



United Technologies

คู่มือการป้องกันการ  
สุขภาพทั่วโลกสำหรับ  
พนักงาน



นโยบายของบริษัท United Technologies Corporation (UTC) และบริษัทสาขาและบริษัทย่อย คือการปฏิบัติตามกฎหมายตามประเทศนั้น ๆ ที่เราดำเนินธุรกิจอยู่ รวมถึงการปฏิบัติตามกฎหมาย ป้องกันการผูกขาดที่บังคับใช้อย่างเข้มงวด พนักงานทุกคนจะต้องรับผิดชอบเพื่อให้แน่ใจว่าการทำ ธุรกิจนั้นสอดคล้องกับกฎหมายนี้และจรรยาบรรณทางธุรกิจของ UTC

คู่มือนี้ออกแบบมาเพื่อช่วยให้คุณเข้าใจสถานการณ์ทางธุรกิจที่อาจก่อให้เกิดปัญหาการผูกขาด คุณ จะได้รับคำแนะนำที่จำเป็น คู่มือนี้ไม่ใช่บทย่อของกฎหมายป้องกันการผูกขาดที่บังคับใช้, ซึ่งอาจจะ ซับซ้อนและละเอียดอ่อนเมื่อนำไปใช้ในบางสถานการณ์ เช่นเดียวกัน, คู่มือนี้ไม่ได้อ้างถึงกฎหมาย ป้องกันการผูกขาดเฉพาะของขอบเขตอำนาจศาลในแต่ละประเทศที่ UTC ดำเนินธุรกิจ คู่มือนี้จะ เน้นหลักการป้องกันการผูกขาดทั่วไปและแนะนำให้คุณไม่ประพฤติตนที่อาจก่อให้เกิดปัญหาการ ผูกขาด ความประพฤติใด ๆ ที่อาจก่อให้เกิดข้อสงสัยเรื่องการผูกขาดจะต้องได้รับการพิจารณาจาก แผนกกฎหมายล่วงหน้า

คู่มือนี้ไม่ได้อ้างถึงกฎหมายป้องกันการผูกขาดแต่เกี่ยวข้องกับ การนำไปใช้ในการซื้อกิจการ, การขาย กิจการ, การควบกิจการและกิจการร่วมค้า หากคุณพิจารณาพบว่าธุรกรรมใน UTC จะครอบคลุม หรือสูญเสียการควบคุมธุรกิจหรือสินทรัพย์ของบริษัท สร้างหรือร่วมทุน ครอบครองหรือขายหุ้นส่วน น้อยในองค์กร ควรปรึกษากฎหมาย

## I. เหตุใดเราจึงควรรีความสนใจกฎหมายป้องกันการผูกขาด

การไม่ปฏิบัติตามกฎหมายป้องกันการผูกขาดสร้างความเสียหายให้แก่บริษัท, พนักงาน, และผู้ถือหุ้นของบริษัท บทลงโทษของการละเมิดนั้นร้ายแรง รวมถึงการจำคุก สำหรับบุคคล ค่าปรับสูงสุดสำหรับ บุคคลและบริษัท และสร้างความเสียหายแก่ชื่อเสียงของ UTC อย่างรุนแรงและยาวนาน อันตราย บางส่วนที่อาจเกิดขึ้น ได้แก่:

1. พนักงานที่ไม่ปฏิบัติตามกฎหมายป้องกันการผูกขาดจะถูกลงโทษ— โดยขึ้นอยู่กับความร้ายแรงในการละเมิด การลงโทษนั้นอาจรวมถึงการเลิกจ้าง
2. การจำคุก — กฎหมายในบางประเทศกำหนดให้ลงโทษผู้กระทำความผิดด้วยการละเมิดกฎหมาย ป้องกันการผูกขาด ตัวอย่างเช่น, การละเมิดพระราชบัญญัติเชอร์แมน (Sherman Act) ซึ่งเป็นพระราชบัญญัติป้องกันการผูกขาดที่สำคัญของสหรัฐอเมริกา, ในหลายคดีเป็นความผิด อาญาร้ายแรง ความผิดแต่ละครั้ง, บุคคลอาจถูกจำคุกสูงสุดสิบปีและปรับสูงสุดถึง 1 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ รัฐบาลสหรัฐฯ จะติดตามดำเนินคดีไปถึงที่สุดอย่างเด็ดขาด และยื่นกรณ ในในการจำคุกเป็นเวลานานสำหรับการละเมิดการป้องกันการผูกขาดอย่างร้ายแรง เช่น การ ร่วมกันกำหนดราคา, การร่วมกันกำหนดราคาประมุข และการตกลงแบ่งตลาดหรือลูกค้ากัน แม้กฎหมายในประเทศอื่น ๆ รวมทั้งสหภาพยุโรปและจีน อาจไม่มีบทลงโทษความผิดทาง อาญา การละเมิดกฎหมายดังกล่าวก็ยังคงมีผลร้ายแรงต่อทั้งบริษัทและตัวคุณเอง
3. ค่าปรับจำนวนมาก - บทลงโทษทางการเงินจะแตกต่างกันขึ้นอยู่กับอำนาจการตัดสินของ ศาลว่าเป็นการละเมิดกฎหมายหรือไม่ ในสหรัฐฯ บริษัทหนึ่งอาจถูกปรับมากกว่า 100 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ หรือจำนวนสองเท่าของกำไรทางการเงินที่ได้ หรือผลขาดทุนที่เกิดขึ้นจาก การกระทำผิด ในสหภาพยุโรป, ค่าปรับอาจคิดรวมเป็น 10% ของรายได้ทั่วโลกของ UTC ค่าปรับล่าสุดในการตัดสินของศาลหลายครั้ง (ทั้งในสหรัฐฯ สหภาพยุโรป เม็กซิโก บราซิล อินเดีย และรัสเซีย) มีตั้งแต่หลายสิบล้านถึงหลายร้อยล้านดอลลาร์

4. ค่าเสียหายจำนวนมาก — ค่าเสียหายในคดีแพ่งเกี่ยวกับการป้องกันการผูกขาดอาจมีมูลค่ารวมเท่ากับหรือสูงกว่าหลายร้อยล้านดอลลาร์ในสหรัฐอเมริกา โจทก์จะได้รับค่าเสียหายสามเท่าของค่าเสียหายที่เกิดขึ้นจริงโดยอัตโนมัติ ด้วยความเสียหายทั้งสามนี้, ตัวแทนจำหน่าย, ลูกค้า และซัพพลายเออร์มักจะพยายามทำให้กรณีพิพาททั่วไปเข้าข่ายการละเมิดการป้องกันการผูกขาดในสหรัฐอเมริกา อำนาจศาลที่เพิ่มขึ้นนอกประเทศสหรัฐฯ ยังเริ่มคำนึงถึงสิทธิ์ทางกฎหมายในการฟ้องร้องโดยคู่พิพาทเอกชนซึ่งถูกกล่าวหาว่าดำเนินกิจกรรมที่ต่อต้านการแข่งขัน
5. ความรับผิดชอบในแบบลูกหนี้ร่วม แต่ละบุคคลและองค์กรที่มีส่วนในการฝ่าฝืนกฎหมายป้องกันการผูกขาดมีส่วนรับผิดชอบค่าเสียหายหรือค่าธรรมเนียมที่สูงเกินจริงเต็มจำนวน แม้ว่าบริษัทจะมีส่วนแบ่งยอดขายที่ส่งผลต่อตลาดน้อยมากก็ตาม นอกจากนี้, บริษัทและผู้รับประกันไม่สามารถชดเชยหนี้ค่าเสียหายส่วนบุคคลได้อีกด้วย
6. คำสั่งศาลหรือการตกลงยินยอม — คำสั่งศาล “คำสั่งยุติหรือเลิก” การตัดสินใจของศาลและข้อตกลงยินยอม อาจระบุข้อห้ามที่มากกว่าขอบเขตการละเมิดทั่วไปได้ ข้อห้ามซึ่งอาจยาวนานหลายสิบปีและกำหนดให้รัฐดูแลอย่างเข้มงวดเป็นประจำ อาจขัดขวางการดำเนินธุรกิจและโอกาสในอนาคตได้
7. กฎหมายป้องกันการผูกขาดทั่วโลก— หลายรัฐในสหรัฐอเมริกา สหภาพยุโรป และประเทศส่วนใหญ่ทั่วโลก รวมทั้งสมาชิกสหภาพยุโรป บราซิล แคนาดา จีน อินเดีย ญี่ปุ่น เกาหลี เม็กซิโก รัสเซีย แอฟริกาใต้ สหราชอาณาจักร และอีก 100 ประเทศทั่วโลก มีกฎหมายป้องกันการผูกขาดคล้ายกันแต่มีกลไกการบังคับใช้แตกต่างกันออกไป การละเมิดกฎหมายในอำนาจศาลหนึ่งอาจมีผลต่อการดำเนินงานกำกับดูแลอื่นๆ หรือการดำเนินคดีหนึ่งของศาลมากกว่าสองแห่งในเวลาเดียวกัน, จะเพิ่มต้นทุนในการแสดงหลักฐาน, เสียเวลา, และเสียชื่อเสียงได้
8. การตัดสินใจรับจ้างจากรัฐ— UTC อาจถูกห้ามทำสัญญากับรัฐบาลสหรัฐฯ (ลูกค้าที่ใหญ่ที่สุดรายเดียวทั่วโลก) เช่นเดียวกับรัฐบาลกลาง, มลรัฐ, ท้องถิ่น, และรัฐบาลของประเทศอื่น เนื่องจากการละเมิดกฎหมายป้องกันการผูกขาดทางแพ่งและอาญา
9. การเปิดเผยข้อมูลที่เป็นความลับ อุปสรรคและการกีดกันทางธุรกิจ -- การปลดตำแหน่งบริษัทและการจัดเตรียมเอกสารองค์กร รวมทั้งจดหมายอิเล็กทรอนิกส์และบันทึกส่วนบุคคลที่ค้นพบก่อนการตัดสินใจอาจเปิดเผยต่อสาธารณะในศาล เวทีประชุม หรือผ่านสื่อต่าง ๆ ได้ การเปิดเผยเช่นนี้สร้างความเสียหายต่อชื่อเสียง, แม้จะยังไม่มีการตัดสินว่าถูกกฎหมายหรือไม่ก็ตาม
10. สูญเสียเวลา— นอกจากค่าเสียหายและค่าใช้จ่ายแล้ว, การฟ้องร้องการป้องกันการผูกขาดยังก่อให้เกิดความตึงเครียดด้านเวลาและกำลังของบริษัท พนักงาน และผู้บริหารซึ่งต้องช่วยหาหลักฐานในคดี กิจกรรมโดยทั่วไป ได้แก่ การสืบหา, ตรวจสอบ, และจัดเตรียมเอกสารและไฟล์อิเล็กทรอนิกส์จำนวนมากของบริษัท การเตรียมเป็นพยาน, ตอบคำถามที่เขียนมาโดยยาวจำนวนมาก, จัดการกับค่าใช้จ่ายของการพยานจากทนายฝ่ายตรงข้ามและแสดงหลักฐานแก่ศาล
11. ค่าใช้จ่ายสูงในการแสดงหลักฐานทางกฎหมาย— การแสดงหลักฐานในการดำเนินคดีป้องกันการผูกขาดและการตรวจสอบของรัฐมีราคาสูง ต้องอาศัยที่ปรึกษาและผู้เชี่ยวชาญเฉพาะทาง นักเศรษฐศาสตร์ด้านป้องกันการผูกขาด นักบัญชีและพยานด้วย นอกจากนี้, การชนะความใจทักจะต้องเสียค่าทนายความ, แม้ว่าค่าเสียหายที่เกิดขึ้นจริงจะเล็กน้อยก็ตาม ความคุ้มครองในการประกันภัยอาจไม่ครอบคลุม, ไม่เพียงพอ, หรือไม่บังคับใช้ เพื่อ

ชำระค่าใช้จ่ายในการให้การทางกฎหมาย ผลที่ตามมาอาจเป็นค่าใช้จ่ายจำนวนมากในงบการดำเนินงานของ UTC แม้ว่าบริษัทจะไม่ได้กระทำความผิดใด ๆ เลยก็ตาม

## II. การสอบสวน, สืบหา, และจับกุมของรัฐ

เจ้าหน้าที่รัฐมีอำนาจในการสอบสวนทั่วไป เจ้าหน้าที่รัฐสามารถไปที่บริษัทได้โดยไม่ต้องแจ้งเตือน ซึ่งเรียกว่า “การบุกค้นโดยผู้ถูกร้องเรียนไม่รู้ตัว” สืบค้นทรัพย์สินของบริษัท (และที่พักส่วนตัวในบางสถานการณ์) และคัดลอกวัตถุทั้งหมดที่อาจเป็นหลักฐาน เจ้าหน้าที่อาจสอบปากคำ, บังคับให้ตอบคำถามเป็นลายลักษณ์อักษร, และไต่สวน ในเรื่องที่เกี่ยวข้องกับบริษัท คู่แข่งทางการค้า และบุคคลภายนอก เพื่อหาข้อเท็จจริงในคดี

แน่นอนว่าการตรวจสอบในพื้นที่เป็นเรื่องจริงจัง แต่ไม่ควรเป็นเหตุให้ตื่นตระหนกจนเกินควร เพราะไม่ได้หมายความว่าบริษัทได้ละเมิดกฎหมายใด ๆ หากได้ปฏิบัติตามแนวทางที่เหมาะสม, การตรวจสอบจะรบกวนเพียงเล็กน้อยเท่านั้น อย่างไรก็ตาม จำเป็นต้องดูแลการตรวจสอบในพื้นที่ของเจ้าหน้าที่รัฐอย่างระมัดระวังและเหมาะสม

คุณต้องแจ้งกับฝ่ายกฎหมายทันทีที่พบว่ามีการขอข้อมูลหรือสืบค้นเอกสารจากเจ้าหน้าที่รัฐ คุณควรพยายามอย่างเต็มที่เพื่อให้แน่ใจว่ามีหมายคามอยู่ด้วย ก่อนที่คุณจะพูดคุยใด ๆ กับผู้ตรวจสอบหรือพนักงานสืบสวน แต่จะต้องไม่ขัดขวางการสืบสวน คุณควรติดตามเอกสารที่ผู้มีอำนาจตรวจสอบ และ/หรือ คัดลอก อย่างละเอียด

## III. การดำเนินธุรกิจที่ต้องตรวจสอบอย่างละเอียด: การแข่งขันที่ดำเนินการฝ่ายเดียวหรือร่วมกัน

กฎหมายป้องกันการผูกขาดตั้งอยู่บนหลักการที่ว่า การแข่งขันอย่างเสรีทำให้เกิดการจัดสรรทรัพยากรทางเศรษฐกิจที่ดีที่สุด ส่งผลให้สามารถซื้อสินค้าและบริการได้ในราคาที่ดีที่สุดและมีคุณภาพดีที่สุด เพื่อให้บรรลุเป้าหมายดังกล่าว, กฎหมายป้องกันการผูกขาดโดยทั่วไปห้ามรูปแบบพฤติกรรมสองประเภท ได้แก่: (1) การร่วมกันควบคุมการแข่งขันโดยไม่สมควร และ (2) การกระทำฝ่ายเดียวอย่างไม่เหมาะสมในการรักษาอำนาจการผูกขาด หรือพยายามทำให้บริษัทเป็นผู้ผูกขาด หรือข่มขู่อย่างรุนแรงเพื่อให้เกิดการผูกขาด (หรือที่เรียกว่า “การใช้อำนาจเหนือตลาด”) กฎหมายป้องกันการผูกขาดในแง่อื่น ๆ ห้ามการแบ่งแยกราคาขายบางประเภทและการกระทำอันไม่เป็นธรรมทางการค้าอื่น ๆ

การอภิปรายดังต่อไปนี้เป็นการสรุปและเสนอแนวทางในประเด็นการป้องกันการผูกขาดโดยทั่วไปที่อาจเกิดขึ้นในการตกลงร่วมกับคู่แข่งทางการค้า, ลูกค้า, และซัพพลายเออร์:

### ก. การทำสัญญากับคู่แข่งทางการค้า

การติดต่อและตกลงกับคู่แข่งทางการค้าอาจเกิดประเด็นที่สำคัญที่สุดภายใต้กฎหมายป้องกันการผูกขาด, จึงต้องอาศัยการตรวจสอบอย่างละเอียดจากเจ้าหน้าที่รัฐร่วมกับเจ้าหน้าที่เอกชน นโยบายของ UTC ตั้งขึ้นเพื่อให้เกิดการตัดสินใจอย่างอิสระในเรื่องสินค้าหรือบริการ สถานที่และวิธีการเสนอขาย,

รวมทั้งค่าสินค้าหรือบริการนั้นด้วย คุณไม่ควรมีส่วนร่วมในการตัดสินใจใด ๆ ของคู่แข่งทางการค้า เกี่ยวกับเวลาหรือวิธีการเสนอขายสินค้าหรือบริการแก่ลูกค้า หากไม่ชี้แจงให้ฝ่ายกฎหมายทราบล่วงหน้า

คู่แข่งทางการค้าคือคู่แข่งที่หาทางเอาชนะบริษัททางด้านธุรกิจ บริษัทดำเนินธุรกิจกับบริษัทอื่นซึ่งเป็นลูกค้า, ซัพพลายเออร์, หรือหุ้นส่วนในบริษัทหนึ่ง, แต่เป็นคู่แข่งในด้านอื่น ๆ หากคุณมีคำถามเกี่ยวกับการปฏิบัติตามนโยบายของบริษัทเกี่ยวกับการทำสัญญากับคู่แข่งทางการค้าในสถานการณ์เช่นนี้, คุณควรติดต่อฝ่ายกฎหมายทันที

กฎหมายป้องกันการผูกขาดโดยทั่วไปห้ามมีการตกลงระหว่างคู่แข่งทางการค้าซึ่งเป็นการจำกัดการแข่งขัน ความหมายของคำว่า “ข้อตกลง” ตีความได้หลากหลาย ดังนั้น พนักงานควรระมัดระวังอย่างมากในการติดต่อใด ๆ กับคู่แข่งทางการค้า หากมีจุดประสงค์ที่ไม่ถูกต้องตามกฎหมาย จะต้องไม่มีข้อตกลงใด ๆ (หรือพยายามจะบรรลุข้อตกลง) กับตัวแทนของคู่แข่งทางการค้า เกี่ยวกับราคา นโยบายการตั้งราคา การลดราคา ส่วนลด หรือข้อตกลงการขายอื่น ๆ ข้อห้ามที่คล้ายคลึงกันในข้อตกลง (หรือพยายามจะบรรลุข้อตกลง) กับคู่แข่งทางการค้า, ในการจำกัดการผลิต, การแบ่งสรรลูกค้า ตลาด หรืออาณาเขตทางภูมิศาสตร์, การคว่ำบาตรลูกค้าหรือซัพพลายเออร์, หรือการหยุดยั้งการพัฒนาทางเทคโนโลยี

เพื่อหลีกเลี่ยงไม่ให้เกิดการสมรู้ร่วมคิดกัน, พนักงานที่ร่วมงานกับ UTC ซึ่งมาจากบริษัทคู่แข่งทางการค้าไม่ควรแสดงความเห็น, แบ่งปัน, หรือใช้ข้อมูลที่มีผลทางการแข่งขัน หรือข้อมูลทรัพย์สินของผู้จ้างงานเก่า รวมถึงข้อมูลราคาประมูล, รายชื่อลูกค้า, ข้อมูลราคาหรือข้อมูลทางการเงิน, คู่มือทางเทคนิค, การออกแบบ, กลยุทธ์, หรือแผนธุรกิจ หากคุณมีคำถามเกี่ยวกับข้อมูลของผู้จ้างงานเดิมที่ได้รับพิจารณาว่ามีผลหรือครอบครองข้อมูลด้านการแข่งขัน, ให้ปรึกษาฝ่ายกฎหมาย ก่อนใช้หรือแบ่งปันข้อมูล

*ข้อตกลงคืออะไร?* ข้อตกลงคือการแลกเปลี่ยนสัญญาว่าฝ่ายต่าง ๆ ในข้อตกลงจะทำหรือไม่ทำการในทางใดทางหนึ่ง แนวคิดของ “ข้อตกลง” ในกฎหมายป้องกันการแข่งขันมีหลากหลาย มากกว่าแค่การตกลงกันทางวาจาหรือลายลักษณ์อักษรระหว่างคู่แข่งทางการค้า, ตัวอย่างเช่น การขึ้นหรือคงราคา जोทที่อาจพิสูจน์ว่าเป็น “ข้อตกลง” ของคู่แข่งทางการค้าโดยไม่มีหลักฐานซึ่งเป็นข้อตกลงทางวาจาหรือเป็นลายลักษณ์อักษรในทางตรงข้าม คณะลูกขุนอาจอนุมานข้อตกลงหรือ “ข้อตกลงร่วมกัน” จากข้อเท็จจริงและสถานการณ์แวดล้อม ศาลหรือคณะลูกขุนอาจลงความเห็นว่า เป็นข้อตกลง แม้ว่าผู้มีส่วนร่วมไม่ได้ติดต่อกับอีกฝ่ายโดยตรง เกี่ยวกับจุดประสงค์หรือรายละเอียดในข้อตกลงที่ถูกกล่าวหา หรือมีเจตนาทำให้สำเร็จ คณะลูกขุนจะอนุมานข้อตกลงโดยอาศัยการกระทำเพียงอย่างเดียวหรือจากกิจกรรมทางการตลาด เช่น, การขึ้นราคาที่อาจมีผลจากการติดต่อกับคู่แข่งทางการค้า

ดังนั้น, พนักงานจะต้องหลีกเลี่ยงสถานการณ์ใด ๆ ที่ผู้อื่นอาจอนุมานว่าเป็นข้อตกลงระหว่างคู่แข่งทางการค้า วิธีการที่ปลอดภัยที่สุดคือการปฏิเสธเข้าร่วมประชุมหรือการสนทนาใด ๆ กับคู่แข่ง หากคุณไม่สามารถพิสูจน์ได้ว่าโดยง่ายว่ามีจุดประสงค์ที่ถูกต้องตามกฎหมาย พนักงานไม่ควรกล่าวถึงข้อมูลของคุณเกี่ยวกับราคา ราคาประมูลที่ตั้งไว้ ลูกค้าบางราย หรืออาณาเขตบางพื้นที่ หรือข้อมูลใด ๆ ที่เกี่ยวกับการตั้งราคา ต้นทุน กำไร หรือการตลาดของสินค้าหรือบริการ หากคู่แข่งเริ่มพูดคุยเกี่ยวกับประเด็นดังกล่าว คุณควรปฏิเสธการเข้าร่วม นอกจากการประชุมด้วยวิธีการที่เห็นได้ชัดเจนหรือยุติการพูดคุยนั้น และติดต่อฝ่ายกฎหมายทันที ข้อยกเว้นของแนวทางเหล่านี้, เช่น ธุรกรรมการจัดหาวัตถุดิบระหว่างบริษัทซึ่งถูกต้องตามกฎหมาย หรือการร่วมทุน, ควรชี้แจงให้ฝ่ายกฎหมายทราบล่วงหน้า นอกจากนี้, คุณไม่ควรใช้บุคคลภายนอก, รวมทั้งที่ปรึกษาและซัพพลายเออร์, เพื่อให้ข้อมูลแก่คู่แข่ง ซึ่งไม่เหมาะสมหากบอกกล่าวกับคู่แข่งโดยตรง

*ข้อตกลงประเภทใดที่ผิดกฎหมาย?* ศาลกำหนดให้ข้อตกลงบางประเภทมีแนวโน้มที่จะทำลายการแข่งขัน โดยไม่ต้องอาศัยการโต้สวนใด ๆ ในการประเมิน ข้อตกลงประเภทนี้จะถือว่าผิดกฎหมายในตัวเอง เนื่องจากศาลเห็นว่าข้อตกลงนั้นส่งผลเสียต่อการแข่งขัน โดยไม่ต้องพิจารณาถึงวัตถุประสงค์หรือผลที่ตามมา แม้แต่การพยายามเข้าร่วมในข้อตกลงนั้นก็ถือว่าผิดกฎหมายและขัดแย้งกับนโยบายของ UTC

*การร่วมกันกำหนดราคา* ข้อตกลงที่ผิดกฎหมายในตัวเองส่วนใหญ่จะเกี่ยวข้องกับการร่วมกันกำหนดราคา แนวคิดของการกำหนดราคานี้กว้างและรวมถึงความพยายามร่วมกันในการกำหนดราคาประมูล ตั้งหรือคงราคา สร้างรูปแบบหรือวิธีการคำนวณราคา ตกลงส่วนลดหรือระดับเงินคืนที่เป็นมาตรฐาน ตั้งเงื่อนไขสินเชื่อหรือการรับประกัน หรือตกลงเวลาในการประกาศเปลี่ยนแปลงราคา การกระทำดังกล่าวมีแนวโน้มจะถูกฟ้องร้องทางอายุในข้อหาการร่วมกันกำหนดราคาอย่างผิดกฎหมาย

ในสภาพแวดล้อมที่มีการแข่งขันรุนแรงซึ่ง UTC ได้ดำเนินธุรกิจอยู่นี้ สมควรที่จะต้องมี การควบคุมดูแลข้อมูลสาธารณะเกี่ยวกับราคาของคุณคู่แข่งและการตอบโต้ด้วยการเปลี่ยนแปลงราคากับรายอื่นเพื่อให้สามารถแข่งขันได้ จะต้องไม่มีสิ่งใดขัดขวางการตัดสินใจตั้งราคาอย่างเสรีของได้ในการขึ้นราคา เพื่อตอบสนองต่อสภาวะตลาดหรือลดราคาเพื่อรับมือกับราคาที่คุณคู่แข่งเสนอขาย

ดังนั้น หากกฎหมายไม่ห้าม พนักงานอาจได้รับข้อมูลต้นทุนหรือการตั้งราคาของคุณคู่แข่ง จากแหล่งที่ถูกกฎหมาย เช่น ลูกค้า, ซัพพลายเออร์, และสิ่งตีพิมพ์ของอุตสาหกรรม พนักงานควรบันทึกที่มาของข้อมูลที่ได้รับซึ่งเกี่ยวกับราคาหรือต้นทุนของคุณคู่แข่ง หรือข้อมูลอื่นที่มีผลต่อการแข่งขัน อย่างไรก็ตาม นโยบายของ UTC ไม่อนุญาตให้แลกเปลี่ยนรายการราคา, ต้นทุน, ราคาประมูลหรือเสนอซื้อของคุณคู่แข่ง การกระทำดังกล่าวอาจทำให้เกิดการสมรู้ร่วมคิด แม้ว่าในความจริงแล้วอาจไม่มีข้อตกลงทางราคาใดๆ กับคู่แข่งก็ตาม

*การแบ่งลูกค้าหรืออาณาเขต* ข้อตกลงระหว่างคู่แข่งที่จะไม่แข่งขันเพื่อให้ได้ลูกค้าหรืออาณาเขตบางส่วนเช่นนี้ถือว่าผิดกฎหมายในตัวเอง ดังนั้น ห้ามตกลงหรือพยายามตกลงกับคู่แข่ง เพื่อขายหรือจัดเว้นการขายให้แก่ลูกค้าหรือระดับลูกค้าใดก็ตาม ห้ามตกลงหรือพยายามตกลงกับคู่แข่งหรือจัดเว้นการขายในพื้นที่ทางภูมิศาสตร์ใด ๆ หรือจัดสรร แบ่งส่วน หรือแบ่งปันธุรกิจของลูกค้านั้น คุณไม่ควรมีส่วนในการดำเนินการในข้อตกลงที่สามารถอนุมานได้ว่าเป็นการจัดสรรลูกค้า ข้อยกเว้นในกรณีที่เกี่ยวข้องกับช่องทางการจัดจำหน่ายควรชี้แจงให้ฝ่ายกฎหมายทราบล่วงหน้า

*การคว่ำบาตรและการร่วมกันปฏิเสธการทำสัญญา* ข้อตกลงระหว่างคู่แข่งที่ปฏิเสธการตกลงธุรกิจกับคู่แข่งอีกราย (หรือลูกค้า หรือซัพพลายเออร์) อาจผิดกฎหมายในตัวเอง ในบางสถานการณ์ โดยเฉพาะเมื่อคู่แข่งที่ตกลงนั้นมีอำนาจตลาด หรือเมื่อไม่ให้คู่แข่งที่ไม่อยู่ในกลุ่มเข้าถึงอำนาจความสะดวก วัสดุดิบ หรือตลาดที่คุณแข่งขันรายนั้นจำเป็นต้องใช้เพื่อแข่งขันอย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อหลีกเลี่ยงการเกิดความไม่เหมาะสม ห้ามพูดคุยกับบุคคลภายนอก โต้เถียงหรือตำหนิคู่แข่ง, หรือแนะนำให้เกิดการร่วมมือกันเพื่อลงโทษ ทำให้เสียหาย, หรือคว่ำบาตรซัพพลายเออร์, ลูกค้า, หรือคู่แข่ง, โดยไม่ปรึกษาฝ่ายกฎหมายล่วงหน้า

*กิจกรรมของสมาคมการค้า* ในบางครั้งพนักงานบางรายเข้าร่วมสมาคมการค้าและองค์กรวิชาชีพมากมาย สมาคมการค้าดำเนินการอย่างถูกกฎหมาย ทั้งการกำกับดูแลเพื่อเสนอกฎระเบียบของรัฐหรือกฎระเบียบเกี่ยวกับสุขภาพและความปลอดภัยซึ่งส่งผลต่ออุตสาหกรรมหรือพัฒนาความปลอดภัยในการใช้สินค้า อย่างไรก็ตาม หากองค์กรเหล่านี้ถูกใช้อย่างไม่เหมาะสม อาจเปิดโอกาสให้คุณ

แข่งยกประเด็นที่พิจารณาได้ว่ามีผลต่อการแข่งขัน ดังนั้น จึงสำคัญอย่างมากที่การพูดคุยใดๆ ในการประชุมของสมาคมการค้า หรือกิจกรรมที่จัดร่วมกันในอุตสาหกรรม ควรมีเพียงข้อมูลที่เป็นในการปฏิบัติหน้าที่ตามกฎหมายของกลุ่มเท่านั้น หลีกเลี่ยงการพูดคุยที่สามารถมีผลย้อนกลับให้ถูกกล่าวหาหรือส่งเสริมการแทรกแซงที่ขัดตกลงที่ผิดกฎหมายเกิดขึ้น เพียงแค่การปรากฏตัวในที่ประชุมซึ่งมีการพูดคุยในประเด็นที่มีผลต่อการแข่งขัน ก็สามารถใช้เป็นหลักฐานว่าคุณและ UTC มีส่วนในข้อตกลงที่ผิดกฎหมายแล้ว แม้ว่าคุณจะไม่ได้รับมีส่วนร่วมในการพูดคุยนั้นเลยก็ตาม

ประการแรก เป็นนโยบายของ UTC ที่สมาคมการค้าใดๆ ที่ UTC หรือพนักงานเข้าร่วม จะต้องมีการปรึกษาทางกฎหมายที่ให้คำแนะนำสมาคมในประเด็นที่เกี่ยวกับกฎหมายป้องกันการผูกขาด การไม่ปฏิบัติตามนโยบายนี้จะต้องมีค่าชี้แจงจากฝ่ายกฎหมาย

ประการที่สอง จะต้องปฏิบัติตามกระบวนการดังต่อไปนี้ตามที่การประชุมทุกครั้งระหว่างสมาชิกของสมาคมการค้าเกี่ยวกับหัวข้อความสนใจทั่วไปของอุตสาหกรรม:

- ควรมีการคาดการณ์วาระการประชุมในแต่ละครั้งล่วงหน้า และหากเป็นไปได้ควรให้ฝ่ายกฎหมายตรวจสอบเพื่อระบุว่าหัวข้อที่มีผลต่อการแข่งขันหรือไม่ ห้ามเข้าร่วมประชุมหากมีหัวข้อที่ไม่เหมาะสมรวมอยู่ในวาระการประชุมด้วย หากไม่สามารถคาดการณ์ล่วงหน้าได้ คุณควรเตรียมวาระการประชุมให้แก่ฝ่ายกฎหมายหลังจากประชุมเสร็จ, เพื่อให้ฝ่ายกฎหมายเก็บบันทึกกิจกรรมของสมาคมการค้าขึ้น สมาคมการค้าควรเก็บบันทึกการประชุมไว้ และตัวแทนบริษัทควรส่งบันทึกนั้นต่อไปให้ฝ่ายกฎหมายรับเก็บไว้
- ในสถานการณ์ที่ประเด็นที่มีผลต่อการแข่งขันถูกยกขึ้นมาในที่ประชุม ตัวแทนบริษัทจะต้องพาตัวเองและบริษัทออกจากงานการพูดคุยนั้นโดยทันทีและเปิดเผย ขอให้มีการลงบันทึกการประชุม ออกจากการประชุมโดยทันที หลังจากนั้น แจ้งฝ่ายกฎหมายโดยทันที
- ที่สำคัญอย่างยิ่ง, ตัวแทนจะต้องไม่เข้าร่วมในข้อตกลงหรือข้อตกลงร่วมกัน ทั้งที่เป็นทางการและไม่เป็นทางการ เกี่ยวกับราคา กำไร ข้อกำหนดและเงื่อนไขการขาย ปริมาณการผลิต โครงการวิจัยและพัฒนา ลูกค้าและตลาด นอกจากนี้, ห้ามแลกเปลี่ยนข้อมูลเกี่ยวกับราคา ต้นทุน การตลาด การผลิต หรือการวางแผนวิจัย หรือข้อมูลสถิติการขายหรือยอดขายล่าสุดใด ๆ เฉพาะของบริษัท อนุญาตให้จัดเตรียมข้อมูลในอดีตบางส่วนแก่สมาคมการค้า เพื่อเก็บสะสมเป็นสถิติทั่วไปของอุตสาหกรรม เพื่อให้ข้อมูลที่เปิดเผยแก่คู่แข่งเหล่านี้ถูกนำไปรวมและเปิดเผยชื่อ ก่อนที่ข้อมูลใด ๆ จะถูกแบ่งปันกับสมาคมการค้า คุณควรได้รับการตรวจสอบและอนุมัติให้แบ่งปันข้อมูลจากฝ่ายกฎหมาย
- การเป็นสมาชิกสมาคมการค้าจะต้องได้รับการอนุมัติล่วงหน้าจากหน่วยธุรกิจที่เกี่ยวข้องและฝ่ายกฎหมาย รวมทั้งจะต้องปฏิบัติตามแนวทางเหล่านี้และแนวทางของสมาคมการค้าที่ออกโดยหน่วยธุรกิจ

ปัญหาการป้องกันการผูกขาดจำนวนมากเกิดขึ้นจากกิจกรรมของสมาคมการค้าในลักษณะที่ไม่เป็นทางการหรือสภาพแวดล้อมทางสังคมที่เกิดขึ้นพร้อมกับการประชุมของสมาคมการค้า กฎระเบียบทั้งหมดที่เกิดขึ้นในส่วนที่เกี่ยวกับสมาคมการค้าใช้กับกิจกรรมและสภาพแวดล้อมทั้งที่เป็นทางการและไม่เป็นทางการ

การติดต่อกับคู่แข่งเป็นสิ่งที่เกี่ยวข้องกับการป้องกันการผูกขาดมากและเคร่งครัดที่สุด, จึงต้องได้รับการดูแลเป็นพิเศษเมื่อมีการติดต่อเช่นนั้นเกิดขึ้น คำถามที่เกี่ยวกับการติดต่อกับคู่แข่ง หรือการเข้าร่วมสมาคมการค้าควรแจ้งไปยังฝ่ายกฎหมายด้วย

## ข. การทำสัญญากับลูกค้า

กิจกรรมบางอย่างที่เกี่ยวข้องกับลูกค้า เช่น การตั้งราคาต่ำกว่าต้นทุน การแบ่งราคาขาย การสร้าง ความเสี่ยงแก่สินค้าหรือบริการของคุณเอง การขายพ่วงสินค้าหรือบริการหนึ่งกับสินค้าหรือบริการ อื่น การบังคับไม่ให้ลูกค้าปลีกรับซื้อสินค้าจากคู่แข่ง การห้ามลูกค้าขายซ้ำหรือเลิกขายแก่ลูกค้าโดย ไม่มีจุดประสงค์ที่ถูกต้องกฎหมาย อาจถือเป็นการป้องกันการผูกขาดได้ การกระทำเหล่านี้จำนวน มากอาจอ่อนไหวต่อการตรวจสอบการป้องกันการผูกขาด เนื่องจากหน่วยปฏิบัติงานของ UTC มี ตำแหน่งทางการตลาดที่โดดเด่นและสำคัญ ในส่วนนี้จะอธิบายถึงการกระทำเหล่านี้โดยพื้นฐานและ ระบุสถานการณ์ต่าง ๆ ที่จำเป็นต้องปรึกษาฝ่ายกฎหมายก่อนกระทำใด ๆ

*การตั้งราคาต่ำกว่าต้นทุน* ในบางสถานการณ์ กฎหมายป้องกันการผูกขาดกำหนดให้บริษัทตั้งราคา สินค้าและบริการในระดับที่สูงกว่าการคำนวณต้นทุน เช่น ต้นทุนแปรผันเฉลี่ย ประเด็นดังกล่าวเกิดขึ้นเมื่อบริษัทขายใหญ่ตั้งราคาต่ำกว่าต้นทุน ซึ่งเป็นการขับไล่คู่แข่งรายเล็กกว่าออกจากตลาด และ ทำให้บริษัทสามารถตั้งราคาสูงขึ้น ชดเชยกับต้นทุนเดิมและกำไรที่สูญเสียไป กฎระเบียบเกี่ยวกับการ ป้องกันการผูกขาดในลักษณะนี้มีความซับซ้อน เนื่องจากกฎหมายป้องกันการผูกขาดพยายามทำให้เกิด การแข่งขันอย่างเสรี และควรฝ่ายกฎหมายเมื่อใดก็ตามที่ราคาของบริษัทอาจถูกพิจารณาว่าต่ำกว่า ต้นทุน

*การขายพ่วงและการขายควบ* การขายพ่วงเกิดขึ้นเมื่อผู้ขายกำหนดให้ผู้ซื้อซึ่งต้องการสินค้า (หรือ บริการ) หนึ่ง ซื้อสินค้า (หรือบริการ) อื่นอย่างที่ไม่ต้องการ โดยตั้งเป็นเงื่อนไขการซื้อผลิตภัณฑ์ ชนิดแรก หากผู้ขายเป็นรายใหญ่ในตลาดสินค้าซึ่งเป็นที่ต้องการของลูกค้า และไม่ขายสินค้านั้น หาก ลูกค้าไม่ตกลงซื้อสินค้าหรือบริการอีกชนิดหนึ่ง ผู้ขายมีความเสี่ยงที่จะถูกร้องเรียนว่าการทำสัญญานั้น เป็นการขายพ่วงซึ่งผิดกฎหมาย จึงควรปรึกษาฝ่ายกฎหมายก่อนที่จะทำสัญญาลักษณะดังกล่าว แก่ลูกค้า

ในทางอ้อมเดียวกัน “การขายควบ” เกิดเมื่อผู้ขายเสนอส่วนลดแก่ลูกค้าที่ซื้อสินค้า (หรือบริการ) หลาย ๆ ชนิด หากผู้ขายเป็นรายใหญ่ในตลาดสินค้าชนิดหนึ่งในสินค้า “ชุด” นั้น และเสนอให้ลูกค้า ได้รับส่วนลดหากซื้อสินค้าทั้ง “ชุด” ผู้ขายมีความเสี่ยงที่จะถูกร้องเรียนว่าการทำสัญญานั้นเป็นการ ขายควบซึ่งผิดกฎหมาย ในทางตรงกันข้าม การขายควบมักเป็นการส่งเสริมการแข่งขันและถูก กฎหมาย เนื่องจากช่วยให้ลูกค้าสามารถซื้อสินค้าในราคาต่ำกว่าปกติได้ ดังนั้น จึงควรปรึกษาฝ่าย กฎหมายก่อนเสนอสินค้าที่อาจถือเป็นการขายควบแก่ลูกค้า

*การบังคับไม่ให้ลูกค้าปลีกรับซื้อสินค้าจากคู่แข่ง* การบังคับไม่ให้ลูกค้าปลีกรับซื้อสินค้าจากผู้คู่แข่ง หมายถึงสัญญาที่ผู้ซื้อตกลงว่าจะซื้อสินค้าทั้งหมด (หรือเกือบทั้งหมด) ตามข้อกำหนด เพื่อให้ได้สินค้า หรือบริการบางอย่างจากซัพพลายเออร์เพียงรายเดียว การทำสัญญาในลักษณะนี้อาจเป็นการส่งเสริม การแข่งขัน— เช่น, เมื่อการขายนี้เกิดขึ้นในระยะเวลาจำกัด และผู้ซื้อได้ประโยชน์จากมีราคาที่จะต้องจ่ายคงที่ หรือมันใจว่าสามารถซื้อได้แน่นอน อย่างไรก็ตาม ในบางกรณี การทำสัญญาลักษณะนี้อาจเกิดประเด็นการป้องกันการผูกขาด เมื่อบริษัทมีตำแหน่งทางการตลาดที่สำคัญ (นั่นคือเป็น บริษัท “รายใหญ่” หรือบริษัทที่มี “อำนาจตลาด”) อาจลดโอกาสของคุณคู่แข่งโดยไม่สมควรในบางกรณี การทำสัญญาดังกล่าวควรแจ้งแก่ฝ่ายกฎหมายให้ทราบล่วงหน้า

*ข้อกำหนดของชาติที่ได้รับการอนุเคราะห์อย่างยิ่ง* “ชาติที่ได้รับการอนุเคราะห์อย่างยิ่ง” หรือ “MFN” โดยทั่วไปจะมีข้อกำหนดให้ซัพพลายเออร์ขายสินค้าหรือบริการแก่ลูกค้าในราคาขายที่ต่ำที่สุดหรือ อำนวยประโยชน์มากที่สุด ข้อกำหนดดังกล่าวอาจเกิดปัญหาการป้องกันการผูกขาด หากเป็นอันตราย



ต่อการแข่งขัน (เช่น, การลดแรงจูงใจของซัพพลายเออร์ในการลดราคาหรือให้ความสะดวกในการตั้งราคาพร้อมกัน) ไม่ว่าจะตกลงทำสัญญาบางอย่างเป็น MFN ที่เป็นอันตรายต่อการแข่งขันหรือไม่ เป็นการไต่สวนเฉพาะ ดังนั้น, คุณควรปรึกษากฎหมายเกี่ยวกับสัญญาที่ทำกับผู้ค้า หรือการทำสัญญาที่สร้างเงื่อนไขของ MFN ซึ่งเป็นอันตรายต่อการแข่งขัน จะต้องมีการวิเคราะห์ทางกฎหมายเพิ่มเติม

**ความสัมพันธ์กับผู้ค้ารายหัว** ห้ามตกลงกับผู้จัดจำหน่ายเกี่ยวกับราคาขายหัว (ราคาต่ำสุดหรือราคาสูงสุด) ของสินค้าบริษัท ส่วนใหญ่จะอนุญาตให้แนะนำราคาขายหัวได้ แต่คุณต้องปรึกษากฎหมายก่อนให้คำแนะนำใด ๆ ห้ามกระทำโดยไม่ได้รับอนุมัติจากฝ่ายกฎหมายก่อนในการเลือกผู้ค้าเพื่อทำข้อตกลงร่วมกันกับผู้ค้ารายนั้นจะขายหัวในตลาดและอาณาเขต หรือต่อบุคคลที่บริษัทระบุเท่านั้น

การจัดจำหน่ายสินค้าของบริษัทผ่านช่องทางจัดจำหน่ายอิสระและช่องทางของบริษัทเอง (การจัดจำหน่ายสินค้าหลายช่องทาง) อาจเกิดปัญหาเกี่ยวกับการป้องกันการผูกขาดได้ เนื่องจากบริษัทเป็นได้ทั้งซัพพลายเออร์ให้แก่ผู้ค้า และเป็นคู่แข่งของผู้ค้าในเวลาเดียวกัน กฎหมายนี้ไม่ได้กำหนดให้ผู้จัดจำหน่ายของบริษัทหรือผู้จัดจำหน่ายอิสระต้องปฏิบัติตามข้อกำหนดที่เหมือนกันในการบันทึกราคา การจัดสรรสินค้าหรือบริการเชิงพาณิชย์ แต่ผู้จัดจำหน่ายอิสระมักจะร้องเรียนว่าพวกเขาได้รับข้อกำหนดและเงื่อนไขอย่างไม่เท่าเทียม การจำหน่ายสินค้าหลายช่องทางมีความซับซ้อน และคุณควรปรึกษากฎหมายก่อนทำสัญญาใด ๆ นอกจากนี้ เนื่องจากผู้จัดจำหน่ายของบริษัทต้องแข่งขันกับผู้จัดจำหน่ายอิสระ จึงไม่สามารถตกลงราคาระหว่างผู้จัดจำหน่ายด้วยกันได้

**การสิ้นสุด** การสิ้นสุดความสัมพันธ์กับผู้ค้าหรือผู้จัดจำหน่ายจะต้องมีเหตุผลทางธุรกิจที่ถูกกฎหมายรองรับ ซึ่งคุณควรเตรียมเอกสารโดยสมบูรณ์และอภิปรายแก่ฝ่ายกฎหมายก่อนสิ้นสุดความสัมพันธ์

**การปฏิเสธสัญญาฝ่ายเดียว** โดยทั่วไปบริษัทมีอิสระในการตัดสินใจที่จะไม่ทำสัญญากับผู้ค้า คู่แข่งหรือซัพพลายเออร์ แต่ฝ่ายเดียวได้ อย่างไรก็ตาม การปฏิเสธสัญญาฝ่ายเดียวโดยบริษัทที่มีส่วนแบ่งการตลาดที่สำคัญ (“อำนาจตลาด”) อาจเกิดปัญหาเกี่ยวกับการป้องกันการผูกขาดในบางสถานการณ์ ตัวอย่างเช่น, หากบริษัทมีอำนาจตลาดในสินค้าบางประเภท และปฏิเสธทำสัญญากับผู้จัดจำหน่าย ซึ่งมีสินค้าของคู่แข่งด้วย คู่แข่งรายนั้นอาจถูกปฏิเสธจากผู้จัดจำหน่ายซึ่งจำเป็นต้องแข่งขันได้ในทำนองเดียวกัน, บริษัทที่มีอำนาจตลาดและปฏิเสธทำสัญญากับคู่แข่ง เนื่องจากผลประโยชน์ทางเศรษฐกิจจะสะท้อนของบริษัท จะถือเป็นการละเมิดกฎหมายป้องกันการผูกขาดในบางสถานการณ์ หากคุณกำลังพิจารณาจะปฏิเสธการทำสัญญา ควรปรึกษากฎหมายก่อนดำเนินการ

**การแบ่งแยกราคาขาย** การตั้งราคาอีกประเภทหนึ่งที่เกี่ยวข้องกับการป้องกันการผูกขาดหรือข้อบังคับคือการแบ่งแยกราคา ส่วนลดส่งเสริมการขาย หรือบริการของสินค้า ในกลุ่มผู้ซื้อต่าง ๆ ในบางสถานการณ์, ศาลอาจพิจารณาราคา “สุทธิ” ของสินค้าที่ขายให้แก่ผู้ซื้อ หลังจากหักมูลค่าของส่วนลดและบริการอื่นๆ แล้ว ในทางตรงกันข้าม, กฎหมายอนุญาตให้แสดงเหตุผล หากราคาที่แตกต่างกันนั้นจำเป็นต่อการแข่งขัน หรือสะท้อนต้นทุนการดำเนินการธุรกิจที่แตกต่างกันได้ เช่นเดียวกัน, กฎหมายการแบ่งแยกราคาขายมีความซับซ้อนคุณควรติดต่อฝ่ายกฎหมายเมื่อราคาของบริษัทอาจถือเป็นการแบ่งแยก

**การทำให้เสื่อมเสียชื่อเสียง** แม้ว่าเราสามารถเปรียบเทียบสินค้าและบริการของบริษัทกับคู่แข่งได้ เราต้องระมัดระวังการติดต่อทางการตลาดกับผู้ค้าในแต่ละวัน ไม่ให้แสดงความเห็นที่ไม่ยุติธรรมหรือ

ไม่เป็นจริง หรือเปรียบเทียบสินค้าหรือบริการของคุณเอง โดยทั่วไป การอธิบายถึงข้อเสียของสินค้าหรือบริการของคุณเองให้กับลูกค้านั้นสามารถทำได้โดยถูกต้องตามกฎหมาย ตราบใดที่การอธิบายนั้นไม่เป็นการทำให้เข้าใจผิด และเกี่ยวข้องกับสถานการณ์การขายบางโอกาส แต่ควรปรึกษาฝ่ายกฎหมายล่วงหน้า

### ค. การทำสัญญากับซัพพลายเออร์

หลักการป้องกันการผูกขาดจำนวนมากที่ใช้ในการทำสัญญากับลูกค้า สามารถใช้กับความสัมพันธ์กับซัพพลายเออร์ได้ โดยเฉพาะเมื่อบริษัทมีตำแหน่งทางการตลาดที่สำคัญหรือโดดเด่น สัญญานี้รวมถึงการขบฟุ้งและการขายควบ การแบ่งแยกราคาขาย MFN การสิ้นสุดความสัมพันธ์ และการบังคับไม่ให้ผู้ค้าปลีกซื้อสินค้าจากคู่แข่ง คุณควรปรึกษากฎหมายก่อนดำเนินการนี้กับซัพพลายเออร์

*การทิ้งพาดค้ำยกัน* การตกลงซื้อสินค้าหรือบริการของซัพพลายเออร์ตามข้อกำหนดที่ว่าซัพพลายเออร์จะตกลงซื้อสินค้าและบริการจากบริษัทด้วย จะถูกมองว่าเป็นประเด็นการป้องกันการผูกขาดในบางสถานการณ์ บริษัทที่มีอำนาจตลาดในบางตลาดควรหลีกเลี่ยงการใช้อำนาจซื้อนั้นบีบบังคับซัพพลายเออร์ให้ซื้อสินค้าและบริการของบริษัท ในกรณีส่วนใหญ่ อาจเป็นไปได้ว่ามีการสร้างข้อตกลงที่ถูกกฎหมายเพื่อซื้อสินค้าของกันและกัน การทำสัญญาดังกล่าวควรชี้แจงให้ฝ่ายกฎหมายทราบล่วงหน้า

*การรับราคาที่เลือกปฏิบัติ* ภายใต้สถานการณ์บางอย่าง กฎหมายป้องกันการผูกขาดห้ามผู้ซื้อขงจูงโดยเจตนา เพื่อเสนอราคาให้เลือกปฏิบัติให้แก่คู่แข่งของผู้ซื้อ เนื่องจากประเด็นการตั้งราคาแบบเลือกปฏิบัติมีความซับซ้อน จึงควรขอให้ฝ่ายกฎหมายตรวจสอบ

*ทวีปทาของซัพพลายเออร์* โดยทั่วไป คุณควรตระหนักว่าบริษัทอาจที่หน้าที่ทำธุรกรรมกับบริษัทในฐานะซัพพลายเออร์ (หรือลูกค้า) และในฐานะคู่แข่งในอีกสถานการณ์หนึ่ง เมื่อซัพพลายเออร์ (หรือลูกค้า) เป็น หรืออาจเป็นคู่แข่งในอนาคต คุณควรระมัดระวังไม่ให้มีการส่งต่อข้อมูลที่ไมเหมาะสม เพื่อแบ่งปันให้แก่คู่แข่ง หรือจะทำการตกลงใด ๆ เกี่ยวกับราคาหรือข้อกำหนดของการขายสำหรับสินค้าที่แข่งขัน โปรดปรึกษากฎหมายเพื่อพัฒนาการป้องกันที่ออกแบบมาปกป้องการส่งต่อข้อมูลการแข่งขันให้แก่ซัพพลายเออร์ซึ่งเป็นคู่แข่งด้วย

## IV. การตระหนักในเรื่องข้อความกำกวมที่อาจก่อให้เกิดความเข้าใจผิด

บ่อยครั้งที่กรณีการป้องกันการผูกขาดเกี่ยวข้องกับคำถามของความตั้งใจและแรงจูงใจส่วนตัว ลูกขุนสามารถสรุปสัญญาหรือการมีอำนาจทางการตลาดจากสิ่งที่ปรากฏอยู่ในเอกสารของบริษัท ตัวอย่างของประโยคที่ก่อให้เกิดความเข้าใจผิดมีดังต่อไปนี้:

**เกี่ยวกับตำแหน่งทางการตลาด:**

*"แผนของบริษัทเราคือการบรรลุสู่การมีอำนาจในตลาดวิดเจ็ต (Widget)"*

**ความกังวล:** ผู้ควบคุมกฎหรือโจทก์อาจตีความ "การบรรลุสู่การมีอำนาจ" ผิดได้โดยถือว่าเป็นหลักฐานในการพยายามอย่างผิดกฎหมายที่จะผูกขาดตลาดแต่เพียงผู้เดียว นอกจากนี้ คำว่า "ตลาด" หรือ "ส่วนแบ่งทางการตลาด" มีความหมายเฉพาะในกฎหมายป้องกันการผูกขาด การ

ใช้คำว่า "ตลาด" เพื่อหมายถึงการขาย สินค้าที่ขาย ภูมิภาค หรือสถานที่ที่มีการแข่งขันอาจมีผล ทำให้ผู้ควบคุมหรือผู้ฟ้องร้องใช้คำบรรยายเช่นนั้นว่าตลาดสำหรับกรวิเคราะห์การผูกขาดโดย ไม่คำนึงถึงจุดประสงค์ของผู้เขียน

#### เกี่ยวกับคู่แข่งทางการค้า:

*"เราจะตัดการจัดส่งทางอากาศของพวกเขา"*

**ความกังวล:** ผู้ควบคุมกฎหมายหรือโจทก์อาจตีความ "ตัด" "กำจัด" "ขวาง" "ทำลาย" และคำที่ใกล้เคียงอื่น ๆ ผิดได้ โดยถือว่าเป็นการยอมรับต่อแผนการเบียดเบียนหรือกีดกัน ซึ่งแตกต่างไปจากการแข่งขันทางการค้าเชิงรุกและที่ถูกต้องตามกฎหมายตามเนื้อผ้า

#### เกี่ยวกับการกำหนดราคา:

*"ดูเหมือนจะเป็นฉันทามติอุตสาหกรรมที่ราคาจะสูงขึ้น"*

**ความกังวล:** ผู้ควบคุมกฎหมายหรือโจทก์อาจตีความทางกฎหมายเหตุการณ์ทางการตลาดและการบังคับตลาดผิดได้ โดยถือเป็นการยอมรับว่าคู่แข่งได้ทำหรือและตกลงที่จะขึ้นราคา

#### เกี่ยวกับพื้นที่ในการแข่งขันแต่ละแห่ง:

*"ปล่อยให้พวกเขาอยู่ในตลาดของพวกเขา นี่คืออาณาเขตของเรา"*

**ความกังวล:** ผู้ควบคุมกฎหมายหรือโจทก์อาจตีความ "ตลาดของพวกเขา" และ "อาณาเขตของเรา" ผิดได้ โดยถือเป็นการชี้ว่าคู่แข่งสมรู้ร่วมคิดที่จะจัดสรรตลาด

#### เกี่ยวกับเอกสารต่าง ๆ:

*"โปรดทำลายทิ้งหลังจากอ่านจบ"*

**ความกังวล:** ผู้ควบคุมกฎหมายหรือโจทก์อาจเข้าใจประโยชน์หรือประโยชน์ที่เหมือนกันนั้นผิดได้ โดยแสดงให้เห็นว่าเอกสารมีข้อมูลที่ไม่ว่าเหมาะสมหรือนำเสนอการกระทำที่ผิดกฎหมาย

#### สรุป:

ใช้ความระมัดระวังในการเขียนและการพูดเพื่อหลีกเลี่ยงข้อความที่อาจก่อให้เกิดความเข้าใจผิด ถึงแม้ว่าจะเป็นการทำเพื่อหยอกล้อ เอกสารทั้งหมดอาจจำเป็นต้องทำเพื่อให้รัฐบาลตรวจสอบหรือตีความ รวมทั้งร่างจดหมายที่เก่าแล้วและบันทึก (รวมทั้งฉบับร่างที่เก็บไว้ในรูปแบบอิเล็กทรอนิกส์) บันทึกที่เขียนด้วยลายมือ ข้อความโทรศัพท์ อีเมล ข้อความหรือข้อความโต้ตอบแบบทันที สมุดบันทึกส่วนตัว สมุดวันที่หรือปฏิทิน และรายงานทางการเงินที่กระทำในรูปแบบสื่อสังคม นอกจากนี้, อาจจำเป็นต้องส่งเอกสารไปยังรัฐบาลเกี่ยวกับการตรวจสอบการผูกขาดของการซื้อกิจการที่ได้รับการเสนอหรือร่วมทุน เป็นเรื่องสำคัญอย่างมากที่จะต้องจำกัดการป้องกันผูกขาดเมื่อทำการเขียนหรือพูด และต้องชี้แจงว่าคุณเขียนหรือพูดถูกต้องทุกครั้ง นอกจากนี้ เมื่อเราร้องขอให้บุคคลภายนอกเตรียมเอกสารในนามของเราหรือเพื่อผลประโยชน์ของเรา จึงเป็นเรื่องสำคัญที่เอกสารของบุคคลภายนอกได้เตรียมให้สอดคล้องกับกฎการป้องกันการผูกขาดเพราะเอกสารนี้อาจถูกใช้ในศาลสำหรับการดำเนินคดีเรื่องการผูกขาดได้เช่นเดียวกัน

## V. บทบาทของฝ่ายกฎหมาย

ในการรับผิดชอบต่อหน้าที่ คุณจะต้องพบกับการประพุดติหรือสถานการณ์ที่ก่อให้เกิดปัญหาเรื่องการผูกขาด หากคุณเผชิญกับสถานการณ์ที่อาจเกี่ยวข้องกับปัญหาเรื่องการผูกขาด — หรือถ้าคุณไม่แน่ใจว่าสถานการณ์นั้นเกี่ยวข้องกับปัญหาเรื่องการผูกขาดหรือไม่ อย่าทำการประพุดติหรือสนทนาใด ๆ จนกว่าคุณจะได้ปรึกษากับหัวหน้าและติดต่อฝ่ายกฎหมาย

## VI. การรายงาน

พนักงานทุกคนมีหน้าที่ที่ต้องรายงานการละเมิดการผูกขาดที่ต้องสงสัยในทันที ท่ามกลางเหตุผลเหล่านี้ ยังเป็นเรื่องสำคัญที่ว่าหากบริษัทจะทำการตรวจสอบปัญหาที่เกิดขึ้น ในหลายประเทศ (รวมทั้งประเทศสหรัฐอเมริกา) มีโปรแกรมการพ่อนผันที่อนุญาตให้บริษัทหลีกเลี่ยงการรับผิดชอบทางอาญหากบริษัทถูกรายงานว่าได้ละเมิดกฎหมายป้องกันการผูกขาดเป็นครั้งแรก

การรายงานสามารถทำได้ดังต่อไปนี้:

- หัวหน้าของคุณ เว้นเสียแต่ว่าคุณสงสัยหัวหน้าของคุณอาจมีส่วนร่วมหรือละเลยการละเมิด;
- ฝ่ายกฎหมาย;
- เจ้าหน้าที่ฝ่ายปฏิบัติตามกฎระเบียบและจรรยาบรรณหรือตัวแทนฝ่ายปฏิบัติตามกฎระเบียบและจรรยาบรรณ; หรือ
- ผู้ตรวจการ/โปรแกรม DIALOG ของ UTC

