



## การปฏิบัติตามการป้องกันการผูกขาด

---

- A. บทสรุป
- B. การนำมาใช้
- C. นโยบาย
- D. วิธีดำเนินการ
- E. เอกสารอ้างอิง



ประมวลจรรยาบรรณ

## A. บทสรุป

บริษัทและพนักงานของบริษัทจะต้องปฏิบัติตามกฎหมายป้องกันการผูกขาด (ซึ่งเป็นที่รู้จักในบางประเทศว่า กฎหมายการแข่งขันทางการค้า) ที่บังคับใช้อย่างเคร่งครัดในประเทศที่บริษัทดำเนินธุรกิจอยู่ กฎหมายเหล่านี้ได้รับการออกแบบมาเพื่อสนับสนุนการแข่งขันทางการค้าและปกป้องผู้บริโภคจากข้อตกลงและการกระทำทางธุรกิจที่ไม่เป็นธรรม การละเมิดกฎหมายป้องกันการผูกขาดอาจได้รับบทลงโทษที่รุนแรง รวมถึงค่าปรับจำนวนมากและข้อจำกัดทางธุรกิจต่าง ๆ สำหรับบริษัท เช่นเดียวกับการปรับและการตัดสินจำคุกพนักงานแต่ละบุคคล นอกเหนือจากการฟ้องร้องจากรัฐ ฝ่ายเอกชนยังสามารถฟ้องร้องและการเรียกค่าเสียหายอาจเป็นจำนวนมาก ขณะที่อาจมีค่าธรรมเนียมตามกฎหมายในการต่อสู้การฟ้องร้องแม้บริษัทจะเหนือกว่าอย่างมากก็ตาม ดังทุกคนไม่ว่าเขาหรือเธอจะมีตำแหน่งใดก็ตามในบริษัทมีหน้าที่จะต้องปฏิบัติตามกฎหมายป้องกันการผูกขาดที่บังคับใช้

## B. การนำมาใช้

นโยบายนี้จะต้องนำไปประยุกต์ใช้กับพนักงานทุกคนและกิจกรรมต่าง ๆ ของบริษัทและบริษัทย่อย แแผนกต่าง ๆ และองค์กรธุรกิจอื่น ๆ ของบริษัททั้งหมด

## C. นโยบาย

บริษัทและพนักงานของบริษัทจะปฏิบัติตามกฎหมายป้องกันการผูกขาดที่บังคับใช้อย่างเคร่งครัด พนักงานทุกคนจะต้องปฏิบัติตามนโยบายป้องกันการผูกขาดและวิธีดำเนินการของบริษัท รวมทั้งนโยบายเฉพาะของหน่วยธุรกิจใด ๆ

บริษัทและหน่วยธุรกิจของบริษัทจะจัดโปรแกรมให้ความรู้เรื่องการผูกขาดเป็นระยะ ๆ (รวมทั้งจัดหาโปรแกรมทางอิเล็กทรอนิกส์ผ่านอินเทอร์เน็ต)

เช่นเดียวกับการตรวจสอบการปฏิบัติตามการป้องกันการผูกขาดเพื่อให้แน่ใจว่าเจ้าหน้าที่และพนักงานดำเนินธุรกิจของบริษัทอย่างถูกกฎหมาย การอบรมนี้สำคัญเป็นพิเศษ

เนื่องจากหน้าที่ของพนักงานทำให้ต้องติดต่อกับคู่แข่งทางการค้าหรือเกี่ยวข้องกับกาหนดราคานโยบายการกำหนดราคา เงื่อนไขการขายหรือความรับผิดชอบทางการตลาดอื่น ๆ

การดำเนินการนอกประเทศสหรัฐอเมริกาอาจอยู่ภายใต้เงื่อนไขของกฎหมายป้องกันการผูกขาดของประเทศสหรัฐอเมริกาและประเทศอื่น ๆ ดังนั้น

องค์กรที่ดำเนินธุรกิจนอกประเทศสหรัฐอเมริกาจะต้องตระหนักถึงและปฏิบัติตามกฎหมายป้องกันการผูกขาดที่บังคับใช้ รวมทั้งกฎหมายของเขตอำนาจศาลท้องถิ่นหรือประเทศสหรัฐอเมริกา

เช่นเดียวกับประเทศอื่น ๆ ที่อาจมีผลต่อการดำเนินธุรกิจ

สำหรับคำแนะนำการป้องกันการผูกขาดเฉพาะ ดูเอกสารอ้างอิงใน **ส่วน จ. - เอกสารอ้างอิง**

กฎหมายป้องกันการผูกขาดนั้นซับซ้อนและการนำไปใช้กับธุรกิจหรือการติดต่อธุรกิจขึ้นอยู่กับหลากหลายปัจจัย เมื่อเกิดปัญหา คุณควรทบทวนนโยบายนี้และปรึกษากับฝ่ายกฎหมายของคุณ อย่างไรก็ตาม เพื่อเป็นการป้องกันการเกิดการประพฤติที่ไม่เหมาะสม คุณจะต้องยึดแนวทางดังต่อไปนี้:



1. **การมีปฏิสัมพันธ์กับคู่แข่งทางการค้า** ห้ามตกลง อภิปรายหรือติดต่อ (ไม่ว่าจะเป็นทางวาจาทางการเขียนหรือทางอิเล็กทรอนิกส์) กับคู่แข่งทางการค้า (ให้คำจำกัดความถึง บริษัทใด ๆ ที่หาวิธีเอาชนะทางธุรกิจกับบริษัท) หรือคู่แข่งทางการค้าที่อาจเป็นไปได้ในเรื่องดังต่อไปนี้:

  - ราคาและข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับราคา;
  - นโยบายการกำหนดราคาหรือการเปลี่ยนแปลงราคาที่ได้วางแผนหรือเลื่อนออกไป;
  - ส่วนลด ส่วนยอมให้ เครดิต หรือเงื่อนไขอื่น ๆ หรือเงื่อนไขการขาย;
  - ต้นทุน ผลกำไร อัตรากำไร ความสามารถในการผลิต หรืออัตราการใช้กำลังการผลิต;
  - แผนงานในอนาคตหรือปัจจุบันที่ประมุลหรือไม่ประมุลในธุรกิจใดเป็นพิเศษ;
  - การวิจัยที่วางแผนไว้หรือกำลังดำเนินการอยู่ การพัฒนา การแนะนำสินค้าใหม่ การปรับปรุงหรือวิธีการทางการตลาด;
  - ปฏิเสธที่จะทำธุรกิจกับบุคคลภายนอก (ลูกค้า คู่แข่งทางการค้า หรือซัพพลายเออร์); และ
  - ข้อมูลเฉพาะของลูกค้า
2. **การติดต่อธุรกิจ**  
ปรึกษาฝ่ายกฎหมายก่อนการติดต่อกับคู่แข่งทางการค้าที่เกี่ยวข้องกับกิจการร่วมค้า, การควบกิจการ, การซื้อกิจการ, การขายกิจการ, การทำสัญญาร่วมงานหรือการติดต่อจัดหา
3. **ข้อมูลการแข่งขันทางการค้า** ธุรกิจของเราจะเป็นผู้ตัดสินใจเพียงฝ่ายเดียว เมื่อมีการนำเสนอหรือการขายผลิตภัณฑ์และบริการ และการจัดซื้อสิ่งของก่อนที่จะกำหนดราคาการซื้อขายและเงื่อนไขทางการขายสำหรับสินค้าหรือบริการ คุณอาจจะต้องพิจารณาราคาและเงื่อนไขของคุณคู่แข่ง; อย่างไรก็ตาม, คุณควรได้รับข้อมูลเหล่านี้ผ่านช่องทางการตลาดทั่วไปเท่านั้น เช่น ลูกค้าและข้อมูลทางการตลาดที่เปิดเผยต่อสาธารณะ ไม่ใช่ติดต่อกับคู่แข่งทางตรงหรือทางอ้อม นอกจากนี้ คุณควรบอกแหล่งที่มาของข้อมูลใด ๆ ที่เกี่ยวข้องกับราคาของคุณคู่แข่งหรือข้อมูลของคุณคู่แข่งที่อ่อนไหวในแฟ้มของคุณ ดูการรวบรวมข้อมูลการแข่งขันทางการค้าใน – **ส่วน จ. - เอกสารอ้างอิง**
4. **สมาคมการค้า** เพราะโดยปรกติแล้ว การเป็นสมาชิกในสมาคมการค้าจะเกี่ยวข้องกับคู่แข่งทางการค้า สมาชิกของสมาคมการค้าจะต้องได้รับการอนุมัติจากฝ่ายการจัดการหน่วยธุรกิจและฝ่ายกฎหมายของคุณก่อน และการเข้าร่วมในสมาคมการค้าจะต้องกระทำให้สอดคล้องกับแนวทางป้องกันการผูกขาดที่บริษัทจัดหาให้แก่พนักงานทุกคน นโยบายสมาคมการค้าของหน่วยธุรกิจของคุณและแนวทางสำหรับสมาคมการค้าที่ออกโดยบริษัทและบรรจคู่มือการป้องกันการผูกขาดทั่วโลกสำหรับพนักงาน – **ส่วน จ. - เอกสารอ้างอิง**
5. **การทำสัญญากับลูกค้าและซัพพลายเออร์** โดยทั่วไปแล้ว กฎหมายป้องกันการผูกขาดจะเคร่งครัดในการทำสัญญากับบุคคลอื่น ๆ ที่ไม่ใช่คู่แข่งทางการค้าน้อยกว่า (เช่น ลูกค้า, ตัวแทนจำหน่าย, ซัพพลายเออร์, เป็นต้น)



อย่างไรก็ตาม ธุรกิจอาจถูกมองว่ามีตำแหน่งทางการตลาดที่สำคัญ ในขณะที่เดียวกันการทำสัญญากับลูกค้า ตัวแทนจำหน่ายหรือซัพพลายเออร์อาจถูกมองว่าเป็นการแข่งขันที่ก่อให้เกิดความเสียหาย สัญญาเช่นนี้อาจรวมถึงการผูกขาดหรือ บทบัญญัติของประเทศที่เป็นการเข้าข้าง การกำหนดราคาที่ต่ำกว่าทุน การบังคับซื้อสินค้าหลายอย่าง การพ่วงขายสินค้าหรือบริการกับอย่างอื่น หรือสิ้นสุดการเป็นลูกค้า ตัวแทนจำหน่ายหรือซัพพลายเออร์ที่อาจจะเป็นผู้แข่งได้ในอนาคต จะต้องติดต่อฝ่ายกฎหมายและได้รับการอนุมัติทางกฎหมายก่อนที่จะทำสัญญาใด ๆ

D. **วิธีดำเนินการ**

หากคุณมีคำถามเกี่ยวกับการปฏิบัติตามการป้องกันการผูกขาดหรือนโยบายนี้ โปรดติดต่อฝ่ายกฎหมาย สำหรับการอภิปรายรายละเอียดเฉพาะ เรื่องกฎหมายป้องกันการผูกขาดและนโยบายของบริษัทและวิธีดำเนินการที่เกี่ยวข้อง ดูเอกสารอ้างอิงใน **ส่วน จ. - เอกสารอ้างอิง** (ด้านล่าง)

E. **เอกสารอ้างอิง**

[คู่มือการป้องกันการผูกขาดทั่วโลกสำหรับพนักงาน](#)  
[การรวบรวมข้อมูลการแข่งขันทางการค้า](#)