

Cẩm Nang về
Luật Cạnh Tranh
của Nghiệp Đoàn
Âu Châu cho
Nhân Viên

Thân gửi các bạn đồng nghiệp trong UTC:

Chúng tôi biên soạn Cẩm Nang này nhằm giúp các bạn am hiểu luật cạnh tranh của Liên Minh Châu Âu. Do công ty của chúng ta ngày càng phát triển và hoạt động kinh doanh của công ty ngày càng trở nên toàn cầu hóa và phức tạp hơn nên toàn thể nhân viên đều phải am hiểu và tuân theo luật này.

Xin đọc kỹ và áp dụng thận trọng quy tắc này. Luật cạnh tranh vốn là đa sắc thái, và các bạn cần phải tư vấn với Ban Pháp Lý nếu có mọi nghi ngại về pháp lý của một hoạt động đặc biệt nào. Điều quan trọng là chúng ta cũng phải tránh các hoạt động hay tuyên bố bị tình nghi có cách xử sự đáng ngờ.

Cẩm nang này không nêu toàn văn luật cạnh tranh vì luật này áp dụng cho các vấn đề mua lại, sáp nhập và liên doanh. Nếu các bạn đang dự định thực hiện một vụ giao dịch trong đó UTC sẽ thu đoạt hay từ bỏ quyền kiểm soát toàn bộ công việc kinh doanh hay tài sản của nó, nên tư vấn với Ban Pháp Lý.

Hãy thường xuyên tra cứu và triệt để tuân theo những hướng dẫn trong Cẩm Nang này, để UTC đạt được mục tiêu kinh doanh của tập đoàn và đáp ứng nghĩa vụ pháp lý.



George David

Chủ tịch kiêm Trưởng Giám Đốc Điều Hành

Mục Lục

Trang

Lời mở đầu	1
Hướng dẫn chung	2
Tổng quát về luật cạnh tranh của EU	3
Mối quan hệ với đối thủ cạnh tranh	4
Mối quan hệ với khách hàng	6
Mối quan hệ với đại lý phân phối	7
Mối quan hệ với nhà cung cấp	7
Điều tra, khám xét và tịch thu	8
Soạn thảo tài liệu	8
Lời kết	9

Lời Mở Đầu

United Technologies Corporation (hay UTC) và các công ty thành viên cùng biên soạn Cẩm Nang này nhằm giúp các bạn am hiểu luật cạnh tranh của Liên Minh Châu Âu (European Union, hay EU) vì luật này liên quan đến sự cạnh tranh công bằng.

EU gồm 25 quốc gia thành viên:

- Áo
- Bỉ
- Síp
- Cộng hòa Séc
- Đan Mạch
- Estonia
- Phần Lan
- Pháp
- Đức
- Hy Lạp
- Hung Gia Lợi
- Ái Nhĩ Lan
- Ý Đại Lợi
- Latvia
- Lithuania
- Lục Xâm Bảo
- Malta
- Hòa Lan
- Ba lan
- Bồ Đào Nha
- Slovakia
- Slovenia
- Tây Ban Nha
- Thụy Điển
- Vương quốc Anh

EU được thành lập nhằm tăng cường sự hợp tác kinh tế và chính trị giữa các quốc gia thành viên và hợp nhất thị trường của các quốc gia này tốt hơn. Để đạt được mục đích này, các quốc gia thành viên EU đã thông qua một số hiệp ước và kế hoạch khác nhằm điều hành các công việc kinh doanh trong toàn EU.

EU khởi đầu với ba hiệp ước riêng biệt có từ những năm 1950: Cộng Đồng Than và Thép Châu Âu, Cộng Đồng Năng Lượng Nguyên Tử Châu Âu và Cộng Đồng Kinh Tế Châu Âu (European Economic Community, hay EEC). Gộp chung lại, họ trở thành Cộng Đồng Châu Âu. Hiệp ước thành lập EEC được tu chính toàn diện vào đầu thập niên 1990 và hiện nay có tên là “Hiệp Ước - Liên Minh Châu Âu” (“Hiệp ước EU”). Quy tắc cạnh tranh được quy định trong các Điều Khoản từ 81 đến 89 của Hiệp Ước EU. Luật cạnh tranh EU áp dụng cho các thỏa thuận về cách xử sự giữa công ty và công ty đơn phương và có thể chi phối hoạt động thương mại giữa các quốc gia thành viên. Cả Ủy Ban Cộng Đồng

Châu Âu (Ủy Ban) và cơ quan cạnh tranh quốc gia (National Competition Authority, hay NCA) trong từng quốc gia thành viên đều là nơi điều quản luật cạnh tranh EU. Ngoài ra, hầu hết các quốc gia thành viên cũng có luật cạnh tranh của họ nhằm quy định cách áp dụng riêng cho quốc gia mình nhưng vẫn giữ chế độ thực thi song song. Mặc dù Cẩm Nang này chỉ tham chiếu quy tắc EU nhưng hầu hết các nguyên tắc này đều hiện dụng với quy tắc cạnh tranh quốc gia của các quốc gia thành viên.

Ủy ban hay NCA hoạt động theo kế hoạch của họ hoặc dựa trên khiếu nại của các quốc gia thành viên, công ty hay cá nhân. Tòa án EU đặt tại Lục Xâm Bảo sẽ phúc thẩm phán quyết của Ủy ban. Tòa án quốc gia của các quốc gia thành viên và cuối cùng là tòa án EU sẽ phúc thẩm phán quyết của NCA.

Ủy ban hay NCA có toàn quyền điều tra. Cán bộ sẽ đến thăm công ty mà không cần báo trước, trong cái gọi là “cuộc khám xét bất ngờ vào lúc tờ mờ sáng”, để khám xét cơ ngơi kinh doanh (và nhà riêng trong một số trường hợp) và lấy đi bản sao của mọi tài liệu nào có thể dùng làm bằng chứng. Họ thu thập các phát biểu thỏa thuận miệng, bắt buộc trả lời bằng văn bản cho những câu hỏi và tổ chức buổi điều trần có sự tham gia của công ty có liên quan, đối thủ cạnh tranh và bên thứ ba khác để chứng minh sự thật của vụ kiện. Thủ tục này phức tạp. Nếu Ủy ban hay NCA yêu cầu cung cấp thông tin hoặc đòi khám xét, các bạn phải thông báo ngay với Ban Pháp Lý. (Xem phần Điều tra, Khám xét và Bắt giữ).

Mặc dù Hiệp Ước EU không quy định về truy tố hình sự nhưng nếu vi phạm luật cạnh tranh EU thì cả công ty và cá nhân các bạn đều sẽ gánh chịu hậu quả nghiêm trọng. Ủy ban sẽ phạt vạ thích đáng — lên đến 10% trên tổng thu nhập toàn cầu của UTC. Ủy ban cũng đưa ra phán quyết yêu cầu chấm dứt và từ bỏ và áp đặt biện pháp khắc phục ảnh hưởng đáng kể đến cách thức kinh doanh của công ty. Một số quốc gia thành viên có thể truy tố hình sự (kể cả phạt tù) chống lại công ty và nhân viên công ty nếu họ tìm thấy tội danh ấn định giá cả cũng như vi phạm nghiêm trọng khác đối với luật cạnh tranh.

Trong những phần tiếp theo, các bạn có thể tìm đọc: (1) tóm lược ngắn gọn, đơn giản về hướng dẫn cơ bản; (2) tóm lược ngắn gọn về luật cạnh tranh EU; và (3) hướng dẫn tỉ mỉ hơn về cách xử sự với đối thủ cạnh tranh, khách hàng, đại lý và nhà cung cấp cũng như tư vấn cách đối phó với một cuộc điều tra bất ngờ. Chúng tôi mong muốn các bạn tìm đọc lời tư vấn hữu ích này.

Hướng Dẫn Chung

Hướng dẫn sau đây được dựa trên nguyên tắc chung của luật cạnh tranh EU và áp dụng cho các hoạt động của UTC trong EU:

Giao thiệp và cách xử sự khác với đối thủ cạnh tranh. Các bạn phải tránh mọi hình thức thỏa thuận hay phối hợp hoạt động để chống cạnh tranh, ngầm hoặc cách khác, với mọi đối thủ cạnh tranh hiện thời hay tiềm ẩn của UTC. “Phối hợp hoạt động” là sự thông đồng giữa các đối thủ và mọi hình thức xử sự khác nhằm lôi kéo đối thủ cạnh tranh cùng hoạt động với mục đích hay để thực hiện hạn chế sự cạnh tranh. Trong vài năm gần đây, Ủy ban phạt vạ rất nặng các đối thủ cạnh tranh nào dính líu vào việc phối hợp hoạt động để chống cạnh tranh.

Đừng bàn luận bất kỳ vấn đề nào sau đây với đối thủ cạnh tranh:

- Giá cả hoặc giảm giá
- Thời hạn hay điều kiện bán hàng
- Lợi nhuận
- Lợi nhuận thuần
- Chi phí
- Cách thức phân phối
- Dự thầu hay ý định dự thầu
- Nơi bán hàng
- Chọn lựa, từ chối hay chấm dứt khách hàng
- Bổ sung hay giảm bớt năng lực sản xuất
- Nghiên cứu và các hoạch định phát triển

Phải giữ chính xác mọi thông tin từ nguồn tư liệu mà các bạn thu thập được về đối thủ cạnh tranh (thí dụ: khách hàng, tài liệu quảng cáo, bản báo giá).

Hiệp hội thương mại. Trở thành hội viên trong hiệp hội thương mại là vấn đề quan trọng trong vai trò của UTC với tư cách là thành viên có uy tín trong giới kinh doanh. Tuy nhiên, nếu các bạn tham dự bất cứ cuộc hội họp nào có bàn luận vấn đề cạnh tranh tế nhị thì để làm cho các bạn và công ty tham gia vào thỏa thuận bất hợp pháp tại cuộc hội họp đó, ngay cả khi các bạn không tham gia bàn luận. Do vậy, tất cả hội viên hiệp hội thương mại phải được bộ phận kinh doanh và Ban Pháp Lý có liên quan phê duyệt, và việc tham gia của các bạn phải tuân theo hướng dẫn về hiệp hội thương

mại trong tập sách nhỏ này và các hướng dẫn do bộ phận kinh doanh ban hành.

Mối quan hệ với đại lý. Đừng thỏa thuận giá cả với đại lý phân phối sản phẩm của UTC. Các bạn được phép khuyến cáo giá cả cho đại lý nhưng phải tư vấn với Ban Pháp Lý trước khi đưa ra mọi khuyến cáo như vậy. Đừng bàn luận cách xử sự đối với khách hàng đặc biệt với khách hàng khác của công ty hay với đối thủ cạnh tranh. Đừng chọn lựa khách hàng, mà không được sự chấp thuận trước của Ban Pháp Lý, chỉ dựa trên sự hiểu biết là họ chỉ bán lại trên thị trường hay phạm vi nhất định hoặc cho những đối tượng do công ty quy định hay mặt khác họ sẽ hạn chế xuất khẩu khác.

Yêu cầu của hợp đồng. Hãy tư vấn pháp lý trước khi các bạn ký kết hợp đồng để ràng buộc khách hàng mua hàng chỉ dựa trên yêu cầu của hợp đồng hay chủ yếu từ UTC. Ủy ban phạt vạ rất nặng các công ty có vị thế vượt trội đã ép buộc khách hàng chỉ mua hàng theo toàn bộ yêu cầu của công ty hoặc khuyến khích họ thực hiện điều này bằng cách trợ giá do “trung thành với người bán”. (Lưu ý rằng việc trợ giá bằng cách bán giảm giá theo số lượng lại là tập quán kinh doanh chính đáng).

Xét duyệt. Sản phẩm và dịch vụ của UTC sẽ được bán theo giá trị của chính nó. Nếu UTC là nhà cung cấp chủ yếu sản phẩm và dịch vụ, các bạn phải tư vấn và nhận được sự chấp thuận của Ban Pháp Lý trước khi quy định việc mua sản phẩm hay dịch vụ đó của khách hàng khi mua sản phẩm hay dịch vụ riêng lẻ.

Kỳ thị. Nếu chiếm giữ vị thế vượt trội trên thị trường, công ty không được có hành động kỳ thị, thí dụ, ưu đãi khách hàng này hơn khách hàng kia. Trong trường hợp này, thuật ngữ “khách hàng” bao gồm những người bán sỉ và đại lý cũng như khách hàng tiêu dùng. Nếu các bạn nghi ngại là liệu hoạt động kinh doanh của mình có kỳ thị hay không, hãy tư vấn với Ban Pháp Lý.

Chấm dứt. Chấm dứt mối quan hệ của chúng ta với khách hàng phải dựa trên lý do kinh doanh chính đáng, và các bạn phải giải trình đầy đủ chúng trong hồ sơ. Cần phải tư vấn trước với Ban Pháp Lý. Các bạn sẽ bị phạt vạ nếu chấm dứt khách hàng nào đó do họ cung cấp dịch vụ hay sản phẩm cạnh tranh với dịch vụ hay sản phẩm của UTC. Trong chừng mực nào đó, việc “ngừng cung cấp” cho khách hàng nào chỉ sống dựa vào hoạt động kinh doanh với hàng tiếp liệu này, hoặc khi họ chấm dứt kinh doanh thì có thể khiến cho UTC thủ đắc hoạt động của khách hàng cạnh tranh với UTC, là hành vi bất hợp pháp.

Tổng Quát về Luật Cạnh Tranh của Liên Minh Châu Âu

Các điều khoản cấm đặc trưng của luật cạnh tranh EU gồm:

Thỏa thuận về hạn chế. EU nghiêm cấm việc thỏa thuận và phối hợp hoạt động để hạn chế sự cạnh tranh và chi phối hoạt động thương mại trong EU. EU thường nghiêm cấm việc thỏa thuận hay phối hợp hoạt động để:

- trực tiếp hoặc gián tiếp ấn định giá cả hay mọi điều kiện thương mại khác;
- hạn chế hoặc khống chế sản xuất, thị trường, áp dụng kỹ thuật, hay đầu tư;
- phân chia hoặc phân định thị trường hay nguồn tiếp liệu;
- kỳ thị giữa các khách hàng bằng cách áp dụng điều kiện khác nhau cho những thương vụ tương đương, do đó làm suy yếu sự cạnh tranh;
- soạn thảo bản hợp đồng có thiên vị bên kia bằng cách bổ sung thêm nghĩa vụ về sản phẩm hay dịch vụ riêng lẻ (“xét duyệt”) để loại bỏ sự cạnh tranh.

Việc thỏa thuận như vậy là bất khả thi và có thể dẫn đến bị phạt và rất nặng nếu Ủy ban, NCA hoặc đối thủ cạnh tranh hay khách hàng tại một tòa án quốc gia thắng kiện trong vụ cáo buộc chúng.

Ủy ban cũng ban hành những thông tư để quy định về điều ngoại lệ có giới hạn đối với các thỏa thuận thuộc loại nào đó, thí dụ như chuyển giao công nghệ, chuyên môn hóa, thỏa thuận nghiên cứu và phát triển và một số thỏa thuận cung cấp hay phân phối (trực thuộc). Các bạn cần phải tư vấn với Ban Pháp Lý trước khi thương lượng mọi thỏa thuận thuộc loại này.

Lạm dụng vị thế vượt trội. Nghiêm cấm việc lạm dụng “vị thế vượt trội”. Theo luật cạnh tranh EU, “vị thế vượt trội” là khi công ty có phần đáng kể trong sản phẩm liên quan và phạm vi địa lý của thị trường. Muốn xác định là có vị thế vượt trội hay không thì đòi hỏi phải phân tích toàn bộ sự kiện. Dưới đây là những thí dụ về lạm dụng khi một công ty chiếm giữ vị thế vượt trội:

- trực tiếp hoặc gián tiếp áp đặt giá mua bán không công bằng, bóc lột hoặc điều kiện thương mại không công bằng khác;
- hạn chế phát triển sản xuất, thị trường hay kỹ thuật theo định kiến của khách hàng;
- kỳ thị giữa các khách hàng bằng cách áp dụng điều kiện khác nhau cho những thương vụ tương đương, do đó làm suy yếu sự cạnh tranh;
- soạn thảo bản hợp đồng có thiên vị bên kia bằng cách bổ sung thêm nghĩa vụ về sản phẩm hay dịch vụ riêng lẻ (“xét duyệt”) để loại bỏ sự cạnh tranh.

Mối Quan Hệ với Đối Thủ Cạnh Tranh

UTC thường định ra giá cả, quyết định về thời hạn và điều kiện bán hàng, và chọn lựa khách hàng mà không vi phạm luật cạnh tranh EU. Tuy nhiên, công ty không phối hợp với một hay nhiều đối thủ cạnh tranh của mình để đưa ra bất kỳ quyết định nào trong số các quyết định này. Thỏa thuận hay thỏa thuận sơ bộ như vậy được gọi là phối hợp cách cư xử “ngang hàng”. Theo luật cạnh tranh EU, mọi phối hợp hoạt động ngang hàng về giá cả, thời hạn và điều kiện bán hàng, số lượng sản phẩm, hoặc phân định khách hàng hay thị trường là hành vi bất hợp pháp, bất chấp mục đích của nó, lý lẽ kinh doanh, hay hiệu quả thực sự của việc cạnh tranh. UTC sẽ không can dự vào bất kỳ hoạt động nào tạo thành hay có vẻ như có phối hợp hành động như vậy.

Thí dụ, cách xử sự sau đây có thể khiến cho chúng ta bị phạt và rất nặng và vô cùng có hại đến danh tiếng của công ty trên toàn cầu:

Thỏa thuận và phối hợp hoạt động. Tất cả các thí dụ được bàn luận dưới đây đều là hành vi bất hợp pháp nếu chúng dựa vào “thỏa thuận” hoặc “phối hợp hoạt động” giữa hai hay nhiều đối thủ cạnh tranh. Thuật ngữ “thỏa thuận” được giải thích cặn kẽ trong luật cạnh tranh EU. Không cần thỏa thuận phải là chính thức hay bằng văn bản và rõ ràng, mọi sự liên lạc với đối thủ cạnh tranh để trao đổi thông tin cạnh tranh tế nhị đều có thể dùng làm bằng chứng của thỏa thuận.

Các hoạt động được bàn luận dưới đây đều là hành vi bất hợp pháp ngay khi không có thỏa thuận mà chỉ là “phối hợp hoạt động”. Phối hợp hành động có thể nảy sinh từ việc đạt thỏa thuận sơ bộ không chính thức tại một dịp tình cờ nào đó thí dụ như cuộc họp của hiệp hội thương mại hay ở sân đánh gôn. Các hoạt động của công ty nhằm cố ý thay thế cho việc hợp tác bí mật hay ngầm để làm suy yếu sự cạnh tranh đều được xem là hoạt động phối hợp bất hợp pháp.

Thường thì rất khó tìm được bằng chứng bằng văn bản để chứng minh có thỏa thuận hay phối hợp hoạt động bất hợp pháp, nhưng các nhân viên công lực và tòa án có thể suy luận ra việc thỏa thuận hay phối hợp hoạt động từ những cú điện thoại bí ẩn, dùng cụm từ tối nghĩa trong bản tin và thư điện tử, lời ghi chú của nhân viên công ty dành cho khách hàng hay đối thủ cạnh tranh, hoặc khi đơn giản không có mọi sự giải thích hợp lý nào khác.

Thí dụ: Các bạn thân phiến với đại diện thương mại của đối thủ cạnh tranh chủ yếu về sản phẩm của đối thủ cạnh tranh thứ yếu — “Tôi nghi rằng chúng tôi sẽ phải thực thi một số biện pháp để giải quyết vấn đề này”. Đại diện thương mại của đối thủ cạnh tranh liền viết bản ghi nhớ để báo cáo với công ty của họ, “Tôi đoán biết là một công ty tầm cỡ khác trong lĩnh vực của chúng ta dự định có biện

pháp để giải quyết vấn đề rắc rối do đối thủ cạnh tranh thứ yếu X gây ra trên thị trường”. Hai tuần lễ sau đó, công ty của các bạn bắt đầu tung ra chương trình giảm giá táo bạo nhằm vào sản phẩm của X, và liền ngay sau đó, đối thủ cạnh tranh của các bạn cũng bắt đầu tung ra một chương trình tương tự.

Ngay cả khi những cá nhân trong buổi giao thiệp không đưa ra quyết định về giá cả, thì bản ghi nhớ vẫn có thể được dùng làm bằng chứng về thỏa thuận hay phối hợp hoạt động bất hợp pháp nhằm tấn công X.

Ấn định giá cả. Ấn định giá cả vẫn có thể xảy ra ngay cả khi không có thỏa thuận về giá cả cụ thể hoặc phạm vi giá cả.

Thí dụ: Trong một cuộc họp của hiệp hội thương mại, các bạn tán gẫu thân mật với đại diện của công ty đối thủ. Một người nói rằng “Tôi không biết quý vị ra sao, chứ lợi nhuận thuần của chúng tôi hầu như không còn tốt như lúc trước”. Đại diện của đối thủ cạnh tranh khác nói tiếp, “Tôi hy vọng chúng ta có giải pháp nào khác cho tất cả các đợt đại hạ giá”. Các bạn gật đầu đồng ý. Qua vài tháng sau, tất cả các công ty có đại diện cùng có mặt trong cuộc trò chuyện đó đều tăng giá của họ.

Dựa vào sự kiện này, nhân viên công lực hoặc tòa án có thể kết luận là tất cả những đại diện có mặt trong cuộc trò chuyện đều can dự vào việc ấn định giá cả.

Vào bất cứ lúc nào khi nhận ra mình cùng với đối thủ cạnh tranh và đang bàn luận về vấn đề cạnh tranh tế nhị, các bạn cần từ chối ngay, rời khỏi phòng và tư vấn ngay với Ban Pháp Lý về cuộc trò chuyện.

Thỏa thuận về thời hạn và điều kiện bán hàng. Điều khoản cấm thỏa thuận giữa các đối thủ cạnh tranh được áp dụng không chỉ đối với giá cả mà còn đối với thời hạn và điều kiện bán hàng, kể cả thời hạn tín dụng, chương trình khuyến mãi, giảm giá, lệ phí dịch vụ và thời hạn giao hàng. Bất cứ thỏa thuận hay phối hợp hoạt động nào nhằm hạn chế sản xuất cũng đều có thể là hành vi bất hợp pháp ngay cả khi không có thỏa thuận sơ bộ về giá cả mà mọi đối thủ cạnh tranh sẽ ấn định.

Thỏa thuận của các đối thủ cạnh tranh về khách hàng. Thỏa thuận giữa các đối thủ cạnh tranh về khách hàng mà họ sẽ bán hay không bán sản phẩm của mình là hành vi bất hợp pháp. Thỏa thuận hay phối hợp hoạt động bất hợp pháp là các đối thủ cạnh tranh không chỉ thỏa thuận sơ bộ về phân định khách hàng và phạm vi bán hàng mà còn phối hợp hoạt động để không bán cho vài khách hàng hoặc loại khách hàng nào đó. Thí dụ, phối hợp từ chối để bán cho người xuống giá, con buôn nào không có tín dụng tốt hoặc ngay cả phi đạo đức có thể là một cuộc tẩy chay bất hợp pháp, mặc dù hoạt động như vậy sẽ là hợp pháp nếu thực hiện độc lập. Tương tự như vậy, thỏa thuận giữa một vài công ty để cùng từ chối bán

hàng cho khách hàng trừ khi khách hàng này ngừng công việc kinh doanh với nhà cung cấp khác, là hành vi bất hợp pháp, dù nhà cung cấp đó đang dính líu vào những thương vụ không công bằng. Tóm lại, bất chấp những lý lẽ kinh doanh, luật cạnh tranh EU không cho phép các đối thủ cạnh tranh phối hợp hoạt động để định ra đối tượng mà họ sẽ hay không kinh doanh với người đó.

Hiệp hội thương mại và tổ chức chuyên môn. Một số nhân viên UTC thỉnh thoảng tham gia vào nhiều hiệp hội thương mại và tổ chức chuyên môn khác nhau. Hiệp hội thương mại thực thi nhiều chức năng hợp pháp như là giám sát các thông tư của chính phủ, đệ trình dự luật hoặc quy tắc sức khỏe và an toàn liên quan đến công nghiệp và nâng cao an toàn sản phẩm. Tuy nhiên, những tổ chức này, nếu hoạt động không đúng cách, có thể tạo ra cơ hội cho các đối thủ cạnh tranh bòn đảo những vấn đề có thể bị xem là cạnh tranh tế nhị. Do vậy, điều quan trọng là phải cẩn thận trong việc giao tiếp với đối thủ cạnh tranh hiện thời hay tiềm ẩn trong cuộc họp của hiệp hội thương mại hoặc các hoạt động được bảo trợ khác, và chỉ trình bày thông tin cần thiết đối với chức năng hợp pháp của nhóm nhằm tránh việc bàn luận mà có thể bị dùng để cáo buộc đã có thỏa thuận hay phối hợp hoạt động bất hợp pháp. Chỉ cần hiện diện tại bất cứ cuộc họp nào trong đó có bàn luận vấn đề cạnh tranh tế nhị đều có thể bị xem là các bạn và UTC tham gia vào một thỏa thuận hạn chế, ngay cả khi các bạn không tham gia vào những cuộc bàn luận đó.

Một là, chính sách của UTC là bất cứ hiệp hội thương mại nào mà UTC hay nhân viên là hội viên đều phải có luật sư để cố vấn cho hiệp hội về các vấn đề của luật cạnh tranh. Bất kỳ đường hướng nào đi khác với chính sách này đều phải được giấy phép của Ban Pháp Lý có liên quan.

Hai là, phải tuân theo thủ tục dưới đây dùng cho tất cả các cuộc hội họp giữa những hội viên hiệp hội thương mại bàn về lợi ích công nghiệp chung:

- Các bạn cần phải báo trước lịch trình hội họp của mình và, nếu được, được Ban Pháp Lý có liên quan duyệt xét để xác định xem cuộc họp có vấn đề cạnh tranh tế nhị hay không. Đừng tham dự cuộc họp nếu có đề tài không thích hợp trong lịch trình. Nếu không thể báo trước lịch trình cuộc họp, các bạn cần chuyển lịch trình đến Ban Pháp Lý sau cuộc họp để họ, nếu được, lưu giữ hồ sơ các hoạt động của hiệp hội. Hiệp hội thương mại cũng bảo lưu biên bản cuộc họp và đại diện công ty sẽ chuyển biên bản này cho Ban Pháp Lý, nếu được, sau khi nhận.
- Trong trường hợp có nảy sinh bất kỳ vấn đề cạnh tranh tế nhị nào tại cuộc họp, đại diện công ty phải lập tức công khai bày tỏ sự không tham gia của mình và công ty vào

vấn đề bàn luận đó, phải yêu cầu ghi điều này vào biên bản cuộc họp, sau đó nhanh chóng rời khỏi cuộc họp, và thông báo ngay với Ban Pháp Lý.

- Quan trọng nhất là, nhân viên công ty không được phép ký kết bất kỳ hợp đồng hoặc thỏa thuận sơ bộ nào, chính thức hay không chính thức, liên quan đến giá cả, lợi nhuận, thời hạn và điều kiện bán hàng, số lượng sản phẩm, dự án nghiên cứu và phát triển, khách hàng hoặc thị trường. Hơn nữa, không được phép trao đổi thông tin liên quan đến giá cả hay chi phí, tiếp thị, sản xuất, hoặc kế hoạch nghiên cứu hay mọi doanh số hiện thời hoặc số liệu vận chuyển hàng. Được phép cung cấp dữ liệu nào đó trước kia cho hiệp hội thương mại để thống kê, thí dụ, doanh số chung, miễn là mọi dữ liệu nào tiết lộ cho đối thủ cạnh tranh đều là dữ liệu tập hợp và vô danh, các bạn cũng cần phải được Ban Pháp Lý duyệt xét và chấp thuận về dữ liệu này.
- Mọi hội viên trong hiệp hội thương mại đều phải được sự chấp thuận trước của bộ phận kinh doanh và Ban Pháp Lý có liên quan cũng như phải xử sự phù hợp với hướng dẫn này và mọi hướng dẫn về hiệp hội thương mại do bộ phận kinh doanh ban hành.

Ủy ban cố vấn chính phủ và trình bày với cơ quan chính phủ. Thỉnh thoảng, nhân viên được mời tham gia cùng với các hội viên trong hiệp hội thương mại hay chuyên môn để tư vấn cho các cơ quan chính phủ về thuế, vấn đề sức khỏe hay an toàn, hoặc áp dụng tiêu chuẩn công nghiệp thống nhất cho sản phẩm. Các hoạt động như vậy là hợp pháp nếu thực hiện đúng cách. Tuy nhiên, do vẫn có nguy hiểm từ các hoạt động như vậy nên việc đáp ứng lời mời tham gia vào bất kỳ hoạt động chung nào với đối thủ cạnh tranh trong phiên điều trần hay vụ kiện của chính phủ đều cần phải được bàn thảo trước với Ban Pháp Lý.

Theo dõi các hoạt động của đối thủ cạnh tranh. UTC cạnh tranh mạnh mẽ trong mọi thị trường mà mình phục vụ. Và cạnh tranh thì đương nhiên đòi hỏi chúng ta phải biết rõ hoạt động của đối thủ cạnh tranh. Tất nhiên, công ty sẽ không thu thập trực tiếp thông tin về giá cả, hoạt động khuyến mãi hay tương tự của đối thủ cạnh tranh, từ công ty cạnh tranh. Các bạn có thể thu thập thông tin từ bên thứ ba, thí dụ như tổ chức nghiên cứu thị trường độc lập. Các bạn cũng có thể thu thập hợp pháp thông tin hợp pháp từ những nguồn khác thí dụ như khách hàng, nhưng phải tránh sử dụng những nguồn tin này làm đường dây trao đổi dữ liệu lẫn nhau giữa các đối thủ cạnh tranh. Hãy tham khảo Thông Tư của UTC có tựa đề *Thu Thập Thông Tin Cạnh Tranh*.

Mối Quan Hệ với Khách Hàng

Luật cạnh tranh sẽ hạn chế cách xử sự của UTC trong mối quan hệ với khách hàng. Công ty, khi kinh doanh độc lập, thường tự do chọn lựa khách hàng và định ra giá cả, miễn là công ty không lạm dụng vị thế vượt trội tiềm ẩn. Tương tự như vậy, khách hàng của công ty cũng thường tự do chọn lựa khách hàng để bán lại sản phẩm của UTC, định ra giá bán lại sản phẩm của UTC, và chọn lựa nhà cung cấp để mua sản phẩm. Những cố gắng của UTC để hạn chế các chọn lựa này là vi phạm luật cạnh tranh.

Chọn lựa khách hàng. UTC chọn lựa khách hàng mà mình mong muốn hợp tác kinh doanh. Cũng có thể cung cấp độc quyền cho khách hàng trong những trường hợp nào đó. Nhưng nếu đạt được thỏa thuận sơ bộ với khách hàng là UTC sẽ từ chối thỏa thuận với một hay nhiều đối thủ cạnh tranh của khách hàng thì điều này thường là bất hợp pháp. Với lý do này, các bạn cần phải cẩn thận tránh bàn luận với khách hàng về thỏa thuận hay ý định trong tương lai của mình đối với mọi khách hàng hiện thời hoặc tiềm ẩn nào khác. Nếu vấn đề như vậy xảy ra, các bạn cần phải tư vấn với Ban Pháp Lý. Các bạn phải tư vấn với Ban Pháp Lý nếu muốn chấm dứt việc bán sản phẩm cho một khách hàng hiện tại chỉ sống và phụ thuộc vào hàng tiếp liệu này, hoặc nếu khách hàng là đối thủ cạnh tranh hiện thời hay tiềm ẩn của công ty.

Ngăn cản về khách mua và nơi bán. Trong những trường hợp nào đó, luật cạnh tranh EU cho phép UTC được hạn chế (a) nơi mà khách hàng hay đại lý trực tiếp bán lại hoặc tiếp thị hàng hóa và (b) loại khách mua nhất định mà khách hàng hay đại lý bán lại hoặc tiếp thị cho họ. Mặc dù việc hạn chế khách hàng hay đại lý về “hoạt động” tiếp thị ở các vùng nhất định hoặc cho khách mua ngoại lệ là hợp pháp nhưng các bạn không được ngăn cấm việc “mua bán gián tiếp” do khách hàng ở bên ngoài nơi này đặt mua hàng. Do quy tắc về hạn chế nơi bán và khách mua là phức tạp nên các bạn phải tư vấn với Ban Pháp Lý trước khi áp đặt mọi hạn chế như vậy với khách hàng.

Kiểm soát giá bán lại và cách xử sự kỳ thị. UTC không thỏa thuận hoặc thỏa thuận sơ bộ với khách hàng về giá cả hay bất kỳ thời hạn và điều kiện nào khác để khách hàng bán lại sản phẩm của công ty. Phải để tùy khách hàng của chúng ta quyết định về thời hạn và điều kiện bán lại. Đại diện công ty chỉ khuyến cáo giá bán lại nhưng một cách khách quan để khách hàng có thể tự do bỏ qua khuyến cáo này. Công ty không đe dọa hay ép buộc khách hàng phải tuân theo khuyến cáo giá cả của công ty.

Trong bất cứ thị trường nào mà công ty có vị thế vượt trội, thì việc áp dụng quy tắc phức tạp để áp đặt “giá cả kỳ thị” hay bán giảm giá, “phá giá” cũng đồng nghĩa với đánh bật đối thủ cạnh tranh ra khỏi thị trường nhất định, và giá cả “quá thấp” không liên quan đến giá trị kinh tế của dịch vụ hay sản phẩm được cung cấp. Đây là những khái niệm chủ quan và trong vài trường hợp nào đó thì Ủy ban hoặc NCA sẽ chính thức phản đối cách thức tính giá mà các bạn vẫn cho là không có kỳ thị, phá giá hay quá thấp. Do vậy, nếu công ty là nhà cung cấp vượt trội về sản phẩm nào đó, các bạn phải tư vấn trước với Ban Pháp Lý về cách thức tính giá, đặc biệt là khi thay đổi cách thức tính giá để đáp ứng với sự cạnh tranh hiện thời hay tiềm ẩn.

Thỏa thuận về ngăn cản khách hàng mua bán với người khác. Thỏa thuận giữa UTC và khách hàng để định ra nhiều cách ngăn cản khác nhau cho cả hai bên hoặc bên có liên quan đến việc cung cấp hay mua hàng hóa hoặc dịch vụ của bên thứ ba. Những hạn chế thông dụng nhất là:

- Điều khoản ép buộc khách hàng mua sản phẩm hay dịch vụ độc quyền của UTC và không sử dụng hoặc kinh doanh sản phẩm của đối thủ cạnh tranh của UTC. Thỏa thuận như vậy có thể suy diễn dưới dạng “yêu cầu của hợp đồng”, theo đó thì khách mua sẽ cam kết rút lại toàn bộ hoặc hầu hết các yêu cầu của mình đối với một sản phẩm dành riêng của UTC; và
- Điều khoản xét duyệt nhằm ép buộc khách mua phải mua đồng thời hai hàng hóa và/hoặc dịch vụ riêng biệt của UTC.

Trong thị trường mà UTC là đối thủ cạnh tranh vượt trội, thì các kiểu hạn chế này có thể khiến cho công ty bị phạt và rất nặng. Do điều khoản này của luật pháp rất phức tạp nên các bạn cần phải tư vấn với Ban Pháp Lý nếu đang muốn đặt một thỏa thuận có áp đặt những hạn chế như vậy đối với khách hàng của UTC.

Mối Quan Hệ với Đại Lý

Đại lý phân phối sản phẩm của UTC là những nhà kinh doanh độc lập. Công ty không cố gắng tìm mọi cách để ép buộc hoặc khống chế bất kỳ đại lý nào đưa ra những quyết định kinh doanh của họ. Tuy nhiên, UTC luôn khuyến cáo các đại lý của mình cần tuân theo thời hạn của mọi hợp đồng hiện tại hay trong tương lai, chính sách được tuyên bố, mục tiêu sản lượng hay đại loại như vậy.

EU và luật cạnh tranh quốc gia không cho phép UTC có quyền ngăn cản đại lý của họ kinh doanh sản phẩm của đối thủ cạnh tranh. Trong khi bàn thảo chính sách của UTC với đại lý đang kinh doanh hay muốn kinh doanh sản phẩm của đối thủ cạnh tranh, các bạn cần phải chú trọng vào mức dự định của UTC về hiệu quả kinh doanh của đại lý và năng lực của đại lý để đáp ứng mức dự định hiệu quả kinh doanh này của đại lý, chớ không dựa vào việc đại lý kinh doanh có thể dùng sản phẩm của đối thủ cạnh tranh. Công ty có thể được phép bàn thảo việc phân phối hay yêu cầu độc quyền trong những trường hợp nào đó, do điều khoản này của luật pháp là phức tạp, nhưng các bạn cần phải tư vấn với Ban Pháp Lý nếu đang muốn áp đặt một thỏa thuận ngăn cản như vậy đối với đại lý của UTC. Xin tham khảo phần bàn luận ở bên trên có tựa đề “Ngăn cản về khách mua và nơi bán” để biết thêm những hạn chế trong mối quan hệ hợp đồng của UTC với đại lý.

UTC, kinh doanh độc lập và trung thực, có thể chấm dứt kinh doanh với bất kỳ khách hàng nào của mình, với điều kiện là UTC không lạm dụng vị thế vượt trội tiềm ẩn. Ngoại trừ trường hợp khẩn cấp cần có lý do chấm dứt, thí dụ như khi liên quan đến sai sót chất lượng nghiêm trọng và ảnh hưởng đến sản phẩm của UTC, mọi việc chấm dứt đều phải tuân theo thời hạn và điều kiện trong hợp đồng phân phối và luật pháp địa phương. Việc chấm dứt một đại lý — đặc biệt là khi họ phụ thuộc rất nhiều vào sản phẩm của UTC — có thể nảy sinh rắc rối với luật cạnh tranh hay vấn đề pháp lý khác và do vậy, cần phải được Ban Pháp Lý duyệt xét trước.

Mối Quan Hệ với Nhà Cung Cấp

Việc thỏa thuận và phối hợp hoạt động thường ảnh hưởng đến giá cả và điều kiện. Theo luật cạnh tranh EU, việc những người mua hàng cạnh tranh cùng bàn luận và thỏa thuận về giá cả và điều kiện để họ mua hàng hóa và dịch vụ, thí dụ, người mua có quyền lực thị trường trong (các) thị trường bị chi phối, là hành vi bất hợp pháp. Các bạn đừng bao giờ bàn luận với người mua khác về giá cả mà mình sẽ trả cho sản phẩm của nhà cung cấp hay nhóm cung cấp. Trước khi bắt đầu bàn thảo về việc thành lập nhóm mua hàng chung, hãy tư vấn và xin chấp thuận từ Ban Pháp Lý có liên quan.

Tẩy chay. Với tư cách là một quy tắc chung, mọi thỏa thuận giữa hai công ty nhằm nhất trí hạn chế mua sản phẩm từ công ty thứ ba là vi phạm luật cạnh tranh EU. Thí dụ, nếu các bạn tham dự cuộc bàn thảo giữa những người mua hàng để đưa một nhà cung cấp nào đó vào “sổ đen” thì Ủy ban hay NCA sẽ suy luận là đã có thỏa thuận hay phối hợp hoạt động để tẩy chay nhà cung cấp này, cho dù các bạn độc lập và đơn phương quyết định không kinh doanh với nhà cung cấp này.

Các diễn đàn công nghiệp và cuộc hội họp của hiệp hội thương mại đều có thể là nơi khởi xướng việc tẩy chay. Nếu tham dự một cuộc họp, chính thức hay không chính thức, và có bàn luận là muốn dẫn đến một cuộc tẩy chay, các bạn phải tự tách rời khỏi cuộc bàn luận này và tư vấn ngay với Ban Pháp Lý.

Thỏa thuận cung cấp độc quyền. Những điều khoản về phân phối độc quyền nhằm ép buộc nhà cung cấp bán sản phẩm hay dịch vụ chỉ dành riêng cho UTC hơn là đối thủ cạnh tranh của UTC có thể là bất hợp pháp trong vài trường hợp nào đó. Các bạn cần phải tư vấn với Ban Pháp Lý nếu muốn ký kết thỏa thuận như vậy.

Điều Tra, Khám Xét và Tịch Thu

Ủy ban hoặc NCA có thể cử cán bộ của họ (thỉnh thoảng không cần báo trước) đến thanh tra bất cứ văn phòng nào của UTC tọa lạc trong EU. Một cuộc thanh tra tận nơi là, dĩ nhiên, một vấn đề rất nghiêm trọng nhưng không đến nỗi phải lo lắng quá mức. Điều này không có nghĩa là công ty đã vi phạm điều luật nào đó. Nếu tuân theo những hướng dẫn thích hợp, cuộc thanh tra chỉ gây ra phiền toái rất nhỏ. Tuy vậy, cũng cần phải giải quyết chu đáo và thích hợp mọi yêu cầu từ cuộc thanh tra tận nơi của Ủy ban hoặc NCA. Các bạn phải thông báo ngay lập tức cho Ban Pháp Lý khi phải đối phó với yêu cầu cung cấp thông tin hay khám xét tài liệu của Ủy ban hoặc NCA. Các bạn cần phải tận dụng mọi cách để bảo đảm có luật sư hiện diện trước khi bàn luận bất kỳ vấn đề nào với cán bộ thanh tra. Các bạn cũng cần phải cẩn thận theo dõi những tài liệu mà nhân viên công lực duyệt xét và/hoặc sao chép.

Soạn Thảo Tài Liệu

Hãy nhớ là tất cả các tài liệu do nhân viên UTC ghi chép về việc làm của họ do công ty giữ — ngay cả khi soạn thảo tại nhà hay không dùng để trình cho người khác xem — đều có thể có giá trị cho cơ quan thực thi luật cạnh tranh. Do vậy, nhân viên cần phải cẩn thận khi viết nháp tất cả tài liệu và trong lúc soạn thảo hồ sơ điện tử, kể cả thư điện tử, ngay cả khi chỉ sử dụng trong nội bộ hay cho cá nhân. Nhân viên cũng cần phải thông thuộc và triệt để tuân theo các chính sách sử dụng tài liệu để áp dụng cho bộ phận kinh doanh của họ.

Ủy ban và NCA có thẩm quyền trưng thu tài liệu của công ty — bao gồm thư tín chính thức, báo cáo và bản ghi nhớ, thư điện tử, bản nháp và lưu ý viết tay không chính thức của nhân viên, sổ điện thoại, tài liệu cất giữ ở nhà, và đồ dùng cá nhân khác. Bất chấp mục đích trong sáng của tài liệu hay sự kiện như vậy là chỉ thể hiện ý nghĩ nội tâm của riêng cá nhân hơn là chính sách của công ty, nhưng cơ quan thực thi luật cạnh tranh vẫn có thể sử dụng chúng để chống lại UTC.

Lời Kết

Mỗi khi biết được là có vấn đề có liên quan về luật cạnh tranh, các bạn có trách nhiệm phải tư vấn với Ban Pháp Lý. Ban Pháp Lý có thể tư vấn cho các bạn về cách thức để đạt được mục tiêu kinh doanh trên toàn cầu nhưng vẫn hoàn toàn tuân theo luật cạnh tranh EU.

United Technologies Corporation
United Technologies Building
Hartford, CT 06101