

Tiêu chí lựa chọn đối tác kinh doanh của Atlas Copco

Lời giới thiệu

Atlas Copco là nhà cung cấp hàng đầu thế giới các giải pháp năng suất bền vững. Tập đoàn phục vụ các khách hàng thông qua các máy nén, giải pháp chân không, máy phát điện, máy bơm, dụng cụ điện và hệ thống lắp ráp cải tiến của mình. Atlas Copco phát triển các sản phẩm và dịch vụ tập trung vào năng suất, tiết kiệm điện, an toàn và công thái học. Công ty được thành lập vào năm 1873, có trụ sở tại Stockholm, Thụy Điển và đã mở rộng toàn cầu ở hơn 180 quốc gia.

Tầm nhìn của Tập đoàn là trở thành công ty First in Mind — First in Choice® (Nghĩ đến trước tiên — Lựa chọn đầu tiên) của các khách hàng, nhà cung cấp và các đối tác kinh doanh khác, và các bên liên quan khác. Dựa trên các giá trị cốt lõi chung, Tập đoàn Atlas Copco nhắm đến việc đạt được điều này thông qua các phương pháp kinh doanh có đạo đức và làm việc với các đối tác kinh doanh có cùng tiêu chuẩn.

Bộ quy tắc kinh doanh của Atlas Copco có nói:

- “Chúng ta nỗ lực trở thành cộng sự tốt nhất của các đối tác kinh doanh của chúng ta, chẳng hạn như các nhà cung cấp, nhà thầu phụ, đối tác liên doanh, đại lý và nhà phân phối, đồng thời trở thành công ty mà họ ưu tiên chọn lựa.
- Chúng ta tìm kiếm, đánh giá và chọn ra đối tác kinh doanh một cách công bằng, trên cơ sở các yếu tố khách quan bao gồm năng suất, chất lượng, giao hàng, giá cả và độ tin cậy, cũng như cam kết vì lợi ích môi trường và xã hội và tiềm năng phát triển.
- Chúng ta giúp họ biết cam kết của chúng ta và kỳ vọng họ tuân thủ các chính sách của chúng ta.”

Tài liệu này nhằm mục đích hỗ trợ việc thực hiện chính sách của Atlas Copco về đạo đức kinh doanh, xã hội, an toàn, sức khỏe và hành động vì môi trường bằng cách cung cấp giải thích ngắn gọn về những kỳ vọng cơ bản của Tập đoàn đối với các đối tác kinh doanh của mình.

Danh sách tiêu chí lựa chọn dựa trên Bộ quy tắc kinh doanh của Atlas Copco, dựa trên các hướng dẫn quốc tế sau đây được Tập đoàn hưởng ứng:

- Tuyên ngôn quốc tế nhân quyền của Liên hợp quốc
- Tuyên bố về các nguyên tắc cơ bản và quyền tại nơi làm việc của ILO (ILO)
- Hiệp ước toàn cầu Liên hợp quốc (GC)
- Hướng dẫn dành cho các công ty đa quốc gia của OECD

Yêu cầu chung

BCác đối tác kinh doanh chẳng hạn như nhà cung cấp, nhà thầu phụ, đối tác liên doanh, đại lý và nhà phân phối phải biết các cam kết và kỳ vọng của Tập đoàn theo Bộ quy tắc kinh doanh. Nếu các đối tác kinh doanh sử dụng nhà thầu phụ để sản xuất các sản phẩm hoặc dịch vụ của Tập đoàn Atlas Copco, thì đối tác kinh doanh có trách nhiệm sử dụng cùng các nguyên tắc để đánh giá và chọn lựa nhà thầu phụ cho họ. Nếu được yêu cầu, đối tác kinh doanh phải thông báo với Atlas Copco về nhà thầu phụ mà họ sử dụng.

Các đối tác kinh doanh phải, trong tất cả các hoạt động, tuân thủ luật pháp và quy định nước sở tại về việc điều hành và thuê mướn nhân sự ở quốc gia mà họ hoạt động. Nếu bất kỳ tiêu chí nào trong tài liệu này xung đột với luật pháp quốc gia ở bất kỳ quốc gia hoặc vùng lãnh thổ nào, thì đối tác kinh doanh phải luôn tuân thủ luật pháp. Trong những trường hợp như vậy, đối tác kinh doanh phải ngay lập tức thông báo cho Atlas Copco về xung đột, trước khi ký vào tài liệu này.

Các yêu cầu của Atlas Copco có thể vượt ra ngoài các yêu cầu được trình bày trong luật pháp quốc gia. Trong trường hợp này, đối tác kinh doanh phải tuân thủ các yêu cầu bổ sung của Atlas Copco.

¹<http://www.atlascopcogroup.com/en/sustainability/our-sustainability-approach/our-business-code-of-practice>

Tiêu chí lựa chọn đối tác kinh doanh

1. Loại bỏ mọi hình thức lao động cưỡng bức và lao động bắt buộc (GC 4, ILO 29)

Các đối tác kinh doanh không được sử dụng lao động ép buộc hoặc không tự nguyện. Hành vi này không được khoan dung dưới mọi hình thức. Điều này bao gồm bất kỳ công việc hoặc dịch vụ nào được một cá nhân thực hiện do bị đe dọa phạt và công việc hoặc dịch vụ mà cá nhân đó không tự nguyện làm. Đối tác kinh doanh cũng bị cấm yêu cầu nhân viên tạm ứng tiền hoặc nộp tài liệu gốc chẳng hạn như hộ chiếu, chứng chỉ đào tạo và tài liệu tương tự trong quá trình tuyển dụng họ.

2. Từ chối lao động trẻ em (GC 5, ILO 138)

Atlas Copco không chấp nhận lao động trẻ em. Các đối tác kinh doanh phải thực hiện các biện pháp phòng ngừa cần thiết để đảm bảo họ không tuyển dụng bất kỳ ai dưới độ tuổi lao động theo luật định của nước sở tại. Điều này nghĩa là trừ khi luật của nước sở tại quy định giới hạn tuổi cao hơn, thì không được phép thuê người dưới 15 tuổi (hoặc 14 tuổi ở nơi được hiệp ước Số 138 của ILO cho phép). Đối với trẻ vị thành niên được phép làm việc, ban lãnh đạo phải có trách nhiệm cung cấp điều kiện làm việc, giờ làm và tiền lương thích hợp cho họ, phù hợp với luật pháp của nước sở tại áp dụng ở mức tối thiểu. Độ tuổi nhỏ nhất để làm công việc nguy hiểm là 18 tuổi.

3. Tính liêm chính (GC 10, OECD 9)

Các đối tác kinh doanh phải chống tất cả các hình thức tham nhũng, bao gồm tổng tiền và hối lộ. Không được phép sử dụng tài liệu giả mạo hoặc các phương pháp bất hợp pháp khác hoặc sử dụng đơn vị sản xuất hoặc nhà cung cấp trốn thuế. Chúng tôi yêu cầu sự hợp tác từ phía ban lãnh đạo và quyền tự do đi vào cơ sở của đối tác kinh doanh, bao gồm các cơ sở sản xuất. Các đối tác kinh doanh phải xác nhận cam kết của mình trong việc cạnh tranh công bằng và đồng ý không tham gia vào những cuộc thảo luận hoặc thỏa thuận với các đối thủ cạnh tranh về giá cả, thị phần hoặc các hoạt động tương tự khác.

4. Ủng hộ và tôn trọng nhân quyền (GC 1 và GC 2)

Các đối tác kinh doanh phải hỗ trợ và tôn trọng bảo vệ nhân quyền. Họ phải xác nhận rằng họ không tham gia vào hành vi lạm dụng nhân quyền và họ phải tuân thủ các hướng dẫn quốc tế chính về đạo đức mà Tập đoàn Atlas Copco hưởng ứng.

Nếu Atlas Copco yêu cầu, các đối tác kinh doanh cung cấp các bộ phận, sản phẩm hoặc vật liệu thô chứa một hoặc nhiều 'khoáng chất xung đột'² và nguồn gốc từ các quốc gia chịu ảnh hưởng của xung đột hoặc có rủi ro cao phải sẵn lòng hợp tác trong việc tiến hành thẩm định chi tiết theo các Hướng dẫn thẩm định chi tiết của OECD.

5. Loại bỏ phân biệt đối xử trong công ăn việc làm và nghề nghiệp (GC 6, ILO 111)

Các đối tác kinh doanh phải hỗ trợ cơ hội bình đẳng, công bằng và đa dạng đồng thời đảm bảo tất cả nhân viên đều được đối xử hoàn toàn theo khả năng và năng lực của họ trong mọi quyết định tuyển dụng, bất kể nhóm dân tộc, tôn giáo, giới tính, độ tuổi, quốc tịch, tình trạng khuyết tật, quan hệ cá nhân, thành viên đoàn hội và/hoặc quan điểm chính trị.

6. Môi trường làm việc, điều kiện nhà máy và nhà ở an toàn và lành mạnh (ILO 115)

Các đối tác kinh doanh bắt buộc phải xem an toàn của nhân viên là ưu tiên vào mọi lúc. Các cơ sở làm việc và điều kiện nhà máy phải đảm bảo sao cho công nhân có thể thực hiện công việc của họ trong môi trường an toàn và lành mạnh, bao gồm phòng chống hỏa hoạn. Để giảm thiểu rủi ro, phải có các chính sách thích hợp để bảo đảm an toàn và sức khỏe của nhân viên, đào tạo và mô tả vai trò rõ ràng. Cơ sở vật chất dành cho nhân viên phải đảm bảo phẩm giá của cá nhân và đáp ứng nhu cầu vệ sinh cá nhân. Các đối tác kinh doanh phải thực hiện hành động thích hợp để đảm bảo an toàn và ngăn chặn các sự cố và bệnh tật do điều kiện làm việc, thay mặt cho nhân viên của họ. Điều này bao gồm ví dụ như có sẵn thiết bị sơ cứu.

7. Tự do lập hội và nhìn nhận hiệu quả quyền đàm phán tập thể (GC 3, ILO 87)

Các đối tác kinh doanh phải xác nhận rằng công nhân của họ được tự do giao tiếp cởi mở với bộ phận quản lý để giải quyết các vấn đề về nơi làm việc và lương thưởng. Nhân viên phải có quyền chọn để hoặc không để công đoàn đại diện cho họ cho mục đích đàm phán tập thể. Atlas Copco không khoan dung hành vi phân biệt đối xử với bất kỳ nhân viên nào thực hiện quyền như vậy.

8. Thúc đẩy tinh thần trách nhiệm cao đối với môi trường (GC 8, OECD 5)

Các đối tác kinh doanh nên có Hệ thống quản lý môi trường hoặc, ở mức tối thiểu, cam kết phát triển chính sách hoặc hệ thống về môi trường, nhằm đảm bảo phát triển không ngừng các hoạt động vì môi trường.

²Khoáng chất xung đột là columbite-tantalite (coltan), quặng thiếc, vàng, vonfram hoặc những chất dẫn xuất từ chúng (thiếc, tungsten, tantal) theo định nghĩa của Ủy ban Chứng khoán và Giao dịch

9. Cách tiếp cận phòng ngừa trước những thách thức môi trường đồng thời phát triển và phổ biến những công nghệ thân thiện với môi trường (GC 7 và 9, OECD 5)

Các đối tác kinh doanh phải điều hành kinh doanh theo cách bảo vệ và bảo tồn môi trường, ví dụ như chú ý đến việc sử dụng nước và xử lý nước thải. Khi phát triển các sản phẩm và dịch vụ, các đối tác kinh doanh phải chỉ ra và giảm thiểu ảnh hưởng tiêu cực lên môi trường có thể có bởi các sản phẩm và dịch vụ được sản xuất, phân phối và sử dụng, cũng như trong quá trình thải bỏ. Các đối tác kinh doanh phải thể hiện cam kết của họ với việc phát triển và khuyến khích các công nghệ thân thiện với môi trường trong các sản phẩm, quy trình và thiết kế.

10. Tuân thủ danh sách³ bị cấm và phải khai báo của Atlas Copco Danh sách bị

Atlas Copco's Prohibited list identifies substances not to be used in parts, products or raw materials delivered to Atlas Copco or in production processes. The Declarable list contains substances whose use shall be limited, and content of any listed substance in items delivered to Atlas Copco must be declared. Conflict minerals are also included in the Declarable list, see criteria 4 for clarification. Business partners must confirm their compliance with these lists, follow updates of the lists and alert Atlas Copco if any included substance is a problem.

Tuân thủ và theo dõi tiếp tục

Atlas Copco yêu cầu các đối tác kinh doanh của mình tuân thủ tiêu chí xã hội, đạo đức kinh doanh và môi trường được liệt kê ở đây. Các đối tác kinh doanh chủ động trong việc thực hiện hoặc những ai đã đáp ứng những tiêu chí này sẽ được xem xét lựa chọn làm đối tác. Tập đoàn sẽ giám sát chặt chẽ và theo dõi tiếp tục việc tuân thủ của đối tác kinh doanh với tiêu chí này thông qua khảo sát và kiểm tra. Atlas Copco cũng sẽ đánh giá quan hệ kinh doanh của mình nếu phát hiện vi phạm và đối tác kinh doanh sẽ ngay lập tức được yêu cầu điều chỉnh hoặc thay đổi để đáp ứng tiêu chí. Các đối tác kinh doanh có thể ký vào cam kết với tài liệu này nếu đang trong quá trình đáp ứng những yêu cầu này và sẵn sàng thiết lập kế hoạch hành động cùng với Atlas Copco.

Các công ty thuộc Tập đoàn Atlas Copco yêu cầu các đối tác kinh doanh duy trì tài liệu thích hợp nhằm thể hiện việc tuân thủ của họ với tiêu chí được trình bày ở trên hoặc thể hiện ý định và sự sẵn lòng tuân thủ tiêu chí bằng cách thiết lập kế hoạch hành động với các hoạt động. Là điều kiện để tiến hành kinh doanh với Tập đoàn Atlas Copco, các đối tác kinh doanh và nhà thầu phụ của họ phải cho phép Atlas Copco và các cơ quan được chỉ định của tập đoàn (bao gồm bên thứ ba) thực hiện kiểm tra.

(Tên của đối tác kinh doanh)

đã đọc và hiểu tài liệu này dựa trên Bộ quy tắc kinh doanh của Atlas Copco đồng thời cam kết tuân thủ đầy đủ tất cả tiêu chí và yêu cầu trong tài liệu này.

Tên

Vị trí/Chức danh

Thời gian và địa điểm

Chữ ký

Tham khảo bổ sung

- Bộ quy tắc thực hành về an toàn và sức khỏe của ILO, <http://www.ilo.org/safework/lang--en/index.htm>
- Tiêu chuẩn lao động quốc tế của ILO, <http://www.ilo.org/global/standards/lang--en/index.htm>
- Hướng dẫn dành cho các công ty đa quốc gia của OECD, www.oecd.org
- Công ước phòng chống tham nhũng của Liên hợp quốc, <http://www.unodc.org/unodc/en/treaties/CAC/index.html>
- Hiệp ước toàn cầu Liên hợp quốc, www.unglobalcompact.org
- Tuyên ngôn quốc tế nhân quyền của Liên hợp quốc, www.un.org
- ISO 14001, www.iso.org
- SA 8000, www.sa-intl.org

³Danh sách bị cấm và Danh sách phải khai báo có sẵn trên trang web của Atlas Copco: <http://www.atlascopcogroup.com/en/sustainability/living-by-the-highest-ethical-standards/ethical-supply-chain>