

Chương 8

Gây tổn hại uy tín doanh nghiệp

8.1 Giải thích

Ko Teng-tang

Phiên họp của Ủy ban lần thứ 486 (2001)

Vụ việc:	Tòa án tối cao Đài Loan yêu cầu FTC xác định xem liệu Ko Teng-tang có tham gia vào hành vi làm mất uy tín doanh nghiệp và vi phạm Điều 22 của Luật Thương mại lành mạnh hay không
Từ khoá:	Quảng cáo, hành vi gây mất uy tín doanh nghiệp, phát tán các tuyên bố sai sự thật
Tham chiếu:	Quyết định của FTC ngày 1-3-2000 (Phiên họp của Ủy ban lần thứ 486)
Ngành nghề:	Du lịch (5710)
Luật liên quan:	Điều 22 của Luật Thương mại lành mạnh

Tóm lược:

1. Vụ việc này do Tòa án Tối cao chuyển giao cho FTC xử lý với yêu cầu xác định xem liệu Ko Teng-tang (bên bị đơn) có phát tán các tuyên bố sai sự thật, dưới tên là Đại lý du lịch Chin Chong về tuyến du lịch Princess Cruise Lines, qua đó gây thiệt hại đến uy tín kinh doanh của Đại lý du lịch Shih Mei (bên nguyên đơn) và vi phạm Điều 22 của Luật Thương mại lành mạnh.

2. Theo Điều 22 của Luật Thương mại lành mạnh, “Vì mục đích cạnh tranh, một doanh nghiệp không được tuyên bố hay phát tán các thông tin sai sự thật có thể gây ra thiệt hại đối với uy tín trong kinh doanh của một doanh nghiệp khác”. Do vậy, các yếu tố cấu thành nên hành vi vi phạm Điều khoản này là (i) mục đích cạnh tranh, (ii) hành vi tuyên bố hay phát tán tuyên bố, và (iii) có hậu quả là gây ra thiệt hại đến uy tín trong kinh doanh của một người khác. Dựa trên hồ sơ vụ việc, FTC đã đưa ra Quyết định sau:

(1) Việc xác định hành vi của một doanh nghiệp có xuất phát từ “mục đích cạnh tranh” hay không dựa trên điều kiện tiên quyết là các doanh nghiệp phải nằm trong một mối quan hệ cạnh tranh. Một “mối quan hệ cạnh tranh” được xác định theo Điều 4 của Luật Thương mại lành mạnh: “Thuật ngữ ‘cạnh tranh’ được sử dụng trong Luật này để chỉ hành vi của hai hay nhiều doanh nghiệp tìm kiếm các cơ hội kinh doanh trên thị trường thông qua mức giá, số lượng, chất lượng, dịch vụ ưu đãi một cách tương đối hoặc các điều kiện khác”. Phạm vi kinh doanh của nguyên đơn và bị đơn bao gồm bán vé hành khách để hưởng hoa hồng từ các doanh nghiệp du lịch đường bộ, đường biển và đường hàng không, mua vé du

lich trong nước và quốc tế cho du khách địa phương, vận chuyển hành lý, tập hợp các chuyến du lịch nước ngoài trọn gói theo nhóm bao gồm các tour du lịch, chỗ ăn, ở và các dịch vụ liên quan, và làm đại lý và các dịch vụ liên quan trong việc hỗ trợ các dịch vụ du lịch trọn gói kèm chỗ ăn ở cho các du khách trong nước và quốc tế. Như vậy, rõ ràng rằng nguyên đơn và bị đơn có mối quan hệ cạnh tranh thực sự trong thị trường cung cấp các tour du lịch cho du khách trong nước và quốc tế.

(2) Các thuật ngữ “tuyên bố” hay “phát tán” liên quan đến “tuyên bố hay phát tán bất kỳ một tuyên bố sai sự thật” là để chỉ các hành vi sử dụng lời nói, văn bản, hay hình ảnh và liệu một lời tuyên bố có “sai sự thật” hay không phải được xác định dựa trên các sự việc khách quan. Các tuyên bố của bị đơn liên quan đến số lượng hành khách, sự an toàn và biên bản tàu mắc cạn của tuyến du lịch Princess Cruise Lines là trái ngược với việc các phương tiện thông tin trong và ngoài nước đưa tin về vấn đề do nguyên đơn cung cấp. Vì thế, các tờ rơi quảng cáo do bị đơn in và cuộc họp báo do bị đơn tổ chức đã thỏa mãn yêu cầu về “tuyên bố hay phát tán các tuyên bố sai sự thật”.

(3) Câu “có thể gây ra thiệt hại đối với uy tín kinh doanh của người khác” là để chỉ việc liệu các tuyên bố được đưa ra hay phát tán có đủ để gây mất uy tín cho doanh nghiệp hay đối tác thương mại liên quan hay không. Về việc đánh giá các hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp đang được đề cập đến, “uy tín kinh doanh” là để chỉ danh tiếng của bản thân doanh nghiệp, chứ không phải của sản phẩm hay dịch vụ của doanh nghiệp đó; và việc liệu uy tín trong kinh doanh có

bị tổn hại hay không phải được xác định trong từng trường hợp cá biệt cụ thể thông qua việc xem xét các đánh giá khách quan về nội dung quảng cáo của các đối tác thương mại tiềm năng hay hiện tại. Trong khi việc quảng cáo phải đồng thời liệt kê tên của các sản phẩm và doanh nghiệp liên quan bằng cách đánh giá liệu quảng cáo so sánh có gây thiệt hại đến uy tín kinh doanh của người khác không phải là điều kiện tiên quyết, thì việc gây tổn hại đến uy tín chỉ xảy ra khi có thiệt hại đối với uy tín kinh doanh của doanh nghiệp cung cấp sản phẩm nói trên như việc có khả năng đối tác thương mại sẽ mất lòng tin đối với doanh nghiệp đó hay từ chối kinh doanh với doanh nghiệp đó. Tuy nhiên, không thể cho rằng một quảng cáo so sánh có ảnh hưởng đến một sản phẩm cũng sẽ có ảnh hưởng đến doanh nghiệp là đại lý hay nhà phân phối của sản phẩm đó trong giai đoạn marketing. Trong vụ việc này, nguyên đơn không thể cung cấp bằng chứng cụ thể để chứng minh rằng hoạt động quảng cáo nói trên là tổn hại đến uy tín kinh doanh của nguyên đơn.

(4) Tóm lại, căn cứ vào bằng chứng hiện có trong vụ việc này, vì bên bị đơn có mối quan hệ cạnh tranh với bên nguyên đơn, và trên thực tế bị đơn đã in các tờ rơi quảng cáo trong đó có đưa ra hoặc phát tán các tuyên bố sai sự thật, không thể xác định rằng trên thực tế có tổn hại đến danh tiếng trong hoạt động kinh doanh của bị đơn dựa trên các bằng chứng đó.

Yang Chia-Wen tổng hợp; Wu Ting-Hung hiệu đính.

8.2 Các vụ kiện

Huang Chun-fu

Tòa án Tối cao Đài Loan (Toà Đài Nam) (2001)

Vụ việc:	Tòa án Tối cao Đài Loan (Toà Đài Nam) phát hiện ra rằng ông Huang Chun-fu đã vi phạm Luật Thương mại lành mạnh
Từ khoá:	Gây thiệt hại đến uy tín, vi phạm quyền sáng chế
Tham chiếu:	Phán quyết của Tòa án Tối cao Đài Loan (Toà Đài Nam) (90) Shang Yi Tzu số 3
Ngành nghề:	Sửa chữa và sản xuất máy bao bì (2948)
Luật liên quan:	Điều 22 của Luật Thương mại lành mạnh

Tóm lược:

1. Bị đơn trong vụ việc này, Huang Chun-fu là chủ của một doanh nghiệp. Từ năm 1987 đến năm 1992, Huang là nhà phân phối cho Tập đoàn Máy bao bì Tian Cherng (Tian Cherng) do Chen Ming-shun điều hành. Năm 1998, ông Huang đã đệ đơn kiện lên Văn phòng công tố của Tòa án Đài Nam với lý lẽ rằng một phương pháp kỹ thuật mà công ty của ông Chen sử dụng để sản xuất dây đóng bao bì bằng polipropilen (PP) với các từ ngữ, ký tự hay hình ảnh được in trên dây đã vi phạm quyền sáng chế mà Huang nắm giữ. Sáng chế nói trên là một phương pháp gắn kết màu lên dây đóng bao bì PP. Mặc dù biết rõ rằng Tòa án Đài Nam còn phải xem xét rồi mới đi đến kết luận liên quan đến đơn kiện của mình, nhưng với mục đích cạnh tranh trong kinh doanh,

Huang đã chủ định tìm cách gây thiệt hại đến uy tín và uy tín trong kinh doanh của Tập đoàn Máy bao bì Tian Cheng (Tian Cherng). Từ tháng 11 đến tháng 12-1998 (ủy viên công tố đã nhầm lẫn khi cho rằng đó là tháng 1 và 2-1999), ông Huang đã phát tán lời đồn đại với các đối tác làm ăn với Tian Cherng, bao gồm Lee Ming-hui, Chuang Wen-tung, Wu Pi-chu nói rằng Chen đã thua kiện trong vụ vi phạm bằng sáng chế mà Huang đã đệ đơn kiện và Chen đã bị toà án yêu cầu phải nộp khoản tiền bồi thường thiệt hại là 3 triệu Đài tệ. Huang còn cho rằng Tian Cherng sẽ rút khỏi công việc làm ăn vào một khoảng thời gian trước khi đến kỳ nghỉ Tết âm lịch và đã đưa ra các tuyên bố sai sự thật khác. Ông ta còn cảnh báo các đối tác làm ăn với Tian Cherng không nên kinh doanh gì với công ty này nữa, vì thế đã gây tổn hại đến uy tín và uy tín trong kinh doanh của Tian Cherng.

2. Các lý do đưa ra phán quyết cụ thể như sau:

(1) Huang là nguyên đơn trong vụ kiện vi phạm bằng sáng chế nói trên đã cho thấy ý định gây tổn hại đến uy tín của Chen bằng cách lợi dụng bữa tiệc được tổ chức tại văn phòng của Công ty TNHH Điện Taisan như một diễn đàn để đưa ra các tuyên bố sai sự thật liên quan đến kết quả của vụ kiện vi phạm bằng sáng chế trước khi phán quyết đối với bị đơn Chen được đưa ra. Các tuyên bố của Huang liên quan đến vụ việc đã cấu thành một hành vi vi phạm rõ ràng Điều 22 của Luật Thương mại lành mạnh, trong đó ghi rõ: “Vi mục đích cạnh tranh, một doanh nghiệp không được tuyên bố hay phát tán các thông tin sai sự thật có thể gây ra thiệt hại đối với uy tín doanh nghiệp của một doanh nghiệp khác”. Về việc liệu các tuyên bố của Huang có thể gây ra thiệt hại đến

uy tín doanh nghiệp của Chen hay không, thuật ngữ “có thể (gây ra thiệt hại)” như quy định trong Điều 313 của Luật Hình sự và Điều 22 của Luật Thương mại lành mạnh không cần có bằng chứng của thiệt hại có thể chứng minh được. Luật chỉ yêu cầu bằng chứng của việc xã hội đã bị ảnh hưởng trong việc nhìn nhận danh tiếng, khả năng kinh tế, sự đáng tin cậy và uy tín kinh doanh của người khác theo một cách hiểu không thuận lợi cho người đó. Do các lời tuyên bố công khai của Huang với các nhân chứng, công ty của Chen đã phải chịu những khoản lỗ trong hoạt động bán hàng và tụt dốc trong giai đoạn từ tháng 1 đến tháng 4 trước khi phục hồi lại được chút ít vào tháng 5 và 6 để khó khăn lắm mới đạt được mức bằng với mức của giai đoạn tháng 11, 12 của năm trước. Các nhân chứng như Lee Ming-hui và Wu Pi-chu đã chứng nhận rằng các tuyên bố của Huang đã thúc giục họ sau này phải yêu cầu Chen làm rõ vụ việc do lo ngại rằng các tờ séc do Chen phát hành để đảm bảo tài chính cho các giao dịch làm ăn với đối tác có thể bắt đầu bị trả lại. Nói một cách khách quan, sự xác nhận của các nhân chứng đã chứng minh một cách rõ ràng rằng các hành vi của Huang, với động cơ nhằm cạnh tranh, trên thực tế đã tạo ra cách nhìn nhận bất lợi của người khác đối với uy tín kinh doanh của Tian Chergng và gây tổn hại đến uy tín của công ty. Huang đã không đưa ra được bằng chứng đáng tin cậy để bào chữa cho mình và bị tuyên là có tội.

(2) Trong giai đoạn chuyển tiếp sau khi Huang có hành vi phạm tội và trước khi bị kết tội, Luật Thương mại lành mạnh đã được sửa đổi với luật mới có hiệu lực từ ngày 3-2-1999. Nhưng theo Điều 2 (1) của Luật Hình sự “Nếu luật thay đổi

sau khi có hành vi vi phạm pháp luật, luật hiện hành vào thời điểm ra phán quyết sẽ được áp dụng, miễn rằng nếu luật hiện hành trước khi đưa ra phán quyết thuận lợi hơn cho người phạm tội thì luật có lợi nhất cho người có tội sẽ được áp dụng”. Vào thời điểm diễn ra hành vi phạm tội, luật áp dụng là Điều 37 (1) của Luật Thương mại lành mạnh. Công tố viên đã không có được sự so sánh đúng giữa luật mới và luật cũ để xác định xem luật nào có lợi cho bị cáo hơn. Các tội mà Huang mắc phải bằng việc gây tổn hại đến uy tín cá nhân và uy tín kinh doanh của người khác với động cơ nhằm cạnh tranh là vi phạm Điều 313 quy định việc gây tổn hại uy tín người khác và Điều 22 của Luật Thương mại lành mạnh. Huang đã mắc tội lặp đi lặp lại trong một khoảng thời gian ngắn. Các yếu tố cấu thành hành vi phạm tội là như nhau và các hành vi phạm tội này là vì cùng một chủ định phạm tội chung. Hiểu như vậy, theo các điều luật điều chỉnh hành vi phạm tội lặp đi lặp lại, mỗi lần phạm tội phải được coi là một lần riêng biệt với các chế tài tăng nặng hơn cho mỗi lần phạm tội thêm. Hành động của Huang cũng đã cấu thành sự vi phạm hai lần với một hành vi, hay một “idealkonkurrenz” (sự liên hợp các lần phạm tội) và chiếu theo Điều 55 của Luật Hình sự thì một chế tài nặng hơn cần được áp dụng.

(3) Bản án ban đầu của vụ việc này là dựa trên các quy định trong phần đầu của Khoản 1, Điều 2999 của Luật Tổng tụng hình sự, các Điều 22 và 37 của Luật Thương mại Lành mạnh trước khi được chỉnh sửa, phần đầu trong Điều 11 của Luật Hình sự, các quy định trong Khoản 1, Điều 2 của Luật Hình sự, các Điều 56, 313, 55 và 41 của Luật Hình sự, và các Điều 1 và 2 của Đạo luật tăng các mức phạt và phạt hành

chính. Cũng xét đến sự việc rằng, dù hoàn toàn biết vụ kiện Chen vi phạm bằng sáng chế còn chưa được quyết định, Huang đã tự cho mình quyền phát tán các lời đồn thổi sai sự thật liên quan đến vụ kiện trên bằng một cách có tính toán để gây thiệt hại cho công ty của Chen. Xét đến các sự việc trên cũng như động cơ, mục đích và phương thức của Huang, đến mức độ thiệt hại gây ra, mức độ nhận thức của Huang về hành động của mình và sự liên tục chối tội và giải trình sau khi sự việc xảy ra, tòa án đã tuyên án Huang 4 tháng tù giam với án tù giam có thể thay bằng mức phạt 300 Đài tệ cho mỗi ngày của 4 tháng tù giam. Tòa phúc thẩm cho rằng toà sơ thẩm đã xem xét sự việc và áp dụng luật một cách thích đáng và rằng đã tuyên một mức phạt thích hợp. Trong các đơn kháng cáo, ông Huang liên tục giải thích cho hành động của mình trong khi không thừa nhận đã phạm tội, trong khi đó thì công tố viên yêu cầu một mức phạt nặng hơn đối với ông Huang theo yêu cầu của ông Chen. Tòa án đã cho rằng bản án đầu tiên là thích hợp và cả hai đơn kháng cáo đều bị bác vì không có cơ sở.

Lai Chia-China tổng hợp; Wang Rong-Ging hiệu đính.

Chương 9

Bán hàng đa cấp bất chính (bán hàng theo mô hình Kim tự tháp)

Quyết định

Công ty New Health International

Phiên họp lần thứ 483 của Ủy ban (2001)

Vụ việc:	Việc bán hàng đa cấp của Công ty New Health International vi phạm Quy định quản lý bán hàng đa cấp
Từ khóa:	Bán hàng đa cấp, báo cáo với cơ quan thẩm quyền
Tham chiếu:	Quyết định của FTC ngày 9-2-2001 (Phiên họp thứ 483 của các Ủy viên); phán quyết (90) Kung Ch'ü Tzu số 038
Ngành nghề:	Marketing trực tiếp (4812)
Luật liên quan:	Điều 5(1) của Các quy định giám sát quản lý bán hàng đa cấp

Tóm lược:

1. Một người dân viết trong thư là họ vừa tham gia hội thảo triển khai hoạt động của Công ty New Health International và một số hội nghị khác. Trong suốt thời gian hội thảo này và những hội nghị khác, những người có trách nhiệm và nhân viên của Công ty New Health International giải thích về hệ thống công ty và quảng cáo sản phẩm của công ty. Ngoài ra, Công ty New Health International còn khẳng định là hệ thống và sản phẩm của mình là siêu hạng so với sản phẩm của những công ty bán hàng đa cấp khác và công ty “tích cực tuyển dụng” nhân sự để tham gia vào công ty cũng như các dịch vụ bán hàng đa cấp khác. Người đó yêu cầu FTC điều tra tính hợp pháp của quá trình báo cáo của Công ty New Health International.

2. Cuộc điều tra của FTC cho thấy Công ty New Health International đã báo cáo lên FTC về hoạt động bán hàng đa cấp của mình vào ngày 17-11-2000. Theo luật, thực tế Công ty này chưa được phép tiến hành hoạt động bán hàng đa cấp trong vòng 30 ngày (tức là đến ngày 17-11-2000) kể từ khi báo cáo lên FTC. Tuy nhiên, trong thực tế, Công ty này đã tiến hành hội thảo xúc tiến sản phẩm vào ngày 30-11-2000 và ngày 3-12-2000 và cũng dụ dỗ người tham gia gia nhập công ty trước ngày 17-11-2000. Cuộc điều tra cho thấy có 13 người tham gia đã được tuyển dụng trước ngày chính thức hoạt động hợp pháp. Đó là: Lin Ming-yuan (gia nhập vào ngày 24-11-2000), Chien Ling-chin, Wang Chen-jung và Hsieh Sen-lin (ngày 25-11-2000), Tsai Chih-ming, Hsieh-Lin Hsiu-hui, Fu Su-chi và Li Pei-lun (ngày 30-11-2000) và Li Wen-hsiu, Chen Niang-hsiang, Shih Hui-sheng, Hsu Su-chu và Chen Hui-fang (ngày 1-12-2000).

3. Cơ sở phán quyết của FTC như sau:

Theo các điều khoản của Quy định về quản lý bán hàng đa cấp, doanh nghiệp bán hàng đa cấp sẽ phải đệ trình văn bản báo cáo chi tiết lên cơ quan trung ương có thẩm quyền phù hợp 30 ngày trước khi thật sự triển khai hoạt động bán hàng đa cấp. Hội thảo giới thiệu sản phẩm của Công ty New Health International và việc tuyển dụng người tham gia trong vòng 30 ngày kể từ khi đệ trình báo cáo là hành vi vi phạm Điều 5(1) của Các quy định giám sát quản lý bán hàng đa cấp.

Xem xét số lượng người tham gia, tình hình hoạt động và ảnh hưởng của hành vi bất hợp pháp này đến lợi ích của những người tham gia cũng như lợi nhuận phi pháp và thái độ hợp tác của công ty với cơ quan điều tra, FTC phạt công ty 50.000 Đài tệ theo phần đầu Điều 42(3) và phần đầu Điều 41 của Luật Thương mại lành mạnh.

Wang Horng-Shiuan tổng hợp; Lin Ching-Tang hiệu đính.

Hsueh Yang-lun và Lai Mei-lun

Phiên họp lần thứ 484 của Ủy ban (2001)

Vụ việc:	Hsueh Yang-lun và Lai Mei-lun là hai thành viên của Công ty Herbalife Đài Loan có trụ sở tại Mỹ vi phạm Điều 19 và 20(1) của Quy định về quản lý bán hàng đa cấp
Từ khoá:	Bán hàng đa cấp, thành viên bị dụ dỗ
Tham chiếu:	Quyết định của FTC ngày 15-2-2001 (Phiên họp thứ 484 của Ủy ban); phán quyết (90) Kung Ch'u Tzu số 037
Ngành nghề:	Bán lẻ thực phẩm tổng hợp (5330)
Luật liên quan:	Điều 19 và 20(1) của Quy định về quản lý bán hàng đa cấp

Tóm lược:

1. Theo một đơn khiếu nại gửi lên FTC thì vào tháng 3-2000, người khiếu nại đến văn phòng Chunghsiao của Công ty Herbalife Đài Loan để phỏng vấn sau khi ghé thăm trang web dịch vụ tuyển dụng của công ty. Sau khi nghe một bài thuyết trình bán hàng của Lai Mei-lun, người khiếu nại đã trả 3.600 tệ để trở thành thành viên của Công ty Herbalife và nhận được một hộp sản phẩm Herbalife. Sau khi gọi điện đến Herbalife để yêu cầu trả lại sản phẩm và bồi hoàn tiền thì người khiếu nại đã bị từ chối nên đã liên lạc với FTC để điều tra vụ việc. Trong một lá đơn khác gửi đến FTC tháng 4 năm đó, người khiếu nại khẳng định đã bị đối xử thô lỗ khi đến văn phòng Chunghsiao của Công ty Herbalife Đài Loan để trả lại hàng và hủy bỏ việc trở thành thành viên của Herbalife. Người khiếu nại cũng cho rằng sau thời điểm người đó trả lại hàng, Herbalife Đài Loan vẫn tiếp tục quảng

cáo thu hút thành viên mới trên trang web tuyển dụng nói trên và có khả năng gây nhầm lẫn cho người tìm việc nên yêu cầu FTC điều tra việc này.

2. Một cuộc điều tra về vấn đề này cho thấy từ tháng 10-1999 đến tháng 12-2000, Hsueh Yang-lun và Lai Mei-lun đã lôi kéo các thành viên tham gia Herbalife thông qua việc phân phát tờ rơi chào mời làm việc cho công ty. Trong tờ rơi không nói rõ ràng và cụ thể bản chất của công việc là bán hàng đa cấp. Những người nhận được tờ rơi và phản hồi trực tiếp với công ty chỉ đơn giản là được mời đến văn phòng Chunghsiao của Công ty Herbalife Đài Loan để phỏng vấn. Chỉ đến khi phỏng vấn người tìm việc mới được thông báo đây là công ty bán hàng đa cấp. Từ tháng 2 đến tháng 4-2000, Herbalife đã đăng quảng cáo trên trang web dịch vụ việc làm. Quảng cáo chỉ đơn giản đề cập “một công ty Mỹ” đang đưa ra “một cơ hội nghề nghiệp” mà không nói rõ công ty tham gia hoạt động bán hàng đa cấp. Và trong tờ rơi, những người phản hồi lại quảng cáo trên Internet cũng được mời đến văn phòng để phỏng vấn. Hơn thế, quảng cáo còn ngụ ý chào mời các thành viên Herbalife Đài Loan như sau: “kể từ khi bắt đầu (tham gia Herbalife) thu nhập hàng tháng của tôi tăng hơn 200.000 tệ”. Tổng thu nhập của người khiếu nại trong suốt thời kỳ 11 tháng (từ tháng 1 đến tháng 11-2000) chỉ là 380.000 tệ. Nội dung của tờ rơi rõ ràng không dựa trên cơ sở thực tiễn và đủ yếu tố gây nhầm lẫn cho công chúng.

3. Tóm lại, Hsueh Yang-lun và Lai Mei-lun, trong các tài liệu trên mạng và trên tờ rơi, đã không chỉ rõ được bản chất của việc kinh doanh là bán hàng đa cấp. Việc trích dẫn

những câu chuyện thành công trước đó để thu hút người tham gia vào tổ chức bán hàng không hề dựa vào thực tế và rõ ràng là cố tình được tạo ra để đánh lừa mọi người. Điều này là vi phạm Điều 19 và 20(1) của Quy định về quản lý bán hàng đa cấp theo Điều 23-4 của Luật Thương mại lành mạnh. Quyết định của FTC là phạt công ty 50.000 tệ và yêu cầu Herbalife Đài Loan ngừng ngay hành vi vi phạm.

Chi Hsuen-Li tổng hợp; Lin Ching-Tarng hiệu đính.

Công ty Yi Fu International

Phiên họp lần thứ 489 của Ủy ban (2001)

Vụ việc:	Công ty Yi Fu International tiến hành hoạt động marketing đa cấp vi phạm Luật Thương mại lành mạnh
Từ khoá:	Bán hàng đa cấp, thẻ Hsi Fu
Tham chiếu:	Quyết định của FTC ngày 22-3-2001 (Phiên họp thứ 489 của Ủy ban); phán quyết Kung Ch'u Tzu (90) số 052
Ngành nghề:	Ngành hỗ trợ giao thông (H570)
Luật liên quan:	Điều 23-2(2) của Luật Thương mại lành mạnh

Tóm lược:

1. Một người dân cho biết vào cuối năm 1999 anh ta đã thanh toán 23.000 Đài tệ (mọi khoản tiền đều tính bằng Đài tệ) cho Công ty Yi Fu International (Yi Fu) để mua một chiếc “thẻ Hsi Fu,” và như vậy đã trở thành một thành viên của hệ thống kinh doanh bán hàng đa cấp của Công ty Yi Fu. Vào tháng 8-2000, người khiếu nại thông báo với công ty Yi Fu muốn hủy bỏ tư cách thành viên và trả lại mọi hàng hoá. Bị đơn thông báo với người khiếu nại là chi phí quản lý và phân phối đối với thành viên của công ty được chia đều trong thời kỳ một năm dựa trên mức khấu hao hàng hoá ước tính là 1.917 tệ/tháng đối với các sản phẩm. Công ty Yi Fu cũng bị tố cáo là đã cắt giảm tiền hoa hồng thu được từ tư cách thành viên của người khiếu nại một cách bất hợp pháp. Tiền hoa hồng và lợi tức trả trước đó cho thành viên cấp cao dựa trên hoạt động của người khiếu nại cũng bị cắt giảm. Hành động của Công ty Yi Fu đã vi phạm quy định tại điều 23(2) của Luật Thương mại lành mạnh.

2. Điều tra của FTC cho thấy như sau:

Công ty Yi Fu nói rằng các thành viên muốn hủy hợp đồng và hoàn trả hàng hoá trước tiên phải điền vào một “Bản khai chấm dứt việc đăng ký quyền bán hàng”. Sau khi tính toán mức giảm trừ hàng tháng đối với việc mua sản phẩm và đảm bảo sự chính xác của số tiền lợi tức được hoàn lại, trước tiên công ty sẽ hoàn lại một phần phí thành viên ban đầu. Sau đó, công ty sẽ đưa ra một khoảng thời gian xác định để thu hồi số tiền lợi tức đã trả cho các thành viên cấp cao hơn. Trong trường hợp không thu hồi được tiền trong khoảng thời gian xác định đó, Công ty Yi Fu sẽ tiến hành hoàn trả lần hai số tiền còn lại để bảo vệ quyền thành viên. Nếu số tiền bị khấu trừ vượt quá số tiền hoàn lại, tức là số dư âm thì cũng không ảnh hưởng gì đến quyền thành viên vì Công ty Yi Fu chưa bao giờ tìm cách đòi lại số tiền này từ bất cứ thành viên nào. Về số tiền khấu hao trích trên thẻ Hsi Fu, Công ty Yi Fu giải thích rằng đó là chi phí cho các dịch vụ liên quan được tính toán trong thời kỳ một năm và chính là năm đầu của thời hạn thành viên. Bắt đầu từ năm thứ hai, các thành viên phải trả phí hàng năm vào khoảng 1.000 tệ để có thể được sử dụng những dịch vụ kèm theo thẻ.

3. Người khiếu nại bắt đầu trở thành thành viên của tổ chức bán hàng đa cấp của bị đơn từ ngày 30-12-1999. Ngày 11-8-2000, người khiếu nại thực hiện thủ tục chấm dứt tư cách thành viên trong tổ chức. Theo Luật Thương mại lành mạnh, Công ty Yi Fu bị yêu cầu phải mua lại tất cả hàng hoá chưa được bán với 90% giá gốc. Công ty có thể giảm trừ số tiền lợi tức đã trả cho thành viên do thành tích bán hàng và khấu hao sản phẩm. Ngay khi gia nhập tổ chức, người khiếu

nại đã phải thanh toán một khoản ban đầu là 23.000 tệ để mua thẻ Hsi Fu. Theo Luật Thương mại lành mạnh, nếu sau 14 ngày mà người khiếu nại muốn chấm dứt hợp đồng thì bị đơn (Công ty Yi Fu) sẽ phải hoàn lại cho họ 90% phí thành viên ban đầu, tức là 21.700 tệ. Người khiếu nại cũng nhận được 5.000 tệ tiền hoa hồng tiến cử và 350 tệ tiền chia lợi nhuận. Vì các khoản tiền này không liên quan trực tiếp đến thành tích bán hàng nên không thể bị giảm trừ. Còn về khấu hao hàng hoá, dựa vào tỷ lệ khấu hao theo tính toán là 1.917 tệ/tháng trong thời kỳ 7 tháng nên tổng số tiền khấu hao bị khấu trừ là 13.419 tệ và số tiền còn lại để hoàn trả cho người khiếu nại chỉ là 7.281 tệ. Dù ngay từ đầu Công ty Yi Fu đã giải quyết đơn xin chấm dứt tư cách thành viên theo các quy định, nhưng trong bảng tính số tiền hoàn trả công ty đã trừ một cách vô lý số tiền lợi tức không liên quan đến thành tích bán hàng mà trước đó đã thưởng cho người khiếu nại (5.350 tệ) và số tiền lợi tức thưởng cho thành viên cấp cao (7.700 tệ) khiến số dư tài khoản của bị đơn là số âm. Vì vậy, việc giải quyết chấm dứt hợp đồng của Công ty Yi Fu và việc hoàn trả hàng hoá đã vi phạm Điều 23-2 Luật Thương mại lành mạnh. Về thẻ Hsi Fu, nó được tính dựa vào hệ thống thành viên suốt đời, với việc phí thành viên ban đầu trong năm đầu là 23.000 tệ và 1.000 tệ trong mỗi năm tiếp theo. Về sự chênh lệch giữa hai con số, số tiền 1.000 tệ phí hàng năm được chấp nhận như là để thu hồi những khoản phí khác/phát sinh và phí hành chính hàng năm. Phần lớn chi phí của những sản phẩm và dịch vụ thương mại có sẵn dành cho chủ thẻ được chấp nhận là thu hồi bằng số tiền phí thành viên ban đầu. Vì là một hệ thống thành viên suốt đời nên Công ty Yi Fu có

trách nhiệm không được phép xem xét và tính toán khoảng thời gian sử dụng thẻ cũng như chi phí cuối cùng thật sự. Do đó, hành động chia tỷ lệ phí thành viên ban đầu của Công ty Yi Fu trong thời gian 1 năm là không hợp pháp.

4. Quyết định trong phiên họp thứ 489 của Ủy ban rất rõ ràng, đó là cách mà Công ty Yi Fu xử lý đơn xin chấm dứt hợp đồng của người khiếu nại, trong đó có việc trừ khoản hoa hồng và lợi tức do không bán được hàng hoá từ số tiền được hoàn lại và việc chia phí thành viên suốt đời của việc sử dụng thẻ Hsi Fu theo thời hạn 1 năm đã vi phạm quy định tại Điều 23-2(2) của Luật Thương mại lành mạnh.

Hsu Hung-Jen tổng hợp; Lin Ching-Tarnng hiệu đính.

Công ty TNHH Shih Yun Tsun Ke Chi Sheng Huo Kuan
Phiên họp lần thứ 496 của Ủy ban (2001)

Vụ việc:	Công ty TNHH Shih Yun Tsun Ke Chi Sheng Huo Kuan tham gia hoạt động bán hàng đa cấp vi phạm Luật Thương mại lành mạnh
Từ khoá:	Bán hàng đa cấp, lợi tức, giá thị trường lành mạnh, báo cáo
Tham chiếu:	Quyết định của FTC ngày 10-5-2001 (Phiên họp thứ 496 của Ủy ban); phán quyết (90) Kung Ch'u Tzu số 074
Ngành nghề:	Marketing trực tiếp (4812)
Luật liên quan:	Điều 23 của Luật Thương mại lành mạnh; Điều 7(1) của Các quy định giám sát quản lý bán hàng đa cấp

Tóm lược:

1. Có người gửi đơn khiếu nại trình bày là Công ty TNHH Shih Yun Tsun Ke Chi Sheng Huo Kuan (Công ty Shih Yun) vào tháng 8-1998 đã tiến hành hoạt động xúc tiến thương mại nhằm bán thẻ thành viên theo cơ cấu bán hàng đa cấp và còn nói rõ trong quy định của mình là “các thành viên có thể được giảm giá 20% ở các nhà hàng Trung Hoa, quán bia, bể bơi và các câu lạc bộ giải trí khác.”

Tuy nhiên, sau đó các thành viên phát hiện ra khi vào câu lạc bộ bơi lội họ không được giảm giá 20% như đã hứa, còn nhà hàng và quán bia thì đã được sử dụng vào mục đích khác.

2. Điều tra của FTC cho thấy, Công ty Shih Yun yêu cầu những người tham gia phải thanh toán một khoản phí nhất định bao gồm phí gia nhập 1.000 Đài tệ, phí làm thẻ thành viên 9.400 Đài tệ, 6.000 Đài tệ cho 2 thẻ VIP, 2.000 Đài tệ cho hướng dẫn viên du lịch và 5.600 Đài tệ cho máy nhấn tin tiếng Trung và

7 tháng dịch vụ voice mailbox. Ngoài ra, Shih Yun yêu cầu các thành viên phải thanh toán trước phí thành viên của 3 tháng (12.000 Đài tệ/tháng) nên tổng số chi phí để trở thành thành viên là 36.000 Đài tệ.

Những người tham gia Shih Yun có thể nhận được 6.000 Đài tệ tiền thưởng cho mỗi thành viên mới mà họ giới thiệu được. Công ty Shih Yun chủ yếu kinh doanh dịch vụ ăn uống. Những dịch vụ kèm theo như là sân chơi, bể bơi và các dịch vụ khác không thuộc sở hữu của Shih Yun cũng như công ty này không có quyền sử dụng gì nhưng công ty vẫn yêu cầu những người tham gia thanh toán 4.000 Đài tệ mỗi tháng để duy trì tư cách thành viên và khoản này cũng được tính là một yếu tố ảnh hưởng đến giá trị của thẻ thành viên.

Hơn nữa, chương trình “Shih Yun Tsun Ke Chi Sheng Huo Kuan” không khác gì so với việc cung cấp dịch vụ ăn uống và chỗ ở đơn thuần (ngoại trừ việc giảm 20% giá cho dịch vụ ăn uống).

Rõ ràng là phí làm thẻ thành viên 9.400 tệ mà Công ty Shih Yun yêu cầu những người tham gia phải trả là để thu hồi lại số tiền 6.000 Đài tệ mà Công ty Shih Yun thưởng cho việc giới thiệu được thành viên mới. Ngoài ra, tháng 11-2000 công ty đã thay đổi thông tin cơ bản của mình trong đó có tên công ty, người chịu trách nhiệm và vốn kinh doanh cũng như những sửa đổi điều lệ liên quan đến phần lớn nội dung trong giấy phép thành lập công ty và giấy phép đăng ký kinh doanh. Tuy nhiên, công ty lại không báo cáo lên FTC về những thay đổi này trong vòng 15 ngày theo Quy định về quản lý bán hàng đa cấp.

3. Cơ sở của phán quyết:

(1) Kết quả của điều tra cho thấy phí thành viên hàng tháng do những người tham gia Công ty Shih Yun trả rõ ràng không phải là phí cần thiết để tiếp tục nhận được hàng hoá và dịch vụ. Phí thành viên hàng tháng chỉ là cơ sở để nhận được tiền thưởng. Nếu người tham gia muốn duy trì khả năng nhận tiền thưởng thì họ phải tiếp tục đóng phí thành viên hàng tháng. Ngoài ra, nguồn gốc của số tiền để trả tiền hoa hồng, tiền thưởng hay các khoản thù lao hoạt động tài chính khác cho người tham gia chính là khoản phí thành viên hàng tháng của những thành viên cấp thấp hơn được những người tham gia giới thiệu và không dựa vào giá thị trường lành mạnh của những hàng hoá và dịch vụ được người tham gia giới thiệu hoặc bán, do đó đã vi phạm Điều 23 của Luật Thương mại lành mạnh.

Tương tự, việc không báo cáo những thay đổi lớn về nội dung giấy phép đăng ký kinh doanh và hoạt động của công ty bao gồm tên công ty, người chịu trách nhiệm và huy động vốn trong vòng 15 ngày như quy định là vi phạm Điều 7(1) của Quy định về quản lý bán hàng đa cấp.

(2) Sau khi đánh giá và xem xét động cơ, mục đích và lợi nhuận bất chính dự kiến thu được từ hành vi phi pháp này của công ty Shih Yun và các chi tiết khác bao gồm số người tham gia vào tổ chức, tình hình hoạt động, thái độ hợp tác với cơ quan điều tra và mức độ thiệt hại của hành vi này gây ra đối với trật tự thương mại, FTC phạt Công ty Shih Yun 1 triệu Đài tệ và yêu cầu ngừng ngay những hành vi bất hợp pháp này theo Điều 41 Luật Thương mại lành mạnh.

Chi Hsuen-Li tổng hợp; Lin Ching-Tarng hiệu đính.

Công ty TNHH Power Mesh International

Phiên hợp thứ 498 của Ủy ban (2001)

Vụ việc:	Công ty TNHH Power Mesh International có hành vi bán hàng vi phạm Luật Thương mại lành mạnh
Từ khoá:	Bán hàng đa cấp, báo cáo, hợp đồng tham gia
Tham chiếu:	Quyết định của FTC ngày 24-5-2001 (Phiên hợp thứ 498 của Ủy ban); phán quyết Kung Ch'u Tzu (90) số 073
Ngành nghề:	Marketing trực tiếp (4812)
Luật liên quan:	Điều 23-3(1) của Luật Thương mại lành mạnh; Điều 7(1) và Điều 12 của Các quy định giám sát quản lý bán hàng đa cấp

Tóm lược:

1. FTC nhận được một lá đơn đề tháng 4-2000 từ một người khiếu nại trình bày là sau khi gia nhập Công ty TNHH Power Mesh International (Power Mesh) và mua hàng hoá, họ đã đến văn phòng Power Mesh để trả hàng hoá. Chỉ khi đó người khiếu nại mới biết là trong nội dung của hợp đồng tham gia Power Mesh không hề nói về “các quy định về xử lý hàng hoá đổi và trả lại”. Thêm nữa, FTC còn nhận được một lá đơn khiếu nại nữa vào tháng 8-2000 nói rằng sau khi gia nhập tổ chức bán hàng của Power Mesh và sau đó tìm cách chấm dứt hợp đồng tham gia và trả lại hàng, khi đó Power Mesh và KG Telecom mỗi nơi trừ đi 600 Đài tệ tiền phạt vi phạm hợp đồng từ giá trị được hoàn lại.

2. Điều tra của FTC về hoạt động của Power Mesh cho thấy vào cuối tháng 11-1999, trong hợp đồng liên kết với Công ty viễn thông KG Telecommunications, Công ty Power Mesh bắt đầu giới thiệu sản phẩm “số điện thoại cầm tay

miễn phí” mà không phải mất phí đăng ký hay đặt cọc nào. Theo các điều khoản hợp đồng giữa Power Mesh và KG Telecom, nếu một người tham gia vào tổ chức bán hàng của Power Mesh hủy bỏ hay chấm dứt hợp đồng và trả lại hàng hoá trong vòng hai năm kể từ ngày nhận được sản phẩm “số điện thoại cầm tay miễn phí”, Power Mesh có trách nhiệm thanh toán số tiền phạt vi phạm hợp đồng là 600 tệ cho KG Telecom. Vì vậy, việc xúc tiến sản phẩm “số điện thoại cầm tay miễn phí” của Power Mesh có thể dẫn đến việc gia tăng chi phí hoạt động. Do đó, trong hợp đồng Power Mesh ký với người tham gia có thêm một điều khoản là người tham gia có trách nhiệm thanh toán số tiền phạt vi phạm hợp đồng nói trên cho KG Telecom trong trường hợp họ rút lui khỏi tổ chức bán hàng trước thời hạn. Các cuộc điều tra sâu hơn cho thấy Power Mesh đã không báo cáo lên FTC những thay đổi trong kế hoạch kinh doanh theo như quy định tại Quy định về quản lý bán hàng đa cấp trước khi xúc tiến sản phẩm “số điện thoại cầm tay miễn phí” vào tháng 11-1999. Cuối cùng khi những người tham gia đến văn phòng của Power Mesh để trả lại hàng hoá thì Power Mesh đã sử dụng “Quy định về xử lý hàng hoá đổi và trả lại” của công ty để tính giá trị được hoàn lại. “Quy định về xử lý hàng hoá đổi và trả lại” này được in trên bảng tin tại địa điểm kinh doanh của Power Mesh từ tháng 8-1999 đến tháng 10-1999 nhưng không được đưa vào như một phụ lục của hợp đồng tham gia hay được nhắc đến trong sổ tay kinh doanh.

3. Cơ sở phán quyết của FTC như sau:

(1) Theo các điều khoản của Luật Thương mại lành mạnh và Quy định về quản lý bán hàng đa cấp thì các doanh

ngành bán hàng đa cấp không được phép tìm cách đòi bồi thường số tiền vi phạm hợp đồng hay khoản thâm hụt gây ra bởi việc người tham dự rút lui hay chấm dứt hợp đồng; mọi thay đổi trong nội dung kế hoạch kinh doanh ban đầu phải được báo cáo lên FTC trước khi tiến hành thực hiện; và hợp đồng giữa người tham gia và doanh nghiệp bán hàng đa cấp phải nói rõ quyền và nghĩa vụ của người tham gia trong trường hợp rút lui khỏi công ty. Hành động của Power Mesh như vậy đã cấu thành vi phạm Điều 23-3(1) của Luật Thương mại lành mạnh; Điều 7(1) và Điều 12 của Các quy định giám sát quản lý bán hàng đa cấp.

(2) Đánh giá những nhân tố như số người tham gia vào tổ chức của Power Mesh, lợi ích kinh tế, thái độ hợp tác với cơ quan điều tra và mức độ thiệt hại của hành vi này gây ra cho trật tự thương mại, FTC phạt Công ty Power Mesh 400.000 Đài tệ và yêu cầu công ty ngừng ngay hoặc sửa đổi những hành vi bất hợp pháp này theo Điều 41, 42(2) và 42(3) của Luật Thương mại lành mạnh.

Chi Hsuen-Li tổng hợp; Lin Ching-Tarnng hiệu đính.

Công ty TNHH Shining Minoca

Phiên họp lần thứ 503 của Ủy ban (2001)

Vụ việc:	Công ty TNHH Shining Minoca hoạt động bán hàng đa cấp đã không báo cáo FTC xin chứng nhận khi thay đổi nội dung thông tin đã đăng ký nên vi phạm Luật Thương mại lành mạnh
Từ khóa:	Bán hàng đa cấp, đệ trình xin chứng nhận
Tham chiếu:	Quyết định của FTC ngày 28-6-2001 (Phiên họp thứ 503 của Ủy ban); phán quyết (90) Kung Ch'u Tzu số 080
Ngành nghề:	Marketing trực tiếp (4812)
Luật liên quan:	Điều 23-3(1) của Luật Thương mại lành mạnh; Điều 7(1) và Điều 12 của Quy định về quản lý bán hàng đa cấp

Tóm lược:

1. Vào ngày 17-11-2001, FTC gửi một chuyên viên đến văn phòng Công ty TNHH Shining Minoca (Shining Minoca) để điều tra theo Điều 23 Quy định về quản lý bán hàng đa cấp. Chuyên viên này đã phát hiện ra số vốn của công ty được ghi trong đăng ký kinh doanh đã tăng lên nhưng công ty không hề báo cáo để xin chứng nhận điều đó. Chuyên viên này cũng phát hiện ra là dựa vào thông tin mà công ty đã xin chứng nhận trước đó và mô tả kinh doanh do công ty cung cấp vào ngày 30-11-2000, giá cả và giá trị ban đầu của một số sản phẩm của công ty đã thay đổi mà không được báo cáo lên FTC để chứng nhận. Do vậy, chuyên viên này đã chủ động tự tiến hành điều tra.

2. Điều tra cho thấy Shining Minoca đã tăng vốn công ty

từ 18 triệu Đài tệ lên 25,2 triệu Đài tệ ngày 25-7-2000 dẫn đến một số thay đổi trong giấy phép đăng ký công ty và đăng ký hoạt động kinh doanh. Tuy vậy, công ty đã không đệ trình báo cáo lên cơ quan có thẩm quyền phù hợp để chứng nhận trong vòng 15 ngày kể từ khi thay đổi theo như quy định. Qua điều tra còn phát hiện ra, tháng 11-2000, Công ty Shining Minoca đã thay đổi giá cả và giá trị ban đầu của một số sản phẩm sau: dầu nhớt tổng hợp cho động cơ loại SJ-10W-40, SJ-15W-50 và chất phụ gia dầu diesel cô đặc đa năng; ngoài ra còn thay đổi giá trị ban đầu của sản phẩm “loại bỏ độ ẩm và tích tụ carbon siêu hoạt động”. Kể từ ngày 1-1-2001, công ty đã thay đổi giá cả và giá trị ban đầu của sản phẩm dầu nhớt tổng hợp cho động cơ loại SJ-10W-40, SJ-15W-50. Ngày 1-12-2000 công ty cũng bắt đầu bán dòng sản phẩm 16 loại thuộc seri bảo dưỡng. Với việc cố tình lờ đi và né tránh việc hiểu biết rõ về pháp luật, công ty đã không báo cáo những thay đổi của mình để xin chứng nhận.

3. Kết quả điều tra rõ ràng đã cho thấy Công ty Shining Minoca không báo cáo về những thay đổi trên cho FTC để chứng nhận như quy định tại Điều 7(1) Quy định về quản lý bán hàng đa cấp đã được nói rõ trong Điều 23-4 của Luật Thương mại lành mạnh. Sau khi xem xét các yếu tố như số người tham gia vào tổ chức, mức độ về lợi ích kinh tế, thái độ hợp tác với cơ quan điều tra và mức độ thiệt hại của hành vi này gây ra cho trật tự thương mại, FTC phạt Công ty Shining Minoca 100.000 Đài tệ theo Điều 41 và 42(3) của Luật Thương mại lành mạnh.

Chi Hsuen-Li tổng hợp; Lin Ching-Tarnng hiệu đính.

Công ty San Fung

Phiên họp lần thứ 507 của Ủy ban (2001)

Vụ việc:	Công ty TNHH San Fung đã không báo cáo FTC để xin chứng nhận 30 ngày trước ngày bắt đầu triển khai hoạt động bán hàng đa cấp theo luật định nên vi phạm Luật Thương mại lành mạnh
Từ khoá:	Bán hàng đa cấp, đệ trình xin chứng nhận
Tham chiếu:	Quyết định của FTC ngày 26-7-2001 (Phiên họp thứ 507 của Ủy ban); phán quyết (90) Kung Ch'u Tzu số 100
Ngành nghề:	Marketing trực tiếp (4812)
Luật liên quan:	Điều 23-4 của Luật Thương mại lành mạnh; Điều 5(1) Quy định về quản lý bán hàng đa cấp

Tóm lược:

1. Văn phòng Đài Bắc của Cục Điều tra Bộ Tư pháp yêu cầu FTC điều tra về hành vi bị tố cáo là vi phạm Luật Thương mại lành mạnh của Công ty San Fung (San Fung) liên quan đến hệ thống bán hàng kim tự tháp “một người, hai bạn” bán hộp set-top để kết nối Internet thông qua đường truyền hình. Đánh giá ban đầu của FTC cho thấy hệ thống bán hàng nói trên của Sang Fung có thể được coi là thuộc loại bán hàng đa cấp và do vậy bị nghi ngờ vi phạm Điều 5 Quy định về quản lý bán hàng đa cấp.

2. Điều tra của FTC cho thấy như sau:

Trong hệ thống bán hàng Kim tự tháp “một người, hai bạn” mỗi “nhà quản lý tiền khách hàng” trong phân nhánh chính chỉ cần giới thiệu được một người khác vào hệ thống. “Tư vấn viên” cấp cao của tổ chức nhận được tiền thưởng

phân nhánh chính lên tới 20% tổng giá trị sản phẩm mà các thành viên của phân nhánh mua và việc tính tiền thưởng không hề có một con số hạn chế nào. Mỗi “nhà quản lý tiền khách hàng” trong tổ chức được nâng cấp lên thành “tư vấn viên” sau khi giới thiệu được một thành viên mới đầu tiên tham gia vào tổ chức nhưng khi đó vẫn chưa có quyền nhận tiền thưởng.

Nếu giới thiệu được thành viên mới thứ hai tham gia tổ chức thì họ bắt đầu có thể tự thiết lập một phân nhánh riêng của mình và bắt đầu có quyền nhận 20% trị giá sản phẩm các thành viên trong phân nhánh mua và con số này không hề bị hạn chế cũng như họ còn có quyền nhận thêm 5% giá trị sản phẩm của các thành viên thuộc một phân nhánh khác mua mà phân nhánh này được phát triển lên từ phân nhánh ban đầu của họ trong tổ chức.

Tất cả những điều nêu trên đều được San Fung nhận thức rõ và được chứng minh thông qua mô hình bán hàng Kim tự tháp của công ty và trên các hóa đơn tiền thưởng đã thanh toán cho các tư vấn viên.

3. Hệ thống bán hàng của San Fung và phương thức hoạt động thực tế của nó hoàn toàn phù hợp với hình thức bán hàng đa cấp như trong quy định của Luật Thương mại lành mạnh. Đúng ra San Fung nên báo cáo với FTC để xin chứng nhận trong 30 ngày trước ngày bắt đầu kinh doanh theo đúng quy định tại Điều 5(1) Quy định về quản lý bán hàng đa cấp.

Điều tra của FTC cho thấy tổ chức này đã phát triển được trên 100 thành viên kể từ khi Công ty Sang Fung bắt đầu thiết lập hệ thống bán hàng của mình vào cuối năm 1999 và

được chứng minh qua những hoá đơn thanh toán tiền thưởng và tiền hoa hồng do San Fung cấp trong suốt thời kỳ từ tháng 2 đến tháng 6-2000. Tuy nhiên, Sang Fung đã không báo cáo lên FTC để chứng nhận điều đó như luật định.

Sau khi xem xét các yếu tố như số người tham gia vào tổ chức, tình hình hoạt động, doanh thu hoạt động, thái độ hợp tác với cơ quan điều tra và khả năng gây ra thiệt hại cho trật tự thương mại, FTC phạt Công ty Shining Minoca 300.000 Đài tệ theo Điều 42(3) của Luật Thương mại lành mạnh.

Kuo An-chi tổng hợp; Lin Ching-Tarng hiệu đính.

Công ty TNHH Promail Worldwide

Phiên họp lần thứ 510 của Ủy ban (2001)

Vụ việc:	Công ty TNHH Promail Worldwide đã vi phạm Luật Thương mại lành mạnh do tham gia vào hoạt động bán hàng đa cấp, trong đó thu nhập của người tham gia chủ yếu được trích ra từ việc tuyển dụng những người tham gia khác chứ không phải là từ việc xúc tiến hay bán hàng hoá và dịch vụ ở một mức giá thị trường hợp lý
Từ khoá:	Bán hàng đa cấp, hiệp hội tương trợ
Tham chiếu:	Quyết định của FTC ngày 16-8-2001 (Phiên họp thứ 510 của Ủy ban); phán quyết (90) Kung Ch'u Tzu số 110
Ngành nghề:	Marketing trực tiếp (4812)
Luật liên quan:	Điều 23 và 24 của Luật Thương mại lành mạnh; Điều 7(1) Quy định về quản lý bán hàng đa cấp

Tóm lược:

Công ty TNHH Promail Worldwide (Promail) là một doanh nghiệp bán hàng đa cấp đã thông báo hoạt động lên FTC theo luật định. FTC để ý thấy rằng, doanh số của doanh nghiệp đã tăng từ 5 triệu Đài tệ năm 2000 lên trên 100 triệu Đài tệ năm 2001. Mức tăng trưởng đáng ngạc nhiên của doanh nghiệp, việc định giá hàng hoá, số tiền mua và bán hàng hoá thật sự, hệ thống tiền thưởng, tất cả đã dẫn đến mối nghi ngờ về hành vi vi phạm pháp luật và FTC đã quyết định tự tiến hành điều tra vụ việc.

Promail là một chi nhánh ở Đài Loan của một tập đoàn đa quốc gia và cũng kinh doanh ở một số nước Đông Nam Á như Indônêxia, Malaixia và Thái Lan. Trụ sở chính của nó

nằm ở Brunây và chịu trách nhiệm về lập kế hoạch và hội nhập phát triển kinh doanh ở các vùng. Cơ chế hợp tác cơ bản của công ty là những người tham gia đăng ký mua “cổ phiếu” và thanh toán phí liên tục; người tham gia bắt đầu thu lợi sau một khoảng thời gian nhất định; số tiền này thậm chí có thể lớn hơn số tiền đầu tư và được gọi là “Kế hoạch D”. Những người tham gia quan tâm đến việc phát triển kinh doanh có thể tham gia vào “Kế hoạch A” cho phép họ có thể có thêm một khoản tiền thưởng nữa.

Những người tham gia được yêu cầu mua tối thiểu là một cổ phiếu để trở thành thành viên với mức phí là 2.200 tệ (ban đầu là 1.800 tệ) một cổ phiếu; những người tham gia có thể chọn mua số lượng cổ phiếu không hạn định. Những thành viên mua nhiều hơn 1 cổ phiếu sẽ bị yêu cầu phải làm một bản “mua lặp lại” tức là sẽ mua thêm cổ phiếu với số lượng tương tự trong tương lai, và khoản mua lặp lại này sẽ tăng lên tương ứng với số lượng trên. Điều này được đề cập trong “mua để thiết lập kinh doanh” hay còn gọi là “Kế hoạch D”. Ngoài ra còn có “khách hàng kinh doanh” trong đó người tham gia sẽ mua để tham gia vào “Kế hoạch A” với mức giá là 1.250/đơn vị (ban đầu là 1.000 Đài tệ) để có được tiền thưởng gia tăng do phát triển kinh doanh. Theo kế hoạch này, khoản tiền thưởng tăng thêm này cũng có được là nhờ việc mua thêm các đơn vị (cổ phiếu). Những người tham gia không chọn kế hoạch này nhưng nếu chọn chương trình “mua lặp lại” theo “Kế hoạch D” cũng có thể tham gia “Kế hoạch A” nhưng không được tham gia đầy đủ các chương trình theo đúng thể lệ dành cho “Kế hoạch A”. Những người tham gia sẽ bị yêu cầu mua lặp lại một số lượng cổ phiếu

đúng bằng số lượng họ mua lúc mới tham gia và phải “mua lặp lại” như vậy đến 12 lần. Hoạt động của Promail áp dụng phương thức “thời kỳ” là một tháng hoặc tháng rưỡi một lần và việc “mua lặp lại” này bị yêu cầu phải được thực hiện trong một số thời kỳ nhất định. Hoạt động của những người tham gia sẽ được xem xét nếu họ đáp ứng được các tiêu chuẩn và mong đợi. Một số lượng cổ phiếu nhất định sẽ được đề ra như là mục tiêu bán hàng trong mỗi thời kỳ cụ thể với việc bán hàng trong kỳ sau sẽ được bắt đầu sau khi kết thúc việc bán hàng của kỳ trước.

Promail chủ yếu bán dụng cụ nhà bếp và thực phẩm bổ sung dinh dưỡng. Việc mua hàng được nhắc đến không dựa vào các giao dịch thông thường trong đó số tiền thanh toán tính trên số lượng và giá cả hàng hoá bán ra. Giá cả trước tiên được quyết định dựa trên số lượng hàng hoá mà người tham gia đăng ký. Người tham gia có thể ghi điểm dựa trên số lượng hàng hoá đăng ký. Với tỷ lệ đặt ra là 10 ăn 1 thì một cổ phiếu giá 1.800 Đài tệ sẽ được định giá là 180 Đài tệ. Chỉ có thể nhận được hàng hoá nếu số điểm nói trên đạt đến một mức chuẩn.

Điều tra sâu hơn còn cho thấy hầu hết những người tham gia sẽ mua với số lượng từ một vài đến vài trăm cổ phiếu một lần. Đa số người tham gia khi được phỏng vấn đều nói rằng động cơ thúc đẩy họ gia nhập chủ yếu là số tiền thưởng của “Kế hoạch D”, theo đó họ sẽ bắt đầu thu lợi nhuận sau khi thanh toán tiền trong vài tháng đầu tiên mà họ coi nó là “đầu tư”, “mua cổ phiếu” hay “tham gia một hiệp hội tương trợ”. Bị đơn cũng miêu tả phương thức hoạt động của họ cũng tương đương với việc “đầu tư”, “tài trợ” hay “thu hút

các nguồn lực vào cổ phiếu” mà trong đó người tham gia chủ yếu bị động cơ “tiền thưởng” thúc đẩy. Trong khi các quy định của bị đơn đề ra là người tham gia phải đạt được một mức “hoạt động kinh doanh” trước khi bắt đầu được nhận số tiền thưởng theo “Kế hoạch D” thì người tham gia lại chỉ ra rằng riêng việc thanh toán phí đúng kỳ hạn đã đủ để họ nhận được số tiền thưởng mà không cần tham gia bất kỳ hoạt động phát triển kinh doanh nào. Trong hệ thống tiền thưởng theo “Kế hoạch D”, người tham gia phải thanh toán tiền mua cổ phiếu trong một thời kỳ nhất định sẽ được nhận tiền thưởng vào kỳ thứ ba sau khi gia nhập; và bắt đầu từ kỳ thứ năm trở đi số tiền thưởng sẽ lớn hơn số phí phải nộp trong kỳ và bắt đầu từ kỳ thứ chín trở đi thì tổng số tiền thưởng tích lũy sẽ lớn hơn tổng số tiền đã đầu tư. Với mỗi cổ phiếu có giá là 1.800 Đài tệ thì 12 lần thanh toán sẽ là 21.600 Đài tệ còn tổng số tiền thưởng nhận về sẽ là 74.000 Đài tệ. Việc thanh toán tiền thưởng theo kiểu này sẽ chiếm đến 75% tổng số tiền thưởng của công ty. Thêm vào đó, người tham gia còn có thể bảo lãnh cho thành viên mới và khoản này chiếm tới 10% phí phải trả trong kỳ của những thành viên này, và trong “Kế hoạch A” họ có thể nhận được số tiền thưởng dựa vào cấp bậc trong tổ chức và việc phát triển kinh doanh.

Điều tra cho thấy là khả năng của Promail trong việc chi trả số tiền thưởng vượt quá số tiền phí đóng góp của những người tham gia mà không cần có nỗ lực hoạt động nào phụ thuộc vào việc liệu doanh số bán cổ phiếu có tăng lên trong mỗi thời kỳ tiếp theo hay không. Theo số liệu của Promail, việc bán cổ phiếu dự kiến trong mỗi kỳ tiếp theo về mặt

nguyên tắc cần lớn hơn 1,75 lần so với kỳ trước đó còn thực tế bán hàng cho thấy nó được duy trì phát triển ở mức 1,1 lần so với kỳ trước để duy trì được hoạt động. Rõ ràng, khả năng thanh toán tiền thưởng của Promail theo cấp số nhân phụ thuộc vào mức tăng trưởng số lượng cổ phiếu bán được trong kỳ tiếp theo, tức là việc mua lập lại của các thành viên hoặc việc gia tăng các thành viên mới. Tuy nhiên, không thể có việc tăng trưởng kinh doanh liên tục mà không bị giảm sút, cho nên với việc tăng trưởng giảm dần, nếu việc trả tiền thưởng chậm trễ thì động cơ của những người tham gia sẽ ít đi dẫn tới việc giảm số tiền đầu tư và chấm dứt hoạt động hoàn toàn. Liên quan đến việc mua “cổ phiếu”, tuy những người tham gia có thể tích lũy điểm để đổi lấy hàng hoá nhưng tỷ lệ chuyển đổi lại quá cao dẫn đến việc định giá bất hợp lý. Hầu hết những người tham gia đều cho rằng bản thân những sản phẩm này tự nó không thể hấp dẫn các thành viên mà số tiền thưởng mới là yếu tố quan trọng nhất và như thế sản phẩm này đã biến thành lợi ích gia tăng hay “quà miễn phí”. Bản thân Promail cũng thừa nhận là sản phẩm này gần như là “món quà” và thuộc diện sản phẩm “gia tăng”. Kết luận lại, lợi ích kinh tế mà những người tham gia thu được thông qua hoa hồng và tiền thưởng không dựa trên việc xúc tiến kinh doanh hoặc bán hàng hoá dịch vụ ở mức giá thị trường hợp lý mà bị buộc vào việc phải liên tục phát triển quy mô của tổ chức nên vi phạm Điều 23 Luật Thương mại lành mạnh.

Trong suốt thời kỳ Promail phát triển hệ thống trên, họ đã không thực hiện việc báo cáo lên FTC những vấn đề liên quan đến việc dự tính đặt hàng, chỉnh sửa mức phí cho mỗi

cổ phiếu trong “Kế hoạch D” hay các điều khoản của việc yêu cầu đổi hàng hoá của những người tham gia nên vi phạm Điều 7(1) Quy định về quản lý bán hàng đa cấp.

Sau khi đánh giá và xem xét doanh thu của Công ty Promail Worldwide cũng như động cơ, mục đích và lợi nhuận bất chính dự kiến thu được từ hành vi phi pháp, thời gian kéo dài hoạt động phi pháp này, thái độ hợp tác với cơ quan điều tra và mức độ thiệt hại của hành vi này gây ra cho trật tự thương mại, FTC phạt công ty 20 triệu Đài tệ do hành vi vi phạm Điều 23 Luật Thương mại lành mạnh và theo những khoản mục của Điều 41 và Điều 42(3) Luật này. Do vi phạm Điều 7(1) Quy định về quản lý bán hàng đa cấp nên công ty bị phạt hành chính 200.000 Đài tệ nên tổng số tiền công ty phải nộp phạt là 200.000 Đài tệ và công ty còn bị yêu cầu ngừng ngay những hành vi bất hợp pháp này.

Chou Pai-Wei tổng hợp; Lin Ching-Tang hiệu đính.

Công ty TNHH Ewa Culture Enterprise

Phiên họp lần thứ 511 của Ủy ban (2001)

Vụ việc:	Công ty TNHH Ewa Culture Enterprise đã vi phạm Luật Thương mại lành mạnh do tham gia vào hoạt động bán hàng đa cấp, trong đó thu nhập của người tham gia chủ yếu được trích ra từ việc tuyển dụng những người tham gia khác chứ không phải là từ việc xúc tiến hay bán hàng hoá và dịch vụ ở một mức giá thị trường hợp lý
Từ khoá:	Bán hàng đa cấp, trang web
Tham chiếu:	Quyết định của FTC ngày 23-8-2001 (Phiên họp thứ 511 của Ủy ban); phán quyết (90) Kung Ch'u Tzu số 114
Ngành nghề:	Dịch vụ thông tin trên Internet (7321)
Luật liên quan:	Điều 23 và Điều 23-4 của Luật Thương mại lành mạnh; Điều 5(1), 11(1) và 12 của Quy định về quản lý bán hàng đa cấp

Tóm lược:

1. Một công dân khiếu nại cho rằng Công ty TNHH Ewa Culture Enterprise (Ewa) đã tuyển dụng nhân viên dưới cái tên “Yi Fa Network” tại địa chỉ trang web. Những thành viên mới sẽ phải trả 7.500 Đài tệ để công ty cung cấp dịch vụ trang web qua đó họ có thể thiết lập một trang web riêng cho mục đích kinh doanh. Trong số đó chỉ có 1.500 Đài tệ là trả cho bản thân công ty, còn lại 6.000 Đài tệ sẽ được trả cho sáu thành viên tuyển trên mỗi người 1.000 Đài tệ. Do vậy, công ty bị nghi ngờ hoạt động theo phương thức bán hàng đa cấp.

2. Điều tra của FTC cho thấy rằng Ewa tuyên bố mạng Yi Fa Network của công ty cung cấp dịch vụ quảng cáo, thiết

lập trang web cá nhân cho các khách hàng trên trang web nói trên và đăng các quảng cáo sản phẩm của khách hàng trên các chuyên mục sản phẩm. Trang web này cũng cung cấp các dịch vụ khác như tìm kiếm thông tin, cập nhật các trang web cá nhân, bảng quản lý tin tức, hộp thư điện tử, thông tin liên lạc với khách hàng, trang lịch làm việc cá nhân, chương trình tương tác tự động, bản tin điện tử, trang kết bạn và tán gẫu qua mạng.

3. Những thành viên gia nhập “Yi Fa Network” phải được sự giới thiệu của các thành viên khác, và sẽ nhận được từ người bảo trợ trực tiếp của họ “mẫu hợp đồng”, trong đó ghi tên và số tài khoản của 6 thành viên khác, thành viên mới sẽ gửi tới mỗi người trong số này 1.000 Đài tệ. Sau khi trả tiếp 1.500 Đài tệ cho công ty, thủ tục gia nhập sẽ hoàn tất và thành viên mới được hưởng các dịch vụ kể trên, đồng thời nhận 6 “mẫu hợp đồng” cho phép họ quảng bá Yi Fa Network tới những người khác. Các chức danh dành cho 6 người trong “danh sách của hợp đồng” là “tổng biên tập”, “lập trình viên”, “tổng biên tập trang web”, “người thiết kế trang web”, “biên tập mẫu thiết kế” và “chuyên viên điều hành cao cấp”. Người bảo trợ thành viên mới sẽ được nêu lên trong mẫu đầu tiên là “chuyên viên điều hành cao cấp”, tuy nhiên trong mẫu hợp đồng mà thành viên mới nhận được, tên thành viên mới sẽ ở vị trí này, những người khác trong danh sách được chuyển tương ứng lên mức cao hơn và tên của “tổng biên tập” sẽ bị loại khỏi danh sách để duy trì trật tự 6 người. Tất cả những người có tên trong danh sách đều có quan hệ người bảo trợ - thành viên mới và mặc dù tất cả đều có chức danh, không người nào thực hiện các công

việc liên quan đến chức danh đó, tất cả công việc thiết kế web đều do Ewa thực hiện. Hoạt động này cấu thành phương thức bán hàng đa cấp.

4. Trong khi Ewa tuyên bố cung cấp dịch vụ quảng cáo trên web, việc FTC lấy mẫu đối với trang web do các thành viên mạng sử dụng cho thấy đa số trang web của các thành viên ít được sử dụng hơn rất nhiều so với chức năng thương mại mà bị đơn tuyên bố, thậm chí có thể thấy là không sử dụng. Và trong khi bị đơn bắt đầu tuyển mộ thành viên từ tháng 11-2000, các dịch vụ chủ yếu do bị đơn cung cấp trong giai đoạn FTC điều tra chỉ giới hạn trong việc cung cấp các trang web cá nhân và một công cụ tìm kiếm thông tin mạng, mặc dù số lượng thành viên đã lên tới 5.000 người. Ewa cũng khoe rằng các trang web cá nhân có thể sử dụng để quảng cáo, nhưng xét trên quy mô trang web tại thời điểm này, có thể nghi ngờ giá trị của bất cứ quảng cáo nào trên đó. Bên cạnh đó, xét trên số lượng các trang web có tiếng trên thị trường cung cấp miễn phí các dịch vụ trang web cá nhân và thư điện tử, Yi Fa Network không có điểm hấp dẫn đặc biệt nào. Thực tế nói trên cho thấy trang web Yi Fa Network không cung cấp đầy đủ các dịch vụ chức năng, để khách hàng bị thu hút và chấp nhận trả phí tham gia 7.500 Đài tệ; rõ ràng, mục đích của họ không liên quan đến các dịch vụ thực tế do Yi Fa Network cung cấp. Toàn bộ hệ thống bán hàng đa cấp của họ tạo thu nhập chủ yếu từ việc thu nhận thành viên mới chứ không phải tiếp thị việc kinh doanh hay bán hàng hoá dịch vụ với giá thị trường hợp lý, vi phạm Điều 23 của Luật Thương mại lành mạnh.

5. Ngoài các vi phạm trên, Ewa chưa từng có báo cáo lên

FTC về việc thực hiện bán hàng đa cấp cũng như thông báo thích đáng cho những người tham gia về vấn đề này. Công ty cũng không cung cấp các thông tin cần thiết trong hợp đồng bằng văn bản theo quy định, vi phạm các điều 5 (1), 11 (1) và 12 của Quy định về quản lý hoạt động bán hàng đa cấp.

6. Xem xét thu nhập của Ewa cũng như động cơ của công ty, mức độ ảnh hưởng đối với trật tự thương mại, thời gian vi phạm và thái độ sau khi thực hiện hành vi phạm, FTC ấn định khoản phạt hành chính 9,7 triệu Đài tệ đối với công ty do vi phạm Điều 23 của Luật Thương mại lành mạnh, theo quy định tại các điều 41 và 42 (3) của Luật này. Đồng thời ấn định một khoản phạt hành chính 300.000 Đài tệ do vi phạm các điều 5 (1), 11 (1) và 12 của Quy định về quản lý hoạt động bán hàng đa cấp, tổng cộng là 10 triệu Đài tệ. Ewa được yêu cầu chấm dứt ngay lập tức hoạt động trái pháp luật và sửa đổi hoạt động kinh doanh của công ty.

Chou Pai-Wai tổng hợp; Lin Ching-Tarngh hiệu đính.

Medical Designs, Inc.

Phiên họp lần thứ 521 (2001) của Ủy ban

Vụ việc:	Medical Designs, Inc. khấu trừ “phí xử lý” khi hoàn tiền cho các hàng hoá trả lại trong trường hợp hủy bỏ hay chấm dứt hợp đồng tham gia, vi phạm Luật Thương mại lành mạnh.
Từ khoá:	Bán hàng đa cấp, trả lại hàng, hủy bỏ, đình chỉ hợp đồng tham gia
Tham chiếu:	Quyết định của FTC ngày 1-11-2001 (Phiên họp thứ 521 của Ủy ban); Quyết định (90) King Ch’u Tzu số 198
Ngành:	Bán hàng trực tiếp (4812)
Luật liên quan:	Điều 23-1 và 23-2 Luật Thương mại lành mạnh

Tóm lược:

1. Ngày 11-10-2000 và ngày 30-4-2001, nhân viên của FTC đã tới địa điểm kinh doanh của Medical Designs, Inc. (bị đơn) để kiểm tra hoạt động kinh doanh và phát hiện thấy bị đơn đã không giải quyết các vấn đề liên quan đến việc hoàn trả hàng khi hủy bỏ và chấm dứt hợp đồng tham gia phù hợp với các quy định của Luật Thương mại lành mạnh. FTC do đó đã bắt đầu tự điều tra đối với công ty này.

2. Trong cuộc kiểm tra tại cơ sở kinh doanh chính của bị đơn, FTC phát hiện thấy khi giải quyết hoàn tiền cho các hàng hoá trả lại trong trường hợp hủy bỏ hay chấm dứt hợp đồng tham gia, bị đơn đã khấu trừ 3% gọi là “phí xử lý” từ khoản tiền hoàn trả đối với những người tham gia mua hàng bằng thẻ tín dụng, vi phạm Điều 23-1 và 23-2 của Luật Thương mại lành mạnh. Bị đơn cho rằng khi trả lại tiền đối với hàng hoá mà người tham gia mua bằng thẻ tín dụng,

công ty phải tự chịu lỗ đối với phí xử lý thẻ tín dụng, do đó bị đơn khấu trừ khoản này vào khoản tiền hoàn trả. Bị đơn cũng cho biết, tuy nhiên nếu việc này vi phạm Luật Thương mại lành mạnh, công ty sẽ điều chỉnh lại.

3. Trong cuộc điều tra ngày 30-4-2001, nhân viên FTC lại đến địa điểm kinh doanh chủ yếu của bị đơn và đưa về biên bản kiểm tra cũng như các tài liệu liên quan khác. Biên bản kiểm tra hoạt động kinh doanh này và các tài liệu khác cho thấy rõ ràng bị đơn đã không điều chỉnh khoản khấu trừ 3% từ mức giá mua vào đầu tiên của hàng trả lại khi hủy bỏ hoặc chấm dứt hợp đồng tham gia, như đã hứa sau lần kiểm tra trước. Khi hoàn trả tiền cho một người tham gia tên là Lin Ming-chung đã hủy bỏ hợp đồng tham gia, bị đơn đã khấu trừ 3% từ mức giá mua vào ban đầu của hàng trả lại, thay vì hoàn trả toàn bộ khoản tiền theo giá mua vào ban đầu như quy định của pháp luật. Bị đơn cũng khấu trừ 3% phí xử lý từ mức giá mua vào ban đầu của hàng trả lại khi chấm dứt hợp đồng tham gia với người tham gia tên là Chang Che-yao.

4. Ủy ban Kinh doanh thẻ tín dụng của Hiệp hội Ngân hàng Đài Loan, với nỗ lực bảo vệ lợi ích người tiêu dùng trong các giao dịch bằng thẻ tín dụng, điều chỉnh bồi hoàn và thiếu sót hợp đồng, đã thông qua “Thoả thuận tự điều chỉnh hoạt động kinh doanh thẻ tín dụng” để tạo thuận lợi cho ngành. Trong các quy định tại phần “hoạt động tiếp nhận” của thoả thuận có điều khoản: “Thương nhân giao dịch với công ty kinh doanh thẻ tín dụng không được chuyển trách nhiệm trả phí xử lý thẻ tín dụng sang chủ thẻ”. Điều khoản này là bằng chứng cho thấy phí xử lý thẻ tín dụng cần được coi là một khoản chi phí hoạt động của thương nhân chấp

nhận thanh toán bằng thẻ tín dụng và không được chuyển sang người tiêu dùng khi chủ thẻ mua hay hoàn trả hàng hoá. Dựa trên kết quả kiểm tra ngày 11-10-2000 và ngày 30-4-2001, FTC xác định bị đơn đã vi phạm các quy định tại Điều 23-1(2) của Luật Thương mại lành mạnh khi khấu trừ 3% phí xử lý thẻ tín dụng từ mức giá mua vào ban đầu của hàng trả lại trong trường hợp hủy bỏ hợp đồng giữa người tham gia Lin Ming-chung và bị đơn. Ủy ban cũng xác định rằng bị đơn vi phạm Điều 23-2 (2) trong việc khấu trừ 3% phí xử lý thẻ tín dụng từ mức giá mua vào ban đầu của hàng trả lại trong trường hợp chấm dứt hợp đồng giữa người tham gia Chang Che-yao và bị đơn.

Kuo An-Chi tổng hợp; Lin Ching-Tarng hiệu đính.

Chương 10

Những hành vi không lành mạnh rõ ràng hoặc gian dối khác

10.1 Quyết định

Công ty Thiết bị y tế Li Yen và Công ty TNHH Hung Chien
Phiên họp lần thứ 480 của Ủy ban (2001)

Vụ việc:	Hai công ty Thiết bị y tế Li Yen và Công ty TNHH Hung Chien bị cho là tham gia vào những hành vi bán hàng bất hợp pháp vi phạm Luật Thương mại lành mạnh
Từ khoá:	Thiết bị y tế, hành vi bán hàng bất hợp pháp, quyền lựa chọn của người tiêu dùng
Tham chiếu:	Quyết định của FTC ngày 11-1-2001 (Phiên họp lần thứ 480 của Ủy ban)
Ngành nghề:	Bán lẻ sản phẩm y dược (5381)
Luật liên quan:	Điều 24 của Luật Thương mại lành mạnh

Tóm lược:

1. Một số người dân báo rằng các đại diện bán hàng của Công ty Thiết bị y tế Li Yen (Công ty Li Yen) và Công ty TNHH Hsiung Chien (Công ty Hsiung Chien) cố ý che giấu mục tiêu bán hàng và thường xuyên ăn mặc giống như các y tá hoặc nhân viên y tế chuyên nghiệp. Một phòng mạch và những cơ sở cung cấp dịch vụ y tế khác đã có khiếu nại rằng những nhân viên bán hàng đó đã quảng cáo gian dối sản phẩm của mình cho những người lớn tuổi. Họ cũng cho rằng những sản phẩm mà họ bán có khả năng trị bệnh và tăng cường sức khoẻ.

2. Căn cứ vào điều tra của FTC đã phát hiện ra những điều như sau:

(1) Theo Bộ Y tế, thiết bị sóng từ mà Công ty Li Yen tiếp thị không phải là “thiết bị y tế” theo quy định tại Điều 13 của Luật dược và do đó nó không thể có bất kỳ tác dụng chữa trị nào như tên, nhãn hiệu và quảng cáo của sản phẩm đó. Bộ Y tế cũng chưa bao giờ ủy nhiệm cho hai công ty Li Yen và Hsiung Chien đến thành phố Đào Nguyên để thực hiện việc cung cấp dịch vụ y tế miễn phí, dù là với tư cách là hỗ trợ hay với mục đích cung cấp việc khám chữa bệnh di động.

(2) Sau một cuộc điều tra, Ủy ban đã quyết định rằng những hoạt động marketing của Li Yen và Hsiung Chien có mục đích tiếp cận với những cá nhân lớn tuổi, những người gần như phải trải qua đau ốm và suy nhược kinh niên. Những người lớn tuổi thường hay lo lắng về sức khoẻ của mình nhưng lại không nắm bắt được những thông tin chính xác và cập nhật về các sản phẩm y dược. Hơn nữa, các đại diện bán hàng lại quả quyết là cung cấp dịch vụ chữa trị ru

đãi, rằng việc chữa trị thông thường sẽ tốn kém hơn, đồng thời còn dùng ngôn ngữ tiếp thị bán hàng gian dối và gây nhầm lẫn. Những phương pháp này gây tác hại đối với người tiêu dùng qua việc làm suy giảm quyền lựa chọn và gây ra những hành vi gian dối và không lành mạnh. Mặt khác, hai công ty Li Yen và Hsiung Chien còn quả quyết rằng họ đã thông báo rõ ràng cho khách hàng tiềm năng của mình rằng họ đã tổ chức thử nghiệm và chỉ ra rằng sản phẩm của họ là một loại thiết bị y tế giúp tăng cường lưu thông máu. Họ cho rằng họ chưa bao giờ mô tả đặc điểm sản phẩm này của mình là một loại thiết bị y tế và họ còn cho khách hàng biết là khách hàng có thể hoàn trả lại sản phẩm này nếu như nó không đáp ứng được nhu cầu. Tuy nhiên, một cuộc điều tra khách hàng đã cho thấy 70% những người được hỏi trả lời rằng các nhân viên bán hàng của hai công ty này cho rằng họ được sự ủy nhiệm của một phòng mạch hoặc một tổ chức y tế nào đó. Hơn một nửa số được hỏi trả lời là các nhân viên bán hàng đó ăn mặc như thể họ là những y tá hoặc các nhân viên y tế. Hơn 70% người được hỏi trả lời là những nhân viên bán hàng đó quả quyết là những sản phẩm mà họ bán có tác dụng chữa bệnh và tăng cường sức khỏe. Đây là một dấu hiệu rõ ràng cho thấy hai công ty này có những hành vi tiếp thị bất hợp pháp

3. Cơ sở xử lý

Thực tế là việc hai công ty Li Yen và Hsiung Chien tổ chức tiếp thị loại thiết bị tăng cường sức khỏe dưới hình thức trá hình là các cuộc kiểm tra sức khỏe, đã gây nhầm lẫn cho khách hàng và bóp méo khả năng mua bán hợp lý của khách hàng, có những hành vi kinh doanh gian dối và không lành

mạnh. Đứng trên góc độ của các đối thủ cạnh tranh trong những ngành tương tự, những người luôn tuân thủ các nguyên tắc cạnh tranh lành mạnh, những hành vi của hai công ty này chính là việc gây hại đối với cạnh tranh lành mạnh trên thị trường, là những hành vi kinh doanh phi đạo đức. Sau khi xem xét động cơ của những người tham gia vào những hành vi bất hợp pháp, mức độ hợp tác của họ với cơ quan điều tra, những vi phạm trước đó, FTC căn cứ vào Điều 41 của Luật Thương mại lành mạnh đã phạt hai công ty Li Yen và Hsiung Chien lần lượt là 1 triệu và 500.000 Đài tệ.

Hung Hsuan tổng hợp; Lin Gin-Lan hiệu đính.

Tập đoàn ADDA

Phiên họp lần thứ 480 của các Ủy viên (2001)

Vụ việc:	Tập đoàn ADDA phát tán những thông tin sai lệch trên trang web của mình, vi phạm Điều 24 Luật Thương mại lành mạnh
Từ khóa:	Trang web, quyền của chủ sở hữu sáng chế, thông tin sai lệch
Tham chiếu:	Quyết định ngày 11-1-2001 của FTC; Quyết định xử lý số 025
Ngành nghề:	Chế tạo linh kiện và thiết bị điện tử (3179)
Luật liên quan:	Điều 24 Luật Thương mại lành mạnh

Tóm lược:

1. Có một đơn khiếu kiện Tập đoàn ADDA (sau đây gọi là ADDA) đã hủy hoại uy tín kinh doanh của nguyên đơn bằng cách đăng tải một bài báo nhan đề “ADDA đổ lỗi cho Sunon về những hành vi sai phạm của Sunon”. Nhan đề đó là tiêu đề của một mảng tin đăng trên trang web. Sunnon là tên tiếng Anh của doanh nghiệp đi kiện. Nguyên đơn cho rằng những tin tức đăng tải trên trang web đó là không đúng và cố ý bóp méo sự thật. Nó không chỉ che giấu thực tế vi phạm quyền của người sở hữu sáng chế, mà còn tạo ra sự hiểu lầm là nguyên đơn có dính líu đến việc sử dụng bất hợp pháp những sáng chế của người khác. Do đó, ADDA bị tố cáo là vi phạm Luật Thương mại lành mạnh.

2. Điều tra của FTC cho thấy những tuyên bố trên trang web liên quan đến bằng sáng chế đó là không hoàn toàn ăn khớp với thực tế. ADDA lập luận trong phần bảo vệ của

mình rằng trang web đó nguyên bản là tiếng Trung và sau đó được dịch và đăng tải bằng tiếng Anh. ADDA cho rằng bản gốc bằng tiếng Trung không chứa đựng những thông tin làm bóp méo sự thật liên quan đến việc hủy bỏ quyền đối với sách chế, đồng thời ADDA cũng không sử dụng nó với mục đích hủy hoại danh tiếng của nguyên đơn. Tuy nhiên, trong phần trả lời yêu cầu bằng văn bản của FTC, Cục Sở hữu trí tuệ khẳng định rằng khi một quyết định từ bỏ quyền của chủ sở hữu sáng chế có hiệu lực, thì sáng chế đó ngay từ đầu đã không còn hiệu lực. Tại thời điểm những tố cáo về việc các sáng chế “đã bị chính thức bị bãi bỏ” xuất hiện trên trang web, chỉ có một trong số các sáng chế của Sunon là bị bãi bỏ; một phán quyết cuối cùng về một sáng chế đang bị tranh chấp cũng chưa được Cục Sở hữu trí tuệ đưa ra sau khi Sunon hoàn tất thủ tục khiếu nại. Do đó, vẫn chưa chắc chắn là sáng chế đó đã thực sự bị bãi bỏ hay chưa. Hơn nữa, mặc dù ADDA gắn nội dung gây nhầm lẫn của trang web cho việc hiểu không đầy đủ về thủ tục pháp luật sáng chế của một bộ phận cán bộ nhân viên soạn thảo trang web này, nhưng điều đó không thể giải thích một cách đầy đủ là tại sao bài viết lại đưa ra thông tin sai về hai vụ việc hủy bỏ quyền của chủ sở hữu sáng chế. Tóm lại, nội dung trang web của ADDA thực sự đã gây nhầm lẫn.

3. Cơ sở và quyết định

(1) Cơ sở

Sản phẩm của ADDA đã bị thu giữ và vụ kiện đã được tiến hành trên cơ sở những lời tố cáo của bên nguyên đơn Sunon là các sản phẩm của ADDA đã vi phạm quyền về sáng chế của Sunon. Tuy nhiên, những vấn đề như vậy là không

thể tránh khỏi giữa hai bên liên quan trong một vụ tranh chấp về sáng chế. Để làm rõ, ADDA gửi, chẳng hạn, một lá thư bảo đảm đến các khách hàng của công ty đó là đủ. Bằng việc phát tán những đánh giá trên một trang web sẽ có ảnh hưởng vượt khỏi phạm vi khách hàng đến lĩnh vực kinh doanh khác không có liên quan, ADDA đã tạo ra một nghĩa vụ pháp lý cho đối thủ cạnh tranh, điều đó là vượt ra khỏi phạm vi những gì mà ADDA được phép trong cuộc tranh chấp về sáng chế. Điều đó rõ ràng là không lành mạnh đối với đối thủ cạnh tranh.

(2) Nội dung của trang web

- (i) Vì lợi ích giữ gìn môi trường cạnh tranh lành mạnh, một doanh nghiệp chỉ ít là phải lưu ý đến tính chính xác của thông tin liên quan đến bản thân doanh nghiệp đó khi đăng tải thông tin lên trang web để tránh chuyển tải những thông tin sai lệch và gây nhầm lẫn, gây hại đối với cạnh tranh bình đẳng trên thị trường. Về thông tin liên quan đến đối thủ cạnh tranh, một doanh nghiệp lại càng phải thận trọng và lưu ý đặc biệt đến tính chính xác của thông tin đó. Đăng tải những thông tin sai lệch và gây nhầm lẫn trong những trường hợp như thế có thể tạo ra sự gian lận đối với những người nhận thông tin hoặc cho các bên khác mà thông tin có khả năng tiếp cận đến. Đối với đối thủ cạnh tranh, điều đó rõ ràng là tạo ra những hành vi không lành mạnh chống lại họ và như thế là đủ để ảnh hưởng đến cạnh tranh lành mạnh và trật tự thương mại vốn phụ thuộc vào tính cạnh tranh hiệu quả. Do đó, nó đã vi phạm Điều 24 của Luật Thương mại lành mạnh.

(ii) Sau khi điều tra, FTC đã phát hiện ra rằng những kết luận của ADDA cho rằng hai sáng chế không liên quan đến các tranh chấp về sáng chế giữa hai bên đã chính thức bị bãi bỏ, sẽ có thể gây nhầm lẫn dẫn đến người ta nghi ngờ những hành động của Sunon trong việc tiếp nhận sáng chế và bất kỳ kết quả đối mới nào. ADDA thật sự đã thổi phồng những kết luận của mình bằng những bằng chứng theo cách cung cấp các con số tham khảo về các vụ bãi bỏ quyền đối với sáng chế. Điều này đã giúp găm thông tin về vấn đề này trong tâm trí người đọc. Nếu như người đọc bình thường hiểu một cách chủ quan những thông tin đó, thì sẽ là một điều bất lợi đối với Sunon. Đối với ADDA, việc họ cố ý đưa ra kết luận mà họ không thể chứng minh hoặc nó biết là sai lệch, thì ADDA đã lừa dối người nhận thông tin và đó là điều không lành mạnh đối với các đối thủ cạnh tranh của mình.

(iii) Ngoài những tuyên bố không chính xác về hai sáng chế đã được đề cập ở trên, trang web đó còn nói đi nói lại liên tục về những hành vi sai trái của đối thủ cạnh tranh. Đầu tiên là kết luận một cách mạnh mẽ rằng Sunon đưa ra sáng chế trên cơ sở công nghệ của người khác, rồi sau đó là tố cáo Sunon còn đi lấy sáng chế của người khác nữa. Thực chất của vấn đề, xét một cách tổng thể, là Sunon đi lấy sáng chế của người khác một cách bất hợp pháp và những sáng chế của Sunon thường là những sáng chế thuộc đối tượng đã bị bãi bỏ. Do đó, trang web chứa đựng những kết luận sai sự thật, như một người bình thường hiểu như vậy, không thể xem là được tạo ra với mục đích thiện chí.

(3) *Kênh phát tán thông tin*

- (i) Việc những thông tin gây tranh cãi trong vụ việc này được phát tán bằng công nghệ hiện đại qua Internet không có quan hệ gì đến việc áp dụng các luật liên quan. Thực tế là truyền thông điện tử hiện đại và Internet thậm chí còn là những loại hình truyền thông mạnh hơn cả loại truyền thông in ấn truyền thống, do đó những người thực hiện việc truyền tải phải có trách nhiệm hơn trong việc kiểm tra độ chính xác của thông tin trước khi chúng được đăng tải thông qua các phương tiện như vậy để có thể tránh được việc gây hại đối với cạnh tranh lành mạnh trên thị trường. Dù đặc điểm về tốc độ truyền tải trên Internet là hết sức nhanh chóng, người thực hiện việc truyền tải ít ra cũng nên chịu trách nhiệm về việc bổ sung và chỉnh lý kịp thời những lỗi do sơ suất để giảm nhẹ thiệt hại có thể gây ra cho đối thủ cạnh tranh, hoặc cho môi trường cạnh tranh.
- (ii) ADDA bị phát hiện là đã không thực hiện đầy đủ việc chỉnh lý những thông tin liên quan đến sáng chế trước khi phát hành thông tin về Công ty Sunon trên trang web của mình, do đó đã sai sót trong việc phát hành những số liệu tham khảo. Trong cuộc điều tra của FTC, ADDA đã cho rằng trang web đó vốn có mục đích tốt, và bất kỳ sự nhầm lẫn, sai sót nào thì đều là do lỗi ở con người, chứ không phải là trang web này có mục đích bôi nhọ đối thủ. Vì thế, mặc dù biết rằng những sáng chế liên quan vẫn đang được Cục Sở hữu trí tuệ xem xét hoặc đã xem xét, ADDA đã không thực

hiện việc đính chính kịp thời trong thời gian trang web này đăng tải thông tin đó, đã gây thiệt hại cho đối thủ cạnh tranh. Những hành vi như vậy rõ ràng là đã vượt quá khuôn khổ của sự bất cẩn. Hơn nữa, nếu ADDA thực sự muốn làm rõ sự thật, đơn giản là nó chỉ cần nói rõ là nó không vi phạm bất kỳ quyền chủ sở hữu sáng chế nào của đối thủ. Không cần thiết phải làm dấy lên những cuộc tranh luận về những bằng sáng chế không có liên quan. Thậm chí giả định rằng ADDA cảm thấy bị ép buộc làm việc đó, ADDA còn có một nhiệm vụ là kiểm tra lại thực tế và chỉ đăng tải những thông tin phù hợp với thực tế, hoặc chỉnh lý lại bất kỳ thông tin gây nhầm lẫn nào một cách kịp thời để tránh việc truyền bá thông tin sai lệch ảnh hưởng đến cạnh tranh lành mạnh. Do đó, việc truyền tải thông tin sai lệch thông qua trang web của mình rõ ràng đã cấu thành hành vi không lành mạnh đủ để ảnh hưởng đến trật tự thương mại.

- (4) Tóm lại, việc Công ty ADDA đăng tải thông tin sai lệch và không thống nhất trên trang web của mình, gièm pha đối thủ cạnh tranh và chào bán hàng hoá dịch vụ của mình đã lừa dối người thu nhận thông tin và rõ ràng là một hành vi không bình đẳng đối với đối thủ cạnh tranh. Dựa vào quy định về cạnh tranh lành mạnh và hiệu quả, điều đó rõ ràng đã gây hại đối với trật tự thương mại của thị trường. Lập luận của ADDA cho rằng họ không có ý định làm như vậy là không thể đứng vững được. Do đó, hành vi của ADDA vi phạm Điều 24 của Luật Thương mại

lành mạnh. Sau khi xem xét ảnh hưởng đối với thị trường và mức độ hợp tác của bị đơn trong quá trình điều tra, FTC đã phạt 60.000 Đài tệ và xử lý vụ việc theo quy định tại phần đầu của Điều 42 Luật Thương mại lành mạnh.

Chen Ying-Ju tổng hợp; Shih Gin-Tsun hiệu đính.

Vụ Phúc lợi Bộ Quốc phòng và Công ty TNHH PXstore

Phiên họp lần thứ 480 của Ủy ban (2001)

Vụ việc:	Hiệp hội ngành giấy Đài Loan tố cáo rằng điều khoản tạo lập căn cứ cho việc phạt ngoài điều kiện lưu kho trong hợp đồng mua sắm chính phủ do Vụ Phúc lợi Bộ Quốc phòng và Công ty TNHH PXstore thảo ra đã vi phạm Luật Thương mại lành mạnh
Từ khóa:	Phạt ngoài điều kiện lưu kho
Tham chiếu:	Quyết định của FTC ngày 11-1-2001
Ngành nghề:	Bán lẻ (5314)
Luật liên quan:	Điều 24 Luật Thương mại lành mạnh

Tóm lược:

1. Hiệp hội ngành giấy Đài Loan (bên nguyên) gửi đơn tố cáo lên FTC: Các hợp đồng ký giữa Vụ Phúc lợi Bộ Quốc phòng và Công ty TNHH PXstore (PXstore) và các nhà cung cấp của họ không yêu cầu bên A (Vụ Phúc lợi và PXstore) làm rõ khối lượng giao dịch cố định hoặc khối lượng giao dịch tối thiểu hàng tháng hoặc hàng năm. Do đó, điều 10, khoản 11 của hợp đồng quy định việc phạt đối với việc vi phạm hợp đồng như sau: Nếu bên B (người cung cấp) không nhận được đơn hàng vận chuyển, hoặc nhận được đơn hàng nhưng không thể giao hàng được hoặc không thể giao tất cả hoặc một phần hàng hoá trong khoảng thời gian quy định trong đơn hàng (trừ khi nhà cung cấp của bên A chịu trách nhiệm) sẽ được xem là “không giao hàng” và sẽ bị phạt như quy định trong hợp đồng này. Theo những điều khoản của

hợp đồng, trong trường hợp “không giao hàng”, bên B (người cung cấp) sẽ chịu trách nhiệm bị phạt 10% giá trị lượng hàng giao cho bên A. Ngoài ra, do một vụ hoả hoạn xảy ra ở một nhà máy sản xuất giấy vệ sinh lớn và sự gia tăng của giá cả bột gỗ, được báo chí đăng tải rộng rãi, họ đã làm cho người tiêu dùng hoang mang về thị trường giấy vệ sinh trong nước và làm dấy lên một nỗi lo sợ liên quan đến việc buôn bán và tích trữ. Hơn nữa, những đơn hàng lớn của các nhà bán lẻ do Vụ Phúc lợi và PXstore nắm giữ khắp lãnh thổ đã tạo ra một tình huống là những nhà cung cấp không thể nào đáp ứng được nhu cầu tăng cao một cách bất thường, đồng thời cũng dẫn đến việc tăng lên mức phạt liên quan đến “không giao hàng”. Một công văn chính thức đã được gửi đi sau một số cuộc họp với Cục Phát triển công nghiệp của Bộ Kinh tế với mục đích yêu cầu trả lại khoản phạt đó, tuy nhiên, nguyên đơn vẫn cho rằng điều khoản của hợp đồng liên quan đến việc áp đặt mức phạt nói trên cho thấy sự bất công và không lành mạnh của các hợp đồng thương mại đó và là một sự vi phạm quy định của Luật Thương mại lành mạnh. Nguyên đơn đã gửi đơn lên FTC và Cục Phát triển công nghiệp để đòi bồi thường và yêu cầu điều tra vấn đề này.

2. Sau khi điều tra, FTC đã phát hiện ra những vấn đề sau đây. Những hợp đồng cung ứng và mua sắm giữa các doanh nghiệp trước tiên là chịu sự điều chỉnh của Bộ luật Dân sự Đài Loan. Những vấn đề liên quan đến quyền hạn và nghĩa vụ của các bên liên quan, phương pháp ký kết hợp đồng, việc thực hiện các điều khoản của hợp đồng, việc thảo luận quyền và nghĩa vụ của các bên trong hợp

đồng và việc chấm dứt hợp đồng cũng như những vấn đề có liên quan đến chấm dứt hợp đồng sẽ được quyết định dựa vào quy định của Bộ luật Dân sự, trừ khi pháp luật có quy định khác. Nếu những điều khoản của hợp đồng không vi phạm các luật liên quan và gây mất ổn định xã hội và các phong tục phổ biến, thì hợp đồng nên được xem là một thoả thuận có hiệu lực giữa các bên liên quan, nêu rõ các quyền và nghĩa vụ của các bên đó trong luật. Vấn đề liên quan đến “Nội dung và thời hạn của Quy định về quản lý ngành phân phối quy mô lớn” đã được FTC quyết định trong cuộc họp lần thứ 173 của các uỷ viên Ủy ban ngày 25-1-1995. Nội dung của quyết định này sau đó đã được xuất bản và ban hành dưới dạng thông báo và hướng dẫn và được chuyển đến cho các cơ quan có thẩm quyền trong từng lĩnh vực cũng như các công ty, hiệp hội thương mại và các nhóm kinh doanh liên quan. Về điều khoản phạt ngoài điều kiện lưu kho, các công ty phân phối phải cân nhắc các quy định liên quan trong Luật Thương mại lành mạnh và quyết định của FTC đã được dùng để điều chỉnh vấn đề, tức là “Việc tính toán khoản phạt ngoài điều kiện lưu kho sẽ không được tiếp tục bàn đến nữa” và “Những thời kỳ khi các nhà cung cấp thiếu lượng dự trữ sẽ không được tăng đơn hàng nhằm mục đích tăng giá trị tiền phạt ngoài điều kiện lưu kho”.

3. Về việc tính toán tiền phạt ngoài điều kiện lưu kho, bị đơn trong trường hợp này không có mục đích dàn xếp tiền phạt stock out. Tương tự như vậy, sau vụ hoả hoạn ở Công ty sản xuất giấy Yuen Foong Yu ngày đầu năm 2000, bị đơn thực hiện kiểm soát mua sắm công (sửa đổi)” và không cố

tăng đơn hàng một cách bất hợp lý mà những công ty sản xuất giấy không thể đáp ứng được để làm cho họ vi phạm điều khoản phạt “không giao hàng” với mục đích tăng lượng tiền phạt lên. Mặc dù thực tế bị đơn có tăng đơn hàng với các công ty sản xuất giấy trong thời gian mà lượng cầu trong nội địa về sản phẩm giấy dùng trong gia đình vượt quá khả năng sản xuất, nhưng họ làm như vậy là để đáp ứng việc mua hàng để phòng của người tiêu dùng và để cân bằng lượng cung. Hơn nữa, bị đơn đã bán lượng dự trữ của họ ở một mức giá thị trường rất cạnh tranh trong khoảng thời gian đó và không có bằng chứng nào về việc lừa đảo giá. Do đó, rất khó ủng hộ lời buộc tội về việc tăng “bất chính” đơn hàng, tăng lợi nhuận và khuynh đảo trật tự thương mại của bị đơn trong trường hợp này. Căn cứ vào những phát hiện này, FTC đã ra nghị quyết giải quyết vụ này trên cơ sở “nội dung và thời hạn của quy định về quản lý ngành phân phối quy mô lớn” của FTC có xem xét trường hợp phạt stock out. Như vậy, không có bằng chứng rõ ràng ủng hộ cho lời buộc tội rằng bị đơn đã vi phạm các quy định của Luật Thương mại lành mạnh trong trường hợp này.

4. Sau khi xem xét, các cơ quan chức năng của ngành đã ban hành một biện pháp chính thức để giải quyết tranh chấp. Hơn nữa, một bản rà soát của FTC cũng đã quyết định rằng trong những điều kiện thông thường trong “khả năng sản xuất của những nhà cung cấp” và trong thời gian “trước khi xảy ra việc thiếu hụt sản xuất và mua ô ạt do hoang mang”, tranh chấp giữa bên nguyên và bên bị về khoản phạt “không giao hàng” sẽ không xảy ra. Ngoài ra, Điều 3, khoảng 4, điểm 1 của hợp đồng cung ứng giữa hai bên đã đặt cơ sở cho việc

giải quyết tranh chấp trong trường hợp tương tự là thông qua thương lượng.

5. Sau khi xem xét những chứng cứ có thể trong vụ việc này, cuộc họp lần thứ 480 của các ủy viên FTC đã quyết định rằng có rất ít bằng chứng ủng hộ cho lời cáo buộc bị đơn đã vi phạm các điều khoản liên quan của Luật Thương mại lành mạnh.

Cheng Chia-Lin tổng hợp; Lin Gin-Lang hiệu đính.

Công ty TNHH Xây dựng Pacific

Phiên họp lần thứ 482 của Ủy ban (2001)

Vụ việc:	Công ty TNHH Xây dựng Pacific yêu cầu những khách mua sản phẩm pre-sold trước tiên phải đặt cọc trước khi một bản sao hợp đồng mua bán được chuyển cho họ để họ kiểm tra. Điều này đã cấu thành một hành vi không lành mạnh đủ để ảnh hưởng đến trật tự thương mại, vi phạm Điều 24 Luật Thương mại lành mạnh
Từ khoá:	Sản phẩm pre-sold, tiền đặt cọc, không lành mạnh một cách rõ ràng
Tham chiếu:	Quyết định của FTC lần thứ 482
Ngành nghề:	Ngành đầu tư xây dựng (6811)
Luật liên quan:	Điều 24 Luật Thương mại lành mạnh

Tóm lược:

1. Nguyên đơn đã đến công trường xây dựng của bị đơn ngày 23-7-2000 để mua một trong số các đơn vị pre-sold mà bị đơn đang thực hiện. Trước khi ký hợp đồng, nguyên đơn yêu cầu có một bản sao hợp đồng để nguyên đơn xem xét ở nhà. Bị đơn từ chối lời yêu cầu với lý do là nguyên đơn trước tiên phải có một văn bản cam kết và ký đơn hàng và hợp đồng mua bán trước khi hợp đồng được đưa cho nguyên đơn. Xét thực tế là nguyên đơn chỉ có chưa đầy 15 phút để xem lại bản hợp đồng ngay lập tức và một trong số các điều khoản của hợp đồng còn quy định rằng: "... Bên A (người mua) sẽ có không ít hơn 5 ngày để xem xét lại hợp đồng trước khi ký (việc ký kết trong khoảng thời gian ít hơn 5 ngày có nghĩa là bên A không có ý kiến

phản đối)”, do đó nguyên đơn cho rằng bị đơn đã vi phạm Điều 24 của Luật Thương mại lành mạnh và yêu cầu FTC tiến hành điều tra.

2. Kết quả cuộc điều tra của FTC như sau:

(1) Công ty TNHH Xây dựng Pacific (bị đơn) cho rằng công ty định kỳ cung cấp cho khách hàng lớn của họ các bản sao của hợp đồng và thoả thuận mua bán để họ tham khảo. Tuy nhiên, chuyển làm việc của các điều tra viên của FTC và của chính quyền thành phố Đào Nguyên đến trung tâm pre-sold unit đã chứng minh điều ngược lại. Khi yêu cầu có được một bản sao của hợp đồng để kiểm tra, các đại diện của công ty nói rằng trước tiên cần phải đặt cọc trước khi bản hợp đồng được đưa ra. Công ty này còn cho rằng các bản mẫu của hợp đồng và thoả thuận bán hàng được trưng bày ở trung tâm bán hàng cho các khách hàng trong tương lai tham khảo. Nhưng các điều tra viên của FTC đến trung tâm đó và phát hiện ra là không hề có thông báo công khai hay trưng bày bản sao hợp đồng ở đâu cả để họ có thể xem tại chỗ hoặc xem lại ở nhà. Chỉ sau khi điều tra viên yêu cầu nhiều lần, một nhân viên tại trung tâm bán hàng mới mang ra một bản sao hợp đồng mua bán. Những hành động của công ty Pacific rõ ràng là có mục đích trấn áp những khách hàng trong tương lai theo kiểu là họ sẽ can thiệp vào các quyết định mua bán, điều đủ cấu thành một hành vi không lành mạnh ảnh hưởng đến trật tự thương mại.

(2) Về thời gian xem xét hợp đồng:

Về điều khoản trong hợp đồng quy định rằng: “... Bên A (người mua) sẽ có không ít hơn 5 ngày để xem xét lại hợp đồng trước khi ký (việc ký kết trong khoảng thời gian ít hơn

5 ngày có nghĩa là bên A không có ý kiến phản đối)", Công ty TNHH Xây dựng Pacific cho rằng điều khoản này được chèn một cách nổi bật vào rất gần chỗ mà người mua ký hợp đồng và được in đậm. Công ty cho rằng khi ký kết hợp đồng, nguyên đơn rõ ràng là nhìn thấy điều khoản này mà vẫn tiến hành ký hợp đồng, như vậy là đã từ bỏ quyền xem xét trong khoảng thời gian 5 ngày và phủ nhận tính cần thiết của việc bảo vệ người tiêu dùng. Các điều khoản của hợp đồng mua bán được chuẩn hoá và được bị đơn đơn phương thảo ra, và nguyên đơn chỉ biết được điều này sau khi đã đóng tiền đặt cọc hoặc là chỉ được biết ngay trước khi ký hợp đồng. Vào thời điểm ký kết, nguyên đơn đã bị đặt vào một tình thế hoàn toàn bất lợi và bị chi phối. Nếu nguyên đơn có ý kiến phản đối nội dung của hợp đồng mà họ cho là không thể chấp nhận được hoặc nếu họ khẳng định muốn ký kết hợp đồng trên cơ sở những điều khoản thông thường, nguyên đơn sẽ có nguy cơ mất tiền đặt cọc hoặc là không có cách nào khác để chỉnh sửa lại hợp đồng theo cách mà họ cho là phù hợp. Trong trường hợp đó, những tuyên bố trước đó của bị đơn không được áp dụng.

3. Cơ sở pháp lý và cách giải quyết

(1) Công ty TNHH Xây dựng Pacific, trong quá trình tiếp thị cho pre-sold unit của dự án "Pacific Hsin Ming Jen Shang", đã yêu cầu các khách hàng tương lai trước tiên phải đặt một khoản tiền đặt cọc trước khi đưa cho họ hợp đồng mua bán. Hành vi này là đủ để gây ảnh hưởng đến trật tự thương mại và rõ ràng là đã cấu thành một hành vi không lành mạnh vi phạm Điều 24 của Luật Thương mại lành mạnh.

(2) Xem xét động cơ của và phương pháp kiếm tiền bất chính của bị đơn, khoảng thời gian nguy hại kéo dài đối với trật tự thương mại, tình hình hoạt động của bị đơn, vị trí thị trường và mức độ hợp tác của bị đơn với cơ quan điều tra, FTC đã ra lệnh yêu cầu bị đơn phải ngay lập tức chấm dứt hành vi vi phạm và nộp phạt 200.000 Đài tệ theo quy định của Điều 41 Luật Thương mại lành mạnh.

Lin Chien-Ching tổng hợp; Horng Der-Chang hiệu đính.

Công ty TNHH Thương mại Hui Ching

Phiên họp lần thứ 485 của Ủy ban (2001)

Vụ việc:	Công ty TNHH Thương mại Hui Ching vi phạm Luật Thương mại lành mạnh trong việc nhập khẩu và bán sản phẩm đồ chơi Pikachu giả
Từ khoá:	Pokemon, hình thức của sản phẩm, biểu tượng của sản phẩm, hành vi buôn bán không lành mạnh rõ ràng
Tham chiếu:	Quyết định của Phiên họp lần thứ 485 của Ủy ban
Ngành nghề:	Bán lẻ sản phẩm đồ chơi và giải trí (4663)
Luật liên quan:	Điều 24 Luật Thương mại lành mạnh

Tóm lược:

1. Vụ việc được khởi đầu từ một cuộc điện thoại từ Công ty Top-Insight International cho lực lượng cảnh sát giữ gìn hoà bình số 3 để báo cho cảnh sát về một côngtenơ chứa đầy hàng giả do Công ty TNHH Thương mại Hui Ching (Hui Ching). Buổi sáng ngày 27-5-1999, cảnh sát đã cùng với nguyên đơn, Công ty Top-Insight International đến kho chứa côngtenơ ở thành phố Hsi Chih, và bắt giữ côngtenơ đồ chơi Pikachu bị tố cáo là hàng giả. Tổng cộng có 146 thùng đồ chơi Pikachu giả đã bị bắt giữ và FTC được yêu cầu điều tra vụ việc để xem việc nhập khẩu đồ chơi giả của Công ty Hui Ching có vi phạm Luật Thương mại lành mạnh hay không.

2. FTC đã phái điều tra viên đến cơ sở sản xuất đồ chơi của Hui Ching để điều tra xem những máy móc của công ty này hoạt động như thế nào, đồng thời thẩm tra các cửa hàng trưởng nơi hàng hoá nhập khẩu của Hui Ching được lưu giữ. Một số cửa hàng trưởng cho biết là trong tháng 7-1999, Hui

Ching đã cất số đồ chơi giả tương tự như loại đồ chơi Pikachu trong các máy móc của họ tại nhà máy trong hơn một tháng.

3. Cơ sở và giải quyết

(1) Những loại như những sản phẩm có thể sao chép được sẽ không dễ được bảo vệ trừ khi chúng được công chúng xem là xuất phát từ một nguồn duy nhất; theo đó sản phẩm phải có dấu hiệu chứng minh được là do một doanh nghiệp cụ thể sản xuất. Nếu một đặc điểm thường xuyên xuất hiện trên các phương tiện thông tin đại chúng khác nhau, công chúng thường sẽ không dễ dàng nhận biết được là nó xuất phát từ một nguồn cụ thể và có trường nghĩa thứ hai. Trong trường hợp này, JR Higashi Nihon Kikaku của Nhật Bản đã cấp giấy chứng nhận cho nguyên đơn ngày 31-8-1998 về việc sử dụng đặc điểm và tên gọi từ seri giống Pokemon trong việc sản xuất sản phẩm và dịch vụ tại Đài Loan. Trong khi seri Pokemon có được những thứ hạng cao nhất kể từ khi được đưa ra công chúng từ tháng 11-1998, người tiêu dùng thường không nhận thức được là nguyên đơn đã được cấp phép giới thiệu sản phẩm Pokemon ở Đài Loan, nhưng lại có cảm giác là những sản phẩm đồ chơi hoạt hình đó được nhập khẩu từ Nhật Bản. Hơn nữa, rất nhiều mục quảng cáo khác nhau xuất hiện trên truyền hình, báo chí, bảng hiệu và các áp phích không cho thấy là những sản phẩm đó có cùng một nguồn gốc. Người tiêu dùng được khuyến khích mua sản phẩm đó bởi vì họ thấy chúng dễ thương hoặc cuốn hút, chứ không phải vì nhà sản xuất. Người tiêu dùng không gắn kết sản phẩm với Công ty Top-Insight International hoặc Japan's Nintendo, và do đó những sản phẩm này không được họ

xem là xuất xứ từ cùng một nguồn và do đó, chúng có một ý nghĩa thứ hai.

(2) Cái mẫu dây đeo trên các sản phẩm Pokemon cho biết tên của người sản xuất bằng tiếng Nhật và đồng thời cũng cho biết cơ quan cấp giấy đăng ký ở Nhật Bản, trong khi đó bằng dán màu bạc cho thấy Công ty Top-Insight có giấy phép sản xuất ở Đài Loan. Những biểu hiện như vẽ ngoài hay hình dạng của sản phẩm sẽ không làm cho người tiêu dùng gán chúng với hoặc là nhà sản xuất Pikachu hoặc với Công ty Top-Insight là người được phép. Do đó, vẽ ngoài hoặc hình dạng của các sản phẩm đó không phải là biểu tượng của một sản phẩm như được quy định tại Điều 20 của Luật Thương mại lành mạnh. Tuy nhiên, hình dạng ba chiều của những đồ chơi Pokemon là một dạng sử dụng thương hiệu, và trong khi không có thương hiệu ba chiều nào được đăng ký trên đó để chỉ rõ bất kỳ sự cam kết nào đó, thì hình dạng của những đồ chơi Pokemon có thể được xem là một dấu hiệu của nguồn gốc của sản phẩm. Tuy nhiên, hầu hết người tiêu dùng sẽ không thông báo cho người có giấy phép hoặc quan tâm là liệu thực tế có thể có một người được cấp giấy phép hay không, mà họ chỉ quan tâm đến liệu sản phẩm đó có hấp dẫn hoặc được làm tốt hay không, họ cũng không thông báo nguồn gốc của sản phẩm và cũng không quan tâm đến liệu nó có gây ra sự nhầm lẫn nào không. Do đó, những vấn đề của vụ việc này là ở chỗ liệu nhà sản xuất có chủ động phân biệt vẽ ngoài hoặc biểu tượng của những sản phẩm của họ so với những nhà sản xuất khác, và liệu nhà sản xuất có dính líu vào việc cạnh tranh không lành mạnh bằng cách sử dụng danh tiếng kinh doanh của người khác hoặc

bằng cách sao chép vẽ ngoài của sản phẩm của người khác hay không. Những mẫu vật thu được từ hai bên liên quan trong vụ việc này là giống hệt nhau về màu sắc, mắt, má đỏ, góc tai màu đen, kích cỡ của chân, hai dải màu cà phê chạy dọc lưng, hình dáng của đuôi, tất cả chúng đều có thể thấy rằng Hui Ching đã sao chép vẽ ngoài và hình dạng sản phẩm Pikachu của nguyên đơn để thu lợi bất chính. Những hành vi này là gian dối và là không lành mạnh một cách rõ ràng theo quy định của Điều 24 Luật Thương mại lành mạnh. Bị đơn đã phải đình chỉ ngay lập tức hành vi vi phạm và nộp phạt 40.000 Đài tệ.

Chiang Kou-lun tổng hợp; Wu Ting-Hung hiệu đính.

Công ty Xây dựng San Chiang, Công ty Xây dựng Hsin Chi và các công ty khác

Phiên họp lần thứ 487 của Ủy ban (2001)

Vụ việc:	Hai công ty Xây dựng San Chiang, Hsin Chi và các công ty khác bị tố cáo là vi phạm Luật Thương mại lành mạnh do đã thông đồng đấu thầu một công trình xây dựng ở Lin Nei Hsiang, tỉnh Yunlin qua việc mượn và cho mượn giấy phép
Từ khoá:	Hành vi không lành mạnh rõ ràng
Tham chiếu:	Quyết định của FTC ngày 8-3-2001
Ngành nghề:	Ngành xây dựng dân dụng (94501)
Luật liên quan:	Điều 24 Luật Thương mại lành mạnh

Tóm lược:

1. Vụ việc này được Văn phòng chi nhánh tỉnh Yunlin của Cục Điều tra Bộ Tư pháp khởi xướng. Các công ty Xây dựng San Chiang (San Chiang), Hsin Chi (Hsin Chi), Chuan Sheng (Chuan Sheng), Sheng Chia (Sheng Chia) và Hsiang Lin và Công ty Chế tạo Hsiang Lin bị tố cáo vi phạm Luật Thương mại lành mạnh do đã mượn và cho mượn giấy phép để tham gia vào đấu thầu công trình xây dựng số 17, xây dựng Văn phòng ủy ban xã Lin Nei Hsiang ở tỉnh Yunlin.

2. Kết quả điều tra: Công ty San Chiang đã mượn giấy phép của Chuan Sheng và Hsiang Lin và đặt thầu công trình. Chuan Sheng cho San Chiang mượn giấy phép của mình trong 8 trường hợp. Trong trường hợp này, Chuan Sheng trúng thầu nhưng San Chiang lại thực hiện tất cả công việc thực tế của công trình. Chuan Sheng đã khẳng định rằng công ty này hoàn toàn tự ý cho San Chiang mượn giấy phép

và hỗ trợ đặt thầu. Trong trường hợp San Chiang thắng thầu, Chuan Sheng còn hợp tác với San Chiang trong việc ký hợp đồng và thanh toán tài chính với ủy ban xã Lin Nei Hsiang. Hsiang Lin là một công ty xây dựng thuộc loại “A”. Hsiang Lin không phủ nhận là đã cho các công ty xây dựng hạng thấp hơn mượn giấy phép để đi đấu thầu. Trong số 15 công trình mà Lin Nei Hsiang chấp nhận thầu, thì Hsiang Lin đã cho mượn giấy phép đến 11 trường hợp. Một công ty xây dựng loại “A”, Hsiang Lin và các công ty khác đã cho các công ty loại “B” và loại “C” mượn giấy phép để đi đấu thầu các công trình xây dựng công cộng, do đó sẽ phải đối mặt với án phạt.

Hsiang Lin đã nhận thức rất rõ và rất quen thuộc với những quy định về mua sắm của chính quyền, đồng thời cũng hiểu rất rõ về tội của mình trong việc làm tổn hại đến đạo đức cạnh tranh trong kinh doanh cũng như những nguyên tắc đảm bảo sự cạnh tranh bình đẳng qua việc cho mượn giấy phép để công ty khác tham gia đấu thầu các công trình xây dựng công cộng. Ban đầu Sheng Chia không có ý định đấu thầu công trình nhưng sau khi bàn bạc qua điện thoại đã đồng ý cùng Chuan Sheng nộp hồ sơ thầu. Sheng Chia, theo sự chỉ đạo của Chuan Sheng, đã nộp hồ sơ thầu và đặt cọc thầu với sự hỗ trợ của Chuan Sheng. Chuan Sheng cũng làm việc này cùng với một số công ty khác nữa và Sheng Chia đã thắng thầu. Sheng Chia sau đó đã trao công trình cho Chuan Sheng và lập ra một sổ tài khoản ngân hàng riêng để tạo điều kiện cho Chuan Sheng thanh toán tài chính với ủy ban xã Lin Nei Hsiang. Sheng Chia cho rằng công ty này không thu được lợi nhuận gì từ âm mưu này. Cục Điều

tra Bộ Tư pháp cho rằng 4% phí cho mượn giấy phép được dùng để trả thuế và các khoản khác. Tuy nhiên, FTC quyết định rằng công ty đã thu lời bất chính qua việc gian lận tài chính kế toán như thể là họ đã hoàn thành công trình.

3. Về vụ việc này, Toà án tỉnh Yunlin năm 1999 đã quyết định trong phán quyết số 346 rằng những người đứng đầu của các công ty tham gia đấu thầu các công trình trong diện nghi vấn trên đã cố ý thông đồng để tránh quy trình đấu thầu công khai, quyết định thầu thông qua việc sử dụng giá giả tạo hoặc ấn định giá. Kết quả là, những người tham gia đấu thầu không cạnh tranh một cách thực sự với nhau, và đó là điều mà các bên câu kết đều biết rất rõ. Việc cho mượn giấy phép đã cho phép các bên tham gia đấu thầu lừa dối cơ quan tiến hành đấu thầu và tạo ra một cảm giác giả tạo là đã có một sự cạnh tranh cởi mở đối với công trình, vi phạm điều khoản quy định về các “hành vi gian dối” trong Điều 24 của Luật Thương mại lành mạnh. Những kẻ vi phạm trong vụ việc này còn vi phạm các điều khoản trong cùng một điều của luật ngăn cấm những vi phạm nguyên tắc về cạnh tranh hiệu quả và gây hại cho những công ty tuân thủ luật pháp trong việc đấu thầu, do đó đã thực hiện hành vi “không lành mạnh rõ ràng”.

Hou Vh-Hsien tổng hợp; Wu Te-Sheng hiệu đính.

Các công ty tham gia đấu thầu công trình mở rộng đường

Phiên họp lần thứ 488 của Ủy ban (2001)

Vụ việc:	Các công ty tham gia đấu thầu công trình mở rộng đường ở Kuangping Li và Kuanghua Li, thành phố Hsihu, tỉnh Changhua đã sử dụng giấy phép và các tài liệu của các công ty khác để thổi phồng số lượng người tham gia đấu thầu công trình, vi phạm Luật Thương mại lành mạnh
Từ khoá:	Thổi phồng số lượng người tham gia đấu thầu, mượn giấy phép, hành vi gian dối
Tham chiếu:	Quyết định của FTC ngày 15-3-2001
Ngành nghề:	Ngành xây dựng dân dụng (4501)
Luật liên quan:	Điều 24 Luật Thương mại lành mạnh

Tóm lược:

1. Vụ việc này xoay quanh cuộc đấu thầu ngày 30-1-1996 về dự án mở rộng đường ở Kuangping Li và Kuanghua Li ở thành phố Hsihu, tỉnh Changhua - các phần 3-18, 3-20 và 3-30 của công trình mở rộng đường. Các bên bỏ thầu quan tâm được yêu cầu đặt cọc một khoản tiền là 400.000 Đài tệ. Những công ty dự thầu công trình gồm Pai Chun Construction, Chen You Construction, và Hung Ta Construction bỏ thầu trị giá 4,8 triệu Đài tệ. Ông Chu Pao-chang cung ứng phần đặt cọc cho ba công ty dự thầu. Ông Chu là con rể của ông Chen Fu-t'ien, người điều hành Công ty Xây dựng Yuan Jung và là người bảo lãnh cho dự án mở rộng đường. Nguồn tài chính đặt cọc được chuyển qua các tài khoản ngân hàng của ông Kao Shih-min và bà Lin Chi Hsiu-ying, họ đều là bạn của ông Chu, và bà Chen Ku Shun-

mei, mẹ của ông Chen Fu t'ien. Cũng trong ngày 21-10-1996, chính quyền thành phố Hsihu phát hành tấm séc số CF853208 trị giá 4,79 triệu Đài tệ để trả cho chi phí công trình. Ông Chu sau đó đã đặt cọc tấm séc này vào trong tài khoản tiết kiệm Hội nông dân thành phố Hsihu. Những hành động này bị nghi ngờ là đã vi phạm Điều 24 của Luật Thương mại lành mạnh.

2. Công văn từ Văn phòng lưu động miền Trung Đài Loan của Cục Điều tra Bộ Tư pháp gửi Lực lượng hành động cho thấy rằng trong quá trình thẩm vấn ông Chu Pao-chang ngày 16-6-2000, ông ta thừa nhận là đã tiếp cận ông Hsu Tzu-wang của Công ty Pai Chun Construction, bà Yang Sen-hsiung của Công ty Hung Ta Construction để thảo luận về việc sử dụng tên và giấy phép của các công ty đã được đề cập trên đây trong quá trình dự thầu công trình mở rộng đường ở thành phố Hsihu. Các công văn đó còn cho thấy ông Hsu Tzu-wang, bà Chang Su-ju và ông Yang Sen-hsiung đều khẳng định việc ông Chu đã sử dụng giấy phép của họ trong quá trình dự thầu.

3. FTC đã ra quyết định trong Phiên họp lần thứ 488 của mình như sau:

Ông Chu Pao-chang đã tiếp cận các công ty Pai Chun, Chen You và Huang Ta mượn giấy phép của họ để tham gia đấu thầu công trình mở rộng đường bởi vì công ty đối tác của ông, Yuan Jung, không có giấy phép hợp lệ. Điều này đã tạo ra một tình thế giả tạo là có ít nhất ba công ty riêng rẽ đang bỏ thầu công trình này, đẩy các nhà thầu có tiềm năng khác ra khỏi một sân chơi cạnh tranh bình đẳng, vi phạm nguyên tắc cạnh tranh lành mạnh, gây cản trở hoạt động của

cơ chế thị trường trong việc định giá hợp lý cho công trình, do đó đã vi phạm quy định của Điều 24, Luật Thương mại lành mạnh. Nhưng vì các hành vi vi phạm này đã xảy ra trước khi luật sửa đổi Luật Thương mại lành mạnh có hiệu lực vào ngày 5-2-1998, cho nên ông Chu được tuyên bố không có hành vi gian dối đủ để gây ảnh hưởng đến trật tự thương mại căn cứ vào phần đầu của Điều 41 Luật Thương mại lành mạnh tại thời điểm xảy ra hành vi vi phạm.

Lin Hsiao-Hung tổng hợp; Lin Gin-Lan hiệu đính.

Ngân hàng SinoPac

Phiên họp lần thứ 488 của Ủy ban (2001)

Vụ việc:	Ngân hàng SinoPac đưa thêm một điều khoản vào trong các hợp đồng vay mua nhà, yêu cầu những người vay tiền phải từ bỏ quyền của mình đối với việc sở hữu một bản tương tự của hợp đồng, gây rối loạn trật tự thương mại và vi phạm Điều 24 của Luật Thương mại lành mạnh
Từ khoá:	Ngân hàng, hợp đồng ràng buộc điều khoản vô lý, vị thế bất lợi
Tham chiếu:	Quyết định của FTC ngày 15-3-2001
Ngành nghề:	Ngành ngân hàng trong nước (6212)
Luật liên quan:	Điều 24 của Luật Thương mại lành mạnh

Tóm lược:

1. Trong một lá đơn nộp vào tháng 11-2000, nguyên đơn tố cáo rằng hợp đồng cho vay mua nhà của Ngân hàng SinoPac yêu cầu người đi vay phải: i) Trả một khoản phạt vi phạm hợp đồng tương đương một tháng trả góp (trong trường hợp này là tương đương 40.000 Đài tệ) trong trường hợp tiền vay được trả lại hết trong vòng 2 năm và ii) Từ bỏ một số quyền trong hợp đồng, bao gồm cả quyền đối với việc sở hữu một bản hợp đồng tương tự của hợp đồng cho vay. Nguyên đơn cũng tố cáo rằng hợp đồng đính kèm của Ngân hàng SinoPac bao gồm những điều khoản bất hợp lý tạo ra sự bất công đối với khách hàng và vi phạm Điều 19 và 24 của Luật Thương mại lành mạnh.

2. Sau khi tiến hành điều tra, FTC có kết luận như sau:

(1) “Phạt trả tiền sớm”:

(i) Khái niệm “điều khoản phạt trả tiền sớm” tức là loại phí do một số thể chế tài chính thu của người vay nếu như họ trả hết tiền vay trước thời hạn của hợp đồng cho vay. Những điều khoản như thế thường thấy trong các hợp đồng cho vay trung hoặc dài hạn. Ngân hàng SinoPac cho rằng một số khách hàng đang lợi dụng chương trình khuyến mãi của ngân hàng, theo đó lãi suất trong hai năm thứ nhất và thứ hai của hợp đồng cho vay sẽ đặc biệt thấp. Nếu những khách hàng ký hợp đồng cho vay trung hoặc dài hạn đều được phép hoàn trả lại hết số nợ trước khi thời gian lãi suất thấp kết thúc, thì điều đó sẽ ảnh hưởng tiêu cực đến việc quản lý vốn của ngân hàng. Do đó, việc ngân hàng quy định cụ thể việc phạt hợp đồng trong trường hợp trả nợ trước thời hạn là cần thiết.

(ii) Sau khi điều tra, FTC phát hiện ra rằng việc ngân hàng quy định khoản phạt dành cho những người vay là căn cứ vào yêu cầu thực sự về quản lý vốn và để bồi thường cho những khoản chi phí phát sinh trong việc cam kết các khoản vay. Do đó, nếu như ngân hàng vì lý do quản lý vốn mà quy định rõ cho khách hàng những gì là vi phạm hợp đồng và điều đó được ghi một cách rõ ràng trong hợp đồng về việc xử lý những vi phạm hợp đồng đó, thì bản thân hành vi đó không phải là hành vi vi phạm Điều 24 của Luật Thương mại lành mạnh.

(2) Yêu cầu người vay từ bỏ quyền đối sở hữu các bản tương tự của hợp đồng:

(i) Hợp đồng của Ngân hàng SinoPac có một khoản quy

định: “Về việc chuyển hợp đồng này, bên A và người bảo lãnh chứng nhận rằng hai bên hiểu rõ nội dung của hợp đồng và vì lý do... tự nguyện đồng ý từ bỏ quyền sở hữu Hợp đồng, và sẽ không có ý kiến phản đối nào đối với điểm này.” Lý do của Ngân hàng đối với việc thêm điều khoản trước trong hợp đồng cho vay như sau: Trong khi tất cả những người đi vay có quyền tự do quyết định là có sở hữu một bản tương tự của hợp đồng cho vay hay không, họ cũng thường hay lưỡng lự trong việc chịu trách nhiệm lưu giữ một bản sao như vậy, và vì mong muốn riêng, họ từ bỏ quyền sở hữu đối với một bản sao như vậy. Điều khoản này được sử dụng trong hợp đồng là làm rõ rằng khách hàng tự nguyện từ bỏ quyền sở hữu bản sao hợp đồng của họ.

- (ii) Sau khi xem xét chứng cứ, FTC quyết định rằng các hợp đồng cho vay tài chính là một cơ sở quan trọng cho việc thực thi quyền và nghĩa vụ của các bên liên quan. Vì vậy, hai bên cần phải giữ một bản gốc hoặc một bản sao được chứng thực là “giống hệt như bản gốc”. Thậm chí nếu như có một số khách hàng lưỡng lự trong việc chịu trách nhiệm giữ một bản hợp đồng cho vay, thì điều đó nên để là quyền đơn phương của khách hàng. Trong trường hợp này, hợp đồng cho vay đã bị Ngân hàng SinoPac lợi dụng để hủy bỏ quyền của khách hàng lựa chọn trong vấn đề này. Do đó, trong trường hợp này, động cơ và hành động của ngân hàng là sai trái.

(3) Về vi phạm Điều 19 của Luật Thương mại lành mạnh:

Vì Điều 19 của Luật Thương mại lành mạnh nói đến những hành vi cạnh tranh không lành mạnh giữa các doanh nghiệp và các bên trong trường hợp này không đáp ứng được các tiêu chuẩn quy định về một “doanh nghiệp”, do đó Điều 19 không thể áp dụng trong trường hợp này.

3. Căn cứ để FTC giải quyết vấn đề:

(1) Căn cứ vào kết quả điều tra, điều khoản về việc khách hàng từ bỏ quyền sở hữu hợp đồng cho vay chưa đựng trong “Hợp đồng cho vay bất động sản” của Ngân hàng SinoPac đã vi phạm một cách nghiêm trọng quyền của người vay, cấu thành một hành vi thương mại không lành mạnh cùng với việc sử dụng sai trái vị trí lợi thế, gây ảnh hưởng đến trật tự thương mại. Do đó, điều khoản đó đã vi phạm Điều 24 của Luật Thương mại lành mạnh.

(2) Sau khi cân nhắc các yếu tố như động cơ, thị phần, sự hợp tác của ngân hàng với cơ quan điều tra và mức độ tác động của hành vi đối với trật tự thương mại, căn cứ vào Điều 41 của Luật Thương mại lành mạnh, FTC đã quyết định Ngân hàng SinoPac phải chấm dứt ngay hành vi phi pháp và nộp phạt 400.000 Đài tệ.

Liang Ya-chin tổng hợp; Horng Der-Chang hiệu đính.

Niko Mart

Phiên họp lần thứ 500 của Ủy ban (2001)

Vụ việc:	Niko Mart đã vi phạm Luật Thương mại lành mạnh do đã khai thác lợi thế về vị trí trên thị trường của mình để thu các khoản phí bất hợp lý từ một nhà cung cấp
Từ khoá:	Lợi thế vị trí trên thị trường, phí bổ sung
Tham chiếu:	Quyết định của FTC ngày 7-6-2001 (Phiên họp lần thứ 500 của Ủy ban)
Ngành nghề:	Chuỗi các cửa hàng tiện lợi (4501)
Luật liên quan:	Điều 24 của Luật Thương mại lành mạnh

Tóm lược:

1. Bên khiếu nại là một nhà cung cấp cho Niko Mart và hoạt động trong lĩnh vực mua bán thuốc lá và rượu. Bên bị khiếu nại cho rằng Niko Mart đã lợi dụng vị thế trên thị trường của mình để thu những khoản phụ phí bất hợp lý từ những nhà cung cấp.

2. Theo “Hợp đồng thương mại” giữa Niko Mart và bên khiếu nại, bên khiếu nại bị yêu cầu phải trả 3 khoản “Phí tài trợ” - đó là “Phí tài trợ cho lễ khai trương cửa hàng mới”, “Phí tài trợ cho lễ kỷ niệm ngày thành lập hàng năm” và “Phí tài trợ lễ kỷ niệm cho mỗi cửa hàng thứ 100”- tương ứng với việc khai trương cửa hàng mới, kỷ niệm ngày thành lập vào tháng 6, kỷ niệm cửa hàng thứ 100. Thông tin về tài khoản và hóa đơn của Niko Mart và bên khiếu nại đủ để chứng minh rằng trên thực tế Niko Mart đã thu tiền tài trợ khai trương cửa hàng mới và tiền tài trợ kỷ niệm cửa hàng thứ 100 của bên khiếu nại. Mức doanh thu giữa bên bị khiếu nại và Niko Mart

trong giai đoạn tiến hành giao dịch là 1,83 triệu Đài tệ, trong đó mức phí phụ thu thêm chiếm 17% khoản doanh thu này.

3. Quyết định và cơ sở của quyết định:

(1) Niko Mart chỉ có 4,1% thị phần trên thị trường cho đến cuối năm 1998. Tuy nhiên, Niko Mart lại có 206 cửa hàng trên toàn lãnh thổ vào thời điểm đó và đã tăng số cửa hàng lên đến 261 cửa hàng vào cuối năm 2000. Quy mô hoạt động đã gia tăng một cách nhanh chóng. Nếu Niko Mart đồng ý bán sản phẩm của nhà cung cấp, những sản phẩm đó có thể được bày bán trên giá của hơn 200 cửa hàng của Niko Mart tại Đài Loan. Khi những người tiêu dùng sản phẩm thuốc lá tại Đài Loan theo thói quen sẽ thực hiện việc mua sắm từ những cửa hàng bán lẻ, Niko Mart hiển nhiên là một đối tác kinh doanh quan trọng của bên khiếu nại do họ kiểm soát toàn bộ thị trường phân phối cuối cùng, tương đương với việc kiểm soát toàn bộ thị trường bán lẻ. Ngoài ra, mức doanh thu bán hàng giữa bên bị khiếu nại và Niko Mart trong hợp đồng giao dịch là 1,8 triệu Đài tệ, trong đó chi phí phụ thêm đã thu được chiếm 17% doanh thu. Do vậy lợi thế trên thị trường của Niko Mart phải là một trong những lý do quan trọng lý giải tại sao bên khiếu nại lại sẵn sàng chấp nhận những điều khoản thương mại như vậy. Đó là bằng chứng cho thấy Niko Mart đã lợi dụng vị thế trên thị trường của mình đối với bên bị khiếu nại.

(2) Trong “Hợp đồng thương mại”, “Phí hỗ trợ và tài trợ khai trương cửa hàng mới” và “Phí tài trợ cho việc tổ chức buổi lễ kỷ niệm cửa hàng thứ 100 ra đời” đã được quy định thành điều khoản. Theo những điều khoản này, đối với mỗi cửa hàng mới khai trương hay cửa hàng thứ 100 ra đời,

khoản phí “Khai trương cửa hàng mới” và phí “Cửa hàng thứ 100” sẽ được thu. Không có mối liên hệ trực tiếp nào giữa việc thu các khoản phí này với việc khuyến mại sản phẩm. Việc thu các khoản phí phụ nhìn chung là vi phạm đạo đức kinh doanh ở chỗ việc làm này đã ngăn cản đối tác kinh doanh của Niko Mart một cách sai trái. Niko Mart đã tận dụng lợi thế về vị trí trên thị trường của mình để buộc đối tác kinh doanh của mình chấp nhận những điều kiện thương mại không lành mạnh. Hành vi như vậy gây ảnh hưởng đến tính lành mạnh và hiệu quả của cạnh tranh và ảnh hưởng đến luật pháp, cũng như trật tự thương mại trên thị trường. Vì thế, Điều 24 của Luật Thương mại lành mạnh có thể được áp dụng đối với trường hợp này.

(3) Sau khi cân nhắc động cơ của Niko Mart đối với hành vi vi phạm pháp luật, mục đích, mức độ gây hại đến trật tự thương mại, quy mô kinh doanh và điều kiện hoạt động, vị trí trên thị trường, biên bản ghi lại những vi phạm trước đây, và thái độ của Niko Mart sau khi vi phạm, v.v., căn cứ vào phần đầu của Điều 41 của Luật Thương mại lành mạnh, FTC đã yêu cầu Niko Mart phải ngừng ngay hành vi vi phạm và phải chịu mức phạt hành chính lên tới 600.000 Đài tệ.

Tai Pei-Yi tổng hợp; Chen Yuhn-Shan hiệu đính.

Công ty TNHH quốc tế Hi-Life

Phiên họp lần thứ 500 của Ủy ban (2001)

Vụ việc:	Công ty TNHH quốc tế Hi-Life đã vi phạm Luật Thương mại lành mạnh do đã khai thác lợi thế về vị trí trên thị trường của mình để thu các khoản phí bất hợp lý từ một nhà cung cấp
Từ khoá:	lợi thế về vị trí trên thị trường, phí bổ sung
Tham chiếu:	Quyết định của FTC ngày 7-6-2001 (Phiên họp lần thứ 500 của Ủy ban)
Ngành nghề:	Chuỗi các cửa hàng tiện lợi (4501)
Luật liên quan:	Điều 24 của Luật Thương mại lành mạnh

Tóm lược:

1. Bên khiếu nại là một nhà cung cấp của Công ty TNHH quốc tế Hi-Life (Hi-Life) và hoạt động trong lĩnh vực mua, bán thuốc lá và rượu. Bên bị khiếu nại cho rằng Hi-Life đã lợi dụng vị thế về vị trí trên thị trường của mình để thu những khoản phụ phí bất hợp lý từ các nhà cung cấp.

2. Trong “Hợp đồng xúc tiến thương mại” giữa Hi-Life và bên khiếu nại, 3 khoản “Phí tài trợ” (sponsorship fees) - phí tài trợ cho việc khai trương cửa hàng mới”; “Phí tài trợ cho việc kỷ niệm ngày thành lập hàng năm” và “Phí tài trợ lễ kỷ niệm cửa hàng thứ 100 ra đời” - đã được đề cập. Theo bản thỏa thuận, đối với mỗi cửa hàng mới được khai trương, lễ kỷ niệm ngày thành lập công ty vào tháng 6, và mỗi khi khai trương cửa hàng thứ 100, bên khiếu nại bị yêu cầu phải trả một khoản phí cụ thể hoặc sử dụng phương tiện khác để tài

trợ hoặc chia sẻ chi phí cho các dịp đó. Hi-Life thừa nhận rằng công ty đã tổ chức “Lễ kỷ niệm cửa hàng thứ 500” vào tháng 4-1998, “Lễ kỷ niệm cửa hàng thứ 600” vào tháng 11-1999, và “Lễ kỷ niệm cửa hàng thứ 700” vào tháng 9-2000. Theo thông tin do Hi-Life đưa ra, giữa tháng 9-1998 và tháng 6-1999, lợi tức công ty này đã mua hàng từ Bên khiếu nại tổng số là 1,93 triệu Đài tệ, trong đó khoản phí phụ thêm chiếm khoảng 56% của khoản tiền đó.

3. Quyết định và cơ sở của quyết định

(1) Hi-Life có 11,4% thị phần trên thị trường cho đến cuối năm 1998. Công ty có 555 cửa hàng trên toàn lãnh thổ vào thời điểm đó và số cửa hàng đã tăng lên đến 712 vào cuối năm 2000. Không chỉ quy mô kinh doanh gia tăng một cách nhanh chóng, mà vị trí xếp hạng trên thị trường hàng tiêu dùng của Công ty đứng thứ ba. Nếu Hi-Life đồng ý bán sản phẩm của nhà cung cấp, những sản phẩm đó có thể được bày bán trên giá của hơn 700 cửa hàng của Hi-Life tại Đài Loan. Khi những người tiêu dùng sản phẩm thuốc lá tại Đài Loan theo thói quen sẽ thực hiện việc mua sắm từ những cửa hàng bán lẻ, Hi-Life hiển nhiên là một đối tác kinh doanh quan trọng của bên khiếu nại do họ kiểm soát toàn bộ thị trường phân phối cuối cùng, tương đương với việc kiểm soát toàn bộ thị trường bán lẻ. Thêm vào đó, từ tháng 9-1998 đến tháng 6-1999, mức doanh thu bán hàng giữa bên bị khiếu nại và Niko Mart trong hợp đồng giao dịch là 1,93 triệu Đài tệ, trong đó chi phí phụ thêm đã thu được chiếm 56% doanh thu. Lợi thế trên thị trường của Hi-Life phải là một trong những lý do quan trọng cho biết vì sao bên khiếu nại lại sẵn sàng chấp nhận những điều khoản thương mại như vậy. Đó là bằng

chứng cho thấy Hi-Life đã áp đặt vị thế trên thị trường đối với bên bị khiếu nại.

(2) Trong “Thỏa thuận xúc tiến thương mại”, “Phí tài trợ cho việc tổ chức buổi lễ kỷ niệm cửa hàng thứ 100 ra đời” và “Phí đóng góp cho việc giảm giá và khuyến mại tại cửa hàng mới khai trương” đã được quy định thành điều khoản. Theo những điều khoản này, đối với mỗi cửa hàng mới khai trương hay cửa hàng thứ 100 ra đời, khoản phí “Khai trương cửa hàng mới” và phí “Cửa hàng thứ 100” sẽ được thu. Không có mối liên hệ trực tiếp nào giữa việc thu các khoản phí này với việc khuyến mại sản phẩm. Mặc dù lễ kỷ niệm cửa hàng thứ 100 không diễn ra trong thời gian có sự giao dịch kinh doanh giữa bên khiếu nại và Hi-Life, các nhà cung cấp khác dựa vào kênh người sử dụng sản phẩm cuối cùng, vẫn bị yêu cầu tài trợ cho việc khai trương cửa hàng mới và lễ kỷ niệm cửa hàng thứ 100 theo những điều khoản có liên quan của “Thỏa thuận xúc tiến thương mại”. Việc thu các khoản phí phụ nhìn chung là vi phạm đạo đức kinh doanh và đã ngăn cản đối tác kinh doanh của Hi-Life một cách sai trái. Cụ thể là, Hi-Life đã tận dụng lợi thế về vị trí trên thị trường của mình để buộc đối tác kinh doanh của mình chấp nhận những điều khoản thương mại không lành mạnh. Hành vi như vậy gây ảnh hưởng đến tính lành mạnh và hiệu quả của cạnh tranh và ảnh hưởng đến luật pháp, và trật tự trên thị trường kinh doanh. Điều 24 của Luật Thương mại lành mạnh có thể được áp dụng đối với trường hợp này.

(3) Sau khi cân nhắc động cơ của Hi-Life đối với hành vi vi phạm pháp luật, mục đích, mức độ gây hại đến trật

tự thương mai, quy mô kinh doanh và điều kiện hoạt động, vị trí trên thị trường, biên bản ghi lại những vi phạm trước đây, và thái độ của Hi-Life sau khi vi phạm, v.v., căn cứ vào phần đầu của Điều 41 của Luật Thương mại lành mạnh, FTC đã yêu cầu Hi-Life phải ngừng ngay hành vi vi phạm và phải chịu mức phạt hành chính lên tới 1 triệu Đài tệ.

Tai Pei-Yi tổng hợp; Chen Yuhn-Shan hiệu đính.

Công ty TNHH Wellcome Đà Loan**Phiên họp lần thứ 501 của Ủy ban (2001)**

Vụ việc:	Công ty TNHH Wellcome Đà Loan đã vi phạm Luật Thương mại lành mạnh do đã sử dụng lợi thế về vị trí trên thị trường của mình để thu các khoản phí bất hợp lý từ một nhà cung cấp
Từ khoá:	Lợi thế về vị trí trên thị trường, phí bổ sung
Tham chiếu:	Quyết định của FTC ngày 14-6-2001 (Phiên họp lần thứ 501 của Ủy ban); quyết định (90) Kung Ch'u Tzu số 089
Ngành nghề:	Siêu thị (4752)
Luật liên quan:	Điều 24 của Luật Thương mại lành mạnh

Tóm lược:

1. Bên khiếu nại, một nhà cung cấp cho Công ty TNHH Wellcome Đà Loan (sau đây gọi là Wellcome), cho rằng Wellcome đã sử dụng lợi thế về vị trí trên thị trường của mình để thu những khoản phụ phí không chính đáng từ các nhà cung cấp.

2. Theo nội dung của “Thỏa thuận tư vấn kinh doanh năm 1999” và “Thỏa thuận tư vấn kinh doanh năm 2000” giữa Wellcome và bên khiếu nại, chúng tôi biết được: mỗi khi Wellcome khai trương một cửa hàng mới, nhà cung cấp của công ty này không những phải trả một khoản “Phí tài trợ cho khai trương cửa hàng mới” là 1.700 Đài tệ cho mỗi cửa hàng, mà còn phải cung cấp một khoản “Chiết khấu cho cửa hàng mới khai trương” bằng 5% của đơn đặt hàng đầu tiên. Thêm vào đó, mỗi khi Wellcome nâng cấp lại cửa hàng hiện có, bên khiếu nại không những bị yêu cầu phải trả một khoản “Phí tài trợ cho việc nâng cấp lại và mở cửa lại” là 900 Đài tệ cho mỗi cửa hàng, mà còn phải đưa ra một khoản “Giảm giá đối

với cửa hàng được nâng cấp khi mở cửa trở lại” bằng 5% của đơn đặt hàng đầu tiên.

3. Quyết định và cơ sở của quyết định:

(1) Thu nhập từ việc kinh doanh của Wellcome năm 1999 là hơn 8,46 tỷ Đài tệ, chiếm xấp xỉ 11% thị phần trên thị trường siêu thị. Wellcome sở hữu 105 siêu thị Wellcome và là công ty vận hành chuỗi siêu thị lớn nhất tại Đài Loan. Nhiều nhà cung cấp của Wellcome là các nhà sản xuất, nhà phân phối thực phẩm tươi sống, thực phẩm, và những sản phẩm thiết yếu hàng ngày. Khi siêu thị đưa ra một loạt sản phẩm hoàn chỉnh và địa điểm bán hàng thuận tiện, thói quen của người tiêu dùng trong việc mua các sản phẩm tươi sống, thực phẩm, và các vật dụng cần thiết cho sinh hoạt hàng ngày đã thay đổi tại Đài Loan. Tại chợ thông thường, khách hàng phải mua từng sản phẩm riêng biệt từ các quầy hàng bán thực phẩm tươi sống để thoả mãn toàn bộ nhu cầu mua sắm của họ, giờ đây họ cũng có thể được thoả mãn nhu cầu đó với một lần đi chợ tại siêu thị. Vì vậy, một khi hệ thống siêu thị với doanh thu cao hàng năm và chuỗi cửa hàng rộng khắp đồng ý phân phối sản phẩm cho nhà cung cấp, việc này sẽ đảm bảo rằng nhà cung cấp có thể có được một lượng khách hàng nhất định và mức doanh số tối thiểu. Wellcome đã thu các khoản phụ phí khác nhau từ bên khiếu nại, và phần của những khoản phí này trên tổng số doanh thu là một gánh nặng đối với bên khiếu nại. Wellcome chắc chắn có một lợi thế về vị trí trên thị trường đối với bên khiếu nại thì bên khiếu nại mới sẵn sàng hợp tác kinh doanh với Wellcome, mặc dù họ phải chịu hoàn cảnh bất lợi.

(2) Theo nội dung của bản thoả thuận mang tính tiêu chuẩn là “Thoả thuận tư vấn kinh doanh năm 1999” và “Thoả

thuận tư vấn kinh doanh năm 2000” giữa Wellcome và bên khiếu nại, bên cạnh việc thu phí “Khai trương cửa hàng mới” từ 2000 Đài tệ đến 5.000 Đài tệ, và phí “Tài trợ cho việc sửa sang và mở cửa lại cửa hàng” từ 800 đến 2.000 Đài tệ từ bên khiếu nại, Wellcome còn thu khoản “Chiết khấu cho việc khai trương cửa hàng mới” và “Chiết khấu khai trương lại cửa hàng” bằng 4%-5% của đơn đặt hàng đầu tiên. Trên thực tế, Wellcome đã thu các khoản phụ phí dưới hình thức “Phí tài trợ” và “Chiết khấu” đối với các “cửa hàng mới khai trương” và “Mở cửa các cửa hàng sửa sang lại” từ bên khiếu nại. Điều này được minh chứng bằng “Hoá đơn thanh toán hàng hoá” giữa Wellcome và bên khiếu nại.

Tuy nhiên, việc Wellcome thu các khoản phí nói trên theo các thoả thuận mang tính chuẩn mực, không thúc đẩy việc bán sản phẩm. Wellcome đã lợi dụng áp lực của bên khiếu nại để duy trì mối quan hệ kinh doanh đang có với Wellcome để buộc bên khiếu nại phải chịu thêm khoản phụ phí. Hành vi này gây hại đến tính cạnh tranh trên thị trường và đáng bị khiển trách theo đạo đức cạnh tranh trong kinh doanh. Vì thế Điều 24 của Luật Thương mại lành mạnh được áp dụng trong trường hợp này.

(3) Sau khi cân nhắc động cơ của Wellcome đối với hành vi bất hợp pháp, mục đích, mức độ gây hại đến trật tự thương mại, quy mô kinh doanh và điều kiện hoạt động, vị trí trên thị trường, biên bản ghi lại những vi phạm trước đây, và thái độ của Wellcome sau khi vi phạm, v.v., căn cứ phần đầu Điều 41 của Luật Thương mại lành mạnh, FTC đã yêu cầu Wellcome phải ngừng ngay hành vi vi phạm và phải chịu mức phạt hành chính là 2 triệu Đài tệ.

Tai Pei-Yi tổng hợp; Chen Yuhn-Shan hiệu đính .

Công ty TNHH United Daily News

Phiên họp lần thứ 503 của Ủy ban (2001)

Vụ việc:	Công ty TNHH United Daily News bị cho là đã vi phạm Luật Thương mại lành mạnh đối với nội dung của thỏa thuận phân phối tiêu chuẩn và công ty này đã tự chấm dứt thỏa thuận phân phối
Từ khoá:	Thỏa thuận phân phối, quà tặng miễn phí
Tham chiếu:	Quyết định của FTC ngày 28-6-2001 (Phiên họp lần thứ 503 của Ủy ban)
Ngành nghề:	Phát hành báo (8310)
Luật liên quan:	Các Điều 19 và 24 của Luật Thương mại lành mạnh

Tóm lược:

1. Bên khiếu nại trong vụ kiện này đã cho rằng:

Các điều khoản của thỏa thuận phân phối tiêu chuẩn do Công ty TNHH United Daily News (UDN) trong nhiều thập kỷ qua cho phép UDN thu hồi lại quyền phân phối của các công ty phân phối vào bất cứ thời điểm nào hoặc tùy tiện giảm số lượng báo hiện đang cung cấp cho nhà cung cấp đó để nhường lại cho nhà phân phối khác mà không có bất cứ hình thức bồi thường nào đối với những thiệt hại của nhà phân phối.

Thêm vào đó, UDN thường xuyên có các chương trình khuyến mại liên quan đến tặng quà và gửi báo biếu cho những khách hàng mới đặt mua báo dài hạn. Các nhà phân phối không những bị buộc phải đưa báo với mức giá thấp hơn mà còn phải tự chịu những chi phí cho chương trình khuyến mại vì sợ rằng họ sẽ phải đối mặt với việc bị UDN

truất quyền phân phối theo các quy định tại điều 7 của Hợp đồng phân phối. Vì thế hợp đồng phân phối này rõ ràng là một “hợp đồng không hợp lý” và việc UDN sử dụng hợp đồng này đã vi phạm Luật Thương mại lành mạnh.

2. Ngày 4-12-2000, UDN đã gửi một bức thư (89) Lien Fa Tzu số 88534 tuyên bố rằng hợp đồng phân phối mà bên khiếu nại đã thực hiện giao dịch với nhà phân phối thứ ba là không có hiệu lực, và chấm dứt hợp đồng phân phối với bên khiếu nại vì bên khiếu nại không nhận được sự cho phép của UDN để thực hiện thoả thuận phân phối với bên thứ ba. Khi trình bày trước FTC, bên khiếu nại thú nhận rằng hợp đồng phân phối với bên thứ ba đã được thực hiện trong khoảng thời gian từ tháng 4 đến tháng 7-2000.

Thêm vào đó, khi UDN chấm dứt hợp đồng phân phối với bên khiếu nại, chỉ những người đăng ký đặt báo trên tuyến đường của bên khiếu nại, những người đã trả tiền đặt báo dài hạn là bị chuyển sang nhà phân phối khác. Bên khiếu nại có thể giữ lại tất cả các mối kinh doanh mà họ đã tự phát triển được. Do vậy, việc chấm dứt thoả thuận phân phối của UDN đã không gây ảnh hưởng bất lợi nào đối với trật tự thương mại và không tước đoạt thành quả lao động của Bên khiếu nại. Sau khi chấm dứt hợp đồng phân phối, Bên khiếu nại đã tiếp tục phân phát báo cho hơn 100 khách hàng đặt mua báo dài hạn của UDN. Do vậy hành động chấm dứt hợp đồng phân phối của UDN không bị coi là hành vi không lành mạnh hoặc vi phạm các điều khoản của Luật Thương mại lành mạnh.

3. Hợp đồng phân phối đang được đề cập tới là do chủ ý của cả hai bên và trên tinh thần tự nguyện tham gia. Hợp

đồng này không có bất cứ điều khoản hay vấn đề gây tranh cãi nào, và mang bản chất của một hợp đồng dân sự. Các nhà phân phối chỉ cung cấp dịch vụ phân phát báo cho UDN. Theo các điều khoản của hợp đồng phân phối, UDN có thể xem xét những thay đổi về môi trường hoạt động và tính hiệu quả trong hoạt động của nhà phân phối để chấm dứt hợp đồng phân phối và đòi lại danh sách khách hàng đặt mua báo dài hạn mà phía công ty đã giao cho nhà phân phối để phân phát báo. Như vậy, rất khó có thể xác định rằng các điều khoản đã được đề cập đến trước đó sẽ có ảnh hưởng tới việc hạn chế hoạt động kinh doanh của nhà phân phối, gây cản trở đến cạnh tranh lành mạnh hay hạn chế sự cạnh tranh vi phạm vào Điều 19 (vi) của Luật Thương mại lành mạnh.

Hơn nữa, đối với việc hợp tác trong chương trình khuyến mại bằng hình thức tặng quà, thì món quà tặng và khuyến mại báo miễn phí để dùng thử là các mặt hàng của hoạt động kinh doanh tự do và khi bên khiếu nại là một nhà phân phối cho UDN, họ nên hợp tác trong những hoạt động này. Không có bằng chứng cụ thể nào về việc bất hợp tác trong chương trình khuyến mại báo biểu hay phân phát với giá rẻ những số báo thử nghiệm. Việc những tình tiết này đã cấu thành sự vi phạm đến quyền lợi của bên khiếu nại hay chưa sẽ được xử lý theo luật dân sự hay bằng hình thức pháp lý khác.

Hsu Cho-Yuan tổng hợp; Cheng Chia-Ling hiệu đính .

Công ty TNHH Tuntex Corporation

Phiên họp lần thứ 504 của Ủy ban (2001)

Vụ việc:	Công ty TNHH Tuntex Corporation bị cho là đã vi phạm Luật Thương mại lành mạnh do hành vi quảng cáo sai lệch dự án xây dựng khu chung cư "Tuntex Shanhaikuan" và không thông báo cho khách hàng về việc thay đổi thiết kế
Từ khoá:	Quảng cáo sai lệch, sơ đồ bố trí, tăng số lượng các phòng
Tham chiếu:	Quyết định của FTC ngày 5-7-2001 (Phiên họp lần thứ 504 của Ủy ban); quyết định (90) Kung Ch'u Tzu số 086
Ngành nghề:	Bất động sản (6611)
Luật liên quan:	Các Điều 21 và 24 của Luật Thương mại lành mạnh

Tóm lược:

1. FTC đã nhận được đơn tố cáo cho rằng Công ty TNHH Tuntex Corporation (Tuntex) đã không tiến hành xây dựng giống như trong bản thiết kế mà Tuntex đã quảng cáo cho những người mua nhà, họ đã mua các căn hộ từ năm 1993 và 1994. Đơn kiện cho rằng các lời hứa đã không được thực hiện như dưới đây:

(1) Theo tờ rơi quảng cáo của Tuntex, khu chung cư sẽ là "một vương quốc độc lập 20.000 ping", trong khi đó cuốn giới thiệu về ngôi nhà của những người đã tới định cư, thì diện tích khoảng đất là 17.012,9 ping - thiếu mất 2.987 ping theo như đã quảng cáo.

(2) Cây bách xù, cây ánh hồng, cây đa, và cây keo, đã không được trồng dọc theo Đại lộ 300 triệu Đài tệ.

(3) Các trang thiết bị phục vụ cắm trại và nướng thịt trong

khu vực Milan đã không được lắp đặt, cũng như dự án trồng cây gây rừng chưa có dấu hiệu bắt đầu.

(4) Trung tâm mua sắm, các cửa hàng bán thực phẩm và đồ ăn, và các cửa hàng bán quần áo có chất lượng dự định đặt ở tầng 1 và tầng 2 của Tòa nhà A và B đã không trở thành hiện thực.

(5) “Đồng hồ của Paris” chưa được lắp đặt.

(6) Chưa có nỗ lực nào trong việc xây dựng “hồ tự nhiên”, “quán cà phê nhìn ra đại dương”, bức trình diễn ngoài trời, và khu vực dạo chơi như đã quảng cáo cho khu vực Athens.

(7) Sân tập bắn cung tên và bắn súng cũng chưa được xây dựng.

(8) Phòng khám sức khỏe chưa được thiết lập.

(9) Chỉ có 2 trong số 4 trạm xe buýt như đã hứa hẹn là được đưa vào hoạt động.

(10) “Bể bơi sang trọng đối mặt với đại dương” như đã hứa hẹn nằm trong khu vực Athens vẫn chưa được xây dựng.

(11) “Câu lạc bộ du thuyền” và 5 thuyền buồm vẫn chưa trở thành hiện thực.

(12) Khoang tàu 6.000 ping dùng để ngắm biển như đã hứa nằm trong khu vực Athens lại được đặt tại khu vực Ch’ang-t’an của quận Chungcheng, một khu vực bao quanh 3 mảnh đất (số 883, 888 và 890) do Cục tài sản Đài Loan sở hữu. Rõ ràng là mảnh đất đang trong quá trình chuẩn bị xây dựng, Tuntex không kết hợp khu vực này thành một phần đất của chung cư như đã thông báo trong quảng cáo, đây cũng là một hành động quảng cáo sai lệch.

(13) Kể từ ngày 25-1-1995, thiết kế xây dựng đã được Tuntex chỉnh sửa 5 lần liên tiếp mà không hề thông báo với

người mua những lô đất đã được bán trước theo quy định của Luật Thương mại lành mạnh.

(14) Tuntex đã không xây dựng một thác nước theo thiết kế “một thác nước rộng 30 m, cao 3 m với một khu vực rộng gần 2000 ping trong khu vực Paris, một thác nước phản chiếu ánh sáng chói lọi và nằm dưới bóng mát của cây cối...”. Những miêu tả sai sự thật như vậy rõ ràng là đã vi phạm Điều 21 của Luật Thương mại lành mạnh.

2. FTC đã kết luận như sau

(1) Đối với “Đồng hồ của Paris”: Một cuộc điều tra tại chỗ khẳng định rằng “Đồng hồ của Paris” chưa được lắp đặt. Tuntex đã biện hộ rằng có một điều cấm kỵ từ xa xưa đã khiến cho những người mua nhà ngăn cản việc lắp đặt chiếc đồng hồ. Họ đã viện cớ bằng cách nói rằng các ngôi nhà không nên nằm đối diện với chiếc đồng hồ và Tuntex sẽ phải đợi cho đến khi người đại diện của các hộ mua nhà hay ủy ban quản lý dân cư tìm ra hướng giải quyết. Tuy nhiên, chiếc “Đồng hồ của Paris” trên thực tế vẫn chưa được xây dựng. Không có bằng chứng nào được đưa ra để chứng minh rằng những người mua nhà đã có những ý kiến chống lại việc lắp đặt chiếc đồng hồ, và không có Ủy ban quản lý nào được thành lập. Tất cả các bằng chứng hiện có đều cho thấy Tuntex đã sử dụng những quảng cáo mang tính minh họa để giải thích rằng “trong toà nhà trung tâm mua sắm, có sự hiện diện của một chiếc đồng hồ đẹp và bề thế - Chiếc đồng hồ của Paris; môi trường đó sẽ khiến cho người ta cảm thấy dường như anh ta đang ở giữa công viên của Paris” - trong khi đó trên thực tế không có bất cứ chiếc đồng hồ nào được lắp đặt. Vì vậy, FTC đã nhận thấy rằng các quảng cáo này đã đưa thông tin sai lệch và gây nhầm lẫn.

(2) Đối với việc cho rằng người xây dựng đã thay đổi bản thiết kế để gia tăng số lượng các căn hộ:

Điều 24 của Luật Thương mại lành mạnh quy định rằng “bên cạnh những gì đã được nêu ra trong Luật này, một doanh nghiệp sẽ không được liên quan đến các hành vi lừa dối hoặc gian lận gây ảnh hưởng tới trật tự thương mại”. Điểm 2 của “Quyết định khiển trách cơ quan xây dựng công trình, những người đã đơn phương thay đổi thiết kế của công trình nhằm mục đích tăng số lượng các căn hộ chưa được bán” đã được Phiên họp lần thứ 155 của Ủy ban thông qua.

...Những người xây dựng đã đơn phương thay đổi thiết kế của công trình mà không hề thông báo cho những người mua nhà ban đầu sẽ cấu thành hành vi gian lận gây ảnh hưởng xấu đến trật tự thương mại. Họ lợi dụng tiền thanh toán chi phí lắp đặt của những người mua nhà, vì vậy người mua bị đưa vào thế không có sự lựa chọn nào khác ngoài việc chấp nhận thiết kế bị thay đổi. Mặc dù họ có lý do để thay đổi bản thiết kế, nhưng các nhà xây dựng vẫn phải xem xét đến những ảnh hưởng xấu có thể tác động tới người mua nhà. Nếu họ tính toán sai về mức cung và cầu trên thị trường, họ sẽ là người cần phải thay đổi nội dung của các tờ rơi quảng cáo về những căn hộ chưa được bán để làm tăng số lượng các căn hộ nhằm thúc đẩy công cụ tiếp thị, họ nên thông báo với khách hàng đã đặt mua nhà và dành cho họ sự bày tỏ ý kiến về việc họ sẽ chấp thuận, bãi bỏ hợp đồng, yêu cầu giảm giá, hay chấp nhận hoà giải. Nếu những người mua nhà không có sự lựa chọn đã nêu ở trên trước khi tờ quảng cáo được chỉnh sửa lại, thì những người xây dựng đã vi phạm điều 24 của Luật Thương mại lành mạnh.

Dự án xây dựng đang nói đến được cấp 2 giấy phép xây dựng - giấy phép xây dựng (82) số 213 và 262 do chính quyền thành phố Keelung cấp; 5 lần sửa đổi đã được đăng ký tại giấy phép số 213. Lần thay đổi thứ nhất, số lượng các căn hộ được tăng lên 341 căn, từ 1.192 đến 1.533. Bốn lần thay đổi sau đã được đăng ký trong giấy phép số 262. Có thêm sự thay đổi nữa so với việc chỉnh sửa lần thứ nhất đó là đã làm tăng từ 1.383 lên tới 1.737 căn. Quảng cáo kèm theo của Tuntex Shanhaikuan chỉ bao gồm các sơ đồ mặt bằng của các căn hộ nằm trong dự án xây dựng ngoại trừ khu vực Long Island. So với các sơ đồ mặt bằng của những căn hộ đã được hoàn thiện, FTC thấy rằng Toà nhà L và M của khu vực Paris có 6 căn hộ mỗi tầng, mà theo sơ đồ ban đầu chỉ có 4 căn hộ. Mỗi toà nhà có 16 tầng, do vậy tổng số căn hộ tăng thêm là 64 căn. Toà nhà L và M nằm trong khu vực đã được cấp phép theo giấy phép số 213. Khi cả hai toà nhà này được hoàn thiện, người phụ trách xây dựng đã dùng biện pháp “tận dụng giấy phép” đối với 1.575 căn hộ. Việc này đã đẩy số căn hộ lên thêm 325 căn. Sau khi trừ 64 căn hộ sử dụng để ở như đã đề cập ở trên, số căn hộ còn lại thuộc về các tầng trệt, nơi có văn phòng và các cửa hàng. Bản tường trình của FTC về chuyến thăm chính quyền thành phố Keelung, tài liệu về việc rà soát lại giấy phép xây dựng sửa đổi, và bản tường trình về những sửa đổi đã thực hiện thành công, là bằng chứng về những thay đổi trong bản thiết kế xây dựng. Như đã nói ở trên, toà nhà L và M có thêm 64 căn hộ so với con số đã được quảng cáo. Chất lượng cuộc sống mong đợi của những người mua nhà đã không được thoả mãn và quyền lợi của họ bị ảnh hưởng. Do đó hành vi của công ty xây dựng đã vi phạm Điều 24 của Luật Thương mại lành mạnh.

(3) Đối với những chi phí khác mà khách hàng phải cho “một vương quốc có chủ quyền độc lập rộng 20.000 ping”, “cây bách xù, cây ánh hồng, cây đa, và cây keo, dọc theo “Đại lộ 300 triệu Đài tệ”, “các trang thiết bị phục vụ cắm trại và nướng thịt trong khu vực Milan”, “trung tâm mua sắm, các cửa hàng bán thực phẩm và đồ ăn, và các cửa hàng bán quần áo có chất lượng cao tại B1 và B2 của Tòa nhà A và B trong khu vực Milan”, “hồ tự nhiên, quán café, bức trình diễn ngoài trời, và khu vực dạo chơi”; “sân tập bắn cung tên và bắn súng”; “phòng khám sức khỏe”; “trạm xe buýt”; “bể bơi sang trọng”; “câu lạc bộ du thuyền và 5 thuyền buồm như quảng cáo”, “khoang tàu rộng 6.000 ping dùng để ngắm biển như đã hứa nằm trong khu vực Athens” và “thác nước rộng 2.000 ping trong khu vực Paris”, FTC đã không tìm thấy bằng chứng nào chứng tỏ quảng cáo của Tuntex là gian dối hoặc gây nhầm lẫn.

3. Tóm lại, quảng cáo của Tuntex về chiếc “Đồng hồ của Paris” bị coi là quảng cáo sai lệch và không có thật, vi phạm Điều 21 của Luật Thương mại lành mạnh. Tuntex cũng vi phạm Điều 24 vì thay đổi thiết kế của các căn hộ đã nêu trong quảng cáo, rõ ràng là hành vi không lành mạnh gây ảnh hưởng đến trật tự thương mại. Hành vi vi phạm này diễn ra trước khi Luật Thương mại lành mạnh được chỉnh sửa, nên Tuntex được yêu cầu phải ngừng ngay các hành vi phạm pháp tuân theo Điều 41 Luật Thương mại lành mạnh trước chỉnh sửa.

Wu Hung-Guan tổng hợp; Yeh Ning hiệu đính.

Các công ty tham gia đấu thầu dự án xây dựng Công trình công cộng

Phiên họp lần thứ 506 của Ủy ban (2001)

Vụ việc:	Văn phòng Hualien County thuộc Cục điều tra Bộ Tư pháp đã yêu cầu phải có một cuộc điều tra những vi phạm Luật Thương mại lành mạnh của các công ty tham gia đấu thầu trong dự án xây dựng công trình công cộng được thực hiện bởi Fenglin Chen (Township)
Từ khoá:	Dự án xây dựng công trình công cộng, thông báo mời thầu
Tham chiếu:	Quyết định của FTC ngày 19-7-2001 (Phiên họp lần thứ 506 của Ủy ban)
Ngành nghề:	Xây dựng dân dụng (4501)
Luật liên quan:	Điều 24 của Luật Thương mại lành mạnh

Tóm lược:

1. Văn phòng Hualien County thuộc Cục điều tra Bộ Tư pháp đã nộp những bằng chứng liên quan yêu cầu FTC điều tra những hành vi vi phạm Luật Thương mại lành mạnh tại dự án xây dựng công trình công cộng có quy mô nhỏ mà hai công ty Fenglin Chen (Township), và Hualien County, được thông báo mời thầu vào tháng 11-1996. Các công ty bị khiếu nại bị nghi ngờ sử dụng những giấy phép đi mượn để tham gia đấu thầu.

2. Cuộc điều tra của FTC phát hiện rằng Chia Ching Landscaping đã thắng thầu dự án làm đẹp cảnh quan của Fenglin Chen Township. Người thực tế chịu trách nhiệm đối với Chia Ching Landscaping, ông Lu Chung-Sung, đã mượn giấy phép kinh doanh và con dấu chính thức của Công ty xây dựng Wei Sung Landscape nhằm mục đích đấu thầu các dự

án dưới cái tên Chia Ching Landscaping và Sung Ya Landscaping. Cuối cùng Lu cũng thắng thầu dưới cái tên Chia Ching Landscaping.

Cuộc đấu thầu cho dự án đào đường cải tạo hệ thống thoát nước tại khu vực phụ cận Linung và đào đường cải tạo hệ thống thoát nước dự án xây dựng dọc theo làn 18, đường Tachih tại khu vực phụ cận Tajung mà sau đó được giao cho Teng Shan Civil Engineering Contractors (Teng Shan). Teng Shan sau đó đã xác nhận rằng công ty này đã mượn giấy phép kinh doanh để tham gia đấu thầu. Các công ty là đại diện trong cuộc đấu thầu, Sheng Hsiung Civil Engineering Contractors (Sheng Hsiung) và Hua Chou Civil Engineering Contractors (Hua Chou), sau đó cũng xác nhận việc cho mượn giấy phép của họ để sử dụng trong đấu thầu.

Hua Chou đã thắng thầu đối với dự án xây dựng đường cống thoát nước dọc theo đường Shuiyuan số 13 Lin của khu vực lân cận Feng Yi và một dự án khôi phục lại lớp phủ ngoài mặt dốc dọc theo đường Shanying tại số 13 Ling của khu phụ cận Shanhsing. Hua Chou sau đó thừa nhận rằng họ đã mượn giấy phép để tham gia đấu thầu và các công ty khác liên quan đến đấu thầu, Teng Shan và Sheng Hsiung, cũng thừa nhận rằng họ đã cho Hua Chou mượn giấy phép để sử dụng trong quá trình đấu thầu.

Cũng tương tự, đấu thầu cho dự án sửa chữa những hư hỏng do thiên tai gây ra của giai đoạn 4 con đường nông nghiệp tại vùng phụ cận Shanhsing đã thuộc về Fukien Civil Engineering Contractors (Fukien). Tuy nhiên, Fukien đã cho ông Yang Ah-Chau mượn giấy phép của mình và ông Yang Ah-Chau là người thực sự tham gia vào cuộc đấu thầu. Ông

Yang thú nhận rằng một nhân viên của thành phố đã thông báo với ông rằng có một dự án Fengling Township giao cho anh ta lo liệu. Sau đó ông Yang đã mượn giấy phép từ Fukien, Sheng Hsiung, và Hua Chou để tham gia vào đấu thầu và cuối cùng đã giành được dự án bằng giấy phép của Fukien. Các công ty khác liên quan tất cả đều xác nhận việc cho ông Yang mượn giấy phép.

Hua Chon thắng thầu trong dự án sửa chữa đường bị hư hỏng vì thiên tai dọc theo đường Chung Hsin tại số 13 Ling của vùng phụ cận Shanhsing. Hua Chou thú nhận rằng công ty này cũng mượn giấy phép để nộp hồ sơ thầu sử dụng tên của Sheng Hsiung và Fukien để tham gia đấu thầu dự án. Sheng Hsiung thừa nhận rằng họ đã cho Công ty Hua Chou mượn giấy phép và Yang Ah-Chao nói rằng ông ta cũng cho Công ty Hua Chou sử dụng giấy phép của Fukien để tham gia đấu thầu.

3. Việc ông Lu Chung-Sung, nhà thầu khoán Công ty xây dựng Teng Shan, Công ty Hua Chou, ông Yang Ah-Chao và một số khác mượn giấy phép của các công ty khác để sử dụng trong cuộc đấu thầu dự án xây dựng công trình công cộng Fenglin Township đã làm cho người ta lầm tưởng rằng có 3 công ty khác nhau tham gia đấu thầu vào mỗi dự án, khi trên thực tế chỉ có duy nhất một công ty, tước đi cơ hội tham gia vào việc đấu thầu của các đối thủ cạnh tranh, các cơ hội thương mại, ảnh hưởng đến quan điểm cạnh tranh tự do, và làm cản trở sự vận hành của cơ chế cạnh tranh thị trường. Các hành vi này rõ ràng là hành vi không lành mạnh đủ để ảnh hưởng đến trật tự thương mại và vi phạm Điều 24 của Luật Thương mại lành mạnh.

Wu Pi-ju tổng hợp; We Te-Sheng hiệu đính.

Tập đoàn Gas Formosa Plastic

Phiên họp lần thứ 506 và 512 của Ủy ban (2001)

Vụ việc:	Công ty Gas Formosa Plastic gọi tắt là “Formosa Plastic” kinh doanh các trạm bơm xăng và các dịch vụ liên quan, đã đã cấu thành hành vi không lành mạnh đủ để ảnh hưởng tới trật tự thương mại
Từ khóa:	Liên minh các công ty, thay thế, cạnh tranh hiệu quả, không lành mạnh
Tham chiếu:	Quyết định của FTC ngày 19-7-2001 (Phiên họp lần thứ 506 của Ủy ban); và ngày 30-8-2001 (Phiên họp lần thứ 512 của Ủy ban); Quyết định (90) Kung San Tzu số 8907984-007
Ngành nghề:	Trạm bơm xăng (4501)
Luật liên quan:	Điều 24 của Luật Thương mại lành mạnh

Tóm lược:

1. Bên khiếu nại trong vụ việc này hoạt động trong lĩnh vực lọc dầu và cũng tham gia vào việc sản xuất các sản phẩm hoá dầu và kinh doanh các trạm bơm xăng. Đến nay, công ty này đã hoạt động được trên 10 năm và đã đăng ký tên thương mại là “Formosa Plastics & Design” và “Formosa Plastics Petroleum” (cả hai tên này đều thể hiện bằng tiếng Trung).

Trong hồ sơ chỉ ra rằng Công ty Yung Chang được đồng ý cho hoạt động từ năm 1996, công ty này đã thay đổi tên của mình thành “Formosa Plastics Gas Station Corp.” (bên bị khiếu nại) vào tháng 7-1998 và chuyển sang sử dụng tên hiệu đã có tiếng tăm “Formosa Plastics” với ý định lợi dụng sự tín nhiệm của khách hàng đối với công ty có tên trên, vi phạm Luật Thương mại lành mạnh.

2. Cuộc điều tra của FTC phát hiện rằng bên khiếu nại tiếp tục thiết lập một liên minh các công ty để tham gia vào hoạt động sản xuất và bán lẻ trên thị trường các sản phẩm dầu mỏ và đã có một nỗ lực đáng kể trong việc xây dựng sự tín nhiệm của khách hàng thông qua việc quảng cáo trên các phương tiện thông tin đại chúng. Công ty Formosa Plastics Gas Station đã bắt đầu sử dụng tên gọi gây tranh cãi này sau cả người khiếu nại. Dù việc sử dụng tên gọi của bên bị khiếu nại là phù hợp với Luật doanh nghiệp, nhưng việc sử dụng tên “Formosa Plastics” làm tên gọi cụ thể lại tương tự hoặc giống với tên gọi của công ty khiếu nại.

Mặc dù Công ty Formosa Plastics Gas Station trình bày rõ ràng về những thương hiệu đã được đăng ký tại các điểm bơm xăng của mình, 5 ký tự bằng tiếng Trung Quốc bao gồm các từ “Formosa Plastics Gas Station” lại to một cách đặc biệt, trong khi các chữ khác như “Fengyan” và “Houli” (tên của hai thị trấn miền Trung của Đài Loan) và “điểm bơm xăng trực tiếp” thì lại nhỏ. Không có chỗ nào tại các điểm bán hàng của công ty là có chữ “Formosa Plastics Gas Station Corp.” một cách đầy đủ.

3. Cuộc điều tra của FTC cho thấy Công ty Formosa Plastics Gas Station đã có tên gọi trước đây là Yun Chang Gas Station Corp, và trong quá trình tự do hoá của chính quyền đối với thị trường các sản phẩm dầu mỏ và cũng là thời điểm mà Bên khiếu nại tham gia vào thị trường, công ty đã đổi tên thành “Formosa Plastics Corp.” như hiện nay nhằm có được lợi thế cạnh tranh trên thị trường xăng dầu. Kết quả là hành vi thay đổi tên gọi và sử dụng tên gọi giống hoặc tương tự với tên gọi đã được nhiều người biết đến,

Formosa Plastics Corp., rõ ràng là nhằm mục đích chiếm lấy cơ hội kinh doanh thông qua việc có được lòng tin của khách hàng và các doanh nghiệp khác đã có vì sự nổi tiếng của tên gọi Formosa Plastics. Đây là một nỗ lực mang tính chủ động và có chủ ý để lạm dụng sự tin nhiệm của công ty khác. Hành vi của bên bị khiếu nại đã gây ảnh hưởng xấu đến khả năng cạnh tranh hiệu quả trên thị trường xăng dầu, do vậy đây là hành vi không lành mạnh một cách rõ ràng và có ảnh hưởng xấu đến trật tự thương mại.

Thêm vào đó, công ty cần phải cạnh tranh trên thị trường xăng dầu dựa trên cơ sở của các nguyên tắc lành mạnh. Thay vì vậy công ty này đã cố tình sử dụng tên gọi “Formosa Plastics”, như những gì có thể thấy rõ ràng trên biển hiệu tại trạm bơm xăng, nhằm lạm dụng sự tin nhiệm của tập đoàn Formosa Plastics mà không cần quan tâm đến sự nhầm lẫn có thể xảy ra đối với khách hàng hoặc có ảnh hưởng xấu đến hoạt động kinh doanh của bên khiếu nại. Hành vi này của bên bị khiếu nại có tác động xấu đến các đặc tính cần thiết của việc cạnh tranh hiệu quả như chất lượng, giá cả và dịch vụ, vì vậy hành vi này là không lành mạnh một cách rõ ràng theo Điều 24 của Luật Thương mại lành mạnh.

Lai Mei-Hua tổng hợp; Wu Ting-Hung hiệu đính.

Công ty thực phẩm Tanabe Đài Loan

Phiên họp lần thứ 508 của Ủy ban (2001)

Vụ việc:	Công ty thực phẩm Tanabe Đài Loan đã sử dụng biểu tượng nổi tiếng của người khác dẫn đến việc các công ty hay khách hàng có liên quan nhầm tưởng là tên gọi của công ty mà họ đã được biết đến, vi phạm các Điều 20 và 24 của Luật Thương mại lành mạnh
Từ khoá:	Nhãn hiệu, tên công ty, sự mạo nhận
Tham chiếu:	Quyết định của FTC ngày 2-8-2001 (Phiên họp lần thứ 508 của Ủy ban); Quyết định (90) Kung Ch'u Tzu số 105
Ngành nghề:	Ngành sản xuất thực phẩm không được phân loại khác (0899)
Luật liên quan:	Điều 24 Luật Thương mại lành mạnh

Tóm lược:

1. Đơn kiện của Công ty được phẩm Tanabe Nhật Bản và Tanabe Đài Loan có nội dung như sau:

Bên khiếu nại đã đăng ký nhãn hiệu bao gồm “biểu tượng 5 bánh xe”, “Tanabe” và “Tanabe Đài Loan” là nhãn hiệu đã nổi tiếng từ lâu. Công ty thực phẩm Đài Loan Tanabe (bên bị khiếu nại) phải biết rằng các nhãn hiệu đã đăng ký ở trên đều là các nhãn hiệu nổi tiếng thế giới khi công ty này sáp nhập vào năm 1994. Tuy nhiên, dù không có sự chấp thuận hay sự cho phép trước của bên khiếu nại, công ty bị khiếu nại đã sử dụng trên bao bì đóng gói của mình “biểu tượng 4 bánh xe” tương tự như biểu tượng đã được đăng ký 5 bánh xe của bên khiếu nại và giống một phần tên công ty đã được bên khiếu nại đăng ký. Mặt sau của bao bì được in chữ

“TANABE”, một sự phiên âm tên công ty sang tiếng Nhật, thay vì sử dụng cách phiên âm sang tiếng phổ thông thường dùng “T’ien Pien”. Hơn nữa, màu sắc và thiết kế của biểu tượng 4 bánh xe được sử dụng trong danh thiếp của bên bị khiếu nại cũng tương tự với những gì mà bên khiếu nại sử dụng. Tên công ty hiển nhiên là một sự bắt chước của Tanabe Đài Loan.

Bằng việc sử dụng các phương thức trên, bên bị khiếu nại đã khiến khách hàng có sự nhầm lẫn khi họ tin rằng sản phẩm của họ là do bên khiếu nại sản xuất hay là một chi nhánh của bên khiếu nại được phép sản xuất và bán các sản phẩm, và phía bên bị khiếu nại đã lợi dụng lợi thế về danh tiếng kinh doanh của bên khiếu nại để thu lợi bất chính. Hơn nữa khiến cho khách hàng bị nhầm lẫn về nguồn gốc của hàng hoá. Vì vậy, bên bị khiếu nại rõ ràng đã vi phạm các Điều 20 (1) và Điều 24 của Luật Thương mại lành mạnh.

2. Nội dung mà bên bị khiếu nại phản bác lại như sau:

(1) Bên bị khiếu nại gia nhập thị trường vào ngày 23-12-1994. Công ty đã đăng ký hoạt động kinh doanh “sản xuất, mua và bán, nhập khẩu và xuất khẩu thực phẩm và đồ uống, chế biến, mua và bán, nhập khẩu và xuất khẩu các sản phẩm nông ngư nghiệp; đại lý mua và bán, nhập khẩu và xuất khẩu nguyên liệu thô dùng để sản xuất thực phẩm và đồ uống và thiết bị sản xuất; đại lý mua bán và nhập khẩu xuất khẩu hàng hoá thường ngày và quà tặng, kinh doanh xuất nhập khẩu nói chung.”

Mặt hàng chủ yếu do bên bị khiếu nại sản xuất hoặc bán là “thực phẩm hoặc nguyên liệu thô để sản xuất thực phẩm”, trái ngược hẳn với hoạt động kinh doanh “được phẩm” của

bên khiếu nại. Động cơ và nhu cầu khiến người tiêu dùng mua hàng thuộc hai lĩnh vực khác nhau. Mặc dù bên bị khiếu nại sử dụng tên “Tanabe” giống với tên công ty khiếu nại, khách hàng sẽ vẫn không bị nhầm lẫn về nguồn gốc của sản phẩm, do bên bị khiếu nại đã ghi trên bao bì của mình “Công ty thực phẩm Tanabe Đài Loan”. Do vậy, bên bị khiếu nại không vi phạm Điều 20 (1) của Luật Thương mại lành mạnh.

(2) Biểu tượng “4 bánh xe” của bên bị khiếu nại giống với biểu tượng “5 bánh xe” đã đăng ký của bên khiếu nại và việc sử dụng biểu tượng “4 bánh xe” là giống hoặc tương tự với việc sử dụng biểu tượng của bên khiếu nại. Tuy nhiên, việc đăng ký biểu tượng “4 bánh xe” đã không được Cục Sở hữu trí tuệ thuộc Bộ Kinh tế thực hiện năm 1996. Hiện nay, không có bằng chứng xác thực nào để chứng tỏ rằng bên bị khiếu nại tiếp tục sử dụng nhãn hiệu tương tự. Vì vậy, bên bị khiếu nại có thể chứng minh được rằng họ không có liên quan đến việc bắt chước giống hệt nhãn hiệu của công ty khác đã nổi tiếng để gây nhầm lẫn cho khách hàng về nguồn gốc của mặt hàng.

3. FTC đã nhận thấy rằng:

(1) Tanabe Đài Loan và biểu tượng 5 bánh xe là nhãn hiệu được hầu hết các công ty và khách hàng có liên quan biết tới. Một phần tên gọi tiếng Trung của công ty bên bị khiếu nại là “Taiwan T’ien Pien Shih P’in” (phiên âm sang tiếng phổ thông là “Thực phẩm Tanabe Đài Loan”), trong khi tên tiếng Anh đã được thông qua thực chất là phiên âm sang tiếng Nhật của các tên Trung Quốc. Tại Đài Loan, chỉ có bên khiếu nại và bên bị khiếu nại sử dụng chữ Trung “Taiwan T’ien Pien” (phiên âm) như là một phần tên của công ty. Với quan điểm như vậy, bên bị khiếu nại đã loại bỏ các ký tự của phiên

âm tiếng phổ thông là “T’ien Pien” khi phiên âm sang tiếng Nhật là “Tanabe” đã được bên khiếu nại sử dụng. Bên bị khiếu nại cố tình bắt chước biểu tượng nổi tiếng của bên khiếu nại và lợi dụng danh tiếng kinh doanh nhằm thu lợi bất chính. Những tình tiết ở trên đủ để chứng minh rằng hành vi của bên bị khiếu nại là vi phạm pháp luật.

(2) Bên bị khiếu nại đăng ký sử dụng nhãn hiệu “Tanabe và biểu tượng TTF” (ví dụ “biểu tượng 4 bánh xe”) tương tự với biểu tượng “5 bánh xe” của bên khiếu nại vào năm 1995 và nhãn hiệu được dùng đối với sản phẩm đồ uống như bia, nước ngọt có ga, và nước quả. Hành vi này cũng nhằm lợi dụng nhãn hiệu đã nổi tiếng của doanh nghiệp khác và gây nhầm lẫn cho khách hàng khiến họ tin rằng có sự liên kết hoặc sự ủy quyền của công ty khiếu nại. Bên bị khiếu nại lập luận rằng họ đã ngừng sử dụng “Tanabe và TTF” sau khi Cục sở hữu trí tuệ hủy bỏ đăng ký nhãn hiệu của họ vì có sự giống với biểu tượng “5 bánh xe” mà bên khiếu nại đã đăng ký; hơn nữa họ đã xin đăng ký nhãn hiệu khác để sử dụng cho những sản phẩm của họ. Tuy vậy, công ty bị khiếu nại không những tiếp tục sử dụng tên gọi bằng chữ tiếng Trung “Taiwan Tien Pien Shih P’in” và các từ “Taiwan Tanabe” như là tên gọi tiếng Trung và tiếng Anh tương ứng, mà còn in các chữ “Taiwan Tien Pien Shih P’in” lên bao bì của sản phẩm. Khi xét toàn bộ hành vi của bên bị khiếu nại, thấy rằng đây là việc lợi dụng danh tiếng kinh doanh của bên khiếu nại một cách có chủ đích và là hành vi không lành mạnh một cách rõ ràng, gây ảnh hưởng đến trật tự thương mại. Ủy ban đã khẳng định hành vi này là vi phạm vào Điều 24 của Luật Thương mại lành mạnh.

(3) Sau khi xem xét động cơ và mục đích của công ty bị khiếu nại, khoản lợi phi pháp đã thu được, phạm vi và quá trình gây hại đến trật tự thương mại, và thái độ sau khi vi phạm, FTC yêu cầu công ty bị khiếu nại phải ngừng các hành vi đã đề cập trong đoạn trên và phạt 300.000 Đài tệ theo Điều 41 của Luật Thương mại lành mạnh.

Tu Hsing-Feng tổng hợp; Yeh Tien-Fu hiệu đính.

Công ty TNHH Monteval và Pao Chin Wang

Phiên họp lần thứ 508 của Ủy ban (2001)

Vụ việc:	Bên khiếu nại cho rằng nhãn mác của các sản phẩm bảo ngư đóng hộp do Công ty Monteval và Pao Chin Wang là bắt chước sản phẩm bảo ngư đóng hộp của “Che Lun Brand”, gây ảnh hưởng đến trật tự thương mại và đây là hành vi cạnh tranh không lành mạnh một cách rõ ràng
Từ khoá:	Nhãn mác toàn bộ, bắt chước, bảo ngư đóng hộp
Tham chiếu:	Quyết định của FTC ngày 2-8-2001 (Phiên họp lần thứ 508 của Ủy ban); Quyết định (90) Kung Ch’u Tzu số 108 và 109
Ngành nghề:	Ngành thực phẩm khác và ngành công nghiệp bán buôn thực phẩm phụ (0899)
Luật liên quan:	Điều 24 Luật Thương mại lành mạnh

Tóm lược:

1. Công ty Haiyuan của Hoa Kỳ đệ trình đơn kiện cho rằng sản phẩm bảo ngư đóng hộp mang nhãn “Ta Che Brand” và “Chin San Brand” do Công ty Monteval và Pao Chin Wang nhập khẩu và bán đã bắt chước nhãn mác sản phẩm bảo ngư đóng hộp nổi tiếng “Che Lun Brand” của Haiyuan, và do vậy vi phạm Luật Thương mại lành mạnh.

2. FTC điều tra và thấy rằng: tại thời điểm Công ty Monteval và Pao Chin Wang (bên bị khiếu nại) sử dụng nhãn mác “Che Lun Brand” (sản phẩm đang là đối tượng điều tra), nhãn mác tổng thể của sản phẩm này đã có mặt trên thị trường trong 10 năm qua và đã nổi tiếng trên thị trường cũng như đã được đông đảo khách hàng biết tới. Đối với các sản phẩm của bên bị khiếu nại, trên nắp của mỗi hộp có một

đường màu đỏ đã được đăng ký nhãn hiệu. Phần đằng trước của thương hiệu tiếng Anh trong các dòng kẻ màu đặt phía trên biểu tượng của con bào ngư có màu sắc. Từ tiếng Anh “BÀO NGƯ” được minh hoạ ở phía dưới. Đằng sau là thương hiệu “Ta Che Brand” và “Chin Shan Brand”. Một bản đồ về nơi xuất xứ được vẽ dưới dòng màu xanh. Mặt này có dòng chữ “Được sản xuất tại Ôxtrâylia” và “Bào ngư thật”. Phần dưới đáy của mỗi hộp có màu hồng, và phần mũi tên ở trên và ở dưới là màu xanh. Khi xem xét tổng thể từng thành phần trong sản phẩm của bên bị khiếu nại - nhãn hiệu bằng tiếng Anh và tiếng Trung, thiết kế, từ ngữ và sự sắp xếp về thiết kế và màu sắc được xét một cách tổng thể, thì rõ ràng là toàn bộ thiết kế mỹ thuật là bất chước hoàn toàn sản phẩm đang là đối tượng điều tra. Mặc dù nhãn mác của sản phẩm vi phạm của bên bị khiếu nại có những khác biệt về từ ngữ và thiết kế so với sản phẩm của bên khiếu nại, và không gây nhầm lẫn với các công ty và khách hàng có liên quan, nhưng rõ ràng là họ đã bất chước nhãn mác nổi tiếng của sản phẩm đang là đối tượng của vụ kiện.

3. Tuy sản phẩm vi phạm là bào ngư đóng hộp, và cũng là sản phẩm thuộc sự điều chỉnh, nhưng bên bị khiếu nại cần phải phân biệt sản phẩm của họ thông qua những thiết kế khác biệt. Họ đã không dựa vào những nỗ lực của chính mình và chuyên gia tiếp thị đầy sáng tạo của họ để xây dựng một mẫu mã riêng cho mình trong cuộc chiến giành thị phần. Thay vì vậy, họ lại bất chước mẫu mã bao bì của công ty khác. Họ đã lợi dụng danh tiếng thương mại của công ty khác và vì vậy đã làm nhòa đi nhãn mác nổi tiếng đó. Hành vi này là trái với đạo đức kinh doanh và chiếm đoạt những

thành quả mà bên khiếu nại phải khó khăn mới có được. Việc làm này gây ảnh hưởng đến hiệu quả cạnh tranh trên thị trường và cấu thành hành vi không lành mạnh một cách rõ ràng gây ảnh hưởng đến trật tự thương mại, vi phạm vào Điều 24 của Luật Thương mại lành mạnh.

Sau khi xem xét động cơ vi phạm, mức độ và khoảng thời gian ảnh hưởng đến trật tự thương mại, quy mô của công ty, và thái độ của bên bị khiếu nại sau khi thực hiện những hành vi đó, FTC lệnh cho Công ty Monteval và Pao Chin Wang phải chấm dứt các hành vi vi phạm, và phải chịu mức phạt hành chính là 300.000 Đài tệ đối với Công ty Monteval, Công ty Pao Chin Wang phải chịu mức phạt hành chính là 400.000 Đài tệ (công ty này cũng bị phát hiện là liên quan đến hành vi quảng cáo sai lệch) theo Điều 41 của Luật Thương mại lành mạnh.

Tại Mei-Chin tổng hợp; Yeh Ning hiệu đính.

Công ty Comwave International

Phiên họp lần thứ 509 của Ủy ban (2001)

Vụ việc:	Công ty Comwave International bị cho là vi phạm Luật Thương mại lành mạnh do việc phát hành các bức thư cảnh báo có liên quan đến vi phạm bản quyền
Từ khoá:	Bản quyền, Internet fax, biện pháp về quyền pháp lý phù hợp
Tham chiếu:	Quyết định của FTC ngày 9-8-2001 (Phiên họp lần thứ 509 của Ủy ban); Quyết định (90) Kung Yi Tzu số 900378-003
Ngành nghề:	Dịch vụ phần mềm máy tính (7201)
Luật liên quan:	Điều 24 Luật Thương mại lành mạnh

Tóm lược:

1. Vụ việc này bắt đầu từ một đơn kiện của Công ty Digital United (Digital) cho rằng Công ty TNHH Comwave International (Comwave) đã gửi thư tới khách hàng của Digital vào cuối tháng 6-2000 và vào ngày 12-2-2001 trong đó Công ty Comwave cho biết sẽ trở thành công ty nắm giữ bản quyền của một hệ thống Internet fax. Những bức thư này khẳng định rằng hệ thống Internet fax mà các khách hàng của Digital hiện nay đang sử dụng là vi phạm bản quyền của Công ty Comwave, và khuyên họ ngừng sử dụng hệ thống Internet fax của Công ty Digital nếu không sẽ phải đối mặt các vụ kiện dân sự và hình sự.

Đơn kiện cho rằng nội dung của những bức thư được gửi đi từ Công ty Comwave là thiếu cơ sở thực tế. Đơn kiện cũng cho rằng việc Công ty Comwave gửi thư cảnh báo như vậy là vi phạm Quy định về việc xem xét các vụ việc liên quan đến

các doanh nghiệp phát hành các bức thư cảnh báo đối với việc vi phạm bản quyền, nhãn hiệu, và quyền sở hữu bằng sáng chế đã được FTC quy định chi tiết. Ngoài ra đơn kiện cũng cho rằng việc Công ty Comwave gửi đi những lá thư như vậy đã cấu thành hành vi phá hoại nghiêm trọng đến trật tự thương mại; quyền và lợi ích pháp lý của bên khiếu nại đã bị vi phạm theo các quy định tại Điều 24 Luật Thương mại lành mạnh.

2. Theo như các quy định của Luật bản quyền, người sở hữu bản quyền muốn tìm cách đòi bồi thường khi bản quyền của họ bị vi phạm có thể nộp đơn đề nghị tiến hành vụ kiện hình sự hoặc có thể nộp đơn kiện đòi bồi thường thiệt hại trong vụ kiện dân sự và bên khiếu nại trong trường hợp này có thể yêu cầu tạm tịch thu tài sản hoặc có được lệnh của tòa. Do vậy, có một số biện pháp khắc phục mà người sở hữu bản quyền có thể tiến hành để bảo vệ quyền lợi của họ. Trong một số trường hợp, người sở hữu bản quyền có thể chọn cách gửi một bức thư cảnh báo đến người vi phạm bản quyền. Điều này không bị cấm theo quy định của Luật Thương mại lành mạnh, hành động này nằm trong phạm vi quyền pháp lý của họ.

3. Nội dung bức thư của Comwave như sau:

(1) Comwave là công ty nắm giữ bản quyền đối với hệ thống Internet fax: gửi email sang fax và từ fax sang fax có tên “Ch’uan Hsun Wei Lung” (Mighty Data Transmission Dragon). Công ty này xây dựng những hệ thống nói trên có sự hợp tác với Viện Công nghệ thông tin (III) và đã ký kết hợp đồng phát triển dài hạn với III về mã nguồn và mã dịch cho phần mềm quản lý hệ thống.

(2) Gần đây công ty chúng tôi thấy rằng công ty của quý vị hiện đang sử dụng hệ thống Internet fax vi phạm bản quyền của chúng tôi. Do vậy, chúng tôi đã thuê một luật sư để thông báo sự vi phạm của quý công ty. Chúng tôi sẵn sàng cung cấp cho quý công ty bản copy của hợp đồng và kết quả so sánh hệ thống hoạt động phần mềm để quý vị cân nhắc. Nếu trên thực tế, công ty của quý vị vi phạm bản quyền của chúng tôi, hãy chấm dứt việc sử dụng đó ngay lập tức...”.

Nội dung của bức thư này đủ để cho phép người nhận đưa ra quyết định hợp lý rằng có hay không có sự vi phạm. Công ty Comwave trước đó đã gửi bức thư vào ngày 13-3-2000 yêu cầu Digital ngừng việc bán sản phẩm hệ thống Internet fax. Digital chỉ ra rằng bức thư sớm nhất mà khách hàng của công ty nhận được đã được gửi đi vào ngày 20-6-2000. Vì vậy, trước khi gửi bức thư cảnh báo của luật sư đi, Comwave đã thông báo cho Digital biết, vì thế lá thư nói trên là phù hợp với pháp luật.

4. Tóm lại, hành vi gửi bức thư cảnh báo của Công ty Comwave liên quan đến vi phạm bản quyền không thể bị coi là vi phạm các quy định của Luật Thương mại lành mạnh.

Hung Hsuan tổng hợp; Lee Wen-Hsu hiệu đính.

Cửa hàng Mỹ nghệ Hao Seng

Phiên họp lần thứ 509 của Ủy ban (2001)

Vụ việc:	Cửa hàng Mỹ nghệ Hao Seng đã vi phạm Luật Thương mại lành mạnh do đã thu tiền đối với nguyên vật liệu với lý do phải thuê nhân viên làm việc bán thời gian tại nhà
Từ khoá:	Người làm việc bán thời gian tại nhà, trật tự thương mại, vị trí lợi thế
Tham chiếu:	Quyết định của FTC ngày 9-8-2001 (Phiên họp lần thứ 509 của Ủy ban); Quyết định (90) Kung Yi Tzu số 107
Ngành nghề:	Sản xuất sản phẩm nhựa (2509)
Luật liên quan:	Điều 24 Luật Thương mại lành mạnh

Tóm lược:

1. Vụ việc này bắt nguồn từ những đơn kiện khác nhau của 5 công dân chống lại Cửa hàng Mỹ nghệ Hao Sheng (Hao Sheng), họ cho rằng công ty này đã vi phạm Luật Thương mại lành mạnh do việc bán nguyên liệu mỹ nghệ để thu lợi vì lý do phải thuê các cá nhân làm hợp đồng tại nhà. Đơn kiện được gửi kèm theo một số bằng chứng để FTC điều tra và xem xét.

2. Điều tra của FTC cho thấy Hao Sheng lôi kéo mọi người tham gia vào thoả thuận để mua nguyên liệu mỹ nghệ bằng việc đảm bảo rằng việc kinh doanh rất dễ để học và sẽ mang lại doanh thu cao và người tham gia sẽ được bảo đảm quyền lợi bằng hợp đồng. Tại thời điểm ký hợp đồng, Hao Sheng không tiết lộ trước bất cứ thông tin gì về mức độ khó khăn khi tham gia vào việc sản xuất sản phẩm và các tiêu chuẩn đề ra cần phải được đáp ứng đối với thành phẩm. Rõ ràng là

Hao Sheng đã lợi dụng tâm trạng mong muốn có công ăn việc làm của người xin việc, vì vậy họ đã bắt cần hay không có kinh nghiệm gì trong việc ký kết hợp đồng.

Người lao động hợp đồng bị yêu cầu phải trả trước từ 15.000 Đài tệ đến 32.000 Đài tệ để mua chi phí nguyên liệu. Sau khi làm việc khoảng 1 tháng, người lao động hợp đồng không được thanh toán hoặc là được thanh toán một khoản tiền không tương xứng với số tiền họ đã bỏ ra trước đó. Ở đây rõ ràng việc sản xuất sản phẩm đã nói ở trên là rất khó khăn, và Hao Sheng cố tình tránh đề cập đến những khó khăn khi phải đáp ứng các điều kiện nghiêm ngặt về kiểm tra chất lượng cho người lao động hợp đồng. Hơn nữa, khiếu nại của người lao động hợp đồng đối với Hao Sheng về mức độ khó khăn về mặt kỹ thuật và việc không thể nào đáp ứng được các tiêu chuẩn sản phẩm của công ty đã không được đưa ra hoặc chấp nhận một cách thích đáng. Hao Sheng, như là bên có vị trí lợi thế, rõ ràng đã không thực hiện đầy đủ nghĩa vụ phải quan tâm hay hỗ trợ các bên liên quan khác.

Ngoài ra, FTC đã yêu cầu Hao Sheng cung cấp những tài liệu chẳng hạn như sổ sách kế toán, thông tin cơ bản về người lao động hợp đồng, các bản copy của hợp đồng lao động, bản kê khai hàng hoá tồn kho, đơn đặt hàng, thông tin về tiêu chuẩn chất lượng, tổng chi phí nguyên liệu thu được, tiền thưởng, các dữ liệu về khách hàng mục tiêu và doanh thu. Hao Sheng nói rằng hoặc họ không có những thông tin đó, hoặc họ không thể cung cấp thông tin như vậy. Các doanh nghiệp cũng biết rằng công ty này không có kênh phân phối cố định nào hay khách hàng mục tiêu đối với sản phẩm cuối cùng, cũng như không có bất cứ bản ghi chép nào

về con số doanh thu. Rõ ràng là Hao Sheng có một lượng giới hạn về thành phẩm. Thực tế là không có kênh phân phối cố định nào cũng như không có bất cứ khoản thu nhập bán hàng nào để trả cho người lao động hợp đồng, điều đó cũng cho thấy rằng Hao Sheng đã dựa vào doanh thu bán nguyên liệu như là nguồn thu chính của công ty này.

Ngoài ra, công ty đã yêu cầu người lao động hợp đồng phải mua trước lô nguyên liệu đầu tiên của họ mà không có sự đảm bảo nào họ sẽ được trả lại tiền. Đây là điều khoản không lành mạnh, là kết quả của một bên tận dụng lợi thế của mình về quyền quyết định trong hợp đồng.

3. Hành vi của Hao Sheng trong việc bán nguyên liệu sản xuất hay thiết bị dựa vào lý do phải thuê lao động hợp đồng để làm việc tại nhà, hiển nhiên là hành vi gian dối và không lành mạnh vi phạm Điều 24 của Luật Thương mại lành mạnh.

FTC sau khi xem xét về mức độ gây hại của hành vi vi phạm, khoảng thời gian ảnh hưởng, sự tái phạm, khoảng thời gian giữa mỗi lần vi phạm và vị trí trên thị trường, đã yêu cầu Hao Sheng phải chấm dứt ngay lập tức tất cả các hành vi gian dối, không lành mạnh có ảnh hưởng đến trật tự thương mại và phải nộp một khoản tiền phạt là 1 triệu Đài tệ.

Wu Pi-ju tổng hợp; Wu Te-Sheng hiệu đính.

Công ty bảo hiểm nhân thọ của Georgia (Chi nhánh Đài Loan)

Phiên họp lần thứ 510 của Ủy ban (2001)

Vụ việc:	Công ty bảo hiểm nhân thọ Georgia (chi nhánh Đài Loan) bị khiếu nại về việc tăng phí bảo hiểm, vi phạm Luật Thương mại lành mạnh
Từ khóa:	Bảo hiểm nhân thọ, thay đổi quy định về phí bảo hiểm hàng năm, mức phí bảo hiểm
Tham chiếu:	Quyết định của FTC ngày 16-8-2001 (Phiên họp lần thứ 510 của Ủy ban); Quyết định (90) Kung Yi Tzu số 8910937-005 và 8910937-006
Ngành nghề:	Bảo hiểm nhân thọ (6410)
Luật liên quan:	Điều 24 Luật Thương mại lành mạnh

Tóm lược:

1. Bên khiếu nại của vụ kiện này là khách hàng của Công ty bảo hiểm nhân thọ Georgia (chi nhánh Đài Loan - sau đây gọi là LIC Georgia). Tháng 8-2000, LIC Georgia gửi cho bên khiếu nại một thông báo bằng văn bản đề cập việc tăng phí bảo hiểm cho “Chính sách thanh toán một khoản cố định cho những chi phí liên quan đến bệnh viện và khám chữa bệnh” của họ. Bên khiếu nại đã cho rằng LIC Georgia đã thu hút khách hàng bằng phí bảo hiểm thấp nhưng sau đó công ty này đã đơn phương thông báo với khách hàng rằng phí bảo hiểm sẽ phải tăng lên để bù đắp vào khoản lỗ của công ty do tỷ lệ tiền bồi thường bảo hiểm quá cao. Cùng thời điểm đó, LIC Georgia ban hành “Bổ sung khoản thanh toán cố định mới cho chính sách khám chữa bệnh”, một chính sách ít có sự đảm bảo và với các khoản phí bảo hiểm sẽ được thay đổi hàng năm. Bên khiếu nại khiếu nại rằng hành vi của LIC Georgia đã vi phạm quyền

lợi của khách hàng một cách nghiêm trọng và do đó đã gửi đơn kiện lên FTC. Theo họ LIC Georgia đã vi phạm Điều 24 của Luật Thương mại lành mạnh.

2. Điều tra của FTC cho thấy bên bị khiếu nại không vi phạm Điều 24 của Luật Thương mại lành mạnh. Dưới đây là tóm tắt những lý do cho thấy bên bị khiếu nại không vi phạm:

(1) Điều 5 (2) của “Chính sách thanh toán một khoản cố định cho những chi phí liên quan đến bệnh viện và khám chữa bệnh” đã chỉ ra một cách rõ ràng những điều khoản giao dịch đối với việc điều chỉnh mức phí bảo hiểm. Thêm vào đó, người được bảo hiểm được tiếp cận với những bản copy mời mua bảo hiểm và những điều khoản của hợp đồng bảo hiểm trước khi ký hợp đồng, người được bảo hiểm nên nắm đầy đủ thông tin liên quan đến việc điều chỉnh mức phí bảo hiểm. Ngay cả khi người được bảo hiểm có những thắc mắc liên quan đến nội dung của chính sách bảo hiểm sau khi ký hợp đồng, hợp đồng sẽ vô giá trị trong vòng 10 ngày kể từ ngày nhận được yêu cầu hủy bỏ hợp đồng. Vì vậy, quyền lợi của khách hàng là hoàn toàn được bảo vệ, họ không thể buộc tội bên bị khiếu nại là có hành vi gian dối hoặc không lành mạnh một cách rõ ràng bởi vì họ đã hiểu sai rằng chính sách này là không điều chỉnh việc tăng phí bảo hiểm.

(2) FTC cũng thấy rằng Bộ Tài chính đã thông qua việc điều chỉnh mức phí bảo hiểm đối với “Chính sách thanh toán một khoản cố định cho những chi phí liên quan đến bệnh viện và khám chữa bệnh” bởi vì sự điều chỉnh này tạo ra sự phù hợp với tiêu chuẩn về chính sách bảo hiểm. Không thể cho rằng bên bị khiếu nại tăng phí bảo hiểm nhằm mục đích lừa dối khách hàng.

Cho dù phí bảo hiểm đối với từng nhóm lứa tuổi tăng do tiền bồi thường bảo hiểm tăng, phía bên bị khiếu nại vẫn không thay đổi việc tính phí bảo hiểm áp dụng cho những khách hàng thuộc lứa tuổi đó tại thời điểm mà chính sách bảo hiểm nói trên được mua. Phía bên bị khiếu nại cũng không tính phí đã được điều chỉnh áp dụng cho nhóm lứa tuổi mà khách hàng nằm trong lứa tuổi đó khi họ đổi mới chính sách. Phía bên bị khiếu nại đã chịu những chi phí để chi trả cho sự khác nhau giữa những điều khoản được thay đổi hàng năm và mức phí bảo hiểm đối với từng nhóm lứa tuổi khác nhau. Điều này cho thấy bên bị khiếu nại không hề vi phạm nghĩa vụ của họ đối với khách hàng được bảo hiểm về mức phí bảo hiểm.

(3) Dựa trên những gì đã được trình bày ở trên và những bằng chứng được gửi lên FTC, bên bị khiếu nại không hề liên quan đến bất kỳ hành vi lừa dối nào trong suốt quá trình giao dịch với khách hàng về mức phí bảo hiểm. Mức phí bảo hiểm tăng lên được thực hiện sau khi có được sự chấp thuận của Bộ Tài chính tuân theo các điều khoản hợp đồng bảo hiểm của chính sách này. Do bên bị khiếu nại không thay đổi mức phí bảo hiểm đối với khách hàng, những người đã được hứa hẹn mức phí bảo hiểm tăng thêm sẽ không áp dụng đối với nhóm tuổi của họ, vì vậy bên bị khiếu nại không vi phạm Điều 24 của Luật Thương mại lành mạnh.

3. Tuy nhiên, xét rằng việc bên bị khiếu nại đã hiểu sai rằng mức phí bảo hiểm trong chính sách “mức phí bảo hiểm” không thể được điều chỉnh có thể là do thực tế họ không được thông tin đầy đủ về nội dung của chính sách bảo hiểm tại thời điểm họ mua chính sách bảo hiểm nói trên từ bên bị khiếu nại.

FTC sẽ ban hành một thông báo chính thức đến bên bị khiếu nại, yêu cầu công ty này phải chú ý hơn đến việc tiết lộ thông tin khi giao dịch với khách hàng để những tranh chấp tương tự có thể cấu thành hành vi vi phạm Luật Thương mại lành mạnh hoặc luật liên quan sẽ không còn xảy ra trong tương lai.

Lin Huei-Yun tổng hợp; Horng Der-Chang hiệu đính.

Ảnh hưởng của bão Toraji

Phiên họp lần thứ 510 của Ủy ban (2001)

Vụ việc:	Điều tra nhằm làm sáng tỏ sự dao động về giá cả của mặt hàng rau, hậu quả của bão, mưa lũ và những thiên tai khác, và ảnh hưởng của bão Toraji đối với lượng cung và cầu của mặt hàng rau xanh tại Đài Loan
Từ khoá:	Đẩy giá lên, bão, thiên tai
Tham chiếu:	Quyết định của FTC ngày 16-8-2001 (Phiên họp lần thứ 510 của Ủy ban)
Ngành nghề:	Bán buôn rau quả (4412)
Luật liên quan:	Điều 24 Luật Thương mại lành mạnh

Tóm lược:

1. Theo sau cơn bão Toraji, Hội đồng Nông nghiệp đã được chỉ đạo phải theo dõi sát sao tình trạng và sự thay đổi trên thị trường nông nghiệp để bảo đảm nguồn cung cấp rau xanh cho thị trường Đài Loan được bình thường và ngăn cản các cá nhân nâng giá rau lên do độc quyền. Hội đồng cũng đã thu thập thông tin để xác minh xem liệu các cá nhân có lợi dụng cơn bão để phối hợp thao túng giá rau xanh vi phạm Luật Thương mại lành mạnh hay không.

2. FTC phán quyết như sau:

(1) Miền Bắc Đài Loan: Khi thị trường bán buôn rau quả ở Đài Bắc mở vào ngày 30-7-2001, giá rau xanh cao hơn khoảng 30% so với ngày 28-7, cà chua và rau xanh phải chịu mức tăng giá cao nhất. Để cập từng loại sản phẩm thì giá rau xanh tăng hơn 200% khi những vùng trồng rau xanh phải chịu ảnh hưởng nặng nề nhất của trận bão. Việc tăng giá nhằm

khuyến khích người trồng rau khẩn trương sản xuất để cung cấp cho thị trường và sau đó giá rau cũng sẽ trở lại bình thường, giá rau sau đó cũng giảm 20%.

(2) Vùng Changhua: Do gần với khu vực sản xuất rau chính tại Yunlin và Changhua, cũng như bổ sung nguồn sản xuất cho địa phương, các nhà cung cấp địa phương đã thu mua trực tiếp từ các nhà sản xuất do đó không có sự thiếu hụt nào về nguồn cung. Trong khi đó với rất nhiều nhà cung cấp mặt hàng rau đông lạnh, giá bán lẻ tại siêu thị cũng không cao lắm.

(3) Thị trường hoa quả và rau xanh của Changhua: Với ảnh hưởng nặng nề do trận bão Torajj gây ra tại mỗi khu vực trồng rau của tỉnh Changhua, ngay cả khi nông dân địa phương đang hối hả trồng rau để cung cấp cho thị trường, lượng rau có sẵn tại thị trường rau quả Hishu ngày 31-7-2001 vẫn ít hơn 140 tấn so với ngày trước đó.

(4) Thị trường hoa quả và rau xanh Hsiluo: Mưa lũ do cơn bão Toraji mang lại đã khiến tất cả các cánh đồng trồng rau tại Hsiluo bị ngập úng, mất trắng hơn một nửa diện tích rau đã được trồng. Bên cạnh thiệt hại do bão gây ra đối với khu vực trồng rau ở đồng bằng, tỉnh Nantou, khu vực chuyên sản xuất các loại rau ở vùng núi và khí hậu lạnh, cũng phải chịu thiệt hại nghiêm trọng do sụt lở đất, dẫn đến việc giảm đột ngột về lượng cung cho mặt hàng này. Với sự giảm đột ngột của lượng cung đối với tất cả các loại rau, cầu vượt quá cung và giá cả vì thế cũng tăng cao tại vùng sản xuất. Khi thị trường hoạt động trở lại sau cơn bão, giá cả của tất cả các loại rau đều tăng cao.

(5) Mức giá rau bán lẻ vẫn duy trì ổn định: Giá rau xanh

giữa những người bán lẻ, họ giữ giá thấp bằng việc mua và bán theo khối lượng, nên đã tăng ít hơn siêu thị, những vẫn tăng từ 10%-20% do có ảnh hưởng của việc tăng giá bán buôn tại vùng trồng rau. Giá khuyến mại đối với sản phẩm rau được quảng cáo như trong tờ bướm tiếp thị trực tiếp của người bán lẻ, tuy nhiên giá vẫn được duy trì như giá đã quảng cáo.

(6) Theo dõi báo giá trên thị trường thương mại của Tập đoàn sản xuất và phân phối các sản phẩm nông nghiệp của Đài Loan trước và sau khi cơn bão đã cho thấy có một xu hướng tăng nhẹ đối với giá rau xanh trước khi có cơn bão xảy ra (ngày 28-7), cao nhất là ngày 31-7. Sau ngày 1-8, giá rau bắt đầu có dấu hiệu đi xuống.

(7) Bộ phận phân phối của Phòng dịch vụ Nông dân của Hội đồng Nông nghiệp: do đặc tính dễ hỏng nên rau tươi không thể dự trữ trong một khoảng thời gian dài được. Trong trường hợp này chúng không thể được bán trong thời gian ngắn, vì vậy những ai dự trữ sẽ phải chịu lỗ. Dao động về giá rau trong suốt cơn bão này là kết quả của sự dao động về cung và cầu.

(8) Bộ phận phân phối của Văn phòng trung tâm Đài Loan thuộc Hội đồng Nông nghiệp: giá rau bán buôn trong khu vực sản xuất đang dần dần trở lại mức trước khi có cơn bão. Dao động về giá tại những khu vực này lớn nhất là khoảng 10%. Xét từ quan điểm của việc phân phối rau, việc dao động về giá trong khoảng 10% được coi như là khoảng dao động bình thường của cung và cầu. Do đó, rất khó để quy cho việc dao động như vậy là thoả thuận hạn chế cạnh tranh của những cá nhân nhằm đẩy giá lên cao.

(9) Công ty Phân phối sản phẩm nông nghiệp Đài Loan: nhìn chung, việc tăng giá khoảng 20% là tác động bình thường của cơn bão và thông thường thị trường sẽ phải mất khoảng từ 2 đến 3 tuần để ổn định và quay trở lại mức trước khi cơn bão xảy ra. Giá cho loại rau trung và dài ngày đã bắt đầu giảm, giá một vài loại rau hiện nay đã thấp hơn mức trước khi có cơn bão. Giá rau ngắn ngày vẫn chưa trở lại mức như trước khi xảy ra cơn bão; tuy nhiên, xét một cách tổng thể thì giá rau trung bình đã bắt đầu có dấu hiệu ổn định.

3. Từ những phân tích ở trên, rõ ràng là trước khi có cơn bão, công chúng nói chung cũng đã lo sợ về mối đe dọa thiếu nguồn cung, bắt đầu tích trữ rau cũng như những người bán lẻ trên thị trường liên quan bắt đầu nâng giá lên để phản ứng lại với sự tăng giá trên thị trường. Giá có thể tăng lên dần trong ngày trên một số thị trường. Sau khi cơn bão qua đi và thông tin về thiệt hại tại những vùng bị ảnh hưởng của bão rõ ràng hơn, giá rau sẽ tăng đột ngột trong thời gian ngắn. Tuy nhiên, trong bối cảnh tăng giá như vậy, người nông dân bắt đầu tăng cường trồng rau để đưa ra thị trường và khi phương tiện vận chuyển được khôi phục lại bình thường thì thị trường bán buôn bắt đầu dần dần đủ rau để bán ra. Rau xanh không thể tích trữ trong một khoảng thời gian dài, nếu bảo quản không đúng kỹ thuật sẽ xảy ra thiệt hại, giá của một số loại rau bắt đầu ổn định trong vòng 1 tuần sau cơn bão. Đối với các loại rau khác có thể bị ảnh hưởng nặng nề bởi trận bão, có thể mất vài tuần giá mới có thể trở lại bình thường khi nhà cung cấp tiếp cận thị trường, đó là một vấn đề cơ bản về sự dao động của mối quan hệ cung cầu.

4. Cách giải quyết cụ thể đối với sự dao động về giá khi

xảy ra bão, lũ lụt hay thiên tai khác:

(1) Đối với thị trường sản xuất nông sản:

(i) Trước khi xảy ra bão, lũ lụt hay thiên tai khác: trước hết kiểm tra và thu thập dữ liệu thông tin trên thị trường tại trang web của Công ty phân phối sản xuất nông sản Đài Bắc (toàn bộ khu vực bán buôn rau lớn nhất lãnh thổ); sau đó quan sát toàn bộ tình hình thực tế thông qua việc tiếp tục thu thập thông tin cơ bản về giá rau từ thị trường rau quả Hsiluo (Trung tâm thu mua và phân phối rau lớn nhất Đài Loan), thị trường rau quả Hsihu (thị trường phân phối và thu mua rau củ lớn nhất Đài Loan), và Công ty Phân phối nông sản (toàn bộ khu vực có lượng cầu về rau cao nhất Đài Loan).

(ii) Sau khi xảy ra bão, lũ lụt hay thiên tai: Cục Quản lý thị trường thành phố Đài Bắc tiếp tục thu thập thông tin về giá cả trên các thị trường nói trên, và thu thập các báo cáo trên phương tiện truyền thông để nắm được tình hình chính xác của xu hướng sản xuất nông nghiệp.

(2) Đối với các cơ quan có thẩm quyền ban hành chính sách nông nghiệp:

Duy trì mối liên hệ mật thiết với bộ phận phân phối và bán sản phẩm nông sản trực thuộc Phòng dịch vụ cho nông dân của Hội đồng Nông nghiệp, bộ phận bán và phân phối nông sản của Hội đồng Nông nghiệp tỉnh Đài Chung và Cục Quản lý thị trường Đài Bắc, có những biện pháp để ổn định cung cầu dựa trên cơ sở nắm vững thông tin do các cơ quan hoạch định chính sách về nông nghiệp cung cấp.

Các bước để xử lý tình huống này:

(i) Kết hợp với các cơ quan chức năng có thẩm quyền về chính sách nông nghiệp và Bộ Quản lý chính sách để

có được sự hỗ trợ trong việc thu thập bằng chứng chống lại cá nhân liên quan đến việc lôi kéo giá cả.

- (ii) Khi việc xem xét các điều kiện trên thị trường yêu cầu phải có những biện pháp đặc biệt, và tới thăm tất cả thị trường phân phối liên quan, khối lượng bán lẻ và siêu thị có sự hiểu rõ hơn về tình hình thị trường.

Chen Chun-Ting tổng hợp; Cheng Chia-Ling hiệu đính.

Công ty quảng cáo Man Tien Hsia

Phiên họp lần thứ 511 của Ủy ban (2001)

Vụ việc:	Công ty quảng cáo Man Tien Hsia bị coi là vi phạm Luật Thương mại lành mạnh trong giao dịch bán bất động sản của công ty này
Từ khoá:	Bất động sản, kinh môi giới bất động sản, phí trung gian, đơn chào hàng
Tham chiếu:	Quyết định của FTC ngày 23-8-2001 (Phiên họp lần thứ 511 của Ủy ban); Quyết định (90) Kung Ch'u Tzu số 115
Ngành nghề:	Đại lý bất động sản (6612)
Luật liên quan:	Điều 24 Luật Thương mại lành mạnh

Tóm lược:

1. Khi tiến hành giao dịch môi giới bất động sản, Công ty quảng cáo Man Tien Hsia đã yêu cầu khách hàng phải trả phí môi giới cho công ty. Công ty Man Tien Hsia đã không thông báo cho người mua nhà biết về sự khác nhau giữa hợp đồng phí trung gian và mẫu tiêu chuẩn mà Bộ Nội vụ đã ban hành và đã sử dụng hợp đồng phí trung gian thay mẫu tiêu chuẩn của Bộ Nội vụ. Hành vi gian dối này đủ để ảnh hưởng tới trật tự thương mại, vi phạm Điều 24 Luật Thương mại lành mạnh và Công ty Man Tien Hsia đã bị phạt hành chính 250.000 Đài tệ.

2. Theo đơn kiện của bên khiếu nại, bên khiếu nại muốn mua một mảnh đất trị giá 13,6 triệu Đài tệ. Tuy nhiên, do có sự chênh lệch giữa giá mà bên khiếu nại đưa ra với giá mà chủ sở hữu mảnh đất đó đòi bán, nên Công ty Man Tien Hsia (bên bị khiếu nại) đã thông báo với bên khiếu nại rằng, giá mà bên khiếu nại đưa ra trước hết cần phải được chủ sở hữu

của mảnh đất chấp nhận trước khi cuộc mua bán kết thúc. Bên bị khiếu nại sau đó lấy tiền đặt cọc từ bên khiếu nại và hai bên có một “mẫu bằng chứng tạm thời cho việc mua đất đai” mỗi bên sẽ nhận một bản copy, cả hai bản đều được in với lời ghi chú “khách hàng đã nộp 13,6 triệu Đài tệ”. Chủ sở hữu đất phải chấp thuận mức giá này trước khi mảnh đất thực sự bán. Trong trường hợp không đạt được thoả thuận, khoản tiền đặt cọc 100.000 Đài tệ sẽ được hoàn trả mà không có chút lãi suất nào”.

Tuy nhiên, thuật ngữ “đặt cọc” ở đây được dùng khác so với những thông lệ của thị trường hay so với quy định của luật dân sự, và trên thực tế thì bản chất của nó là “phí trung gian”. Do đó “mẫu bằng chứng tạm thời cho việc mua đất đai” mà bên bị khiếu nại sử dụng đã không giải thích được nội dung của mẫu thay thế của MOI hay đưa ra được bản copy về việc kiểm tra của bên khiếu nại, vì vậy, bên khiếu nại không được biết gì về việc thay thế mẫu của Bộ Nội vụ đưa ra thành mẫu của bên bị khiếu nại cũng như quyền lựa chọn giữa hai mẫu. Phía bên bị khiếu nại không cung cấp được những thông tin cụ thể cho bên khiếu nại liên quan đến mẫu của MOI, do đó đây là hành vi che đậy thông tin thương mại, bên bị khiếu nại đã lợi dụng việc này để khiến cho bên khiếu nại vẫn thực hiện giao dịch thương mại, vi phạm Điều 24 Luật Thương mại lành mạnh. Sau khi cân nhắc động cơ của bên bị khiếu nại đằng sau hành vi vi phạm, quy mô thị trường của họ, mức độ gây hại đến trật tự thương mại, FTC đã quyết định đưa ra mức phạt nói trên.

Lin Yi-Chan tổng hợp; Chen Yuhn-Shan hiệu đính.

Công ty Hoa Kỳ cnYes.com

Phiên họp lần thứ 512 của Ủy ban (2001)

Vụ việc:	Công ty Hoa Kỳ cnYes.com bị buộc tội là ăn cắp nội dung tin của tờ <i>Thời báo Thương mại</i> và Tạp chí <i>Thời báo Trung Hoa</i> và tiến hành tải bản nội dung trên trang web của họ, vi phạm Điều 24 Luật Thương mại lành mạnh
Từ khoá:	Công ty Hoa Kỳ cnYes.com ăn cắp ý, <i>Thời báo Thương mại</i> , <i>Thời báo Trung Hoa</i> , Điều 24 Luật Thương mại lành mạnh
Tham chiếu:	Quyết định của FTC ngày 30-8-2001 (Phiên họp lần thứ 512 của Ủy ban); Lá thư (90) Kung Yi Tzu số 8912474-012 và 8912474-013
Ngành nghề:	Cung cấp tin tức (6612)
Luật liên quan:	Điều 24 Luật Thương mại lành mạnh

Tóm lược:

1. Bên khiếu nại là Công ty *Thời báo Trung Hoa* Website Technology, đã trình bày trong bức thư gửi lên FTC như sau:

Nội dung trang web của bên khiếu nại (báo điện tử *Thời báo Trung Hoa*) được Công ty *Thời báo Trung Hoa* và *Thời báo Thương mại* kỹ thuật số đưa tin và cho phép phát hành. Bên bị khiếu nại, Công ty Hoa Kỳ cnYes.com đã nhiều lần tải bản và ăn cắp nội dung tin đã được Công ty *Thời báo Trung Hoa* và *Thời báo Thương mại* kỹ thuật số phát hành, và Công ty Hoa Kỳ cnYes.com đã đăng tải trên trang web của mình mà không nhận được bất kỳ sự cho phép nào của Công ty *Thời báo Trung Hoa* và *Thời báo Thương mại* kỹ thuật số.

Hành vi tải bản nội dung của Công ty Hoa Kỳ cnYes.com đã đề cập ở trên lại kèm theo lời cảnh báo như sau: “bản

quyền tin tức, hình ảnh, dữ liệu và các nội dung khác đăng tải trên trang web này là sở hữu độc quyền của Công ty Hoa Kỳ cn Yes.com và không ai được phép được tái bản, lược bỏ, đăng tải, hay truyền thanh bằng bất kỳ hình thức nào nếu chưa có sự đồng ý bằng văn bản của công ty. Công ty này sẽ khởi tố người vi phạm bằng hình phạt pháp lý cao nhất.”

Nội dung được tái bản và ngôn từ trong lời cảnh báo có thể dễ dàng khiến độc giả, những ai không nắm được việc trang web này do công ty bên bị khiếu nại thực hiện với sự hợp tác của Công ty *Thời báo Trung Hoa* và *Thời báo Thương mại* kỹ thuật số và thông tin của cả hai công ty này cũng có thể có được từ trang web cnYes.com, việc làm này có thể khiến cho độc giả ngừng tra cứu và đọc trang web của bên khiếu nại. Đồng đảo những người không được thông báo có thể hiểu lầm rằng thông tin được đăng tải trên tờ *Thời báo Trung Hoa* và *Thời báo Thương mại* đều có sẵn tại trang web cnYes.com, do vậy sẽ làm giảm số lượng độc giả truy cập và đọc báo điện tử *Thời báo Trung Hoa* của bên khiếu nại, và làm giảm thiện chí của các doanh nghiệp khi trả tiền thuê đặt băng quảng cáo tại trang web nói trên, dẫn đến việc bên khiếu nại bị giảm cơ hội kinh doanh.

2. Bên bị khiếu nại đăng tải bản tin lấy được từ *Thời báo Thương mại*, *Thời báo Trung Hoa* và một số báo tờ báo khác trên trang web cnYes.com từ tháng 2-2000 đến tháng 3-2000. Thực tế là bên bị khiếu nại lẫn bên khiếu nại đều không có tranh chấp gì. Liên quan đến nội dung của *Thời báo Thương mại* và *Thời báo Trung Hoa* mà phía bên bị khiếu nại đã sử dụng, rõ ràng là có việc sử dụng nội dung như vậy mà chưa nhận được sự cho phép nào của bên khiếu nại. Vào ngày 6-4-

2000, *Thời báo Thương mại* đã gửi một giấy chứng nhận đăng ký tới bên bị khiếu nại phản đối hành động tái bản của trang web cnYes.com. Bên bị khiếu nại đã phúc đáp bằng một bức thư vào ngày 15-4-2000 cho biết phương pháp biên tập thông tin của cnYes.com có thể dẫn tới sự nhầm lẫn và thông báo với báo chí rằng Công ty Hoa kỳ cnYes.com sẽ có những biện pháp sửa sai và đã xóa toàn bộ những thông tin trên trang web của họ để đáp ứng yêu cầu của bên khiếu nại.

Việc tái kiểm tra trang web cnYes.com cho thấy rằng, mặc dù bên dưới tiêu đề của mỗi tin đã chỉ rõ ràng nguồn tin, nhưng trang web vẫn để lời cảnh báo “bản quyền tin tức, hình ảnh, dữ liệu và các nội dung khác đăng tải trên trang web này là sở hữu độc quyền bởi Công ty Hoa Kỳ cnYes.com và không ai được tái bản, lược bỏ, đăng tải, hay truyền thanh bằng bất kỳ hình thức nào khi chưa có sự đồng ý bằng văn bản của công ty. Người vi phạm sẽ bị công ty truy tố trước pháp luật. Nếu quý vị muốn đăng ký bản tin, hình ảnh hay nội dung dữ liệu của trang web này, hãy gửi email đến địa chỉ”. Sau đó, bên bị khiếu nại thú nhận rằng ngôn ngữ sử dụng trong lời cảnh báo trước đó có thể dễ dàng khiến người khác nhầm lẫn.

3. Bằng chứng của FTC như sau:

(1) Nội dung tin của báo điện tử *Thời báo Trung Hoa*, trang web của bên khiếu nại đã được cấp phép bởi *Thời báo Thương mại* kỹ thuật số và Công ty *Thời báo Trung Hoa*. Trang web này chủ yếu cung cấp tin tức về chính trị, tài chính, kinh tế, xã hội, kỹ thuật, văn học, mỹ thuật, đời sống, du lịch và công ăn việc làm và dịch vụ thông tin quảng cáo cho những người sử dụng Internet. Nguồn thu chính của

trang web này lấy từ tiền hoa hồng quảng cáo Internet.

Kể từ khi thành lập công ty, bên bị khiếu nại đã đầu tư nhiều vào phần mềm và phần cứng cho mạng lưới thông tin và cơ sở hạ tầng khác, đào tạo cán bộ kỹ thuật và phát triển công nghệ của trang web, trên cả hai phương diện là vốn và nguồn nhân lực. Theo các báo cáo trên Tạp chí Thương mại và tạp chí định kỳ liên quan, trang web của bên bị khiếu nại đứng đầu trên thị trường trong nước về số trang, số lượng truy cập. Vị trí dẫn đầu trên thị trường của trang web thuộc sở hữu của bên bị khiếu nại là kết quả của sự nỗ lực và đầu tư trong một thời gian dài.

Ngược lại, bên bị khiếu nại đã không hề có nỗ lực và đầu tư dài hạn tương xứng nào, trong khoảng thời gian tháng 2 và tháng 3-2000 họ đã đăng tải những thông tin tóm tắt từ nội dung tin của *Thời báo Thương mại* và các báo khác theo yêu cầu của những người truy cập vào trang web cnYes.com với lý do để kiểm tra khả năng vận hành và tính hiệu quả của hệ thống máy tính công ty.

(2) Bên bị khiếu nại bào chữa rằng “hành vi của cnYes.com khi sử dụng bản tin lấy từ những tờ báo chính diễn ra trong khoảng thời gian từ tháng 2 đến tháng 3, thực tế là việc này không hề gây tranh chấp với bên bị khiếu nại. Hành vi nói trên đã kết thúc vào ngày 21-3-2000 và tất cả nội dung thông tin cần thiết đã được xóa khỏi trang web cnYescom vào ngày 24-3-2000. Trang web cnYes.com chính thức thành lập ngày 9-5-2000 và các thư mời cho buổi ra mắt của trang web là bằng chứng cho việc này, nhưng trên thực tế, trang web cnYes.com chính thức hoạt động vào tháng 6-2000. Dựa vào các bằng chứng trên, thì hành vi trích dẫn tin tức đã được đăng tải trên một số tờ báo

chủ chốt của công ty chỉ nhằm mục đích thử nghiệm hệ thống. Vào thời điểm đó cnYes.com vẫn chưa đi vào hoạt động chính thức, vì vậy chuyện tìm kiếm cơ hội kinh doanh là hoàn toàn không xảy ra, rõ ràng đây không phải là hành vi cạnh tranh và vì vậy không đủ để ảnh hưởng đến tính cạnh tranh lành mạnh trên thị trường và trật tự thương mại.

Tuy nhiên, nếu hành vi đó trái với những nguyên tắc về cạnh tranh trong thương mại, cấu thành hành vi không lành mạnh một cách rõ ràng, gây ảnh hưởng xấu đến trật tự thương mại, thì họ không cần phải có những hành vi kinh doanh thực sự, việc làm của cnYes.com cũng đã vi phạm Điều 24 của Luật Thương mại lành mạnh. Hơn nữa, mục tiêu của cnYes.com là thống nhất và tiếp tục lạm dụng những công sức đã bỏ ra của bên khiếu nại và mạo nhận đó là của cnYES.com, để thu hút nhiều khách ghé thăm trang web của mình nhằm tăng lợi nhuận tiềm tàng từ quảng cáo khi trang web chính thức đi vào hoạt động. Việc làm này phải bị coi là hưởng lợi một cách bất hợp pháp và rõ ràng trái với các nguyên tắc đã được thừa nhận về cạnh tranh trong thương mại. Thẩm tra hành vi của bên bị khiếu nại trong vụ việc này, khi thành quả lao động của người khác bị lạm dụng, gây hại đến trật tự thương mại đối với các yếu tố cơ bản của cạnh tranh như: giá cả, chất lượng và dịch vụ, các hành vi như vậy của bên bị khiếu nại, xét trong mối tương quan với những đối thủ cạnh tranh khác - những người tôn trọng sự cạnh tranh lành mạnh, thì rõ ràng hành vi của bên bị khiếu nại là hành vi cạnh tranh không lành mạnh, vi phạm các nguyên tắc về cạnh tranh trong kinh doanh và do đó hành vi này đáp ứng tiêu chí “không lành mạnh một cách rõ ràng”, và “ảnh hưởng đến trật tự thương

mại” như Điều 24 của Luật Thương mại lành mạnh đã nêu.

(3) Bên bị khiếu nại cũng biện hộ rằng lời cảnh báo về bản quyền xuất hiện trên trang web cnYes.com là “một sự sắp đặt chuẩn được tất cả các trang web sử dụng. Bằng chứng là thông báo bản quyền phía dưới các nội dung đầu đề của các bản tin từ các tờ báo chính xuất hiện trên trang web Hãng Thông tấn trung tâm. Tuy nhiên, phương thức mà các trang web khác đưa ra lời cảnh báo như vậy và liệu các trang web này có hay không có quyền để lấy thông tin từ người khác hoàn toàn là những vấn đề độc lập với việc bên bị khiếu nại có gây ảnh hưởng xấu đến trật tự thương mại bằng việc tiến hành các hành vi lạm dụng thông tin có được từ thành quả lao động của người khác để sử dụng cho trang Web của mình hay không, trong khi đó vẫn mạo nhận là bản quyền của mình. Những hành vi này khiến bên bị khiếu nại khó có thể được miễn trách nhiệm khỏi việc gây ảnh hưởng xấu đến trật tự thương mại. Và lời cảnh báo do bên bị khiếu nại đưa ra nói trên rõ ràng là nhằm trốn tránh trách nhiệm.

(4) Tóm lại, bên bị khiếu nại đã không hề có nỗ lực xứng đáng nào, họ đã tiến hành chiếm đoạt thông tin từ thành quả có được do nỗ lực của người khác để sử dụng cho trang web của mình, trong khi vẫn mạo nhận bản quyền đối với bản tin đã bị lợi dụng nói trên. Những hành vi này đủ để cấu thành hành vi thương mại không lành mạnh gây ảnh hưởng xấu đến trật tự thương mại, và vi phạm Điều 24 của Luật Thương mại lành mạnh. Theo quy định tại phần đầu của Điều 41 Luật Thương mại lành mạnh, bên bị khiếu nại bị phạt 350.000 Đài tệ và bị yêu cầu phải chấm dứt ngay các hành vi bất hợp pháp.

Mai Hue-Li tổng hợp; Cheng Chia-Ling hiệu đính.

Công ty Thương mại Axistar

Phiên họp lần thứ 512 của Ủy ban (2001)

Vụ việc:	Công ty Thương mại Axistar bị kiện vì đã sử dụng quảng cáo “MONTBLANC” và dấu “ngôi sao màu trắng” trong hoạt động kinh doanh của mình, vi phạm Điều 24 Luật Thương mại lành mạnh
Từ khoá:	Montblanc, lợi dụng danh tiếng của doanh nghiệp khác
Tham chiếu:	Quyết định của FTC ngày 30-8-2001 (Phiên họp lần thứ 512 của Ủy ban); Quyết định (90) Kung Ch'u Tzu số 121
Ngành nghề:	Bán lẻ sách và văn phòng phẩm (4661)
Luật liên quan:	Điều 24 Luật Thương mại lành mạnh

Tóm lược:

1. Bên khiếu nại là Công ty phân phối Montblanc, chi nhánh tại Đài Loan, tổng đại lý cho sản phẩm Montblanc tại Đài Loan. Để tiếp thị những sản phẩm này tại Đài Loan, công ty đã đầu tư khá nhiều cho các chiến dịch tiếp thị và quảng cáo rộng rãi, và đã chi 40 triệu Đài tệ để xây dựng tên tuổi. Trong khi đó, sản phẩm Montblanc tương tự do Công ty Axistar nhập khẩu trên thực tế cũng là sản phẩm chính hãng, nhưng các sản phẩm này không được nêu rõ nguồn gốc, tên hay địa chỉ của nhà nhập khẩu trên bao bì, côngtenơ, nhãn hiệu, sách hướng dẫn, hay bảng giá, và trên thực tế, thành lập một trang web nhằm mục đích giới thiệu những sản phẩm này theo tên của Công ty Axistar cũng để ký hiệu “Montblanc” và ngôi sao trắng trên biển hiệu trước cửa, trên các đồ dùng và danh thiếp với động cơ lợi dụng danh tiếng của công ty khiếu nại, vi phạm Điều 24 Luật Thương mại lành mạnh.

2. Điều tra của FTC cho thấy Axistar đã ký thoả thuận

phân phối với công ty phân phối sản phẩm Montblanc chi nhánh Đài Loan trong hai năm 1996 và 1997, tháng 6-1997 và tháng 3-1998 đã ký các thoả thuận riêng biệt với công ty phân phối sản phẩm Montblanc chi nhánh Đài Loan dưới tên Công ty Chung Tien Shih Chi, hai thoả thuận trên chỉ có hiệu lực đến tháng 3-2000. Trong thời gian nêu trên, Công ty Axistar đặt hàng tại Công ty phân phối sản phẩm Montblanc chi nhánh Đài Loan dưới tên Axistar. Thoả thuận phân phối rõ ràng quy định rằng ký hiệu “Montblanc” và hình “ngôi sao trắng” thuộc sở hữu bởi Montblanc-Simplo GmbH, và trước khi Công ty Axistar sử dụng những ký hiệu này, công ty phải có được sự đồng ý bằng văn bản từ bên khiếu nại; bản thoả thuận cũng đề cập đến việc bên khiếu nại sẽ cung cấp những vỏ hộp trưng bày phù hợp cho nhà phân phối để bày những sản phẩm tại nơi bán hàng. Có thể thấy rằng Axistar đã biết được việc không được phép sử dụng ký hiệu Montblanc hay vỏ hộp khi chưa có sự cho phép từ Công ty Montblanc-Simplo GmbH hay đại lý của công ty này.

3. Kết quả điều tra của FTC cũng chỉ ra rằng sau khi quyền được phân phối của Công ty Axistar hết hạn, công ty cũng biết được rằng việc sử dụng ký hiệu Montblanc là không được phép nếu không có sự ủy quyền bằng văn bản từ phía Công ty Montblanc-Simplo GmbH; tuy nhiên tại điểm bán hàng ở trung tâm mua sắm Sunrise, công ty này tiếp tục sử dụng vỏ hộp trưng bày màu đen và túi xách đặc trưng của công ty khiếu nại, mang tên “Montblanc” và hình ngôi sao trắng. Công ty Axistar đã không chỉ ra và giải thích được về sự khác nhau giữa hoạt động kinh doanh của mình với hoạt động kinh doanh của công ty bị khiếu nại. Ngay cả biển hiệu đặt trước cửa công ty, danh thiếp, đồ phụ trợ,

quảng cáo và trang web, Công ty cũng sử dụng ký hiệu “Montblanc” và hình ngôi sao trắng một cách rộng rãi kết hợp với tên của công ty mình, Công ty Thương mại Axistar. Một số sản phẩm Montblanc mà công ty này bán ra đã được đặt hàng mua từ công ty khiếu nại và một số khác được nhập khẩu một cách gián tiếp thông qua đối tác kinh doanh ở nước thứ ba, nhưng tất cả sản phẩm đều do Công ty Montblanc sản xuất, và trong khi Công ty Axistar có quyền sử dụng các ký hiệu một cách phù hợp để cho thấy thương hiệu mà công ty này đã bán, Axistar đã sử dụng ký hiệu một cách rộng rãi trong hoạt động mua bán của mình, và không chỉ ra được sự khác biệt giữa kênh phân phối của công ty mình với kênh phân phối của công ty khiếu nại, điều này có thể dễ dàng khiến người mua hàng hiểu sai rằng Công ty Axistar có quan hệ kinh doanh với đại lý của Montblanc-Simplo GmbH. Động cơ của Axistar là nhằm lợi dụng tên tuổi của Montblanc và trục lợi từ thành quả lao động của người khác. Hành vi như vậy là vi phạm đạo đức kinh doanh, và cấu thành hành vi không lành mạnh một cách rõ ràng đủ để gây ảnh hưởng xấu tới trật tự thương mại theo Điều 24 của Luật Thương mại lành mạnh.

4. Cuối cùng, bằng chứng cho thấy Công ty Axistar vi phạm là đã rõ ràng, và khi cân nhắc động cơ, quy mô kinh doanh, mức độ hợp tác và sự hối cải về những gì đã làm, cũng như mức độ thiệt hại gây ra đối với trật tự thương mại, FTC đã áp đặt một mức phạt hành chính là 50.000 Đài tệ đối với Công ty Thương mại Axistar theo quy định tại phần đầu của Điều 41 Luật Thương mại lành mạnh, và yêu cầu công ty này phải chấm dứt ngay các hành vi bất hợp pháp.

Tai Mei-Chin tổng hợp; Yeh Ning hiệu đính.

Công ty TNHH Thẩm mỹ viện quốc tế Chun Hsiang
Phiên họp lần thứ 515 của Ủy ban (2001)

Vụ việc:	Công ty TNHH Thẩm mỹ viện quốc tế Chun Hsiang vi phạm Điều 24 Luật Thương mại lành mạnh do việc sử dụng phương thức khuyến mại không hợp lệ
Từ khoá:	Giảm trọng lượng, rà soát lại hợp đồng, minh bạch thông tin
Tham chiếu:	Quyết định của FTC ngày 20-9-2001 (Phiên họp lần thứ 515 của Ủy ban); Quyết định (90) Kung Ch'u Tzu số 155
Ngành nghề:	Làm đẹp và tạo kiểu tóc (4661)
Luật liên quan:	Điều 24 Luật Thương mại lành mạnh

Tóm lược:

1. Công ty Hsin Lo Yuan là chi nhánh của Công ty TNHH Thẩm mỹ viện quốc tế Chun Hsiang (Chun Hsiang) ở Đài Chung đã thuyết phục bên khiếu nại, bằng phương thức quảng cáo không hợp lệ, để chi trên 300.000 Đài tệ trong khoảng thời gian từ tháng 4 đến tháng 7-2000 cho các khoá điều trị nâng ngực, chống nhăn, tăng cường sự phân tách, chăm sóc giảm cân, vật lý trị liệu, và các khoá chăm sóc hàng năm, vi phạm Điều 24 Luật Thương mại lành mạnh.

2. Cuộc điều tra của FTC cho thấy Công ty Chun Hsiang đã không đưa ra những thông tin tham khảo tại địa điểm kinh doanh của mình cho khách hàng biết về các khoá chăm sóc, những đặc điểm hay giá của từng loại hình, cũng như không đưa ra được những giấy phép chuyên môn; thông tin duy nhất được công bố rộng rãi đó là các thông tin liên quan đến sản phẩm. Thông tin về các khoá chăm sóc chỉ được cung cấp khi các nhà thẩm mỹ học của họ thiết kế cách điều

trị riêng đáp ứng mong muốn và tình trạng của từng khách hàng, và khi kết thúc quá trình tư vấn, yêu cầu của khách hàng về việc muốn có bản copy về các thông tin liên quan đã bị từ chối với câu trả lời rằng những tài liệu đó chỉ được lưu hành nội bộ.

Chun Hsiang sau đó đã biện hộ cho hành vi của mình bằng cách nói rằng các quy định của công ty yêu cầu niêm yết bảng giá cho từng sản phẩm và các khoá chăm sóc sẽ được niêm yết trên tờ rơi, trong đó có từng mã số cho khoá chăm sóc đặc biệt, tên bằng tiếng Trung, và giá của từng khoá; khách hàng sẽ được cung cấp các khoá chăm sóc thử nghiệm hay họ sẽ được dùng thử sản phẩm trước khi đăng ký tham gia khoá điều trị. Khi đăng ký cho bất kỳ khoá chăm sóc nào, khách hàng sẽ được đưa hoá đơn biên nhận, và thông tin về khoá chăm sóc sẽ được gửi kèm để tham khảo, với miêu tả chi tiết về quá trình điều trị bao gồm cả bảng giá. Tuy nhiên, ngay cả khi công ty này đã thông báo rộng rãi thông tin về các loại hình dịch vụ tại từng địa điểm kinh doanh của mình như công ty đã giải thích thì Chung Hsiang vẫn phải có nghĩa vụ quản lý và giám sát hoạt động kinh doanh của các chi nhánh của mình. Công ty đã không thực hiện hay gạt bỏ nhiệm vụ của mình bằng việc đơn giản nói rằng họ đã thông báo cho các chi nhánh về các nghĩa vụ của họ.

Chun Hsiang cũng không cung cấp những thông tin đã đề cập ở trên tại các địa điểm hoạt động kinh doanh của mình để khách hàng có thể tham khảo, như vậy không những công ty không bảo đảm được rằng khách hàng sẽ được cung cấp đầy đủ các thông tin cần thiết để tìm hiểu trước khi họ có sự lựa chọn, mà khách hàng còn bị đưa vào tình thế bất lợi khi

họ ký kết thoả thuận trên cơ sở thiếu thông tin. Tình huống này cho thấy một sự đe dọa nghiêm trọng đến trật tự thương mại, và là hành vi không lành mạnh một cách rõ ràng đủ để gây ảnh hưởng xấu đến trật tự thương mại, vi phạm Điều 24 Luật Thương mại lành mạnh.

3. Thêm vào đó, dựa trên lời khai của bên khiếu nại, Chun Hsiang cũng không cung cấp một khoảng thời gian 7 ngày để rà soát lại hợp đồng, mà đã yêu cầu bên khiếu nại phải mua và ký hợp đồng trong cùng ngày và tước bỏ quyền rà soát lại hợp đồng. Tuy nhiên, Chun Hsiang đã tranh cãi rằng do bên khiếu nại thúc giục họ bắt đầu khoá điều trị, nên đã ký vào bản thoả thuận và tiến hành khoá điều trị vào cùng ngày, và bằng chứng là bản hợp đồng và hoá đơn trả tiền cho khoá điều trị. Trong khi cả hai phía đều giữ quan điểm của riêng mình về vấn đề này, FTC đã hai lần phái nhân viên trong vai khách hàng đến điều tra tại địa điểm kinh doanh của bên bị khiếu nại. Trước khi khách hàng ký một bản hợp đồng hoặc đặt cọc, các nhân viên của Chun Hsiang từ chối cung cấp cho khách hàng bản hợp đồng mẫu hay bảng giá của chương trình giảm cân hay thẩm mỹ để khách hàng có thể mang về nhà xem lại, với lý do là họ cần phải giữ lại mã số hợp đồng và bảng giá. Sự thú nhận đó của Công ty Chun Hsiang đã được ghi âm lại. Chun Hsiang cũng biện hộ về hành động này bằng việc mỗi chi nhánh của công ty được cung cấp những bản copy của những thông tin cần thiết của các khách hàng thành viên và khách hàng có thể tự do mang về nhà để xem, trong đó có trích dẫn những câu chính của hợp đồng điều trị thẩm mỹ. Tuy nhiên nội dung của “thông tin thành viên” và hợp đồng điều trị thẩm mỹ không giống nhau, và điều khoản của

“thông tin thành viên” cũng bỏ mất quyền và cơ hội xem lại bản hợp đồng của khách hàng. Ngoài ra, theo điều tra của FTC tại địa điểm kinh doanh, công ty không có bất cứ thông tin nào cho biết trước, và do đó những lập luận để biện hộ của Công ty Chun Hsiang được coi là không phù hợp.

4. Tóm lại, hành vi của Chun Hsiang rõ ràng là hành vi không lành mạnh, gây ảnh hưởng xấu đến trật tự thương mại, công ty này đã không tạo cơ hội cho đối tác kinh doanh xem bản hợp đồng trước khi ký kết và không thể hiện một cách rõ ràng hoặc cung cấp thông tin chung cho khách hàng, do đó gây trở ngại cho khách hàng trong việc muốn tìm hiểu thông tin một cách đầy đủ. Hành vi như vậy đã vi phạm Điều 24 Luật Thương mại lành mạnh. Hơn nữa, “Nguyên tắc về giải quyết các vụ kiện liên quan đến minh bạch thông tin và hành vi tiếp thị sai lệch trong lĩnh vực dịch vụ giảm cân và chăm sóc cơ thể” của FTC đã được thực thi vào ngày 1-6-1999, và FTC đã đưa ra những hướng dẫn về các vấn đề này cho các doanh nghiệp kinh doanh loại hình dịch vụ giảm cân và chăm sóc cơ thể. Với tư cách là một công ty đứng đầu về ngành dịch vụ này, bên bị khiếu nại không thể nói rằng không biết gì và nhiều yếu tố đã được xem xét khi đưa ra phán quyết, như động cơ của công ty, mức độ thiệt hại gây ra đối với trật tự thương mại, thời gian vi phạm, lợi nhuận thu được, quy mô kinh doanh, thái độ sau khi tiến hành hành vi bất hợp pháp. Các bằng chứng về hành vi vi phạm của Chun Hsiang là rõ ràng, công ty đã bị yêu cầu phải chấm dứt ngay các hành vi bất hợp pháp và chịu mức phạt hành chính 2,5 triệu Đài tệ.

Tai Mei-Chin tổng hợp; Yeh Ning hiệu đính.

Công ty Sung Enterprise

Phiên họp lần thứ 518 của Ủy ban (2001)

Vụ việc:	Công ty Sung Enterprise (một công ty của Hoa Kỳ) đã vi phạm Luật Thương mại lành mạnh khi gửi thư cảnh báo tới khách hàng của bên khiếu nại thông qua một luật sư
Từ khóa:	Thư cảnh báo, bản quyền, tiểu thuyết của Ku Lung
Tham chiếu:	Quyết định của FTC ngày 11-10-2001 (Phiên họp lần thứ 518 của Ủy ban); Quyết định (90) Kung Ch'u Tzu số 171
Ngành nghề:	Xuất bản sách (8430)
Luật liên quan:	Điều 24 Luật Thương mại lành mạnh

Tóm lược:

1. Công ty phát hành Storm & Stress (Storm & Stress) đã gửi đơn kiện lên FTC khiếu nại rằng Sung Te-ling và Công ty Sung Enterprise của Hoa Kỳ (Sung Enterprise) đã gửi thư cảnh báo thông qua một luật sư tới khách hàng của công ty khiếu nại, vi phạm Luật Thương mại lành mạnh.

2. Điều 3 của Hợp đồng xuất bản cho thấy việc cấp quyền xuất bản không độc quyền cho Công ty Storm & Stress đối với việc xuất bản các tập tiểu thuyết của Ku Lung. Vì vậy, Công ty Sung Enterprise vẫn có quyền xuất bản các cuốn tiểu thuyết của Ku Lung, hay nhượng quyền xuất bản cho bên thứ ba. Do vậy, Công ty Sung Enterprise và Storm & Stress là đối thủ cạnh tranh hoạt động trong cùng kênh phân phối. Xét về mặt chính thức, FTC thấy rằng công ty hoạt động chính ở đây là Công ty Sung Enterprise chứ không phải là Sung Te-ling. Lý do chính như sau:

(1) Luật sư đưa ra bức thư cảnh báo là đại diện cho Sung Enterprise:

Để xác định liệu bức thư cảnh báo của các doanh nghiệp có vi phạm Luật Thương mại lành mạnh hay không, tiêu chí quan trọng nhất sẽ nằm trong hai câu hỏi: Việc gửi thư có thể bị quy tội cho doanh nghiệp đang bị điều tra hay không? Việc gửi thư có tuân theo các điều khoản của Luật Thương mại lành mạnh hay không? Trong trường hợp này, bức thư cảnh báo được gửi đi vào ngày 4-8-2000 và ngày 28-9-2000 đã được Công ty Luật Luo Shengchien gửi đi theo yêu cầu của Sung Enterprise. Do đó, Sung Enterprise phải là chủ thể chính thức gửi đi những bức thư cảnh báo này, và phải bị khiển trách bởi hành vi này.

(2) Luật sư đã giải thích rằng Sung Enterprise đã yêu cầu anh ta gửi thư:

Luật sư, người đã ký và gửi những bức thư đi, Luo Shengchien, nói rằng anh ta làm như vậy là theo yêu cầu bằng lời nói của Sung Enterprise. Về nội dung và mẫu của bức thư, FTC kết luận rằng Sung Enterprise là công ty yêu cầu gửi thư.

(3) Tiền bản quyền tác giả đã được thanh toán cho Sung Enterprise:

Hợp đồng xuất bản có ghi tên "Sung Enterprise" ở vị trí phần đầu của bản hợp đồng và dòng chữ ký dưới cùng, và khoản tiền thanh toán cho bản quyền tác giả đã được thu vào ngày 14-10-1997, Công ty Sung Enterprise là người nhận, và các chứng cứ cho thấy Công ty Sung Enterprise là công ty đã hướng dẫn luật sư đưa ra bức thư cảnh báo.

3. Các ủy viên đã ra quyết định rằng Công ty Sung Enterprise đã vi phạm Điều 24 Luật Thương mại lành mạnh dựa trên các bằng chứng và chứng cứ như sau:

(1) Tòa án quận Đài Bắc đã ban hành quyết định vào ngày 29-6-2000 xác nhận luận điểm của bên khiếu nại, Công ty Storm & Stress, rằng tồn tại một mối liên hệ tuân theo luật xuất bản giữa công ty khiếu nại và bên bị khiếu nại, Sung Enterprise. Nội dung của bức thư cảnh báo mà Sung Enterprise đã hướng dẫn cho luật sư Luo Shengchien gửi đi vào ngày 4-8-2000 và 28-9-2000 đã cho thấy Sung Enterprise đã biết nội dung quyết định của Tòa án quận Đài Bắc. Tuy nhiên, Sung Enterprise đã không lên Tòa án quận Đài Bắc để tìm hiểu về quyết định này. Ngược lại, Sung Enterprise tranh cãi rằng công ty này chưa bao giờ nhận được quyết định đó, và từ chối quyền xét xử của Tòa án quận Đài Bắc vì lý do Sung Enterprise là công ty Hoa Kỳ, và người đại diện là công dân Hoa Kỳ. Dựa trên cơ sở đó, Sung Enterprise đã không công nhận việc Storm & Stress có bất cứ quyền pháp lý nào trong việc xuất bản quyển sách đang được nói tới.

(2) Sung Enterprise đã khẳng định đòi “sử dụng quyền của họ” và hai lần hướng dẫn luật sư Luo Shengchien gửi những bức thư cảnh báo. Những bức thư này buộc tội Công ty Storm & Stress vi phạm bản quyền của Sung Enterprise, và yêu cầu cửa hàng sách Hess, Kingstone và Eslite ngừng bán các quyển sách nói trên, và kèm theo việc nói rằng sẽ có những biện pháp pháp lý cần thiết nếu các cửa hàng sách từ chối làm như vậy (bao gồm tịch thu những cuốn sách tái bản không liên quan gì đến Sung Enterprise, và kiện vi phạm bản quyền theo luật dân sự và hình sự đối với những công ty sách nói trên). Những bức thư cảnh báo của bên bị khiếu nại trong hai lần đầu tiên đã được gửi tới 9 cửa hàng bán sách khác nhau. Lần thứ ba, bức thư cảnh báo chỉ được gửi tới 3

cửa hàng bán sách. Cuối cùng, trong số 3 cửa hàng bán sách còn lại, Eslite, để tránh bị kiện, vào ngày 11-10-2000 đã phải bỏ hết 6 bộ tiểu thuyết do Công ty Storm & Stress xuất bản ra khỏi giá trưng bày và ngừng bán các cuốn sách này. Eslite đã trả lại những cuốn sách còn ở trong kho cho Storm & Stress, và kể từ đó không đặt hàng bất cứ sản phẩm nào từ Storm & Stress. Thông qua việc gửi thư cảnh báo, Sung Enterprise đã khiến công ty thứ ba chấm dứt việc mua tất cả các ấn phẩm từ Storm & Stress, do đó làm hạ vị thế của Storm & Stress trên thị trường xuất bản.

4. Công ty Sung Enterprise đã gửi bức thư thông qua một luật sư đến khách hàng của cửa hàng bán sách của đối thủ cạnh tranh khiếu nại rằng việc xuất bản của đối thủ cạnh tranh đối với truyện cổ tích của Chu Liu Hsiang và 5 tiểu thuyết khác của Ku Lung đã vi phạm bản quyền của Sung Enterprise. Các bằng chứng cần thiết của vụ kiện này đủ để kết luận rằng những bức thư đã gây áp lực với đối tác kinh doanh của đối thủ cạnh tranh của công ty này, và ảnh hưởng đến khả năng của đối tác kinh doanh trong việc tự do quyết định giao dịch và tuân theo những điều khoản, điều kiện nào. Hành vi này vi phạm nguyên tắc cạnh tranh hiệu quả, và rõ ràng là không lành mạnh. Vì những lý do đó, FTC kết luận rằng Sung Enterprise vi phạm Điều 24 Luật Thương mại lành mạnh.

Hou Vh-Hsien tổng hợp; Wu Teh-sheng hiệu đính.

Yahoo Taiwan Inc.

Phiên họp lần thứ 520 của Ủy ban (2001)

Vụ việc:	Công ty Yahoo Đài Loan đã vi phạm Luật Thương mại lành mạnh do đã ăn cắp nội dung trên mục “Những trang web mới” của trang web của Công ty TNHH Yam Digital Technology
Từ khoá:	Lợi dụng thành quả của đối thủ cạnh tranh, người cung cấp nội dung trang web
Tham chiếu:	Quyết định FTC ngày 25-10-2001 (Phiên họp lần thứ 520 của Ủy ban); Phán quyết (90) Kung Ch'u Tzu số 172
Ngành nghề:	Ngành dịch vụ cung cấp thông tin (7503)
Luật liên quan:	Điều 24 Luật Thương mại lành mạnh

Tóm lược:

1. Công ty TNHH Yam Digital Technology (Yam) và Công ty Yahoo Taiwan (Yahoo) là các nhà cung cấp nội dung trang web. Yam đã cho rằng từ ngày 29-3-2001 tới ngày 17-4-2001, Yahoo đã liên tục ăn cắp nội dung trên mục “trang web mới” của Yam. Nội dung này chứa đựng thông tin giới thiệu do nhân viên của Yam biên tập và đăng trên mục “6 trang web mới xuất sắc nhất”, đã được Yam lựa chọn từ 300-400 trang web mới được đăng ký hàng ngày trên công cụ tìm kiếm của mình. Trong suốt thời gian đó, Yahoo đã đăng các giới thiệu 60 trang web mới trên mục “New Kimo” trên trang web của họ. Cách trình bày giới thiệu của 53 trong 60 trang web là giống hệt trên trang web của Yam. Điều đó cho thấy Yahoo đã vi phạm Điều 24 Luật Thương mại lành mạnh.

2. FTC đã điều tra và phát hiện như dưới đây:

“6 trang web mới xuất sắc nhất” nằm trên mục “Những trang web mới” trong trang web Yam là được chọn lọc từ 300-400 trang web mới được đăng ký hàng ngày trên công cụ tìm kiếm của Yam, và có sẵn để mọi người có thể xem trên trang web Yam. Dịch vụ này được cung cấp nhằm triển khai mục tiêu kinh doanh là cung cấp nội dung có chất lượng cao trên trang web của họ.

“Những trang web mới” có ở trên mục “Kimo mới” trong trang web Yahoo! Kimo cung cấp dịch vụ tương tự. Nó giới thiệu 5 trang web mới hàng ngày. Từ ngày 29-3-2001 đến 17-4-2001, trong số 60 trang web mới được giới thiệu ở mục “Kimo mới” trên trang web của họ thì có 53 trang chứa đựng thông tin giống hệt trên khu vực “Những trang web mới” của Yam được công bố cùng ngày hoặc trước đó.

Mặc dù, việc chồng lấn có thể xảy ra đối với thông tin trang web mới trên các trang web khác nhau nhưng trong trường hợp này thì có vấn đề, bởi vì có đến 90% là chồng lấn về thông tin trang web mới, và cách trình bày cũng giống nhau. Hơn nữa, trong số 53 mục chứa đựng thông tin giống nhau thì 1/3 đã không được đăng ký trên công cụ tìm kiếm Yahoo!Kimo, vì vậy nguồn thông tin là không rõ ràng. Mặc dù hai phần ba mục có thể được tìm thấy trên trang web Yahoo!Kimo, cách trình bày được sử dụng trên mục “Kimo mới” khác xa so với kết quả tìm kiếm của công cụ tìm kiếm Yahoo!Kimo, nhưng là giống hệt trên mục “Những trang web mới” của trang web Yam.

Mục “Những trang web mới” của trang web Yam là có sẵn để mọi người có thể xem được. Nội dung trên mục

“Kimo mới” của trang web Yahoo!Kimo là khá giống trên mục “Những trang web mới” của trang web Yam. Đó là chứng cứ cho thấy nội dung này đã được sao chép trực tiếp từ mục “Những trang web mới” của trang web Yam, nhằm mục đích làm giàu nội dung cho trang web Yahoo!Kimo.

3. Điều 24 Luật Thương mại lành mạnh quy định “Ngoài những gì được quy định trong Luật này, một doanh nghiệp không được phép tham gia các hành vi gian dối hoặc không lành mạnh ảnh hưởng đến trật tự thương mại.”

Nếu hành vi của một doanh nghiệp vi phạm nguyên tắc cạnh tranh hiệu quả và gây phương hại đến cạnh tranh bình đẳng trên thị trường, thì hành vi như vậy rõ ràng là không lành mạnh với đối thủ cạnh tranh luôn tuân thủ tinh thần cạnh tranh bình đẳng. Lợi dụng thành quả của đối thủ khác bằng cách lợi dụng sự danh tiếng hoặc quảng cáo nổi tiếng của đối thủ khác, bắt chước hình ảnh hoặc biểu tượng sản phẩm hoặc dịch vụ của đối thủ khác, lợi dụng nỗ lực hoặc chi phí mà đối thủ khác đã đầu tư vào việc quảng cáo hoặc tiếp thị và những hành vi tương tự nhằm mục đích xúc tiến việc bán sản phẩm là các hành vi đi ngược với nguyên tắc cạnh tranh trong thương mại.

Vì vậy, nếu một doanh nghiệp tìm cách thu hút khách hàng lại không dựa vào nỗ lực của chính mình mà lại sao chép thông tin kinh doanh từ trang web của người khác để làm giàu thông tin cho trang web của mình, thì hành vi đó sẽ cấu thành hành vi cạnh tranh không lành mạnh, nói cách khác đó là hành vi lợi dụng thành quả lao động của đối thủ cạnh tranh, vi phạm Điều 24 của Luật Thương mại lành mạnh. Trang web Yam là công cụ tìm kiếm đầu tiên cho cộng

đồng người Trung Quốc trên toàn cầu và đã có nhiều người sử dụng. Mục “Những trang web mới” trên trang web Yam lựa chọn “6 trang web mới xuất sắc nhất” từ 300-400 trang web mới được đăng ký hằng ngày trên công cụ tìm kiếm Yam và cung cấp thông tin giới thiệu về các trang web mới đó. Mục này sẽ giúp người sử dụng chọn lọc nhanh chóng trang web phù hợp với nhu cầu của họ trong số vô số trang web có sẵn và được Yam sử dụng để đảm bảo cho doanh nghiệp duy trì hoạt động kinh doanh trong một thị trường các trang web cạnh tranh mãnh liệt.

Thay vì tự mình nỗ lực để tìm kiếm và biên tập các thông tin trên trang web mới thì Yahoo đã quyết định ăn cắp nội dung trên trang web của Yam. Bằng việc sao chép thông tin từ mục “Những trang web mới” của đối thủ cạnh tranh để làm giàu nội dung trên trang web của mình, tăng cường số lượng khách hàng tới thăm trang web của họ, và mở rộng doanh thu quảng cáo của mình, Yahoo đã lợi dụng thành quả lao động của đối thủ cạnh tranh và gây phương hại đến trật tự cạnh tranh, mà đặc biệt là cạnh tranh hiệu quả về giá, chất lượng, và dịch vụ. Hành vi như vậy rõ ràng là không lành mạnh với những đối thủ cạnh tranh tuân thủ nguyên tắc cạnh tranh bình đẳng, đi ngược với đạo đức cạnh tranh, và cấu thành hành vi không lành mạnh đủ để gây ảnh hưởng đến trật tự thương mại theo quy định tại Điều 24 Luật Thương mại lành mạnh. Vì vậy, FTC ra lệnh Yahoo ngay lập tức dừng các hành vi không lành mạnh, ảnh hưởng đến trật tự thương mại đó và phạt 300.000 Đài tệ theo như quy định tại Điều 41 của Luật Thương mại lành mạnh.

Liao Hsien-Chou tổng hợp; Lee Wen-Hsiu hiệu đính.

Công ty TNHH All Chinese

Phiên họp lần thứ 521 của Ủy ban (2001)

Vụ việc:	Công ty TNHH All Chinese đã bị khiếu nại về việc phát hành mục giới thiệu việc làm trên báo và tạp chí là vi phạm Luật Thương mại lành mạnh
Từ khoá:	Ngân hàng công việc, giới thiệu việc làm, độc quyền thông tin
Tham chiếu:	Quyết định của FTC ngày 1-11-2001 (Phiên họp lần thứ 521 của Ủy ban); Phán quyết (90) Kung Yi Tzu số 9011257-019
Ngành nghề:	Ngành dịch vụ cung cấp thông tin (7321)
Luật liên quan:	Điều 24 Luật Thương mại lành mạnh

Tóm lược:

1. Công ty China Times đã khiếu nại rằng Công ty TNHH All Chinese đã có mục giới thiệu việc làm sao chép một cách liên tục và bất hợp pháp tạp chí *Thời báo Trung Hoa* mà không được chấp thuận và lại còn mạo nhận rằng đó là những thông tin của trang web “Ngân hàng việc làm 1111” do All Chinese thiết lập.

2. Mặc dù All Chinese đã không tranh luận việc họ đã đăng mục giới thiệu việc làm trên trang web của họ với những thông tin vốn đã được tờ *Thời báo Trung Hoa* in, nhưng họ cũng chỉ ra rằng họ đã có trích dẫn nguồn thông tin - tên của tờ báo này đối với mỗi mục giới thiệu việc làm. FTC đã tiến hành tìm kiếm thông tin giới thiệu việc làm trên website “Nn ”Ngân hàng việc làm 1111” và thấy rằng luôn có các từ ngữ *Thời báo Trung Hoa* , thành phố Đài Bắc, trang

số:00” trong kết quả của mỗi lần dò tìm đó. Do vậy, All Chinese dường như là đã không có ý định sao chép thông tin.

Căn cứ vào chứng cứ do các công ty chi nhánh cung cấp, *Thời báo Trung Hoa* vẫn cho rằng All Chinese đã đăng giới thiệu việc làm trên trang web của họ mà không được chấp thuận. Nhưng cũng không thể suy luận từ chứng cứ đó rằng các nhà quảng cáo đã không đồng ý đăng giới thiệu việc làm trên trang web “Ngân hàng việc làm 1111”. All Chinese có thể đã không có được sự chấp thuận hoàn toàn của các nhà quảng cáo (các công ty đang tìm kiếm lao động). Tuy nhiên, theo khái niệm “người thực hiện công việc không có ủy quyền trong Luật Dân sự, thì đó là một lợi thế cho các nhà quảng cáo có thể dùng thêm kênh cho việc lưu hành rộng rãi thông tin về giới thiệu việc làm. Vì vậy, mặc dù không có sự cho phép của All Chinese, có thể suy luận rằng việc đăng giới thiệu việc làm trên website “Ngân hàng việc làm 1111” là đã được hầu hết những người quảng cáo chấp thuận và không đi ngược lại ý định ban đầu của họ. Hơn nữa, việc sử dụng “Ngân hàng việc làm 1111” như là một kênh cho việc lưu hành thông tin giới thiệu việc làm sẽ không cản trở việc sử dụng báo giấy. Nếu *Thời báo Trung Hoa* tiếp tục duy trì lượng phát hành và doanh số cao, thì các doanh nghiệp sẽ tiếp tục đăng các bản tin rao vặt việc làm trên *Thời báo Trung Hoa*; hành vi bị tố cáo nêu trên không có ảnh hưởng nghiêm trọng nào đối với *Thời báo Trung Hoa* cả.

Mục giới thiệu việc làm đã được đăng theo yêu cầu của những người quảng cáo, và không cấu thành hành vi lợi dụng thành quả lao động sáng tạo hoặc nỗ lực trực tiếp của *Thời báo Trung Hoa*. Các nhà quảng cáo có quyền tự do

trong việc truyền bá thông tin giới thiệu việc làm thông qua nhiều kênh khác nhau. Và *Thời báo Trung Hoa* không thể độc quyền trong việc sử dụng thông tin giới thiệu việc làm và hạn chế sự lưu hành của những thông tin đó bằng việc cung cấp phương tiện đăng tải. Do vậy, việc *Thời báo Trung Hoa* khiếu nại rằng All Chinese đã tiến hành trái với lợi ích của các nhà quảng cáo là không có căn cứ. Các nhà quảng cáo được quyền tự mình cung cấp giới thiệu việc làm, và *Thời báo Trung Hoa* đã xem xét để cấp một trang dành cho giới thiệu việc làm. Bên khiếu nại chỉ đơn thuần cung cấp một trang cho giới thiệu việc làm, lập bố cục và ban hành. Bố cục của phần giới thiệu này là một công việc cần thiết để có được lợi nhuận quảng cáo và sẽ không cấu thành “thành quả lao động” theo quy định của Luật Thương mại lành mạnh.

3. Việc sử dụng giới thiệu việc làm đã được đăng trên tờ báo *Thời báo Trung Hoa* của All Chinese trên trang web của họ không cấu thành hành vi lợi dụng thành quả lao động của người khác, và *Thời báo Trung Hoa* không có độc quyền trên toàn bộ thông tin giới thiệu việc làm. Cuối cùng, căn cứ vào chứng cứ có được, All Chinese đã không vi phạm Điều 24 của Luật Thương mại lành mạnh.

Tseng Chiu- Chen tổng hợp; Horng Der- Chang hiệu đính.

Công ty TNHH Thị trường nông sản Hsiluo

Phiên họp lần thứ 521 của Ủy ban (2001)

Vụ việc:	Công ty TNHH Thị trường nông sản Hsiluo bị khiếu nại vì đã thu phí quản lý thị trường bán buôn không lành mạnh, vi phạm Luật Thương mại lành mạnh
Từ khoá:	Thị trường bán buôn, Luật thương mại thị trường nông sản
Tham chiếu:	Quyết định FTC ngày 1-11-2001 (Phiên họp lần thứ 521 của Ủy ban)
Ngành nghề:	Ngành bán buôn (4412)
Luật liên quan:	(Điều 24 Luật Thương mại lành mạnh)

Tóm lược:

1. Hiệp hội sản xuất Yunlin đã làm kiến nghị như trong lá thư dưới đây:

Theo Điều 21 của Luật kinh doanh chợ nông sản, “việc bán buôn nông sản ban đầu sẽ diễn ra tại chợ nông sản địa phương”. Theo Điều 11, Đoạn 1 của Quy tắc thực thi luật kinh doanh chợ nông sản, “mỗi hsiang (làng), chen (trấn), thành phố, và tỉnh sẽ có một chợ nông sản riêng”. Do đó, những quy định này sẽ mang đến cho mỗi chợ bán buôn một lợi thế độc quyền. Công ty TNHH Thị trường nông sản Hsiluo (bị đơn) sẽ có lợi thế như vậy. Trong một thời gian dài, bị đơn đã không tuân thủ Điều 4 của Quy định quản lý chợ bán buôn nông sản và Điều 13 Đoạn 4 của Quy tắc thực thi luật kinh doanh chợ nông sản, đó là không tạo ra những điều kiện thuận lợi cho những người buôn bán sử dụng. Bị đơn đã tùy tiện tăng phí quản lý chợ. Hành vi này là vi phạm Điều 10 và 24 Luật Thương mại lành mạnh. Bị đơn

cũng đã yêu cầu toàn bộ những người buôn bán ký một “hợp đồng sử dụng quầy bán hàng giữa những người buôn bán thị trường mới và Công ty TNHH Thị trường nông sản Hsiluo”, trong đó quy định các quyền và nghĩa vụ không lành mạnh đối với những người buôn bán. Hợp đồng này cũng quy định quyền đơn phương xử lý tranh chấp của bên bị khiếu nại. Nếu một nhà buôn không ký vào hợp đồng đó thì họ được xem như là không tuân theo quy trình thích hợp và vì vậy sẽ mất tư cách để hoạt động. Do đó, hợp đồng này rõ ràng là không lành mạnh.

2. Từ năm 1996 đến năm 2000, số lượng giao dịch ở Chợ nông sản Hsiluo trung bình mỗi năm là 205,634 kg, chiếm xấp xỉ 16% tổng lượng giao dịch bán buôn quốc gia và 7,7% tổng lượng sản xuất quốc gia trong cùng thời kỳ. Bất kể là về phương diện khối lượng buôn bán hay giá trị trao đổi, thì Chợ nông sản Hsiluo cũng vượt qua các chợ bán buôn khác ở Yunlin. Điều đó cho thấy rõ ràng Công ty Hsiluo có một lợi thế khá lớn trong khu vực. Hơn nữa, làng Hsiluo là một chợ bán buôn quan trọng nhất ở Đài Loan. Vì vậy có thể nói rằng bị đơn đã có một ưu thế trong thị trường liên quan. Tuy nhiên, phí mà bị đơn đã thu không vượt quá tiêu chuẩn thu phí chính thức cho phí quản lý trong chợ bán buôn nông sản, nó không thể vượt quá 5% tổng giá trị giao dịch theo Điều 23, Đoạn 1 Quy tắc thực thi luật kinh doanh chợ nông sản. Vì vậy, bị đơn, Công ty Hsiluo không vi phạm quy định về lạm dụng vị trí thống lĩnh thị trường nhằm thu được lợi nhuận không chính đáng. Và có thể khẳng định họ không vi phạm các quy định tại các tiểu đoạn liên quan của Điều 10 Luật Thương mại lành mạnh.

Tuy nhiên, bên cạnh xem xét đến vị trí ưu thế của bị đơn, cần phải áp dụng quy định tại Luật kinh doanh chợ nông sản để bảo vệ sinh kế của nông dân và thúc đẩy việc cung ứng và bán một cách hiệu quả sản phẩm nông nghiệp bằng việc miễn cho toàn bộ chợ bán buôn nông sản khỏi các khoản phí chứng từ, thuế kinh doanh, và đánh giá lại tiêu chuẩn và tỷ lệ phí quản lý dựa trên điều kiện thương mại thực tế để duy trì trật tự thương mại và bảo vệ lợi ích người tiêu dùng. Vì vậy, FTC đã có yêu cầu bằng văn bản gửi cho cơ quan có thẩm quyền quản lý các vấn đề nông nghiệp, yêu cầu họ thực hiện việc hướng dẫn liên quan đến tiêu chuẩn của bị đơn về việc thu phí quản lý và xem xét liệu có cần tiến hành điều chỉnh gì hay không.

3. Đối với việc bị đơn có tự ý tăng phí quản lý hay không, FTC cho rằng bị đơn đã thông qua phí quản lý hiện tại của họ ngày 4-11-1995. Trong khi đó, phần xây dựng cho địa điểm chợ bán buôn chưa hoàn thành, và các trang thiết bị của chợ không thể phục vụ toàn bộ người bán và người vận chuyển. Do đó, chợ này đã lập nên các khu giao dịch tạm thời và đã tính các khoản phí riêng cho họ. Sau khi phần xây dựng hoàn thành, người bán và các doanh nghiệp vận tải ở khu giao dịch tạm thời được chuyển tới các khu giao dịch chính thức và nhờ đó phí đã được thay đổi. Điều này không có nghĩa là tự ý tăng phí quản lý. Hơn nữa, khi kênh vận tải và bán hàng ở Đài Loan vận hành trơn tru thì sẽ không có chứng cứ chắc chắn nào cho thấy người sản xuất nói chung, các doanh nghiệp vận tải và bán hàng phải chịu áp lực quá mức. Hơn nữa, “hợp đồng sử dụng quầy bán hàng của những người buôn bán mới và Công ty TNHH Hsiluo” có

hiệu lực từ năm 1998 có thể được xem xét một quy định nội bộ ghi rõ quyền và nghĩa vụ của cả hai bên. Nội dung của nó không thể gây hạn chế đáng kể đến cạnh tranh và ảnh hưởng đến trật tự thương mại. Vì vậy, không có một chứng cứ cụ thể nào cho thấy hành vi của Công ty Hsiluo là đã vi phạm Điều 24 của Luật Thương mại lành mạnh.

Tổng hợp của Hsu Cho-Yuan; Cheng Chia-Ling hiệu đính.

Công ty TNHH Mighty Ambition

Phiên họp lần thứ 522 ủy viên (2001)

Vụ việc:	Công ty TNHH Mighty Ambition dù đã biết rằng loạt tượng "Pikachu" là sản phẩm được người tiêu dùng biết đến một cách rộng rãi, nhưng vẫn sản xuất phi pháp và nhập khẩu các sản phẩm giả mạo "Pikachu", vi phạm Điều 24 Luật Thương mại lành mạnh
Từ khoá:	Pikachu, bức tượng
Tham chiếu:	Quyết định của FTC ngày 8-11-2001 (Phiên họp lần thứ 522 của Ủy ban); Phán quyết (90) Kung Ch'u Tzu số 180
Ngành nghề:	Bán buôn đồ chơi và các mặt hàng giải trí (4463)
Luật liên quan:	Điều 24 Luật Thương mại lành mạnh

Tóm lược:

1. Công ty TNHH Top-Insight International (nguyên đơn) đã nộp đơn khiếu nại với nội dung họ đang phát triển một loạt các sản phẩm giống với loạt trò chơi điện tử "Pokemon" do Công ty Nintendo phát triển, trong số đó xêri đồ chơi "Pikachu" đã nổi tiếng toàn thế giới. Tuy nhiên Công ty TNHH Mighty Ambition (bị đơn) đã chào bán ở cửa hàng của họ "Popular Lane, Top City" các bức tượng Pikachu và các ba lô đeo trên vai mà không được sự cho phép của nguyên đơn. Ngày 26-1-2000 cảnh sát đã khám xét bắt ngờ, và bắt giữ 703 mặt hàng không được phép, và bị đơn đã bị khởi tố là vi phạm Luật nhãn mác thương mại của Đài Loan. Mặc dù toà án sau đó đã đưa ra phán quyết "không vi phạm" trong trường hợp thương mại này, nhưng việc sản xuất và nhập khẩu bất hợp pháp của bị đơn cho sản phẩm đồ chơi đã cấu thành hành vi

cạnh tranh không lành mạnh vi phạm quy định của Điều 20 và Điều 24 Luật Thương mại lành mạnh.

2. Các bức ảnh về các sản phẩm thu được đã được nguyên đơn gửi cho FTC và các bức ảnh về các mặt hàng thật cũng đã được bị đơn cung cấp, nó cho thấy rằng hình dạng, động tác và dáng điệu của sản phẩm đồ chơi Pocket Monster và Pokemon bất hợp pháp của bị đơn là khá giống với sản phẩm đồ chơi Pikachu của nguyên đơn và cách tô màu vàng cũng giống nhau. Cách kết hợp những yếu tố chính của các sản phẩm bất hợp pháp như hai mắt, má đỏ, tai đen, kích cỡ của tay và chân, các sọc nâu xung quanh lưng và đuôi cũng hoàn toàn giống với các yếu tố đó của đồ chơi Pikachu của nguyên đơn. Vì vậy, bên cạnh việc sản xuất và bán bất hợp pháp thì bị đơn còn tiến hành tái tạo cẩn thận các đặc điểm chính của Pikachu. Vì vậy, Công ty TNHH Mighty Ambition đã sao chép không chính đáng biểu hiện và hình dạng bên ngoài của sản phẩm đồ chơi Pikachu của Công ty TNHH Top-Insight International, lợi dụng thành quả lao động của Công ty TNHH Top-Insight International.

3. Để bảo vệ mình, bị đơn đã lập luận, sau khi nguyên đơn khiếu nại vào tháng 3-1998 rằng bị đơn đã vi phạm Điều 63 Luật thương hiệu do việc liên tục bán các sản phẩm giả mạo như đồ chơi bằng nhung lông, ba lô và tượng Pikachu mang thương hiệu Pikachu, thì Phòng Công tố tỉnh Panchiao đã có văn bản tố cáo bị đơn. Sau khi tiến hành điều trần vụ việc, Toà án tỉnh Panchiao đã ra phán quyết cho rằng không có chứng cứ thực tế nào cho thấy hai bị đơn có hành vi vi phạm thương hiệu. Trong lập luận của mình, Toà án đã chỉ rõ: “Sự bảo vệ của Luật thương hiệu đối với việc sử dụng thương

hiệu chỉ giới hạn trong thiết kế hai chiều và không mở rộng cho hình dáng của sản phẩm (các sản phẩm ba chiều) giống với thương hiệu được đưa ra.

Mặc dù bị đơn đã được tuyên án vô tội, nhưng phán quyết này không miễn cho bị đơn khỏi luật hành chính hoặc Điều 24 Luật Thương mại lành mạnh - yêu cầu xem xét liệu các sản phẩm tranh chấp đang được bán có phải là các sản phẩm nhập khẩu hợp pháp hay là các sản phẩm giả mạo bất hợp pháp. Đối với vấn đề này, bị đơn đã giải thích rằng các sản phẩm này đã được mua một cách hợp pháp thông qua Công ty San Tong Toy của Quảng Châu, Trung Quốc, một nhà phân phối ủy quyền của Công ty Auldey Toy Industry Quảng Đông của Quảng Châu, và họ có giấy chứng nhận ủy quyền. Bị đơn cho biết tiếp rằng Công ty Nintendo của Nhật Bản đã ủy quyền cho Auldey Toy sản xuất sản phẩm sử dụng thương hiệu đang được xem xét trong vụ này và đã có một danh mục liệt kê sản phẩm. Kiểm tra ngày ghi trên giấy chứng nhận ủy quyền của Auldey đã nhận ra rằng thời gian ủy quyền bắt đầu ngày 20-3-1999. Nguyên đơn đã giải thích rằng Công ty Nintendo đã ủy quyền cho văn phòng Hồng Kông của Auldey trong giai đoạn từ ngày 11-1-1999 đến ngày 10-1-2001. Giai đoạn ủy quyền đó rõ ràng là mâu thuẫn với giai đoạn tháng 2-1998, theo lời khai của bị đơn, sản phẩm đang được xem xét trong vụ này đã được nhập khẩu bất hợp pháp thông qua San Tong, nhà phân phối hợp pháp của Auldey. Bị đơn đã không thể đưa ra chứng cứ cho sự tồn tại của giấy chứng nhận ủy quyền hợp pháp từ Công ty Nintendo ủy quyền sản xuất và bán các sản phẩm của họ trong suốt giai đoạn từ tháng 2-1998 đến tháng 1-1999. Một

bản copy danh mục các sản phẩm của Auldey có mang dấu ủy quyền của Công ty Nintendo là không đủ để chứng minh việc ủy quyền nhập khẩu các sản phẩm tranh chấp để bán ở Đài Loan trong suốt giai đoạn đó, và do vậy rất khó để tin rằng các sản phẩm tranh chấp đã được ủy quyền và được nhập khẩu một cách hợp pháp qua các kênh thông thường. Cuối cùng, các hành vi của bị đơn được xem là hành vi bất chước không được phép ngoại hình của các sản phẩm Pikachu của nguyên đơn, gây ảnh hưởng xấu đến uy tín kinh doanh của nguyên đơn, và là hành vi cạnh tranh không lành mạnh. Hành vi này là đủ để ảnh hưởng đến trật tự thương mại, vi phạm quy định tại Điều 24 Luật Thương mại lành mạnh.

Chiang Kuo-Lun tổng hợp; Wu Ting-Hung hiệu đính.

Công ty Hệ thống mạch tích hợp Hoa Kỳ Inc.

Phiên họp lần thứ 522 của Ủy ban (2001)

Vụ việc:	Công ty Hệ thống mạch tích hợp Hoa Kỳ đã bị khiếu nại là quảng cáo trên <i>Digi Times</i> gây hại đến uy tín kinh doanh của doanh nghiệp khác và vi phạm Luật Thương mại lành mạnh
Từ khoá:	Quyền của chủ sở hữu sáng chế, tác động ngược đến trật tự thương mại
Tham chiếu:	Quyết định của FTC ngày 8-11-2001 (Phiên họp lần thứ 522 của Ủy ban); Phán quyết (90) Kung Ch'u Tzu số 183
Ngành nghề:	Sản xuất nguyên liệu và dụng cụ quang điện (2792)
Luật liên quan:	Điều 24 Luật Thương mại lành mạnh

Tóm lược:

1. Vụ việc này bắt nguồn từ một khiếu nại của Công ty TNHH Phaselink (Phaselink). Đơn khiếu nại cho rằng hai luật sư, Lin Chih-gang và Chen Ho-kui của Văn phòng Luật và bản quyền quốc tế Đài Loan (TIPLLO) là những luật sư cho Công ty Hệ thống mạch tích hợp Hoa Kỳ, đã đăng một quảng cáo ở trang 20 của *Digi Times* ngày 10-11-2000 cho rằng, họ sở hữu bằng sáng chế “máy phát sóng cho hệ thống chương trình trên bộ xử lý (chip) (PsoC) ở Mỹ”. Quảng cáo cũng chỉ thêm rằng nhiều sản phẩm tương tự từ Đài Loan và nhiều quốc gia khác đều có các chức năng tương tự với sản phẩm được cấp bằng sáng chế đã nói ở trên, và như vậy là có sự vi phạm. Khiếu nại chỉ ra số model đã được liệt kê, PLL202-01, là một trong số các sản phẩm chính của họ, và cho rằng có

sự vi phạm Luật Thương mại lành mạnh vì quảng cáo đã ảnh hưởng đến uy tín kinh doanh của họ.

2. Điều tra của FTC cho thấy: Công ty Hệ thống mạch tích hợp Hoa Kỳ đã cho rằng họ không thể xác định chắc chắn nhà sản xuất của sản phẩm dựa trên cuốn sổ tay kỹ thuật có ghi số model, và vì vậy họ đã không tham vấn với Phaselink. Mục đích của quảng cáo là muốn công bố quyền của chủ sở hữu sáng chế hợp pháp ở Hoa Kỳ cũng như phạm vi của quyền đó nhằm bảo vệ các sản phẩm liên quan đến bằng sáng chế của họ. Họ cũng lập luận rằng từ khi quảng cáo này được ban hành thì không một khách hàng nào thắc mắc về vấn đề này hay chuyển các đơn hàng sang Công ty Hệ thống mạch tích hợp Hoa Kỳ. Tuy nhiên, Công ty này chưa nhận được phán quyết ban đầu nào của Toà án mà họ cũng không cố gắng để ngăn chặn việc vi phạm bằng việc thông báo với Phaselink. Do đó, hành vi của họ không phải là việc thực thi hợp lý quyền của họ theo như quy định tại Luật sáng chế.

3. Tóm lại, hành vi của Công ty Hệ thống mạch tích hợp thực sự trái với quy tắc kinh doanh và ảnh hưởng ngược lại trật tự thương mại, vi phạm Điều 24 của Luật Thương mại lành mạnh. Do vậy, căn cứ Điều 41 của Luật Thương mại lành mạnh, buộc Công ty Hệ thống mạch tích hợp Hoa Kỳ phải dừng lập tức hành vi rõ ràng không lành mạnh, có thể gây ảnh hưởng xấu đến trật tự thương mại.

Công ty TNHH Công nghệ He Hsin

Phiên họp lần thứ 523 của Ủy ban (2001)

Vụ việc:	Công ty TNHH Công nghệ He Hsin bị khiếu nại vì họ đã đăng ký “Manulife”, biểu tượng kinh doanh nổi tiếng của người khác, như là một tên miền, vi phạm Điều 24 Luật Thương mại lành mạnh
Từ khóa:	Mạo nhận uy tín kinh doanh của doanh nghiệp khác
Tham chiếu:	Quyết định FTC ngày 15-11-2001 (Phiên họp lần thứ 523 của ủy ban); Lá thư (89) Kung Tsan Tzu 8906778-007
Ngành nghề:	Dịch vụ thông tin mạng (7321)
Luật liên quan:	Điều 24 Luật Thương mại lành mạnh

Tóm lược:

1. Manulife Đài Loan đã gửi một đơn khiếu nại đến FTC với nội dung tóm tắt như sau:

Manulife Đài Loan được thành lập năm 1992 để cung cấp các sản phẩm và dịch vụ bảo hiểm, và công ty đã có một chiều dài lịch sử trong ngành bảo hiểm châu Á nói chung và đã thâm nhập vào thị trường Trung Quốc đầu năm 1997. Manulife là tập đoàn tài chính lớn nhất của Canada. Manulife cũng hoạt động tốt ở Đài Loan và thường được nhắc đến trên các phương tiện thông tin đại chúng. Từ tiếng Anh “Manulife” là tên nước ngoài của công ty mẹ của nguyên đơn ở Canada, và họ có độc quyền sử dụng cái tên này. Nguyên đơn được phép đăng ký “Manulife” như là một nhãn hiệu dịch vụ, được các doanh nghiệp liên quan và người tiêu dùng biết đến một cách rộng rãi. Bị đơn, Công ty TNHH Công nghệ He Hsin (He Hsin) đã sử dụng tên tiếng

Anh “Manulife” để đăng ký một địa chỉ trang web, với Trung tâm thông tin Network Đài Loan (TWNIC). Sau khi nguyên đơn liên lạc, bị đơn He Hsin đã yêu cầu Manulife nộp 60.000 Đài tệ cho việc chuyển địa chỉ trang web “Manulife”. Bị đơn He Hsin là công ty phát triển và kinh doanh phần mềm và phần cứng máy tính, được thành lập và đăng ký ngày 10-5-1996. Cái tên tiếng Anh và tiếng Trung là không có quan hệ với “Manulife”, và họ đã không sử dụng địa chỉ trang web “Manulife” sau khi đăng ký. Đó là lý do cho thấy hành vi của bị đơn là vi phạm Điều 24 Luật Thương mại lành mạnh.

2. Sau khi tiến hành điều tra, FTC đã xác định được như sau: Nguyên đơn, Manulife, được thành lập ở Đài Loan năm 1992, sử dụng “Manulife” như là tên tiếng Anh của họ và đã đăng ký cái tên như vậy như là biểu tượng dịch vụ của họ trong năm đó. Biểu tượng này được chọn để sử dụng đối với các công ty bảo hiểm, các ngân hàng, công ty độc quyền, công ty độc quyền đầu tư chứng khoán, dịch vụ quản lý kinh doanh và quản lý tài chính, dịch vụ tư vấn đầu tư và dịch vụ tư vấn đầu tư chứng khoán. Từ năm 1992 đến năm 2000, họ đã sử dụng 55 triệu Đài tệ cho quảng cáo, với doanh thu bảo hiểm là 52 tỷ Đài tệ và một thị phần ở thị trường bảo hiểm ở Đài Loan dao động từ 0,06% đến 0,09%. Nguyên đơn đã miêu tả rằng họ là tập đoàn tài chính lớn nhất của Canada, và xếp thứ 15 trong tổng số 1.400 công ty bảo hiểm ở Bắc Mỹ; tuy nhiên nguyên đơn chưa bao giờ đạt được trên 1/1000 thị phần ở thị trường bảo hiểm Đài Loan. Do tính hạn chế về thị phần của họ và dung lượng quảng cáo, không thể kết luận rằng biểu tượng dịch vụ của nguyên đơn “Manulife” là một

biểu tượng nổi tiếng đối với các doanh nghiệp và người tiêu dùng có liên quan.

3. Nguyên đơn vẫn khẳng định rằng bị đơn đã cố gắng làm tổn hại uy tín kinh doanh của nguyên đơn. Do việc chấp thuận đó nên bị đơn đã bị tố cáo là sử dụng tên công ty bằng tiếng Anh và biểu tượng dịch vụ nổi tiếng của nguyên đơn, gây cho các doanh nghiệp liên quan và người tiêu dùng bình thường hiểu một cách sai lệch rằng trang web là được điều hành bởi hoặc có liên quan đến nguyên đơn. Nó có nghĩa rằng nguyên đơn buộc phải sử dụng một số thay đổi về tên và mất cơ hội kinh doanh trên mạng/trực tuyến

Tuy nhiên, FTC đã nhận thấy rằng bị đơn là một công ty máy tính, đã đăng ký kinh doanh trong lĩnh vực không liên quan đến nguyên đơn, và bước đầu phải tiến hành thiết kế, phát triển và kinh doanh phần mềm trong lĩnh vực thông tin và điện tử. Hiện tại không một trang web nào được thiết lập tại địa chỉ trang web đã đưa ra, và bị đơn cũng không đăng ký như là một nhà cung cấp IP. Mặc dù việc giải thích của bị đơn đối với việc lựa chọn cái tên “Manulife” là có cái gì đó không tự nhiên - với nghĩa “quản lý một sự sống phổ quát mới” trong thời đại mới của viễn thông - thì vẫn còn một vấn đề là tên công ty bằng tiếng Anh và biểu tượng dịch vụ “Manulife” của nguyên đơn không được coi như là “một biểu tượng mà các doanh nghiệp liên quan và người tiêu dùng biết đến rộng rãi”, vì vậy sẽ không đủ cơ sở để tin rằng bị đơn cố tình đăng ký và sử dụng tên miền để làm tổn hại đến uy tín kinh doanh của nguyên đơn. Hơn nữa, công ty mẹ Canada của nguyên đơn đã nộp đơn cho tên miền “manulife.com” trong năm 1994, và cái tên đó là có giá trị để

nguyên đơn sử dụng. Ngày 24-3-2001, nguyên đơn cũng đã nộp đơn cho tên miền “emanulife.com.tw”, vì vậy nguyên đơn nên có sẵn các tên miền khác để tham gia và cạnh tranh trong thị trường Internet.

Vì vậy, các chứng cứ hiện tại cho thấy rằng bị đơn đã không cản trở nguyên đơn tham gia vào thị trường trực tuyến và có được các cơ hội kinh doanh. Mặc dù nguyên đơn có lý do để cho rằng “Manulife” là quan trọng và có giá trị kinh tế, nhưng cũng vì vậy mà nguyên đơn nên chú ý bảo vệ tên và tên miền đã đăng ký với TWNIC khi tham gia vào thị trường Đài Loan. Nếu nguyên đơn lo là những vấn đề đó và cũng vì vậy mà bị thiệt hại kinh doanh thì những sự việc như vậy không thể quy kết cho bị đơn đã đăng ký hoặc sử dụng tên bất hợp pháp. Vì vậy, không có đủ chứng cứ để kết luận bị đơn vi phạm Điều 24 Luật Thương mại lành mạnh.

Tu Hsing-Feng tổng hợp; Yeh Tien- Fu hiệu đính.

Ou-Yang Ling-tu

Phiên họp lần thứ 525 của Ủy ban (2001)

Vụ việc:	Điều tra để xác định liệu ông Ou-Yang Ling- tu (điều hành Công ty Chi Feng Trading) có vi phạm Luật Thương mại lành mạnh từ việc tích trữ rượu gạo hay không
Từ khoá:	Rượu gạo, đặt hàng, tích trữ
Tham chiếu:	Quyết định của FTC ngày 29-11-2001 (Phiên họp lần thứ 525 của Ủy ban); Phân quyết (90) Kung Ch'u Tzu số 193
Ngành nghề:	Bán lẻ thực phẩm và rau xanh (4620)
Luật liên quan:	Điều 24 Luật Thương mại lành mạnh

Tóm lược:

1. Các báo cáo mới đã chỉ ra rằng ngày 23-11-2001, các công tố viên và cảnh sát ở Đài Nam đã phát hiện một người điều hành doanh nghiệp có tên như ở trên đã tích trữ hàng chục ngàn thùng rượu gạo. FTC đã quyết định tự tiến hành điều tra, và ngày 26-11-2001 đã gửi các điều tra viên tới Đài Nam. Các điều tra viên này đã phát hiện ra rằng các công tố viên và cảnh sát chiều ngày 23-11 đã phát hiện một kho chứa lớn rượu gạo đặt ở số 3432, Tungshih Chai, 6 Fen Li, Shanhua Chen (township), Đài Nam. Họ vẫn đang tính lượng tồn kho khi nhân viên FTC đến vào ngày 26-11-2001. Những người tố cáo và cảnh sát cũng đã phát hiện, vào sáng ngày 26-11-2001, hơn 1.000 thùng rượu gạo khác ở trong kho số 33-1, Lane 245, đường Chienyeh, Kuangwen Li, Shanhua Chen (Township), Đài Nam. Họ cũng đang tính lượng tồn kho của những mặt hàng này khi các nhân viên FTC đến ngày 26-11-2001.

2. Điều tra của FTC cho thấy rượu gạo mà những công tố viên và điều tra viên ở Đài Nam đã phát hiện là của ông Ou-Yang Ling-tu (điều hành Công ty Chi Feng Trading). Kho chứa ở đường Chienyeh chứa 37.580 chai thủy tinh rượu gạo. Có 2 kho chứa ở số 6 Fen Li, mỗi một kho là những chai thủy tinh rượu gạo được sắp xếp cao gần bằng đầu người. Phần lớn các chai này là không đóng thùng, và được xếp nằm ngang xen kẽ nhau. Vì không thể kiểm hết một lượng lớn các chai trong một thời gian ngắn, nên những công tố viên, cảnh sát, và điều tra viên (tiến hành có sự chấp thuận của ông Ou-Yang Ling-tu), đã lấy mẫu chai và sắp xếp chúng trong một cái ống dài 1,6 m³. Dựa trên số chai được xếp và kích thước của toàn bộ 2 gian chứa trong 2 kho chứa, và sau vài lần ông Ou-Yang Ling-tu tự đo đặc khối lượng hàng tồn kho của mình, các bên liên quan đã tính được có 116.940 chai thủy tinh và 432 chai nhựa rượu gạo trong kho chứa số 6 Fen Li, với tổng cộng là 117.372 chai.

3. Công ty Chi Feng Trading là sở hữu độc nhất của Ou-Yang Ling-tu. Vì nó là loại hình công ty được xác định theo Điều 21 (ii) của Luật Thương mại lành mạnh, nên nó thuộc sự điều chỉnh của các điều khoản của Luật Thương mại lành mạnh. Hơn nữa, vì đơn yêu cầu được phép là người bán lẻ rượu của công ty này đã được Cục độc quyền thuốc lá và rượu Đài Loan chấp thuận ngày 18-4-2000, nên nó cũng đủ điều kiện như người bán lẻ thuốc lá và rượu, và vì vậy bắt buộc phải cung cấp cho khách hàng rượu gạo. Nhưng công ty này đã trốn tránh bất hợp pháp trách nhiệm của mình như nhà bán lẻ thuốc lá và rượu, thay vì vậy đã tích trữ 154.952 chai rượu gạo trong kho chứa của họ. Một lượng quá lớn

hàng tồn kho rượu gạo đã được công ty phân phối trong 2 năm qua (9.516 chai) và, cũng quá lớn để có thể xem như là một mức độ tồn kho hợp lý (1.948 chai, được tính toán dựa trên lượng mua trung bình hàng tháng, cùng quý của năm trước đó). Thậm chí, sau khi xem xét việc bán rượu gạo từ tháng 1 đến tháng 11 ở Đài Loan đã tăng lên khoảng 9% so với cùng thời gian năm trước đó, thì lượng tồn kho hợp lý của công ty sẽ vẫn chỉ tăng lên nhiều nhất là 2.213 chai. Hầu như toàn bộ rượu gạo là ở trong chai thủy tinh, nhưng Cục độc quyền thuốc lá và rượu Đài Loan đã dừng việc sử dụng chai thủy tinh cho rượu gạo ngày từ ngày 1-7-2001, vì vậy rõ ràng công ty đã tích trữ rượu gạo trong một thời gian dài.

Trong suốt cuộc điều tra của FTC, ông Ou-Yang Ling-tu đã không thể giải thích được vì sao đã tích trữ rượu gạo trong một thời gian khá dài và với một số lượng vượt quá cả lượng bán thông thường của họ, hoặc ông ta cũng không thể cung cấp bất kỳ chứng cứ để cho thấy cho hành vi của mình là hợp lệ. Một điều tra sâu hơn đó là việc nhân viên của FTC đã tới thăm ông Ou-Yang Ling-tu hai lần trong năm 1999 do có sự nghi ngờ việc tích trữ, và đã tranh luận với ông trong suốt những lần phỏng vấn đó để cho ông thấy các quy định của Luật Thương mại lành mạnh. Sau khi xem một bản copy phán quyết của Tòa án quận Đài Nam, các điều tra viên của FTC đã nhận ra rằng các cơ quan thực thi luật đã biết ông Ou-Yang Ling-tu tích trữ một lượng lớn rượu gạo trong 3 năm liên tiếp (1999, 2000, 2001). Số lượng năm 2001 là lớn nhất trong 3 năm. Từ tất cả các chứng cứ trên, FTC đã kết luận hành vi của ông Ou-Yang Ling-tu là cản trở nghiêm trọng đến cơ chế thị trường và gây hại đến lợi ích của người

tiêu dùng. Vì vậy, những hành vi của ông rõ ràng đã cấu thành hành vi thương mại không lành mạnh, trái với luân thường đạo lý và ảnh hưởng đến lợi ích chung. Do vậy, FTC đã ra quyết định công ty này vi phạm Điều 24 Luật Thương mại lành mạnh. Xét trên nhiều yếu tố (như động cơ, khoản lợi nhuận bất hợp pháp thu được, mức độ thiệt hại cho trật tự thương mại, khoảng thời gian hành vi vi phạm diễn ra, thái độ ăn năn, hối cải, tác động đến kinh tế và xã hội, lượng rượu gạo được tích trữ, sự hợp tác của người vi phạm sau khi phát hiện hành vi vi phạm, v.v.), FTC, tuân theo phần đầu của Điều 41, đã lệnh cho bên vi phạm dừng hành vi ngay lập tức, kể từ ngày sau ngày đưa ra phán quyết, khi hành vi gian dối và không lành mạnh có ảnh hưởng đến trật tự thương mại, và áp đặt mức phạt là 8 triệu Đài tệ.

Wu Pi-Ju tổng hợp; Wu Te-Sheng hiệu đính.

Carrefour Taiwan JV

Phiên họp lần thứ 526 của các ủy viên (2001)

Vụ việc:	Carrefour Taiwan JV đã vi phạm Luật Thương mại lãnh mạnh do lạm dụng vị trí thống lĩnh thị trường để thu khoản phí bổ sung bất hợp lý từ nhà cung cấp
Từ khoá:	Vị trí thống lĩnh thị trường, khoản phí bổ sung
Tham chiếu:	Quyết định của FTC ngày 6-12-2001 (Phiên họp lần thứ 526 của các ủy viên); Phán quyết (90) Kung Ch'u Tzu số 199
Ngành nghề:	Ngành bán lẻ (4754)
Luật liên quan:	Điều 24 Luật Thương mại lãnh mạnh

Tóm lược:

1. Công ty Tang Chia (nguyên đơn), một nhà cung cấp của Carrefour Taiwan JV (gọi tắt là Carrefour) tham gia vào lĩnh vực kinh doanh mua, bán thuốc lá và rượu, đã cho rằng Carrefour đã lạm dụng vị trí thống lĩnh của họ để thu khoản phí bổ sung bất hợp lý từ nhà cung cấp.

2. Các thoả thuận cung ứng tiêu chuẩn năm 1999 và 2000 của Carrefour đã quy định việc thu tổng cộng 11 loại phí bổ sung, bao gồm “phí xúc tiến bán hàng”, được tính toán như một phần trăm cố định trên tổng số lượng mua, cũng như “phí số lượng tối thiểu”. Hơn nữa, chức năng của “Hsin Tien Opening Giveway” và “Remodeling Reopening Giveway” là giống với chức năng của “Opening Special Clause” và “Storefont Remodeling Special Clause” là để bảo trợ cho việc mở cửa hàng và xúc tiến bán hàng. Theo thoả thuận cung ứng giữa Carrefour và nguyên đơn cùng chứng cứ liên quan,

Carrefour chỉ là bên đối tác thương mại của nguyên đơn. Carrefour đã không thương lượng các hoạt động xúc tiến bán hàng hàng năm với nguyên đơn trước khi tham gia vào thỏa thuận với nguyên đơn. Carrefour đã thu nhiều khoản phí bổ sung có chức năng giống nhau từ nguyên đơn, như “New Store Opening Giveway”, “Opening Special Clause” và “Storefront Remodeling Special Clause”.

3. Lý do đưa ra phán quyết như dưới đây:

(1) Carrefour đã có 27,35 % thị phần trong kinh doanh của hàng lớn và đa dạng về hàng hoá-dịch vụ, cho thấy có vị trí thị trường khá lớn. Nguyên đơn đã có doanh thu hàng năm ở mức 10 triệu Đài tệ, và các sản phẩm bày bán gồm nội thất gia đình loại nhỏ được bán ở các mức giá từ thấp đến trung. Những sản phẩm này được bày bán thông qua các kênh tới người tiêu dùng cuối cùng như tại các cửa hàng tiện lợi và siêu thị và không được xếp ngang hàng với nội thất được bày bán ở các cửa hàng mẫu dịch tổng hợp/cửa hàng bách hoá. Vì vậy, nguyên đơn không có vị trí kiểm soát các kênh tiêu thụ sản phẩm của họ. Trong năm 1999, tổng mức phí bổ sung mà Carrefour đã thu từ nguyên đơn xấp xỉ 39,25% tổng doanh thu của họ. Do đó, vị trí thống lĩnh thị trường của Carrefour là một lý do quan trọng cho thấy vì sao nguyên đơn vẫn sẵn lòng chấp nhận các điều khoản thương mại trong năm 2000. Rõ ràng là Carrefour đã lợi dụng vị trí thống lĩnh thị trường đối với nguyên đơn.

(2) Carrefour đã xác nhận nếu nguyên đơn không thể đạt được con số bán hàng như đã dự tính trong năm nay thì Carrefour sẽ giảm hoặc duy trì mức phí tối thiểu của “Phí xúc tiến bán hàng” cho năm tiếp theo. Doanh số bán hàng

của nguyên đơn trong năm 1999 là 13 triệu Đài tệ, chỉ đạt 52% doanh số bán hàng đã đặt ra hàng năm. Tuy nhiên, khi Carrefour thương lượng về thoả thuận trong năm 1999, họ đã không duy trì hoặc giảm phí số lượng tối thiểu. Thay vì vậy họ còn tăng lên 16%. Hơn nữa, doanh số tối thiểu đặt ra hàng năm mà Carrefour đưa ra cho nguyên đơn là 2,23 lần doanh số kinh doanh thực tế của Công ty Tang Chia trong năm 1999. Carrefour đã lạm dụng vị trí thống lĩnh thị trường đối với Công ty Tang Chia để thu khoản phí bổ sung ở một số lượng mà rõ ràng là không thể chấp nhận được. Ngoài ra, chức năng của 2 điều khoản “Hsin Tien Opening Giveway” và “Remodeling Reopening Giveway” là giống với chức năng của “Opening Special Clause” và “Storefont Remodeling Special Clause”. Thực tế thì nguyên đơn chọn việc trả khoản phí thay thế thay vì tặng quà hoặc hoa, những cái rẻ hơn, và chắc chắn là trái với các hành vi thương mại hợp lý. Vì vậy, đó là chứng cứ rõ ràng cho thấy Carrefour đã lạm dụng vị trí thống lĩnh thị trường để thu các khoản phí mang tính bắt buộc và không cần thiết. Nói tóm lại, Carrefour là vi phạm Điều 24 Luật Thương mại lành mạnh.

(3) Sau khi xem xét động cơ của Carrefour cho hành vi bất hợp pháp của họ, mục đích của họ, mức độ gây hại cho trật tự thương mại, quy mô kinh doanh và điều kiện hoạt động, vị trí thị trường của họ, sự vi phạm trước đó, và thái độ của họ sau khi vi phạm, v.v. theo phần đầu của Điều 41 Luật Thương mại lành mạnh, FTC đã lệnh cho Carrefour dừng ngay lập tức hành vi và áp đặt mức phạt hành chính là 5 triệu Đài tệ.

Tai Pei-Yi tổng hợp; Chen Yuhn-Shan hiệu đính.

**Công ty TNHH Phát triển xây dựng và đất đai Hon Yang,
Công ty TNHH Doanh nghiệp phát triển Full-Yuan và
Công ty TNHH Doanh nghiệp Wei Ku**

Phiên họp lần thứ 526 của các uỷ viên (2000)

Vụ việc:	Công ty TNHH Phát triển xây dựng và đất đai Hon Yang, Công ty TNHH Doanh nghiệp phát triển Full-Yuan và Công ty TNHH Doanh nghiệp Wei Ku trong vụ đấu thầu mở của Tập đoàn đường Đài Loan cho dự án xây dựng nhà chung cư T'ung Hsin Chia Yuan ở nhà máy Huawei đã vi phạm Luật Thương mại lành mạnh
Từ khoá:	Đấu thầu mở, vay mượn giấy phép
Tham chiếu:	Quyết định của FTC ngày 6-12-2001 (Phiên họp uỷ viên lần thứ 526); Phán quyết (90) Kung Ch'u Tzu số 202
Ngành nghề:	Ngành xây dựng nhà ở (3901)
Luật liên quan:	Điều 24 Luật Thương mại lành mạnh

Tóm lược:

1. Một lá thư từ Central Mobile Task Force thuộc Cục điều tra, Bộ Tư pháp đã cho thấy: trong vụ đấu thầu mở được tổ chức ngày 24-3-2000 tại nhà máy Huawei của Tập đoàn đường Đài Loan cho “dự án xây dựng nhà chung cư T'ung Hsin Chia Yuan” các doanh nghiệp tham gia bao gồm Công ty TNHH Phát triển xây dựng và đất đai Hon Yang (Công ty Hon Yang), Công ty TNHH Doanh nghiệp phát triển Full-Yuan (Công ty Full-Yuan) và Công ty TNHH Wei Ku (Công ty Wei Ku). Hợp đồng đã thuộc về Công ty Full-Yuan. Điều tra cho thấy khoản tiền cho đặt thầu của cả ba công ty: Hon Yang, Full-Yuan, Wei Ku, là được cung cấp bởi người có

trách nhiệm của Công ty Hon Yang, Liao Yu-hui, và người bạn của anh ta là Cheng Jung-nan và Wang Hsui-ying. Hơn nữa, nổi bật lên là nội dung của các hồ sơ thầu được đệ trình là tương tự, bao gồm “Chấp thuận dự án xây dựng nhà ở làng Huwei” và “Thoả thuận liên doanh”, những cái này cho thấy họ đã copy của nhau, chứng cứ này đủ để thấy hành vi thông đồng trong quá trình đấu thầu của ba công ty này.

2. Khi được thẩm vấn, Công ty đường Đài Loan cho biết họ đã cung cấp đất cho hợp tác xã liên doanh xây dựng đối với cả khu vực công và tư nhân. Sau khi hoàn thành nhà ở, doanh nghiệp này đã có được lô thầu và đã cam kết mua toàn bộ cổ phần bất động sản đã được Công ty đường Đài Loan chia thành lô. Ủy viên điều hành Yuan của Ủy ban xây dựng công đã cho biết, “việc cung cấp đất của Công ty đường Đài Loan cho đầu tư và phát triển bất động sản đã được thực hiện theo hình thức mà ở đó dự án xây dựng hợp tác xã được tiến hành cùng với các doanh nghiệp công và tư, có đối tượng bán là các căn hộ đã hoàn tất. Nếu doanh nghiệp thắng thầu cuối cùng lại mua toàn bộ cổ phần bất động sản của Công ty Đài Loan, thì cũng giống như việc bán cổ phần của Công ty đường Đài Loan, và theo Luật mua sắm công là không thích hợp vì “vụ đấu thầu mở trong trường hợp này đã diễn ra sau khi sửa đổi Luật mua sắm công, và đã gồm cả xây dựng đối với chi tiết kỹ thuật và mua, bán bất động sản. Tuy nhiên, điều tra của FTC đã chỉ ra mục tiêu của vụ đấu thầu mở này thực sự là để bán đất, với việc xây dựng nhà chỉ là nhằm gia tăng giá trị bán của vùng đất đó, và vì việc bán tài sản (bất động sản) là không được quy định trong Luật mua sắm công nên hành vi của các công ty trong vụ việc này

là vi phạm và phải chịu phán quyết của FTC tuân theo Luật Thương mại lành mạnh. Trong suốt quá trình điều tra của FTC, Liao Yu-hui của Công ty Hon Yang thừa nhận đã mượn giấy phép (giấy chuyển nhượng) của Công ty Full-Yuan và Công ty Wei Ku; hai công ty còn lại cũng đã thừa nhận họ đã cho mượn giấy phép đó.

3. Điều tra của FTC đã chỉ ra Liao Yu-hui không chỉ tham gia vào việc bỏ thầu dưới cái tên của Công ty Hon Yang, mà còn đệ trình hồ sơ thầu cho Công ty Full-Yuan và Công ty Wei Ku bằng cách mượn giấy phép của các công ty này. Những người cho mượn giấy phép phát biểu rằng họ đã làm những việc đó ngoài tư cách bạn bè, và các vấn đề cụ thể (khoản tiền bỏ thầu và giá thầu mong đợi họ đệ trình) do Liao Yu-hui quyết định mà không tư vấn với họ. Khi các hồ sơ thầu được đệ trình, Liao Yu-hui vẫn còn hành động như người có trách nhiệm của Công ty Hon Yang, vì vậy Công ty Hon Yang phải được nhìn nhận như kẻ chủ mưu trong hành vi cho mượn giấy phép. Điều tra của FTC đã không tìm thấy một chứng cứ cụ thể nào của thoả thuận để hạn chế các hoạt động giữa ba công ty, và vì vậy đã không đưa ra quyết định cho hành vi đó là vi phạm Luật Thương mại lành mạnh. Tuy nhiên, việc mượn giấy phép của Công ty Hon Yang và việc cho mượn của Công ty Full-Yuan và Công ty Wei Ku đã đánh lừa cơ quan quản lý cạnh tranh đảm nhiệm quản lý đấu thầu công trong xây dựng tin rằng đã tồn tại cạnh tranh thực sự. Do việc đánh lừa đối tác thương mại giao dịch với họ, hành vi của Công ty Hon Yang đã cấu thành hành vi gian dối và không lành mạnh rõ ràng. Vì vậy, việc mượn và cho mượn giấy phép của các doanh nghiệp trên là hành vi

gian dối và không lành mạnh rõ ràng gây ảnh hưởng xấu đến trật tự thương mại, vi phạm Điều 24 Luật Thương mại lành mạnh. Tuy nhiên, trước khi có được hợp đồng, quy trình đấu thầu phải được hủy bỏ vài lần cho đến khi đủ số lượng người tham dự, điều này đã dẫn đến việc cho mượn giấy phép trong vụ đấu thầu này. Hành vi này là rất nguy hiểm. Vì vậy, tuân theo Điều 41 của Luật Thương mại lành mạnh, Công ty Hon Yang, Công ty Full-Yuan và Công ty Wei Ku được lệnh phải dừng ngay lập tức các hành vi bất hợp pháp của họ, và phải chịu một mức phạt tài chính là 200.000 Đài tệ đối với Công ty Hon Yang, 100.000 Đài tệ đối với mỗi công ty là Full-Yuan và Wei Ku.

Lai Shu-Ching tổng hợp; Tso Tien-Liang hiệu đính.

Công ty Phân phối hải sản Đài Bắc

Phiên họp lần thứ 528 của ủy viên (2001)

Vụ việc:	Công ty Phân phối hải sản Đài Bắc đã thông đồng với tập đoàn phân phối hải sản bất hợp pháp phá vỡ trật tự thương mại của thị trường bán đấu giá, bán buôn hải sản vi phạm Luật Thương mại lành mạnh
Từ khoá:	Thị trường bán đấu giá, bán buôn hải sản, Luật thương mại thị trường nông sản, chứng nhận phân phối hải sản
Tham chiếu:	Quyết định của FTC ngày 20-12-2001 (Phiên họp lần thứ 528 của ủy viên); Lá thư (90) Kung Yi Tzu số 9013596-004
Ngành nghề:	Bán buôn mặt hàng thủy sản (4416)
Luật liên quan:	Điều 24 và 46 Luật Thương mại lành mạnh

Tóm lược:

1. Chi nhánh Đài Bắc của Cục điều tra, Bộ Tư pháp đã chuyển một đơn khiếu nại viết tay từ công chúng cho rằng Công ty Phân phối hải sản Đài Bắc đang thông đồng với tập đoàn phân phối hải sản bất hợp pháp để có được quyền tham gia thị trường bán đấu giá, bán buôn hải sản bằng việc cấp chứng chỉ tham gia phân phối mặt hàng hải sản, hợp tác xã phân phối mặt hàng hải sản Chia-Nan được làm giả với các cá nhân không đủ điều kiện như ngư dân với mục đích giữ độc quyền thị trường đấu giá, bán buôn cho khu nuôi thủy sản gia tăng sản phẩm cá.

2. Điều tra đã nhận ra rằng Công ty Phân phối hải sản Đài Bắc (bị đơn) thực tế đã phản ứng lại các báo cáo rằng Hợp tác xã phân phối sản phẩm hải sản Chia-Nan đã cấp các chứng chỉ tham gia phân phối được làm giả cho người hoặc nhóm

người không đủ điều kiện bằng việc nhiều lần liên lạc với Chia-Nan qua điện thoại để cố gắng xác định sự thật của vấn đề. Bị đơn cũng đã liên lạc với các nhà kinh doanh hải sản ở nhiều lĩnh vực sản xuất khác nhau và đã yêu cầu các cuộc họp với hợp tác xã phân phối để thảo luận các vấn đề phân phối đối với các khu nuôi thủy sản tăng gia sản phẩm cá, và đã yêu cầu Chia-Nan cung cấp một bản copy các thành viên của họ. Tuy vậy, Chia-Nan đã từ chối cung cấp bản copy các thành viên tham gia đó và bị đơn cho rằng hành động của họ đã bị hạn chế bởi những quy định quản lý việc phân phối sản phẩm nông sản và các quy định quản lý người cung ứng và việc thiếu quyền hành của họ để bắt buộc Chia-Nan gửi việc đăng nhập đó, vì vậy ngăn cản họ giải quyết vấn đề nhanh chóng. Tuy nhiên, trong lá thư ngày 23-7-2001 Chia-Nan đã xác nhận với bị đơn rằng một sự sơ suất trong điều hành đã dẫn đến việc cấp chứng chỉ tham gia phân phối tới những cá nhân không đủ điều kiện. Ngày 1-8-2001, bị đơn, tuân theo Chương 3, Điều 14 của Các quy định quản lý nhà cung ứng của họ ("tập đoàn nông nghiệp và ngư nghiệp có thể không vi phạm quy tắc hoạt động của công ty này hoặc gây hại đến lợi ích người tiêu dùng") đã đình chỉ toàn bộ thành viên của Chia-Nan nắm giữ chứng chỉ phân phối khỏi việc đăng ký đấu giá trong thị trường của họ trong 15 ngày. Bị đơn cũng đã đệ trình chứng cứ của họ và nộp các yêu cầu bằng văn bản lên chính quyền hạt Đài Nam và cơ quan quản lý cạnh tranh trung tâm, Bộ các vấn đề nội địa để tiếp quản vụ việc. Vì vậy, không đủ chứng cứ để kết luận bị đơn vi phạm các quy định quản lý phân phối nông sản hoặc các quy định quản lý nhà cung ứng. Và song song với nó, Công ty Phân phối hải sản

Đài Bắc đã trình bày rằng quy trình điều tra của họ và giải quyết vụ việc dựa vào điều trần báo cáo của người khiếu nại, việc cấp các chứng chỉ tham gia phân phối mặt hàng hải sản của Chia-Nan đã được tiến hành phù hợp các quy định liên quan quản lý phân phối sản phẩm nông sản và các quy định quản lý người cung ứng của họ.

3. Theo Điều 46 của Luật Thương mại lành mạnh: “Nếu có điều khoản của bất kỳ nguồn luật nào vận dụng cho hành vi cạnh tranh của một doanh nghiệp, thì các điều khoản đó sẽ được quyền ưu tiên trước Luật này với điều kiện chúng không tranh chấp với mục đích pháp lý của Luật này”. Trong trường hợp này, các thành viên của khối liên minh tham gia phân phối hải sản được hưởng quyền thương mại ưu tiên, theo quy định tại các Điều 7 và Điều 8 của Luật thương mại. Thị trường sản phẩm nông sản, bị đơn có thể cấp giao dịch (thương mại) ưu tiên cho các sản phẩm của các thành viên của liên minh tham gia phân phối liên kết với Tập đoàn của ngư dân bằng cách phân ra các lô. Việc cấp giao dịch ưu tiên của bị đơn cho các sản phẩm của thành viên của tập đoàn này là phù hợp với chính sách bảo vệ Tập đoàn các nhà chế biến nông sản được thiết lập trước đó bởi các cơ quan quản lý cạnh tranh hàng nông sản, và không mâu thuẫn với mục đích pháp lý của Luật Thương mại lành mạnh, vì vậy việc áp dụng các điều khoản của Luật thương mại thị trường sản phẩm nông sản được ưu tiên trước.

Đối với các hành vi cạnh tranh của các doanh nghiệp kinh doanh thị trường nông sản, nếu có bất kỳ mâu thuẫn nào với mục đích pháp lý của Luật Thương mại lành mạnh thì việc vận dụng các quy định của Luật Thương mại lành mạnh có

thể không bị cản trở. Chẳng hạn, do nhu cầu hàng ngày đối với sản phẩm nông sản bị giới hạn, nếu Tập đoàn ngư dân không cung cấp cho bất kỳ thành viên nào chứng chỉ tham gia phân phối, làm cho không một thành viên nào có thể tham gia vào thị trường đấu giá, bán buôn và được hưởng quyền giao dịch ưu tiên, vì vậy sẽ làm giảm cơ hội giao dịch cho các ngư dân đó, những người không có chứng chỉ tham gia phân phối đó và, hơn nữa, làm giảm các đối tác giao dịch tiềm năng cho người mua hải sản, điều này có thể ảnh hưởng trực tiếp tới sự sẵn có và giá của hải sản, quyền của người giao dịch/thương nhân, và tính lành mạnh của thị trường bán đấu giá, bán buôn sản phẩm hải sản sẽ bị hạn chế hoặc gây ra cạnh tranh không lành mạnh. Trong trường hợp này, Luật Thương mại lành mạnh sẽ vẫn được vận dụng theo quy định của Điều 46, nếu hành vi đó là vi phạm Luật này.

Trong vụ việc này, dựa trên chứng cứ sẵn có không thể khẳng định rằng họ đã vi phạm Luật Thương mại lành mạnh. Tuy nhiên, dựa trên các vấn đề liên quan đến kiểm tra và quản lý thực tế chứng chỉ tham gia phân phối có thể ảnh hưởng trực tiếp đến sự sẵn có và giá của sản phẩm hải sản, quyền của người giao dịch/thương nhân liên quan, và tính lành mạnh của thị trường bán đấu giá, bán buôn sản phẩm hải sản, FTC đã ban hành thông báo bằng văn bản tới bị đơn yêu cầu tăng cường sự giám sát của họ trong việc quản lý và kiểm tra thực tế chứng chỉ tham gia phân phối và các vấn đề khác liên quan trong trường hợp này để kết thúc tranh chấp này.

Chen El-Chen tổng hợp; Cheng Chia-Ling hiệu đính.

Công ty TNHH Chunghwa Telecom

Phiên họp lần thứ 529 của ủy viên (2001)

Vụ việc:	Hợp đồng phí lập chương trình dịch tính gói cước viễn thông của Công ty TNHH Chunghwa Telecom là vi phạm Luật Thương mại lành mạnh
Từ khoá:	Ấn định mạng lưới, các quy tắc hoạt động kinh doanh, mạng lưới thông minh
Tham chiếu:	Quyết định FTC ngày 27-12-2001 (Phiên họp ủy viên lần thứ 529 của ủy viên); Lá thư (90) Kung Yi Tzu số 9004157-006 và 9004157-007
Ngành nghề:	Viễn thông (6000)
Luật liên quan:	Điều 24 Luật Thương mại lành mạnh

Tóm lược:

1. Ngày 10-12-1998, nguyên đơn đã ký một Hợp đồng phí lập chương trình dịch vụ tính cước với Công ty TNHH Chunghwa Telecom (bị đơn) và cam kết bị đơn sẽ thu phí từ người đăng ký thuê bao điện thoại của họ cho dịch vụ tính cước được nguyên đơn cung cấp thông qua “mạng lưới thông minh” của bị đơn. Tuy nhiên, trong suốt thời gian thực hiện hợp đồng, bị đơn đã không cung cấp cơ hội lớn để kiểm tra thấu đáo các điều khoản và điều kiện của hợp đồng dịch vụ tiêu chuẩn. Hơn nữa, bị đơn đã đơn phương quyết định cắt bớt việc thu các khoản phí cho chương trình của nguyên đơn ở mức 22,42 triệu Đài tệ trong suốt thời gian từ tháng 12-1999 đến tháng 2-2001. Mặt khác, việc thu các khoản phí bị cắt giảm đã không được bồi thường thông qua việc khấu trừ các khoản phí đường truyền của nguyên đơn hoặc phí giao dịch tài

khoản. Trong khi tính toán cuối cùng, bị đơn đã tuyên bố rằng hành động cắt giảm việc thu phí lập chương trình của họ đã được thúc đẩy bởi việc lập chương trình, nó đã cấu thành “phí lập chương trình không thể thu” theo quy định tại Điều 4, tiểu đoạn 3 và Điều 5, tiểu đoạn 2 của Hợp đồng phí.

Tuy nhiên, họ vẫn khấu trừ đi 6% hoặc 10% phí lập chương trình ban đầu lần lượt cho phí đường truyền và phí giao dịch tài khoản mà không có bất kỳ sự điều chỉnh nào cho phần không được thu. Nguyên đơn đã cho rằng các hành động của bị đơn là vi phạm Điều 10 và 24 của Luật Thương mại Lành mạnh.

2. Kết quả điều tra của FTC cho thấy:

(1) “Các quy tắc hoạt động kinh doanh cho dịch vụ tính cước mạng lưới thông minh” của bị đơn đã bị ảnh hưởng sau khi bị đơn nộp đơn và có được sự chấp thuận của cơ quan quản lý cạnh tranh theo quy định tại Điều 27 của Luật Viễn thông. Nội dung của “Hợp đồng phí lập chương trình dịch vụ tính cước phí” của bị đơn xuất phát từ nội dung của các quy tắc hoạt động kinh doanh đã được đề cập ở trên. Căn cứ vào việc chấp thuận các quy tắc hoạt động kinh doanh, theo các quy định liên quan của Luật Viễn thông, phải tiến hành xem xét cụ thể nội dung nói trên và Điều 28 của Luật Viễn thông được quyền yêu cầu các doanh nghiệp viễn thông sửa đổi các quy tắc hoạt động đó khi các sự việc rõ ràng là không lành mạnh hoặc không có lợi cho người tiêu dùng.

Trong vụ việc này, nguyên đơn đã cung cấp dịch vụ tính cước phí tới người thuê bao điện thoại qua mạng lưới thông minh của bị đơn và đã thuê bị đơn như là đại lý của họ thu các khoản thù lao cho dịch vụ đã nói ở trên. “Phí lập chương

trình” cho dịch vụ đó được thu bởi người điều hành mạng lưới (bị đơn) nhân danh người cung cấp nội dung (trong vụ việc này là nguyên đơn), và được chia bởi hai bên. “Phí đường truyền” do người cung cấp nội dung trả cho việc sử dụng mạng lưới điện thoại của bị đơn mỗi khi khách hàng quay số nội dung chương trình. “Phí giao dịch tài khoản” được trả cho người điều hành mạng lưới (bị đơn) bởi người cung cấp nội dung, gồm phí quản lý và giao dịch các loại được hợp sức với việc thu từng khoản phí lập chương trình, như tính toán giá và phí, chuẩn bị hoá đơn viễn thông, bưu phí, loại bỏ việc thu và tài khoản, việc thu phí quá hạn, thăm vấn khách hàng, và in hoá đơn và các tài liệu khác. Sự khác nhau nằm ở chỗ các chi phí này bao gồm “phí đường truyền” và “phí giao dịch tài khoản” được ấn định và liệu “phí lập chương trình” có được thu từ người sử dụng cuối cùng hay không. Khi bị đơn không thể thu phí lập chương trình thì các chi phí sẽ cao hơn do việc chi trả cho nhân sự và nguồn tư liệu bổ sung phát sinh từ việc cố gắng thu các tài khoản quá hạn hoặc vỡ nợ.

Hơn nữa, bị đơn đã soạn thảo “Hướng dẫn xử lý các tranh chấp đối với dịch vụ tính cước phí” và “Hướng dẫn cho hoạt động của các doanh nghiệp điện thoại địa phương” và phân bổ chúng tới mỗi văn phòng điều hành địa phương của họ trên toàn Đài Loan để cung cấp sự tham khảo cho việc quyết định liệu có chấp thuận giảm phí dịch vụ tính cước phí tới người sử dụng, tiêu chuẩn cho việc cắt giảm, và cơ sở tiến hành thu phí từ người sử dụng cuối cùng. Các báo cáo quy trình thu và các vụ tranh chấp thực tế trong quá khứ được bị đơn đệ trình lên đã cung cấp một số chứng cứ bổ sung. Việc xem xét vai trò đại lý thu của Chunghwa Telecom cho dịch

vụ tính cước phí, việc tính toán và thu “phí đường truyền” và “phí giao dịch tài khoản” của bị đơn đã không vượt quá quy mô của sự cần thiết. Các nguyên tắc cho việc giảm tiền thù lao lập chương trình và hoạt động thu các khoản thù lao quá hạn đã có cơ sở pháp lý. Chứng cứ đang có cho thấy rõ ràng bị đơn đã không lạm dụng vị trí thống lĩnh để thu bất hợp lý các khoản phí từ nguyên đơn hoặc chấp thuận bừa bãi việc cắt giảm phí lập chương trình và trì hoãn việc thu các khoản phí mà người sử dụng cuối cùng đã nợ, và vì vậy đã không vi phạm Điều 10 (1) (ii) hoặc 10 (i) (iv) của Luật Thương mại lành mạnh quy định về lạm dụng vị trí thống lĩnh thị trường của các doanh nghiệp độc quyền.

(2) Hai yếu tố cấu thành hành vi vi phạm theo quy định tại Điều 24 của Luật Thương mại lành mạnh, thứ nhất là đủ để ảnh hưởng đến trật tự thương mại và thứ hai phải là hành vi thực tế, gian dối hoặc rõ ràng không lành mạnh. Đối với việc tiến hành hợp đồng giữa các doanh nghiệp, các điều khoản giao dịch của hợp đồng này được ký kết dựa trên sự thoả thuận về phí và các tập quán ký hợp đồng về nguyên tắc có thể được xem xét trong bối cảnh tự do ký hợp đồng. Tuy nhiên, khi các tập quán ký hợp đồng này đe dọa đến trật tự cạnh tranh và thị trường thương mại, thì những tập quán này nằm ngoài phạm vi tự do ký kết hợp đồng và tuân theo các quy định của Điều 24 Luật Thương mại lành mạnh. Đối với các tranh chấp thương mại cụ thể, không phổ biến, các tranh chấp đó không tuân theo các điều kiện “đủ để ảnh hưởng đến trật tự thương mại”, thì chúng có thể được giải quyết thông qua các vụ kiện dân sự; chỉ khi các tranh chấp phù hợp với các điều kiện đã nói thì chúng sẽ là đối tượng

vận dụng của Điều 24 Luật Thương mại lành mạnh.

Liệu các hành vi trong trường hợp này có cấu thành điều kiện “hành vi gian dối” hay không xoay quanh việc bị đơn “tiến hành các hành vi thương mại chủ động hoặc thụ động yêu cầu giấu giếm thông tin thương mại quan trọng từ đối tác giao dịch”. Các quy tắc hợp đồng và hoạt động kinh doanh trong vụ tranh chấp đã được đăng công khai tại nơi kinh doanh của bị đơn và trên trang web của bị đơn phù hợp với quy định liên quan của Luật Viễn thông. Cũng vậy, ngày 22-6-2000, bị đơn đã thông báo 31 nhà cung cấp dịch vụ thông tin khi đang thay đổi hợp đồng cho lần đầu tiên và đã cung cấp các bản copy của Hợp đồng phí lập chương trình dịch vụ tính cước phí cho việc kiểm tra và sao chép của đối tác thương mại, một hành vi có thể được xem như cung cấp cơ hội rộng lớn cho các đối tác thương mại để kiểm tra hợp đồng. Nội dung của Hợp đồng phí lập chương trình dịch vụ tính cước phí, như đã đề cập phía trên, đã phát sinh từ nội dung của các quy tắc hoạt động kinh doanh được chấp thuận bởi cơ quan quản lý cạnh tranh cho sản phẩm viễn thông. Theo nguyên tắc, lợi ích tin cậy của người điều hành mạng lưới đối với sự chấp thuận nội dung hợp đồng của cơ quan quản lý cạnh tranh nên bảo vệ người điều hành khỏi nghĩa vụ pháp lý hành chính. Vì vậy, ý nghĩa không gian dối hoặc không lành mạnh rõ ràng được sử dụng để thuyết phục bên đối tác chấp nhận các điều khoản của hợp đồng, hoặc làm giảm khả năng của đối tác giao dịch để làm một quyết định tự do, thích hợp, và hợp lý.

Hơn nữa, các quy tắc hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp viễn thông cấu thành một thoả thuận đối với các điều khoản và điều kiện của dịch vụ giữa doanh nghiệp viễn thông

và người sử dụng, và có thể được hiểu như một hợp đồng tiêu chuẩn giữa doanh nghiệp và người sử dụng cuối cùng. Điều 24 của Luật Thương mại lành mạnh áp dụng cho các trường hợp mà điều khoản của hợp đồng rõ ràng không lành mạnh và gây ảnh hưởng đến quyền của người tiêu dùng chỉ khi đáp ứng yếu tố cấu thành “đủ để ảnh hưởng đến trật tự thương mại” và chỉ khi có liên quan đến lợi ích công chủ yếu. Điều 24 có thể được áp dụng trong trường hợp đủ để ảnh hưởng đến trật tự thương mại. Đặc biệt, việc xem xét ít ra nên được dựa trên các tiêu chí như số cá nhân bị hại, mức độ thiệt hại gây ra, có cản trở đến các doanh nghiệp khác hay không, và các nhóm cụ thể hoặc tổ chức có bị tác động bởi các hành vi không lành mạnh rõ ràng hay không. Nói chung, các tranh chấp độc lập, cụ thể đối với các hợp đồng tiêu chuẩn không nên thuộc phạm vi điều chỉnh của Bộ luật Dân sự hoặc Luật bảo vệ người tiêu dùng mà phải là Luật Thương mại lành mạnh. Khi xem xét thực trạng của thị trường mạng lưới đã ấn định, mặc dù bị đơn vẫn còn nắm giữ vị trí thống lĩnh thị trường, nhưng việc xem xét trường hợp này cho thấy đó hoàn toàn chỉ là vấn đề ký kết hợp đồng mang tính cá nhân giữa bị đơn và nguyên đơn và không liên quan đến lợi ích công. Do vậy, nó chưa đủ để ảnh hưởng đến trật tự thương mại.

3. Trong trường hợp này, FTC đã đưa ra phán quyết không có một chứng cứ cụ thể nào cho thấy bị đơn đã lạm dụng vị trí thống lĩnh hoặc đã cấu thành hành vi gian dối và không lành mạnh một cách rõ ràng đủ để ảnh hưởng đến trật tự thương mại. Vì vậy, FTC không thể kết luận bị đơn đã vi phạm Điều 10 hoặc Điều 24 của Luật Thương mại lành mạnh.

Lu Li-Na tổng hợp; Lee Wen-Hsiu hiệu đính.

10.2 Các vụ việc

Tập đoàn New Green Life

Toà Hành chính tối cao Đài Bắc (2000)

Vụ việc:	Phán quyết của Toà Hành chính tối cao Đài Bắc cho rằng Tập đoàn New Green Life đã phát hành những lá thư cảnh báo không lành mạnh vi phạm Luật Thương mại lành mạnh
Từ khoá:	Phát hành những lá thư cảnh báo, loại bỏ những hành vi vi phạm, vi phạm quyền chủ sở hữu sáng chế
Tham chiếu:	Phán quyết Toà Hành chính tối cao Đài Bắc (89) Su Tzu số 559
Ngành nghề:	Ngành sản xuất thiết bị, dụng cụ y tế
Luật liên quan:	Điều 24 Luật Thương mại lành mạnh

Tóm lược:

1. Vào năm 1998 và 1999, nguyên đơn là Tập đoàn New Green Life đã phát hành những lá thư cảnh báo đến các nhà phân phối của Công ty TNHH Western Union Industrial (một bên tham gia trong vụ kiện hành chính này, dưới đây gọi là “Western Union”) đối với những vi phạm bản quyền về máy vật lý trị liệu sóng tần số thấp TEN-880S được bán bởi Western Union. Trước khi phát hành những bức thư này, nguyên đơn đã không đưa ra yêu cầu đầu tiên cho nhà sản xuất loại máy này là Công ty TNHH Finesun Worldwide International (cũng là một bên tham gia, dưới đây gọi là Finesun Worldwide) để loại bỏ hành vi vi phạm, và cũng không đưa ra những chi tiết cụ thể của hành vi vi phạm và sự

thất bại của Western Union để có được sự chấp thuận của Bộ Y tế cho những sản phẩm của họ. Những bức thư mập mờ đã làm cho những người nhận tin rằng Western Union đã vi phạm quyền sáng chế.

Trong Phán quyết ngày 1-3-2000 (tham chiếu [89] Kung Ch'u Tzu số 023), bị đơn FTC đã chỉ ra rằng bên nguyên đơn đã có những hành vi dối trá và không lành mạnh một cách rõ ràng đủ để phá vỡ trật tự thương mại, vi phạm Điều 24 Luật Thương mại lành mạnh. FTC ra lệnh cho nguyên đơn phải dừng ngay lập tức những hành vi trái pháp luật và nộp một khoản tiền phạt là 150.000 Đài tệ. Không thoả mãn với quyết định này, nguyên đơn đã đệ trình một bản khiếu nại hành chính, nhưng đã bị bác bỏ. Sau đó, bên nguyên đơn đã đệ trình vụ kiện hành chính lên Toà Hành chính tối cao Đài Bắc.

2. Cơ sở phán quyết của Toà án

(1) Điều 24, Luật Thương mại lành mạnh quy định rằng, “Bên cạnh những điều đã được quy định trong Luật này, không một doanh nghiệp nào được phép có những hành vi dối trá hoặc không lành mạnh một cách rõ ràng mà có thể gây ảnh hưởng đến trật tự thương mại”. Phần đầu của Điều 41, Luật Thương mại lành mạnh quy định: “FTC có quyền yêu cầu bất kỳ một doanh nghiệp nào vi phạm một trong những quy định của Luật này chấm dứt hành vi đó, điều chỉnh hành vi hoặc có những hành động sửa chữa cần thiết trong thời gian mà Lệnh đã quy định; thêm vào đó, FTC có quyền ấn định một khoản phạt tiền không dưới 50.000 hoặc hơn 25 triệu Đài tệ.”

Một doanh nghiệp tin rằng một doanh nghiệp khác xâm phạm quyền lợi của mình cần phải yêu cầu giải quyết hoặc

làm sáng tỏ tranh chấp thông qua những kênh hợp lý trước khi phát hành những bức thư cảnh báo. Hoặc, trong nội dung của những bức thư cảnh báo, doanh nghiệp đó có thể xác định nội dung, phạm vi rõ ràng, và những thông tin xác thực của hành vi vi phạm để người nhận được bức thư đó có thể đưa ra những phán quyết hợp lý. Trước khi phát hành những bức thư, doanh nghiệp nên thông báo cho những doanh nghiệp được cho là vi phạm và cho họ cơ hội để làm sáng tỏ. Nếu một doanh nghiệp phát hành một bức thư cảnh báo mà không tuân theo những thủ tục trên, hoặc nội dung của bức thư không xác định được căn cứ của đơn kiện, hoặc chứa đựng những khai báo hoặc ám chỉ sai lệch một doanh nghiệp nào đó vi phạm Luật Thương mại lành mạnh hoặc có hành vi phạm pháp khác, thì việc phát hành bức thư đó sẽ là vi phạm các quy định đã nói ở trên của Luật Thương mại lành mạnh, vì sẽ là không hợp lý để gửi một bức thư đó cho bên thứ ba không liên quan đến hành vi vi phạm đó, hoặc nội dung của bức thư rõ ràng gây nên sự nhận định sai đối với những người này, đến mức nó có thể nghĩ một cách hợp lý rằng bức thư sẽ gia tăng việc khước từ giao dịch hoặc ảnh hưởng đến trật tự thương mại.

(2) Western Union bán hai loại máy vật lý trị liệu tần số thấp. Máy massage vi tính LP-1000 do Công ty Yishin Technology và Công ty Hung Kao sản xuất đã được chấp thuận của cơ quan quản lý cạnh tranh về y tế. Máy vật lý trị liệu sóng tần số thấp vi tính TEN-880S do Finesun Worldwide sản xuất được Bộ Y tế phê chuẩn chứng chỉ số 000705, một bản copy của nó bao gồm cả hợp đồng mua bán thiết bị này. Đầu năm 1998, nguyên đơn phát hiện ra rằng

máy massage vi tính LP-1000 được bán bởi Western Union có những tính năng và hình thức tương tự như máy vật lý trị liệu sóng tần số thấp PAN-100 do Công ty Maruman của Nhật Bản sản xuất và nguyên đơn hoạt động như là một đại lý ở Đài Loan.

Ngày 28-5-1999, nguyên đơn đã fax một bức thư cho các nhà phân phối cấp dưới của Western Union, Công ty TNHH Watsons-Park'N Shop, Công ty TNHH RT Mart International và Nhóm chủ tịch các doanh nghiệp mà không đưa ra cảnh báo trước cho nhà sản xuất Finesun Worldwide hay cho họ một cơ hội để làm sáng tỏ tranh chấp, yêu cầu họ phải chấm dứt giao dịch với Western Union và với bất kỳ công ty nào khác đang giao dịch sản phẩm xâm phạm bản quyền. Cũng như vậy, mặc dù nguyên đơn đã không chỉ ra cụ thể các nhà sản xuất hoặc số sản phẩm không nhận được sự phê chuẩn của Bộ Y tế mà gián tiếp nói bóng gió trong bức thư của mình rằng “máy massage vi tính” và “máy vật lý trị liệu sóng tần số thấp”, cả hai đều do Western Union sản xuất, đều là những sản phẩm không được Bộ Y tế phê chuẩn. Bức thư cũng đã trích dẫn chứng cứ trong một tài liệu xuất bản ngày 6-2-1999 của Bộ Y tế Đài Loan, Pei Shi Wei Tzu số 8820512502, chứa đựng những cảnh báo không rõ ràng về việc sử dụng những thiết bị y tế không được phê chuẩn.

Tiếp đó, lo sợ việc tiến hành xử lý hành chính, những người nhận bức thư đã từ chối bán những sản phẩm mà nguyên đơn cho rằng chúng có khả năng phá vỡ trật tự thương mại. Hơn nữa, đã không có một lá đơn xin cấp bằng sáng chế nào được đệ trình ở Đài Loan cho máy vật lý trị liệu sóng tần số thấp PAN-100 do Công ty Maruman Nhật Bản

sản xuất. Mặc dù nguyên đơn thừa nhận sự thật này, nhưng họ đã thờ ơ với những chi tiết bên trong bức thư cảnh báo, ngôn ngữ của nó đủ để gây nhầm lẫn cho người nhận bức thư, vì họ tin rằng sản phẩm của Maruman, mà nguyên đơn là đại lý ở Đài Loan, đã được cấp bằng sáng chế ở Đài Loan và sản phẩm của Western Union đã sao chép bất hợp pháp những sản phẩm này. Ngôn ngữ trong bức thư cảnh báo cũng cho thấy rằng nguyên đơn đã lập kế hoạch để vượt qua các kênh pháp lý buộc những người nhận bức thư phải có trách nhiệm pháp lý và khiêu nại những thiệt hại. Bức thư có câu: “Hãy từ chối việc buôn bán với Western Union và bất kỳ một nhà sản xuất sản phẩm sao chép bất hợp pháp nào khác.”

Trước khi có quyền sáng chế hợp pháp, việc phát hành bức thư cảnh báo như vậy là những hành vi gian dối không lành mạnh một cách rõ ràng đối với Western Union và những người nhận bức thư. Western Union và nhà sản xuất tuyên trên, Finesun Worldwide, đã bị thiệt hại do bức thư cảnh báo, những lời tuyên bố sai sự thật và gây nhầm lẫn liên quan đến quyền sáng chế và sao chép bất hợp pháp của nguyên đơn. Nguyên đơn vẫn khẳng định rằng những bức thư cảnh báo đơn thuần chỉ là “cách nhắc nhở hữu nghị” cho những người nhận bức thư và rằng việc di chuyển sản phẩm của những người nhận từ giá của họ không liên quan tới nội dung của bức thư. Đây rõ ràng là một lời tuyên bố không đáng tin cậy. Những hoạt động phi hợp pháp của bên nguyên đơn là một sự vi phạm các quy định của Điều 24, Luật Thương mại lành mạnh. Do đó bị đơn là FTC đã đúng trong việc tìm ra bằng chứng chứng tỏ nguyên đơn đã vi

phạm pháp luật, và yêu cầu nguyên đơn phải dừng ngay các hành vi phạm pháp và phạt một khoản tiền là 150.000 Đài tệ. Quyết định của toà án hành chính ủng hộ quyết định của FTC là hoàn toàn hợp lý. Bởi vì trong vụ kiện tranh chấp hành chính sau đó, nguyên đơn đơn thuần là lặp lại những lập luận không thuyết phục trước đó, vụ kiện tranh chấp hành chính cũng đã bị bác bỏ.

Lai Chia-Ching tổng hợp; Wang Rong-Ging hiệu đính.

Công ty môi giới bất động sản Kua Niu Tsu

Toà Hành chính tối cao Đài Bắc (2000)

Vụ việc:	Toà Hành chính tối cao Đài Bắc phán quyết công ty môi giới bất động sản Kua Niu Tsu vi phạm Luật Thương mại lành mạnh
Từ khoá:	Giao dịch môi giới bất động sản, phí môi giới, chào hàng bằng văn bản
Tham chiếu:	Phán quyết của Toà Hành chính tối cao Đài Bắc (89) Su Tzu số 1819
Ngành nghề:	Môi giới bất động sản (6812)
Luật liên quan:	Điều 24, Luật Thương mại lành mạnh

Tóm lược:

1. Công ty môi giới bất động sản Kua Niu Tsu (nguyên đơn) kinh doanh môi giới bất động sản. Một nhân viên của nguyên đơn là Wu Meng-kui, đã đại diện cho nguyên đơn giao dịch môi giới bất động sản với một người mua tiềm năng và người khiếu nại Tzeng Mao-lung. Ngày 6-12-1999, ông Wu yêu cầu người khiếu nại trả một khoản phí môi giới là 30.000 Đài tệ. Sau đó, người thừa kiện đã đưa cho ông Wu một tấm séc cá nhân trị giá 30.000 Đài tệ. Tuy nhiên, ông Wu đã không thông báo cho người khiếu nại biết rằng mẫu thư chào hàng chuẩn của Bộ Nội vụ là được yêu cầu cho các giao dịch bất động sản và rằng người khiếu nại đã không được yêu cầu trả trước phí môi giới. Bị đơn, FTC, đã đưa ra tuyên án trước đó rằng hành vi của nguyên đơn là đủ gian dối để gây ảnh hưởng đến trật tự thương mại và do đó, vi phạm Điều 24 Luật Thương mại lành mạnh. Chiếu theo Điều 41

Luật Thương mại lành mạnh, FTC đã phạt nguyên đơn 250.000 Đài tệ và lệnh chấm dứt hành vi trái pháp luật đã nói trên trong vòng một ngày kể từ khi nhận được thông báo bằng văn bản của FTC. Sau đó, nguyên đơn đã kháng cáo phán quyết trên song đã bị bác bỏ. Tiếp đến, nguyên đơn tiếp tục gửi đơn kháng cáo hành chính.

2. Phán quyết và cơ sở của Toà Hành chính tối cao Đài Bắc như sau:

Nội dung của của lời khai có tuyên thệ trước toà của người khiếu nại cho thấy rõ ràng rằng tại thời điểm ban hành chào giá của người mua, nhân viên của nguyên đơn, ông Wu Meng-kui, đã không thông báo cho người khiếu nại, Tzeng Mao-lung, rằng anh ta có thể lựa quyết định sử dụng đơn chào hàng chuẩn của Bộ Nội vụ không yêu cầu phải trả phí môi giới trước. Cũng như vậy, trong suốt quá trình điều tra của người bị kiện, nhân chứng Wu Meng-kui và Tzeng Chung-lung đã chứng thực rằng công ty nguyên đơn đã không sử dụng hợp đồng để trống hay định dạng mẫu thư chào hàng tóm tắt ý chính mẫu đơn chuẩn của Bộ Nội vụ. Lời khai này là một bằng chứng sâu xa cho sự thực và có giá trị pháp lý. Mặc dù bên nguyên đơn biện minh rằng: “Nhân viên Wu Meng-kui đã thông báo cho người thừa kiện Tzeng Mao-lung bằng lời nói rằng, anh ta có thể lựa chọn quyền không phải trả phí môi giới trước như tình thân của mẫu đơn của Bộ Nội vụ.” Wu Meng-kui đã biện luận rằng: “Mặc dù công ty không sử dụng bản hợp đồng trống chứa đựng phiên bản của Bộ Nội vụ, song đã treo lên tường của công ty dòng chữ “biểu so sánh của mẫu đơn của Bộ Nội vụ và mẫu đơn chào hàng của người mua (của

chúng ta)". Ông ta nói thêm rằng nhân viên luôn giải thích chi tiết sự khác biệt giữa hai mẫu đơn cho khách hàng tiềm năng, do đó họ đã đưa ra sự lựa chọn mẫu đơn độc lập của chính họ. Điều tra thêm cho thấy rằng sự thật về biểu đã nói ở trên vẫn được treo trên tường của công ty bên nguyên đơn. Tuy nhiên, dòng chữ trên tường quá nhỏ và dường như nhân viên của bên nguyên đơn không chỉ cho khách hàng nhìn lên tường để giải thích sự khác nhau giữa hai mẫu đơn trong suốt buổi nói chuyện. Trong bất kỳ trường hợp nào, mẫu đơn viết sẵn đã được ký ở trụ sở của bên thưa kiện, và Wu Meng-kui đã không thể giải thích chi tiết tất cả sự khác biệt giữa mẫu đơn của Bộ Nội vụ và của người mua nhà. Hơn nữa, hệ thống pháp lý đã bị xuyên tạc. Thậm chí trong mẫu đơn đã được viết sẵn, ưu điểm hay nhược điểm của hai mẫu đơn không được giải thích rõ ràng. Do đó, làm thế nào để nhân viên của bên nguyên đơn có thể giải thích bằng lời một cách chi tiết đến khách hàng được? Trong bất kỳ trường hợp nào, liên quan đến ưu điểm hay nhược điểm tương ứng thì phí môi giới đã được nhận, bên nguyên đơn đã chiếm được vị trí ưu thế về tài chính và hy vọng rằng cuộc tranh chấp pháp lý có thể diễn ra trong tương lai. Chỉ dựa vào kinh nghiệm và giác quan chung chung, không có một văn bản hướng dẫn cụ thể nào cả, thật khó tin được rằng nhân viên của bên nguyên đơn có thể sẵn sàng giải thích rõ ràng cho khách hàng ưu điểm và nhược điểm của hai mẫu đơn viết sẵn khác nhau như thế nào. Bên nguyên đơn thanh minh rằng mặc dù công ty không có bản copy nào của mẫu đơn viết sẵn do Bộ Nội vụ cấp, nhưng nhân viên của họ đã giải thích bằng miệng sự khác nhau giữa

mẫu đơn của Bộ và mẫu đơn của công ty theo cảm nhận chung. Thật khó chấp nhận điều đó là sự thật.

Liên quan tới trường hợp này, người gửi đơn kiện đã phát biểu trong đơn kiện ban đầu của mình rằng ông đã biết mình có thể quyết định không trả trước phí môi giới và đã không ký vào tờ séc. Có thể phán xét lời khai này rằng nguyên đơn đã lợi dụng vị trí thống lĩnh đối với thông tin pháp lý (kiến thức mà người khiếu nại có thể tránh phải trả trước phí môi giới bằng cách sử dụng mẫu đơn chào hàng của Bộ Nội vụ) và thông tin thị trường (hiểu biết kỹ lưỡng hơn người khiếu nại về nhu cầu của người mua tương lai để thực hiện giao dịch) không tuân theo hướng dẫn trước của người bị kiện (Phiên họp lần thứ 383 của ủy viên, ngày 16-2-1999, tư vấn những người môi giới bất động sản rằng họ phải thông báo cho khách hàng tiềm năng về quyền của họ để lựa chọn mẫu đơn của Bộ Nội vụ). Người khiếu nại đã không được thông báo và giao dịch với đối tác, người mà đã chiếm những vấn đề then chốt về giao dịch, Điều 24 Luật Thương mại lành mạnh có thể áp dụng được trong trường hợp này. Tóm lại, hành vi của nguyên đơn rõ ràng là “hành vi gian dối đủ để ảnh hưởng đến trật tự thương mại,” một sự vi phạm trắng trợn Điều 24, Luật Thương mại lành mạnh. Hình phạt cho bị đơn tuân theo Điều 41 của Luật Thương mại lành mạnh và Toà Hành chính đã ra phán quyết rằng quyết định của Toà án cấp thấp hơn là hoàn toàn hợp lý. Kiến nghị của nguyên đơn bãi bỏ quyết định và các hình phạt của Toà án cấp thấp là không đủ căn cứ và bị bác bỏ.

Lai Chia-Ching tổng hợp; Wang Rong-Ging hiệu đính.

Công ty TNHH Chin Chian

Toà Hành chính tối cao (2001)

Vụ việc:	Toà Hành chính tối cao phán quyết trường hợp của đơn kiện chống lại Công ty Chin Chian, vi phạm Luật Thương mại lành mạnh
Từ khoá:	Vi phạm bản quyền, tập giấy cảnh báo về hoá học
Tham chiếu:	Phán quyết của Toà Hành chính tối cao (90) P'an Tzu số 653
Ngành nghề:	Bán sỉ sản phẩm hoá học (4522)
Luật liên quan:	Điều 24 Luật Thương mại lành mạnh

Tóm lược:

1. Một lá đơn chống lại bên nguyên đơn là Công ty TNHH Chin Chian (gọi tắt là Chin Chian), do việc cản trở hoạt động kinh doanh bằng cách tuyên bố rằng sản phẩm của hãng kinh doanh khác đã vi phạm bản quyền của họ. Điều tra của bị đơn, FTC, đã phát hiện ra rằng nguyên đơn đã đòi quyền lợi của mình không tuân theo Luật bản quyền mà bằng cách thông báo cho các nhà phân phối của Công ty TNHH Transbest Enterprise (gọi tắt là Transbest) và Công ty Bestway Medical International (gọi tắt là Bestway) rằng những tập giấy cảnh báo về y tế mà họ bán ra thị trường là vi phạm Luật bản quyền, điều này đã làm cho các nhà phân phối không thể tiếp tục bán sản phẩm của mình được nữa. FTC cũng phát hiện ra các hành vi của nguyên đơn can thiệp trực tiếp vào việc bán hàng là hành vi không lành mạnh một cách rõ ràng, vi phạm trật tự thương mại và do vậy vi phạm Điều 24 của Luật Thương mại lành mạnh. FTC đã đưa ra một

phán quyết đối với nguyên đơn tuân theo phần đầu của Điều 41, Luật Thương mại lành mạnh (Kung Chu Tzu số 245, ngày 7-12-1998). Nguyên đơn đã được lệnh dừng ngay lập tức những hành vi không lành mạnh đủ để ảnh hưởng đến trật tự thương mại như đã nói phía trước kể từ ngày sau ngày nhận được phán quyết. Nguyên đơn đã không chấp nhận quyết định này và đã có đơn kiện nhưng không thành công, họ đã đệ trình lên Toà Hành chính tối cao.

2. Cơ sở cho phán quyết

Theo Điều 24 Luật Thương mại lành mạnh, khi những hành vi của nguyên đơn tiến hành, "bên cạnh những điều đã được quy định trong FTC, một doanh nghiệp không được có những hành vi không lành mạnh một cách rõ ràng gây ảnh hưởng đến trật tự thương mại". Như đã nói ở Điều 41 Luật Thương mại lành mạnh, FTC có thể lệnh cho các doanh nghiệp vi phạm Luật Thương mại lành mạnh dừng ngay hành vi phạm pháp trong thời hạn nhất định. Nguyên đơn đã không tuân theo các điều quy định trong Luật bản quyền, ngày 7 và ngày 23-12-1996, tại thị trường sản phẩm ở Jui Fang và San Chung, nguyên đơn đã tuyên bố với Wu Ch'ing-Yuan, Su Shun-Tian và Hu Chi-Lung, những nhà phân phối cho các Công ty Transbest và Bestway, rằng hợp kim trong các tập giấy cảnh báo hoá học đã vi phạm Luật bản quyền. Vì người thông thường không biết được đâu là hàng giả nên các nhà phân phối này đi đến thoả thuận với nguyên đơn, và không dám liều bán các sản phẩm đó nữa. Hơn nữa, vào tháng 12-1997, trong buổi lễ của hai cửa hàng bách hoá Asia World và Dayeh Takashimaya, nguyên đơn đã tuyên bố với nhà phân phối Chan Chieh rằng sản phẩm của họ là hàng

giả. Do không biết được liệu đó có phải là hàng giả hay không, hai cửa hàng bách hoá đã yêu cầu nhà phân phối di chuyển số hàng của họ ra khỏi giá cho đến khi vụ tranh chấp bản quyền được giải quyết và khi đã có được những bằng chứng chắc chắn và có văn bản kèm theo cho người quản lý của cửa hàng. Nguyên đơn đã giải thích rằng các nhà phân phối di chuyển hết số hàng của họ ra khỏi giá và dừng hoạt động buôn bán bởi vì hợp đồng đã chấm dứt từ trước khi buổi lễ kết thúc, và rằng không có một mối liên hệ nhân quả nào với hành động của họ cả. Điều này là không thuyết phục.

Phán quyết về những hành vi vi phạm bản quyền đòi hỏi những kỹ thuật và khả năng riêng biệt; do đó, nếu không có quyết định của một cơ quan có thẩm quyền pháp lý, nhà phân phối và người tiêu dùng nói chung không thể biết được liệu rằng những sản phẩm mà họ bán hoặc mua có vi phạm bản quyền hay không. Nguyên đơn khẳng định rằng, trong khi đòi quyền sở hữu công nghiệp, họ đã trình bằng sáng chế của họ và các báo cáo đánh giá để tiến hành các thủ tục hợp lệ. Tuy nhiên, sự thật là nội dung của các báo cáo đánh giá đó là được làm bởi đại lý của họ, Wood & Wu Patent và Văn phòng Thương hiệu soạn ra, điều này đã đặt ra những câu hỏi về tính khách quan của nó. Hầu hết người tiêu dùng và các nhà phân phối, những người đã được nhìn thấy bằng sáng chế không thể chắc chắn được số lượng tiền đòi bồi thường và vì sao sản phẩm của họ lại vi phạm pháp luật. Để tránh kiện tụng, thông thường các nhà phân phối dừng ngay việc bán sản phẩm của mình mà không nghiên cứu sâu thêm liệu rằng đó có thực sự là một vụ tranh chấp hay không. Điều

này đã gây khó khăn cho việc marketing sản phẩm cạnh tranh hoặc gây trở ngại cho những kênh buôn bán, và do đó đã cạnh tranh không lành mạnh. Mặc dù nguyên đơn giữ một báo cáo đánh giá từ Phòng bản quyền và thương hiệu quốc tế Chih Nuo, nhưng họ vẫn tìm cách can thiệp vào công việc buôn bán của các nhà cạnh tranh bằng cách tuyên bố rằng họ vi phạm quyền sở hữu sáng chế. Đây là một sự lạm dụng quyền chính đáng theo quy định tại Điều 103 và 108 của Luật bản quyền, và rõ ràng vượt quá mức độ cần thiết của việc bảo hộ quyền. Các thức này là vi phạm đạo đức kinh doanh và vi phạm “hoạt động không lành mạnh, gây ảnh hưởng đến thương mại” được quy định trong điều 24 Luật Thương mại lành mạnh. Do đó, đòi hỏi của bên nguyên đơn về những quyền hạn không được chấp nhận. Do đó yêu cầu của bên nguyên đơn bị bác bỏ do không có căn cứ.

Lai Chia-Ching tổng hợp; Chen Shih-Fang hiệu đính.

Công ty Xây dựng Chu-Chiang

Toà Hành chính tối cao (2001)

Vụ việc:	Phán quyết của Toà Hành chính tối cao về vụ Công ty xây dựng Chu-Chiang chống lại FTC
Từ khoá:	Cơ quan xây dựng công, hệ thống giao thông nhanh, lạm dụng vị trí thống lĩnh thị trường
Tham chiếu:	Phán quyết của Toà Hành chính tối cao (90) P'an Tzu số 1298
Ngành nghề:	Nhà cửa, xây dựng
Luật liên quan:	Điều 24 Luật Thương mại lành mạnh

Tóm lược:

1. Tháng 7-1991, Công ty TNHH Xây dựng Chu-Chiang (nguyên đơn) đã đấu thầu thực hiện việc xây dựng công cộng cho đường Nan Kang CN285 của hệ thống MRT Đài Bắc. Nguyên đơn sau đó đã cho rằng Sở Giao thông thành phố Đài Bắc (DORTS) đã lạm dụng vị trí thống lĩnh thị trường của mình và hủy bỏ việc cất và khôi phục phần đường hầm ở cuối phía đông của CN258 của cơ quan xây dựng công, đã thay thế nó bằng một đường hầm xấu hơn, và thông báo đấu giá cho đường hầm xấu đó. Nguyên đơn cho rằng DORTS đã loại trừ phân chia giữa A và D của trạm BL14 từ hợp đồng gốc viện cớ phát triển việc phối hợp và chia phần lợi nhuận cho bên thứ ba tham gia vào công việc này. Bên nguyên đơn đã buộc tội rằng điều này là vi phạm Luật Thương mại lành mạnh và vi phạm quyền lợi của họ trong hợp đồng gốc. Bên bị đơn cũng đã phát hiện ra trong bản điều tra rằng Điều 24 của Luật Thương mại lành mạnh

không áp dụng được trong trường hợp này, và rằng do đánh giá những phần việc xây dựng công cộng bao gồm cả việc thi hành hợp đồng gốc, vụ việc nên được giải quyết thông qua thủ tục kiện tụng dân sự để tìm kiếm sự giảm nhẹ. Bên nguyên đơn không thoả mãn với quyết định này, đã đưa ra một yêu cầu khẩn khoản và yêu cầu thứ hai như là một vụ kiện hành chính.

2. Nguyên đơn đã thắng thầu gói thầu phía đông của dự án xây dựng công của MRT đường Nan Kang vào tháng 8-1991 và đã ký hợp đồng với DORTS. Nguyên đơn lập luận rằng, DORTS đã hiểu đầy đủ về việc sửa đổi trong dự án xây dựng công trình công, nhưng vẫn tiến hành đấu thầu theo hình thức có thể áp dụng được cho các hạng mục ban đầu của dự án xây dựng công. Các phương thức gian dối đã được sử dụng trong gói thầu này, vi phạm Luật Thương mại lành mạnh. Tuy nhiên, sửa đổi của Luật Thương mại lành mạnh đã được thông báo vào ngày 4-2-1991 và có hiệu lực một năm sau khi thông báo theo Điều 49 (1) Luật Thương mại lành mạnh. Tại thời điểm mà DORTS có những hành vi mà nguyên đơn cho là vi phạm, Luật Thương mại lành mạnh chưa có hiệu lực pháp lý. Theo nguyên tắc không phản ứng của họ, Luật Thương mại lành mạnh đã không thể áp dụng trong trường hợp này. DORTS đã không tuân thủ quyết định của Hội đồng thành phố Đài Bắc phải trì hoãn hợp đồng dự án xây dựng cho đến khi các chính sách liên quan được thực hiện và chỉ ra những rủi ro có thể trong dự án xây dựng, làm rõ căn nguyên của tranh chấp hiện tại với nguyên đơn đối với hợp đồng xây dựng. DORTS cũng chịu sự điều chỉnh của cả luật dân sự và luật hành chính. Tuy

nhiên, không có cơ sở để khẳng định rằng DORTS vi phạm Luật Thương mại lành mạnh.

3. Lý do cho rằng việc DORTS đã không giao kết phạm vi của dự án xây dựng tuân theo hợp đồng gốc với nguyên đơn chỉ vì, con đường 840 mét đã được chia thành hai lần đấu giá, các yếu tố như tăng chi phí máy khoan và các vấn đề về lợi ích công như việc xây dựng trên sân ga giữa hai dự án đã được đấu thầu và giao thông trên phần đất của công trường xây dựng sẽ bắt đầu hoạt động. Mặc dù quyết định cuối cùng do DORTS đưa ra có thể làm cho nguyên đơn phải chịu thiệt hại theo hợp đồng gốc, nhưng họ đã có ý định từ đầu để cố gắng và bảo vệ quyền lợi của cả hai bên [theo hợp đồng]. Trong trường hợp này, DORTS không có những hành vi không lành mạnh một cách rõ ràng bằng cách cố ý lạm dụng vị trí ưu thế để gây thiệt hại cho nguyên đơn theo hợp đồng gốc mà không có sự cân nhắc đến lợi ích công hợp pháp. Người ta đã phát hiện ra rằng DORTS đã thay đổi thiết kế phù hợp với luật và các quy định liên quan. Họ đã loại trừ các phân chia cho lối ra/vào A và D của trạm BL14 và nâng giá cho nguyên đơn để ký kết dự án. Ban đầu nguyên đơn đã bày tỏ ý định của họ để giao kết tuân theo nghĩa vụ đã được đưa ra trong hợp đồng gốc, nhưng sau đó họ đã hủy bỏ sự chấp thuận của mình sau khi đánh giá kịp thời tình trạng. Điều này đã được hỗ trợ bởi các cuộc gặp gỡ ngắn giữa bên nguyên đơn và bên bị đơn. Vì DORTS đã cho phép nguyên đơn có cơ hội để đưa ra quyết định theo đuổi lợi ích tốt nhất của họ nên không thể cho rằng DORTS đã vi phạm Luật Thương mại lành mạnh. Vì vậy, khiếu nại của nguyên đơn đã bị bác bỏ do không có căn cứ.

Lai Chia-Ching tổng hợp; Wang Rong-Ging hiệu đính.

Công ty TNHH Dee-Whei Enterprise

Toà Hành chính tối cao (2001)

Vụ việc:	Phán quyết của Toà Hành chính tối cao về vi phạm Luật Thương mại lành mạnh của Công ty TNHH Dee-Whei Enterprise
Từ khoá:	Công ty TNHH Dee-Whei Enterprise, thoả thuận phân phối, chuyển rủi ro hoạt động sang đối tác kinh doanh
Tham chiếu:	Phán quyết của Toà Hành chính tối cao (90) Pan Tzu số 1352
Ngành nghề:	Bán sỉ tạp hoá và các thực phẩm khác (4429)
Luật liên quan:	Điều 24 Luật Thương mại lành mạnh

Tóm lược:

1. Vụ việc này xuất phát từ một đơn kiện được trình lên FTC cho rằng Công ty TNHH Dee-Whei đã vi phạm Luật Thương mại lành mạnh khi ký thoả thuận phân phối với các nhà phân phối đối với dòng sản phẩm “Kuo Nong Dairy Product”. Trong quá trình điều tra, FTC (bị đơn) đã nhận ra rằng đơn phương nguyên đơn, thông qua các chỉ thị bằng văn bản hoặc không bằng văn bản, đã hạn chế đáng kể cách thức mà các đối tác kinh doanh của họ có thể cung cấp các kỳ phiếu trước hạn hoặc bảo lãnh thực hiện hợp đồng. Hơn nữa, Dee-Whei (nguyên đơn) đã ngăn cấm việc chú thích các kỳ phiếu đó với những từ “không được chuyển nhượng”. Hành vi của nguyên đơn trong việc chuyển các rủi ro hoạt động sang các đối tác kinh doanh là hành vi không lành mạnh một cách rõ ràng và đủ để ảnh hưởng đến trật tự thương mại, vi phạm Điều 24 Luật Thương mại lành mạnh. FTC đã đưa ra

phán quyết (tham khảo [87]) Kung Ch'u Tzu, 202) tuân theo phần đầu Điều 41 Luật Thương mại lành mạnh, lệnh cho Dee-Whei chấm dứt lập tức hành vi không lành mạnh một cách rõ ràng và gây cản trở đến trật tự thương mại.

Các khiếu nại lần đầu và lần thứ hai của nguyên đơn đều bị bác bỏ, và rồi họ đã đệ đơn kiện lên Toà Hành chính.

2. Điều 24 Luật Thương mại lành mạnh quy định rằng, “bên cạnh những điều đã được quy định trong Luật này, không một doanh nghiệp nào được phép tham gia vào bất kỳ hành vi gian dối hoặc không lành mạnh một cách rõ ràng có khả năng ảnh hưởng đến trật tự thương mại”. Nếu một doanh nghiệp lợi dụng sự phụ thuộc kinh tế của các nhà phân phối vào họ để bắt buộc, ép buộc các nhà phân phối đưa ra các kỳ phiếu trước hạn và hạn chế việc chuyển nhượng của những kỳ phiếu này cùng với việc chối cung cấp hàng hoá hoặc thuyết phục giảm giá hoặc tiền thưởng (thù lao), hành vi đó sẽ chuyển rủi ro hoạt động của nhà sản xuất tới các nhà phân phối và ảnh hưởng nghiêm trọng đến trật tự thương mại, cấu thành hành vi không lành mạnh một cách rõ ràng. Mặc dù nguyên đơn, Công ty TNHH Kao Feng Co không phải là một bên trong hợp đồng phân phối, nhưng họ là một chi nhánh và điều hành công ty của Dee-Whei. Ban giám đốc của cả hai công ty đã nắm giữ các cổ phần và có vị trí trong từng công ty đó. Hành vi hạn chế cách thức giao dịch của các nhà phân phối của họ đối với việc đưa ra các kỳ phiếu và không cho phép chuyển nhượng trên các kỳ phiếu này là ý tưởng của Kao Feng. Kao Feng, người có lợi nhuận từ sự kế hoạch này và là người lập chiến lược marketing của công ty đã nói: Dù đã phán xét hành vi của Kao Feng dựa trên các quy định pháp lý được quy định tại Bộ luật Dân sự,

người vi phạm theo quy định tại Bộ Luật Hình sự, hoặc Điều 24 của Luật Thương mại lành mạnh có hiệu lực tại thời điểm của hành vi vi phạm, Kao Feng đã vi phạm các đạo lý cạnh tranh trên thị trường bằng cách hạn chế các phương thức mà các bên đối tác kinh doanh của họ cung cấp các kỳ phiếu trả trước hoặc các đảm bảo thực hiện thông qua văn bản hoặc không bằng văn bản và điều này thì có thể bị phạt. Nguyên đơn, Công ty TNHH Dee-Whei và Kao Feng, theo như cái cơ đưa ra các yêu cầu trước đó, đã đơn phương hạn chế hình thức mà các bên giao dịch của họ cung cấp kỳ phiếu trả trước hoặc đảm bảo tiến hành trong thoả thuận phân phối hay cơ cấu tiền thưởng có liên quan của họ thông qua văn bản hoặc không bằng văn bản và cấm chú thích trong các kỳ phiếu như là “không thể chuyển nhượng”. Khi những người tham gia phát hành các kỳ phiếu có dòng chữ “không thể chuyển nhượng”, nguyên đơn đã từ chối những những kỳ phiếu này và trì hoãn việc việc gửi các yêu cầu, và buộc những nhà phân phối phát hành phải thay thế các kỳ phiếu khác. Rõ ràng, nguyên đơn, Công ty TNHH Kao Feng và Dee-Whei đã cùng lợi dụng lòng tin của các nhà phân phối vào họ để ép buộc các nhà phân phối giao dịch các hối phiếu trước hạn với sự từ chối cung cấp hàng hóa hoặc thuyết phục giảm giá các loại hàng hoá và tiền thưởng. Hơn nữa, họ cấm các nhà phân phối sử dụng chú thích trên kỳ phiếu: “không thể chuyển nhượng” và đã tạo ra việc chuyển các rủi ro hoạt động của các nhà sản xuất sang các nhà bán lẻ. Điều này đã ảnh hưởng nghiêm trọng đến trật tự thương mại và đã cấu thành hành vi không lành mạnh một cách rõ ràng. Đơn chống án của bên nguyên đơn là không có cơ sở và vì vậy đã bị bác bỏ.

Lai Chia-Ching tổng hợp; Wang Rong-Ging hiệu đính.