

(คำแปล)

กลุ่มบริษัทซูมิโตโม อิเล็กทริก กรุ๊ป

นโยบายการแข่งขันและการต่อต้านการผูกขาด ที่ใช้บังคับทั่วโลก

โดยทั่วไป คำว่า "การต่อต้านการผูกขาด" และ "การแข่งขัน" สามารถใช้แทนกันเพื่อกล่าวถึงกฎหมายที่ห้ามพฤติกรรมที่ไม่เป็นธรรม (ต่อต้านการแข่งขัน) อย่างไรก็ตาม โดยทั่วไป คำว่า "การต่อต้านการผูกขาด" จะใช้ในประเศสหรัฐอเมริกา และคำว่า "การแข่งขัน" จะใช้ในเขตอำนาจอื่น ๆ เป็นส่วนใหญ่ เพื่อความเข้าใจง่าย จะใช้คำว่า "การแข่งขัน" เพื่อหมายถึงทั้ง "การต่อต้านการผูกขาด" และ "การแข่งขัน" เว้นแต่ในกรณีที่อ้างถึงกฎหมายเฉพาะเจาะจงของสหรัฐอเมริกา

สารจากกรรมการผู้จัดการใหญ่

เรียน พนักงานทุกท่าน

ใ น จ ร ร ย า บ ร ร ณ (Code of Conduct) ผมได้กล่าวถึงประวัติศาสตร์อันน่าภาคภูมิใจที่ผ่านมายาวนานกว่า 120 ปีของกลุ่มบริษัทซูมิโตโม อิเล็กทริก กรุ๊ป ("SEG") ผมได้แนะนำเกี่ยวกับซูมิโตโมสปิริตซึ่งประกอบด้วย ความมุ่งมั่น เพื่อความเป็นเลิศในงานของเรา และการยึดมั่น ใน คุณธรรม ในการดำเนินธุรกิจของเรา เราไม่ได้ยึดมั่นแต่เพียงลายลักษณ์อักษรและเจตนารมณ์แห่งกฎหมายและระเบียบข้อบังคับเท่านั้น แต่เรายังปฏิบัติตามมาตรฐานจริยธรรมสูงสุดอีกด้วย

มาตรฐานเหล่านี้ส่วนหนึ่งกำหนดขึ้นเพื่อให้ความมั่นใจว่าเราจะแข่งขันอย่างจริงจัง และมีจริยธรรมในทุกที่ซึ่งเราดำเนินธุรกิจ การ "แข่งขันอย่างจริงจัง" และมีจริยธรรมหมายถึง การที่เราจะใช้ความพยายามเพื่อให้ได้มาซึ่งธุรกิจและคำสั่งซื้อ แต่เราจะไม่กระทำการดังกล่าวด้วยการสมรู้ร่วมคิด คบคิด หรือตกลงในเรื่องใด ๆ ที่ไม่ชอบด้วยกฎหมายกับคู่แข่งของเรา กล่าวอีกอย่างหนึ่งคือ เราจะพิจารณาในเรื่องการกำหนดราคาและธุรกิจของเราอย่างเป็นอิสระเสมอ

นโยบายการแข่งขันและการต่อต้านการผูกขาดที่ใช้บังคับทั่วโลกของ SEG ฉบับนี้เป็นส่วนเพิ่มเติมของจรรยาบรรณของเรา และจัดทำขึ้นเพื่อให้พนักงานทุกคน ไม่ว่าจะอยู่ที่ใด ได้ตระหนักถึงและปฏิบัติตามกฎหมายการแข่งขันที่มีอยู่ทั่วโลก ผู้บริหารของกลุ่มบริษัทเอสอีจี้ทุกแห่งจะต้องปฏิบัติตามนโยบายฉบับนี้ และตรวจสอบให้เป็นที่แน่นอนว่าพนักงานของเราปฏิบัติตามนโยบายฉบับนี้

ฝ่ า ย ก ฎ ห ม า ย (Legal Department) และสำนักกำกับดูแลการปฏิบัติตามกฎระเบียบและบริหารความเสี่ยง (Compliance & Risk Management Office)

จัดทำนโยบายฉบับนี้ขึ้นเพื่อช่วยให้พนักงานเข้าใจถึงปัญหาพื้นฐาน และสามารถแยกแยะสถานการณ์ที่อาจก่อให้เกิดข้อกังวล เรามีฝ่ายกฎหมายประจำภูมิภาคอยู่ทั่วโลกเพื่อช่วยให้พนักงานมั่นใจได้ว่าพนักงานเข้าใจและปฏิบัติตามได้อย่างถูกต้องตามกฎหมายเหล่านี้ SEG มีโครงการการปฏิบัติตามกฎหมายการแข่งขันและการต่อต้านการผูกขาดที่ครอบคลุมและนโยบายฉบับนี้เป็นส่วนสำคัญของโครงการนี้ เราได้จัดให้มีการฝึกอบรมทั้งโดยตรงและทางออนไลน์ พนักงานทุกคนควรเข้ารับการฝึกอบรมเหล่านี้อย่างสม่ำเสมอ นอกจากนี้ยังถือเป็นความรับผิดชอบของพนักงานที่จะต้องทำความเข้าใจว่ากฎหมายการแข่งขันสามารถมีผลกระทบต่อธุรกิจและพนักงานอย่างไร

ผมขอให้พนักงานทุกคนตั้งความมุ่งมั่นส่วนตัวที่จะดำเนินธุรกิจตามแบบอย่างของซูมิโตโมสปิริตและนโยบายฉบับนี้

โอสามุ อิโนอุเอะ
ประธานและกรรมการบริหารงาน
Sumitomo Electric Industries, Ltd.

ถ้อยแถลงนโยบายการแข่งขันและการต่อต้านการผูกขาดที่ใช้บังคับทั่วโลกของ SEG

กฎหมายว่าด้วยการแข่งขันมีจุดมุ่งหมายเพื่อส่งเสริมการแข่งขันระหว่างธุรกิจและให้ความมั่นใจถึงความเป็นธรรมและตลาดที่เสรี

SEG ได้ดำเนินโครงการการปฏิบัติตามกฎหมายการแข่งขันและการต่อต้านการผูกขาด (ซึ่งเป็นส่วนเพิ่มเติมจากจรรยาบรรณ (Code of Conduct) โดยมีวัตถุประสงค์อยู่สองประการ ประการแรกคือเพื่อกำหนดและสื่อสารนโยบายของ SEG ที่เกี่ยวข้องกับการปฏิบัติตามกฎหมายการแข่งขัน ประการที่สองคือเพื่อป้องกันการฝ่าฝืนกฎหมายการแข่งขันเหล่านี้

โครงการการปฏิบัติตามกฎหมายนี้ครอบคลุมหลักการที่สำคัญดังต่อไปนี้

- พนักงาน ผู้จัดการ กรรมการ และเจ้าหน้าที่ของ SEG ทุกคนต้องรับผิดชอบในการปฏิบัติตามกฎหมายการแข่งขันทั้งหมดที่มีผลใช้บังคับ
- พนักงานของ SEG ต้องไม่กระทำ อนุญาตให้พนักงานคนอื่น ๆ กระทำ หรือเห็นชอบหรือยอมให้มีการกระทำพฤติกรรมใดที่ฝ่าฝืนกฎหมายการแข่งขันที่มีผลใช้บังคับ หรือนโยบายการแข่งขันและการต่อต้านการผูกขาดที่ใช้บังคับทั่วโลกของเอสอีจี
- พนักงานในตำแหน่งบริหารต้องรับผิดชอบเป็นการส่วนตัวต่อการกระทำของตนเอง รวมถึงการกระทำของผู้ใต้บังคับบัญชาของตน ดังนั้นผู้จัดการแต่ละคนควรใช้ความระมัดระวังเป็นพิเศษในการดำเนินการควบคุมภายในที่เหมาะสม เพื่อลดความเสี่ยงในการฝ่าฝืนกฎหมายการแข่งขัน
- พนักงานคนใดที่ฝ่าฝืนนโยบายการแข่งขันและการต่อต้านการผูกขาดที่ใช้บังคับทั่วโลกของ SEG อาจถูกลงโทษทางวินัยจนถึงขั้นเลิกจ้าง และ
- SEG จะจัดให้มีเนื้อหาและโครงการให้ความรู้ที่จำเป็นเพื่ออธิบายในทางการปฏิบัติเกี่ยวกับสิ่งที่คาดหวังจากพนักงานที่อาจจะประสบปัญหาการแข่งขันที่เกี่ยวข้องกับหน้าที่ความรับผิดชอบประจำวันของตน

SEG จะไม่ยกโทษให้กับพฤติกรรมใดที่อาจก่อให้เกิดการฝ่าฝืนกฎหมายการแข่งขันและห้ามมิให้ผู้จัดการหรือผู้บังคับบัญชาออกคำสั่งเป็นอย่างอื่น

ก. ภาพรวมของกฎหมายการแข่งขันและการต่อต้านการผูกขาด

1. บทนำ

กว่า 120 ประเทศทั่วโลกได้ประกาศใช้กฎหมายการแข่งขัน กฎหมายของประเทศเหล่านี้มีหลักการร่วมกันบางประการ SEG จะต้องปฏิบัติตามกฎหมายการแข่งขันในทุกสถานที่ที่ SEG ดำเนินธุรกิจอยู่ในหลาย ๆ ประเทศ หน่วยงานกำกับดูแลการแข่งขันได้นำกฎเกณฑ์ของตนมาใช้บังคับกับการฝ่าฝืนกฎหมาย การแข่งขันที่ได้เกิดขึ้นภายนอกเขตอำนาจของตน ในกรณีที่หน่วยงานกำกับดูแลเหล่านั้นพิจารณาว่าพฤติกรรมดังกล่าวก่อความเสียหายให้กับผู้บริโภคในประเทศของตน ในบางประเทศ เช่น สหรัฐอเมริกา การดำเนินการบางอย่าง เช่น การร่วมกันกำหนดราคาโดยคู่แข่งจะถือว่าไม่ชอบด้วยกฎหมายในทุกกรณีโดยไม่ต้องคำนึงถึงความเสียหายที่เกิดขึ้นกับผู้บริโภค โปรดปรึกษากับฝ่ายกฎหมายประจำภูมิภาคเสมอเพื่อพิจารณาว่ากฎหมายการแข่งขันได้มีผลใช้บังคับ

โดยทั่วไป กฎหมายการแข่งขันมีวัตถุประสงค์ที่เหมือนกันดังต่อไปนี้

- 1) เพื่อให้ความมั่นใจว่าตลาดมีการดำเนินการอย่างมีประสิทธิภาพโดยบริษัทต่าง ๆ ที่เสนอราคาที่สามารถแข่งขันได้ ให้ทางเลือกเกี่ยวกับสินค้า และมีนวัตกรรม ซึ่งหมายความว่าผู้ซื้อควรมีกลุ่มผู้ขายที่แข่งขันกันอย่างเป็นอิสระ และไม่ได้กระทำการร่วมกันเพื่อที่จะลดระดับการแข่งขันระหว่างกัน เป็นต้น ในทำนองเดียวกัน ผู้ขายควรมีผู้ซื้อที่แข่งขันกันและกระทำการเพื่อประโยชน์สูงสุดของตนในการลดต้นทุน

2

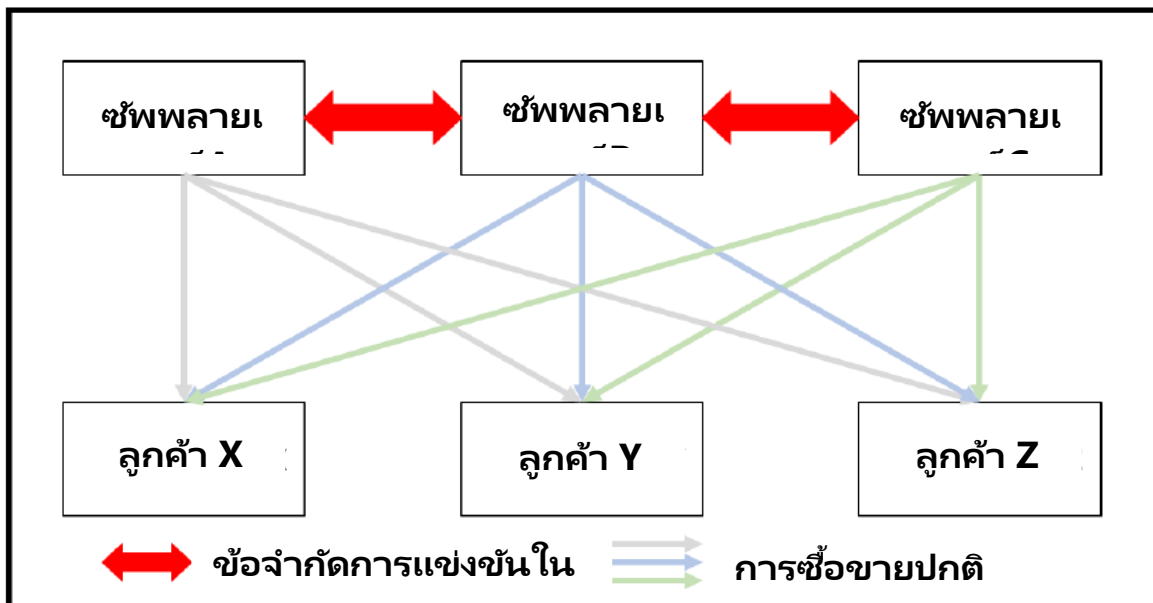
) เพื่อให้ความมั่นใจว่าในกรณีที่ธุรกิจหนึ่งมีอำนาจเหนือตลาดจนทำให้ธุรกิจ

นั้นสามารถดำเนินการได้โดยไม่ต้องคำนึงถึงผลกระทบใด ๆ ต่อคู่แข่งและลูกค้ามากนัก (เช่น การผูกขาดหรือการมีผู้ขายน้อยราย) ธุรกิจนั้นจะไม่สร้างความเสียหายต่อการแข่งขันด้วยพฤติกรรมที่ต่อต้านการแข่งขัน และ

- 3) เพื่อให้มั่นใจว่าบริษัทต่าง ๆ จะไม่ทำการควบรวมกิจการหรือเข้าซื้อกิจการได้สำเร็จ ถ้าการดำเนินการดังกล่าวจะเป็นการลดการแข่งขันอย่างมีนัยสำคัญ และทำให้ผู้บริโภคเสียประโยชน์

2. ความตกลงกับคู่แข่ง (ข้อจำกัดการแข่งขันในแนวนอน) (Horizontal Restraints)

เมื่อคู่แข่งประกอบการอยู่ในระดับเดียวกันของห่วงโซ่อุปทาน (supply chain) ความตกลงระหว่างคู่แข่งเหล่านี้จะเรียกว่า "ข้อจำกัดการแข่งขันในแนวนอน" (ลูกศรสีแดงข้างล่างนี้)



หลักการขั้นพื้นฐานของกฎหมายการแข่งขันคือแต่ละบริษัทต้องทำการตัดสินใจทางธุรกิจอย่างเป็นอิสระจากคู่แข่งของตน ความตกลงกับคู่แข่ง เช่น การร่วมกันกำหนดราคา

การแบ่งลูกค้าหรือตลาด การสมรู้กันในการประมูลราคา หรือการคว่ำบาตรผู้มีส่วนร่วมในตลาดรายอื่น ๆ หรือผู้ที่เข้าสู่ตลาดรายใหม่ ถือว่า เป็น อัน ต ร า ย ต่ อ ผู้ บ ริ โ ภ ค และหน่วยงานกำกับดูแลการแข่งขันจะถือว่าไม่ชอบด้วยกฎหมายโดยอัตโนมัติ

2.1 สิ่งที่ถือว่าเป็นความตกลง

ความตกลงระหว่างคู่แข่งที่ฝ่าฝืนกฎหมายการแข่งขันมิได้มีแต่เพียงสัญญาอย่างเป็นทางการ แต่ยังรวมถึงความเข้าใจอย่างไม่เป็นทางการใด ๆ (การจับมือ ความเข้าใจโดยวาจาหรือโดยวิธีการอื่นใด การพูดคุยในบาร์ การพูดคุยในขณะเล่นกอล์ฟ ฯลฯ) ซึ่งมีการแบ่งปันข้อมูลที่มีความละเอียดอ่อนในเชิงการแข่งขันเพื่อการปรับแนวทางการดำเนิน การ ทาง ต ล า ด (ให้ ส อ ด ค ล้ อ ง กั น) ความตกลงสามารถอนุมานได้จากพฤติกรรมและพฤติการณ์แวดล้อมอื่น ๆ ที่จริงแล้ว ความตกลงที่ไม่ชอบด้วยกฎหมายจำนวนมากอนุมานได้จากพยานหลักฐานแวดล้อมกรณี (กล่าว คื อ คู่ แ ช่ ง ส อ ง ร า ย มี ก า ร ตี ต่ อ สื่ อ ส า ร กั น โดย อาจ จะ ไม่ ได้ ต ก ล ง กั น กั ย ะ กั บ ก า ร ต ำ เ น น ก า ร ไ ต ๆ และภายหลังจากนั้นมีการดำเนินการทางธุรกิจในทำนองเดียวกัน) หรือจากพฤติกรรม (กล่าวคือ บริษัทสองแห่งปรับขึ้นหรือปรับลดราคาอย่างสอดคล้องกันในเวลาเดียวกัน) หรือ ประ ก า ศ ก า ร ป ร ำ บ ร ำ ค ำ ต ำ ก ล ำ ว ใน เ ว ล า เ ตี ย ว กั น) การแลกเปลี่ยนข้อมูลที่มีความละเอียดอ่อนในเชิงการแข่งขันอาจจะมีลักษณะที่ดูเหมือนว่า เป็น ค ว ำ ม ต ก ล ง แต่หน่วยงานกำกับดูแลการแข่งขันอาจถือว่าเป็นหลักฐานแห่งความตกลงที่ไม่ชอบด้วยกฎหมาย และถึงแม้ว่าจะไม่เคยมีการเข้าทำความตกลงที่ไม่ชอบด้วยกฎหมาย การติดต่อสื่อสารกับคู่แข่งก็อาจก่อให้เกิดความสงสัยได้ว่าการทำความตกลงที่ต่อต้านการแข่งขันอันจะทำให้เราถูกตรวจสอบหรือถูกดำเนินคดีได้ นอกจากนี้ ในบางเขตอำนาจ การแลกเปลี่ยนข้อมูลทีละเอียดอ่อนในเชิงการแข่งขันก็เป็นการฝ่าฝืนกฎหมายการแข่งขันอยู่ในตัว

2.2 ผู้ที่ถือว่าเป็นคู่แข่ง

บริษัทอีกแห่งหนึ่งจะถือว่าเป็นคู่แข่งถ้าบริษัทนั้นแข่งขันกับเราในตลาดการค้าของเรา (สายไฟฟ้า สายไฟเบอร์ ซุดสายไฟ ฯลฯ) หรือถ้าบริษัทนั้นทำการแข่งขันซื้อสินค้าและบริการ

หรือแข่งขันกับเราเพื่อให้ได้มาซึ่งพนักงานในตลาดแรงงาน มีบ่อยครั้งที่ลูกค้าในธุรกิจส่วนหนึ่งของเราจะเป็นคู่แข่งในธุรกิจส่วนอื่น ๆ ของเรา

2.3 ประเภทของความตกลงที่ต่อต้านการแข่งขัน (หรือการรวมกลุ่มเพื่อผูกขาด) ระหว่างคู่แข่ง

- 1) **ความตกลงร่วมกันกำหนดราคา**
การเข้าทำความตกลงใดกับคู่แข่งเพื่อกำหนดราคาหรือเงื่อนไขการแข่งขันถือว่าไม่ชอบด้วยกฎหมายในทุกกรณี ในหลายประเทศ รวมถึงญี่ปุ่น สหรัฐอเมริกา และ สหราชอาณาจักร บุคคลที่เกี่ยวข้องกับความตกลงร่วมกันกำหนดราคาสามารถต้องโทษจำคุกได้ การร่วมกันกำหนดราคาไม่ได้หมายรวมแต่เพียงราคาเท่านั้น แต่ยังหมายรวมถึงเงื่อนไขอื่น ๆ ที่มีผลกระทบต่อราคาด้วย เช่น ค่าธรรมเนียมการจัดส่ง ส่วนลด อัตราดอกเบี้ยที่รวมค่าใช้จ่ายอื่น ๆ หรือบริการ นอกจากนี้ ในหลายประเทศ ความตกลงกับคู่แข่งที่จำกัดหรือกำหนดเงื่อนไขการจ้างสำหรับพนักงาน ไม่ว่าจะ ปัจจุบันหรือที่เป็นเป้าหมาย ก็ถือว่าไม่ชอบด้วยกฎหมายเช่นกัน ในกรณีเช่นนี้ โปรดปรึกษากับฝ่ายกฎหมายประจำภูมิภาค
- 2) **ความตกลงเพื่อแบ่งตลาดหรือลูกค้า** การเข้าทำความตกลงกับคู่แข่ง (ไม่ว่ารายเดียวหรือหลายราย) เพื่อการแบ่งตลาดถือว่าไม่ชอบด้วยกฎหมายในทุกกรณี ในความตกลงประเภทเหล่านี้ คู่แข่งจะทำการแบ่งลูกค้าเฉพาะรายหรือเฉพาะกลุ่ม สินค้า หรือ เขตการขายระหว่างกัน ชัฟฟลายเออร์รายหนึ่งอาจตัดสินใจอย่างเป็นอิสระที่จะไม่ทำธุรกิจกับลูกค้ารายหนึ่งนี้ ไปได้ แต่กลุ่มชัฟฟลายเออร์ไม่สามารถตกลงร่วมกันว่าชัฟฟลายเออร์รายใดจะเป็นผู้จัดหาสินค้าให้กับลูกค้ารายใดหรือจะมีลูกค้ารายใดเป็นเป้าหมาย
- 3) **การสมรู้กันในการประมูลราคา (Bid Rigging)**
การเข้าทำความตกลงใดกับคู่แข่งเกี่ยวกับมูลค่า (รวมถึงมูลค่าโดยประมาณ) ข้อกำหนดและเงื่อนไขในการประมูลราคาหรือวิธีการที่ยื่นหรือพิจารณาการเสนอราคา ถือว่าไม่ชอบด้วยกฎหมายในทุกกรณี การสมรู้กันในการประมูลราคาที่ไม่ชอบด้วยกฎหมายยังรวมถึงความตกลงหรือความเข้าใจระหว่างคู่แข่งเพื่อ (1) การเวียนโครงการ/งาน หรือ การประมูลราคา ในระหว่างคู่แข่ง (2)

การกำหนดว่าบุคคลใดจะเข้าประมูลราคาและบุคคลใดจะไม่เข้าประมูลราคา หรือ บุคคลใด จะ เข้า ประมูลราคา กับ ลูก ค้า ราย ใด หรือบุคคลใดจะเป็นผู้ประมูลราคาสูงและบุคคลใดจะเป็นผู้ประมูลราคาต่ำ หรือ (3) การกำหนดราคาที่คุณแข่งรายต่าง ๆ จะประมูล ในบางกรณี เพียงแค่การแลกเปลี่ยนข้อมูลเกี่ยวกับการประมูลราคาหรือบุคคลที่จะประมูลราคา ก็อาจถือว่าไม่ชอบด้วยกฎหมายแล้ว ในกรณีเช่นนี้ โปรดปรึกษากับฝ่ายกฎหมายประจำภูมิภาค

4) การแลกเปลี่ยนข้อมูลที่ละเอียดอ่อนในเชิงการแข่งขันระหว่างคู่แข่ง
ในหลายเขตอำนาจ การแลกเปลี่ยนข้อมูลที่ละเอียดอ่อนในเชิงการแข่งขันบางประเภท (เช่น ข้อมูลที่เกี่ยวกับราคาในอนาคตหรือกลยุทธ์ทางการค้าที่ไม่ได้เป็นข้อมูลสาธารณะ) จะถูกลงโทษในความผิดฐานการรวมกลุ่มเพื่อผูกขาด (cartel) เพียงแค่การส่งข้อมูลที่เป็นสาธารณะให้แก่คู่แข่งโดยตรงก็อาจถูกลงโทษได้ เนื่องจากจะถูกรู้ว่าเป็นความพยายามที่จะมีอิทธิพลต่อกลยุทธ์ของคู่แข่ง (การกำหนดราคาขายสินค้าหรือบริการให้เป็นราคาเดียวกัน (parallelism))

5) การคว่ำบาตรคือความตกลงระหว่างคู่แข่งสองรายขึ้นไปที่จะไม่ทำธุรกิจกับบุคคลที่สาม
ไม่ว่าบุคคลที่สามนั้นจะเป็นคู่แข่งอีกรายหนึ่ง หรือเป็นลูกค้าหรือซัพพลายเออร์ โดยมีวัตถุประสงค์ที่ต่อต้านการแข่งขัน ตัวอย่างเช่น การไม่จัดหาสินค้าให้แก่ "ผู้ตัดราคา" หรือผู้ที่ขายในราคาถูก หรือการกีดกันคู่แข่งจากสมาคมการค้าหรือองค์กรกำหนดมาตรฐาน

2.4 ความตกลงที่ชอบด้วยกฎหมายกับคู่แข่ง

การปรึกษาหารือหรือตกลงเกี่ยวกับเรื่องต่าง ๆ กับคู่แข่งอาจมีเหตุผลที่ชอบด้วยกฎหมาย เช่น

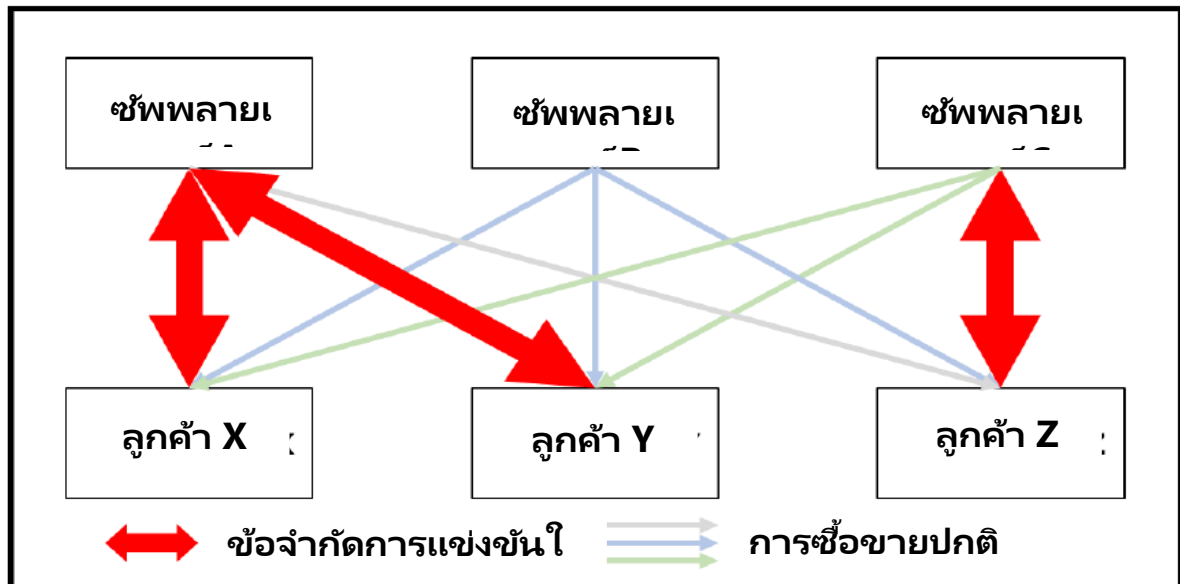
- ลูกค้าร้องขออย่างชัดเจนให้คู่แข่งให้คำแนะนำเกี่ยวกับวิธีการแก้ไขปัญหาทางเทคนิค
- ความตกลงเพื่อการร่วมพัฒนา ความร่วมมือ การร่วมวิจัยและพัฒนา กิจกรรมร่วมค้า แล ะ ก าร ร วม ก ลุ่ม (consortia) สำหรับโครงการซึ่งมีความเสี่ยงสูงเกินกว่าที่บริษัทของเราจะดำเนินการโดยลำพัง อันเนื่องจากการมีกำลังความสามารถไม่เพียงพอ ในกรณีที่เรายังไม่มีวิธีการหรือทักษะทางเทคนิค หรือในกรณีที่ลูกค้าร้องขอความร่วมมือดังกล่าว

- ธุรกรรมกับคู่แข่งในด้านที่คู่แข่งไม่ได้แข่งขันกับบริษัทเรา (เช่น การซื้อสินค้าหรือบริการ (หรือการขายสินค้าหรือบริการ) ในส่วนที่บริษัทเราและผู้ซื้อ/ผู้ขายไม่ได้แข่งขันกัน)

ในทุกกรณีซึ่งอาจมีเหตุผลที่จะทำการปรึกษาหารือหรือทำความเข้าใจในเรื่องต่าง ๆ กับคู่แข่ง คุณต้องปรึกษากับฝ่ายกฎหมายประจำภูมิภาคของคุณก่อนที่จะเข้าทำการปรึกษาหารือกับคู่แข่งของคุณ

3. ข้อจำกัดการแข่งขันในแนวดิ่ง (Vertical Restraints)

ความตกลงระหว่างบุคคลที่ประกอบการอยู่ในระดับที่แตกต่างกันของห่วงโซ่อุปทาน (supply chain) เรียกว่า "ความตกลงแนวดิ่ง" (ดูโครงสร้างด้านล่างนี้)



ข้อจำกัดการแข่งขันในแนวดิ่ง หมายถึง วิธีการปฏิบัติบางอย่างของผู้ผลิตหรือซัพพลายเออร์ที่เกี่ยวข้องกับการขายต่อสินค้าของตน อันเนื่องจากการมีข้อจำกัดเกี่ยวกับวิธีการที่คู่ค้าอีกฝ่ายหนึ่งจะสามารถทำการซื้อขายสินค้าได้

3.1 การกำหนดราคาขายต่อ (Resale Price Maintenance)

ความตกลงกับผู้จัดจำหน่ายและผู้ขายส่งเกี่ยวกับราคาที่ผู้ขายต่อจะคิดจากลูกค้าของตนมักจะถูกละเมิดโดยไม่ชอบด้วยกฎหมาย บริษัทเราจะไม่เรียกร้องให้ลูกค้าตกลงเกี่ยวกับราคาหรือราคาขั้นต่ำที่ลูกค้าจะขายต่อสินค้าโดยไม่ได้รับการอนุมัติล่วงหน้าจากฝ่ายกฎหมายประจำภูมิภาค

3.2 ข้อจำกัดการแข่งขันในแนวตั้งอื่น ๆ

โดยทั่วไป ข้อจำกัดการแข่งขันในแนวตั้งประเภทดังต่อไปนี้ อาจจะไม่ชอบด้วยกฎหมาย ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับขอบเขตที่ข้อตกลงเหล่านี้ก่อความเสียหายให้กับการแข่งขันในตลาดที่เกี่ยวข้อง

- ความตกลงที่กำหนดให้ซัพพลายเออร์ต้องทำธุรกิจกับบริษัทเราแต่เพียงผู้เดียว หรือที่จำกัดมิให้ซัพพลายเออร์ขายสินค้าหรือบริการของตนให้กับคู่แข่งของ SEG
- ความตกลงกับผู้จัดจำหน่ายและผู้ขายส่งเกี่ยวกับเขตการขายหรือลูกค้าที่ผู้ขายต่อ อาจทำการขายต่อสินค้าได้
- ความตกลงที่บริษัทเราเข้าทำเพื่อการจำกัดบุคคลหรือบริษัทที่ลูกค้าของเราจะสามารถซื้อสินค้าหรือบริการได้ หรือเพื่อการพยายามที่จะจำกัดสิทธิของลูกค้าในการซื้อสินค้าหรือบริการจากบุคคลอื่น ๆ หรือ
- การขายสินค้าอย่างเดียวกันให้แก่ลูกค้ารายต่าง ๆ ในราคาที่แตกต่างกัน หรือโดยมีข้อกำหนดหรือเงื่อนไขที่แตกต่างกัน ในช่วงระยะเวลาเดียวกัน

คุณต้องปรึกษาเรื่องเหล่านี้กับฝ่ายกฎหมายประจำภูมิภาคของคุณก่อนที่จะเข้าทำความตกลงใด ๆ ดังกล่าว

4. การใช้สถานะการมีอำนาจเหนือตลาดโดยมิชอบ

การที่บริษัทแห่งหนึ่งประสบความสำเร็จด้วยวิธีการที่ชอบด้วยกฎหมาย เช่น การใช้สิทธิบัตร มิใช่เรื่องที่ไม่ชอบด้วยกฎหมายหรือไม่ถูกต้อง อย่างไรก็ตาม โดยทั่วไปกฎหมายการแข่งขันได้บัญญัติห้ามพฤติกรรมจำกัดสิทธิแต่เพียงผู้เดียวของผู้ผูกขาด (เช่น ประเทศญี่ปุ่น และ ประเทศสหรัฐอเมริกา) หรือการใช้สถานะทางตลาดที่แข็งแกร่งโดยมิชอบ (เช่น ประเทศญี่ปุ่น สหภาพยุโรป และประเทศอื่น ๆ อีกหลายประเทศ)

อาจกล่าวได้ว่าบริษัทที่มีอำนาจตลาดอย่างมีนัยสำคัญต้องมีความรับผิดชอบเป็นพิเศษที่จะไม่ปล่อยให้พฤติกรรมของตนสามารถบิดเบือนตลาดได้ พฤติกรรมที่จะถือว่าเป็นการต่อต้านการแข่งขันหากได้กระทำโดยบริษัทที่มีอำนาจเหนือตลาดหรือบริษัทที่ผูกขาดโดยปราศจากเหตุผลอันสมควรได้แก่

- การคิดราคาที่สูงอย่างไม่สมเหตุสมผล

- การขายในราคาที่ต่ำโดยไม่มีเหตุผลอันสมควร (ต่ำกว่าต้นทุน) เพื่อขัดขวางมิให้คู่แข่งรายใหม่เข้าสู่ตลาด
- ความตกลงที่พ่วงการซื้อสินค้าอย่างหนึ่งเข้ากับความตกลงที่จะซื้อสินค้าอีกอย่างหนึ่ง
- การปฏิเสธที่จะเข้าทำสัญญากับลูกค้า
- การเข้าทำข้อกำหนดการซื้อหรือการขายแต่เพียงผู้เดียว (การไม่แข่งขัน) หรือ
- การจัดโครงสร้างการเงิน (rebates) หรือส่วนลด (discounts) เพื่อที่ลูกค้าจะถูกลงโทษหากลูกค้าไม่ซื้อสินค้าที่ต้องการทั้งหมดจากบริษัทที่มีอำนาจเหนือตลาด

ถ้าบริษัทเรามีสถานะที่แข็งแกร่งมากในตลาดสำหรับสินค้าอย่างใดอย่างหนึ่ง พนักงานจะต้องไม่เข้าทำสัญญาสำหรับสินค้าหรือบริการโดยมีเงื่อนไขดังกล่าวข้างต้น (หรือปฏิเสธที่จะเข้าทำสัญญา) ก่อนที่จะได้รับคำปรึกษาทางกฎหมายจากฝ่ายกฎหมายประจำภูมิภาค

ข. ด้านที่อาจมีความละเอียดอ่อน

1. การปฏิสัมพันธ์ทางสังคมกับคู่แข่ง

ในกรณีที่คุณมีปฏิสัมพันธ์ทางสังคมกับคู่แข่ง คุณจะต้องใช้ความระมัดระวังเพื่อให้มั่นใจว่าการปฏิสัมพันธ์นั้นจะไม่เกี่ยวข้องกับเรื่องทางธุรกิจที่มีความละเอียดอ่อน เช่น ราคา ต้นทุน ข้อกำหนดและเงื่อนไขการขาย แผนธุรกิจ ซัพพลายเออร์ ลูกค้า เขตการขาย กำลังการผลิต การผลิต หรือเรื่องอื่นใดที่อาจถือว่ามีความละเอียดอ่อนในเชิงการแข่งขัน เว้นแต่ได้รับอนุมัติล่วงหน้าจากฝ่ายกฎหมายประจำภูมิภาค

2. สมาคมการค้าและงานอุตสาหกรรม

สมาคมการค้าและงานอุตสาหกรรมเป็นการนำผู้ที่อยู่ในอุตสาหกรรมหนึ่งมาพบปะเพื่อสนทนากันในเรื่องซึ่งเป็นที่สนใจร่วมกัน อย่างไรก็ตาม การประชุมของสมาคมและงานอุตสาหกรรมเหล่านี้สามารถเปิดโอกาสให้คู่แข่งได้สนทนากันในเรื่องที่อาจนำไปสู่การฝ่าฝืนกฎหมายการแข่งขัน พนักงานจะต้องได้รับการฝึกอบรมหรือคำแนะนำจากฝ่ายกฎหมายประจำภูมิภาคก่อนที่จะเข้าร่วมสมาคมการค้า และต้องอ้างอิงถึงการฝึกอบรมหรือคำแนะนำเหล่านี้เสมอเมื่อพนักงานได้เข้าร่วมสมาคมการค้าแล้ว พนักงานควรตรวจสอบให้เป็นที่แน่นอนว่าได้มีการจัดทำวาระการประชุมอย่างเป็นลายลักษณ์อักษรก่อนการประชุมแต่ละครั้ง และหัวข้อของการสนทนาสอดคล้องกับวาระการประชุม เป็นที่คาดหวังว่าพนักงานจะรายงานต่อฝ่ายกฎหมายประจำภูมิภาคในทันทีหากมีการสนทนาที่เกี่ยวข้องกับหัวข้อซึ่งมีความละเอียดอ่อนในเชิงการแข่งขันในระหว่างการประชุม

3. การแลกเปลี่ยนข้อมูล

การแลกเปลี่ยนข้อมูลกับคู่แข่ง อันเกี่ยวข้องกับข้อมูลที่เฉพาะเจาะจงหรือเฉพาะบริษัท ไม่ว่าจะเป็นข้อมูลในปัจจุบันหรือข้อมูลเกี่ยวกับการคาดการณ์ในอนาคต ซึ่งไม่ได้เปิดเผยเป็นการทั่วไป และจึงถือว่ามีความละเอียดอ่อนในเชิงการแข่งขัน มีแนวโน้มที่จะก่อให้เกิดความเสี่ยงภายใต้กฎหมายการแข่งขันได้ การแลกเปลี่ยนข้อมูลที่มีความละเอียดอ่อนในเชิงการแข่งขันระหว่างคู่แข่งควรได้รับการประเมินความเสี่ยงด้านการแข่งขันจากฝ่ายกฎหมายประจำภูมิภาค และได้รับการจัดวางโครงสร้างเพื่อลดความเสียหายด้านการแข่งขัน

4. กิจการร่วมค้า การรวมกลุ่ม (Consortia) การควมรวมและเข้าซื้อกิจการ สัญญาความร่วมมือระหว่างคู่แข่ง และการลงทุนที่ชอบด้วยกฎหมายอื่น ๆ กับคู่แข่ง

ในขณะที่เป็นการชอบด้วยกฎหมายที่คู่แข่งจะร่วมกันจัดตั้งกิจการร่วมค้าหรือการรวมกลุ่ม ขึ้น เพื่อ ความ สามารถ ใน การ แข่ง ชิง ที่ ดี ยิ่ง ขึ้น แต่ความตกลงดังกล่าวก็อาจก่อให้เกิดประเด็นตามกฎหมายการแข่งขันได้อย่างมีนัยสำคัญ

สืบเนื่องจากความเสี่ยงภายใต้กฎหมายการแข่งขันที่เกี่ยวข้องกับการจัดตั้งและการดำเนินการ ตาม ความ ตกลง ดัง กล่าว ดัง นั้น จึงจำเป็นต้องมีบุคลากรจากฝ่ายกฎหมายประจำภูมิภาคเข้าเกี่ยวข้องด้วยนับตั้งแต่เริ่มต้น การปรึกษาหารือ ฝ่ายกฎหมายประจำภูมิภาคต้องตรวจสอบว่าการปรึกษาหารือ การ เสร็จ 竣 ่อ ร์ ่ง การ ติด ต่อ สื่อ สาร และการลงทุนในธุรกิจที่เสนอนั้นเป็นการสนับสนุนการแข่งขัน อีกทั้งจะต้องตรวจสอบว่าเส้นทางของเอกสารและการติดต่อสื่อสาร รวมทั้งการเข้าทำการลงทุนนั้นเป็นไปอย่างถูกต้องตามกฎหมายการแข่งขัน

5. การวิเคราะห์เปรียบเทียบ (Benchmarking)

การวิเคราะห์เปรียบเทียบหมายถึงวิธีการเปรียบเทียบที่มีแบบแผนเกี่ยวกับแนวความคิด กระบวนการ วิธีปฏิบัติ หรือวิธีการของ บริษัท อื่น ๆ การวิเคราะห์เปรียบเทียบสามารถใช้เป็นเครื่องมือที่สนับสนุนการแข่งขันได้ถ้ามีการดำเนินการอย่างเหมาะสมโดย (1) หน่วยงานสำรวจหรือให้คำปรึกษาที่ชอบด้วยกฎหมาย ที่ ใช้ มา ตร ก ร ป ็ ่ง ก ัน บ าง ป ระ ก าร หรือ (2) การใช้ข้อมูลที่เปิดเผยเป็นการทั่วไปหรือข้อมูลที่ให้โดยลูกค้าอย่างถูกต้องตามกฎหมาย ที่ ำ น ั ้ ัน ็ ำ ัง ใ ้ ใ ร ก็ ต ำ ม การวิเคราะห์เปรียบเทียบที่ดำเนินการโดยขาดการปฏิบัติตามมาตรการป้องกันอย่างระมัด ระวัง อาจถูกนำไปใช้เป็นวิธีในการแลกเปลี่ยนข้อมูลที่มีความละเอียดอ่อนในเชิงการแข่งขันได้ อัน เป็น การ ฝ ำ ฝ ึ น ก ฎ ห ม า ย ก าร แข่ง ชิง คุณจะต้องขออนุญาตจากฝ่ายกฎหมายประจำภูมิภาคก่อนที่จะเข้าร่วมหรือตกลงที่จะเข้าร่วมการดำเนินการวิเคราะห์เปรียบเทียบซึ่งนอกเหนือไปจากที่กล่าวถึงใน (1) และ (2) อื่น ๆ อีกทั้งคุณจะต้องติดต่อกับฝ่ายกฎหมายประจำภูมิภาคถ้าคุณมีคำถามหรือข้อกังวลใด ๆ ว่าการสำรวจและ/หรือการดำเนินการวิเคราะห์เปรียบเทียบใดเป็นการฝ่าฝืนนโยบายนี้หรือไม่

6. ความสัมพันธ์ทางธุรกิจในแนวตั้งกันคู่แข่ง

คุณอาจพบกับสถานการณ์ที่บริษัทแห่งหนึ่งซึ่ง SEG แข่งขันด้วย ยังเป็นซัพพลายเออร์หรือผู้จัดจำหน่าย หรือมีความสัมพันธ์อย่างอื่นกับ SEG ที่แยกเป็นเอกเทศจากสินค้าหรือด้านที่มีการแข่งขันกัน คุณต้องตรวจสอบให้เป็นที่แน่นอนว่าการติดต่อสื่อสารใด ๆ กับคู่แข่งรายนี้จะจำกัดอย่างเคร่งครัดเพียงความสัมพันธ์ทางธุรกิจใน "แนวตั้ง" กับ SEG (เช่น ผู้ซื้อ / ซัพพลายเออร์ ผู้จัดจำหน่าย / ลูกค้า ฯลฯ) และไม่ได้เกี่ยวข้องกับด้านอื่นที่เป็นคู่แข่งกัน ถ้าคุณไม่มั่นใจว่าการติดต่อสื่อสารกับคู่แข่งเหล่านี้ในเรื่องใดเรื่องหนึ่งได้รับอนุญาตหรือไม่

สิ่งที่สำคัญคือคุณต้องขอคำแนะนำจากฝ่ายกฎหมายประจำภูมิภาคเพื่อให้คำปรึกษาอย่างถูกต้อง และดำเนินการป้องกันที่เหมาะสม รวมถึงข้อตกลงการไม่เปิดเผยข้อมูลและการรักษาความปลอดภัยของข้อมูลภายในองค์กร (internal firewalls)

ค. การบังคับใช้

การฝ่าฝืนกฎหมายการแข่งขันมีผลลัพธ์ที่ร้ายแรงทั้งต่อบริษัทและพนักงานที่มีส่วนเกี่ยวข้องในการฝ่าฝืน

1. ผลกระทบต่อบริษัท

1.1. ค่าปรับ

การฝ่าฝืนกฎหมายการแข่งขันอาจก่อให้เกิดค่าปรับจำนวนมาก ตัวอย่างเช่น ในยุโรป ค่าปรับอาจสูงถึงร้อยละ 10 ของยอดขายทั่วโลกของบริษัท ในสหรัฐอเมริกา ค่าปรับสำหรับการฝ่าฝืนกฎหมายต่อต้านการผูกขาดของรัฐบาลกลางอาจเท่ากับ 100 ล้านดอลลาร์ หรือมากยิ่งขึ้นไปอีกหากจำนวนเงินที่คิดเป็นสองเท่าของผลกำไรหรือขาดทุนที่เกิดจากการฝ่าฝืนนั้นสูงกว่า 100 ล้านดอลลาร์ นอกจากนี้ ยังอาจมีการคิดค่าปรับสำหรับการฝ่าฝืนกฎหมายของมลรัฐ และค่าปรับเหล่านี้อาจมีจำนวนที่สูงมาก

1.2. การชดเชยค่าเสียหายให้แก่ลูกค้า

เอกชนที่ได้รับความเสียหายยังอาจดำเนินคดีกับ SEG ในศาลเพื่อเรียกร้องการชดเชยค่าเสียหายที่ตนได้รับจาก SEG และคู่แข่งของ SEG ในบางเขตอำนาจ เช่น สหรัฐอเมริกา เอกชนอาจเรียกร้อง "ค่าเสียหายเป็นสามเท่า" (ค่าเสียหายเท่ากับสามเท่าของส่วนของเงินที่ได้จ่ายให้กับ SEG และคู่แข่งของ SEG เป็นจำนวนสูงเกินไปอันเนื่องจากการฝ่าฝืน)

1.3. ค่าใช้จ่ายการตรวจสอบและการดำเนินคดี

ค่าใช้จ่ายในการดำเนินกระบวนการพิจารณาต่อหน้าหน่วยงานกำกับดูแลการแข่งขัน และการดำเนินคดีเพื่อเรียกร้องค่าเสียหายของเอกชนซึ่งเกิดขึ้นตามมา อาจมีจำนวนสูงและก่อให้เกิดภาระทางการเงินต่อกลุ่มบริษัท SEG เกือบจะในทันที

1.4. การหยุดชะงักในการบริหารจัดการ

การตรวจสอบหรือการดำเนินคดีก่อให้เกิดการหยุดชะงัก และอาจมีผลกระทบต่อเวลาในการบริหารจัดการและธุรกิจประจำวัน ซึ่งหมายความว่า การตัดสินใจที่สำคัญอาจต้องล่าช้าออกไปหรือได้รับผลกระทบ

1.5. ความเสียหายต่อชื่อเสียง

เราจะต้องไม่ลืมความเสียหายต่อชื่อเสียงของเราที่อาจเกิดขึ้นได้จากการเข้าทำกิจกรรมที่ไม่
ม ช อ บ ตั ว ย ก ฎ ห ม า ย ตั ง ก ล ำ ว
ในยุคใหม่ที่สื่อสังคมออนไลน์และเครือข่ายอินเทอร์เน็ตสามารถเข้าถึงได้อย่างกว้างขวาง
ความเสียหายที่เกิดขึ้นจริงหรืออาจเกิดขึ้นได้กับชื่อเสียงของเราสามารถเป็นที่รับรู้ได้อย่าง
ร ว ด เ รี ว
การที่เราถูกมองว่ามีพฤติกรรมที่ต่อต้านการแข่งขันอาจจะมีผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญต่อ
ชื่อเสียงที่เรามีอยู่ไม่เพียงแต่กับลูกค้าเท่านั้น แต่ยังรวมถึงสาธารณชนทั่วไปด้วย
อันจะมีผลกระทบต่อความสามารถของเราในการสรรหาพนักงาน

2. ผลกระทบต่อบุคคล

การฝ่าฝืนกฎหมายการแข่งขันเป็นความผิดอาญาในหลายเขตอำนาจ
และอาจส่งผลให้พนักงานต้องโทษจำคุก ตัวอย่างเช่น
ประเทศสหรัฐอเมริกาที่มีความเข้มงวดมากที่จะดำเนินการให้ผู้บริหารแต่ละคนต้องรับผิดชอบ
ต่อการมีส่วนร่วมในการละเมิดการต่อต้านการผูกขาด
แม้กระทั่งในกรณีที่พฤติกรรมทั้งหมดเกิดขึ้นภายนอกประเทศสหรัฐอเมริกา
และมีการตัดสินโทษจำคุกอยู่เสมอ ซึ่งอาจสูงถึงสิบปี
(โดยบุคคลนั้นอาจถูกส่งตัวกลับไปรับโทษจำคุกในประเทศสหรัฐอเมริกา) นอกจากนี้
เช ต อ ำ น ำ จ อื่น ๆ
ก็มีการใช้อำนาจบังคับทางอาญาเพื่อลงโทษพฤติกรรมการรวมกลุ่มเพื่อผูกขาดมากขึ้น

ง. แนวทางปฏิบัติ - ข้อพึงปฏิบัติและข้อพึงละเว้น

พนักงานจะต้อง

- ปรีกษาหาหรือปัญหาหรือข้อกังวลเกี่ยวกับการแข่งขันกับฝ่ายกฎหมายประจำภูมิภาค
- ปฏิบัติตามข้อกำหนดเกี่ยวกับกฎหมายการแข่งขันและเข้ารับการฝึกอบรมที่จำเป็นทั้งหมด
- หยุดการสนทนาโดยเฉพะอย่างยิ่งกับคู่แข่งถ้าคุณสงสัยว่าอาจมีความเกี่ยวข้องในด้านใด ๆ ที่ไม่เหมาะสมในกรณีที่คุณมีข้อสงสัยว่าเป็นเรื่องที่เกี่ยวข้องกับกฎหมาย คุณจะต้อง
 - (1) แจ้งต่อบุคคลดังกล่าวทันทีว่าการสนทนานั้นเป็นการฝ่าฝืนนโยบายนี้โดยตรง
 - (2) ยุติการสนทนาและ/หรือออกจากการสนทนานั้นทันทีและขอให้มีการบันทึกไว้ว่าคุณได้ออกจากการสนทนา
 - (3) จัดทำบันทึกการดำเนินการของคุณไว้ทันที และ
 - (4)

(ภายหลังจากนั้นให้ติดต่อฝ่ายกฎหมายประจำภูมิภาคเกี่ยวกับรายละเอียดของการสนทนานั้นในทันทีที่เป็นไปได้)
- รายงานการสนทนาที่เกี่ยวข้องกับเนื้อหาซึ่งกล่าวถึงข้างต้นต่อฝ่ายกฎหมายประจำภูมิภาคทันที

พนักงานจะต้องไม่

- สนทนาเกี่ยวกับราคา กำหนดเวลาในการปรับเปลี่ยนราคา ต้นทุน ส่วนต่างกำไร ข้อกำหนดและเงื่อนไขของส่วนลดและการคืนเงิน กำล้างการผลิต การประมูลราคาสำหรับธุรกิจ โครงการใหม่ กลยุทธ์ แผนธุรกิจ ซัพพลายเออร์ ลูกค้า หรือข้อมูลที่มีความละเอียดอ่อนในเชิงการแข่งขันอื่นใดกับคู่แข่งของ SEG ข้อห้ามนี้มีผลใช้บังคับตลอดเวลาและทุกสถานที่ รวมถึงสมาคมการค้า กิจกรรมทางสังคม และในสื่อสังคมออนไลน์
- พูดเล่น หรือ ใช้ ภาษา ที่ คลุม เคะ รือ หรือ เป็นการ คาด เต่า ซึ่งอาจตีความได้ว่าเป็นการสื่อหรือแสดงถึงความตกลงหรือความเข้าใจที่จะร่วมกัน กำหนดราคาหรือเงื่อนไขการขายอื่น ๆ (รวมถึงเงื่อนไขเครดิตหรือส่วนลด) การกำหนดหรือตกลงราคาประมูล (หรือความตกลงที่จะไม่ทำการประมูลราคา) การแบ่งตลาดหรือลูกค้า การลดหรือควบคุมการผลิตหรือผลผลิต หรือการคว่ำบาตร การลงโทษ หรือการเลือกปฏิบัติต่อบริษัทหรือบุคคลอื่น
- ตกลงกับลูกค้าหรือคู่แข่งว่าจะไม่เข้าทำธุรกิจกับบริษัทอื่น
- ตกลงกับคู่แข่งเกี่ยวกับ การ จ้าง หรือ สรรหา พนักงาน (รวมถึงการตกลงที่จะไม่จ้างหรือสรรหาพนักงานคนใดคนหนึ่ง) หรือข้อกำหนดและเงื่อนไขการจ้าง

- เข้าทำกิจกรรมใด ๆ ดังต่อไปนี้ โดยไม่ได้รับการอนุมัติจากฝ่ายกฎหมายประจำภูมิภาค
 - (1) จำกัดเขตการขายหรือราคาของลูกค้าอาจขายต่อสินค้าของบริษัทเราได้
 - (2) จำกัดบุคคลหรือบริษัทที่ลูกค้าอาจขายต่อสินค้าของบริษัทเราได้
 - (3) กำหนดให้ลูกค้าต้องซื้อสินค้าหรือบริการอย่างหนึ่ง เพื่อที่จะซื้อสินค้าหรือบริการอีกอย่างหนึ่ง (ความตกลงขายพ่วง)
 - (4) ห้ามมิให้ลูกค้าซื้อสินค้าหรือบริการจากคู่แข่ง (ความตกลงจำกัดการซื้อสินค้าหรือบริการจากผู้อื่น (exclusive dealing arrangement)) และ/หรือ(
5)
กระทำกิจกรรมที่อาจปรากฏว่าเป็นการใช้สถานะการมีอำนาจเหนือตลาดโดยมิชอบ

จ. บทสรุป

นโยบายนี้กำหนดความรับผิดชอบของกรรมการ เจ้าหน้าที่ ผู้จัดการ และพนักงานทุกคน เพื่อความมั่นใจถึงการปฏิบัติตามกฎหมายการแข่งขัน

นโยบายนี้มีจุดประสงค์เพื่อเป็นเครื่องมือที่ช่วยให้คุณเข้าใจและดำเนินการตามความรับผิดชอบที่จะต้องปฏิบัติตามจรรยาบรรณของ SEG

นโยบายนี้ไม่ได้มีจุดประสงค์ที่จะทำให้คุณเป็นผู้เชี่ยวชาญด้านนี้ แต่จะช่วยให้คุณทราบถึงประเด็นที่เกี่ยวข้องกับการแข่งขันซึ่งอาจเกิดขึ้นในระหว่างการปฏิบัติหน้าที่ของคุณ

แนวปฏิบัติที่กล่าวมาข้างต้นไม่ได้ครอบคลุมถึงการดำเนินการหรือความตกลงทุกประเภทที่ถือว่าเป็นการฝ่าฝืนกฎหมายการแข่งขัน

คุณจะต้องปรึกษาหารือความตกลง ความสัมพันธ์ทางธุรกิจ หรือโอกาสทางธุรกิจใด ๆ ที่อาจก่อให้เกิดข้อกังวลเกี่ยวกับการแข่งขันกับฝ่ายกฎหมายประจำภูมิภาคของคุณ