

VĂN BẢN HƯỚNG DẪN PHÍ VÀ TIÊU CHUẨN DỊCH VỤ THEO LUẬT CẠNH TRANH

Thông tin tổng hợp

Giới thiệu

Có hiệu lực từ thứ Hai, ngày 3/11/1997, phí áp dụng cho dịch vụ thông thường và yêu cầu luật định được ban hành bởi Cục Cạnh tranh (sau đây gọi là Cục), thuộc Bộ Công nghiệp Canada theo quy định của Luật Cạnh tranh (sau đây gọi là Luật). Phí được áp dụng cho hồ sơ thông báo sáp nhập (PMN), giấy phép chấp thuận trước (ARCs), ý kiến tư vấn (AOs) và dịch vụ photocopy.

Cuốn sách hướng dẫn này cung cấp thông tin cụ thể về phí và tiêu chuẩn dịch vụ được áp dụng cho những dịch vụ nêu trên và những thủ tục pháp lý

Tiêu chuẩn dịch vụ/thủ tục pháp lý

Dịch vụ hoặc thủ tục pháp lý	Thời gian tối đa (Ngày theo lịch)
Sáp nhập (Những giao dịch cần khai báo và giấy phép chấp thuận trước)	
Không phức tạp	14 ngày
Phức tạp	10 tuần
Rất phức tạp	5 tháng
Ý kiến tư vấn	
Từ điều 52 đến 60 (Quảng cáo gây nhầm lẫn và hành vi tiếp thị lừa dối)	
Không phức tạp	8 ngày
Phức tạp	30 ngày
Những quy định khác	
Không phức tạp	4 tuần
Phức tạp	8 tuần
Photocopy	

Thời gian bắt đầu được tính kể từ khi nhận được hồ sơ hoặc yêu cầu về dịch vụ. Thông tin cụ thể xem trang 6 và 7.

Độ phức tạp: Các bên sẽ được thông báo sớm nhất về quyết định của Cục liên quan đến độ phức tạp và tiêu chuẩn dịch vụ áp dụng. Định nghĩa về độ phức tạp dùng cho ý kiến tư vấn và sáp nhập nằm ở Phụ lục C.

Dịch vụ, phí và thuế tương ứng

Dịch vụ hoặc thủ tục pháp lý	Phí cho người định cư ở Quebec	Phí cho người ở những tỉnh khác
Hồ sơ thông báo sáp nhập*	Tổng cộng = \$25 000	Tổng cộng = \$25 000
Giấy phép chấp thuận trước*	\$25000 + GST (\$1750) = \$26750 + QST (\$2006,75) Tổng cộng = \$28 756,75	\$25000 + GST (\$1750) Tổng cộng = \$26 750
Hồ sơ thông báo sáp nhập cho cổ phần hoá tài sản*	Tổng cộng = \$50	Tổng cộng = \$50
Giấy phép cho cổ phần hoá tài sản*	\$50 + GST(\$3,50) = \$53,50 + QST(\$4,01) Tổng cộng = \$57,51	\$50 + GST(\$3,50) Tổng cộng = \$53,50
Ý kiến tư vấn Từ điều 52 đến 60 (Quảng cáo gây nhầm lẫn và hành vi tiếp thị lừa dối)	\$500 + GST(\$35,00) = \$535 + QST(\$40,12) Tổng cộng = \$575,12	\$500 + GST(\$35,00) Tổng cộng = \$535,00
Ý kiến tư vấn (Các điều khoản khác)	\$4 000 + GST(\$280) = \$4 280 + QST(\$321) Tổng cộng = \$4 601	\$4 000 + GST(\$280) Tổng cộng = \$4 280
Photocopy	\$0,25 + GST(\$0,02) = \$0,27 + QST(\$0,02) Tổng cộng = \$0,29/trang	\$0,25 + GST(\$0,02) = \$0,27
Yêu cầu về việc giải thích hoặc tuân thủ với những lệnh cấm, phán quyết và yêu cầu của những tổ chức cộng đồng phi lợi nhuận	\$50 + GST(\$3,50) = \$53,50 + QST(\$4,01) Tổng cộng = \$57,51	\$50 + GST(\$3,50) Tổng cộng = \$53,50

* Trường hợp cả hồ sơ thông báo sáp nhập và giấy phép chấp

thuận trước yêu cầu về cùng một giao dịch thì chỉ áp dụng phí cho ARC.

Có thể thanh toán bằng thẻ Visacard, Mastercard hoặc séc ký phát cho người hưởng lợi ở Canada. Yêu cầu giấy phép chấp thuận trước, ý kiến tư vấn và dịch vụ photocopy là đối tượng của GST; người định cư ở Quebec cộng thêm thuế địa phương.

GST sẽ không phải trả khi yêu cầu về dịch vụ được xác lập bởi người không cư trú, như được định nghĩa ở điều 123 và 132 trong Luật Thuế nội địa.

Việc hoàn phí sẽ được thực hiện theo yêu cầu trong những trường hợp cụ thể. Xem trang 5

Tài liệu này bao gồm những thông tin cụ thể về những vấn đề đã nêu và những vấn đề khác để hỗ trợ cho những người sẽ dùng những dịch vụ và thủ tục pháp lý nêu trên. Nếu bạn có thắc mắc gì hãy tra cứu tới tài liệu của Cục Cạnh tranh với tiêu đề "*Những câu hỏi thường gặp*", ở địa chỉ <http://strategis.ic.gc.ca/competition>. Bạn cũng có thể lấy những bản sao tài liệu từ Cục.

Yêu cầu về dịch vụ/thủ tục pháp lý có thể gửi về địa chỉ ở bảng dưới đây. Bất kỳ ai chưa rõ về thủ tục hay thông tin cần phải cung cấp cho Cục, liên lạc theo địa chỉ dưới đây:

Dịch vụ/thủ tục pháp lý	Địa chỉ	Điện thoại
Hồ sơ thông báo sáp nhập, giấy phép chấp thuận trước hoặc ý kiến tư vấn quy định từ điều 91 đến 123	Competition Bureau Industry Canada 50 Victoria St, Hull, Quebec K1A 0C9 Attn: Prenotification Unit	Đơn vị nhận thông báo Bộ phận sáp nhập Số máy: (819) 953-7092 1-800-348-5358 Fax: (819) 953-6169
Ý kiến tư vấn được quy định từ điều 52 đến 60 (Quảng cáo gây nhầm lẫn và hành vi tiếp thị lừa dối)	Competition Bureau Industry Canada 50 Victoria St, Hull, Quebec K1A 0C9 Attn: Fair Business Practices Branch	Trung tâm thông tin Số máy: (819) 997-4282 1-800-348-5358 Fax: (819) 977-0324
Ý kiến tư vấn được quy định từ điều 45 đến 51 và phần 61	Competition Bureau Industry Canada 50 Victoria St, Hull, Quebec K1A 0C9 Attn: Criminal Matters Branch	Trung tâm thông tin Số máy: (819) 997-4248 1-800-348-5358 Fax: (819) 977-0324
Ý kiến tư vấn được quy định từ điều 75 đến 90	Competition Bureau Industry Canada 50 Victoria St, Hull, Quebec K1A 0C9 Attn: Civil Matters Branch	Trung tâm thông tin Số máy: (819) 997-4248 1-800-348-5358 Fax: (819) 977-0324

VĂN BẢN HƯỚNG DẪN PHÍ VÀ TIÊU CHUẨN DỊCH VỤ

**Cục Cảnh tranh
Bộ Công nghiệp Canada**

Cơ sở

Cục Cảnh tranh kiểm tra việc thực hiện phí khá thường xuyên. Cho tới nay, đã có nhiều cuộc hội thảo với những bên quan tâm. Năm 1993, một tài liệu tham khảo ý kiến về vấn đề tính phí cho hồ sơ thông báo sáp nhập, giấy phép chấp thuận trước và photocopy đã được phân phát rộng rãi để xin ý kiến. Tại thời điểm đó, không một hành động nào được thực hiện do thiếu cơ sở pháp lý để thực thi việc thu phí. Cơ sở pháp lý này được xác nhận với việc thông qua Luật Tổ chức Bộ Công nghiệp năm 1995. Theo đó đối tượng của phí nhận được những chú ý mới.

Tháng ba năm 1995, các thành viên của các cộng đồng doanh nghiệp và pháp lý được hỏi về quan điểm của họ đối với Chương trình ý kiến tư vấn của Cục và khả năng thực hiện việc thu phí đối với ý kiến tư vấn. Mặc dù những người được hỏi nói chung là hài lòng với chương trình nhưng họ cũng bày tỏ sự lo ngại về độ dài thời gian để nhận được ý kiến và yêu cầu cao của ý kiến tư vấn. Về vấn đề phí, nhưng người được hỏi ý kiến mong muốn loại phí cố định hơn là loại phí tính theo giờ. Có một quan điểm chung rằng nên bỏ việc thu phí trong một vài trường hợp cá biệt như yêu cầu giải thích các lệnh cấm và phán quyết.

Tháng 6 năm 1997, Cục tổ chức một diễn đàn với những cộng đồng chính để thu thập quan điểm của họ về đề xuất thực hiện việc thu phí đối với yêu cầu ARC, hồ sơ PMN, AOs, photocopy và bản

sao các tài liệu mà Cục có. Một bài tham khảo ý kiến đã được phát hành rộng rãi vào tháng 7/1997.

Cuốn sách hướng dẫn Phí và tiêu chuẩn dịch vụ này phản ánh kết quả của quá trình tham khảo ý kiến do Cục thực hiện.

Các nguyên tắc

Cục coi hướng dẫn của Quy định về phí và tiêu chuẩn dịch vụ như là một biện pháp mang tính nguyên tắc để nhận biết và xác định hoạt động của nó trong các lĩnh vực cụ thể. Cục cũng đảm bảo rằng những người tìm kiếm dịch vụ hoặc bị ràng buộc bởi những yêu cầu pháp lý sẽ có cơ hội để cung cấp các đầu vào của cấp độ và tiêu chuẩn dịch vụ một cách kịp thời và hệ thống.

Trong Quy định về phí và tiêu chuẩn dịch vụ của Cục, Ủy ban Tài chính đã đồng ý trao cho Cục quyền “vote-netting” trên cơ sở phát triển liên tục để mở rộng thu nhập được tạo ra từ hồ sơ PMN, yêu cầu ARC, AOs và photocopy. “Vote-netting” là một phương tiện để thành lập quỹ chi tiêu, trong đó nó yêu cầu mỗi quan hệ trực tiếp giữa những chi phí phải bỏ ra để cung cấp dịch vụ và thu nhập thu được. Quan điểm của Ủy ban Tài chính là khuyến khích tăng hiệu quả chi phí, tận dụng tối đa nguồn lực, nhanh chóng trả lời khách hàng và những hoạt động kinh doanh lành mạnh. Cục sẽ sử dụng nguồn thu từ phí để cải thiện những dịch vụ đem lại thu nhập.

Quy định về phí và tiêu chuẩn dịch vụ của Cục thống nhất với Quy định về bù đắp chi phí và tính giá của Chính phủ Liên bang. Quy định của Chính phủ Liên bang khuyến khích những người hưởng lợi nhiều nhất từ dịch vụ phải trả tiền cho nó và nhấn mạnh sự cần thiết của việc trao đổi ý kiến giữa những phòng ban và khách hàng của nó trước khi giới thiệu về việc tính giá và dựa trên những cơ sở sau đó.

Có những người hưởng lợi nhất định từ dịch vụ và các thủ tục pháp lý được quy định trong chương trình của Cục. Tuy nhiên, cũng tồn tại một thực tế rằng việc thực thi và quản lý hiệu quả Luật tạo ra một lợi ích xã hội lớn. Theo quan điểm từ lợi ích xã

hội chung này, phí không bù đắp tất cả những chi phí đã bỏ ra trong việc thực hiện những hành vi nói trên. Để thống nhất với nguyên tắc công bằng của Chính phủ, Cục đã quyết định rằng, tính đến cả khía cạnh lợi ích xã hội, việc thu một phần chi phí trong việc giải quyết các hồ sơ PMN, yêu cầu ARC và AOs thông qua thuế là thích hợp. Chi phí đầy đủ của photocopy sẽ được tính cho người sử dụng.

Dịch vụ, thủ tục pháp lý và phí

Thông báo phải được thực hiện theo những chi tiết sau về dịch vụ và thủ tục pháp lý mà Cục sẽ tính phí.

Hồ sơ thông báo sáp nhập, theo Điều 114 và Giấy phép chấp nhận trước theo Điều 102

Hồ sơ PMN và yêu cầu ARC sẽ được tính phí là \$ 25 000/giao dịch. PMN không là đối tượng tính phí của GST; ARC là đối tượng tính phí của GST; người định cư ở Quebec phải tính thêm thuế địa phương. Ngoài ra, người không định cư ở Canada không phải trả GST như được quy định trong Bảng VI của Luật thuế Canada, Phần 5, Điều 9.

Hồ sơ PMN và yêu cầu ARC đối với nhóm các giao dịch thường được dẫn chiếu tới hình thức cổ phần hoá tài sản sẽ bị tính một mức phí là \$55/giao dịch.

Theo phần IX của Luật, hồ sơ PMN được yêu cầu trong những giao dịch dự kiến cụ thể. Nói chung, thông báo sẽ được yêu cầu khi các bên trong giao dịch, cùng với những người liên kết của họ, đã kết hợp tài sản ở Canada hoặc thu nhập bán hàng hàng năm ở, từ hoặc vào Canada lớn hơn \$ 400 triệu và giao dịch cụ thể liên quan tới:

- Mua lại tài sản ở Canada của một doanh nghiệp đang hoạt động, ở đó giá trị của những tài sản đó hoặc thu nhập bán hàng hàng năm ở hoặc từ Canada được tạo ra từ những tài

sản đó lớn hơn \$ 35 triệu;

- Mua lại cổ phần biểu quyết của một công ty có tài sản ở Canada hoặc thu nhập hàng năm từ bán hàng ở hoặc từ Canada lớn hơn \$ 35 triệu, ở đó, trong trường hợp công ty công ích, giao dịch sẽ tạo cho bên mua lại sở hữu hơn 20% hoặc 50% cổ phần biểu quyết hoặc, trong trường hợp công ty tư nhân, lớn hơn 35% hoặc hoặc 50% cổ phần biểu quyết;
- Việc hợp nhất các công ty, ở đó giá trị tài sản ở Canada của các công ty hoặc thu nhập hàng năm từ bán hàng ở hoặc từ Canada của các công ty này lớn hơn \$ 70 triệu; hoặc một sự kết hợp, ở đó giá trị tài sản liên quan ở Canada hoặc thu nhập hàng năm từ bán hàng ở hoặc từ Canada từ những tài sản liên quan đó lớn hơn \$ 35 triệu.

Khi đạt tới những ngưỡng trên, người đề xuất giao dịch được yêu cầu thông báo cho Giám đốc bộ phận điều tra và nghiên cứu (“Giám đốc”) về giao dịch dự kiến và cung cấp thông tin được quy định trong Luật. Ngoài ra, các bên trong giao dịch cần thông báo phải chờ hết một thời hạn cụ thể trước khi hoàn thành giao dịch.

Các quy định tại Phần IX của Luật khá phức tạp; nếu có nghi ngờ, các bên trong giao dịch nên tìm kiếm những tư vấn pháp lý đối với việc áp dụng những quy định đó trong trường hợp cụ thể của họ.

Theo điều 102 của Phần IX của Luật, khi Giám đốc hài lòng với các bên trong giao dịch dự kiến rằng ông ta không có những cơ sở đầy đủ để đưa vụ việc ra Tòa Cạnh tranh cho một lệnh xử lý theo quy định tại điều 92 (điều khoản sáp nhập riêng biệt trong Phần III của Luật), Giám đốc có thể ban hành một ARC đối với giao dịch dự kiến. Việc ban hành một ARC của Giám đốc miễn cho giao dịch không phải áp dụng những quy định về giao dịch cần thông báo.

Khi Giám đốc thực hiện quyền của mình không ban hành một ARC, các bên vẫn có thể bị yêu cầu thực hiện thủ tục PMN trước khi tiến hành giao dịch, nếu vượt quá các ngưỡng quy định. Tuy nhiên, trong các trường hợp này, hoặc khi các bên trong giao dịch

chọn việc cung cấp cả hồ sơ PMN và yêu cầu một ARC thì chỉ tính phí cho ARC. Mặc dù vậy, trong các trường hợp GST và, nếu phù hợp, thuế mua bán Quebec sẽ được tính.

Thời gian tối đa cho việc phân tích các vụ sáp nhập sẽ dựa trên độ phức tạp của vụ việc. Định nghĩa về sáp nhập không phức tạp, phức tạp, rất phức tạp nằm ở Phụ lục C. Các bên sẽ được thông báo về loại giao dịch của họ trong vòng 5 ngày làm việc kể từ khi nhận hồ sơ hoặc yêu cầu.

Những chi tiết liên quan tới thông tin cần cung cấp cho Cục để phân tích về giao dịch sáp nhập không phức tạp, phức tạp, rất phức tạp có tại Phụ lục A.

Ý kiến tư vấn

Theo chương trình ý kiến tư vấn, Cục đã quy định những quan điểm của mình đối với các hành động được đề xuất của các doanh nghiệp. Trong khi Cục tiếp tục trả lời các yêu cầu về ý kiến tư vấn, phí sẽ được tính cho các loại ý kiến cụ thể, ví dụ: một tuyên bố, trên cơ sở thực tế được cung cấp bởi người yêu cầu, chính sách thực thi và khoa học pháp luật hiện hành của Cục (ví dụ: không cần dựa vào thông tin từ bên thứ ba), rằng diễn biến của hành động sẽ làm cho Giám đốc phải bắt đầu một cuộc điều tra theo Luật hay Giám đốc sẽ xem xét một giao dịch cụ thể cần được thông báo theo phần IX của Luật.

Ý kiến sẽ dựa trên thông tin được cung cấp bởi người yêu cầu. Những người chưa chắc chắn về thông tin cần cung cấp nên liên hệ với Cục theo số phù hợp được liệt kê trong phần Thông tin tổng hợp của cuốn sách này. Những chi tiết bổ sung liên quan tới yêu cầu thông tin đối với các điều khoản của Luật nằm trong Phụ lục A.

Yêu cầu ý kiến tư vấn liên quan tới các điều từ 52 đến 60 của Luật (chủ yếu là các điều khoản về quảng cáo gây nhầm lẫn và các hành vi tiếp thị lừa dối) sẽ là đối tượng của mức phí \$500, trong khi những yêu cầu liên quan tới những điều khoản khác trong Luật sẽ là đối tượng của mức phí \$4 000. Các yêu cầu AO là đối tượng của

GST; người định cư ở Quebec tính thêm thuế mua bán địa phương.

Yêu cầu về AO của các tổ chức cộng đồng phi lợi nhuận và yêu cầu về giải thích hoặc việc tuân thủ các lệnh cấm và phán quyết sẽ là đối tượng của mức phí \$50.

Phụ lục B chỉ ra hình thức của các ý kiến nói trên.

Thời gian tối đa cho AOs sẽ dựa trên độ phức tạp của yêu cầu. Định nghĩa độ phức tạp của các yêu cầu ý kiến tư vấn nằm ở phụ lục C. Các bên sẽ được thông báo về loại yêu cầu của họ một cách sớm nhất sau khi Cục nhận được các yêu cầu.

Để thúc đẩy việc tuân thủ và tăng cường tính minh bạch trong quản lý và thực thi Luật, Cục sẽ xuất bản các ý kiến. Việc này sẽ làm tăng thêm sự hiểu biết về việc quản lý pháp luật, vấn đề mới hoặc khu vực kinh tế đang bị xem xét. Với việc tuân thủ của các bên yêu cầu, các ý kiến sẽ được xuất bản toàn bộ hay dưới dạng đã được chỉnh sửa để bảo vệ chủ thể và những thông tin thương mại nhạy cảm.

Photocopy

Photocopy sẽ phải chịu mức phí \$0.25/trang. Photocopy là đối tượng của GST; người định cư ở Quebec sẽ phải cộng thêm thuế mua bán địa phương.

Phí cho photocopy được áp dụng cho những yêu cầu đối với Cục về photocopy, bao gồm yêu cầu sao chép các tài liệu có được theo lệnh được ban hành theo điều 15 của Luật, những tài liệu này không được gửi trả lại các bên mà từ đó các tài liệu này được thu thập. Chính sách của Cục không quy định các bên là đối tượng điều tra được phép sao chép những tài liệu làm việc quan trọng trước khi chúng được chuyển đi khỏi trụ sở.

Tổng quan

Phí cho hồ sơ PMN, yêu cầu ARC và AOs phải được gửi kèm với hồ sơ hoặc yêu cầu. Phí cho photocopy được tính dựa trên việc hoàn thành công việc. Yêu cầu ARC, AO và dịch vụ photocopy là

đối tượng của GST; người định cư ở Quebec sẽ phải cộng thêm thuế mua bán địa phương.

Cục sẽ trả lời hồ sơ PMN và yêu cầu AO tùy thuộc vào việc nộp phí áp dụng vào thời điểm nộp hồ sơ hoặc yêu cầu. Nếu phí không được nộp kèm với hồ sơ hoặc yêu cầu, một khoản nợ sẽ được ghi lại tại Ủy ban và việc thanh toán sẽ theo thủ tục thông thường sau vụ việc. Yêu cầu AO và photocopy sẽ không được gửi cho khách hàng chưa thanh toán.

Dựa trên yêu cầu bằng văn bản, việc hoàn phí sẽ được quy định trong những tình huống sau:

- Các bên huỷ bỏ giao dịch trong vòng 2 ngày kể từ ngày nộp hồ sơ đối với trường hợp hồ sơ PMN;
- Yêu cầu được thu hồi trong vòng 2 ngày kể từ ngày nộp đơn và giấy phép chưa được ban hành đối với trường hợp yêu cầu một ARC;
- Yêu cầu được thu hồi trong vòng 2 ngày kể từ ngày nộp hồ sơ đối với trường hợp yêu cầu một AO không theo quy định tại các điều 52 đến 60;⁵²
- Trả quá số tiền quy định;
- Trong trường hợp một ARC và PMN được nộp trong cùng một giao dịch, khoảng thời gian hoàn phí 2 ngày sẽ chỉ được áp dụng cho tài liệu được gửi trước.

Tiêu chuẩn dịch vụ

Với việc công nhận rằng phí không nên nộp mà không đem lại lợi ích tương ứng cho khách hàng của nó, Cục, qua tham khảo với các chủ doanh nghiệp, đã đưa ra các tiêu chuẩn dịch vụ và các thủ tục pháp lý nằm trong chương trình. Theo bản chất phức tạp thay đổi của các sáp nhập dự kiến và các yêu cầu về ý kiến tư vấn, thời gian tối đa cho ba phân loại của giao dịch sáp nhập và hai phân loại

⁵² Đối với khoảng thời gian ngắn, không có hoàn phí đối với các yêu cầu AO theo quy định của các điều từ 52 – 60 của Luật.

của ý kiến tư vấn đã được quy định. Định nghĩa phân loại đối với một yêu cầu hay hồ sơ nằm trong Phụ lục C.

Dưới đây là các tiêu chuẩn dịch vụ:

Dịch vụ hoặc thủ tục pháp lý	Phí	Thời gian tối đa
Sáp nhập (Những giao dịch cần khai báo và giấy phép chấp thuận trước)*		
Không phức tạp	\$ 25 000	14 ngày
Phức tạp	\$ 25 000	10 tuần
Rất phức tạp	\$ 25 000	05 tháng
Ý kiến tư vấn*		-
Từ điều 52 đến 60 (Quảng cáo gây nhầm lẫn và hành vi tiếp thị lừa dối)		
Không phức tạp	\$ 500	8 ngày
Phức tạp	\$ 500	30 ngày
Những quy định khác		
Không phức tạp	\$ 4 000	4 tuần
Phức tạp	\$ 4 000	8 tuần

* Các miễn trừ xem trang 2 và 4

Các bên cần lưu ý rằng các tiêu chuẩn trên thể hiện thời gian tối đa trong đó một người có thể nhận được dịch vụ hay thủ tục pháp lý đã nêu. Cục sẽ sớm liên lạc với người yêu cầu trong quá trình xử lý, nếu được yêu cầu, để xác nhận rằng một yêu cầu hoặc hồ sơ sẽ được phân loại trong một nhóm cụ thể.

Khung thời gian – Sáp nhập

Thông thường khung thời gian phù hợp cho việc xem xét một hồ sơ PMN hoặc một yêu cầu ARC sẽ được bắt đầu từ ngày nhận được hồ sơ hoặc yêu cầu. Trong vòng 5 ngày làm việc các bên sẽ được

thông báo mức độ phức tạp của giao dịch và khung thời gian tiêu chuẩn dịch vụ phù hợp sẽ được áp dụng. Cục sẽ cam kết cung cấp các dịch vụ trong khoảng thời gian nói trên, nhưng sẽ yêu cầu những thông tin thực tế đối với những yếu tố chính trong việc xem xét sáp nhập như những thông tin về thị trường sản phẩm và thị trường pháp lý cùng với những điều kiện gia nhập, để thực hiện những phân tích của mình. Để trợ giúp các bên trong việc đảm bảo rằng họ sẽ gửi những thông tin cần thiết, Cục đã đưa ra những hướng dẫn về loại thông tin thường được yêu cầu để đáp ứng những khung thời gian nói trên. Những loại này nằm trong Phụ lục A. Nếu thông tin gửi kèm với yêu cầu của các bên chưa đầy đủ, họ sẽ được tư vấn về những loại thông tin còn thiếu và khung thời gian theo các cấp độ dịch vụ sẽ không được bắt đầu cho tới khi những thông tin còn thiếu được cung cấp cho Cục.

Khung thời gian tiêu chuẩn dịch vụ sẽ chấm dứt khi Cục đã tư vấn cho các bên việc Giám đốc có cơ sở để đưa hồ sơ vụ việc ra trước Tòa Cạnh tranh hay không. Do đó, thời gian dành cho những thảo luận và đàm phán nhằm giải quyết những vấn đề hoặc những chuẩn bị cần thiết cho thủ tục trước Tòa Cạnh tranh, không nằm trong tiêu chuẩn dịch vụ của hồ sơ PMN hoặc yêu cầu ARC.

Khung thời gian – Ý kiến tư vấn

Khung thời gian sẽ bắt đầu ngay khi nhận được yêu cầu. Những hướng dẫn liên quan tới thông tin cần cung cấp cho Cục để phân tích yêu cầu có ở Phụ lục A. Vì tất cả những trả lời đối với các yêu cầu AO là trả lời cuối cùng nên các bên hoặc những người tư vấn của họ được khuyến khích liên hệ với Cục trước khi nộp một yêu cầu nếu họ chưa chắc chắn về thông tin cần cung cấp cho một yêu cầu cụ thể. Nếu các bên không hài lòng với quan điểm của Cục trong yêu cầu AO và mong muốn các vấn đề phát sinh sẽ được xem xét lại trên cơ sở của những thông tin bổ sung, điều này sẽ được coi như là một yêu cầu riêng biệt và một mức phí phù hợp sẽ được tính.

Cơ chế xem xét

Cùng với thời gian trả lời, các tiêu chuẩn dịch vụ khác sẽ được quy định trong khoảng thời gian 12 tháng tiếp theo.

Khách hàng cũng sẽ được mời cung cấp những phản hồi tới Cục bằng cách hoàn thành những phiếu đánh giá tóm lược được gửi kèm trong mỗi phản hồi.

Bất kỳ quan tâm nào liên quan tới những vấn đề mang tính quản lý về những dịch vụ và thủ tục pháp lý trên sẽ được gửi tới Phó Giám đốc bộ phận Điều tra và nghiên cứu, bộ phận tuân thủ và điều hành. Đây là người sẽ điều tra vụ việc và gửi những phản hồi tới các bên. Địa chỉ và số điện thoại của Phó Giám đốc là:

Cục Cảnh tranh
Bộ Công nghiệp Canada
50 Victoria Street
Hull. Quebec
K1A 0C9
Điện thoại: (819) 953-7942
Facsimile: (819) 953-5013

Bất kỳ giải pháp nào mà không được các bên hài lòng sẽ được điều tra thêm bởi Phó Giám đốc cao cấp của bộ phận điều tra và nghiên cứu. Địa chỉ và số điện thoại của Phó Giám đốc cao cấp là:

Cục Cảnh tranh
Bộ Công nghiệp Canada
50 Victoria Street
Hull. Quebec
K1A 0C9
Điện thoại: (819) 994-1860
Facsimile: (819) 953-6169

Cục dự định xem xét kỹ lưỡng lại những gì mà nó thực hiện sau năm đầu tiên để đánh giá chương trình từ khách hàng tương lai.

Cục sẽ tổ chức một diễn đàn để gặp gỡ những chủ doanh nghiệp theo những nguyên tắc thông thường để xem xét lại những thành tích, khiếu nại và cấp độ dịch vụ.

PHỤ LỤC A - ĐỊNH NGHĨA VÀ HƯỚNG DẪN

Ý kiến tư vấn

Định nghĩa

Ý kiến cụ thể đối với những việc cần tính phí dựa trên thông tin và yêu cầu bằng văn bản được đệ trình bởi người nộp hồ sơ cũng như dựa trên các giải thích luật trước đó, các ý kiến trước đó, kiến thức của Cục và những chính sách đã được tuyên bố của Cục trưởng. Cục sẽ không đảm trách vai trò liên lạc của bên thứ ba hoặc việc thẩm định.

Cục sẽ tiếp tục đưa ra những quan điểm sơ bộ khác không thuộc phạm vi của ý kiến tư vấn như được định nghĩa ở trên. Nó có thể dưới hình thức một yêu cầu xem xét lại hành vi kinh doanh đang thực hiện hoặc dự kiến, ở đó người yêu cầu mong muốn Cục tìm kiếm tư vấn của bên thứ ba. Tại thời điểm này không tính phí cũng như không có bất kỳ tiêu chuẩn dịch vụ nào cho việc trả lời. Vì hình thức của hành vi này nằm trong phạm vi của một cuộc điều tra nên yêu cầu sẽ được tính toán so với các ưu tiên khác của Cục và các nguồn lực sẽ được phân bổ tương ứng.

Ý kiến tư vấn – Thông tin thường được yêu cầu để hỗ trợ Cục trong việc đáp ứng khung thời gian

Ý kiến tư vấn được chuẩn bị với mục đích hỗ trợ những người kinh doanh trong việc thực hiện những chiến lược mà họ tin rằng sẽ cải thiện vị trí cạnh tranh của họ nhưng không hề xung đột với Luật Cạnh tranh. Cục cố gắng đưa ra những ý kiến linh hoạt nhất, đôi

lúc thừa nhận tầm quan trọng của việc nặc danh, và sự thuận tiện mà bên yêu cầu mong muốn được nhận. Các bên nên hiểu rằng độ bảo đảm của những ý kiến này tỷ lệ trực tiếp với độ chính xác và lượng thông tin mà chúng dựa vào.

Trong hầu hết các trường hợp, thông tin hữu ích cho Cục trong việc trả lời một yêu cầu xin ý kiến tư vấn, liên quan tới việc đánh giá ảnh hưởng của kế hoạch kinh doanh dự kiến đến mức độ cạnh tranh trên một thị trường cụ thể. Theo một quyết định ban đầu và dựa trên độ phức tạp của vấn đề, hoặc theo những chi tiết cụ thể của kế hoạch, có thể cần những thông tin cụ thể khác để phân tích việc sản xuất, phân phối, bán hàng, định giá, xúc tiến hay những tình huống khác được dự tính bởi những người yêu cầu ý kiến.

Tiếp sau trong phụ lục này là những hướng dẫn chỉ ra những thông tin mà Cục cần để thực hiện những phân tích của nó trong các trường hợp mang tính dân sự, khác với các trường hợp về sáp nhập, quảng cáo gây nhầm lẫn, hành vi tiếp thị lừa dối và các trường hợp hình sự khác.

Các điều khoản dân sự (khác với sáp nhập)- Thông tin hướng dẫn

Giới thiệu

Đôi khi những ý kiến tư vấn được yêu cầu bởi các công ty hay cá nhân, những người đang phân vân không biết những hành động họ sẽ thực hiện có liên quan gì tới các điều khoản dân sự trong Luật Cạnh tranh hay không. Một ý kiến tư vấn dựa trên sự kiện thực tế chứ không dựa trên tình huống giả thiết, tuy nhiên, nếu những sự kiện thực tế đó không đầy đủ hoặc đã thay đổi thì ý kiến sẽ được xem xét lại.

Thông tin hữu ích cho việc trả lời một yêu cầu về ý kiến tư vấn, trong phần lớn các trường hợp, liên quan tới việc đánh giá kế hoạch kinh doanh đề xuất ảnh hưởng như thế nào tới cạnh tranh trong một thị trường xác định. Trong khi mỗi điều khoản dân sự đề cập tới

một tình huống cạnh tranh cụ thể thì cốt lõi của việc phân tích kế hoạch dự kiến lại liên quan tới việc quyết định, chính xác tới mức có thể, sản phẩm thực tế và các thị trường địa lý liên quan. Theo quyết định này, các thông tin cụ thể khác sẽ cần thiết để phân tích kế hoạch kinh doanh được dự tính bởi những người yêu cầu ý kiến tư vấn.

Hai nhóm thông tin dưới đây, nếu được cung cấp, sẽ cải thiện đáng kể thời gian trả lời và tính thống nhất của ý kiến tư vấn cho bên yêu cầu. Nhóm đầu tiên liên quan tới những thông tin hữu ích chung về định nghĩa sản phẩm và thị trường địa lý, nhóm thứ hai là một mô tả những loại thông tin cần thiết liên quan tới kế hoạch dự kiến theo quy định tại các điều khoản dân sự trong Luật cạnh tranh.

Bước 1: Định nghĩa thị trường

Để quyết định xem các hành vi dự kiến của một công ty có gây ảnh hưởng bất lợi đến cạnh tranh hoặc kinh doanh của một cá nhân hay không thì người ta phải định nghĩa khá cụ thể được bản chất, giá trị sử dụng và thuộc tính của sản phẩm và các sản phẩm thay thế của nó nếu có. Tiếp đến cần thiết phải xác định trong phạm vi thị trường địa lý nào sản phẩm được sản xuất và bán ra. Sau đây là một danh sách chưa toàn diện các yếu tố mà Cục dùng để đưa ra những quyết định:

1 – Thị trường sản phẩm

- Một mô tả mang tính vật lý của sản phẩm; mục đích sử dụng; bất cứ nguyên tắc nào liên quan tới việc sản xuất; phân phối hoặc bán; những sản phẩm bổ sung cho việc sử dụng, bất kỳ hoặc tất cả các sản phẩm thay thế.
- Khả năng sẵn sàng của sản phẩm và mức độ lựa chọn liên quan tới chất lượng, kích cỡ.
- Bằng sáng chế, nhãn hiệu hoặc các quyền tài sản khác liên quan tới sản phẩm.
- Ảnh hưởng của việc tăng giá đối với việc lựa chọn sản phẩm thay thế của người mua.

2 – Thị trường địa lý

- Thị trường ở đó sản phẩm được sản xuất và bán. Tên của đối thủ cạnh tranh của công ty yêu cầu ý kiến tư vấn.
- Phí vận tải liên quan tới phân phối sản phẩm; sự sẵn lòng của khách hàng chấp nhận chi phí vận tải như là một phần của giá với bất kỳ kỳ khoảng cách nào.
- Các rào cản thương mại thuế quan và phi thuế quan; các hạn chế mang tính nguyên tắc trong vận tải, xuất khẩu, nhập khẩu sản phẩm.
- Ảnh hưởng của việc tăng giá đối với hứng thú của người mua về các nguồn sản phẩm ở thị trường xa.

Bước 2: Thông tin cụ thể về kế hoạch theo các quy định dân sự

Điều 75: Từ chối giao dịch

Một công ty đang cân nhắc việc thay đổi phương thức phân phối có thể yêu cầu một ý kiến tư vấn theo quy định tại điều 75 Luật Cạnh tranh. Nó có thể quyết định cung cấp sản phẩm của mình trong vài khu vực hoặc cung cấp tới khách hàng thoả mãn những tiêu chuẩn nhất định. Kết quả là những khách hàng truyền thống có thể bị cắt bỏ hoặc khách hàng tiềm năng có thể bị từ chối việc cung cấp sản phẩm. Những thông tin sau đây, có thể phù hợp với kế hoạch kinh doanh dự kiến, rất cần thiết để chuẩn bị cho một ý kiến tư vấn hoàn chỉnh:

- Nếu có thể, nhà cung cấp nên đưa ra thông tin liên quan tới khách hàng của mình, những sản phẩm mà khách hàng mua và hình thức kinh doanh mà nó đang thực hiện.
- Danh sách các công ty bán cùng loại sản phẩm và cạnh tranh trên cùng thị trường với nhà cung cấp.
- Một mô tả các điều khoản thương mại thông thường mà các khách hàng truyền thống và tiềm năng cần phải thoả mãn. Liệu các điều khoản thương mại này có phân biệt đối xử không, có được biết đến bởi khách hàng không? Thông tin về các khách hàng truyền thống không còn đáp ứng được

các điều khoản thương mại thông thường trong quá khứ.

Các chứng từ lưu kho chứng minh tình trạng dư thừa của sản phẩm. Bất kỳ thông tin nào về những thay đổi trong phân phối là kết quả của việc không có khả năng cung ứng sản phẩm qua tất cả các kênh phân phối hay do những thay đổi trong cơ cấu phân phối.

Điều 77: giao dịch phân biệt, bán hàng có điều kiện và những hạn chế thị trường. Điều 78, 79: lạm dụng vị trí thống lĩnh

Một công ty có ý định thực hiện một kế hoạch cụ thể (chứa đựng bất kỳ hình thức hợp đồng nào nói trên) có thể yêu cầu một ý kiến tư vấn để quyết định xem liệu có tạo ra những vướng mắc theo quy định của Luật Cạnh tranh hay không. Những thông tin sau, có thể phù hợp với kế hoạch kinh doanh dự kiến, rất cần thiết để chuẩn bị cho một ý kiến tư vấn hoàn thiện:

Một mô tả đầy đủ kế hoạch dự kiến, bao gồm bất kỳ ảnh hưởng nào có thể biết của kế hoạch đối với khách hàng hiện tại hoặc tiềm năng và các đối thủ cạnh tranh cùng với mục đích của kế hoạch (ví dụ: những nguyên nhân hiệu quả).

- Một đánh giá về sức mạnh thị trường, bao gồm thông tin về thị phần cùng với một mô tả những rào cản gia nhập và rút lui khỏi thị trường, khả năng vượt trội, thời gian và chi phí cần thiết để gia nhập thị trường, chi phí phát sinh khi phải đối mặt với các gia nhập thị trường tiềm năng.
- Một thảo luận về các nhân tố ảnh hưởng tới cạnh tranh trong một ngành cụ thể, bao gồm độ nhạy cảm của giá, chi phí vận tải và các cải tiến kỹ thuật.

Thông tin liên quan tới khả năng tạo ra một hoạt động, đó là một chuỗi các hành vi hay chỉ một hành vi đơn lẻ được lặp lại nhiều lần của kế hoạch dự kiến nói trên.

Một thảo luận về các biện pháp bảo vệ, giới hạn, miễn trừ được quy định trong các điều 77(4), 77(5), 77(6), 70(3), 79(4), 79(5), 79(6), 79(7), và việc áp dụng chúng đối với kế hoạch dự kiến. Nếu các bên là các công ty liên kết, một bộ hồ sơ cụ thể về mối quan hệ giữa các công ty và các tài liệu chứng minh cho mối quan hệ đó.

Các quy định nào của Chính phủ điều chỉnh các hoạt động của ngành đó.

Thông tin hướng dẫn các điều khoản sáp nhập Giao dịch sáp nhập không phức tạp

Giới thiệu

Giao dịch sáp nhập không phức tạp có đặc điểm là thiếu những vấn đề cạnh tranh. Những sáp nhập liên kết, ở đó các bên không phải là các nhà cạnh tranh trực tiếp hoặc tiềm năng, và các sáp nhập trong những ngành không tập trung, ở đó thị phần kết hợp của các bên nhỏ hơn 10% tổng thị phần của một thị trường dựa trên một định nghĩa thị trường minh bạch trong phạm vi của phạm trù này. Trong phần lớn các trường hợp, Cục yêu cầu một lượng thông tin tối thiểu để chuẩn bị cho một quyết định kịp thời nhằm đáp ứng những tiêu chuẩn dịch vụ mục tiêu, và thông thường các nhân viên của Cục không nhất thiết phải thu thập một lượng thông tin đáng kể từ các bên thứ ba như là từ khách hàng, các đối thủ cạnh tranh và những nhà cung cấp để kiểm tra việc cung cấp thông tin của các bên. Một vài giao dịch không phức tạp liên quan tới các thoả thuận tài sản điển hình, các giao dịch bất động sản thực tế và các giao dịch ngược dòng nhỏ.

Thủ tục kiểm tra

Trường hợp không có hoặc ở mức cạnh tranh tối thiểu

Trong trường hợp các bên yêu cầu Giám đốc cấp một giấy phép chấp thuận trước liên quan tới một giao dịch không có cạnh tranh thì các bên nên cung cấp các thông tin sau đây cùng với yêu cầu:

- Một mô tả các bên trong giao dịch, khoảng thời gian phù hợp và giá trị thị trường dự đoán của giao dịch;
- Một mô tả giao dịch là việc mua lại tài sản hay cổ phiếu, một sự kết hợp giữa hai hình thức trên, liên doanh/liên kết chiến lược hoặc các hình thức khác;

- Những báo cáo mô tả ngành nghề và môi trường cạnh tranh của chủ thể giao dịch, bao gồm một dẫn giải những lý do tại sao không có hoặc có ở mức cạnh tranh tối thiểu giữa các bên sáp nhập;
- Những báo cáo phác thảo lý do tại sao không có vấn đề cạnh tranh phát sinh như là kết quả của giao dịch.

Cạnh tranh ở mức độ vừa phải

Trường hợp cạnh tranh ở mức độ vừa phải và có tập trung ngành thì Cục sẽ yêu cầu cung cấp nhiều thông tin hơn so với phần nói trên. Nó bao gồm những sáp nhập ở các thị trường nơi mà thị phần liên kết của các bên lớn hơn 10% nhưng nhỏ hơn 35%, dựa trên một định nghĩa thị trường minh bạch và không có những vướng mắc về sức mạnh thị trường, và những sáp nhập mà ở đó những rào cản gia nhập không đáng kể. Trong những tình huống này, khi mà các bên yêu cầu Giám đốc ban hành một giấy phép chấp thuận trước và/hoặc hoàn thành một bản thông báo của kế hoạch dự kiến, có thể yêu cầu thêm thông tin để chứng minh rằng vụ việc là không phức tạp và chắc chắn sẽ không phát sinh bất kỳ vấn đề nào về cạnh tranh.

Những thông tin sau cần được cung cấp:

1. Danh sách các nhà cung cấp và khách hàng hiện tại của các bên nơi mà cạnh tranh rõ ràng chỉ chiếm hơn 2% của tổng giá trị hàng năm hoặc kim ngạch mua bán tính theo đồng Đôla tương ứng, cùng với địa chỉ, tên liên lạc, số điện thoại, và Đôla hay lượng mua từ các nhà cung cấp và lượng bán cho khách hàng;

2. Mô tả những khu vực địa lý bán hàng của các bên trong giao dịch dự kiến;

3. Giá trị thị trường dự đoán của giao dịch;

4. Mô tả tổng hợp về bất kỳ chồng chéo sản phẩm hay chồng chéo địa lý trong các sản phẩm tạo lập nên chủ thể kinh doanh của các bên;

5. Dự đoán thị phần trước khi sáp nhập và sau khi sáp nhập của

các sản phẩm chồng chéo trong thị trường sản phẩm và thị trường địa lý được định nghĩa bởi các bên;

6. Phân tích tác động cạnh tranh, bản cạnh tranh tóm tắt hoặc các tài liệu khác chỉ ra cơ sở cho định nghĩa thị trường, thị phần/độ trình tập trung của các bên, cùng với những nhân tố phù hợp theo quy định tại điều 93 của Luật Cạnh tranh, ví dụ như các điều kiện gia nhập và tính hiệu quả của cạnh tranh.

Cấp độ dịch vụ

Khi Cục đã quyết định một sáp nhập dự kiến là không phức tạp thì nó sẽ nỗ lực cao nhất để kết thúc công tác kiểm tra trong vòng 14 ngày. Trong trường hợp các sáp nhập phức tạp hoặc rất phức tạp, nếu bộ hồ sơ thông báo ban đầu hay giấy phép chấp thuận trước không đầy đủ thông tin như đã gợi ý ở trên thì khoảng thời gian 14 ngày sẽ bắt đầu khi những thông tin bổ sung được cung cấp.

Nói chung, Cục không nhất thiết phải lấy được thông tin từ bên thứ ba trong trường hợp không phức tạp trừ khi các bên là các đối thủ cạnh tranh trực tiếp và thị phần kết hợp vượt quá 10%. Trong trường hợp tồn tại chồng chéo cạnh tranh ở mức độ vừa phải có thể cần một vài chứng minh từ bên thứ ba. Trong trường hợp này khi mà giao dịch chưa diễn ra trong phạm vi công cộng, một đại diện của Cục sẽ đưa ra một thông báo trước rằng sẽ cần có những liên lạc thị trường. Như được chỉ ra trong hướng dẫn về sáp nhập phức tạp và rất phức tạp, trong những trường hợp này khoảng thời gian 14 ngày sẽ bắt đầu khi Cục tiến hành tiếp xúc với bên thứ ba.

Thông tin hướng dẫn các điều khoản sáp nhập: Những giao dịch phức tạp và rất phức tạp

Giới thiệu

Kể từ khi thực hiện các điều khoản sáp nhập trong Luật Cạnh tranh năm 1986, Cục Cạnh tranh đã thông qua cách tiếp cận linh

hoạt theo hướng tuân thủ đối với đa số các trường hợp sáp nhập mà nó xem xét. Khi một vụ sáp nhập có vẻ phức tạp hoặc rất phức tạp, chỉ dẫn tới các bên thông thường yêu cầu một báo cáo tóm tắt cạnh tranh trong đó đưa ra những thông tin nền tảng về vụ sáp nhập và về ngành sản xuất, và trình bày quan điểm của các bên về những vấn đề chính cần được phân tích. Trong một vài trường hợp, tài liệu hỗ trợ sẽ được cung cấp. Những tài liệu này và những tranh luận ban đầu với các bên thường rất hữu ích như là một hướng dẫn đối với vấn đề cần giải quyết và có thể giúp tập trung việc kiểm tra sau này vào những vấn đề chính.

Những tài liệu và thông tin ban đầu là những bổ sung, nhưng không phải là thay thế, cho tiến trình kiểm tra thông thường. Dựa vào tình huống của vụ việc, yêu cầu bằng văn bản hoặc bằng miệng về thông tin và tài liệu sẽ được gửi đến các bên. Trong một số ít các trường hợp, những yêu cầu trên có thể rất rộng và được yêu cầu theo hình thức tuyên thệ, hoặc những quyền hạn theo thủ tục có thể được thực thi. Ngoài ra, một phần quan trọng của việc kiểm tra trong các vụ sáp nhập phức tạp và rất phức tạp là việc thu thập thông tin từ các bên tham gia thị trường khác như khách hàng, đối thủ cạnh tranh, nhà cung cấp, các hiệp hội ngành nghề và các cơ quan quản lý chính phủ. Trong một vài trường hợp, đặc biệt đối với trường hợp rất phức tạp, Cục tham khảo ý kiến các chuyên gia ngoài ngành để hỗ trợ tiến trình kiểm tra.

Thông tin hướng dẫn này không nhằm mục đích thay đổi cách tiếp cận linh hoạt mà Cục đã chấp thuận đối với việc thực thi các điều khoản sáp nhập trong Luật Cạnh tranh. Nó nhằm mục đích đưa ra hướng dẫn về loại thông tin cần được xem xét khi đưa ra kết luận như là một phần của báo cáo tóm tắt cạnh tranh hoặc những đề trình bổ sung đi kèm với một bộ hồ sơ thông báo trong một vụ phức tạp hoặc rất phức tạp. Những tài liệu này sẽ hỗ trợ Cục quản lý cạnh tranh quyết định xem giao dịch dự kiến sẽ được phân vào loại phức tạp hay rất phức tạp, và giúp đỡ tiến hành quá trình xem xét. Kinh nghiệm của Cục cho thấy rằng bản báo cáo tóm tắt cạnh

tranh và các tài liệu gửi kèm trong giai đoạn đầu của vụ việc càng hoàn chỉnh bao nhiêu thì quá trình xem xét càng tập trung và nhanh chóng bấy nhiêu. Điều này thường được chuyển thành những yêu cầu cụ thể, ngắn gọn sau đó về thông tin và phạm vi hẹp hơn tập trung vào các tiếp xúc với bên thứ ba. Kết quả là sẽ đưa ra giải pháp kịp thời cho những vấn đề của sáp nhập phức tạp và rất phức tạp trong khi vẫn đảm bảo việc kiểm tra kỹ lưỡng tất cả những vấn đề liên quan.

Thông tin gợi ý

Những điểm chính yếu cần được đưa ra trong các xem xét sáp nhập là các định nghĩa về sản phẩm và thị trường địa lý, điều kiện gia nhập, thị phần/tập trung và mức độ cạnh tranh hiệu quả sau khi giao dịch dự kiến được tiến hành. Bản báo cáo tóm tắt cạnh tranh cần cung cấp quan điểm của các bên về những vấn đề trên và tài liệu hỗ trợ. Để chuẩn bị những tài liệu này nên xem cuốn “Những hướng dẫn thi hành sáp nhập” trong đó trình bày cụ thể cách tiếp cận mà Cục sẽ thực hiện đối với những nhân tố cần xem xét trong quá trình kiểm tra sáp nhập.

Cục nhận thấy rằng những tài liệu kinh doanh liên quan từ trước được dùng trong quá trình hoạt động bình thường rất là hữu ích trong việc đánh giá những nhân tố cần xem xét. Những tài liệu sau đây cần được xem xét:

1. Những trình bày, nghiên cứu, báo cáo hoặc các tài liệu khác gửi cho Ban giám đốc hoặc các thành viên cao cấp của Cục thảo luận về cơ sở hợp lý của giao dịch dự kiến và thông tin về các khía cạnh liên quan của vụ giao dịch (VD: tác động đối với giá, đầu ra, tính hiệu quả, đối thủ cạnh tranh, thị phần, tăng trưởng bán hàng);

2. Kế hoạch kinh doanh chiểu lệ/kế hoạch chiến lược cho thực thể sáp nhập (nếu có);

3. Kế hoạch kinh doanh/kế hoạch chiến lược của các bên trong ba năm gần đây;

4. Kế hoạch tiếp thị của các bên trong ba năm gần đây cho những sản phẩm mà họ sản xuất và cạnh tranh;

5. Một bản sao những tài liệu bán hàng hoặc quảng cáo mô tả những sản phẩm mà hai bên cùng sản xuất và cạnh tranh;

6. Năng lực tiêu thụ và sản xuất của mỗi bên đối với những sản phẩm mà họ cạnh tranh trong 3 năm gần đây và vị trí của những phương tiện dễ dàng cho sản xuất (tổng hợp những thông tin này có thể thuận tiện hơn là đưa ra những tài liệu cơ bản);

7. Những tài liệu về thị phần của các bên trong vòng 3 năm gần đây (nguồn của bên thứ ba thường hữu ích và nên được cung cấp nếu có);

8. Những nghiên cứu nội bộ, báo cáo tư vấn, nghiên cứu ngành, báo cáo phân tích tài chính hay các sách báo về ngành liên quan. Những tài liệu này có thể bao gồm thông tin về đối thủ cạnh tranh, ví dụ như vị trí nhà máy, khả năng tiêu thụ và sản xuất, hoặc cung cấp những mô tả hữu ích về tình hình kinh tế của ngành;

9. Những nghiên cứu, báo cáo được chuẩn bị bởi hoặc cho các bên tranh luận về điểm mạnh hoặc điểm yếu của đối thủ cạnh tranh thực tế hoặc tiềm năng của mỗi sản phẩm do các bên cùng sản xuất;

10. Những tài liệu mô tả những thoả thuận không cạnh tranh hoặc các loại thoả thuận khác, những sắp đặt hoặc giấy phép mà các bên có được với bên thứ ba mà chúng có thể cản trở khả năng của đối thủ cạnh tranh thực tế hoặc tiềm năng cạnh tranh với các bên trong hiện tại hoặc tương lai;

11. Những tài liệu mô tả những thoả thuận phối hợp sản xuất đã có, liên doanh hay liên kết chiến lược với đối thủ cạnh tranh trong mối quan hệ với những sản phẩm cùng sản xuất.

Trong việc cân nhắc loại tài liệu nào nên gửi kèm, các bên nên đánh giá về độ phù hợp, việc sao lưu và tính hữu ích của tài liệu. Ngoài ra, ở những nơi mà bộ tài liệu có thể để lại những ấn tượng không tốt hoặc không hoàn thiện, các bên nên đưa ra một dẫn giải về những thiếu sót này. Thất bại trong việc này có thể làm giảm giá trị của ý kiến tư vấn mà các bên nhận được từ Cục hoặc có thể kéo dài thời gian mà Cục yêu cầu để thực hiện việc xem xét.

Các bên và những người tư vấn của họ được khuyến khích

tranh luận với các nhân viên của Cục về bất cứ câu hỏi hoặc quan tâm nào mà họ có về hình thức thông tin hay tài liệu có thể hữu ích trong những tình huống cụ thể.

Cấp độ dịch vụ

Mức độ phức tạp thông thường được quyết định và chuyển tới các bên trong thời hạn 5 ngày làm việc kể từ ngày nhận được bộ tài liệu thông báo và các bổ sung hoặc những tài liệu như được gợi ý trong cuốn sách này. Khi những thông tin được cung cấp cùng với bộ tài liệu thông báo không đầy đủ nếu vấn đề thuộc loại phức tạp hoặc rất phức tạp thì những thông tin bổ sung sẽ được yêu cầu.

Một khi Cục quyết định đã nhận được thông tin đầy đủ từ các bên về những điểm chính cần phân tích như đã chỉ ra ở trên, nó sẽ cố gắng hết sức để hoàn thành việc kiểm tra trong vòng 10 tuần đối với trường hợp phức tạp, và trong vòng 5 tháng đối với những trường hợp rất phức tạp.

Như đã lưu ý ở trên, những người tham gia thị trường thường là một nguồn thông tin quan trọng trong tiến trình kiểm tra. Do đó, Cục phải thảo luận về giao dịch dự kiến với những người tham gia này. Người ta cho rằng, giao dịch dự kiến nên được thông báo công khai vào hoặc trước thời gian nộp bộ hồ sơ thông báo hay đơn xin giấy phép chấp thuận trước. Khi các bên muốn trì hoãn việc thông báo công khai giao dịch dự kiến, Cục sẽ trì hoãn việc tiếp xúc với thị trường miễn là có một thời gian phù hợp trước khi kết thúc việc thực hiện những tiếp xúc mà Cục cho là cần thiết. Tuy nhiên, trong những trường hợp đó, thời gian cho việc xem xét nói trên sẽ không bắt đầu cho tới khi Cục tiến hành những tiếp xúc với bên thứ ba.

Ý kiến tư vấn:

Những quy định về Quảng cáo gây nhầm lẫn và Hành vi tiếp thị lừa dối – Thông tin hướng dẫn

Các bên có thể yêu cầu ý kiến tư vấn khi họ yêu cầu đại diện, đại lý hay luật sư tư vấn của họ tiến hành trưng bày, quảng cáo, sản

phẩm khuyến mại, và kế hoạch kinh doanh, để xác định những tình huống nêu trên có phát sinh vướng mắc theo những quy định về quảng cáo gây nhầm lẫn hoặc hành vi tiếp thị lừa dối trong Luật Cạnh tranh. Những tài liệu cần cung cấp cho một ý kiến tư vấn bao gồm: các quảng cáo dự định, những trung bày y liên quan tới tính hiệu quả hay độ dài vòng đời của sản phẩm, kế hoạch tiếp thị đa cấp và những cuộc thi khuyến mại. Thông tin theo yêu cầu của Cục trưởng để chuẩn bị cho một tư vấn kịp thời thoả mãn các tiêu chuẩn dịch vụ mục tiêu gồm những mục sau:

Thông tin chung cho tất cả các yêu cầu

1. Yêu cầu cho ý kiến tư vấn được đánh giá dựa trên thông tin được cung cấp. Một mô tả rõ ràng cho trình bày dự kiến đi kèm với tất cả những thông tin hỗ trợ liên quan như được trình bày dưới đây đảm bảo rằng việc trình bày sẽ được đánh giá theo những điều khoản thích hợp nhất của Luật Cạnh tranh.

2. Nếu một xúc tiến liên quan tới tài liệu bằng cả tiếng Anh và tiếng Pháp thì người yêu cầu cần phải chỉ rõ loại tài liệu nào được dùng làm cơ sở cho ý kiến tư vấn. Lưu ý rằng nếu yêu cầu việc xem xét tài liệu bằng cả hai thứ tiếng thì cũng sẽ yêu cầu hai ý kiến tư vấn.

3. Nếu một yêu cầu ý kiến tư vấn về quảng cáo gây nhầm lẫn và các hành vi tiếp thị lừa dối theo quy định của Luật cạnh tranh hơn là theo các điều 55, 55.1, và 59 thì một bài trình bày cụ thể cần được đồng nhất với một bản dự thảo quảng cáo hoặc với ngữ cảnh mà trong đó có thể đưa ra một đánh giá dựa trên những ấn tượng chung từ bài trình bày. Ngoài ra, cũng nên có một bản báo cáo những vấn đề thực tế liên quan tới bài trình bày.

4. Mô tả phương tiện trong đó bài trình bày sẽ được đăng tải (VD: báo chí, vô tuyến, bao bì, internet) đồng thời cung cấp thời gian và khu vực địa lý đăng tải.

5. Đưa ra tên, địa chỉ, số điện thoại của người yêu cầu, người quảng cáo hoặc công việc kinh doanh đề nghị.

Thông tin cung cấp càng hoàn thiện và chính xác thì ý kiến càng ít có sự hạn chế hoặc phải xem xét lại khi nhận được những thông tin mới.

Thông tin bổ sung theo Đoạn 52(1)(b)

Ý kiến tư vấn (Kiểm tra chính xác và đầy đủ)

Bài trình bày bao gồm tuyên bố, bảo đảm, bảo hành thực hiện, tính hiệu quả, độ dài vòng đời sản phẩm sẽ được cân nhắc cho ý kiến tư vấn theo Đoạn 52(1)(b) của Luật Cạnh tranh. Mỗi yêu cầu thực hiện phải dựa trên một kiểm tra chính xác và đầy đủ những bằng chứng của người đưa ra bài trình bày. Những thông tin bổ sung theo yêu cầu của Giám đốc để chuẩn bị cho một ý kiến tư vấn bao gồm:

1. Một bản sao của tất cả các kiểm tra đối với người quảng cáo liên quan tới mỗi yêu cầu thực hiện, bao gồm phương pháp kiểm tra, tất cả dữ liệu và kết quả kiểm tra và những thông tin liên quan khác.

2. Một mô tả về người thực hiện kiểm tra và thời gian và địa điểm thực hiện kiểm tra.

3. Một chứng chỉ độc lập từ một nguồn đáng tin cậy rằng việc kiểm tra chứng minh một cách đầy đủ yêu cầu đề xuất.

4. Một mô tả của tất cả các tiêu chuẩn và các tiêu chuẩn sắp xếp và quan sát tổ chức, liên quan tới việc sản xuất hoặc sử dụng sản phẩm đã quảng cáo và những tiêu chuẩn liên quan tới yêu cầu thực hiện.

Chú ý rằng những ý kiến liên quan tới Đoạn 52(1)(b) của Luật Cạnh tranh có thể không phải cung cấp nếu Cục thấy cần thiết phải cử chuyên gia để thực hiện hoặc đánh giá kiểm tra để đưa ra ý kiến tư vấn.

Thông tin bổ sung cho Điều 55 và 55.1

Ý kiến tư vấn (kế hoạch tiếp thị đa cấp và bán hàng kiểu kim tự tháp)

Kế hoạch tiếp thị đa cấp và những cải tiến với loại hình này sẽ

được cân nhắc cho ý kiến tư vấn theo quy định tại Điều 55 và 55.1 của Luật Cạnh tranh. Những thông tin theo yêu cầu của Giám đốc để chuẩn bị cho một ý kiến tư vấn kịp thời thoả mãn những tiêu chuẩn dịch vụ mục tiêu bao gồm:

1. Những thông tin thực tế đầy đủ về kế hoạch dự kiến, ví dụ như thông tin về số tiền lãi trong trường hợp kế hoạch chứa đựng những quy định về bồi thường; chính sách mua lại hay hoàn lại tiền; hoặc một mô tả về những hàng hoá có thể phải mua để tham gia vào kế hoạch.

2. Mô tả kế hoạch bồi thường.

3. Bản sao của tất cả các loại sách, băng video, băng cassette, thoả thuận hợp đồng quảng cáo và các tài liệu khác cung cấp thông tin về kế hoạch tiếp thị.

4. Một mô tả về thời gian và cách sử dụng những tài liệu quảng cáo.

5. Một xác nhận rằng kế hoạch dự kiến không tạo ra bất cứ vấn đề nào là đối tượng xem xét của các cơ quan thực thi pháp luật khác tại Canada và nước ngoài.

Lưu ý rằng một ý kiến theo Điều 55, 55.1 của Luật Cạnh tranh sẽ không được đưa ra trong những trường hợp sau: dự án liên quan tới tiền vàng hay bạc, ngành du lịch, thẻ chiết khấu hoặc thẻ nợ. Một ý kiến sẽ không được đưa ra trong những trường hợp trên vì những khó khăn trong việc xác lập giá trị của những sản phẩm đó. Trong những trường hợp này không thể xác định được tiền thưởng có được trả cho việc tuyển dụng hay không.

Một ý kiến sẽ không được cung cấp khi người điều hành ở ngoài Canada và không có thực thể liên kết ở Canada, hoặc không có cá nhân nào ở Canada, người có thể chịu trách nhiệm cho những hoạt động của công ty.

Một ý kiến sẽ không được đưa ra khi một công ty không tiếp tục hoạt động và tái xuất hiện dưới một tên mới, cho đến khi thực thể mới này được giám sát và được công nhận rằng nó có thể tồn tại.

Thông tin bổ sung theo Điều 59

Ý kiến tư vấn (Cuộc thi khuyến mại)

Cuộc thi khuyến mại sẽ được xem xét cho ý kiến tư vấn theo Điều 59 của Luật Cạnh tranh. Những thông tin bổ sung theo yêu cầu của Giám đốc để chuẩn bị một ý kiến bao gồm:

1. Một bản sao các luật lệ và quy tắc của cuộc thi.
 2. Một mô tả về phương tiện đăng tải việc xúc tiến thương mại dự kiến (VD: báo chí, vô tuyến, bao bì, internet) và về khoảng thời gian và khu vực địa lý sẽ đăng tải.
 3. Số lượng và giá trị của giải thưởng.
 4. Một mô tả về giải thưởng phân phối theo khu vực.
 5. Ngày kết thúc cuộc thi.
 6. Cơ hội giành được giải thưởng hoặc một mô tả lý do không thể đoán được xác suất.
 7. Những thực tế trong phạm vi kiến thức của người tổ chức cuộc thi ảnh hưởng thực sự tới khả năng đạt giải của người tham dự.
 8. Bản sao của tất cả các tài liệu quảng cáo dùng cho cuộc thi và một mô tả về thời gian và cách sử dụng những tài liệu này.
- Nếu cung cấp những hình ảnh và minh họa cho một ý kiến thì phải đảm bảo rằng những hình ảnh và bản sao có thể đọc được. Nếu cuộc thi phải được quảng cáo trên nhiều phương tiện khác nhau hoặc trong những phiên bản khác nhau, đảm bảo rằng tất cả tài liệu liên quan tới các phiên bản và các phương tiện phải được cung cấp như là một ý kiến chỉ áp dụng cho nội dung của một đề trình cụ thể và không có khả năng áp dụng cho bất kỳ một trình bày nào khác trong quá trình khuyến mại.

Các điều khoản chế tài (khác với quảng cáo gây nhầm lẫn và hành vi tiếp thị lừa dối) – Thông tin hướng dẫn

Giới thiệu

Những ý kiến tư vấn được chuẩn bị để giúp đỡ những người

kinh doanh trong việc thực hiện những chiến lược mà họ tin rằng sẽ cải thiện vị trí cạnh tranh của họ nhưng không xung đột với Luật Cạnh tranh. Chúng tôi đã cố gắng theo chiều hướng thật linh động, đôi khi thừa nhận tầm quan trọng của việc giấu tên và mức độ thuận tiện mà các bên yêu cầu ý kiến tư vấn mong muốn. Theo đó chúng tôi đã cung cấp một vài ý kiến theo những cơ sở của tình huống giả định. Tuy nhiên, các bên nên hiểu rằng những đảm bảo trong ý kiến tỷ lệ trực tiếp với độ chính xác thực tế và những chi tiết mà chúng dựa vào.

Trong hầu hết các trường hợp, thông tin hữu ích trong việc trả lời yêu cầu về một ý kiến liên quan tới đánh giá mức độ ảnh hưởng của kế hoạch kinh doanh dự kiến đối với cạnh tranh trong một thị trường cụ thể. Trong khi mỗi điều khoản hình sự đề cập tới một tình huống cạnh cụ thể, thì cốt lõi phân tích của kế hoạch dự kiến liên quan đến việc quyết định sản phẩm thực tế và thị trường địa lý liên quan càng chính xác càng tốt. Theo quyết định này và dựa trên những chi tiết cụ thể của kế hoạch dự kiến, các thông tin khác sẽ cần thiết để phân tích sản xuất, phân phối, bán hàng, giá cả, quảng cáo hoặc các tình huống khác được dự tính bởi những yêu cầu ý kiến.

Dưới đây là hai nhóm thông tin mà nếu được cung cấp thì sẽ cải thiện đáng kể thời gian trả lời và sự thống nhất của ý kiến cho bên yêu cầu. Nhóm đầu tiên liên quan tới những thông tin hữu ích chung về định nghĩa sản phẩm và thị trường địa lý, nhóm thứ hai là một mô tả các loại thông tin cần thiết, nằm trong các phần của Luật, đặc trưng cho kế hoạch dự kiến.

Các kế hoạch kinh doanh sẽ thay đổi theo độ phức tạp và các tác động. Chúng tôi không có ý định đặt những gánh nặng không cần thiết lên vai cộng đồng doanh nghiệp bằng những yêu cầu thông tin nặng nề. Các nhóm thông tin được đề cập tới là các thông tin nói chung. Do đó, chúng tôi mời các bên yêu cầu ý kiến tư vấn liên lạc với chúng tôi trước khi họ đệ trình một yêu cầu bằng văn bản, điều này sẽ cho phép những đệ trình tập trung vào những khía cạnh

chính của đề xuất. Trong khi tiến hành những việc trên, chúng tôi có thể ở vị trí điều phối các yêu cầu về thông tin.

Bước 1: Định nghĩa thị trường

Bất kỳ đánh giá nào về tác động của kế hoạch dự kiến đối với mức độ cạnh tranh trên một thị trường là một đánh giá về khả năng áp đặt những thay đổi đơn phương trên một thị trường của các hãng liên quan. Để quyết định xem điều này có khả năng hay không thì phải định nghĩa được, một cách khá rõ ràng, bản chất, giá trị sử dụng, và thuộc tính của sản phẩm và các sản phẩm thay thế của nó nếu có. Tiếp đến cần phải xác định phạm vi thị trường địa lý mà sản phẩm được sản xuất và bán. Sau đây là danh sách không đầy đủ các yếu tố mà Cục dùng để đưa ra những quyết định này.

Thị trường sản phẩm:

1. Một mô tả vật lý của sản phẩm; các mục đích sử dụng; các quy định liên quan tới việc sản xuất, phân phối, bán hàng; các sản phẩm bổ sung cho việc sử dụng sản phẩm đó, bất kỳ hoặc tất cả các sản phẩm thay thế.

2. Khả năng sẵn sàng của sản phẩm và các đầu ra của nó. Mức độ lựa chọn về chất lượng, kích cỡ, và lựa chọn sản phẩm.

3. Tốc độ cải cách và thay đổi liên quan tới sản phẩm. Bằng sáng chế, nhãn hiệu hoặc các quyền tài sản khác liên quan tới sản phẩm.

4. Ảnh hưởng của một thay đổi về giá đối với ý định của những người mua, người cung cấp trong việc chuyển sang các sản phẩm thay thế.

Thị trường địa lý:

1. Các nguồn cung cấp của sản phẩm cho tất cả khách hàng ở Canada hoặc các sản phẩm thay thế của nó.

2. Chi phí vận tải liên quan tới phân phối sản phẩm; thái độ sẵn sàng chấp nhận chi phí vận tải như là một phần của giá bất chấp khoảng cách.

3. Thuế quan và các rào cản thương mại phi thuế quan; các hạn

ché về cơ chế đối với vận tải, xuất khẩu, nhập khẩu sản phẩm.

4. Ảnh hưởng của việc tăng giá đối với ý định của người mua về nguồn sản phẩm từ các thị trường xa hoặc đối với ý định của các nhà cung cấp ở xa bán sản phẩm vào thị trường bị ảnh hưởng.

Bước 2: Kế hoạch – Các thông tin cụ thể về các điều khoản hình sự

Điều 45: Sự thông đồng (âm mưu)

1. Một mô tả hoàn chỉnh kế hoạch dự kiến, bao gồm bất kỳ những ảnh hưởng có thể biết của kế hoạch đối với khách hàng, người cung cấp, đối thủ cạnh tranh hiện tại hoặc tiềm năng.

2. Một đánh giá sức mạnh thị trường bao gồm dữ liệu về thị phần trong thời gian 3 năm, cùng với một mô tả những khó khăn liên quan tới việc tham gia và tồn tại trong kinh doanh, bao gồm thời gian và những chi phí cần thiết để gia gia nhập.

3. Một thảo luận về các nhân tố ảnh hưởng tới cạnh tranh trong một ngành cụ thể; sự nhạy cảm về giá; quảng cáo; chi phí vận chuyển; các cải cách kỹ thuật.

4. Một mô tả sức mạnh bù đắp của những cái bị ảnh hưởng bởi kế hoạch nếu có. Các phản ứng cụ thể của thị trường đối với kế hoạch dự tính nếu biết, ví dụ: phản ứng của khách hàng.

5. Một thảo luận của các biện pháp tự vệ và các ngoại lệ được quy định trong các điều 45(3), 45(5), 45(6) nếu chúng được áp dụng đối với kế hoạch dự kiến, cùng với khả năng áp dụng các luật hoặc quy định của địa phương hay liên bang nếu có, đối với các hoạt động và các ngành liên quan. Trong việc khiếu nại một biện pháp tự vệ theo điều 45(3), các hãng có thể muốn cung cấp một đánh giá về các tác động của kế hoạch lên giá, số lượng hay chất lượng sản xuất, thị trường hay người tiêu dùng, hoặc các kênh hay các biện pháp phân phối; cùng với việc liệu kế hoạch có hạn chế bất kỳ ai gia nhập hay mở rộng kinh doanh hay không.

Điều 50(1)(a): Phân biệt giá

1. Một mô tả của kế hoạch giá dự kiến, bao gồm bản liệt kê phí,

chiết khấu, giảm giá, trợ cấp, sự nhượng bộ về giá hoặc các lợi thế khác có dành cho khách hàng tiềm năng, thời gian của kế hoạch.

2. Một mô tả về số lượng và chất lượng các hàng hoá liên quan trong kế hoạch dự kiến.

3. Một mô tả những người mua hàng cạnh tranh, cùng với các liên kết giữa người bán và người mua, hoặc giữa những người mua. Một đánh giá về việc liên quan của các nhóm mua hàng, các đại lý ủy quyền hoặc các liên kết quốc tế.

4. Một mô tả các điều khoản và điều kiện theo đó đề nghị sẵn sàng đối với những người mua, thời hạn và đối tượng mà chúng có thể đáp ứng. Ngoài ra, một giải thích về việc các điều khoản và điều kiện phải được thông báo tới người mua, cùng với khả năng nắm bắt các điều khoản và điều kiện của những người mua cạnh tranh tiềm năng.

Điều 50(1)(c) Bán phá giá

1. Một mô tả về kế hoạch giá, thời gian tiến hành, các nhân tố cơ bản phía sau dự án, những ảnh hưởng mong đợi trong ngắn hạn và dài hạn đối với đối thủ cạnh tranh. Một mô tả những điều khoản và điều kiện theo đó giá được mời chào.

2. Một đánh giá sức mạnh thị trường bao gồm dữ liệu về thị phần trong khoảng thời gian 3 năm, cùng với một mô tả những khó khăn đối với việc gia nhập và tồn tại trong kinh doanh bao gồm thời gian và chi phí cần thiết để gia nhập.

3. Chi phí cận biên hoặc chi phí biến đổi trung bình, chi phí cố định trung bình và tổng chi phí của sản xuất/bán sản phẩm. Một thảo luận về các thiệt hại dự kiến như là kết quả của kế hoạch, và thời hạn. Một thảo luận về mong muốn thu hồi lại được những thiệt hại vào thời gian sau này hoặc thông qua một trung tâm lợi nhuận khác.

Điều 61: Duy trì giá

1. Một mô tả các phương pháp và kênh phân phối dự kiến trong dự án, bao gồm các mục tiêu tiếp thị của hãng, một danh sách khách hàng và một mô tả phân loại khách hàng và chiến lược tiếp

thị khách hàng. Một mô tả các quy tắc của ngành liên quan tới hệ thống và các cấp độ cung cấp.

2. Một mô tả các tiêu chí hãng sử dụng để xác định người phân phối, đại lý, người bán lại, hoặc những khác hàng khác. Nội dung cụ thể của các điều khoản và điều kiện cung cấp, ví dụ như những quy định về thanh toán và tín dụng, vận tải, quảng cáo hợp tác, cho thuê, thoả thuận uỷ thác và những hạn chế như là những khu vực địa lý dành riêng hoặc được phân cấp.

3. Nội dung chi tiết các mối liên kết giữa hãng và khách hàng của nó.

4. Báo cáo chi tiết những khó khăn mà hãng đã gặp phải với khách hàng hiện nay cũng như trước kia, bao gồm áp lực phải giải quyết với những nhóm hoặc lớp khách hàng cụ thể trên những điều khoản giá xác định.

Phụ lục B – Mẫu thư tư vấn

Hình thức văn bản cho ý kiến tư vấn

Cám ơn bức thư của ngài ngày... (các tài liệu đính kèm) yêu cầu một ý kiến tư vấn đối với việc áp dụng Luật Cạnh tranh theo thực tế (hoặc giao dịch dự kiến) được trình bày dưới đây. Chương trình ý kiến tư vấn tạo điều kiện thuận lợi cho việc tuân thủ Luật bằng cách chỉ ra rằng khi nào một hành vi hay một giao dịch cụ thể cần cung cấp cho Giám đốc bộ phận điều tra và nghiên cứu với những chứng cứ đầy đủ để bắt đầu một cuộc điều tra theo quy định tại đoạn 10(1)(b) của Luật. Mong ngài hiểu rằng Giám đốc không có quyền quyết định luật pháp. Ngoài ra, ngài mong ngài cũng hiểu rằng Trường phòng, trong những trường hợp cụ thể, có nghĩa vụ bắt đầu một thẩm tra theo phần 10(1)(a)⁵³ và (c)³ của Luật.

⁵³ Phần 10(1)(a) quy định rằng 6 người dân Canada, trong những điều kiện cụ thể, có thể yêu cầu Trường phòng thực hiện một cuộc thẩm tra

Trong các tranh luận ngài xác nhận rằng những sự kiện thực tế (hoặc giao dịch dự kiến) không làm phát sinh bất cứ vấn đề nào cần phải xem xét bởi các cơ quan thực thi luật khác ở Canada hay ở nước ngoài.

Tường thuật các sự kiện thực tế hay giao dịch dự kiến

Cách hiểu của chúng tôi về các sự kiện thực tế (hoặc giao dịch dự kiến) như sau:

Ý kiến được yêu cầu

Ý kiến được đưa ra

1) Trả lời tích cực

Theo ý kiến của tôi, dựa vào những thông tin mà ngài đã cung cấp, như đã trình bày ở trên, không có bất cứ lý do nào để đưa ra một cuộc thẩm tra theo như điều 10(1)(b) của Luật Cạnh tranh.

2) Trả lời tiêu cực

Theo ý kiến của tôi, dựa vào những thông tin mà ngài đã cung cấp, như đã trình bày ở trên, có một vài lý do để tiến hành một vụ thẩm tra theo như điều 10(b)(1) của Luật Cạnh tranh.

(Trong tất cả các trường hợp) Cơ sở của ý kiến là (viết chi tiết)

Ý kiến này được căn cứ vào giả thiết rằng không có tài liệu thực tế nào bị bỏ qua hay chưa được trình bày trong đệ trình của ngài. Nó cũng được dựa trên việc giải thích các luật hiện tại. Cuối cùng, ý kiến này sẽ tiếp tục có giá trị trừ khi có một sự thay đổi về điều khoản luật pháp mà nó dựa trên. Nếu ngài không chắc chắn vào tác động của bất kỳ sửa đổi nào đối với ý kiến mà ngài đã nhận được, ngài nên tìm kiếm những tư vấn pháp lý hoặc liên lạc lại với Cục Cạnh tranh.

Nếu ngài có bất kỳ câu hỏi hoặc yêu cầu cần làm rõ nào khác đối với bức thư này, xin đừng ngần ngại hãy liên lạc với tôi.

.....

³ Phần 10(1)(c) quy định rằng Bộ trưởng có thể chỉ đạo Cục trưởng thực hiện một cuộc thẩm tra

Phó Giám đốc

3) Thư tư vấn cho các điều khoản tiếp thị đa cấp

Cám ơn bức thư của ngài đề ngày (các tài liệu đính kèm) yêu cầu một ý kiến tư vấn trong việc áp dụng Luật Cạnh tranh đối với kế hoạch tiếp thị đa cấp của....

Chương trình ý kiến tư vấn tạo điều kiện thuận lợi cho việc chấp thuận theo Luật bằng cách chỉ ra liệu một nghiệp vụ hay giao dịch cụ thể có cung cấp cho Trường phòng điều tra và nghiên cứu những lý do thoả đáng để thực hiện một thẩm tra theo điều 10(1)(b) của Luật hay không. Ngài nên hiểu rằng Trường phòng không có quyền quyết định luật. Ngoài ra, cung mong ngài nhận thức được rằng, trong những điều kiện cụ thể, 6 cư dân Canada có thể yêu cầu Trường phòng thực hiện một cuộc điều tra hay Bộ trưởng có thể chỉ đạo Trường phòng tiến hành một cuộc điều tra.

Theo ý kiến của tôi, dựa trên những thông tin mà ngài đã cung cấp, không có bất kỳ lý do nào để tiến hành một cuộc điều tra theo quy định tại điều 10(1)(b) của Luật Cạnh tranh.

Ý kiến này không được dùng cho việc áp dụng các mục đích bởi công ty tiếp thị đa cấp hoặc bởi những người tham dự trong kế hoạch. Ngài cũng nên hiểu rằng một ý kiến tích cực không tạo ra sự chấp thuận của kế hoạch tiếp thị, và bất kỳ một sự trình bày nào gợi ý những chấp thuận như trên hay được dùng cho việc áp dụng các mục đích, có thể đưa cho Trường phòng lý do để tiến hành một cuộc điều tra theo các điều khoản về quảng cáo gây nhầm lẫn và các hành vi tiếp thị lừa dối trong Luật Cạnh tranh.

Ý kiến chỉ liên quan duy nhất tới các điều khoản của Luật Cạnh tranh, và không liên quan tới các đạo luật khác, như là Bộ luật Hình sự Canada. Nếu các thông tin bổ sung được gửi cho chúng tôi thì ý kiến ở trên có thể được xem xét lại hoặc huỷ bỏ. Điều này có thể xảy ra trong vài trường hợp nếu có một phần hàng bán không đáng kể được bán cho những cá nhân không phải là người tham gia kế hoạch. Trong những tình huống như vậy có

những lý do để tin tưởng rằng tồn tại một yêu cầu mua hàng không chính thức mà có thể làm phát sinh một vấn đề theo điều 55.1(1)(a). Ngoài ra, nếu có một tỷ lệ hàng bán không đáng kể bán cho những người không tham gia và sản phẩm được bán tới những người tham gia với mức giá cao hơn nhiều so với giá thị trường, thì sẽ có những lý do để tin tưởng rằng có thể có một phí tham gia được tính trong giá mua và điều này có thể làm phát sinh một vấn đề theo điều 55.1(1)(a).

Nếu ngài có bất kỳ câu hỏi hoặc yêu cầu cần làm rõ nào khác đối với bức thư này, xin đừng ngần ngại hãy liên lạc với tôi.

Trân trọng

Phụ lục C - Định nghĩa độ phức tạp

Các giao dịch sáp nhập không phức tạp

Các giao dịch không phức tạp có thể dễ dàng nhận biết qua sự thiếu vắng của các vấn đề cạnh tranh và khối lượng công việc yêu cầu tối thiểu để hoàn thành việc đánh giá. Nói chung, không có (chủ yếu là các vụ sáp nhập kiểu conglomerate) hoặc có cạnh tranh tối thiểu giữa các bên. Ví dụ, các sáp nhập mà ở đó các bên có thị phần kết hợp dưới 10%, trong đó thị phần này được xác định dựa trên một định nghĩa thị trường đơn giản, sẽ thuộc vào nhóm này. Các vụ sáp nhập trong những ngành không tập trung như ngành vận tải bằng xe tải, tìm kiếm và khai thác dầu khí (loại trừ kinh doanh đường ống dẫn, lọc và phân phối dầu), ngành khoáng sản toàn cầu trong đó các bên không phải là người tham gia đáng kể ở Canada, và nhiều vụ giao dịch bất động sản thực tế khác như mua lại khách sạn, tòa nhà văn phòng và các trung tâm cửa hàng cũng thuộc vào nhóm này.

Ngoài ra, những thay đổi sở hữu trong các tập đoàn từ quản lý không chính thức cho đến quản lý chính thức (từ 40% lên 55%), cổ

phiếu hoá⁴ và sáp nhập quốc tế nơi mà chỉ một bên tham gia đáng kể ở Canada thì cũng thuộc vào nhóm các sáp nhập không phức tạp.

Hầu hết các giao dịch sáp nhập không phức tạp được gửi tới Cục bằng yêu cầu giấy phép chấp nhận trước hoặc một bộ hồ sơ thông báo tiền sáp nhập ngắn gọn. Khối lượng công việc yêu cầu thường giới hạn ở vài cú điện thoại liên lạc với luật sư tư vấn, xem xét lại các tiền lệ trong ngành và, trong vài trường hợp, một vài cú điện thoại với bên thứ ba để kiểm tra đệ trình của các bên sáp nhập.

Theo kinh nghiệm của Phòng Sáp nhập thì khoảng 85% các giao dịch sáp nhập rơi vào nhóm không phức tạp.

Các giao dịch phức tạp

Các sáp nhập phức tạp liên quan tới các sáp nhập giữa các đối thủ cạnh tranh trực tiếp hoặc tiềm năng cùng với những sáp nhập giữa khách hàng và người cung cấp nơi mà có những chỉ dẫn rằng vụ giao dịch có khả năng tạo ra hoặc củng cố sức mạnh thị trường theo như các chính sách thực thi được trình bày trong phần Các hướng dẫn thực thi sáp nhập. Nói chung, các sáp nhập thuộc nhóm này thường xảy ra trong các ngành sản xuất tập trung nơi có những rào cản gia nhập. Các giao dịch sáp nhập tạo ra những khiêu nại đương nhiên, đáng tin cậy nơi hiện hữu dấu hiệu sức mạnh thị trường thì cũng được phân loại vào nhóm giao dịch sáp nhập phức tạp.

Đánh giá giao dịch sáp nhập phức tạp thường chứa đựng một hoặc nhiều những thách thức về mặt phân tích, như việc xác định đúng thị trường liên quan, đánh giá tính hiệu quả của cạnh tranh còn lại sau vụ sáp nhập, đánh giá các nguồn cạnh tranh mới tiềm năng, hoặc xác định tác động của thay đổi và đổi mới trên một thị trường. Các điều tra về sáp nhập phức tạp có khả năng phát triển thành các vụ xử tại Tòa án; tuy nhiên, việc này không nhận biết

⁴ Một mức phí quản lý tối thiểu \$50 sẽ được tính cho các giao dịch cổ phiếu hoá vì nó có xu hướng loại bỏ những giao dịch này ra khỏi việc áp dụng Phần IX trong tương lai gần.

được ngay khi lúc đầu vụ việc mới chỉ được đưa tới Cục. Bổ sung cho việc xem xét các vấn đề với luật sư tư vấn cho các bên sáp nhập và việc xem xét các tiền lệ, các điều tra về sáp nhập phức tạp yêu cầu liên lạc với bên thứ ba để lấy thông tin và kiểm tra đệ trình của các bên sáp nhập, yêu cầu thông tin cùng với tiếp xúc với các bên sáp nhập và, đôi khi, bên thứ ba. Việc điều tra có thể bao gồm hai hoặc nhiều nhân viên làm việc như một nhóm, và các trường hợp trên yêu cầu một văn bản đánh giá được chuẩn bị cho việc xem xét quản lý.

Theo kinh nghiệm của Phòng Sáp nhập thì có khoảng 10% các giao dịch sáp nhập rơi vào nhóm phức tạp.

Các giao dịch rất phức tạp

Một trường hợp rất phức tạp thường được đặc trưng bởi những chỉ dẫn sớm trong điều tra sơ bộ mà vụ giao dịch chắc chắn sẽ tạo ra hoặc tăng cường sức mạnh thị trường theo các chính sách thực thi được trình bày trong phần Các hướng dẫn thực thi sáp nhập, và việc khởi kiện tại Tòa án có khả năng lớn. Nói chung, các sáp nhập giữa những bên tham gia hàng đầu trong các ngành sản xuất tập trung, nơi mà có thể kết luận một cách hợp lý rằng thị phần và ngưỡng tập trung được trình bày trong phần Các hướng dẫn thực thi sáp nhập đã vượt qua mức cho phép, và nơi mà các rào cản gia nhập là hiển nhiên, thì thuộc vào nhóm này. Những giao dịch nói trên thường liên quan tới những cân nhắc trong những phần phức tạp của vụ điều tra như là những hăng làm ăn thua lỗ hoặc bảo hộ có hiệu quả cùng với những cân nhắc khác như là khả năng của các giải pháp thực tế hoặc một học thuyết đặc biệt về những thiệt hại mang tính chống cạnh tranh. Cân nhắc thứ hai đặc biệt quan trọng trong các vụ sáp nhập nơi mà một sự ngăn cản cạnh tranh hoặc những vụ việc theo chiều dọc là hiển nhiên. Lợi ích khác nhau của bên thứ ba, ví dụ khách hàng hoặc người cung cấp, các vụ kiện được liên kết chặt chẽ hoặc những mâu thuẫn trong các mục tiêu chính sách công cộng, ví dụ bảo hộ thương mại và cạnh tranh,

thường rất rõ ràng trong phân tích của những giao dịch sáp nhập phức tạp.

Các giao dịch rất phức tạp được đặc trưng bởi những đánh giá nghiêm ngặt và khối lượng công việc yêu cầu lớn hơn nhiều trong trường hợp các giao dịch phức tạp. Thông thường các vụ rất phức tạp nhanh chóng phát triển thành điều tra chính thức và có thể liên quan tới việc sử dụng các quyền chính thức để thu thập thông tin. Khối lượng công việc cần phải dùng các đội điều tra bao gồm 3 hoặc nhiều hơn nhân viên, các nhà kinh tế học từ Phòng Chính sách kinh tế và thực thi, các nhà tư vấn pháp lý và các chuyên gia bên ngoài. Hợp đồng với các chuyên gia cần phải được chuẩn bị, đôi khi, yêu cầu thuyết trình về nhu cầu cho việc sử dụng các nhà tư vấn bên ngoài. Bổ sung cho việc chuẩn bị các văn bản đánh giá, các trường hợp rất phức tạp thường liên quan tới các thoả thuận tách biệt và việc chuẩn bị cho các bảo chữa trước Tòa án.

Các ý kiến tư vấn không phức tạp

Yêu cầu ý kiến tư vấn không phức tạp là những ý kiến giải quyết với hành vi kinh doanh dự kiến và/hoặc các giao dịch nơi mà thông tin liên quan và xác đáng được cung cấp bởi người yêu cầu, và có một lượng thông tin pháp lý thích hợp và thành lập chính sách của Cục và các thủ tục cho Cục để hình thành một ý kiến.

Các ý kiến tư vấn phức tạp

Yêu cầu ý kiến tư vấn phức tạp là những ý kiến giải quyết với hành vi kinh doanh và/hoặc các giao dịch nơi mà tất cả các thông tin liên quan được cung cấp bởi người yêu cầu, nhưng nơi mà hành vi dự kiến giải quyết với một vấn đề mới ở đó có ít hoặc không có thông tin pháp lý, không có giải thích trước đó đối với chủ thể của Cục và/hoặc nơi mà một ý kiến pháp lý có thể được yêu cầu; và/hoặc nơi mà khoảng thời gian cần thiết để xem xét khối lượng tài liệu được đệ trình vượt đáng kể khoảng thời gian được quy định để đưa ra một ý kiến tư vấn không phức tạp.

CHÍNH SÁCH TÍNH PHÍ CỦA CỤC CẠNH TRANH

Giới thiệu

Nhiệm vụ của Cục Cạnh tranh (Cục) thuộc Bộ Công nghiệp là thực thi và quản lý Luật Cạnh tranh (Luật) nhằm duy trì và khuyến khích cạnh tranh ở Canada và để thúc đẩy một nền kinh tế hiệu quả và có khả năng thích ứng¹.

Trong việc theo đuổi nhiệm vụ của mình, Cục cố gắng đạt được một lượng lớn các mục tiêu, bao gồm việc điều tra hành vi bất hợp pháp và ngăn cản các vi phạm Luật thông qua nhiều phương tiện bao gồm xem xét sáp nhập và quy định của các ý kiến tư vấn liên quan tới hành vi kinh doanh dự kiến. Sau đây là những chi tiết liên quan tới giới thiệu về phí của hồ sơ thông báo tiền sáp nhập (PMNs), giấy phép chấp nhận trước (ARCs), các ý kiến tư vấn và photocopy.

Chính sách phí thống nhất với mục tiêu công bằng tổng thể của Chính phủ bảo đảm rằng những người được hưởng lợi nhiều nhất từ dịch vụ phải trả phí cho nó, hơn là bắt tất cả mọi người dân Canada trả thông qua hệ thống thuế chung. Những phí nêu trên được phát triển trong khuôn khổ này và trong cân nhắc của các mục tiêu chính sách khác của Chính phủ và Cục.

Các dịch vụ và thủ tục pháp lý

Hồ sơ thông báo sáp nhập

Theo điều 114 của Luật, một hoặc nhiều người dự định đề xuất

¹ Điều 1.1 của Luật Cạnh tranh.

một giao dịch sáp nhập và thỏa mãn những ngưỡng cụ thể phải, trước khi hoàn tất vụ giao dịch, thông báo tới Giám đốc bộ phận Điều tra và Nghiên cứu (DIR) rằng vụ giao dịch được đề xuất và cung cấp cho Cục thông tin như được chỉ rõ trong Luật. Vụ giao dịch không được phép hoàn tất trước thời hạn của một khoảng thời gian cụ thể² trừ khi DIR gửi trước thông báo tới người hoặc nhóm người đó rằng ông ta không có ý định đưa vụ việc đó ra Tòa Cạnh tranh.

Giấy phép chấp thuận trước

Theo điều 102, khi mà Giám đốc phòng hài lòng với một bên hoặc các bên về giao dịch dự kiến rằng ông ta không có đủ bằng chứng thích hợp để đưa vụ việc ra Tòa Cạnh tranh theo điều 92, Giám đốc có thể ban hành một Giấy phép chấp thuận trước (ARC) về vụ giao dịch dự kiến.

Ý kiến tư vấn

Theo Chương trình chấp thuận của mình, Cục xúc tiến và đảm bảo việc chấp thuận với các quy định của Luật thông qua nhiều cơ chế đa dạng bao gồm một chương trình tuyên truyền và giáo dục và sử dụng những công cụ cụ thể như là các ý kiến tư vấn³.

Cục sẽ tính phí cho một loại ý kiến tư vấn có khả năng áp dụng Luật Cạnh tranh đối với hành vi kinh doanh dự kiến. Ý kiến cụ thể cho từng loại phí sẽ được tính dựa trên thông tin được đệ trình bởi người nộp hồ sơ⁴ và dựa trên giải thích luật học trước đó, các ý kiến trước đó. Cục thông báo và tuyên bố các giải pháp của Giám đốc. Cục sẽ không thực hiện các liên lạc với bên thứ ba hoặc các kiểm tra.

² 7 hoặc 21 ngày theo điều 121 và 122 tương ứng.

³ Thông tin bổ sung có sẵn ở trong các ấn phẩm về Chương trình tuân thủ của Cục Cạnh tranh.

⁴ Như trên

Cục cũng sẽ cung cấp những quan điểm sơ bộ không thuộc phạm vi ý kiến tư vấn như đã định nghĩa ở trên. Nó có thể dưới hình thức của một yêu cầu xem xét hành vi hiện tại hoặc dự kiến nơi mà người yêu cầu mong muốn Cục tìm kiếm lời khuyên của bên thứ ba. Sẽ không có phí tại thời điểm này cũng như không có bất kỳ tiêu chuẩn dịch vụ nào cho việc trả lời trong những tình huống này. Vì loại hành vi này nằm trong phạm vi của một cuộc điều tra, yêu cầu sẽ được cân nhắc với các ưu tiên khác trong Cục và các nguồn lực tương ứng sẽ được phân công.

Photocopy

Cục sẽ định kỳ tiếp cận để làm các bản sao cho các cơ quan hoặc cá nhân trong hoặc ngoài Bộ Công nghiệp. Trong những tình huống này, Cục sẽ tính thuế các bản sao với giá 25 xen/trang. Phí này cho phép Cục bù đắp lại những chi phí.

Phí này cũng sẽ được tính cho các bên đang tìm kiếm các bản sao tài liệu nằm trong phần 15 của Luật một khi những tài liệu này được gửi trả lại Cục. Theo phần 15, một thẩm phán của Tòa thượng thẩm hoặc Tòa dân sự địa phương hoặc Tòa Liên bang có thể ban hành một lệnh cho phép DIR hoặc đại diện ủy quyền tìm kiếm những thông tin nói trên và sao chép hoặc nắm giữ các bản ghi cho việc điều tra hoặc sao chép. Cục sẽ tính phí đối với những người là chủ thể của một tìm kiếm (hoặc luật sư tư vấn của họ) và những người yêu cầu bản sao các tài liệu⁵ mà Cục nắm giữ trước khi chúng được gửi lại tới các bên theo yêu cầu.

Tham khảo ý kiến

Trong việc phát triển đề xuất này, cân nhắc được đưa tới các bình luận nhận được trong Phí tham khảo ý kiến cho người sử dụng năm 1993 và Điều tra ý kiến tư vấn năm 1995. Gần đây, vào tháng 6 năm 1997, Diễn đàn phát triển chính sách phí cho người sử dụng

⁵ Với việc loại trừ những bản sao tài liệu làm việc quan trọng.

của Cục Cảnh tranh được tổ chức tại Toronto, Montreal và Vancouver, và tiếp sau đó là việc xuất bản các sách báo tư vấn và Kiểm tra tác động kinh doanh vào tháng 6 năm 1997. Những vấn đề được tham khảo ý kiến này bao gồm các thành viên của các hội đồng pháp lý và kinh doanh, một lượng lớn các hiệp hội và công chúng. Những tham khảo ý kiến này cung cấp rất nhiều phản hồi có giá trị cho Cục liên quan tới các yêu cầu kinh doanh, khung thời gian mong muốn và nhu cầu về sự minh bạch và một số các tiếp cận mang phong cách kinh doanh nhiều hơn đối với việc phân phối các dịch vụ của Cục.

Dựa vào những bình luận nhận được, Cục sẽ đưa ra những thay đổi sau:

1) Thời gian được sửa lại để vừa mang tính thách thức vừa mang tính thực tế.

Thời gian được quy định như sau:

Thủ tục pháp lý dịch vụ	Thời gian tối đa
<u>Thông báo sáp nhập</u>	
Không phức tạp	14 ngày
Phức tạp	10 tuần
Rất phức tạp	5 tháng
<u>Ý kiến tư vấn</u>	
<u>Điều 52 đến 60</u>	
Không phức tạp	8 ngày
Phức tạp	30 ngày
<u>Những dịch vụ khác</u>	
Không phức tạp	4 tuần
Phức tạp	8 tuần

Có vài lo ngại cho rằng thời gian trả lời cho các vụ sáp nhập rất phức tạp và các ý kiến tư vấn phức tạp có thể ngăn cản tiêu cực tới các giao dịch kinh doanh. Tuy nhiên, sau đó có những xem xét, chỉnh sửa lại thời gian tối đa mà trong thời gian đó người yêu cầu có thể mong đợi việc cung cấp những dịch vụ đã nêu.

2) Thư tư vấn được xem xét lại để đưa vào những gợi ý sau:

Thư tư vấn sẽ thân thiện với người sử dụng và rõ ràng hơn, nó sẽ chỉ ra những nguyên nhân phía sau trả lời và sẽ làm lợi cho người sử dụng từ những kiến thức và chính sách của Cục và từ những chuyên gia pháp luật.

3) Một bộ tài liệu thông tin quy định cụ thể loại thông tin hay được yêu cầu bởi Cục cho việc xem xét sáp nhập và các ý kiến tư vấn đã được phát triển, và có sẵn trên trang web của Cục tại địa chỉ: <http://strategis.ic.gc.ca/competition> hoặc trong cuốn sách hướng dẫn về Phí và các tiêu chuẩn dịch vụ có tại Trung tâm khiếu nại và các yêu cầu công cộng⁶.

Nhiều cổ đông nói rằng sự rõ ràng và minh bạch cực kỳ quan trọng và Cục nên đưa ra nhiều loại thông tin mà Cục yêu cầu để cung cấp dịch vụ một cách hiệu quả và nhanh chóng nhất.

4) Một nhóm tập trung phí tiêu dùng sẽ được tổ chức hàng năm để giúp đỡ Cục trong việc xem xét lại các tiêu chuẩn hàng năm và để đảm bảo rằng các điều chỉnh phù hợp có thể được đưa ra kịp thời.

Danh mục các loại phí

Bộ trưởng Bộ Công nghiệp, theo quy định tại điều 18 và 20 của Luật Chức năng và nhiệm vụ Bộ Công nghiệp, đã ấn định các loại phí sau, có hiệu lực từ ngày 3/11/1997.

⁶ Có thể gọi đến Trung tâm Khiếu nại và Điều tra cộng đồng theo số: (819) 997-4282 trong khu vực thủ đô quốc gia hoặc số miễn phí: 1-800-348-5358.

Các loại phí

- | | |
|---------------------------------------|----------------|
| 1. Hồ sơ thông báo tiền sáp nhập* | CAD 25 000/vụ |
| 2. Yêu cầu giấy phép chấp thuận trước | CAD 25 000/vụ |
| 3. Yêu cầu ý kiến tư vấn** | |
| Phần 52 đến 60 của Luật | CAD 500/vụ |
| Các dịch vụ khác | CAD 4 000/vụ |
| 4. Dịch vụ sao chép | CAD 0.25/trang |

* Bộ hồ sơ thông báo tiền sáp nhập đối với nhóm các giao dịch cổ phiếu hoá tài sản sẽ bị thu một khoản phí là 50 CAD/vụ

** Một khoản phí 50.00 CAD sẽ được thu cho yêu cầu giải thích hoặc chấp thuận với các lệnh cấm và phán quyết, và những yêu cầu của các tổ chức cộng đồng phi lợi nhuận

Chính sách hoàn phí

1. Khoản phí tính cho hồ sơ thông báo tiền sáp nhập sẽ được hoàn trả theo yêu cầu nếu các bên từ bỏ việc giao dịch trong thời hạn 2 ngày kể từ ngày nhận hồ sơ.

2. Khoản phí tính cho yêu cầu giấy phép chấp thuận trước sẽ được hoàn trả theo yêu cầu nếu đề xuất được rút lại trong thời hạn 2 ngày kể từ ngày bắt đầu thực hiện yêu cầu và giấy phép chưa được ban hành.

3. Khoản phí tính cho yêu cầu ý kiến tư vấn sẽ được hoàn trả theo yêu cầu nếu yêu cầu hoàn trả này được đưa ra trong thời hạn 2 ngày kể từ ngày bắt đầu thực hiện ý kiến. Nó không áp dụng cho những ý kiến liên quan tới các điều từ 52 đến 60 của Luật do khoảng thời gian thực hiện ngắn.

Phương thức thanh toán

Có thể thanh toán bằng thẻ VISA, Mastercard hoặc bằng séc ký phát cho người nhận ở Canada.

Cơ chế xem xét

Bên cạnh khoảng thời gian thực hiện, các tiêu chuẩn dịch vụ

khắc sẽ được thành lập trong khoảng thời gian 12 tháng tiếp theo.

Các khách hàng sẽ được yêu cầu cung cấp những phản hồi tới Cục bằng việc hoàn thành những thư đánh giá ngắn gọn trong đó có ghi địa chỉ và dán tem và được gửi kèm với mỗi lần phản hồi.

Những lo lắng về những vấn đề hoạt động liên quan tới những dịch vụ trên và những thủ tục pháp lý có thể được gửi tới Phó trưởng phòng và Trưởng phòng Phòng Chấp thuận và Điều hành⁷, những người sẽ điều tra vụ việc và cung cấp phản hồi tới người khiếu nại.

Các giải pháp được một bên cho rằng không thoả đáng sẽ được điều tra thêm bởi Phó Giám đốc cao cấp bộ phận Điều tra và Nghiên cứu.

Cục cũng có dự định tổ chức diễn đàn về phí áp dụng cho người sử dụng với các khách hàng hàng năm để xem xét lại các hoạt động, khiếu nại và cấp độ dịch vụ.

John Manley
Bộ trưởng Bộ Công nghiệp

⁷ 750 Victoria Street, Hull, Quebec, K1A 0C9.

CHƯƠNG TRÌNH TUÂN THỦ ĐOÀN THỂ

Lời nói đầu

Tập san này cung cấp quan điểm của Cục Cạnh tranh về các chương trình hợp tác được thiết kế để đảm bảo việc chấp thuận theo Luật Cạnh tranh.

Người ta thừa nhận rằng hầu hết các hãng đều tuân thủ luật pháp. Tuy nhiên, tất cả các hãng có thể hưởng lợi từ việc thực hiện các cơ chế nội bộ để hỗ trợ họ tồn tại trong việc tuân thủ luật pháp. Vì các cơ chế ngăn cấm có thể không đảm bảo một chấp thuận hoàn hảo nên một chương trình đồng thuận có thể tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động tìm kiếm và sửa chữa của hãng trong trường hợp có hành vi chống cạnh tranh.

Tập san này vạch ra các thành phần của một chương trình đáng tin và hiệu quả. Để được tin cậy, một chương trình chấp thuận phải trình bày được cam kết của công ty trong việc thực hiện những hoạt động kinh doanh tuân thủ Luật Cạnh tranh. Để có hiệu quả, nó cần phải thông báo cho các nhân viên, cán bộ, những người quản lý về nội dung của Luật khi nó ảnh hưởng tới hoạt động kinh doanh của công ty.

Nó tạo ra một cảm giác kinh doanh tốt khi thực hiện một chương trình hiệu quả, trong đó chương trình này chỉ ra cả các điều khoản hình sự và dân sự của Luật. Một chương trình đồng thuận tốt có thể giúp xác định khung của các hành vi được phép thực hiện, cung với xác định các tình huống cần phải tìm kiếm những tư vấn pháp lý. Một xác định ưu tiên về những lĩnh vực có rủi ro tiềm ẩn có thể tiết kiệm thời gian và tiền bạc, duy trì được sự tín nhiệm, và đặt công ty vào một lộ trình tốt trong tương lai. Biết được những giới hạn của

hành vi bất hợp pháp có thể giải phóng công ty và các nhân viên của nó để theo đuổi các nghiệp vụ kinh doanh sáng tạo và có lợi nhuận.

Nhiều hãng đã phát triển những chương trình tuân thủ đoàn thể toàn diện. Trong khi các hãng khác thành lập một vài hoặc tất cả các yếu tố nổi bật trong một cơ sở không chính thức hoặc phi thể thức và, đối với chúng, nó có thể chỉ đơn giản là một câu hỏi về bổ sung hoặc chính thức hoá những gì đang tồn tại.

Quyết định thực hiện một chương trình chấp thuận là, đương nhiên, tự nguyện và nội dung của chương trình là do hãng thực hiện nó vạch ra.

Mục tiêu công việc của Cục Cạnh tranh trong phạm vi của các chương trình chấp thuận là đóng góp cho một văn hoá kinh doanh tôn trọng và tuân thủ Luật Cạnh tranh.

Konrad von Finckenstein, Q.C.

Giám đốc bộ phận điều tra và nghiên cứu
Luật Cạnh tranh

Giới thiệu

Cục Cạnh tranh (sau đây gọi là Cục) xuất bản các tập san, sách hướng dẫn để giải thích Luật Cạnh tranh (R.S.C. 1985, c.C-34) (“Luật”) và các chính sách thực thi của Cục, tất cả với quan điểm thúc đẩy việc tuân thủ Luật. Mục đích của tập san này là nhằm cung cấp hướng dẫn về các phương pháp mà tất cả các nhà kinh doanh có thể áp dụng để ngăn cản hoặc hạn chế tối đa những nguy cơ vi phạm Luật thông qua việc thực hiện các chương trình tuân thủ đoàn thể nội bộ.

Tập san này mô tả những yếu tố mà Cục cho rằng rất quan trọng trong các chương trình chấp thuận, nếu nó hiệu quả trong việc ngăn cản và phát hiện hành vi chống cạnh tranh thuộc các điều khoản về hình sự và dân sự của Luật. Chúng cũng còn là các tiêu chí đánh giá những việc mà Giám đốc bộ phận Điều tra và nghiên cứu (“Giám đốc”) đưa ra những đánh giá liên quan tới tính hiệu quả của

một chương trình chấp thuận cụ thể cho mục đích của các giải pháp xen kẽ và miễn trừ và các gợi ý ra phán quyết.

Vì Giám đốc thường gợi ý việc thực hiện một chương trình chấp thuận như là một phần của dân xếp chấp thuận hình sự hay lệnh giải quyết dân sự, nên việc các hãng có một hiểu biết về những mong muốn của Giám đốc liên quan tới thiết kế của những chương trình đó là rất quan trọng. (Với mục đích của Tập san, từ “hãng” và “công ty” được dùng thay thế nhau và bao hàm tất các hình thức của các tổ chức kinh doanh, dù có liên kết chặt chẽ hay không).

Các thành phần của chương trình chấp thuận được mô tả trong Tập san này không phải là các ngành sản xuất hay công ty cụ thể. Chúng được gợi ý như là vạch ranh giới cho sự phát triển của các chương trình nội bộ hiệu quả. Cục cũng nhận ra rằng các chương trình chấp thuận cũng phải thay đổi để đáp ứng những nhu cầu cụ thể của mỗi hãng, đưa ra bản chất kinh doanh và cơ cấu tổ chức của nó. Theo đó, nơi mà những gợi ý bao gồm nhiều cách trong đó các thành phần riêng biệt có thể được thực hiện, chúng được cung cấp đơn thuần như là những minh họa.

Những quan điểm được diễn tả ở đây không phải là một tuyên bố ràng buộc theo lập trường của Giám đốc trong các trường hợp cụ thể. Các quyết định thực thi cá nhân và các giải pháp vụ việc xen kẽ dựa trên các tình huống của mỗi vụ việc.

Tập san này không đưa ra các tư vấn pháp lý. Người đọc nên tham chiếu tới Luật khi các câu hỏi về luật phát sinh và nên đạt được các tư vấn pháp lý, nếu một tình huống cụ thể tạo ra những lo lắng.

Các yếu tố của một chương trình chấp thuận hiệu quả

Theo quan điểm của Cục, có năm yếu tố nền tảng cho thành công của các chương trình đồng thuận và chúng nên được kết hợp trong tất cả các chương trình, bất chấp một mô hình cụ thể được chấp nhận hay mức độ phức tạp của nó. Năm yếu tố quan trọng là:

- Sự liên quan và ủng hộ của ban quản lý cao cấp;
- Sự phát triển của các chính sách và thủ tục liên quan;
- Việc giáo dục liên tục ban quản lý và các nhân viên;
- Cơ chế giám sát, kiểm toán và báo cáo; và
- Các thủ tục theo luật.

Sự ủng hộ của Ban quản lý cao cấp

Sự ủng hộ rõ ràng và dứt khoát của ban quản lý cao cấp là nền tảng cho một chương trình chấp thuận hiệu quả.

Thông điệp tuân thủ luật pháp là một phần cơ bản trong chính sách của công ty và cần được phát triển một cách rõ ràng. Ban quản lý cao cấp có thể xây dựng một môi trường tôn trọng luật pháp trong phạm vi công ty qua việc thực hiện vai trò năng động và rõ ràng của mình trong mối quan hệ với chương trình chấp thuận. Bằng việc thể hiện cam kết và sự liên quan của mình, ban quản lý cao cấp đưa ra một thông điệp rằng những vi phạm Luật không được chấp nhận như là những hành vi kinh doanh hợp pháp.

Những tuyên bố định kỳ sau đó để duy trì thông điệp ban đầu, và những quản lý tăng cường thông điệp sẽ tạo lập một hình mẫu xử sự tích cực cho toàn bộ nhân viên.

Các chính sách và thủ tục liên quan

Nội dung quan trọng của một chương trình chấp thuận nên được trình bày trong một ấn phẩm của công ty.

Sự phát triển và việc cung ứng tài liệu của các chính sách và thủ tục chấp thuận phù hợp với các hoạt động kinh doanh của hãng là yếu tố quyết định tới sự thành công chương trình, vì đây là yêu cầu cập nhật thường xuyên những chính sách và thủ tục trên để phản ánh những thay đổi trong các hoạt động của công ty và trong những phát triển của luật và chính sách cạnh tranh. Tuy nội dung và hình thức yêu cầu có thể thay đổi theo từng hãng, nhưng những mục cơ bản bao gồm:

- Một tuyên bố của giám đốc điều hành nhấn mạnh cam kết của công ty về những chính sách và thủ tục nằm trong cam kết đó, và việc tuân thủ triệt để của công ty đối với Luật;
- Một tham chiếu tới mục đích của Luật;
- Một mô tả chung của Luật và việc thực thi nó, hình phạt và những điều khoản xử lý, với những nhấn mạnh vào những điều khoản trên của Luật rằng chúng là thích hợp nhất đối với công ty;
- Những ví dụ rõ ràng minh họa những hành vi cụ thể bị cấm, sao cho những giám đốc và nhân viên ở tất cả các cấp độ cơ thể dễ dàng hiểu được những quy định của Luật có khả năng áp dụng đối với bốn phần của chính họ;
- Một bộ mã thực tiễn những hành vi xác định các hoạt động bất hợp pháp hoặc dẫn tới câu hỏi;
- Một tuyên bố chỉ ra những hậu quả của việc vi phạm các chính sách đoàn thể;
- Các thủ tục quy định chi tiết chính xác những gì một nhân viên nên làm khi những lo ngại phát sinh trong một tình huống cụ thể, hoặc khi nghi ngờ những khả năng vi phạm Luật xảy ra;
- Một bản công nhận, được ký bởi các nhân viên, chỉ ra rằng họ đã đọc, hiểu và sẽ tuân thủ triệt để chính sách.

Đào tạo và giáo dục

Một chương trình chấp thuận hiệu quả sẽ bao gồm một phần đào tạo hướng tới các cá nhân ở mọi cấp độ đang tham gia hoặc được đặt vào hành vi chống cạnh tranh.

Ban quản lý cao cấp và nhân viên đều cần hiểu giới hạn của những xử sự có thể chấp nhận, trong cả phạm vi hăng và trong phần của những người chơi khác trong ngành sản xuất và trên thị trường.

Cục có rất nhiều ấn phẩm có thể sử dụng trong các phần đào tạo và giáo dục của chương trình chấp thuận của một hãng. Phụ lục 1

liệt kê những ấn phẩm này, bao gồm một bộ các tập sách mỏng viết dễ hiểu, giải thích các điều khoản của Luật, và một vài hướng dẫn cụ thể chỉ ra những nội dung kỹ thuật của Luật và chính sách thực thi của Cục liên quan tới các điều khoản. Thêm vào đó, có những ấn phẩm định kỳ như Tập san về quảng cáo gây nhầm lẫn, Thông cáo cạnh tranh, Luật Cạnh tranh, báo cáo thường niên, và những bài phát biểu, những tin tức và những báo cáo không thường xuyên khác xử lý những vấn đề hiện tại. Cục cũng có thể cung cấp người nói chuyện trong rất nhiều chủ đề. (Các công ty được khuyến khích liên hệ với Trung tâm thông tin của Cục để lấy những thông tin về những ấn phẩm của Cục, danh sách thư, dịch vụ Fax theo yêu cầu và các dịch vụ khác. Địa chỉ và số điện thoại của Trung tâm được liệt kê trong Phụ lục 2). Những ấn phẩm lựa chọn có sẵn ở trang Web của Cục. Người đọc cũng có thể lấy các bản sao ấn phẩm của Cục bằng cách liên hệ trực tiếp với Cục. Địa chỉ thư, số điện thoại và trang Web của Cục được liệt kê trong Phụ lục 2.

Cơ chế giám sát, kiểm toán và thông báo

Cơ chế giám sát, kiểm toán và thông báo có ý nghĩa sống còn đối với sự thành công của chương trình chấp thuận.

Một xem xét và đánh giá đáng tin cậy là nền tảng cho một chương trình chấp thuận hiệu quả. Cơ chế giám sát, kiểm toán, và thông báo có chức năng ngăn cản và phát hiện hành vi chống cạnh tranh. Nó cung cấp cho cả nhân viên và giám đốc chứng cứ xác thực rằng có một sự kim hãm thực sự trong những hành vi của họ. Nó có thể là một phương tiện để xác định chương trình chấp thuận đang được theo dõi như thế nào và để xác định khi nào cần có sự điều chỉnh trong chương trình.

Hình thức của cơ chế phụ thuộc vào những nhu cầu cụ thể của công ty trong hoạt động kinh doanh của nó và phạm vi mà nó bị đặt vào trong việc vi phạm Luật. Cục không xác nhận bất kỳ thủ tục nào hoặc kết hợp các thủ tục; hơn thế, một công ty nên thoả mãn rằng các biện pháp mà Cục thực hiện có hiệu lực chung nhằm ngăn

cản hành vi chống cạnh tranh, và để phát hiện và chỉ ra hành vi đó nếu nó xảy ra.

Giám sát có bản chất ngăn ngừa, là thủ tục có tính liên tục và hệ thống được thực hiện để kiểm tra những vi phạm có khả năng xảy ra. Giám sát có thể có giá trị hỗ trợ việc bảo vệ bản thân. Quảng cáo là ví dụ trong một lĩnh vực mà ở đó việc giám sát liên tục có thể làm lợi cho nhiều công ty. Ví dụ, trước khi bị ngừng phát hành, một công ty có thể yêu cầu rằng tất cả các quảng cáo của nó, không kể đến hình thức, được kiểm tra đối chiếu với một danh sách đã được định trước những yêu cầu trong việc tuân thủ Luật.

Kiểm toán được thiết kế để xác định một vi phạm Luật đã xảy ra hay chưa, nếu nó đã xảy ra, thì sẽ được xử lý một cách phù hợp. Việc công ty thành lập các kiểm toán định kỳ, vụ việc hay là sự kết hợp của chúng thì đều có chung mục đích là vấn đề được xác định và giải quyết và rằng công ty và các nhân viên của nó đang tuân thủ luật pháp. Việc lựa chọn cách thức kiểm toán được quyết định theo loại những hành vi mà một công ty cho rằng có khả năng vi phạm Luật lớn nhất. Công ty cũng nên cân nhắc trong các hành vi nội bộ của mình hoặc trong các hoạt động đối ngoại trong ngành sản xuất mà nó đang thực hiện có khả năng tạo ra những điều đáng ngờ về luật pháp hay không.

Một thủ tục thông báo nội bộ – là một khả năng giải phóng để thông báo những hành vi được tin tưởng một cách hợp lý rằng là những vi phạm Luật – khuyến khích nhân viên cung cấp thông tin kịp thời, thực tế là cơ sở cho những điều tra sau này của công ty. Nếu đi theo những bước đã xác định và thông tin yêu cầu được định nghĩa rõ ràng, thủ tục thông báo có thể xác định những vấn đề đang tồn tại hoặc tiềm ẩn để có thể thực hiện hành vi giải quyết kịp thời.

Thủ tục kỷ luật

Các biện pháp kỷ luật thể hiện sự nghiêm túc mà công ty dùng để nhìn nhận hành vi chống cạnh tranh.

Điều lệ hoặc chính sách liên quan tới các cá nhân khởi xướng hoặc tham dự vào hành vi chống cạnh tranh không chỉ quan trọng những hậu quả khác nhau của nó, mà còn là một phản ánh chính sách của hãng chống lại hành vi này. Một chương trình tuân thủ phải bảo đảm làm cho các nhân viên liên quan tới hành vi chống cạnh tranh nhận thức được những hậu quả trong hành vi của họ, và các biện pháp kỷ luật (ví dụ: đình chỉ, phạt, sa thải) được áp dụng một cách nhất quán.

Lợi ích của chương trình tuân thủ

Một chương trình hiệu quả sẽ:

- Giáo dục nhân viên, giám đốc và cán bộ về các yêu cầu của Luật và các chính sách thực thi hiện tại của Cục và giám thiều những quan điểm không rõ ràng về hành vi hợp pháp hay không hợp pháp;
- Đưa ra những cảnh báo sớm về hành vi bất hợp pháp tiềm ẩn;
- Giám thiều khả năng phải chịu các trách nhiệm dân sự và hình sự của viên chức, giám đốc và nhân viên công ty cũng như bản thân công ty;
- Giám thiều chi phí liên quan tới tranh chấp, tiền phạt, tin đồn thất thiệt và tình trạng chia rẽ sản xuất là kết quả của việc điều tra và khởi tố trước Tòa hoặc giải trình trước Tòa cạnh tranh;
- Khuyến khích cách xử sự sáng tạo và cạnh tranh chuyên nghiệp trên thị trường như là một biện pháp tham gia có hiệu quả trong những thị trường biến đổi;
- Tăng cường nhận thức hành vi chống cạnh tranh có khả năng xảy ra bởi những đối thủ cạnh tranh, người cung cấp, hoặc khách hàng và do đó tăng cường khả năng đạt được giải pháp thích hợp trên thị trường hoặc bởi những nguồn pháp luật phù hợp theo quy định tại điều 36 của Luật; và
- Hỗ trợ một công ty trong việc xử lý với Cục, ví dụ, xác định

các vi phạm Luật đủ sớm để cho phép hãng có cơ hội đưa ra yêu cầu miễn trừ về hình sự.

Cân nhắc của Cục về những chương trình tuân thủ

Tập san này không sửa đổi những chính sách hiện tại của Cục liên quan thực thi, giải pháp tình huống, hay những gợi ý về miễn trừ và phạt. (Các chính sách thực thi của Cục được chỉ ra trong những hướng dẫn liệt kê ở Phụ lục 1. Về chính sách của Cục đối với miễn trừ xem bài phát biểu: Tham gia kinh doanh: Thực thi các hình thức hình sự mang tính chiến lược của Luật Cạnh tranh ở Canada, ngày 10 tháng 3 năm 1994 của H.Chandler, Phó Giám đốc bộ phận điều tra và nghiên cứu. Chính sách của Cục liên quan tới những vấn đề động chạm tới việc tự ý khởi tố nên được hiểu trong một ngữ cảnh lớn hơn của các chính sách của Phòng Tổng công tố Canada và, liên quan tới vấn đề này, người đọc nên tham khảo tới cuốn Hướng dẫn chính sách tư vấn Crown, Bộ Tư pháp, 1/1993).

Sự tồn tại của một chương trình tuân thủ đoàn thể không miễn trừ cho các hãng hay cá nhân khỏi những hành động cưỡng chế của Giám đốc hoặc việc truy tố bởi Phòng Tổng công tố Canada. Việc một công ty có hay không có một chương trình tuân thủ sẽ, tự nó, đóng một vai trò hạn chế trong các quyết định của Giám đốc đưa vụ việc ra Tòa Cạnh tranh hay ra Phòng Tổng Công tố nơi chịu trách nhiệm thụ lý vụ việc. Giám đốc và Tổng Công tố không thể ràng buộc trách nhiệm của họ khi có chứng cứ của một vụ vi phạm.

Tuy nhiên, một chương trình tuân thủ có tạo điều kiện tốt hơn cho một công ty đã vi phạm Luật nhận được cân nhắc cho các giải pháp vụ việc thay thế hoặc đối xử có thiện chí. Trong việc quyết định giải pháp phù hợp nhất để giải quyết vụ việc, quan điểm của Giám đốc về giải pháp vụ việc thay thế, các gợi ý miễn trừ hoặc tuyên án có thể bị ảnh hưởng sự tồn tại của một chương trình tuân thủ hợp tác nếu nó giúp công ty thực hiện hành động sửa chữa.

Để Giám đốc đưa một chương trình tuân thủ đoàn thể vào cân nhắc của mình trong một vụ việc cụ thể, phải có một câu trả lời

khẳng định cho câu hỏi “Liệu chương trình này có hiệu quả và phù hợp cho việc kinh doanh cụ thể này không?”

Miễn trừ cho việc dính líu của Ban quản lý cao cấp

Sự tồn tại của một chương trình tuân thủ sẽ không ảnh hưởng tới sự cân nhắc của Giám đốc về miễn trừ hay giải pháp vụ việc thay thế nếu viên chức cao cấp – “người chỉ đạo đường lối” của công ty – tham gia hoặc bỏ qua hành vi chống cạnh tranh. Trong trường hợp này, rõ ràng là cam kết của ban quản lý đối với sự tuân thủ không hiệu quả hoặc không có ý nghĩa.

Ngoài ra, nếu một chương trình tuân thủ là một sự giả tạo được dùng để dấu giếm hoặc làm sai lệch trách nhiệm, nó có thể được coi là một nhân tố làm trầm trọng thêm những phán quyết mà Giám đốc gọi ý Tổng công tố đưa ra Tòa.

Bào chữa về sự cân mẫn hợp lý

Đối với những vi phạm quảng cáo gây nhầm lẫn cụ thể theo Luật, nó mở ra cho người bị cáo buộc đưa ra thực tế rằng nó đã thực hiện một cách cân mẫn đáng kể để ngăn cản vi phạm. Mặc dù một chương trình tuân thủ, tự nó, không phải là một biện hộ cho hành vi vi phạm Luật, nhưng một chương trình hiệu quả có thể cho phép một công ty chứng minh rằng nó đã thực hiện những bước hợp lý để tránh việc vi phạm. Theo cách này, một chương trình tuân thủ có thể làm lợi cho cho một khiếu nại về sự cân mẫn hợp lý.

Giải pháp vụ việc thay thế

Dựa vào từng tình huống, cả hành vi hình sự và những hành vi cần xem xét có thể được giải quyết bằng một giải pháp nào đó nhẹ nhàng hơn là một vụ kiện tụng. Có thể thoả thuận đưa ra những giải pháp chứa đựng thông tin. Giám đốc sẽ sẵn sàng cân nhắc một hình thức giải pháp thay thế đối với vụ kiện đó nếu công ty có thể chứng minh rằng:

- Công ty chấm dứt hành vi chống cạnh tranh ngay khi hành vi này vừa được nhận biết;
- Công ty cố gắng sửa chữa những hậu quả nghiêm trọng của hành vi; và
- Hành vi không hoà hợp với chính sách đoàn thể.

Mặc dù một chương trình tuân thủ không phải là một điều kiện tiên quyết cho giải pháp vụ việc thay thế trong cả vụ việc dân sự hay hình sự, sự tồn tại của một chương trình hiệu quả có thể cho phép một công ty thoả mãn những yêu cầu và chứng minh rằng nó đã làm như vậy. Các tiêu chí khác cũng sẽ được tính toán đến. (Cho một cuộc tranh luận cụ thể hơn của chính sách của Cục đối với giải pháp vụ việc thay thế, xem Chương trình tuân thủ của Giám đốc bộ phận điều tra và nghiên cứu, Tập san thông tin số 3, tháng 3/1993).

Nếu xác định rằng một hình thức thay thế của giải pháp là phù hợp để giải quyết vụ việc, và một chương trình tuân thủ hợp tác hiệu quả chưa sẵn sàng, thì Giám đốc có thể yêu cầu thực hiện chương trình này như là một phần của giải pháp. Các chương trình tuân thủ hợp tác có thể được hội nhập vào các giải pháp theo những cách sau:

- Giám đốc có thể giải quyết cả những vụ việc dân sự và hình sự theo một cuộc viếng thăm để lấy thông tin nếu nó được tìm thấy rằng không một điều tra bổ sung nào được yêu cầu vì hành động sửa chữa tự nguyện của công ty. Hành động sửa chữa đó có thể bao gồm việc thực hiện một chương trình tuân thủ phù hợp với một công ty cụ thể, tính đến cả những tình huống dẫn chứng sự vi phạm.
- Về các yêu cầu chấp thuận được đàm phán trong những vấn đề cần xem xét hoặc các lệnh cấm được tán thành trong các vụ việc hình sự, Giám đốc sẽ đánh giá việc một chương trình tuân thủ giúp đỡ ngăn cản việc lặp lại hành vi vi phạm trong tương lai, với một quan điểm đối với việc bao gồm một chương trình như là một phần của giải pháp của vụ việc.

Khi việc thực hiện một chương trình tuân thủ hình thành một giải pháp của vấn đề, công ty có thể được yêu cầu chứng minh rằng chương trình của nó chắc chắn ngăn cản được hành vi chống cạnh tranh. Các bên có thể mong muốn tham khảo tới 5 bộ phận cấu thành của chương trình tuân thủ được chỉ ra trước đây để đánh giá chương trình đề xuất của họ có hiệu quả hay không.

Miễn trừ truy tố

Những việc trong các hành vi có thể vi phạm những điều khoản hình sự của Luật có thể yêu cầu Cục cho cân nhắc miễn trừ. Theo chính sách của Cục đối với miễn trừ, trong một vài tình huống Giám đốc sẽ yêu cầu Tổng công tố cấp miễn trừ đối lại việc một bên sẽ tiết lộ thông tin và việc hợp tác của nó trong quá trình điều tra, truy tố hay các thủ tục tố tụng khác.

Trong những việc khác, chính sách của Cục đối với miễn trừ yêu cầu chứng cứ xác nhận rằng, theo những khám phá của nó, công ty đã thực hiện những bước trước mắt để chấm dứt hành vi và thông báo nó tới Giám đốc. (Một thảo luận cụ thể hơn về các tiêu chí của Cục đối với các gợi ý miễn trừ nằm trong bài phát biểu của Chandler ở trên. Về chính sách của Phòng Tổng công tố đối với miễn trừ, xem “Làm chứng miễn trừ” trong cuốn “Hướng dẫn chính sách tư vấn”). Một chương trình tuân thủ hiệu quả sẽ cải thiện khả năng của công ty trong việc chứng minh rằng nó thỏa mãn tiêu chí cụ thể này.

Một chương trình tuân thủ hiệu quả xác định những vi phạm Luật có khả năng xảy ra cũng có thể tạo ra một cơ hội nắm bắt lợi thế trong chương trình miễn trừ của Giám đốc mà có thể không có trong tình huống khác. Mặc dù một chương trình tuân thủ không phải là điều kiện tiên quyết trong việc yêu cầu miễn trừ, nhưng thiếu nó thì hành vi đáng ngờ có thể không được phát hiện đủ sớm để cho phép công ty báo cáo nó lên Cục cho mục đích của yêu cầu. Vì tính chất kịp thời của việc cung cấp bằng chứng liên quan tới những cân nhắc của Giám đốc về những gợi ý miễn trừ, nên việc

thiếu vắng khả năng trả lời nhanh có thể làm tổn hại tới một yêu cầu của hãng.

Lệnh phán quyết và sửa chữa

Miễn trừ truy tố là một hình thức đối xử thiện chí. Đối xử thiện chí nghĩa là bất kỳ hình phạt hay nghĩa vụ nào ít nghiêm khắc hơn những cái mà nó sẽ được tìm kiếm trong việc không tiết lộ hoặc hợp tác từ một bên có thể vi phạm một điều khoản hình sự của Luật.

Khi tham gia vào một vụ kiện, một chương trình tuân thủ hiệu quả có thể đưa ra hỗ trợ cho việc làm giảm những buộc tội mà Giám đốc sẽ yêu cầu Tổng công tố đưa ra trước Tòa. Sự tồn tại của một chương trình hiệu quả có thể cho phép một hãng trình bày hành vi giảm nhẹ cho mục đích buộc tội, bao gồm những chứng cứ rằng hành vi mà nó là nạn nhân đối lập với chính sách của công ty và với những hành động và tuyên bố của ban quản lý, và được chấm dứt ngay khi công ty phát hiện ra hành vi đó.

Trong những vấn đề cần được xem xét liên quan tới lạm dụng vị trí thống lĩnh, phân phối độc quyền, bán hàng ràng buộc, Giám đốc có thể đưa tới Tòa Cạnh tranh cho một lệnh sửa chữa. Những lệnh này có thể bao gồm bất kỳ điều khoản cần thiết nào để vượt qua những hậu quả của hành vi trên thị trường. Giám đốc sẽ tìm kiếm một điều khoản yêu cầu việc thực hiện một chương trình tuân thủ, hoặc những sửa chữa đối với một chương trình hiện có, nếu những tình huống của vụ việc cho rằng nó có thể ngăn cản việc tái phạm trong tương lai.

Kết luận

Không nên đánh giá thấp tầm quan trọng của một chương trình chấp thuận trong việc tránh hành vi chống cạnh tranh theo quy định của Luật, và trong việc phát hiện và giải quyết với những hành vi đó. Những thủ tục được thực hiện đúng trình tự như là kết quả của một chương trình tuân thủ không chỉ phục vụ việc xác định hành vi

bất hợp pháp hay đáng ngờ mà còn thúc đẩy nhận thức dẫn tới các tiêu chuẩn đạo đức của hành vi.

Việc thực hiện một chương trình tuân thủ hiệu quả nhằm tới hành vi hình sự và dân sự là hành vi kinh doanh tốt. Nó có thể giúp công ty tránh được tin đồn thất thiệt và những chi phí tài chính liên quan với việc vi phạm Luật. một chương trình tuân thủ cũng sẽ cải thiện sự hiểu biết về những hành vi được chấp nhận sao cho các hành vi cạnh tranh hợp pháp có thể được theo đuổi một cách mạnh mẽ mà không có những lo lắng về việc vi phạm Luật.

Phụ lục 1

Những ấn phẩm chọn lựa của Cục Cạnh tranh

- Một cái nhìn tổng quát Luật Cạnh tranh Canada (1993)
- Hướng dẫn thực thi sáp nhập (1997)
- Hướng dẫn thực thi đặt giá ấn cướp (1992)
- Hướng dẫn thực thi phân biệt giá (1992)
- Chương trình tuân thủ (1993)
- Liên minh chiến lược theo quy định của Luật Cạnh tranh (1995)
- Các sách hướng dẫn khác

Phụ lục 2

Hướng dẫn liên lạc với Cục Cạnh tranh

Bạn có thể liên lạc với Giám đốc hoặc một thành viên của Cục theo địa chỉ và số điện thoại dưới đây để lấy thông tin chung, đưa ra một khiếu nại theo quy định của Luật Cạnh tranh, hoặc yêu cầu một ý kiến tư vấn:

Trung tâm thông tin
Cục Cạnh tranh
Bộ Công nghiệp Canada
50 Victoria Street

Hull, Quebec

K1A 0C9

Điện thoại:

Khu vực thủ đô: (819) 997-4282

Đường dài (miễn phí): 1-800-348-5358

Dịch vụ TDD: 1-800-642-3844

Fasimile: (819) 977-0324

Fax theo yêu cầu: (819) 977-2869.

BẢN TIN TIẾN TRÌNH ĐẢM BẢO THI HÀNH LUẬT CẠNH TRANH

Giới thiệu

Cục Cạnh tranh Công nghiệp Canada là cơ quan hành pháp và đảm bảo thi hành luật, có trách nhiệm duy trì một thị trường cạnh tranh ở Canada. Cục trưởng là người đứng đầu Cục Cạnh tranh và được bổ nhiệm theo quy định của Luật Cạnh tranh. Ngoài việc quản lý và thi hành Luật Cạnh tranh, Cục trưởng Cục Cạnh tranh còn có trách nhiệm thi hành và đảm bảo thi hành Luật Dán nhãn và Đóng gói Hàng tiêu dùng, Luật Dán nhãn hàng Dệt may và Luật Dán nhãn Kim loại quý (còn gọi là "các luật dựa theo tiêu chuẩn"). Mục đích của Luật Cạnh tranh là nhằm duy trì và khuyến khích cạnh tranh ở Canada, tăng cường hiệu quả của nền kinh tế; mở ra những cơ hội cho các doanh nghiệp Canada trên thị trường thế giới; đảm bảo rằng các doanh nghiệp vừa và nhỏ có được cơ hội bình đẳng; đem lại cho người tiêu dùng giá cả cạnh tranh, những lựa chọn hàng hoá mang tính cạnh tranh và những thông tin chính xác về sản phẩm.

Bản tin này trình bày cách tiếp cận tổng thể của Cục trưởng và Cục Cạnh tranh đối với việc thi hành đạo luật này. Bản tin không có ý định diễn giải lại đạo luật hay trở thành một văn bản có tính ràng buộc về cách giải quyết của Cục trưởng Cục Cạnh tranh trong một trường hợp cụ thể. Vì vậy, bản tin không thể thay thế cho tư vấn của các luật sư. Các quyết định đảm bảo thi hành luật của Cục trưởng hay Tổng Chương lý Canada cũng như phán quyết cuối cùng về bất kỳ vấn đề cụ thể nào, cũng đều dựa trên những tình huống cụ thể sẵn có.

Mục tiêu và Tổng quan

Hoạt động của Cục Cạnh tranh dựa trên năm nguyên tắc điều chỉnh. Nguyên tắc thứ nhất là nguyên tắc minh bạch, có nghĩa là Cục Cạnh tranh sẽ công khai tối đa theo luật và các quy định bảo mật cho phép. Nguyên tắc thứ hai là nguyên tắc công bằng, tức là cố gắng tìm ra sự thoả hiệp giữa tự nguyện chấp hành và cưỡng chế trong khi phải đáp ứng nhiều lợi ích cạnh tranh lẫn nhau. Nguyên tắc thứ ba là nguyên tắc kịp thời, đòi hỏi các quyết định phải được đưa ra ngay khi có thể nhằm tránh những chậm trễ gây thiệt hại. Nguyên tắc thứ tư là nguyên tắc khả đoán, liên quan đến việc cung cấp những tài liệu thích hợp được sử dụng làm cơ sở cho các quan điểm của Cục Cạnh tranh và những vấn đề quan trọng nhằm hỗ trợ cộng đồng doanh nghiệp trong việc tiến hành các hoạt động của mình theo đúng những quy định của pháp luật. Nguyên tắc thứ năm là nguyên tắc bảo mật, đòi hỏi Cục Cạnh tranh sử dụng tất cả các phương tiện sẵn có phù hợp với tình huống nhằm bảo vệ những thông tin bí mật hoặc nhạy cảm về thương mại do các doanh nghiệp và cơ quan pháp lý cung cấp hoặc từ bất kỳ một nguồn nào khác.

Tiến trình Đảm bảo Thi hành Luật Cạnh tranh (The Conformity Continuum) tuân theo định hướng của năm nguyên tắc nói trên và hoạt động trên cơ sở giả thuyết cho rằng phần lớn các doanh nghiệp và chủ doanh nghiệp thích tuân thủ luật pháp hơn là dính líu vào những quyết định đảm bảo thi hành theo Luật Cạnh tranh. Nó đại diện cho một cách tiếp cận hiệu quả trong việc thi hành những đạo luật này cũng như trong việc duy trì và khuyến khích cạnh tranh ở Canada. Luật Cạnh tranh là một hành lang pháp lý được xây dựng nhằm thiết lập một tập hợp các tham số cho thị trường và định rõ những hành vi phạm pháp cụ thể. Người ta không hề có ý định biến Cục trưởng hay Cục Cạnh tranh trở thành một cơ quan quản lý hành pháp. Doanh nghiệp hoàn toàn được phép tự do hoạt động trong khuôn khổ của Luật Cạnh tranh.

Cách tiếp cận tổng thể đối với việc thi hành và đảm bảo thi hành Luật Cạnh tranh đã được hình thành từ nhiều năm nay. Trước năm

1975, khi Luật Điều tra Các thoả thuận hạn chế cạnh tranh (tiền thân của Luật Cạnh tranh) hoàn toàn là một đạo luật mang tính hình sự, cách tiếp cận lúc ấy mới chỉ giới hạn ở việc điều tra và cưỡng chế hình sự truyền thống. Với việc thông qua một số điều luật dân sự vào năm 1975 và việc thông qua Luật Cạnh tranh năm 1986, trong đó mở rộng khá nhiều các điều luật có tính chất dân sự, Cục Cạnh tranh bắt đầu đưa những cách tiếp cận phi đối kháng và phi truyền thống vào việc áp dụng và đảm bảo thi hành Luật Cạnh tranh. Những sửa đổi và bổ sung năm 1999 của Luật Cạnh tranh chính thức giao cho Cục trưởng Cục Cạnh tranh trách nhiệm thi hành và đảm bảo thi hành những đạo luật dựa theo tiêu chuẩn, vốn đã có hiệu lực thi hành từ năm 1995. Các cách tiếp cận phi đối kháng luôn là một bộ phận không tách rời trong việc áp dụng những đạo luật dựa theo tiêu chuẩn.

Cục Cạnh tranh hoạt động trong một môi trường luôn thay đổi và ngày càng phức tạp. Một tập hợp các nhân tố, bao gồm cả những sửa đổi bổ sung điều luật, những môi trường kinh tế và kinh doanh thay đổi, những trách nhiệm được mở rộng cùng với sự hạn chế về tài chính và nguồn lực (với hệ quả là cần phải sử dụng những nguồn lực sẵn có theo cách hiệu quả nhất có thể) đã dẫn tới việc xem xét lại cách tiếp cận của cơ quan này đối với việc thi hành và đảm bảo thi hành Luật Cạnh tranh. Chính vì vậy, Cục trưởng và Cục Cạnh tranh giờ đây ngày càng nhấn mạnh vào việc giáo dục và tự nguyện chấp hành nhằm giảm bớt việc kiện tụng pháp lý. Người ta cũng thừa nhận rằng việc chỉ theo đuổi việc truy tố trước tòa hoặc đệ đơn ra Tòa án Cạnh tranh cũng như cách tiếp cận chỉ dựa vào giáo dục hoặc những phản ứng phi đối kháng đều không phải là cách hiệu quả nhất để thực hiện sứ mệnh của Cục Cạnh tranh. Nhằm ủng hộ một cách tiếp cận cân bằng, Cục Cạnh tranh đã phát triển đa dạng các công cụ giáo dục, chấp hành và đảm bảo thi hành. Tập hợp của những công cụ này được gọi là Tiến trình Đảm bảo Thi hành Luật Cạnh tranh. Thuật ngữ này diễn tả khái niệm của một cách tiếp cận toàn diện và chính thể nhằm đạt được mục tiêu

cuối cùng là đảm bảo thi hành Luật Cạnh tranh. Tiến trình Đảm bảo Thi hành Luật Cạnh tranh được mô tả dưới dạng lược đồ ở Biểu 1.

Với cách tiếp cận chính thể này, Cục Cạnh tranh có thể lựa chọn một hoặc một nhóm công cụ thích hợp nhằm giải quyết những vấn đề nảy sinh trong bất kỳ tình huống cụ thể nào. Sự phát triển liên tục của những sáng kiến trong việc chấp hành và đảm bảo thi hành cùng với sự tích hợp của tất cả các công cụ như là một phần của Tiến trình Đảm bảo Thi hành Luật Cạnh tranh đảm bảo rằng cộng đồng doanh nghiệp được cung cấp những kiến thức và công cụ cần thiết để hiểu và tuân thủ Luật Cạnh tranh. Cục Cạnh tranh cũng làm rõ ý định sử dụng những biện pháp đảm bảo thi hành mạnh mẽ khi cần thiết nhằm đảm bảo việc chấp hành luật.

Biểu 1

Tuân thủ thông qua giáo dục

Xuất bản phẩm	Truyền thông	Cổ vũ
Bản tin	Phát biểu	Can thiệp
Hướng dẫn thi hành	Hội thảo	Kiến nghị
Báo cáo thường niên	Hội chợ thương mại	Xây dựng chính sách
Thông cáo báo chí	Website	Liên lạc
Báo cáo thảo luận	Tiếp xúc báo chí	Quan hệ hợp tác
Báo cáo	Các chương trình Video	Nghiên cứu
Áp dụng chung		

Tạo điều kiện để tuân thủ

Giám sát	Tự nguyện chấp hành
Trung tâm Thông tin	Ý kiến tư vấn
Thông báo trước	Đánh giá trước khi xâm nhập thị trường
Thanh tra trọng điểm	Chứng nhận cấp trước
Những mối liên hệ với thị trường	Các chương trình tuân thủ luật của công ty
Liên hệ với những người chấp hành	Những quy tắc tự nguyện
Tham khảo ý kiến	
Áp dụng chung	Áp dụng cụ thể

Các biện pháp xử lý hành vi không tuân thủ

Thuyết phục	Đồng thuận	Đối kháng
Các mối liên hệ thông tin	Giải quyết thông qua thương lượng	Truy tố
Công văn thông tin	Quyết định đồng thuận	Đệ đơn ra Tòa án Cạnh tranh
Công văn nhắc nhở	Quyết định cấm	Tịch thu sản phẩm
Các cuộc họp về việc chấp hành luật	Cam kết	Ban hành lệnh cấm
	Thông báo sửa chữa	Quyết định cưỡng chế
	Tự nguyện thu hồi sản phẩm	
Áp dụng cụ thể		

Hiểu một cách chính xác nhất, Tiến trình Đảm bảo Thi hành Luật Cạnh tranh là một hệ thống những công cụ chấp hành và đảm bảo thi hành những xây dựng với nhằm hỗ trợ cho nhau và phụ thuộc lẫn nhau với mục đích tăng cường việc tuân thủ Luật Cạnh tranh. Không thành phần riêng lẻ nào của Tiến trình Đảm bảo Thi hành Luật Cạnh tranh quan trọng hơn thành phần khác; không thành phần nào đứng độc lập; và không thành phần nào hoạt động hiệu quả khi đứng tách biệt. Tiến trình Đảm bảo Thi hành Luật Cạnh tranh bao gồm những công cụ áp dụng chung và áp dụng cụ thể, như đã được chia thành nhóm trong Biểu 1. Việc áp dụng chung nói đến những nỗ lực mang tính chủ động thực hiện dưới hình thức giáo dục và giám sát được hướng vào công chúng và thị trường nhằm khuyến khích việc tuân thủ luật. Việc áp dụng cụ thể đề cập đến những phản ứng đối với các giải pháp chấp hành riêng lẻ hoặc việc giải quyết những ví dụ cụ thể về việc không chấp hành luật.

Tiến trình Đảm bảo Thi hành Luật Cạnh tranh hoạt động theo theo cách thức mà theo đó nó đảm bảo rằng giới doanh nghiệp và giới luật gia cũng như công chúng nói chung có thể nắm bắt ngay được những chính sách Cục Cạnh tranh, kết quả của những vụ việc cụ thể và những công cụ sẵn có nhằm tránh xung đột với luật pháp. Hỗ trợ cho những biện pháp giáo dục là việc cung cấp và tăng cường một loạt công cụ hướng về việc chấp hành luật. Khi một doanh nghiệp hoặc một cá nhân coi thường pháp luật hoặc lờ đi những biện pháp chấp hành luật, Cục Cạnh tranh có sẵn những công cụ cụ thể để giải quyết việc không chấp hành này. Thông qua việc đưa các tranh chấp ra tòa và công khai phán quyết đối với những tranh chấp này, Cục Cạnh tranh nâng cao được năng lực pháp lý, thực hiện được việc răn đe chung và cụ thể, đồng thời xác định được những lĩnh vực cần được giải quyết nhằm nâng cao hiệu quả giáo dục đối với cộng đồng doanh nghiệp và nâng cao ý thức chấp hành pháp luật.

Việc giải quyết những vụ việc cụ thể được quyết định dựa trên

lý lẽ của chính vụ việc đó, phù hợp với mục đích của đạo luật được áp dụng. Khi Cục Cảnh tranh phát hiện một hành động bị cáo buộc là phạm pháp, cơ quan này sẽ lựa chọn công cụ thích hợp từ một loạt những biện pháp giải quyết sẵn có. Tùy thời điểm phù hợp, Cục Cảnh tranh có thể sử dụng cách tiếp cận tổng hợp, mà theo đó hai hoặc nhiều công cụ sẽ được lựa chọn và sử dụng. Lựa chọn này phụ thuộc vào những tình huống cụ thể của vụ việc. Một loạt yếu tố sẽ được xem xét bao gồm cả mức độ nghiêm trọng của vi phạm, hành vi chống cạnh tranh trước đó và thiện chí của các bên trong việc giải quyết vấn đề.

Mặc dù đã quan tâm hơn tới việc cung cấp cho doanh nghiệp kiến thức cũng như công cụ để chấp hành luật, Cục Cảnh tranh không coi việc sử dụng các công cụ đảm bảo thi hành là giải pháp cuối cùng. Thực chất, cũng như với tất cả những công cụ khác, cường chế cũng được sử dụng ở những thời điểm thích hợp và trong những hoàn cảnh thích hợp. Điều này không có nghĩa rằng tất cả các biện pháp khác phải được sử dụng trước khi Cục Cảnh tranh cân nhắc sử dụng những công cụ đối kháng. Trong quá trình lựa chọn công cụ thích hợp, Cục Cảnh tranh có thể thấy cần thiết phải sử dụng ngay hành động cường chế. Đối với vụ việc dân sự, Cục Cảnh tranh sẽ không ngần ngại đưa ra Tòa án Cảnh tranh một khi không có giải pháp hợp lý được đưa ra thông qua sự đồng thuận hoặc các phương tiện khác. Đối với các vụ việc hình sự liên quan tới những vi phạm nghiêm trọng, Cục trưởng Cục Cảnh tranh sẽ chuyển những vụ việc này sang Tổng Chương lý Canada và đề xuất sử dụng toàn bộ sức mạnh của luật pháp để truy tố.

Áp dụng chung

Những công cụ cấu thành Tiến trình Đảm bảo Thi hành Luật Cảnh tranh được chia làm ba nhóm lớn sau: tuân thủ thông qua giáo dục, tạo điều kiện để tuân thủ và xử lý hành vi không tuân thủ. Như đã trình bày ở trên, những công cụ này cũng được phân thành loại áp dụng chung và loại áp dụng cụ thể. Những công cụ áp dụng

chung (ví dụ Website hoặc các bản tin) chủ yếu hướng tới đối tượng công chúng rộng rãi nói chung. Những công cụ áp dụng cụ thể (ví dụ như khởi tố hoặc ý kiến tư vấn) thường nhắm tới các bên trong những tình huống cụ thể. Những công cụ áp dụng chung thường được sử dụng liên tục trong khi đó việc áp dụng cụ thể được quyết định bởi sự lựa chọn những công cụ thích hợp.

Tuân thủ thông qua giáo dục

Các biện pháp giáo dục là một thành phần mang tính nền tảng trong Tiến trình Đảm bảo Thi hành Luật Cạnh tranh. Cục Cạnh tranh cho rằng, nếu các doanh nghiệp được thông tin về những nghĩa vụ của mình thì phần lớn các doanh nghiệp sẽ chấp hành luật. Cục Cạnh tranh đã xây dựng một số công cụ nhằm thông tin với cộng đồng doanh nghiệp và quảng bá chính sách cạnh tranh. Những công cụ này bao gồm việc xuất bản tài liệu thông tin, thông tin trực tiếp tới công chúng và cổ vũ cho một thị trường ủng hộ cạnh tranh.

Xuất bản phẩm

Cục Cạnh tranh rất nỗ lực trong việc công khai tối đa trong khuôn khổ pháp luật những chính sách của mình vì cho rằng việc tạo điều kiện dễ dàng để tiếp cận với Cục Cạnh tranh là rất quan trọng. Các xuất bản phẩm của Cục Cạnh tranh bao gồm:

- Các bản tin và hướng dẫn thi hành: cung cấp những nội dung chính của những điều luật cụ thể trong Luật Cạnh tranh và việc áp dụng đạo luật này.
- Báo cáo hàng năm gửi Bộ Công nghiệp, được đưa vào chương trình thảo luận của Quốc hội, bao gồm thông tin về những vụ việc trong năm qua và ưu tiên trong những năm tới.
- Thông cáo báo chí: cung cấp ngắn gọn đánh giá và việc giải quyết đối với những vụ việc cụ thể hoặc cung cấp những tin tức khác về Cục Cạnh tranh.

- Các báo cáo nghiên cứu và thảo luận: nghiên cứu về một khía cạnh cụ thể nào đó của Luật Cạnh tranh hoặc những bước phát triển chung trong chính sách cạnh tranh và tổ chức công nghiệp ở Canada cũng như trên thế giới.
- Các tờ rơi: cung cấp những thông tin tổng quát về Cục Cạnh tranh và những điều trong Luật Cạnh tranh mà cơ quan này thi hành và đảm bảo thi hành.

Truyền thông

Các biện pháp giáo dục được hỗ trợ bằng một số sáng kiến truyền thông khác. Tất cả xuất bản phẩm của đều được cung cấp trên Web site của Cục Cạnh tranh (<http://competition.ic.gc.ca>). Ngoài ra, mọi người đều có thể đăng ký nhận các thông tin cập nhật từ Cục Cạnh tranh thông qua thư điện tử.

Các hoạt động truyền thông khác cũng được tổ chức như nói chuyện thường xuyên với các doanh nhân, người tiêu dùng, giới luật gia và học giả. Các bài phát biểu của các quan chức cao cấp Cục Cạnh tranh đều được đăng trên Web site của Cục. Các buổi seminar về nhiều chủ đề khác nhau cũng được tổ chức dành cho doanh nhân và người tiêu dùng và bản thân Cục Cạnh tranh cũng tham gia vào một số hội chợ thương mại. Cục Cạnh tranh còn sản xuất các chương trình video nhằm nâng cao nhận thức của công chúng về những vấn đề và vi phạm cụ thể. Cùng với mối liên hệ thường xuyên với báo chí, những hoạt động truyền thông này giúp cho Cục Cạnh tranh giữ được quan hệ gần gũi với công chúng và cộng đồng doanh nghiệp.

Cổ vũ

Cục Cạnh tranh đóng vai trò chủ động trong việc thúc đẩy một thị trường thuận lợi cho cạnh tranh và xây dựng chính sách, pháp luật về cạnh tranh. Nghiên cứu của Cục Cạnh tranh đóng góp cho sự nhận thức và hiểu biết về luật cạnh tranh cũng như tổ chức công

ngiệp. Luật Cạnh tranh trao cho Cục Cạnh tranh quyền can thiệp đối với các cơ quan quản lý và tòa án cấp liên bang như Ủy ban Viễn thông và Phát thanh-Truyền hình Canada và Tòa án Thương mại Quốc tế Canada. Cục Cạnh tranh cũng tham gia ý kiến tại các ủy ban cấp tỉnh theo lời mời hoặc nhất trí của cơ quan này. Thông qua can thiệp, đại diện và báo cáo, Cục Cạnh tranh thực hiện đầy đủ sứ mạng thúc đẩy cạnh tranh của mình.

Cục Cạnh tranh ký kết nhiều thoả thuận hợp tác với các bộ, ngành khác thuộc chính phủ nhằm tăng cường chia sẻ thông tin, phân định trách nhiệm, phát hiện những năng lực tiềm tàng và tạo điều kiện cho việc phối hợp trong những vấn đề đảm bảo thi hành. Cục Cạnh tranh cũng giữ liên lạc với các nhà chế tạo, nhập khẩu và bán lẻ lớn của Canada.

Trên bình diện quốc tế, những nỗ lực thúc đẩy chính sách về cạnh tranh trong nền kinh tế thế giới và gia tăng hợp tác trong việc thi hành luật cạnh tranh cũng trở nên hết sức quan trọng. Chính sách cạnh tranh có hiệu lực ngày càng đóng vai trò quan trọng khi mà các rào cản thương mại đang được giảm bớt hoặc dỡ bỏ và khi thị trường đã vươn ra khỏi biên giới các quốc gia. Hơn nữa, khi những rào cản thương mại do chính phủ đặt ra đang được dỡ bỏ thì xuất hiện nguy cơ những rào cản này bị thay thế bởi những rào cản chống cạnh tranh mang tính cá nhân. Nhiều năm nay, Canada và Hoa Kỳ đã tiến hành hợp tác nhằm xoá bỏ và ngăn chặn những hợp đồng xuyên biên giới cũng như các hoạt động khác cản trở cạnh tranh. Cục Cạnh tranh cũng phối hợp với Liên minh Châu Âu và các cơ quan tư pháp khác để theo đuổi mục đích này. Cục Cạnh tranh cũng chủ động trong việc hỗ trợ các hoạt động liên quan tới chính sách cạnh tranh của Canada tại Tổ chức Hợp tác và Phát triển Kinh tế (OECD), Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) và các tổ chức quốc tế khác.

Tạo điều kiện tuân thủ luật

Các nỗ lực của Cục Cạnh tranh nhằm tạo điều kiện cho việc tuân

thủ pháp luật thuộc cả lĩnh vực áp dụng chung (chủ động giám sát thị trường nhằm phát hiện và ngăn chặn hành vi chống cạnh tranh) và áp dụng cụ thể (làm việc trực tiếp với từng cá nhân cổ đông để cung cấp những công cụ giúp họ tự giác chấp hành). Những công cụ này được sử dụng nhằm đảm bảo pháp luật được chấp hành trước khi cần đến giải pháp cưỡng chế đối với hành vi chống cạnh tranh.

Giám sát

Cục Cạnh tranh giám sát chặt chẽ những hoạt động của các bên theo cách giải quyết một vụ việc bằng những công cụ chính thức hoặc những cách giải quyết thay thế khác. Cục Cạnh tranh cũng chủ động giám sát hành vi trên thị trường nhằm phát hiện những vi phạm và xác định nhu cầu của người tiêu dùng cũng như của các doanh nghiệp.

Trung tâm Thông tin

Khiếu nại và yêu cầu thông tin từ các doanh nhân, người tiêu dùng, các cơ quan chính phủ và các những nguồn khác đều được xử lý thông qua Trung tâm Thông tin của Cục Cạnh tranh. Khi một khiếu nại được gửi đến, Trung tâm sẽ kiểm tra thông tin để quyết định liệu có cần tiếp tục điều tra hay bắt đầu ngay một cuộc thẩm vấn chính thức. Cục Cạnh tranh có thể liên lạc với khách hàng hoặc doanh nghiệp để có thêm thông tin; tuy nhiên, tất cả các cuộc điều tra đều được giữ bí mật. Ngoài ra, Trung tâm Thông tin còn đáp ứng các yêu cầu về ấn phẩm và băng video.

Thông báo trước

Những điều luật trong Luật Cạnh tranh về các giao dịch phải thông báo đòi hỏi các bên tham gia vào những vụ sáp nhập nhất định cần thông báo cho Cục trưởng Cục Cạnh tranh và cung cấp thông tin chi tiết trước khi việc sáp nhập hoàn tất, trong những trường hợp mà việc sáp nhập vượt quá hai ngưỡng giá trị tiền tệ. Hai ngưỡng này liên quan tới quy mô của vụ sáp nhập và liên quan tới tổng quy mô của các bên tham gia cùng với các công ty thành

viên của họ. Việc thông báo trước là nhằm Cục Cạnh tranh có điều kiện đánh giá mức độ ảnh hưởng tới cạnh tranh của các vụ sáp nhập và có hành động thích hợp nếu những sáp nhập này chắc chắn sẽ cản trở hoặc giảm đáng kể cạnh tranh.

Thanh tra trọng điểm

Việc thanh tra sản phẩm thuộc các lĩnh vực nghi ngờ hoặc biết rõ có vấn đề thường dẫn tới việc áp dụng những đạo luật dựa theo tiêu chuẩn đã rõ ràng. Theo những đạo luật này, vào bất cứ thời điểm thích hợp nào, một thanh tra viên có thể vào các văn phòng của một nhà kinh doanh, trừ nhà riêng, để kiểm tra một sản phẩm hoặc hồ sơ nếu thanh tra có đủ những cơ sở hợp lý để cho rằng cần thiết phải làm như vậy vì bất cứ mục đích nào liên quan đến việc đảm bảo thi hành Luật Cạnh tranh. Thanh tra trọng điểm có thể giúp nắm bắt những vấn đề về thi hành luật trong một công ty hoặc một ngành cụ thể và tạo điều kiện xem xét lại những biện pháp đảm bảo thi hành luật.

Các mối liên hệ với thị trường

Cục Cạnh tranh giữ liên lạc thường xuyên với các đại diện trong ngành công nghiệp, với khách hàng và giới luật gia nhằm thu thập và phân tích thông tin thị trường. Nguồn thông tin thị trường này góp phần nhận thức rõ hơn về các cổ đông và giúp Cục Cạnh tranh đặt ra hoặc duy trì các ưu tiên. Mối liên lạc thường xuyên với các nhà bán lẻ, nhập khẩu và chế tạo lớn của Canada cũng giúp đảm bảo thi hành các đạo luật dựa theo tiêu chuẩn. Những viên chức được phân công của Cục Cạnh tranh làm việc với các nhà bán lẻ lớn theo cơ chế "một cửa" để giải quyết các vấn đề về thi hành luật. Những viên chức này cũng có thể được mời đến để seminar tại chỗ cho các giám đốc, khách hàng và nhân viên kiểm soát chất lượng.

Tham khảo ý kiến

Cục Cạnh tranh thường tiến hành quá trình tham khảo ý kiến đối với những sửa đổi luật đang được xem xét. Thông thường, các hướng dẫn và bản tin chỉ được phát hành sau khi đã tiến hành tham khảo ý kiến rộng rãi. Cục Cạnh tranh thường xuyên tiến hành việc

tham khảo nhằm đảm bảo rằng những chính sách đưa ra phản ánh đúng mong đợi của các cổ đông.

Áp dụng cụ thể

Những công cụ được coi là áp dụng chung thường được sử dụng giống như tất cả luật mà Cục Cạnh tranh có trách nhiệm thi hành. Tuy nhiên, trong trường hợp áp dụng cụ thể, có sự khác nhau đáng kể trong cách tiếp cận, phụ thuộc vào đạo luật đang được xem xét. Đối với một số vấn đề thuộc sự điều chỉnh của các luật dựa theo tiêu chuẩn, việc sử dụng các công cụ cưỡng chế khác nhau thường, nhưng không phải mọi lúc, được thực hiện một cách liên tiến. Ví dụ, sau khi tiến hành một cuộc thanh tra, nếu không đem lại việc tuân thủ, Cục Cạnh tranh sẽ gửi thư cảnh cáo và nếu tiếp tục bị bỏ qua sẽ tiến hành truy tố. Tuy nhiên, đối với những vấn đề thuộc sự điều chỉnh của Luật Cạnh tranh, trong khi cách tiếp cận liên tiến có thể được sử dụng, thường thì một hoặc nhiều hơn các công cụ đảm bảo thi hành thích hợp với hoàn cảnh sẽ được lựa chọn và sử dụng. Điều này đặc biệt đúng đối với những vi phạm hình sự nghiêm trọng, khi mà cơ chế duy nhất để giải quyết là đưa ra tòa xem xét.

Chấp hành tự nguyện

Ý kiến tư vấn

Ý kiến tư vấn được cung cấp cho những ai mong muốn tránh xung đột với Luật Cạnh tranh. Các nhà quản lý công ty, luật sư và những người khác có thể yêu cầu ý kiến tư vấn rằng liệu một hoạt động hoặc một kế hoạch kinh doanh có phù hợp với Luật Cạnh tranh hay không. Những ý kiến tư vấn có tính đến khoa học pháp lý, những ý kiến đã đưa ra trước đó và những chính sách đã công bố của Cục Cạnh tranh. Một ý kiến tư vấn không điều chỉnh hành vi kinh doanh cũng không tuyên bố tính hợp pháp của một kế hoạch kinh doanh; nó chỉ nêu ra rằng một kế hoạch kinh doanh có thể gây ra quan ngại theo quy định của Luật Cạnh tranh hay không.

Những ý kiến tư vấn được đưa ra dựa trên những thông tin do người yêu cầu tư vấn cung cấp, không dựa trên lợi ích của mối quan hệ trên thị trường. Cục Cạnh tranh đã thông qua Chính sách Tiêu chuẩn Dịch vụ và Lệ phí, quy định lệ phí cụ thể và cam kết những tiêu chuẩn dịch vụ đối với việc đưa ra những ý kiến tư vấn.

Đánh giá trước khi tham gia thị trường

Theo yêu cầu của nhà sản xuất hoặc nhập khẩu, Cục Cạnh tranh sẽ xem xét nội dung của nhãn hiệu hàng hoá trước khi một sản phẩm mới được tung ra thị trường. Trong những trường hợp nhất định, Cục Cạnh tranh còn chủ động liên hệ trước. Chẳng hạn, các công ty bán lẻ nước ngoài đã được Cục Cạnh tranh tiếp cận trước khi họ mở rộng thị trường sang Canada và được tư vấn về những quy định liên quan tới nhãn hiệu và quảng cáo.

Chứng nhận cấp trước

Các bên tham gia vào một hợp đồng sáp nhập có thể lựa chọn xin cấp giấy chứng nhận cấp trước thay vì nộp thông báo cho Cục trưởng Cục Cạnh tranh. Chứng nhận cấp trước cho phép các bên tham gia hợp đồng sáp nhập có được đảm bảo rằng việc sáp nhập đã được dự tính sẽ không bị xem xét. Chứng nhận có giá trị nếu việc sáp nhập về thực chất hoàn tất trong vòng một năm và không có thay đổi đáng kể nào về thông tin mà trên cơ sở đó chứng nhận được cấp. Nếu Cục trưởng Cục Cạnh tranh quyết định không cấp chứng nhận, thông thường Cục Cạnh tranh sẽ gửi thư thông báo quan điểm về hợp đồng sáp nhập được đề xuất. Việc cấp chứng nhận cấp trước, thường áp dụng cho hợp đồng sáp nhập không gây lo ngại về chống cạnh tranh, sẽ miễn trừ việc nộp các tài liệu thông báo trước. Cục trưởng Cục Cạnh tranh cũng có thể cho miễn yêu cầu thông báo và cung cấp thông tin nếu thông tin đó đã được nộp để xin cấp chứng nhận cấp trước nhưng bị từ chối cấp.

Các chương trình chấp hành luật của công ty

Bản tin mang tên Các chương trình chấp hành luật của công ty cung cấp chỉ dẫn về những biện pháp mà doanh nghiệp có thể thực hiện nhằm ngăn chặn hoặc giảm thiểu nguy cơ vi phạm

Luật Cạnh tranh. Bản tin đề cập những nhân tố mà Cục Cạnh tranh coi là cần thiết đối với bất kỳ chương trình tuân chấp hành luật nào của công ty nhằm phát hiện hoặc ngăn chặn hiệu quả hành vi chống cạnh tranh. Một chương trình chấp hành luật của công ty hiệu quả có thể giúp chỉ ra giới hạn nào là được phép và giúp các nhân viên của công ty biết tình huống nào thì công ty nên tìm tư vấn pháp lý. Biết được những giới hạn sẽ giúp công ty rộng đường theo đuổi những hoạt động kinh doanh sáng tạo và đem lại nhiều lợi nhuận.

Quy tắc tự nguyện

Cục Cạnh tranh ủng hộ việc sử dụng quy tắc tự nguyện nhằm khuyến khích việc tuân thủ pháp luật. Quy tắc tự nguyện là những dàn xếp nhằm tác động, định hình, kiểm soát hoặc đặt ra thước đo cho hành vi trên thị trường. Thông qua quy tắc tự nguyện, một hoặc nhiều cá nhân hoặc công ty nhất trí với một tập hợp những cam kết không đòi hỏi tính pháp lý sẽ được áp dụng một cách nhất quán hoặc đạt được kết quả trước trước sau như một. Cục Cạnh tranh luôn là người đi đầu trong việc phát triển các chương trình tuân thủ tự nguyện cho ngành công nghiệp, trong những lĩnh vực như dán nhãn hướng dẫn sử dụng hàng, dán nhãn và quảng cáo liên quan đến môi trường. Các chương trình này được xây dựng với sự tham gia đầy đủ của khách hàng, chính phủ, các tổ chức phi chính phủ và ngành công nghiệp. Chúng cung cấp cho doanh nghiệp một khuôn khổ để hoạt động mà không cần phải quản lý sát sao.

Xử lý hành vi không tuân thủ

Các biện pháp xử lý hành vi không tuân thủ được chia làm ba nhóm: các công cụ thuyết phục, các công cụ đồng thuận và các công cụ đối kháng. Các công cụ đối kháng là cách xử lý hợp logic đối với những hành vi hình sự nghiêm trọng hoặc chủ ý hoặc việc giải quyết những vụ việc dân sự hoặc hình sự bằng đồng thuận là không thích hợp. Tuy nhiên, Cục Cạnh tranh luôn tìm những cách khác để giải quyết vụ việc dưới cả hai hình thức thuyết phục và

đồng thuận nhằm tăng cường việc chấp hành luật mà không nhất thiết gây ra tranh chấp.

Thuyết phục

Cục Cảnh tranh có thể lựa chọn cách thuyết phục chấp hành luật nếu có thể giải quyết được bằng cách hướng dẫn về khía cạnh nào đó của Luật Cảnh tranh. Những hình thức thuyết phục khác nhau không chỉ giải quyết những vấn đề đang đặt ra mà còn có lợi ích lâu dài. Nếu các doanh nghiệp nhận thức được trách nhiệm của họ theo Luật Cảnh tranh, trong tương lai sẽ ít đặt ra nhu cầu giải quyết những vụ việc vi phạm đạo luật này.

Trong quá trình điều tra, Cục Cảnh tranh có thể tìm hiểu thông tin với quan điểm cho rằng một cá nhân có thể không nhận thức được là một hành vi cụ thể nào đó theo Luật Cảnh tranh là có vấn đề. Trong những trường hợp đó, Cục Cảnh tranh tiếp xúc để giải thích về Luật Cảnh tranh và tạo điều kiện cá nhân đó chấp hành luật. Những người được tiếp xúc không có nghĩa vụ phải thảo luận về vụ việc hay phán xét hành vi của họ, nhưng họ có thể tận dụng cơ hội này để làm điều đó. Sau khi tiếp xúc để thông tin, tùy thuộc đối tượng có tự nguyện sửa chữa hay không, Cục Cảnh tranh sẽ quyết định tiếp tục điều tra, giám sát hành vi đang được xem xét hay kết thúc vụ việc.

Công văn thông tin, trong đó nêu những yêu cầu cụ thể của Luật Cảnh tranh nhưng không bao gồm lời nhắc nhở, là một dạng thuyết phục khác. Những công văn này có thể khẳng định thông tin liên quan tới một vi phạm quy định của các luật dựa vào tiêu chuẩn được phát hiện trong một cuộc thanh tra, hoặc có thể yêu cầu doanh nghiệp gửi phúc đáp khẳng định sẽ tự nguyện sửa chữa trong khoảng thời gian chấp nhận được. Cục Cảnh tranh cũng có thể dùng công văn để giải thích hoặc định hướng một chính sách mới của cơ quan này.

Công văn nhắc nhở là thông báo chính thức bằng văn bản gửi cho doanh nghiệp nêu rõ vi phạm cụ thể nào đó. Doanh nghiệp sẽ

được nhắc nhở cương quyết rằng Cục Cạnh tranh sẽ cân nhắc hành động nghiêm khắc hơn nếu không sửa chữa vi phạm hoặc tái phạm. Những bức công văn này nêu rõ, hoặc tham chiếu đến, những trách nhiệm của người nhận và những biện pháp tiếp theo nếu đối tượng không chấp hành. Loại công văn này cũng có thể được dùng để bác bỏ biện minh của đối tượng rằng họ từ lâu vẫn hành động như vậy.

Các công cụ đối kháng hoặc đồng thuận

Dưới góc độ cường chế, các công cụ đồng thuận và đối kháng được xem là hai mặt đối lập lẫn nhau. Các công cụ đối kháng gồm các quyền mà Cục Cạnh tranh và Tổng Chương lý thực thi tại các tòa án và việc tịch thu sản phẩm theo các luật dựa vào tiêu chuẩn. Những biện pháp này được thực hiện không thể thực hiện bằng đồng thuận hoặc đồng thuận là không thích hợp.

Đối với những vụ hình sự, cả hai hình thức đối kháng và đồng thuận đều được Tổng Chương lý áp dụng sau khi tham khảo ý kiến của Cục Cạnh tranh. Cục Cạnh tranh cũng phối hợp chặt chẽ với Tổng Chương lý để truy tố những cá nhân và công ty vi phạm những điều luật hình sự cơ bản của Luật Cạnh tranh, và trừng phạt những cá nhân có hành vi vi phạm nghiêm trọng hoặc có chủ ý. Một trong những mục đích của việc làm này là đưa ra những chế tài thích đáng để nâng cao hiệu quả răn đe nói chung cũng như đối với từng vụ việc cụ thể.

Quá trình thương lượng thường đưa tới những cách giải quyết hợp lý, đỡ tốn thời gian và tiền của hơn là khởi kiện. Đối với những vụ có tính chất hình sự, tùy theo đề nghị của Cục Cạnh tranh, Tổng Chương lý có thể xem xét việc khoan hồng đối với đối tượng có thái độ hợp tác trong quá trình điều tra. Hình thức khoan hồng có thể là miễn trừ một phần hoặc toàn bộ trách nhiệm hoặc giải quyết thông qua thương lượng. Đề nghị miễn truy cứu sẽ được xem xét một cách cẩn kẽ. Đề nghị này sẽ được xem xét nếu Cục Cạnh tranh không hay biết về hành vi vi phạm hoặc đối tượng là người đầu tiên cung cấp đầy đủ bằng chứng để chuyển vụ việc sang Tổng Chương

lý. Việc cho miễn truy cứu phải công bằng và vô tư theo quy định của luật và thường đi kèm với các điều kiện mà đối tượng phải đáp ứng. Nếu đối tượng không đáp ứng được tất cả những điều kiện này, Cục Cảnh tranh cũng sẽ đối xử khoan hồng đối với những đối tượng sẵn sàng hợp tác với Cục Cảnh tranh trong quá trình điều tra cũng như bất kỳ quá trình truy tố nào đối với những đối tượng liên quan khác.

Đối với những vi phạm hình sự theo Luật Cảnh tranh, Cục Cảnh tranh có thể đề nghị Tổng Chương lý chuyển ngay hồ sơ sang tòa án hình sự để ban hành lệnh cấm. Lệnh cấm là một phần của hình phạt mà tòa án áp dụng đối với các bên được chứng minh là phạm tội trong các vụ khởi tố hoặc khởi kiện tại tòa án, hoặc lệnh cấm cũng có thể được ban hành mà không cần chứng minh phạm tội trong những trường hợp đối tượng đã có những hành động hoặc việc làm hướng tới việc thực hiện một hành vi phạm tội. Lệnh cấm thường bao gồm những điều khoản cấm việc tiếp tục hoặc lặp lại hành vi phạm tội đó. Trong trường hợp bị tòa kết án, lệnh cấm bao gồm những phán quyết yêu cầu thực hiện những biện pháp hoặc hành động tích cực được xem là cần thiết để ngăn chặn việc thực hiện, tiếp tục hoặc lặp lại hành vi phạm tội. Ngoài ra, còn có những phán quyết khác mà tòa án có thể áp dụng như xây dựng chương trình chấp hành luật cho công ty hoặc tiến hành các buổi seminar về chính sách và luật cạnh tranh cho lãnh đạo và nhân viên công ty. Ngoài việc xử lý hành vi chống cạnh tranh, những biện pháp này có thể khuyến khích việc tuân thủ Luật Cảnh tranh trong tương lai, giáo dục cho những người khác về những hành vi vi phạm luật cạnh tranh và giúp khôi phục lại cạnh tranh trên thị trường.

Đối với những vụ việc dân sự trong khuôn khổ điều chỉnh của Luật Cảnh tranh, thay vì đưa ra tòa hình sự, Cục Cảnh tranh sẽ chuyển vụ việc sang Tòa Cảnh tranh để thụ lý. Đây có thể là đồng thuận hoặc cưỡng chế. Cũng như đối với các vụ hình sự, Cục trưởng Cục Cảnh tranh sẽ đề nghị cưỡng chế với những vụ việc mà việc giải quyết bằng đồng thuận được coi là không phù hợp.

Trong những trường hợp khẩn cấp theo Luật Cạnh tranh có thể gây hậu quả nghiêm trọng, Cục Cạnh tranh có thể đề nghị tòa án hoặc Tòa Cạnh tranh đưa ra lệnh cưỡng chế tạm thời. Lệnh tạm thời này có thể được thi hành để ngăn chặn ngay lập tức những hành vi cấu thành hành vi phạm tội hoặc hướng tới việc thực hiện hành vi phạm, tạm treo việc bắt đầu hay đình chỉ vụ án. Quyết định này cũng có thể được áp dụng đối với các bên thứ ba, kể cả những công ty điện thoại cung cấp dịch vụ cho những công ty hoặc cá nhân trước đó đã từng bị kết án về tội marketing lừa bịp qua điện thoại. Cục Cạnh tranh cũng có thể đề nghị Tòa Cạnh tranh ra quyết định nhằm xử lý những hành vi chống cạnh tranh. Công cụ này cung cấp các phương tiện thiết thực và hiệu quả về mặt chi phí trong việc ngăn chặn việc thực hiện hoặc tiếp tục những hành vi có thể gây tổn hại cho cạnh tranh hoặc cho người tiêu dùng.

Nếu các viên chức của Cục Cạnh tranh có chứng cứ hợp lý khẳng định đối tượng không tuân thủ bất kỳ điều nào của một trong ba đạo luật dựa theo tiêu chuẩn hoặc các hướng dẫn thi hành thi sản phẩm, nhãn hiệu, bao bì hoặc các tài liệu quảng cáo của đối tượng đang được đề cập có thể bị tịch thu và tạm giữ cho đến khi sai phạm được sửa chữa. Việc thu giữ sản phẩm nhằm đảm bảo kiểm soát được sản phẩm hoặc các tài liệu quảng cáo khi mà các biện pháp khác không làm được điều đó và khi ngăn chặn việc bán sản phẩm đó là vì lợi ích công cộng.

Trong những trường hợp mà hành vi có mức độ vi phạm ít nghiêm trọng hơn so với những vụ việc buộc phải truy tố trước tòa hoặc đưa ra xét xử tại Tòa Cạnh tranh, việc giải quyết có thể dựa trên cơ sở thỏa thuận. Khi các biện pháp sửa chữa được thực hiện để giải quyết vụ việc, Cục Cạnh tranh có thể chấp nhận cam kết của đối tượng như là bước đi tiếp theo trong quá trình điều tra. Những cam kết này nhằm sửa chữa hoặc giải quyết những tác động tiềm tàng của hành vi chống cạnh tranh và khôi phục cạnh tranh trên thị trường. Cam kết thường được chấp nhận trong những vụ việc liên quan tới những vi phạm vô ý và không thường xuyên do những đối

tượng có thiện chí sửa chữa những thiệt hại gây ra cho thị trường. Một biện pháp giải quyết nhanh chóng như vậy có thể cần thiết để giải quyết tình huống nhạy cảm đối với thị trường. Việc vi phạm trong việc thực hiện biện pháp thuộc loại này có thể dẫn tới việc mở lại quá trình điều tra và rốt cuộc là những biện pháp cưỡng chế nghiêm khắc hơn. Đối tượng có thể nộp cam kết bằng văn bản nhằm sửa chữa hoặc chấm dứt một hành vi; áp dụng một chương trình chấp hành luật tại công ty; tự nguyện thu hồi sản phẩm hoặc sửa chữa nhãn hiệu, bao bì hoặc tài liệu quảng cáo; bồi thường cho bên thiệt hại; hoặc đăng những thông báo đính chính.

Việc đăng những thông báo đính chính cũng như nộp tiền phạt cũng có thể là một dạng phán quyết mà tòa án hoặc Tòa Cạnh tranh có thể đưa ra trong những vụ việc quảng cáo sai sự thật.

Những yếu tố tác động

Cục Cạnh đưa ra phản ứng thích hợp nhất đối với những trường hợp không chấp hành luật dựa trên cơ sở những yếu tố phù hợp với những tình huống gây ra hành vi đó. Mục đích của việc làm này là lựa chọn được công cụ hiệu lực và hiệu quả nhất nhằm xử lý một tình huống cụ thể và duy trì việc chấp hành luật. Mỗi yếu tố được cân nhắc có tầm quan trọng khác nhau tùy thuộc vào vụ việc thuộc sự điều chỉnh của điều nào trong Luật Cạnh tranh. Chỉ những yếu tố nào phù hợp với một tình huống cụ thể mới được tính đến và không một yếu tố riêng lẻ nào quyết định biện pháp giải quyết vụ việc.

Những yếu tố mà Cục Cạnh tranh tính đến khi đưa ra quyết định sẽ được đề cập sau đây. Tuy nhiên, cần lưu ý rằng, mặc dù ngôn ngữ có hơi giống, những trình bày dưới đây không phải là tiêu chí mà Cục Cạnh tranh hay các cơ quan trực thuộc sử dụng trong một vụ việc cụ thể. Những yếu tố được cân nhắc thích hợp với cả việc sử dụng các công cụ áp dụng chung và áp dụng cụ thể.

Ảnh hưởng về kinh tế được tính đến từ tác động của nhiều nhân tố khác nhau, có thể bao gồm phạm vi thương mại bị tác động,

phạm vi địa lý và thời gian thực hiện hành vi. Thông thường, những vụ việc gây thiệt hại đáng kể cho nền kinh tế sẽ bị xử lý bằng những chế tài mạnh mẽ hơn.

Một yếu tố cũng được quan tâm là mức độ phổ biến của hành vi. Ví dụ, nếu cả một ngành hoặc một thành phần đáng kể của một ngành công nghiệp vi phạm Luật Cạnh tranh và cần phải cảnh báo cho tất cả các đối tượng thuộc ngành công nghiệp này về vi phạm đó, tùy từng trường hợp, Cục Cạnh tranh có thể sử dụng biện pháp thích hợp là truy tố, hoặc có thể kết hợp với các chương trình giáo dục cho toàn bộ ngành công nghiệp đó hoặc quy tắc tự nguyện.

Trong một số trường hợp, liệu một công ty có động cơ hoặc khả năng để duy trì hoặc tăng cường sức mạnh thị trường có nó hay không cũng là một yếu tố được cân nhắc. Sức mạnh thị trường được xem là khả năng khiến cho giá cả hoặc các khía cạnh quan trọng khác của cạnh tranh xa rời khỏi những cấp độ cạnh tranh. Sức mạnh thị trường được đo đếm dưới góc độ thị phần, ở khả năng tham gia hoặc mở rộng thị trường của các doanh nghiệp khác, sự tồn tại của các sản phẩm thay thế, và sự xuất hiện của hành vi độc lập.

Hành vi của đối tượng và diễn tiến sự việc thích hợp với việc đưa ra quyết định lựa chọn công cụ phù hợp. Trong những vụ việc mà hành vi nghiêm trọng cần xứng đáng bị trừng phạt bởi tòa án hoặc Tòa Cạnh tranh, các công cụ đối khác tỏ ra phù hợp hơn. Hành vi như vậy có thể là những âm mưu có chủ ý nhằm tổn hại đến cạnh tranh, ngang nhiên coi thường Luật Cạnh tranh và những hành động che giấu chứng cứ. Nếu đối tượng giúp đỡ Cục Cạnh tranh trong quá trình điều tra hoặc thẩm vấn hoặc chấm dứt và nỗ lực sửa chữa những hậu quả của hành vi, Cục Cạnh tranh sẽ cân nhắc đề nghị giảm nhẹ hình phạt, sử dụng các biện pháp giải quyết đồng thuận, hoặc đề xuất một biện pháp giải quyết khác được coi là phù hợp. Đối với những vi phạm ít nghiêm trọng hơn, vi phạm lần đầu không chủ ý trong đó hành vi đã chấm dứt hoặc người ta cho rằng cách hành xử nhất định có nguy cơ vi phạm Luật Cạnh tranh, việc áp dụng các biện pháp thuyết phục có thể là phù hợp nhất.

Các công cụ đối kháng có thể phù hợp đối với các đối tượng vi phạm nhiều lần hoặc đối tượng không thực hiện một chỉ thị, một cam kết trước đó hoặc biện pháp đồng thuận khác. Nếu hành vi không nghiêm trọng về bản chất và không gây tổn hại đáng kể về kinh tế, và nếu không có tiền sự vi phạm, Cục Cạnh tranh có thể cân nhắc biện pháp giải quyết khác. Tuy nhiên, các biện pháp thuyết phục sẽ không thích hợp nếu trước đó Cục Cạnh tranh đã từng đưa ra ý kiến tư vấn, cảnh báo hoặc thông tin liên quan tới hành vi đang được xem xét. Quá trình không tuân thủ luật liên tục và kéo dài hoặc có tính nhạy cảm cao đối với cộng đồng trong một vấn đề cụ thể cũng sẽ ảnh hưởng tới quyết định lựa chọn công cụ xử lý.

Liệu mức độ rủi ro cần thiết nói chung và trong từng vụ việc cụ thể có đạt được hay không cũng phân nào quyết định việc lựa chọn công cụ xử lý. Việc rủi ro có thể được thực hiện thông qua việc truy tố những đối tượng vi phạm cùng với việc công bố kết quả của việc truy tố này.

Những yếu tố trên đây là cơ sở để Cục Cạnh tranh quyết định biện pháp thích hợp nhất để xử lý một hành vi vi phạm luật. Tuy nhiên, Cục trưởng Cục Cạnh tranh và Tổng Chương lý bảo lưu quyền phán quyết của mình đối với tất cả các quyết định cưỡng chế và cách giải quyết tất cả các vấn đề thuộc thẩm quyền. Quyết định cuối cùng được dựa trên những chứng cứ thực tế, thời gian cũng như bối cảnh của từng vụ việc cụ thể.

Kết luận

Việc sắp xếp một tập hợp các công cụ giúp Cục Cạnh tranh đảm bảo thi hành luật thành một Tiến trình Đảm bảo Thi hành Luật Cạnh tranh - một cách tiếp cận chính thể, nhất quán, toàn diện và hiệu quả được hỗ trợ bằng những nguồn lực của Cục Cạnh tranh, sẽ đảm bảo tối đa việc chấp hành Luật Cạnh tranh đồng thời đảm bảo một thị trường cạnh tranh đem lại những lợi ích rõ ràng và liên tục cho người tiêu dùng, doanh nghiệp và nền kinh tế nói chung.

Phụ lục A

Một số xuất bản phẩm chọn lọc của Cục Cạnh tranh

Corporate Compliance Programs (1997)
Guide to the Advertising of Consumer Textile Article (1996)
Guide to the Consumer Packaging and Labelling Act and Regulations (1996)
Guide to Precious Metals Marking Act and Regulations (1996)
Immunity Program Under the Competition Act (2000)
Merger Enforcement Guidelines (1997)
The Merger Enforcement Guidelines as Applied to a Bank Merger (1998)
Misleading Advertising Guidelines (1991)
Misleading Representations and Deceptive Marketing Practices: Choice of Criminal or Civil Track under the Competition Act (1999)
Predatory Pricing Enforcement Guidelines (1992)
Price Discrimination Enforcement Guidelines (1992)
Abuse of Market Power
Bid-rigging
The Competition Bureau
Misleading Representations and Deceptive Marketing Practices
Multi-level Marketing and Pyramid Selling
Precious Metals
Reaching and Agreement with Competitors
Refusal to Supply
Restricting the Supply and Use of Products
Setting Your Own Price
What You Should Know About Telemarketing

Phụ lục B

Liên hệ với Cục Cạnh tranh

Các xuất bản phẩm của Cục Cạnh tranh được cung cấp trên Internet tại Website của Cục ở địa chỉ dưới đây. Để nhận được

thông tin tổng quát, vui lòng gửi đề nghị theo các quy định của Luật Cạnh tranh, yêu cầu ý kiến tư vấn, liên hệ với Cục trưởng Cục Cạnh tranh hoặc các viên chức của Cục tại địa chỉ dưới đây:

Trung tâm Thông tin

Cục Cạnh tranh Công nghiệp Canada

50 Phố Victoria

Hull QC K1A 0C9

Điện thoại: (819) 997-4282

Điện thoại miễn cước: 1-8000-384-5458

TDD (cho người khiếm thính): 1-800-642-3844

Fax: (819) 997-2869

Website: <http://competition.ic.gc.ca>

E-mail: compbureau@ic.gc.ca

LUẬT TÒA ÁN CẠNH TRANH

(R.S.C. 1985, c.19 (2nd Supp).)

Sửa đổi: R.S.C.1985, c.19 (2nd Supp).; S.C.1995. c.1, s.62(1)(e)

Phần I

Luật Tòa án Cạnh tranh

Tên gọi tắt

1. Tên gọi tắt - Phần này có thể được gọi là Luật Tòa án Cạnh tranh

2. Định nghĩa - Trong phần này, các từ ngữ dưới đây được hiểu như sau

“Ủy viên chuyên trách” là thành viên của Tòa án Cạnh tranh được bổ nhiệm theo mục a, Khoản 2, Điều 3 của Luật này.

“Ủy viên không chuyên” là thành viên của Tòa án Cạnh tranh được bổ nhiệm theo mục b, Khoản 2, Điều 3 của Luật này.

"Bộ trưởng" chỉ Bộ trưởng Bộ Công nghiệp

"Tòa án" chỉ Tòa án Cạnh tranh được thành lập theo Khoản 1, Điều 3 của Luật này

Thành lập Tòa án Cạnh tranh

3. (1) Tòa án - Nay thành lập một tòa án gọi là Tòa án Cạnh tranh

(2) Tổ chức của Tòa án - Tòa án sẽ bao gồm

(a) không nhiều hơn bốn ủy viên được Quan Toàn quyền bổ nhiệm trong số các thẩm phán thuộc Vụ Xét xử, Tòa án Liên bang theo đề nghị của Bộ trưởng Bộ Tư pháp; và

(b) không nhiều hơn tám ủy viên khác được Quan Toàn quyền bổ nhiệm theo đề nghị của Bộ trưởng Bộ Tư pháp.

(3) **Hội đồng Cố vấn** - Quan Toàn quyền có thể thành lập một hội đồng cố vấn để tư vấn cho Bộ trưởng về các buổi làm việc với Ủy viên không chuyên. Hội đồng này gồm không nhiều hơn mười thành viên có kiến thức về kinh tế, công nghiệp, thương mại hoặc hành chính công và có thể bao gồm, không hạn chế tính khái quát của điều vừa nêu, các cá nhân được lựa chọn từ các doanh nhân, luật gia, người tiêu dùng và người lao động.

(4) **Tham khảo ý kiến** - Bộ trưởng sẽ tham khảo ý kiến của bất kỳ hội đồng cố vấn nào được thành lập theo Khoản 3 của điều này trước khi đề nghị bổ nhiệm một ủy viên không chuyên.

4. (1) **Chánh án** - Quan Toàn quyền sẽ bổ nhiệm một trong số Ủy viên chuyên trách làm Chánh án của Tòa án.

(2) **Vai trò của Chánh án** - Chánh án phụ trách và chỉ đạo hoạt động của Tòa án bao gồm, không giới hạn tính khái quát của điều vừa nêu, việc phân công công tác cho các thành viên của Tòa án.

(3) **Vắng mặt hoặc không thể thực hiện nhiệm vụ** - Trường hợp Chánh án không có mặt tại nhiệm sở hoặc không có mặt ở Canada hoặc vì bất kỳ lý do gì không thể thực thi nhiệm vụ, một Ủy viên chuyên trách có thâm niên đang có mặt ở Canada và sẵn sàng đảm nhiệm sẽ thực hiện các quyền và nghĩa vụ của Chánh án.

5. (1) **Nhiệm kỳ của Ủy viên chuyên trách** - Mỗi Ủy viên chuyên trách được bổ nhiệm theo nhiệm kỳ không quá bảy năm và vẫn tại chức chừng nào vẫn còn là thẩm phán của Tòa án Liên bang.

(2) **Nhiệm kỳ của ủy viên không chuyên** - Mỗi ủy viên không chuyên được bổ nhiệm theo nhiệm kỳ không quá bảy năm và vẫn tại chức nếu không có sai phạm nhưng có thể bị Quan Toàn quyền cách chức nếu có sai phạm.

(3) **Tái bổ nhiệm** - Một ủy viên của Tòa án, khi kết thúc nhiệm kỳ đầu tiên hoặc bất kỳ nhiệm kỳ nào tiếp theo, có quyền được tái bổ nhiệm vào nhiệm kỳ tiếp theo.

(4) **Hoạt động sau khi hết nhiệm kỳ** - Một người có thể tiếp tục

hoạt động với tư cách một Ủy viên của Tòa án sau khi hết nhiệm kỳ trong bất kỳ vấn đề nào mà người đó tham gia trong nhiệm kỳ của mình.

(5) **Các ủy viên thay thế tạm thời** - Trong trường hợp một ủy viên của Tòa án vắng mặt hoặc không thể thực hiện nhiệm vụ, Quan Toàn quyền có thể bổ nhiệm một ủy viên thay thế tạm thời trong Khoảng thời gian do Quan Toàn quyền quy định.

6. (1) **Thù lao cho các ủy viên không chuyên** - Mỗi ủy viên không chuyên sẽ được trả thù lao theo quy định của Quan Toàn quyền.

(2) **Công tác phí của các ủy viên không chuyên** - Mỗi ủy viên không chuyên sẽ được chi trả các chi phí đi lại giống như một thẩm phán được hưởng theo Luật Thẩm phán.

(3) **Các phúc lợi khác** - Mỗi ủy viên không chuyên được coi như là công chức trong hệ thống hành chính Canada phục vụ cho những mục đích được quy định trong Luật Thù lao cho Nhân viên Chính phủ và trong bất kỳ quy định nào được xây dựng theo điều 9 của Luật Hàng không.

7. (1) **Tuyên thệ nhậm chức** - Tất cả ủy viên của Tòa án, trước khi nhận nhiệm vụ của mình tại Tòa án, sẽ phải tuyên thệ rằng ủy viên đó sẽ thực hiện một cách kịp thời và trung thực, với tất cả kỹ năng và kiến thức của mình, những quyền lực và sự tín nhiệm đặt vào người đó với tư cách là ủy viên của Tòa án.

(2) **Tổ chức lễ tuyên thệ** - Lời tuyên thệ nói ở Khoản 1 điều này sẽ được tổ chức cho Chánh án Tòa án trước sự chứng kiến của Chánh án Tòa án Liên bang và được Chánh án, hoặc bất kỳ một ủy viên nào khác nếu Chánh án vắng mặt hoặc không thể thực hiện nhiệm vụ, tổ chức cho những ủy viên khác.

Phạm vi xét xử và quyền hạn của Tòa án

8. (1) **Phạm vi xét xử** - Tòa án có quyền tiếp nhận và thụ lý tất cả các đơn t/hu thực hiện theo Phần VII.1 hoặc Phần VIII của Luật Cảnh tranh hoặc bất kỳ vấn đề nào có liên quan.

(2) **Quyền hạn** - Tòa án, với sự có mặt, tuyên thệ và thẩm tra của

các nhân chứng, có quyền ban hành và kiểm tra các tài liệu, đảm bảo thi hành các quyết định và những vấn đề khác cần thiết hoặc thích hợp cho việc thực hiện quyền xét xử, có tất cả sức mạnh, quyền hạn và đặc quyền như đã được trao cho một tòa án dành cho một tòa án thành văn cấp cao hơn.

(3) **Quyền xử phạt** - Không ai bị xử phạt vì xúc phạm Tòa án trừ phi một Ủy viên chuyên trách cho rằng việc tuyên án về tội xúc phạm và việc xử phạt là phù hợp với hoàn cảnh đó.

9. (1) **Tòa án thành văn** - Tòa án là một tòa án thành văn và có con dấu chính thức có dấu hiệu tòa án để nhận biết.

(2) **Thủ tục tố tụng** - Tất cả các thủ tục tố tụng trước Tòa án sẽ được giải quyết với tính chất không chính thức và nhanh chóng theo hoàn cảnh và các yếu tố được xem xét cho phép.

(3) **Tham gia của người bị ảnh hưởng** - Bất kỳ người nào, với sự cho phép của Tòa án, được tham gia vào bất kỳ thủ tục tố tụng nào trước Tòa án, trừ những thủ tục tố tụng thuộc Phần VII.1 của Luật Cảnh tranh, nhằm đưa ra tiếng nói của mình tương ứng với những thủ tục tố tụng liên quan tới bất kỳ vấn đề nào có ảnh hưởng tới người đó.

Tổ chức hoạt động

10. (1) **Thụ lý của Tòa án** - Theo điều 11 của luật này, tất cả các đơn nộp ra Tòa Cảnh tranh đều được xem xét bởi một hội đồng gồm không ít hơn ba và không nhiều hơn năm ủy viên, trong đó có ít nhất một ủy viên chuyên trách và ít nhất một ủy viên không chuyên.

(2) **Ủy viên chuyên trách chủ tọa phiên tòa** - Chánh án sẽ chỉ định một ủy viên chuyên trách chủ tọa một phiên tòa hoặc Chánh án cũng có thể chủ tọa phiên tòa nếu có mặt tại phiên tòa đó.

(3) **Cấm khi có lợi ích tài chính** - Không ủy viên nào được tham gia giải quyết trước Tòa án bất cứ vấn đề gì mà ủy viên đó có lợi ích tài chính trực tiếp hoặc gián tiếp.

11. **Quyết định tạm thời** - Chánh án Tòa án Cảnh tranh, hoặc một ủy viên chuyên trách do Chánh án chỉ định, có thể độc lập thụ lý và giải quyết các đề nghị ban hành quyết định tạm thời theo Khoản 1, Điều 100 hoặc Khoản 1, Điều 104 của Luật Cảnh tranh hoặc bất kỳ vấn đề nào khác có liên quan.

12. **Quyết định hành chính** - Đề nghị ban hành quy định tại Phần VII.1 của Luật Cảnh tranh và bất kỳ vấn đề nào khác có liên quan sẽ được Chánh án hoặc một ủy viên chuyên trách độc lập thụ lý và giải quyết.

[S.C.1999, c.2, s.43 (có hiệu lực từ 18/3/1999)]

Quá trình tố tụng

12. (1) **Các vấn đề về luật, sự việc, luật và sự việc đan xen** -

Trong bất kỳ thủ tục tố tụng nào được đưa ra trước Tòa án

(a) Chỉ những ủy viên chuyên trách tham gia tố tụng mới có quyền quyết định những vấn đề về luật pháp; và

(b) Những vấn đề về sự việc, luật và thực đơn xen được tất cả ủy viên tham gia tố tụng quyết định.

(2) **Bất đồng ý kiến** - Trong bất kỳ thủ tục tố tụng nào được đưa ra trước Tòa án

(a) khi xảy ra bất đồng ý kiến giữa các ủy viên tham gia tố tụng trong việc quyết định một vấn đề, ý kiến của đa số sẽ là quyết định cuối cùng; và

(b) khi xảy ra số ủy viên bất đồng ý kiến ngang nhau trong việc quyết định một vấn đề, ủy viên chủ tọa phiên tòa sẽ quyết định vấn đề đó.

(3) **Khi một thành viên không tham gia nghị án** - Khi một ủy viên của Tòa án không thể tham gia nghị án trong một thủ tục tố tụng hoặc qua đời, những ủy viên khác tham gia tố tụng có thể, dù có hay không một ủy viên chuyên trách hoặc ủy viên không chuyên, đưa ra phán quyết, và, với mục đích đó, được coi là phán

quyết của Tòa án.

Phúc thẩm

13. (1) **Phúc thẩm** - Theo Khoản 2 điều này, Tòa Phúc thẩm Liên bang thụ lý bất kỳ kháng cáo quyết định nào, dù tạm thời hay cuối cùng, của Tòa án như thể đó là một phán quyết của Vụ Xét xử, Tòa án Liên bang.

(2) **Những vấn đề về sự việc** - Kháng cáo về các vấn đề liên quan tới sự việc chỉ thuộc Khoản 1 điều này nếu được phép của Tòa án Phúc thẩm Liên bang.

Công tác quản lý của Tòa án

14. (1) **Đăng ký** - Sẽ có một Phòng Đăng ký thuộc Tòa án Cạnh tranh gồm một văn phòng đặt tại Đặc khu Thủ đô theo kế hoạch được ghi trong Luật Đặc khu Thủ đô.

(2) **Nhân viên** - các viên chức, thư ký và nhân viên cần để thực hiện các công việc của Tòa án được bổ nhiệm theo quy định của Luật Tuyển dụng Công chức.

(3) **Tổ chức** - Nhân viên của Tòa án sẽ được sắp xếp cũng như các văn phòng sẽ hoạt động theo cách thức được quy định tại quy chế.

15. **Địa điểm tổ chức phiên tòa** - Tòa án Cạnh tranh có thể xét xử tại những thời gian và địa điểm trên lãnh thổ Canada mà Tòa án cho là cần thiết hoặc mong muốn để thực thi đúng nhiệm vụ của mình.

Quy chế

16. (1) **Quy chế** - Tòa án có thể xây dựng những quy chế chung, phải được Quan Toàn quyền phê chuẩn, không mâu thuẫn với Phần I của luật này hoặc với Luật Cạnh tranh

(a) để quy định hoạt động và quy trình làm việc của Tòa án; và
(b) để thực hiện công việc của Tòa án, quản lý các hoạt động đối ngoại và nghĩa vụ của các viên chức và nhân viên Tòa án.

(2) **Hiệu lực thi hành** - Không quy chế nào được ban hành theo điều này có hiệu lực cho tới khi nó được công bố trên Tạp

chí Canada.

(3) **Đưa vào chương trình xây dựng luật** - Bản sao của tất cả các quy chế được xây dựng theo điều này phải được trình trước Quốc hội vào bất cứ ngày nào trong vòng 15 ngày kể từ ngày xây dựng mà ngày đó một trong hai viện của Quốc hội nhóm họp.

(4) **Số đại biểu quy định** - Năm ủy viên của Tòa án, trong đó ít nhất ba là ủy viên chuyên trách, hợp thành đủ số đại biểu của Tòa án để xây dựng những quy chế theo điều này.

17. Xuất bản các quy chế và sửa đổi - Khi Tòa án có kế hoạch xây dựng bất kỳ quy chế nào theo điều 16, Tòa án

(a) sẽ thông báo dự thảo quy chế đó bằng cách công bố trên Tạp chí Canada và trong thông báo sẽ kêu gọi bất kỳ ai quan tâm đóng góp ý kiến cho Tòa án bằng văn bản gửi tới Tòa án trong vòng 60 ngày kể từ ngày công bố; và

(b) sau khi hết thời hạn 60 ngày như đề cập ở Mục (a) và xin phê chuẩn của Quan Toàn quyền, có thể áp dụng dự thảo như ban đầu công bố hoặc đã sửa đổi theo cách mà Tòa án cho là hợp lý sau khi xem xét tất cả góp ý được gửi cho Tòa án.

Phần II

Luật Điều tra Các thoả thuận hạn chế cạnh tranh

18. đến 45. Những sửa đổi, bổ sung.

46. đến 58. Những sửa đổi, bổ sung

59. (1) Viện dẫn điều 114 của Luật Công ty Canada - Bất cứ đâu trong bất kỳ luật nào viện dẫn đến điều 114 của Luật Công ty Canada, chương C-32 của Những luật sửa đổi của Canada năm 1970 liên quan đến công ty hay tập đoàn, các điều từ 229 đến 234, từ 236 đến 242 của Luật Công ty Kinh doanh Canada sẽ được áp dụng, với những sửa đổi khi thực tế đòi hỏi, liên quan đến công ty hoặc tập đoàn đó.

(2) **Giải thích** - Khi giải thích các điều trong Luật Công ty Kinh doanh Canada được áp dụng đối với một công ty hoặc tập đoàn theo điều này, trong trường hợp là một công ty, tập đoàn, công ty hợp thành không có vốn cổ phần, "người nắm cổ phiếu" hoặc "người nắm cổ phiếu ghi danh hoặc người sở hữu tài sản sinh lợi" liên quan tới một cổ phiếu, được hiểu là một thành viên của công ty hoặc tập đoàn.

(3) **Quyền hạn của Giám đốc** - Giám đốc hoặc Phó Giám đốc được bổ nhiệm theo Điều 260 của Luật Công ty Kinh doanh Canada, với mục đích đảm bảo hiệu lực cho điều này liên quan tới việc áp dụng các điều từ 229 đến 234, từ 236 đến 242 của luật nói trên, có thể thực hiện quyền hạn, chức năng và nhiệm vụ của Giám đốc theo những điều này.

[R.S.C 1985, c.19 (2nd Supp)., s.59]

Phần IV

Chuyển tiếp và hiệu lực thi hành

60. (1) Bãi bỏ, SI/91-111

(2) **Áp dụng luật cũ** - Vì nhu cầu điều tra hoặc vấn đề khác hoặc tố tụng được dẫn chiếu tới khoản 1 của điều này, Luật Điều tra Các thoả thuận hạn chế cạnh tranh và bất kỳ Luật nào khác được sửa đổi bởi Luật này sẽ được áp dụng như thể Luật này chưa có hiệu lực.

(3) **Các thành viên của Ủy ban có thể được bổ nhiệm công tác tại Tòa án** Trong như những ủy viên này vẫn đang tại chức phù hợp với điều này, họ có thể, nếu được bổ nhiệm, đảm nhiệm chức vụ ủy viên của Tòa án Cạnh tranh, nhưng bất cứ người nào, theo điều này, giữ nhiều hơn một chức vụ chỉ được trả lương theo một trong những chức vụ đó.

(4) **Đình chỉ** - Quan Toàn quyền, bằng cách tuyên bố, có thể bãi bỏ Khoản 1 của điều này khi Quan Toàn quyền thấy hài lòng rằng không còn vụ điều tra hay vấn đề nào khác hoặc tố tụng nào khác

được đệ đơn lên Ủy ban và rằng Ủy ban đã báo cáo với Bộ trưởng Bộ Các vấn đề về tiêu dùng và công ty liên quan tới tất cả những điều tra được đưa ra Ủy ban.

[R.S.C.1985, c.19 (2nd Supp)., s.60; SI/91-111]

61. Quyết định của Ủy ban - Để thực hiện Luật Cạnh tranh, được sửa đổi bởi Luật này, quyết định của Ủy ban điều tra Những hoạt động cản trở thương mại theo Phần V, được áp dụng trước khi Điều 29 của Luật này có hiệu lực, hoặc tuân theo Khoản 1, Điều 60 sẽ được coi như một quyết định của Tòa án Cạnh tranh theo Luật Cạnh tranh.

*** 62. Hiệu lực thi hành** - Luật này và bất kỳ điều nào của Luật này, hoặc bất kỳ điều nào của Luật Điều tra Các thoả thuận hạn chế cạnh tranh được sửa đổi hoặc quy định thêm bởi Luật này, sẽ có hiệu lực vào ngày sẽ được quy định trong công bố.

*** [Ghi chú:** Luật này, trừ Điều 108 đến Điều 123, được quy định thêm bởi Điều 145, có hiệu lực ngày 19/6/1986, xem SI/86-109; Điều 108 đến Điều 123, được quy định thêm bởi Điều 45, có hiệu lực ngày 15/7/1987, xem SI/87-139]

QUY CHẾ TÒA ÁN CẠNH TRANH

(SOR/94-290)

Những lần sửa đổi: SOR 96/307; SOR/2000-198

Tên gọi tắt

1. Quy chế này có thể được gọi là Quy chế Tòa án Cạnh tranh

Giải thích từ ngữ

2. Trong quy chế này:

"Luật" có nghĩa Luật Cạnh tranh;

"đơn" dùng để chỉ đơn kiện ra Tòa án Cạnh tranh theo Phần VII.1 hoặc VIII của Luật;

"bản sao có công chứng" của một tài liệu là bản sao của tài liệu đó được Văn thư hoặc người được Văn thư chỉ định chứng thực;

"Chánh án" dùng để chỉ ủy viên chuyên trách được chỉ định làm Chánh án Tòa án Cạnh tranh theo Khoản 1, Điều 4 của Luật Toàn án Cạnh tranh;

"Cục trưởng" dùng để chỉ Cục trưởng Cục Cạnh tranh được bổ nhiệm theo Khoản 1, Điều 7 của Luật;

"quyết định đồng thuận" là quyết định được ban hành theo Điều 74.12 hoặc 105 của Luật, mà những điều nêu trong quyết định này được các bên nhất trí, nhưng không bao gồm quyết định điều chỉnh việc đăng ký một thoả thuận chuyên biệt theo Khoản 1, Điều 86 của Luật;

"Giám đốc" [bị bãi bỏ, SOR/2000-198, s.1];

"nộp" nghĩa là nộp tài liệu cho Văn thư;

"bên can thiệp" nghĩa là

(a) người được Tòa án phép can thiệp theo Điều 30 hoặc Điều 89, hoặc

(b) một chương lý đã gửi công văn thông báo về việc can thiệp theo Điều 34 hoặc Điều 93;

"yêu cầu" là đề nghị theo cách được nêu ra trong Điều 38;

"bên" nghĩa là

(a) Cục trưởng

(b) người thông báo nộp hồ sơ theo Khoản 1, Điều 8,

(c) người trả lời thông báo nộp hồ, và

(d) "Văn thư" tức là Văn thư của Tòa án

[SOR/96-307, s.1; SOR/2000-198, ss.1, 9]

Phần I

Tổ tụng đồng thuận

Hồ sơ

2.1 Phần này áp dụng đối với tất cả hồ sơ được được đệ trình lên Tòa án trừ những hồ sơ đề nghị ban hành quyết định đồng thuận, mà được áp dụng theo quy định của Phần II.

[SOR/96-307, s.2]

Hồ sơ do Cục trưởng Cục Cảnh tranh đệ trình

[SOR/2000-198, s.9]

3. (1) Cục trưởng có thể đệ đơn lên Tòa án bằng cách nộp thông báo đệ đơn

(2) Thông báo đệ đơn phải có chữ ký của Cục trưởng và trình bày, theo mục được đánh số,

(a) những điều của Luật mà theo đó đơn đề nghị được xây dựng;

(b) tên và địa chỉ từng người mà Tòa án cần ra quyết định xử lý;

(c) giải trình ngắn gọn về lý lẽ đệ đơn và về những bằng chứng làm cơ sở cho quyết định của Cục trưởng;

(d) các chi tiết của quyết định cần Tòa án ban hành; và

(e) ngôn ngữ chính thức mà Cục trưởng muốn sử dụng trong quá trình tổ tụng.

[SOR/96-307, s.3; SOR/2000-198, s.9]

4. (1) Cục trưởng, trong vòng năm ngày kể từ ngày nộp thông báo đệ đơn, phải tổng đạt thông báo này đến từng người mà Tòa án cần ra quyết định xử lý.

(2) Cục trưởng, trong vòng năm ngày kể từ ngày tổng đạt thông báo, phải nộp bằng chứng về việc tổng đạt này.

Phản hồi

5. (1) Người được tổng đạt thông báo về việc Cục trưởng đề nghị Tòa án ra quyết định, trừ quyết định tạm thời, và muốn phản đối đề nghị này, trong vòng 30 ngày kể từ ngày nhận được tổng đạt, phải

(a) gửi thư phản hồi cho Cục trưởng và những người khác cũng bị đề nghị Tòa án ra quyết định xử lý; và

(b) nộp cho Tòa án thư phúc đáp cùng với bằng chứng về việc gửi phúc đáp

(2) Phúc đáp phải trình bày, theo các mục được đánh số,

(a) giải trình ngắn gọn về lý lẽ phản đối đơn đề nghị và những bằng chứng làm cơ sở cho việc phản đối đơn đề nghị này;

(b) thừa nhận hay bác bỏ đối với từng lý lẽ và bằng chứng tương ứng được nêu trong thông báo đệ đơn.

(c) ngôn ngữ chính thức mà người phản đối đơn đề nghị muốn sử dụng trong quá trình tố tụng.

Phúc đáp

6. (1) Cục trưởng, trong vòng 14 ngày kể từ ngày nhận được phản hồi, có thể gửi phúc đáp cho người đã gửi phản hồi và những bên khác.

(2) Cục trưởng, trong khoảng thời gian được nêu ở Khoản 1, phải nộp phúc đáp cùng với bằng chứng về việc gửi phúc đáp.

(3) Công văn phúc đáp phải trình bày thừa nhận hay bác bỏ đối với từng lý lẽ và bằng chứng tương ứng được nêu trong thư phản hồi.

(4) Nếu Cục trưởng không nộp phúc đáp, Tòa án sẽ coi rằng Cục trưởng bác bỏ từng lý lẽ và bằng chứng tương ứng được nêu trong

thư phản hồi.

[SOR/2000-198, s.9]

Quyết định trong trường hợp không phản hồi

7. (1) Khi một người được tổng đạt thông báo không gửi phản hồi trong khoảng thời gian được quy định ở Khoản 1, Điều 5, Cục trưởng có thể đề nghị Tòa án ban hành quyết định chống lại người đó như đã nêu trong hồ sơ.

(2) Theo đề nghị nêu ở Khoản 1, Tòa án sẽ ban hành quyết định mà Tòa án cho là hợp lý nếu Tòa án thấy rằng thông báo đã được tổng đạt theo quy chế này và Tòa án có đủ bằng chứng cần thiết.

(3) Ngay sau khi quyết định được ban hành theo Khoản 2, Văn thư sẽ tổng đạt quyết định đó tới người được nêu ở Khoản 1 và các bên liên quan.

[SOR/2000-198, s.9]

Thoả thuận chuyên biệt

8. (1) Đơn xin đăng ký một thoả thuận chuyên biệt theo Khoản 1, Điều 86 của Luật được nộp bằng cách gửi thông báo đệ đơn cùng với một bản sao của thoả thuận.

(2) Thông báo đệ đơn phải có chữ ký của người làm đơn hoặc đại diện pháp lý của người làm đơn và phải trình bày, theo các mục đánh số,

(a) tên và địa chỉ của từng bên tham gia thoả thuận

(b) thoả thuận đã có hiệu lực hay chuẩn bị có hiệu lực

(c) giải trình vắn tắt về lý lẽ mà người làm đơn dựa vào để đề nghị Tòa án công nhận đó thoả thuận đó là thoả thuận chuyên biệt và rằng việc thực hiện thoả thuận đó sẽ đạt được những kết quả như mô tả tại Mục a, Khoản 1, Điều 86 của Luật.

(d) giải trình vắn tắt lý lẽ mà người làm đơn dựa vào để đề nghị Tòa án công nhận điều kiện được mô tả tại Mục b, Khoản 1, Điều 86 của Luật là tồn tại;

(e) khoảng thời gian mà người làm đơn đề nghị đăng ký thoả thuận; và

- (f) ngôn ngữ chính thức mà người làm đơn muốn sử dụng trong thủ tục tố tụng này.
- (3) Người làm đơn, trong vòng năm ngày kể từ khi nộp thông báo đệ đơn, phải gửi thông báo này tới Cục trưởng.
- (4) Người làm đơn, trong vòng năm ngày kể từ khi gửi thông báo đệ đơn, phải nộp cho Tòa án bằng chứng về việc gửi thông báo này.
[SOR/2000-198, s.9]
9. (1) Cục trưởng, trong vòng 14 ngày kể từ ngày nhận được thông báo đệ đơn nêu ở Khoản 3, Điều 8, phải gửi thông báo trình diện tới người làm đơn.
- (2) Cục trưởng, trong khoảng thời gian được quy định ở Khoản 1, nộp thông báo trình diện cùng bằng chứng về việc gửi thông báo này cho Tòa án.
- (3) Cục trưởng, trong vòng 30 ngày kể từ khi gửi thông báo trình diện, phải
- (a) gửi cho người làm đơn một bản giải trình tóm tắt về lý lẽ mà theo đó Cục trưởng ủng hộ hay phản đối đơn đề nghị cũng những bằng chứng tương ứng với những lý lẽ đó; và
- (b) nộp bản giải trình cho Tòa án cùng bằng chứng về việc gửi bằng chứng này.
[SOR/2000-198, s.9]
10. (1) Nếu Cục trưởng không nộp thông báo trình diện hoặc bản giải trình trong thời hạn được quy định ở Khoản 1 hoặc Khoản 3, Điều 9, người làm đơn có thể đề nghị Tòa án ra quyết định công nhận rằng thỏa thuận đã được đăng ký.
- (2) Theo đề nghị của người làm đơn đã nêu ở Khoản 1, Tòa án sẽ ra quyết định mà Tòa án cho là hợp lý, nếu Tòa án nhận thấy rằng thông báo đệ đơn đã được gửi theo quy chế này và Tòa án đã có đủ bằng chứng cần thiết.
[SOR/2000-198, s.9]
11. (1) Người làm đơn, trong vòng 14 ngày kể từ ngày nhận được bản giải trình của Cục trưởng, có thể gửi phúc đáp về những vấn đề được Cục trưởng nêu ra trong bản giải trình.

(2) Người làm đơn, trong khoảng thời gian được quy định ở Khoản 1, phải nộp cho Tòa án bản phúc đáp cùng bằng chứng về việc gửi phúc đáp này.

(3) Nếu người làm đơn không nộp bản phúc đáp, Tòa án có thể coi rằng người làm đơn phủ nhận mọi lý lẽ cùng với mọi bằng chứng tương ứng được nêu trong bản giải trình của Cục trưởng.

[SOR/2000-198, s.9]

12.(1) Trừ phi Tòa án có quyết định khác, những quy định trong quy chế này, cùng với những sửa đổi do thực tiễn đòi hỏi, liên quan tới đơn xin đăng ký một thoả thuận được áp dụng với tất cả các đơn

(a) theo Khoản 1, Điều 87 của Luật về việc đăng ký việc sửa đổi một thoả thuận chuyên biệt; hoặc

(b) theo Khoản 2, Điều 87 của Luật về việc xin loại bỏ một thoả thuận chuyên biệt hoặc một sửa đổi đối với một thoả thuận chuyên biệt.

13. (1) Trong trường hợp đơn đề nghị được đề cập ở Điều 3, một bên, trong vòng 20 ngày sau khi hết hạn nộp phản hồi đối với thông báo đệ đơn, phải

(a) gửi một bản khai có tuyên thệ về tài liệu cho mỗi bên liên quan; và

(b) nộp cho Tòa án bản khai có tuyên thệ về các tài liệu cùng bằng chứng về việc đã gửi những bản khai này.

(2) Một bản khai có tuyên thệ về tài liệu gồm có

(a) một danh sách những tài liệu phù hợp với bất kỳ vấn đề nào liên quan mà người đó đang sở hữu, kiểm soát hoặc có quyền sử dụng;

(b) một bản mô tả tóm tắt về từng tài liệu;

(c) dấu hiệu cho biết liệu bên làm bản khai có định yêu cầu Tòa án ra quyết định hạn chế việc thanh tra hoặc sao chụp một tài liệu nào đó hay không theo Khoản 2, Điều 16 của quy chế này.

(d) bất cứ tuyên bố nào rằng một tài liệu là đặc quyền; và

(e) giải trình những lý lẽ để tuyên bố một tài liệu là đặc quyền.

14. Theo đề nghị của bên đã nộp bản khai có tuyên thệ về tài liệu

và phản đối tuyên bố một tài liệu là độc quyền của một bên khác, Tòa án có thể thanh tra tài liệu đó và quyết định về tính hợp pháp của tuyên bố.

15. Một bên đã nộp bản khai có tuyên thệ về tài liệu đồng thời sở hữu, kiểm soát hoặc có quyền sử dụng một tài liệu phù hợp khác, hoặc biết rằng bản khai có tuyên thệ về tài liệu là không chính xác hoặc không đầy đủ, phải gửi thông báo và nộp bản khai bổ sung về tài liệu trong đó liệt kê tài liệu hoặc sửa chữa những điểm không chính xác hoặc không đầy đủ.

16. (1) Tuy theo Khoản 2, một bên đã gửi bản khai có tuyên thệ về tài liệu cho một bên khác cho phép bên thứ hai này kiểm tra và sao chụp những tài liệu được liệt kê trong bản khai, trừ những tài liệu được tuyên bố là đặc quyền hoặc những tài liệu không thuộc sở hữu, kiểm soát hoặc quyền sử dụng của bên kia.

(2) Theo yêu cầu của một bên đã nộp bản khai có tuyên thệ về tài liệu, nếu Tòa án cho rằng có đủ lý do vững chắc để hạn chế việc tiết lộ một tài liệu nào đó trong bản khai mà nếu không sẽ bị sao chép hoặc kiểm tra, Tòa án có thể ra quyết định hạn chế mà Tòa án cho là cần thiết.

(3) Bên đề nghị Tòa án hạn chế như đề cập tại Khoản 2 phải kèm trong đề nghị những lý lẽ chi tiết về nguy hại trực tiếp và cụ thể có thể gây ra do việc tiết lộ không hạn chế tài liệu được đề cập và gửi kèm một bản dự thảo quyết định hạn chế tiết lộ tài liệu kèm theo đề nghị hạn chế.

17. Điều 18, 19 và Khoản a, Điều 20 sẽ được áp dụng để lập ra kế hoạch giải quyết đơn đề nghị được đề cập ở điều 3 trừ phi Chánh án ra lệnh rằng kế hoạch giải quyết đơn đề nghị đó phải được lập sớm hơn theo đề nghị của một bên hoặc của một bên can thiệp nào đó.

18. Trong trường hợp đơn đề nghị được đề cập ở Điều 3, trong vòng 14 ngày sau khi hết thời hạn nộp bản khai có tuyên thệ về tài liệu, Cục trưởng phải

(a) gửi kế hoạch dự kiến về việc giải quyết đơn đề nghị, bao gồm

cả thời gian và địa điểm dự kiến mở phiên xem xét, cho từng bên liên quan và bất cứ bên can thiệp nào; và

- (b) nộp kế hoạch dự kiến cùng những bằng chứng về việc đã thông báo kế hoạch này.

[SOR/2000-198, s.9]

19. Từng bên, trong vòng bảy ngày kể từ khi được thông báo về kế hoạch dự kiến, phải

- (a) gửi những góp ý liên quan đến kế hoạch dự kiến cho từng bên liên quan và bất cứ bên can thiệp nào; và
- (b) nộp cho Tòa án những góp ý này và bằng chứng về việc đã gửi góp ý.

20. Chánh án sẽ tham khảo ý kiến của các bên và ra quyết định về việc lập kế hoạch giải quyết đơn đề nghị, bao gồm cả thời gian và địa điểm mở phiên xem xét,

- (a) trong vòng bảy ngày kể từ ngày hết thời hạn nộp những góp ý liên quan đến kế hoạch dự kiến, trong trường hợp đơn đề nghị được đề cập tại Điều 3; hoặc
- (b) trong vòng 15 ngày kể từ ngày hết thời hạn nộp bản giải trình theo Khoản 3, Điều 9, trong trường hợp đơn đề nghị được đề cập tại Điều 8.

- (c) Bãi bỏ, SOR/96-307, s.5

[SOR/96-307, s.5]

21. (1) Tòa án có thể tổ chức một hoặc nhiều cuộc họp trước khi mở phiên xem xét, theo đề nghị của một bên nào đó hoặc nếu Chánh án cho là cần thiết

- (a) vào bất kỳ thời điểm nào kể từ khi hết thời hạn nộp phản hồi đối với thông báo đệ đơn; hoặc
- (b) vào bất kỳ thời điểm nào kể từ khi hết thời hạn nộp bản giải trình theo Khoản 3, Điều 9.

- (c) Bãi bỏ, SOR/96-307, s.6.

(2) Tòa án có thể xem xét những vấn đề sau tại một cuộc họp trước khi mở phiên xem xét:

- (a) bất cứ đề nghị hoặc yêu cầu nào cho phép can thiệp;
 - (b) minh bạch hoá và đơn giản hoá vấn đề;
 - (c) khả năng có được sự thừa nhận về một số bằng chứng hoặc tài liệu cá biệt;
 - (d) nguyện vọng kiểm tra để phát hiện những cá nhân cụ thể hoặc tài liệu cá biệt và nguyện vọng chuẩn bị một kế hoạch để hoàn tất việc phát hiện đó;
 - (e) bất kỳ nhân chứng nào được mời có mặt tại phiên và ngôn ngữ chính thức mà nhân chứng sử dụng để làm chứng;
 - (f) một lịch trình cho việc trao đổi những tóm tắt lời khai của nhân chứng sẽ được đưa ra tại phiên xem xét;
 - (g) thủ tục sẽ được thực hiện tại phiên xem xét cũng như thời gian kéo dài dự kiến; và
 - (h) những vấn đề có thể hỗ trợ cho việc giải quyết đơn đề nghị.
- (3) Chánh án sẽ ra chỉ thị bằng văn bản về thời gian và địa điểm do Chánh án quyết định để các bên có mặt tại cuộc họp trước khi mở phiên xem xét.
- (4) Trong chỉ thị được đề cập ở Khoản 3, Chánh án có thể liệt kê những vấn đề sẽ được xem xét trong cuộc họp trước khi mở phiên xem xét và có thể yêu cầu lưu biên bản về bất kỳ vấn đề nào được liệt kê.

[SOR/96-307, s.6]

22. (1) Sau cuộc họp trước khi mở phiên xem xét, Tòa án sẽ ra quyết định nêu lại bất kỳ thoả thuận nào liên quan đến các vấn đề được xem xét tại cuộc họp nói trên và bất kỳ phán quyết nào của Tòa án sau khi xem xét những vấn đề tại cuộc họp này.

(2) Quyết định được đề cập ở Khoản 1 sẽ điều chỉnh quá trình tố tụng liên quan tới đến đề nghị trừ phi Tòa án có quyết định khác.

Quyết định tạm thời hoặc tức thời

[SOR/2000-196, s.2]

23. (1) Đề gửi đơn đề nghị Tòa án ra quyết định tạm thời theo

Khoản 1, Điều 100 hoặc Điều 104 của Luật hoặc quyết định tức thời theo Điều 74.11 của Luật, ngoài việc gửi thông báo đệ đơn theo các yêu cầu được quy định tại Điều 3 của Quy chế này, Cục trưởng cần nộp các tài liệu sau:

- (a) một bản khai có tuyên thệ nêu rõ những bằng chứng làm cơ sở đệ đơn; và
- (b) một biên bản tóm lược những lập luận mà Cục trưởng dự kiến sẽ trình bày tại phiên xem xét đơn đề nghị ra quyết định tạm thời hoặc quyết định tức thời và trích dẫn các luật và tiền lệ pháp mà Cục trưởng định lấy làm cơ sở.

(2) Đối với đơn đề nghị theo Khoản 1, Điều 100 hoặc Điều 104 của Luật, trừ trường hợp đơn từ một phía (*ex parte application*), Điều 4 của Quy chế này, cùng với những sửa đổi khi thực tiễn yêu cầu, sẽ được áp dụng đối với việc nộp và tổng đạt thông báo đệ đơn, bản khai có tuyên thệ và biên bản được đề cập tại Khoản 1.

(3) Đối với đơn đề nghị theo Điều 74.11 của Luật, trừ trường hợp đơn từ một phía được nộp theo Khoản 4, Điều 74.11 của Luật, Khoản 3, Điều 74.11 cùng với những sửa đổi khi thực tiễn đòi hỏi, sẽ được áp dụng đối với việc nộp và tổng đạt thông báo đệ đơn, bản khai có tuyên thệ và biên bản được đề cập tại Khoản 1.

[SOR/2000-196, s.2]

24. (1) Trừ trường hợp đơn từ một phía, phiên xem xét đơn đề nghị theo Điều 100 của Luật chỉ được mở sau ít nhất 48 giờ kể từ khi tổng đạt thông báo đệ đơn, bản khai có tuyên thệ và biên bản được đề cập tại Khoản 1, Điều 23 của Quy chế này.

(2) Phiên xem xét đơn đề nghị theo Điều 100 của Luật chỉ được mở sau ít nhất 48 giờ kể từ khi tổng đạt thông báo đệ đơn, bản khai có tuyên thệ và biên bản được đề cập tại Khoản 1, Điều 23 của Quy chế này.

25. (1) Trừ trường hợp đơn từ một phía, người bị đề nghị Tòa án ra quyết định tạm thời hoặc quyết định tức thời có thể gửi một hoặc nhiều bản khai có tuyên thệ để phúc đáp Cục trưởng và những người khác cũng bị đề nghị Tòa án ra quyết định.

(2) Người bị đề nghị Tòa án ra quyết định tạm thời hoặc quyết định tức thời phải nộp cho Tòa án các bản khai có tuyên thệ gửi phúc đáp cùng bằng chứng việc gửi bản khai này.

(3) Người bị đề nghị Tòa án ra quyết định tạm thời hoặc quyết định tức thời phải thông báo ngay khi có thể cho Văn thư ngôn ngữ chính thức mà người này muốn sử dụng tại phiên xem xét đơn đề nghị Tòa án ra quyết định.

[SOR/2000-198, s.4]

26. (1) Tuỳ theo Khoản 2 của điều này, điều trần đối với đơn đề nghị Tòa án ra quyết định tạm thời hoặc tức thời sẽ là dạng bản khai có tuyên thệ.

(2) Trước hoặc trong phiên xem xét, ủy viên chuyên trách được chỉ định chủ tọa phiên xem xét đơn đề nghị Tòa án ra quyết định tạm thời hoặc tức thời, cho phép

(a) điều trần bằng lời liên quan đến vấn đề được nêu ra trong thông báo đệ đơn; và

(b) một người làm chứng đối chất một bản khai có tuyên thệ.

[SOR/2000-198, s.5]

Can thiệp

27. (1) Đề nghị xin phép can thiệp theo Khoản 3, Điều 9 của Luật Tòa án Cạnh tranh có thể được thực hiện bằng cách

(a) gửi cho từng bên một đề nghị xin phép can thiệp và một bản khai có tuyên thệ trình bày những bằng chứng làm cơ sở cho đề nghị đó; và

(b) nộp đề nghị và bản khai có tuyên thệ cho Tòa án cùng với bằng chứng về việc gửi đề nghị này.

(2) Một đề nghị xin phép can thiệp cần trình bày

(a) tên của thủ tục tố tụng mà người đề nghị muốn can thiệp;

(b) tên và địa chỉ của người đề nghị can thiệp;

(c) bản trình bày ngắn gọn về những vấn đề đang được xem xét có ảnh hưởng tới người đề nghị;

(d) bản trình bày ngắn gọn những hậu quả về cạnh tranh nảy sinh

từ những vấn đề được đề cập ở Mục (c) mà người đề nghị can thiệp muốn kiến nghị;

- (e) tên của bên mà quan điểm của người đó được người đề nghị can thiệp ủng hộ;
 - (f) ngôn ngữ chính thức người đề nghị sẽ sử dụng trong phiên xem xét đề nghị của người này, và nếu được Tòa án cho phép can thiệp, sẽ sử dụng trong thủ tục tố tụng; và
 - (g) bất kỳ đề nghị tham gia tố tụng theo cách trừ những đề nghị được trình bày tại Khoản 1, Điều 32 của quy chế này.
- (3) Văn thư sẽ gửi đề nghị xin phép can thiệp và bản khai có tuyên thệ cho Tòa án cho từng người ngay khi những văn bản này được nộp.
- (4) Khi thông báo được công bố theo Mục a, Khoản 1, Điều 65, đề nghị xin phép can thiệp phải được nộp cho Tòa án trong vòng 30 ngày kể từ ngày thông báo được công bố.

28. (1) Bên nhận được đề nghị xin phép can thiệp có thể gửi phản hồi về đề nghị này tới người đề nghị và các bên khác trong vòng 14 ngày kể từ ngày nhận được đề nghị.

(2) Bên nhận được đề nghị xin phép can thiệp, trong khoảng thời gian được quy định tại Khoản 1, phải nộp cho Tòa án phản hồi cùng bằng chứng về việc gửi phản hồi này.

(3) Phản hồi về đề nghị xin phép can thiệp sẽ

(a) đề cập những vấn đề được nêu tra trong đề nghị; và

(b) khẳng định liệu người nộp phản hồi có cho rằng cần thiết phải mở phiên xem xét để quyết định về đề nghị này hay không.

29. Nếu Tòa án cho rằng cần mở một phiên xem xét để quyết định về đề nghị xin phép can thiệp, đề nghị này sẽ được xem xét tại cuộc họp trước khi mở phiên xem xét chính thức theo dự kiến sau khi hết thời hạn được nêu tại Khoản 1, Điều 28, trừ phi Chánh án ấn định thời gian và địa điểm khác cho phiên xem xét đề nghị xin can thiệp này.

30. Tòa án có thể chấp thuận đề nghị xin phép can thiệp, từ chối đề

ngợi đó hoặc có thể chấp thuận can thiệp với những điều kiện mà Tòa án cho là hợp lý.

31. Nếu Tòa án chấp thuận đề nghị xin phép can thiệp,

- (a) Văn thư sẽ gửi cho người can thiệp một danh mục tài liệu được nộp trong quá trình tố tụng trước ngày đề nghị xin phép can thiệp được chấp thuận;
- (b) từng bên và từng người can thiệp khác sẽ gửi cho người can thiệp nói trên bất cứ tài liệu nào mà họ đã nộp kể từ ngày đề nghị xin can thiệp của người đó được chấp thuận;
- (c) việc tiếp cận của người can thiệp đối với một tài liệu được nộp hoặc gửi đến tùy thuộc vào bất kỳ quyết định nào của Tòa án hạn chế việc tiếp cận tài liệu đó.

32. (1) Người can thiệp có thể chỉ tham dự và đệ trình các đơn đề nghị tại các cuộc họp trước phiên xem xét hoặc tại phiên xem xét đơn đề nghị của Cục trưởng.

(2) Người can thiệp có thể đề nghị Tòa án cho phép tham dự quá trình tố tụng bất cứ lúc nào trừ trường hợp được quy định tại Mục (1).

33. Người can thiệp phải gửi tài liệu cho từng bên hoặc từng người can thiệp can thiệp khác trước khi nộp cho Tòa án cùng với bằng chứng về việc đã gửi tài liệu này.

Can thiệp của Chương lý cấp tỉnh

34. Chương lý của một tỉnh quyết định can thiệp vào bất kỳ quá trình tố tụng nào trước Tòa án theo Điều 86, 87 và 92 của Luật phải

- (a) gửi thông báo việc can thiệp cho các bên; và
 - (b) nộp thông báo cùng với bằng chứng về việc đã gửi thông báo này.
- (2) Thông báo can thiệp phải trình bày
- (a) tên của quá trình tố tụng mà Chương lý muốn can thiệp;
 - (b) trình bày ngắn gọn về thực chất mối quan tâm của Chương lý trong quá trình tố tụng;
 - (c) trình bày ngắn gọn những vấn đề liên quan đến nội dung và

- Chương lý với tư cách đại diện cho tỉnh đó sẽ đưa ra kiến nghị;
- (d) tên của bên mà quan điểm của bên đó sẽ được Chương lý ủng hộ; và
 - (e) ngôn ngữ chính thức mà Chương lý muốn sử dụng trong quá trình tố tụng.
- (3) Văn thư sẽ gửi thông báo can thiệp cho từng người can thiệp ngay sau khi thông báo được nộp.
- (4) Nếu một thông báo được công bố theo Mục a, Khoản 1, Điều 65, thông báo can thiệp phải được nộp trong vòng 30 ngày kể từ ngày thông báo trên được công bố.

35. Nếu một thông báo can thiệp được nộp cho Tòa án,

- (a) Văn thư sẽ gửi cho Chương lý một danh mục các tài liệu được nộp trước ngày thông báo can thiệp được nộp cho Tòa án;
- (b) từng bên và từng người can thiệp sẽ gửi cho Chương lý bất cứ tài liệu nào mà họ nộp cho Tòa án kể từ ngày Chương lý nộp thông báo can thiệp cho Tòa án;
- (c) việc tiếp cận của Chương lý đối với một tài liệu được nộp hoặc gửi đến tùy thuộc vào bất kỳ quyết định nào của Tòa án hạn chế việc tiếp cận tài liệu đó.

36. (1) Chương lý đã nộp thông báo can thiệp có thể chỉ tham dự và đề trình ý kiến thông qua bản kiến nghị, tại các cuộc họp trước phiên xem xét hoặc tại phiên xem xét, trừ phi Tòa án có quyết định khác.

(2) Chương lý có thể đề nghị Tòa án cho phép tham gia vào quá trình tố tụng ở bất kỳ thời điểm nào trừ trường hợp quy định tại Khoản 1.

37. Chương lý sẽ phải gửi tài liệu cho từng bên hoặc từng người can thiệp can thiệp khác trước khi nộp cho Tòa án cùng với bằng chứng về việc đã gửi tài liệu này.

Bản kiến nghị

38. (1) Một bản kiến nghị, trừ trường hợp đề nghị xin phép can

thiệp được đề cập tại Điều 27, sẽ được đệ trình lên Tòa án bằng thông báo kiến nghị trừ phi Tòa án cho rằng nội dung thực chất của kiến nghị đó hoặc hoàn cảnh đưa ra bản kiến nghị là không cần thiết.

(2) Thông báo kiến nghị phải nêu loại quyết định đề nghị Tòa án ban hành và những cơ sở của kiến nghị.

(3) Thông báo kiến nghị phải được gửi kèm theo

(a) một bản khai có tuyên thệ nêu rõ những bằng chứng làm cơ sở cho bản kiến nghị;

(b) một biên bản tóm tắt những lập luận mà người làm kiến nghị dự định sẽ trình bày tại phiên xem xét kiến nghị và đưa ra những dẫn chiếu luật và tiền lệ pháp mà người đó lấy làm cơ sở.

(4) Ít nhất ba ngày trước khi Tòa án mở phiên xem xét, người làm kiến nghị phải

(a) gửi thông báo kiến nghị kèm theo biên bản và bản khai có tuyên thệ cho từng bên liên quan và bất kỳ người can thiệp nào; và

(b) nộp cho Tòa án thông báo can thiệp kèm theo biên bản và bản khai có tuyên thệ cùng bằng chứng về việc đã gửi những tài liệu này.

39. (1) Một bên hoặc người can thiệp nhận được thông báo can thiệp kèm theo biên bản và bản khai có tuyên thệ có thể gửi lại một bản khai có tuyên thệ, một biên bản hoặc cả hai cho người làm kiến nghị chậm nhất là 14h theo giờ địa phương Ottawa vào ngày ngay trước ngày mở phiên xem xét kiến nghị này.

(2) Bên hoặc người can thiệp đã gửi bản khai hoặc biên bản cho người làm kiến nghị phải nộp bản khai hoặc biên bản đó cho Tòa án cùng bằng chứng về việc đã gửi cho người can thiệp trong thời hạn được ấn định tại Khoản 1.

40. Trừ khi Chánh án ấn định thời gian và địa điểm khác cho phiên xem xét kiến nghị, một kiến nghị sẽ được xem xét tại cuộc họp trước phiên xem xét sau khi hết thời hạn được quy định tại Khoản

4, Điều 38.

41. (1) Tuỳ theo Khoản 2 của điều này, điều trần đối với kiến nghị sẽ là dạng bản khai có tuyên thệ.

(2) Trước hoặc trong quá trình xem xét, ủy viên chuyên trách được chỉ định chủ tọa phiên xem xét kiến nghị có thể cho phép

(a) điều trần bằng lời liên quan đến vấn đề được nêu trong thông báo kiến nghị; và

(b) một người làm chứng đối chất một bản khai có tuyên thệ.

42. Bãi bỏ, SOR/96-307, s.8

43. Bãi bỏ, SOR/96-307, s.8

44. Bãi bỏ, SOR/96-307, s.8

45. Bãi bỏ, SOR/96-307, s.8

46. Bãi bỏ, SOR/96-307, s.8

[SOR/94-290, s.8]

Bằng chứng của chuyên gia

47. (1) Ít nhất 30 ngày trước khi bắt đầu phiên xem xét, tất cả các bên có ý định đưa ra bằng chứng của một chuyên gia làm chứng tại phiên xem xét, phải gửi một bản khai có tuyên thệ của chuyên gia làm chứng đó tới từng bên liên quan và bất kỳ người can thiệp nào.

(2) Ít nhất 15 ngày trước khi bắt đầu phiên xem xét, bên nhận được bản khai có tuyên thệ được đề cập ở Khoản 1 và muốn bác bỏ một vấn đề được ra trong bản khai bằng một bằng chứng của chuyên gia phải gửi một bản khai về bằng chứng của chuyên gia cho từng bên liên quan và bất kỳ người can thiệp nào.

(3) Những bản khai được đề cập ở Khoản 1 và Khoản 2 phải bao gồm một bản giải trình đầy đủ của người làm chứng và những bằng cấp của người làm chứng với tư cách là một chuyên gia.

Bằng chứng của chuyên gia

48. (1) Bản khai có tuyên thệ được đề cập tại Điều 47 phải được nộp cho Tòa án cùng với bằng chứng về việc đã gửi bản khai này ít

nhất 10 ngày trước khi bắt đầu phiên xem xét.

(2) Bản khai có tuyên thệ được đề cập tại Điều 47 sẽ không được coi là một phần của hồ sơ chứng nào nó chưa được nộp cho Tòa án theo Khoản 1 và chứng nào chuyên gia làm chứng không có mặt tại phiên xem xét để đối chất, trừ phi Tòa án quyết định khác.

(3) Bản khai có tuyên thệ của chuyên gia làm chứng sẽ không được công bố trong buổi xem xét nhưng Tòa án có thể thẩm vấn chuyên gia làm chứng chủ yếu nhằm mục đích tóm gọn và làm nổi bật bằng chứng nêu trong bản khai, có thể yêu cầu đối chứng và thẩm vấn lại.

Thay đổi hoặc huỷ bỏ quyết định

49. Những quy định trong quy chế này, cùng với những sửa đổi khi thực tế đòi hỏi, liên quan đến đơn đề nghị Tòa án ra quyết định được áp dụng đối với đơn đề nghị theo quy định tại Điều 74.13 hoặc Điều 106 của Luật nhằm huỷ bỏ hoặc thay đổi một quyết định, trừ phi Tòa án có quyết định khác.

[SOR/2000-198, s.6]

50. (1) Người nộp thông báo đệ đơn có thể rút lại một phần hoặc toàn bộ đơn đề nghị của mình vào bất kỳ thời điểm nào trước khi Tòa án ra quyết định cuối cùng.

(2) Người được đề cập ở Khoản 1 phải gửi thông báo rút lại đơn cho từng bên liên quan và từng người can thiệp và nộp thông báo này cho Tòa án cùng với bằng chứng về việc đã gửi thông báo này.

51. (1) Người đã nộp phản hồi cho Tòa án hoặc người can thiệp có thể không tiếp tục tham gia hoặc can thiệp vào quá trình tố tụng bất kỳ thời điểm nào trước khi Tòa án ra quyết định cuối cùng.

(2) Người nộp phản hồi hoặc người can thiệp được đề cập ở Khoản 1 phải gửi thông báo không tiếp tục cho từng bên và từng người can thiệp và nộp cho Tòa án thông báo cùng với bằng chứng về việc đã gửi thông báo.

Gửi thông báo

52. (1) Bằng chứng về việc đã gửi thông báo phải được lập thành

bản khai có tuyên thệ theo mẫu được quy định trong Lịch xem xét.

(2) Trường hợp thông báo được gửi bằng thư bảo đảm, giấy báo phát có ngày và chữ ký người nhận phải được đính kèm bản khai nói trên.

53. (1) Việc gửi thông báo đệ đơn có thể được thực hiện

(a) trong trường hợp một cá nhân, bằng cách gửi một bản sao công chứng của thông báo cho cá nhân đó;

(b) trong trường hợp quan hệ đối tác, bằng cách gửi một bản sao công chứng của thông báo cho một trong những bên đối tác trong giờ hành chính;

(c) trong trường hợp một tập đoàn, bằng cách gửi một bản sao công chứng của thông báo cho một quản lý của tập đoàn đó hoặc một người thực tế phụ trách văn phòng chính hoặc chi nhánh của tập đoàn tại Canada trong giờ hành chính.

(d) trong trường hợp Cục trưởng, bằng cách gửi một bản sao công chứng của thông báo tới văn phòng Cục trưởng trong giờ hành chính; hoặc

(e) trong trường hợp nêu ở Mục a hoặc Mục d có người đại diện pháp lý, bằng cách gửi một bản sao công chứng của thông báo của cho người đại diện pháp lý nếu người này sẵn sàng nhận.

(2) Nếu một người không thể thực hiện được việc gửi thông báo đệ đơn theo cách mô tả ở Khoản 1, người đó có thể đề nghị một ủy viên chuyên trách ra quyết định cho phép thực hiện việc gửi thông báo theo cách khác.

(3) Người nhận được quyết định đề cập ở Khoản 2 phải gửi thông báo cho từng người có tên trong thông báo đệ đơn.

[SOR/2000-198, s.9]

54. (1) Việc gửi một tài liệu, không phải là một thông báo đệ đơn, cho một người không có người đại diện pháp lý, được thực hiện

(a) theo cách được đề cập tại Mục a đến Mục d, Khoản 1, Điều 53, trừ một điều là tài liệu không cần công chứng;

(b) bằng cách gửi một bản sao tài liệu tới địa chỉ thường dùng của người đó;

- (c) bằng cách gửi một bản sao cho người đó qua đường fax;
- (d) bằng cách gửi một bản sao cho người đó bằng thư bảo đảm và nhận lại thư báo phát có chữ ký và ngày nhận của người đó hoặc người thay mặt cho người đó; hoặc
- (e) theo cách khác do Tòa án quyết định.

(2) Việc gửi một tài liệu, không phải là một thông báo đệ đơn, cho người có người đại diện pháp lý, được thực hiện

- (a) theo cách được đề cập tại Mục e, Khoản 1, Điều 53, trừ một điều là tài liệu không cần công chứng;
- (b) bằng cách gửi một bản sao tài liệu tới địa chỉ giao dịch của người đại diện pháp lý;
- (c) bằng cách gửi một bản sao cho người đại diện pháp lý qua đường fax;
- (d) bằng cách gửi một bản sao cho người đại diện pháp lý bằng thư bảo đảm và nhận lại thư báo phát có chữ ký và ngày nhận của người đại diện hoặc người thay mặt cho người đại diện pháp lý; hoặc
- (e) theo cách khác do Tòa án quyết định.

(3) Một tài liệu được gửi theo đường fax phải có trang bìa nêu rõ

- (a) tên, địa chỉ và số điện thoại của người gửi;
- (b) tên của người được gửi hoặc đại diện pháp lý của người được gửi bản sao tài liệu;
- (c) ngày và giờ gửi;
- (d) tổng số trang được gửi, bao gồm cả trang bìa;
- (e) tên và số điện thoại của người để liên hệ trong trường hợp quá trình truyền tài liệu có vấn đề.

55. (1) Nếu một thông báo đệ đơn liên quan tới đơn đề nghị theo quy định tại Điều 86, 87 hoặc 92 của Luật được nộp, Văn thư sẽ gửi thông báo tới Chương lý của từng tỉnh.

(2) Văn thư sẽ thông báo cho Chương lý của từng tỉnh về ngày, nếu có, là thời điểm chậm nhất mà các Chương lý phải gửi thông báo can thiệp theo Điều 34.

56. (1) Tuy theo Khoản 2, chỉ được nộp những tài liệu được in trên

giấy khổ 21, 5 cm x 28 cm.

(2) Một tài liệu không in trên giấy khổ 21, 5 cm x 28 và người nộp không thể chuyển sang giấy khổ này có thể được nộp ở dạng ban đầu của nó.

57. Những tài liệu phục vụ cho việc xem xét phải nộp năm bản sao.

58. (1) Tuy theo Khoản 2, một tài liệu có thể được nộp qua đường fax và tài liệu được nộp như vậy không được coi như là bản gốc.

(2) Những tài liệu sau đây không được nộp qua đường fax:

- (a) thông báo đệ đơn và bất kỳ tài liệu nào gửi kèm;
- (b) tài liệu phải nộp nhiều bản sao; và
- (c) tài liệu có chứa thông tin bí mật hoặc có đính kèm hoặc gửi kèm một tài liệu khác có chứa thông tin bí mật.

59. Một tài liệu được nộp bằng đường fax phải có trang bìa thỏa mãn các yêu cầu nêu tại Khoản 3, Điều 54.

60. Một tài liệu được nộp bằng đường fax sau 17 giờ theo giờ địa phương Ottawa được coi là nộp vào ngày hôm sau.

Công khai trước công chúng

61. Tuy theo Điều 62, phiên xem xét và các cuộc họp trước phiên xem xét được mở công khai.

62. (1) Một bên hoặc một người can thiệp hoặc một người có lợi ích trong quá trình tố tụng có thể yêu cầu không công khai phiên xem xét và các cuộc họp trước phiên xem xét.

(2) Người đưa ra yêu cầu nêu tại Khoản 1 phải trình bày những lý do đưa ra yêu cầu, bao gồm cả chi tiết về mối nguy hại trực tiếp và cụ thể có thể gây ra do việc mở phiên xem xét và các cuộc họp trước phiên xem xét công khai trước công chúng.

(3) Tòa án, nếu thấy những lý do không mở phiên xem xét và các cuộc họp trước phiên xem xét công khai là hợp lý, có thể ra quyết định như vậy mà Tòa án cho là hợp lý.

63. Tuỳ theo Điều 64, tất cả mọi người đều được tiếp cận các tài liệu được nộp hoặc gửi đến một cách đương nhiên.

64. (1) Một bên hoặc một người can thiệp có thể yêu cầu Tòa án tuyên bố một tài liệu được nộp hoặc gửi đến Tòa án là tài liệu bí mật.

(2) Người đưa ra yêu cầu nêu tại Khoản 1 phải trình bày những lý do đưa ra yêu cầu, bao gồm cả chi tiết về hại trực tiếp và cụ thể có thể gây ra do việc tiếp cận tài liệu một cách rộng rãi.

(3) Tòa án, nếu thấy những lý do hạn chế tiếp cận một tài liệu là hợp lý, có thể tuyên bố đó là một tài liệu mật và ra quyết định như vậy mà Tòa án cho là hợp lý.

Công bố thông báo

65. (1) Trừ phi Chánh án có quyết định khác, ngay lập tức sau khi thông báo đệ đơn được nộp, Văn thư sẽ công bố thông báo

(a) trên một số Công báo Canada (Canada Gazette); và

(b) trên hai số của ít nhất hai tờ nhật báo do Chánh án chỉ định trong vòng hai tuần.

(2) Thông báo được đề cập ở Khoản 1 nêu

(a) rằng một đơn đề nghị Tòa án ra quyết định đã được nộp;

(b) tên từng người bị đề nghị Tòa án ra quyết định hoặc có liên quan đến quyết định đó;

(c) những chi tiết trong quyết định được đề nghị;

(d) rằng thông báo đệ đơn và những tài liệu kèm theo có thể xem tại phòng Văn thư;

- (e) ngày chậm nhất để nộp đề nghị xin can thiệp; và
- (f) trong trường hợp đơn đề nghị một quyết định đồng thuận, ngày chậm nhất để nộp đề nghị xin can thiệp là 21 ngày kể từ ngày công bố thông báo trên Công báo Canada.

Giới hạn thời gian

66. Trừ khi có quy định khác trong Quy chế này, những giới hạn thời gian quy định trong quy chế hoặc theo một quyết định của Tòa án được tính theo Điều 26 đến Điều 30 của Luật Giải thích, R.S.C., 1985, c.I-21.

67. (1) Khi thời hạn thực hiện một việc rơi vào ngày lễ hoặc Thứ Bảy, việc đó có thể được thực hiện vào ngày tiếp theo không phải là ngày lễ hoặc Thứ Bảy.

(2) Nếu một giới hạn thời gian ít hơn sáu ngày, ngày lễ và Thứ Bảy không được tính vào thời hạn này.

68. (1) Tuỳ theo Khoản 2, một ủy viên chuyên trách có thể, thông qua quyết định của Tòa án, kéo dài hoặc rút ngắn một giới hạn thời gian được quy định trong quy chế này.

(2) Không ủy viên chuyên trách nào được rút ngắn giới hạn thời gian được quy định tại Khoản 1, Điều 24.

(3) Những giới hạn thời gian được quy định trong quy chế này chỉ có thể được sửa đổi bằng quyết định của một ủy viên chuyên trách.

Quy định chung

69. Người đưa ra kiến nghị hoặc đề nghị xin phép can thiệp có thể yêu cầu Tòa án bằng văn bản rằng Tòa án giải quyết kiến nghị hoặc đề nghị mà không cần mở phiên xem xét.

[SOR/96-307, s.10]

70. Tuỳ theo Điều 26 và Điều 41, tất cả điều trần đều bằng lời trừ phi Tòa án quyết định khác.

71. (1) Văn thư có thể gửi giấy triệu tập các nhân chứng tới tòa và cung cấp tài liệu.

(2) Văn thư cũng có thể gửi giấy triệu tập không và người được cấp giấy triệu tập này có sẽ điền thêm bất kỳ tên của người nào.

72. (1) Trong quá trình tố tụng, nếu xuất hiện vấn đề mà việc thi hành cũng như thủ tục giải quyết không được quy định trong quy chế này, việc thi hành và thủ tục quy định trong Quy chế Tòa án Liên bang, C.R.C., 1987, c. 663, cùng với những sửa đổi khi thực tiễn đòi hỏi, sẽ được áp dụng.

(2) Nếu một người không rõ phải theo việc thi hành và thủ tục nào, Tòa án có thể hướng dẫn cách thực hiện.

73. Tuỳ theo quy định trong quy chế này, Chánh án có thể ấn định thời gian và địa điểm tiến hành phiên xem xét tại Tòa án.

74. Không thủ tục tố tụng nào là không còn giá trị vì lý do sai sót về mẫu đơn hoặc hoặc không đúng quy tắc kỹ thuật.

75. Tuỳ theo Điều 10 và Điều 11 của Luật Tòa án Cảnh tranh, để thực hiện quy chế này, Tòa án phải bao gồm ít nhất một ủy viên được Chánh án chỉ định trong đó ít nhất một người là ủy viên chuyên trách.

76. (1) Tuỳ theo Khoản 2, Điều 77 và Điều 78 tới Điều 96 áp dụng đối với những đơn đề nghị ban hành quyết định đồng thuận theo Điều 105 của Luật, và Điều 77.1 áp dụng đối với những đơn theo quy định tại Điều 74.12 của Luật.

(2) Nếu Tòa án thấy rằng thủ tục đưa ra trong Phần này không phù hợp vì phạm vi giới hạn của quyết định đồng thuận đang được đề nghị ban hành, cùng với những tác động hạn chế tới công chúng hoặc cạnh tranh, Tòa án có thể thay đổi quy trình đưa ra trong Phần này.

(3) Các điều từ 38 đến 41 và từ 49 đến 75, cùng với những sửa đổi khi thực tiễn đòi hỏi, áp dụng cho những đơn đề nghị ra quyết định đồng thuận.

Đơn đề nghị ban hành quyết định thảo thuận

77. (1) Đơn đề nghị ban hành quyết định đồng thuận được đệ trình bằng cách nộp

- (a) thông báo đệ đơn xin ban hành quyết định đồng thuận;
- (b) giải trình về ảnh hưởng của quyết định đồng thuận;
- (c) bản dự thảo quyết định đồng thuận; và
- (d) mẫu đồng thuận có chữ ký các bên.

(2) Thông báo đệ đơn xin ban hành quyết định đồng thuận

- (a) phải có chữ ký của người làm đơn;
- (b) phải chỉ rõ liệu các bên có cho rằng không cần mở phiên xem xét hay không;
- (c) phải nêu rõ, theo từng mục đánh số, nếu chưa đệ đơn theo quy định tại Điều 3
 - (i) những điều nào trong Luật theo đó đơn xin ban hành quyết định đồng thuận được lập;
 - (ii) tên và địa chỉ từng người liên quan tới quyết định xin ban hành;
 - (iii) giải trình vắn tắt về những lý lẽ mà đơn xin ban hành quyết định được lập và những bằng chứng tương ứng;
 - (iv) ngôn ngữ chính thức mà các bên muốn sử dụng trong quá trình tố tụng; và
- (d) phải nêu rõ những thay đổi hoặc bổ sung liên quan đến đơn xin ban hành quyết định nếu chưa đệ đơn theo quy định tại Điều 3.

(3) Bản giải trình về ảnh hưởng của một quyết định đồng thuận phải giải thích nội dung bản dự thảo của quyết định, bao gồm cả lý giải về tình huống làm nảy sinh bản dự thảo đó hoặc lý giải bất cứ điều nào trong dự thảo, sự đền bù do quyết định đó đem lại và những tác động dự kiến đối với cạnh tranh.

[SOR/96-307, s.11]

77.1 Đơn đề nghị xin ban hành quyết định đồng thuận theo Điều 74.12 của Luật được đệ trình bằng cách nộp mẫu thảo thuận

(a) có chữ ký của các bên; và

(b) nêu rõ

(i) những điều của Luật mà theo đó được được lập,

(ii) tên và địa chỉ của từng người liên quan tới quyết định được đề nghị ban hành,

(iii) giải trình vắn tắt về những lý lẽ của việc nộp đơn,

(iv) những điều khoản trong quyết định mà Cục trưởng và người liên quan đến quyết định được đề nghị ban hành nhất trí.

78. (1) Nếu một đơn theo quy định tại Điều 3 chưa nộp, người làm đơn xin ban hành quyết định đồng thuận phải,

(a) gửi các tài liệu cho từng người liên quan đến quyết định được đề nghị ban hành trong vòng 3 ngày kể từ ngày nộp các tài liệu theo Khoản 1, Điều 77.

(b) nộp cho Tòa án bằng chứng về việc gửi tài liệu trong vòng 2 ngày kể từ ngày gửi tài liệu.

(2) Nếu một đơn theo Điều 3 được nộp, người làm đơn xin ban hành quyết định đồng thuận phải,

(a) gửi các tài liệu được quy định trong Khoản 1, Điều 77 cho mỗi

người đã được gửi thông báo đệ đơn theo Điều 3 và bất kỳ người can thiệp nào liên quan đến đơn đề nghị đó; và

(b) nộp các tài liệu cùng bằng chứng về việc đã gửi các tài liệu này.

[SOR/96-307, s.11]

79. Trong vòng bảy ngày kể từ ngày thông báo đệ đơn xin ban hành quyết định đồng thuận được nộp cho Tòa án, Chánh án sẽ tham khảo ý kiến của các bên và ra quyết định về lập kế hoạch giải quyết đơn đề nghị, bao gồm cả thời gian và địa điểm cho cuộc họp trước phiên xem xét và cho phiên xem xét, trong trường hợp Tòa án quyết định cần phải mở phiên xem xét.

[SOR/96-307, s.11]

80. (1) Theo yêu cầu của một bên hoặc nếu Chánh án cho là nên làm, Tòa án có thể tiến hành một hoặc nhiều cuộc họp trước phiên xem xét vào bất kỳ thời điểm nào sau khi thông báo đệ đơn xin ban hành quyết định đồng thuận được nộp.

(2) Tại một cuộc họp trước phiên xem xét, Tòa án có thể cân nhắc đề nghị xin phép can thiệp, cho dù phiên xem xét đơn đề nghị ra quyết định đồng thuận có cần thiết hay không, và cân nhắc bất kỳ nào khác có thể giúp cho việc giải quyết đơn đề nghị.

(3) Chánh án có thể chỉ thị bằng văn bản yêu cầu các bên có mặt tại một cuộc họp trước phiên xem xét tại thời gian và địa điểm do Chánh án ấn định.

(4) Chánh án có thể nêu trong chỉ thị đề cập tại Khoản 3 một danh mục những vấn đề sẽ được cân nhắc tại cuộc họp trước phiên xem xét và những phán quyết của Tòa án xuất phát từ những vấn đề này.

81. (1) Sau cuộc họp trước phiên xem xét, Tòa án sẽ ra quyết định nêu lại bất kỳ đồng thuận nào liên quan tới những vấn đề được xem xét tại cuộc họp cũng như bất kỳ phán quyết nào của Tòa án xuất

phát từ những vấn đề này.

(2) Quyết định được nêu ở Khoản 1 sẽ điều chỉnh quá trình tố tụng liên quan tới đơn đề nghị ban hành quyết định đồng thuận trừ phi Tòa án quyết định khác.

Tham dự của công chúng

82. (1) Một người muốn tham gia vào quá trình tố tụng liên quan tới một đơn đề nghị ban hành quyết định đồng thuận phải

- (a) nộp những ý kiến của mình để Tòa án xem xét; hoặc
- (b) nộp đề nghị xin phép can thiệp.

(2) Nếu đề nghị xin phép can thiệp bị Tòa án bác bỏ, đề nghị này được lưu giữ trong hồ sơ và được Tòa án coi là những ý kiến tham khảo.

[SOR/96-307, s.11]

83. Nếu một đơn đề nghị theo quy định tại Điều 3 và đơn đề nghị ban hành quyết định đồng thuận theo Điều 77 được nộp, để thực hiện quá trình tố tụng liên quan đến đơn đề nghị ban hành quyết định đồng thuận, những người can thiệp vào quá trình tố tụng liên quan đến đơn đề nghị theo quy định tại Điều 3 có cùng những quyền hạn và nghĩa vụ như quy định tại Điều 31 đến Điều 33 và Điều 35 đến Điều 37 trừ phi Tòa án quyết định khác.

84.(1) Những ý kiến được đề cập tại Mục a, Khoản 1, Điều 82 phải

- (a) dưới dạng văn bản;
- (b) có chữ ký của người nêu ý kiến; và
- (c) bao gồm
 - (i) tên của thủ tục tố tụng mà người nêu ý kiến muốn tham gia, và
 - (ii) tên và địa chỉ của người đó.

(2) Ý kiến phải được nộp không muộn hơn ngày được nêu trong thông

báo được đề cập tại Điều 65 và công bố trên Công báo Canada.

(3) Văn thư sẽ gửi bản sao của những ý kiến này các bên sau khi chúng được nộp cho Tòa án.

[SOR/96-307, s.11]

85.(1) Trong vòng bảy ngày kể từ ngày hết thời hạn nộp ý kiến, Cục trưởng phải, và mỗi bên khác có thể, gửi phúc đáp cho người đã nộp ý kiến lên Tòa án.

(2) Trong vòng thời hạn bảy ngày như đề cập tại Khoản 1, Cục trưởng và từng bên liên quan có gửi phúc đáp phải nộp cho Tòa án phúc đáp của mình cùng với bằng chứng về việc đã gửi phản hồi.

[SOR/96-307, s.11; SOR/2000-198, s.9]

Can thiệp

86. (1) Đề nghị xin phép can thiệp được nộp bằng cách

(a) gửi cho từng bên một đề nghị xin phép can thiệp và một bản khai có tuyên thệ trình bày những bằng chứng làm cơ sở cho đề nghị đó; và

(b) nộp đề nghị và bản khai có tuyên thệ cho Tòa án cùng với bằng chứng về việc gửi đề nghị này không muộn hơn ngày được nêu trong thông báo đề cập tại Điều 65 và được công bố trên Công báo Canada.

(2) Một đề nghị xin phép can thiệp cần trình bày

(a) tên của thủ tục tố tụng mà người đề nghị muốn can thiệp;

(b) tên và địa chỉ của người can đề nghị can thiệp;

(c) bản trình bày ngắn gọn về những vấn đề đang được xem xét có ảnh hưởng tới người đề nghị;

(d) bản trình bày ngắn gọn những hậu quả về cạnh tranh nảy sinh từ những vấn đề được đề cập ở Mục (c) mà người đề nghị can thiệp muốn kiến nghị;

- (e) những lý do đề nghị can thiệp thay vì chỉ nêu ý kiến
- (f) bất kỳ vấn đề nào xin phép trình bày bằng chứng trước Tòa án, bao gồm cả loại và phạm vi của bằng chứng và lý do tại sao việc trình bày bằng chứng đó là cần thiết để bày tỏ quan điểm của mình; và
- (g) ngôn ngữ chính thức người đề nghị sẽ sử dụng trong phiên xem xét đề nghị của người này, và nếu được Tòa án cho phép can thiệp, sẽ sử dụng trong thủ tục tố tụng; và

87. (1) Trong vòng bảy ngày kể từ ngày hết hạn nộp đề nghị xin phép can thiệp, Cục trưởng phải, và từng bên khác có thể, gửi phản hồi cho người đề nghị.

(2) Trong vòng thời hạn bảy ngày như đề cập ở Khoản 1, Cục trưởng và từng bên đã gửi phải phản hồi phải nộp cho Tòa án phản hồi của mình cùng với bằng chứng về việc đã gửi phản hồi.

[SOR/96-307, s.11; SOR/2000-198, s.9]

88. Nếu Tòa án cho rằng cần phải mở một cuộc họp để quyết định về đề nghị xin can thiệp, đề nghị đó sẽ được xem xét tại cuộc họp trước phiên xem xét đã được dự kiến, trừ phi Chánh án ấn định thời gian và địa điểm khác cho việc xem xét đề nghị này.

[SOR/96-307, s.11]

89. Tòa án có thể chấp thuận đề nghị xin phép can thiệp, từ chối đề nghị đó hoặc chấp thuận đề nghị với những điều kiện những điều kiện mà Tòa án cho là hợp lý.

[SOR/96-307, s.11]

90. Nếu Tòa án chấp thuận đề nghị xin phép can thiệp,

- (a) từng bên và từng người can thiệp khác sẽ gửi cho người can thiệp nói trên bất cứ tài liệu nào mà họ đã nộp kể từ ngày đề nghị xin can thiệp của người đó được chấp thuận;
- (b) việc tiếp cận của người can thiệp đối với một tài liệu được nộp hoặc gửi đến tùy thuộc vào bất kỳ quyết định nào của Tòa án hạn chế việc tiếp cận tài liệu đó.

[SOR/96-307, s.11]

91. Người can thiệp phải gửi tài liệu cho từng bên hoặc từng người can thiệp can thiệp khác trước khi nộp cho Tòa án cùng với bằng chứng về việc đã gửi tài liệu này.

[SOR/96-307, s.11]

Tham gia của cấp tỉnh

92. Tuỳ theo các Điều 93 đến Điều 95, Chương lý cấp tỉnh có thể tham gia tham vào quá trình tổ tụng liên quan tới một đơn đề nghị ban hành một quyết định chấp thuận theo những thủ tục về sự tham gia của công chúng nêu tại các Điều 82 đến Điều 91.

[SOR/96-307, s.11]

93. Chương lý cấp tỉnh, theo Điều 101 của Luật, quyết định can thiệp vào quá trình tổ tụng liên quan tới một đơn đề nghị ban hành một quyết định chấp thuận phải

- (a) gửi thông báo can thiệp cho từng bên liên quan; và
- (b) nộp cho Tòa án thông báo cùng với bằng chứng về việc đã gửi thông báo không muộn hơn thời hạn được đưa ra trong thông báo được đề cập tại Điều 65 và được công bố trên Công báo Canada.

(2) Thông báo can thiệp phải trình bày

- (a) tên của quá trình tổ tụng mà Chương lý muốn can thiệp;
- (b) trình bày ngắn gọn về thực chất mối quan tâm của Chương lý trong quá trình tổ tụng;
- (c) trình bày ngắn gọn những vấn đề liên quan đến nội dung và Chương lý với tư cách đại diện cho tỉnh đó sẽ đưa ra kiến nghị;
- (d) những lý do xin phép can thiệp thay vì nêu ý kiến
- (e) bất kỳ vấn đề nào xin phép trình bày bằng chứng trước Tòa án, bao gồm cả loại và phạm vi của bằng chứng và lý do tại sao việc trình bày bằng chứng đó là cần thiết để bày tỏ quan điểm

của mình; và

- (f) ngôn ngữ chính thức mà Chương lý muốn sử dụng trong quá trình tố tụng.

[SOR/96-307, s.11]

94. Nếu Tòa án chấp thuận đề nghị xin phép can thiệp,

- (a) từng bên và từng người can thiệp khác sẽ gửi cho người can thiệp nói trên bất cứ tài liệu nào mà họ đã nộp kể từ ngày đề nghị xin can thiệp của người đó được chấp thuận;
- (b) việc tiếp cận của người can thiệp đối với một tài liệu được nộp hoặc gửi đến tùy thuộc vào bất kỳ quyết định nào của Tòa án hạn chế việc tiếp cận tài liệu đó.

[SOR/96-307, s.11]

95. Chương lý sẽ phải gửi tài liệu cho từng bên hoặc từng người can thiệp can thiệp khác trước khi nộp cho Tòa án cùng với bằng chứng về việc đã gửi tài liệu này.

Giải quyết đơn thư

96. Liên quan đến một đơn đề nghị ban hành quyết định đồng thuận, Tòa án có thể,

- (a) ban hành quyết định;
- (b) chỉ rõ rằng cần phải sửa đổi dự thảo quyết định trước khi Tòa án ban hành; hoặc
- (c) từ chối ban hành quyết định

(2) Nếu Tòa án từ chối ban hành quyết định đồng thuận, không ủy viên nào của Tòa án đã xem xét đơn đề nghị ban hành quyết định đồng thuận tham gia vào bất kỳ thủ tục tố tụng nào tiếp theo liên quan đến đơn đề nghị đó, trừ phi Tòa án quyết định khác.

[SOR/96-307, s.11]

MẪU BẢN KHAI CỐ TUYÊN THỆ VỀ VIỆC GỬI THÔNG BÁO

Tòa án Tranh tụng
(tên của thủ tục tố tụng)

Tôi, (tên đầy đủ), sống tại (địa chỉ), cam đoan [cam kết] rằng:
[Chọn đoạn văn phù hợp để hoàn tất bản khai phù hợp với Điều 53 hoặc Điều 54]

A. GỬI THÔNG BÁO ĐỆ ĐƠN CHO

1. Cá nhân

Vào (ngày), lúc (giờ), tôi gửi thông báo đệ đơn cho (tên cá nhân được gửi) bằng cách gửi lại một bản sao công chứng cho người đó tại (địa chỉ đã gửi)

2. Đối tác

Vào (ngày), lúc (giờ), tôi gửi thông báo đệ đơn cho (tên của đối tác được gửi) bằng cách gửi lại một bản sao công chứng cho (tên của đối tác) tại (địa chỉ đã gửi).

3. Công ty

Vào (ngày), lúc (giờ), tôi gửi thông báo đệ đơn cho (tên của công ty được gửi) bằng cách gửi lại một bản sao công chứng cho (tên và chức vụ của người quản lý hoặc thực thể phụ trách văn phòng công ty hoặc chi nhánh công ty) tại (địa chỉ đã gửi).

4. Cục trưởng

Vào (ngày), lúc (giờ), tôi gửi thông báo đệ đơn cho Cục trưởng bằng cách gửi lại một bản sao công chứng cho (tên của người đã nhận bản sao) tại (địa chỉ đã gửi).

5. Người có đại diện pháp lý và người đại diện này sẵn sàng nhận thông báo

(a) Vào (ngày), lúc (giờ), tôi gửi thông báo đệ đơn cho (tên người được gửi) bằng cách gửi lại một bản sao công chứng cho (tên người đại diện pháp lý), đại diện pháp lý cho (tên người được đại diện) tại (địa chỉ đã gửi).

(b) (Tên người đại diện pháp lý) thông báo với tôi rằng [ông ta/bà ta] sẵn sàng nhận thông báo đệ đơn thay mặt cho (tên người được đại diện bởi người đại diện pháp lý).

B. GỬI MỘT TÀI LIỆU KHÔNG PHẢI LÀ THÔNG BÁO ĐỆ ĐƠN

1. Bằng cách gửi lại một bản sao

Vào (ngày), lúc (giờ), tôi gửi cho (tên người được gửi) (nêu rõ tài liệu được gửi) bằng cách gửi lại một bản sao của tài liệu tại (địa chỉ đã gửi)

2. Bằng cách gửi một bản sao qua fax

Vào (ngày), lúc (giờ), tôi gửi cho (tên người được gửi) (nêu rõ tài liệu được gửi) bằng cách gửi lại một bản sao của tài liệu, cùng với tờ bì, bằng fax tới cho (tên hoặc đại diện pháp lý của người được gửi) tại (số fax).

3. Bằng cách gửi qua đường thư bảo đảm và nhận lại thư báo phát

(a) Vào (ngày), lúc (giờ), tôi gửi (nêu rõ tài liệu được gửi) bằng thư bảo đảm tới cho (tên người được gửi) tại địa chỉ (địa chỉ của người được gửi hoặc văn phòng của người đại diện pháp lý).

(b) Tôi gửi kèm thư báo phát chứng tỏ rằng tài liệu đã được nhận vào (ngày).

Tuyên thệ...

.....
Chữ ký

[SOR/2000-198, s.9]