

நடத்தை விதி மற்றும் அறநெறிகள் நம்பிக்கைக்கு எதிராகச் செயல்படுதல் & போட்டித்தன்மை பற்றிய கொள்கை

ETHICS & LEGAL COMPLIANCE | ISSUED: June 1, 2014 – REVISED: June 20, 2024

Magna, போட்டித்தன்மையை மிகக்கடுமையாக சமாளித்தாலும் சுதந்திரமான முறையிலும் நியாயமான முறையிலும் ஆதரிக்கிறது. நாங்கள் போட்டியிடும் சட்டவரம்புகளில் அனைத்து பொருந்தக்கூடிய சட்டங்களுடனும் இணங்கி நடப்போம். இந்தக் கொள்கை Magna இன்டர்நேஷனல் இங்கு மற்றும் அதன் அனைத்து இயக்கக் குழுக்களுக்கும், பிரிவுகளுக்கும், கூட்டு நிறுவனங்களுக்கும் மற்றும் மற்ற சர்வதேச அளவிலான இயக்கங்களுக்கும் (கூட்டாக, "Magna") பொருந்தும். பணியாளர்கள், அதிகாரிகள், இயக்குனர்கள், ஆலோசகர்கள் மற்றும் ஏஜண்ட்கள் உட்பட Magnaவின் சார்பாக செயல்படும் எல்லா நபர்களுக்கும் இந்தக் கொள்கை பொருந்தும்.

நம்பிக்கைக்கு எதிராக செயல்படுதலுக்கான சட்டங்கள்

பொதுவாக, நம்பிக்கைக்கு எதிராகச் செயல்படுதல் (சிலநேரங்களில் "போட்டித்தன்மை" எனவும் அழைக்கப்படுகிறது) சட்டங்கள், ஒரு ஏகபோகமான அல்லது பெருந்தொழிலின் அதிகாரத்தை அடைவதற்கு அல்லது அதைத் தக்கவைத்துக் கொள்வதற்கு விலை நிர்ணயித்தல் மற்றும் செயல்பாடுகள் போன்ற நியாயமற்ற முறையில் வர்த்தகத்தைத் தக்கவைக்க செய்யப்படும் அதிகாரப்பூர்வமான மற்றும் அலுவல்சாராத போட்டியாளர்களுக்கு இடையேயான ஒப்பந்தங்களைத் தடுப்பதன் மூலம் வணிகப் போட்டியைக் காப்பாற்றவும் வளர்க்கவும் வடிவமைக்கப்பட்டுள்ளன. அதோடு, சந்தையின்-முன்னணி நிலையை தவறாகப் பயன்படுத்துதல் அல்லது போட்டியாளர்களை கீழ்படிய செய்தல் போன்றவை தடைசெய்யப்பட்டுள்ளது. இந்தச் சட்டங்களை அத்துமீறுதல் என்பது சட்டத்துக்கு எதிரானது மற்றும் Magnaவின் நடத்தை விதி மற்றும் அறநெறிகளுக்கு முரணானதாகும்.

நம்பிக்கைக்கு எதிராகச் செயல்படுதலுக்கான சட்டங்கள் சர்வதேச மற்றும் தேசிய போட்டித்தன்மை ஆணையங்களால் செயல்பாட்டுக்குக் கொண்டுவரப்படுகின்றன, அவற்றில் பல, ஆய்வுகள் மற்றும் தண்டனைகளுடன் ஒன்றிணைந்துள்ளன. நம்பிக்கைக்கு எதிராக செயல்படுதல் பின்வருவனவற்றிற்கு வழிவகுக்கலாம் (i) Magna அல்லது அதன் ஊழியர்களுக்கு அதிக அபராதத்

தொகை, (ii) வகுப்பு நடவடிக்கைகள் உட்பட மூன்றாம் தரப்பினர்களுக்கு ஏற்பட்ட இழப்பிற்கு வழக்கு தொடரப்படலாம், (iii) ஊழியர்களுக்கு சிறை தண்டனை விதிக்கப்படலாம், (iv) வர்த்தக ஒப்பந்தங்கள் மீறப்படலாம், மற்றும் (v) நற்பெயருக்கு களங்கம் ஏற்படலாம்.

நம்பிக்கைக்கு எதிராகச் செயல்படுதலுடன் இணங்குதல் மிகவும் சிக்கலான பகுதியாகும். ஒழுங்குமுறைகள் ஒவ்வொரு சட்ட வரம்பிற்கும் மாறுபடும், அவை தொடர்ந்து உருவாக்கப்படுகின்றன. பல நிலைகளில், ஒரு நாட்டில் அல்லது பகுதியில் இணக்கமாக இருப்பதை உறுதிசெய்வதற்கான நடவடிக்கைகள் மற்றொரு நாட்டில் அல்லது பகுதியில் இணக்கமாக இருப்பதை உறுதிசெய்யாது. எல்லா சூழ்நிலைகளிலும் நம்பிக்கைக்கு எதிராகச் செயல்படுவதற்கான சட்டத்துடன் இணங்குதல் பற்றி நீங்கள் உறுதியாக இல்லை என்றால், செயல்படுவதற்கு முன், உங்கள் குழு அல்லது பகுதியின் சட்ட ஆலோசகரை அல்லது பகுதி இணக்கநிலை அதிகாரியை ஆலோசிக்க வேண்டும்.

சட்டத்திற்கு புறம்பான ஒப்பந்தங்கள்

போட்டியாளர்களுடனான ஒப்பந்தங்கள், நம்பிக்கைக்கு எதிரான சட்டத்தின் கீழ் சட்டத்துக்குப் புறம்பானதாக இருப்பதன் காரணம் எதுவானாலும் சூழ்நிலை எதுவானாலும் அவை செயல்படுத்தப்படக் கூடாது. இதில் அடங்கும் ஒப்பந்தங்களாவன:

- விலையை நிர்ணயிப்பது, அதிகரிப்பது, குறைப்பது அல்லது விற்பனை விலையை நிலைப்படுத்துவது, அல்லது மற்ற போட்டி விதிகளை நிர்ணயிப்பது (விலை கணக்கிடல், தள்ளுபடிகள், விற்பனைக்கு பிறகு திருப்பி வழங்குதல், ரிபேட்கள், மார்ஜின்கள், கமிஷன்கள் மற்றும் கடன் கால வரையறைகள் போன்றவை உட்பட);
- ஊழியர்களுக்கு ஈடு செய்தல் (ஒரு மணி நேரத்திற்கான ஊதியம், சம்பளங்கள், போனஸ்கள் போன்றவை உட்பட), நன்மைகள் வழங்குதல் அல்லது வேலைக்கான பிற விதிமுறைகள் மற்றும் நிபந்தனைகளை தீர்மானம் செய்தல்;
- வரையறுக்கப்பட்ட விதிவிலக்குகளுக்கு உட்பட்டு, மற்றொரு நிறுவனத்தின் ஊழியர்களை பணியமர்த்துவதைத் தவிர்க்கவும்;
- உற்பத்தி, வளர்ச்சி, ஆராய்ச்சி மற்றும் மேம்பாடு (R&D), அல்லது மற்ற புத்தாக்க நடவடிக்கைகள் போன்றவற்றைக் கட்டுப்படுத்துவது;
- வாடிக்கையாளர் அல்லது பகுதியின்படி சந்தைகளைப் பகிர்தல் அல்லது நியமித்தல்;
- பிட்டிங் அல்லது டெண்டர் நடவடிக்கைகளை ஒருங்கிணைப்பது (குறைந்த விலை சப்ளையர்கள் அல்லது லீல் ஷாப்ப்களுடன் ஒப்பந்தம் ஏற்படுத்திக் கொள்வது உட்பட); அல்லது
- வாடிக்கையாளர்கள் அல்லது சப்ளையர்களின் எதிர்ப்பில் கலந்துகொள்ளுதல்.

தகவல்களைப் பரிமாறிக்கொள்வது

ஒரு போட்டி நிறுவனத்துடன் முக்கிய வணிகத் தகவல்களை பகிர்ந்துகொள்வது (உதாரணமாக, நிர்ணயிக்கப்பட்ட விலையை பற்றிய தகவல், பிட்டிங் உத்திகள், R&D நடவடிக்கைகள், அல்லது ஊழியர்களுக்கு ஈடு செய்தல் போன்றவை), அவர்களுடன் ஒப்பந்தம் மேற்கொள்ளப்படவில்லை என்ற பட்சத்திலும் அந்த செயல் நம்பிக்கையின்மைச் சட்டத்தை மீறுவதாகும். இந்தக் காரணங்களுக்காக, மிகக் குறைந்த விதிவிலக்குகளுக்கு உட்பட்டும் வணிகரீதியான முக்கியத்துவம் வாய்ந்த தகவல்களை ஒரு போட்டி நிறுவனத்துடன் பகிரக்கூடாது.

அத்துமீறல்கள்

Magna ஒருபோதும் நம்பிக்கைக்கு எதிரான இணக்கநிலை அத்துமீறல்களை சகித்துக் கொள்ளாது. அனைத்து அத்துமீறலும் கடுமையான செயலாக எடுத்துக் கொள்ளப்பட்டு பணி நீக்கம் வரையான ஒழுங்கு நடவடிக்கைக்கு உள்ளாகும்.

[Magna வின் நடத்தை விதி மற்றும் அறநெறிகள்](#) அல்லது இந்தக் கொள்கையை யாராவது அத்துமீறுவதை நீங்கள் சந்தேகித்தால், (i) உங்கள் மேலாளர், (ii) ஒரு பிரிவு அல்லது குழு நிதி அதிகாரி, (iii) ஒரு குழு அல்லது பிராந்திய சட்ட ஆலோசகர், (iv) இணக்கநிலை அதிகாரி மற்றும் (v) VP. நெறிமுறைகள் மற்றும் தலைமை இணக்க அலுவலர், (vi) Magna Hotline துறை மூலம் உங்கள் குறைபாட்டை நீங்கள் புகாரளிக்க வேண்டும்.

Magna நிறுவனத்தின் [பழிவாங்குதலுக்கு எதிரான](#) கொள்கையின் அடிப்படையில் நல்லெண்ணத்துடன் புகாரளிக்கும் எந்தவொரு நபரையும் பழிவாங்குதல் (அல்லது பழிவாங்கப்போவதாக மிரட்டுதல்), நடவடிக்கைகளை Magna நிறுவனம் எதிர்க்கிறது, Magna நிறுவனத்தின் நடத்தை விதி மற்றும் அறநெறிகள் அல்லது இந்தக் கொள்கைக்கு ("புகாரளிப்பவர்") அல்லது புகாரளிப்பவருக்கு உதவும் அல்லது தொடர்புடைய நபருக்கு எதிராக செயல்படுவதை தடைசெய்கிறது.

உதவிக் குறிப்புகள்

எப்போதும்...

- போட்டியாளர்களுடன் எந்த ஒருங்கிணைப்பையும் அல்லது கூட்டுமுயற்சியையும் செயல்படுத்துவதற்கான எந்த செயலையும் தவிர்க்கவும், மேலும் மற்றவர்கள் உங்கள் நடத்தையை எப்படி எதிர்கொள்வார்கள் அல்லது வகைப்படுத்துவார்கள் என்பதில் கவனமாக இருக்கவும்.
- எந்தத் தயாரிப்பிற்கும் விலையிடுதல், சந்தைப்படுத்தல் அல்லது விற்பனை செய்தல் அல்லது அதன் தொடர்புடைய சேவைகள் தொடர்பான முடிவுசெய்வதில் Magna நிறுவனத்தின் சுதந்திரத்தைப் பராமரிக்கவும்.
- சட்டப்படியான, அறநெறிசார்ந்த மற்றும் மதிப்புமிக்க முறையில் சந்தை நிபுணத்தைத் தவிர்க்கவும்.
- போட்டி நிறுவனங்களுடன் வணிக ரீதியான பேச்சு வார்த்தைகள் நடத்தும்போது, அந்த பேச்சு வார்த்தையை மதிப்பிட அல்லது அதை நிறைவு செய்வதற்குத் தேவையான தகவல்களை மட்டுமே பகிர்ந்துகொள்ளவும்.
- தொழில் கூட்டமைப்புகள், வர்த்தக கழகங்கள் மற்றும் மாநாடுகளில் பங்கேற்கும்போது, போட்டியாளர்களுடன் முறையற்ற தொடர்பு அல்லது ஒருங்கிணைப்பு தோற்றத்தை கூட தவிர்க்கவும்.
- ஒரு போட்டி நிறுவன வளாகத்திற்குச் செல்லும்போது அல்லது போட்டி நிறுவன ஊழியரை Magna நிறுவன வளாகத்திற்கு அழைக்கும்போது, சம்பந்தப்பட்டவர்கள் நம்பிக்கைக்கு எதிரான இணக்கத்திற்கு உட்பட்டவர்கள் என்பதை உறுதிசெய்து, அத்தகைய மீறல்களைத் தடுக்க தகுந்த முன்னெச்சரிக்கை நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்ளுங்கள்.
- நிறுவனத்திற்கு உள் மற்றும் வெளிப்புற தகவல் பரிமாற்றத்தை தொழில்முறையில் மட்டுமே பயன்படுத்தவும். மூன்றாம் தரப்பினர்கள், நம்பிக்கைக்கு எதிரான அலுவலர்கள் அல்லது நீதிமன்றங்கள் வேறுவிதமாக அல்லது தவறாக புரிந்துகொள்ளக்கூடிய நகைச்சுவை பேச்சு, எதிர்த்து பேசத் தூண்டும் மொழி மற்றும் கவனக்குறைவு அல்லது தவறான அறிக்கைகளைத் தவிர்க்கவும். மேலும் அறிய Magna நிறுவனத்தின் [கவனமான தகவல் தொடர்பு கொள்கையைப்](#) பார்க்கவும்.
- உங்கள் குழு அல்லது பிராந்திய சட்ட ஆலோசகர் அல்லது பிராந்திய இணக்க அதிகாரியைத் தொடர்பு கொள்ளவும்:
 - Magna நிறுவனத்தின் நடத்தை அல்லது முன்மொழியப்பட்ட நடத்தை, நம்பிக்கையின்மைச் சட்டத்தை மீறுவதாக ஒரு மூன்றாம் தரப்பினர் புகாரளித்தல் அல்லது குற்றம் சாட்டினால்; fot

- கவனக்குறைவாக அல்லது தெரிந்தே ஒரு போட்டியாளர் வணிகரீதியாக முக்கியமான தகவலை பகிர்வதை அல்லது வழங்குவதை நீங்கள் அறிய நேரிட்டால். அதை செய்ய தவறுவது நீங்கள் முறையற்ற நடத்தையை மேற்கொள்வதாக கருதப்படும்;
- போட்டி எதிர் நடவடிக்கைகளில் Magna நிறுவனம் பாதிக்கப்பட்டதாக நீங்கள் சந்தேகித்தால் (உதாரணமாக, நம்பிக்கைக்கு எதிரான மீறல்களில் ஈடுபடும் ஒரு சப்ளையரிடம் இருந்து கொள்முதல் செய்வது);
- வாடிக்கையாளர் அல்லது சப்ளையருடன் போட்டியைக் குறைக்கக் கூடிய எந்தவொரு ஒப்பந்தத்திலும் நுழைவதற்கு முன் (எடுத்துக்காட்டாக, பிரத்தியேக ஒப்பந்தங்கள், போட்டியில்லாத ஒப்பந்தங்கள் அல்லது வணிகம் நடத்தப்படக்கூடிய புவியியல் பகுதிகளுக்கு கட்டுப்பாடுகளை விதிக்கும் ஒப்பந்தங்கள்);
- உடனடியாக, எந்த நடவடிக்கையும் எடுப்பதற்கு முன், மூன்றாம் தரப்புடன் தொடர்புடைய நம்பிக்கைக்கு எதிரான செயலுக்கான சோதனைகள் உட்பட, Magna அல்லது உங்களை ஒரு நம்பிக்கைக்கு எதிரானச் செயலுக்கான ஆணையம் தொடர்பு கொண்டால்; மற்றும்
- நம்பிக்கைக்கு எதிரான பிரச்சனைகள் குறித்த கேள்விகள் எழுந்தால், உடனடியாக மற்றும் எந்த நடவடிக்கையும் எடுப்பதற்கு முன், எந்தவொரு வணிக ரீதியான முக்கியமான தகவலைப் பகிர்வதற்கு முன் அல்லது போட்டி நிறுவனத்துடன் ஏதேனும் விவாதங்களில் ஈடுபடுவதற்கு முன் செயல்படவும்.

ஒருபோதும் செய்யாதீர்கள்...

- ஒரு போட்டியாளர் நேரடியான அல்லது மறைமுகமான தொடர்பு ஏற்படுத்தி (ஏஜன்ட்கள், சப்ளையர்கள் அல்லது வாடிக்கையாளர்கள் மூலமாக) நியாயமற்ற போட்டியைத் தவிர்க்கவும் எதிர்க்கவும் அல்லது செயல்படுத்தவும்.
- நியாயமில்லாத போட்டியை தடை செய்ய அல்லது குறைப்பதற்கான நோக்கம் அல்லது விளைவை, குலைக்க, குலைப்பதற்கு முயற்சிக்க அல்லது ஒரு போட்டியாளர் அல்லது வேறு மூன்றாம் தரப்புடன் ஒப்பந்தத்தை ஏற்படுத்துவது.
- போட்டிமிக்க உணர்ச்சிகரமான தகவலின் பின்வரும் வகைகள் சார்ந்த எந்த போட்டியாளருடனும், பொதுவில் ஏற்கனவே கிடைக்காதபட்சத்தில், நேரடியாகவோ, மறைமுகமாகவோ எந்த வகையிலும் தொடர்புகொள்ளவும்:
 - வாடிக்கையாளர்கள், அல்லது சப்ளையர்களுடன் அல்லது பொதுவான பேர உத்திகளுடன் முந்தைய, தற்போதைய அல்லது எதிர்கால பேரங்கள்;
 - விலைகள், விலை மதிப்பிடல், தள்ளுபடிகள், மார்க்கெட்டிங், விற்பனைக்கு பிறகு திருப்பி வழங்குதல், ரிபேட்கள், கமிஷன்கள் அல்லது கடன் விதிகள் போன்றவை உட்பட ஆனால் அவை மட்டும் அல்லாத முந்தைய, தற்போதைய, அல்லது எதிர்கால வர்த்தக வரையறைகள்;
 - விலை தகவல்கள்
 - திறன், உற்பத்தி, அல்லது விற்பனைத் திட்டங்கள் மற்றும் முன்னறிவிப்புகள்; அல்லது
 - சந்தைப்படுத்தல் திட்டங்கள், அல்லது கையகப்படுத்தல் அல்லது கூட்டு முயற்சி திட்டங்கள் உள்ளிட்ட உத்தி ரீதியான திட்டங்கள்;
 - முந்தைய, தற்போதைய அல்லது எதிர்கால ஸ்டாக் அளவுகள், உற்பத்தி, விற்பனைத் தரவு அல்லது சந்தை நிலைமைகள்; அல்லது
 - ஆராய்ச்சி மற்றும் மேம்பாடு மற்றும் பிற புதுமையான செயல்பாடுகள்

மேலும் தகவலுக்கு

மேற்கொண்ட தகவல் அல்லது ஆலோசனைக்கு, உங்கள் குழு அல்லது பகுதிக்குரிய சட்ட ஆலோசகரை, ஒரு Magna இணக்கநிலை அதிகாரியை பகுதி அறநெறிகள் துறையின் துணைத் தலைவர் மற்றும் தலைமை இணக்கநிலை அதிகாரி ஆகியோரைத் தொடர்புகொள்ளவும்.

Issued: June 1, 2014
Revised: June 20, 2024
Next Review: Q2 2027
Issued By: Ethics & Legal Compliance
Approved By: Magna Compliance Council