

CHÍNH SÁCH KINH DOANH & QUY TẮC ỨNG XỬ

CÔNG TY CỔ PHẦN NORSEL PHARMA VIỆT NAM
"Chất lượng chuẩn mực, **bền vững tương lai**"

**VÌ MỘT CỘNG ĐỒNG VIỆT NAM KHỎE MẠNH –
GIÁ TRỊ TỪ THIÊN NHIÊN VÀ CÔNG NGHỆ NA UY**

 **FOOD SUPPLEMENT - MADE IN NORWAY**

NGÀY BAN HÀNH: 05/01/2025

Mục lục

PHẦN 1: GIỚI THIỆU, ĐỊNH NGHĨA VÀ ĐIỀU KHOẢN CHUNG	3
1.1 MỤC ĐÍCH	3
1.2 ĐỊNH NGHĨA ĐỐI TÁC KINH DOANH	3
1.3 ĐIỀU KHOẢN CHUNG	3
PHẦN 2: ĐỐI TÁC KINH DOANH	3
2.1 ĐẠI DIỆN THƯƠNG MẠI (BR - BUSINESS REPRESENTATIVE)	3
2.2 ĐẠI LÝ (SA - SALES AGENT)	5
PHẦN 3: MÔ HÌNH QUẢN LÝ & CHÍNH SÁCH BÁN HÀNG	6
3.1 GIÁ BÁN	6
3.2 CHÍNH SÁCH CHIẾT KHẤU	7
3.3 NÂNG CẤP VÀ HẠ CẤP	7
3.4 QUẢN LÝ MẠNG LƯỚI	8
3.5 TRÁCH NHIỆM TUÂN THỦ PHÁP LUẬT	8
3.6 CHÍNH SÁCH HỖ TRỢ	8
3.7 CAM KẾT VÀ LỢI ÍCH	8
PHẦN 4: QUY TẮC ỨNG XỬ	9
4.1 NGUYÊN TẮC TÔN TRỌNG	9
4.2 MÔI TRƯỜNG LÀM VIỆC CÔNG BẰNG VÀ KHÔNG PHÂN BIỆT ĐỐI XỬ	9
4.3 CHÍNH SÁCH VỀ SỬ DỤNG RƯỢU, CHẤT KÍCH THÍCH VÀ CHẤT CẤM	10
4.4 TRÁCH NHIỆM XÃ HỘI VÀ BỀN VỮNG	10
4.5 TUÂN THỦ PHÁP LUẬT	10
4.6 CHỐNG GIAN LẬN	10
4.7 CẠNH TRANH CÔNG BẰNG	10
4.8 BẢO MẬT THÔNG TIN VÀ BẢO VỆ TÀI SẢN TRÍ TUỆ	11
4.9 BÁO CÁO HÀNH VI KHÔNG TUÂN THỦ	11

-----o0o-----

PHẦN 1: GIỚI THIỆU, ĐỊNH NGHĨA VÀ ĐIỀU KHOẢN CHUNG

1.1 GIỚI THIỆU

Trong giai đoạn đầu phát triển thị trường, Công ty Cổ phần Norsel Pharma Việt Nam (sau đây gọi tắt là "Công ty" hoặc "Norsel Pharma Việt Nam") ban hành chính sách này nhằm thiết lập các nguyên tắc, quy định và cơ chế hoạt động rõ ràng cho các đối tác kinh doanh. Nội dung chính sách bao gồm quyền và nghĩa vụ của các bên, các quy trình hoạt động, cũng như các chính sách hoa hồng, chiết khấu, cũng như quy tắc ứng xử được áp dụng.

Chính sách này là tài liệu chính thức, đóng vai trò hướng dẫn và tạo ràng buộc trách nhiệm giữa Công ty và các đối tác, nhằm đảm bảo sự minh bạch, công bằng và hiệu quả trong mọi hoạt động kinh doanh.

Công ty cam kết đánh giá và điều chỉnh chính sách kinh doanh khi cần thiết, dựa trên tình hình thực tế và sự phát triển của thị trường, để đáp ứng tốt nhất nhu cầu của các đối tác và đảm bảo sự phù hợp với chiến lược kinh doanh dài hạn.

1.2 ĐỊNH NGHĨA ĐỐI TÁC KINH DOANH

Đối tác kinh doanh trực tiếp ký hợp đồng với Norsel Pharma Việt Nam được định nghĩa là các cá nhân kinh doanh hoặc tổ chức hợp tác với Công ty trong việc tiếp thị, phân phối và kinh doanh các sản phẩm, bao gồm: Đại Diện Thương Mại (BR - Business Representative) và Đại Lý (SA - Sales Agent):

- **Đại Diện Thương mại** là cá nhân kinh doanh hoặc tổ chức đầu tiên tiếp xúc và xây dựng mối quan hệ kinh doanh trực tiếp giữa Norsel Pharma Việt Nam với khách hàng hoặc đối tác tại Việt nam, nhằm mục đích xúc tiến bán hàng, quảng bá sản phẩm/dịch vụ, và duy trì mối quan hệ với khách hàng để thúc đẩy doanh số và phát triển thị trường.
- **Đại Lý** là cá nhân kinh doanh hoặc tổ chức được Norsel Pharma Việt Nam và Đại Diện Thương Mại ủy quyền để phân phối sản phẩm tại Việt nam. Đại lý phát triển mạng lưới kinh doanh theo quy định của pháp luật Việt Nam, tuân thủ giá bán lẻ và chính sách của Norsel Pharma Việt Nam.

1.2. ĐIỀU KHOẢN CHUNG

Tất cả đối tác kinh doanh phải tuân thủ các quy định pháp luật hiện hành của Việt Nam và các chính sách nội bộ của Norsel Pharma Việt Nam. Vi phạm các chính sách này có thể dẫn đến chấm dứt hợp tác và yêu cầu bồi thường thiệt hại nếu có theo quy định hiện hành của pháp luật.

PHẦN 2: ĐỐI TÁC KINH DOANH

2.1 ĐẠI DIỆN THƯƠNG MẠI (BR - BUSINESS REPRESENTATIVE)

1. Định nghĩa

Đại Diện Thương Mại là cá nhân kinh doanh hoặc tổ chức được **Norsel Pharma Việt Nam** trực tiếp bổ nhiệm và ủy quyền làm đầu mối liên lạc chính, chịu trách nhiệm thiết lập và xây dựng

mối quan hệ kinh doanh trực tiếp giữa Công ty và khách hàng hoặc đối tác tại thị trường Việt Nam thông qua Đại Lý. Vai trò này mang tính chiến lược, hỗ trợ thúc đẩy doanh số, quảng bá thương hiệu và quản lý mạng lưới phân phối.

2. Vai Trò và Trách Nhiệm

Xúc tiến kinh doanh: Thực hiện các hoạt động đào tạo, bán hàng và quảng bá sản phẩm/dịch vụ của Công ty, tập trung vào việc tăng trưởng doanh số và phát triển thị trường.

Cung cấp giải pháp cho khách hàng: Tư vấn sản phẩm/dịch vụ, giải đáp thắc mắc, đồng thời hỗ trợ khách hàng và đối tác đưa ra quyết định mua hàng.

Thu thập và phân tích thông tin thị trường: Cập nhật nhu cầu, xu hướng thị trường, và phản hồi của khách hàng để báo cáo kịp thời cho Công ty, hỗ trợ cải tiến sản phẩm và chiến lược kinh doanh.

Quản lý Đại Lý: Xây dựng, phát triển, và trực tiếp giám sát, điều phối hoạt động kinh doanh đảm bảo các đại lý tuân thủ chính sách và đạt chỉ tiêu kinh doanh do Norsel Pharma Việt Nam đề ra.

Tuân thủ quy định pháp luật và nội bộ: Thực hiện các hoạt động kinh doanh phù hợp với quy định pháp luật hiện hành của Việt Nam, cũng như các quy tắc đạo đức và chính sách nội bộ do **Norsel Pharma Việt Nam** ban hành.

3. Quyền Lợi

Hoa hồng: Đại Diện Thương Mại được nhận mức hoa hồng theo **Quy chế chi trả hoa hồng** (xem Phần 3.2) của Công ty. Công ty cam kết đánh giá và điều chỉnh chính sách kinh doanh và **Quy chế chi trả hoa hồng** khi cần thiết, dựa trên tình hình thực tế và sự phát triển của thị trường, để đáp ứng tốt nhất nhu cầu của các đối tác và đảm bảo sự phù hợp với chiến lược kinh doanh dài hạn

Quyền xây dựng và quản lý mạng lưới: Được quyền đề xuất và triển khai chính sách bán hàng, thiết lập mạng lưới Đại Lý, bao gồm tuyển dụng, hỗ trợ, hướng dẫn và đào tạo Đại Lý.

Hỗ trợ từ Công ty: Được cung cấp tài liệu marketing, công cụ quảng bá, và tham gia các chương trình đào tạo chuyên môn do Công ty tổ chức.

4. Cam kết và điều khoản khác

Cam kết hợp tác: Đại Diện Thương Mại phải ký hợp đồng hợp tác với **Norsel Pharma Việt Nam**, bao gồm các điều khoản rõ ràng về trách nhiệm, quyền hạn, và chế tài khi vi phạm hợp đồng.

Trách nhiệm tài chính: Đại Diện Thương Mại chịu trách nhiệm trực tiếp về doanh số và các khoản cam kết tài chính với Công ty. ***Tuy nhiên trong giai đoạn đầu 06 tháng kể từ ngày ký hợp đồng, Norsel Pharma Việt Nam chưa yêu cầu cụ thể về doanh số.***

Chấm dứt hợp đồng: Công ty có quyền chấm dứt hợp tác nếu Đại Diện Thương Mại không đạt chỉ tiêu doanh số, vi phạm quy định pháp luật, hoặc không tuân thủ các chính sách nội bộ.

Norsel Pharma Việt nam có quyền yêu cầu bồi thường thiệt hại (nếu có) theo quy định hiện hành của pháp luật.

5. Giải quyết tranh chấp:

Trong trường hợp phát sinh tranh chấp liên quan, hai bên sẽ ưu tiên giải quyết thông qua thương lượng. Nếu không đạt được thỏa thuận, tranh chấp sẽ được giải quyết tại Tòa án có thẩm quyền theo quy định của pháp luật Việt Nam.

2.2 ĐẠI LÝ (SA - SALES AGENT)

1. Định nghĩa

Đại Lý là cá nhân kinh doanh hoặc tổ chức được **Norsel Pharma Việt Nam** hoặc Đại Diện Thương Mại ủy quyền để bán và phân phối sản phẩm. Đại Lý đóng vai trò trung gian chính trong việc bán, phân phối, quản lý và phát triển mạng lưới kinh doanh theo quy định của pháp luật Việt Nam, tuân thủ giá bán lẻ và chính sách của Norsel Pharma.

2. Vai trò và trách nhiệm:

Quản lý: Đại lý chịu sự quản lý trực tiếp từ Công ty Cổ phần Norsel Pharma Việt Nam và Đại Diện Thương Mại được Công ty bổ nhiệm. Đại lý có trách nhiệm tuân thủ đầy đủ các chính sách, chiến lược kinh doanh, và quy định do Công ty ban hành, phù hợp với pháp luật Việt Nam. Đại lý được quyền xây dựng, phát triển, và quản lý mạng lưới kinh doanh cấp dưới theo quy định của pháp luật Việt Nam và các chính sách nội bộ của Công ty.

Đảm bảo cung ứng sản phẩm: Phối hợp với Đại Diện Thương Mại và Công ty để đảm bảo cung cấp sản phẩm đầy đủ, đúng hạn đáp ứng nhu cầu thị trường.

Tuân thủ chính sách: Đảm bảo thực hiện đúng các chính sách giá cả, chiết khấu, chương trình khuyến mãi và các quy định khác Norsel Pharma Việt Nam ban hành.

Hỗ trợ phát triển thị trường: Đại Lý phối hợp chặt chẽ với Đại Diện Thương Mại và Công ty trong việc triển khai các chiến lược marketing, thực hiện các chương trình quảng bá sản phẩm, và phát triển thị trường mới.

Phát triển thị trường thông qua kênh kỹ thuật số: Đại lý có thể tận dụng các liên kết tiếp thị số (**affiliate links**) để quảng bá sản phẩm và thúc đẩy doanh số bán hàng trực tuyến. Đối với các giao dịch thông qua liên kết tiếp thị số (**affiliate links**), mức giảm giá áp dụng bắt buộc theo thống nhất chung toàn Công ty là 10%.

3. Quyền Lợi

Hoa hồng: Đại Lý được nhận mức hoa hồng theo **Quy chế chi trả hoa hồng** (xem Phần 3.2) cho đại lý của Công ty. Công ty cam kết đánh giá và điều chỉnh chính sách kinh doanh và **Quy chế chi trả hoa hồng** khi cần thiết, dựa trên tình hình thực tế và sự phát triển của thị trường, để đáp ứng tốt nhất nhu cầu của các đối tác và đảm bảo sự phù hợp với chiến lược kinh doanh dài hạn.

Hỗ trợ chiến lược: Được hưởng các hỗ trợ từ Đại Diện Thương Mại và Công ty, bao gồm chiến lược marketing, tài liệu quảng bá, và kế hoạch phát triển thị trường.

Đào tạo và hội thảo: Tham gia các chương trình đào tạo, hội thảo chiến lược, và các sự kiện phát triển kỹ năng kinh doanh do **Norsel Pharma Việt Nam** tổ chức, nhằm nâng cao năng lực quản lý và bán hàng.

4. Cam kết và điều khoản khác

Ký hợp đồng hợp tác: Đại Lý phải ký kết hợp đồng với Công ty Norsel Pharma Việt Nam, bao gồm các điều khoản về trách nhiệm, quyền lợi, và chế tài khi vi phạm. Đại Lý chịu trách nhiệm trực tiếp về doanh số và các khoản cam kết tài chính với Công ty, ***tuy nhiên trong giai đoạn đầu 06 tháng kể từ ngày ký hợp đồng, Norsel Pharma Việt Nam chưa yêu cầu cụ thể về doanh số.***

Tuân thủ pháp luật: Đại Lý phải đảm bảo các hoạt động kinh doanh theo quy định của pháp luật Việt Nam, bao gồm các quy định về thương mại, thuế, và quyền lợi người tiêu dùng.

Chấm dứt hợp tác: Trong trường hợp vi phạm hợp đồng, không tuân thủ chính sách của Norsel Pharma Việt Nam, hoặc không tuân thủ pháp luật hiện hành của Việt Nam, Norsel Pharma Việt Nam hoặc Đại Diện Thương Mại có quyền đơn phương chấm dứt hợp tác.

5. Giải quyết tranh chấp:

Trong trường hợp phát sinh tranh chấp liên quan, các bên sẽ ưu tiên giải quyết thông qua thương lượng. Nếu không đạt được thỏa thuận, tranh chấp sẽ được giải quyết tại Tòa án có thẩm quyền theo quy định của pháp luật Việt Nam.

PHẦN 3: MÔ HÌNH QUẢN LÝ & CHÍNH SÁCH BÁN HÀNG

Trong giai đoạn đầu phát triển thị trường, Công ty chúng tôi áp dụng chính sách phù hợp với định hướng chiến lược đã đề ra. Chính sách phân bổ doanh số và tỷ lệ phần trăm doanh thu dành cho các đối tác có thể được điều chỉnh linh hoạt theo nhu cầu thực tế và sự phát triển của thị trường. Đồng thời, Norsel Pharma Việt Nam cam kết xây dựng mô hình quản lý và chính sách bán hàng chặt chẽ, đảm bảo quyền lợi cho các đối tác, tuân thủ đầy đủ các quy định pháp luật Việt Nam, và duy trì uy tín thương hiệu. Các nội dung chi tiết cụ thể như sau:

3.1. GIÁ BÁN

- Tất cả đối tác, bao gồm Đại Diện Thương Mại, Đại Lý và mạng lưới kinh doanh của Đại Lý phải tuyệt đối tuân thủ **giá bán niêm yết** do Norsel Pharma Việt Nam ban hành.
- Bất kỳ hành vi vi phạm giá bán niêm yết mà không được sự chấp thuận bằng văn bản từ Norsel Pharma Việt Nam sẽ được xem là vi phạm nghiêm trọng hợp đồng. Trong trường hợp này, Norsel Pharma Việt Nam có quyền đơn phương chấm dứt hợp tác với đối tác vi phạm.

- Nếu hành vi vi phạm gây ảnh hưởng xấu đến uy tín hoặc gây thiệt hại cho Norsel Pharma Việt Nam, Công ty có quyền yêu cầu đối tác bồi thường theo quy định của pháp luật hiện hành.

3.2. QUY CHẾ CHI TRẢ HOA HỒNG

a) Đại Diện Thương Mại:

- Đại Diện Thương Mại được hưởng mức hoa hồng 47% tính trên giá bán niêm yết đối với các giao dịch do Đại Lý trong mạng lưới thực hiện. Khi một Đại Lý trong mạng lưới do Đại Diện Thương Mại xây dựng được nâng cấp lên thành Đại Diện Thương Mại thì Đại Diện Thương Mại này sẽ được hưởng mức hoa hồng 2%. Điều kiện để hưởng hoa hồng này là mạng lưới Đại Lý còn lại do Đại Diện Thương Mại ban đầu quản lý phải tiếp tục phát sinh doanh thu.
- Khi một Đại Lý từ trường hợp thứ hai trở đi trong mạng lưới do Đại Diện Thương Mại ban đầu xây dựng được nâng cấp lên thành Đại Diện Thương Mại, Đại Diện Thương Mại ban đầu sẽ được hưởng mức hoa hồng 3% cho mỗi trường hợp. Điều kiện để hưởng mức hoa hồng này là mạng lưới Đại Lý còn lại do Đại Diện Thương Mại ban đầu quản lý phải tiếp tục phát sinh doanh thu.

b) Đại Lý:

- Đại Lý được áp dụng mức hoa hồng là 40% trên giá bán niêm yết.
- Đại Lý có thể nhận được các khoản thưởng bổ sung dựa trên kết quả kinh doanh, tùy thuộc vào quyết định xem xét và đánh giá của Công ty tùy theo chiến lược triển thị trường.

3.3. NÂNG CẤP VÀ HẠ CẤP

a) Chính Sách Nâng Cấp

- Tùy theo kết quả kinh doanh và chiến lược phát triển của Công ty, Đại Lý có thể được Công ty xem xét nâng cấp lên thành Đại Diện Thương Mại. Điều kiện để xem xét nâng cấp từ Đại Lý lên Đại Diện Thương Mại là doanh thu tổng hợp của Đại Lý đạt tối thiểu 1 (một) tỷ VNĐ một tháng trong 12 tháng liên tiếp. Ngoài ra, Đại Lý phải đảm bảo mạng lưới đối tác dưới quyền hoạt động ổn định và tuân thủ pháp luật hiện hành và các nguyên tắc kinh doanh quy định của Công ty.
- Quy trình nâng cấp: Đại Lý gửi báo cáo doanh thu và đề xuất nâng cấp đến Ban Lãnh Đạo Norsel Pharma Việt Nam. Ban Lãnh Đạo sẽ tiến hành đánh giá dựa trên các báo cáo tài chính, tình hình hoạt động, và hồ sơ đối tác. Quyết định nâng cấp sẽ được thông báo chính thức bằng văn bản.

b) Chính Sách Hạ Cấp

- Tùy thuộc vào kết quả kinh doanh và chiến lược phát triển của Công ty, Đại Diện Thương Mại có thể bị xem xét hạ cấp xuống thành Đại Lý. Điều kiện để xem xét hạ cấp từ Đại Diện Thương Mại xuống Đại Lý là: (a) Doanh thu tổng hợp của Đại Diện Thương Mại thấp hơn 500 triệu VNĐ mỗi tháng trong 12 tháng liên tiếp; (b) Vi phạm quy định giá bán niêm yết do

Công ty ban hành; (c) Không quản lý tốt mạng lưới đối tác dưới quyền, dẫn đến ảnh hưởng tiêu cực đến hiệu quả kinh doanh hoặc uy tín của Công ty.

- Quy trình hạ cấp: (a) Công ty Cổ phần Norsel Pharma Việt Nam sẽ tiến hành đánh giá toàn diện, bao gồm việc thu thập dữ liệu và lập báo cáo chi tiết từ các phòng ban liên quan để làm cơ sở cho việc xem xét hạ cấp; (b) Quyết định hạ cấp sẽ được Ban Lãnh đạo Công ty phê duyệt và thông báo chính thức đến Đại Diện Thương Mại bằng văn bản.

3.4. QUẢN LÝ MẠNG LƯỚI

a) Quy định quản lý:

- Công ty Cổ Phần Norsel Pharma Việt Nam trực tiếp quản lý các Đại Diện Thương Mại và Đại Lý.
- Đại Lý có trách nhiệm quản lý mạng lưới đối tác kinh doanh cấp dưới của mình theo quy định của pháp luật hiện hành.

b) Báo cáo định kỳ:

- Đại Diện Thương Mại và Đại Lý có trách nhiệm báo cáo định kỳ hoặc theo yêu cầu bất thường của Công ty về tình hình hoạt động và quản lý mạng lưới.

3.5. TRÁCH NHIỆM TUÂN THỦ PHÁP LUẬT

Tại Norsel Pharma Việt Nam, chúng tôi cam kết xây dựng một môi trường kinh doanh minh bạch và bền vững, trong đó mọi hoạt động của Đại Diện Thương Mại và Đại Lý đều phải tuân thủ nghiêm ngặt các quy định pháp luật hiện hành của Việt Nam. Chúng tôi coi trọng sự công bằng và liêm chính trong mọi quan hệ hợp tác. Do đó, bất kỳ vi phạm nào sẽ được xử lý nghiêm minh theo quy định của pháp luật và các điều khoản đã được quy định rõ trong hợp đồng hợp tác.

Những hành vi bị nghiêm cấm tuyệt đối:

- Kinh doanh hàng giả, hàng kém chất lượng, gây nguy hại đến sức khỏe và lợi ích của người tiêu dùng.
- Áp dụng giá bán sai lệch, làm tổn hại đến quyền lợi của khách hàng và đối tác kinh doanh.
- Thực hiện bất kỳ hành động nào ảnh hưởng tiêu cực đến uy tín, hình ảnh hoặc giá trị thương hiệu của Norsel Pharma Việt Nam.

3.6. CHÍNH SÁCH HỖ TRỢ

a) Hỗ trợ đào tạo

Norsel Pharma Việt Nam cung cấp các chương trình đào tạo dành cho Đại diện Thương Mại và Đại Lý nhằm nâng cao kỹ năng quản lý và năng lực kinh doanh.

b) Hỗ trợ marketing

Công ty hỗ trợ tài liệu quảng cáo, kế hoạch truyền thông, và công cụ bán hàng nhằm thúc đẩy hiệu quả kinh doanh.

3.7 CAM KẾT VÀ LỢI ÍCH

Norsel Pharma Việt Nam cam kết xây dựng mối quan hệ hợp tác minh bạch, lâu dài với các đối tác thông qua hệ thống quản lý và chính sách bán hàng chuyên nghiệp. Mọi hoạt động kinh doanh được thiết kế để mang lại lợi ích tối ưu cho đối tác, đồng thời bảo vệ quyền lợi và uy tín của Công ty trên thị trường.

PHẦN 4: QUY TẮC ỨNG XỬ

Là một doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực nhập khẩu và phân phối các sản phẩm chăm sóc sức khỏe từ Na Uy về Việt Nam, **Norsel Pharma Việt Nam** cam kết xây dựng và vận hành một hệ thống kinh doanh chuyên nghiệp, minh bạch và tuân thủ đạo đức. Chúng tôi luôn hiểu rằng niềm tin từ khách hàng, đối tác, nhân viên và cộng đồng chính là tài sản quý giá nhất. Niềm tin này thúc đẩy chúng tôi duy trì các tiêu chuẩn đạo đức cao nhất và không ngừng cải tiến hoạt động kinh doanh.

Quy tắc ứng xử của Công ty Cổ phần Norsel Pharma Việt Nam là kim chỉ nam cho mọi hành động và quyết định. Đây không chỉ là sự cam kết tuân thủ pháp luật mà còn là lời khẳng định trách nhiệm xã hội, đạo đức nghề nghiệp và sự tận tâm của chúng tôi với cộng đồng. Thành công bền vững của Norsel Pharma Việt Nam chỉ có thể đạt được khi các giá trị đạo đức này được thực hiện một cách nhất quán bởi mọi cá nhân trong tổ chức.

Bộ quy tắc này áp dụng cho tất cả nhân viên, đối tác và bên liên quan. Nó cụ thể hóa các giá trị thành những hành động thiết thực trong kinh doanh và hợp tác. Norsel Pharma Việt Nam cam kết duy trì văn hóa làm việc đề cao đạo đức, chính trực và luôn hướng đến việc trở thành một tổ chức đáng tin cậy, có trách nhiệm với xã hội.

4.1. QUY TẮC TÔN TRỌNG

Tại Norsel Pharma Việt Nam, tôn trọng là giá trị cốt lõi trong mọi mối quan hệ, thể hiện qua việc chúng tôi trân trọng mỗi cá nhân, bất kể địa vị, vai trò hay quan điểm. Mọi hành động và cách ứng xử của nhân viên và đối tác đều dựa trên các nguyên tắc đạo đức vững chắc:

- **Trung thực:** thể hiện sự thẳng thắn và minh bạch trong mọi tình huống;
- **Tin cậy:** thông qua việc luôn giữ lời hứa và cam kết;
- **Chính trực:** hành động theo đúng giá trị đạo đức ngay cả khi không có sự giám sát; và
- **Trung thành:** luôn hướng đến lợi ích chung của Công ty và các bên liên quan.

Những giá trị này là nền tảng để chúng tôi xây dựng một môi trường làm việc công bằng, chuyên nghiệp và gắn kết.

4.2. QUY TẮC CÔNG BẰNG VÀ KHÔNG PHÂN BIỆT ĐỐI XỬ

Chúng tôi cam kết xây dựng và duy trì một môi trường làm việc công bằng, hòa nhập và an toàn, nơi mọi cá nhân được tôn trọng và đối xử bình đẳng. Tại Norsel Pharma, không có chỗ cho sự phân biệt đối xử dưới bất kỳ hình thức nào, bao gồm giới tính, sắc tộc, tôn giáo, khuyết tật, xu hướng tình dục, tình trạng sức khỏe, hay bất kỳ đặc điểm nào được pháp luật bảo vệ.

Cơ hội việc làm tại Norsel Pharma Việt Nam được dựa trên kỹ năng và năng lực, không bị ảnh hưởng bởi bất kỳ yếu tố không liên quan nào. Chúng tôi cũng nghiêm cấm mọi hành vi quấy rối, bạo lực hoặc xâm phạm nhân phẩm, tinh thần và thể chất của bất kỳ cá nhân nào.

Với chính sách không khoan nhượng đối với các hành vi vi phạm, chúng tôi cam kết bảo vệ quyền lợi của tất cả nhân viên và đối tác, đảm bảo môi trường làm việc luôn lành mạnh, an toàn và tôn trọng.

4.3. CHÍNH SÁCH VỀ SỬ DỤNG BIA, RƯỢU, CHẤT KÍCH THÍCH VÀ CHẤT CẤM

Việc sử dụng bia, rượu, ma túy và các chất kích thích khác tại nơi làm việc hoặc trong quá trình thực hiện công việc là hoàn toàn nghiêm cấm tại Norsel Pharma Việt Nam. Chúng tôi cam kết thúc đẩy một môi trường làm việc lành mạnh và an toàn, đồng thời khuyến khích tất cả nhân viên nâng cao nhận thức về các rủi ro tiềm ẩn, nhằm bảo vệ sức khỏe bản thân và góp phần xây dựng một cộng đồng làm việc bền vững và trách nhiệm.

4.4. TRÁCH NHIỆM XÃ HỘI VÀ BỀN VỮNG

Norsel Pharma Việt Nam cam kết tích hợp trách nhiệm xã hội và bền vững vào mọi khía cạnh hoạt động kinh doanh của mình. Chúng tôi tập trung vào việc giảm thiểu tác động đến môi trường bằng cách áp dụng các giải pháp thân thiện trong sản xuất và kinh doanh, đảm bảo các quy trình luôn hướng tới sự phát triển bền vững. Đồng thời, chúng tôi duy trì thực hành đạo đức với các nguyên tắc minh bạch, trung thực và công bằng trong mọi hoạt động. Bên cạnh đó, Norsel Pharma Việt Nam không ngừng hỗ trợ và đóng góp tích cực vào cộng đồng, góp phần nâng cao chất lượng cuộc sống và tạo dựng giá trị lâu dài tại những nơi Công ty hoạt động.

4.5. TUÂN THỦ PHÁP LUẬT

Tại Norsel Pharma, tất cả nhân viên và đối tác đều phải tuân thủ nghiêm ngặt các quy định pháp luật hiện hành tại Việt Nam. Chúng tôi không chỉ cam kết thực hiện đúng các quy định pháp lý mà còn áp dụng các nguyên tắc đạo đức cao nhất trong mọi hoạt động, nhằm đảm bảo sự minh bạch, công bằng và trách nhiệm trong kinh doanh. Điều này phản ánh cam kết của chúng tôi trong việc xây dựng một môi trường làm việc và kinh doanh chuẩn mực, đóng góp tích cực vào sự phát triển bền vững của cộng đồng và xã hội.

4.6. CHỐNG GIAN LẬN

Tại Norsel Pharma, chúng tôi nghiêm cấm tuyệt đối mọi hành vi gian lận, bao gồm cung cấp thông tin sai lệch hoặc thao túng dữ liệu, và yêu cầu tất cả nhân viên cũng như đối tác duy trì tính trung thực trong mọi giao dịch và hoạt động kinh doanh. Mọi vi phạm sẽ bị xử lý nghiêm khắc, từ xử phạt nội bộ đến truy cứu trách nhiệm dân sự hoặc hình sự theo quy định pháp luật. Đồng thời, chúng tôi áp dụng các biện pháp chặt chẽ để ngăn chặn việc sản phẩm và dịch vụ của mình bị sử dụng cho các mục đích bất hợp pháp, như rửa tiền hoặc tài trợ khủng bố. Đây là cam kết của chúng tôi nhằm bảo vệ sự minh bạch, công bằng và uy tín, cũng như xây dựng một môi trường an toàn, đáng tin cậy cho tất cả các bên liên quan.

4.7. CẠNH TRANH CÔNG BẰNG

Chúng tôi cam kết duy trì cạnh tranh công bằng bằng cách tuân thủ nghiêm ngặt các quy định của luật cạnh tranh và không thực hiện bất kỳ hành vi nào làm suy giảm sự lành mạnh trên thị trường. Đồng thời, chúng tôi đảm bảo rằng lợi ích cá nhân không ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh, và yêu cầu nhân viên chủ động báo cáo kịp thời mọi xung đột lợi ích tiềm ẩn. Cam kết này giúp chúng tôi xây dựng môi trường kinh doanh minh bạch, trung thực và bền vững.

4.8 BẢO MẬT THÔNG TIN VÀ BẢO VỆ TÀI SẢN TRÍ TUỆ

Chúng tôi cam kết bảo vệ thông tin kinh doanh và tài sản trí tuệ của mình một cách nghiêm ngặt. Mọi thông tin kinh doanh được sử dụng đúng mục đích và được bảo vệ khỏi các hành vi truy cập, sử dụng hoặc tiết lộ trái phép. Đồng thời, các tài sản trí tuệ như bản quyền, phát minh và bí mật kinh doanh được quản lý cẩn thận và tuân thủ các tiêu chuẩn bảo vệ cao nhất. Đây là nền tảng giúp chúng tôi duy trì lợi thế cạnh tranh, đảm bảo sự tin cậy từ đối tác và xây dựng một môi trường kinh doanh bền vững.

4.9. BÁO CÁO HÀNH VI KHÔNG TUÂN THỦ

Tại Norsel Pharma, chúng tôi khuyến khích tất cả nhân viên và đối tác lên tiếng khi phát hiện hoặc nghi ngờ bất kỳ hành vi nào vi phạm quy tắc đạo đức, quy định pháp luật, hoặc giá trị cốt lõi của Công ty. Trong những tình huống khó xử và không chắc chắn liệu có nên báo cáo hay không, hãy tự hỏi:

- Nếu không báo cáo, tôi có thể ngủ ngon không?
- Nếu không báo cáo, tôi có thể đối diện với bản thân mình không?
- Nếu không báo cáo, liệu điều này có thể xuất hiện trên báo chí hoặc internet không?

Việc báo cáo được xem là hành động tích cực, giúp bảo vệ giá trị đạo đức và sự minh bạch trong hoạt động của Công ty. Nhân viên và đối tác có thể gửi báo cáo qua các kênh sau:

- Quản lý trực tiếp hoặc cấp trên có liên quan.
- Qua email chính thức (sale@norselpharma.vn) hoặc hệ thống báo cáo nội bộ.

Chúng tôi cam kết bảo vệ người báo cáo. Hành động lên tiếng không chỉ giúp bảo vệ Công ty mà còn củng cố giá trị đạo đức mà chúng tôi theo đuổi.

Norsel Pharma Việt Nam tin rằng mọi cá nhân đều có trách nhiệm chung tay duy trì các tiêu chuẩn đạo đức cao nhất, vì một môi trường làm việc lành mạnh và minh bạch.

----o0o---

Thành Phố Hồ Chí Minh, ngày 05 tháng 1 năm 2025

Giám Đốc

(ký tên và đóng dấu)

