

CJ GLOBAL  
CHÍNH SÁCH CẠNH TRANH CÔNG  
BẰNG



# MỤC LỤC

<b>1. Giới Thiệu</b> .....	1
Tổng Quan.....	1
Phạm Vi & Áp Dụng Toàn Cầu.....	1
Tuân Thủ Pháp Luật Áp Dụng.....	1
<b>2. Định Nghĩa</b> .....	2
<b>3. Tương Tác Với Các Đối Thủ Cạnh Tranh</b> .....	2
Tiêu Chuẩn Của Chúng Ta.....	2
Các Hành Vi Bị Cấm .....	2
Ấn Định Giá.....	2
Phân Chia Thị Trường.....	3
Tẩy Chay.....	3
<b>4. Thông Thành</b> .....	3
<b>5. Trao Đổi Thông Tin</b> .....	4
Những Điều Cần Quan Tâm khi Trao Đổi và Điều Tra Thị Trường.....	4
Nghịệp Đoàn .....	4
Làm Việc với Các Đối Thủ Cạnh Tranh.....	4
<b>6. Tương Tác với Các Đối Tác Kinh Doanh</b> .....	5
<b>7. Lạm Dụng Vị Trí Thống Lĩnh Thị Trường</b> .....	5
<b>8. Kiểm Soát Mua Bán, Sáp Nhập</b> .....	6
<b>9. Báo Cáo và Chống Trả Thù</b> .....	6
<b>10. Hệ Quả Của Vi Phạm</b> .....	7

# 1. Giới Thiệu

## Tổng Quan

CJ tin tưởng chắc chắn rằng việc cạnh tranh công khai và tự do trên thị trường và nỗ lực đạt được những lợi ích công bằng cùng những sản phẩm và dịch vụ ONLYONE của CJ chính là giá trị cốt lõi trong năng lực cạnh tranh của CJ. CJ đã soạn thảo Chính Sách Cạnh Tranh Công Bằng CJ Global ("**Chính Sách**") để tiếp tục đổi mới và hứa hẹn mang đến cho khách hàng sự hài lòng và tính cạnh tranh mạnh mẽ, trung thực và công bằng.

Chính Sách này đóng vai trò là một chính sách phụ chi tiết hoá Bộ Quy Tắc Ứng Xử ("**CoC**") nhằm duy trì cam kết của CJ trong việc cạnh tranh công khai và tự do trên thương trường theo quy định tại CoC. Chính Sách này thể hiện tiêu chuẩn tối thiểu của CJ cần phải duy trì nhằm tuân thủ pháp luật về cạnh tranh và chống độc quyền của các quốc gia và vùng lãnh thổ mà CJ tiến hành hoạt động kinh doanh. Các hướng dẫn cụ thể đối với những quốc gia khác hoặc ngành nghề khác của CJ sẽ phải thống nhất với Chính Sách này.

Tất cả Nhân Viên CJ phải xem xét cẩn trọng và tuân thủ những nguyên tắc quy định trong tài liệu này bao gồm những quy tắc cơ bản về pháp luật cạnh tranh và chống độc quyền. Nhân Viên CJ sẽ thực hiện những hành động có trách nhiệm và phù hợp nhằm đảm bảo tuân thủ những nguyên tắc và cam kết của CJ trong mọi giao dịch kinh doanh, và tham vấn ý kiến pháp lý của Bộ Phận Pháp Chế/ Tuân Thủ trước khi thực hiện bất kỳ hành động nào mà có khả năng gây nghi vấn hoặc quan ngại liên quan đến việc vi phạm pháp luật cạnh tranh và chống độc quyền. CJ sẽ không dung túng cho bất kỳ hành vi vi phạm nào đối với Chính Sách này.

## Phạm Vi & Áp Dụng Toàn Cầu

Chính Sách này áp dụng đối với tất cả người lao động (dù là toàn thời gian hoặc bán thời gian), người quản lý, thành viên ban điều hành, nhân viên, và các giám đốc của CJ ("**Nhân Viên CJ**") đang làm việc cho CJ trên toàn thế giới không phân biệt địa điểm, vai trò hoặc cấp độ thâm niên. CJ cũng yêu cầu các bên thứ ba đại diện cho, thay mặt hoặc trên danh nghĩa của CJ với vai trò là bên tư vấn, đại lý, trung gian, và người đại diện phải tuân thủ Chính Sách này hoặc những chính sách riêng của những bên này, nếu về cơ bản tương tự với Chính Sách này.

## Tuân Thủ Pháp Luật Áp Dụng

Nhân Viên CJ sẽ tuân thủ pháp luật và quy định áp dụng về cạnh tranh và chống độc quyền, như pháp luật cạnh tranh của Liên minh Châu Âu (Điều 101 đến 109 của Hiệp ước về Chức năng Hoạt động của Liên minh Châu Âu, cũng như hàng loạt những Quy định và Chỉ thị), Luật cạnh tranh và chống độc quyền Hoa Kỳ (Đạo luật Sherman năm 1890, Đạo luật Clayton năm 1914, Đạo luật Robinson-Patman Act năm 1936, Đạo luật về Hội đồng thương mại Liên bang năm 1914, và Đạo luật cải cách chống độc quyền ngoại thương năm 1982), và Luật cạnh tranh và thương mại công bằng của Hàn Quốc, và bất kỳ pháp luật và quy định về cạnh tranh và chống độc quyền khác của địa phương. Hành động của bạn có thể chịu sự điều chỉnh của pháp luật về cạnh tranh và chống độc quyền của các nước khác cũng như pháp luật tại quốc gia của bạn khi sản phẩm và dịch vụ của CJ được bán và cung cấp tại bất cứ nơi nào trên thế giới.

Xin lưu ý rằng vi phạm pháp luật về cạnh tranh và chống độc quyền là tội phạm nghiêm trọng và một sai sót nhỏ không tuân thủ pháp luật và quy định áp dụng thậm chí có thể dẫn đến hậu quả nghiêm trọng như gián đoạn kinh doanh đáng kể, ảnh hưởng đến danh tiếng của CJ, và gánh chịu những xử phạt hình sự, dân sự và/ hoặc hành chính đối với Nhân Viên CJ và CJ.

## 2. Định Nghĩa

- A. “CJ” nghĩa là nhóm các công ty của CJ bao gồm các đơn vị phụ thuộc và các bên liên kết trên toàn cầu.
- B. “**Đối Tác Kinh Doanh**” nghĩa là bất cứ cá nhân hay pháp nhân nào tham gia vào chuỗi cung ứng của CJ, trực tiếp hay gián tiếp, sản xuất, bán hay phân phối các sản phẩm và dịch vụ nhất định của CJ cho người dùng cuối cùng.
- C. “**CJ Alert Line**” nghĩa là mọi kênh cảnh báo tuân thủ bao gồm các vi phạm Chính Sách này, như trang web, e-mail, fax, điện thoại, thư từ bằng văn bản và CJ Whistle hoặc bất kỳ kênh nào khác do CJ chỉ định hoặc điều hành.

## 3. Tương Tác Với Các Đối Thủ Cạnh Tranh

### Tiêu Chuẩn Của Chúng Ta

Nhân Viên CJ sẽ xác định giá cả và những điều khoản cạnh tranh một cách độc lập dựa vào chính phân tích, thông tin khách hàng của chúng ta và các thông tin được công khai. CJ nghiêm cấm bất cứ hình thức nào để ấn định giá hoặc điều khoản thương mại đặc biệt với các đối thủ cạnh tranh. Hình thức thoả thuận là không quan trọng. Không chỉ thoả thuận rõ ràng, mà ngay cả thoả thuận ngầm định được suy ra từ hành động của các bên hay hoàn cảnh xung quanh các bên đều bị xem là bất hợp pháp.

Nhân Viên CJ phải lưu ý đặc biệt khi tương tác với các đối thủ cạnh tranh trong quá trình chúng ta thực hiện công việc hàng ngày. Nhân Viên CJ sẽ không tham gia vào bất kỳ thoả thuận hay thảo luận với một đối thủ cạnh tranh nếu các trao đổi đó có thể gây ra hành vi hạn chế cạnh tranh. Trong một số trường hợp đặc biệt, việc giữ yên lặng khi tương tác với các đối thủ cạnh tranh cũng có thể bị xem là thoả thuận ngầm. Thêm vào đó, hãy luôn chú ý trước những hành vi kinh doanh theo thói quen từ những người tiền nhiệm hoặc chỉ đạo không hợp lý từ các nhân viên cấp trên.

Nhân Viên CJ phải tham vấn Bộ Phận Pháp Chế/Tuân Thủ trước khi có bất kỳ hành động tương tác nào với các đối thủ cạnh tranh.

Ngay cả hành vi hoặc hành động mà không có bất kỳ dấu chỉ hay bằng chứng trực tiếp nào về thoả thuận cũng có khả năng chịu chế tài như một hành vi hạn chế cạnh tranh theo pháp luật về cạnh tranh và chống độc quyền.

Một số quốc gia lớn bao gồm Liên Minh Châu Âu xem các hành vi thông đồng, như ấn định giá với các đối thủ cạnh tranh nhằm hạn chế cạnh tranh, cũng được xem là bất hợp pháp như thoả thuận hạn chế cạnh tranh. Nhân Viên CJ nên đặc biệt lưu ý vì những hành động của họ có thể bị điều chỉnh bởi việc áp dụng hiệu lực ngoài lãnh thổ của những quốc gia đó về pháp luật cạnh tranh.

### Các Hành Vi Bị Cấm

Khi xét đến vấn đề tương tác với đối thủ cạnh tranh, ngay cả ngầm định hay không chính thức, những hành vi sau là bất hợp pháp theo pháp luật cạnh tranh và chống độc quyền. Nhân Viên CJ sẽ không được thực hiện các hành vi sau với các đối thủ cạnh tranh bất kể hình thức hay phương thức nào.

#### Ấn Định Giá

Ấn định giá là bất kỳ thoả thuận nào giữa những đối thủ cạnh tranh nhằm tăng, giảm hay giữ nguyên giá sản phẩm hay dịch vụ ở một mức cố định hay để ra quyết định về các điều khoản thương mại như về số lượng và phương thức. Ấn định giá có thể tồn tại dưới hình thức là ❶ xác định giá mua bán, tăng giảm giá, giá tối đa hay tối thiểu, hay khoảng giá mong muốn, ❷ kiểm soát số lượng cung ứng, mua hàng hoá, ❸ xác định các khoản hoàn tiền, giảm giá hoặc các điều kiện khác để mua bán hàng hoá, ❹ trao đổi thông tin về chi phí – hay giá thành

để ấn định giá, và ❸ tham gia vào bất kỳ hình thức “thông thầu” hay cấu kết trong một quy trình đấu thầu cạnh tranh.

### Phân Chia Thị Trường

Phân chia thị trường là thoả thuận giữa các đối thủ cạnh tranh nhằm phân chia hoặc xác định thị trường. Cụ thể, các đối thủ cạnh tranh phân định hoặc phân chia khách hàng hay nhóm khách hàng, lãnh thổ, sản phẩm, hoặc các kênh cung ứng với nhau.

### Tẩy Chay

Tẩy chay là thoả thuận giữa những đối thủ cạnh tranh trong một thị trường liên quan nhằm không thực hiện hoạt động kinh doanh với một cá nhân hay pháp nhân cụ thể, thông thường là cho mục đích hạn chế cạnh tranh. Tẩy chay thường được sử dụng để thực thi một thoả thuận ấn định giá hay phân chia thị trường. Tẩy chay có thể ở hình thức, bao gồm, nhưng không giới hạn trong, (i) bất kỳ thoả thuận nào với một đối thủ để ngưng giao dịch với khách hàng hoặc nhà cung cấp, hay (ii) bất kỳ thoả thuận nào với một đối thủ cạnh tranh để giao dịch với các khách hàng hay nhà cung cấp theo một số điều kiện cụ thể đã được đồng thuận.

#### **[Quy Tắc Vàng] “Phản đối, Rời Đi và Lưu Lại”**

Nếu một đối thủ cạnh tranh trực tiếp hay gián tiếp đề cập một chủ đề không thích hợp đã được mô tả trong Chính Sách này hoặc cung cấp cho bạn thông tin nhạy cảm về thị trường như giá tối thiểu, giá mục tiêu, chiến lược bán hàng hay phân chia thị trường tại một cuộc họp, hãy phản đối, và rời khỏi cuộc họp ngay lập tức. Bảo đảm rằng sự phản đối và rời đi của bạn đã được ghi nhận hay lưu trữ phù hợp bằng văn bản, hoặc dưới dạng biên bản họp hoặc một e-mail gửi cho đối thủ cạnh tranh tuyên bố rõ ràng việc không tham gia hoặc không can dự đến chủ đề đó. Đồng thời báo cáo ngay lập tức cho cấp trên của bạn cũng như CJ Alert và Bộ Phận Pháp Chế/Tuân Thủ.

## 4. Thông Thầu

Thông thầu chỉ một kế hoạch mà những đối thủ cạnh tranh đồng ý không cạnh tranh trung thực trong một cuộc đấu thầu hay đấu giá. CJ nghiêm cấm mọi hình thức thông thầu, bao gồm nhưng không giới hạn trong, những hành vi sau đây:

- thoả thuận về các điều khoản đấu thầu, như giá, điều khoản mua bán với các bên tham gia đấu thầu khác,
- đấu thầu hình thức hay đấu thầu giả tạo, như đưa ra một hồ sơ thầu giả tạo,
- bỏ thầu, tức là rút khỏi hoặc không tham gia đấu thầu mà bình thường đối tượng đó vẫn tham gia đấu thầu để nhận được một khoản tiền bù lại từ một đối thủ cạnh tranh,
- đấu thầu xoay vòng, tức là lần lượt để thắng thầu giữa các đối thủ cạnh tranh, hoặc
- thoả thuận phụ, tức là thông đồng để ký thoả thuận với các bên tham dự thầu không thắng thầu.

Những nguyên tắc chung được áp dụng với các đối thủ cạnh tranh cũng được áp dụng với đấu thầu. Việc tham dự hay rút dự thầu, giá dự thầu và những điều khoản khác khi tham dự thầu phải được xác định một cách độc lập. Không bao giờ đồng ý hoặc tham gia vào việc thảo luận với các đối thủ cạnh tranh liên quan đến giá và các điều khoản dự thầu, nộp đơn hay rút đơn dự thầu, hay chỉ định thị trường theo địa lý bằng các hình thức khác.

Các nhà làm luật áp dụng tiêu chuẩn cao nhất cho các hành vi thông thầu, và mức độ của các chế tài như phạt tiền có thể cao hơn các hành vi hạn chế cạnh tranh khác. Chỉ riêng thiệt hại về kinh tế có thể lớn hơn dự trữ rất

nhiều vì các mức phạt này có thể còn đi kèm các biện pháp như huỷ bỏ kết quả thắng thầu, cấm tham gia các dự án hay công trình đấu thầu trong tương lai, hoặc yêu cầu bồi thường thiệt hại do một khách hàng hay chủ dự án tương lai đưa ra.

## 5. Trao Đổi Thông Tin

Những Điều Cần Quan Tâm khi Trao Đổi và Điều Tra Thị Trường

Một điều quan trọng đó là phải vô cùng cẩn thận khi họp hoặc trao đổi với các đối thủ cạnh tranh. Nhân Viên CJ không nên thảo luận hoặc trao đổi thông tin nhạy cảm một cách trực tiếp hay gián tiếp với các đối thủ về dự báo thị trường hiện tại hay tương lai. Thông tin nhạy cảm có thể là các thông tin liên quan đến giá, mức lợi nhuận, chi phí, điều khoản và điều kiện mua bán, kế hoạch kinh doanh, thông tin nhà cung cấp hay khách hàng, lãnh thổ, bảo lưu số lượng, sản xuất và/ hay công suất, hay các chủ đề khác quan trọng về mặt thương mại.

Nhân Viên CJ cũng nên tránh biểu hiện, diễn đạt, dùng từ, tiếng lóng mập mờ để gây hiểu lầm thành một sự gợi ý vô tình nào đó về một hành vi bị cấm. Hãy luôn nhớ rằng bất kỳ bản ghi nào lưu giữ những điều bạn nói, bao gồm cả những bản ghi chép của chính bạn, tập ghi chú của một người nào đó, tin nhắn, hay thư điện tử, đều có thể được sử dụng làm chứng cứ trong một thủ tục tố tụng khiến bạn khó có thể giải thích hay chứng minh ý định ban đầu của bạn.

Nếu bạn cần phải thu thập thông tin điều tra cạnh tranh hay điều tra thị trường, thì hãy sử dụng nguồn công khai, phân tích nội bộ dựa vào thông tin khách hàng tình nguyện hoặc những nguồn hợp pháp khác và cố gắng lưu lại ngày và nguồn thông tin mà bạn thu thập.

Ngay cả khi chỉ họp hay trao đổi thông tin một lần với đối thủ cạnh tranh cũng có thể dẫn đến vi phạm pháp luật cạnh tranh và chống độc quyền. Mục đích của việc họp hay trao đổi không quan trọng khi xác định một vi phạm luật cạnh tranh.

Có rất nhiều hình thức như họp, ăn trưa bình thường, trao đổi email, hay chơi golf. Chỉ riêng việc xuất hiện ở một cuộc họp hay dù thụ động lắng nghe một người tham dự tiết lộ thông tin nhạy cảm thì đã có thể bị xem là đủ cấu thành một hành vi vi phạm pháp luật về cạnh tranh và chống độc quyền, bất kể ý định thực sự của bạn.

### Nghiệp Đoàn

Dù tham gia nghiệp đoàn vốn được cho phép một cách rộng rãi, nhưng bất kỳ một cuộc họp hay hoạt động khác liên quan đến trao đổi thông tin nhạy cảm giữa các đối thủ cạnh tranh cũng có thể đẩy CJ và Nhân Viên CJ vào rủi ro tiềm tàng vi phạm quy định về chống độc quyền. Do đó, sự tham gia của CJ vào các hiệp hội hay các cuộc họp phải được giám sát cẩn thận. Nhân Viên CJ phải có được chấp thuận nội bộ và tuân thủ hướng dẫn nội bộ để tham dự và tham gia vào các hoạt động của nghiệp đoàn, và nhớ hành động theo Quy Tắc Vàng, “**phản đối, rời đi và lưu lại**” khi những chủ đề không thích hợp được nói đến.

### Làm Việc với Các Đối Thủ Cạnh Tranh

Trong phạm vi được cho phép bởi tất cả các luật áp dụng, việc phối hợp hành động cùng với các đối thủ cạnh tranh khác để thúc đẩy lợi ích chung trong các thủ tục của chính phủ hoặc tòa án hoặc những hoạt động đại diện quyền lợi có thể được cho phép. Nhân Viên CJ phải tham vấn Bộ Phận Pháp Chế/Tuân Thủ trước khi tham gia vào bất kỳ hoạt động chung nào như vậy.

## 6. Tương Tác với Các Đối Tác Kinh Doanh

Pháp luật cạnh tranh và chống độc quyền cũng điều chỉnh những hành động của chúng ta với Các Đối Tác Kinh Doanh. Khi nói về quan hệ với Các Đối Tác Kinh Doanh, những hành vi sau có thể được xem là bất hợp pháp, nếu những hành vi đó hạn chế hoặc có thể làm hạn chế cạnh tranh trên thị trường.

- Duy Trì Giá Bán Lại

Bất kỳ thỏa thuận hay hành vi nào có hệ quả là ấn định giá hoặc đặt ra giá bán lại thấp nhất hay cao nhất hoặc yêu cầu các khách hàng hay Các Đối Tác Kinh Doanh tuân thủ giá bán lại đề xuất.

- Bán Kèm

Bất kỳ thỏa thuận hay hành vi nào với Đối Tác Kinh Doanh hay hành vi khác buộc Đối Tác Kinh Doanh phải mua một sản phẩm hay dịch vụ mà Đối Tác Kinh Doanh đó không mong muốn để có thể mua được sản phẩm hay dịch vụ mà Đối Tác Kinh Doanh đó có ý định mua.

- Các Hành Vi Bị Cấm Khác

Bất kỳ thỏa thuận hay hành vi nào với Đối Tác Kinh Doanh hoặc hành vi áp đặt cản trở sự tự quyết của Đối Tác Kinh Doanh như các hành vi sau:

- ✓ buộc Đối Tác Kinh Doanh thỏa thuận độc quyền với CJ,
- ✓ hạn chế việc kinh doanh của Đối Tác Kinh Doanh với các đối thủ cạnh tranh của CJ,
- ✓ hạn chế việc kinh doanh của Đối Tác Kinh Doanh trong một số khu vực địa lý nhất định hoặc khả năng tiếp cận các khách hàng nhất định, hoặc
- ✓ buộc Đối Tác Kinh Doanh bán những sản phẩm hay dịch vụ giống nhau với các mức giá khác nhau hay với những điều khoản hay điều kiện khác nhau giữa các khách hàng cụ thể trong cùng một giai đoạn.

Nhân Viên CJ phải tham vấn Bộ Phận Pháp Chế/Tuân Thủ trước khi ra quyết định liên quan đến việc thực hiện các hành vi nói trên.

## 7. Lạm Dụng Vị Trí Thống Lĩnh Thị Trường

Đạt được vị trí thống lĩnh thị trường trong một lĩnh vực kinh doanh cụ thể bản chất không phải là một hành vi hạn chế cạnh tranh. Tuy nhiên, lạm dụng vị trí này để loại bỏ hoặc giảm tính cạnh tranh trên thị trường thì được xem là bất hợp pháp theo pháp luật cạnh tranh và chống độc quyền. Nhân Viên CJ phải tuân thủ pháp luật cạnh tranh và chống độc quyền được áp dụng để điều chỉnh việc lạm dụng vị trí thống lĩnh thị trường bằng các phương thức không lành mạnh.

Việc xác định thế nào là “thống lĩnh” có sự khác nhau giữa các quốc gia và xét đến nhiều yếu tố khác nhau. Một điều cần lưu ý đó là có một vị trí thống lĩnh không nhất thiết đồng nghĩa với việc có thị phần lớn nhất trên thị trường. Tuy nhiên, Nhân Viên CJ có thể cẩn trọng trong lĩnh vực kinh doanh mà CJ có hoặc được công nhận là có thị phần tương đối cao để giảm thiểu nguy cơ bị vướng vào các vi phạm hạn chế cạnh tranh tiềm tàng.

Do đó, vui lòng tham vấn Bộ Phận Pháp Chế/Tuân Thủ khi xây dựng chiến lược kinh doanh hoặc đưa ra các quyết định về kinh doanh trong các lĩnh vực đó, đặc biệt nếu và khi bạn đang cân nhắc các vấn đề sau:

- Từ chối cung cấp cho một số khách hàng nhất định khi sản phẩm hay dịch vụ của CJ đang được cân nhắc có thể cần thiết với khách hàng đó để họ tiến hành công việc kinh doanh,
- Định giá dưới giá thành trong một khoảng thời gian nhất định (được gọi là ‘predatory pricing/ hành vi

định giá hủy diệt’),

- Phân biệt đối xử với khách hàng không có lý do chính đáng, hay
- Áp đặt yêu cầu mua độc quyền cho khách hàng.

## 8. Kiểm Soát Mua Bán, Sáp Nhập

Mua bán, sáp nhập, thoái vốn hay giao dịch khác liên quan đến mua cổ phần hay tài sản, hay hình thành công ty hợp danh, liên doanh (sau đây được gọi chung hay riêng là “**M&A**”) có thể được quy định phải nộp hồ sơ trước khi sáp nhập và có được chấp thuận của chính phủ tại một số quốc gia bị ảnh hưởng trước khi tiến hành giao dịch. Hình thức thẩm tra phổ biến nhất của chính phủ cho một giao dịch M&A là xem xét chống độc quyền, tức là liệu sự hợp nhất hai công ty có thể dẫn đến các hệ quả hạn chế cạnh tranh trên thị trường liên quan như hình thành công ty độc quyền hay không. Các cơ quan có thẩm quyền sẽ từ chối chấp thuận hoặc chấp thuận kèm theo nhiều điều kiện khác nhau khi một thương vụ M&A có khả năng dẫn đến hệ quả hạn chế cạnh tranh.

Nhân Viên CJ sẽ tham vấn Bộ Phận Pháp Chế/Tuân Thủ cho việc nộp hồ sơ, chấp thuận hay hoàn tất thủ tục khi lên kế hoạch M&A hoặc để tránh bất kỳ hành vi ‘Mua Bán Chui’ hay hợp tác trước khi sáp nhập cho đến khi hoàn tất thủ tục kiểm soát sáp nhập và hoàn tất giao dịch M&A.

### [Điều Bạn Không Bao Giờ Được Làm trong Giao Dịch M&A] Mua Bán Chui

Mua Bán Chui chỉ một chuỗi hành động mà các bên tham gia sáp nhập cùng giao kết trước khi hoàn tất việc thẩm tra sáp nhập hoặc hoàn tất thủ tục xin chấp thuận hoặc hoàn tất giao dịch M&A nhằm tiến hành việc sáp nhập hoặc đẩy nhanh sự hợp nhất các công ty mà có thể gây ra hệ quả hạn chế cạnh tranh hoặc giới hạn cạnh tranh trên thị trường. Các hành động này có thể bao gồm, nhưng không giới hạn, việc thực thi quyền kiểm soát đáng kể đối với công ty mục tiêu, trao đổi thông tin thương mại nhạy cảm, đồng ý giá sản phẩm hay cản trở việc bán sản phẩm trong các vùng lãnh thổ nhất định, và những hành động này có thể phải chịu trách nhiệm dân sự hay thậm chí hình sự vì vi phạm pháp luật cạnh tranh và chống độc quyền. Các bên sáp nhập sẽ duy trì hình thức như các bên cạnh tranh độc lập cho đến khi việc thẩm tra sáp nhập hay thủ tục xin chấp thuận được hoàn thành hay giao dịch M&A được hoàn tất.

## 9. Báo Cáo và Chống Trả Thù

Thành Viên CJ được quy định phải nhanh chóng báo cáo bất kỳ vấn đề nào về tuân thủ, bất kỳ vi phạm trên thực tế hoặc đang bị nghi ngờ nào theo Chính Sách hoặc bất kỳ pháp luật cạnh tranh và chống độc quyền nào đến Kênh Cảnh Báo của CJ. Hành động báo cáo ngay lập tức của bạn là rất có giá trị để giảm thiểu thiệt hại cho CJ và bảo vệ các Nhân Viên CJ, vì nhiều nước có chính sách khoan hồng cho một người đã khai báo tự nguyện một hành vi vi phạm được hưởng một mức độ miễn trừ trách nhiệm nào đó.

Thêm vào đó, lập tức liên lạc với Bộ Phận Pháp Chế/Tuân Thủ trước tiên khi có bất kỳ yêu cầu cung cấp thông tin hay bất kỳ sự liên lạc nào từ thanh tra chính phủ về những vấn đề liên quan đến Chính Sách này hoặc pháp luật cạnh tranh và chống độc quyền trước khi trả lời hoặc cung cấp thông tin cho phía thanh tra.

CJ nghiêm cấm bất kỳ hành thức nào nhằm trả thù hay hăm dọa nhằm vào người có thiện chí khai báo một vi phạm Chính Sách mà người đó đã báo cáo trên thực tế, thể hiện ý định báo cáo, hỗ trợ một đồng nghiệp tiến hành báo cáo, hay tham gia hay hỗ trợ một cuộc điều tra ngay cả khi CJ kết luận cuối cùng rằng không có vi phạm.



## **10. Hệ Quả Của Vi Phạm**

Một vi phạm Chính Sách sẽ cấu thành vi phạm CoC hoặc hợp đồng lao động đối với Nhân Viên CJ và một vi phạm hợp đồng kinh doanh đối với Đối Tác Kinh Doanh. Vi phạm này sẽ bị áp dụng hình thức xử lý kỷ luật lên đến và bao gồm chấm dứt quan hệ lao động hay quan hệ kinh doanh đối với Đối Tác Kinh Doanh. Một hành vi vi phạm pháp luật cạnh tranh và chống độc quyền có thể dẫn đến chế tài dân sự hay hình sự, bao gồm phạt tiền và phạt tù đối với cả CJ và Nhân Viên CJ.