

# Chính sách Chống Tham nhũng của Tập đoàn

Phiên bản 3



# Mục lục

<b>CAM KẾT CỦA CHÚNG TA .....</b>	<b>3</b>
<b>A. HÀNH VI BỊ CẤM .....</b>	<b>6</b>
1. TỔNG QUÁT VỀ THAM NHŨNG .....	7
2. THAM NHŨNG CỦA VIÊN CHỨC NHÀ NƯỚC.....	8
3. THAM NHŨNG TRONG LĨNH VỰC TƯ NHÂN .....	8
4. MUA BÁN QUYỀN LỰC.....	9
5. TỔNG TIỀN .....	10
6. CHI TIỀN BÔI TRƠN .....	11
7. LƯU GIỮ GIẤY LÊN HỒ SƠ VÀ SỔ SÁCH .....	12
<b>B. HƯỚNG DẪN THỰC TẾ ĐỂ TRÁNH HÀNH VI RỦI RO .....</b>	<b>13</b>
1. XỬ LÝ CÁC MỐI QUAN HỆ KINH DOANH .....	14
1.1. Nguyên tắc Cơ bản.....	14
1.2. Giải trí.....	16
1.3. Chiêu đãi .....	17
1.4. Quà tặng .....	18
1.5. Đi lại và chỗ ở .....	19
1.6. Sự kiện Tài trợ, Tiếp thị và Bán hàng.....	21
2. ĐÓNG GÓP CHÍNH TRỊ VÀ ĐÓNG GÓP TỪ THIỆN.....	23
2.1. Đóng góp chính trị .....	23
2.2. Đóng góp từ thiện .....	24
3. MÂU THUẤN LỢI ÍCH .....	26
4. VẬN ĐỘNG HÀNH LANG .....	27
5. THẨM ĐỊNH CHI TIẾT BÊN THỨ BA .....	27
6. LIÊN DOANH, LIÊN KẾT VÀ SÁP NHẬP VÀ MUA LẠI .....	29
7. BÁO CÁO VI PHẠM VÀ MỐI QUAN NGẠI – SpeakUp .....	29



## **Tham nhũng hoàn toàn đi ngược lại các giá trị đại diện cho Capgemini.**

*Hơn 50 năm trước, Serge Kampf đã sáng lập Capgemini dựa trên các Giá trị cốt lõi mạnh mẽ. Từ đó đến nay, chúng ta không ngừng chống lại nạn tham nhũng và các hành vi kinh doanh không trung thực.*

*Để luôn tuân thủ các tôn chỉ của mình, mỗi người chúng ta phải nhận thức được các tình huống rủi ro và làm thế nào để xử lý chúng. Chính sách Chống Tham nhũng này của Tập đoàn đề cập đến các hoạt động tham nhũng, những nguyên tắc cần tuân thủ và quy trình phê duyệt cần thực hiện để bảo vệ Tập đoàn trước các hành vi tham nhũng và duy trì danh tiếng kinh doanh liêm chính của chúng ta. Chính sách này cung cấp những hướng dẫn thiết thực dựa trên các tình huống rủi ro thường gặp và làm thế nào để được hỗ trợ.*

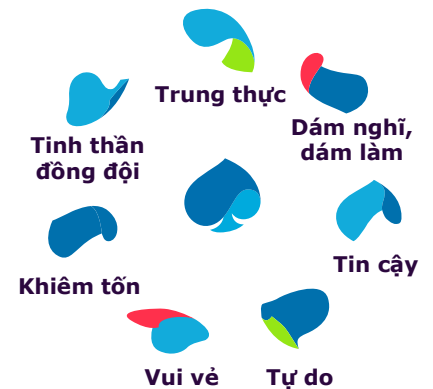
*Là Tổng Giám đốc Điều hành, tôi có nghĩa vụ ngăn chặn, cấm và xử phạt những hành vi đi ngược lại các Giá trị và đạo đức kinh doanh của Capgemini. Tôi cam kết sẽ hoàn thành nghĩa vụ đó. Tôi tin tưởng các bạn cũng sẽ tuân thủ Chính sách này.*

*Trân trọng!*

**Aiman Ezzat, Tổng Giám đốc Điều hành**

## Mục đích của Chính sách Phòng chống Tham nhũng

Các nhân viên tự hào về thành công của Capgemini vì thành công đó xuất phát từ các Giá trị cốt lõi của chúng ta, trong đó có sự trung thực và tin tưởng. Chúng ta đã ban hành và áp dụng Bộ quy tắc Đạo đức Kinh doanh từ năm 2010, cùng đầy đủ chi tiết chính sách chống tham nhũng từ lâu, trước khi trở thành yêu cầu pháp lý bắt buộc. Kể từ năm 2016, Tập đoàn Capgemini và các công ty con hợp nhất của Tập đoàn phải tuân thủ các yêu cầu theo luật số 2016-1691 của luật pháp nước Pháp về tính minh bạch, chống tham nhũng và hiện đại hóa đời sống kinh tế — được gọi là "Luật Sapin II". Luật này quy định rõ rằng doanh nghiệp phải có chính sách chống tham nhũng và thực hiện chương trình liên quan. Tập đoàn cũng cam kết tuân thủ tất cả luật chống tham nhũng hiện hành khác trên toàn cầu, bao gồm Đạo luật Chống Tham nhũng ở Nước ngoài (FCPA) của Hoa Kỳ và Đạo luật Chống Hồi lộ 2010 của Vương quốc Anh. Điều quan trọng cần lưu ý là, giống như Luật Sapin II áp dụng cho tất cả công ty con hợp nhất của Tập đoàn trên toàn cầu, FCPA và Đạo luật Chống Hồi lộ 2010 của Vương quốc Anh cũng có một số phạm vi áp dụng ở bên ngoài lãnh thổ.



## Mục tiêu của Chính sách Chống Tham nhũng của Tập đoàn là gì?

Theo đúng Bảy Giá trị của chúng ta, Chính sách Chống Tham nhũng của Tập đoàn chứng thực cam kết của ban lãnh đạo cấp cao trong việc phòng chống và phát hiện tham nhũng: Capgemini không khoan nhượng với hành vi tham nhũng. Để giúp nhân viên thực hiện tốt cam kết này, mục tiêu thiết thực đầu tiên của Chính sách Chống Tham nhũng của Tập đoàn là xác định và làm rõ các loại hoạt động tham nhũng khác nhau và giải thích nguyên nhân khiến hoạt động đó là bất hợp pháp. Mỗi cá nhân làm việc cho công ty thuộc Tập đoàn — bất kể xuất xứ, nơi cư trú, nơi làm việc, trình độ học vấn hoặc nền tảng văn hóa hay trách nhiệm — cần hiểu tham nhũng là gì và những rủi ro cũng như biện pháp trừng phạt của pháp luật liên quan đến tham nhũng.

Mục tiêu thực tiễn thứ hai của Chính sách Chống Tham nhũng của Tập đoàn là xác định các tiêu chuẩn và quy tắc cho các hoạt động, như quà tặng, chiêu đãi hoặc giải trí và khoản tài trợ doanh nghiệp có thể dẫn đến hoặc đơn giản được hiểu là hành vi tham nhũng. Chúng ta cần cùng nhau đấu tranh và bảo vệ Bảy Giá trị của chúng ta bằng cách xác định, triển khai và tuân thủ một cách có hiệu quả các tiêu chuẩn quy định trong Chính sách Chống Tham nhũng của Tập đoàn.

Mục tiêu thứ ba của Chính sách Chống Tham nhũng của Tập đoàn là khẳng định niềm tin của chúng ta rằng sự trung thực sẽ thúc đẩy khả năng cạnh tranh và là cách ứng xử có trách nhiệm với xã hội. Bằng cách để cho đức tính liêm chính chỉ dẫn chúng ta trong các hoạt động hàng ngày — từ nghiên cứu đến marketing, từ các nhiệm vụ thường xuyên hàng ngày cho đến chiến lược phát triển — chúng ta bảo vệ và đảm bảo sự phát triển bền vững của Tập đoàn cho khách hàng, đối tác kinh doanh, nhân viên của chúng ta và rộng hơn, là xã hội.

Bằng việc xuất bản và phổ biến rộng rãi Chính sách Chống Tham nhũng của Tập đoàn, chúng ta khẳng định rõ ràng sự cam kết bảo đảm sự xuất sắc trong các dịch vụ và sự vận hành đối với khách hàng, sự bền vững lâu dài trong mô hình kinh doanh của chúng ta với các cổ đông, làm cho nhân viên và đối tác kinh doanh thấy tự hào và tin tưởng vào môi trường làm việc của chúng ta.

## Tuân thủ Chính sách Chống Tham nhũng và Trừng phạt của Tập đoàn

Phiên bản này thay thế cho các phiên bản trước của Chính sách Chống Tham nhũng của Tập đoàn tại từng khu vực pháp lý mà Tập đoàn tiến hành kinh doanh, có hiệu lực (khi cần thiết) khi giải thích và kết hợp vào các quy tắc nội bộ của chúng ta — ví dụ như *règlement intérieur* ở Pháp — theo luật lao động địa phương.



Chính sách Chống Tham nhũng của Tập đoàn được chia sẻ với toàn bộ nhân viên thông qua Mạng tài năng nội bộ và phát hành công khai trên các trang web bên ngoài của Capgemini. Mọi nhân viên phải đọc, hiểu rõ và tuân thủ chính sách này. Tuân thủ là một điều kiện để được tuyển dụng. Các hành vi vi phạm, bất kể tại công ty của Tập đoàn hay tại địa điểm hoạt động, có thể dẫn đến các biện pháp kỷ luật, bao gồm cả chấm dứt hợp đồng lao động (mức cao nhất), như được báo trước trong các quy định hiện hành ở địa phương, kể cả các Thỏa thuận Thương lượng Tập thể hiện hành. Các cá nhân vi phạm luật chống tham nhũng cũng có thể phải bồi thường thiệt hại dân sự, nộp phạt hình sự và chịu các hình phạt khác, bao gồm cả phạt tù.

Chính sách Chống Tham nhũng của Tập đoàn sẽ được xem xét và cập nhật ít nhất là 3 năm một lần hoặc khi cần thiết để phản ánh những thay đổi đối với luật hiện hành.



# A. HÀNH VI BỊ CẤM

Phần này trình bày các hành vi tham nhũng chính, bao gồm mua bán quyền lực, tổng tiền, chi tiền bôi trơn, ghi chép gian lận hồ sơ và sổ sách.

Những yêu cầu này áp dụng cho tất cả giám đốc, giám đốc điều hành và nhân viên của Capgemini ở mọi cấp của Tập đoàn. Các bên thứ ba tương tác với một công ty của Tập đoàn — nhà tư vấn, nhà thầu phụ, nhà cung cấp, khách hàng và các bên khác — cũng phải tuân thủ các nguyên tắc chung này.

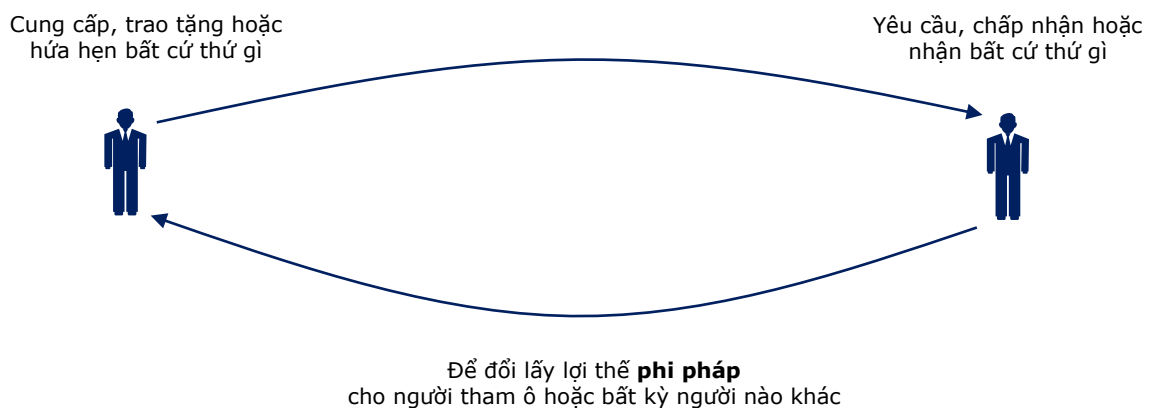


# 1. TỔNG QUÁT VỀ THAM NHỮNG

Về mặt pháp lý, tham nhũng có thể được định nghĩa là: **"cung cấp hoặc trao tặng bất cứ thứ gì để đạt được lợi thế phi pháp"**. Tham nhũng còn được định nghĩa là **"yêu cầu, chấp nhận hoặc nhận bất cứ thứ gì để đổi lấy lợi thế phi pháp"**.

Việc cung cấp **"bất cứ thứ gì"** có thể có nhiều hình thức, từ tiền — dù là dưới dạng tiền mặt, chuyển khoản hoặc dưới hình thức khác — đến lợi ích bằng hiện vật, chẳng hạn như giải trí, du lịch, nâng cấp lên vé máy bay hạng nhất, nghỉ dưỡng, tài trợ, đóng góp từ thiện và tuyển dụng người thân hoặc bạn bè.

**"Lợi thế phi pháp"** có thể có nhiều hình thức như ưu đãi, ký kết hợp đồng, tiết lộ thông tin bí mật, miễn trừ hải quan hoặc miễn thuế sau cuộc điều tra thuế.



Cần phải hiểu rằng cả việc cung cấp hoặc trao tặng bất cứ thứ gì để có được lợi thế phi pháp, lẫn việc yêu cầu, chấp nhận hoặc nhận bất cứ thứ gì để trao lợi thế phi pháp đều là hành vi tham nhũng bị kết án theo pháp luật. *Việc cho phép* hành động như vậy diễn ra cũng là một hành vi tham nhũng. Hơn nữa, hành vi cung cấp hoặc trao tặng đó có thể được thực hiện **"bất cứ lúc nào"**, kể cả *sau khi* trao lợi thế phi pháp dưới hình thức là phần thưởng.

Theo luật pháp ở hầu hết các nước, hành vi phạm tội tham nhũng được tạo thành ngay cả khi chỉ là **lời hứa hẹn** lợi thế không đáng có, ngay cả khi chưa tạo ra lợi thế như vậy. Hành vi phạm tội được cấu thành tội phạm dù lời hứa hoặc việc thực hiện được tiến hành **trực tiếp hay gián tiếp**, tức là sử dụng bên thứ ba làm trung gian.

**Tập đoàn không khoan nhượng đối với tham nhũng, dù là công hay tư, trực tiếp hay gián tiếp.**



## 2. THAM NHỮNG CỦA VIÊN CHỨC NHÀ NƯỚC

Tham nhũng của viên chức nhà nước có thể được định nghĩa là "hứa hẹn, cung cấp hoặc trao cho **viên chức nhà nước** lợi thế phi pháp trực tiếp hoặc gián tiếp, cho bản thân viên chức đó hoặc người khác hay tổ chức khác để viên chức đó hành động hoặc không thực thi nhiệm vụ chính của mình."

Khái niệm về "viên chức" phải được hiểu rất rộng rãi. Khái niệm này bao gồm bất kỳ (nhưng không giới hạn ở) người nào:

- nắm giữ vị trí lập pháp, hành pháp, hành chính hoặc tư pháp;
- được bầu hoặc chỉ định để cung cấp dịch vụ công và/hoặc thực hiện chức năng công, bao gồm cả với tư cách là bên đại diện;
- làm việc cho doanh nghiệp nhà nước hoặc doanh nghiệp do nhà nước quản lý;
- là thành viên hoàng gia;
- là công chức của một tổ chức chính phủ quốc tế, hoặc
- là ứng cử viên cho văn phòng chính trị hoặc là người có vị trí quan trọng, có quyền ra quyết định trong một đảng phái chính trị.

Vì mục đích của Chính sách Chống Tham nhũng của Tập đoàn, phải coi người thân của viên chức như thể họ là viên chức, ngay cả khi bản thân họ không phải là viên chức. Việc hứa hẹn, cung cấp hoặc trao lợi thế phi pháp cho họ hàng thân thiết của các viên chức cũng bị xử phạt giống như trao lợi thế phi pháp trực tiếp cho bản thân viên chức.

## 3. THAM NHỮNG TRONG LĨNH VỰC TƯ NHÂN

Khi một lợi thế phi pháp được hứa hẹn, cung cấp hoặc trao cho một **cá nhân thuộc khu vực tư nhân**, trái ngược với một viên chức nhà nước, thì đó được coi là hành vi tham nhũng trong lĩnh vực tư nhân.

Ví dụ, hành động của một nhà cung cấp hứa hẹn hoặc trao lợi thế phi pháp để đổi lấy thông tin bí mật trong khi gọi thầu được xem là hành vi tham nhũng trong lĩnh vực tư nhân và bị pháp luật cũng như Chính sách Chống Tham nhũng của Tập đoàn quy tội.

Bạn cần phải hiểu rằng cả việc hứa hẹn hoặc trao tặng bất cứ thứ gì lẫn việc yêu cầu, chấp nhận hoặc nhận thứ gì đó với tư cách cá nhân hoặc thông qua bên trung gian đều là hành vi tham nhũng bị kết tội theo pháp luật và vi phạm Chính sách Chống Tham nhũng của Tập đoàn.

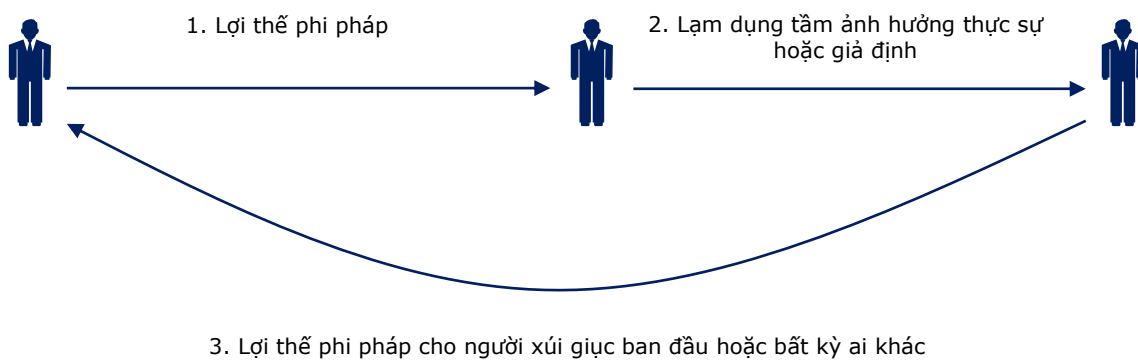




## 4. MUA BÁN QUYỀN LỰC

Mua bán quyền lực có thể được định nghĩa là "hứa hẹn, cung cấp hoặc trao tặng lợi thế phi pháp cho người bất kỳ, trực tiếp hay gián tiếp, để người đó lạm dụng tầm ảnh hưởng giả định hoặc thực sự của họ nhằm có được lợi thế phi pháp từ cơ quan công quyền cho bên xúi giục ban đầu hoặc bất kỳ người nào khác".

Mua bán quyền lực cũng bao gồm việc chào mời hoặc chấp nhận lợi thế phi pháp bởi bất kỳ người nào, trực tiếp hay gián tiếp, cho bản thân hoặc bất cứ ai khác để người đó lạm dụng tầm ảnh hưởng thực sự hoặc giả định của mình với mục đích có được lợi thế phi pháp từ chính quyền hoặc cơ quan công quyền.



Mua bán quyền lực là một hình thức tham nhũng.

Pháp luật của một số khu vực pháp lý, chẳng hạn như Pháp, Brazil và Tây Ban Nha, phân biệt rõ hành vi phạm tội tham nhũng với hành vi mua bán quyền lực. Các khu vực khác, như Hoa Kỳ, không nêu rõ sự phân biệt pháp lý này.

**Tập đoàn không khoan nhượng với mọi hình thức mua bán quyền lực, bất kể quốc gia hoặc hoạt động liên quan.**

### Tình huống thực tế

**Capgemini dự định gửi hồ sơ dự thầu một dự án thuộc Bộ Quốc phòng của một quốc gia đang tìm kiếm các giải pháp trí tuệ nhân tạo. Trong quá trình đấu thầu, bạn gặp được một người nói rằng anh ta rất thân với cán bộ phụ trách đánh giá giá dự thầu. Anh ta gợi ý là nếu bạn cho anh ta 2 vé xem giải đua xe Formula One Grand Prix thì anh ta sẽ nói khéo cho các lợi thế trong gói dự thầu của Capgemini với vị cán bộ đấu thầu và tạo ảnh hưởng để thiên vị cho Capgemini trong quyết định cuối cùng. Bạn nên làm gì?**

Bạn phải từ chối lời đề nghị này ngay cả khi bạn có thể dễ dàng mua được những tấm vé đó. Bản thân việc yêu cầu đổi vé lấy sự ảnh hưởng cũng đã là hành vi không phù hợp và bạn có nguy cơ bị rơi vào tình huống được coi là phạm tội mua bán quyền lực: cung cấp lợi thế phi pháp — vé xem giải đua xe Công thức 1 — để người liên hệ của bạn lợi dụng tầm ảnh hưởng thực sự hoặc nhận thấy của họ đối với một viên chức nhằm giành lấy sự ưu tiên cho Capgemini, vốn là một lợi thế phi pháp. Kể cả khi người liên hệ của bạn không giữ lời hứa: tội mua bán quyền lực cũng có thể được thành lập một khi bạn cung cấp lợi thế phi pháp đó.



## 5. TỔNG TIỀN

Tổng tiền có thể được định nghĩa là việc tìm kiếm một lợi thế phi pháp thông qua việc sử dụng bạo lực, đe dọa bạo lực hoặc ép buộc. Hăm dọa tổng tiền là một ví dụ hoàn hảo của tổng tiền.

Một số viên chức lạm dụng quyền hạn của mình để có được lợi thế phi pháp, ví dụ bằng cách khai thác lợi thế để miễn phạt trong các hoạt động như điều tra thuế. Điều này được gọi là tổng tiền.

Tổng tiền là một hình thức tham nhũng. Việc cố gắng tổng tiền cấu thành hành vi phạm tội tham nhũng ở hầu hết các nước.

**Tập đoàn nghiêm cấm hành vi tổng tiền theo bất kỳ hình thức nào, bất kể quốc gia hoặc hoạt động liên quan, trừ khi điều đó đe dọa đến tính mạng hoặc sự an toàn thân thể của một người.**

### Tình huống thực tế

**Bạn làm việc trong bộ phận Dịch vụ Bất động sản Doanh nghiệp và chịu trách nhiệm chuẩn bị sẵn một cơ sở vật chất quan trọng cho nhân viên làm việc. 2 tháng trước ngày đến hạn, bạn nhận ra rằng giấy phép hoạt động đang bị cố tình giữ lại vì bên cấp phép muốn một khoản tiền hối lộ. Sự chậm trễ sẽ khiến công ty mất hàng trăm ngàn, cũng có khả năng là hàng triệu euro. Bạn nên làm gì?**

Yêu cầu như vậy là hành vi tổng tiền và bạn không được đồng ý. Ngay cả trong các tình huống tổng tiền, khi không có lợi ích cá nhân nào bị đe dọa, nếu nhân viên hoặc người đại diện của Capgemini đồng ý đưa tiền hối lộ, thì người đó sẽ bị phạt tiền hình sự và phạt tù. Hơn nữa, pháp thể Capgemini có thể bị phạt hình sự ở mức lớn hơn chi phí của sự chậm trễ và những hậu quả gây thiệt hại khác, chẳng hạn như bị cấm bỏ thầu dự án mua sắm công. Việc này sẽ gây tổn hại thêm đến danh tiếng mà Capgemini và nhân viên có thể bị ảnh hưởng. Hơn nữa, hành vi như vậy đi ngược lại với các Giá trị của chúng ta. **Bạn cần báo cáo hành vi vi phạm như vậy theo quy trình SpeakUp mô tả trong Phần 7.**

### LÀM THẾ NÀO ĐỂ CHỐNG LẠI VIỆC TỔNG TIỀN?

Trước tiên, bạn cần tham khảo ý kiến của Người quản lý cũng như Cán bộ Đạo đức & Tuân thủ ở nơi làm việc nếu có bất kỳ câu hỏi nào hoặc cần trợ giúp.

Nếu bạn muốn đi sâu hơn về chủ đề này, [Chống Tổng tiền và Bôi trơn trong Giao dịch Quốc tế \(RESIST\)](#) là một công cụ miễn phí cung cấp các khuyến nghị hành động khác nhau dựa trên các tình huống thực tế. Dự án được Phòng Thương mại Quốc tế (ICC) hợp tác phát triển với tổ chức Minh bạch Quốc tế, Hiệp ước Toàn cầu của Liên Hợp Quốc và Sáng kiến Hợp tác Chống Tham nhũng của Diễn đàn Kinh tế Thế giới.



## 6. CHI TIỀN BÔI TRƠN

Chi tiền bôi trơn có thể được định nghĩa là số tiền nhỏ chi cho viên chức để đẩy nhanh việc thực hiện một hành động hành chính thường lệ mà người trả tiền được quyền hưởng. Số tiền này là nhằm thúc giục viên chức thực hiện nhiệm vụ của họ, ví dụ: cấp quyền hoặc giấy phép. Số tiền này thường được chi bằng tiền mặt.

Chi tiền bôi trơn là hành vi bất hợp pháp ở hầu hết các quốc gia.

**Chi tiền xúc tiến là hành vi vi phạm Chính sách Chống Tham nhũng của Tập đoàn, ngay cả khi việc đó là hợp pháp theo luật địa phương.**

### Tình huống thực tế

**Bạn cần xin thị thực cho chuyến công tác sắp tới đến Ấn Độ. Thật không may là bạn phải tham dự một cuộc họp vào phút chót nên bị muộn giờ nộp hồ sơ xin thị thực. Vị công chức ở Đại sứ quán gợi ý chi cho anh ta một khoản tiền nhỏ là 50 đô la Úc, anh ta có thể giúp bạn có được thị thực vào ngày mai. Số tiền nhỏ này có phải là "tiền bôi trơn" bị cấm không?**

Có. Việc chi tiền cho một cá nhân có quyền hạn để thực hiện một dịch vụ nhằm thiên vị cấp thị thực cho bạn nhanh hơn người khác (vốn cũng có quyền đối với dịch vụ như thế) là trao lợi ích phi pháp cho họ để đổi lấy sự ưu tiên cho bạn. Do đó, đây là hành vi chi tiền bôi trơn bị cấm.

### Tình huống thực tế

**Bạn cần xin thị thực cho chuyến công tác sắp tới đến Ấn Độ. Thật không may là bạn phải tham dự một cuộc họp vào phút chót nên bị muộn giờ nộp hồ sơ xin thị thực. Đại sứ quán có cung cấp dịch vụ "làm nhanh" để lấy thị thực nhanh, có công khai phụ phí. Số tiền nhỏ này có phải là "tiền bôi trơn" bị cấm không?**

Không. Vì số tiền này là trả cho dịch vụ xúc tiến "làm nhanh" với mức giá chính thức và công khai cho tất cả mọi người, nên đây không phải là hành vi chi tiền bôi trơn bị cấm.



## 7. LƯU GIỮ GIAN LẬN HỒ SƠ VÀ SỔ SÁCH

Mọi hành vi thao túng hoặc làm giả các mục bút toán để che giấu bất kỳ hình thức tham nhũng hoặc mua bán quyền lực nào đều không được dung thứ, bất kể quốc gia và hoạt động có liên quan.

Bạn phải tuyệt đối tuân thủ các tiêu chuẩn kế toán của Tập đoàn mô tả trong TransFORM.

### Tình huống thực tế

**Bạn làm việc trong bộ phận kế toán. Joe, một người bạn của bạn làm việc trong bộ phận Bán hàng, đang đàm phán một thỏa thuận. Joe biết rằng khách hàng của mình là một người đam mê rượu vang nên cậu muốn mua một chai rượu vang quý hiếm trị giá 1.500 euro để gây ấn tượng với khách hàng và giành được thỏa thuận. Joe biết chi phí này cao hơn ngưỡng quà tặng mà Capgemini quy định rất nhiều lần. Nhân danh tình bạn lâu năm, Joe nhờ bạn ghi sổ chi phí này vào mục tài khoản tạp hạng. Bạn có thể làm vậy không?**

Bạn tuyệt đối không được đồng ý phân loại sai một món quà hoặc che giấu một chi phí. Thao túng sổ sách và hồ sơ là hành vi vi phạm Chính sách Chống Tham nhũng của Tập đoàn và nhân viên đó có thể bị xử phạt, bao gồm cả việc chấm dứt hợp đồng (mức cao nhất). Hơn nữa, chính sách quà tặng của Capgemini là nhằm tránh hối lộ. Nếu Joe tặng một món quà đắt tiền như vậy, thì anh sẽ đặt mình vào tình huống có thể bị quy kết là đưa hối lộ, đó là tội hình sự có thể bị phạt tiền nặng và phạt tù. Nếu đồng ý phân loại sai chi phí này, tức là bạn sẽ thao túng hồ sơ và đồng lõa với hành vi sai trái. Bạn phải ghi chính xác mọi chi phí bồi hoàn trực tiếp cho nhân viên vào mục quà tặng trong công cụ bồi hoàn chi phí.



## B. HƯỚNG DẪN THỰC TẾ ĐỂ TRÁNH HÀNH VI RỦI RO

Phần này trình bày các nguyên tắc phải tuân thủ và giấy tờ phê chuẩn phải có để bảo vệ Tập đoàn chống lại các rủi ro tham nhũng. Phần này đề cập đến **các hoạt động phổ biến của doanh nghiệp và được chấp nhận rộng rãi nhưng có thể bị quy kết là tham nhũng khi bạn lạm dụng chúng**. Hãy nhớ rằng Chính sách Chống Tham nhũng của Tập đoàn không thể bao quát mọi tình huống trong kinh doanh mà bạn có thể gặp phải trong khi làm việc hàng ngày. Tuy nhiên, tài liệu này sẽ cung cấp cho bạn đủ thông tin để giải quyết được hầu hết các vấn đề mà bạn có khả năng phải đối mặt. Hãy luôn nhớ rằng bạn không đơn độc và bạn nên tham khảo ý kiến của **Người quản lý** cũng như **Cán bộ Đạo đức & Tuân thủ** ở nơi làm việc nếu có bất kỳ câu hỏi nào hoặc cần trợ giúp.

Những yêu cầu này áp dụng cho tất cả giám đốc, giám đốc điều hành và nhân viên của Capgemini ở mọi cấp của Tập đoàn. Capgemini hy vọng các bên thứ ba làm việc cho công ty thuộc Tập đoàn — khách hàng, nhà tư vấn, nhà thầu phụ, nhà cung cấp và các bên khác — cũng tuân thủ các nguyên tắc này.



# 1. XỬ LÝ CÁC MỐI QUAN HỆ KINH DOANH

## 1.1. Nguyên tắc Cơ bản

Tất cả sự kiện do Capgemini tổ chức hoặc tài trợ, cũng như các hình thức giải trí, chiêu đãi, quà tặng, đi lại và chỗ ở — dù bạn là người cung cấp cho hay nhận được từ bên thứ ba — đều phải đáp ứng tất cả **nguyên tắc cơ bản** sau:

1. Phải tuân thủ luật hiện hành, các Chính sách của Tập đoàn cũng như các quy tắc của chủ lao động của người nhận;
2. Phải được thực hiện có liên quan đến mục đích kinh doanh hợp pháp có thể kiểm chứng;
3. Không được thực hiện để đạt được lợi thế phi pháp cũng như không được gây ảnh hưởng sai trái đến một hành động;
4. Phải:
  - i. có giá trị phù hợp,
  - ii. thích hợp với vị thế của người nhận, hoàn cảnh và tình huống thực hiện,
  - iii. không tạo ra cảm giác về sự bắt buộc hay cảm giác về sự không phù hợp,
  - iv. không khiến người nhận hoặc người khác có thể coi đó là một khoản hối lộ, và
  - v. không được thường xuyên trao cho hoặc nhận được từ cùng một người.
5. **Nếu dành cho Viên chức, thì Cán bộ Đạo đức & Tuân thủ ở nơi làm việc phải phê duyệt trước hình thức giải trí (1.2), chiêu đãi (1.3), quà tặng (1.4) hoặc đi lại và chỗ ở (1.5) đó. Xin lưu ý rằng luật pháp ở một số quốc gia cấm cung cấp bất kỳ điều gì trong số này.**
6. Ngoài ra, phải ghi đúng và chính xác tất cả chi phí mà Capgemini phải trả vào sổ sách và hồ sơ công ty của Tập đoàn.

Trước khi tặng quà hoặc nhận quà tặng, hình thức chiêu đãi, giải trí, đi lại hoặc chỗ ở vượt quá mức tham khảo nêu trong Chính sách Chi phí và Đi lại của Tập đoàn, bạn cần phải kiểm tra xem điều đó có tuân thủ các nguyên tắc cơ bản và điều kiện bổ sung trong Chính sách Chống Tham nhũng này của Tập đoàn hay không. Bạn nên tham khảo trước ý kiến của Người quản lý mình để đảm bảo cả hai đều đồng ý. **Người quản lý có thể từ chối mọi yêu cầu bồi hoàn chi phí vượt ngưỡng quy định theo quốc gia trong Chính sách Chi phí và Đi lại của Tập đoàn.**

Trong trường hợp có thắc mắc, bạn có thể tham khảo ý kiến của Cán bộ Đạo đức & Tuân thủ ở nơi làm việc, bạn có thể dựa vào ý kiến bằng văn bản của họ để làm căn cứ.



## **NẾU NGƯỜI NHẬN CÓ QUYỀN RA QUYẾT ĐỊNH ĐỐI VỚI QUYẾT ĐỊNH ĐANG CHỜ XÉT DUYỆT THÌ SAO?**

Xin lưu ý rằng nếu người nhận có quyền ra quyết định trực tiếp hoặc gián tiếp về một quyết định đang chờ xét duyệt hoặc quyết định được dự đoán trước và có ảnh hưởng đến lợi ích của Tập đoàn thì bạn phải cẩn trọng hơn. Trong những trường hợp như vậy, việc tặng quà hoặc hình thức giải trí thường được coi là không phù hợp.

Các quyết định đang chờ xét duyệt hoặc các quyết định được dự đoán trước có ảnh hưởng đến lợi ích của Tập đoàn bao gồm:

- Mời bỏ thầu khu vực tư nhân hoặc công;
- Những thay đổi về luật hoặc quy định, việc cấp khoản trợ cấp của chính phủ; hoặc
- Giao hoặc gia hạn hợp đồng thương mại.

Nếu nghi ngờ, bạn có thể ghi chép lại đề nghị của bạn về giải trí, chiêu đãi, quà tặng, đi lại và chỗ ở vào văn bản. Lời mời như vậy cần bao gồm một xác nhận rằng, với sự hiểu biết tốt nhất của Tập đoàn, lời đề nghị này tuân thủ luật hiện hành; lời đề nghị đó cũng phụ thuộc vào việc tuân thủ các chính sách của chủ lao động của người nhận; và nhân viên của người nhận có trách nhiệm xác minh vấn đề này.



## 1.2. Giải trí

Lời mời tham gia các sự kiện giải trí — ví dụ như xem kịch, hòa nhạc, trận đấu thể thao, hội nghị, tham quan bảo tàng, hội thảo hoặc sự kiện của Capgemini — là những cơ hội hợp pháp để tạo dựng mối quan hệ thân thiết với khách hàng hoặc nhà cung cấp. Tuy nhiên, chúng cũng có thể là nguy cơ tạo ra các tình huống không thích hợp.

Vì lý do này, bạn chỉ được phép đề nghị hoặc chấp nhận lời mời giải trí nếu đáp ứng tất cả các điều kiện sau:

- Đáp ứng các **nguyên tắc cơ bản** (1.1);
- Đáp ứng các **điều kiện bổ sung** sau đây:
  - Nhân viên công ty của Tập đoàn có mặt tại sự kiện;
  - Bạn phải dùng các ngưỡng quy định theo quốc gia về lời mời chiêu đãi và lời mời bên ngoài nêu trong Chính sách Chi phí và Đi lại của Tập đoàn để tham chiếu giá trị cho lời mời. Nếu chủ lao động của bên thứ ba cho phép mức giá trị thấp hơn, thì bạn phải tuân thủ quy định của họ;
  - Việc giải trí là hợp pháp và được xã hội chấp nhận.

**Người quản lý của bạn phải chấp thuận những lời mời giải trí có giá trị cao hơn ngưỡng cho phép thì bạn mới được đưa ra lời mời đó.** Khi bạn trả chi phí cho lời mời và sau đó yêu cầu bồi hoàn, giấy tờ phê chuẩn của Người quản lý có thể là bằng chứng trong quá trình phê duyệt yêu cầu bồi hoàn chi phí của bạn.

Trong trường hợp có thắc mắc, bạn có thể tham khảo ý kiến của Cán bộ Đạo đức & Tuân thủ ở nơi làm việc, bạn có thể dựa vào ý kiến bằng văn bản của họ để làm căn cứ.

### Tình huống thực tế

**Bạn giám sát một dự án cần phải thuê các nhà cung cấp. Tại thời điểm gọi thầu, một trong những nhà cung cấp tiềm năng mời bạn đến xem một trận đấu quần vợt của một giải đấu uy tín. Đây là cách hành xử hay nhất trong tình huống như vậy?**

Bạn phải từ chối lời mời này. Bạn có thể rơi vào tình huống mâu thuẫn lợi ích, thậm chí có thể bị coi là tham nhũng nếu nhà cung cấp mong đợi bạn hồi đáp bằng một khoản thù lao phi pháp, chẳng hạn như thông tin kỹ thuật bí mật. Xin nhắc lại: trong bối cảnh mời bỏ thầu, tất cả các nhà cung cấp phải có quyền tiếp cận với cùng một thông tin.

Bạn cũng phải thông báo cho Người quản lý bạn bằng văn bản về đề xuất này và thảo luận với người đó để xác định hành động thích hợp với nhà cung cấp đó.





## 1.3. Chiêu đãi

Bàn bạc công việc trong bữa ăn là một thực tế phổ biến trong giới kinh doanh. Bạn có thể mời hoặc nhận lời mời chiêu đãi của bên thứ ba nếu đáp ứng tất cả các điều kiện sau đây:

- Đáp ứng các **nguyên tắc cơ bản** (1.1);
- Đáp ứng các **điều kiện bổ sung** sau đây:
  - Tiệc chiêu đãi trực tiếp liên quan đến công việc — ví dụ: diễn ra trong một cuộc họp hoặc mục đích của bữa tiệc là bàn về công việc; và
  - Chi phí mời tiệc nằm trong tiêu chuẩn địa phương về mời tiệc trong công việc hoặc các tiêu chuẩn áp dụng khác hoặc được coi là phù hợp với vị trí của người nhận, với hoàn cảnh và trường hợp. Phải tham khảo các ngưỡng quy định theo quốc gia nêu trong Chính sách Chi phí và Đi lại của Tập đoàn. Nếu giá trị cho phép trong chính sách hiện hành của khách hàng ở mức thấp hơn, thì bạn phải tuân thủ chính sách của họ.

**Lời mời chiêu đãi vượt ngưỡng này phải được Người quản lý của bạn chấp thuận.** Giấy tờ phê chuẩn của Người quản lý có thể là bằng chứng trong quá trình phê duyệt yêu cầu bồi hoàn chi phí.

Trong trường hợp có thắc mắc, bạn có thể tham khảo ý kiến của Cán bộ Đạo đức & Tuân thủ ở nơi làm việc, bạn có thể dựa vào ý kiến bằng văn bản của họ để làm căn cứ.

### Tình huống thực tế

**Bạn muốn tổ chức một bữa tiệc bàn công việc với khách hàng và tự đánh giá rằng bữa tiệc đó đáp ứng tất cả nguyên tắc cơ bản cũng như điều kiện bổ sung của Chính sách Chống Tham nhũng của Tập đoàn, ngoại trừ việc chi phí cho mỗi khách dự tiệc sẽ cao hơn 25% so với ngưỡng quy định cho quốc gia của bạn, theo Chính sách Chi phí và Đi lại của Tập đoàn. Bạn nên làm gì?**

Các ngưỡng nêu trong Chính sách Chi phí và Đi lại của Tập đoàn cho các bữa tiệc bên ngoài là mức tham chiếu hữu ích để đánh giá việc tuân thủ Chính sách Chống Tham nhũng của Tập đoàn. Tuy nhiên, tùy thuộc vào hoàn cảnh, dịp hoặc vị trí của người nhận, việc tổ chức tiệc trên ngưỡng tiền cho phép vẫn có thể tuân thủ Chính sách Chống Tham nhũng của Tập đoàn. Trong trường hợp như vậy, điều quan trọng là phải xem xét lý do tại sao một bữa tiệc như vậy là hợp lý trong trường hợp đó và không có nguy cơ tham nhũng. Việc ghi lại những lý do đó thành văn bản cũng có thể hữu ích.

Bạn nên liên hệ với Người quản lý của mình để đảm bảo rằng người đó cũng đồng tình với đánh giá hoạt động tuân thủ của bạn và, trong trường hợp có câu hỏi, bạn có thể gửi bản đánh giá đó lên Cán bộ Đạo đức & Tuân thủ ở nơi làm việc. Nếu bạn không bàn thảo trước với Người quản lý, thì họ có thể từ chối yêu cầu bồi hoàn chi phí của bạn.



## Tình huống thực tế

**Trong một đề nghị mời thầu ("RFP") có tính cạnh tranh cao, bạn muốn lấy được thông tin về giá cạnh tranh đặt thầu. Bạn khá thân với một trong những đối tác của đối thủ cạnh tranh. Bạn có thể mời anh ấy ăn tối để trò chuyện thân mật không?**

Không, điều này có thể được coi là mâu thuẫn lợi ích hoặc thậm chí là tìm cách tham nhũng. Trong quá trình RFP, bạn tuyệt đối không được mời một đối thủ cạnh tranh đi ăn tối và bạn nên từ chối bất kỳ lời mời nào như vậy. Suy rộng ra, bạn tuyệt đối không được tìm cách để có được thông tin không công khai từ bất kỳ đối thủ cạnh tranh nào.

## 1.4. Quà tặng

Nhiều nơi có phong tục hoặc văn hóa tặng những món quà có giá trị nhỏ cho cá nhân. Nhân viên Capgemini không được phép đòi hỏi hoặc yêu cầu được tặng quà. Mặc dù không nên nhưng bạn có thể tặng hoặc nhận quà từ bên thứ ba nếu món quà đó đáp ứng tất cả các điều kiện sau:

- Đáp ứng các **nguyên tắc cơ bản** (1.1);
- Đáp ứng các **điều kiện bổ sung** sau đây:
  - Có giá trị danh nghĩa. Phải tham chiếu ngưỡng quy định theo quốc gia nêu trong **Chính sách Chi phí và Đi lại của Tập đoàn**. Nếu giá trị cho phép trong chính sách hiện hành của khách hàng ở mức thấp hơn, thì bạn phải tuân thủ các ngưỡng của họ.
  - Chỉ được tặng cho người có mối liên hệ kinh doanh, không được tặng cho thành viên gia đình hay bạn bè của cá nhân đó; và
  - Tuyệt đối không được tặng bằng tiền hoặc vật tương đương tiền — ví dụ: thẻ quà tặng, phiếu mua hàng trả trước.

Ngoài những món quà nhỏ theo tiêu chuẩn như quà tặng có logo công ty, bất kỳ món quà nào mà bạn tặng hoặc được tặng phải được Người quản lý chấp thuận trước. Trong trường hợp đặc biệt, nếu nhân viên trực tiếp mua quà, thì giấy tờ phê chuẩn của Người quản lý có thể là bằng chứng trong quá trình phê duyệt yêu cầu bồi hoàn chi phí.

Trong trường hợp có thắc mắc, bạn có thể tham khảo ý kiến của Cán bộ Đạo đức & Tuân thủ ở nơi làm việc, bạn có thể dựa vào ý kiến bằng văn bản của họ để làm căn cứ.



### Tình huống thực tế

**Một nhà cung cấp tặng bạn một chiếc đồng hồ có logo của công ty họ. Bạn có thể nhận món quà này không?**

Nếu đó là một chiếc đồng hồ quảng cáo có giá trị khiêm tốn thì bạn có thể nhận. Tuy nhiên, nếu món quà có giá trị đáng kể, thì bạn phải từ chối. Nếu món quà vượt quá ngưỡng quy định theo quốc gia nêu trong Chính sách Chi phí và Đi lại của Tập đoàn, thì bạn phải thông báo về món quà đó cho Người quản lý của mình.

### Tình huống thực tế

**Bạn đang đi công tác đến Trung Quốc và quốc gia này sắp đón Tết Nguyên Đán. Bạn nghe nói rằng vào dịp Tết Nguyên Đán, người Trung Quốc có truyền thống chuẩn bị phong bao lì xì màu đỏ để mừng tuổi người thân quen, đặc biệt là trẻ nhỏ. Vì Chính sách Chống Tham nhũng của Tập đoàn không khuyến khích việc tặng quà, nên bạn chưa từng mua quà tặng cho bất kỳ khách hàng nào. Bạn hiểu ý nghĩa của việc tặng quà, nhưng quà có "giá trị danh nghĩa" là gì? Những phong bao lì xì màu đỏ đựng tiền mừng tuổi thì sao?**

Thông thường, quà tặng giá trị danh nghĩa bao gồm các vật lưu niệm nhỏ và đồ quảng cáo, mang tên hoặc nhãn hiệu của Tập đoàn như cốc, bút hoặc lịch và những quà tặng đó được chấp nhận. Các món quà thông thường khác, có giá trị khiêm tốn có thể bao gồm hoa, sách hoặc giỏ trái cây. Tuy nhiên, khi tặng phong bao lì xì cho con của khách hàng, bạn sẽ vi phạm Chính sách Chống Tham nhũng của Tập đoàn 2 lần:

1. việc tặng quà ai đó bằng tiền hoặc vật tương đương tiền bị nghiêm cấm — chẳng hạn như thẻ quà tặng hoặc phiếu mua hàng trả trước;
2. việc tặng quà cho người không có mối liên hệ trong công việc bị nghiêm cấm — trong trường hợp này là tặng quà cho con của khách hàng.

Do đó, bạn nên chọn cách tặng một giỏ cam — đây cũng là một truyền thống của Trung Quốc.

## 1.5. Đi lại và chỗ ở

Trong một số trường hợp giới hạn, bạn có thể cần chi trả chi phí đi lại và chỗ ở cho bên thứ ba — ví dụ như đi thăm các cơ sở công ty thuộc Tập đoàn hoặc tham dự sự kiện của Capgemini. Tất cả các lời mời như vậy phải tuân thủ những điều kiện sau đây:

- Đáp ứng các **nguyên tắc cơ bản** (1.1);
- Đáp ứng các **điều kiện bổ sung** sau đây:



- Lời mời không bao gồm hoặc bao trả các chi phí cho việc đi lại phụ khác;
- Khoảng cách đi lại và thời gian lưu trú hợp lý, phù hợp và xác đáng vì lý do công việc hợp lệ;
- Tuân thủ Chính sách Chi phí và Đi lại của Tập đoàn;
- Phải thanh toán chi phí đi lại và chỗ ở cho viên chức (khi pháp luật cho phép) trực tiếp cho các nhà cung cấp — như hãng hàng không, khách sạn — hoặc cơ quan của viên chức liên quan.
- Chỉ được tặng cho người có mối liên hệ kinh doanh, không được tặng cho thành viên gia đình hay bạn bè của cá nhân đó; và
- Chi phí này không được vượt chi phí của một nhân viên có chức vụ tương đương trong công ty thuộc Tập đoàn đi đến cùng địa điểm đó.

**Chi phí đi lại và chỗ ở dành cho bên thứ ba phải được Người quản lý của bạn chấp thuận trước.**

**Mọi hình thức hỗ trợ đi lại và chỗ ở mà bạn nhận được từ bên thứ ba cũng phải tuân thủ các nguyên tắc nêu trên.**

Trong trường hợp có thắc mắc, bạn có thể tham khảo ý kiến của Cán bộ Đạo đức & Tuân thủ ở nơi làm việc, bạn có thể dựa vào ý kiến bằng văn bản của họ để làm căn cứ.

### Tình huống thực tế

**Một trong những khách hàng của bạn đề nghị đến thăm một Trung tâm Giao hàng của Capgemini tại Ấn Độ. Bạn không biết chắc ai cần trả tiền cho những hoạt động liên quan. Ngoài việc lo vé máy bay và chỗ ở, bạn muốn sắp xếp một chuyến tham quan địa phương trong lịch trình chuyến thăm này. Đây là cách tiếp cận đúng đắn trong tình huống như vậy?**

Tổ chức một chuyến thăm đến các cơ sở của Capgemini là một hoạt động bình thường. Tuy nhiên, bạn nên cẩn thận với việc sắp xếp đi lại và chỗ ở:

1. Bạn cần kiểm tra xem khách hàng có bất kỳ hạn chế nào theo chính sách chống tham nhũng hoặc các chính sách hiện hành khác của công ty hay không. Nếu có thì bạn phải tuân thủ chúng.
2. Nếu chi trả chi phí đi lại và chỗ ở cho khách hàng, thì bạn phải đáp ứng các nguyên tắc cơ bản (1.1) và các điều kiện bổ sung nêu trên. Mọi hoạt động giải trí tại chỗ của khách hàng hoặc các chuyến tham quan địa phương không được bao gồm chi phí đi lại hoặc ăn ở qua đêm của hoạt động phát sinh này, đồng thời phải tuân thủ các quy tắc về Giải trí (1.3).



## 1.6. Sự kiện Tài trợ, Tiếp thị và Bán hàng

Sự kiện Tài trợ, Tiếp thị và Bán hàng là các hoạt động kinh doanh thích hợp và chính đáng. Tuy nhiên, bạn cần hiểu rằng các sự kiện Tài trợ, Tiếp thị và Bán hàng không đúng đắn hoặc quá mức có thể là một hình thức hối lộ hoặc tham nhũng bị pháp luật và Chính sách Chống Tham nhũng của Tập đoàn nghiêm cấm.

Capgemini tổ chức hoặc tài trợ 2 loại sự kiện:

**Sự kiện xúc tiến kinh doanh** liên quan trực tiếp đến doanh nghiệp của chúng ta, chẳng hạn như hội chợ, triển lãm thương mại hoặc hội nghị. Chúng thường là những sự kiện lớn, kết hợp quảng cáo giữa các doanh nghiệp và bán hàng cá nhân. Những sự kiện này là cơ hội để Capgemini nâng cao mức độ nhận biết thương hiệu của Tập đoàn và giới thiệu năng lực của Tập đoàn với thị trường — khách hàng, khách hàng tiềm năng và đối tác. Những sự kiện này bao gồm:

- Sự kiện dành cho khách hàng Capgemini do Capgemini tổ chức;
- Capgemini tham gia với tư cách là nhà tài trợ trong một sự kiện do đối tác kinh doanh tổ chức — ví dụ: Dreamforce; hoặc
- Capgemini tham gia với tư cách là nhà tài trợ trong các sự kiện của ngành hoặc lĩnh vực — ví dụ: European Utility Week, Mobile World Congress.

**Các sự kiện phi kinh doanh** được tổ chức hoặc tài trợ bằng cách đóng góp tiền, hàng hóa hoặc dịch vụ, thường là với mục đích quảng bá Tập đoàn Capgemini hoặc thương hiệu Capgemini — ví dụ: để thương hiệu của chúng ta xuất hiện tại một sự kiện và/hoặc trên các phương tiện truyền thông. Ngay cả khi các sự kiện đó không liên quan trực tiếp đến kinh doanh, chúng cũng góp phần nâng cao mức độ nhận biết thương hiệu của Tập đoàn và vào chiến lược quảng cáo cũng như quảng bá của Tập đoàn; tạo cơ hội xây dựng mối quan hệ thân thiết chính đáng với khách hàng, nhà cung cấp và đối tác; hoặc để tăng sức hấp dẫn của chúng ta trong thị trường nhân tài. Những sự kiện này có thể bao gồm:

- Các sự kiện thể thao, văn hóa hoặc quan hệ công chúng do các bộ phận Tiếp thị & Truyền thông, Bán hàng, CSR hoặc Nhân sự của Capgemini tổ chức; hoặc
- Capgemini tài trợ cho một sự kiện do tổ chức thể thao, văn hóa, giáo dục hoặc thể chế tổ chức.

Bạn phải phân biệt các sự kiện Tài trợ, Tiếp thị và Bán hàng với hoạt động quyên góp, vốn là để ủng hộ cho các quỹ từ thiện như mô tả thêm trong Mục 2.2 dưới đây.

### > Quy tắc phê duyệt sự kiện Tài trợ, Tiếp thị và Bán hàng

Nhân viên và bất kỳ người hoặc pháp thể nào đại diện cho Tập đoàn Capgemini tuyệt đối không được tổ chức hoặc tài trợ cho các sự kiện đó, trừ khi chúng đáp ứng cả (i) **nguyên tắc cơ bản** (1.1) và (ii) **điều kiện bổ sung** sau đây:



- Sự kiện này phải phù hợp với chiến lược của Tập đoàn và với các hướng dẫn của bộ phận Tiếp thị & Truyền thông/Bán hàng, Bảy Giá trị và Quy tắc Đạo đức Kinh doanh của Tập đoàn.
- Lợi ích bằng hiện vật cho bên thứ ba — ví dụ: khách hàng, đối tác, người có ảnh hưởng đến thị trường — được Capgemini mời tham dự sự kiện đều phải tuân thủ các quy tắc cơ bản và điều kiện bổ sung liên quan đến lời mời và hình thức giải trí (1.2), chiêu đãi (1.3), quà tặng (1.4), đi lại và chỗ ở (1.5).
- Tuy nhiên, các ngưỡng chỉ định được quy định trong Chính sách Chi phí và Đi lại của Tập đoàn dành cho lời mời và hình thức giải trí (1.2), chiêu đãi (1.3), quà tặng (1.4), đi lại và chỗ ở (1.5) sẽ không áp dụng. Bộ phận Tiếp thị & Truyền thông hoặc Bán hàng ở nơi làm việc sẽ thẩm xét tổng thể bản đánh giá lợi ích bằng hiện vật theo các hướng dẫn nêu trong phần này.
- Khi tài trợ cho một sự kiện của bên thứ ba, Tập đoàn sẽ **thẩm định chi tiết** bên tổ chức sự kiện như nêu trong Phần 5: Thẩm định Chi tiết Đối với Bên thứ ba.

Để đảm bảo rằng các sự kiện xúc tiến kinh doanh và sự kiện phi kinh doanh phục vụ đúng mục đích kinh doanh dự định nhằm thúc đẩy và củng cố thương hiệu của Tập đoàn và không tạo ra biểu hiện của hành vi không đúng đắn, mỗi sự kiện đó phải được 2 bộ phận sau đây phê duyệt trước bằng văn bản:

- người đứng đầu BU/GBL/SBU có liên quan, tùy theo đơn vị đề xuất yêu cầu, và
- (các) Giám đốc Tiếp thị & Truyền thông tại Quốc gia/SBU/GBL.

Giám đốc Tiếp thị & Truyền thông tại Quốc gia/SBU/GBL sẽ cập nhật thông tin tổng hợp về tất cả các sự kiện tài trợ và Tiếp thị được tài trợ hoặc tổ chức bởi tất cả các pháp thể hoạt động, có mặt tại khu vực địa lý của họ để xem xét bất cứ lúc nào và phải nộp lên bộ phận Tiếp thị & Truyền thông của Tập đoàn vào cuối năm.

**Hơn nữa**, bộ phận Tiếp thị & Truyền thông ở nơi làm việc phải báo cáo các sự kiện và khoản tài trợ:

- trên 30.000 euro ở các quốc gia có nguy cơ tham nhũng thấp — [Chỉ số Nhận thức Tham nhũng theo Tổ chức Minh bạch Quốc tế](#) cao hơn hoặc bằng 50
- và trên 15.000 euro ở những quốc gia có nguy cơ tham nhũng trung bình và cao — [Chỉ số Nhận thức Tham nhũng theo Tổ chức Minh bạch Quốc tế](#) dưới 50

cho **bộ phận Tiếp thị & Truyền thông của Tập đoàn** để xác thực thêm.

**Những sự kiện được tổ chức hoặc tài trợ bởi đội ngũ Bán hàng của Capgemini mà không có sự tham gia của bộ phận Tiếp thị & Truyền thông được coi là một sự kiện Bán hàng cần có giấy tờ phê chuẩn Bán hàng của (các) Giám đốc Bán hàng liên quan và lãnh đạo BU/GBL/SBU thay cho giấy tờ phê chuẩn của bộ phận Tiếp thị & Truyền thông.**

Người yêu cầu có trách nhiệm thực hiện phân tích tiếp thị và tuân thủ, đồng thời gửi bản phân tích đó đến những người đứng đầu và giám đốc có liên quan — như mô tả ở trên — để phê duyệt.

Trong trường hợp nghi ngờ khi thực hiện phân tích tuân thủ, Giám đốc Tiếp thị & Truyền thông hoặc Bán hàng phải tham khảo ý kiến của Cán bộ Đạo đức & Tuân thủ ở nơi làm việc. **Nếu công chức được mời hoặc tham gia vào việc tổ chức sự kiện, thì Giám đốc Tiếp thị & Truyền thông và Bán hàng phải tham khảo ý kiến của Cán bộ Đạo đức & Tuân thủ ở nơi làm việc một cách có hệ thống.**



### Tình huống thực tế

**Tập đoàn Capgemini tài trợ cho giải Rugby 7s ở Dubai. Bạn có thể mời một khách hàng hoặc đối tác đến sự kiện này và trả tiền đi lại và/hoặc chỗ ở cho họ không?**

Hoạt động tài trợ, cung cấp tài chính và lợi ích bằng hiện vật cho khách mời của Capgemini phải được ủy quyền theo các quy tắc liên quan đến sự kiện tài trợ, Tiếp thị và Bán hàng (1.6). Bạn có thể tận dụng hoạt động này để mời một số người nhất định và quảng bá hình ảnh của công ty nhưng những lời mời này phải:

- Tuân thủ các quy tắc liên quan đến đi lại và chỗ ở (1.5);
- Được những người xác thực hoạt động tài trợ (1.6) ủy quyền; và
- Tuân thủ các chính sách liên quan của khách hàng hoặc đối tác.

## 2. ĐÓNG GÓP CHÍNH TRỊ VÀ ĐÓNG GÓP TỪ THIỆN

### 2.1. Đóng góp chính trị

Ngay cả khi tham gia vào các cộng đồng nơi chúng ta hoạt động và sinh sống, Tập đoàn cũng có chính sách không đóng góp bằng tiền hay hiện vật trực tiếp hoặc gián tiếp thông qua bên thứ ba cho bất kỳ tổ chức chính trị nào.

### Tình huống thực tế

**Một khách hàng đề nghị Capgemini đóng góp cho chiến dịch của một chính trị gia. Bạn có quyền thực hiện khoản đóng góp như vậy không?**

Không. Việc đóng góp cho bất kỳ tổ chức chính trị nào, kể cả tổ chức mà bạn có thể ủng hộ với tư cách cá nhân, là vi phạm chính sách của Capgemini.

### Tình huống thực tế

**Một ứng cử viên chính trị đề nghị bạn hỗ trợ tài chính cho chiến dịch lập pháp của họ. Bạn có quyền thực hiện khoản đóng góp như vậy không?**

Có, nhưng chỉ khi bạn đóng góp với tư cách cá nhân, không đề cập đến tên của Tập đoàn và không giúp ích cho công ty nơi bạn làm việc.



## 2.2. Đóng góp từ thiện

Capgemini luôn tìm cách tạo nên tác động tích cực trực tiếp và bền vững trong các cộng đồng mà chúng ta sinh sống và hoạt động, đồng thời lồng ghép Trách nhiệm Xã hội của Doanh nghiệp ("CSR") vào chiến lược kinh doanh cốt lõi của mình. Tuy nhiên, bạn cần phải hiểu rằng pháp luật và Chính sách Chống Tham nhũng của Tập đoàn nghiêm cấm các khoản đóng góp từ thiện có thể tạo ra mâu thuẫn lợi ích hoặc được hiểu là một hình thức hối lộ/tham nhũng.

Có 2 nguồn đóng góp từ thiện chính trong Capgemini:

- Khoản đóng góp từ thiện theo CSR để tăng cường chiến lược CSR của chúng ta, và
- Khoản đóng góp từ thiện theo địa phương và được thúc đẩy bởi cộng đồng.

Các **khoản đóng góp CSR** chiến lược được coi là phân bổ tài nguyên CSR, nếu chúng phù hợp với chiến lược CSR mà Tập đoàn đã công bố — tức là Hội nhập số hóa, Môi trường bền vững hoặc Tính đa dạng — và đáp ứng các yêu cầu pháp lý cũng như thuế hiện hành để được coi là khoản đóng góp.

Khoản đóng góp từ thiện được **thúc đẩy bởi cộng đồng** nếu chúng được tài trợ theo địa phương, đáp ứng các yêu cầu pháp lý và thuế hiện hành để được coi là khoản đóng góp nhưng không phù hợp với các tiêu chí của chiến lược CSR đã công bố. Mua một chiếc bàn tại một buổi dạ tiệc, để giúp ích cho một bệnh viện địa phương là ví dụ về khoản đóng góp từ thiện được thúc đẩy bởi cộng đồng địa phương. Điều quan trọng cần lưu ý là bạn phải đặc biệt cảnh giác với các hình thức đóng góp từ thiện này (thường được thực hiện thông qua các đầu mối liên hệ với đối tác hoặc khách hàng) để đảm bảo không xảy ra mâu thuẫn lợi ích.

### > Quy tắc phê duyệt khoản đóng góp từ thiện

Nhân viên và bất kỳ người hoặc pháp thể nào đại diện cho Tập đoàn Capgemini tuyệt đối không được đóng góp từ thiện, trừ khi đáp ứng **các điều kiện sau**:

- Có đủ thông tin về mục đích đóng góp, để xác định việc này là phù hợp với Bảy Giá trị và Quy tắc Đạo đức Kinh doanh của Tập đoàn.
- Người nhận là một tổ chức từ thiện hợp pháp và đã trải qua đánh giá thẩm định chi tiết **trước khi** đóng góp, như nêu trong Phần 5: Thẩm định Chi tiết Đối với Bên thứ ba;
- Bất kỳ tình huống mâu thuẫn lợi ích tiềm ẩn nào (kể cả đã trường hợp đã nhận biết được mâu thuẫn lợi ích) liên quan đến khoản đóng góp này đã được thông báo và phê duyệt;
- Đã giải quyết thỏa đáng bất kỳ vấn đề đạo đức nào khác được bày tỏ;
- Không được chuyển tiền mặt có mệnh giá nhỏ hoặc chuyển vào tài khoản riêng của một cá nhân;
- Người nhận đồng ý xuất chứng từ nhận tiền quyên tặng, ghi rõ số tiền nhận được;
- Khoản đóng góp phải được ghi đúng và chính xác vào sổ sách cũng như hồ sơ của công ty thuộc Tập đoàn và của Tập đoàn; và
- Tất cả các chứng từ phải được lưu giữ để có thể kiểm toán trong tương lai.





Tất cả các khoản Đóng góp từ thiện phải được phê duyệt bởi Cán bộ Đạo đức & Tuân thủ cấp quốc gia ở nơi làm việc và bởi:

- CSR, để được coi là phân bổ tài nguyên CSR, hoặc
- Bởi lãnh đạo MU/BU/GBL/SBU có liên quan/lãnh đạo GBL/GBL quốc gia, đối với các khoản đóng góp được thúc đẩy bởi cộng đồng.

Ngoài ra, các khoản đóng góp vượt ngưỡng nêu dưới đây đều phải có sự chấp thuận bổ sung của Tổng Thư ký Tập đoàn Capgemini:

- 15.000 euro ở các quốc gia có nguy cơ tham nhũng thấp — [Chỉ số Nhận thức Tham nhũng theo Tổ chức Minh bạch Quốc tế](#) cao hơn hoặc bằng 50, hoặc
- 5.000 euro ở các quốc gia có nguy cơ tham nhũng trung bình và cao — [Chỉ số Nhận thức Tham nhũng của Tổ chức Minh bạch Quốc tế](#) dưới 50.

Các cán bộ Đạo đức & Tuân thủ ở nơi làm việc phải cập nhật thông tin tổng hợp về tất cả các khoản đóng góp từ thiện được chấp thuận, thay mặt cho tất cả các pháp thể có mặt tại khu vực địa lý của họ để xem xét vào bất cứ lúc nào.

### Tình huống thực tế

#### Tại nơi làm việc, bạn được đề nghị ủng hộ cho một tổ chức từ thiện. Bạn nên phản ứng như thế nào?

Bạn có quyền ủng hộ cho một tổ chức từ thiện với tư cách cá nhân nếu bạn muốn. Tuy nhiên, nếu bạn muốn ủng hộ thay mặt cho công ty thuộc Tập đoàn mà bạn đang làm việc, hãy liên hệ với người phê duyệt liên quan của doanh nghiệp và Cán bộ Đạo đức & Tuân thủ ở nơi làm việc, như đã nêu ở trên.

### Tình huống thực tế

#### Một khách hàng đề nghị Capgemini hỗ trợ tài chính cho một quỹ từ thiện mà anh ấy là thành viên của Ban quản trị. Bạn nên phản ứng như thế nào?

Bạn phải xem xét cẩn thận đề nghị này để đảm bảo không có mâu thuẫn lợi ích. Đóng góp từ thiện không bao giờ được phép trở thành điều kiện để gia hạn hợp đồng kinh doanh và không được chấp thuận hay đóng góp trong khi đấu thầu nếu việc này được hiểu là một yêu cầu hoặc khoản trợ cấp cho một "lợi thế phi pháp". Để bảo vệ lợi ích của khách hàng cũng như của Capgemini, vui lòng đảm bảo bạn không cam kết bất cứ điều gì trước khi xin phê duyệt yêu cầu đó thông qua quy trình do bộ phận Đạo đức & Tuân thủ thiết lập và trước khi đáp ứng các điều kiện phê duyệt.



### 3. MÂU THUẦN LỢI ÍCH

Mâu thuẫn lợi ích phát sinh khi lợi ích cá nhân của chúng ta — có thể là lợi ích tài chính hoặc lợi ích khác, dù là lợi ích của chính chúng ta hay lợi ích của người thân của chúng ta — thực sự ảnh hưởng, có khả năng ảnh hưởng hoặc có thể được hiểu là ảnh hưởng đến việc thực hiện khách quan các nhiệm vụ và trách nhiệm nghề nghiệp của chúng ta. Nói một cách đơn giản, mâu thuẫn lợi ích tồn tại khi ai đó *có thể* lạm dụng vị trí chính thức của mình để tư lợi. Mâu thuẫn lợi ích có thể dẫn đến hành vi tham nhũng, trong đó, một người *lạm dụng* vị trí của họ để tư lợi.

Việc có mâu thuẫn lợi ích không phải là điều sai trái — mỗi người chúng ta đều có một cuộc sống bên ngoài Capgemini. Điều quan trọng là phải nhận thức được sự tồn tại của các mâu thuẫn lợi ích thực tế, tiềm ẩn hoặc nhận thức được và thông báo phù hợp về bất kỳ mâu thuẫn nào như vậy.

Một số tình huống phổ biến có thể gây ra mâu thuẫn lợi ích thực tế, tiềm ẩn hoặc nhận thức được:

- Khi một mối quan hệ với đối tác kinh doanh có thể ảnh hưởng hoặc tạo ấn tượng là gây ảnh hưởng đến lòng trung thành đối với các công ty của Tập đoàn hoặc khả năng chúng ta đưa ra quyết định chuyên môn vì lợi ích của Tập đoàn;
- Khi việc sử dụng tài sản của một công ty thuộc Tập đoàn hoặc thông tin thu được trong quá trình hoạt động chuyên môn có thể mang lại lợi thế cho chúng ta hoặc người thân.

Nhân viên phải thông báo kịp thời cho Người quản lý của họ về bất kỳ tình huống nào thể hiện mâu thuẫn lợi ích thực tế, tiềm ẩn hoặc nhận thức được, và Người quản lý phải quản lý việc thông báo đó, sử dụng quy trình mô tả trong Chính sách về Mâu thuẫn Lợi ích của Tập đoàn. Trong trường hợp có thắc mắc hoặc không chắc chắn về cách xử lý phù hợp cho một mâu thuẫn tiềm ẩn, hãy liên hệ với Cán bộ Đạo đức & Tuân thủ tại nơi làm việc của bạn.

Nhân viên phải đưa ra quyết định vì lợi ích của Tập đoàn, bất kể lợi ích cá nhân của họ là gì.

Để xác định xem một tình huống có thể tạo ra mâu thuẫn lợi ích hay không, hãy tự hỏi mình các câu hỏi sau:

- Những người bên ngoài Capgemini có thể nhìn nhận tình huống này như thế nào? Bạn có thấy không thoải mái nếu một trong những đồng nghiệp của mình biết được không? Bạn sẽ làm gì nếu biết rằng ai đó trong nhóm mình đang ở trong tình huống này?
- Bạn hoặc bất kỳ người thân nào của bạn có được hưởng lợi nhờ mối quan hệ của bạn với bên thứ ba không?
- Tình huống này có khả năng ảnh hưởng đến bất kỳ quyết định nào bạn có thể đưa ra tại Capgemini không?
- Bạn có cảm thấy có nghĩa vụ do mối quan hệ bạn có với bên thứ ba không?
- Mối quan hệ của bạn với bên thứ ba có dấu hiệu ảnh hưởng đến khả năng bạn đưa ra quyết định vì lợi ích của Capgemini không?

**Nếu câu trả lời cho bất kỳ câu nào ở trên là "Có" hoặc "Có thể", thì bạn đang rơi vào trường hợp mâu thuẫn lợi ích thực tế, tiềm ẩn hoặc nhận thức được. Bạn phải thông báo cho Người quản lý của mình.**



## Tình huống thực tế

Trách nhiệm của một người thân đòi hỏi người đó tiến hành kinh doanh với Capgemini trong cùng lĩnh vực công việc mà bạn có ảnh hưởng đến các quyết định kinh doanh, ví dụ:

- Gần đây, một người thân làm việc cho một nhà cung cấp của Capgemini đã gửi bản đề xuất cho Capgemini và Người quản lý muốn bạn tham gia nhóm xét duyệt để đánh giá tất cả các giá thầu, bao gồm cả giá thầu mà người thân của bạn đã gửi lên.
- Một người thân làm việc cho một khách hàng của Capgemini và Người quản lý muốn bạn tham gia nhóm đấu thầu để thuyết phục khách hàng hợp tác kinh doanh với chúng ta.

Bạn phải báo cáo những tình huống này cho Người quản lý ngay khi bạn biết về chúng. Người đó sẽ thực hiện các bước để xác định xem có cần hành động thêm không. Nguyên tắc chung là khi liên quan đến người thân thì bạn không phải là người thích hợp để ra quyết định hoặc đóng vai trò có sức ảnh hưởng. Nếu bạn cần làm rõ, hãy liên hệ với Cán bộ Đạo đức & Tuân thủ ở nơi làm việc.

## 4. VẬN ĐỘNG HÀNH LANG

Có thể định nghĩa vận động hành lang là một hoạt động nhằm tác động đến quyết định công khai và cụ thể là nội dung của một luật hoặc hành động pháp lý. Ở nhiều quốc gia như Pháp, vận động hành lang được định nghĩa bởi pháp luật, tuân theo các quy tắc đạo đức nghiêm ngặt và phải được khai báo với cơ quan đăng ký công cộng nếu đáp ứng một số điều kiện nhất định.

Vận động hành lang là một hoạt động **bị nghiêm cấm**, trừ khi được Tổng Giám đốc Điều hành của Tập đoàn phê duyệt rõ ràng. Mọi hoạt động vận động hành lang thuộc trường hợp ngoại lệ được thực hiện thay mặt Tập đoàn đều phải minh bạch, phù hợp với pháp luật hiện hành.

## 5. THẨM ĐỊNH CHI TIẾT BÊN THỨ BA

Các bên thứ ba có thể mang đến rủi ro, xét từ góc độ chống tham nhũng. Ví dụ:

- khách hàng có thể gạ gẫm hối lộ;
- nhà cung cấp và bên trung gian có thể sử dụng một phần phí của họ để hối lộ thay mặt cho Capgemini — thậm chí là không thông báo cho chúng ta;
- bên thứ ba có thể liên quan đến hoặc do nhân viên của Capgemini sở hữu và có thể muốn gây ảnh hưởng, dẫn đến mâu thuẫn lợi ích cần phải được xác định và kiểm soát.

Nhân viên phụ trách việc thuê hoặc làm việc với các bên thứ ba cho Capgemini, dù là khách hàng, bên trung gian hay nhà cung cấp — chẳng hạn như nhà tư vấn, nhà thầu phụ cũng như các nhà cung cấp hàng hóa và dịch vụ khác — đều phải đảm bảo rằng bên thứ ba có cả trình độ cần thiết lẫn danh tiếng vững chắc về kinh doanh liêm chính.

Quy trình đánh giá bên thứ ba của chúng ta được thiết kế để tương ứng với các rủi ro tham nhũng mà



bên thứ ba đó có thể đặt ra, như xác định trong sơ đồ rủi ro về chống tham nhũng của Tập đoàn (được sửa đổi theo từng thời điểm). Các mối đe dọa tham nhũng sẽ khác nhau giữa các khu vực pháp lý, khu vực kinh doanh, bên thứ ba, bản chất của mối quan hệ với bên đó, cũng như quy mô và độ phức tạp của các giao dịch, và việc nhận diện dấu hiệu báo động đỏ về khả năng xảy ra tham nhũng. Mức độ thẩm định chi tiết cần thực hiện được thiết kế để có thể tính toán sát sao đến những yếu tố này.

**Tất cả bên thứ ba phải được đánh giá theo đúng Chính sách Thẩm định Chống Tham nhũng và Trừng phạt Thương mại Dành cho Bên thứ ba của Tập đoàn.**

### Các tình huống thực tế

#### **Bạn muốn thuê Y làm nhà cung cấp. Bạn phải làm gì?**

Bạn phải tiến hành thẩm định chi tiết nhà cung cấp theo đúng quy trình.

#### **Bạn muốn đặt thầu cho đề nghị mời thầu ("RFP") công khai do W đưa ra tại Malaysia. Bạn phải làm gì?**

Bạn phải tiến hành thẩm định chi tiết khách hàng theo đúng quy trình.

### Tình huống thực tế

#### **Bạn làm việc trong nhóm Bán hàng và đang tìm cách để đạt được thương vụ mới trong lĩnh vực nhất định. Ông Y là một doanh nhân nổi tiếng trong lĩnh vực này và ông ấy đã liên hệ với bạn. Ông giải thích rằng ông có thể giúp bạn giành được khách hàng mới với một khoản "phí tìm người" – chia theo phần trăm doanh số mới. Bạn có thể tiếp tục ra sao?**

Ngoài việc tuân thủ các quy tắc của Sách Xanh về Tư vấn và Đại lý Bán hàng, tất cả bên thứ ba phải được đánh giá theo đúng Chính sách Thẩm định Chống Tham nhũng và Trừng phạt Thương mại Dành cho Bên thứ ba của Tập đoàn. Bạn sẽ hiểu rằng Đại lý Bán hàng là bị cấm, trừ khi được chấp thuận bởi Hội đồng Xét duyệt của Tập đoàn, trong khi Tư vấn Bán hàng – được thuê theo phí cố định – sẽ được coi là rủi ro cao và phải được đánh giá thông qua quy trình Thẩm định Chuyên sâu. Chính sách Thẩm định Chống Tham nhũng và Trừng phạt Thương mại Dành cho Bên thứ ba của chúng ta cũng sẽ cung cấp hướng dẫn về việc giám sát Đại lý Bán hàng và Tư vấn Bán hàng, cũng như các yêu cầu báo cáo đối với họ.

### Tình huống thực tế

#### **Một khách hàng tiềm năng thông báo cho bạn rằng bạn đã thắng một đề nghị mời thầu ("RFP") nhưng phải sử dụng một công ty nhất định hoặc cá nhân X làm nhà thầu phụ cho dự án. Bạn nên làm gì?**

Mặc dù có thể có lý do kinh doanh chính đáng khiến khách hàng yêu cầu một nhà thầu phụ cụ thể cho công việc, nhưng bạn vẫn cần coi một điều kiện như vậy là dấu hiệu báo động đỏ. Bạn phải thiết lập và ghi lại lý do kinh doanh chính đáng cho điều kiện như vậy và việc không xảy ra mâu thuẫn lợi ích. Nếu lý do không rõ ràng hoặc nếu có bất kỳ nghi ngờ nào, thì bạn phải tham khảo ý kiến của Cán bộ Đạo đức & Tuân thủ tại nơi làm việc. Vui lòng tham khảo Chính sách Thẩm định Chống Tham nhũng và Trừng phạt Thương mại Dành cho Bên thứ ba của chúng ta để được hướng dẫn thêm.



## Tình huống thực tế

**Một lãnh đạo doanh nghiệp đã xác định được một khoản quyền góp mà họ muốn đóng góp cho một quỹ có uy tín cao. Bạn có cần hoàn thành thẩm định chi tiết dành cho bên thứ ba không?**

Có. Ngoài việc tuân thủ Chính sách Chống Tham nhũng của Tập đoàn — xem Mục 2.2 về Đóng góp Từ thiện — bạn phải đánh giá tất cả bên thứ ba theo đúng Chính sách Thẩm định Chống Tham nhũng và Trừng phạt Thương mại Dành cho Bên thứ ba của Tập đoàn. Bạn sẽ hiểu rằng người nhận khoản đóng góp từ thiện được coi là một rủi ro cao và thực sự phải được đánh giá thông qua quy trình Thẩm định Chuyên sâu. Bạn cũng sẽ tìm thấy các hướng dẫn liên quan đến việc giám sát bên thứ ba và định kỳ cập nhật quy trình thẩm định.

## 6. LIÊN DOANH, LIÊN KẾT VÀ SÁP NHẬP VÀ MUA LẠI

Liên doanh, liên kết, sáp nhập và mua lại là những giao dịch chiến lược có các rủi ro trách nhiệm lớn về tham nhũng. Người ta có thể tìm cách để quy trách nhiệm cho một công ty thuộc Tập đoàn về hành vi vi phạm tham nhũng do các đối tác liên doanh hoặc các đối tác liên kết vi phạm, cũng như là do các công ty mà Tập đoàn đã mua lại.

Điều quan trọng là phải thẩm định việc chống tham nhũng phù hợp đối với các đối tác và các công ty mục tiêu trước khi tham gia việc liên doanh, liên kết, sáp nhập hoặc mua lại — hoặc, nếu do hoàn cảnh cụ thể, cần thực hiện ngay sau đó.

Vui lòng tham khảo các quy trình thẩm định chi tiết đối với hoạt động Sáp nhập và Mua lại cũng như hướng dẫn dành cho liên doanh.

## 7. BÁO CÁO VI PHẠM VÀ MỐI QUAN NGẠI – SpeakUp

Khi nhận thức được bất kỳ hình thức tham nhũng nào, mọi nhân viên, trên tinh thần thiện chí, được khuyến khích báo cáo thông qua [đường dây trợ giúp đạo đức "SpeakUp"](#).

Đường dây trợ giúp SpeakUp là một hệ thống tiếp nhận bí mật qua web và điện thoại, do Capgemini cung cấp cho nhân viên, nhà cung cấp, khách hàng và đối tác kinh doanh của Capgemini, cũng như cho nhân viên, nhà cung cấp, khách hàng và đối tác kinh doanh của các chi nhánh Capgemini.

Mục đích của SpeakUp là báo cáo các mối quan ngại hoặc yêu cầu tư vấn và hướng dẫn về hành vi gian lận, quấy rối tại nơi làm việc, hành vi tham nhũng, mâu thuẫn lợi ích, cạnh tranh không công bằng và các hình thức khác của hành vi trái đạo đức, không tuân theo Bảy Giá trị của chúng ta hoặc Quy tắc Đạo đức Kinh doanh của chúng ta.



Ở một số quốc gia, bạn chỉ có thể dùng đường dây trợ giúp SpeakUp để báo cáo các vi phạm khả nghi về một số vấn đề hạn chế hơn. Để biết phạm vi chính xác của các vấn đề có thể báo cáo ở quốc gia của bạn, vui lòng tham khảo Chính sách SpeakUp hoặc liên hệ với Cán bộ Đạo đức & Tuân thủ ở nơi làm việc của bạn.

Việc sử dụng đường dây trợ giúp SpeakUp là hoàn toàn tự nguyện. Xin nhắc lại: lộ trình thông thường để báo cáo hành vi vi phạm tiềm ẩn là nêu vấn đề trực tiếp với Người quản lý của bạn, [Cán bộ Đạo đức & Tuân thủ ở nơi làm việc của bạn](#) hoặc đại diện của bộ phận Nhân sự.

Nếu thấy không thể tuân theo lộ trình báo cáo hành vi vi phạm tiềm ẩn thông thường, thì bạn nên sử dụng [đường dây trợ giúp về đạo đức SpeakUp](#) để báo cáo mối quan ngại của mình. Bạn cũng có thể sử dụng cổng thông tin này để đặt câu hỏi.

Tập đoàn nghiêm cấm mọi hành vi trả thù nhân viên báo cáo (trên tinh thần thiện chí) hành vi vi phạm các quy tắc hoặc luật pháp (kể cả khi người bị báo cáo được chứng minh là vô tội). Hành động trên tinh thần thiện chí có nghĩa là hành động mà không có ý gây hại hoặc không trung thực. Chúng tôi không khoan nhượng với mọi hành vi cố ý báo cáo thông tin sai lệch.

## Giới thiệu về Capgemini

---

Là công ty hàng đầu thế giới về tư vấn, chuyển dịch sang số hóa, công nghệ và dịch vụ kỹ thuật, Capgemini đi đầu trong đổi mới sáng tạo để xử lý toàn bộ cơ hội của khách hàng trong thế giới đám mây, kỹ thuật số và nền tảng đang ngày một phát triển. Xây dựng dựa trên di sản 50 năm hoạt động mạnh mẽ và chuyên môn sâu sắc về ngành nghề, Capgemini cho phép các tổ chức hiện thực hóa tham vọng kinh doanh của họ thông qua một loạt các dịch vụ từ chiến lược đến hoạt động. Động lực của Capgemini là niềm tin rằng giá trị kinh doanh của công nghệ đến từ và thông qua con người. Đây là một công ty đa văn hóa với 270.000 thành viên ở gần 50 quốc gia. Sau khi mua lại Altran, tổng doanh thu toàn cầu năm 2019 của Tập đoàn đạt 17 tỷ euro.

Tìm hiểu thêm về chúng tôi tại [www.capgemini.com](http://www.capgemini.com)



**People matter, results count.**