



## Tuân Thủ Luật Chống Độc Quyền

---

- A. TÓM TẮT
- B. TÍNH KHẢ DUNG
- C. CHÍNH SÁCH
- D. QUY TRÌNH
- E. THAM KHẢO



Quy Tắc Đạo



## A. TÓM TẮT

Tổng Công Ty và các nhân viên của mình sẽ tuân thủ chặt chẽ tất cả các luật chống độc quyền áp dụng (được biết đến ở một số nước là luật cạnh tranh) bất cứ nơi nào Tổng Công Ty hoạt động kinh doanh. Những luật này có mục đích thúc đẩy cạnh tranh và bảo vệ người tiêu dùng trước những sắp xếp và hoạt động kinh doanh không lành mạnh. Vi phạm luật chống độc quyền có thể dẫn đến hình phạt nghiêm trọng, bao gồm phạt tiền lớn và hạn chế kinh doanh cho Tổng Công Ty, cũng như phạt tiền và án tù cho cá nhân nhân viên. Ngoài các vụ kiện tụng của chính phủ, các bên tư nhân có thể kiện, và tiền đền bù thiệt hại có thể rất lớn, và chi phí pháp lý phát sinh để bảo vệ các vụ kiện cũng rất lớn ngay cả khi Tổng Công Ty cuối cùng thắng kiện. Theo đó, tất cả mọi người, dù giữ chức vụ nào trong Tổng Công Ty, chịu trách nhiệm tuân thủ các luật chống độc quyền hiện hành.

## B. TÍNH KHẢ DỤNG

Chính sách này áp dụng cho tất cả các nhân viên và hoạt động của Tổng Công Ty và tất cả các công ty con, đơn vị và các đơn vị kinh doanh khác được tổng công ty kiểm soát trên toàn thế giới.

## C. CHÍNH SÁCH

Tổng Công Ty và các nhân viên sẽ tuân thủ nghiêm ngặt tất cả các luật chống độc quyền hiện hành. Mỗi nhân viên phải tuân thủ các chính sách chống độc quyền và các quy trình của Tổng Công Ty, bao gồm các chính sách cụ thể của đơn vị kinh doanh. Tổng Công Ty và các đơn vị kinh doanh sẽ định kỳ tiến hành các chương trình giáo dục chống độc quyền (bao gồm các chương trình được cung cấp điện tử thông qua internet) cũng như đánh giá tuân thủ chống độc quyền để đảm bảo rằng các cán bộ và nhân viên của mình tiến hành hoạt động kinh doanh của Tổng Công Ty theo cách hợp pháp. Chương trình đào tạo này rất quan trọng vì nhiệm vụ công việc của nhân viên khiến họ tiếp xúc với các đối thủ cạnh tranh hoặc liên quan đến giá cả, chính sách giá cả, điều kiện bán hàng hoặc các trách nhiệm tiếp thị khác.

Các hoạt động bên ngoài Hoa Kỳ có thể phải cần tuân theo các luật chống độc quyền của Hoa Kỳ và các quốc gia khác. Theo đó, những thực thể hoạt động kinh doanh bên ngoài Hoa Kỳ cần biết và tuân thủ tất cả các luật chống độc quyền, bao gồm các luật của khu vực tài phán địa phương, Hoa Kỳ, cũng như bất kỳ quốc gia nào khác bị ảnh hưởng bởi hành vi kinh doanh đang có tranh chấp. Để có hướng dẫn chống độc quyền cụ thể của khu vực, xem tài liệu tham khảo trong **Phần E. - THAM KHẢO**.

Luật chống độc quyền rất phức tạp và ứng dụng của chúng trong một hoạt động kinh doanh hoặc một giao dịch phụ thuộc vào nhiều yếu tố. Khi có các vấn



để phát sinh, bạn nên xem lại chính sách này và tham khảo ý kiến Ban Pháp Chế của bạn. Tuy nhiên, để ngăn chặn ngay cả việc tạo bề ngoài có hành vi không phù hợp, bạn phải tuân thủ các nguyên tắc sau đây:

- 1. Tương tác với các Đối Thủ Cạnh Tranh.** Không đồng ý, thảo luận hoặc giao tiếp (cho dù bằng lời nói, bằng văn bản hoặc điện tử) với bất kỳ đối thủ cạnh tranh (được định nghĩa là bất kỳ công ty nào muốn giành chiến thắng trong kinh doanh với Tổng Công Ty) hoặc đối thủ cạnh tranh tiềm năng liên quan đến:
  - Giá cả và thông tin liên quan đến giá cả;
  - Chính sách giá cả hoặc thay đổi giá đề xuất hoặc dự kiến;
  - Giảm giá, các khoản phụ cấp, các khoản tín dụng hoặc các điều khoản hoặc điều kiện bán hàng khác;
  - Chi phí, lợi nhuận, biên lợi nhuận, năng lực, hoặc công suất sử dụng;
  - Kế hoạch trong quá khứ hay tương lai để đấu giá hoặc không đấu giá một hoạt động kinh doanh cụ thể;
  - Nghiên cứu, phát triển, giới thiệu sản phẩm mới, phương pháp cải tiến hoặc tiếp thị đang diễn ra hoặc được lên kế hoạch;
  - Từ chối giao dịch với bất kỳ bên thứ ba (khách hàng, đối thủ cạnh tranh, hoặc các nhà cung cấp) nào; và
  - Thông tin cụ thể về khách hàng.
- 2. Các giao dịch.** Tham khảo ý kiến của Ban Pháp Chế trước khi bắt đầu bất kỳ trao đổi thông tin nào với một đối thủ cạnh tranh liên quan đến các thương vụ liên doanh, sáp nhập, mua lại, thoái vốn, dàn xếp hợp tác, giao dịch cung cấp.
- 3. Thông Tin Cạnh Tranh.** Các doanh nghiệp của chúng ta đưa ra quyết định đơn phương khi cung cấp và bán các sản phẩm và dịch vụ và mua vật tư. Trước khi thiết lập giá cả và các điều khoản bán hàng cho một sản phẩm hay dịch vụ của doanh nghiệp, bạn có thể xem xét giá cả và các điều khoản của đối thủ cạnh tranh; Tuy nhiên, bạn chỉ nên có được những thông tin đó thông qua các kênh thị trường bình thường như khách hàng và dữ liệu được công bố công khai trên thị trường, chứ không phải giao tiếp trực tiếp hoặc gián tiếp với các đối thủ cạnh tranh. Bạn cũng nên ghi lại nguồn gốc của bất kỳ thông tin nào về giá cả đối thủ cạnh tranh hoặc các thông tin nhạy cảm khác của đối thủ cạnh tranh trong các tập tin của bạn. Xem Thu Thập Thông Tin Cạnh Tranh – **Phần E. - THAM KHẢO.**
- 4. Các Hiệp Hội Thương Mại.** Vì thành viên trong một hiệp hội thương mại thường liên quan đến tiếp xúc với đối thủ cạnh tranh, bất kỳ thành viên hiệp hội thương mại nào đều phải được ban quản lý đơn vị kinh doanh



của bạn và Ban Pháp Chế phê duyệt trước và tất cả hoạt động tham gia vào một hiệp hội thương mại phải được thực hiện theo hướng dẫn chống độc quyền mà Tổng Công Ty cung cấp cho tất cả các nhân viên, chính sách hiệp hội thương mại của đơn vị kinh doanh của bạn, và các nguyên tắc hiệp hội thương mại được Tổng Công Ty ban hành và có trong Hướng Dẫn Chống Độc Quyền dành cho Nhân Viên Trên Toàn Cầu – **Phần E. - THAM KHẢO**.

5. *Thỏa thuận với Khách Hàng và Nhà Cung Cấp.* Nói chung, luật chống độc quyền là ít hạn chế liên quan đến thỏa thuận với những người khác không phải là đối thủ cạnh tranh (ví dụ như khách hàng, nhà phân phối, nhà cung cấp, v.v.). Tuy nhiên, khi một doanh nghiệp có thể được xem là có vị trí đáng kể trên thị trường, một số thỏa thuận hợp đồng với khách hàng, nhà phân phối hoặc nhà cung cấp có thể được xem là làm tổn hại đến cạnh tranh. Thỏa thuận đó có thể bao gồm độc quyền hoặc các quy định tối huệ quốc, định giá thấp hơn chi phí, bán trọn gói nhiều sản phẩm, ràng buộc một sản phẩm hoặc dịch vụ với sản phẩm hoặc dịch vụ khác hoặc chấm dứt hợp tác một khách hàng, nhà phân phối hoặc nhà cung cấp cũng có thể là một đối thủ cạnh tranh tiềm năng. Liên hệ với Ban Pháp Chế và xin phê duyệt pháp lý trước khi tham gia vào bất kỳ thỏa thuận nào.

#### D. QUY TRÌNH

Nếu bạn có bất kỳ câu hỏi nào liên quan đến việc tuân thủ luật chống độc quyền hoặc chính sách này, liên hệ với Ban Pháp Chế. Để xem thảo luận cụ thể và chi tiết hơn về luật chống độc quyền và các chính sách và các quy trình của Tổng Công Ty liên quan, xem tài liệu tham khảo trong **Phần E. - THAM KHẢO** (bên dưới).

#### E. THAM KHẢO

[Hướng Dẫn Chống Độc Quyền Toàn Cầu Dành Cho Nhân Viên Thu Thập Thông Tin Cạnh Tranh](#)