

# CÁC ĐỐI TÁC KINH DOANH

DÀNH CHO ĐỐI TÁC  
KINH DOANH



PHÒNG TUÂN THỦ QUẢN LÝ KÊNH PHÂN PHỐI

**Medtronic**  
Further, Together

### IGIỚI THIỆU 2

CÁC NGUYÊN TẮC KINH DOANH 3 BẤT KỲ THỨ GÌ CÓ GIÁ TRỊ 4 QUAN CHỨC CHÍNH PHỦ 5  
MÂU THUẤN LỢI ÍCH 5

ĂN UỐNG VÀ GIẢI TRÍ 6

HỘI NGHỊ Y KHOA VÀ CÁC CUỘC HỌP CHUYÊN MÔN ĐƯỢC TÀI TRỢ BỞI CÁC TỔ CHỨC  
KHÔNG PHẢI MEDTRONIC 7

THUÊ BÁC SĨ LÀM TƯ VẤN VIÊN, HUẤN LUYỆN VIÊN HOẶC GIÁM SÁT 8

THÙ LAO CHO BÁC SĨ - GIÁ THỊ TRƯỜNG 9

QUÀ TẶNG 10

TÀI TRỢ VÀ ĐÓNG GÓP TỪ THIÊN 11

SỬ DỤNG CÁC ĐẠI LÝ DU LỊCH HOẶC CHUYÊN GIA TỔ CHỨC SỰ KIỆN 12

SẢN PHẨM MẪU VÀ SẢN PHẨM MIỄN PHÍ 13

CÁC NGHIÊN CỨU LÂM SÀNG 14

ĐẤU THẦU 15

NHÀ PHÂN PHỐI THỨ CẤP 16

HÀNH VI CHỐNG LẠI CẠNH TRANH 17



Là một công ty hàng đầu về sản phẩm chăm sóc sức khỏe, Medtronic cam kết duy trì các tiêu chuẩn cao nhất về sự chính trực, trong mọi hoạt động kinh doanh. Chính trực là, và sẽ luôn là, một phần cơ bản của văn hóa Medtronic. Hướng dẫn hiện tại đặt ra những kỳ vọng và tiêu chuẩn của Medtronic để tiến hành hoạt động kinh doanh và áp dụng cho tất cả đại diện, nhà phân phối và đại lý bán hàng (nhà phân phối) ủy quyền là những người quảng bá và bán các sản phẩm của Medtronic. Medtronic kỳ vọng các nhà phân phối của mình duy trì các tiêu chuẩn cao nhất về đạo đức kinh doanh và hành động tuân thủ Quy Tắc này và mọi điều luật và quy định hiện hành.

Là đối tác của chúng tôi, khi đáp ứng các nhu cầu chăm sóc sức khỏe của khách hàng, chúng tôi tin rằng bạn chia sẻ các mục tiêu tuân thủ và chính trực của chúng tôi. Sự hỗ trợ của bạn cho chương trình này và tiếp tục hợp tác được đánh giá cao. Để biết thêm thông tin về các kỳ vọng và yêu cầu này, vui lòng liên hệ với đại diện phòng Pháp Chế hoặc Tuân Thủ tại địa phương của bạn.

Để giúp các đối tác kênh đáp ứng yêu cầu tuân thủ của chúng ta, chúng ta sẽ cung cấp một số mẫu, công cụ và tài liệu tham khảo cho họ sử dụng: <https://www.medtronic.com/us-en/about/corporate-governance/distributor-compliance-vietnamese.html>

# CÁC NGUYÊN TẮC KINH DOANH



- Để tuân thủ luật pháp của các quốc gia nơi công ty tiến hành hoạt động kinh doanh, Medtronic nghiêm cấm thanh toán tiền mặt cho các chuyên gia chăm sóc sức khỏe (HCP) và quan chức chính phủ. Không được thực hiện thanh toán tiền mặt hay bằng hiện vật thay mặt cho Medtronic nếu không có sự cho phép của phòng pháp chế của Medtronic và chỉ khi tuân thủ luật pháp và các chính sách của Medtronic.
- Ngoài ra, yêu cầu tất cả các giao dịch và chi phí phát sinh thay mặt Medtronic phải được ghi nhận và duy trì chính xác trong sổ sách, hồ sơ và tài khoản của nhà phân phối một cách kịp thời và chi tiết hợp lý tuân theo các nguyên tắc kế toán được chấp nhận chung. Nghiêm cấm nhập thông tin giả mạo, sai lệch, không hoàn chỉnh, trùng lặp, không chính xác hoặc nguy tạo trong sổ sách và hồ sơ của nhà phân phối.
- Nhà phân phối của Medtronic phải tuân thủ tất cả các quy định pháp luật hiện hành về thương mại quốc tế, bao gồm pháp luật về xuất nhập khẩu hàng hóa, các biện pháp trừng phạt kinh tế, lệnh cấm giao thương với các đối tác bị hạn chế và các quốc gia bị trừng phạt và đạo luật Chống Tẩy Chay của Hoa Kỳ. Để biết thêm thông tin hoặc nếu bạn có thắc mắc, xin vui lòng liên hệ với đại diện Tuân thủ hoặc Pháp lý của Medtronic tại địa phương của bạn.

## ✓ CHẤP NHẬN ĐƯỢC

- Xác định rõ các khoản mục chi phí, bao gồm mô tả, số tiền và mục đích.
- Giữ lại các bản sao hóa đơn và biên nhận chi tiết gốc. Giữ lại hồ sơ về các sản phẩm mẫu, sản phẩm miễn phí và chiết khấu.
- Giữ lại bản sao của các giấy phê duyệt của Medtronic (khi phù hợp) – và thỏa thuận với các nhà phân phối phụ và đại diện.
- Giữ lại bản sao của bằng chứng và lý do chi phí.
- Bao gồm họ tên của tất cả những người tham gia và địa điểm diễn ra tất cả các bữa tiệc và hoạt động chiêu đãi.
- Yêu cầu các chuyên gia tổ chức sự kiện lưu giữ và bảo vệ các hồ sơ của họ liên quan đến các tình huống tiếp xúc với khách hàng.
- Giữ lại các bản sao xác nhận việc nhận tài trợ, vay sản phẩm, và đóng góp cho các tổ chức.
- Giữ lại bản sao của các thỏa thuận, tất cả bằng chứng về các hoạt động và thanh toán đã được thực hiện. Giữ lại bản sao của các thỏa thuận, giấy tờ chứng minh các hoạt động đã tiến hành, và các khoản thanh toán đã thực hiện.
- Cung cấp hồ sơ cho Medtronic theo yêu cầu hợp lý và hoàn toàn hợp tác trong việc cho phép Medtronic (hoặc đại diện được chỉ định của Medtronic) kiểm tra các hồ sơ và/hoặc cơ sở đó.

## ✗ KHÔNG ĐƯỢC CHẤP NHẬN

- Thanh toán không rõ mục đích. Hồ sơ thanh toán giả mạo.
- Hồ sơ mơ hồ và không chính xác.
- Tiêu hủy tài liệu và hồ sơ trước thời gian lưu giữ theo yêu cầu của pháp luật.
- Không báo cáo bất kỳ bất thường nào trong hoạt động lưu giữ hồ sơ.
- Trình bày sai tên của khách hàng hoặc nhân viên để chứng minh các khoản tiền.
- Đánh giá thấp tầm quan trọng của việc giấy tờ bổ trợ hoàn chỉnh và cập nhật và các hoạt động kiểm toán và kiểm soát liên quan.

# BẤT KỲ THỨ GÌ CÓ GIÁ TRỊ

- Chúng tôi không cung cấp bất kỳ thứ gì có giá trị cho bất kỳ khách hàng, quan chức chính phủ nào hay bất kỳ bên thứ ba nào khác nhằm
- Có được bất kỳ lợi thế kinh doanh không chính đáng nào. Hành động này, hoặc thậm chí việc suy tính có hành động như thế, có thể cấu thành tội hối lộ và đồng thời là hành vi vi phạm pháp luật.



## ✓ CHẤP NHẬN ĐƯỢC

(trong giới hạn đặt ra tại địa phương).

- Bút phí có logo công ty trong một sự kiện giáo dục.
- Vé máy bay, chi phí khách sạn và chi phí đi lại hợp lý để tham dự các sự kiện huấn luyện của Medtronic.
- Ăn uống không thường xuyên tại các cuộc họp kinh doanh có chi phí khiêm tốn, mục đích chính là công việc, và bối cảnh tạo điều kiện cho mục đích kinh doanh.
- Những sản phẩm không thường xuyên có chức năng giáo dục thực sự hoặc mang lại lợi ích cho bệnh nhân.

## ✗ KHÔNG ĐƯỢC CHẤP NHẬN

- Đề nghị những sản phẩm miễn phí nếu chi phí trên mức khiêm tốn, hoặc nếu các sản phẩm đó không mang tính thông lệ và hợp lý.
- Thanh toán chi phí giải trí.
- Thanh toán chi phí ăn uống, đi lại và/hoặc chỗ ở cho khách mời hoặc vợ/chồng của khách hàng hoặc quan chức chính phủ hoặc bất kỳ ai không có quan tâm chuyên môn ngay tình đối với thông tin được chia sẻ tại cuộc họp.
- Đề nghị hoặc cung cấp bất kỳ thứ gì có giá trị như một điều kiện để sử dụng các sản phẩm của Medtronic.
- Thanh toán thù lao trừ phi nó có giá trị tương thích hợp đối với các dịch vụ có giá trị đã cung cấp.

## Quan chức chính phủ

Quan chức chính phủ là bất kỳ cán bộ, nhân viên hay cá nhân nào thay mặt một bộ phận, tổ chức hoặc cơ quan chính phủ ngoài Hoa Kỳ, hoặc tổ chức quốc tế công. Rất quan trọng đối với Medtronic, nhân viên bệnh viện cũng có thể được xem là quan chức chính phủ vì họ được tuyển dụng bởi các bệnh viện công hoặc các tổ chức công.

### Thuật ngữ quan chức chính phủ, gồm có:

- Bác sĩ, y tá, dược sĩ hoặc cán bộ hợp đồng được các bệnh viện thuộc sở hữu hoặc kiểm soát của chính phủ tuyển dụng;
- Bất kỳ nhân viên nào của bất kỳ cơ quan hay bộ phận nào của chính phủ;
- Bất kỳ ứng viên được bầu bầu cử, được chỉ định hay cán bộ chuyên nghiệp nào;
- Các hoạt động không được các điều luật chống tham nhũng cho phép cũng có thể mở rộng áp dụng cho con cái, vợ/chồng, hoặc người thân khác của quan chức chính phủ.

## Mâu thuẫn lợi ích

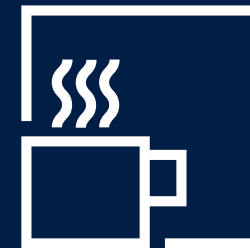
Medtronic yêu cầu các nhà phân phối phải nhận biết và phòng ngừa các tình huống trong đó có mâu thuẫn lợi ích thực tế, hoặc thậm chí là biểu hiện của mâu thuẫn lợi ích. Điều quan trọng là các quyết định kinh doanh không bị ảnh hưởng không chính đáng bởi lợi ích hay quan hệ cá nhân. Quy định này áp dụng cho các tình huống tiếp xúc của Nhà Phân Phối với nhân viên của Medtronic.

### Điều quan trọng là phải cân nhắc các khái niệm sau đây khi trao đổi về mâu thuẫn lợi ích:

- Lợi ích cá nhân: nhân viên hoặc người thân của nhân viên có quyền sở hữu (có nghĩa là nắm giữ quyền lợi tài chính) tại một nhà phân phối.
- Người thân gần gũi có nghĩa là vợ/ chồng, con cái, cha mẹ, anh chị em, v.v. hoặc bất kỳ cá nhân nào mà nhân viên có quan hệ nhân thân gần gũi và có thể tạo ra một mâu thuẫn lợi ích thực tế hoặc tiềm ẩn.
- Quan Hệ Cá Nhân Gần Gũi có thể bao gồm nhưng không giới hạn ở bạn sống chung, quan hệ theo thông luật, quyền giám hộ hợp pháp, quan hệ hẹn hò, hoặc nhân viên có quan hệ sống chung.

# ĂN UỐNG VÀ GIẢI TRÍ

- Được phép cung cấp các bữa ăn và giải khát một cách không thường xuyên và có giá trị khiêm tốn trong các cuộc họp kinh doanh liên quan đến Medtronic được tổ chức với một hoặc nhiều đại diện nhà phân phối và khách hàng. Medtronic có các quy định nội bộ về các chi phí đối với tiệc tùng và giải trí như thế đối với các quốc gia tương ứng.
- Medtronic có quy định nội bộ về chi phí cho các bữa ăn và giải khát tại các quốc gia tương ứng.
- Vui lòng liên hệ với đại diện đơn vị kinh doanh Của Medtronic, phòng pháp chế hoặc phòng tuân thủ quản lý kênh phân phối tại địa phương của bạn họ sẽ hỗ trợ bạn về các chi tiết này.
- Không bao giờ là thích hợp khi tổ chức ăn uống cho khách hàng như một điều kiện bán hàng trong quá khứ, hiện tại, hoặc tương lai.



## ✓ CHẤP NHẬN ĐƯỢC

Bạn thỉnh thoảng có thể thanh toán chi phí những bữa ăn có giá trị vừa phải nếu bạn đáp ứng các quy định sau đây.

- Mục đích chính phải là một lý do kinh doanh hợp pháp. Bữa ăn đó là do có tình huống tiếp xúc kinh doanh.
- Chỉ thanh toán cho những người tham dự nào có nhu cầu kinh doanh thích hợp để tham dự cuộc họp.
- Đích thân tham dự với tư cách đại diện của nhà phân phối. Bối cảnh tạo điều kiện cho bản chất của nội dung thảo luận.
- Bạn duy trì hồ sơ chính xác, được xác định là "ăn uống và giải trí," với các bản sao biên nhận, tên của những người tham dự, lý do và các chủ đề thảo luận; và tuân thủ các chính sách của bạn, giới hạn chi của Medtronic hoặc giới hạn chi khác do pháp luật quy định.

## ✗ KHÔNG ĐƯỢC CHẤP NHẬN

Thanh toán chi phí đối với các trường hợp sau đây:

- Tiệc tùng tốn kém.
- Tiệc tùng nhiều hơn mức thỉnh thoảng. Tiệc tùng chỉ mang tính xã giao.
- Chi phí bữa ăn trả cho các thành viên gia đình, bạn bè hoặc khách mời khác đi cùng khách hàng.
- Tiệc tùng trong đó không có ai đại diện công ty tham dự.
- Tổ chức các cuộc họp kinh doanh tại các địa điểm không thích hợp với bản chất của nội dung thảo luận.
- Thêm tên vào các báo cáo chi phí để đảm bảo tuân thủ giới hạn chi

## TÌNH HUỐNG

**Khi đi ăn với Bác Sĩ A và một nhóm HCP trong cuộc họp của hiệp hội khoa học gần đây bạn quan sát thấy rằng có một số vợ/chồng của họ tham dự bàn tiệc. Bạn phải làm gì?**

- ✓ Bạn tiếp cận riêng từng HCP có vợ/chồng có mặt và nhắc họ rằng bạn không được phép thanh toán chi phí bữa ăn của vợ/ chồng của họ. Bạn tiếp tục bữa ăn và chỉ thanh toán chi phí ăn của HCP.
- ✗ Bạn thanh toán chi phí bữa ăn của vợ/ chồng của họ nhưng bạn thay đổi hồ sơ để cho thấy rằng bạn đã thanh toán cho các bác sĩ không có mặt tại bữa tối đó.

# HỘI NGHỊ Y KHOA VÀ CÁC CUỘC HỌP CHUYÊN MÔN ĐƯỢC TÀI TRỢ BỞI CÁC TỔ CHỨC KHÔNG PHẢI MEDTRONIC



- Các Nhà Phân Phối của Medtronic có thể cung cấp tài trợ một lần cho các đơn vị tổ chức hội nghị có uy tín cho các hội nghị Có thiện ý, độc lập, mang tính giáo dục, khoa học hoặc lập chính sách tăng cường kiến thức khoa học, tiến bộ y khoa và/hoặc cung cấp dịch vụ chăm sóc sức khỏe có hiệu quả. Những sự tài trợ như thế không được chỉ đạo vì sự tham dự của một cá nhân cụ thể hay theo yêu cầu hay chỉ đạo của nhà phân phối. Các nhà phân phối của Medtronic cũng không được trực tiếp hỗ trợ các chuyên gia chăm sóc sức khỏe tham dự các hội nghị của bên thứ ba hoặc các sự kiện tương tự thay mặt Medtronic trừ phi chuyên gia chăm sóc sức khỏe đó phát biểu thay mặt Medtronic.

## ✓ CHẤP NHẬN ĐƯỢC

- Chương trình huấn luyện do Medtronic tài trợ tại các trung tâm huấn luyện của chúng tôi hoặc tại các địa điểm khác đã được duyệt trước đó.
- Tuân thủ điều luật cụ thể của bất kỳ quốc gia nào hoặc các quy định Quy Tắc Ứng Xử ngành.
- Duy trì tính độc lập trong việc tuyển chọn người tham gia và tổ chức chương trình làm việc của sự kiện như thế.
- Duy trì hồ sơ chính xác với các bản sao biên nhận, tên sự kiện, lý do (phải là lý do kinh doanh hợp lệ), và các chủ đề thảo luận.
- Tuân thủ các yêu cầu tiết lộ áp dụng.

## ✗ KHÔNG ĐƯỢC CHẤP NHẬN

- Thanh toán chi phí cho một chuyên gia chăm sóc sức khỏe tham dự một sự kiện của bên thứ ba.
- Tuyển chọn hoặc gây ảnh hưởng đến quyết định về người tham dự cuối cùng tại sự kiện nhằm mục đích trả công cho công việc trong quá khứ, hiện tại hoặc tương lai.
- Chuyển hướng các chi phí, đóng góp hoặc dạng hỗ trợ khác để trực tiếp hỗ trợ một chuyên gia chăm sóc sức khỏe tham dự một sự kiện của bên thứ ba.
- Trả thù lao cho các bác sĩ và y tá đối với những ngày họ sẽ không làm việc và đề nghị hoạt động giải trí cho họ.

## TÌNH HUỐNG

**Bạn sẽ đề nghị tài trợ giáo dục cho một hiệp hội y khoa tổ chức một hội nghị tại Hoa Kỳ. Bạn phần nào có ảnh hưởng đến việc tuyển chọn HCP có thể tham gia do đó nếu bạn mời HCP mà bạn đang hợp tác họ sẽ xem lời mời này như một sự tri ân những giao dịch mua hàng lớn của họ vào năm ngoái.**

**Vi HCP sẽ không làm việc trong thời gian hội thảo, việc trả cho họ một khoản thù lao cũng sẽ là rất hay.**

- ✓ Theo chính sách của Medtronic, không được phép tài trợ cho HCP tham dự các sự kiện của bên thứ ba (các sự kiện không phải do Medtronic tổ chức). Tuy nhiên, Medtronic có thể tài trợ cho các sự kiện đó miễn là đơn vị tổ chức chọn người tham gia. Medtronic không được chọn hay gây ảnh hưởng đến quyết định về người tham dự sự kiện cuối cùng. Việc trả thù lao cho một HCP cho thời gian tham dự một sự kiện cũng không được phép.
- ✗ Bạn trao đổi với hiệp hội y khoa để chỉ định các bác sĩ và y tá mà bạn muốn tham dự và chọn các giao dịch nhất định để đề nghị thù lao như chi phí kinh doanh để nó có thể được xem là thích hợp.



# THIỆT BÁC SĨ LÀM TƯ VẤN VIÊN, HUẤN LUYỆN VIÊN HOẶC GIÁM SÁT

- Đây là một khoản chi phí hợp pháp liên quan đến việc giới thiệu hay giải thích về các sản phẩm hoặc các sự kiện giáo dục khác của **Medtronic**.
- Không bao giờ được cung cấp chi phí huấn luyện để khen thưởng cho một giao dịch mua hàng của khách hàng trong quá khứ hoặc gây ảnh hưởng không thích hợp đối với các giao dịch trong tương lai.
- Trường hợp có nhu cầu hợp pháp để bác sĩ cung cấp dịch vụ, các điều kiện sau đây là bắt buộc:



## ✓ CHẤP NHẬN ĐƯỢC

- Ghi nhận nhu cầu kinh doanh cụ thể, hợp pháp và mô tả các dịch vụ cụ thể liên quan.
- Sử dụng các tiêu chí tuyển chọn HCP rõ ràng dựa trên năng lực, chuyên môn và khả năng đáp ứng mục tiêu đã xác định.
- Trả thù lao theo giá thị trường.
- Thanh toán và hoàn tiền các chi phí đi lại cần thiết và hợp lý phải theo thỏa thuận dịch vụ bằng văn bản. Yêu cầu ký thỏa thuận bằng văn bản trước khi cung cấp dịch vụ.
- Tuân thủ luật pháp địa phương và các yêu cầu minh bạch của hiệp hội ngành về các yêu cầu thông báo/ký nhận của nhà tuyển dụng của HCP.
- Duy trì hồ sơ chính xác trước và sau sự kiện (ví dụ bản sao hợp đồng, biên nhận gốc và giấy tờ chứng minh công việc đã thực hiện, ngày tháng và chủ đề huấn luyện, tên của những người tham dự, và giấy tờ chứng minh tham dự).

## ✗ KHÔNG ĐƯỢC CHẤP NHẬN

- Không có hợp đồng và không có sự cho phép của Medtronic để tiến hành chương trình huấn luyện này.
- Thỏa thuận về các dịch vụ chung hoặc các dịch vụ trên cơ sở khi cần với thanh toán trước khi nhận dịch vụ.
- Thanh toán các chi phí cho các thành viên gia đình hoặc bạn bè đi cùng khách hàng.
- Thanh toán chi phí đi lại và chỗ ở cho một sự kiện xã giao thuần túy.
- Sử dụng thỏa thuận tư vấn để quảng bá trường hợp sử dụng ngoài chỉ định trên nhãn.
- Thanh toán cho HCP như sự đứt lốt phi pháp để mua, thuê, giới thiệu, sử dụng, bố trí mua/thuê, hoặc kê toa các sản phẩm của Medtronic.
- Thanh toán cho HCP đối với công việc chưa được thực hiện hoặc vượt quá FMV.
- Thanh toán để phát biểu tại một sự kiện đồng tiếp thị tại đó tư vấn viên quảng bá về phòng mạch riêng của mình.
- Thanh toán để xuất hiện tại hoặc chuẩn bị thuyết trình hội nghị bên thứ ba hoặc để tham gia ban thuyết trình hội nghị.
- Cam kết thanh toán dựa trên khối lượng công việc trong quá khứ, hiện tại hoặc tương lai của tư vấn viên.

## TÌNH HUỐNG

**Bạn tổ chức một số buổi huấn luyện tiến hành bởi Bác Sĩ A là một bác sĩ phẫu thuật rất nổi tiếng trong lĩnh vực chuyên khoa của ông. Bác sĩ A yêu cầu bạn ký một thỏa thuận lệ phí đồng mức đặt ra một số tiền cố định cụ thể chi trả cho tất cả trường hợp ông tham gia ban cố vấn trong tương lai, có thể được trả như một khoản thù lao “đảm bảo” đối với bất kỳ dịch vụ nào trong tương lai**

- ✓ Thù lao có thể gồm có lệ phí hàng giờ/ hàng ngày mỗi lần tham dự Ban Cố Vấn và có thể được trả sau khi mỗi dịch vụ được thực hiện trên cơ sở có ghi nhận phù hợp và báo cáo bằng văn bản ghi nhận các hoạt động đã thực hiện trên thực tế.
- ✗ Cấm ký kết “các thỏa thuận giữ chân” đối với lệ phí đồng mức độc lập với các dịch vụ và thời gian làm việc trên thực tế

# THÙ LAO CHO BÁC SĨ - GIÁ THỊ TRƯỜNG

- Giá Thị Trường (FMV) có nghĩa là giá trị của bất kỳ khoản thanh toán hay lợi ích nào được trả bằng hiện vật như thù lao công bằng và thích hợp cho một HCP để đổi lấy các dịch vụ của họ, các quyền được trao hay công việc được thực hiện, cân nhắc các yếu tố hợp pháp về mặt thương mại có thể được ghi nhận bằng chứng. Trường hợp có nhu cầu hợp pháp về dịch vụ của một khách hàng, và các dịch vụ này có giá trị đối với Medtronic, thì thù lao trả cho khách hàng không được cao hơn FMV.
- Nếu bạn thấy có nhu cầu về các dịch vụ của bác sĩ có giá trị đối với sự phát triển thị trường của Medtronic trong lãnh thổ của bạn, chẳng hạn như chương trình huấn luyện và giáo dục, vui lòng tham khảo trước ý kiến của đại diện phòng Kinh Doanh, Pháp Chế hoặc Tuân Thủ Quản Lý Kênh của Medtronic để biết thông tin về các điều luật và quy định của quốc gia cụ thể có thể áp dụng; và cách tính FMV.



## ✓ CHẤP NHẬN ĐƯỢC

- Thù lao phải được ghi rõ trong thỏa thuận.
- Thanh toán phải phù hợp với thỏa thuận đã ghi ngày tháng và ký kết đúng thủ tục có hiệu lực trước khi bắt đầu các hoạt động.
- Ưu tiên là, chỉ thanh toán bằng chuyển khoản ngân hàng đến một tài khoản ngân hàng tại quốc gia nơi bác sĩ hành nghề hoặc nếu có yêu cầu địa phương, đến tài khoản ngân hàng của tổ chức y tế theo thông báo của nhà tuyển dụng của HCP.
- Duy trì hồ sơ chi tiết với các bản sao của thỏa thuận tư vấn đã ký, các phương pháp tính FMV, hóa đơn chi tiết từ khách hàng, bằng chứng chuyển khoản ngân hàng, bằng chứng về các dịch vụ đã cung cấp và họ sử dụng nhà phân phối như thế nào.

## ✗ KHÔNG ĐƯỢC CHẤP NHẬN

- Thực hiện thanh toán bằng tiền mặt hoặc tương đương tiền mặt chẳng hạn như phiếu quà tặng.
- Thực hiện thanh toán qua thẻ tín dụng và sau đó báo cáo như một khoản chi phí kinh doanh.
- Trả thù lao cho một bác sĩ đối với thời gian dành ra để cung cấp các dịch vụ chuyên môn nếu bác sĩ đó lập hóa đơn cho bệnh nhân hoặc một bên thứ ba (ví dụ như một chương trình chăm sóc sức khỏe quốc gia hoặc công ty bảo hiểm sức khỏe tư nhân) đối với cùng các dịch vụ đó.

## TÌNH HUỐNG

**Đơn vị kinh doanh của bạn tham gia tổ chức một Ban Cố Vấn với Bác Sĩ A và các bác sĩ có kinh nghiệm khác đến từ 10 quốc gia khác nhau (bao gồm Hoa Kỳ, Ấn Độ, Đức, Thổ Nhĩ Kỳ, Bồ Đào Nha, Kazakhstan, v.v.) và vì tất cả các bác sĩ họp vài lần mỗi năm để tư vấn đề một chủ đề cụ thể, bạn muốn đảm bảo rằng tất cả các bác sĩ thực hiện các nghĩa vụ tương tự sẽ được trả một khoản phí bằng nhau.**

- ✓ Lệ phí của mỗi HCP phải dựa trên kinh nghiệm của HCP và FMV của quốc gia hành nghề.
- ✗ Việc thỏa thuận/cam kết trả thù lao bình đẳng cho HCP đối với các nghĩa vụ được thực hiện trong Ban Cố Vấn mà không áp dụng quy trình FMV là không thích hợp.

# QUÀ TẶNG

- Chỉ được tặng quà không thường xuyên và phải có chức năng giáo dục thực sự, có ứng dụng trong hành nghề y khoa, hoặc mang lại lợi ích cho bệnh nhân (ví dụ sách giáo khoa ngành y, mô hình giải phẫu). Chúng phải có giá trị khiêm tốn và được cung cấp tuân thủ luật pháp, quy định quốc gia và địa phương, và các quy tắc ứng xử trong ngành và chuyên môn của quốc gia nơi khách hàng hoạt động. Không bao giờ được tặng quà nhằm mục đích có được hoặc duy trì cơ hội kinh doanh cụ thể hoặc để có được lợi thế không chính đáng nào đó. Vui lòng thoải mái liên hệ với đại diện Đơn Vị Kinh Doanh, Phòng Pháp Chế hoặc Phòng Tuân Thủ Quản Lý Kênh của Medtronic tại địa phương của bạn họ sẽ hỗ trợ bạn.



## ✓ CHẤP NHẬN ĐƯỢC

- Chỉ có thể được tặng không thường xuyên.
- Các sản phẩm phải có chức năng giáo dục thực sự hoặc mang lại lợi ích cho bệnh nhân, chẳng hạn như sách giáo khoa và mô hình giải phẫu.
- Phải có giá trị khiêm tốn.
- Phải tuân thủ các điều luật, quy định quốc gia và địa phương và các quy tắc ứng xử trong ngành và chuyên môn.
- Ghi nhận mô tả, số lượng và mục đích của bất kỳ sản phẩm nào như thể tặng cho khách hàng và ghi nhận chúng trong sổ sách tài chính của bạn là "Quà Tặng Khách Hàng," bao gồm tên của người nhận.

## ✗ KHÔNG ĐƯỢC CHẤP NHẬN

- Tặng tiền mặt hoặc tương đương tiền mặt.
- Vật dụng cá nhân có giá trị, ví dụ, quần áo, nước hoa, iPad, iPhone, vé, v.v.
- Tặng những sản phẩm cao hơn giá trị khiêm tốn.
- Tặng quà như một sự khen thưởng cho công việc của khách hàng hoặc để có nhiều cơ hội kinh doanh hơn, ngay cả khi chúng có thể có giá trị khiêm tốn.
- Tặng quà cho vợ/chồng, con cái hoặc bạn bè của khách hàng.

## TÌNH HUỐNG

**Một trong các đại diện công ty của bạn đề nghị tặng vé hòa nhạc với mệnh giá là "0" cho Bác Sĩ X. Cùng vé đó khi mua trực tiếp tại quầy tốn 200 dollar, đây là giá mà công ty thực trả và phân loại là "chi phí linh tinh".**

- ✓ Ngay cả khi mệnh giá là không, đây không phải là một món quà thích hợp. Điều quan trọng cần cân nhắc là giá mà một người sẽ có khả năng trả cho một người bán có kiến thức, sẵn sàng và không chịu áp lực trên thị trường đối với hình thức xã giao này. Điều cũng quan trọng là phải huấn luyện nhân viên của bạn cách xác định một món quà thích hợp và phân loại chính xác quà tặng cho khách hàng trong sổ sách tài chính. Nếu bạn có nghi ngờ về cách tiến hành, hãy liên hệ với đại diện phòng Kinh Doanh, Pháp Chế hoặc Tuân Thủ Quản Lý Kênh của Medtronic.
- ✗ Không thông báo cho đại diện của bạn rằng vé này không phải là một món quà thích hợp. Cần nhắc rằng tặng quà vì lợi ích cá nhân và phân loại các hạng mục không đúng cách trong sổ sách tài chính hoặc trong bất kỳ tài liệu báo cáo nào là vi phạm nghiêm trọng theo luật chống tham nhũng ở nhiều quốc gia.

# TÀI TRỢ VÀ ĐÓNG GÓP TỪ THIỆN

- Đóng góp tiền và sản phẩm có thể được thực hiện phục vụ cho các mục đích khoa học, giáo dục, chăm sóc sức khỏe thích hợp, hoặc mục đích từ thiện hoặc thiện nguyện khác. Đóng góp được giới hạn ở các tổ chức nhất định và không bao giờ được phép đóng góp cho các cá nhân là Khách Hàng.
- Vui lòng thoải mái liên hệ với đại diện Đơn Vị Kinh Doanh, Phòng Pháp Chế hoặc Phòng Tuân Thủ Quản Lý Kênh của Medtronic tại địa phương của bạn họ sẽ hỗ trợ bạn về hướng dẫn cụ thể.



## ✓ CHẤP NHẬN ĐƯỢC

- Chỉ được phục vụ cho mục đích từ thiện hoặc mục đích thiện nguyện khác.
- Chỉ được hỗ trợ các chương trình giáo dục hoặc Chương trình nghiên cứu.
- Duy trì giấy tờ ghi nhận thích hợp về yêu cầu đóng góp bằng văn bản, thỏa thuận bằng văn bản đã ký, và xác nhận việc nhận.
- Nói chung phải dành cho một tổ chức chăm sóc sức khỏe hoặc tổ chức từ thiện/hiệp hội phi lợi nhuận được công nhận và KHÔNG được cho một cá nhân.
- Ghi nhận mô tả, số tiền và mục đích của bất kỳ khoản tài trợ hay đóng góp nào như thế và ghi nhận chúng trong sổ sách là "Tài Trợ/Đóng Góp" gồm có tên và địa chỉ của các tổ chức nhận.

## ✗ KHÔNG ĐƯỢC CHẤP NHẬN

- Tài trợ hoặc đóng góp có liên quan đến bất kỳ giá trị mua hàng nào mà người nhận thực hiện.
- Tài trợ hoặc đóng góp nhằm có được cơ hội kinh doanh từ người nhận hoặc thưởng cho các giao dịch mua hàng trong quá khứ.
- Tài trợ hoặc đóng góp cho một cá nhân.
- Tài trợ hoặc đóng góp ảnh hưởng đến quyết định của cá nhân Khách Hàng liên quan đến tổ chức đó.
- Tài trợ hoặc quyên góp ngoài các tiêu chí trúng thầu và không liên quan đến việc mua sắm nhất định.
- Tài trợ hoặc quyên góp để đổi lấy những ảnh hưởng không chính đáng.

## TÌNH HUỐNG

Tổ chức của Bác Sĩ A gửi cho Công Ty của bạn yêu cầu bằng văn bản về tài trợ học bổng. Bạn gửi thông báo cho người quản lý kinh doanh xử lý giao dịch đó: “Anh đã tham khảo ý kiến luật sư của chúng ta về tính hợp pháp của yêu cầu học bổng này hay chưa? Tôi ủng hộ, nhưng điều quan trọng là không có khía cạnh gì của việc này ràng buộc với khối lượng mua hàng. Đây có phải là khách hàng gần đây chúng ta mất về tay đối thủ hay không?”

- ✓ Hỗ trợ tài chính không được ràng buộc với giao dịch mua hàng của một tổ chức, cho dù là giao dịch mua hàng hiện tại, trong quá khứ hoặc có khả năng trong tương lai.
- ✗ Không được phép cung cấp hỗ trợ tài chính để giành lại một khách hàng.

# SỬ DỤNG CÁC ĐẠI LÝ DU LỊCH HOẶC CHUYÊN GIA TỔ CHỨC SỰ KIỆN



- Việc sử dụng đại lý du lịch hoặc chuyên gia tổ chức sự kiện nói chung là được phép, tuân theo một số điều kiện và biện pháp để giảm thiểu bất kỳ rủi ro tuân thủ nào liên quan đến việc tuyển chọn nhà cung ứng và ghi nhận chính xác các chi phí.
- Vui lòng liên hệ với đại diện Đơn Vị Kinh Doanh, Phòng Pháp Chế hoặc Phòng Tuân Thủ Quản Lý Kênh của Medtronic tại địa phương của bạn họ sẽ hỗ trợ bạn.

## ✓ CHẤP NHẬN ĐƯỢC

- Có thể được thực hiện nếu được quy định địa phương và quy tắc trong ngành cho phép, đại lý du lịch hoặc chuyên gia tổ chức sự kiện phải tuân thủ nội dung của
- Các quy định tuân thủ của Medtronic.
- Nhà phân phối hoặc đại lý phải yêu cầu chuyên gia tổ chức sự kiện duy trì hồ sơ kế toán và chi phí chi tiết đối với từng sự kiện hoặc các thỏa thuận thương mại được tiến hành thay mặt nhà phân phối.
- Chỉ cung cấp hỗ trợ cho khách hàng đến các sự kiện được phép của Medtronic.

## ✗ KHÔNG ĐƯỢC CHẤP NHẬN

- Cho phép chuyên gia tổ chức sự kiện che giấu các khoản mục. Cho phép chuyên gia tổ chức sự kiện lạm dụng tài khoản.
- Sử dụng chuyên gia tổ chức sự kiện trong đó các công chức có lợi ích.
- Sử dụng chuyên gia tổ chức sự kiện được khách hàng đề nghị hoặc yêu cầu.
- Cho phép chuyên gia tổ chức sự kiện lập hoặc cung cấp hồ sơ giả.
- Sử dụng chuyên gia tổ chức sự kiện để thực hiện bất kỳ việc gì mà bạn không thể thực hiện theo luật pháp, quy định địa phương và các quy tắc ứng xử ngành và chuyên môn, ví dụ, thanh toán chi phí cho vợ/chồng hoặc bạn bè của khách hàng hoặc tặng các sản phẩm hoặc quà tặng không thích hợp.

## TÌNH HUỐNG

**Bạn yêu cầu dịch vụ của một chuyên gia tổ chức sự kiện để tổ chức cho Bác Sĩ A tham dự cuộc họp của Hiệp Hội Khoa Học thay mặt Medtronic. Chuyên gia tổ chức sự kiện khoa rằng các bác sĩ nào sử dụng dịch vụ của họ đều được đối xử tốt đến mức họ luôn trở lại từ sự kiện và sẵn sàng tăng mức sử dụng sản phẩm từ các công ty tài trợ cho chuyến đi của họ.**

- ✓ Sau khi đại lý du lịch đã được xem xét và phê duyệt bởi Medtronic, bạn nhắc đại lý du lịch rằng họ cũng phải tuân thủ nội dung của các quy định tuân thủ của Medtronic, họ phải duy trì hồ sơ hoàn chỉnh và đầy đủ về mọi chi phí, và họ không được sử dụng bất kỳ phần nào của chi phí đi lại như một cách để giữ lại hay bổ sung cơ hội kinh doanh mới thay mặt Medtronic.
- ✗ Bạn thông báo cho đại lý du lịch rằng bạn rất vui khi biết được họ giỏi như vậy vì bạn dự kiến bạn sẽ không đạt được hạn mức doanh thu quy định trong hợp đồng của bạn với Medtronic và bạn có thể hưởng lợi từ bất kỳ việc gì mà đại lý du lịch có thể thực hiện thay mặt bạn.

# SẢN PHẨM MẪU VÀ SẢN PHẨM MIỄN PHÍ

- Có giấy tờ ghi nhận thích hợp và tuân thủ các yêu cầu của pháp luật và quy định hiện hành và tuân theo các chính sách và quy định nội bộ của bạn về giá và giảm giá, có thể cung cấp sản phẩm cho Khách Hàng ở mức giá giảm hoặc miễn phí, bao gồm trong các tình huống này: giới thiệu sản phẩm/sản phẩm mẫu, sản phẩm hoặc trợ cấp khác được cung cấp theo chính sách bảo hành của Medtronic, sản phẩm được cung cấp với mức giá giảm, sản phẩm bán theo các chương trình giảm giá, các chương trình giá gồm có nhiều sản phẩm, và các sản phẩm đánh giá miễn phí.



## ✓ CHẤP NHẬN ĐƯỢC

- Khi bạn cung cấp sản phẩm mẫu và sản phẩm miễn phí để đánh giá, hãy thực hiện với số lượng hạn chế và tuân thủ luật pháp địa phương và quy tắc trong ngành.
- Lưu ý rằng các sản phẩm như thế đã được cung cấp cho khách hàng trên hóa đơn chính thức, thỏa thuận bằng văn bản hoặc phương thức thích hợp khác.
- Duy trì hồ sơ chi tiết về các sản phẩm mẫu và sản phẩm giảm giá được cung cấp cho khách hàng, được ghi nhận chính xác là "sản phẩm mẫu và sản phẩm miễn phí," với các bản sao của hóa đơn chính thức, hoặc thỏa thuận bằng văn bản hoặc hồ sơ văn bản khác, số lượng được cung cấp cho khách hàng, hồ sơ giao hàng bao gồm tên và địa chỉ của khách hàng nhận sản phẩm.
- Cung cấp tất cả hồ sơ để kiểm tra ngay khi có yêu cầu của Medtronic.
- Tất cả chính sách bảo hành, chiết khấu, giảm giá và chương trình giá khác phải được thực hiện tuân thủ các quy định và điều luật hiện hành. Tham khảo ý kiến của đại diện phòng Kinh Doanh, Pháp Chế hoặc Tuân Thủ Quản Lý Kênh của Medtronic để biết thêm thông tin.

## ✗ KHÔNG ĐƯỢC CHẤP NHẬN

- Cung cấp sản phẩm mẫu hoặc sản phẩm miễn phí với thỏa thuận rằng phải đổi lại cơ hội kinh doanh.
- Cung cấp sản phẩm mẫu hoặc sản phẩm miễn phí mà không có giấy tờ thích hợp.
- Cung cấp sản phẩm mẫu và sản phẩm miễn phí như một điều kiện đối với doanh thu trong quá khứ,
- hiện tại hoặc tương lai.
- Cung cấp sản phẩm mẫu phục vụ lợi ích cá nhân cho bất kỳ chuyên gia chăm sóc sức khỏe hay quan chức chính phủ nào

## TÌNH HUỐNG

**Bác sĩ A yêu cầu bạn hỗ trợ dưới hình thức tài trợ sản phẩm. Bạn nhận được thông tin rằng Bác Sĩ A dọa ngưng đặt mua các sản phẩm của Medtronic nếu bạn không hỗ trợ tài trợ này.**

- ✓ Công Ty cam kết tiếp tục hợp tác với các HCP và tổ chức của họ và sẽ xem xét và đánh giá từng yêu cầu phù hợp với các quy định của mình và trước khi thực hiện bất kỳ cam kết nào. Sản phẩm không được làm điều kiện bán hàng hoặc được hiểu là thù lao cho các dịch vụ.
- ✗ Không được phép đề nghị hay cung cấp sản phẩm mẫu hoặc sản phẩm miễn phí cho HCP với yêu cầu hiển ngôn hoặc ngụ ý phải sử dụng hoặc mua các sản phẩm trong tương lai và chưa xác định, hoặc như một phần thưởng cho việc trước đây sử dụng hoặc mua sản phẩm.

# CÁC NGHIÊN CỨU LÂM SÀNG

- Các nhà phân phối và đại lý của chúng tôi có thể tiến hành, cấp vốn, tài trợ hoặc hỗ trợ bất kỳ hình thức thử nghiệm và/hoặc nghiên cứu lâm sàng nào liên quan đến các sản phẩm của Medtronic, với sự phê duyệt trước bằng văn bản của Medtronic.



## ✓ CHẤP NHẬN ĐƯỢC

- Xin sự phê duyệt trước bằng văn bản của Medtronic

## ✗ KHÔNG ĐƯỢC CHẤP NHẬN

- Không tiến hành, cấp vốn, tài trợ hay hỗ trợ và cung cấp thiết bị miễn phí dưới bất kỳ hình thức nào cho thử nghiệm và/hoặc nghiên cứu lâm sàng liên quan đến các sản phẩm của Medtronic mà không có sự phê duyệt bằng văn bản của Medtronic.

## TÌNH HUỐNG

**Bác sĩ A yêu cầu bạn hỗ trợ dưới hình thức tài trợ sản phẩm. Bạn nhận được thông tin rằng Bác Sĩ A dọa ngưng đặt mua các sản phẩm của Medtronic nếu bạn không hỗ trợ tài trợ này.**

- ✓ Bạn nộp yêu cầu và bất kỳ giấy tờ liên quan nào cho Medtronic yêu cầu đánh giá và bắt đầu quy trình để đánh giá dự án một cách thích hợp.
- ✗ Không đồng ý hỗ trợ mà không nhận được sự phê duyệt bằng văn bản của Medtronic.

# ĐẤU THẦU

- Ở nhiều quốc gia, đấu thầu thể hiện thủ tục thu mua điển hình, được điều chỉnh bởi các điều luật và quy định địa phương, cần phải tuân thủ cẩn thận. Để bỏ thầu, một nhà phân phối có thể cần có thư giới thiệu của Medtronic. Yêu cầu tiên quyết để cấp thư giới thiệu là nhà phân phối phải có hợp đồng hiện hành, bằng văn bản và hợp lệ với Medtronic.



## ✓ CHẤP NHẬN ĐƯỢC

- Duy trì tính minh bạch.
- Tuân thủ mọi yêu cầu của các điều luật đấu thầu công khai. Tuân thủ các thủ tục đấu thầu đã đặt ra.
- Tôn trọng bảo mật thông tin

## ✗ KHÔNG ĐƯỢC CHẤP NHẬN

- Thỏa thuận hoặc thông đồng với cơ quan đấu thầu hoặc nhà cung cấp dịch vụ chăm sóc sức khỏe để chia hợp đồng ra thành các hợp đồng khác nhau nhằm tránh các quy định về thu mua.
- Hỗ trợ cơ quan đấu thầu hoặc nhà cung cấp dịch vụ chăm sóc sức khỏe ghi thông số đấu thầu có lợi cho các thiết bị của Medtronic.
- Đề nghị cung cấp thêm sản phẩm hoặc dịch vụ "miễn phí" không được phản ánh trong chào thầu công khai hoặc các hợp đồng thương mại khác hoặc cung cấp những thứ có giá trị để cố gây ảnh hưởng đến quyết định.
- Lạm dụng sự tham dự hội nghị, chương trình huấn luyện & giáo dục, v.v. để gây ảnh hưởng không thích hợp đến người quyết định trong một quy trình đấu thầu.
- Cung cấp tài liệu tiếp thị và quảng bá không chính thức/không được phép. Vi phạm bảo mật thông tin về giá cả và các điều khoản thương mại.
- Thu thập hay tạo điều kiện nắm được bất kỳ điều khoản nào có thể dẫn đến lợi thế cạnh tranh không công bằng.

## TÌNH HUỐNG

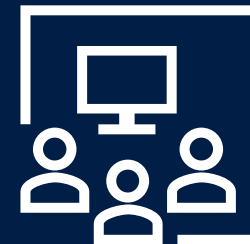
**Trước khi mở thầu, Bác Sĩ A (đại diện của Cơ Quan Đấu Thầu) gửi danh sách thông số dự thảo và yêu cầu Nhà Phân Phối điền thông tin liên quan cụ thể đến các sản phẩm của Medtronic. Bạn phải làm gì?**

- ✓ Trả lại thông số dự thảo và từ chối bình luận, nói rằng cơ quan đấu thầu có toàn bộ trách nhiệm soạn thông số đấu thầu. Ngoài ra, cho biết rằng lúc này bạn có thể có kiến thức nâng cao, sẽ là đối trọng với cơ quan đấu thầu (ví dụ bằng cách cung cấp thông tin tương tự cho các đơn vị dự thầu khác, hoặc chỉnh sửa hẳn các thông số).
- ✗ Hỗ trợ soạn thông số đấu thầu và xem đây là một lợi thế so với đối thủ của bạn..



# NHÀ PHÂN PHỐI THỨ CẤP

- Theo thỏa thuận với Medtronic, chúng tôi hy vọng Nhà phân phối sẽ thông báo cho chúng tôi về việc sử dụng hoặc ý định sử dụng các nhà phân phối thứ cấp hoặc nhà thầu bên thứ ba tương tự khác, tiết lộ tên của họ cũng như mô tả cách Nhà phân phối định sử dụng các nhà phân phối thứ cấp này hoặc nhà thầu bên thứ ba tương tự khác để phân phối và tiếp thị sản phẩm của Medtronic.



## ✓ CHẤP NHẬN ĐƯỢC

- Thông báo cho Medtronic về việc sử dụng các nhà phân phối thứ cấp hoặc các nhà thầu bên thứ ba tương tự khác.
- Thực hiện thẩm định các đối tác của bạn.
- Có thỏa thuận bằng văn bản bao gồm các điều khoản tuân thủ và kiểm toán.
- Đảm bảo họ chấp nhận và theo dõi toàn bộ các nghĩa vụ theo cùng một cách và tiêu chuẩn như thỏa thuận của bạn với Medtronic.
- Bạn có thể chia sẻ Bộ Quy tắc Ứng xử và Chính sách Phòng chống Tham nhũng của Medtronic.

## ✗ KHÔNG ĐƯỢC CHẤP NHẬN

- Thuê các nhà phân phối thứ cấp hoặc nhà thầu bên thứ ba tương tự khác mà công chức mong được lợi để giành được sự ưu ái từ viên chức chính phủ đó.
- Thuê các nhà phân phối thứ cấp hoặc nhà thầu bên thứ ba tương tự khác chỉ vì họ được khách hàng đề cử.
- Bỏ qua tình huống rủi ro có thể xảy ra với các bên này (Cờ đỏ - Nguy hiểm)
- Cho phép các bên này hành động phi đạo đức hoặc vi phạm Bộ Quy tắc Ứng xử và Chính sách Phòng chống Tham nhũng của Medtronic hoặc luật pháp và quy định tại địa phương.

## TÌNH HUỐNG

**Cách đây vài tuần, một công ty mới đã liên lạc với bạn với mục đích trở thành đối tác phân phối các sản phẩm của Medtronic. Bạn nghĩ đây là một cơ hội tốt, xứng đáng để tìm hiểu, nên bạn đã tiến hành thẩm định chuyên sâu về công ty đó, và không tìm thấy bất kỳ cờ đỏ cảnh báo nào. Bạn nên làm gì tiếp theo?**

- ✓ Thông báo cho Medtronic về ý định sử dụng nhà phân phối thứ cấp này của bạn và kết quả thẩm định mà bạn đã thực hiện. Đồng thời, bạn cũng sẽ muốn đảm bảo rằng mình có áp dụng thỏa thuận bằng văn bản, bao gồm các điều khoản tuân thủ và kiểm tương tự với thỏa thuận giữa bạn và Medtronic, cũng như cung cấp công tác đào tạo tuân thủ và ghi lại công tác đào tạo đó.
- ✗ Bỏ qua việc thông báo cho Medtronic và không hoàn thành thỏa thuận bằng văn bản với bên này khi kết quả thẩm định trong sạch trở lại.

# HÀNH VI CHỐNG LẠI CẠNH TRANH

- Các hành vi chống lại cạnh tranh là các hành vi kinh doanh được thực thi để ngăn chặn hoặc giảm tính cạnh tranh trong thị trường. Các hành vi này có thể bao gồm: ấn định giá, đấu thầu gian lận, phân bổ thị trường hoặc khách hàng, trao đổi các thông tin thương mại nhạy cảm với đối thủ cạnh tranh, ấn định giá bán lại, hạn chế bán lại, bán hàng độc quyền hoặc cung cấp các nghĩa vụ.



## ✓ CHẤP NHẬN ĐƯỢC

- Hợp tác với các khách hàng của bạn (ví dụ: nhà phân phối thứ cấp) với các giao dịch mua bán ngoài. N.B. Nhà phân phối thứ cấp của bạn là người mua độc lập và phải thực hiện và quyết định tất cả các hoạt động thương mại của mình (như tham gia đấu thầu, bán hàng cho khách hàng, đề xuất giá sản phẩm) một cách độc lập.
- Bạn có thể đưa ra đề xuất về mức giá không ràng buộc cho nhà phân phối thứ cấp của bạn với điều kiện: không có áp lực và không đưa ra các chương trình khuyến mãi để áp dụng đề xuất về mức giá.
- Đưa ra các quyết định độc lập liên quan đến việc có nên tham gia đấu thầu không mà không thông báo về quyết định này cho các nhà phân phối thứ cấp và các đối thủ cạnh tranh của bạn.

## ✗ KHÔNG ĐƯỢC CHẤP NHẬN

- Ký kết các thỏa thuận chống lại cạnh tranh tiềm ẩn với các đối thủ cạnh tranh, khách hàng hoặc nhà cung cấp.
- Trao đổi các thông tin thương mại nhạy cảm với đối thủ cạnh tranh như giá cả, lợi nhuận, các điều khoản thương mại, doanh số ngoại thương, chi phí sản xuất, kế hoạch bán hàng và chiến lược kinh doanh.
- Thực hiện các hành vi kiểm soát hoặc gây ảnh hưởng đến các hoạt động kinh doanh của khách hàng, nhà phân phối thứ cấp trong thị trường, hoặc áp đặt các hạn chế như ấn định giá bán lại, bán hàng độc quyền/cung cấp nghĩa vụ, hạn chế lãnh thổ hoặc khách hàng, cấm xuất khẩu, hạn chế bán hàng trực tuyến.
- Lạm dụng một vị trí có khả năng chi phối trên thị trường (các điều khoản độc quyền, giảm giá, phân biệt đối xử).

## TÌNH HUỐNG

**Một buổi đấu thầu công khai sắp được ban hành và bạn quyết định sắp xếp một cuộc họp với nhà phân phối thứ cấp của mình để thảo luận về việc tổ chức nào sẽ tham gia đấu thầu và công tác chuẩn bị hồ sơ dự thầu liên quan đến các sản phẩm của Medtronic. Cách tiếp cận nào là chính xác?**

- ✓ Bạn biết rằng từ góc độ luật cạnh tranh, nhà phân phối thứ cấp cũng chính là đối thủ cạnh tranh của bạn. Do đó, mọi cuộc thảo luận, liên lạc hoặc sắp xếp giữa bạn và nhà phân phối thứ cấp về buổi đấu thầu công khai đó đều bị cấm. Mỗi bên phải hoàn toàn tự quyết định xem mình có tham gia vào buổi đấu thầu đó không, bao gồm công tác chuẩn bị hồ sơ dự thầu, giá cả và điều kiện thương mại để đề xuất, v.v.
- ✗ Quyết định hợp tác với nhà phân phối thứ cấp của bạn là bên sẽ tham gia và dưới điều kiện nào khi cả hai bên đều không ở vị trí có khả năng chi phối trong thị trường và đề xuất mà bạn có thể đưa ra sẽ đem lại lợi ích đến cho người sử dụng cuối.