

# Hướng Dẫn Chống Độc Quyền cho Nhân Viên

## Thư của Chủ Tịch

Tuân hành   
giúp quý vị tuân hàn

Luật chống độc quy   
quyết liệt, hăng nào mau   
nhất hiện có vớ   
nhân viên là phải thực hiện công việc thương mại đúng theo những luật đó.

Bất cứ vi phạm luật   
nhân, kể cả bị giam   
hành pháp luật và chán   
trong đó, và liên lạc với Bộ Phận Pháp Lý nếu có bất cứ thắc mắc nào.



*George David*  
Chủ Tịch kiêm CEO (Giám Đốc Điều Hành Tối Cao)

---

## Mục Lục

### Trang

Chánh Sách Tuân Hành Luật Chống Độc  
Quyền của United Technologies Corporation

1

Tại Sao Phải Lưu Tâm Đến Luật  
Chống Độc Quyền

1

Những Tập Quán Thương Mại Cần Xem Xét Kỹ:  
Xử Sự Chung và Riêng của Hãng

2

    Giao Dịch với Đối Thủ Cạnh Tranh

2

    Giao Dịch với Khách Hàng

4

    Giao Dịch với Nhà Cung Cấp

6

Hãy Coi Chừng Những Phát Biểu Mập Mờ  
Có Thể Bị Hiểu Sai

6

Vai Trò của Bộ Phận Pháp Lý

7

## Chánh Sách Tuân Hành Luật Chống Độc Quyền của United Technologies Corporation

Chánh sách của United Technologies Corporation (UTC) cùng với các chi nhánh và cơ sở phụ thuộc là tuyệt đối tuân hành luật lệ của Hoa Kỳ và mọi cơ quan có thẩm quyền tại nơi chúng ta hoạt động. Trong đó gồm cả việc triệt để tuân hành mọi luật chống độc quyền hiện dụng. Mỗi nhân viên đều có trách nhiệm luôn luôn tiến hành công việc thương mại đúng theo những luật lệ này và theo Quy Tắc Đạo Đức (Code of Ethics) của UTC.

Hướng Dẫn này dùng giúp quý vị nhận biết những cảnh huống thương mại phát khởi vấn đề chống độc quyền để quý vị kịp thời xin ý kiến cần thiết. Hướng Dẫn này không phải là bản tóm lược những luật chống độc quyền hiện dụng, vì chúng khá phức tạp và tế nhị khi áp dụng cho từng trường hợp cụ thể. Hướng Dẫn này dẫn dắt quý vị tránh xa những ứng xử có thể làm mình bị hiểu lầm về chống độc quyền. Phải duyệt lại mọi ứng xử có thể liên quan về chống độc quyền với Bộ Phận Pháp Lý trước khi hành động.

Hướng Dẫn này không đề cập đến luật chống độc quyền áp dụng cho việc thầu mua, thanh lý, sáp nhập và liên doanh. Nếu quý vị đang muốn thực hiện loại giao dịch trong đó UTC tiếp nhận hay từ bỏ quyền điều khiển doanh thương hay tài sản của nơi đó thì phải hỏi ý kiến của Bộ Phận Pháp Lý.

## Tại Sao Phải Lưu Tâm Đến Luật Chống Độc Quyền

Nếu không tuân hành luật chống độc quyền thì sẽ gây nguy hiểm trầm trọng cho hãng, các nhân viên và cổ đông của hãng. Hình phạt đối với vi phạm sẽ rất nặng nề, gồm cả giam giữ phạm nhân, phạt khoản tiền thật lớn, và danh tiếng của UTC sẽ bị suy giảm đáng kể và lâu dài.

- 1. Nhân Viên Nào Không Tuân Hành Luật Chống Độc Quyền Cũng Đều Bị Kỷ Luật** — Tùy vào mức độ vi phạm, hành động như vậy có thể làm nhân viên phải nghỉ việc.
- 2. Trừng Phạt Hình Sự** — Vi phạm Đạo Luật Sherman - quy chế chánh của liên bang về chống độc quyền tại Hoa Kỳ - là trọng tội. Đối với mỗi tội đã gây ra, phạm nhân có thể bị giam giữ đến mười năm và chịu phạt đến \$1 triệu. Hãng có thể bị phạt đến \$100 triệu hoặc chịu khoản phạt tối đa thay thế bằng hai lần số tiền lời hay lỗ (tùy điều nào lớn hơn) do vi phạm gây ra. Gần đây cũng đã có một vài khoản phạt lên tới vài trăm triệu Mỹ kim. Chánh phủ kiên quyết truy tố mọi trọng tội, giữ nguyên mức thời hạn giam giữ lâu dài và khoản tiền phạt thật lớn đối với những vi phạm nặng nề như ấn định giá, đấu thầu gian lận, và phân chia khách hàng hay thị trường.
- 3. Bồi Thường Đáng Kể cho Thiệt Hại Dân Sự** — Khoản bồi thường thiệt hại tổng cộng trong các vụ kiện dân sự có thể là nhiều trăm triệu Mỹ kim. Bên yêu cầu bồi hoàn nào thắng kiện sẽ được tự động hưởng số tiền lớn gấp ba lần khoản thiệt hại thật sự đã biết. Vì bị khoản đền bù gấp ba lần nên các nơi phân phối, khách hàng - và cả nhà cung cấp - thường mưu toan chuyển những tranh chấp thương mại thông thường thành vi phạm luật chống độc quyền.
- 4. Trách Nhiệm Chung và Riêng** — Mỗi cá nhân và mỗi hãng can dự vào vi phạm luật chống độc quyền đều chịu 100% trách nhiệm về những thiệt hại hay khoản bán quá giá gây ra, ngay cả khi hãng chỉ có kim ngạch mua bán rất nhỏ trên thị trường bị ảnh hưởng. Ngoài ra, hãng và nơi bảo hiểm của mình không thể bồi thường cho cá nhân theo trách nhiệm này.
- 5. Án Lệnh** — Các án lệnh và “lệnh chấm dứt và từ bỏ” (cease and desist order) có thể có những điều cấm vượt quá chừng mực của vi phạm ban đầu. Những điều cấm này - đôi khi kéo dài vài thập niên - có thể ngăn trở đáng kể những cơ hội và hoạt động thương mại trong tương lai.
- 6. Cấm Ký Hợp Đồng với Chánh Phủ** — UTC có thể bị cấm ký hợp đồng với chánh phủ liên bang - khách hàng đơn lẻ lớn nhất của chúng ta trên toàn cầu - vì vi phạm luật chống độc quyền của liên bang hay tiểu bang về mặt hình sự hoặc dân sự.

7. **Chi Trả Thù Lao Luật Sư của Nguyên Đơn** — Bên yêu cầu bồi hoàn nào thắng kiện sẽ được hoàn trả thù lao luật sư, ngay cả khi thiệt hại thật sự rất nhỏ.
8. **Chi Phí Biện Hộ Pháp Lý Cao** — Kiện tụng chống độc quyền rất tốn kém, đòi hỏi cố vấn chuyên môn về chống độc quyền và các kế toán viên, chuyên gia kinh tế về chống độc quyền, và những nhân chứng khác. Khoản bảo hiểm có thể chưa có, không đủ hoặc không thích hợp để chi trả những phí tổn này. Hậu quả có thể gây gánh nặng đáng kể cho ngân sách hoạt động của UTC, ngay cả khi hãng không làm điều gì sai trái cả.
9. **Mất Thì Giờ** — Ngoài những khoản bồi thường thiệt hại và chi phí, kiện tụng chống độc quyền làm mất rất nhiều thì giờ và công sức của các nhân viên và viên chức điều hành trong hãng, vì họ phải góp phần biện hộ trong vụ kiện. Những hoạt động tiêu biểu là tìm kiếm, tạo lập và duyệt lại hàng loạt tài liệu của hãng dưới dạng giấy và hồ sơ điện tử, chuẩn bị đối chứng, trả lời nhiều bản thẩm vấn dài dòng bằng văn bản, chịu đựng những cuộc thẩm vấn của các luật sư đối lập, và ra làm chứng khi xét xử.
10. **Tiết Lộ Thông Tin Kín Đáo, Rối Rắm và Phiền Phức về Mặt Thương Mại** — Lời khai của nhân sự trong hãng và các tài liệu của hãng, kể cả điện thư và nhật ký cá nhân trình ra trong lần tiết lộ trước khi xét xử đều có thể đem ra công bố trước tòa, trên những diễn đàn công khai khác, hoặc qua báo chí. Tiết lộ như vậy có thể gây hại cho danh tiếng của chúng ta, ngay cả khi cách hành xử đang tranh cãi vẫn là hợp pháp.
11. **Luật Chống Độc Quyền của Quốc Gia và Quốc Tế** — Các tiểu bang của chúng ta và đa số quốc gia khác đều có luật chống độc quyền (còn gọi là “luật cạnh tranh” tại một vài quốc gia), và luật này thường quy định cơ chế thực thi riêng biệt nhưng song hành với luật chống độc quyền của liên bang. Nếu vi phạm những luật lệ này thì sẽ bị nhiều cơ quan điều luật khác nhau tiến hành điều tra, hoặc bị kiện tụng với nội dung như nhau tại hai hoặc nhiều tòa án cùng lúc.

## **Những Tập Quán Thương Mại Cần Xem Xét Kỹ: Xử Sự Chung và Riêng của Hãng**

Các luật chống độc quyền dùng để bảo vệ hệ thống thị trường tự do của chúng ta; chúng dựa trên lập luận là cạnh tranh quyết liệt sẽ giúp phân chia tốt nhất những tài nguyên kinh tế, tạo ra nhiều sản phẩm và dịch vụ với giá thấp nhất và phẩm chất cao nhất. Vì mục đích này, các luật chống độc quyền thường nghiêm cấm hai dạng cư xử: (1) Hành động phối hợp nhằm hạn chế phi lý hoạt động cạnh tranh, và (2) Hành động đơn phương sai quấy nhằm giữ vững độc quyền hoặc đưa hãng vào tình trạng độc quyền hoặc thật sự đe dọa sẽ làm như vậy. Những khía cạnh khác của luật chống độc quyền cũng nghiêm cấm một số dạng phân biệt về giá cả và tập quán thương mại bất bình đẳng.

Thảo luận sau đây sẽ tóm lược và hướng dẫn về những vấn đề chống độc quyền có thể phát khởi trong giao dịch của chúng ta với các đối thủ cạnh tranh, khách hàng và nhà cung cấp:

### **Giao Dịch với Đối Thủ Cạnh Tranh**

Các mối liên lạc và thỏa thuận với đối thủ cạnh tranh là điều rất nguy hiểm, là chủ đích thường được công tố viên chống độc quyền thụ lý nhiều nhất trong hoạt động thực thi hình sự, và những vụ kiện có nguyên đơn tư nhân đòi bồi thường thiệt hại gấp ba lần cũng vậy. Chánh sách của UTC là tự đề ra những quyết định độc lập xem nên cung cấp những sản phẩm và dịch vụ nào, nên mời mua ở đâu và bằng cách nào, và tính tiền bao nhiêu.

Nói chung luật chống độc quyền nghiêm cấm các đối thủ cạnh tranh thỏa thuận với nhau nhằm hạn chế phi lý hoạt động cạnh tranh. Nhân viên phải cực kỳ thận trọng trong bất cứ mối liên lạc nào với đối thủ cạnh tranh. Nếu không có mục đích đúng đắn và hợp pháp thì không được thỏa thuận (hoặc cố gắng đạt được thỏa thuận) với bất cứ vị đại diện nào của đối thủ cạnh tranh về giá cả, chánh sách kê giá, giảm giá, phụ khoản, hoặc những điều khoản mua bán khác. Cũng có những nghiêm cấm tương tự cho thỏa thuận (hoặc cố gắng đạt được thỏa thuận) với đối thủ cạnh tranh nhằm giới hạn sản lượng, phân chia khách hàng, thị trường hay lãnh thổ, để tẩy chay bất cứ khách hàng hay nhà cung cấp nào, hoặc để kềm hãm những phát triển kỹ thuật.

## **Thỏa Thuận là gì?**

Thỏa thuận là cam đoan với nhau rằng các bên của thỏa thuận sẽ hành động hoặc không hành động theo cách nào đó. Trong luật chống độc quyền, nghĩa của khái niệm “thỏa thuận” rất rộng, vượt quá cái ý đơn thuần là thỏa thuận nói rõ hoặc bằng văn bản giữa các đối thủ cạnh tranh, chẳng hạn như để tăng hay ổn định giá. Bên yêu cầu bồi hoàn có thể chứng minh là có “thỏa thuận” giữa các đối thủ cạnh tranh mà không cần bất cứ bằng cứ nào về thỏa thuận nói rõ hoặc bằng văn bản. Đúng ra thì bồi thẩm đoàn có thể suy luận là có thỏa thuận hay “thỏa thuận sơ bộ” từ mọi sự kiện và hoàn cảnh. Một số tòa án và bồi thẩm đoàn còn phát hiện ra là có thỏa thuận ngay cả khi các bên không trao đổi thông tin trực tiếp cho nhau về mục đích, chi tiết hoặc phương tiện mà họ dùng để thực hiện thỏa thuận đó. Bồi thẩm đoàn có thể suy ra là có thỏa thuận chỉ qua cách hành xử hoặc từ những diễn biến trên thị trường, chẳng hạn như tình hình tăng giá sau khi liên lạc với đối thủ cạnh tranh.

Vì vậy, nhân viên phải tránh mọi trường hợp làm cho người khác suy diễn là có thỏa thuận giữa các đối thủ cạnh tranh. Cách an toàn nhất là từ chối tham dự bất cứ cuộc họp hay trao đổi thông tin nào với đối thủ cạnh tranh, trừ khi quý vị có thể dễ dàng chứng minh là có mục đích đứng đắn và hợp pháp. Nhân viên không bao giờ được bàn tán với đối thủ cạnh tranh về những gói thầu đã nộp, những lãnh thổ hay khách hàng đặc biệt, hoặc bất cứ thông tin nào khác liên quan đến cạnh tranh giá hay tiếp thị hàng hóa hoặc dịch vụ. Nếu đối thủ cạnh tranh bắt đầu nhắc tới bất cứ điều nào trong số đó thì quý vị phải lập tức từ chối tham dự, rời khỏi cuộc họp, hoặc chấm dứt bàn tán theo cách khác và liên lạc với Bộ Phận Pháp Lý càng sớm càng tốt. Ngoại lệ đối với những chỉ dẫn này - thí dụ như liên doanh hay giao dịch cung ứng liên hãng hợp pháp - phải được thông qua trước với Bộ Phận Pháp Lý. Ngoài ra, quý vị không được dùng đệ tam nhân - kể cả các tham vấn viên và nhà cung cấp - để chuyển thông tin cho đối thủ cạnh tranh, nếu trực tiếp nói cho đối thủ cạnh tranh biết thì là sai quấy.

## **Những Dạng Thỏa Thuận Nào Là Phi Pháp?**

Tòa án nhận thấy là một số dạng thỏa thuận dễ gây hại cho cạnh tranh tới mức không cần phải điều tra tỉ mỉ. Những dạng thỏa thuận này được xem là phi pháp *per se* (*tự thân*) vì tòa án cho rằng chúng ảnh hưởng bất lợi cho cạnh tranh mà không cần xem xét nguyên nhân hay hậu quả. Ngay cả mưu toan ký kết thỏa thuận như vậy cũng là phi pháp và trái với chính sách của UTC.

### **• Ấn Định Giá**

Trong số các thỏa thuận phi pháp *per se*, dễ thấy nhất là những gì liên quan đến ấn định giá. Khái niệm ấn định giá bao hàm rất rộng, và gồm cả những nỗ lực tập thể nhằm chọn thầu, ấn định hay giữ nguyên giá cả, thiết lập công thức hay phương pháp tính giá, thỏa thuận về mức hạ giá hay giảm giá chuẩn, quy định bảo hành hay thời hạn tín dụng chuẩn, hoặc thỏa thuận về thời điểm công bố thay đổi giá. Xử sự này chắc hẳn sẽ bị truy tố hình sự với tội danh ấn định giá phi pháp.

Khi UTC tiến hành công việc thương mại trong môi trường cạnh tranh dữ dội, có thể cần phải theo dõi giá của đối thủ cạnh tranh và ứng phó khi những nơi khác thay đổi giá cả. Chúng ta không bị cấm thực hiện những nỗ lực độc lập, đơn phương và hợp pháp để đối phó với mức giá của các đối thủ cạnh tranh.

Vì vậy, nhân viên có thể lấy thông tin về giá cả của đối thủ cạnh tranh từ những nguồn hợp pháp, chẳng hạn như từ các ấn phẩm chuyên ngành và công bố của đối thủ cạnh tranh. Nhân viên phải luôn cho biết rõ - bằng văn bản - nơi họ lấy thông tin về giá cả của đối thủ cạnh tranh. Tuy vậy, chính sách của UTC không cho phép trao đổi bản giá, thông tin dự thầu hoặc tài liệu báo giá với các đối thủ cạnh tranh. Xử sự như vậy có thể góp phần làm nghi ngờ là có thông đồng, ngay cả khi thật sự không có thỏa thuận nào về giá cả giữa các đối thủ cạnh tranh.

### **• Phân Chia Khách Hàng hoặc Lãnh Thổ**

Thỏa thuận giữa các đối thủ cạnh tranh nhằm phân chia khách hàng hay lãnh thổ cũng có thể bị xem là phi pháp *per se*. Do đó, đừng nên thỏa thuận hay mưu đồ thỏa thuận với đối thủ cạnh tranh để bán hoặc không bán cho bất cứ khách hàng hay tầng lớp khách hàng nào. Đừng nên thỏa thuận hay mưu đồ thỏa thuận với đối thủ cạnh tranh để bán hoặc không bán hàng tại bất cứ khu vực địa lý nào, và đừng nên thỏa thuận hay mưu đồ thỏa thuận nhằm phân chia hoặc san sẻ sức mua của khách hàng.

### **• Tẩy Chay Tập Thể và Đồng Từ Chối Giao Dịch**

Trong một số trường hợp, thỏa thuận giữa các đối thủ cạnh tranh nhằm từ chối giao dịch với đối thủ cạnh tranh khác sẽ bị xem là phi pháp *per se*, nhất là khi các bên thỏa thuận với nhau lại đang nắm giữ thị phần, hoặc khi họ không cho đối thủ cạnh tranh bị-chèn-ép sử dụng một số cơ sở, nguồn cung ứng hay thị trường cần thiết để cạnh tranh hữu hiệu. Đừng đề nghị, tính toán hoặc đồng ý với những điều khoản gây ra hậu quả này nếu chưa được Bộ Phận Pháp Lý duyệt lại và thông qua trước.

## • Hoạt Động của Hiệp Hội Thương Mại

Thỉnh thoảng cũng có một vài nhân viên tham gia vào những hiệp hội thương mại và tổ chức chuyên môn khác nhau. Hiệp hội thương mại có thể thực hiện những hoạt động hợp pháp như theo dõi các quy định của chính phủ, pháp chế đã đề xuất, hoặc những bộ luật về sức khỏe và an toàn có liên quan đến ngành nghề hay cải tiến an toàn cho sản phẩm. Tuy vậy, nếu sử dụng những tổ chức này theo cách sai quấy thì có thể tạo cơ hội cho các đối thủ cạnh tranh bàn luận những vấn đề dễ bị xem là tế nhị về mặt cạnh tranh. Do đó, điều quan trọng là mọi trao đổi thông tin với các đối thủ cạnh tranh hiện tại hoặc khả hữu tại những cuộc họp của hiệp hội thương mại hay trong các hoạt động phối hợp khác của ngành nghề đều chỉ chứa thông tin nào cần thiết cho hoạt động hợp pháp của cả tập thể. Nên tránh những bàn thảo nào về sau có thể bị viện dẫn là đã có thỏa thuận phi pháp. Chỉ cần hiện diện tại bất cứ cuộc họp nào có thảo luận qua những chủ đề tế nhị về mặt cạnh tranh thì vẫn có thể bị dùng làm chứng cứ xem là quý vị và UTC có can dự vào thỏa thuận riêng, ngay cả khi quý vị không tham dự trong những cuộc bàn thảo đó.

Trước hết, chánh sách của UTC là mọi hiệp hội thương mại có hội viên là UTC hay nhân viên đều phải có cố vấn pháp lý chuyên góp ý cho hiệp hội về vấn đề luật chống độc quyền. Mọi sai lệch khác với chánh sách này phải được Bộ Phận Pháp Lý thông qua.

Kế tiếp, cần phải tuân theo những phương thức sau đây đối với mọi cuộc họp giữa các thành viên của hiệp hội thương mại về những chủ đề có liên quan chung đến ngành nghề:

- Mọi cuộc họp đều phải thông báo chương trình nghị sự từ trước, và nếu khả thi thì Bộ Phận Pháp Lý sẽ duyệt qua để xác định xem chương trình có chứa những chủ đề tế nhị về mặt cạnh tranh hay không. Đừng tham dự cuộc họp nếu trong chương trình nghị sự có những chủ đề không thích hợp. Nếu thông báo chương trình hội họp từ trước là điều khó thực hiện được thì quý vị phải gửi chương trình nghị sự này cho Bộ Phận Pháp Lý sau khi họp xong để Bộ Phận Pháp Lý lưu giữ hồ sơ về hoạt động của hiệp hội. Hiệp hội thương mại cũng phải lưu giữ biên bản cuộc họp, và đại diện của hãng phải gửi những biên bản này cho Bộ Phận Pháp Lý khi nhận được - nếu khả thi.
- Nếu bất cứ vấn đề nào tế nhị về mặt cạnh tranh được nêu lên tại cuộc họp thì đại diện của hãng phải lập tức và công khai ngăn cách chính mình và hãng với những gì đang bàn luận, yêu cầu ghi nhận điều này trong biên bản cuộc họp, rời khỏi buổi họp ngay sau đó và mau chóng thông báo cho Bộ Phận Pháp Lý.

– Điều quan trọng nhất là: Không một đại diện nào của hãng lại được phép ký kết bất cứ thỏa thuận hay thỏa thuận sơ bộ nào - dù chánh thức hay không - về giá cả, định mức, các điều khoản và điều kiện mua bán, sản lượng, các dự án nghiên cứu và phát triển, khách hàng hoặc thị trường. Ngoài ra, cũng không được trao đổi thông tin nào về giá cả hay chi phí, tiếp thị, sản lượng - hoặc chương trình nghiên cứu hay công việc mua bán gần đây hoặc số liệu thống kê về vận chuyển - của hãng riêng biệt nào đó. Có thể cho phép cung cấp một vài dữ kiện lịch sử cho hiệp hội thương mại để tập hợp số liệu thống kê chung về ngành nghề, miễn là bất cứ dữ kiện nào tiết lộ cho các đối thủ cạnh tranh cũng đều là tổng thể và không chỉ rõ danh tánh. Quý vị phải nhờ Bộ Phận Pháp Lý duyệt lại và phê chuẩn cho chia sẻ dữ kiện trước khi san sẻ bất cứ dữ kiện nào với hiệp hội thương mại.

– Nếu muốn làm hội viên của bất cứ hiệp hội thương mại nào thì phải được phân ban thương mại liên quan và Bộ Phận Pháp Lý chấp thuận trước, phải tuân hành những chỉ dẫn này và mọi chỉ đạo về hiệp hội thương mại do phân ban thương mại phát hành.

Mối liên lạc với đối thủ cạnh tranh là điều quan tâm chống độc quyền tế nhị và hệ trọng nhất, và phải hết sức cẩn thận bất cứ khi nào có mối liên lạc như vậy. Bất cứ thắc mắc nào về trao đổi thông tin theo cách thích hợp với các đối thủ cạnh tranh hoặc về việc gia nhập hiệp hội thương mại đều cần nêu lên cho Bộ Phận Pháp Lý.

## Giao Dịch với Khách Hàng

Một số hoạt động liên quan đến khách hàng, chẳng hạn như bán thấp hơn giá vốn, phân biệt giá bán, chèn bai sản phẩm hay dịch vụ của đối thủ cạnh tranh, bán kèm sản phẩm hay dịch vụ này với sản phẩm hay dịch vụ khác, mua bán độc quyền, bó hẹp thời hạn khách hàng có thể bán lại, hoặc chấm dứt quan hệ với khách hàng mà không có lý do hợp pháp, đều có thể cấu thành vấn đề nghiêm trọng về chống độc quyền. Nhiều điều trong số đó lại đặc biệt dễ bị soi mói trên phương diện chống độc quyền khi hãng có vị trí đáng kể hay vượt trội trên thương trường. Đoạn này mô tả chung về những hoạt động đó và chỉ rõ những trường hợp cần phải hỏi ý kiến của Bộ Phận Pháp Lý trước khi thực hiện bất cứ hành động nào.

### ***Bán Thấp Hơn Giá Vốn***

Trong một số trường hợp, luật chống độc quyền đòi hỏi các hãng sở phải tính giá sản phẩm và dịch vụ của mình ở mức cao hơn khoản chi phí thích hợp, chẳng hạn như chi phí biến thiên trung bình. Vấn đề này phát khởi nếu cách bán thấp hơn giá vốn có thể đóng cửa những đối thủ cạnh tranh nhỏ hơn và sau đó giúp hãng nâng giá để thu hồi những chi phí chưa hoàn vốn và lợi nhuận bị mất. Các quy tắc chống độc quyền trong lĩnh vực này rất phức tạp, và phải liên lạc với Bộ Phận Pháp Lý mỗi khi bất cứ giá bán nào của chúng ta có thể bị xem là thấp hơn giá vốn.

### ***Phân Biệt Giá Bán***

Một cách tính giá khác có thể làm bị soi mói về điều luật hay chống độc quyền là phân biệt giá cả, dịch vụ hay phụ khoản khuyến mãi giữa những người mua khác nhau, nếu điều đó ảnh hưởng đến cạnh tranh. Trong một số trường hợp, tòa án có thể tìm hiểu giá “gốc” của sản phẩm bán cho nhiều người mua khác nhau sau khi đã khấu trừ tiền kích lệ, phụ khoản và dịch vụ khác. Mặt khác, luật lệ sẽ bảo vệ nếu cần có giá khác nhau để cạnh tranh hoặc đó là do chi phí sai biệt trong công việc buôn bán. Và ở nơi đây, luật lệ chống phân biệt giá bán cũng rất phức tạp, và quý vị phải liên lạc với Bộ Phận Pháp Lý mỗi khi bất cứ giá bán nào của chúng ta có thể bị xem là phân biệt đối xử và gây hại cho hoạt động cạnh tranh của các đối thủ hoặc giữa những người mua.

### ***Chê Bai***

Mặc dù chúng ta có thể so sánh sản phẩm và dịch vụ của mình với những sản phẩm và dịch vụ của đối thủ cạnh tranh, chúng ta vẫn phải rất thận trọng trong các mối liên lạc tiếp thị hàng ngày với khách hàng, và đừng so đo hay bình phẩm không đúng về sản phẩm hay dịch vụ của những đối thủ cạnh tranh. Về mặt pháp lý thì có thể trình bày cho khách hàng biết những khía cạnh chưa tốt trong sản phẩm và dịch vụ của đối thủ cạnh tranh, miễn là điều này không gây hiểu sai và có liên quan đến hoàn cảnh mua bán cụ thể.

### ***Bán Kèm***

Dàn xếp bán kèm xuất hiện khi bên bán đưa ra điều kiện cho bên mua là nếu muốn mua sản phẩm (hay dịch vụ) nào đó thì phải mua kèm thêm sản phẩm (hay dịch vụ) khác mà bên mua chưa cần đến. Nếu bên bán có vị trí vượt trội trên thị trường sản phẩm chính và có thể gây ảnh hưởng cạnh tranh bất lợi trên thị trường sản phẩm kèm thêm thì bên bán có nguy cơ bị kiện rằng dàn xếp đó chính là dàn xếp bán kèm phi pháp. Phải hỏi ý kiến Bộ Phận Pháp Lý trước khi đề nghị dàn xếp như vậy cho khách hàng.

### ***Dàn Xếp Mua Bán Độc Quyền***

Dàn xếp mua bán độc quyền bao gồm những hợp đồng trong đó bên mua đồng ý mua mọi phần cần thiết cho sản phẩm hay dịch vụ nào đó chỉ từ một nhà cung cấp. Dàn xếp như vậy có thể giúp cạnh tranh tốt hơn - chẳng hạn như khi thỏa thuận này có thời hạn hợp lý và bên mua được lợi nhờ giữ nguyên giá chi trả hoặc nhờ chắc chắn là luôn có hàng hóa. Phải thông qua từ trước với Bộ Phận Pháp Lý về những dàn xếp như vậy, vì trong một số trường hợp, chúng có thể làm giảm phi lý cơ hội hoạt động của các đối thủ cạnh tranh.

### ***Mối Quan Hệ với Khách Hàng Mua Đi Bán Lại***

Đừng thỏa thuận với các nơi phân phối về giá bán lại sản phẩm của chúng ta. Cho phép khuyến cáo giá bán lại, nhưng quý vị phải hỏi ý kiến của Bộ Phận Pháp Lý trước khi đưa ra bất cứ khuyến bảo nào như vậy. Nếu Bộ Phận Pháp Lý chưa chấp thuận trước thì đừng chọn khách hàng theo kiểu hiểu biết là họ sẽ chỉ bán lại trên những thị trường và lãnh thổ - hoặc cho những người - do chúng ta quy định.

Phân phối sản phẩm qua cả kênh phân phối độc lập lẫn kênh phân phối của hãng sẽ dễ tạo mối quan ngại về chống độc quyền, vì cùng lúc hãng vừa là nhà cung cấp vừa là đối thủ cạnh tranh. Luật lệ không đòi hỏi những nơi phân phối độc lập và của hãng đều phải được đối xử đồng đều về giá cả, phân bố sản phẩm hay dịch vụ bán hàng, nhưng các nơi phân phối độc lập thường than phiền khi họ nhận thấy là mình phải chịu những điều khoản và điều kiện bất bình đẳng. Dàn xếp phân phối lưỡng kênh là điều phức tạp, và quý vị phải hỏi ý kiến của Bộ Phận Pháp Lý trước khi khởi sự dàn xếp như vậy. Và vì những nơi phân phối của hãng vẫn cạnh tranh với các nơi phân phối độc lập nên có thể chẳng có thỏa thuận giữa họ với nhau về giá cả.

### ***Chấm Dứt Quan Hệ***

Chấm dứt mối quan hệ với khách hàng phải dựa trên lý do thương mại hợp pháp, và quý vị phải có đủ tài liệu minh chứng. Phải hỏi ý kiến của Bộ Phận Pháp Lý từ trước. Có thể bị phạt tiền nếu quý vị chấm dứt quan hệ với khách hàng nào quyết định chào bán những dịch vụ hay sản phẩm cạnh tranh với các dịch vụ hay sản phẩm của chúng ta. Một số trường hợp sẽ là phi pháp khi “cắt đứt” khách hàng nếu sự sinh tồn của họ tùy thuộc vào nguồn cung ứng này, hoặc khi việc chấm dứt quan hệ giúp chúng ta chiếm lĩnh những hoạt động của khách hàng nào có thể cũng đang cạnh tranh với một trong những doanh nghiệp của chúng ta.

## **Giao Dịch với Nhà Cung Cấp**

Nhiều nguyên tắc chống độc quyền áp dụng cho giao dịch của chúng ta với khách hàng cũng được áp dụng cho quan hệ của chúng ta với các nhà cung cấp, nhất là khi hãng có vị trí đáng kể hay vượt trội trên thương trường. Trong đó gồm dàn xếp bán kèm, phân biệt giá bán, chấm dứt quan hệ, và mua bán độc quyền. Quý vị phải hỏi ý kiến của Bộ Phận Pháp Lý trước khi tiến hành giao dịch như vậy với các nhà cung cấp.

### **Trao Đổi Lẫn Nhau**

Trao đổi lẫn nhau nghĩa là thỏa thuận mua sản phẩm hay dịch vụ của nhà cung cấp với điều kiện là nhà cung cấp đó cũng phải đồng ý mua sản phẩm và dịch vụ của chúng ta. Hãng có tiềm lực mua sắm đáng kể trên thị trường riêng biệt nào đó luôn luôn phải đặc biệt cẩn thận tránh dùng tiềm lực mua sắm này để thúc ép các nhà cung cấp phải mua sản phẩm và dịch vụ của hãng. Trong một số trường hợp, chúng ta không có tiềm lực thị trường như thế, và cũng có thể tạo lập thỏa thuận hợp pháp để nhân nhượng lẫn nhau trong mua bán, nhưng dù vậy, chánh sách chung của chúng ta là không làm điều đó. Phải thông qua trước với Bộ Phận Pháp Lý về bất cứ ngoại lệ nào đối với chánh sách này.

### **Giá Bán Có Sự Phân Biệt Đối Xử**

Trong một số trường hợp, luật chống độc quyền nghiêm cấm bên mua cố ý thuyết phục bên bán áp dụng giá có sự phân biệt đối xử. Vì các vấn đề phân biệt giá bán đều khá phức tạp nên phải nêu cho Bộ Phận Pháp Lý biết tất cả những điều đó để duyệt lại.

### **Vai Trò Kép của Nhà Cung Cấp**

Nói chung, quý vị nên biết rằng: Hãng nào đó có thể là nhà cung cấp của chúng ta trong giao dịch này nhưng lại là đối thủ cạnh tranh trong giao dịch khác. Vì bất cứ nhà cung cấp nào cũng là - hoặc có thể là - đối thủ cạnh tranh của chúng ta nên quý vị phải thận trọng, đừng cho biết những thông tin nào không được phép san sẻ với đối thủ cạnh tranh, và cũng đừng ký kết bất cứ thỏa thuận nào về giá cả hay điều khoản mua bán sản phẩm cạnh tranh. Nên hỏi ý kiến của Bộ Phận Pháp Lý để soạn thảo những biện pháp bảo vệ nhằm ngăn ngừa chuyển thông tin cạnh tranh cho nơi vừa là nhà cung cấp, vừa là đối thủ cạnh tranh.

## **Hãy Coi Chừng Những Phát Biểu Mập Mờ Có Thể Bị Hiểu Sai**

Những vụ kiện chống độc quyền thường liên quan đến các vấn đề chánh là ý định và lý do thúc đẩy. Luật sư của nguyên đơn thường tìm những câu nói hờ hênh hay mập mờ có thể bị trích dẫn trong ngữ cảnh khác hoặc bị hiểu lầm là có ý định hay cư xử chống cạnh tranh. Dưới đây là một vài thí dụ về lời nói dễ bị hiểu lầm:

### **Về Vị Trí Trên Thương Trường:**

“Hãng của chúng tôi có kế hoạch chiếm lĩnh thị trường.”

*Lo ngại:* Điều luật gia hay nguyên đơn có thể hiểu lầm “chiếm lĩnh thị trường” là chứng cứ về âm mưu phi pháp toan giành độc quyền trên thị trường.

### **Về Các Đối Thủ Cạnh Tranh:**

“Chắc chắn chúng tôi phải nghiền nát họ như những con gián.”

*Lo ngại:* Điều luật gia hay nguyên đơn có thể hiểu lầm “nghiền nát”, “bóp nghẹt”, “triệt hạ” và những từ ngữ tương tự khác là lời thú nhận mưu đồ thôn tính hay diệt trừ, vì khác với cạnh tranh hợp pháp và quyết liệt về mặt phong cách.

### **Về Ấn Định Giá:**

“Hình như toàn ngành đã đồng lòng tăng giá.”

*Lo ngại:* Điều luật gia hay nguyên đơn có thể hiểu lầm cách diễn giải hợp pháp về những sự kiện và lực lượng trên thị trường là lời thú nhận rằng các đối thủ cạnh tranh đã thỏa thuận với nhau để tăng giá.

### **Về Lĩnh Vực Cạnh Tranh Riêng:**

“Cứ để họ ở yên trên thị trường của họ; đây là lãnh thổ của chúng ta.”

*Lo ngại:* Điều luật gia hay nguyên đơn có thể hiểu lầm lời nói “thị trường của họ” và “lãnh thổ của chúng ta” là điều cho biết rằng các đối thủ cạnh tranh đã thông đồng với nhau để phân chia thị trường.

### ***Về Tài Liệu Văn Bản:***

“Xin vui lòng xé bỏ sau khi đọc.”

*Lo ngại:* Điều luật gia hay nguyên đơn có thể hiểu lầm là câu này hay những câu tương tự cho thấy rằng tài liệu có chứa thông tin sai trái hoặc đề nghị hoạt động phi pháp nào đó.

### ***Tóm Lược:***

Có thể là trong quá trình điều tra của chánh phủ (đôi khi không báo trước), viên chức chánh quyền sẽ đến thanh tra các văn phòng của chúng ta để thu thập tài liệu. Dĩ nhiên chuyện thanh tra tại chỗ là điều rất hệ trọng, nhưng không phải là lý do để hoảng sợ quá mức. Đó không có nghĩa là UTC đã vi phạm luật. Nếu tuân hành đúng theo những chỉ đạo thích hợp thì việc thanh tra chỉ gây xáo động tối thiểu. Dù vậy, vẫn phải cư xử thật cẩn thận và thích đáng khi có thanh tra tại chỗ. Quý vị phải lập tức thông báo cho Bộ Phận Pháp Lý khi cơ quan chánh phủ đến yêu cầu lấy thông tin hoặc lục soát. Quý vị phải cố gắng hết sức sao cho luôn luôn có mặt luật sư khi mình bàn luận bất cứ điều gì với các thanh tra viên. Quý vị cũng phải thận trọng theo dõi xem các đại diện của chánh quyền đọc và/hoặc sao lại những tài liệu nào.

### ***Điều Tra, Lục Soát và Tịch Thu***

Có thể là trong quá trình điều tra của chánh phủ (đôi khi không báo trước), viên chức chánh quyền sẽ đến thanh tra các văn phòng của chúng ta để thu thập tài liệu. Dĩ nhiên chuyện thanh tra tại chỗ là điều rất hệ trọng, nhưng không phải là lý do để hoảng sợ quá mức. Đó không có nghĩa là UTC đã vi phạm luật. Nếu tuân hành đúng theo những chỉ đạo thích hợp thì việc thanh tra chỉ gây xáo động tối thiểu. Dù vậy, vẫn phải cư xử thật cẩn thận và thích đáng khi có thanh tra tại chỗ. Quý vị phải lập tức thông báo cho Bộ Phận Pháp Lý khi cơ quan chánh phủ đến yêu cầu lấy thông tin hoặc lục soát. Quý vị phải cố gắng hết sức sao cho luôn luôn có mặt luật sư khi mình bàn luận bất cứ điều gì với các thanh tra viên. Quý vị cũng phải thận trọng theo dõi xem các đại diện của chánh quyền đọc và/hoặc sao lại những tài liệu nào.

### ***Vai Trò của Bộ Phận Pháp Lý***

Trong quá trình thực hiện phận sự, thỉnh thoảng quý vị sẽ gặp những cư xử hay trường hợp có vấn đề chống độc quyền. Nếu quý vị gặp phải trường hợp có thể liên can tới vấn đề chống độc quyền - hoặc nếu chưa rõ trường hợp đó có liên can đến vấn đề chống độc quyền hay không - thì đừng tiếp tục hành xử hay đàm thoại khi chưa tham khảo ý kiến giám thị của mình và chưa liên lạc với Bộ Phận Pháp Lý.

United Technologies Corporation  
United Technologies Building  
Hartford, CT 06101