



นโยบายว่าด้วยกฎหมาย การแข่งขันทางการค้า

ฝ่ายกฎหมาย

เหตุใดนโยบายนี้จึงมีความสำคัญ

ลูกค้าของเราที่อยู่ในทุกที่ที่เราดำเนินธุรกิจคาดหวังให้เราปฏิบัติเกี่ยวกับการแข่งขันทางการค้า อย่างเป็นธรรมและเป็นอิสระ เพื่อให้ได้ราคาสินค้าที่ถูกลง มีทางเลือกเกี่ยวกับตัวสินค้ามากขึ้น และได้ สินค้าที่มีคุณภาพดีขึ้น ทั้งนี้ กฎหมายการแข่งขันทางการค้า รวมไปถึงบทกำหนดโทษทั้งที่ใช้บังคับแก่ บริษัทและบุคคลที่มีส่วนเกี่ยวข้อง ถือเป็นส่วนสำคัญที่ช่วยคุ้มครองให้การดำเนินธุรกิจอย่างเป็นธรรม และเป็นอิสระดังกล่าว

ภายใต้กฎหมายของประเทศไทย เจ้าหน้าที่ที่ดูแลเกี่ยวกับกฎหมายการแข่งขันทางการค้ามีอำนาจ อย่างอิสระในการเข้าตรวจสอบการกระทำใดๆ ที่ต้องสงสัยว่าจะเป็นการปฏิบัติผิดกฎหมายการแข่งขัน ทางการค้า ซึ่งรวมถึงการมีอำนาจในการเข้าตรวจสอบสถานประกอบธุรกิจของเราได้โดยไม่ต้องแจ้ง ล่วงหน้า

วัตถุประสงค์ของนโยบายฉบับนี้
นโยบายนี้มีขึ้นเพื่อ

1. กำหนดความคาดหวังขั้นต่ำในการปฏิบัติตามกฎหมายการแข่งขันทางการค้า ดังนั้นพนักงานทุกคนที่เป็นลูกจ้างของบริษัท ในเครือของเอก-ชัย ดีสทริบิวชั่น ซิสเทม “เอก-ชัย” ไม่ว่าจะบริษัท เหล่านั้นจะถูกควบคุม หรือดำเนินการโดยผู้บริหารของเอก-ชัยแล้วแต่จะต้องปฏิบัติตาม นโยบายฉบับนี้ทั้งสิ้น และนอกจากนี้นโยบายฉบับนี้ยังใช้บังคับแก่ ที่ปรึกษา ผู้รับจ้าง และ พนักงานของบริษัทที่เป็นตัวแทนให้เอก-ชัยด้วย
2. กำหนดหน้าที่ของทุกหน่วยงานของเอก-ชัย ในการบังคับใช้ข้อบังคับเกี่ยวกับการปฏิบัติตาม กฎหมายการแข่งขันทางการค้าอย่างมีประสิทธิภาพ

หลักการสำคัญที่เกี่ยวข้องกับการแข่งขันทางการค้า

ลูกค้าของเราคาดหวังว่าเราจะต้องไม่ลดระดับการแข่งขันทางการค้าไม่ว่าจะเป็นการลดการ แข่งขันกับคู่แข่งทางการค้าหรือผู้จัดหาสินค้า รวมทั้งพฤติกรรมใดๆ ที่อาจส่งผลให้เกิดการละเมิดต่อ กฎหมายการแข่งขันทางการค้าหรือทำลายชื่อเสียงของบริษัท พฤติกรรมเหล่านั้นจะต้องถูกห้ามกระทำ โดยสิ้นเชิง

หลักการสำคัญที่เกี่ยวข้องกับการแข่งขันทางการค้าถูกกำหนดไว้ด้านล่างนี้ นอกจากนี้ท่าน สามารถศึกษาแนวทางปฏิบัติที่เกี่ยวข้องกับกฎหมายการแข่งขันทางการค้าได้ [ที่นี่](#)

การติดต่อกับคู่แข่งทางการค้า

1. เราต้องไม่ตกลงกับคู่แข่งทางการค้าเพื่อลดการแข่งขันทางการค้าระหว่างกัน (หรือที่เรียกว่า “การอ้ว”) ตัวอย่างเช่น
 - การตกลงกับคู่แข่งทางการค้าเพื่อกำหนดราคาขายสินค้าร่วมกัน หรือ ปรับเปลี่ยน ราคาสินค้าไปในทิศทางเดียวกัน
 - การตกลงกับคู่แข่งทางการค้าที่จะไม่แข่งขันทางการค้าระหว่างกันในพื้นที่ที่มีการแบ่ง กันโดยชัดเจน อย่างไรก็ตามในบางสถานการณ์มีความเป็นไปได้ที่เราสามารถดำเนิน

ธุรกิจร่วมกับคู่แข่งชั้นทางการค้าเราได้ เช่น การตกลงธุรกิจร่วมค้าระหว่างกัน (joint venture) ทั้งนี้ ขอให้ท่านปรึกษาฝ่ายกฎหมายก่อนทุกครั้ง

2. เราต้องไม่รับ ให้ หรือแลกเปลี่ยนข้อมูลที่เป็นความลับหรือที่มีความอ่อนไหวทางการค้ากับคู่แข่งชั้นทางการค้า เราต้องปกป้องข้อมูลที่เป็นความลับหรือที่มีความอ่อนไหวทางการค้าของเรา ซึ่งข้อมูลที่ต้องห้ามดังกล่าวรวมถึงข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับราคาขายสินค้า ส่วนต่างกำไร หรือต้นทุนสินค้า ส่วนแบ่งตลาด การทำการตลาด และแผนงานธุรกิจ เป็นต้น
3. การเข้าร่วมประชุมสัมมนาที่เกี่ยวข้องกับด้านการค้าขาย ด้านอุตสาหกรรม รวมถึงการกำหนดมาตรฐานเกี่ยวกับสินค้าที่เราจำหน่ายอยู่สามารถทำได้ แต่อย่างไรก็ตามเราต้องดำเนินการตามแนวทางและขั้นตอนการปฏิบัติเกี่ยวกับการแข่งขันทางการค้า และต้องไม่ทำข้อตกลงเพื่อเป็นการลดการแข่งขันทางการค้า หรือให้ข้อมูลที่เป็นความลับหรือ ที่มีความอ่อนไหวทางการค้า

การติดต่อกับผู้จัดหาสินค้า

1. เราต้องไม่รับ ให้ หรือแลกเปลี่ยนข้อมูลที่เป็นความลับหรือที่มีความอ่อนไหวทางการค้าของคู่แข่งชั้นทางการค้าจาก ผู้จัดหาสินค้า (หรือบุคคลภายนอกคนอื่นๆ)
2. เราต้องไม่ให้ข้อมูลที่เป็นความลับหรือที่มีความอ่อนไหวทางการค้าของผู้จัดหาสินค้านายหนึ่งกับผู้จัดหาสินค้านายอื่น (หรือบุคคลภายนอกคนอื่นๆ)

การกำหนดราคาขายปลีก

1. เราต้องกำหนดราคาขายปลีกเองอย่างอิสระ และเราต้องไม่ตกลงกำหนดราคาขายปลีกกับผู้จัดหาสินค้า เราควรตกลงแค่เรื่องราคาต้นทุนของสินค้าในขณะที่เจรจาต่อรองกับผู้จัดหาสินค้า
2. ผู้จัดหาสินค้าสามารถกำหนดราคาแนะนำในการขายสินค้าให้เราได้ แต่เราจะต้องปฏิบัติตามขั้นตอนการปฏิเสธข้อมูลหากผู้จัดหาสินค้าต้องการจะกำหนดราคาขายตายตัว ราคาขายขั้นต่ำ หรือราคาขายขั้นสูง
3. แต่อย่างไรก็ตาม ราคาแนะนำในการขายสินค้าจะต้องไม่เกี่ยวข้องกับค่าใช้จ่ายที่จูงใจให้ขายสินค้าหรือค่าปรับใดๆ ทั้งนี้ขอให้ท่านศึกษา แนวทางและขั้นตอนการปฏิบัติเกี่ยวกับการแข่งขันทางการค้า เรื่องขั้นตอนการปฏิเสธข้อมูลได้ที่

หลักเกณฑ์ที่สำคัญ

1. หากเราติดต่อกับคู่แข่งทางการค้าหรือผู้จัดหาสินค้าแล้วอาจก่อให้เกิดการปฏิบัติที่ขัดต่อนโยบายนี้ เราจะต้องหยุดการกระทำดังกล่าวและปฏิบัติตามกระบวนการปฏิเสธข้อมูลทันที การนิ่งเฉยต่อเหตุการณ์ดังกล่าวไม่เพียงพอ ถึงแม้ว่าผลของเหตุการณ์ดังกล่าวจะเกิดจากความผิดพลาดที่ไม่ได้มีเจตนาก็ตาม ขอให้ปฏิบัติตามแนวทางและขั้นตอนการปฏิบัติเกี่ยวกับการแข่งขันทางการค้า เรื่องขั้นตอนการปฏิเสธข้อมูลได้ที่

การปฏิบัติตามกฎหมายการแข่งขันทางการค้า

ฝ่ายกฎหมายจะเป็นผู้กำหนดหลักการปฏิบัติตามกฎหมายการแข่งขันทางการค้า และแจ้งรายงานการปฏิบัติตามกฎหมายการแข่งขันทางการค้าไปยังคณะกรรมการกำกับนโยบาย ธรรมาภิบาล และบริหารความเสี่ยงอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง

ในส่วนของประเทศไทย มีรายละเอียดของหลักการปฏิบัติตามกฎหมายการแข่งขันทางการค้า ดังนี้

1. **การประเมินความเสี่ยง:** ความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับการแข่งขันทางการค้าในประเทศซึ่งจะมีการประเมิน ปีละ 1 ครั้ง
2. **การมีหลักรรรมมาภิบาลที่ชัดเจน:** ผู้บริหารระดับสูงของบริษัทได้กำหนด “หลักปฏิบัติให้เป็นแบบอย่าง (tone from the top)” และจัดสรรอำนาจความรับผิดชอบเกี่ยวกับการปฏิบัติตามกฎหมายการแข่งขันทางการค้ามายังผู้ใต้บังคับบัญชาที่ชัดเจน
3. **นโยบาย:** นโยบายว่าด้วยกฎหมายการแข่งขันทางการค้าได้ถูกจัดทำขึ้นให้พนักงานทุกคนสามารถเข้าถึงได้ง่าย ได้ที่นี้
4. **แนวทางและขั้นตอนการปฏิบัติ :** แนวทางที่ชัดเจนที่มีรายละเอียดที่เพียงพอและการกำหนดขั้นตอนการปฏิบัติสามารถเข้าใจได้ง่ายต่อพนักงานทุกคน ได้แก่ 1. การเปรียบเทียบสถานะ 2. ข้อมูลที่มีความอ่อนไหวทางการค้า 3. การเปิดเผยข้อมูลที่เป็นความลับ 4. การจัดทำเอกสาร 5. การประชุมกับกลุ่มผู้จัดหาสินค้า 6. การประชุมกับคู่แข่งทางธุรกิจ 7. กระบวนการปฏิเสธข้อมูล 8. การกำหนดราคาค้าปลีกของสินค้า 9. การประชุมร่วมกับคู่แข่งทางธุรกิจเกี่ยวกับการทำธุรกรรม สามารถเข้าถึงได้ที่นี้
5. **การสื่อสารและการฝึกอบรม:**
 - กิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการสื่อสารและแผนการฝึกอบรมประจำปี
 - การฝึกอบรมภาคบังคับเกี่ยวกับนโยบายว่าด้วยกฎหมายการแข่งขันทางการค้าผ่านระบบอีเลิร์นนิ่ง (e-learning) ดังนี้
 - สำหรับพนักงานเข้าใหม่ตามที่ระบุในตารางด้านล่างนี้ จะต้องได้รับการฝึกอบรมให้แล้วเสร็จภายใน 2 อาทิตย์ นับตั้งแต่วันที่ได้รับบรรจุเข้าเป็นพนักงานของเอก-ชัย
 - สำหรับพนักงานเก่าจะต้องได้รับการฝึกอบรมทบทวนประจำปีอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง และจะต้องได้รับการฝึกอบรมให้แล้วเสร็จภายในระยะเวลา 1 เดือน

พนักงานที่จะต้องเข้ารับการฝึกอบรมเรื่องนโยบายว่าด้วยกฎหมายการแข่งขันทางการค้า	
พนักงานเข้าใหม่ทั้งหมด (สำนักงานใหญ่)	การอบรมทบทวนประจำปี : ทุกระดับงาน / สำนักงานใหญ่เท่านั้น / เฉพาะบางหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง (ตามรายชื่อที่ปรากฏในเอกสารการประเมินความเสี่ยงเรื่องกฎหมายการแข่งขันทางการค้าและการปฏิบัติทางการค้าที่ไม่เป็นธรรม) ดังนี้ 1. ฝ่ายการพาณิชย์ (Product) 2. ฝ่ายกิจการบริษัท (Corporate Affairs) 3. ฝ่ายกฎหมาย (Legal) 4. ฝ่ายการตลาด (Customer) 5. ฝ่ายธุรกิจออนไลน์และดิจิทัล (Online Business) 6. ฝ่ายจัดซื้อจัดจ้าง (Procurement) 7. ฝ่ายพัฒนาธุรกิจ (B2B) 8. ฝ่ายดูแลเกี่ยวกับช่องทางการจำหน่ายรูปแบบใหม่ (Channel) 9. ฝ่ายการเงิน (Finance) 10. ฝ่ายทรัพยากรบุคคล (People) 11. ฝ่ายอสังหาริมทรัพย์ (Property) 12. ฝ่ายบริหารสาขา (Store) 13. ศูนย์กระจายสินค้า (DC)

6. **การสอบสวนและการลงโทษ:** การจัดให้มีกระบวนการตรวจสอบการกรณีหากมีการละเมิดนโยบายนี้และแนวทางการดำเนินงานในแต่ละขั้นตอนกรณีที่มีเจ้าหน้าที่เข้าตรวจสอบในสถานที่ประกอบการ
7. **การติดตามผลและการทบทวน:** แผนงานจะได้รับการทบทวนอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง เพื่อให้มั่นใจว่ามีประสิทธิภาพที่ดีและจะต้องมีการรายงานต่อคณะกรรมการกำกับนโยบายธรรมาภิบาลและบริหารความเสี่ยงอย่างน้อยปีละ 1 ครั้งเช่นกัน

การฝ่าฝืนนโยบาย

กรณีหากพบที่มีการฝ่าฝืนนโยบายนี้ โดยไม่ว่าการฝ่าฝืนดังกล่าวจะเป็นการกระทำที่เกิดขึ้นจริงหรือแค่สงสัยว่าจะมีการฝ่าฝืน ซึ่งไม่ว่าจะเกิดขึ้นโดยเจตนาหรือกระโดยผู้จัดหาสินค้า คู่แข่งทางการค้า หรือผู้ประกอบการรายอื่นก็ตาม ขอให้ท่านแจ้งข้อกังวลดังกล่าวทันทีที่ทำได้ โดยในขั้นแรกขอให้ท่านแจ้งไปยังหัวหน้างานของท่านโดยตรง แต่หากไม่สะดวกท่านสามารถแจ้งไปยังผู้อำนวยการฝ่ายกฎหมายของบริษัท ผ่านทางอีเมลที่ Business.Integrity@lotuss.com หรือแจ้งผ่านสายตรงไปรษณีย์โดยติดต่อกับได้ที่

- หมายเลข 1800-019099 (สายตรง) หรือ
- Line ID: @Protectorline หรือ
- Email: Protectorline_TH@lotuss.com

การไม่ปฏิบัติตามนโยบายนี้อาจส่งผลให้เกิดการดำเนินการทางวินัยต่อพนักงานที่เกี่ยวข้อง หรือการบอกเลิกสัญญากับผู้สัญญาของเอก-ชัยได้

การติดต่อ

หากท่านมีคำถามหรือข้อสงสัยเกี่ยวกับนโยบายนี้ หรือ แนวทางปฏิบัติของบริษัทที่เกี่ยวข้อง หรือ หากท่านมีคำถามเกี่ยวกับกฎหมายการแข่งขันทางการค้า (รวมถึงหากท่านได้รับการติดต่อจากเจ้าหน้าที่ของรัฐ) โปรดติดต่อมาที่ฝ่ายกฎหมายที่ Business.Integrity@lotuss.com