



קוד ההתנהגות
פריצת דרך. בניית אמון.

תוכן עניינים

דבר ההנהלה

- 2 הודעה מהמנכ"ל
- 3 הודעה מהיועץ המשפטי הראשי

ערכי הליבה שלנו

- 5 הערכים של Salesforce

הקוד שלנו, תחומי האחריות שלנו

- 7 על הקוד שלנו
- 8 תחומי האחריות שלנו
- 11 לבחור בחירות טובות
- 12 ההשלכות של אי-ציות
- 13 כתבי ויתור ושינויים

השמעת קול

- 15 העלאת חששות ושאלות
- 16 מה יקרה אם אדווח על חששות?
- 17 אפס סובלנות כלפי מעשי נקם

בניית אמון עם האנשים שלנו

- 19 אימוץ וקידום שוויון
- 20 מניעת הטרדה ואפליה
- 22 שמירה על הביטחון, הבריאות והבטיחות במקומות עבודה
- 23 שמירה על ציות לדרישות מכל מקום

בניית אמון עם הלקוחות שלנו

- 25 מניעת שוחד ושחיתות
- 28 הטיפול בנושא מתנות ואירוח
- 31 עבודה מול המגזר הציבורי
- 34 עבודה עם שותפים עסקיים
- 36 תחרות הוגנת
- 38 עשיית עסקים ביושר
- 40 ניהול סחר גלובלי ביושרה
- 42 שימוש חכם ואתי בטכנולוגיה
- 44 הגנה על מידע סודי של הלקוח

בניית יחסי אמון עם החברה והמשקיעים שלנו

- 47 הימנעות מניגודי עניינים
- 51 מניעת סחר במניות תוך שימוש במידע פנים
- 53 הגנה על נכסי המידע שלנו
- 54 שמירה על הנכסים הפיננסיים שלנו

בניית יחסי אמון עם הקהילות שלנו

- 57 יצירת עתיד בר-קיימא
- 58 כבוד כלפי זכויות האדם
- 59 השקעה בקהילות שלנו
- 60 השתתפות בתהליך הפוליטי
- 61 ניהול תקשורת בנוגע ל-Salesforce

מקורות / קישורים מועילים

- 64 אנשי קשר
- 65 משאבים
- 66 אינדקס



הודעה מהמנכ"ל

כאן ב-Salesforce אנו מחויבים לשמור על אמון, אתיקה ויושרה בכל מעשינו ופעולותינו. זה כולל להתייחס לכולם בכבוד, לשמור על רמת ביצועים גבוהה ולקבל החלטות שהולמות את ערכי הליבה שלנו. לכן אנו מבקשים מכל עובד להתחייב לציית לקוד ההתנהגות שלנו.

קוד ההתנהגות בנוי על ערכי הליבה שלנו: אמון, הצלחת לקוחות, חדשנות, שוויון וקיימות. הוא משמש כמדריך ברור לקבלת החלטות אתיות, ומוודא שננהג בהתאם למה שאנו מייצגים כחברה.

יש לנו גם מדיניות קפדנית של מניעת מעשי נקם, שלפיה כל העובדים צריכים להרגיש בטוחים לשאול שאלות או להעלות חששות אם משהו נראה להם לא תקין, ללא חשש מהשלכות שליליות. דיווח והעלאת חששות מצויים באחריות משותפת של כולנו והדבר חיוני לשמירה על הסטנדרטים הגבוהים שלנו.

תודה על המחויבות שלכם לעקרונות אלה ועל תרומתכם להצלחת Salesforce. אנו שומרים יחד על הערכים המניעים את עבודתנו ובונים אמון עם הלקוחות, השותפים והקהילות שלנו.

בהכרת תודה,



מארק בניוף
יו"ר ומנכ"ל



הודעה מהיועץ המשפטי הראשי

קוד ההתנהגות החדש שלנו הוא אבן היסוד של המחויבות שלנו לטפח תרבות אתית עם יושרה גבוהה בקצב העסקים ושמירה על אמון כערך ליבה שלנו. קוד ההתנהגות, העקרונות והערכים שהוא מבטא, הם אבן היסוד להצלחתנו.

ב-Salesforce כולנו שותפים ביצירת אמון ובעלי עניין הדדי זה בזה. כל אחד מאיתנו ממלא תפקיד מכריע בבנייה ושימור של הביטחון והאמון של הלקוחות, השותפים, הרגולטורים ואחד של השני. קוד ההתנהגות החדש שלנו נועד לעורר השראה, להדריך ולאפשר לנו לקבל החלטות המשקפות את ערכי הליבה והעקרונות האתיים שלנו, ולוודא שנפעל ביושרה, ביושר, בהגינות, בשקיפות ובכבוד בכל האינטראקציות שלנו, בכל עת.

הטרנספורמציות הדיגיטליות, הבינה המלאכותית (AI) וה-Agentforce שאנו מניעים וחווים מעניקות הזדמנויות מדהימות לחדשנות ולצמיחה. עם זאת, הם גם מהווים אתגרים חדשים ומעלים שיקולים אתיים. בעודנו מאמצים עידן חדש זה, חשוב יותר מתמיד לעמוד בסטנדרטים הגבוהים ביותר של יושרה והתנהגות אתית.

קוד ההתנהגות שלנו אינו רק מערכת כללים. הוא משקף את מי אנחנו ומה אנחנו מייצגים. זהו מסמך חי שמתפתח ככל שאנו ממשיכים לצמוח ולהתמודד עם הזדמנויות ואתגרים חדשים. אני ממליץ לכל אחד מכם לקרוא אותו בעיון, להבין את עקרונותיו וליישם אותם בעבודה היומיומית, באינטראקציות ובבחירות שלכם. אומנם זה עשוי להיות קשה לזכור מאות כללים, אבל הרבה יותר קל לזכור ולטפח את ערכי הליבה שלנו.

יחד, אנו ממשיכים ליצור מקום עבודה שבו התנהגות אתית ובחירות המבוססות על יושרה ברמה גבוהה תהיינה הנורמה השלטת. תודה על המחויבות שלך לשמור על ערכים אלו, תודה על מסירותך להצלחה המשותפת שלנו, ותודה על העמדת האמון במרכז של כל מערכות היחסים שלנו.

בברכה,

Sebastian V. Niles

סבסטיאן ו' נילס
נשיא ויועץ משפטי ראשי





ערכי הליבה שלנו

הערכים של Salesforce

חמשת ערכי הליבה שלנו - אמון, הצלחת לקוחות, חדשנות, שוויון וקיימות - יוצרים ערך עבור הלקוחות והעולם שלנו. הערכים שלנו מנחים את כל מה שאנחנו עושים כחברה וכיחידים, החל באופן שבו אנחנו עובדים עם בעלי העניין שלנו ועד הדרך שבה אננו נוכחים בקהילות שלנו.



אמון

אנו בונים אמון באמצעות היושרה של האנשים שלנו והטכנולוגיה, השקיפות והמנהיגות האתית שלנו. אנו מחויבים ליצור מערכות יחסים אמינות, לנהוג באחריות כלפי בעלי העניין שלנו, להקשיב עמוקות לעובדים שלנו ולעמוד בהתחייבויות שלנו.

חדשנות

אנו יוצרים חדשנות יחד בעזרת פתרונות, מוצרים וגרסאות חדשים שעוזרים ללקוחות שלנו להתחבר אל הלקוחות שלהם בדרכים חדשות לגמרי, ולדמיין מחדש את העסק שלהם בעולם הבינה המלאכותית (AI), שבו בני אדם כסוכנים שמניעים הצלחה בעזרת AI, נתונים ופעולה. אנו מיישמים דרך חשיבה של מתחילים, יצירתיות ולמידה מתמשכת כדי ליצור מוצרים חדורי חזון שהם קלים, משולבים, ניתנים להרחבה וגלובליים.

שוויון

כולנו בעלי ברית פעילים השואפים ליצור מקום עבודה מכיל יותר ולקדם שוויון לכולם. אנו מאמינים בזכויות האדם הבסיסיות של כל האנשים.

הצלחת לקוחות

באמצעות מערכות יחסים אמינות אנו מרוויחים את הזכות לסייע ללקוחות שלנו להגיע להישגים יוצאי דופן. אנחנו השותפים החשובים והרלוונטיים ביותר של הלקוחות שלנו, ואנו מדריכים אותם להצלחה בכלכלה הדיגיטלית המתפתחת ללא הרף.

קיימות

אנו מניעים שינוי מערכתי כדי לעזור לכל ארגון להגיע לפליטת פחמן נטו אפס ולהפוך לחיוביים עבור הטבע. אנו מתייחסים באומץ למצב החירום האקלימי הנוכחי, ומביאים את מלוא הכוח של Salesforce כדי להאיץ את המסע של העולם לאפס פליטות.



הקוד שלנו, תחומי האחריות שלנו

על הקוד שלנו

ב-Salesforce אננו פועלים במודע ובצורה מכוונת לטיפול התרבות שלנו כפי שאנו מפתחים את המוצרים שלנו, ואנו מאמינים שעסקים הם הפלטפורמה הגדולה ביותר ליצירת שינוי. אנחנו נוהגים זה כלפי זה באופן הולם ונוהגים בצדק עם כל בעלי העניין שלנו. אנו חיים את הערכים שלנו באמצעות היושרה שבה אנו פועלים מדי יום.

קוד ההתנהגות שלנו נותן לנו מפת דרכים לקיום הערכים שלנו ועוזר לנו לנווט במצבים מורכבים באופן שבונה אמון. זוהי אבן היסוד של התרבות האתית שלנו והבסיס לכל שאר תחומי המדיניות שלנו. אומנם הקוד שלנו אינו מתייחס לכל חוק או סיכון, אך הוא מספק משאבים המאפשרים לנו לקבל החלטות אתיות ולשאול שאלות, להעלות חששות ולהשיג מידע נוסף.

אנו תמיד פועלים לפי החוקים והתקנות החלים, גם אם הם מחמירים יותר מההנחיות בקוד שלנו. ובמצבים מסוימים, Salesforce עשויה לאמץ רמה גבוהה יותר של סטנדרטים ואמצעים, מעבר למה שנדרש בחוק, בגלל המחויבות שלנו לערכים ולתרבות האתית שלנו.

כחברה עם מטה בארה"ב ועובדים, תפעול, לקוחות ושותפים עסקיים ברחבי העולם, Salesforce וכל עובדיה נדרשים לציית לחוקים ולתקנות מסוימים בארה"ב החלים לא רק בשטח ארה"ב אלא בכל מקום שבו אנו עושים עסקים, כולל בכל אחת מחברות הבת, כולל הסביבות העסקיות הגלובליות שלנו, בכל מקום שבו הן נמצאות. חוקים ותקנות של מדינות אחרות עשויים לחול גם על הפעילות המקומית, האזורית או הגלובלית שלנו.

הקוד שלנו כולל את הנושאים הרלוונטיים במיוחד לבניית אמון עם כל בעלי העניין שלנו, כולל:

- האנשים שלנו
- הלקוחות שלנו
- החברה והמשקיעים שלנו
- הקהילות שלנו

כל נושא בקוד עוזר לנו לעשות את עבודתנו בצורה אתית וביושרה - כך שהוא רלוונטי לכל בעל עניין ולהצלחת החברה.

שימו לב שקישורים מסוימים למשאבים עשויים לעבוד רק עבור עובדי Salesforce.



תחומי האחריות שלנו

הקוד שלנו חל על כולם ב-Salesforce, בכל רמה - העובדים, המנהלים וחברי הדירקטוריון של Salesforce Inc, והישויות הנשלטות שלה, כולל חברות הבת שלה.

ל-Salesforce יש גם קוד התנהגות ספקים גלובלי שמגדיר את הציפיות שלנו מהשותפים העסקיים שלנו, כולל הסוכנים, ספקי השירותים, היועצים, הספקים, המשווקים והמפיצים שלנו. אנו פועלים בצורה אתית בכל עסקינו ומצפים גם מהשותפים העסקיים שלנו לנהוג כך. אנו מצפים מהעובדים שלנו אשר עובדים עם שותפים עסקיים לוודא כי אף הם נוהגים בהתאם להתנהגות אתית זו.

באחריות שלנו לעשות את הדבר הנכון בכל עת ולעזור לאחרים לעשות את אותו הדבר. אנו מיישמים זאת בפועל על ידי:

- הסתמכות על הערכים שלנו כדי להנחות את ההחלטות והפעולות שלנו
- דאגה לעמיתינו והשגחה עליהם
- השלמת כל הכשרה שהוקצתה לנו בזמן המיועד
- הבנה ומעקב אחר הקוד שלנו וכל המדיניות והנהלים החלים על עבודתנו, וחיפוש הכוונה ותמיכה לצורך הבנתם, לפי הצורך
- ציות להדרכה וייעוץ שניתנו על ידי הצוות המשפטי שלנו
- שאילת שאלות ודיווח על חששות לגבי הפרות של הקוד, המדיניות או החוק החל
- שיתוף פעולה מלא עם חקירות, מתן מידע אמיתי ושמירה על סודיות, כפי שמתיר החוק החל

תחומי אחריות מיוחדים של מנהלי אנשים

הקוד שלנו חל על כולם ב-Salesforce באופן שווה, אבל לעובדים שמובילים ומפקחים על אחרים יש אחריות נוספת. אנו מצפים ממנהל אנשים לקדם את התרבות האתית שלנו על ידי דוגמה אישית של שמירה על הערכים שלנו ושמירה על הטון הנכון עם הצוותים שלהם. זאת על ידי:

- הובלה לפי דוגמה אישית ובחירה לפעול ביושרה תמיד
- דיווח והעלאת חששות כשמתעוררים בעיה או חשש, ועידוד אחרים לעשות כך אף הם
- וידוא שכל חברי הצוות מבינים את הקוד ומה מצופה מהם
- יצירת סביבה שבה חברי הצוות יודעים לדווח על חששות ולהרגיש בטוחים לעשות זאת, ללא חשש מנקמה
- קיום שיחות קבועות עם חברי הצוות על נושאי אתיקה, יושרה וציות לכללים
- שמירה על פתיחות מתמדת לרעיונות, שאלות, חששות ומשוב מצד חברי הצוות
- התייחסות לכל חברי הצוות בהגינות ובכבוד
- הפניית בעיות ושאלות למי שיכול לעזור בצורה הטובה ביותר
- דיווח נכון לדרגים גבוהים יותר על כל חשש שעלול להצביע על הפרה של הקוד שלנו או של המדיניות שלנו



להוביל ביושר ובהגינות ב-Salesforce

ב-Salesforce היושרה מתחילה מצופה מההנהלה. ההנהלה הבכירה והמנהלים שלנו להוביל בעזרת דוגמה אישית, ולהפגין בעקביות את מחויבותם להתנהגות אתית. מנהלים צפויים לשלוח לכל עובדי Salesforce מסר ברור שלפיו יושרה אינה ניתנת למשא ומתן.

כאשר מנהלים נותנים את הטון הנכון, הם יוצרים סביבה שבה התנהגות אתית היא הנורמה. העובדים מרגישים מועצמים וכי ניתן להם לפעול ביושרה, והדבר בונה תרבות חזקה. זה משפר את המוניטין שלנו, מושך כישרונות מעולים ומטפח הצלחה ארוכת טווח. אנו מציבים שיקולים אתיים ביסוד כל החלטה.

כחברה גלובלית, אנו מחויבים לשמור על הסטנדרטים הגבוהים ביותר של יושרה והגינות. אתה עלול להיתקל בהצדקות להתנהגות לא אתית, כמו:

- "לא ידעתי"
- "עשיתי את זה בשביל החברה/כדי לקדם את העסק שלנו"
- "זה פשוט האופן שבו עושים עסקים"
- "המתחרים שלנו עושים את זה"
- "זה תמיד נעשה ככה"
- "המדיניות לא חשובה"

אל תטעו: אף אחת מההצדקות הללו אינה תירוץ תקף לפעולה לא אתית.

אם אתה נתקל בהם, דווח על כך. על כולנו לדבר, להעלות חששות, לשאול שאלות ולחזק את מחויבות החברה להתנהגות אתית ולעקרונות המפורטים בקוד ההתנהגות שלנו. ב-Salesforce אנו בוחרים בדרך האתית - גם כשהיא קשה.



לבחור בחירות טובות

קבלת החלטות אתיות טובות לא תמיד תהיה חד משמעית. כאשר מוצגת בפניכם סיטואציה מורכבת, השתמשו בשאלות הבאות שידריכו אתכם לקבלת ההחלטה הנכונה:

אם עניתם 'כן' לכל השאלות הללו, המשיכו ביישום החלטתכם בזירות, ובקשו עצות לאורך כל הדרך.

5 האם תחוש בנוח עם ההחלטה שלך אם היא תופיע בחדשות?

3 האם זה יבנה אמון עם כל בעלי העניין שלנו - עובדים, לקוחות, חברה וקהילה?

1 האם היא חוקית?

4 האם זה מועיל לחברה כולה - או רק לאדם מסוים או לקבוצה מסוימת?

2 האם זה עולה בקנה אחד עם הערכים שלנו, המדיניות והקוד שלנו?

אם עניתם 'לא' לאחת מהשאלות האלה, עצרו ואל תמשיכו ביישום החלטתכם. אם אי פעם תרגישו חוסר ביטחון לגבי אחד ההיבטים של החלטה כלשהי, תוכלו לבקש עזרה מאחד או יותר מהמשאבים הבאים:

קו הדיווח של [EthicsPoint](#)

צוות [Global Ethics & Integrity](#) הגלובלי

צוות [Employee Success \(ES\)](#) באמצעות [BaseCamp](#)

המנהל שלך או מנהל אחר שאתה סומך עליו

מדיניות החברה שלנו בתחומים השונים זמינה ב-[Policyforce](#)

ההשלכות של אי-ציות

ב-Salesforce אנו מטילים על כולם את האחריות לעמוד באותם סטנדרטים וקוד התנהגות ללא קשר למי הם ומה תפקידם או משרתם. אנו מיישמים נהלי משמעת ברורים ועקביים, בהתאם לחוקים ולתקנות החלים.

כל הפרה של החוק, קוד זה, או מדיניות או תהליכים אחרים של Salesforce, עלולה להוביל לנקיטת צעדים משמעתיים, עד כדי סיום העסקה, בהתאם לחוק החל. הפרות מסוימות עשויות גם להוביל לתוצאות נוספות, שעשויות להיות מחוץ לשליטתה או השפעתה של Salesforce, כגון קנסות, העמדה לדין פלילי, ואפילו מאסר. הפרות כוללות כל עקיפה או ניסיונות עקיפה של הכללים והבקורות שלנו.

עובדים, נושאי משרה ודירקטורים אינם זכאים לשמור על כל פיצוי או הטבה שהושגו באופן לא תקין או בקשר להפרה כלשהי של קוד ההתנהגות או מדיניות אחרת של החברה.

כל אחד ב-Salesforce מצופה לקרוא קוד זה ואת המדיניות החלה על תפקידו, להבין אותם ולציית להם, ולעבור כל הכשרה הנדרשת לשם כך. עובדי Salesforce מקבלים את הקוד כאשר הם מתקבלים לעבודה ומאשרים כי קראו והבינו אותו בעת הגיוס ולאחר מכן מדי שנה. חוסר הכרה של הקוד או מדיניות אחרת אינו פוטר אף אחד מאחריות לעמידה בדרישות ובנהלים ואין בו כדי לתרץ התנהגות בלתי הולמת.



כתבי ויתור ושינויים

נדיר שמישהו יקבל פטור מחלק כלשהו בקוד זה, ללא קשר לוותק או לתפקיד. ניתן לתת כתבי ויתור רק בדרך המותרת בחוק:

- עם סקירה ואישור של היועץ המשפטי הראשי או יועץ משפטי, וכן
- אם נדרשים על פי התקנות החלות, סקירה ואישור על ידי הדירקטוריון או ועדה של הדירקטוריון, עם גילוי פומבי של כל כתב ויתור במידה הנדרשת על פי החוקים והתקנות החלים.

Salesforce שומרת לעצמה את הזכות לשנות קוד זה בכל עת. שינויים מסוימים בקוד חייבים להיות מאושרים על ידי מועצת המנהלים של Salesforce ויש להצהיר עליהם בפומבי, בהתאם לחוקים ולתקנות החלים.



העלאת חששות ושאלות

מה יקרה אם אדווח על חששות?

אפס סובלנות כלפי מעשי נקם



השמעת קול

העלאת חששות ושאלות

ב-Salesforce אנו שואפים ליצור סביבה שבה אנשים מרגישים בנוח להעלות שאלות, לדווח על חששות ולבקש עזרה.

אם אי פעם תרגישו לא בטוחים כיצד לטפל במשהו או שיהיו לכם חששות לגבי התנהגות בלתי הולמת, הפרת מדיניות או פעילות בלתי חוקית, חשוב שתביעו את חששותיכם בפנינו. אם אתה חווה, מאמין שחווית, עד או שומע על אפליה, הטרדה, בריונות, תגמול או כל התנהגות אחרת שמפרה קוד התנהגות זה, מדיניות אחרת של Salesforce או החוק, חלה עליך החובה להעלות חששות אלה ולדווח עליהם.

זכרו: Salesforce תלויה בעובדיה כדי להעלות חששות ושאלות לצורך נקיטת פעולה מתאימה. החברה לא יכולה לטפל בחשש שהיא לא יודעת עליו.

אם יש לכם שאלות או שאתם רוצים להביע חששות כלשהם, תוכלו לדווח בקלות באמצעות אחד המשאבים הבאים:

- **קו הדיווח EthicsPoint**
- **BaseCamp Employee Success באמצעות**
- **צוות Global Ethics & Integrity**
- **המנהל שלך או מנהל אחר שאתה סומך עליו**

EthicsPoint הוא קו הדיווח הסודי שלנו, המופעל על ידי צד שלישי בלתי תלוי המועסק על ידי Salesforce. הוא זמין 24 שעות ביממה, שבעה ימים בשבוע, ובכל יום בשנה, במספר שפות. ניתן לדווח באופן מקוון או בטלפון (עיון בקישור לפרטים על מספרי חיוג חנם). למרות שאנו ממליצים לך להזדהות בעת ביצוע דיווח, יש לך אפשרות להישאר אנונימי, בתנאי שהדבר מותר לפי החוק המקומי.

בעת דיווח על חששות ל-EthicsPoint, תקבלו מספר תיק וקוד גישה מיוחד (הנקרא מפתח דיווח). ניתן להשתמש במפתח הדיווח כדי לבדוק את מצב הדוח שלך ולספק פרטים נוספים ומידע המשך.

כמו כן, בחלק מהמדינות יש חקיקה בנוגע לחושפי שחיתויות הדורשת תהליכים מסוימים. למידע נוסף, עיין בהנחיות לחושפי שחיתויות בהתאם למיקומים ספציפיים. שימו לב שאין לפרש שום דבר בקוד זה כמגביל או מונע את יכולתך לדווח על עוולות לסוכנויות ממשלתיות כלשהן.



מה יקרה אם אדווח על חששות?

1 הדו"ח שלך ייבדק כדי לקבוע אם יש מקום לחקירה.

2 אם יש לכך הצדקה, יוקצה צוות מוסמך לנהל את החקירה.

3 אם תמסור את שמך, Salesforce תנקוט בצעדים סבירים כדי לשמור את זהותך חסויה. המידע בדוח שלך ישותף רק על בסיס של צורך לדעת.

4 אנו מצפים מכל המעורבים בתהליך החקירה לשתף פעולה בכבוד מלא וביושר, מבלי לנסות לשלוט או להשפיע על החקירה בשום אופן.

5 אם ימצא כי התרחשה התנהגות בלתי הולמת, המנהלים העסקיים המתאימים ינקטו צעדים מתקנים או משמעתיים, עד וכולל סיום העסקה, בהתאם לחוקים ולתקנות המקומיים.

אם יצרו איתך קשר לגבי השתתפות בחקירה מטעם החברה, מוטלת עליך החובה לשתף פעולה, לומר את האמת ולשמור על סודיות.

אפס סובלנות כלפי מעשי נקם

Salesforce אינה סובלת פעולות נקם מכל סוג שהוא נגד כל מי שמפרסם דיווח בתום לב או שמתתף בחקירה. דיווח בתום לב משמעותו שאתה מאמין שהחשש שאתה מעלה הוא אמיתי. פעולת נקם אסורה, והיא כשלעצמה מהווה הפרה של הקוד שלנו, וכאשר היא מבוססת היא תגרום להליך משמעותי.

אם אתם עדים לפעולת נקם או סבורים שנעשתה כלפיכם פעולת נקם, אנא הגישו תלונה לצוות Employee Success (ES) דרך BaseCamp כדי שניתן יהיה לחקור את תלונתכם כדין.

מעשה נקם מתייחס לנקיטת פעולה במטרה להעניש מישהו או למנוע ממישהו להגיש דיווח או להשתתף בחקירה. דוגמאות לנקמה כוללות:

- פעולות הפוגעות בתעסוקה
- איזמים, הטרדה או בריונות
- הדרה מפרויקטים מסוימים או מפעילויות חברתיות



משאבים

מדריך לעובדים - מדיניות נגד מעשי נקם

מדריך לעובדים - מדיניות דלת פתוחה

מדריך לעובדים - דיווח על חששות

הנחיות לחושפי שחיתויות - ספציפיות למיקום

אימוץ וקידום שוויון

מניעת הטרדה ואפליה

שמירה על הביטחון, הבריאות והבטיחות במקומות עבודה

שמירה על ציוד לדרישות מכל מקום



בניית אמון עם האנשים שלנו

אימוץ וקידום שוויון

לאן פנינו מועדות

ב-Salesforce, אנו מאמינים בשוויון לכולם. אנו מקבלים את כל החלטות העסקה שלנו על סמך הכישורים ונותנים יחס הוגן, מספקים לכל העובדים והמועמדים גישה לכל התפקידים, ההטבות והתוכניות שלנו.

למה זה חשוב

העסקת אנשים עם ניסיון חיים שונה הופכת את Salesforce לחברה יצירתית וחדשנית יותר. תוך הכרה של דעות, רקעים ותרבויות שונות, נוכל לקבל החלטות עסקיות טובות יותר ולהתמודד עם אתגרים נוספים.

איך נשיג מטרות אלה

אנו מאמצים את ערך השוויון על ידי:

- שיתוף מידע וקבלת מידע מכל העובדים שלנו
- הקשבה לכל נקודות המבט באדיבות ובכבוד
- מתן התאמות ראויות לעובדים הזקוקים להם
- קבלת החלטות העסקה עבור עובדים נוכחיים או פוטנציאליים על סמך כבוד ויחס הוגן

יושרה בפעולה

שאלה

אחד המועמדים למשרה פתוחה הוא בעל כישורים גבוהים, אך הוא בעל מוגבלות. אני מודאג איך הם ישתלבו בצוות ולגבי ההתאמות שיזדקקו להן. האם אוכל לקחת זאת בחשבון בהחלטת הגיוס שלי?

תשובה

תפקידך כמנהל הוא לקבוע אם הוא מתאים לתפקיד. לאחר מכן צוות ההתאמות שלנו יעבוד איתך כדי לקבוע את דרישות התפקיד והאם נוכל לספק התאמה סבירה ספציפית למוגבלות.. ברוב המקרים נוכל לבצע התאמות שיאפשרו לכל אדם מתאים עם מוגבלות לבצע את התפקיד.

משאבים

מדריך לעובד - שוויון הזדמנויות תעסוקה



מניעת הטרדה ואפליה

לאן פנינו מועדות

כל אחד ראוי שיתייחסו אליו בכבוד. הטרדה בלתי חוקית, בריונות או אפליה לעולם אינן מקובלות ב-Salesforce.

למה זה חשוב

האופן שבו אנו מתייחסים זה לזה הוא ביטוי לערכים שלנו. כולנו אחראים למניעת אפליה בלתי חוקית, הטרדה וכל סוג אחר של התנהלות פסולה, כך ש-Salesforce תהיה סביבה בטוחה ופרודוקטיבית שבה כולנו יכולים לעשות את העבודה שלנו בצורה הטובה ביותר. זה חל על כל מי שעושה עסקים או מקיים אינטראקציה עם Salesforce ולכל המקומות שבהם אנו פועלים.

איך נשיג מטרות אלה

אנו מונעים הטרדה בלתי חוקית, בריונות ואפליה על ידי:

- התייחסות לזולת במלוא הכבוד הראוי לו
- לעולם איננו מקבלים החלטות בנוגע להעסקה על סמך מאפיין מוגן כלשהו
- דיווח אם אנו עדים להתנהלות לא הולמת
- התייחסות לכל התנהגות פסולה, לרבות בדיחה או אפילו מחמאה, שגורמת למישהו אי נוחות, לפני שהיא עולה לרמה של הטרדה לא חוקית, בריונות או אפליה

מה עליכם לדעת

מאפיינים מוגנים הם כל מאפיין אישי המוגן בחוק. אלה יכולים להשתנות בהתאם לחוק המקומי, אך לרוב כוללים:

- גזע
- צבע
- דת
- מעמד
- מגדר
- מוצא לאומי או משפחתי
- גיל
- מצב רפואי או נכות
- מעמד כיוצא צבא
- מצב משפחתי
- היריון
- נטייה מינית
- זהות מגדרית
- או ביטוי מגדרי

ההגדרות של **הטרדה בלתי חוקית, ואפליה** שונות ברחבי העולם, אך הן כוללות בדרך כלל כל התנהגות - מילולית, לא מילולית, כתובה או אחרת - הקשורה למאפיינים המוגנים של אדם והיוצרת סביבת עבודה לא רצויה, מאיימת, עוינת או פוגענית עבור אותו אדם. זה יכול לנוע מבידוח או הערות פוגעניות ועד השמצות, קריאת שמות או הדרה. הטרדה מינית כוללת התייחסות מינית לא רצויה, הערות מרמזות, הצעות הטבות בתמורה להטבות מיניות או מגע בלתי הולם. בריונות מוגדרת בצורה רחבה כהתנהגות בלתי הולמת במקום העבודה, שעשויה להיות קשורה או לא קשורה למאפיינים מוגנים.

יושרה בפעולה

שאלה

לאחרונה, לאחר פגישה, שמעתי שני עמיתים לעבודה מתבדחים על חבר אחר בצוות שלנו. שיחתם כללה התייחסות למוצאו האתני של האדם. למרות שהאדם שעליו דיברו לא היה נוכח וכנראה לא יודע על חילופי הדברים, אני מודאג מהמצב. מה עליי לעשות?

תשובה

עליך לדווח על כך. השיחה הזו הייתה פוגענית והפרה את המחויבות של Salesforce לשמור על כבודו האישי של כל אדם. התנהגות כזו עלולה ליצור סביבת עבודה עוינת, גם אם היא לא הופנתה לעובד ששמע במקרה את השיחה. הדיווח שלך יילקח ברצינות ויטופל בסודיות ככל האפשר.

משאבים

☑ מדריך לעובדים - מקום עבודה ללא הטרדה ואפליה

☑ מדיניות תקשורת ב-Slack



שמירה על הביטחון, הבריאות והבטיחות במקומות עבודה

לאן פנינו מועדות

אנו מחויבים לבטיחותם, בריאותם וביטחונם של כל העובדים, הקבלנים והאורחים שלנו.

למה זה חשוב

אין דבר חשוב יותר משמירה על בטיחותם של אנשים. מקום עבודה נקי מסיכונים פיזיים ופסיכולוגיים, מנשק וממעשים אלימים מגן על העובדים ותומך בתרבות בת קיימא של ביצועים גבוהים.

איך נשיג מטרות אלה

אנו שומרים על מקומות העבודה שלנו בטוחים, בריאים ומאובטחים על ידי:

- פעולה בהתאם לכל תקני הבטיחות וההנחיות של מערכת ניהול הבריאות והבטיחות שלנו
- דיווח על סכנות בטיחותיות, איומי אבטחה, דאגות בטיחות פסיכולוגיות (למשל, איומים, בריונות) ותקריות
- הבטחה והגנה על הבריאות והבטיחות של הקבלנים שלנו ווידוא התאמה לתקן הבטיחות עבור קבלנים של Salesforce
- לעולם אין להביא סמים או אלכוהול לעבודה, אין להשתמש בהם בעבודה ואין לעבוד תחת השפעתם, למעט בתרחישים המתוארים במדיניות האלכוהול והסמים במקום העבודה
- התייחסות מיידית לדאגות הנוגעות הן לבטיחות הפיזית והן לסיכוני הבטיחות הפסיכולוגיים במקום העבודה
- שמירה על מקום העבודה נקי מאלימות, איומים ושימוש או החזקת נשק
- יצירת קשר עם המגיבים הראשונים המקומיים או רשויות אכיפת החוק עבור אירועי בטיחות או אבטחה מסכני חיים ואיומים של סכמה לפגיעה עצמית
- ענידת תגים בצורה בולטת בכל עת ווידוא שאורחים וקבלנים נוהגים כך גם הם



משאבים

מדריך לעובדים - אלכוהול וסמים במקום העבודה

מדיניות בריאות ובטיחות

תקן בטיחות קבלן של Salesforce

מקום עבודה נקי מאלימות

שמירה על ציות לדרישות מכל מקום

לאן פנינו מועדות

בין אם אנחנו עובדים במשרד, מהבית או בזמן נסיעה, אנחנו מקפידים על שימוש נאות בזמן ובמשאבים של החברה.

למה זה חשוב

מקום העבודה המודרני ממשיך להתפתח, ואנחנו מתגאים ביכולת שלנו להסתגל. בין אם עובדים באחד ממקומות העבודה שלנו, באתר לקוח או מרחוק, הציפיות הגבוהות שלנו מהתנהגות במקום העבודה נשארות זהות.

איך נשיג מטרות אלה

אנחנו מצייתים לדרישות על ידי:

- ניצול זמן החברה בחוכמה וכיבוד הזמן של אחרים
- קבלת אישור מנהל מתאים לכל שינוי בלוחות הזמנים, מיקומים או סידורים של העבודה
- התנהלות נאותה ובאותה צורה מקצועית במשרד ומחוצה לו
- ציות למדיניות ולקוד שלנו, לא משנה היכן ומתי אנחנו עובדים
- הגנה ושימוש נכון בנכסים, בצידוד ובמידע של Salesforce

יושרה בפעולה

שאלה

אני בדרך כלל עובד מהבית ולעיתים קרובות נוסע לעבודה. לא תמיד יש לי מקום ייעודי לעבודה בבית ולפעמים אני נאלץ לקבל שיחות עסקיות חשובות תוך כדי נסיעה. האם אני צריך לנקוט באמצעי זהירות מיוחדים כשאני עובד מחוץ למשרד של Salesforce?

תשובה

חשוב לטפל במידע סודי כראוי ולהגן עליו בצורה נאותה בכל עת. זה כולל לוודא שמידע סודי לא יישאר מאוחסן (פיזית או דיגיטלית) או יישמע במרחבים הנגישים לאנשים שאין להם סמכות לצפות בו או לגשת אליו, כולל אנשים אחרים שעשויים לגור איתך. נוסף על כך, יש להשתמש בזהירות ובשיקול דעת בעת ניהול שיחות טלפון או וידאו בכל המקומות, כולל במהלך נסיעות או בזמן עבודה מחוץ למשרד. לדוגמה, יש להשתמש במסכי פרטיות במחשב הנייד, לנעול את המחשב הנייד כאשר אינו בשימוש, להימנע מאזכור מידע סודי כאשר נמצאים במרחבים ציבוריים, ולנקוט אמצעים אחרים כדי לשמור על אבטחת המידע הסודי של Salesforce ושל הלקוחות.



משאבים

מדיניות אבטחת המידע



בניית אמון עם הלקוחות שלנו

איך נשיג מטרות אלה

אנו מונעים שוחד ושחיתות על ידי כך ש:

- לעולם לא נציע, נבטיח, נרשה, ניתן, נשדל, או ניתן שוחד, תמורה או כל דבר בעל ערך - במישרין או בעקיפין - לעובדי ממשלה או אחרים, או מעובדי ממשלה או אחרים, כדי להשיג יתרון עסקי לא ראוי.
- איננו מסכימים לתשלומי זירוז, גם אם הדבר עשוי להיות מקובל מבחינה משפטית
- אנו שומרים על רישומים מדויקים ומלאים המייצגים בכנות את כל העסקאות הפיננסיות
- אנו עושים עסקים רק עם צדדים שלישיים החולקים את המחויבות שלנו ליושרה ולנהלים עסקיים אתיים
- לעולם איננו משתמשים בסוכן, יועץ, מפיץ, ספק, ארגון ללא מטרות רווח או כל צד שלישי אחר כדי לבצע תשלומים לא נאותים בשמנו - זכרו שכל דבר שאיננו יכולים לעשות ישירות, איננו יכולים לעשות בעקיפין (דרך צד שלישי)
- אנו נמנעים מהסדרים נסתרים עם כל בעלי עניין, עסקאות מסובכות שלא לצורך או תנאים והגבלות נסתרים
- אנו יוצרים קשר עם [צוות Global Ethics & Integrity](#) כאשר אנו זקוקים להדרכה

מניעת שוחד ושחיתות

לאן פנינו מועדות

אנו זוכים בעסקאות בזכות הפתרונות שלנו ועל ידי בניית מערכות יחסים המבוססות על יושרה ואמון. לעולם איננו פונים לשוחד או לשיטות מושחתות אחרות בחיפוש אחר עסקים.

למה זה חשוב

אנו מנהלים את העסק שלנו בצורה אתית וללא שוחד ושחיתות. שוחד מערער את ההוגנות, השקיפות והאמון הן במגזר הציבורי והן במגזר הפרטי. שוחד אינו חוקי בכל תחום שיפוט שבו Salesforce עושה עסקים, וההשלכות שלו חמורות, עשויות לכלול קנסות ועונשי מאסר.

אנו חיים את הערכים שלנו על ידי שמירה על החוק ומסרבים לעסוק בפעילויות מושחתות, גם אם עלינו לשלם על כך מחיר או שנאבד עקב כך הזדמנות עסקית. שום רווח לא שווה את הפגיעה בערכים שלנו, והשאיפה להצלחה לעולם לא תבוא על חשבון היושרה שלנו.

מה עליכם לדעת

להלן כמה הגדרות חשובות שיעזרו לכם להבין מהם שוחד ושחיתות.

שוחד הוא מעשה של הצעת, הבטחה, הרשאה, נתינה, מתן, שידול, קבלה או קבלת כל דבר בעל ערך, במישרין או בעקיפין, לאדם או לישות כלשהי או מהם, על מנת לגרום, להשפיע או לתגמל בצורה לא נכונה את הפעולות או החלטות של מישהו, להשיג יתרון עסקי פסול, או להשיג או לשמר עסקים בצורה לא נאותה.

דבר בעל ערך הוא כל דבר שיש לו ערך עבור הנמען (כולל לבני המשפחה שלו), או שיהוו יתרון או ניתנים להחלפה תמורת יתרון, כספי או אחר, במישרין או בעקיפין, למקבל או לבני משפחתו. דוגמאות לכך כוללות:

- מזומנים
- שווי-ערך למזומנים (המחאות דואר, כרטיסי מתנה, שוברים ותעודות, ניירות ערך וכו')
- מתנות, בידור או ארוחות
- נסיעות, תחבורה או לינה
- תרומות לצדקה
- תרומות פוליטיות
- שירותים שווי-כסף
- הצעות עבודה או התמחות
- הזדמנות לזכות בכל דבר בעל ערך

שוחד הוא גם החזרת סכום כסף ששולם (או אמור להיות משולם) בתמורה להסדר עסקי. קבלה, שידול, הצעה, הבטחה, הרשאה או מתן שוחד היא הפרה של הקוד שלנו.

כוח אדם ממשלתי כולל עובדים בכל רמה של ממשלה (למשל, לאומית, אזורית או מקומית), מינויים פוליטיים, נבחרי ציבור, מועמדים לתפקידים פוליטיים, בני משפחת מלוכה ועובדים של ישות ממשלתית (כולל ארגונים בינלאומיים ציבוריים כמו קרן המטבע הבינלאומית, האו"ם או הבנק העולמי) או ישות בבעלות ממשלתית.

תשלום זירוז הוא טיפ או תשלום קטן לעובדי הממשלה כדי לזרז או להבטיח פעולה ממשלתית שגרתית שאינה נתונה לשיקול דעת, לה המשלם יהיה זכאי בדרך כלל. פעולות כאלה כוללות בדרך כלל הנפקת היתר או מתן שירות. הדבר אינו חוקי ברוב המדינות ואסור תמיד ב-Salesforce, בהתאם למדיניות הגלובלית שלנו נגד שחיתות.



יושרה בפעולה

שאלה

אני עובד במדינה שיש לה הרבה פוטנציאל. יועץ מקומי אמר לי שכדי לזכות בחוזה ממשלתי חשוב, החברה תצטרך להפגין "רצון טוב" על-ידי תרומה לקרן צדקה מקומית שמנוהלת על-ידי בת הזוג של פקיד חשוב. מה עליי לעשות?

תשובה

יש לדווח על כך מייד ל-EthicsPoint. תרומות לצדקה יכולות לפעמים להיות פעילות עסקית לגיטימית. אבל הן גם עלולות לשמש כערוץ לתשלום שוחד, אפילו כשהעמותה עצמה היא לגיטימית ופועלת למען מטרה טובה. הקשר לעובד הציבורי ונסיבות הבקשה חשובים ויכולים להעיד על בקשת שוחד. אתה צריך למצוא יועץ מקומי אחר, שמתאים יותר למחויבות שלנו לעשות עסקים ביושרה.

שאלה

שותף מציע לשלם לך 5% מהתשלומים שהוא מקבל מפרויקט יישום עם לקוח אם תמליץ עליהם ללקוח ואם השותף יצליח לחתום איתו על חוזה. הם מציעים לקרוא לתשלומים "דמי ייעוץ" ולהסביר שההפניה שלך היא רק עסק צדדי.

תשובה

דחה את ההצעה באופן מייד, אסרטיבי ומפורש ודווח עליה ל-EthicsPoint באופן מייד. העמלה המוצעת תחשב כשוחד. העמלה היא פסולה ותיחשב הן לניגוד עניינים והן להפרה של קוד ההתנהגות שלנו. יכול להיות שהיא גם לא חוקית. חשוב מאוד איך תגיב במצב כזה. אם לא תדחה את ההצעה בזריזות, באסרטיביות ובצורה מפורשת, הדבר עלול ליצור רושם שאתה בוחן את הבקשה, או להתפרש כהסכמה להשתתף בהתנהלות פסולה, מה שעלול להיות מאוד בעייתי עבורך ועבור החברה.

שאלה

לקוח ציין שהוא עשוי לחדש את החוזה שלו עם Salesforce אם נתחיל לעבוד עם צד שלישי חדש ונשלם לו בונוס חתימה. נראה שלצד שלישי זה יש קשרים למשפחתו של איש הקשר שלנו מול הלקוח. מה עליי לעשות?

תשובה

אל תמשיך בהתקשרות עם אותו צד שלישי ודווח על מצב זה מייד ל-EthicsPoint. בקשה זו עלולה להיחשב כשוחד, מוסווית כתשלום לצד השלישי, דבר שאסור על פי קוד ההתנהגות ועלול להיות בלתי חוקי.

שאלה

עלינו לשכור יועץ שיספק לנו ייעוץ לגבי תהליך הרכש הציבורי לפרויקטים הקרובים. מהם כמה מההיבטים העיקריים שיש לשים לב אליהם?

תשובה

יש לוודא כי יועצים מועסקים למטרות לגיטימיות המתועדות בחוזה, וכי קיים מוצר עבודה תקף הנמסר בכתב. יועצים אלה יצטרכו לקבל הדרכה בנוגע לתהליך הרכש. יש לזכור את הדרישות בנושא שתדלנות ולהודיע לצוות [Government Affairs](#).



משאבים

המדיניות הגלובלית למניעת שחיתות

הטיפול בנושא מתנות ואירוח

לאן פנינו מועדות

מתן או קבלה של אירוח ומתנות עסקיות נאותות יכולים לעזור לנו לבנות ולחזק קשרים עסקיים עם בעלי העניין שלנו. עם זאת, מתן מתנות ואירוח צריך להיעשות בזהירות. מתן מתנות ובידור שאינם נאותים מהווים סיכון רציני לחברה ולאלה שאיתם אנו עושים עסקים. לעולם לא נציע או נקבל דבר כדי להשיג יתרון בלתי הולם, וגם לא נוכל להציע או לקבל דבר שעלול להשפיע באופן לא ראוי ככזה שנועד להשפיע על פעולה או החלטה עסקית או לתגמל עבורה.

למה זה חשוב

לפעמים אנו מציעים מתנות ואירוח לבעלי עניין או מקבלים מהם כאלה כאות הערכה. אולם, נתינה או קבלה של מתנות כאלו עשויה לגרום לבעיות אתיות ומשפטיות לכל הצדדים המעורבים. כדי להגן על המוניטין שלנו ואמון בעלי העניין, חשוב שלעולם לא נציע, נבטיח, נאשר, ניתן, נספק, נבקש, נשדל או נקבל כל דבר שעלול ליצור הטיות או ניגודי אינטרסים אמיתיים או נתפסים, על מנת להשפיע על פעולות או החלטות עסקיות או לתגמל אותן באופן לא ראוי, או כזה היכול להתפרש כמתן שוחד.



- הבנת ההגבלות שעשויות לחול וציות למדיניות Salesforce ביחס למתנות ולאירוח שבהם מעורבים לקוחות במגזר הציבורי מכיוון שהם כפופים תכופות לדרישות ספציפיות ומחמירות הקשורות למתנות ולאירוח
- קבלת אישור מראש מצוות Global Ethics & Integrity, דרך אפליקציית GEM, לפני הצעה, הבטחה, הרשאה או מתן של מתנות או אירוח כלשהם לאנשי ממשל, ללא קשר לערך המתנה או לסוגה, אלא אם צוין אחרת במדיניות המתנות והאירוח הגלובלית
- לעולם אל תציעו, תבטיחו, תאשרו, תעניקו או תספקו מתנות או אירוח למישהו מתוך כוונה להועיל לעובדי ממשלה או להתחמק מדרישות האישור מראש שנקבעו במדיניות המתנות והאירוח הגלובלית
- התייעצו עם המנהל הישיר שלכם או עם צוות Global Ethics & Integrity אם אינכם בטוחים מה הולם או מותר

מה עליכם לדעת

מתנות ואירוח, כפי שמצוין בקוד זה, הוא מונח המתייחס באופן קולקטיבי למתנות, אירוח, ארוחות, נסיעות ותחבורה, לינה ואירוח, או באופן רחב יותר לכל דבר בעל ערך. הם יכולים להיות דרך הולמת לבנות ולחזק קשרים עסקיים, כאות של הערכה והוקרה. יש להשתמש במתנות ואירוח רק למטרה עסקית לגיטימית, יצירת סביבה לדיון עסקי, עם קידום, הדגמה או הסבר של מוצרים ושירותים של Salesforce.

מתנות ואירוח לא צריכים להיות (או להיתפס) מוגזמים, ראוותניים או מפוארים. אין ליצור מראית עין של חוסר תקינות או תחושת מחויבות או ציפייה.

איך נשיג מטרות אלה

אנו מטפלים במתנות ואירוח באחריות על ידי כך ש:

- אנו מוודאים שמתן מתנות ואירוח הוא נדיר, סביר מבחינת כמות, שקוף באופיו, עולה בקנה אחד עם ערכי Salesforce, ולא יבייש את Salesforce אם ייחשף בפומבי
- אנו מקדישים תשומת לב למה חוקי ומתאים במיקומים ובתרבויות השונות בהן אנו עושים עסקים
- אנו מתחשבים בגורמים מרכזיים הקשורים למתנות ואירוח, לרבות סוגי מתנות מותרים, סכומים כספיים מותרים ונהלי אישור, כפי שנקבעו במדיניות הגלובלית של מתנות ואירוח.
- לעולם אל תבקש מתנות או אירוח לתועלת אישית
- אנו לעולם לא מבקשים או מקבלים מתנות או אירוח מצדדים שלישיים בתמורה להפניית עסקים לארגון מסוים
- אנו לעולם לא משתמשים בכספים אישיים כדי לספק מתנות או אירוח מטעם החברה
- אנו נוקטים זהירות מיוחדת אם אנו מבקשים מתנות או אירוח, שכן הדבר עלול לגרום להטיה ממשית או נתפסת, לחוסר תקינות או לאי-חוקיות
- אנו לעולם לא משתמשים ביועץ, מפיץ, ספק, ארגון ללא מטרות רווח או כל צד שלישי אחר כדי להציע מתנות או אירוח שלא יתאים לנו להציע ישירות

יושרה בפעולה

שאלה

אני רוצה לקחת לקוח לארוחת ערב אבל אני לא בטוח כמה זה יעלה לכל אדם. מה עליי לעשות?

תשובה

אנא קבע אם נדרש אישור GEM לפני הארוחה על ידי הערכה אם הלקוח הוא לקוח במגזר הציבורי, יחד עם הערכת העלות של ארוחת הערב המוצעת לקביעת סכומי מקסימום. אנו ממליצים תמיד לבחור מסעדות במחיר בינוני ולבדוק מראש את מחירי התפריט. אולי כדאי גם להגדיר ציפיות עם הלקוח שלך כדי למנוע הפתעות במהלך הארוחה. חשוב גם לבדוק אם איש קשר הלקוחות שלך מורשה, בהתאם למדיניות המעסיק שלהם, לקבל את ארוחת הערב הזו. אם ערך ארוחת הערב הוא מעל הסף הכספי שנקבע על ידי מדיניות המתנות והאירוח הגלובלית, או אם אינך בטוח לגביו, אנא שלח בקשה באמצעות אפליקציית GEM שלנו, ובקש אישור מתאים מראש.

שאלה

ספק הזמין אותי להשתתף באירוע ספורט בסוויטה שלו, כולל אוכל ושתייה. האם אני יכול לקבל את ההזמנה הזאת?

תשובה

העריכו את ערך האירוח הכולל המוצע לכם (כרטיס למשחק, אוכל, משקאות וכו'). אם ערכם עולה על הסף שנקבע במדיניות המתנות והאירוח הגלובלית, שלח בקשה באמצעות אפליקציית GEM לצורך בדיקה הולמת. שים לב שהצעת מתנות או בידור של ספק עלולה להיתפס כניסיון להשפיע על החלטה עסקית, במיוחד אם אתה מקבל החלטות לגבי עסקה או רכישה, לרבות עסקאות חידוש. קוד ההתנהגות של ספקים גלובליים של Salesforce כולל גם כללים ספציפיים לגבי חילופי מתנות ובידור שנעשו עם ספקים ושותפים עסקיים, במיוחד בזמן תהליך בחירת ספקים.

שאלה

במשך שנים של עבודה עם פקיד הממשלה המפקח על אחד החוזים שלנו, התפתחה בינינו ידידות. לפקיד נולד לאחרונה ילד, ואני רוצה לשלוח מתנה קטנה לאות הכרה בציון הדרך הזה. עם זאת, החוזה שלנו נמצא כעת בבדיקה, ואני מודאג לגבי הרושם שזה עלול ליצור. האם מותר לי לשלוח מתנה?

תשובה

עליך לקבל אישור מצוות האתיקה והיושר העולמי, דרך ה-GEM אפליקציה, לפני שמציעים או נותנים מתנות, אירוח, ארוחות או כל דבר בעל ערך ללקוח במגזר הציבורי. נוהל זה חל ללא קשר לערך המתנה, וגם אם יש מוטיבציה אישית לעשות זאת ללא קשר לעסק שלנו. פקידי ממשל כפופים לתקנות מחמירות, ושליחת מתנה במהלך בדיקת חוזה עלולה להיראות כשוחד. צוות Global Ethics & Integrity יבדוק את בקשתך ויעזור לקבוע אם יש דרך מתאימה להרחיב את הרצון הטוב שלך בנסיבות אלה.

משאבים

- אפליקציית GEM
- המדיניות הגלובלית למניעת שחיתות
- מדיניות גלובלית בנוגע למתנות ואירוח
- קוד התנהלות גלובלי מול ספקים (SCoC)
- SPIFFs, בונוסים, מתנות ותמריצים אחרים

עבודה מול המגזר הציבורי

לאן פנינו מועדות

אנו זוכים לקיים קשרים עם לקוחות המגזר הציבורי ועם שותפים למדיניות ציבורית ברחבי העולם. חוקים ותקנות נוקשים מסדירים את האינטראקציות שלנו עם לקוחות ואנשים אלה. אנו מקבלים על עצמנו את האחריות המיוחדת הכרוכה במערכות יחסים אלה.

למה זה חשוב

לקוחות המגזר הציבורי מוציאים כספי ציבור כאשר הם מתקשרים בחוזים. המשמעות היא שגם הם וגם החברות שהם עושים איתן עסקים כפופים לדרישות משפטיות ואתיות מוגברות. אנו זוכים לאמון בכך שאנו מראים שאנו מבינים ומכבדים את הדרישות הללו. אי עמידה בדרישות אלה עלול להוביל לסיום חוזה, עונשים פליליים ואזרחיים, והשעיה או מניעה מהתקשרות ממשלתית.

איך נשיג מטרות אלה

אנו עובדים בצורה אתית עם המגזר הציבורי על ידי:

- נקיטת זהירות מיוחדת בעת עשיית עסקים עם לקוחות המגזר הציבורי ושותפים למדיניות ציבורית, שכן אינטראקציות אלה כפופות לרוב לדרישות ספציפיות ומחמירות
- הבנה ועמידה בהגבלות הממשלתיות שעשויות לחול
- ציות מתמיד למדיניות Salesforce ולחוקים החלים הקשורים לאינטראקציה עם לקוחות במגזר הציבורי ועם שותפים למדיניות ציבורית
- קבלת אישור מראש מצוות Global Ethics & Integrity, דרך אפליקציית GEM, לפני הצעה, הבטחה, הרשאה, מתן או אספקה של מתנות או אירוח כלשהם לאנשי ממשל, ללא קשר לערך המתנות או לסוגן, אלא אם צוין אחרת במדיניות הגלובלית בנושא מתנות ואירוח
- איננו מציעים, מבטיחים, מאשרים, מעניקים או מספקים מתנות או אירוח למישהו מתוך כוונה להועיל לעובדי הממשלה, או להתחמק מן הדרישות לאישור מראש שנקבעו על ידי המדיניות הגלובלית בנושא מתנות ואירוח
- אנו מוודאים שללקוחות במגזר הציבורי עשויים להיות סכומים מקסימליים החלים לגבי קבלת מתנות ואירוח, וייתכן שיצטרכו לחשוף ולתעד מקרים כאלה ברישומי הישות שלהם
- אנו ממלאים אחר כל הדרישות הממשלתיות לגילוי נאות בנושא רכש ממשלתי ושתדלנות
- אנו מוודאים שכל התקשורת שלנו עם לקוחות המגזר הציבורי ושותפי המדיניות הציבורית וכל ההגשות אליהם הן שקופות ומדויקות

נספח המגזר הציבורי הגלובלי לקוד ההתנהגות מכסה את הדרישות המשפטיות, האתיות והאחרות הייחודיות החלות על האינטראקציות של Salesforce עם לקוחות המגזר הציבורי. כל העובדים הנמצאים בקשר עם לקוחות המגזר הציבורי חייבים להבין את המדיניות המפורטת באותו נספח ולפעול לפיה. אם אינך בטוח אם אתה עושה עסקים עם לקוח מהמגזר הציבורי, ניתן ליצור קשר עם צוות [Public Sector Ethics](#) לקבלת הדרכה.

שתדלנות ומילוי הדרישות בנושא שתדלנות ופוליטיקה

תקשורת עם אנשי ממשל המנסים להשפיע על קבלת ההחלטות שלהם עשויה לחייב את Salesforce ועובדים יחידים למלא את הדרישות בנושא שתדלנות, כגון רישום וגילוי נאות. זה כולל החלטות על פעולות חקיקה ובמקומות מסוימים, פעילויות מכירות ופיתוח עסקי. התוכנית הגלובלית שלנו למילוי הדרישות בנושא שתדלנות מאפשרת לנו לאסוף ולבדוק את האינטראקציות של העובדים שלנו עם אנשי ממשלה כדי לעמוד בדרישות החוק החלות.

מה עליכם לדעת

לקוחות המגזר הציבורי כוללים גופים ממשלתיים, גופים בבעלות ממשלתית ועובדי ממשלה, המוגדרים להלן. לקוחות המגזר הציבורי כוללים לא רק את הלקוחות שלנו, אלא גם לקוחות פוטנציאליים ושותפים עסקיים. לגרסה העדכנית ביותר של הגדרות אלה, יש לעיין בנספח המגזר הציבורי הגלובלי לקוד ההתנהגות.

- **ישות ממשלתית** פירושה כל ארגון ממשלתי לאומי, ממלכתי, פרובינציאלי, עירוני, מקומי, אומות ראשונות או ארגונים של ילדים אמריקניים, לרבות כל מחלקה, סוכנות, משרד, מכשיר או סניף של ארגונים כאלה, כמו גם ארגונים בינלאומיים ציבוריים כמו קרן המטבע הבינלאומית, האו"ם והבנק העולמי.

- **ישות בבעלות ממשלתית** פירושה ארגונים בבעלות או בשליטת ישות ממשלתית. דוגמאות לכך כוללות:

- חברות בבעלות (30% בעלות או יותר), בשליטה או ממומנות על ידי ישות ממשלתית.

- חברות המבצעות תפקידים ממשלתיים מטעם הממשלה (המוכרות גם כ"מפעלים בבעלות המדינה" או "SOEs"), כגון בית ספר ציבורי או אוניברסיטה, בית חולים ציבורי, חברת נפט בבעלות ממשלתית, בנק, חברת תעופה, אנרגיה, מים ושירותים אחרים, סוכנות מכס או קרן הון ריבונית.

- חברות בבעלות או בשליטת משפחת מלוכה או, אם מחוץ לארה"ב, מפלגה פוליטית.

- **כוח אדם ממשלתי** כולל עובדים בכל רמה של ממשלה (למשל, לאומית, אזורית או מקומית), מינויים פוליטיים, נבחרים ציבורי, מועמדים לתפקידים פוליטיים, בני משפחת מלוכה ועובדים של ישות ממשלתית (כולל ארגונים בינלאומיים ציבוריים כמו קרן המטבע הבינלאומית, האו"ם או הבנק העולמי) או ישות בבעלות ממשלתית.



יושרה בפעולה

שאלה

אני שוקל לגייס מישהו שעבד בעבר עבור לקוח במגזר הציבורי למשרה פנויה. האם זה מעלה חששות כלשהם?

תשובה

כן. עובדי ממשלה לשעבר עשויים לעמוד בפני הגבלות לגבי החברות שבהן הם יכולים לעבוד ואילו סוגי עבודה הם יכולים לבצע. לדוגמה, ייתכן שהם לא יורשו למכור מוצרים או שירותים של Salesforce למעסיקים לשעבר במשך שנים לאחר שעזבו את השירות הציבורי. אלא אם כן קיבלת הכשרה מיוחדת כחבר בצוות הגיוס שלנו (Recruiting Team), צור קשר עם צוות Public Sector Ethics לפני שתדון בהזדמנויות תעסוקה של Salesforce עם עובדי ממשלה בהווה או לשעבר.

שאלה

אני מנהל לקוחות מן המגזר הציבורי, ועל"י לפגוש את מנהל מערכות מידע הראשי במדינה כדי לדון בהוספת מוצר חדש של Salesforce להסכם הלקוחות שלהם. האם אני צריך לדאוג לגבי שתדלנות?

תשובה

כן. בתחומי שיפוט מסוימים, ההגדרה של "שתדלנות" כוללת ניסיונות להשפיע על הענקת חוזה ממשלתי מחוץ לתהליך רכש רשמי. יש להודיע על הפגישה הזו בשאלון השתדלנות הרלוונטי. אם אתם לא בתוכנית למילוי הדרישות בנושא שתדלנות ולא קיבלתם שאלון, עליכם ליצור קשר עם צוות Lobbying Compliance לקבלת הדרכה.

משאבים

- המדיניות הגלובלית למניעת שחיתות
- שדלנות תאגידי גלובלית הנחיות עמידה בדרישות
- מדיניות גלובלית בנוגע למתנות ואירוח
- נספח המגזר הציבורי הגלובלי לקוד ההתנהגות
- שאלות נפוצות בנושא שדה ישות ממשלתית של Org62
- שדולת רכש - הגדרה
- תקן מתן רישוי בחינם במגזר הציבורי
- לקוחות במגזר הציבורי - הגדרה
- הנחיות לגבי מתן מתנות במגזר הציבורי

איך נשיג מטרות אלה

אנו מוודאים שהשותפים העסקיים שלנו חולקים את הערכים שלנו באמצעים הבאים:

- עבודה רק עם אלה שעברו תהליך בדיקת נאותות מבוסס סיכונים (כולל בדיקת נאותות משפטית מבוססת סיכונים עבור משווקים, שותפים לייעוץ ושותפים אסטרטגיים), ועומדים בדרישות ההתקשרות שלנו
- עשיית עסקים רק עם שותפים עסקיים החולקים את המחויבות שלנו ליושרה ולנהלים עסקיים אתיים
- אין להשתמש בשותף עסקי כדי לבצע פעולה שהמדיניות שלנו או החוק לא מאפשרים לנו לעשות ישירות
- הימנעות אפילו ממראית עין של ניגודי אינטרסים בשותפויות העסקיות שלנו
- אין לבקש או לקבל משותף עסקי דבר בעל ערך בתמורה לשמירה על עסקים או להפניית עסקים לארגון מסוים
- בחירה והערכה של כל השותפים העסקיים על סמך מדדים ברורים ואובייקטיביים כגון איכות, שירות, מחיר וזמינות
- דיווח ל- EthicsPoint על כל חששות בתום לב לגבי התנהגות בלתי הולמת של צד שלישי

עבודה עם שותפים עסקיים

לאן פנינו מועדות

הקשרים שלנו עם שותפים עסקיים כגון סוכנים, יועצים, ספקים, משווקים ומפיצים עוזרים לנו לשרת לקוחות ברחבי העולם. המעשים שלהם משליכים עלינו ויש להם השפעה על העולם. כתוצאה מכך, אנו עובדים רק עם שותפים עסקיים אשר ישמרו על הערכים שלנו.

למה זה חשוב

הקשרים שלנו עם שותפים עסקיים חשובים לעבודתנו. עלינו להיות מסוגלים לסמוך על כך שהשותפים הללו מחויבים לעשות עסקים בדרכנו - בהגינות וביושרה. אנו עלולים להיאלץ לשאת באחריות להתנהלות לא נכונה של השותפים העסקיים והספקים שלנו, גם אם איננו מודעים להתנהלות הפסולה הזו.

יושרה בפעולה

שאלה

במהלך התקשרות עם ספק, שמתי לב שתהליך של אישורים ממשלתיים, שלוקח בדרך כלל מספר שבועות לאשר, אושר תוך מספר ימים. ספק זה ידוע כבעל קשרים קרובים עם סוכנויות וגורמים ממשלתיים שונים. אני מודאג מכך שהספק עשוי להציע תמריץ כלשהו כדי לקבל את ההיתרים במהירות. האם עליי לדווח על החששות שלי?

תשובה

כן. לא משנה אם ההתנהגות של הספק היא בלתי הולמת או לא, יש לדווח על חשש זה למנהל או ל- [EthicsPoint](#). Salesforce ועובדים יחידים עלולים לשאת באחריות לפעולות של צדדים שלישיים שלנו. דיווח עוזר להגן עליך ועל החברה.

שאלה

אני עובד עם משווק שביקש הנחה גבוהה מאוד עבור עסקה במגזר הציבורי אשר חורגת ממה שנחשב לסטנדרטי באזור זה. המשווק אומר שההנחה הגדולה נחוצה כדי לבצע את העסקה. עם זאת, אין ספקים מתחרים ונראה שאין הצדקה עסקית ברורה אחרת להנחה. שמעתי גם שמועות על קשרים אישיים בין המשווק ללקוח הקצה של המגזר הציבורי. מה עליי לעשות?

תשובה

הנחות לא מוצדקות עלולות ליצור יתרות שמהן ניתן לשלם שוחד ותשלומים שאינם חוקיים. עליך לפנות מייד לצוות [Global Ethics & Integrity](#) להכוונה. הם יסקרו את העובדות ויעצו כיצד להמשיך בדרך שתגן על Salesforce, ובמידת האפשר, תאפשר לעסקה להתקדם בבטחה.

משאבים



מדיניות לגבי יידוע לקוח/שותף

המדיניות הגלובלית למניעת שחיתות

מדיניות רכש גלובלית

איך נשיג מטרות אלה

אנו מתחרים בצורה הוגנת על ידי כך ש:

- אנו לא דנים או מגיעים להסכמות עם מתחרים על תמחור, הצעות מחיר או הקצאת לקוחות או שווקים
- אנו לא מחליפים מידע רגיש מבחינה תחרותית עם מתחרים
- אנו לא מגיעים להסכמות או הבנות לא ראויות עם חברות אחרות כדי להימנע מהעסקה או גיוס של עובדים של חברה זו או זו (המכונה לפעמים הסכמי "ללא ציד").
- אנו לא מכתיבים את המחירים שבהם שותפים עסקיים של Salesforce חייבים למכור ללקוחות קצה
- אנו לא מסכימים להצעות כלשהן של מתחרים להתקשר בהסכמים או הסדרים העלולים לרסן את התחרות ולדווח מיידית על תקריות כאלה [לצוות Antitrust Legal של Salesforce](#)
- אין לאסוף מידע על המתחרים שלנו, במישרין או בעקיפין, באמצעים מניפולטיביים או מטעים

כמו כן, חשוב שנשמור על תקשורת זהירה, הן פנימית והן חיצונית, כדי לא ליצור רושם מוטעה ש-Salesforce עוסקת בכל סוג של התנהגות אנטי-תחרותית או פוגענית, פועלת בחוסר יושר או בחוסר תום לב, או שולטת בשוק פוטנציאלי כלשהו. כל השיטות הללו יכולות ליצור קשיים משפטיים פוטנציאליים עבור Salesforce.

תחרות הוגנת

לאן פנינו מועדות

אנו מתחרים וזוכים בעסקים בשוק באמצעות שיטות אתיות וישרות. אנו אוספים מידע על המתחרים שלנו דרך מקורות לגיטימיים ולעולם לא מנסים לרסן סחר חופשי והוגן.

למה זה חשוב

חוקי התחרות (הידועים בארה"ב גם בתור חוקי הגבלים עסקיים) עוזרים לוודא שיהיה מגרש משחקים שווה לכל העסקים. חוקים אלה אוסרים על הסכמים שיפחיתו את התחרות או ירסנו את הסחר. על ידי ציות לחוקי התחרות, אנו תומכים בתחרות הוגנת. אי ציות לחוקי התחרות החלים מהווה הפרה של מדיניות ההגבלים העסקיים הגלובלית של Salesforce ועלולות להיות לכך השלכות משפטיות חמורות.

זכור ש"הסכמים" לא חייבים להיות חתומים בחוזים או בהנצחה אחרת בכתב כדי להיות בעייתיים. עלולה להיווצר בעיה גם עקב הגעה להבנה לא רשמית עם מתחרה - בכתב או בעל פה - או אפילו שיחה המרמזת על הבנה כזו. אם אחד מהנושאים האלה עולה בזמן שיחה עם מתחרה, יש להפסיק את השיחה מייד ולדווח על כך לצוות Antitrust Legal של Salesforce.

הערה חשובה: שותף Salesforce, כגון מפיץ או אינטגרטור, יכול גם להיות מתחרה ל-Salesforce במצבים מסוימים. במצבים אלה, חשוב שצוות Salesforce המתחרה מול השותף יתייחס לשותף כאל מתחרה.

מה עליכם לדעת

דוגמאות לפעילויות שעלולות להפר את חוקי התחרות כוללות:

חלוקה או הקצאת שווקים, כאשר מתחרים מסכימים להגביל את פעילויות המכירה שלהם הקשורות לטריטוריות או ללקוחות מסוימים באופן שמקצה לקוחות או שווקים ביניהם

הסכמים הדדיים בין חברות שלא להעסיק או לגייס זו את העובדים של זו

קיבוע מחירים, כאשר מתחרים מסכימים לצטט מחירים מסוימים עבור מוצרים או שירותים מסוימים

הטיית מכרזים, שבה המתחרים מסכימים בינם לבין עצמם להציע הצעות באופן המאפשר למציע מסוים לזכות במכרז

הטלת חרם, כאשר מתחרים מסכימים להימנע מלעשות עסקים עם לקוח או ספק מסוים

יושרה בפעולה



משאבים

מדיניות הגבלים עסקיים גלובלית

שאלה

אני אחראי חשבון לקוחות ומקבילי בחברת CRM אחרת פנה אלי כדי להציע שנשתף זה את זה במידע על הזדמנויות עתידיות של לקוחות, כדי שנוכל לתאם מי צריך להמשיך ולרדוף אחר הזדמנות מסוימת כדי שלא נרדוף אחרי אותן הזדמנויות. האם עליי להסכים להצעה של עמיתי?

תשובה

לא. תרחיש זה מתאר הזמנה של עמיתך לעסוק בחלוקת שוק, שהיא בלתי חוקית על פי חוקי התחרות, עשויה לגרום לתביעה פלילית, ואסורה בהחלט על פי מדיניות ההגבלים העסקיים הגלובלית של Salesforce. על פי חוקי התחרות, גם לא נכון באופן כללי לשתף עם מתחרה מידע רגיש מבחינה תחרותית - כולל מידע על הזדמנויות ללקוחות.

איך נשיג מטרות אלה

אנו עושים עסקים ביושר על ידי:

- הצגה ותיאור מדויק של המוצרים והשירותים שלנו ואת היכולות של רשת ההפצה שלנו, מבלי להתחייב לדברים שאנחנו יודעים שאין לנו יכולת לעמוד בהם
- הבנת הצרכים של הלקוחות שלנו והצעת פתרונות ומידע המותאמים לצרכים אלו
- עמידה בדרישות החוק הרלוונטיות בעת אינטראקציה עם פקידי רכש והשתתפות במכרזים ציבוריים, נמנע מניסוח מפרטים טכניים כדי לתעדף את Salesforce באופן לא ראוי במכרז ציבורי, נמנע מהצגת מידע כוזב בתגובה להזדמנות או למכרז
- אין לבצע פעולות לא חוקיות ולא ישרות כדי לזכות בעסקים או לשמור עליהם
- ניהול רישומים מדויקים של מכירות ועסקים אחרים, לרבות, אך לא רק, רישומים מדויקים של כל המשא ומתן וההסכמים

עשיית עסקים ביושר

לאן פנינו מועדות

אנו עושים עסקים תוך שמירה על יושרה ומתקשרים בכנות עם בעלי העניין שלנו.

למה זה חשוב

שמירה על בהירות וכנות לגבי הערך האמיתי של המוצרים והשירותים שלנו בונה אמון עם בעלי העניין הרלוונטיים ושומרת על המוניטין שלנו.



יושרה בפעולה

שאלה

אני מנהל לקוחות ולקוח פנה אליי בנוגע להחלפת רישוי מוצרים שאינם בשימוש למוצר אחר. נראה שהם לא מודעים לזכויות ההחלפה בחוזה שלהם. האם עליי להודיע ללקוח על זכויות ההחלפה שלו ולתת לו להחליף מוצרים, או שעליי לחייב את הלקוח עבור מנוי מוצרים חדשים, כדי להרוויח יותר ערך חוזי שנתי (ACV)?

תשובה

עליך לפעול ביושרה וליידע את הלקוח על זכותו החוזית להחליף מנויים. Salesforce מעוניינת רק בעסקים שהושגו בדרך הישרה.

שאלה

הלקוח שלי דורש פונקציונליות ספציפית של המוצר עבור השימוש שלו ושאל שאלה מפורטת לגביו ביום האחרון של הרבעון, לפני סגירת העסקה. אני לא בטוח ב-100% שהמוצר עונה על צרכי הלקוח. האם עליי להבטיח ללקוח שהמוצר כולל את הפונקציונליות הנדרשת, על מנת לסגור את העסקה בתוך הרבעון?

תשובה

לא. עליך לוודא שהמוצר עונה על צרכי הלקוח ולהימנע מכל מצג שווא של פונקציונליות המוצר, ללא קשר להשפעה הפוטנציאלית על העסקה והתזמון שלה.

שאלה

יש לי רעיון לאסטרטגיית פרסום חדשה עבור אחד המוצרים שלנו. היה לי רעיון מצוין לסיסמה פרסומית שלדעתי תהדהד בקרב הלקוחות שלנו. האם אוכל להתחיל להשתמש בסיסמה שיצרתי בהתכתבות עם לקוחות פוטנציאליים?

תשובה

עליך לבקש אישור לכל שפה שיווקית חדשה כדי שניתן יהיה לבדוק את הדיוק והתקינות שלה. אנו מתייחסים ברצינות למחויבותנו ללקוחותינו ומבטיחים שאנו מייצגים את המוצרים שלנו ביושר ובשקיפות.

משאבים



מדריך לעובדים

מדיניות גלובלית נגד הונאה

המדיניות הגלובלית בנושא נסיעות והוצאות

איך נשיג מטרות אלה

אנו מנהלים סחר גלובלי ביושרה על ידי:

- היכרות ומעקב אחר כללי בקרת הייצוא, נהלי הסיווג ודרישות הדיווח החלות על מכירת התוכנה והשירותים שלנו ברחבי העולם
- סינון לקוחות ושותפים עסקיים כדי לזהות צדדים שהוטלו עליהם סנקציות או מגבלות הטמעת בקרות למניעת גישה מטריטוריות שהוטל עליהן אמברגו
- סקירת דגלים אדומים שעלולים להעיד על עסקה אסורה
- יישום בקרות על משלוחים בינלאומיים
- מתן התראה לצוות Global Trade לגבי כל חשש אפשרי לאי מילוי דרישות הסחר, לרבות כל חשש שבעסקה מסוימת עשוי להיות מעורב צד אסור, שימוש קצה אסור או טריטוריה אסורה, וכל בקשה להשתתף בחרם בינלאומי

ניהול סחר גלובלי ביושרה

לאן פנינו מועדות

חברת Salesforce מחויבת לציית לכל חוקי הסחר הבינלאומיים הרלוונטיים לגבי העסקים שלנו ברחבי העולם. חוקים אלה כוללים בקרת יצוא, סנקציות כלכליות, חקיקה נגד חרם, וחוקים ותקנות מכס.

למה זה חשוב

חוקי הסחר הבינלאומיים משפיעים על האופן שבו אנו מוכרים ומייצאים את המוצרים והשירותים שלנו ברחבי העולם. כחברה שהמטה הכללי שלה נמצא בארה"ב, Salesforce וכל עובדיה חייבים לציית לסנקציות, לחוקי בקרת הייצוא ולתקנות של ארה"ב בפעילות שלנו ברחבי העולם, לרבות בכל אחת מחברות הבת הגלובליות שלנו. חוקים ותקנות של מדינות אחרות עשויים לחול גם על הפעילות האזורית או הגלובלית שלנו. חוקים אלו מורכבים ומשתנים בין תחומי השיפוט שונים. הפרות עלולות להשית על Salesforce קנסות גדולים. הבנה ושמירה על החוקים עוזרת להגן על המוניטין שלנו ועל עתיד העסקים הגלובליים שלנו.



יושרה בפעולה

שאלה

אני עובד על פרויקט עם שותף של Salesforce, והשותף ביקש ממני לשתף איתו ערכת פיתוח תוכנה (SDK) שצריך להוריד בכמה מדינות. השותף אינו צד שסורב או הוגבל. האם ישנן מגבלות סחר גלובליות שיש להביא בחשבון?

תשובה

ייתכן שכן. הורדה של ערכת פיתוח תוכנה (SDK) יכולה להיחשב לייצוא. בעוד ש-Salesforce עושה שימוש ברישיונות בקרת יצוא כדי להפיץ את המוצרים שלנו ברחבי העולם, עלינו להיות זהירים בעת שיתוף קוד מקור, קוד אובייקט, רכיבים להורדה או מסמכים טכניים - כולל אלה המכילים מידע על הצפנה - במהלך הפעילות שלנו. ל-Salesforce יש תוכנית בקרת יצוא שנועדה לוודא את מילוי הדרישות בנושא יצוא עבור המוצרים שלנו הזמינים באופן כללי, אבל בקשות מיוחדות או נסיבות יש להעביר לצוות [Global Trade](#) לצורך בדיקה ושיקול דעת. במקרה זה, צוות [Global Trade](#) יכול לעזור לזהות את מספר סיווג בקרת היצוא (ECCN) של ה-SDK והאם קיימות הגבלות כלשהן על ייצוא לשותף האמור.



משאבים

- מדיניות לגבי יידוע לקוח/שותף
- מדיניות סחר גלובלית
- דף משאבים בנושא סחר גלובלי
- סרטון הדרכה בנושא סחר גלובלי



איך נשיג מטרות אלה

אנו משתמשים בטכנולוגיה בצורה מושכלת ואתית על ידי:

- שימוש בבינה מלאכותית רק למשימות ופרויקטים פנימיים ורק אם יש לנו אישור מפורש לעשות זאת, כמתואר במדיניות ובמסמכים אחרים המסדירים את השימוש ב-AI ב-Salesforce
- ציות למדיניות הפנימית שלנו בעת שימוש בבינה מלאכותית של צד שלישי, או במוצרים או בפונקציות של Salesforce עם בינה מלאכותית
- הגנה על פרטיות נתונים וקניין רוחני בעת שימוש בטכנולוגיה, כולל כלי בינה מלאכותית
- בדיקה קפדנית של תוכן שנוצר על ידי בינה מלאכותית כך שיהיה מדויק והולם, לפני השימוש בתוכן זה



שימוש חכם ואתי בטכנולוגיה

לאן פנינו מועדות

כאשר אנו משתמשים בכלים חדשים וחזקים כגון בינה מלאכותית (AI) וטכנולוגיות מתפתחות אחרות, אנו עושים זאת בזהירות וביושרה. אנו פועלים לזהות סיכונים ולעזור ללקוחותינו ולשותפיהם העסקיים להשתמש במוצרים שלנו בצורה אתית.

למה זה חשוב

אנחנו יודעים כמה מהר הטכנולוגיה מתפתחת. טכנולוגיות כמו AI יכולות לעזור להפוך אותנו ליותר פרודוקטיביים ויצירתיים, אבל השימוש בהן יכול גם לעורר חששות בתחום האתיקה. אנו מחויבים לשימוש אחראי בבינה מלאכותית ובטכנולוגיה בכלל, ואנו דורשים מן הלקוחות והשותפים העסקיים שלנו לנהוג לפי אותם סטנדרטים כשהם משתמשים במוצרים שלנו.

מה עליכם לדעת

זיהוי סיכונים חיוני על מנת לוודא שלא נעשה שימוש במוצרים שלנו בדרכים אסורות. סיכונים הנובעים מפעילות של לקוחות או שותפים דורשים הערכת מומחים ועשויים לגרום להשעיית חשבון, להגבלות שירות או לדחיית הצטרפות של לקוחות פוטנציאליים.

שימוש לא תקין על ידי לקוחות

יש לדווח מייד על כל חשש לגבי חשד לשימוש לא תקין במוצרים שלנו, כולל שימוש אסור במוצרי AI, על ידי לקוחות או שותפים קיימים או פוטנציאליים (כולל משווקים, שותפי AppExchange (ISV) ושותפים לייעוץ) צוות תאימות AUP.

שימוש לא תקין על ידי עובדים

בנושאים הקשורים לשימוש לא תקין במוצרים שלנו על ידי עובדים, כולל מוצרי בינה מלאכותית אך לא מוגבל למוצרים כאלה, יש לדווח על החששות ל- EthicsPoint.



משאבים

מדיניות השימוש ומדיניות חיצונית לשימוש בשירותים

מדיניות לגבי יידוע לקוח/שותף

הנחיות עבור שימוש אתי ב-AI גנרטיבי



איך נשיג מטרות אלה

אנו מגינים על המידע הסודי של הלקוח על ידי:

- כיבוד הוראות הלקוח לגבי העיבוד, האבטחה והסודיות של המידע הסודי של הלקוח
- אין לחשוף מידע סודי של לקוחות לאף אחד מחוץ ל-Salesforce ללא אישור הצוות המשפטי (Legal Team) של Salesforce
- שימוש במידע הסודי של הלקוח רק לפי הצורך כדי לספק שירותים ללקוחותינו ושיתופו רק עם מי שיש לו הרשאה לצפות בו
- הבנה וציות לכל חוקי הגנת המידע והפרטיות החלים על עבודתנו במדינות שונות, כמו גם שתי קבוצות של כללי עיבוד המידע המחייבים של Salesforce שאושרו על ידי רשויות הגנת המידע של האיחוד האירופי ובריטניה.
- דיווח על אירועי אבטחה חשודים או מאושרים לצוות [Information Security](#)

הגנה על מידע סודי של הלקוח

לאן פנינו מועדות

אנו מתייחסים לכל המידע הסודי של הלקוח ביושרה מוחלטת ומטפלים בו בהתאם להתחייבויות החוזיות ולחוקי הגנת המידע.

למה זה חשוב

שמירה על האבטחה והפרטיות של מידע סודי של הלקוח מחזקת את אמון הלקוחות ב-Salesforce. אנו מצייתים לכל החוקים והתקנות החלים על איסוף, אחסון, שימוש, העברה וסילוק של נתוני לקוחות, ותמיד מכבדים את המידע הסודי של לקוחותינו.



מה עליכם לדעת

מידע סודי של לקוח כולל כל מידע שנחשף על ידי הלקוח ל-Salesforce, בין בעל פה ובין בכתב, אשר מוגדר כסודי או שיש להבין אותו באופן סביר כסודי בהתחשב באופי המידע ובנסיבות החשיפה. המידע הסודי של הלקוח כולל נתוני לקוחות.

נתוני לקוחות כוללים את כל המידע והנתונים שלקוחות והמשתמשים שלהם שולחים ל-Salesforce או המידע והנתונים שנשלחים בשם לקוחות דרך שירותי Salesforce או אפליקציות, כגון אנשי קשר, פרטי חשבון, נתוני שיווק, נתוני בריאות, וכל מידע אחר שלקוח מעבד או מאחסן בשירותי Salesforce.

יושרה בפעולה

שאלה

תוך כדי התכתבות עם שותף באמצעות דוא"ל, שלחתי לשותף בטעות רשימה המכילה פרטי חשבון לקוח, כולל שמות עובדים, כתובות מייל ומספרי טלפון. מה עליי לעשות?

תשובה

יש לדווח מייד על המצב לצוות Information Security. למרות שזה נעשה בטעות, המידע הסודי של הלקוח שותף באופן לא הולם, ו-Salesforce חייבת לנקוט בפעולה מהירה לטיפול במה שקרה, כדי לציית לחוקי פרטיות הנתונים החלים ולשמור על אמון הלקוחות שלנו.

משאבים



- כללים מחייבים לעיבוד נתונים (בריטניה, האיחוד האירופי)
- מדריך לעובדים - אבטחת מידע
- מדיניות אבטחת המידע
- מדיניות ניהול הנתונים
- מדריך הנהלים לניהול רשומות



הימנעות מניגודי עניינים

מניעת סחר במניות תוך שימוש במידע פנים

הגנה על נכסי המידע שלנו

שמירה על הנכסים הפיננסיים שלנו



בניית יחסי אמון עם החברה והמשקיעים שלנו

הימנעות מניגודי עניינים

לאן פנינו מועדות

אנו מגנים על Salesforce ועל בעלי העניין שלנו על ידי העמדת האינטרסים של החברה לפני האינטרסים האישיים או הרווח האישי שלנו. אנו נמנעים אפילו ממראית עין של ניגוד עניינים בכל החלטות והאינטראקציות העסקיות שלנו. אנו חושפים בזמן ניגוד עניינים אם איננו יכולים להימנע ממנו.

למה זה חשוב

המוניטין שלנו מבוסס על אמון. בעלי המניות שלנו צריכים לדעת שאנחנו מקבלים החלטות חכמות וחסרות פניות. הימנעות מניגודי אינטרסים עוזרת לוודא שנשתמש בשיקול דעת על ידי הימנעות מהטיה אפשרית של תהליך קבלת ההחלטות. אם מתעורר ניגוד עניינים, אנו חושפים זאת מייד. ניגוד עניינים אינו תמיד הפרה של הקוד שלנו, אך הסתרה של קונפליקט ידוע בפועל או פוטנציאלי היא תמיד הפרה. כאשר עובדים מתנהלים בשקיפות לגבי קונפליקטים אפשריים, קל יותר למצוא דרך לנהל אותם ולמתן את ההשלכות שלהם. שקיפות מולידה אמון.

איך נשיג מטרות אלה

אנו נמנעים מניגודי עניינים ומנהלים אותם על ידי כך ש:

- אנו מגלים ערנות למצבים שבהם יכולים להיווצר ניגודי עניינים, כגון מצבים הכרוכים ביחסים אישיים, פעילויות עסקיות חיצוניות או אינטרסים פיננסיים אישיים, ומודעות לאופן שבו הקשרים והאינטרסים האישיים שלנו יכולים להשפיע, או להיתפס כמשפיעים, על השיפוט וההחלטות שלנו.
- אנו דנים בניגודי עניינים אפשריים עם המנהלים שלנו מיידית
- אנו חושפים כל ניגודי עניינים בפועל או פוטנציאליים, לרבות פעילויות עסקיות חיצוניות והגבלות העסקה לאחר-הממשלה, לצוות Global Ethics & Integrity באמצעות פורטל הגשת ניגוד עניינים
- לא לעסוק בפעילויות עסקיות חיצוניות כלשהן לפני קבלת אישור מלא עבורן, כפי שנקבע במדיניות ניגוד העניינים
- ציות נאות לפעולות הנדרשות על ידי החברה כדי לצמצם או לפתור ניגודי עניינים, ולהרחיק את עצמנו כראוי מהחלטות שבהן עלול להיווצר ניגוד עניינים ממשי או פוטנציאלי



מה עליכם לדעת

ניגוד עניינים הוא כל מצב שבו הזדמנות לרווח אישי או יתרון עשויה להתנגש עם טובת החברה. ניגודי עניינים עלולים להיווצר כאשר הפעילויות או היחסים האישיים, החברתיים או הפיננסיים שלנו מפריעים או שיש להם פוטנציאל להפריע לאובייקטיביות, לשיפוטיות או לנאמנות שלנו כאשר אנו פועלים בשם החברה או בשם כל אחת מחברות הבת שלה.

ניגודי אינטרסים עלולים להיווצר בדרכים שונות וללבוש צורות רבות ושונות. הקוד שלנו אינו יכול לתאר כל סוג אפשרי של ניגוד עניינים. מסיבה זו חשוב להבין מה הם העקרונות החלים ולהפעיל שיקול דעת מתאים ומושכל. להלן מספר מצבים נפוצים שעלולים להוות ניגוד עניינים:

מערכות יחסים אישיות

אסור לנו לעסוק או לנסות להשפיע על כל החלטה עסקית שעשויה להועיל, או להיראות מועילה, לעצמנו או לאדם שעמנו יש לנו קשר אישי קרוב. אנו נמנעים מלהכניס את עצמנו למצבים שבהם נאמנותנו לאנשים שעמנו יש לנו יחסים אישיים קרובים עלולה להיראות כמו העדפה או עלולה להשפיע בצורה לא נאותה על שיקול הדעת שלנו. אנו עושים זאת באמצעות:

- דיווח על מצב שבו יש לנו קשר אישי קרוב עם אדם שהוא עובד או קבלן של Salesforce
- דיווח על מצב שבו יש לנו אפשרות להעסיק אנשים שהם קרובים אישיים שלנו, לשמר אותם, לשלם להם, לנהל אותם או לפקח עליהם בתור עובדים, קבלנים או ספקים של Salesforce
- דיווח על מצב שבו אדם שיש לו קשר אישי קרוב איתנו עובד עבור (או מטעם) אדם אחר שהוא יועץ, ספק, שותף, מתחרה, לקוח של Salesforce או לקוח שלה במגזר הציבורי, ונמצא בעמדה שבה הוא יכול או עשוי להשפיע או לקבל החלטות הקשורות או משפיעות על Salesforce

בכל המקרים לעיל, עלינו לסגת מהחלטות הנוגעות ל-Salesforce ולמכר האישי הקרוב לנו והחברה שלו/שלה, ואסור לנו להשתתף בדיונים על Salesforce או לשתף איתם מידע סודי. לפרטים נוספים על עבודה עם אנשים שיש לנו איתם קשרים אישיים קרובים, יש לעיין במדיניות לגבי העסקת קרובי משפחה ואנשים אחרים שיש לנו עימם יחסים אישיים.

המונח **יחסים אישיים קרובים** מוגדר מבחינת הקוד ככולל בין היתר הורה, אח, בן זוג, ילד, חתן, סבא וסבתא, נכד, דוד, דודה, בן דוד, קרוב משפחה, בן זוג, בן זוג רומנטי, חבר אישי קרוב, או כל אדם אחר המתגורר בקביעות במשק הבית שלך.



פעילויות עסקיות חיצוניות

אנו צפויים להקדיש את מלוא האנרגיות המקצועיות שלנו לעבודתנו ב-Salesforce. אנו נמנעים מכל פעילות חיצונית, בין אם למטרות רווח או ללא כוונת רווח שעלולה להתחרות בחברה או להפריע לתחומי האחריות של התפקיד שלנו. אם לא צוין אחרת, יש לידע את הצוות המשפטי (Legal Team) של Salesforce לגבי עבודות צדדיות או פעילויות עסקיות אישיות לצורך בדיקה ואישור, לפני התחלת הפעילות, כפי שנקבע במדיניות ניגוד עניינים.

אינטרסים פיננסיים

אנו מוודאים שהאינטרסים הפיננסיים האישיים שלנו ושל הקרובים שלנו לא יפריעו לקבלת ההחלטות ב-Salesforce. אנו נמנעים מהחזקה משמעותית בזכויות או שליטה בחברה כלשהי אם השקעה זו עלולה ליצור מראית עין של נאמנות מפולגת או להשפיע על שיקול הדעת שלנו כאשר פועלים בשם Salesforce. כשבוחנים אם עניין הוא משמעותי, אנו שוקלים אם ההשקעה עשויה ליצור, או להיראות כאילו היא יוצרת, תמריץ שיפעל לטובתנו או לטובת אחרים על חשבון Salesforce (למשל, בבעלותנו יותר מאחוז אחד משווי המניות של חברה ציבורית, או שההשקעה היא משמעותית ביחס לשווי הנקי או לשכר הבסיס שלנו).

אם אנו מאמינים שאינטרס פיננסי אישי עלול ליצור או להיראות כיוצר ניגוד עניינים, יש לדווח עליו לצורך בדיקה כניגוד עניינים פוטנציאלי. דירקטוריון Salesforce אימץ הנחיות הנוגעות לניגוד עניינים פוטנציאלי שעלול להיווצר בקשר להשקעות של נושאי משרה בחברות בבעלות פרטית. למידע נוסף, עיין בהנחיות למנהל ההשקעות של Salesforce.

הזדמנויות ארגוניות

אסור לעובדים לנצל יתרון אישי לגבי הזדמנויות עסקיות או השקעות שהתגלו עקב שימוש ברכוש, בעסק או במידע של החברה. עובד אינו רשאי לנצל הזדמנות, אלא אם כן הוא קודם כול הציג את ההזדמנות ל-Salesforce כדי שתשקול את ההזדמנות, ו-Salesforce בוחרת שלא לנצל אותה. אם אינכם בטוחים אם הזדמנות מסוימת עומדת בתיאור זה או כיצד להתנהל, יש להעביר אותה לבדיקה של הצוות המשפטי (Legal Team) של Salesforce.



יושרה בפעולה

שאלה

אחי פותח עסק קטן חדש, והוא וביקש ממני לסייע בתוכנית ובאסטרטגיית היציאה לשוק, לאור הניסיון שלי ב-Salesforce. אני מתכנן לסייע בסופי שבוע בלבד ולא מצפה לפיצוי כלשהו, כי אני רק עוזר לאחי. האם עליי ליידע את Salesforce על כך?

תשובה

כן. מדובר בפעילות עסקית חיצונית על אף שלא מתקבל תשלום בגינה. פעילויות עסקיות חיצוניות מכל הסוגים דורשות גילוי ואישור באמצעות פורטל הדיווח על ניגוד עניינים לפני שניתן לעסוק בהן. כחלק מתהליך הסקירה והאישור, החברה תעריך סיכונים פוטנציאליים ל-Salesforce בנושאים כמו שיתוף מידע סודי, תחרותיות עם מוצרים ושירותים של Salesforce, והשפעה על תחומי האחריות בעבודה והביצועים שלכם.

שאלה

אני עובד מול לקוחות וכן זוגי מועסק על ידי אחד מהלקוחות שלי. האם עליי ליידע את Salesforce על הקשר הזה?

תשובה

זה תלוי. אם בן הזוג נמצא בעמדה המאפשרת קבלת החלטות הקשורות ל-Salesforce - אז כן, עליכם לחשוף זאת כניגוד עניינים פוטנציאלי. ניתן לעשות זאת באמצעות פורטל הדיווח על ניגוד עניינים. חשיפה מבטיחה שיהיה בידי החברה תיעוד על מערכת היחסים ותיעוד זה יאפשר למנהל לפעול להפחתת הסיכון בצורה נאותה. אם בן הזוג אינו בתפקיד שיכול להשפיע ואין באפשרותו לקבל החלטות הקשורות ל-Salesforce, אין צורך בחשיפה, אך אין לדון או לשתף מידע סודי של Salesforce עם בן הזוג או המעסיק שלו או שלה.

שאלה

אחי פותח עסק קטן חדש, והוא וביקש ממני לסייע בתוכנית העסקית ובאסטרטגיית היציאה לשוק, לאור הניסיון שלי ב-Salesforce. אני מתכנן לסייע בסופי שבוע בלבד ולא מצפה לפיצוי כלשהו, כי אני רק עוזר לאחי. האם עליי ליידע את Salesforce על כך?

תשובה

כן. מדובר בפעילות עסקית חיצונית על אף שלא מתקבל תשלום בגינה. פעילויות עסקיות חיצוניות מכל הסוגים דורשות גילוי ואישור באמצעות פורטל הדיווח על ניגוד עניינים לפני שניתן לעסוק בהן. כחלק מתהליך הסקירה והאישור, החברה תעריך סיכונים פוטנציאליים ל-Salesforce בנושאים כמו שיתוף מידע סודי, תחרותיות עם מוצרים ושירותים של Salesforce, והשפעה על תחומי האחריות בעבודה והביצועים שלכם.



משאבים

מדיניות ניגוד עניינים

פורטל דיווח על ניגוד עניינים

מדריך לעובד - העסקת קרובי משפחה ואנשים אחרים שיש לו קשר אישי איתם

הנחיות למנהל ההשקעות של Salesforce

מניעת סחר במניות תוך שימוש במידע פנים

לאן פנינו מועדות

אנו מגינים על המידע שהופקד בידינו. לעולם איננו משתמשים במידע פנימי על Salesforce או על כל חברה אחרת או משתפים מידע כזה לצורך מסחר בניירות ערך.

למה זה חשוב

במהלך עבודתנו אנו עשויים לגלות על Salesforce או על חברות אחרות מידע סודי שעדיין לא ידוע לציבור. המוניטין שלנו תלוי בהגנה על המידע הזה, ואין להשתמש בו או לשתף אותו בצורה לא נאותה. העיסוק בסחר בניירות ערך שיש לגביהם מידע מהותי שאינו ציבורי, או שיתוף של המידע עם אחרים כדי שיוכלו לסחור, אינו חוקי. העונשים על הפרות הם חמורים, כולל קנסות כבדים ואפילו מאסר.

איך נשיג מטרות אלה

אנו מונעים סחר במידע פנים על ידי:

- הבנה מה יכול להיחשב מידע מהותי שאינו ציבורי והגנה עליו מפני חשיפה מקרית
- אין לקנות או למכור מניות או ניירות ערך אחרים, בין אם במישרין ובין בעקיפין, של Salesforce או של כל חברה אחרת הנסחרת בבורסה, כאשר ברשותך מידע מהותי שאינו ציבורי.
- ציות לכל חלונות הסחר, חסימות הסחר והסגירות, לרבות לגבי עסקאות בניירות ערך של Salesforce (בכפוף לחריגים מוגבלים מסוימים המפורטים במדיניות סחר במידע פנים), ללא קשר לפלטפורמת המסחר שבה נעשה שימוש
- אין "להעניק טיפ" - מתן מידע מהותי שאינו ציבורי לאחרים כדי שיוכלו לסחור
- ניתן לשתף מידע סודי ומידע מהותי שאינו ציבורי עם עובדים שיש להם צורך עסקי לדעת, אך לא לשתף אותו עם חברים או בני משפחה או עם מישהו מחוץ ל-Salesforce, למעט במסגרת הסכם סודיות שאושר על ידי הצוות המשפטי למטרות עסקיות לגיטימיות
- ניתן לסחור בניירות ערך רק לאחר שמידע מהותי לא ציבורי על החברה הרלוונטית הפך לזמין לציבור ולמשקיעים היה זמן לקלוט אותו

מה עליכם לדעת

מסחר במידע פנימי מתרחש כאשר אדם סוחר בניירות ערך על בסיס מידע מהותי שאינו פומבי או חולק מידע מהותי שאינו פומבי עם אחרים שסוחרים על בסיס מידע זה (אשר מכונה גם "מתן טיפים").

מידע מהותי שאינו זמין לציבור נקרא **מידע מהותי שאינו ציבורי**. מידע נחשב כמידע מהותי אם משקיע שנחשף אליו יחשוב שהמידע חשוב וישפיע על ההחלטה אם לקנות ניירות ערך של החברה, להחזיק בהם או למכור אותם.

דוגמאות נפוצות למידע מהותי שאינו פומבי כוללות שינויים מרכזיים בהנהלה, רכישות ומיזוגים משמעותיים תלויים ועומדים או מוצעים, תוכניות עסקיות מרכזיות אחרות ותוצאות פיננסיות שלא פורסמו לציבור.

יושרה בפעולה

שאלה

המנהל שלי סיפר לצוות שלנו על רכישה אפשרית של חברה ציבורית אחרת. במהלך החודש הקרוב נקדיש שעות רבות לניתוח ההיבט הכספי של העסקה. אני נרגש מההזדמנות לעבוד על פרויקט חשוב זה, ואני צריך להודיע למשפחה שלי למה אעבוד יותר זמן מן הרגיל. האם זה בסדר לספר להם את החדשות?

תשובה

לא. אפשר ליידע את המשפחה שתעבוד שעות נוספות במהלך החודש הקרוב, אך לא לגלות להם מדוע ולא לחשוף מידע כלשהו על הרכישה הפוטנציאלית. חשיפת מידע סודי זה תפר את חובת הסודיות כלפי החברה ואת קוד ההתנהגות, כמו כן, היא עלולה להיחשב כ"טיפ", וכן תעמיד אתכם, את האדם שלו סיפרתם, את החברה ואת העסקה עצמה בפני סיכון משמעותי. אם מישהו סחר במידע זה, אתם וגם הסוחר עלולים להיחשב כאחראים לסחר במידע פנים.



משאבים

הנחיות לגבי סחר במידע פנים

מדיניות בנוגע לסחר במידע פנים

סרטון על סחר במידע פנים

הגנה על נכסי המידע שלנו

לאן פנינו מועדות

הנתונים, המידע הסודי והקניין הרוחני שלנו הם נכס חיוני עבור העסק שלנו. אנו מכבדים את פרטיות הנתונים האישיים ומגינים על נכסי המידע שלנו מכל חשיפה או שימוש לרעה ללא רשות.

למה זה חשוב

נכסי מידע הם בעלי חשיבות מהותית לעסק שלנו. אלה כוללים את המידע העסקי הסודי שלנו, קניין רוחני, נתונים אישיים של עובדים בהווה ובעבר, הנתונים האישיים הקשורים לפרטי מידע שיווקיים ולפעילויות אחרות של פיתוח עסקי. שמירה על נכסים אלה שומרת על פרטיות העובדים והשותפים העסקיים שלנו ומגינה על המוניטין ועל עתיד העסק שלנו.

איך נשיג מטרות אלה

אנו מגנים על נכסי המידע שברשותנו או בשליטתנו על ידי:

- שמירה על נתונים אישיים ומידע סודי או קנייני, והגבלת הגישה רק לאלו שזקוקים לכך כדי לבצע את עבודתם מטעם Salesforce
- מתן הודעות ליחידים על האופן שבו ניתן לאסוף את הנתונים האישיים שלהם, להשתמש בהם ולשתף אותם
- אבטחה נכונה של המסמכים, המכשירים והמערכות שבהם מאוחסנים ומעובדים נכסי המידע שלנו, בהתאם למדיניות החברה שלנו
- הגנה על מידע סודי של חברות אחרות, שותפים עסקיים וצדדים שלישיים איתם אנו עובדים, לרבות על ידי כך שלא נשתף במידע סודי השייך למעסיקים לשעבר ולא נשתמש בו

מה עליכם לדעת

נתונים אישיים כוללים נתונים ומאפיינים שניתן לקשור במישרין או בעקיפין לאדם מסוים. זה כולל כתובות בית, מידע רפואי, מספרי זיהוי מס, כתובות IP, טביעות אצבע או נתוני מיקום.

מידע סודי על העסק שלנו יכול לכלול:

- תוכניות עסקיות או אסטרטגיות
- תוצאות פיננסיות
- עיצובים וקונספט של מוצרים
- יעדי מכירה ותוכניות שיווק
- תנאים והגבלות, תעריפים או עמלות המוצעים ללקוחות מסוימים
- כל מידע שאינו ציבורי שעשוי להועיל למתחרים, פושעי רשת או שחקנים זדוניים אחרים

משאבים

מדיניות הפרטיות של המבקר הגלובלי

מדיניות אבטחת המידע

מדיניות ניהול הנתונים

מדריך הנהלים לניהול רשומות

שמירה על הנכסים הפיננסיים שלנו

לאן פנינו מועדות

הנכסים והרישומים הפיננסיים תומכים בעבודה שלנו ועוזרים לעמוד בהתחייבויות שלנו לבעלי עניין. אנו שומרים על שלמות הנכסים הללו ומגינים עליהם מפני כל הונאה, בזבז או שימוש לרעה.

למה זה חשוב

הספרים, הרישומים, החשבונות, הדוחות הכספיים והגילויים שלנו חייבים לשקף בצורה נכונה ומדויקת את הפעילות העסקית של החברה. זה נדרש על פי חוק ומסייע לנו לקבל החלטות מושכלות ולוודא שלמשקיעים שלנו תהיה גישה למידע מדויק על החברה. הימנעות מהונאות ובזבז ופעולה לטובת החברה בכל הנוגע לנכסים פיננסיים, עוזרת לשמור על Salesforce כחברה חזקה מצליחה ובת קיימא.

איך נשיג מטרות אלה

אנו מגנים על הנכסים הפיננסיים שלנו על ידי:

- רישום של כל המידע בצורה מדויקת ובזמן, כולל שעות עבודה, דוחות הוצאות והוצאות, חוזי מכירה והכנסות
- וידוא שכל העסקאות כוללות תיעוד תומך נאות ואישורים נדרשים
- ביצוע הנהלים לגבי ניהול רשומות ולוחות הזמנים לגבי השמירה, האחסון בארכיון או ההשמדה של מסמכים כתובים או מסמכים אלקטרוניים
- אי הצגה של מצג שווא או הסתרה של עובדות חשובות על הביצועים הפיננסיים של החברה
- חשיפה מיידית של כל עסקאות המכירה והרכישה עם אותה חברה המתרחשות בסמיכות משמעותית בזמן (בדרך כלל תוך כשלושה חודשים אחת מהשנייה) לצוות Revenue Recognition
- אי ביצוע מעשה כלשהו שעלול לגרום לשגיאה או למצג שווא בדוחות הכספיים, כגון התקשרות בהסכם צדדי, העברת הוצאות לרבעון הלא נכון או הזנת מידע כוזב למערכות שלנו
- אין לשנות, להסתיר או להשמיד מסמך כלשהו הנמצא תחת החזקה משפטית
- ערנות לגבי הונאה, גניבה, שימוש לרעה או התנהגות לא אתית אחרת
- דיווח ל- EthicsPoint על כל חריגה או דגל אדום שעלולים להצביע על הונאה או שחיתות

הימנעות מניגודי עניינים

מניעת סחר במניות תוך שימוש במידע פנים

הגנה על נכסי המידע שלנו

שמירה על הנכסים הפיננסיים שלנו

What You Need to Know

בנוסף לחוקים המסדירים את דיוק הדוחות הכספיים שלנו, Salesforce כפופה לחוקים החלים בנושא איסור הלבנת הון וחייבת לציית להם. **הלבנת הון** מסתירה את המקור המקורי של כספים שהושגו באמצעות פעילויות בלתי חוקיות. כדי לשמור על היושרה בקהילות שלנו, עלינו להיות ערניים ל"דגלים אדומים" ברשומות פיננסיות ובחשבונות, שכן הם עלולים להעיד על הלבנת הון או צורות אחרות של שחיתות.

סימנים להלבנת הון עשויים לכלול:

- מחסור במידע בסיסי או תיעוד על חברה
- שימוש במבנים ארגוניים מורכבים או חברות קש
- חברה המשתמשת בבנק בחו"ל או רוצה לשלם במזומן בלבד

יושרה בפעולה

שאלה

לקוח רוצה לקנות מוצרי Salesforce, אך אינו בטוח שביכולתו להשמיש את המוצרים. אין להם תקציב לשכור שותף להטמעת המוצרים. האם זה בסדר מבחינתי, כמנהל החשבון שלהם, להסכים במייל שאני "אטפל" ביישום?

תשובה

לא. מכיוון שזו תהיה התחייבות שתבוצע מחוץ לתהליכי אישור החוזה הסטנדרטיים של Salesforce, סביר להניח שהיא תהווה הסכם צד או נספח, שאסורים על פי מדיניות Salesforce, ללא קשר לכוונה. הסכמי צד עלולים להוביל לאי דיוקים ולמצגי שווא בדוחות הכספיים, והדבר עלול לפגוע קשות במוניטין שלנו ולגרום לחקירות אזרחיות ופליליות של החברה ואנשיה.

שאלה

אני אחראי על חשבון לקוחות ומנהל משא ומתן על עסקה עם לקוח. במהלך המשא ומתן, הלקוח הציע ל-Salesforce לרכוש כמה מוצרים כדי לעזור לזרז את מחזור המכירות בעזרת Salesforce. האם צריך ליידע מישהו על הבקשה הזו, או לבקש אישורים כלשהם לפני שממשיכים?

תשובה

כן. עסקאות הדדיות (מכירה וקנייה מאותה חברה בסמיכות בזמן) דורשות חשיפה בתוך החברה. עסקאות הדדיות עלולות להוות סיכון ודורשות אישורים מיוחדים אם ההסדר הוא גם הדדי, כלומר עסקאות הקנייה והמכירה קשורות זו לזו. זה המצב גם אם שתי העסקאות אינן מתרחשות בסמיכות בזמן. עסקאות הדדיות אסורות אלא אם כן דווח עליהן בגלוי לצוותי הרכש וכן לצוותי Revenue Recognition, והן אושרו על ידי מנהל הכספים והיועץ המשפטי הראשי של Salesforce. יש להעלות את בקשת הלקוח לדרגי ניהול גבוהים יותר, לגלות את המידע הנדרש ולבקש את האישורים הנחוצים. יש לעיין ב"מדיניות עסקאות הדדיות" לפרטים נוספים על חשיפה ואישור של עסקאות אלה.

משאבים



מדיניות עסקאות מקבילות

הנחיות לגבי מדיניות עסקאות מקבילות

הנחיות לגבי מדיניות עסקאות מקבילות

מדיניות ניהול הנתונים

הנחיות לגבי מכתבים צדדיים



בניית יחסי אמון עם הקהילות שלנו

יצירת עתיד בר-קיימא

לאן פנינו מועדות

אנו תופסים את כדור הארץ כעניין מרכזי. אנו שואפים לפלס את הדרך לפעולה נחרצת בתחום האקלים ולהשגת סדרי עדיפויות משמעותיים בתחום הקיימות.

למה זה חשוב

ב-Salesforce אנו מאמינים שעסקים הם הפלטפורמה הטובה ביותר לשינוי. אנו משלבים קידום קיימות בכל ההיבטים העסקיים, ומחויבים להוביל ניהול סביבתי לעתיד טוב יותר.

איך נשיג מטרות אלה

אנו בונים עתיד בר קיימא על ידי:

- רכישת אנרגיה מתחדשת או תעודות אנרגיה מתחדשת שהן שוות ערך לחשמל הגלובלי שאנו משתמשים בו, ורכישת אשראי פחמן שווה ערך לפליטת גזי החממה השירית שלנו מדי שנה
- הגנה ושיקום הטבע, ותמיכה בלקוחות במסעם החיובי לשמירה על הטבע עם אפס פליטות
- שותפות לתכנון וליצירת מרכזי נתונים ומרחבי עבודה חסכוניים באנרגיה ובמשאבים
- שימוש בקריטריונים סביבתיים בעת בחירה והערכה של ספקים ושותפים עסקיים
- תמיכה בקבוצות משאבים סביבתיים ובתומכי קיימות בתוך המערכת האקולוגית של Salesforce



משאבים

מדיניות קיימות גלובלית



כבוד כלפי זכויות האדם

לאן פנינו מועדות

שמירה על כבוד האדם טבועה בערכי הליבה שלנו ובדרך שבה אנחנו מנהלים את העסקים שלנו. אנו מכבדים את עקרונות זכויות האדם המוכרים בעולם, ואנו מצפים מהספקים והשותפים העסקיים שלנו לכבד גם הם עקרונות אלה. Salesforce מחויבת לעבוד עם כל בעלי העניין שלה כדי לקדם זכויות אדם ולהימנע מהפרות של זכויות אדם.

למה זה חשוב

אנו מחויבים מאוד לכיבוד זכויות האדם של יחידים וקהילות לאורך כל שרשרת העסקים שלנו. אנו מאמינים שלהפרת זכויות אדם אין מקום בחברה הגלובלית שלנו.

איך נשיג מטרות אלה

אנו מכבדים את זכויות האדם על ידי:

- יצירת סביבת עבודה בריאה ובטוחה לעובדים, קבלנים, מתמחים, מתנדבים ואורחים
- תמיכה ביחס שווה, ובשוויון הזדמנויות בארגון שלנו ובקהילות שבהן אנו פועלים
- תשלום הוגן לעובדים שלנו
- אי שימוש בעבודות כפייה או בעבודה שלא מרצון מכל סוג שהוא
- אנו מוודאים שהספקים שלנו מכירים את הדרישות שלנו בנושא זכויות האדם ופועלים בהתאם להן

יושרה בפעולה

שאלה

אני עובד עם ספק מסוים מזה זמן רב למדי. לאחרונה נודע לי שהספק הורשע בעבירות הקשורות לפגיעה בשכר עובדיו - כמו אי תשלום שכר ראוי לעובדים. מה עליי לעשות?

תשובה

יש לדווח מייד על מצב זה ל-EthicsPoint. לאחר קבלת הדיווח, הצוות המשפטי יבדוק ויספק הנחיות מדויקות לגבי השלבים הבאים, אלו עשויים לכלול את הפסקת ההתקשרות עם אותו ספק.

משאבים

קוד התנהלות גלובלי מול ספקים (SCoC)

המדיניות בנושא זכויות אדם

השקעה בקהילות שלנו

לאן פנינו מועדות

אנו תומכים בקהילות שבהן אנו חיים ופועלים באמצעות פילנתרופיה תאגידית וכן באמצעות עידוד עובדים לתרום את זמנם, כישרונותיהם ומשאביהם.

איך נשיג מטרות אלה

אנו משקיעים בקהילות שלנו על ידי:

- התנדבות באמצעות התוכנית החופשה שלנו למתנדבים (VTO) ורישום שעות VTO דרך ה- Employee Impact Hub
- מתן תרומות לצדקה לזכאים באמצעות תוכניות מתן עובדים
- ציות לדרישות הזכאות לתרומה או תרומה לצדקה של תאגידים או עובדים
- להבטיח שתרומות של תאגידים הן למטרות צדקה ולא ניסיון להשיג השפעה, רווח או יתרון לא נאותים
- יש לוודא שתרומות תאגידיות יהיו נקיות מניגודי אינטרסים לא נאותים
- שמירה על כל מדיניות החברה לנתינה תאגידית

יושרה בפעולה

שאלה

לקוח שאל אותי אם Salesforce תתרום לקרן הארגונית שלהם. יש לי עסקה גדולה תלויה ועומדת עם הלקוח, והתרומה אינה חלק מהמשא ומתן המתועד על העסקה, אבל אני מאמין שהתרומה יכולה לעזור לסגור אותה. מה עליי לעשות?

תשובה

אינך יכול להמשיך עם התרומה. תרומות ארגוניות צריכות להיות למטרות צדקה בלבד ואין להשתמש בהן כדי להשפיע או לתגמל עסקה או החלטה עסקית, כמפורט במדיניות התרומות של החברה. אין לתרום תרומה העלולה להיתפס כניסיון לא הולם, שמטרתו להשפיע על החלטת הלקוח לגבי העסקה המתגבשת. יש להסביר ללקוח שמדיניות Salesforce אינה מאפשרת לבצע תרומה זו.

למה זה חשוב

לתרום לחברה הוא ערך הטבוע בנו. Salesforce משתפת פעולה עם ארגונים ללא מטרות רווח (או מקבילים בתחומי שיפוט מקומיים) ובוחרת מוסדות חינוך ברחבי העולם כדי לספק להם את המשאבים הדרושים ליצירת שינוי מתמשך בקהילות שלהם. תוכניות ההתנדבות והנתינה של העובדים שלנו מאפשרות לעובדים לתמוך במטרות שהם תומכים בהן.

משאבים

מדיניות התרומות של החברה

פינת ההשפעה של עובדים

פינת ההשפעה של עובדים

השתתפות בתהליך הפוליטי

לאן פנינו מועדות

אנו תומכים בהשתתפות פעילה ואתית בתהליך הפוליטי כחברה וכיחידים.

למה זה חשוב

התבטאות פוליטית ופעילות פוליטית מהוות זכות יסוד, ו-Salesforce מעודדת עובדים להיות אזרחים מעורבים ופעילים. עם זאת, חשוב להפריד את הפעילויות הפוליטיות האישיות מאלה של החברה. Salesforce עשויה לתרום תרומות פוליטיות ולתמוך במועמדים ובמטרות המקיימות את ערכי החברה שלנו המקדמים את האינטרסים של החברה - תמיד בהתאם לחוקי הכספים והבחירות החלים.

איך נשיג מטרות אלה

אנו משתתפים באופן אתי בתהליך המדיני באמצעים הבאים:

- אנו מבהירים שההשתתפות היא בחירה אישית של העובדים שלנו ואינה נעשית בהמלצת Salesforce
- לעולם איננו משתמשים בזמן של החברה (כולל מתן חופשות בהתנדבות), או במשאבים מכל סוג, דיגיטליים או אחרים, לפעילויות פוליטיות אישיות
- לעולם אין לייצג את מדיניות החברה ואת סדרי העדיפויות החקיקתיים בפני אנשי ממשל, אמצעי התקשורת או מקורות חיצוניים אחרים, אלא אם קיבלתם אישור לעשות זאת מצוות Global Government Affairs
- יש לקבל אישור מתאים לפני הגשת מועמדותכם לתפקיד פוליטי למשרה אליה נבחרים בהצבעה

יושרה בפעולה

שאלה

אני רוצה להיות מעורב בקמפיין פוליטי מקומי. האם ניתן להשתמש ברשימת דוא"ל או בקבוצה של החברה, או ב-Slack, כדי להציע לעובדים אחרים להצביע עבור המועמד שבחרתי?

תשובה

לא. אסור להשתמש במשאבי חברה מכל סוג שהוא (כולל זמן עבודה, בדוא"ל של Salesforce, ב-Slack או בגישה לרשת) כדי לעסוק בפעילות פוליטית אישית. שיחות פרטיות על ענייני ציבור ופוליטיקה מותרות, אבל אסור לעובדים להשתמש במשאבי החברה לצורך תמיכה וקידום פוליטיים אישיים. יש להפנות שאלות אל צוות Government Affairs.

משאבים

הנחיות לעמידה בדרישות בנושא שדלנות תאגידית גלובלית

אישור מראש לתרומות פוליטיות אישיות

ארה"ב מדיניות תרומות פוליטיות

ניהול תקשורת בנוגע Salesforce-7

לאן פנינו מועדות

ב-Salesforce-7 אנחנו מתקשרים בצורה אחראית ובפתיחות. כאשר אנחנו מדברים על החברה - בתקשורת, לציבור הרחב או בתוך החברה - אנחנו מקפידים לספק מידע עקבי ומדויק.

למה זה חשוב

תקשורת ממלאת תפקיד קריטי בעסק שלנו. אנחנו תומכים בתרבות פתוחה ושקופה, בכך שאנחנו מוודאים שאנחנו מתקשרים בצורה הולמת אחד עם השני ונזהרים במהלך תקשורת עם הציבור או במדיה החברתית. אנחנו מאמינים בחופש הביטוי ובחשיבות של שיח ציבורי מגוון. אנחנו מכבדים דעות שונות ומקפידים לזכור את ההשפעה של מעשינו על Salesforce.

איך נשיג מטרות אלה

ב-Salesforce-7 אנחנו מתקשרים באמצעות:

- יחס של כבוד כלפי עמיתינו לעבודה בתקשורת הפנימית בינינו, בין אם באמצעות טלפון, דוא"ל, Slack, שירותי הודעות, פגישות וירטואליות, או כל תוכן שאנו יוצרים או משתמשים בו
- שיתוף רק של מידע מדויק, מתאים ומלא
- בקשה של אישור הנדרש מצוות Public Relations שלנו על מנת לדבר או להציג באירוע, או לדבר או להצהיר הצהרות חיצוניות כנציגי Salesforce או מטעם Salesforce
- הפניית כל פנייה מהתקשורת לצוות יחסי ציבור שלנו, כל פנייה של משקיעים או קהילת ההשקעות לצוות יחסי ציבור, וכל השאר הפניות לצוות המשפטי של Salesforce
- אין להגיב על עניינים משפטיים או עניינים רגישים אחרים או לחשוף מידע שאינו פומבי לגורמים חיצוניים
- הגנה על מידע סודי או קנייני בכל התקשורת שלנו
- יש להבהיר שהצהרות שלנו משקפות את הדעות שלנו, לא את הדעות של החברה
- עלינו להיות פתוחים לגבי העובדה שאנו עובדים עבור Salesforce כאשר אנחנו דנים בחברה או במוצרים שלה
- עלינו לזכור שפרסומים באינטרנט נחשבים לרשומות ציבוריות, אשר מתקיימות לנצח ואשר גורמים חיצוניים עשויים להשתמש בהן לצורך יחסי ציבור ולהפנות אליהן במחזורי חדשות

מה עליכם לדעת

Social Media

כמעט כל עובד משתתף במדיה חברתית כלשהי, וכל העובדים רשאים לפרסם פוסטים על הקריירה המקצועית שלהם ועל עבודתם, בתנאי שהם פועלים לפי ההנחיות לעיל. הקווים בין הזהות האישית והמקצועית נוטים להיטשטש כאשר מדובר בפלטפורמות מדיה חברתית משום שהן מדיה ציבורית שהיא נחלת הכלל. פוסטים במדיה החברתית עלולים להשפיע, בשל הטשטוש בין הפרטי לציבורי, על האופן שבו נתפסת Salesforce בציבור הכללי. זכרו, האינטרנט הוא מקום ציבורי, לכן אנא התנהגו בהתאם.

יושרה בפעולה

שאלה

ראיתי פוסט באינטרנט הפוגע או מכפיש את החברה. המחבר אפילו טען שהוא עובד ב-Salesforce, ועל סמך שם המשתמש, אני חושב שאני יודע מי זה. מה עליי לעשות?

תשובה

עליך לדון בחששות שלך ובמה שראית עם המנהל שלך, ולדווח על כך לצוות ה-Social Media, כמפורט במדיניות המדיה החברתית. יש לשמור תמיד על התנהגות מכבדת ומקצועית באינטרנט, בדיוק כפי שהיית עושה באופן אישי. אל תגיב לפוסט באינטרנט, ואל תשאל את האדם שאתה מאמין שהוא חיבר את ההודעה, מכיוון שפעולות אלו עלולות להחריף את המצב באופן בלתי הולם.

משאבים



מדריך לשימוש במדיה חברתית כעובד החברה - Social Media

מדיניות תקשורת גלובלית



מקורות / קישורים מועילים

אנשי קשר

שאלות לגבי מדיניות שימוש מתקבלת

דוא"ל

צוות משפטי לגבי הגבלים עסקיים

Slack

דוא"ל

שאלות לגבי מדיניות התרומות של החברה

Slack

יחסי עובדים/הצלחת עובדים

BaseCamp

קו דיווח EthicsPoint

צוות Global Ethics & Integrity

Slack

שאלות לגבי המדיניות הגלובלית בנושא מתנות ואירוח

דוא"ל

צוות עניינים ממשלתיים גלובליים

דוא"ל

צוות בטיחות ואבטחה גלובליים

דוא"ל

צוות סחר גלובלי

Slack

דוא"ל

צוות אבטחת מידע

דוא"ל

שאלות לגבי מדיניות סחר תוך שימוש במידע פנימי

Slack

דוא"ל

צוות קשרי משקיעים

דוא"ל

צוות משפטי

דוא"ל

כתובת דוא"ל

דוא"ל

של צוות תאימות

Slack

דוא"ל

צוות יחסי ציבור

Slack

דוא"ל

צוות אתיקה של הסקטור הפרטי

Slack

דוא"ל

צוות זיהוי רווחה

דוא"ל

צוות המדיה החברתית

דוא"ל

משאבים

Policyforce

SPIFFs לשותפים, בונוסים, מתנות ותמריצים אחרים

אישור מראש לתרומות פוליטיות אישיות

אפליקציית GEM

ארה"ב מדיניות תרומות פוליטיות

דף משאבים בנושא סחר גלובלי

הגדרת לקוחות במגזר הציבורי

הנחיה למתן מתנות במגזר הציבורי

הנחיות בנושא מכתבים נלווים

הנחיות עבור שימוש אתי ב-AI גנרטיבי

הנחיות לחושפי שחיתויות ספציפיות למיקום

הנחיות למילוי הדרישות בנושא שדלנות תאגידית גלובלית -

Lobbying Compliance

הנחיות למנהלי ההשקעות של Salesforce

הנחיות לסחר במידע פנים

הנחיות מדיניות עסקאות מקבילות

כללים תאגידיים מחייבים למעבד נתונים (בריטניה, האיחוד האירופי)

מדיניות אבטחת מידע

מדיניות בריאות ובטיחות

מדיניות גלובלית נגד הונאה

מדיניות גלובלית נגד שחיתות

מדיניות הגבלים עסקיים גלובלית

מדיניות הפרטיות של הבקר הגלובלי

מדיניות השפעת עובדים

מדיניות התרומות של החברה

מדיניות זכויות אדם

מדיניות מודעות לקוח/שותף

מדיניות מעורבות ב-Slack

מדיניות מתנות ואירוח גלובלית

מדיניות ניגוד עניינים

מדיניות ניהול רשומות

מדיניות נסיעות והוצאות גלובלית

מדיניות עסקאות מקבילות

מדיניות קיימות גלובלית

מדיניות סחר במידע פנים

מדיניות סחר גלובלית

מדיניות רכש גלובלית

מדיניות תקשורת גלובלית

מדריך לעובדים

מדריך לעובדים - אבטחת מידע

מדריך לעובדים - אלקוהול וסמים במקום העבודה

מדריך לעובדים - דיווח על חששות

מדריך לעובדים - העסקת קרובי משפחה ואחרים שלהם קשר אישי

מדריך לעובדים - מדיה חברתית

מדריך לעובדים - מדיניות דלת פתוחה

מדריך לעובדים - מדיניות נגד פעולות תגמול

מדריך לעובדים - מקום עבודה ללא הטרדה ואפליה

מדריך לעובדים - שוויון הזדמנויות תעסוקה

מדריך נהלי ניהול רשומות

מקום עבודה ללא אלימות

מדיניות לגבי השפעה של עובדים

נספח המגזר הציבורי הגלובלי לקוד ההתנהגות

סרטון הדרכה לסחר במידע פנים

סרטון הדרכה לסחר גלובלי

פורטל הגשת ניגוד עניינים

[קוד גלובלי להתנהגות ספקים](#)

קוד התנהגות - נספח איטליה

[קו דיווח של EthicsPoint](#)

שאלות נפוצות בנושא שדה ישות ממשלתית של Org62

שדולת רכש מוגדרת

שימוש מקובל ומדיניות שירותים כלפי חוץ

תוכנית למילוי הדרישות בנושא שדלנות תאגידית גלובלית -

Global Lobbying Compliance

תקן אדיבות במגזר הציבורי

תקן בטיחות קבלן של

אינדקס

נושא	עמוד קוד ההתנהגות
אבטחת מידע	הגנה על נכסי המידע שלנו
אלכוהול	שמירה על הביטחון, הבריאות והבטיחות במקום העבודה
אפליה	מניעת הטרדה ואפליה
אתיקה וציות לדרישות	העלאת חששות ושאלות
בטיחות	שמירה על הביטחון, הבריאות והבטיחות במקום העבודה
בינה מלאכותית	שימוש חכם ואתי בטכנולוגיה
דיווח על חששות	העלאת חששות ושאלות
דיווח על תאונות	שמירה על הביטחון, הבריאות והבטיחות במקום העבודה
הגבלים עסקיים	תחרות הוגנת
הגנת הסביבה	יצירת עתיד בר-קיימא
הונאה	הגנה על הנכסים הפיננסיים שלנו
הוצאות, נסיעות ועסקים	הגנה על הנכסים הפיננסיים שלנו
הטרדה	מניעת הטרדה ואפליה
הטרדה מינית	מניעת הטרדה ואפליה
הנחיות / מדיניות ארוחות - קבלה או הצעה	הנחיות / מדיניות בנושא מתנות ואירוח
התנכלות	אפס סובלנות כלפי התנכלות
זכויות האדם	הקפדה על זכויות אדם
חוקי העבודה	הקפדה על זכויות אדם
חוקי ניירות ערך	מניעת סחר במניות תוך שימוש במידע פנים
חקירות	מה קורה כשאני מעלה חשש?

נושא	עמוד קוד ההתנהגות
חרם	תחרות הוגנת
לשאול שאלות	העלאת חששות ושאלות
מדיה חברתית	תקשורת לגבי Salesforce
מידע חסוי	הגנה על נכסי המידע שלנו
מידע מהותי שאינו ציבורי	מניעת סחר במניות תוך שימוש במידע פנים
מעורבות קהילתית	השקעה בקהילות שלנו
משאבים	מקורות / קישורים מועילים
מתנות ואירוח	הנחיות / מדיניות בנושא מתנות ואירוח
נהלי חשבונאות	הגנה על הנכסים הפיננסיים שלנו
ניגודי עניינים	הימנעות מניגודי עניינים
ניהול רשומות	הגנה על הנכסים הפיננסיים שלנו
נשק	שמירה על הביטחון, הבריאות והבטיחות במקום העבודה
נתוני לקוחות	הגנה על מידע סודי של הלקוח
נתונים פיננסיים	הגנה על הנכסים הפיננסיים שלנו
נתוני עובדים	הגנה על נכסי המידע שלנו
סחר בינלאומי	ניהול סחר גלובלי ביושרה
סחר במניות תוך שימוש במידע פנים	מניעת סחר במניות תוך שימוש במידע פנים
סמים	שמירה על הביטחון, הבריאות והבטיחות במקום העבודה
ספקים	עבודה עם שותפים עסקיים
עבודה בכפייה	הקפדה על זכויות אדם
עסקים עם בני משפחה	הימנעות מניגודי עניינים
עסק ממשלתי	עבודה עם המגזר הציבורי

נושא	עמוד קוד ההתנהגות
ערכים	ערכי הליבה שלנו
פטורים	כתבי ויתור ושינויים
פניות מאמצעי התקשורת	תקשורת לגבי Salesforce
צדדים שלישיים	עבודה עם שותפים עסקיים
קבלת החלטות אתיות	לבחור נכון
קנייה ומכירה של מניות	מניעת סחר במניות תוך שימוש במידע פנים
קיימות	יצירת עתיד בר-קיימא
קניין רוחני	הגנה על נכסי המידע שלנו
שדלנות	עבודה עם המגזר הציבורי
שוויון	אימוץ וקידום שוויון
שוויון הזדמנויות בתעסוקה	אימוץ וקידום שוויון
שוחד	מניעת שוחד ושחיתות
שימוש במחשב ובטכנולוגיה	הגנה על נכסי המידע שלנו
שמירת מסמכים	הגנה על הנכסים הפיננסיים שלנו
תחומי אחריות	תחומי האחריות שלנו
תחרות	תחרות הוגנת
תעסוקה חיצונית	הימנעות מניגודי עניינים
תקשורת ואלקטרוניקה	תקשורת לגבי Salesforce
תקשורת חיצונית	תקשורת לגבי Salesforce
תרומות ופעילויות פוליטיות	השתתפות בתהליכים פוליטיים
תרומות ופעילויות צדקה	השקעה בקהילות שלנו
תשלומים שנועדו לרזרז עסקאות	מניעת שוחד ושחיתות



קוד התנהגות לשנת 2025 | [Salesforce.com](https://www.salesforce.com)