázky kvality odděleně.

SPOLUPRÁCE S DODAVATELI, KTEŘÍ RESPEKTUJÍ NAŠE ETICKÉ NORMY

ETICKÉ NORMY – OTÁZKY A ODPOVĚDI

D. Dodavatel, jehož nabídka nebyla úspěšná, mi napsal a obviňuje dodavatele, který nabídku získal, že neplatí příspěvky na sociální zabezpečení, a to je důvod, proč nám mohl nabídnout nižší cenu. Je zřejmé, že dodavatel je jen rozmrzelý. Mám jeho obvinění ignorovat?

O.

Toto je vážné obvinění. Z tohoto důvodu byste měl informovat své vedení a pokusit se zjistit, jestli je toto obvinění založeno na pravdě.

D. Jeden z mých dodavatelů dostal špatné hodnocení v sociálním auditu. Podle pravidel L'ORÉAL s ním nemohu pokračovat ve spolupráci, pokud nebude souhlasit s plánem nápravných opatření a nepodstoupí následný audit. On však toto odmítá, protože ví, že je jediným dodavatelem, který poskytuje výrobky, které požadují. Co bych měl udělat?

O.

Měl byste požádat o pomoc své vedení, zda vám mohou pomoci dodavatele přesvědčit. Pokud dodavatel i nadále odmítne spolupracovat, naše zásada ve společnosti L'ORÉAL je mít odvahu vztah ukončit, pokud dodavatel trvale neplní naše etické normy a neproklazuje žádnou snahu ke zlepšení.

D. Jeden z mých dodavatelů mne požádal, abych provedl platbu na jiný bankovní účet. Myslím, že je to z důvodu, který souvisí s osobní daňovou situací majitele. Co s tím mohu dělat?

O.

Měl byste požádat dodavatele o poskytnutí důkazu, že se jedná o bankovní účet společnosti. Pokud tento bankovní účet patří třetí osobě, včetně osobního účtu vlastníka, je nutné vysvětlit dodavateli, že nemůžeme provádět platby prostřednictvím třetí osoby. Společnost L'ORÉAL vede přesné a komplexní účty a záznamy, které poctivě odrážejí naši činnost. Jakékoliv jednání, jehož cílem je vyhnout se naší daňové povinnosti nebo zahrnout společnost L'ORÉAL do takové činnosti ve prospěch třetí osoby, je protiprávní a v rozporu s našimi etickými normami.

PAMATUJTE:

Pokud čelíte problému, který se týká etických norem, nenechávejte si jej pro sebe. Pomoc a podporu získáte tím, že problém prodiskutujete se svým vedením. Existují také další zdroje, u kterých naleznete pomoc, jako např. váš manažer nákupu, manažer pro finance a správu nebo váš personální ředitel.