

TS. TĂNG VĂN NGHĨA

GIÁO TRÌNH
L**UẬT CẠNH TRANH**



NHÀ XUẤT BẢN GIÁO DỤC VIỆT NAM

TRƯỜNG ĐẠI HỌC NGOẠI THƯƠNG

TS. TĂNG VĂN NGHĨA

GIÁO TRÌNH

LUẬT CẠNH TRANH

NHÀ XUẤT BẢN GIÁO DỤC VIỆT NAM

**Công ty Cổ phần sách Đại học – Dạy nghề – Nhà xuất bản Giáo dục Việt Nam
giữ quyền công bố tác phẩm.**

161 – 2009/CXB/44 – 208/GD

Mã số: 7L223Y9 – DAI

MỤC LỤC

	Trang
Lời giới thiệu	4
CHƯƠNG 1: NHỮNG VẤN ĐỀ CƠ BẢN VỀ CẠNH TRANH VÀ PHÁP LUẬT CẠNH TRANH	7
I – Tổng quan về cạnh tranh	7
II – Lý thuyết cạnh tranh và chính sách cạnh tranh.....	28
III – Cạnh tranh trong mối quan hệ với hình thức tổ chức kinh doanh.....	34
VI – Tổng quan về pháp luật cạnh tranh.....	38
CHƯƠNG 2: LUẬT CẠNH TRANH VIỆT NAM NĂM 2004	52
I – Sự phát triển của pháp luật cạnh tranh.....	52
II – Luật Cạnh tranh năm 2004.....	61
CHƯƠNG 3: HÀNH VI HẠN CHẾ CẠNH TRANH	78
I – Tổng quan.....	78
II – Các hình thức hạn chế cạnh tranh.....	80
CHƯƠNG 4: HÀNH VI CẠNH TRANH KHÔNG LÀNH MẠNH	132
I – Khái quát	132
II – Các hành vi cạnh tranh không lành mạnh.....	138
III – Hậu quả pháp lý	152
CHƯƠNG 5: THẨM QUYỀN VÀ TỔ TỤNG CẠNH TRANH	155
I – Khái niệm.....	155
II – Thẩm quyền tổ tụng cạnh tranh.....	158
III – Thủ tục tổ tụng cạnh tranh.....	164
Phụ lục.....	171

Lời giới thiệu

Cạnh tranh là một trong những quy luật cơ bản của cơ chế thị trường, đồng thời còn là thuộc tính của kinh tế thị trường, vì vậy, nó hiện diện trong nền kinh tế như một yếu tố tất yếu. Xét theo phương diện tích cực, cạnh tranh là động lực thúc đẩy sự phát triển nền kinh tế, song xét theo những phương diện khác, chính cạnh tranh là yếu tố đưa lại những hậu quả tiêu cực về kinh tế – xã hội. Cạnh tranh gay gắt sẽ dẫn đến tình trạng cạnh tranh không lành mạnh, hạn chế cạnh tranh và tất yếu độc quyền xuất hiện. Trên thực tế, cạnh tranh không lành mạnh và độc quyền được các trường phái kinh tế khác nhau trên thế giới khẳng định là một trong những khuyết tật chủ yếu của kinh tế thị trường.

Pháp luật về cạnh tranh (hiểu theo nghĩa rộng, bao gồm pháp luật chống cạnh tranh không lành mạnh và pháp luật chống hạn chế cạnh tranh, kiểm soát độc quyền) đã từ lâu trở thành bộ phận pháp luật không thể thiếu ở các quốc gia có nền kinh tế thị trường phát triển. Bởi lẽ, nó chính là công cụ trực tiếp để bảo đảm môi trường cạnh tranh lành mạnh trong kinh doanh; là công cụ để duy trì động lực phát triển nền kinh tế. Pháp luật về cạnh tranh đã xuất hiện từ hơn 100 năm nay, bắt đầu được coi là một bộ phận của Luật Dân sự, sau đó, trở thành lĩnh vực pháp luật riêng với mục đích nhằm chống lại các hành vi cạnh tranh không lành mạnh. Pháp luật về chống hạn chế cạnh tranh và độc quyền ra đời khi nền kinh tế của một số nước tiên tiến xuất hiện việc tập trung quyền lực dưới hình thức Tờ – rớt. Một số trường phái kinh tế đã thể hiện quan điểm trong việc xây dựng chính sách cạnh tranh là: Trường phái tân tự do (Trường phái Freiburg); Mô hình chính sách cạnh tranh theo hình thái Oligopoly mở rộng của Kantzenbach; Trường phái tân cổ điển; Trường phái Chicago về vấn đề chống Tờ – rớt...

Ngày nay, hầu hết các quốc gia trên thế giới đều quan tâm nghiên cứu và xây dựng pháp luật về cạnh tranh, kể cả các quốc gia trước đây có nền kinh tế theo cơ chế kế hoạch hoá tập trung nay chuyển sang cơ chế thị trường, như Liên bang Nga và các nước Cộng đồng các quốc gia độc lập (SNG), Ba Lan, Séc, Slovakia, Hungary, Bungari, Trung Quốc, Mông Cổ,... Hàng loạt các công trình nghiên cứu về xây dựng, thực thi chính sách, pháp luật cạnh tranh do các nhà nghiên cứu lý luận và thực tiễn của Hoa Kỳ, Ủy ban Cạnh tranh châu Âu, Tổ chức Thương mại và Phát triển của Liên hợp quốc đã được công bố, làm tài liệu tham khảo cho các nước đang nghiên cứu, xây dựng pháp luật về cạnh tranh.

Trên bình diện quốc tế, điều ước quốc tế đầu tiên liên quan đến pháp luật về cạnh tranh là Công ước Paris được ký kết ngày 20/3/1883. Cho đến nay, trước xu thế toàn cầu hoá, tự do hoá thương mại thế giới, cũng xuất hiện những đề xuất ký kết các điều ước quốc tế hay thoả thuận đa phương trước hết là trong Tổ chức OECD, sau đó là trong khuôn khổ Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) về vấn đề cạnh tranh. Một trong những nội dung vòng đàm phán mới của WTO

sẽ là các cam kết về bảo đảm cạnh tranh lành mạnh tại mỗi quốc gia thành viên... Liên minh Châu Âu cũng chủ trương ký kết một thoả ước, theo đó, các quốc gia phải thông qua một hệ thống pháp luật về cạnh tranh. Điều này chứng tỏ rằng, vấn đề nghiên cứu, xây dựng pháp luật về cạnh tranh không chỉ giới hạn ở phạm vi một quốc gia, mà còn là vấn đề được quan tâm trên phạm vi toàn thế giới.

Tháng 12 năm 2004, tại kỳ họp thứ 6 Quốc hội Khoá XI, Quốc hội nước Cộng hoà xã hội chủ nghĩa Việt Nam đã thông qua Luật Cạnh tranh (có hiệu lực thi hành từ ngày 01/7/2005). Luật này quy định về hành vi hạn chế cạnh tranh, hành vi cạnh tranh không lành mạnh, trình tự, thủ tục giải quyết vụ việc cạnh tranh, biện pháp xử lý vi phạm pháp luật về cạnh tranh và được áp dụng với các chủ thể kinh doanh là tổ chức, cá nhân kinh doanh hoạt động trên thị trường Việt Nam, các hiệp hội ngành nghề hoạt động ở Việt Nam. Luật Cạnh tranh còn là cơ sở pháp lý quan trọng để xây dựng môi trường kinh doanh bình đẳng, đồng thời, tạo điều kiện nâng cao năng lực cạnh tranh, đạo đức kinh doanh và văn hoá cạnh tranh của các doanh nghiệp Việt Nam trong điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế.

Tuy nhiên, mặc dù đã trải qua hơn 20 năm phát triển nền kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa và hơn 4 năm Luật Cạnh tranh năm 2004 đi vào cuộc sống, song nhận thức của xã hội nói chung và cộng đồng doanh nghiệp Việt Nam nói riêng về vấn đề cạnh tranh, pháp luật cạnh tranh vẫn còn rất hạn chế. Công tác phổ biến, giáo dục pháp luật cạnh tranh chưa được chú trọng. Một số cơ sở đào tạo về pháp luật và kinh tế đã đưa vào nội dung chương trình đào tạo pháp luật cạnh tranh, song mới chỉ dừng lại ở những vấn đề mang tính khái quát, đặc biệt là cho đến nay, cũng chưa có một giáo trình chuyên khảo về pháp luật cạnh tranh nhằm phục vụ công tác đào tạo và phổ biến, giáo dục pháp luật.

Trong bối cảnh trên, giáo trình "*Pháp luật cạnh tranh*" của **TS. Tăng Văn Nghĩa** là một tài liệu học tập hữu ích cho những chương trình đào tạo đại học về luật và kinh tế, đồng thời là tài liệu tham khảo có ý nghĩa cho các nhà kinh tế, luật học nhằm đáp ứng nhu cầu nghiên cứu, tìm hiểu pháp luật cạnh tranh. Cùng với việc giới thiệu khái quát về cạnh tranh và pháp luật cạnh tranh, cuốn sách cũng giới thiệu và phân tích những chế định cơ bản của pháp luật cạnh tranh.

TS. Đặng Vũ Hoàn

Lời nói đầu

Sự chuyển đổi cơ chế quản lý kinh tế và hội nhập kinh tế quốc tế đặt ra vấn đề không chỉ cần phải có hệ thống văn bản pháp luật phù hợp để điều chỉnh các quan hệ kinh tế mới mà còn phải có kiến thức cơ bản về những lĩnh vực pháp luật đó, đặc biệt là pháp luật cạnh tranh.

Nếu như cạnh tranh, chế độ sở hữu đa thành phần và quyền tự do ý chí của chủ thể tham gia thị trường là ba trụ cột không thể thiếu của cơ chế kinh tế thị trường thì pháp luật điều chỉnh hoạt động cạnh tranh cũng là điều kiện không thể thiếu cho việc vận hành cơ chế kinh tế đó. Đây cũng là một trong những điều kiện để Việt Nam gia nhập và thực hiện tốt các cam kết khi là thành viên của WTO. Do Luật Cạnh tranh xác lập những nguyên tắc cơ bản cho các hoạt động kinh tế, trong điều kiện kinh tế thị trường đã thực sự trở thành một “hiến pháp kinh tế”. Nhận thức được tầm quan trọng của lĩnh vực pháp luật mới này, tháng 12 năm 2004 Nhà nước đã ban hành Luật Cạnh tranh nhằm đáp ứng yêu cầu điều tiết các hoạt động kinh doanh ở nước ta. Trong bối cảnh như vậy, giáo trình “*Pháp luật cạnh tranh*” được biên soạn nhằm phục vụ trước hết cho chương trình đào tạo của Trường Đại học Ngoại thương, đồng thời cũng là tài liệu tham khảo góp phần đáp ứng nhu cầu nghiên cứu, tìm hiểu pháp luật cạnh tranh đối với tất cả những ai quan tâm.

Trong khuôn khổ chương trình đào tạo, giáo trình không thể bao quát hết những vấn đề về cạnh tranh và pháp luật cạnh tranh. Bên cạnh đó, Luật Cạnh tranh Việt Nam được thiết kế theo mô hình “2 trong 1”, nghĩa là bao gồm các quy định về chống hạn chế cạnh tranh và chống cạnh tranh không lành mạnh, điều này làm cho việc tiếp cận các vấn đề trong giáo trình nhiều khi không dễ. Bởi vậy, tôi mong rằng, cuốn sách mang tính gợi mở hướng nghiên cứu cho một lĩnh vực pháp luật còn mới ở Việt Nam.

Mặc dù tác giả đã rất cố gắng trong việc biên soạn, nhưng chắc chắn giáo trình không tránh khỏi những khiếm khuyết. Rất mong nhận được những ý kiến đóng góp của các đồng nghiệp và bạn đọc để giáo trình được hoàn thiện hơn trong những lần tái bản sau.

Tôi xin trân trọng cảm ơn sự ủng hộ của lãnh đạo Trường Đại học Ngoại thương, của Ban quản lý dự án FTUTRIP và của các đồng nghiệp để tôi có thể hoàn thành giáo trình này.

Mọi góp ý xin gửi về Công ty CP Sách Đại học – Dạy nghề, 25 Hàn Thuyên – Hà Nội.

Xin trân trọng cảm ơn!

TS. Tăng Văn Nghĩa

Chương 1

NHỮNG VẤN ĐỀ CƠ BẢN VỀ CẠNH TRANH VÀ PHÁP LUẬT CẠNH TRANH

I – TỔNG QUAN VỀ CẠNH TRANH

1.1. Nguồn gốc, bản chất, vai trò và ý nghĩa của cạnh tranh

Nguồn gốc: Cạnh tranh là một khái niệm rất rộng, xuất hiện ở hầu hết các lĩnh vực khác nhau của đời sống xã hội. Trong kinh tế, cạnh tranh liên quan đến mọi lĩnh vực của thị trường và mọi chủ thể kinh doanh. Tuy vậy, cạnh tranh chỉ xuất hiện trong cơ chế kinh tế nhất định – cơ chế thị trường, nơi pháp luật thừa nhận và bảo đảm chế độ sở hữu đa thành phần, quyền tự do ý chí trong đó có tự do kinh doanh của cá nhân. Mặt khác, pháp luật cũng phải bảo đảm trên thị trường sẽ không tồn tại bất kỳ một rào cản từ quản lý hành chính hay của các chủ thể kinh doanh có sức mạnh thị trường đối với các “Newcomer” (doanh nghiệp tiềm năng, chuẩn bị hoặc mới gia nhập thị trường). Có tự do cạnh tranh, nền kinh tế thị trường mới vận hành theo đúng quy luật tất yếu của nó và phát huy nội lực thúc đẩy nền kinh tế phát triển. Nếu thừa nhận cạnh tranh là động lực phát triển của xã hội, là yếu tố làm lành mạnh hoá các quan hệ xã hội khi nhà nước đảm bảo sự bình đẳng trước pháp luật của các chủ thể thuộc mọi thành phần kinh tế thì nó cũng kéo theo hệ quả đào thải – *có nghĩa là chủ thể yếu kém sẽ có xu hướng bị loại ra khỏi thị trường* – và những ảnh hưởng tiêu cực đối với nền kinh tế của cạnh tranh.

Sự đa dạng hoạt động cạnh tranh trong thực tiễn kinh doanh đã kéo theo những tranh luận: *liệu có thể đạt được sự thống nhất trong quan niệm về cạnh tranh được hay không*. Từ trước tới nay, đã có khá nhiều định nghĩa,

cách hiểu khác nhau về cạnh tranh. Chẳng hạn, Từ điển tiếng Việt định nghĩa *cạnh tranh* là tranh đua giữa những cá nhân, tập thể có chức năng như nhau, nhằm giành phần hơn, phần thắng về phía mình¹. Cạnh tranh cũng có thể được hiểu là sự đấu tranh để giành lợi thế thương mại². Do tính chất đa dạng và phức tạp của quá trình cạnh tranh trong nền kinh tế hiện đại, các định nghĩa về cạnh tranh mặc dù đều nêu được trong chừng mực nhất định những đặc điểm căn bản về cạnh tranh, tuy vậy, chúng đều có những hạn chế nhất định và chưa đảm bảo tính khái quát cao và bao trùm trong thực tiễn. Nhìn chung, *cạnh tranh được coi là hành vi của hai hoặc nhiều chủ thể trong trong kinh doanh (trong nền kinh tế thị trường) với mục đích giành cho mình những ưu thế cao nhất so với chủ thể khác*. Tuy nhiên, cạnh tranh chỉ xuất hiện và tồn tại trong nền kinh tế thị trường, nơi có sự tham gia của ít nhất hai chủ thể từ phía cung hoặc từ phía cầu và những chủ thể này có mục đích đối kháng với nhau. Sự đạt được mục đích của người này sẽ dẫn đến sự thất bại của người kia và ngược lại.

Cạnh tranh kinh tế diễn ra khi:

- Có sự tồn tại của quan hệ thị trường;
- Có ít nhất là hai chủ thể ở mỗi bên của thị trường;
- Có những hành vi đối nghịch với nhau (antagonistic) của các chủ thể kinh doanh thông qua những phương tiện cạnh tranh để cải thiện ưu thế của mình và làm bất lợi cho đối thủ khác.

Bản chất của cạnh tranh: Nếu cạnh tranh diễn ra một cách công bằng thì luôn có những tác động tích cực thúc đẩy nền kinh tế phát triển. Cạnh tranh là hoạt động căn bản của các chủ thể kinh doanh trong nền kinh tế thị trường. Cạnh tranh là động lực để các đối thủ phải tự cải tổ và trang bị cho mình những điều kiện tốt nhất để duy trì sự tồn tại và phát triển trên thị trường. Kết quả đó cũng mang lại nhiều giá trị về hàng hóa và dịch vụ cho xã hội như chất lượng, mẫu mã sản phẩm tốt và phong phú hơn với mức giá

¹ Từ điển tiếng Việt (Nguyễn Như Ý chủ biên), NXB Văn hóa Thông tin, Hà Nội 1998, tr. 258.

² Black's Law Dictionary, Eighth Edition (chủ biên Bryan A. Garner), NXB Thomson West 2004, p. 302.

hợp lý hơn. Một điều đáng lưu ý là cùng với mục đích tối đa hoá lợi nhuận của mình thông qua cạnh tranh để giành những điều kiện có lợi nhất, cạnh tranh đã thúc đẩy quá trình tích tụ và tập trung tư bản diễn ra để có thể cải thiện năng lực cạnh tranh của các chủ thể tham gia và có thể thực hiện được các dự án lớn. Tuy nhiên, sự tích tụ và tập trung nguồn lực thường xảy ra không đều ở các ngành, các lĩnh vực kinh tế khác nhau. Đây cũng là tiền đề vật chất cho sự hình thành các hình thái cạnh tranh không hoàn hảo, trong đó có độc quyền trên thị trường.

Ngoài ra, cạnh tranh là sự ganh đua kinh địch với nhau trong kinh doanh làm cho trong cơ chế thị trường cạnh tranh tồn tại như là yếu tố tự điều chỉnh tính hiệu quả và hợp lý của các quan hệ thị trường. Giống như quy luật cạnh tranh sinh tồn trong tự nhiên (survival of the fittest), quy luật cạnh tranh trong nền kinh tế thị trường luôn khẳng định chiến thắng, duy trì sự tồn tại thuộc về những chủ thể kinh doanh có khả năng thích nghi với sự biến đổi của thị trường, mạnh hơn, có trình độ quản lý và tri thức về khoa học công nghệ cao, có tố chất sáng tạo và kinh nghiệm thương trường tốt.

1.2. Chức năng của cạnh tranh

Chức năng của cạnh tranh được thể hiện trên nhiều phương diện và phụ thuộc vào lĩnh vực xã hội mà cạnh tranh tồn tại. Trong kinh tế, chức năng của cạnh tranh phục vụ cho việc điều chỉnh thị trường, làm cho thị trường diễn ra theo những quy luật tất yếu của cạnh tranh, đồng thời làm tăng các giá trị kinh tế trong xã hội. Chức năng của cạnh tranh thể hiện qua các mặt như sau:

– Cạnh tranh điều chỉnh và định hướng cho việc kinh doanh sản phẩm và dịch vụ phù hợp với những yêu cầu dựa trên khả năng tài chính của khách hàng hay người tiêu dùng và các quy định xét về mặt cầu. Điều kiện tiên quyết để thực hiện được chức năng này là một mặt phải mở cửa thị trường (ở cả cung và cầu).

– Cạnh tranh tự động điều chỉnh các kế hoạch và quyết định kinh tế của các chủ thể tham gia thị trường. Cạnh tranh làm cho các nguồn lực sản xuất như vốn, công nghệ, lao động... được áp dụng, sử dụng một cách hiệu quả và có lợi nhất, tránh lãng phí.

– Cạnh tranh điều tiết quan hệ cung cầu của xã hội, làm cho quan hệ cung cầu luôn có xu hướng cân bằng. Khi nhà sản xuất phải cạnh tranh với nhau, họ phải chú ý đến những sự thay đổi, nhu cầu của phía cầu. Điều này làm cho hàng hóa luôn có xu hướng được đa dạng hóa, chất lượng tốt hơn và giá cả thấp hơn. Chức năng này làm cho các doanh nghiệp ở phía cung phải liên tục sáng tạo và phát triển những sản phẩm và dịch vụ mới, tốt hơn và hấp dẫn hơn xét về cả chất lượng và giá cả.

– Cho phép phía cầu/người tiêu dùng có thể lựa chọn người cung cấp cũng như hàng hóa dịch vụ mà họ muốn. Điều này làm cho họ có thể tránh được những hàng hóa, dịch vụ kém chất lượng và được bảo vệ khỏi các hành vi tiêu cực của các chủ thể cạnh tranh trên mặt trái của thị trường, ví dụ khi họ cung cấp hàng hóa/dịch vụ, áp đặt điều kiện thương mại lạm dụng quyền lực thị trường.

– Cạnh tranh cũng định hướng phân phối nguồn lực và thu nhập tương ứng với hoạt động và tính hiệu quả của các chủ thể tham gia thị trường.

– Cạnh tranh là một quá trình lựa chọn và loại bỏ những chủ thể kinh doanh kém hiệu quả, đồng thời mở ra cơ hội cho những chủ thể mới hiệu quả, năng động hơn gia nhập thị trường.

– Cuối cùng, cạnh tranh công bằng sẽ làm giảm việc tích lũy quyền lực kinh tế và đồng thời làm giảm việc tập trung kinh tế.

1.3. Phương tiện cạnh tranh

Tham gia kinh doanh trên thị trường, các chủ thể kinh có thể sử dụng nhiều phương tiện khác nhau để giành được những lợi thế mục tiêu nào đó. Ở những góc độ nghiên cứu khác nhau, người ta có xác định những phương tiện cạnh tranh khác nhau. Dưới đây là những phương tiện phổ biến nhất được xác định trên một thị trường tương đối đồng nhất:

- Giá cả của hàng hóa và dịch vụ
- Chất lượng của hàng hóa và dịch vụ
- Dịch vụ kèm theo
- Quảng cáo.

Nếu doanh nghiệp sử dụng những phương tiện cạnh tranh trên với các thế mạnh nổi trội và một cách có hiệu quả, doanh nghiệp sẽ đạt được ưu thế cạnh tranh cho mình so với các đối thủ cạnh tranh khác trên thị trường.

1.4. Hình thức cạnh tranh

Sự biểu hiện ra bên ngoài mà người ta có thể nhận biết được hoạt động cạnh tranh chính là những hình thức nhất định của cạnh tranh. Tùy vào hoàn cảnh thị trường cũng như năng lực cạnh tranh thực tế của chủ thể kinh doanh, cạnh tranh có thể được diễn ra dưới những hình thức sau:

– *Cạnh tranh thực tế* là những loại hình cạnh tranh với những biểu hiện cạnh tranh trực tiếp trên thị trường thông qua những phương tiện cơ bản như giá cả, chất lượng hàng hóa/dịch vụ. Hình thức cạnh tranh này phổ biến nhất, vì đã tham gia vào thị trường, doanh nghiệp buộc phải cạnh tranh nếu muốn tồn tại và phát triển.

– *Cạnh tranh tiềm năng* là hình thức cạnh tranh tồn tại do những nguyên nhân tiềm năng trên thị trường. Điều này buộc doanh nghiệp trong việc xây dựng và thực hiện chiến lược cạnh tranh phải tính tới các yếu tố mang tính tiềm năng có thể xuất hiện trên thị trường như đa dạng hoá sản phẩm (product extension), thành lập công ty mới (establish a new company); những chủ thể mới có thể gia nhập thị trường (newcomer)...

– *Cạnh tranh thay thế* là hình thức cạnh tranh mà doanh nghiệp dựa trên khả năng tự thay đổi phương thức, hình thức kinh doanh, cách thức tính giá, R&D, áp dụng kỹ thuật, công nghệ mới...

1.5. Ưu điểm và nhược điểm của cạnh tranh

Ưu điểm: Cạnh tranh luôn là động lực phát triển sản xuất hàng hoá, đồng thời cũng là động lực phát triển nền kinh tế của mỗi quốc gia. Cạnh tranh công bằng và hợp pháp có tác dụng tích cực làm cho chất lượng hàng hoá dịch vụ ngày càng tốt hơn, giá cả hàng hoá thấp hơn, có lợi cho người tiêu dùng, làm cho người dân tin vào thị trường, vào quá trình cạnh tranh. Nếu hàng hóa/dịch vụ được sự tín nhiệm của khách hàng, các giao dịch thương mại nhờ đó sẽ gia tăng, qua đó thúc đẩy tăng trưởng kinh tế. Cạnh tranh có tác dụng thúc đẩy quá trình tích tụ, tập trung nguồn lực, vốn và các

yếu tố khác trong quá trình sản xuất, làm cho xã hội có đủ điều kiện về nguồn lực để thực hiện những dự án lớn. Cạnh tranh buộc các doanh nghiệp phải tự cải tổ để duy trì sự tồn tại của mình. Quy luật đào thải trong quá trình cạnh tranh tạo cơ hội cho các chủ thể kinh doanh mạnh và có năng lực cạnh tranh cao có thể phát huy được được khả năng của mình.

Cạnh tranh có cơ chế điều chỉnh dẫn đến trạng thái cân bằng tương đối của thị trường. Những phát minh mới, những thành tựu của khoa học công nghệ sẽ là các yếu tố kích thích các doanh nghiệp cạnh tranh mạnh mẽ hơn để tìm các cơ hội thu lợi nhuận, đồng thời mang lại những giá trị tốt hơn về hàng hóa và dịch vụ cho người tiêu dùng. Bởi vậy, trên thị trường về cơ bản chỉ tồn tại những doanh nghiệp “khỏe mạnh” hoặc ít nhất cũng đủ để tự duy trì được sự tồn tại của mình.

Nhược điểm: cạnh tranh luôn là động lực tăng trưởng kinh tế, bởi vậy, hậu quả kéo theo luôn có thể xảy ra như tài nguyên bị khai thác cạn kiệt, ô nhiễm môi trường, tăng khoảng cách giàu nghèo giữa các tầng lớp... Cạnh tranh cao độ sẽ làm tích tụ quá mức các nguồn lực của thị trường, có thể làm xuất hiện những doanh nghiệp có khả năng thống lĩnh được thị trường, thậm chí giành vị trí độc quyền trên thị trường hàng hoá, dịch vụ nào đó. Bên cạnh đó, những doanh nghiệp có tiềm lực (nhưng sức cạnh tranh còn hạn chế) buộc phải liên kết lại với nhau nhằm tạo ra ưu thế cạnh tranh đáng kể trên thị trường qua đó cũng có thể dẫn đến hình thành vị trí thống lĩnh hoặc độc quyền. Với cách thức đó, doanh nghiệp có thể cải thiện được năng lực cạnh tranh của mình, điều này dẫn tới hậu quả là những doanh nghiệp vừa và nhỏ khác rất dễ có nguy cơ bị thôn tính thậm chí phá sản. Ảnh hưởng tiêu cực của cạnh tranh được thể hiện ở nhiều mặt: từ việc hình thành độc quyền dẫn đến thiệt hại cho người tiêu dùng, đến việc phá sản hàng loạt các doanh nghiệp gây ra những hậu quả lớn về mặt xã hội. Bởi vậy, quá trình cạnh tranh có thể làm xuất hiện vị trí thống lĩnh, hoặc dẫn tới độc quyền trong một khu vực thị trường, đối với một loại sản phẩm hàng hoá nhất định.

Nếu không được kiểm soát hợp lý, độc quyền có thể xuất hiện trong những điều kiện nhất định của môi trường kinh doanh. Thị trường độc quyền là thị trường không có cạnh tranh. Nếu là độc quyền nhóm thì đây cũng là biểu hiện lớn nhất của hạn chế cạnh tranh, dễ gây tác động xấu trên

thị trường. Nhìn chung, đối với độc quyền người ta thường phải phòng ngừa từ xa và/hoặc có biện pháp tác động thích hợp thông qua pháp luật để hạn chế những ảnh hưởng tiêu cực của nó nếu độc quyền đã xảy ra.

Cạnh tranh cũng thể hiện những mặt tiêu cực nhất định trong việc phân hoá các doanh nghiệp. Các doanh nghiệp có ưu thế và tiềm lực sẽ giành chiến thắng trong các cuộc cạnh tranh, còn những doanh nghiệp yếu kém, không đủ năng lực cạnh tranh sẽ gặp khó khăn để duy trì sự tồn tại, thậm chí phá sản. Cạnh tranh cũng có thể đưa đến sự phân hoá giàu nghèo, mạnh yếu, người lao động có thể bị thất nghiệp do việc liên tục đổi mới công nghệ (mà ở đó không cần nhiều đến sức lao động của con người) hoặc do doanh nghiệp bị phá sản. Điều này sẽ tạo sức ép lớn đối với việc thực thi các chính sách kinh tế – xã hội của mỗi quốc gia. Đặc biệt, khi cạnh tranh dựa vào các thủ pháp gian dối, lừa đảo để tạo ra lợi thế cạnh tranh có thể gây thiệt hại cho các chủ thể tham gia thị trường, tạo ra nhiều hậu quả xấu và tiêu cực đối với cả người tiêu dùng và xã hội.

1.6. Cạnh tranh trong các mô hình kinh tế

Ứng với mỗi mô hình kinh tế, cạnh tranh cũng diễn ra với những hình thức và bản chất tương ứng hoặc cạnh tranh có thể không diễn ra. Mô hình thị trường có vai trò là môi trường nuôi dưỡng hoặc thủ tiêu cạnh tranh.

– *Mô hình kinh tế thị trường*: có một số lượng lớn các chủ thể tham gia thị trường, các chủ thể này được tự do gia nhập và kinh doanh trên thị trường – đây là mô hình tốt nhất cho sự tồn tại của cạnh tranh.

– *Mô hình kinh tế tập trung*: thực chất không tồn tại quan hệ thị trường đích thực và cũng không có thông tin thị trường, bởi vậy tại mô hình này không có cạnh tranh (thi đua xã hội chủ nghĩa trong nền kinh tế tập trung không mang bản chất cạnh tranh và không được coi là cạnh tranh).

– *Mô hình kinh tế hỗn hợp*: vừa có yếu tố của thị trường vừa có yếu tố của quản lý nhà nước, cạnh tranh diễn ra và tồn tại với những hình thức và mức độ nhất định.

– *Trạng thái kinh tế có sự lũng đoạn của tư bản độc quyền*: có sự thỏa hiệp giữa nhà nước và tập đoàn tư bản độc quyền thể hiện trong giai đoạn

phát triển nhất định của chủ nghĩa tư bản. Nhà tư bản có thể lũng đoạn quyền lực nhà nước (tác động của những nhóm lợi ích). Quyền lực nhà nước dựa vào sức mạnh kinh tế của nhà tư bản. Trong trạng thái này, cạnh tranh bị bóp méo và trong một số khu vực thị trường, những lĩnh vực quan trọng không có cạnh tranh.

1.7. Sự phát triển của lý thuyết cạnh tranh

1.7.1. Những đại biểu của trường phái cổ điển

Ngay từ khi ra đời, trường phái kinh tế học cổ điển đã thừa nhận rằng, cạnh tranh là một quá trình phối hợp để có thể đạt được một môi trường tối ưu cho sự tự do, công bằng và thịnh vượng chung.

a) Lý thuyết cạnh tranh của Adam Smith

Trong sự phát triển của lý thuyết cạnh tranh, người ta không thể không nhắc tới quan điểm về cạnh tranh của Adam Smith³. Adam Smith là một trong những người đầu tiên nhận thấy tác dụng tích cực của việc cạnh tranh đối với phát triển kinh tế và luôn đưa ra những quan điểm ủng hộ các chính sách thúc đẩy tự do cạnh tranh. Quan điểm chung của Adam Smith là nhấn mạnh tự do cạnh tranh và đòi hỏi nhà nước giảm bớt sự can thiệp vào nền kinh tế, cũng như những ngăn chặn khuynh hướng dẫn đến sự hình thành độc quyền và tình trạng độc quyền.

Adam Smith đưa ra hệ thống lý luận về kinh tế học, lấy dân giàu nước mạnh làm mục đích và xác định mục tiêu nghiên cứu của kinh tế học, đồng thời nghiên cứu cơ chế vận hành của kinh tế thị trường, cạnh tranh trong kinh doanh dẫn đến sự hài hòa về lợi ích trong xã hội. Adam Smith cũng đồng thời mở ra một thời kỳ mới cho chủ nghĩa tự do kinh tế, phê phán chủ nghĩa trọng thương và sự can thiệp của Nhà nước vào kinh tế, chỉ rõ chức năng kinh tế của nhà nước. Tuy nhiên, ông vẫn cho rằng nhà nước có những chức năng rất quan trọng như ngăn chặn độc quyền, bảo đảm môi trường cạnh tranh...

³ Adam Smith (1723 – 1790), tác phẩm lớn nhất của ông là „Tìm hiểu về bản chất và nguồn gốc của cái của các quốc gia (tiếng Anh: An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations, thường được gọi là The Wealth of Nations) xuất bản lần đầu năm 1776 ở dạng bộ sách gồm 5 cuốn. Trong tác phẩm này, ông nhấn mạnh lợi ích của chuyên môn hoá và nhu cầu sinh ra hệ thống cơ chế thị trường, phân hời qua hệ thống giá.

Tiếp thu tư tưởng của các bậc tiền bối và những người cùng thời, Adam Smith lấy chủ nghĩa cá nhân làm cơ sở để sáng lập hệ thống lý luận về kinh tế học theo chủ nghĩa tự do. Linh hồn tư tưởng kinh tế của Smith là sự tự do cạnh tranh. Với đặc trưng cơ bản là tự do cạnh tranh từ đó làm tăng trưởng kinh tế và tạo nên sự giàu có của quốc gia. Adam Smith nhấn mạnh đến tác dụng tích cực của tự do cạnh tranh và thừa nhận cạnh tranh luôn có hai mặt của nó.

Adam Smith nhấn mạnh tầm quan trọng của tự do cạnh tranh đối với phát triển kinh tế. Với quan điểm độc quyền là kẻ thù của tự do thương mại, của việc mở rộng thị trường và là kẻ thù của tăng trưởng kinh tế nhanh, Adam Smith kết luận về những hậu quả của độc quyền đó là: dẫn tới giá cao hơn đối với người tiêu dùng, khi số lượng doanh nghiệp càng ít và quy mô càng lớn thì họ dễ hợp lực với nhau để tăng giá; là kẻ thù với quản lý tốt, trong khi cạnh tranh buộc các nhà quản lý phải sắp xếp công việc hiệu quả và tìm ra cách cải tiến quản lý thì độc quyền triệt tiêu những tác động này; doanh nghiệp độc quyền có khả năng tạo áp lực với nhà nước để ủng hộ vị trí độc quyền của họ hơn là các doanh nghiệp cạnh tranh, điều này có thể dẫn tới hậu quả là các bộ luật tồi, mang tính áp đặt để có thể được thông qua; dẫn tới phân bổ sai nguồn lực, các nhà độc quyền có thể đặt giá cao để hoạt động sản xuất phát triển, nguồn lực sẽ chảy vào ngành độc quyền không phải xuất phát từ nhu cầu của thị trường, của xã hội mà chỉ vì do tình trạng độc quyền⁴.

Adam Smith cho rằng, trong tự do cạnh tranh, các cá nhân chèn ép nhau khiến cho mỗi người phải thực hiện công việc của mình một cách tốt nhất, cố gắng ở mức độ cao nhất. Từ đó cạnh tranh khơi dậy nỗ lực chủ quan của mỗi người, qua đó, thúc đẩy của cải tăng lên và muốn tăng của cải thì tốt nhất là có chính sách kinh tế cho phép hoạt động kinh tế của tư nhân được tự do hoàn toàn⁵.

Để lập luận cho việc giảm thiểu sự can thiệp của Nhà nước vào đời sống kinh tế, Adam Smith cho rằng, nếu Nhà nước can thiệp vào đời sống kinh tế thì sẽ không có lợi cho sự phát triển của nền sản xuất tư bản chủ nghĩa và không thể tăng của cải của quốc dân được. Bên cạnh đó, ông nhấn mạnh vai trò của cạnh tranh đối với thị trường và xã hội ở những điểm⁶:

⁴ Steven Pressman 2003, tr. 61.

⁵ Bạch Thụy Cường 2002, tr. 75

⁶ Bạch Thụy Cường 2002, tr. 73 – 75.

– Cạnh tranh điều tiết quan hệ cung của xã hội cân bằng với cầu của xã hội. Trong điều kiện cạnh tranh, nhiều nhà sản xuất phải cạnh tranh với nhau nên họ phải thường xuyên quan tâm, chú ý đến những biến động ngẫu nhiên của phía cầu, bên cạnh đó, còn phải đánh giá tình hình cạnh tranh hoặc sự biến động của phía cung tùy theo sự biến động của phía cầu, từ đó phán đoán chính xác số lượng các loại hàng hóa có thể thích ứng với những thay đổi cung cầu của cạnh tranh.

– Cạnh tranh có vai trò thúc đẩy lao động và điều tiết việc phân phối yếu tố tư bản một cách hợp lý. Cạnh tranh kích thích nhiệt tình lao động, kích thích người lao động nắm vững và thành thạo các kỹ năng, kỹ xảo, nâng cao năng lực làm việc. Việc tuyển chọn lao động khiến cho các chủ thể phải cạnh tranh với nhau làm cho tiền lương có xu hướng tăng lên hoặc giảm xuống, sức lao động được tự do di chuyển giữa các ngành và giữa các doanh nghiệp. Do cạnh tranh các nhà tư bản theo đuổi lợi nhuận khiến cho tư bản chảy vào ngành có lợi nhuận nhiều nhất, điều này làm cho lợi nhuận trong những ngành đó có xu hướng giảm xuống.

– Cạnh tranh là điều kiện để phát huy tính chủ động và tính tích cực của mỗi thành viên trong xã hội cho nên nó mang lại nhiều lợi ích cho xã hội. Mỗi nhà tư bản kinh doanh đều vì lợi ích cá nhân, nhưng cũng rất tự nhiên là có lợi cho toàn xã hội. Cạnh tranh làm cho lợi nhuận thương mại ở mức thỏa đáng. Cạnh tranh giữa các ngành khiến cho tiền lương và lợi nhuận phù hợp với tỷ lệ tự nhiên và có xu hướng tiến tới ngang bằng về lợi ích và tài nguyên xã hội được phân phối một cách hợp lý. Cạnh tranh trong ngành có xu hướng luôn gay gắt, làm giảm khả năng doanh nghiệp liên kết với nhau để giá tăng lên, đồng thời chất lượng sản phẩm cũng tăng lên tương ứng.

Nhìn chung, Adam Smith có quan điểm lạc quan về chủ nghĩa tư bản tự do cạnh tranh, do cạnh tranh có thể nâng cao mức sống và làm cho mọi người giàu có lên. Tuy nhiên, Adam Smith đã không phân tích những mặt trái của tăng trưởng kinh tế do tác động của cạnh tranh như thất nghiệp, ô nhiễm, sự bần cùng của người công nhân... Mặc dù vậy, những phân tích về tác động tích cực của cạnh tranh và sự điều tiết của thị trường trong sự vận hành kinh tế vẫn có giá trị khoa học cho đến thời đại ngày nay.

b) Lý thuyết cạnh tranh của John Stuart Mill

John Stuart Mill⁷ là một trong những nhân vật quan trọng của trường phái cổ điển, người đã phát triển lý thuyết cạnh tranh của Adam Smith. Trong khi Adam Smith cố gắng chứng minh tác dụng của cạnh tranh, John S. Mill đã bổ sung lý thuyết của Adam Smith bằng cách nhìn nhận tính hai mặt (tích cực và tiêu cực) của cạnh tranh. Ông cho rằng, cạnh tranh không phải là sự kích thích tốt nhất như mong muốn, nhưng trong thời đại của ông thì sự kích thích của cạnh tranh là cần thiết. Trong lý luận về công lợi của mình bao gồm cả các vấn đề liên quan đến cạnh tranh, ông luôn nhấn mạnh đến chủ nghĩa tự do. Chủ nghĩa tự do của John S. Mill xây dựng theo nguyên tắc của chủ nghĩa công lợi, ông đưa mọi vấn đề liên quan đến phạm trù đạo đức như theo đuổi lợi ích cá nhân, thỏa mãn dục vọng... vào phạm trù công lợi và tôn giáo là nguyên tắc đạo đức cao nhất, cuối cùng của đời người⁸. Năm 1859, John S. Mill đã xuất bản công trình nghiên cứu "*Bàn về tự do*"⁹, tác phẩm là sự nối tiếp về tư tưởng thị trường tự do, John S. Mill đã lập luận về quan điểm tự do của ông là thị trường tự do là tốt đẹp, chủ yếu bởi vì nó cho phép mỗi cá nhân phát triển tối đa, điều này khác với Adam Smith – người ủng hộ thị trường tự do vì nó tối đa hóa đời sống vật chất.

Dưới giác độ cạnh tranh, John S. Mill nhấn mạnh tự do kinh doanh và cần phải bảo vệ tự do kinh doanh vì tự do trao đổi, mua bán có thể làm cho hàng hóa vừa tốt vừa rẻ. Để ngăn ngừa lừa đảo trong thương mại, cần phải có sự quản lý chung, tuy nhiên, nên để các chủ thể kinh doanh tự xử lý công việc của mình, không nên kiểm soát hành vi kinh tế. Khi theo đuổi mục tiêu cá nhân hợp pháp, bao giờ cũng có người thành công, kẻ thất bại và nếu cuộc chơi là công bằng thì kẻ thất bại phải thừa nhận thực tế. Chỉ khi con

⁷ John Stuart Mill sinh năm 1806 tại London, là người chuyển tiếp quan trọng trong kinh tế học. Ông được xem là một trong những thành viên của trường phái cổ điển, nhưng trên những phương diện khác, ông là bậc tiền bối quan trọng của trường phái biên bắt đầu xuất hiện từ cuối thế kỷ XIX, Steven Pressman, 50 nhà Kinh tế tiêu biểu, NXB Lao động, Hà Nội 2003, tr. 106.

⁸ Theo Bạch Thụy Cường, Bàn về cạnh tranh toàn cầu, NXB Thông tấn, Hà Nội 2002, tr. 79.

⁹ Nguyên gốc tiếng Anh: On Liberty (1859, Penguin: Harmondsworth, Columbia University, New York) là một trong những tác phẩm triết học nổi tiếng nhất của John Stuart Mill, một nhà triết học thực chứng người Anh, ông cũng là một nhân vật chuyển tiếp quan trọng trong kinh tế học. Mặc dù ông được xem là một phần của trường phái cổ điển, nhưng ông là bậc tiền bối quan trọng của trường phái biên bắt đầu nổi lên vào cuối thế kỷ XIX.

đường dẫn tới thành công mâu thuẫn với lợi ích của đại chúng, trái với chuẩn mực thông thường thì xã hội mới cần can thiệp¹⁰. John S. Mill nhận thấy tình trạng tiến thoái lưỡng nan của việc một mặt vừa phải khuyến khích mọi người theo đuổi tự do của bản thân mình, mặt khác vừa phải tiến hành sự can thiệp chung để bảo vệ công bằng xã hội. Bởi vậy, ông coi trọng việc Chính phủ không can thiệp vào tự do cá nhân. Ông phản đối sự can thiệp của Chính phủ đối với cá nhân trong các trường hợp: can thiệp vào những việc mà lẽ ra để cá nhân làm thì tốt hơn chính phủ làm; làm những việc tuy để cá nhân làm thì chưa hẳn đã tốt bằng giao cho quan chức chính phủ làm, nhưng nếu xét về tinh thần cá nhân thì để họ làm những việc ấy thì có thể tăng cường năng lực chủ động, rèn luyện năng lực phán đoán của họ; làm những việc không cần thiết để gia tăng quyền lực, có khả năng xảy ra tai họa, đây là trường hợp dễ bị phản đối nhất.

Tóm lại, nghiên cứu Kinh tế học của John S. Mill đề cao quyền tự do của con người ở các khía cạnh: tự do kinh doanh và quyền này không bị ràng buộc bởi một quy tắc nào. Quan điểm của John S. Mill cũng nhấn mạnh sự cần thiết của tự do cạnh tranh, gợi mở tư tưởng cho loài người, thúc đẩy tiến bộ xã hội.

c) Lý luận cạnh tranh của John Bates Clark

Mặc dù là một trong số những người khởi đầu trong việc nghiên cứu độc lập lý thuyết lợi ích biên và năng suất biên vào cuối thế kỷ XIX, John B. Clark cũng nghiên cứu nhiều về cạnh tranh và độc quyền, đặc biệt là những tác động của độc quyền. Ông cho rằng những hãng độc quyền lớn và những công đoàn lao động có ảnh hưởng mạnh đối với nền kinh tế Mỹ và kết luận khi những quyền lực kinh tế như vậy còn tồn tại thì chúng cần bị hạn chế nếu muốn duy trì tình trạng cạnh tranh hoàn hảo.

Cũng như các nhà kinh tế học cổ điển từ Adam Smith, John B. Clark bắt đầu quan tâm đến tác động tiêu cực của độc quyền, thông qua sức mạnh độc quyền của họ hãng độc quyền sẽ hạn chế lượng đầu ra và tăng giá, bởi vậy, cung ít hàng hóa hơn cho người tiêu dùng và hàng hóa cũng đắt đỏ hơn. Ông cho rằng, bất cứ điều gì cản cạnh tranh đều không tốt và đáng bị phản

¹⁰ Theo Bạch Thụy Cường 2002, tr. 80.

đổi. Điều này bao gồm cả việc liên đoàn đe dọa đình công và sử dụng mối đe dọa đó để đòi mức lương cao hơn sản phẩm biên của công nhân. Tuy nhiên, những cản trở cạnh tranh cũng có thể do các hãng sản xuất gây ra, từ đó, John B. Clark bắt đầu nghiên cứu độc quyền, một dạng khác của cạnh tranh không hoàn hảo và những thông lệ kinh doanh có thể cản trở cạnh tranh. Chính vì vậy, trong nhiều công trình của mình, John B. Clark đã bảo vệ các hãng lớn và cho rằng, độc quyền và độc quyền nhóm (Oligopoly) là những hiện tượng tự nhiên, các hãng lớn với sức mạnh độc quyền chưa bao giờ thực sự là vấn đề do tiềm năng cạnh tranh của nó. Nếu một hãng thu được siêu lợi nhuận hoặc lợi nhuận độc quyền thì các hãng khác sẽ nhanh chóng gia nhập thị trường để tìm kiếm phần lợi nhuận cao này. Điều này cũng giống như quan điểm tự do kinh doanh của John S. Mill. Ngoài ra, nếu các hãng sản xuất lớn lạm dụng sức mạnh độc quyền thì người tiêu dùng và liên đoàn lao động sẽ cố gắng thông qua luật pháp và tòa án để đòi giảm giá và phá vỡ tình trạng độc quyền.

John B. Clark cũng nhận ra rằng, khi có sức mạnh thị trường, nhà sản xuất có thể đặt mức giá đối với hàng hóa của họ thấp hơn chi phí sản xuất. Diễn hình của hành vi thể hiện thông qua “*đặt giá thôn tính*” (*predatory pricing*) đối với cạnh tranh trong nước, “*bán phá giá*” (*Antidumping*) khi cạnh tranh trong việc bán hàng ra nước ngoài. Đây là một trong những hành vi cạnh tranh lạm dụng sức mạnh thị trường nhằm đẩy đối thủ cạnh tranh ra khỏi ngành và tiến tới thâu tóm sức mạnh độc quyền và thu được lợi nhuận cao hơn trong tương lai. Những nghiên cứu này cho đến ngày nay vẫn còn giữ nguyên tính thời sự của nó.

Tuy nhiên, có thể thấy chủ đề nổi bật xuyên suốt kinh tế học của John B. Clark là tầm quan trọng của cạnh tranh giữa các hãng trong nền kinh tế. Cạnh tranh là cần thiết để bảo đảm mọi người đều được trả phần mà họ đóng góp trong quá trình sản xuất và mọi người đều có phần phân phối thu nhập công bằng; cạnh tranh cũng là cần thiết để kiềm chế các hãng lớn lạm dụng sức mạnh kinh tế của họ¹¹.

¹¹ Xem chi tiết thêm Steven Pressman 2003, tr. 169 – 176.

1.7.2. Lý thuyết cạnh tranh khả thi (*Workable Competition*)

Một thách thức đặt ra đối với kinh tế học khi xem xét hoạt động cạnh tranh kinh tế là: với điều kiện nào thì cạnh tranh trên thị trường diễn ra một cách tối ưu nhất và mang lại kết quả tốt nhất cho xã hội. Câu hỏi này vẫn chưa có lời giải đáp cuối cùng mặc dù nhiều nhà kinh tế học đã cố gắng đi tìm câu trả lời. Từ năm 1940, John M. Clark¹² – người khởi xướng cho việc nghiên cứu tính không hoàn hảo của thị trường trong công trình “*Toward A Concept of Workable Competition*” (The American Economics Review 1940) trong đó đã nêu ra vấn đề gây nhiều tranh cãi rằng, sự không hoàn hảo của thị trường do các nguyên nhân về kinh tế, kỹ thuật là tất yếu, đồng thời còn là yếu tố được khuyến khích trong những điều kiện nhất định. Thực tiễn của thị trường luôn chứa đựng những yếu tố không hoàn hảo, chẳng hạn doanh nghiệp có thể mạnh đặc biệt về công nghệ, các doanh nghiệp cung cấp thỏa thuận ấn định giá cả, số lượng, thị trường... Chính John M. Clark sau đó đã thay đổi quan điểm của mình từ lý thuyết cạnh tranh hoàn hảo sang lý thuyết cạnh tranh khả thi. Sau này người ta đã thừa nhận quan điểm này cũng như thừa nhận tính không hoàn hảo của thị trường là tất yếu. Trên cơ sở đó, người ta cho rằng yếu tố không hoàn hảo của thị trường cũng là thuộc tính của thị trường và cũng đồng thời là nguyên nhân quan trọng thúc đẩy cạnh tranh. Khi trên thị trường xuất hiện nhiều yếu tố không hoàn hảo thì chính các yếu tố không hoàn hảo sẽ thúc đẩy cạnh tranh diễn ra một cách mạnh mẽ hơn. Điều quan trọng là cần phải làm cho các hoạt động cạnh tranh có hiệu quả. Tính hiệu quả của cạnh tranh nói chung được thể hiện thông qua sự tăng trưởng kinh tế, sự tham gia đồng đều của các chủ thể kinh doanh, thông tin minh bạch và có lợi cho người tiêu dùng, cho doanh nghiệp và toàn bộ nền kinh tế.

Cuối cùng có thể thấy, lý thuyết cạnh tranh của John M. Clark chính là sự thừa nhận tính không hoàn hảo của thị trường có những mặt tích cực của nó. Điều này chính là nguyên nhân ra đời của lý thuyết cạnh tranh khả thi. Nó đã nhận được nhiều sự ủng hộ để tiếp tục phát triển của nhiều trường phái kinh tế học sau này như Harvard School, Chicago School và Concept of free Competition.

¹² Nhà kinh tế học Hoa Kỳ (1884 – 1963) và là con trai của nhà kinh tế học trường phái cổ điển mới John B. Clark.

1.7.3. Lý thuyết cạnh tranh tự do (*Concept of free Competition*)

Lý thuyết về cạnh tranh tự do ra đời trong bối cảnh có sự phát triển mạnh mẽ của tư tưởng tự do cá nhân mà đại diện của nó bao gồm các nhà kinh tế học như Erich Hopmann, Schumpeter, Friedrich A. v. Hayeks, ... Các học giả của trường phái này đã phát triển quan điểm cạnh tranh tự do từ thời Adam Smith. Về cơ bản, các học giả trên đều thống nhất với nhau về cạnh tranh tự do, nhưng mỗi người cũng có quan điểm riêng trong nghiên cứu của mình. Quan điểm về một “*hệ thống kinh tế tự do*” của Smith bao hàm cả cạnh tranh tự do, theo đó các chủ thể tiềm năng đều có quyền tự do gia nhập thị trường (bao gồm cả phía cung lẫn cầu), đều có quyền thực hiện mọi hành vi cạnh tranh, có quyền học theo hay bắt chước những gì đang diễn ra trên thị trường cũng như quyền tự do lựa chọn nhà cung cấp của người tiêu dùng. Trong khi đó, theo Hoppmann, tự do cạnh tranh được thể hiện ở hai khía cạnh đó là: tự do trong việc quyết định các hành vi cạnh tranh mà không có sự chi phối, ép buộc của chủ thể khác và tự do trong việc lựa chọn đối tác với tư cách là các chủ thể tham gia thị trường khác¹³. Cạnh tranh diễn ra theo quá trình mà ở đó các chủ thể với năng lực cạnh tranh khác nhau đều được hưởng thành quả tương xứng với những gì mà mình có. Thị trường sẽ đóng vai trò như một bàn tay vô hình điều tiết một cách hài hòa lợi ích giữa các chủ thể trong xã hội. Mọi sự can thiệp của nhà nước vào quá trình này là không cần thiết. Nhà nước trong bối cảnh như vậy chỉ là thiết chế bảo vệ mọi thành quả của xã hội, duy trì công lý và chống lại sự xâm lăng từ bên ngoài. Adam Smith đã nêu những điều kiện để tồn tại tự do cạnh tranh đồng thời cũng đề cập tới các hạn chế cạnh tranh, những ảnh hưởng tiêu cực của cản trở gia nhập và rút khỏi thị trường. Rõ ràng trường phái lý thuyết về cạnh tranh tự do là sự phát triển kế tiếp quan điểm về tự do cạnh tranh của Adam Smith và nó ảnh hưởng nhiều đến quan điểm cạnh tranh của nhiều nhà kinh tế học sau này. Theo đó, cạnh tranh tự do luôn luôn được đề cao và không cần thiết sự can thiệp của nhà nước đối hoạt động kinh doanh. Ngay cả cuối những năm 50 của thế kỷ trước, khi chủ nghĩa can thiệp của trường phái Keynes còn đang được phục

¹³ Theo Schmidt 2005, tr. 14.

hồi lan tỏa ở hầu hết các nước tư bản thì Friedman, Hayek¹⁴ – những thành viên quan trọng của trường phái cạnh tranh tự do đã kiên quyết bảo vệ chủ nghĩa tự do kinh tế, theo đó có cạnh tranh tự do, truyền thống được gây dựng từ trước thế kỷ XIX.

1.7.4. Trường phái Chicago (Chicago School of Antitrust Analysis)

Từ những năm 70 của thế kỷ trước, tại Hoa Kỳ xuất hiện nhiều học thuyết về cạnh tranh, trong đó có đề cập đến vai trò của Nhà nước trong điều tiết nền kinh tế và kiểm soát độc quyền. Trong số các học thuyết đó, trường phái Chicago với cương lĩnh phát triển chính sách chống độc quyền đã gây được ảnh hưởng mạnh mẽ¹⁵. Nhiều biến thể khác nhau trong chính sách cạnh tranh được phát triển bởi các nhà kinh tế học, luật học tiêu biểu như Bork, Demsetz, Director, Posner và Stigler. Những nhà khoa học này đã có ảnh hưởng rất lớn về chính sách kinh tế và chính sách cạnh tranh trong thời kỳ của Tổng thống Ronald Reagan. Lý thuyết về chính sách cạnh tranh của trường phái Chicago đã trở thành “châm ngôn” về chính sách chống độc quyền trong những năm 80 của thế kỷ XX tại Hoa Kỳ.

Trong giai đoạn hình thành một trường phái kinh tế học riêng, các học giả của trường phái Chicago có các quan điểm chung của mình bao gồm:

– Thị trường vận hành như là những trò chơi tự do của những người có khả năng mà không có can thiệp của nhà nước theo cách kẻ khờ nhất và tốt nhất sẽ tồn tại (như George J. Stigler quan niệm theo chủ nghĩa Social – Darwinism: “survival of the fittest”).

– Hạn chế sự can thiệp của Nhà nước vào nền kinh tế. Sự can thiệp của nhà nước vào nền kinh tế chỉ trong khuôn khổ nhất định và điều kiện nhất định. Trong mối quan hệ này, sự can thiệp của Nhà nước chỉ mức độ can

¹⁴ Milton Friedman, Friedrich von Hayek những nhà kinh tế học lỗi lạc thuộc trường phái Chicago.

¹⁵ Trường phái Chicago với là Milton Friedman là đại biểu và sáng lập có ảnh hưởng rất lớn tại Hoa Kỳ trong những thập kỷ 80, 90 – phái trọng tiền (monetarism). Tư tưởng chính trị của Friedman nhấn mạnh những ưu thế của thị trường và những bất lợi khi nhà nước can thiệp vào nền kinh tế đã định hình quan điểm của những người theo trường phái bảo thủ và tự do ở Mỹ. Quan điểm của Friedman về chính sách tiền tệ, thuế khóa, tư nhân hóa và giảm bớt sự can thiệp của chính phủ đã có tác động to lớn tới chính sách của nhiều nước trên thế giới, đặc biệt thời kỳ chính quyền Ronald Reagan ở Hoa Kỳ và Margaret Thatcher ở Anh.

thiệt vào kinh tế tối thiểu để thu được hiệu quả tối đa theo nguyên lý Pareto – “Pareto optimum”¹⁶.

– Ứng dụng của các tư tưởng kinh tế học sang tất cả các lĩnh vực khác của đời sống xã hội như economics of marriage (kinh tế học hôn nhân), economics of crime (kinh tế học tội phạm).

– Tư tưởng kinh tế học của trường phái Chicago mang tính tự do, khoan dung nhưng dựa trên các giá trị cố điển.

Riêng trong lĩnh vực cạnh tranh, trường phái này cho rằng, cạnh tranh là cuộc chạy đua để xác định những doanh nghiệp hoạt động hiệu quả nhất, nhà nước có vai trò đảm bảo trật tự chung và chỉ nên can thiệp vào cạnh tranh một cách hạn chế để đạt được hiệu quả tối đa (Pareto – optimum). Mục đích chung của chính sách chống độc quyền của Hoa Kỳ theo trường phái này là tối đa hóa lợi ích của người tiêu dùng. Đồng thời, hướng tới việc bảo vệ lợi ích của những chủ thể tham gia phía cầu, các cơ quan kiểm soát độc quyền cần xem xét ảnh hưởng của hành vi độc quyền dưới hai tiêu chí cơ bản: thứ nhất, đối với sự phân bổ có hiệu quả của mọi nguồn lực kinh tế; thứ hai đối với hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Với những ảnh hưởng lớn của trường phái Chicago trong lĩnh vực cạnh tranh, kể từ những năm 80 của thế kỷ XX, việc xử lý những xung đột giữa các mục tiêu pháp lý của chính sách chống độc quyền với các mục tiêu kinh tế khác của chính phủ (như bảo vệ tự do hợp đồng, tự do của người tiêu dùng và quyền cạnh tranh của những chủ thể nhỏ) theo những phương hướng mới ở Hoa Kỳ. Theo đó, các toà án đã giải quyết những xung đột này có cân nhắc lớn về tiêu chí hiệu quả kinh tế chứ không phải dựa trên những lập luận về mặt pháp lý hoặc tính “bất hợp lý” của hành vi cạnh tranh. Quan điểm chủ đạo của trường phái Chicago này là chính phủ chỉ nên đóng vai trò tối thiểu,

¹⁶ Năm 1897, Vilfredo Pareto, một nhà kinh tế học người Italia, trong khi đang học về sự phân bố của cải và thu nhập tại nước Anh trong thế kỷ 19, đã phát hiện ra, phần lớn diện tích đất đai và thu nhập được kiểm soát bởi một lượng nhỏ số người trong xã hội. Trên thực tế, 20% dân số kiểm soát đến 80% của cải và thu nhập. Nhiều lĩnh vực khác ông cũng phát hiện ra tỷ lệ tương tự. Với phát hiện đó, người ta đã đặt cho nó các tên gọi như “Quy luật Pareto” hay “Quy luật nỗ lực tối thiểu”. Sau này Richard Koch đã phát triển thành “Quy luật 80/20”. Quy luật này nói lên rằng với 20% nỗ lực sẽ tạo ra 80% kết quả cuối cùng trong nhiều lĩnh vực của cuộc sống, đặc biệt là trong lĩnh vực kinh tế.

như làm người bảo đảm pháp luật và trật tự xã hội, phân định quyền sở hữu,... tuy nhiên phải đảm bảo khuyến khích cạnh tranh và chống độc quyền.

1.7.5. Lý thuyết cạnh tranh hoàn hảo (Perfect Competition)

Trào lưu kinh tế học cổ điển mới bắt đầu từ cuộc “cách mạng cận biên” từ những năm 70 thế kỷ XIX với những đại biểu xuất sắc như Alfred Marshall, William Stanley Jevons, Léon Walras. Mặc dù lý luận của kinh tế học cổ điển mới bao gồm nhiều lĩnh vực như kinh tế vi mô, lý luận hành vi người tiêu dùng, lý luận về sản xuất và phân phối, kinh tế học cổ điển mới cũng có những đóng góp rất lớn trong nghiên cứu về cạnh tranh. Quan điểm về cạnh tranh hoàn hảo là hạt nhân của kinh tế học cổ điển mới. Cạnh tranh hoàn hảo là cạnh tranh trong một mô hình kinh tế được mô tả là một mẫu kinh tế thị trường lý tưởng, theo đó là một tình trạng thị trường với hiệu suất cạnh tranh có sự tham gia của nhiều người bán và nhiều người mua, sản phẩm đồng nhất, thông tin hoàn hảo cho tất cả các bên tham gia thị trường và họ hoàn toàn được tự do trong việc gia nhập hoặc rút khỏi thị trường¹⁷. Trong thị trường có cạnh tranh hoàn hảo, giá thị trường và sản lượng hàng hóa trên thị trường sẽ được xác định bởi sự giao nhau giữa đường cung và đường cầu. Cạnh tranh hoàn hảo được cho là sẽ dẫn đến hiệu quả kinh tế cao. Những nghiên cứu về các thị trường cạnh tranh hoàn hảo cung cấp cơ sở cho học thuyết về cung và cầu.

Về lý thuyết, cạnh tranh hoàn hảo diễn ra khi:

Thứ nhất, có một số lượng lớn người bán và người mua, thị phần của họ nhỏ tới mức họ không có đủ sức mạnh tác động tới giá cả.

Thứ hai, giá cả được hình thành khách quan (do không chịu sự tác động của các chủ thể tham gia thị trường).

Thứ ba, hàng hoá đa dạng đủ để không ưu tiên cho bất kỳ đối tượng cung cấp hay tiêu dùng nào.

Cuối cùng, thị trường hoàn toàn minh bạch theo đó các bên tham gia thị trường có thể tiếp cận đủ thông tin và những thông tin này tác động mạnh tới thị trường.

¹⁷ Black's Law Dictionary, Eighth Edition (chủ biên Bryan A. Garner), NXB Thomson West 2004, p. 302.

Đối lập với cạnh tranh hoàn hảo là cạnh tranh không hoàn hảo: theo đó chủ thể cạnh tranh có đủ sức mạnh thị trường để có thể chi phối giá cả các sản phẩm của mình trên thị trường. Với mục đích tối đa hoá lợi nhuận, người ta đã bắt tay nhau để tăng thêm sức mạnh của mục đích chung. Người bán, người sản xuất cấu kết với nhau để có sự tập trung và tích tụ tư bản. Thực trạng chi phí gia nhập ngành và yêu cầu công nghệ ngày càng cao đã làm giảm số người cung cấp trên thị trường. Hai yếu tố đó đã dẫn đến hiện tượng sản lượng một ngành chỉ do một số ít các doanh nghiệp cung cấp (Oligopoly).

Theo lý thuyết về cạnh tranh hoàn hảo, giá cả hàng hóa và các yếu tố sản xuất do cung cầu trên thị trường quyết định theo cách mô phỏng “*hai lưỡi kéo*” cung và cầu. Quan hệ cung và cầu quyết định giá cả và lượng hàng hóa được sản xuất ra. Cạnh tranh sẽ đẩy giá thực tế đến giá cân bằng. Nếu giá cao hơn mức cân bằng, các hãng sản xuất sẽ không thể bán cái mà họ sản xuất ra và sẽ làm dự trữ tăng lên, điều này khiến hãng sản xuất biết rằng họ phải giảm giá và cắt giảm sản xuất. Tuy nhiên, nếu giá đặt dưới mức cân bằng thì tình trạng thiếu hụt sẽ xảy ra, người tiêu dùng sẽ xếp hàng để mua một lượng hàng hóa giới hạn. Các hãng kinh doanh nhận thấy điều này như một tín hiệu để tăng giá, tăng sản xuất¹⁸.

Trong mô hình cạnh tranh hoàn hảo, thị trường được giả định là không có độc quyền, tự động giữ được cân bằng giữa cung và cầu; nhà sản xuất và người tiêu dùng được giả định là có được đầy đủ thông tin như nhau và họ không có khả năng chi phối thị trường.

Theo lý thuyết về cạnh tranh hoàn hảo, có hai yếu tố quan trọng và tích cực của mô hình này đó là: mô hình cạnh tranh hoàn hảo chú ý đầy đủ tới vấn đề hiệu quả phân phối hoặc sử dụng một cách tối ưu tài nguyên kinh tế: sản xuất do cơ chế thị trường phản ánh thị hiếu của người tiêu dùng quyết định tự phát, muốn có hiệu quả và lợi nhuận tối đa, các doanh nghiệp phải bố trí sản xuất theo nguyên tắc giá thành cận biên ngang với lợi ích cận biên. Mô hình cạnh tranh hoàn hảo là trạng thái cạnh tranh hướng về người tiêu dùng. Nó thúc đẩy doanh nghiệp giảm chi phí bình quân ở mức thấp

¹⁸ Theo quan điểm của Alfred Marshall, trong Steven Pressman 2003, tr. 151, 152.

nhất và đạt tới giới hạn sản xuất tối ưu. Điều này không chỉ làm cho giá cả giảm xuống mà còn sử dụng tài nguyên một cách có hiệu quả nhất. Tuy nhiên, mô hình cạnh tranh hoàn hảo cũng luôn tồn tại những hạn chế của nó như: mô hình này không phản ánh được thể chế kinh tế thực tế với những nhà sản xuất quy mô lớn và các doanh nghiệp độc quyền thống lĩnh thị trường; mô hình cạnh tranh hoàn hảo không làm rõ được vấn đề nảy sinh và mở rộng sức chi phối thị trường; không đề cập tới những vấn đề đang được các nước phát triển đặc biệt quan tâm là ô nhiễm môi trường, phân biệt chủng tộc và nghèo đói, tăng trưởng kinh tế bền vững¹⁹.

Chính vì vậy, lý thuyết cạnh tranh hoàn hảo được coi như là mô hình cạnh tranh lý tưởng mà không thể tồn tại cũng như vận hành trên thực tế. Với sự phát triển đa dạng và phức tạp của các quan hệ kinh tế hiện nay, quan điểm về mô hình cạnh tranh hoàn hảo đã bị lu mờ bởi nhiều quan điểm và lý thuyết cạnh tranh khác do chúng mang nhiều tính thực tiễn và khoa học hơn.

1.7.6. Lý thuyết cạnh tranh của trường phái Áo

Khác với quan điểm của trường phái cổ điển mới với lý luận cạnh tranh hoàn hảo, lý luận cạnh tranh hiện đại xem xét cạnh tranh ở trạng thái động, phát triển chứ không phải là quá trình tĩnh. Trường phái cạnh tranh của Áo ra đời vào những năm 80 của thế kỷ XIX, không dựa vào lý luận giá cả mà với đặc trưng dựa vào phương pháp phân tích tâm lý chủ quan để giải thích hiện tượng và quá trình kinh tế – xã hội, là trường phái “*ích lợi cận biên*” có ảnh hưởng lớn nhất, còn gọi là “trường phái tâm lý”. Đại biểu của trường phái Áo như: Joseph Schumpeter, Carl Meuger, Ludwig von Mises, Friedrich von Hayek, trong đó, Joseph Schumpeter là người tiêu biểu và ông cũng giữ vai trò mở đường cho trường phái này. Đặc điểm lý luận của trường phái Áo bao gồm:

– Duy trì nguyên tắc chủ nghĩa cá nhân về phương pháp luận, việc tìm hiểu động cơ và thái độ của các cá nhân thành viên xã hội là con đường duy nhất tìm hiểu xã hội;

¹⁹ Theo Bạch Thụ Cường 2002, tr. 110, 111.

– Nhấn mạnh sự không hoàn bị về tri thức và thông tin trong xã hội hiện thực là điều không thể tránh khỏi;

– Không tin chủ nghĩa tập thể, từ đó không tin quan điểm cho rằng, chính phủ làm tốt hơn cá nhân;

– Phản đối việc định lượng hóa vấn đề kinh tế vì trong kinh tế học không có cái gì vĩnh hằng về số lượng.

Với những luận điểm như trên, quan điểm cạnh tranh của trường phái Áo không thống nhất với quan điểm cạnh tranh hoàn hảo của trường phái kinh tế học cổ điển mới. Trường phái Áo không phủ nhận trạng thái cân bằng của thị trường nhưng nhấn mạnh sự biến động của quá trình hướng tới mục tiêu nào đó, thông tin mới, phát minh mới sẽ làm thay đổi công nghệ, thị hiếu tiêu dùng và dư thừa tài nguyên. Bởi vậy, các yếu tố kích thích và cơ hội thu lợi nhuận thường xuyên xuất hiện ở những thị trường có công năng tốt. Chính Schumpeter cũng cho rằng, cạnh tranh hoàn hảo không phải là mẫu mực về năng suất lý tưởng, đánh giá những điều lợi hại, được mất của hình thức tổ chức ngành không thể chỉ căn cứ vào lợi ích trong một thời điểm mà phải có cái nhìn xa hơn. Cạnh tranh hoàn hảo có nghĩa là tự do gia nhập bất cứ thị trường nào. Tuy nhiên, mô hình cạnh tranh hoàn hảo chỉ tương đối thích hợp khi nền kinh tế chỉ sản xuất một số hàng hoá quen thuộc bằng các phương pháp định sẵn; nhưng khi có một lĩnh vực mới ra đời thì cạnh tranh hoàn hảo sẽ tự nhiên biến mất²⁰.

Về quan điểm lý luận, trường phái Áo có những điểm khác với quan điểm hiện nay, chẳng hạn, theo trường phái này khi thị trường có sự độc quyền thì độc quyền không xóa bỏ cạnh tranh mà chỉ làm thay đổi phương thức cạnh tranh. Trên thực tế có nhiều phương tiện cạnh tranh: cạnh tranh giá cả, cạnh tranh chất lượng, cạnh tranh tiêu thụ, cạnh tranh sản phẩm mới, cạnh tranh kỹ thuật mới, cạnh tranh nguồn cung ứng mới, cạnh tranh loại hình tổ chức mới. Sự ra đời của các chủ thể kinh doanh độc quyền cũng có ưu việt của nó, không có nghĩa là cạnh tranh suy yếu, mà khiến cho cạnh tranh tĩnh trở thành cạnh tranh động, chuyển theo hướng cạnh tranh có độ sâu hơn. Hoặc về vấn đề chi phí xã hội của độc quyền, trường phái Áo có

²⁰ Bạch Thụ Cường 2002, tr. 121 – 123.

quan điểm không phù hợp với trường phái cổ điển mới (độc quyền làm giảm sản lượng và tăng giá), cho rằng độc quyền có thể mở rộng thể năng của người có tài năng và thu hẹp thể năng của người ít tài năng. Cho nên, khi đó độc quyền không có nghĩa là trong mọi trường hợp sản lượng giảm và giá tăng, đồng thời không công ty nào có thể duy trì được vị trí độc quyền mãi mãi ở một ngành sản xuất nào đó.

Tóm lại, quan điểm cạnh tranh của trường phái Áo thể hiện một hướng đi khác so với quan điểm cạnh tranh của trường phái cổ điển mới, nó chỉ ra cạnh tranh trong thế giới hiện thực, khiến giới kinh tế học phải xem xét lại vấn đề cạnh tranh. Những lý luận của trường phái Áo, đặc biệt là của Schumpeter về độc quyền vẫn còn là vấn đề bỏ ngỏ và không tác động đến được chính sách chống độc quyền ở các nước.

II – LÝ THUYẾT CẠNH TRANH VÀ CHÍNH SÁCH CẠNH TRANH

2.1. Lý thuyết cạnh tranh

Cạnh tranh trong nền kinh tế thị trường là một phạm trù rộng, được nghiên cứu dưới nhiều góc độ khác nhau như kinh tế học, kinh doanh, luật học... Do sự phát triển mạnh mẽ của thương mại và công nghiệp, những vấn đề đặt ra trong việc phát triển kinh tế chính là những luận giải trên con đường phát triển đan xen giữa các lý thuyết về kinh tế và cạnh tranh. Một trong những vấn đề nổi cộm mà các chính sách kinh tế phải đối mặt chính là vừa ưu tiên phát triển kinh tế²¹, vừa phải đảm bảo một môi trường cạnh tranh mở và bình đẳng về cơ hội cho các chủ thể cạnh tranh. Cũng trong mối quan hệ đó, chính sách cạnh tranh (về bản chất là chính sách chống hạn chế cạnh tranh) luôn luôn dựa trên những nền tảng phát triển của lý thuyết cạnh tranh. Cùng với sự phát triển của các lý thuyết về kinh tế, lý thuyết cạnh tranh cũng phát triển mạnh mẽ nhằm giải quyết những vấn đề phục vụ cho chính sách kinh tế của nhà nước. Ở những nền kinh tế thị

²¹ Chẳng hạn, trong việc kiểm soát tập trung kinh tế ở Liên minh châu Âu hiện nay, người ta chấp nhận quan điểm "more economic approach" (gia tăng kinh tế) để ra các quyết định cấm hay cho phép các vụ tập trung kinh tế. Xem thêm: Dieter Schmidtchen: Der "more economic approach" in der Wettbewerbspolitik, German Working Papers in Law and Economics, Volume 2005 có download tại địa chỉ: <http://www.bepress.com/cgi/viewcontent.cgi?article=1120&context=gwp>

trường phát triển, vai trò của các lý thuyết cạnh tranh là không thể thiếu trong mỗi giai đoạn phát triển kinh tế. Mặt tác động tích cực của lý thuyết cạnh tranh đối với chính sách cạnh tranh nói riêng và chính sách kinh tế nói chung là không thể phủ nhận, Tuy nhiên, phải nhìn nhận rằng, ngay những chính sách này cũng có thể gây ra hạn chế cạnh tranh trên thị trường nếu lý thuyết cạnh tranh đó chưa được kiểm chứng thực tiễn và ứng dụng hợp lý.

Như đã đề cập, từ trước đến nay đã có rất nhiều lý thuyết về cạnh tranh, ngay cả các nhà kinh tế học như A. Smith, John B. Clark, M. Friedman, Michael Porter... trong các tác phẩm của mình cũng đưa ra lý thuyết về cạnh tranh hoặc liên quan đến cạnh tranh. Những lý thuyết này đóng vai trò rất quan trọng không chỉ trong việc nghiên cứu mà còn cả ở việc đề ra chính sách cạnh tranh thích hợp ở mỗi quốc gia.

2.2. Chính sách cạnh tranh

Là một trong những chính sách phát triển kinh tế – xã hội, chính sách cạnh tranh được hiểu là tổng hợp các biện pháp, công cụ vĩ mô của nhà nước nhằm đảm bảo tự do cạnh tranh và điều tiết cạnh tranh trong nền kinh tế cũng như duy trì một môi trường cạnh tranh công bằng bình đẳng phù hợp với lợi ích chung của xã hội²². Nhìn vào khả năng tham gia thị trường cũng như sức cạnh tranh của các doanh nghiệp, người ta có thể biết được chính sách cạnh tranh của nước đó. Ở các nước có nền kinh tế thị trường phát triển người ta đã có những bước đi nhằm thống nhất xây dựng chính sách cạnh tranh vì một môi trường cạnh tranh công bằng, bình đẳng cho các công ty, tập đoàn kinh doanh trên bình diện quốc tế. Tuy nhiên, điều này phụ thuộc vào vai trò của nhà nước trong nền kinh tế và nền kinh tế ấy có vận hành theo cơ chế thị trường hay không, có nằm trong xu thế toàn cầu hóa hay không.

Một chính sách cạnh tranh được coi là phù hợp với thực trạng kinh tế khi nó thể hiện được những đặc trưng như sau:

– Có một mục tiêu rõ ràng và dễ hiểu về hệ thống kinh tế được xây dựng trên cơ sở của một thể chế chính trị – pháp lý phù hợp. Chính sách đó phải

²² Tăng Văn Nghĩa, *Chính sách cạnh tranh*, Tạp chí Nghiên cứu Kinh tế, Số 333 tháng 2/2006.

thể hiện rõ ràng về quyền tham gia hay rút khỏi thị trường cũng như mức độ tự do cạnh tranh của các chủ thể kinh doanh.

– Có một hệ thống các biện pháp điều chỉnh hiệu quả việc thực thi các chính sách cạnh tranh trong thực tiễn, theo đó các chủ thể tham gia thị trường phải hành động phù hợp với những quy định của pháp luật và quy chế về cạnh tranh.

– Có một thể chế phù hợp, dù thẩm quyền để đưa pháp luật cạnh tranh vào cuộc sống, theo đó mọi chủ thể tham gia thị trường, các cơ quan có thẩm quyền liên quan khác tuân thủ nghiêm chỉnh pháp luật cạnh tranh. Bởi vậy, cần phải có một cơ quan độc lập tương đối khi đưa ra các quyết định liên quan đến việc áp dụng và thực thi Luật Cạnh tranh trong thực tiễn. Bên cạnh đó, cũng cần có cơ chế phối hợp hoạt động của cơ quan nhà nước có thẩm quyền liên quan đến việc thực thi pháp luật cạnh tranh và có cơ chế giám sát hoạt động của các cơ quan này.

Trong nền kinh tế theo cơ chế thị trường các quyết định của các chủ thể kinh doanh ảnh hưởng đến sự vận hành chung của nền kinh tế. Để thị trường có thể tự vận hành theo đúng những quy luật của nó, đồng thời có thể tự kiểm soát thông qua cạnh tranh mà không cần có bất kỳ sự can thiệp nào, các quyền tự do quyết định hành động của cá nhân (privaté autonomy) phải được nhà nước đảm bảo bằng pháp luật. Điều này cũng bao gồm cả các thể chế giám sát thực thi đạo luật cạnh tranh trong việc chống lại những hành vi ngăn cản, hạn chế hoặc thậm chí loại bỏ cạnh tranh trên thị trường.

Mục tiêu của chính sách cạnh tranh là phải đảm bảo doanh nghiệp được tiếp cận không giới hạn và không bị phân biệt đối xử ở mọi thị trường. Nhiệm vụ của chính sách cạnh tranh là phải đảm bảo cho việc gia nhập thị trường được tự do và không có rào cản. Khi rào cản gia nhập thị trường còn tồn tại thì có nghĩa là cạnh tranh đang bị cản trở và quyền lực thị trường đang bị lạm dụng.

Do pháp luật cạnh tranh là yếu tố không thể thiếu được cho việc điều tiết nền kinh tế thị trường, pháp luật cạnh tranh phải thể hiện được nội dung chính sách cạnh tranh. Nó là cơ sở pháp lý căn bản cho việc cần thực thi chính sách cạnh tranh. Những quy định pháp lý thể hiện chính sách cạnh tranh phải được

áp dụng có hiệu quả trong thực tiễn để có thể tác động thật sự vào hành vi kinh doanh của các chủ thể. Bởi vậy, pháp luật cạnh tranh cần có những quy định khách quan và phù hợp cho các chủ thể kinh doanh như là những mô hình ứng xử cơ bản trong cạnh tranh cho chủ thể kinh doanh.

2.3. Chính sách cạnh tranh của Việt Nam trong điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế

Việt Nam trở thành thành viên chính thức của WTO vào ngày 11/01/2007, bên cạnh những cơ hội lớn cho các doanh nghiệp Việt Nam thâm nhập vào thị trường rộng lớn với 153 nước thành viên (tính đến 23/6/2008), cũng mang lại không ít những thách thức, khó khăn cho việc duy trì một môi trường cạnh tranh công bằng và bình đẳng ở Việt Nam. Hội nhập kinh tế quốc tế làm thay đổi một cách cơ bản bộ mặt cũng như cơ cấu của nền kinh tế nước ta, theo đó, trên thị trường có một số lượng rất lớn các chủ thể kinh doanh thuộc mọi thành phần kinh tế và đặc biệt là các chủ thể kinh doanh đến từ nước ngoài. Đây là những chủ thể có bề dày kinh nghiệm cạnh tranh trên thương trường quốc tế và họ cần có một môi trường cạnh tranh công bằng, bình đẳng về cơ hội kinh doanh để có thể phát huy năng lực cạnh tranh của họ. Cạnh tranh giữa họ là động lực quan trọng cho việc phát triển kinh tế, tuy nhiên cũng ngày càng trở nên gay gắt. Doanh nghiệp Việt Nam phải cạnh tranh bằng chính tiềm lực của mình (chứ không phải bằng sự bảo hộ của nhà nước).

Tham gia vào Tổ chức thương mại thế giới và cũng như các tổ chức khác trong khu vực, Việt Nam phải có những chính sách cạnh tranh phù hợp nhằm đảm bảo tự do cạnh tranh của mọi chủ thể kinh doanh (nhưng đồng thời cũng phải đảm bảo điều kiện cho các doanh nghiệp Việt Nam tồn tại và phát triển). Cả hai vấn đề này đặt ra thách thức lớn trong việc xây dựng và thực thi chính sách cạnh tranh nhằm tạo một môi trường cạnh tranh thật sự bình đẳng về cơ hội tham gia thị trường cho mọi chủ thể (trong nước cũng như nước ngoài). Mặt khác, đối xử bình đẳng giữa các doanh nghiệp trong nước và nước ngoài thông qua hệ thống chính sách, pháp luật cũng là một trong những cam kết quan trọng trong AFTA, APEC, Hiệp định thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ, WTO.

Tiêu điểm lớn nhất về hội nhập kinh tế quốc tế của Việt Nam là việc gia nhập WTO. Do việc gia nhập WTO đòi hỏi các nước thành viên phải có sự tiêu chuẩn hóa và hài hòa hóa chính sách, pháp luật cho phù hợp với các quy định của WTO. Tuy nhiên, cho đến nay các nước thành viên của WTO chưa thống nhất được những quy định riêng đối với vấn đề cạnh tranh. Qua nhiều cuộc họp cấp bộ trưởng (tại các vòng CANCUN, DOHA), vấn đề pháp luật cạnh tranh vẫn chưa được kết luận. Hoa Kỳ đã đưa sáng kiến thành lập “*Mạng lưới cạnh tranh quốc tế*” (International Competition Network thành lập tháng 10/2001 gọi tắt là ICN) trước mắt đưa ra những gợi ý đầu tiên cho việc hợp tác để thực thi chính sách và pháp luật cạnh tranh trong thực tiễn, trước hết đối với lĩnh vực tập trung kinh tế ở các nước. Hiện nay, mạng lưới này đã có hàng trăm thành viên là các công chức trong lĩnh vực cạnh tranh từ 102 quốc gia và vùng lãnh thổ. Các quy định về cạnh tranh của WTO hiện tại mới chỉ mang tính chất gián tiếp, tức là nằm rải rác ở một số hiệp định trong các lĩnh vực cơ bản của WTO. Đây chính là khó khăn lớn đặt ra cho Việt Nam, vì khi thực thi chính sách và pháp luật cạnh tranh phải đảm bảo phù hợp với các quy định đó, kể cả các quy định có tính nguyên tắc của WTO.

Trong điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế, chính sách cạnh tranh đặt ra những yêu cầu cơ bản như sau:

– Việc nâng cao sức cạnh tranh của nền kinh tế, của hàng hóa và đặc biệt của doanh nghiệp có ý nghĩa quyết định tới sự thành công của hội nhập kinh tế. Doanh nghiệp Việt Nam chỉ có khả năng cạnh tranh tốt trên thị trường khu vực và quốc tế nếu họ có cơ hội tập dượt và thi thố tài năng trên thị trường trong nước. Điều này đòi hỏi phải có sự thay đổi lớn trong chính sách cạnh tranh của Nhà nước, có nghĩa là phải giảm bớt độc quyền kinh doanh của doanh nghiệp nhà nước, hạn chế sự lạm dụng vị trí thống lĩnh thị trường, tạo điều kiện cho doanh nghiệp dân doanh có đầy đủ cơ hội tham gia thị trường. Mọi sự độc quyền kinh doanh sẽ phải được giảm thiểu và ảnh hưởng tiêu cực của nó phải được hạn chế một cách tối đa.

– Khi mà trên thị trường Việt Nam còn một số lượng lớn doanh nghiệp nhà nước kinh doanh ở một số lĩnh vực quan trọng được bảo hộ, Luật Cạnh tranh trên thực tế rất khó tác động vào khu vực này và việc duy trì một môi

trường cạnh tranh công bằng, bình đẳng sẽ gặp khó khăn đáng kể. Nếu môi trường kinh doanh thiếu sự công bằng, sẽ tạo ra ấn tượng không tốt và không hấp dẫn đối với các chủ thể kinh doanh từ nước ngoài. Điều này càng trở nên phức tạp khi các doanh nghiệp nhà nước hoạt động tuân theo cơ chế chủ quản; việc điều hành, giải quyết tranh chấp trong nhiều trường hợp theo những cơ chế rất riêng biệt của mỗi cơ quan chủ quản. Bởi vậy, việc thực thi chính sách và pháp luật cạnh tranh phải đảm bảo thống nhất, không có các vùng trống trong mọi thị trường.

– Gia nhập WTO đòi hỏi sự tương thích giữa các quy định trong pháp luật cạnh tranh với những nguyên tắc cơ bản của WTO. Tuy nhiên, do Luật Cạnh tranh được ban hành trước khi là thành viên của WTO, việc điều tiết thị trường ở Việt Nam có thể xuất hiện nhiều vấn đề không tương thích giữa Luật Cạnh tranh và quy định trong WTO. Những cam kết trong WTO đặt ra nhu cầu của việc xây dựng, thực thi chính sách và pháp luật cạnh tranh để đáp ứng được các yêu cầu đó. Chẳng hạn, theo Hiệp định TRIPS (Hiệp định về các khía cạnh sở hữu trí tuệ liên quan đến thương mại), các nước thành viên phải có hệ thống luật pháp bảo vệ bản quyền, bằng phát minh, sáng chế, nhãn mác hàng hoá... rất nghiêm ngặt. Trên thực tế ở Việt Nam, việc sản xuất hàng giả, hàng nhái, sử dụng trái phép bản quyền... vẫn diễn ra tràn lan và việc giải quyết, xử lý chưa triệt để, khiến các doanh nghiệp khó có thể cạnh tranh bình đẳng và đúng pháp luật.

– Tự do hoá thương mại trong khuôn khổ WTO và quyền tự do cạnh tranh của các chủ thể sẽ làm gia tăng mạnh mẽ các hoạt động cạnh tranh. Điều này sẽ kéo theo những ảnh hưởng tiêu cực, mặt trái của cạnh tranh cũng xuất hiện gia tăng tương ứng trên thị trường. Các thủ đoạn hạn chế cạnh tranh, cạnh tranh không lành mạnh có thể lan tràn trên thị trường mà không dễ phát hiện và xử lý kịp thời được. Các doanh nghiệp, tập đoàn hùng mạnh về công nghệ và tài chính từ nước ngoài không ngần ngại lạm dụng sức mạnh thị trường của mình để đạt được lợi thế trong cạnh tranh. Những hình thức và phương pháp cạnh tranh của một số hãng nước giải khát nước ngoài trước kia, ví dụ như Coca – cola cạnh tranh gây thiệt hại nặng nề cho các doanh nghiệp nước giải khát non trẻ trong nước là những minh chứng hùng hồn cho sự lạm dụng sức mạnh thị trường. Điều này cũng đồng nghĩa với việc thực thi chính sách và pháp luật cạnh tranh phải đảm

bảo, một mặt xử lý các vụ việc hạn chế cạnh tranh như trên một cách khách quan và nghiêm minh, mặt khác vẫn đảm bảo môi trường kinh doanh hấp dẫn cho các nhà đầu tư nước ngoài.

– Trên thị trường Việt Nam sẽ có sự tham gia nhiều hơn của các doanh nghiệp, tập đoàn lớn, có sức mạnh thị trường từ nước ngoài. Với sức mạnh về công nghệ, tài chính vượt trội của các doanh nghiệp/tập đoàn nước ngoài, sẽ rất dễ xuất hiện những hoạt động thôn tính các doanh nghiệp trong nước (do các doanh nghiệp này về cơ bản đã có sẵn hệ thống bán lẻ tốt và quan hệ khách hàng trên thị trường) thông qua việc mua lại, sáp nhập, liên kết, liên doanh... Tập trung kinh tế trở nên thuận lợi, mạnh mẽ hơn khi các hoạt động mua lại, sáp nhập diễn ra trên thị trường chứng khoán. Điều này đòi hỏi nhiệm vụ của chính sách, pháp luật cạnh tranh một mặt, phải đảm bảo vừa ngăn ngừa được những vụ lạm dụng sức mạnh thị trường, tập trung kinh tế, thôn tính với mục đích xấu, mặt khác đảm bảo môi trường kinh doanh thuận lợi cho các chủ thể Việt Nam trong việc hợp tác, nghiên cứu phát triển nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh, tiếp cận với phương pháp kinh doanh và quản lý hiện đại (từ các nước tiên tiến).

III – CẠNH TRANH TRONG MỐI QUAN HỆ VỚI HÌNH THỨC TỔ CHỨC KINH DOANH

Hình thức tổ chức kinh doanh là đối tượng của khoa học nghiên cứu về cấu trúc thị trường và về các hình thức kinh doanh trong nền kinh tế. Hình thức tổ chức kinh doanh cũng phản ánh các mối quan hệ giữa chủ thể cạnh tranh, năng lực cạnh tranh cũng như nhu cầu tăng hiệu quả cạnh tranh của chủ thể kinh doanh.

3.1. Liên kết vì lợi ích kinh tế theo quy mô (*Economies of Scale*)

Liên kết vì lợi ích kinh tế theo quy mô để hình thành tổ chức kinh doanh mới là một đòi hỏi khách quan nhằm phát huy hoặc giành được lợi thế cạnh tranh trên thị trường thông qua việc tăng quy mô để giảm chi phí. Lợi ích kinh tế nhờ quy mô xảy ra khi có một sự tăng lên về số lượng sản phẩm trong một quy trình sản xuất sẽ làm giảm chi phí bình quân trên mỗi sản phẩm sản xuất ra. Dưới đây là ví dụ điển hình của lợi ích kinh tế theo quy mô:

Một nhà máy sản xuất đồng hồ với tổng chi phí cho thiết bị sản xuất là 1000 đơn vị tiền tệ trong một tháng, chi phí tăng thêm là 10 đơn vị tiền tệ trên mỗi đơn vị sản phẩm được sản xuất ra. Giả sử nhà máy sản xuất được 500 đồng hồ mỗi tháng thì chi phí cố định bình quân trên mỗi sản phẩm là $(1000 + 5000)/500 = 12$ đơn vị tiền tệ. Tuy nhiên, nếu nhà máy sản xuất được 700 đồng hồ một tháng thì chi phí cố định bình quân trên mỗi đơn vị sản phẩm sẽ giảm xuống chỉ còn $(1000 + 7000)/700 \approx 11$ đơn vị tiền tệ.

Với sự hấp dẫn của lợi ích kinh tế theo cách tính toán trên, các hãng, nhất là các doanh nghiệp vừa và nhỏ, có xu hướng liên kết lại với nhau nhằm tăng quy mô qua đó giảm chi phí sản xuất để có ưu thế trong cạnh tranh về giá và đạt được lợi nhuận cao trong kinh doanh. Bởi vậy, liên kết với nhau nhằm đạt được lợi ích kinh tế theo quy mô là nhu cầu tất yếu doanh nghiệp trong quá trình cạnh tranh. Nó sẽ xuất hiện trong điều kiện nhất định của thị trường, nhất là khi áp lực cao cần phải nâng cao năng lực cạnh tranh về giảm chi phí sản xuất. Tuy nhiên, hiện tượng này xuất hiện trong cao trào của nó có thể làm xuất hiện những vị trí thống lĩnh thậm chí độc quyền và xuất hiện những hậu quả tiếp theo làm sai lệch cạnh tranh trên thị trường.

3.2. Độc quyền nhóm (*Oligopol*)

Oligopoly, dưới giác độ cạnh tranh, là hình thức tổ chức kinh doanh tồn tại trong một mô hình thị trường khi có sự tham gia của một số ít chủ thể kinh doanh ở phía cung hoặc cầu (người ta thường nhấn mạnh ở phía cung). Những hãng này thường có khả năng đạt được đồng thuận về giá và sản lượng (mà không nhất thiết ở những vấn đề khác của quá trình sản xuất ra sản phẩm). Tuy nhiên, theo quy định của pháp luật ở những nước có nền kinh tế thị trường phát triển, sự tồn tại cấu trúc thị trường như vậy nó phải được hình thành theo con đường hợp pháp, nhất là ở các nước trong Liên minh châu Âu hoặc Hoa Kỳ. Pháp luật cạnh tranh ở các nước này can thiệp vào mô hình kinh doanh độc quyền nhóm theo hai cách tiếp cận dưới đây:

3.2.1. Tiếp cận theo cấu trúc (*The Structural Approach*)

Với cách “*tiếp cận cấu trúc*”, pháp luật chống hạn chế cạnh tranh thường có những cách thức tác động (thông qua các quy định) làm thay đổi cấu trúc của độc quyền nhóm, có nghĩa là những hãng lớn ở những thị trường có sự

tập trung kinh tế cao có nguy cơ cơ bị tái cấu trúc, phân chia thành những doanh nghiệp nhỏ hơn. Thông qua tác động vào cấu trúc, sức mạnh thị trường của độc quyền nhóm bị giảm đi đáng kể, đến mức chúng ít gây tác động tiêu cực trên thị trường. Tuy nhiên, cách tiếp cận này sẽ làm giảm thiểu nhiều việc khai thác lợi ích kinh tế theo quy mô (Economies of Scale) xét về lợi ích kinh tế, tuy nhiên có thể khuyến khích các hoạt động cạnh tranh trong nền kinh tế.

3.2.2. Tiếp cận theo hướng điều chỉnh (*The Conduct Approach*)

Đây là cách tiếp cận theo hướng áp dụng linh hoạt những quy định của pháp luật chống hạn chế cạnh tranh để kiểm soát và tác động vào nhóm doanh nghiệp độc quyền. Có nghĩa là độc quyền nhóm vẫn được tồn tại, tuy nhiên, các hoạt động kinh doanh của chúng bị kiểm soát chặt chẽ bởi các thiết chế thực thi pháp luật cạnh tranh. Điều này có tác dụng là tạo điều kiện cho các hãng lớn mở rộng phạm vi cũng như tổ chức để giành được lợi thế nhờ quy mô.

3.3. Liên doanh (*Joint Venture*)

Joint Venture là một sự liên kết của hai hay nhiều hãng để thực hiện một số hoạt động mà mỗi bên đạt được mục đích của mình trong đó. Phần lớn các liên doanh thành lập một thực thể kinh doanh chung nhằm đóng góp, chia sẻ chi phí và lợi nhuận. Hầu hết các hãng đều liên kết với nhau trong một Joint Venture nhằm giảm chi phí sản xuất hoặc khai thác thế mạnh về công nghệ, thương hiệu, ... của mỗi bên. Joint Venture tạo ra những lợi ích kinh tế bằng những con đường hoặc mục tiêu chính như sau:

– Khai thác lợi ích kinh tế theo quy mô (Economies of Scale): Một Joint Venture có thể được hình thành bởi nhiều doanh nghiệp hoặc bởi một hiệp hội của những hãng nhỏ nhằm đạt được lợi ích kinh tế theo quy mô mà mỗi hãng riêng lẻ không thực hiện được.

– Khai thác lợi ích kinh tế phân phối (Economies of Distribution): Các hãng tham gia liên doanh nhằm đạt được lợi ích kinh tế (giảm chi phí, khai thác hệ thống bán lẻ, nguồn khách hàng...) khi cùng bán sản phẩm của họ. Việc tham gia vào liên doanh trong trường hợp này cũng nhằm mục đích đảm bảo việc phân phối có hiệu quả hơn.

– Joint Venture và Free Rider (“nhờ xe miễn phí”): Đây là một hiện tượng xuất hiện cùng với việc thành lập liên doanh khi một vài chủ thể tham gia có được những lợi thế kinh doanh đối với một sản phẩm hoặc dịch vụ mới mà không phải trả những chi phí cần thiết cho nó, chẳng hạn nếu một hãng liên kết trong nghiên cứu và phát triển. Việc tiêu chuẩn hóa về kỹ thuật hay công nghệ cũng làm cho sự tham gia của những hãng sản xuất có liên quan tạo ra những chuẩn chung, kích thích khách hàng sử dụng những sản phẩm để thay thế cho nhau trong cùng một thị trường cạnh tranh. Cũng có những trường hợp liên doanh được thành lập để buộc tất cả các hãng tham gia phải trả chi phí hợp lý trong khuôn khổ của những hoạt động nghiên cứu và phát triển (R&D).

– Khai thác lợi ích trong mạng lưới (Network Industries): Ở một số lĩnh vực nhất định, thị trường hoạt động hiệu quả chỉ khi các hãng có sự liên kết và phối hợp với nhau trong một mạng lưới từ phát triển sản phẩm, đảm bảo chất lượng hay phân phối...

Khi liên doanh được thành lập cũng đồng xuất hiện những nguy cơ hạn chế cạnh tranh. Đặc biệt trong trường hợp nhiều hãng lớn (khi họ cùng có thị phần lớn) thành lập một liên doanh sẽ rất dễ bị giám sát bởi các cơ quan quản lý cạnh tranh. Tương tự, điều này dẫn tới nguy cơ cản trở cạnh tranh lớn nhất khi những hoạt động của Joint Venture ảnh hưởng tới sự quyết định giá hoặc khối lượng sản phẩm của những công ty thành viên tham gia. Tuy nhiên, nếu một Joint Venture được thành lập với mục đích nghiên cứu và phát triển nhìn chung không bị coi là thông đồng với nhau. Nguy cơ đe dọa cạnh tranh cũng rất lớn khi một Joint Venture mà các thành viên bị cấm cung cấp sản phẩm ngoài Joint Venture.

3.4. Chính sách cạnh tranh trong mối quan hệ với hình thức tổ chức kinh doanh

Mục đích của chính sách cạnh tranh chính là đảm bảo trên thị trường không có rào cản gia nhập và đảm bảo được quyền tự do kinh doanh và tự do cạnh tranh của mọi chủ thể (thực tế hoặc tiềm năng). Qua đó trên thị trường có sự đa dạng về hàng hóa và dịch vụ với giá cả thấp và chất lượng tốt. Nhiều doanh nghiệp trong lĩnh vực công nghiệp đã giành được hiệu quả kinh doanh cao, mở rộng được thị phần do việc áp dụng Economies of Scale để giảm chi phí sản xuất. Điều này lý giải tại sao trong nền kinh tế luôn tồn

tại những xu hướng cải tổ hình thức tổ chức kinh doanh thông qua việc liên kết kinh doanh, mua lại, sáp nhập... để tạo ra chủ thể mới với năng lực cạnh tranh vượt trội. Tuy nhiên, hoạt động này cũng dẫn tới nguy cơ độc quyền hóa cao và hạn chế cạnh tranh có thể tăng. Chính sách cạnh tranh phải đối mặt với nhiệm vụ khó khăn là một mặt phải đảm bảo cho các hãng được phép mở rộng phạm vi tới hạn để áp dụng lợi ích của Economies of Scale, nhưng mặt khác cũng phải tạo ra một môi trường kinh doanh có nhiều yếu tố thúc đẩy cạnh tranh. Trên thực tế, việc tăng cường khai thác lợi ích kinh tế theo quy mô thường không cùng một con đường với việc thúc đẩy cạnh tranh trên thị trường.

IV – TỔNG QUAN VỀ PHÁP LUẬT CẠNH TRANH

4.1. Khái niệm

Pháp luật cạnh tranh nếu được hiểu *theo nghĩa rộng* bao gồm *pháp luật chống cạnh tranh không lành mạnh, pháp luật chống hạn chế cạnh tranh, những quy định điều chỉnh hoạt động tổ tụng cạnh tranh và tất cả các quy phạm pháp luật điều chỉnh hoạt động cạnh tranh trong các văn bản pháp luật có liên quan*. Theo nghĩa hẹp, pháp luật cạnh tranh là một đạo luật và những văn bản hướng dẫn thi hành điều chỉnh hoạt động cạnh tranh nhằm bảo vệ tự do cạnh tranh, cơ cấu thị trường cũng như môi trường cạnh tranh bình đẳng và công bằng.

Pháp luật nhìn chung xuất hiện là do nhu cầu điều chỉnh các quan hệ xã hội và phải phù hợp với nền tảng xã hội. Cơ sở cho sự ra đời của pháp luật cạnh tranh chính là sự tồn tại của nền kinh tế thị trường mà các nguyên tắc nền tảng của nó là tự do khế ước, tự do kinh doanh, theo đó có tự do cạnh tranh. Bởi vậy, những nguyên tắc cơ bản của nền kinh tế thị trường cũng chính là những nguyên tắc cơ bản của pháp luật cạnh tranh. Sau khi ra đời, pháp luật cạnh tranh có nhiệm vụ điều chỉnh quan hệ cạnh tranh thông qua việc quy định các hành vi ứng xử của chủ thể tham gia kinh doanh cũng như các biện pháp tác động cần thiết đối với những chủ thể có hành vi vi phạm hoạt động cạnh tranh. Nói cách khác, việc ban hành đạo luật về cạnh tranh là nhằm tạo ra cơ sở pháp lý bảo đảm môi trường cạnh tranh công bằng, bình đẳng cho các chủ thể kinh doanh trong cơ chế kinh tế thị trường.

Ở các quốc gia đã có bề dày lịch sử phát triển pháp luật cạnh tranh, mặc dù có những hình thức thể hiện khác nhau, song về cơ bản, các quốc gia đều chia pháp luật cạnh tranh thành hai lĩnh vực lớn do những đặc trưng khác biệt của chúng. Đó là pháp luật chống cạnh tranh không lành mạnh và pháp luật chống hạn chế cạnh tranh. Sở dĩ có sự phân biệt như vậy là vì bản chất, mức độ của hành vi và phạm vi tác động tiêu cực của chúng đối với thị trường và theo đó là thủ tục cũng như mức độ áp dụng các biện pháp chế tài đối với hai nhóm hành vi này là khác nhau. Mặc dù, suy cho cùng những hành vi cạnh tranh đó đều có ảnh hưởng không tốt đến sự vận động bình thường của thị trường. Tuy nhiên, tên gọi của chúng cũng được các quốc gia sử dụng khác nhau. Ở Cộng hòa Pháp, không có một văn bản pháp luật riêng về cạnh tranh (cả luật chống cạnh tranh lành mạnh và luật chống hạn chế cạnh tranh) mà người ta chỉ ban hành hệ thống các quy phạm nằm ở các văn bản pháp luật khác nhau như Bộ luật Dân sự (Code Civil), Bộ luật Thương mại, Bộ luật Hình sự và cả án lệ. Ở Đức có hai văn bản pháp luật riêng biệt đó là Luật Chống cạnh tranh không lành mạnh (Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb) và Luật Chống hạn chế cạnh tranh (Kartellrecht). Ở Hoa Kỳ, về cơ bản pháp luật chống Tờ – rớt (Anti – trust laws) – chống độc quyền được nhấn mạnh. Tại Trung Quốc pháp luật cạnh tranh cũng được chia thành hai lĩnh vực đó là Luật Chống cạnh tranh không lành mạnh (1993) và Luật Chống độc quyền (mới được thông qua và có hiệu lực kể từ ngày 1/8/2008).

Đặc điểm của pháp luật cạnh tranh:

– Pháp luật cạnh tranh là một bộ phận của pháp luật điều tiết thị trường nên nó được xây dựng hết sức mềm dẻo để thích ứng với việc điều chỉnh các hành vi cạnh tranh rất đa dạng trên thị trường. *Tính mềm dẻo* làm cho nhiều hành vi (nhất là trong pháp luật chống hạn chế cạnh tranh) được điều chỉnh ở dạng “*có thể bị cấm*”. Bởi vậy, khi áp dụng luật, các cơ quan có thẩm quyền thường phải hết sức linh hoạt, cân nhắc lợi ích của các bên trong mỗi trường hợp cụ thể nhằm vừa đảm bảo khuyến khích cạnh tranh, vừa hạn chế những hành vi cạnh tranh trái pháp luật.

– Do có nhiệm vụ chính là điều tiết thị trường, điều tiết nền kinh tế, cho nên pháp luật cạnh tranh có mối liên hệ chặt chẽ với kinh tế và phải phù hợp với các chuẩn mực kinh tế. Các quy định pháp luật có liên quan chặt chẽ đến học thuật, kiến thức của kinh tế. Do đó, khi áp dụng các quy phạm pháp luật

cạnh tranh vào các trường hợp cụ thể, về cơ bản người ta thường sử dụng phương pháp tiếp cận dưới góc độ kinh tế.

– Pháp luật cạnh tranh mang đặc điểm của cả luật công lẫn luật tư, nó nội hàm những vấn đề liên quan đến kinh tế của nhiều lĩnh vực pháp luật quan trọng như: dân sự, thương mại, hành chính... Vì vậy, pháp luật cạnh tranh không có chế tài riêng, khi áp dụng người ta phải sử dụng chế tài của một số lĩnh vực pháp luật khác; đó có thể là chế tài dân sự (áp dụng đối với các hành vi cạnh tranh không lành mạnh, chủ yếu là bồi thường thiệt hại, buộc chấm dứt hành vi vi phạm...) hoặc chế tài hành chính (áp dụng đối với các hành vi thoả thuận hạn chế cạnh tranh, lạm dụng vị trí thống lĩnh, tập trung kinh tế, chủ yếu là phạt tiền).

– Khác với các lĩnh vực pháp luật khác, ngoài các quy định về nội dung điều chỉnh hoạt động cạnh tranh, pháp luật cạnh tranh còn có các quy định điều chỉnh hoạt động tổ tụng cạnh tranh.

Một cách tổng quát có thể hiểu pháp luật cạnh tranh là tổng hợp các quy phạm pháp luật điều chỉnh hành vi cạnh tranh giữa các chủ thể cạnh tranh trên thị trường và hoạt động tổ tụng cạnh tranh.

4.2. Nội dung điều chỉnh của pháp luật cạnh tranh

4.2.1. Đối với hành vi cạnh tranh không lành mạnh

Pháp luật chống cạnh tranh không lành mạnh ra đời nhằm đảm bảo thương mại được diễn ra một cách công bằng và không bị tác động tiêu cực bởi những hành vi cạnh tranh không lành mạnh, không phù hợp chuẩn mực đạo đức kinh doanh thông thường. Pháp luật chống cạnh tranh không lành mạnh xuất hiện là do nhu cầu đơn giản của thị trường, nhất là trong phạm vi ở châu Âu – nơi mà thị trường cũng như tự do thương mại xuất hiện rất sớm. Ban đầu khái niệm pháp luật cạnh tranh được hiểu đồng nghĩa với pháp luật chống cạnh tranh không lành mạnh theo cách hiểu ngày nay. Trong mối quan hệ với pháp luật chống hạn chế cạnh tranh, pháp luật chống cạnh tranh không lành mạnh ra đời sớm hơn. Cho tới năm 1890 – Đạo luật

chống độc quyền đầu tiên trên thế giới – *Sherman Act* 1890²³ mới được ban hành tại nước Mỹ, trong khi đó, pháp luật cạnh tranh (theo nghĩa kinh điển) mà thực chất là chống cạnh tranh không lành mạnh đã manh nha từ khi xuất hiện quyền được bảo vệ các lợi ích chính đáng bởi những hành vi không phù hợp với chuẩn mực thông thường trong kinh doanh. Có thể nói, pháp luật chống cạnh tranh không lành mạnh được khai sinh ở những nước có thị trường phát triển và lan rộng đến các nước công nghiệp phát triển với những cấu trúc và cách thức thể hiện khá đa dạng.

Về nguyên tắc, pháp luật chống cạnh tranh không lành mạnh điều chỉnh những hành vi cạnh tranh không lành mạnh. Hành vi cạnh tranh không lành mạnh là hành vi cụ thể của mọi chủ thể tham gia thị trường (kể cả không phải là doanh nghiệp) nhằm mục đích cạnh tranh, thể hiện tính không lành mạnh (rất trừu tượng) có thể vô tình hoặc cố ý gây thiệt hại cho một đối thủ cạnh tranh hay một bạn hàng cụ thể. Tính không lành mạnh của hành vi cạnh tranh phụ thuộc vào nhiều yếu tố của quan hệ thị trường và được điều chỉnh về cơ bản theo nguyên tắc chung của pháp luật dân sự (luật tư). Điều này đã được chứng minh bởi thực tế (chẳng hạn, ở Pháp, Italia) ngay cả khi không có đạo luật về chống cạnh tranh không lành mạnh với tính cách là một chế định pháp luật riêng biệt, pháp luật dân sự vẫn có thể được áp dụng để chống lại các hành vi cạnh tranh không lành mạnh, bảo vệ lợi ích hợp pháp của các chủ thể tham gia thị trường. Trong một số trường hợp đặc biệt, hành vi cạnh tranh không lành

²³ Những nguyên tắc chính của pháp luật chống độc quyền ở Hoa Kỳ đầu tiên được thể hiện trong Đạo luật Sherman năm 1890. Quy định cấm tại Section 1, every contract, combination... or conspiracy in restraint of trade“ and in Section 2 actions, attempts or conspiracies to „monopolize“.

Mục đích của Luật là chống lại sự hình thành các công ty hay tập đoàn độc quyền trong những ngành công nghiệp then chốt. Tuy nhiên, Đạo luật Sherman quy định còn chung chung, do đó, Hạ viện đã bổ sung chi tiết hơn các quy định cấm của Đạo luật này bởi Đạo luật Clayton năm 1914. Theo Đạo luật Clayton năm 1914, một số hoạt động kinh doanh hạn chế cạnh tranh bị cấm, trong đó có ký kết hợp đồng độc quyền kinh doanh, ký kết hợp đồng ràng buộc có liên quan đến hàng hoá và sáp nhập công ty, khi những hoạt động này có thể làm giảm cạnh tranh hoặc có khuynh hướng dẫn đến tình trạng độc quyền (the Clayton Act prohibits specific activities and mergers that tend to monopolize or that demonstrate a reasonable likelihood of substantially lessening competition). Ngoài ra, Quốc hội Mỹ đã bổ sung thêm Luật Robinson – Patman về cấm phân biệt đối xử về giá và Luật Celler – Kefauver về điều chỉnh hoạt động sáp nhập các chủ thể kinh doanh.

ạnh có thể bị xử lý về mặt hình sự. Dưới cả hai góc độ xử lý trên thì pháp luật chỉ can thiệp khi có sự khiếu kiện của người có quyền và lợi ích liên quan. Các chế tài phần lớn là buộc phải đình chỉ hành vi và bồi thường thiệt hại xảy ra.

4.2.2. Đối với hành vi hạn chế cạnh tranh

Sự phát triển không ngừng của phương thức sản xuất tư bản chủ nghĩa – sự tích tụ tư bản tăng lên, hình thành các tập đoàn tư bản độc quyền và chủ nghĩa độc quyền ra đời – đã kéo theo một nhu cầu khách quan là nhà nước tư sản phải đưa ra các quy định để hạn chế và kiểm soát sự lũng đoạn của độc quyền. Đây là những tiền đề cho sự ra đời của pháp luật chống hạn chế cạnh tranh.

Pháp luật chống hạn chế cạnh tranh ngày nay ra đời điều chỉnh các hành vi cản trở cạnh tranh trên thị trường với một tên gọi rất phổ biến là luật Cartel²⁴. Thông thường, ngoài các quy định về tổ tụng cạnh tranh, pháp luật chống hạn chế cạnh tranh có ba nội dung:

- Cấm thoả thuận hạn chế cạnh tranh (Cartel);
- Cấm lạm dụng sức mạnh thị trường hoặc vị trí độc quyền;
- Kiểm soát tập trung kinh tế.

Pháp luật chống hạn chế cạnh tranh của các nước đều có mục đích bảo vệ tự do cạnh tranh cũng như bảo vệ cơ cấu và tương quan thị trường. Do đó, nó mang nhiều đặc điểm của pháp luật hành chính. Do hành vi hạn chế cạnh tranh nguy hại về mức độ cũng như trên phạm vi rộng lớn hơn cho thị trường nói chung so với hành vi cạnh tranh không lành mạnh, nên pháp luật chống hạn chế cạnh tranh thường có cách thức xử lý nghiêm khắc hơn và kịp thời hơn bằng những biện pháp có tính đặc thù hơn – biện pháp hành chính kinh tế. Các chế tài được áp dụng để xử lý những hành vi vi phạm có thể ở những dạng như: đình chỉ hành vi, tuyên bố thoả thuận vô hiệu, tái cấu trúc công ty, phạt tiền v.v... Tuy nhiên, pháp luật chống hạn chế cạnh tranh có đặc trưng là rất mềm dẻo, nó sẽ không áp dụng cho mọi

²⁴ Tại Hoa Kỳ và một số nước khác, thuật ngữ Anti – Trust hoặc Anti – Monopoly được sử dụng phổ biến hơn.

trường hợp có dấu hiệu hạn chế cạnh tranh mà chỉ khi nào hành vi đó có khả năng định tính hoặc định lượng ở một giới hạn nhất định hoặc có dấu hiệu bất hợp lý thì mới bị xử lý. Ngoài ra, có rất nhiều trường hợp ngoại lệ về hạn chế cạnh tranh có thể được miễn trừ khi có những lý do kinh tế chính đáng. Vì đây là pháp luật bảo vệ tự do cạnh tranh cũng như bảo vệ cơ cấu và tương quan thị trường, nên một việc cần thiết là phải cân nhắc, chú ý đến quyền lợi của nhiều bên trong quan hệ cạnh tranh.

Cuối cùng, khác với nhiều đạo luật khác, pháp luật cạnh tranh điều chỉnh cả các hoạt động tổ tụng cạnh tranh. Đây là một loại tổ tụng đặc thù có tính hành chính – kinh tế, nên nội dung của nó chỉ có thể phù hợp với những quy định về nội dung nếu được xây dựng trong chính thể của một đạo luật về chống hạn chế cạnh tranh. Tổ tụng cạnh tranh không chỉ bao gồm trình tự thủ tục xử lý cạnh tranh mà còn cả các thủ tục tiến hành để hưởng miễn trừ cũng như một số thủ tục đăng ký khác.

4.2.3. Sự khác biệt giữa pháp luật chống cạnh tranh không lành mạnh và pháp luật chống hạn chế cạnh tranh

Đây là hai lĩnh vực pháp luật của pháp luật cạnh tranh và đều có mục đích chung là bảo vệ cạnh tranh. Tuy nhiên, chúng có những đặc điểm thể hiện bản chất khác nhau của hai hướng tác động của pháp luật vào các hành vi cạnh tranh (có bản chất khác nhau).

Pháp luật chống hạn chế cạnh tranh điều chỉnh các hành vi hạn chế, phản cạnh tranh (thể hiện ở ba nhóm chính). Tác động bằng các biện pháp có tính hành chính (theo hướng của luật công). Các thủ tục tiến hành về cơ bản theo những thủ tục về hành chính.

Pháp luật chống cạnh tranh không lành mạnh điều chỉnh nhóm hành vi cạnh tranh khi chúng không phù hợp với chuẩn mực đạo đức kinh doanh thông thường hoặc vi phạm pháp luật. Tác động của pháp luật trong lĩnh vực này thông qua các chế tài dân sự, hình sự. Các thủ tục tiến hành về cơ bản theo những thủ tục về dân sự và cũng có thể bằng các biện pháp hành chính hoặc hình sự. Những quyết định nhằm tịch thu lợi nhuận bất hợp pháp áp dụng thông qua chế tài hành chính.

4.2.4. Sự giao thoa giữa pháp luật chống cạnh tranh không lành mạnh và pháp luật chống hạn chế cạnh tranh

Do có cùng mục đích điều chỉnh và khác biệt trong cách tiếp cận khi tác động vào hành vi cạnh tranh, pháp luật chống cạnh tranh không lành mạnh và pháp luật chống hạn chế cạnh tranh có những nội dung đan xen lẫn nhau. Điều này có thể thấy thông qua các khía cạnh:

– Cùng điều chỉnh quan hệ xã hội về cạnh tranh. Đây là hai lĩnh vực lớn của cạnh tranh, sự khác biệt của hai lĩnh vực này chính là sự tác động của pháp luật bằng những phương pháp khác nhau đối với hành vi có bản chất khác nhau. Cả hai lĩnh vực này đều có chung một mục đích là bảo vệ cạnh tranh thông qua việc duy trì một môi trường cạnh tranh công bằng và bình đẳng.

– Trong những trường hợp nhất định, cùng một hành vi có thể vi phạm cả hai lĩnh vực. Điều quan trọng là cần có sự phân biệt rõ ràng các dấu hiệu đặc trưng của nó. Tuy nhiên, mỗi hành vi chỉ có thể bị áp dụng chế tài của một lĩnh vực pháp luật. Chẳng hạn, đối với hành vi bán giá thấp, chế tài bồi thường thiệt hại (bất kể ở pháp luật chống hạn chế cạnh tranh hay pháp luật chống cạnh tranh không lành mạnh) chỉ được áp dụng một lần.

– Trong khi pháp luật chống hạn chế cạnh tranh hướng tới một nhóm chủ thể nào đó (địa chỉ áp dụng hẹp) thì pháp luật chống cạnh tranh không lành mạnh hướng tới tất cả các chủ thể tham gia thị trường. Các chủ thể được tác động trong pháp luật chống hạn chế cạnh tranh thường phải có điều kiện về chủ thể (chẳng hạn, ngưỡng của sức mạnh thị trường). Bên cạnh đó việc áp dụng pháp luật chống hạn chế cạnh tranh bao giờ cũng xác định thị trường liên quan, trong khi áp dụng Luật Chống cạnh tranh không lành mạnh không đòi hỏi yếu tố này. Bởi vậy, về nguyên tắc, bất kỳ hành vi cạnh tranh xấu hoặc cản trở cạnh tranh đều có thể bị tác động bởi pháp luật cạnh tranh.

4.3. Vị trí của pháp luật cạnh tranh trong hệ thống pháp luật

Vị trí của Luật Cạnh tranh trong hệ thống pháp luật không chỉ là vấn đề được thảo luận nhiều ở nước ta mà cả ở các nước khác, đặc biệt ở các nước có hệ thống pháp luật thể hiện dưới hình thức văn bản.

4.3.1. Vị trí của đạo luật cạnh tranh trong hệ thống pháp luật

Hiện nay, trên thế giới đang có nhiều cách tiếp cận khác nhau khi xây dựng Đạo luật Cạnh tranh. Vị trí của Luật Cạnh tranh từng là chủ đề gây nhiều tranh cãi ở những quốc gia theo truyền thống luật châu Âu lục địa – nơi mà sự phân biệt luật công với luật tư luôn được nhấn mạnh. Điều này còn phụ thuộc rất lớn vào việc pháp luật cạnh tranh được xây dựng thành hai luật riêng biệt trong cùng một đạo luật. Nếu chúng được xây dựng trong cùng một đạo luật thì nhìn chung, tồn tại ba quan điểm nổi bật sau đây:

Quan điểm thứ nhất cho rằng, Luật Cạnh tranh thuộc lĩnh vực luật công, nó vốn bắt nguồn từ luật hành chính, là tổng hợp các biện pháp can thiệp của cơ quan quản lý nhà nước tác động lên các quan hệ kinh tế. Nói cách khác, Luật Cạnh tranh là luật “*trật tự công cộng*” trong lĩnh vực kinh tế. Khi phát hiện thấy các hành vi có dấu hiệu cản trở cạnh tranh, phá vỡ cấu trúc của thị trường..., thì cơ quan công quyền được phép chủ động can thiệp mà không cần chờ đến các chủ thể có liên quan khởi kiện. Hầu hết Luật Cạnh tranh của các nước đều cho phép các cơ quan quản lý cạnh tranh được quyền chủ động can thiệp khi phát hiện có dấu hiệu vi phạm (ở Mỹ là Bộ Tư pháp, ở Đức là Cục Cartel liên bang, ở Pháp là Tổng cục Cạnh tranh, tiêu dùng và chống gian lận thương mại và Hội đồng cạnh tranh...). Quy định tại Điều 65 của Luật Cạnh tranh Việt Nam về việc cơ quan quản lý cạnh tranh sẽ điều tra vụ việc khi phát hiện bên bị điều tra đã hoặc đang thực hiện hành vi vi phạm và quy định tại Điều 7 về trách nhiệm quản lý nhà nước về cạnh tranh càng cung cấp thêm luận điểm vững chắc cho quan điểm này. Như vậy, Luật Cạnh tranh Việt Nam năm 2004 cũng hàm chứa những đặc điểm của luật công.

Quan điểm thứ hai cho rằng, Luật Cạnh tranh thuộc lĩnh vực luật tư. Các nguyên tắc cơ bản của Luật Cạnh tranh như: tự do cạnh tranh, tự do giá cả... đều xuất phát từ nguyên tắc tự do khế ước, tự do kinh doanh trong pháp luật dân sự và pháp luật thương mại. Nhiều chế định của Luật Cạnh tranh như, cạnh tranh không lành mạnh, bồi thường thiệt hại... thực chất là sự phát triển của Luật Dân sự, Luật Thương mại (ví dụ, cạnh tranh không lành mạnh có cơ sở từ những nguyên tắc cơ bản của BLDS như tôn trọng đạo đức, truyền thống tốt đẹp (Điều 8, BLDS 2005), từ chế định bồi thường thiệt hại ngoài hợp đồng trong BLDS, điều khoản hạn chế cạnh tranh có cơ sở từ pháp luật thương mại).

Quan điểm thứ ba cho rằng, Luật Cạnh tranh nằm ở giữa các dấu hiệu của luật tư và luật công, phá vỡ biên giới giữa luật công và luật tư. Luật Cạnh tranh mang trong mình những nguyên tắc, quy định của rất nhiều các văn bản pháp luật như: Luật Dân sự, Luật Thương mại, Luật Hành chính, Luật Hình sự... Luật Cạnh tranh sử dụng các chế tài của các ngành luật khác đối với chủ thể có hành vi vi phạm pháp luật cạnh tranh. Đó là chế tài dân sự (áp dụng đối với các hành vi cạnh tranh không lành mạnh, chủ yếu là bồi thường thiệt hại, buộc chấm dứt hành vi vi phạm), chế tài có tính hành chính (áp dụng đối với các hành vi thoả thuận hạn chế cạnh tranh, lạm dụng vị trí thống lĩnh, tập trung kinh tế, chủ yếu là phạt tiền), chế tài hình sự (áp dụng đối với các hành vi vi phạm luật cạnh tranh đã có đầy đủ yếu tố cấu thành tội phạm).

Quan điểm sau cùng này có sức thuyết phục hơn cả. Luật Cạnh tranh nước ta, về bản chất, cũng chứa đựng các quy phạm hoặc liên quan đến nhiều lĩnh vực pháp luật khác nhau, nên pháp luật cạnh tranh mang trong mình cả các yếu tố của luật tư cũng như luật công. Luật Cạnh tranh đã làm cho ranh giới giữa luật công và luật tư bị mờ nhạt. Có thể kết luận rằng, Luật Cạnh tranh là một lĩnh vực pháp luật quan trọng của pháp luật về kinh tế và nó nằm giao nhau giữa luật công và luật tư.

4.3.2. Mỗi quan hệ của pháp luật cạnh tranh với các lĩnh vực luật cơ bản khác

a) Mỗi quan hệ giữa pháp luật cạnh tranh với pháp luật dân sự

Vị trí của Luật Cạnh tranh thể hiện rõ nhất trong mối quan hệ với Bộ luật Dân sự – một đạo luật thể hiện nền tảng căn bản của luật tư.

Hầu hết các quy định trong Luật Cạnh tranh đều chịu ảnh hưởng ở những mức độ khác nhau của các quy định có tính nguyên tắc trong Bộ luật Dân sự. Những quy định này có thể là nguyên tắc tôn trọng truyền thống đạo đức tốt đẹp, các chế định hợp đồng và bồi thường thiệt hại ngoài hợp đồng, v.v... chẳng hạn:

– Các quy định về thoả thuận hạn chế cạnh tranh, lạm dụng vị trí thống lĩnh thị trường, lạm dụng vị trí độc quyền và tập trung kinh tế đều chịu ảnh hưởng trực tiếp của các quy định về hợp đồng vô hiệu.

– Các quy định về cạnh tranh không lành mạnh thực chất là sự phát triển của nguyên tắc tôn trọng truyền thống đạo đức tốt đẹp trong giao dịch dân sự và chế định bồi thường thiệt hại (ngoài hợp đồng hoặc trong hợp đồng).

Nhiều quy định của Luật Cạnh tranh là những cụ thể hóa, phát triển thêm những quy định của pháp luật dân sự do những đặc trưng riêng biệt của hoạt động cạnh tranh, chẳng hạn:

– Các quy định về thoả thuận hạn chế cạnh tranh, lạm dụng vị trí thống lĩnh, lạm dụng vị trí độc quyền và kiểm soát tập trung kinh tế, thực chất là hạn chế khả năng tự do khế ước của cá nhân. Theo nguyên tắc này, các chủ thể được tự do thoả thuận, tự do giao kết hợp đồng. Nhưng một số thoả thuận, giao kết lại bị cấm theo quy định của Luật Cạnh tranh.

– Các quy định về cạnh tranh không lành mạnh phát triển và làm phong phú thêm nguyên tắc tôn trọng đạo đức, truyền thống tốt đẹp trong giao dịch dân sự, chế định bồi thường thiệt hại ngoài hợp đồng. Nó bổ sung thêm các trường hợp thuộc lĩnh vực kinh doanh của chế định này.

b) Mối quan hệ giữa pháp luật cạnh tranh với pháp luật thương mại

Pháp luật cạnh tranh với pháp luật thương mại có mối quan hệ mật thiết với nhau, bởi vì Luật Thương mại điều chỉnh các hành vi thương mại của thương nhân, còn Luật Cạnh tranh lại điều chỉnh khía cạnh cạnh tranh của các hành vi thương mại đó.

Ví dụ: Đối với hành vi khuyến mại được nêu ra trong Mục 1, Chương IV Luật Thương mại năm 2005, Luật Cạnh tranh đã có quy định bổ sung tại Điều 46 như sau: cấm các doanh nghiệp thực hiện các hành vi khuyến mại nhằm cạnh tranh không lành mạnh như tổ chức khuyến mại mà gian dối về giải thưởng; khuyến mại không trung thực hoặc gây nhầm lẫn về hàng hoá, dịch vụ để lừa dối khách hàng; phân biệt đối xử đối với khách hàng như nhau tại các địa bàn tổ chức khuyến mại khác nhau trong cùng một chương trình khuyến mại; tặng hàng hoá cho khách hàng dùng thử nhưng lại yêu cầu khách hàng đổi hàng hoá cùng loại do doanh nghiệp khác sản xuất mà khách hàng đó đang sử dụng để dùng hàng hoá của mình; và các hoạt động khuyến mại khác mà pháp luật có quy định cấm.

Cũng tương tự, Điều 45, Luật Cạnh tranh đã có quy định bổ sung như sau: cấm các doanh nghiệp thực hiện các hoạt động quảng cáo nhằm cạnh tranh không lành mạnh như so sánh trực tiếp hàng hoá, dịch vụ của mình với hàng hoá, dịch vụ cùng loại của doanh nghiệp khác; bắt chước một sản phẩm quảng cáo khác để gây nhầm lẫn cho khách hàng; đưa thông tin gian dối hoặc gây nhầm lẫn cho khách hàng (các thông tin có nội dung về giá, số lượng, chất lượng, công dụng, kiểu dáng, chủng loại, bao bì, ngày sản xuất, thời hạn sử dụng, xuất xứ hàng hoá, người sản xuất, nơi sản xuất, người gia công, nơi gia công; cách thức sử dụng, phương thức phục vụ, thời hạn bảo hành; các thông tin gian dối hoặc gây nhầm lẫn khác); các hoạt động quảng cáo khác mà pháp luật có quy định cấm.

Mối quan hệ giữa Luật Cạnh tranh với Luật Thương mại cũng như mối quan hệ của Luật Cạnh tranh với Luật Dân sự cho thấy Luật Cạnh tranh có mối quan hệ mật thiết với luật tư, có vai trò hỗ trợ, bảo vệ những nguyên tắc, quy định của những văn bản pháp luật đó.

c) Mối quan hệ giữa pháp luật cạnh tranh với pháp luật hành chính

Mối quan hệ giữa pháp luật cạnh tranh với pháp luật hành chính chủ yếu thể hiện ở các quy định về các biện pháp tác động hoặc điều tiết hoạt động cạnh tranh của cơ quan quản lý nhà nước về cạnh tranh. Theo đó, rất nhiều quy định của pháp luật cạnh tranh về những nội dung trên, đặc biệt là các quy định về xử lý vi phạm pháp luật cạnh tranh đều dựa trên các nguyên tắc hoặc trực tiếp từ các quy định của pháp luật hành chính. Phương pháp tiếp cận để tác động vào hành vi cạnh tranh, ở đây, chính là theo phương pháp tiếp cận của pháp luật hành chính. Điều này có nghĩa là, cơ quan nhà nước có thẩm quyền khi thực thi Luật Cạnh tranh trong rất nhiều trường hợp chỉ dựa vào nguyên tắc bất bình đẳng về ý chí, nguyên tắc quyền uy của cơ quan quản lý nhà nước đối với các đối tượng quản lý. Theo Luật Cạnh tranh (Việt Nam), Cục quản lý cạnh tranh hoàn toàn có thể tiến hành các bước điều tra xử lý nếu có các dấu hiệu vi phạm trong một số trường hợp mà không cần có sự khởi kiện của những bên liên quan. Có thể thấy Luật Cạnh tranh có mối quan hệ rất mật thiết với Luật Hành chính. Đặc trưng này cũng thể hiện pháp luật cạnh tranh luôn mang trong mình đặc điểm của luật công.

Ngoài ra, ngay chính Luật Cạnh tranh cũng chứa đựng các biện pháp có tính hành chính đối với cơ quan nhà nước có thẩm quyền, có nghĩa là các cơ quan quản lý nhà nước cũng bị tác động bởi Luật Cạnh tranh trong những trường hợp nhất định. Theo Luật Cạnh tranh (Việt Nam) Điều 6, cơ quan quản lý nhà nước không được thực hiện những hành vi sau đây để cản trở cạnh tranh trên thị trường:

– Buộc doanh nghiệp, cơ quan, tổ chức, cá nhân có liên quan phải mua, bán hàng hóa, dịch vụ với doanh nghiệp được cơ quan này chỉ định, trừ những lĩnh vực thuộc phạm vi độc quyền nhà nước hoặc trong trường hợp khẩn cấp theo quy định của pháp luật;

– Phân biệt đối xử giữa các doanh nghiệp;

– Ép buộc các hiệp hội ngành nghề hay doanh nghiệp liên kết với nhau nhằm loại trừ, hạn chế hay cản trở các doanh nghiệp khác cạnh tranh trên thị trường;

– Các hành vi khác cản trở hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

Như vậy, cơ quan quản lý nhà nước cũng có thể bị áp dụng chế tài nếu có các hành vi phân biệt đối xử.

d) Mối quan hệ giữa pháp luật cạnh tranh với pháp luật hình sự

Trong đạo luật cạnh tranh (chủ yếu là luật chống cạnh tranh không lành mạnh) của một số nước quy định chế tài hình sự ngay trong Luật Cạnh tranh đối với những hành vi vi phạm luật cạnh tranh khi chúng có mức độ nguy hiểm cho xã hội đã đến mức cấu thành tội phạm, chẳng hạn làm hàng giả gây hậu quả nghiêm trọng, lừa dối khách hàng, cung cấp thông tin về hàng hóa, dịch vụ sai sự thật gây thiệt hại lớn cho khách hàng...

Ở Việt Nam, với cách tiếp cận chỉ có những hành vi nào được Bộ luật Hình sự quy định mới bị coi là tội phạm và có thể áp dụng hình phạt. Bởi vậy, trong Luật Cạnh tranh không có quy định về tội phạm cũng như chế tài hình sự đối với hành vi vi phạm pháp luật cạnh tranh. Tuy nhiên, để tác động vào những loại hành vi này, Bộ luật Hình sự cũng có những quy định về một số tội phạm có liên quan đến hành vi vi phạm pháp luật cạnh tranh như: lừa dối khách hàng, đầu cơ, làm hàng giả...

4.4. Nguồn của pháp luật cạnh tranh

Nguồn của pháp luật cạnh tranh Việt Nam bao gồm tất cả các quy phạm pháp luật trực tiếp hoặc gián tiếp điều chỉnh hoạt động cạnh tranh, điều chỉnh hoạt động tổ tụng cạnh tranh và các quy định về tổ chức, hoạt động cũng như thẩm quyền của cơ quan quản lý cạnh tranh. Các quy phạm pháp luật được coi là nguồn của pháp luật cạnh tranh phải được ban hành theo đúng trình tự, thủ tục và thẩm quyền theo quy định của pháp luật. Nguồn của pháp luật cạnh tranh hiện hành bao gồm những văn bản chủ yếu sau:

– Hiến pháp: những quy định có liên quan nhất là các quy định liên quan đến chính sách kinh tế.

– Luật Cạnh tranh năm 2004 – với vai trò là nguồn quan trọng nhất điều chỉnh các hành vi cạnh tranh và tổ tụng cạnh tranh.

– Bộ luật Dân sự năm 2005 – bao gồm những quy phạm pháp luật xác định những nguyên tắc về tôn trọng thuần phong mỹ tục, truyền thống đạo đức tốt đẹp của dân tộc khi tiến hành các giao dịch dân sự; các quy định liên quan đến hợp đồng vô hiệu, đến quyền yêu cầu đình chỉ hành vi, bồi thường thiệt hại...

– Ngoài ra, còn rất nhiều các quy phạm pháp luật khác điều chỉnh trực tiếp hoặc gián tiếp hoạt động cạnh tranh nằm rải rác ở các văn bản pháp luật chuyên ngành khác nhau. Những quy định này được ban hành nhằm đáp ứng yêu cầu điều chỉnh một cách thích hợp đối với những hành vi cạnh tranh xuất hiện do tính đặc thù của những ngành nghề, lĩnh vực kinh doanh hàng hóa, dịch vụ riêng biệt hoặc do mục đích chung của đạo luật đó, chẳng hạn như Luật Thương mại năm 2005, Luật Sở hữu trí tuệ năm 2006, Luật Chuyển giao công nghệ.

Ở các nước có hệ thống pháp luật phát triển, nguồn của pháp luật cạnh tranh còn bao gồm cả thực tiễn xét xử của tòa án, các báo cáo, luận chứng trong quá trình xây dựng pháp luật (liên quan đến việc giải thích pháp luật) và các lý thuyết trong lĩnh vực cạnh tranh được công nhận rộng rãi.

CÂU HỎI ÔN TẬP

1. Cạnh tranh là gì và trong điều kiện nào thì cạnh tranh kinh tế diễn ra?
2. Hãy mô tả những chức năng của cạnh tranh.
3. Cạnh tranh có những ưu điểm và nhược điểm gì?
4. Hình thái cạnh tranh tồn tại trong các mô hình kinh tế khác nhau như thế nào?
5. Mô tả những luận điểm cơ bản về cạnh tranh của trường phái kinh tế học cổ điển.
6. Phân tích những đặc trưng cơ bản của lý thuyết cạnh tranh hoàn hảo và khả năng tồn tại của cạnh tranh hoàn hảo trong thực tiễn.
7. Nêu và phân tích những luận điểm cơ bản về cạnh tranh của trường phái kinh tế học cổ điển mới.
8. Vai trò của Nhà nước được thể hiện như thế nào đối với các hoạt động kinh tế trong kinh tế học của các trường phái Chigaco, trường phái Áo?
9. Cạnh tranh được thể hiện như thế nào trong mối quan hệ với hình thức tổ chức kinh doanh?
10. Mục đích của chính sách và pháp luật cạnh tranh là gì?
11. Những đặc điểm cơ bản của pháp luật cạnh tranh.
12. Nội hàm của pháp luật cạnh tranh bao gồm những vấn đề gì?
13. Nêu khác nhau giữa pháp luật chống hạn chế cạnh tranh và pháp luật chống cạnh tranh không lành mạnh.
14. Mối quan hệ của pháp luật cạnh tranh với các lĩnh vực pháp luật cơ bản khác được thể hiện như thế nào?

Chương 2

LUẬT CẠNH TRANH VIỆT NAM NĂM 2004

I – SỰ PHÁT TRIỂN CỦA PHÁP LUẬT CẠNH TRANH

1.1. Những quy định pháp luật về điều tiết cạnh tranh trước Luật Cạnh tranh năm 2004

Trước thời kỳ đổi mới về cơ chế quản lý kinh tế (cho đến 1986), nền kinh tế Việt Nam vận hành theo cơ chế quản lý kế hoạch hóa tập trung nên chưa có môi trường cho các hoạt động cạnh tranh tồn tại. Thực hiện chính sách đổi mới kinh tế, nhà nước đã tập trung tăng cường hoàn thiện hệ thống pháp luật nhằm quản lý có hiệu quả nền kinh tế và xã hội. Nền kinh tế theo cơ chế thị trường từng bước được xây dựng và đã được điều chỉnh bằng hàng loạt các văn bản pháp luật khác nhau. Bởi vậy, các quy định của pháp luật liên quan đến cạnh tranh cũng đã được từng bước ban hành.

Thứ nhất, những quy định chung mang tính nguyên tắc điều chỉnh hoạt động cạnh tranh:

Trước hết, Hiến pháp năm 1992 (sửa đổi năm 2001) đã quy định những nguyên tắc cơ bản nhất cho sự vận hành nền kinh tế như: khẳng định sự tồn tại của nền kinh tế hàng hoá nhiều thành phần theo cơ chế thị trường (Điều 15); ghi nhận nguyên tắc tự do kinh doanh (Điều 57); quyền bình đẳng trước pháp luật của các chủ thể kinh tế thuộc mọi thành phần kinh tế (Điều 22); Nhà nước bảo hộ sở hữu đối với vốn và tài sản hợp pháp của cá nhân và tổ chức (Điều 22, Điều 23, Điều 58); bảo hộ quyền lợi chính đáng của người tiêu dùng (Điều 28). Như vậy, lần đầu tiên, những nguyên tắc căn bản vận hành của kinh tế thị trường đã được pháp luật Việt Nam thừa nhận và

khẳng định thông qua những nguyên tắc hiến định, đặc biệt là về quyền tự do kinh doanh. Ghi nhận quyền tự do kinh doanh, tức là pháp luật cũng ghi nhận và bảo hộ quyền được cạnh tranh hợp pháp, lành mạnh của các chủ thể kinh doanh. Bên cạnh đó, Hiến pháp năm 1992 cũng đã quy định về việc xử lý các hành vi kinh doanh bất hợp pháp (những hành vi này cũng bao gồm cả hành vi cạnh tranh không lành mạnh), qua đó nhà nước bảo vệ quyền lợi chính đáng cho các nhà sản xuất và người tiêu dùng (Điều 28).

Tiếp đến, Bộ luật Dân sự năm 1995 đã quy định những nguyên tắc cơ bản trong giao dịch dân sự, đây cũng là những cơ sở pháp lý quan trọng cho việc phát triển các quy định về pháp luật chống cạnh tranh không lành mạnh. Điều này thể hiện đặc biệt trong các nguyên tắc đó là: nguyên tắc tôn trọng đạo đức, truyền thống tốt đẹp (Điều 4); nguyên tắc tự do, tự nguyện cam kết, thoả thuận (Điều 7); nguyên tắc bình đẳng (Điều 8); nguyên tắc thiện chí, trung thực (Điều 9). Các chủ thể kinh doanh có quyền tự do khế ước, tự do giao kết hợp đồng, song phải tuân theo các nguyên tắc: tự do giao kết hợp đồng nhưng không được trái pháp luật, đạo đức xã hội; tự nguyện, bình đẳng, thiện chí, hợp tác, trung thực, ngay thẳng (Điều 395).

Trong hoạt động sản xuất, kinh doanh, nếu các chủ thể kinh doanh gây thiệt hại cho người khác thì phải bồi thường thiệt hại (Điều 609). Điều 12, BLDS năm 1995 còn quy định, các chủ thể có quyền và lợi ích bị xâm hại có thể khởi kiện yêu cầu toà án hoặc cơ quan nhà nước có thẩm quyền khác bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp cho mình. Các cơ quan này có quyền quyết định buộc chủ thể vi phạm: chấm dứt hành vi vi phạm, xin lỗi, cải chính công khai, buộc bồi thường thiệt hại.

Luật Thương mại Việt Nam năm 1997, một đạo luật điều chỉnh trực tiếp các hoạt động thương mại trên thị trường Việt Nam, lần đầu tiên quy định về nguyên tắc cạnh tranh trong thương mại. Khoản 1, Điều 8, Luật Thương mại năm 1997 khẳng định: “*Thương nhân được cạnh tranh hợp pháp trong hoạt động thương mại*”. Khoản 1, 2, Điều 9 quy định: “*Thương nhân có nghĩa vụ thông tin đầy đủ, trung thực về hàng hoá và dịch vụ mà mình cung ứng; phải đảm bảo tính hợp pháp của hàng hoá bán ra*”. Luật Thương mại đã tiếp cận gần hơn, trực tiếp hơn trong việc điều chỉnh vấn đề cạnh tranh khi gọi tên và cấm đoán những hành vi cạnh tranh không lành mạnh. Đó là:

Đầu cơ để lũng đoạn thị trường; Bán phá giá để cạnh tranh; Dèm pha thương nhân khác; Ngăn cản, lôi kéo, mua chuộc, đe dọa nhân viên hoặc khách hàng của thương nhân khác; Xâm phạm quyền về nhãn hiệu hàng hoá, các quyền khác về sở hữu công nghiệp của thương nhân khác; Nâng giá, ép giá gây thiệt hại cho người sản xuất, người tiêu dùng; Lừa dối khách hàng, gây nhầm lẫn cho khách hàng; Bán hàng giả; Bán hàng kém chất lượng, sai quy cách với hàng đã đăng ký; Quảng cáo dối trá; Khuyến mại bất hợp pháp và các hành vi cạnh tranh bất hợp pháp khác... (khoản 2, Điều 8; khoản 3, Điều 9).

Bộ luật Hình sự năm 2000 cũng có những quy định về trách nhiệm hình sự đối với các chủ thể thực hiện các hành vi cạnh tranh không lành mạnh như sản xuất, buôn bán hàng giả (các Điều 156, 157, 158); đầu cơ (Điều 160); lừa dối khách hàng (Điều 162); quảng cáo gian dối (Điều 168); xâm phạm quyền sở hữu công nghiệp (Điều 171), nếu các hành vi này gây hậu quả nghiêm trọng hoặc đã bị xử phạt hành chính về các hành vi đó hoặc đã bị kết án về các tội đó nhưng lại tái phạm.

Có thể thấy rằng, những manh nha về pháp luật điều chỉnh quan hệ cạnh tranh ở các mức độ khác nhau, đã bước đầu được xây dựng, từ Hiến pháp đến các văn bản pháp luật dân sự, kinh tế, thương mại, hành chính và cả hình sự. Điều này khẳng định chính sách nhất quán của nhà nước trong việc xây dựng hệ thống pháp luật điều chỉnh nền kinh tế theo cơ chế thị trường trong đó có lĩnh vực cạnh tranh. Đó là những tiền đề quan trọng cho việc ban hành văn bản pháp luật về cạnh tranh sau này.

Thứ hai, những quy định điều chỉnh hoạt động cạnh tranh trong một số lĩnh vực cụ thể:

Trước tháng 12/2004, tuy chưa có một văn bản độc lập điều chỉnh vấn đề cạnh tranh, nhưng những quy định về cạnh tranh không lành mạnh và hạn chế cạnh tranh cũng đã xuất hiện rải rác trong một số văn bản pháp luật khác nhau điều chỉnh một số lĩnh vực cụ thể.

· Trong lĩnh vực quảng cáo

Các hành vi cạnh tranh không lành mạnh trong lĩnh vực quảng cáo đã được điều chỉnh bởi nhiều quy định trong một số văn bản pháp luật khác nhau.

Chẳng hạn, các hành vi: đưa tin sai sự thật, xuyên tạc, vu khống nhằm xúc phạm danh dự của người khác (khoản 4, Điều 10, Luật Báo chí năm 1990); quảng cáo so sánh gây nhầm lẫn cho khách hàng, quảng cáo không trung thực, sai sự thật, gây thiệt hại đến lợi ích của người khác... (Điều 9 và Điều 192 Luật Thương mại năm 1997, Điều 7, Pháp lệnh Bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng ngày 27/4/1999, Điều 8 Pháp lệnh Chất lượng hàng hoá ngày 4/7/2000, Điều 6 Nghị định 194/CP ngày 31/12/1994 về hoạt động quảng cáo). Các quy định có liên quan đến quảng cáo nói trên tuy đã liệt kê được một số hành vi cạnh tranh không lành mạnh trong lĩnh vực quảng cáo nhưng chúng chưa xác định được những chế tài và hậu quả pháp lý thích ứng cho từng vi phạm. Pháp lệnh Quảng cáo số 39/2001/PL – UBTVQH10 ngày 16/11/2001 và Nghị định 24/2003/NĐ – CP ngày 13/3/2003 quy định chi tiết thi hành Pháp lệnh Quảng cáo được ban hành nhằm hoàn thiện hơn nữa chế định pháp luật này. Pháp lệnh và Nghị định nói trên đã quy định cụ thể hơn về quyền và nghĩa vụ của người quảng cáo, người kinh doanh dịch vụ quảng cáo nhằm bảo vệ quyền lợi hợp pháp của họ và của người tiêu dùng.

– Trong lĩnh vực bảo hộ quyền sở hữu công nghiệp

Nghị định 12/1999/NĐ – CP của Chính phủ ngày 6/3/1999 về xử phạt vi phạm hành chính trong lĩnh vực công nghiệp đã có nhiều quy định về hình thức xử lý các hành vi vi phạm trong quá trình xác lập, thực hiện, bảo hộ quyền sở hữu công nghiệp (từ Điều 5 đến Điều 9). Trong số các hành vi vi phạm đó nhiều hành vi có thể được xem là hành vi cạnh tranh không lành mạnh như: xác lập, thực hiện quyền sở hữu công nghiệp để khống chế thị trường một cách bất hợp pháp, thủ tiêu đối tượng sở hữu công nghiệp, hạn chế hoặc thu hẹp phạm vi bảo hộ quyền sở hữu công nghiệp của người khác, lợi dụng hoặc hạ thấp uy tín thương mại của cơ sở kinh doanh khác (khoản 1, Điều 5); Sử dụng thông tin gây nhầm lẫn hoặc lừa dối người tiêu dùng về xuất xứ, tính năng, công dụng, chất lượng... của hàng hóa, dịch vụ làm nhãn hiệu hàng hoá (khoản 1, khoản 2b, Điều 6; khoản 2, Điều 8). Mặc dù việc ban hành Nghị định này nhằm xử lý các hành vi vi phạm hành chính trong lĩnh vực bảo hộ và quản lý nhà nước về sở hữu công nghiệp, nhưng ở mức độ nhất định những hành vi cạnh tranh không lành mạnh và hậu quả pháp lý do thực hiện hành vi đó đã được đề cập đến trong văn bản này.

– Trong lĩnh vực đấu thầu

Trong các lĩnh vực cạnh tranh, đấu thầu là lĩnh vực diễn ra khá gay gắt sự cạnh tranh “ngầm” và không lành mạnh thông qua các hành vi thông đồng, móc ngoặc, hối lộ, gian lận... khi nộp, xét hồ sơ dự thầu. Một số quy định cho sự cạnh tranh lành mạnh trong lĩnh vực này đã bước đầu được xác lập. Các quy định về đấu thầu trong Luật Thương mại năm 1997, Quy chế đấu thầu ban hành kèm theo Nghị định 88/1999/NĐ – CP của Chính phủ ngày 1/9/1999 (được sửa đổi, bổ sung bởi Quy chế đấu thầu ban hành kèm theo Nghị định 14/2000/NĐ – CP của Chính phủ ngày 5/5/2000)²⁵ là cơ sở pháp lý quan trọng cho hoạt động đấu thầu. Mục tiêu của công tác đấu thầu là nhằm thực hiện tính cạnh tranh, công bằng và minh bạch trong quá trình tuyển chọn nhà đấu thầu và việc đấu tranh chống các hành vi cạnh tranh không lành mạnh là một nhiệm vụ quan trọng đã bước đầu được quan tâm khi xây dựng khung pháp lý điều chỉnh hoạt động này.

– Về kiểm soát giá cả hàng hoá và dịch vụ

Trong cạnh tranh, cạnh tranh về giá cả là một trong những phương thức cạnh tranh cơ bản và gây hiệu ứng đối với khách hàng tối ưu nhất. Tuy nhiên, cho đến trước năm 2005, các hành vi cạnh tranh bằng giá chỉ được đề cập một cách gián tiếp trong các quy định có liên quan đến quản lý giá của nhà nước hoặc qua các quy định về xử phạt hành chính trong một số lĩnh vực. Chẳng hạn, giới hạn của sự cạnh tranh về giá đối với những loại hàng hoá, dịch vụ quan trọng thuộc độc quyền nhà nước hoặc ảnh hưởng đến an ninh, quốc phòng hay liên quan đến lợi ích công cộng được quy định trong Quyết định số 137/HĐBT của Hội đồng Bộ trưởng ngày 27/4/1992 (các Điều 1,2,3). Các hành vi vi phạm cạnh tranh về giá như: lợi dụng thế độc quyền hoặc liên minh độc quyền, lợi dụng hoàn cảnh thiên tai hoặc khó khăn đặc biệt để nâng giá, ép giá gây thiệt hại cho những người khác; bán giá thấp; vi phạm nghĩa vụ niêm yết giá trong hoạt động thương mại, ngân hàng, khuyến mại; bán hàng hoá hoặc cung cấp dịch vụ cao hơn (70%) hoặc thấp hơn (30%) giá thành của hàng hoá, dịch vụ khuyến mại trước thời gian khuyến mại; gian lận để nhận tiền trợ giá, trợ cấp vận chuyển hàng hoá...

²⁵ Hiện nay, Pháp lệnh này đã được thay thế bằng Luật Chất lượng sản phẩm, hàng hóa năm 2007.

đã được đề cập tới trong quyết định nói trên (Điều 11). Những hành vi này cũng được điều chỉnh bởi nhiều văn bản khác như Luật Thương mại năm 1997 (các Điều 8, 9); Nghị định 01/1996/NĐ – CP ngày 3/1/1996 về xử phạt hành chính trong lĩnh vực thương mại (Điều 8), Nghị định 18/1997/NĐ – CP ngày 24/2/1997 về xử phạt hành chính trong lĩnh vực ngân hàng (khoản 1, Điều 14); Pháp lệnh Bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng ngày 27/4/1999 (Điều 15) và Nghị định 44/2000/NĐ – CP ngày 1/9/2000 về xử phạt hành chính trong lĩnh vực giá cả (khoản 1, 2, 3, Điều 10; khoản 3, Điều 11; khoản 1,2,3, Điều 13). Đặc biệt, trong hoạt động giao dịch chứng khoán, các hành vi cạnh tranh bất chính về giá như lũng đoạn giá, làm sai lệch giá hoặc tạo giá giả tạo cũng được đề cập trong Nghị định 22/2000/NĐ – CP ngày 10/7/2000 về xử phạt hành chính trong lĩnh vực chứng khoán và thị trường chứng khoán (Điều 5). Mặc dù các quy định nói trên không trực tiếp điều chỉnh hoạt động cạnh tranh về giá cả nhưng việc quy định các chế tài hành chính (chủ yếu là phạt tiền) đối với các chủ thể thực hiện các hành vi kể trên có thể coi là cơ sở pháp lý ban đầu để xử lý các hành vi cạnh tranh không lành mạnh về giá.

Thứ ba, các hành vi cạnh tranh bước đầu đã được xử lý bằng pháp luật hành chính và hình sự:

Như đã phân tích ở trên, mặc dù chưa xây dựng được một văn bản pháp luật riêng, song rải rác trong các văn bản pháp luật về dân sự, thương mại, sở hữu trí tuệ, hành chính, thậm chí về hình sự,... đã có những quy định điều chỉnh các vấn đề cạnh tranh, liên quan đến cạnh tranh nhằm xây dựng và bảo đảm môi trường kinh doanh lành mạnh, bảo vệ lợi ích của Nhà nước, của các chủ thể kinh doanh, bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng. Các quy định này tuy mới dừng lại ở những giới hạn nhất định, song đã góp phần tích cực trong việc điều chỉnh các hoạt động mang tính cạnh tranh, đặc biệt là các quy định của pháp luật hành chính và pháp luật hình sự trong việc xử lý các hành vi làm hàng giả và buôn bán hàng giả, các hành vi xâm phạm quyền sở hữu công nghiệp, làm hàng nhái, quảng cáo gian dối... Nhiều vụ việc làm hàng giả, hàng nhái đã được xử lý bằng pháp luật hành chính và hình sự²⁶.

²⁶ Theo thống kê của cơ quan chức năng, từ năm 2001 đến năm 2004, lực lượng quản lý thị trường trong cả nước đã xử lý khoảng 1.500 vụ hàng giả, hàng nhái. Các lực lượng thanh

Nhiều khoản tiền phạt mang tính chất hành chính đã được đưa ra đối với các doanh nghiệp quảng cáo sai sự thật, gây rối hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp khác... Như vậy, bước đầu, các hành vi cạnh tranh không lành mạnh đã được điều chỉnh và xử lý bằng pháp luật.

Như vậy, cho đến trước Luật Cạnh tranh năm 2004, sự chuyển đổi nền kinh tế sang vận hành theo cơ chế thị trường làm thay đổi quan điểm và nhận thức ở nước ta về cạnh tranh cũng như điều chỉnh pháp luật về cạnh tranh. Nhà nước cũng đã bước đầu điều chỉnh những hành vi cạnh tranh bằng quy phạm pháp luật ở một số lĩnh vực kinh doanh.

1.2. Những hạn chế của các quy định về cạnh tranh

Bên cạnh đóng góp tích cực, các quy định sơ khai về cạnh tranh còn chứa đựng nhiều hạn chế, điều này gây khó khăn đáng kể trong việc áp dụng các quy định này trong thực tiễn. Có thể những điểm hạn chế điển hình của các quy định về cạnh tranh dưới đây:

Về sự thống nhất quy định trong văn bản: mặc dù đã có các quy định pháp luật điều chỉnh quan hệ cạnh tranh, song các quy định này nằm rải rác ở các văn bản pháp luật của nhiều ngành luật khác nhau. Mỗi văn bản chỉ điều chỉnh hoạt động cạnh tranh trong một lĩnh vực cụ thể hoặc ở một khía cạnh cụ thể nào đó. Ví dụ: nếu vi phạm xảy ra trong lĩnh vực bảo hộ quyền sở hữu công nghiệp thì xử lý theo các biện pháp chế tài của pháp luật về sở hữu công nghiệp. Tương tự như vậy ở các lĩnh vực như quảng cáo, đấu thầu, chứng khoán và thị trường chứng khoán, làm hàng giả và buôn bán hàng giả... cũng có các cách thức xử lý không giống nhau các hành vi cạnh tranh trong lĩnh vực của mình.

Bên cạnh đó, một hành vi, ví dụ, hành vi quảng cáo không lành mạnh, được điều chỉnh bởi nhiều văn bản pháp luật khác nhau, từ Luật Thương mại năm 1997, Pháp lệnh Bảo vệ người tiêu dùng năm 1999, đến Pháp lệnh

tra khoa học công nghệ trong toàn quốc đã xử lý vi phạm hành chính 252 cơ sở vi phạm quyền sở hữu trí tuệ. Từ năm 1996 đến 2004, thanh tra Văn hóa – Thông tin đã thu giữ và tiêu hủy khoảng 3 triệu băng, đĩa hình và gần 800.000 bản văn hóa phẩm vi phạm quyền sở hữu trí tuệ. Hàng trăm vụ án về hàng giả bị khởi tố hình sự. Từ năm 2000 đến năm 2004, hải quan cả nước cũng xử lý gần 400 vụ xuất nhập khẩu hàng giả, hàng nhái. Nguồn: <http://www2.vietnamnet.vn/kinhte/2004/10/333133/>.

Quảng cáo năm 2001. Mỗi văn bản tiếp cận hoạt động quảng cáo ở một khía cạnh khác nhau có liên quan đến cạnh tranh và đưa ra những quy định cũng như những biện pháp xử lý khác nhau nhằm điều chỉnh hoạt động này. Vậy thì, nếu xảy ra một hành vi vi phạm pháp luật về quảng cáo và có ảnh hưởng đến môi trường cạnh tranh thì sẽ được điều chỉnh bởi văn bản nào, nếu có sự khác nhau về nội dung điều chỉnh giữa chúng?

Về phạm vi điều chỉnh: Các quy định về cạnh tranh mới chỉ bước đầu được quy định do nhu cầu điều chỉnh của một lĩnh vực nào đó, cho nên phạm vi điều chỉnh của các quy định còn hẹp, đồng thời còn thiếu nhiều các quy định có tính khái quát. Nhiều hành vi cạnh tranh không lành mạnh đã xảy ra nhưng chưa được điều chỉnh bởi pháp luật. Ví dụ: hành vi xâm phạm bí mật kinh doanh, hành vi khuyến mại gian dối, không trung thực, dèm pha, bôi nhọ đối thủ cạnh tranh, hay hành vi ép buộc khách hàng sử dụng sản phẩm/dịch vụ của mình và ngăn cản khách hàng sử dụng sản phẩm/dịch vụ của đối thủ cạnh tranh...

Đặc biệt, các hành vi hạn chế cạnh tranh hầu như chưa được điều chỉnh bằng pháp luật. Phổ biến là các hành vi thỏa thuận ngầm giữa các đối thủ cạnh tranh để hạn chế cạnh tranh, hành vi lạm dụng vị trí độc quyền hay vị trí thống lĩnh để thao túng thị trường, đẩy các đối thủ yếu hơn ra khỏi thị trường, hành vi thỏa thuận ngầm giữa các bên tham gia thầu để một bên thắng thầu... Đây là những mặt biểu hiện còn phổ biến của các hành vi hạn chế cạnh tranh, có tính chất ảnh hưởng xấu đến cấu trúc thị trường, cho người tiêu dùng và cho xã hội. Tuy nhiên, pháp luật chưa có quy định tương ứng để điều chỉnh các hành vi loại này. Mới chỉ có một số dạng hành vi được điều chỉnh trong lĩnh vực về giá, về đấu thầu, song những chế tài và cơ chế thực thi vẫn còn thiếu. Pháp luật còn bỏ trống nhiều lĩnh vực quan trọng cần thiết phải điều chỉnh như cơ chế giám sát, kiểm soát các hành vi liên quan đến hạn chế cạnh tranh, thiết lập cơ cấu các khu vực thị trường, kiểm soát các hành vi liên kết, liên doanh, sáp nhập giữa các doanh nghiệp...

Về biện pháp xử lý: Cho đến khi ban hành Luật Cạnh tranh, chưa có một hệ thống các biện pháp chế tài đầy đủ và đủ mạnh đối với các vi phạm về cạnh tranh. Ví dụ, trong các văn bản điều chỉnh hoạt động đấu thầu chưa quy định những hình thức biểu hiện cụ thể của hành vi vi phạm cạnh tranh

trong hoạt động đấu thầu và chưa quy định hậu quả pháp lý của các hành vi nói trên, vì vậy, tác động điều chỉnh còn hạn chế. Các vi phạm về cạnh tranh chủ yếu mới được xử lý về mặt hành chính²⁷ với những khoản tiền phạt chưa đủ mạnh để răn đe chủ thể vi phạm. Chẳng hạn, vụ Công ty Thanh Nam (Hà Nội): giá trị lô hàng vi phạm trên 2 tỷ đồng nhưng chỉ bị phạt 10 triệu đồng và toàn bộ lô hàng được trả lại (chỉ bóc tem). Vụ làm hàng giả hãng Nike bị phát hiện ở một căn hộ tại chung cư Nguyễn Thiện Thuật (TP. Hồ Chí Minh), toàn bộ hàng hóa, máy móc, nguyên phụ liệu phải chờ đến 23 xe tải, giá trị lên đến vài tỷ đồng, nhưng chủ hộ vi phạm chỉ bị phạt hành chính 5 triệu đồng²⁸.

Mặt khác, các chế tài hành chính được áp dụng đối với các hành vi được coi là cạnh tranh không lành mạnh hay hạn chế cạnh tranh trong các văn bản này chỉ là các biện pháp quản lý mà Nhà nước sử dụng để đảm bảo trật tự quản lý kinh tế trong một số lĩnh vực và hoạt động kinh tế cụ thể, chứ chưa thực sự là các biện pháp áp dụng cho mục đích bảo đảm cạnh tranh tự do và lành mạnh. Vì thế, tính hiệu quả của các chế tài này nhằm đảm bảo môi trường cạnh tranh lành mạnh vẫn chưa đạt được. Tính răn đe của pháp luật đối với những hành vi vi phạm về cạnh tranh chưa phát huy được tác dụng thực sự, các hành vi cạnh tranh không lành mạnh, hạn chế sự cạnh tranh vẫn đang xảy ra, diễn biến theo chiều hướng gia tăng nhưng không có biện pháp xử lý nghiêm khắc.

Về hiệu quả thực thi: Do chưa có một đạo luật về cạnh tranh, tất yếu dẫn tới tình trạng chưa có một cơ quan nào đặc trách việc thực thi các quy định về cạnh tranh. Điều này ảnh hưởng rất nhiều đến hiệu quả điều chỉnh của pháp luật đối với hoạt động cạnh tranh. Ở mỗi lĩnh vực pháp luật điều chỉnh

²⁷ Một số Nghị định liên quan đến xử phạt hành chính: Nghị định 79/1997/NĐ – CP ngày 19/6/1997 về xử phạt vi phạm hành chính trong lĩnh vực bưu chính viễn thông và tần số vô tuyến điện; Nghị định 22/2000/NĐ - CP ngày 10/7/2000 về xử phạt hành chính trong lĩnh vực chứng khoán và thị trường chứng khoán; Nghị định 12/1999/NĐ – CP của Chính phủ ngày 6/3/1999 về xử phạt vi phạm hành chính trong lĩnh vực sở hữu công nghiệp (hiện nay đã được thay thế bởi Nghị định số 106/2006/NĐ - CP ngày 22 tháng 9 năm 2006 quy định xử phạt vi phạm hành chính về sở hữu công nghiệp); Nghị định 44/2000/NĐ – CP ngày 1/9/2000 về xử phạt hành chính trong lĩnh vực giá cả...

²⁸ “Chống hàng giả, hàng nhái: Cuộc chiến của... riêng doanh nghiệp,, tại địa chỉ: <http://www.moi.gov.vn/-News/detail.asp?Sub=71&id=4573> ngày 5/8/2004.

có liên quan đến cạnh tranh, đều có một hệ thống cơ quan chuyên trách để đảm bảo việc tuân thủ pháp luật trong lĩnh vực do họ đảm nhiệm. Cơ chế, thủ tục, trình tự xử lý cũng khác nhau tại các cơ quan có thẩm quyền khác nhau, từ các cơ quan quản lý thị trường, các bộ, ngành, Cục Sở hữu trí tuệ, thanh tra thương mại cho đến tòa án. Ví dụ: lĩnh vực quảng cáo do Bộ Văn hoá thông tin (trước kia) và các sở, ban, ngành trực thuộc đảm nhận; lĩnh vực giá cả do cơ quan quản lý nhà nước về giá phụ trách...

Chống các hành vi phản cạnh tranh chỉ là một trong số rất nhiều nội dung hoạt động của các cơ quan quản lý nhà nước về thương mại, thanh tra thương mại. Tuy nhiên, các cơ quan này chưa phải là cơ quan chuyên trách về cạnh tranh. Hoạt động cạnh tranh là hoạt động rất nhạy cảm, ở đó các hành vi được thực hiện dưới nhiều hình thức khác nhau, bằng nhiều thủ thuật, thậm chí bằng các thủ đoạn tinh vi nên nếu không có một cơ quan chuyên trách với các chuyên gia trong lĩnh vực này thì việc quản lý hoạt động này khó có thể đạt được hiệu quả như mong đợi.

Tóm lại, trước khi có Luật Cạnh tranh, hoạt động cạnh tranh trên thị trường trong nước đã xuất hiện đa dạng (bao gồm cả các yếu tố tích cực và tiêu cực) và bước đầu được điều chỉnh bởi các quy định trong các văn bản pháp luật khác nhau. Tuy nhiên, những quy định đó còn rất đơn giản, sơ khai, chưa đáp ứng được nhu cầu điều chỉnh hoạt động cạnh tranh đa dạng trên thị trường. Sự thiếu vắng của chế định về cạnh tranh trong hệ thống pháp luật đã gây ra nhiều trở ngại không chỉ trong hoạt động cạnh tranh mà cho cả sự vận hành của nền kinh tế thị trường ở Việt Nam.

II – LUẬT CẠNH TRANH NĂM 2004²⁹

2.1. Sự cần thiết của Luật Cạnh tranh

Kể từ khi nhà nước thừa nhận cơ chế thị trường cũng như thừa nhận sự tồn tại của các chủ thể kinh doanh có nguồn gốc sở hữu khác nhau, cơ cấu thị trường ở nước ta đã có sự thay đổi căn bản. Số lượng doanh nghiệp ngày

²⁹ Trong trường hợp cụm từ Luật Cạnh tranh – với cách thức thể hiện như vậy và không chú thích gì khác trong toàn bộ cuốn sách này thì được hiểu là Luật Cạnh tranh của Việt Nam được ban hành năm 2004.

càng nhiều, quy mô doanh nghiệp ngày càng lớn và tham gia hầu hết các lĩnh vực khác nhau của nền kinh tế. Cho đến trước khi ban hành Luật Cạnh tranh, cùng với quá trình hội nhập kinh tế quốc tế thông qua việc ký kết, gia nhập các hiệp định thương mại song phương và đa phương, ở nước ta xuất hiện ngày càng nhiều hoạt động kinh doanh của các công ty đa quốc gia. Hoạt động cạnh tranh từ đó trở nên đa dạng, phức tạp, gay gắt và đã làm nảy sinh những nhu cầu như là nguyên nhân tất yếu dẫn đến phải ban hành Luật Cạnh tranh, cụ thể những nhu cầu đó là:

2.1.1. Điều tiết nền kinh tế bằng một hệ thống văn bản quy phạm pháp luật trong đó có Luật Cạnh tranh

Cơ chế thị trường là một cơ chế tự điều tiết quá trình sản xuất và lưu thông hàng hoá, điều tiết sự vận động của kinh tế thị trường thông qua tác động của các quy luật kinh tế. Cơ chế này nhằm giải quyết ba vấn đề cơ bản của mỗi chủ thể kinh doanh là sản xuất cái gì, sản xuất như thế nào và sản xuất cho ai. Một điều có ý nghĩa đặc biệt quan trọng là trên thị trường có sự tham gia kinh doanh của nhiều thành phần kinh tế. Sự tồn tại của những doanh nghiệp trên thị trường, về mặt chất, đã chứng minh hiệu quả và chiến lược kinh doanh khả thi của họ. Không có chiến lược cạnh tranh khả thi, doanh nghiệp sẽ bị đẩy ra khỏi guồng máy cạnh tranh của thị trường. Cạnh tranh luôn là phương thức hoạt động chủ yếu của các doanh nghiệp trong nền kinh tế thị trường.

Sự đổi mới chính sách kinh tế đã làm cho nền kinh tế ở nước ta vận động và phát triển theo những quy luật của thị trường cũng như chứa đựng những đặc điểm vốn có của cơ chế đó. Cơ chế thị trường cũng luôn tồn tại với những khuyết tật của nó do các chủ thể kinh doanh vì mục tiêu lợi nhuận, tăng cường thu hút khách hàng, mở rộng thị phần, cho nên rất cần phải có các quy định pháp luật tương ứng để điều chỉnh và hạn chế những tác động tiêu cực do cơ chế thị trường tạo ra. Bởi vậy, xây dựng một hệ thống các văn bản quy phạm pháp luật về kinh tế, trong đó có Luật Cạnh tranh nhằm điều chỉnh các hoạt động kinh tế, kinh doanh ở nước ta là rất cần thiết.

2.1.2. Tạo lập và duy trì một môi trường kinh doanh bình đẳng

Trong cơ chế thị trường, mọi chủ thể kinh doanh đều bình đẳng trước pháp luật. Điều này đã trở thành nguyên tắc được xác định trong văn bản pháp lý cao nhất – Hiến pháp (Điều 16, Hiến pháp 1992, sửa đổi năm 2001). Tiếp đến là sự ra đời của hàng loạt các văn bản pháp luật như Luật Công ty 1990, Luật Doanh nghiệp 1999, Luật Thương mại 1997... là cơ sở pháp lý quan trọng cho việc tạo lập không gian pháp lý kinh doanh bình đẳng giữa các chủ thể kinh doanh không phân biệt quy mô, nguồn vốn và lĩnh vực hoạt động. Nhưng trên thực tế các chủ thể này bị phân chia theo hình thức sở hữu vốn và vẫn bị phân biệt đối xử. Đó là chưa kể đến khá nhiều doanh nghiệp trực thuộc các tổ chức chính trị, tổ chức chính xã hội, cơ quan nhà nước,... Đây là những doanh nghiệp mang trong mình nhiều dấu hiệu và đặc trưng khác nhau, nên việc điều chỉnh về tổ chức và hoạt động của các doanh nghiệp này không đạt được sự nhất quán về nội dung cũng như phương pháp. Ngoài ra, cho đến trước thời điểm ban hành Luật Cạnh tranh, còn có hơn 2,5 triệu hộ kinh doanh cá thể được điều chỉnh bởi những văn bản pháp luật khác nhau như Luật Thương mại và Bộ luật Dân sự và các văn bản pháp luật có liên quan khác.

Sự khác biệt về chủ thể kinh doanh là đối tượng tác động của các văn bản pháp luật tất yếu dẫn đến sự không thống nhất về nội dung trong những văn bản quy định điều chỉnh đối với từng loại hình doanh nghiệp. Như vậy, các doanh nghiệp cùng tham gia kinh doanh và cạnh tranh trên thị trường nhưng vị thế cạnh tranh của từng doanh nghiệp lại không hoàn toàn phụ thuộc vào năng lực bản thân của mỗi doanh nghiệp mà chủ yếu phụ thuộc vào loại hình và chủ sở hữu của doanh nghiệp đó, thậm chí còn phụ thuộc cả vào cơ quan chủ quản. Vì thế, cũng không có cơ sở pháp lý thống nhất cho môi trường cạnh tranh công bằng và bình đẳng cho những doanh nghiệp này tồn tại.

2.1.3. Nhu cầu khách quan của hội nhập kinh tế quốc tế

Hội nhập kinh tế quốc tế đã trở thành xu hướng phát triển của các quốc gia trên thế giới và Việt Nam đã chủ động hội nhập vào nền kinh tế khu vực cũng như thế giới kể từ khi có chính sách đổi mới. Từ tháng 07 năm 1995, trở thành thành viên chính thức của ASEAN, nước ta bắt đầu tham gia vào quá trình hội nhập kinh tế quốc tế sâu, rộng hơn, đánh dấu bằng việc tham

gia Khu vực Mậu dịch Tự do AFTA (01/1996), tham gia Diễn đàn Hợp tác kinh tế châu Á – Thái Bình Dương APEC (11/1998), ký kết Hiệp định Thương mại Việt Nam – Hoa Kỳ (07/2000) và tiếp đến là việc nộp đơn gia nhập WTO³⁰. Quá trình này đã làm thay đổi căn bản cơ cấu thị trường cũng như vai trò của cạnh tranh trong nền kinh tế ở nước ta.

Khi tham gia vào hội nhập kinh tế quốc tế, cạnh tranh trên thị trường sẽ không chỉ là các chủ thể kinh doanh trong nước mà còn bao gồm rất nhiều các doanh nghiệp có tiềm lực mạnh về tài chính và quyền lực thị trường từ nước ngoài. Đây là những chủ thể có bề dày kinh nghiệm cạnh tranh trên thương trường quốc tế và họ cần có một môi trường cạnh tranh công bằng, bình đẳng để họ có thể phát huy năng lực cạnh tranh của họ. Đối xử bình đẳng giữa các doanh nghiệp trong nước và nước ngoài cũng là một trong những cam kết quan trọng trong AFTA, APEC, Hiệp định thương mại Việt Nam – Hoa Kỳ cũng như trong WTO. Các cam kết quốc tế sẽ tăng thêm các sức ép cạnh tranh với hàng hoá nhập khẩu và với doanh nghiệp nước ngoài hoạt động trong và ngoài lãnh thổ Việt Nam. Nhiều doanh nghiệp trong nước, thậm chí cả doanh nghiệp có vốn đầu tư của nước ngoài chưa sẵn sàng đối mặt với những cuộc cạnh tranh hết sức gay gắt, còn trông chờ vào sự bảo hộ của nhà nước. Bên cạnh đó, một số quy định pháp luật, từ văn bản luật cho đến các thông tư hướng dẫn đã hạn chế sự tham gia thị trường và cạnh tranh, quyền tự chủ, quyền quyết định kinh doanh của doanh nghiệp.

Quá trình hội nhập kinh tế quốc tế mang đến cho các doanh nghiệp Việt Nam rất nhiều cơ hội cũng như thách thức trong kinh doanh. Một trong các thách thức lớn nhất đặt ra là sự cạnh tranh để tồn tại và phát triển ngày càng trở nên gay gắt. Doanh nghiệp phải cạnh tranh bằng chính tiềm lực của mình chứ không phải bằng sự bảo hộ của nhà nước. Mặt khác, để tham gia hội nhập kinh tế quốc tế, Việt Nam phải tuân thủ luật chơi tức là phải có những chính sách cạnh tranh phù hợp nhằm đảm bảo tự do cạnh tranh của mọi chủ thể kinh doanh nói chung cũng như nâng cao năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp Việt Nam nói riêng. Cả hai vấn đề này đòi hỏi cần phải ban hành Luật Cạnh tranh nhằm thúc đẩy quá trình hội nhập của Việt Nam trong giai đoạn hiện nay.

³⁰ Ngày 07/11/2006, Việt Nam đã được chính thức kết nạp vào WTO.

2.1.4. Sự cần thiết phải điều tiết cạnh tranh bằng pháp luật

Luật Cạnh tranh ra đời khi và chỉ khi có sự tồn tại của một cơ sở kinh tế – xã hội nhất định, đó chính là nền kinh tế thị trường với nguyên tắc nền tảng là tự do hợp đồng, tự do kinh doanh. Luật Cạnh tranh thực chất là tổng hợp các quy định pháp luật, một mặt xác định quyền tự do kinh doanh, mặt khác tác động ngược trở lại các quyền tự do này bằng cách xác định những khuôn khổ ứng xử trong kinh doanh, những gì mà các chủ thể không được phép làm nếu ảnh hưởng tiêu cực trên thị trường. Ngoài những hành vi kinh doanh bị cấm, các doanh nghiệp được tự do thực hiện các hành vi cạnh tranh. Nói cách khác, Luật Cạnh tranh chính là công cụ mà nhà nước sử dụng để điều tiết, đảm bảo cho cạnh tranh không diễn ra một cách thái quá, ảnh hưởng tiêu cực đến thị trường, nền kinh tế. Trên thị trường xuất hiện nhu cầu:

- Bảo vệ và điều tiết quy luật cạnh tranh, bảo vệ cấu trúc của thị trường.
- Bảo vệ các chủ thể kinh doanh, (chủ thể tham gia cạnh tranh trên thị trường).
- Bảo vệ người tiêu dùng và lợi ích chung của xã hội.

Trên thị trường nước ta, cho đến trước khi ban hành Luật Cạnh tranh, đã xuất hiện nhiều hành vi thoả thuận hạn chế cạnh và cạnh tranh không lành mạnh³¹. Điều này không chỉ gây thiệt hại cho người tiêu dùng, các doanh nghiệp hoạt động sản xuất, kinh doanh chân chính mà còn cả kinh tế – xã hội đất nước. Vì vậy, cần phải có biện pháp hữu hiệu để kiểm soát và xử lý các hành vi nói trên bằng một văn bản luật có chế tài đủ mạnh: đó chính là Luật Cạnh tranh.

Như vậy, việc ban hành Luật Cạnh tranh là một tất yếu khách quan trong quá trình phát triển của nền kinh tế thị trường nhằm, tạo hành lang pháp lý để các doanh nghiệp đều bình đẳng, phát huy được mọi tiềm năng trong tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế và bảo vệ lợi ích của người tiêu dùng, thúc đẩy nền kinh tế phát triển.

³¹ Xem thêm Nguyễn Như Phát, Giáo trình Luật Thương mại, Trường Đại học Luật Hà Nội, NXB Công an Nhân dân 2006, tr. 341 – 347.

2.2. Khái quát về sự ra đời và cơ cấu của Luật Cạnh tranh

2.2.1. Khái quát về sự ra đời của Luật Cạnh tranh

Thực hiện Nghị quyết số 12/2002/QH11 ngày 16/12/2002 của Quốc hội về chương trình xây dựng Luật, Pháp lệnh của Quốc hội khoá XI và năm 2003, Chính phủ đã giao Bộ Thương mại lúc đó chủ trì, phối hợp với các cơ quan liên quan soạn thảo dự án Luật Cạnh tranh. Qua quá trình khẩn trương làm việc, cho đến trước khi được thông qua, Dự án Luật Cạnh tranh đã được lấy ý kiến rộng rãi của các cơ quan quản lý nhà nước, các doanh nghiệp, hiệp hội, chuyên gia trong và ngoài nước.

Tại phiên họp thường kỳ tháng 1/2004, Chính phủ đã thảo luận và thống nhất các nội dung cơ bản trình Quốc hội về dự án Luật Cạnh tranh. Sau khi tiếp thu các ý kiến của Ủy ban Thường vụ Quốc hội tại phiên họp thứ 17, Chính phủ trình Quốc hội về Dự án Luật Cạnh tranh vào kỳ họp cuối năm 2004. Dự luật này đã được Quốc hội thông qua ngày 03 tháng 12 năm 2004 và có hiệu lực từ ngày 1 tháng 7 năm 2005.

Dự án Luật Cạnh tranh bắt đầu được triển khai xây dựng từ năm 2000. Trong quá trình xây dựng đã có sự phối hợp chặt chẽ và sự tham gia của đại diện các cơ quan như: Ủy ban Kinh tế – Ngân sách của Quốc hội, Ủy ban Pháp luật của Quốc hội, Bộ Kế hoạch và Đầu tư, Bộ Tài chính, Bộ Tư pháp, Văn phòng Chính phủ, Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam và một số Viện nghiên cứu, trường Đại học.

Trong quá trình xây dựng Luật, Luật Cạnh tranh của nhiều nước có điều kiện tương đồng với Việt Nam như (Thái Lan, Croatia, Bungari, Thổ Nhĩ Kỳ, Pháp, Hàn Quốc, Nhật Bản, Canada) và vùng lãnh thổ (Đài Loan), luật mẫu của một số tổ chức quốc tế (UNCTAD, OECD) đã được biên dịch để làm tài liệu nghiên cứu, tham khảo. Các quy định pháp luật của Việt Nam liên quan đến cạnh tranh cũng được hệ thống hóa, đánh giá thực trạng thực thi để kế thừa.

Để đánh giá đúng thực trạng về các hành vi cạnh tranh trên thị trường, Ban soạn thảo Luật Cạnh tranh đã phối hợp với các cơ quan, tổ chức hữu quan tiến hành nhiều cuộc tọa đàm, hội thảo khoa học để lấy ý kiến các doanh nghiệp, chuyên gia, các nhà quản lý trong nước và nước ngoài.

Dự thảo Luật Cạnh tranh cũng được thảo luận đóng góp ý kiến thông qua nhiều hội thảo quốc tế với các chuyên gia của cơ quan cạnh tranh các nước và vùng lãnh thổ như Canada, Hoa Kỳ, Nhật Bản, Đài Loan... Dự thảo cũng được sự đóng góp ý kiến của các cơ quan nhà nước có thẩm quyền liên quan. Đặc biệt, lần đầu tiên, dự thảo Luật Cạnh tranh được đăng toàn văn lên mạng internet để đông đảo người dân quan tâm có thể tham gia, đóng góp ý kiến. Cuối cùng, Luật Cạnh tranh được thông qua ngày 03 tháng 12 năm 2004 tại kỳ họp thứ 6, Quốc hội khóa XI. Luật có hiệu lực từ ngày 1 tháng 7 năm 2005.

2.2.2. Cơ cấu của Luật cạnh tranh

Luật cạnh tranh có cơ cấu gồm 6 chương, 123 Điều:

- Chương I: *Những quy định chung* (gồm 7 điều, từ Điều 1 đến Điều 7);
- Chương II: *Kiểm soát hành vi hạn chế cạnh tranh* (gồm 31 điều, từ Điều 8 đến Điều 38);
- Chương III: *Hành vi cạnh tranh không lành mạnh* (gồm 10 điều, từ Điều 39 đến Điều 48);
- Chương IV: *Cơ quan quản lý cạnh tranh. Hội đồng cạnh tranh* (gồm 7 điều, từ Điều 49 đến Điều 55);
- Chương V: *Điều tra, Xử lý vụ việc cạnh tranh* (gồm 66 điều, từ Điều 56 đến Điều 121);
- Chương VI: *Điều khoản thi hành* (gồm 2 điều, từ Điều 122 đến Điều 123).

2.3. Hiệu lực của Luật Cạnh tranh

2.3.1. Hiệu lực về phạm vi điều chỉnh quan hệ cạnh tranh

Trong nền kinh tế thị trường, cạnh tranh diễn ra ở bất cứ khâu nào, giai đoạn nào của quá trình kinh doanh từ sản xuất, phân phối đến tiêu thụ, do đó, Luật Cạnh tranh cũng sẽ điều tiết toàn bộ quá trình này.

Luật Cạnh tranh quy định phạm vi điều chỉnh là các hành vi hạn chế cạnh tranh (thỏa thuận hạn chế cạnh tranh, lạm dụng vị trí thống lĩnh thị trường, vị trí độc quyền và tập trung kinh tế của các doanh nghiệp) và hành vi cạnh

tranh không lành mạnh. Các hành vi cạnh tranh không lành mạnh bao gồm: chi dẫn gây nhầm lẫn, xâm phạm bí mật kinh doanh, ép buộc trong kinh doanh, gièm pha doanh nghiệp khác, gây rối hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp khác, quảng cáo nhằm cạnh tranh không lành mạnh, khuyến mại nhằm cạnh tranh không lành mạnh, phân biệt đối xử của hiệp hội, bán hàng đa cấp bất chính và các hành vi cạnh tranh không lành mạnh khác do Chính phủ quy định, nhưng phải xác định theo tiêu chí là hành vi cạnh tranh của doanh nghiệp trong quá trình kinh doanh trái với các chuẩn mực thông thường về đạo đức kinh doanh. Với ý nghĩa là tác động vào mặt trái của quá trình cạnh tranh, Luật Cạnh tranh điều chỉnh nhằm giảm thiểu hoặc loại bỏ những hành vi ảnh hưởng tiêu cực đối với cạnh tranh, trên cơ sở đó tạo lập môi trường kinh doanh công bằng, bình đẳng, khuyến khích các chủ thể cạnh tranh lành mạnh nhằm thúc đẩy và nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh.

Khác với nhiều nước trên thế giới, Việt Nam cũng như một số nước có nền kinh tế chuyển đổi như Ba Lan, Cộng hoà Séc, Bun-ga-ri³² đã ban hành trong cùng một đạo luật điều chỉnh cả hai loại hành vi: hành vi hạn chế cạnh tranh và hành vi cạnh tranh không lành mạnh. Điều này cũng dẫn đến những khác biệt trong việc tiếp cận, xác định thẩm quyền xử lý cũng như những biện pháp xử lý các hành vi hạn chế cạnh tranh và cạnh tranh không lành mạnh, mặc dù những hành vi này đều tác động xấu đến môi trường kinh doanh, làm hạn chế, thậm chí triệt tiêu sự cạnh tranh lành mạnh, gây thiệt hại đến quyền và lợi ích chính đáng của khách hàng, người tiêu dùng.

Ngoài việc quy định phạm vi điều chỉnh về mặt nội dung (hành vi hạn chế cạnh tranh, hành vi cạnh tranh không lành mạnh), phạm vi điều chỉnh của Luật Cạnh tranh còn được thể hiện ở mặt hình thức bao gồm cả trình tự, thủ tục miễn trừ, giải quyết vụ việc cạnh tranh và biện pháp xử lý vi phạm pháp luật về cạnh tranh. Đây được coi là cách tiếp cận mới trong kỹ thuật soạn thảo văn bản pháp luật nhằm đảm bảo khả năng thực thi Luật Cạnh tranh cao.

³² Đạo luật về cạnh tranh của các nước này mặc dù có tiêu đề khác nhau nhưng đều điều chỉnh cả 2 loại hành vi: hạn chế cạnh tranh và cạnh tranh không lành mạnh. Ở Hàn Quốc luật này được gọi là Luật Thương mại lành mạnh và những quy định về độc quyền, Nhật Bản là Luật Chống độc quyền tư nhân và duy trì cạnh tranh công bằng, Thổ Nhĩ Kỳ là Luật Bảo vệ cạnh tranh.

2.3.2. Hiệu lực về chủ thể

Về mặt văn bản, Đối tượng áp dụng của Luật Cạnh tranh là các cá nhân, tổ chức kinh doanh (được gọi chung là doanh nghiệp) và các hiệp hội ngành nghề (Điều 2). Về doanh nghiệp, đây là khái niệm không đồng nhất dưới góc độ nghiên cứu hoặc pháp luật nói chung. Nhìn chung, chúng được hiểu là *bất kỳ hình thức tổ chức kinh doanh không phụ thuộc vào việc đó là pháp nhân hay thể nhân hoạt động trong các lĩnh vực liên quan hàng hóa hoặc dịch vụ*. Theo pháp luật Việt Nam, doanh nghiệp là tổ chức kinh tế có tên riêng, có tài sản, có trụ sở giao dịch ổn định, được đăng ký kinh doanh theo quy định của pháp luật nhằm mục đích thực hiện các hoạt động kinh doanh (khoản 1, Điều 4, Luật Doanh nghiệp 2005). Doanh nghiệp luôn là chủ thể cơ bản và phổ biến của pháp luật cạnh tranh.

Tuy nhiên, quy định về *đối tượng áp dụng* tại Điều 2 tỏ ra chật hẹp khi tiếp cận đến chủ thể kinh doanh trên thị trường. Quy định này chưa bao quát hết các chủ thể có thể gây ra các hành vi vi phạm pháp luật về cạnh tranh, ví dụ, các cá nhân, tổ chức không kinh doanh như các nhà in, nhà xuất bản, các nhà nghỉ công đoàn, nhà khách của UBND, hay các cơ quan nhà nước... Mặt khác, dưới góc độ của các quy định về chống cạnh tranh không lành mạnh thì tất cả các chủ thể tham gia thị trường nhằm mục đích cạnh tranh đều có thể là địa chỉ áp dụng của Luật chứ không nhất thiết là doanh nghiệp. Pháp luật cạnh tranh không chỉ điều chỉnh các hành vi của các chủ thể kinh doanh mà còn phải điều chỉnh cả những hành vi của các cá nhân, cơ quan, tổ chức khác không phải là chủ thể kinh doanh, nhưng gây ảnh hưởng tiêu cực đến môi trường cạnh tranh.

Luật Cạnh tranh sẽ được áp dụng cho các chủ thể kinh doanh hoặc hoạt động liên quan đến kinh doanh khi có vi phạm pháp luật về cạnh tranh. Tổ chức, cá nhân kinh doanh (gọi chung là doanh nghiệp) không phụ thuộc vào lĩnh vực kinh doanh, bao gồm cả doanh nghiệp sản xuất, cung ứng sản phẩm, dịch vụ công ích, doanh nghiệp hoạt động trong các ngành, lĩnh vực thuộc độc quyền nhà nước và doanh nghiệp nước ngoài hoạt động ở Việt Nam. Việc quy định các doanh nghiệp sản xuất, cung ứng sản phẩm, dịch vụ công ích, doanh nghiệp hoạt động trong các ngành, lĩnh vực thuộc độc quyền nhà nước cũng thuộc diện áp dụng Luật thể hiện chính sách cạnh

tranh của nhà nước ta là mọi doanh nghiệp thuộc các thành phần kinh tế đều bình đẳng trước pháp luật.

Hiệp hội ngành nghề hoạt động ở Việt Nam bao gồm hiệp hội ngành hàng và hiệp hội nghề nghiệp. Việc quy định hiệp hội ngành nghề là đối tượng áp dụng của Luật, bởi hiệp hội ngành nghề là diễn đàn, là tổ chức tự nguyện của các doanh nghiệp. Chúng có đặc điểm chung về ngành nghề, lĩnh vực kinh doanh và trên thực tế, các thoả thuận cạnh tranh giữa các doanh nghiệp rất dễ diễn ra tại hiệp hội này. Các quyết định của hiệp hội nếu được thực hiện dưới hình thức thoả thuận hạn chế cạnh tranh sẽ ảnh hưởng rất lớn đến môi trường cạnh tranh. Xuất phát từ thực tế đó, Luật Cạnh tranh đã được quy định áp dụng đối với cả hiệp hội ngành nghề.

2.3.3. Hiệu lực về không gian

Luật Cạnh tranh được áp dụng cho các hành vi cạnh tranh xảy ra trên lãnh thổ Việt Nam, tuy nhiên có hai điểm đáng lưu ý sau đây:

Theo tinh thần của Điều 1 trong mối liên hệ với Điều 2 thì Luật Cạnh tranh chỉ có thể áp dụng đối với hành vi kinh doanh có ảnh hưởng hoặc cản trở cạnh tranh của các chủ thể tại Việt Nam. Điều này dẫn đến một vấn đề là những hành vi do chủ thể ở nước ngoài tiến hành nhưng ảnh hưởng tiêu cực trực tiếp tới thị trường Việt Nam thì không thuộc phạm vi điều chỉnh của Luật Cạnh tranh. Chẳng hạn, các hành vi sáp nhập của các công ty nước ngoài tuy diễn ra ở nước ngoài, song hoàn toàn ảnh hưởng đến thị trường Việt Nam nếu các công ty sáp nhập đó có chi nhánh, có vốn đầu tư trực tiếp tại Việt Nam. Để giải quyết vấn đề này, nhiều nước đang phát triển đều học theo các nước phát triển mà áp dụng nguyên tắc áp dụng ngoài lãnh thổ (extraterritoriality), trong pháp luật cạnh tranh. Thực tiễn kinh doanh quốc tế đã xảy ra nhiều trường hợp như, các hành vi hạn chế cạnh tranh ở một nước nhưng lại ảnh hưởng tiêu cực đến thị trường của nước khác. Tương tự như vậy, những hành vi cạnh tranh xảy ra ở nước ngoài nhưng lại có thể gây hậu quả tiêu cực tới thị trường Việt Nam. Tại Hòa Kỳ, tòa án đã dựa vào Lý thuyết *effects doctrine*³³ để xử lý những hành vi hạn chế cạnh tranh có nguồn

³³ Xem thêm Phán quyết của U.S. Supreme Court: „It is settled law... that any state may impose liabilities, even upon persons not within its allegiance, for conduct outside its

gốc ngoài lãnh thổ Hoa Kỳ nhưng có hậu quả hạn chế cạnh tranh tiêu cực tại Hoa Kỳ. Nhiều nước phát triển cũng quy định trong Luật Cạnh tranh theo nguyên tắc này. Ở CHLB Đức, vấn đề này được quy định tại § 130 II, Luật Chống hạn chế cạnh tranh (GWB)³⁴, theo đó các hành vi có nguồn gốc ngoài phạm vi không gian có hiệu lực nhưng gây ảnh hưởng hạn chế cạnh tranh trong phạm vi không gian có hiệu lực của luật thì vẫn bị xử lý (Auswirkungsprinzip). Đây cũng là đòi hỏi khách quan của việc thực thi Luật Cạnh tranh trong điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế. Các quan hệ cạnh tranh vô cùng đa dạng và phức tạp trên thị trường mang tính quốc tế cần phải được điều chỉnh bởi pháp luật một cách bao trùm và khách quan. Tuy nhiên, Luật Cạnh tranh Việt Nam không có các quy định để điều chỉnh vấn đề này.

Vấn đề khác nữa là, nếu các doanh nghiệp có hành vi vi phạm Luật Cạnh tranh, song ảnh hưởng của các hành vi đó nằm ngoài lãnh thổ Việt Nam thì liệu Luật Cạnh tranh có hiệu lực áp dụng hay không? Đây cũng là vấn đề đặt ra đối với Luật Cạnh tranh. Ví dụ, thỏa thuận phân chia thị trường xuất khẩu, thống nhất giá, cách tính giá của các doanh nghiệp xuất khẩu của Việt Nam thì thậm chí nhà nước còn phải khuyến khích để làm tăng năng lực xuất khẩu của các doanh nghiệp này. Tuy nhiên, các doanh nghiệp phải chú ý đến các khả năng sẽ bị khiếu kiện bởi các công ty ở các nước nhập khẩu hoặc sẽ bị điều tra bởi các cơ quan có thẩm quyền ở các nước này.

2.3.4. Hiệu lực về thời gian

Luật Cạnh tranh được Quốc hội thông qua ngày 03/12/2004 có hiệu lực kể từ ngày 01/07/2005.

2.3.5. Phạm vi áp dụng trong mối quan hệ với các luật khác có liên quan

Những hành vi mà Luật Cạnh tranh điều chỉnh có liên quan trực tiếp tới các hành vi thuộc nhiều lĩnh vực khác nhau về dân sự, thương mại, về sở hữu công nghiệp, về quảng cáo... Điều đó có nghĩa là, với việc ban hành Luật Cạnh tranh, trong hệ thống pháp luật điều chỉnh hành vi cạnh tranh hiện nay, ngoài các quy phạm pháp luật cạnh tranh còn có các quy phạm

borders that has consequences within its border which the state reprehends..." United States v. Aluminium Co. of America, 148 F. 2d 416 (2nd Cir. 1945).

³⁴ Luật này được sửa đổi gần đây nhất vào 25/5/2009.

pháp luật tương ứng khác cùng tác động trên một phạm vi nhất định đến hành vi cạnh tranh. Bởi vậy, xác định phạm vi của Luật Cạnh tranh trong mỗi quan hệ với các quy định trong các văn bản pháp luật khác có liên quan đòi hỏi cần phải có sự giải thích và áp dụng thống nhất, chủ yếu dựa vào Luật Cạnh tranh³⁵. Đây cũng là vấn đề về phối hợp giữa các cơ quan quản lý nhà nước có liên quan để thực thi Luật Cạnh tranh.

Theo Điều 5, Luật Cạnh tranh, trong trường hợp có mâu thuẫn giữa các quy định của Luật Cạnh tranh và các quy định của luật chuyên ngành về cùng một vấn đề thì áp dụng quy định của Luật Cạnh tranh³⁶. Đây thực chất là việc giải quyết mối quan hệ giữa luật chung và luật chuyên ngành (Lex Generalis và Lex Specialis), theo đó các nhà làm luật xem xét các văn bản mặc dù có cùng một cấp độ hiệu lực nhưng văn bản nào sẽ được ưu tiên áp dụng đối với cùng một vấn đề đang được xem xét. Xác định Luật Cạnh tranh được áp dụng ưu tiên so với các văn bản pháp luật khác là nhằm mục đích bảo đảm việc điều chỉnh thống nhất và có hiệu quả các vi phạm về cạnh tranh bằng Luật Cạnh tranh. Tuy vậy, quy định này chưa phù hợp với nguyên lý chung về hiệu lực và trình tự ban hành các văn bản quy phạm pháp luật, về mối quan hệ giữa Lex Generalis và Lex Specialis. Điều này sẽ gây ra khó khăn vướng mắc khi cần phải áp dụng các quy định pháp luật về cạnh tranh đối với các quan hệ cạnh tranh đặc thù của ngành nghề, lĩnh vực kinh doanh...

Luật Cạnh tranh trong mỗi quan hệ với các văn bản pháp luật khác trong nước cần phải được nhìn nhận ở hai giác độ. Nếu áp dụng một đạo luật có chức năng tổng hợp về chủ thể kinh doanh hay về lĩnh vực kinh doanh (ví dụ, Chương II, Hiến pháp, Luật Thương mại, Luật Doanh nghiệp...) thì khi xem xét hành vi cạnh tranh của một doanh nghiệp rõ ràng là Luật Cạnh tranh sẽ phù hợp với nội dung của hành vi hơn (là luật chuyên ngành). Tuy nhiên, trong mỗi quan hệ giữa Luật Cạnh tranh và các luật kinh doanh đối với ngành, lĩnh vực đặc thù (Luật Điện lực, Pháp lệnh Bưu chính viễn

³⁵ Trên thực tế hiện nay, nhiều quy định của pháp luật về cạnh tranh còn chưa thống nhất giữa các văn bản. Chẳng hạn, có sự khác biệt giữa khoản 2, Điều 56, Luật Cạnh tranh và khoản 3, Điều 211, Luật Sở hữu trí tuệ năm 2006 trong việc xác định thẩm quyền xử lý hành vi xâm phạm quyền sở hữu trí tuệ liên quan đến cạnh tranh không lành mạnh.

³⁶ Điều 5, Luật Cạnh tranh: "1. Trường hợp có sự khác nhau giữa quy định của Luật này với quy định của luật khác về hành vi hạn chế cạnh tranh, cạnh tranh không lành mạnh thì áp dụng quy định của Luật này".

thông...) thì các quy định trong Luật Cạnh tranh có tính khái quát và trừu tượng hơn. Luật Cạnh tranh trong mỗi quan hệ này lại là luật chung, bởi vậy khó có thể áp dụng thích hợp với những lĩnh vực đặc thù như vậy.

Ví dụ, khi áp dụng mức phạt cho các hành vi cạnh tranh không lành mạnh, Nghị định 175/2004/NĐ – CP ngày 10/10/2004 của Chính phủ về xử phạt vi phạm hành chính trong lĩnh vực thương mại, quy định mức phạt đối với hành vi khuyến mại bất hợp pháp là từ 3 triệu đồng đến 35 triệu đồng (Điều 23). Trong khi đó, với những hành vi tương tự, Nghị định 120/2005/NĐ – CP quy định về xử lý vi phạm pháp luật trong lĩnh vực cạnh tranh đưa ra mức phạt tương ứng là từ 15 triệu đồng đến 50 triệu đồng và từ 5 triệu đồng đến 20 triệu đồng (Điều 34, 36). Vậy, văn bản nào sẽ phải được ưu tiên áp dụng? Trong trường hợp này, có thể coi Luật Cạnh tranh là luật chuyên ngành và áp dụng Luật Cạnh tranh để xử lý hành vi khuyến mại bất hợp pháp là điều hợp lý.

Trong lĩnh vực bảo hiểm, ngân hàng, viễn thông... là những lĩnh vực rất nhạy cảm, người ta thường đưa ra các quy định về cạnh tranh có tính chất thắt chặt hơn nhằm quản lý hoạt động cạnh tranh có hiệu quả. Trong những trường hợp này, nếu áp dụng Luật Cạnh tranh thì hiệu quả điều chỉnh thật khó đạt được. Ví dụ, trong lĩnh vực bảo hiểm, Bộ Tài chính đã có công văn số 11106/TC/BH ngày 30/9/2004 quy định các công ty bảo hiểm không được khuyến mại với loại hình bảo hiểm bắt buộc với xe máy. Trong thực tế, một số công ty bảo hiểm như Công ty cổ phần Bảo hiểm Petrolimex (Pjico), Công ty Bảo hiểm Bảo Minh, Công ty Bảo hiểm Viễn Đông đã công khai thực hiện việc khuyến mại đối với khách hàng mua bảo hiểm bắt buộc với xe mô tô hai bánh³⁷. Điều này là vi phạm Luật Kinh doanh bảo hiểm và quy định của Bộ Tài chính, song lại không vi phạm Luật Cạnh tranh. Những hành vi như vậy sẽ được xử lý theo luật nào để đảm bảo sự hợp lý còn là một vấn đề bỏ ngỏ nếu giải thích theo quy định tại Điều 5 của Luật Cạnh tranh.

³⁷ Thi Vân, *Các doanh nghiệp bảo hiểm cạnh tranh không lành mạnh: quy định pháp luật còn nhiều khe hở*, tại địa chỉ: http://www.dddn.com.vn/Desktop.aspx/Tin-Thitruong/ThiTruong/Cac_DN_bao_hiem_Canh_tranh_khong_lanh_manh-Quy_dinh_phap_luat_con_nhiều_khe_ho/ (ngày 8.4.2005).

2.4. Vấn đề xác định thị trường liên quan

Xác định thị trường liên quan là một yêu cầu cơ bản và tiên quyết đặt ra cho cơ quan quản lý cạnh tranh trong việc xử lý các hành vi hạn chế cạnh tranh³⁸. Khi xem xét hành vi thỏa thuận hạn chế cạnh tranh, lạm dụng vị trí thống lĩnh thị trường, vị trí độc quyền và tập trung kinh tế, không chỉ dưới góc độ khoa học pháp lý mà dưới góc độ thực thi luật, điều cần thiết là phải xác định được thị phần của doanh nghiệp/nhóm doanh nghiệp trên thị trường liên quan. Tuy nhiên, vấn đề này không cần thiết và không được đặt ra khi xem xét hành vi cạnh tranh không lành mạnh³⁹.

Khoản 1, Điều 3, Luật Cạnh tranh giải thích khái niệm “*thị trường liên quan*” bao gồm thị trường sản phẩm liên quan (là thị trường bao gồm những hàng hóa, dịch vụ có thể thay thế cho nhau về đặc tính, mục đích sử dụng và giá cả) và thị trường địa lý liên quan (là thị trường của những hàng hóa, dịch vụ có thể thay thế cho nhau với các điều kiện cạnh tranh tương tự và có sự khác biệt đáng kể với các khu vực lân cận).

Nhằm tránh việc cơ quan cạnh tranh và các doanh nghiệp tham gia trên thị trường tùy tiện trong việc xác định thị trường liên quan, Nghị định số 116/2005/ND – CP ngày 15/9/2005 của Chính phủ quy định chi tiết thi hành một số điều của Luật Cạnh tranh đã hướng dẫn một phương pháp thống nhất để xác định thị trường liên quan. Cụ thể:

– Đối với việc xác định thị trường sản phẩm liên quan, Điều 4 của Nghị định 116/2005/ND – CP đã đưa ra cách xác định thuộc tính “*có thể thay thế được*” của hàng hóa, dịch vụ, theo đó, hàng hóa, dịch vụ được coi là có thể thay thế cho nhau về “*đặc tính*”⁴⁰ nếu hàng hóa, dịch vụ đó có nhiều tính chất về vật lý, hóa học, tính năng kỹ thuật, tác dụng phụ đối với người sử dụng và khả năng hấp thụ giống nhau; hàng hóa, dịch vụ được coi là có thể thay thế được cho nhau về “*mục đích sử dụng*”⁴¹ nếu hàng hóa, dịch vụ đó

³⁸ Vấn đề này không được đặt ra khi xác định hành vi cạnh tranh không lành mạnh.

³⁹ Tương tự như vậy Murakami, The Japanese Antimopoly Act 2003, p. 5.

⁴⁰ “Đặc tính” của hàng hóa được xác định theo những căn cứ chủ yếu như: tính chất vật lý, tính chất hóa học, tính năng kỹ thuật, tác dụng phụ đối với người sử dụng và khả năng hấp thụ.

⁴¹ Thuật ngữ “mục đích sử dụng” của hàng hóa, dịch vụ được hiểu là mục đích sử dụng chủ yếu nhất của hàng hóa dịch vụ đó.

có mục đích sử dụng giống nhau; hàng hóa, dịch vụ được coi là có thể thay thế được cho nhau về “*giá cả*”⁴² nếu trên 50% của một lượng mẫu ngẫu nhiên 1.000 người tiêu dùng sinh sống tại khu vực địa lý liên quan chuyển sang mua hoặc có ý định mua hàng hóa, dịch vụ khác có đặc tính, mục đích sử dụng giống với hàng hóa, dịch vụ mà họ đang sử dụng hoặc có ý định sử dụng trong trường hợp giá của hàng hóa, dịch vụ đó tăng lên quá 10% và được duy trì trong 06 tháng liên tiếp (trường hợp số người tiêu dùng sinh sống tại khu vực địa lý liên quan không đủ 1.000 người thì lượng mẫu ngẫu nhiên được xác định tối thiểu bằng 50% tổng số người tiêu dùng đó).

Trong trường hợp các căn cứ trên cho kết quả chưa đủ để kết luận thuộc tính “*có thể thay thế được cho nhau*” của hàng hóa, dịch vụ thì cơ quan quản lý cạnh tranh, Hội đồng xử lý vụ việc cạnh tranh có quyền xem xét thêm một hoặc một số yếu tố như tỷ lệ thay đổi của cầu đối với một hàng hóa, dịch vụ khi có sự thay đổi về giá của một hàng hóa, dịch vụ khác; thời gian cung ứng hàng hóa, dịch vụ ra thị trường khi có sự gia tăng đột biến về cầu; thời gian sử dụng của hàng hóa, dịch vụ; khả năng thay thế về cung để xác định thuộc tính “*có thể thay thế cho nhau*” của hàng hóa, dịch vụ. Nếu xét thấy cần thiết, cơ quan quản lý cạnh tranh, Hội đồng xử lý vụ việc cạnh tranh có thể xác định thêm nhóm người tiêu dùng sinh sống tại khu vực địa lý liên quan không thể chuyển sang mua hàng hóa, dịch vụ khác có đặc tính, mục đích sử dụng giống với hàng hóa, dịch vụ mà họ đang sử dụng hoặc có ý định sử dụng trong trường hợp giá của hàng hóa, dịch vụ đó tăng lên quá 10% và được duy trì trong 06 tháng liên tiếp.

– Đối với thị trường địa lý liên quan, quan trọng nhất là việc xác định ranh giới khu vực địa lý sẽ căn cứ vào: khu vực địa lý có cơ sở kinh doanh của doanh nghiệp tham gia phân phối sản phẩm liên quan; cơ sở kinh doanh của doanh nghiệp khác đóng trên khu vực địa lý lân cận đủ gần với khu vực địa lý quy định tại (điểm a, khoản 2, Điều 7, Nghị định 116/2005/NĐ – CP) để có thể tham gia phân phối sản phẩm liên quan trên khu vực địa lý đó; chi phí vận chuyển trong khu vực địa lý; thời gian vận chuyển hàng hóa, cung ứng dịch vụ trong khu vực địa lý; rào cản gia nhập thị trường (bao gồm:

⁴² Là giá bán lẻ cho người tiêu dùng và có thể được niêm yết theo quy định của pháp luật về niêm yết giá.

sáng chế, giải pháp hữu ích, kiểu dáng công nghiệp, nhãn hiệu, chỉ dẫn địa lý theo quy định của pháp luật về sở hữu công nghiệp; các rào cản về tài chính bao gồm chi phí đầu tư vào sản xuất, phân phối, xúc tiến thương mại hoặc khả năng tiếp cận với các nguồn cung cấp tài chính; quyết định hành chính của cơ quan quản lý nhà nước; các quy định về điều kiện kinh doanh, sử dụng hàng hóa, dịch vụ; các chuẩn mực nghề nghiệp; thuế nhập khẩu và hạn ngạch nhập khẩu; tập quán của người tiêu dùng; các rào cản gia nhập thị trường khác⁴³. Bên cạnh đó, Nghị định 116/2005/NĐ – CP cũng hướng dẫn chi tiết về việc xác định doanh thu, doanh số đối với doanh nghiệp thông thường và các loại hình doanh nghiệp đặc thù như nhóm doanh nghiệp liên kết, doanh nghiệp bảo hiểm, tổ chức tín dụng... làm căn cứ để xác định thị phần của các doanh nghiệp này trên thị trường liên quan.

Về vấn đề yếu tố thời gian khi xác định thị trường liên quan

Dưới góc độ thời gian, nhiều loại hàng hóa chỉ tồn tại theo chu kỳ (trong khoảng thời gian nhất định) hoặc quan hệ cạnh tranh chỉ xảy ra khi có một sự kiện đặc biệt nào đó, ví dụ như Seagames, Tigercup, Woldcup... Sau những giai đoạn như thế, hàng hóa là đối tượng được xem xét sẽ không thuộc một thị trường liên quan nào đó. Bởi vậy, yếu tố thời gian cũng phải được cân nhắc trong những trường hợp nhất định để xác định thị trường liên quan. Đây là yếu tố mà trong luật của nhiều quốc gia quy định khi xác định thị trường liên quan. Tuy nhiên, Luật Cạnh tranh Việt Nam lại không đề cập đến vấn đề này.

Bên cạnh đó, phạm vi của thị trường, thị phần của từng doanh nghiệp trên thị trường luôn thay đổi theo thời gian và những biến động trên thị trường, do đó, tại thời điểm có hành vi vi phạm thì phạm vi thị trường có thể lớn hoặc nhỏ hơn với thời điểm tiến hành điều tra sau đó. Bởi vậy, cần xác định khoảng thời gian doanh nghiệp có vị trí thống lĩnh trên thị trường liên quan⁴⁴. Chỉ có thể kết luận đúng đắn về sự vi phạm pháp luật cạnh tranh nếu hành vi đó được đặt vào đúng thời điểm doanh nghiệp đủ điều kiện chịu sự điều chỉnh của Luật. Vì vậy, thị trường liên quan cần phải được xem xét và đánh giá trên cơ sở xác định yếu tố thời gian.

⁴³ Xem thêm Điều 7, 8 Nghị định 116/2003/NĐ – CP.

⁴⁴ Kling/Thomas, Kartellrecht, NXB Franz Vahlen Muenchen 2007, tr. 199;; Emmerich, Kartellrecht, NXB C.H. Beck Muenchen 2001, tr. 174.

CÂU HỎI ÔN TẬP

1. Tóm tắt nội dung của các quy định về điều tiết cạnh tranh trước khi có Luật Cạnh tranh.
2. Đánh giá những quy định và khả năng áp dụng trong thực tiễn các quy định về cạnh tranh trước khi có Luật Cạnh tranh.
3. Trình bày sự cần thiết khách quan ra đời của Luật Cạnh tranh năm 2004.
4. Bối cảnh ra đời của Luật Cạnh tranh.
5. Tại sao nói Luật Cạnh tranh là một “*hiến pháp kinh tế*”?
6. Hiệu lực áp dụng của Luật Cạnh tranh được thể hiện trong những phạm vi nào?
7. Khi một hành vi kinh doanh cùng được điều chỉnh bởi Luật Cạnh tranh và các đạo luật có liên quan thì luật nào sẽ được ưu tiên áp dụng?
8. Đối tượng điều chỉnh của Luật Cạnh tranh là những quan hệ nào?
9. Tại sao phải xác định thị trường liên quan? Thị trường liên quan có ý nghĩa đối với loại hành vi cạnh tranh nào?
10. Thị trường liên quan được xác định dưới góc độ hàng hóa có nghĩa là gì?
11. Thị trường liên quan được xác định dưới góc độ không gian và thời gian có nghĩa là gì?

Chương 3

HÀNH VI HẠN CHẾ CẠNH TRANH

I – TỔNG QUAN

1.1. Khái niệm hành vi cạnh tranh

Như trên đã đề cập, cạnh tranh là sự ganh đua, kinh địch giành những lợi thế về cho mình trước các đối thủ cạnh tranh khác. Cạnh tranh là phương thức cơ bản để giành lợi thế kinh doanh của các chủ thể trên thị trường. Không có cạnh tranh, thị trường hầu như không tồn tại và nếu cạnh tranh bị hạn chế, thị trường có thể bị bóp méo. Sự đa dạng của các hoạt động kinh doanh trên thị trường cũng kéo theo sự đa dạng của các hành vi cạnh tranh. Về mặt hình thức, hành vi cạnh tranh bao giờ cũng biểu hiện thông qua những phương tiện cạnh tranh như bằng cách xác định giá bán, chất lượng của hàng hóa, dịch vụ, quảng cáo... Mặc dù các hành vi cạnh tranh đều nhằm mục đích giành lợi thế trong kinh doanh, nhưng xét về mặt bản chất của hành vi thì chúng không phải là những hành vi giống nhau hoàn toàn. Nhìn chung, *hành vi cạnh tranh là hành vi của doanh nghiệp tiến hành trong kinh doanh thông qua năng lực và thủ pháp của mình nhằm đạt được lợi thế cạnh tranh của mình.*

Để đạt được lợi thế, nhiều chủ thể tiến hành hành vi cạnh tranh không chỉ dựa vào năng lực cạnh tranh của mình, ngoài ra còn dựa vào cả những thủ pháp gian dối, lừa đảo để vượt qua các đối thủ có thể gây thiệt hại cho các chủ thể tham gia thị trường, tạo ra nhiều hậu quả xấu và tiêu cực đối với cả nhà nước và xã hội. Nhưng cũng có những hành vi đơn thuần chỉ là sự hợp tác, liên kết với nhau, ngay cả khi chúng không có mục đích nhưng gây tổn hại cho đối thủ cạnh tranh khác, người tiêu dùng và thị trường nói chung vẫn có thể xảy ra. Đây cũng chính là hậu quả hạn chế cạnh tranh trên thị trường do hành vi cạnh tranh của một số chủ thể thuộc đối tượng áp dụng của Luật Cạnh tranh.

Cạnh tranh vốn là một quy luật khách quan trong nền kinh tế thị trường được thể hiện thông qua các hành vi cạnh tranh cụ thể. Các hành vi này về bản chất thuộc hai nhóm chính: là nhóm làm hạn chế cạnh tranh trên thị trường và nhóm vi phạm các nguyên tắc của thuần phong mỹ tục, đạo đức kinh doanh. Sự tồn tại của hai nhóm hành vi trên cũng thể hiện bản thể (mặt trái) của các quan hệ cạnh tranh. Suy cho cùng là các chủ thể đã hành động trong cơ thị trường với mục tiêu đối đa hoá lợi nhuận.

Khi các hành vi cạnh tranh diễn ra cao độ sẽ dẫn đến những hậu quả thay đổi về cấu trúc thị trường, về sức mạnh thị trường của các chủ thể tham gia. Những hành vi cạnh tranh của doanh nghiệp có sức mạnh thị trường thường mang lại hậu quả rất nặng cảm trên thị trường, các đối thủ cạnh tranh khác rất dễ bị tác động tiêu cực, bị thiệt hại bởi những hành vi cạnh tranh từ những chủ thể đó. Nó cũng có thể dẫn đến con đường hình thành độc quyền thông qua việc họ liên kết lại với nhau nhằm tạo ra ưu thế cạnh tranh đáng kể trên thị trường. Với cách thức đó, doanh nghiệp có thể cải thiện được năng lực cạnh tranh của mình, điều này dẫn tới hậu quả là những doanh nghiệp vừa và nhỏ khác dễ có nguy cơ bị thôn tính thậm chí phá sản. Những hành vi hạn chế cạnh tranh như vậy có thể bị quy kết vi phạm pháp luật và bởi vậy phải bị đình chỉ hành vi, bồi thường thiệt hại hoặc bị áp dụng một số biện pháp chế tài khác. Tùy vào tính chất, mức độ và đối tượng bị xâm hại, các hành vi cạnh tranh có thể bị cấm. Bởi vậy, hành vi cạnh tranh luôn luôn có xu hướng bị kiểm soát bởi pháp luật nhằm hạn chế những hậu quả tiêu cực của nó.

1.2. Điều chỉnh pháp luật đối với hành vi hạn chế cạnh tranh

Trước hết, đối với nhóm hành vi cạnh tranh không lành mạnh, pháp luật đưa ra những tiêu chí về đạo đức, những chuẩn mực, khuôn mẫu ứng xử trong kinh doanh để các chủ thể tham gia thị trường tuân theo. Trong trường hợp không tuân thủ, các chủ thể sẽ bị áp dụng các biện pháp cưỡng chế như đình chỉ hành vi, bồi thường thiệt hại, phạt tiền (hành chính),... thậm chí trong một số trường hợp có thể bị áp dụng các chế tài hình sự.

Đối với hành vi hạn chế cạnh tranh, pháp luật chống hạn chế cạnh tranh cũng có những cách thức tác động đặc thù. Các hành vi có thể tác động ở

dạng “trước”, tức là làm cho doanh nghiệp hiểu được khuôn khổ, quy tắc của hành vi kinh doanh, từ đó có những ứng xử trên thị trường phù hợp. Cũng theo cách thức này, một số hành vi hạn chế cạnh tranh bị kiểm soát thông qua các chế độ nhất định như: phải đăng ký, thông báo... Hoặc trong những trường hợp khác, pháp luật tác động “sau”, tức là sau khi các hành vi này đã xảy ra và thông qua những biện pháp như đình chỉ hành vi (thông qua các quy định cấm), phạt tiền, bồi thường thiệt hại. Bên cạnh đó, pháp luật chống cạnh tranh không lành mạnh còn cho phép miễn trừ trong những trường hợp ngoại lệ. Luật Chống hạn chế cạnh tranh tác động chủ yếu bằng những cách thức:

- Định ra những hành vi ứng xử trong cạnh tranh được phép (trực tiếp hoặc gián tiếp).
- Cấm những hành vi hạn chế cạnh tranh được quy định rõ mặc nhiên (per se) hoặc có thể bị cấm nếu thỏa mãn những điều kiện nhất định.
- Kiểm soát chặt chẽ bằng chế độ đăng ký hoặc thông báo.
- Có thể áp dụng miễn trừ đối với những trường hợp ngoại lệ.

II – CÁC HÌNH THỨC HẠN CHẾ CẠNH TRANH

2.1. Thỏa thuận hạn chế cạnh tranh (*Cartel*)

Trong thực tiễn kinh doanh, các chủ thể kinh doanh thường thoả thuận, hợp tác với nhau nhằm đạt hiệu quả cao nhất khi tham gia vào thị trường. Tuy nhiên, vì mục tiêu lợi nhuận và lợi thế trong kinh doanh, các chủ thể cũng luôn tìm cách lạm dụng quyền tự do này để hạn chế khả năng tham gia thị trường của các đối thủ cạnh tranh hoặc đối thủ cạnh tranh tiềm năng, để tìm cách loại bỏ một số đối thủ nào đó trên thương trường hay để hạn chế sự cạnh tranh giữa những đối thủ cạnh tranh bằng cách thống nhất với nhau giữa các đối thủ cạnh tranh để cùng thực hiện chiến lược cạnh tranh.

2.1.1. Chủ thể tiến hành

Đặc trưng cơ bản về chủ thể tiến hành ở đây là doanh nghiệp, những chủ thể có hình thức tổ chức kinh doanh và trực tiếp tham gia vào thương trường. Pháp luật chống hạn chế cạnh tranh ở các nước cũng chỉ đưa các

biện pháp tác động đến hành vi thỏa thuận hạn chế cạnh tranh khi chủ thể tiến hành là doanh nghiệp. Theo pháp luật Việt Nam, cách hiểu về doanh nghiệp như đã được đề cập ở phần tổng quan. Ngoài ra hiệp hội ngành nghề cũng có thể là chủ thể bị áp dụng, vì ở nơi đây là diễn đàn tập trung các doanh nghiệp thường là của một hoặc một số hàng hóa trên thị trường liên quan. Mỗi quan hệ bên trong hay bên ngoài cũng hoàn toàn là những vấn đề nhạy cảm đối với pháp luật cạnh tranh nếu giữa họ hình thành những hạn chế cạnh tranh.

2.1.2. Các dạng biểu hiện cơ bản

a) Tổng quan

Dưới giác độ pháp lý, các thỏa thuận hạn chế cạnh tranh được thể hiện dưới hai hình thức là thỏa thuận hạn chế cạnh tranh theo chiều dọc và thỏa thuận hạn chế cạnh tranh theo chiều ngang (Vertical vs. horizontal Cartel). Trên thực tế, các thỏa thuận này thường tồn tại dưới dạng thỏa thuận chiều dọc hoặc thỏa thuận chiều ngang. Do thỏa thuận ngang là các thỏa thuận được thực hiện giữa các chủ thể cùng cấp độ kinh doanh, cho nên những loại thỏa thuận này phổ biến là thỏa thuận liên quan tới giá cả, phân chia thị trường, ngăn cản doanh nghiệp khác tham gia thị trường... Trong khi đó, các thỏa thuận dọc là các thỏa thuận được thực hiện giữa các chủ thể ở khác cấp độ kinh doanh (nhà sản xuất, nhà phân phối, người bán lẻ), nên những hành vi phổ biến trong thỏa thuận theo chiều dọc là ấn định giá bán lại, phân phối độc quyền theo lãnh thổ hoặc nhóm khách hàng... Những thỏa thuận hạn chế cạnh tranh có hình thức thể hiện là công khai hoặc bí mật hoặc cùng hành động⁴⁵.

Mặc dù hai loại thỏa thuận trên đều gây hạn chế khả năng kinh doanh trên thị trường, các thỏa thuận hạn chế cạnh tranh theo chiều dọc thường có mức độ tác động tiêu cực thấp hơn đến môi trường cạnh tranh so với các thỏa thuận hạn chế cạnh tranh theo chiều ngang. Nếu thỏa thuận chiều dọc liên quan đến một số doanh nghiệp và tác động đến cạnh tranh một hoặc một số khu vực, loại hàng hóa trên thị trường thì thỏa thuận theo chiều ngang sẽ ảnh hưởng tiêu cực đến cạnh tranh trên phần lớn hoặc toàn bộ thị

⁴⁵ Tăng Văn Nghĩa, *Một số vấn đề đặt ra đối với việc thực thi Luật Cạnh tranh*, Tạp chí Nhà nước và Pháp luật, Số 7/2007.

trường liên quan. Bởi vậy, thông thường mức độ tác động của pháp luật đối với hai loại thoả thuận này cũng khác nhau, Theo đó, mức thị phần kết hợp của loại thoả thuận theo chiều dọc thông thường được ấn định ở mức cao hơn. Sự tác động của pháp luật cạnh tranh vào các thoả thuận hạn chế cạnh tranh theo chiều dọc thông thường cũng thấp hơn.

Tuy nhiên, nhìn vào Luật Cạnh tranh Việt Nam có thể thấy luật không phân biệt giữa các thoả thuận cạnh tranh theo chiều ngang và theo chiều dọc để có cách thức xử lý thích hợp. Về mặt bản chất, luật đã không đề cập tới thoả thuận hạn chế cạnh tranh chiều dọc. Vấn đề này sẽ dẫn tới tình trạng bỏ sót nhiều trường hợp thoả thuận hạn chế cạnh tranh giữa nhà sản xuất, nhà phân phối cho đến người bán lẻ. Mặc dù, chúng không có tác động nghiêm trọng như thoả thuận chiều ngang, nhưng sẽ là một thiếu sót rất lớn trong luật nếu bỏ qua những thoả thuận chiều dọc. Ngay chính trong Nghị định 116/2005/NĐ – CP quy định chi tiết thi hành một số điều của Luật Cạnh tranh cũng không giải quyết sự phân biệt này.

Thông thường pháp luật cạnh tranh các nước đều cấm loại thoả thuận này khi chúng thỏa mãn một số điều kiện mà pháp luật quy định. Việc cấm các thoả thuận hạn chế cạnh tranh thể hiện chính sách cạnh tranh của nhà nước là đảm bảo một môi trường cạnh tranh mở cho các chủ thể kinh doanh cũng như bảo vệ lợi ích của các doanh nghiệp không tham gia thoả thuận, bảo vệ lợi ích của người tiêu dùng.

b) Các hình thức thoả thuận hạn chế cạnh tranh

Điều 8, Luật Cạnh tranh không định nghĩa về thoả thuận hạn chế cạnh tranh mà liệt kê tám loại thoả thuận hạn chế cạnh tranh cơ bản, đó là:

– *Thoả thuận ấn định giá hàng hoá, dịch vụ một cách trực tiếp hoặc gián tiếp.*

Đây được xem là một trong những thoả thuận hạn chế cạnh tranh phổ biến nhất. Thoả thuận ấn định giá có thể diễn ra ở bất cứ khâu nào trong quá trình sản xuất và phân phối: có thể là thoả thuận về giá của hàng hóa thiết yếu, hàng hóa trung gian hay thành phẩm; có thể thoả thuận liên quan đến các dạng cụ thể bao gồm giảm giá, tăng giá, thoả thuận áp dụng thống nhất giá với khách hàng, áp dụng chung công thức tính giá và những hình thức khác về việc trao đổi thông tin về giá.

– *Thoả thuận phân chia thị trường tiêu thụ, nguồn cung cấp hàng hoá, cung ứng dịch vụ:*

Hành vi thỏa thuận hạn chế cạnh tranh này được thực hiện thông qua việc thống nhất về số lượng hàng hóa, dịch vụ; về địa điểm mua bán hàng hóa, dịch vụ; về nhóm khách hàng với mỗi bên tham gia thỏa thuận; việc thống nhất mỗi bên tham gia thỏa thuận chỉ được mua hàng hóa, dịch vụ từ một hoặc một số nguồn cung cấp nhất định.

– *Thoả thuận hạn chế kiểm soát số lượng, khối lượng sản xuất, mua, bán hàng hoá, dịch vụ:*

Hành vi này tương đối phổ biến trên thị trường, nhất là trong trường hợp ngành kinh doanh bị lâm vào tình trạng sản xuất thừa, giá cả trên thị trường bị giảm xuống đáng kể, ảnh hưởng tiêu cực tới lợi nhuận của các doanh nghiệp sản xuất. Do đó, các doanh nghiệp này thường thỏa thuận với nhau bằng việc thống nhất cắt giảm số lượng, khối lượng sản xuất mua bán hàng hóa, cung ứng dịch vụ trên thị trường liên quan để hạn chế lượng cung ứng ra thị trường nhằm đẩy giá hàng lên cao, qua đó đạt được lợi nhuận tối đa cho mình.

– *Thoả thuận hạn chế phát triển kỹ thuật, công nghệ.* Hành vi này được thực hiện thông qua việc thống nhất mua phát minh, sáng chế, giải pháp hữu ích, kiểu dáng công nghiệp để tiêu hủy hoặc không sử dụng, không đưa thêm vốn để mở rộng sản xuất, cải tiến chất lượng hàng hóa, dịch vụ hoặc để nghiên cứu phát triển khác.

– *Thoả thuận áp đặt cho doanh nghiệp khác điều kiện ký kết hợp đồng mua, bán hàng hoá, dịch vụ hoặc buộc doanh nghiệp khác chấp nhận các nghĩa vụ không liên quan trực tiếp đến đối tượng của hợp đồng.* Đây là hành vi tương đối phổ biến trên thực tế. Ví dụ, các công ty cung cấp dịch vụ viễn thông di động thỏa thuận với nhau chỉ tiến hành ký kết hợp đồng cung cấp dịch vụ điện thoại di động cho các khách hàng với điều kiện tiên quyết là các khách hàng phải mua điện thoại của chính hãng cung cấp dịch vụ tuyển chọn. Sự bất hợp lý này chính là điện thoại là hàng hóa được bán tự do trên thị trường để khách hàng có thể lựa chọn tùy theo sở thích nhưng lại bị hạn chế sử dụng khi ký hợp đồng sử dụng dịch vụ viễn thông di động...

Thoả thuận ngăn cản⁴⁶, kìm hãm⁴⁷, không cho doanh nghiệp khác tham gia thị trường hoặc phát triển kinh doanh.

Cơ sở pháp lý để phân biệt hai loại thoả thuận này có thể dựa vào mục đích của các thoả thuận, hoặc làm cho đối thủ cạnh tranh không thể tham gia thị trường, hoặc là làm cho đối thủ cạnh tranh không thể phát triển kinh doanh. Nghị định 116/2005/NĐ – CP đã cụ thể hóa vấn đề này tại Điều 19 bao gồm các hành vi:

Thứ nhất: thoả thuận ngăn cản, kìm hãm, không cho doanh nghiệp khác tham gia thị trường là việc thống nhất không giao dịch với doanh nghiệp không tham gia thoả thuận hoặc cùng hành động dưới một trong các hình thức sau đây:

1. Yêu cầu, kêu gọi, dụ dỗ khách hàng của mình không mua, bán hàng hoá, không sử dụng dịch vụ của doanh nghiệp không tham gia thoả thuận;

2. Mua, bán hàng hóa, dịch vụ với mức giá đủ để doanh nghiệp không tham gia thoả thuận không thể tham gia thị trường liên quan.

Thứ hai: thoả thuận ngăn cản, kìm hãm, không cho doanh nghiệp khác phát triển kinh doanh là việc thống nhất không giao dịch với doanh nghiệp không tham gia thoả thuận hoặc cùng hành động dưới một trong các hình thức sau đây:

1. Yêu cầu, kêu gọi, dụ dỗ các nhà phân phối, các nhà bán lẻ đang giao dịch với mình phân biệt đối xử khi mua, bán hàng hóa của doanh nghiệp không tham gia thoả thuận theo hướng gây khó khăn cho việc tiêu thụ hàng hóa của doanh nghiệp này;

2. Mua, bán hàng hóa, dịch vụ với mức giá đủ để doanh nghiệp không tham gia thoả thuận không thể mở rộng thêm quy mô kinh doanh.

⁴⁶ Được hiểu là việc tạo ra các rào cản đủ để một hoặc nhiều người không thể thành lập doanh nghiệp mới để kinh doanh cùng mặt/nhóm hàng hóa, dịch vụ mà các bên thoả thuận đang kinh doanh tại thị trường liên quan hoặc các doanh nghiệp khác không thể thâm nhập vào thị trường liên quan của các doanh nghiệp tham gia thoả thuận.

⁴⁷ Được hiểu là việc tạo ra những rào cản làm chậm trễ hoặc tạo ra những chi phí bổ sung trong việc tham gia thị trường.

– Thoả thuận loại bỏ khỏi thị trường những doanh nghiệp không phải là các bên của thoả thuận.

Thoả thuận loại bỏ khỏi thị trường những doanh nghiệp không phải là các bên của thoả thuận là việc thống nhất tiến hành một trong các hành vi:

+ Yêu cầu, kêu gọi, dụ dỗ khách hàng của mình không mua, bán hàng hoá, không sử dụng dịch vụ của doanh nghiệp không tham gia thoả thuận;

+ Yêu cầu, kêu gọi, dụ dỗ các nhà phân phối, các nhà bán lẻ đang giao dịch với mình phân biệt đối xử khi mua, bán hàng hóa của doanh nghiệp không tham gia thoả thuận theo hướng gây khó khăn cho việc tiêu thụ hàng hóa của doanh nghiệp này;

+ Bán hàng hóa với mức giá dù để doanh nghiệp không tham gia thoả thuận tự rút lui khỏi thị trường liên quan.

– Thông đồng để một hoặc các bên của thoả thuận thắng thầu trong việc cung cấp hàng hoá, cung ứng dịch vụ.

Thông đồng để một hoặc các bên thắng thầu trong việc cung cấp hàng hoá, cung ứng dịch vụ là việc thống nhất cùng hành động trong đấu thầu dưới một trong các hình thức cơ bản sau đây:

+ Một hoặc nhiều bên tham gia thoả thuận rút khỏi việc dự thầu hoặc rút đơn dự thầu được nộp trước đó để một hoặc các bên trong thoả thuận thắng thầu.

+ Một hoặc nhiều bên tham gia thoả thuận gây khó khăn cho các bên không tham gia thoả thuận khi dự thầu bằng cách từ chối cung cấp nguyên liệu, không ký hợp đồng thầu phụ hoặc các hình thức gây khó khăn khác.

+ Các bên tham gia thoả thuận thống nhất đưa ra những mức giá không có tính cạnh tranh hoặc đặt mức giá cạnh tranh nhưng kèm theo những điều kiện mà bên mời thầu không thể chấp nhận để xác định trước một hoặc nhiều bên sẽ thắng thầu.

+ Các bên tham gia thoả thuận xác định trước số lần mỗi bên được thắng thầu trong một khoảng thời gian nhất định.

Trước khi có Luật Cạnh tranh, hoạt động đấu thầu được điều chỉnh bởi Quy chế đấu thầu ban hành kèm theo Nghị định số 88/1999/ND – CP ngày

01/9/1999 của Chính phủ. Theo đó, nếu xét thấy “*có bằng chứng về việc thiếu cạnh tranh trong đấu thầu làm ảnh hưởng đến lợi ích của bên mời thầu*” thì cuộc đấu thầu sẽ bị hủy bỏ (mục c, khoản 5, Điều 55, Quy chế đấu thầu). Hiện nay, Luật Đấu thầu năm 2005 cũng có quy định tương tự như Luật Cạnh tranh là cấm hành vi: *Dàn xếp, thông đồng giữa hai hay nhiều nhà thầu để một nhà thầu trúng thầu trong cùng một gói thầu, giữa nhà thầu thực hiện gói thầu và nhà thầu tư vấn giám sát thực hiện, giữa nhà thầu thực hiện gói thầu và cơ quan, tổ chức được giao nhiệm vụ nghiệm thu kết quả thực hiện*, khoản 12, Điều 12.

2.1.3. Hậu quả pháp lý

Về nguyên tắc, thỏa thuận của những doanh nghiệp nhằm hạn chế cạnh tranh trên thị trường sẽ bị cấm. Tuy nhiên, không phải tất cả mọi thỏa thuận hạn chế cạnh tranh đều bị cấm. Pháp luật chống hạn chế chỉ cấm đối với những thỏa thuận khi chúng thỏa mãn những điều kiện nhất định, chẳng hạn khi chúng làm giảm căn bản tính cạnh tranh của thị trường hoặc những thỏa thuận gây hạn chế cạnh tranh một cách bất hợp lý.

Cũng theo tinh thần trên, Điều 9, Luật Cạnh tranh năm 2004 chỉ cấm các thỏa thuận ngăn cản, kìm hãm, không cho doanh nghiệp khác tham gia thị trường hoặc phát triển kinh doanh; thỏa thuận loại bỏ khỏi thị trường những doanh nghiệp không phải là các bên của thỏa thuận; thông đồng để một hoặc các bên thỏa thuận thắng thầu trong việc cung cấp hàng hoá, cung ứng dịch vụ (*Xem phụ lục*).

Đối với những thỏa thuận còn lại như thỏa thuận ấn định giá hàng hoá, dịch vụ một cách trực tiếp hoặc gián tiếp; phân chia thị trường tiêu thụ, nguồn cung cấp hàng hoá, cung ứng dịch vụ; hạn chế hoặc kiểm soát số lượng, khối lượng sản xuất, mua, bán hàng hoá, dịch vụ; hạn chế phát triển kỹ thuật, công nghệ, hạn chế đầu tư; áp đặt cho doanh nghiệp khác điều kiện ký kết hợp đồng mua, bán hàng hoá, dịch vụ hoặc buộc doanh nghiệp khác chấp nhận các nghĩa vụ không liên quan trực tiếp đến đối tượng của hợp đồng thì luật chỉ cấm khi các bên tham gia thỏa thuận có thị phần kết hợp trên thị trường liên quan từ 30% trở lên.

Tóm lại, các quy định về thỏa thuận hạn chế cạnh tranh bị cấm tuyệt đối và các thỏa thuận hạn chế cạnh tranh bị cấm có điều kiện (thị phần kết hợp trên thị trường liên quan từ 30% trở lên) sẽ là căn cứ để cơ quan quản lý cạnh tranh có thể thực hiện điều tra, đề xuất xử lý các vi phạm, đồng thời cũng là cơ sở để các chủ thể kinh doanh có thể vận dụng nhằm bảo vệ lợi ích hợp pháp của mình trong kinh doanh.

2.2. lạm dụng vị trí thống lĩnh thị trường và vị trí độc quyền

Đây là những hành vi gây thiệt hại hoặc phân biệt đối xử đối với các chủ thể tham gia thị trường do việc lạm dụng vị trí thống lĩnh hoặc độc quyền của doanh nghiệp. Vị trí thống lĩnh và hoặc độc quyền trên thị trường là những vị trí có những lợi thế lớn về cạnh tranh trên thị trường. Đây cũng là động lực, mục tiêu của doanh nghiệp nói chung khi tiến hành hành vi cạnh tranh trên thị trường. Tuy nhiên, sau khi giành được vị trí thống lĩnh hoặc độc quyền, doanh nghiệp lại rất hay lạm dụng vị trí này để có những ưu thế cạnh tranh gây bất lợi cho các đối thủ cạnh tranh khác. Về nguyên tắc, việc hình thành vị trí thống lĩnh hoặc độc quyền không phải trái pháp luật mà chỉ khi nào doanh nghiệp lạm dụng vị trí đó để cạnh tranh mới là vi phạm pháp luật. Để loại trừ được những nguy cơ ảnh hưởng tiêu cực trên thị trường, pháp luật chống hạn chế cạnh tranh không chỉ kiểm soát những doanh nghiệp có vị trí trên, mà còn kiểm soát để tác động con đường hình thành nên các vị trí đó.

2.2.1. Tổng quan

Một trong những vấn đề quan trọng mà pháp luật cạnh tranh điều chỉnh đó là việc lạm dụng vị trí thống lĩnh và vị trí độc quyền trong quá trình kinh doanh của doanh nghiệp. Kết quả của quá trình cạnh tranh rất dễ có thể hình thành vị trí thống lĩnh hoặc độc quyền trên thị trường. Khi đã có vị trí như vậy, các doanh nghiệp sẽ khai thác các thế mạnh về vị trí mình đang có, ở một cấp độ cao hơn chính là lạm dụng các vị trí nói trên. Ngay cả khi không có sự lạm dụng thì chính hành vi cạnh tranh của doanh nghiệp có sức mạnh thị trường đều tạo ra sự bất lợi cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ. Bởi vậy, pháp luật thường có các biện pháp tác động thích hợp để các quan hệ thị trường có thể diễn ra bình thường, tránh được lệch lạc và giảm thiểu những ảnh hưởng tiêu cực đến quyền lợi của các chủ thể tham gia thị trường.

Trước hết, vấn đề đặt ra là phải xác định được vị trí thống lĩnh hoặc độc quyền trên thị trường. Vị trí thống lĩnh được hiểu là khả năng cạnh tranh vượt trội để có thể thao túng trên thị trường liên quan đối với một nhóm hàng hoá, dịch vụ của một hoặc một nhóm doanh nghiệp. Vị trí độc quyền xuất hiện khi trên thị trường chỉ có một doanh nghiệp đang kinh doanh một lĩnh vực hàng hóa hoặc dịch vụ trên thị trường liên quan hoặc có tồn tại cạnh tranh nhưng không đáng kể.

Vị trí thống lĩnh thị trường không chỉ được xem xét dưới vị trí của một doanh nghiệp mà còn có thể là vị trí của một nhóm doanh nghiệp cùng hành động. Luật Cạnh tranh quy định doanh nghiệp được coi là có vị trí thống lĩnh thị trường nếu có thị phần từ 30% trở lên trên thị trường liên quan hoặc có khả năng gây hạn chế cạnh tranh một cách đáng kể (khoản 1, Điều 11). Theo pháp luật CHLB Đức, § 19 II, Luật Cartel CHLB Đức (GWB) thì vị trí thống lĩnh thị trường (kể cả độc quyền) khi trên thị trường không tồn tại cạnh tranh hoặc có cạnh tranh không lớn. Tuy nhiên, tại § 19 III cũng cho phép có sự “*suy đoán*” vị trí thống lĩnh khi thị phần của doanh nghiệp có vị trí thống lĩnh ít nhất là 1/3 tổng thị phần của các doanh nghiệp trên thị trường liên quan.

2.2.2. Điều kiện về chủ thể

Luật Cạnh tranh đã đưa ra tiêu chí xác định một doanh nghiệp và nhóm doanh nghiệp được coi là có vị trí thống lĩnh thị trường (Điều 11). Luật cũng đưa khái niệm doanh nghiệp có vị trí độc quyền (Điều 12) và trên cơ sở đó kiểm soát hành vi bị coi là lạm dụng vị trí độc quyền của doanh nghiệp (*Xem phụ lục*).

Như trên đã đề cập, doanh nghiệp được coi là có vị trí thống lĩnh thị trường nếu có thị phần từ 30% trở lên trên thị trường liên quan hoặc có khả năng gây hạn chế cạnh tranh một cách đáng kể. Như vậy, chỉ khi doanh nghiệp có thị phần từ 30% trở lên hoặc có khả năng gây hạn chế cạnh tranh đáng kể mới chịu sự điều chỉnh của điều luật. Khi không có đủ hai điều kiện này, dù có dấu hiệu của hành vi đơn phương hạn chế cạnh tranh, chủ thể tiến hành nó cũng không bị coi là lạm dụng vị trí thống lĩnh thị trường. Hiện nay, Việt Nam có số lượng doanh nghiệp vừa và nhỏ chiếm đa số trên tổng số các doanh nghiệp. Điều này cho thấy, nền kinh tế nước ta chủ yếu là các chủ kinh doanh với quy mô nhỏ; doanh nghiệp có thị phần từ 30% trở

lên trên thị trường liên quan không nhiều. Pháp lệnh Bưu chính, viễn thông năm 2002 (Điều 39) cũng áp dụng mức thị phần là trên 30% để xác định doanh nghiệp viễn thông có thị phần khống chế. Vì vậy, việc quy định về mức thị phần 30% của doanh nghiệp có vị trí thống lĩnh thị trường là phù hợp với thực tiễn của nước ta và cũng được nhiều nước trên thế giới áp dụng⁴⁸. Pháp luật cạnh tranh của nhiều quốc gia trên thế giới đều sử dụng tiêu chí thị phần trong việc xác định doanh nghiệp có vị trí thống lĩnh thị trường⁴⁹. Có thể nói, yếu tố thị phần của doanh nghiệp được sử dụng phổ biến nhất trong pháp luật của các nước khi doanh nghiệp đạt đến một tỷ lệ nhất định nào trên thị trường cung cấp hàng hóa hoặc dịch vụ. Thị phần cũng thường là yếu tố đầu tiên để xác định một doanh nghiệp đạt đến vị trí thống lĩnh thị trường hay chưa. Tuy nhiên, ngưỡng của sức mạnh thị trường thể hiện thông qua thị phần được xác định khác nhau theo pháp luật của mỗi nước. Để xác định được con số về thị phần của doanh nghiệp, cơ quan có thẩm quyền quản lý cạnh tranh có thể có nhiều cách khác nhau để xác định như tiến hành các cuộc điều tra, yêu cầu các doanh nghiệp phải thông báo các số liệu có liên quan...

Ngoài tiêu chí thị phần, pháp luật còn quy định tiêu chí "*có khả năng gây hạn chế cạnh tranh một cách đáng kể*". Đây có thể hiểu là các yếu tố khác ảnh hưởng tới sức mạnh thị trường của chủ thể kinh doanh như doanh thu hàng năm, quy mô tài sản hay sức mạnh tài chính, quy mô nhân sự, mạng lưới phân phối và tiêu thụ hàng hoá, dịch vụ, khả năng gia nhập thị trường của các chủ thể tiềm năng... Nghị định 116/2005/NĐ – CP cụ thể hóa khả năng gây hạn chế cạnh tranh một cách đáng kể của doanh nghiệp trên thị trường liên quan thông qua sự xác định một hoặc một số căn cứ chủ yếu sau: *năng lực tài chính của doanh nghiệp; năng lực tài chính của tổ chức kinh tế, cá nhân thành lập doanh nghiệp; năng lực tài chính của tổ chức, cá nhân có*

⁴⁸ So sánh § 19 III, Luật Cartel CHLB Đức (GWB). § này quy định thị phần của doanh nghiệp có vị trí thống lĩnh ít nhất là 1/3 tổng thị phần của các doanh nghiệp trên thị trường liên quan. Tương tự như vậy được quy định trong Luật Cartel Thụy Sĩ (Art. 7, 1). Tuy nhiên, cũng phải kể đến việc những nước sử dụng nhiều tiêu chí khác nhau hoặc quy định khái quát để xác định vị trí thống lĩnh như Anh, Pháp, thậm chí Liên minh châu Âu.

⁴⁹ Chẳng hạn, theo Luật Cạnh tranh của Ba Lan, Látvia... một doanh nghiệp được coi là có vị trí thống lĩnh thị trường nếu có thị phần từ 40% trở lên trên thị trường liên quan; Luật Cạnh tranh của Thụy Điển là 35% thị phần trở lên.

quyền kiểm soát hoặc chi phối hoạt động của doanh nghiệp theo quy định của pháp luật hoặc điều lệ của doanh nghiệp; năng lực tài chính của công ty mẹ; năng lực về công nghệ; quyền sở hữu, quyền sử dụng đối tượng sở hữu công nghiệp; quy mô của mạng lưới phân phối, Điều 22.

Nhìn chung, đối với vị trí thống lĩnh thị trường, doanh nghiệp mới chỉ có khả năng chi phối một phần hoặc vào những giai đoạn nhất định của quá trình phát triển của thị trường. Vị trí thống lĩnh cũng chỉ ra rằng, trong mối quan hệ với các đối thủ cạnh tranh khác, doanh nghiệp luôn có vị trí vượt trội và những hành vi cạnh tranh của chúng rất dễ làm tổn hại đến lợi ích của các đối thủ cạnh tranh vừa và nhỏ. Sự tồn tại của vị trí thống lĩnh thị trường cũng thể hiện là các doanh nghiệp, các đối thủ cạnh tranh khác cũng vẫn đang tham gia vào thị trường. Nói cách khác, trên thị trường vẫn tồn tại quan hệ cạnh tranh. Pháp luật của một số nước còn xác định thêm những doanh nghiệp có sức mạnh thị trường tương đối (relative market power)⁵⁰. Đây là những doanh nghiệp chưa phải là có vị trí thống lĩnh, nhưng với sức mạnh thị trường tương đối như vậy, các doanh nghiệp vừa và nhỏ vẫn rất có thể bị thiệt hại bởi hành vi lạm dụng sức mạnh đó trong cạnh tranh.

Ngoài ra, khi xác định vị trí thống lĩnh thị trường, Luật Cạnh tranh cũng đưa ra tiêu chí để xác định nhóm doanh nghiệp có vị trí thống lĩnh trên thị trường nếu nhóm những doanh nghiệp này cùng hành động nhằm gây ra hạn chế cạnh tranh và thuộc một trong các trường hợp sau đây:

- Hai doanh nghiệp có tổng thị phần từ 50% trở lên trên thị trường liên quan;
- Ba doanh nghiệp có tổng thị phần từ 65% trở lên trên thị trường liên quan;
- Bốn doanh nghiệp có tổng thị phần từ 75% trở lên trên thị trường liên quan.

Việc quy định nhóm doanh nghiệp có vị trí thống lĩnh thị trường tối đa là bốn doanh nghiệp cùng hành động nhằm gây hạn chế cạnh tranh là vì: trong nền kinh tế thị trường, việc có từ năm doanh nghiệp cùng tham gia hoạt động sản xuất, kinh doanh thì việc cùng đồng thời hành động sẽ khó thực hiện và về cơ bản đã tồn tại cạnh tranh.

⁵⁰ Chẳng hạn, § 20, khoản 4, Luật Cartel CHLB Đức (năm 1998 sửa đổi năm 2004).

Đỉnh cao của sức mạnh thống nhất thị trường là vị trí độc quyền của doanh nghiệp. Vị trí độc quyền, như đã đề cập, được hiểu là vị trí của một doanh nghiệp trên thị trường khi không còn đối thủ nào cạnh tranh với doanh nghiệp đó hoặc có sự cạnh tranh nhưng sự cạnh tranh đó là không đáng kể. Đây là một vị trí mà doanh nghiệp hoàn toàn có thể chi phối toàn bộ thị trường liên quan. Bởi vậy, việc xác định vị trí độc quyền là khả thi trong hầu hết các trường hợp.

Cũng giống như doanh nghiệp, nhóm doanh nghiệp có vị trí thống lĩnh thị trường, chỉ khi nào doanh nghiệp lạm dụng vị trí độc quyền để cạnh tranh thì mới bị coi là có hành vi vi phạm pháp luật về cạnh tranh. Nói cách khác, sự tồn tại của vị trí độc quyền trên thị trường không trái pháp luật.

2.2.3. Hình thức lạm dụng vị trí thống lĩnh hoặc vị trí độc quyền

Khi có được vị trí thống lĩnh hoặc vị trí độc quyền thì các doanh nghiệp lại luôn luôn có xu hướng lạm dụng vị thế đó để duy trì (thậm chí nâng cao hơn nữa vị thế đó) để có được lợi thế cạnh tranh tuyệt đối so với đối thủ cạnh tranh khác, đồng thời có thể chi phối được thị trường. Với mục tiêu là đảm bảo một môi trường tự do cạnh tranh, pháp luật chống hạn chế cạnh có nhiệm vụ kiểm soát chặt chẽ việc lạm dụng vị trí thống lĩnh thị trường và vị trí độc quyền của doanh nghiệp. Điều quan trọng ở đây là phải xác định chính xác, khách quan một hành vi cạnh tranh bị xem là lạm dụng vị trí thống lĩnh hoặc vị trí độc quyền.

Lạm dụng vị trí thống lĩnh hoặc vị trí độc quyền diễn ra khi doanh nghiệp sử dụng bằng mọi cách thức, thủ đoạn để tiến hành cạnh tranh với mục đích chiếm được ưu thế cạnh tranh, gây thiệt hại hoặc bất lợi cho chủ thể cạnh tranh khác, thậm chí thủ tiêu cạnh tranh, loại bỏ và tiêu diệt các đối thủ cạnh tranh. Với cách thức như vậy, doanh nghiệp có thể duy trì và nâng cao hơn nữa vị trí đó trên thương trường. Pháp luật cạnh tranh thường quy định hành vi hạn chế cạnh tranh xảy ra khi doanh nghiệp lạm dụng vị trí thống lĩnh hoặc vị trí độc quyền để cạnh tranh.

Theo Luật mẫu về cạnh tranh của Tổ chức Thương mại và Phát triển Liên hợp quốc (UNCTAD) thì những hành vi sau đây bị coi là hành vi

lạm dụng vị trí thống lĩnh thị trường⁵¹:

– Bán giá thấp để thu hút khách hàng, mở rộng thị phần và qua đó loại bỏ đối thủ cạnh tranh;

– Phân biệt đối xử (như đối xử khác nhau một cách không thoả đáng) trong việc định giá hay áp đặt các điều kiện chung cung cấp hoặc mua hàng hoá, dịch vụ, trong đó có những chính sách định giá trong giao dịch giữa các doanh nghiệp thành viên của một công ty với mức giá được mua hoặc bán thấp hoặc cao hơn so với mức giá áp dụng đối với các giao dịch tương tự ở các doanh nghiệp bên ngoài;

– Ấn định mức giá mà tại đó hàng hoá đã bán có thể được bán lại, kể cả hàng hoá xuất khẩu và nhập khẩu.

Luật Cạnh tranh Việt Nam quy định tại Điều 13 cụ thể các dấu hiệu của hành vi lạm dụng vị trí thống lĩnh và vị trí độc quyền bị cấm bao gồm:

– Bán hàng hoá, cung cấp dịch vụ dưới giá thành toàn bộ nhằm loại bỏ đối thủ cạnh tranh;

– Áp đặt giá mua, giá bán hàng hoá, dịch vụ bất hợp lý hoặc ấn định giá bán lại tối thiểu gây thiệt hại cho khách hàng;

– Hạn chế sản xuất, phân phối, giới hạn thị trường, cản trở sự phát triển kỹ thuật, công nghệ gây thiệt hại cho khách hàng;

– Áp dụng các điều kiện thương mại khác nhau trong giao dịch như nhau nhằm tạo bất bình đẳng trong cạnh tranh;

– Áp đặt điều kiện cho doanh nghiệp khác ký kết hợp đồng mua bán hàng hoá, dịch vụ hoặc buộc doanh nghiệp khác chấp thuận các nghĩa vụ không liên quan một cách trực tiếp đến đối tượng của hợp đồng;

– Ngăn cản việc tham gia thị trường của những đối thủ cạnh tranh mới.

Với nội dung trên, Luật Cạnh tranh của Việt Nam cũng có các quy định về những hành vi hạn chế cạnh tranh dưới góc độ lạm dụng sức mạnh thị trường tương tự ở các nước.

⁵¹ Luật mẫu về cạnh tranh của Tổ chức Thương mại và Phát triển Liên hợp quốc (UNCTAD) do Vụ Pháp chế Bộ Thương mại chịu trách nhiệm xuất bản năm 2003, tr. 12, 13.

Hình thức lạm dụng vị trí độc quyền nhìn chung rất đa dạng, chẳng hạn doanh nghiệp có thể tăng giá bán, hạn chế số lượng, chất lượng, tiêu chuẩn kỹ thuật, phân chia thị trường, tạo rào cản gia nhập đối với chủ thể tiềm năng... làm thiệt hại đến khách hàng và luôn tiềm ẩn sai lệch cạnh tranh. Điều 14, Luật Cạnh tranh quy định những hình thức bị cấm đối với doanh nghiệp có vị trí độc quyền bao gồm các hành vi lạm dụng vị trí thống lĩnh được quy định tại Điều 13, đồng thời bao gồm hai nhóm hành vi khác đó là:

- Áp đặt các điều kiện bất lợi cho khách hàng.
- Lợi dụng vị trí độc quyền để đơn phương thay đổi hoặc huỷ bỏ hợp đồng đã giao kết mà không có lý do chính đáng.

Hai loại hành vi này mới chỉ là những hành vi tiêu biểu nhất mà các doanh nghiệp có vị trí độc quyền thường tiến hành trong kinh doanh. Tuy nhiên, trên thực tế, các doanh nghiệp độc quyền còn có thể bị kiểm soát thông qua các biện pháp hành chính, đặc biệt là những doanh nghiệp thực hiện hoạt động công ích. Những biện pháp này có thể là ấn định khung giá hay giá trần; ấn định tỷ lệ lãi suất hay buộc phải thường xuyên báo cáo hoặc bị giám sát về các hoạt động kinh doanh...

2.2.4. Cấm lạm dụng vị trí thống lĩnh và vị trí độc quyền

a) Mục đích

Mục đích chung của pháp luật chống hạn chế cạnh tranh chính là đảm bảo một môi trường tự do cạnh tranh cho tất cả các chủ thể tham gia. Bởi vậy, việc cấm lạm dụng vị trí thống lĩnh hoặc độc quyền là nhằm thực hiện mục đích chung của pháp luật chống hạn chế cạnh tranh. Pháp luật các nước về cơ bản đưa ra quy định cấm với một số mục đích sau đây:

Thứ nhất, đảm bảo một thị trường mở: Trong quá trình cạnh tranh, không thể tránh khỏi việc hình thành các vị trí thống lĩnh thị trường, thậm chí độc quyền. Sự tồn tại những vị trí này làm việc gia nhập thị trường của các doanh nghiệp vừa và nhỏ hoặc doanh nghiệp mới là rất khó khăn. Đặc biệt là khi doanh nghiệp có vị trí thống lĩnh hoặc độc quyền lạm dụng vị trí của mình để tạo những rào cản gia nhập thị trường

đối với các chủ thể tiềm năng. Bởi vậy, pháp luật chống hạn chế cạnh tranh luôn có mục tiêu là đảm bảo khả năng gia nhập thị trường cho các chủ thể kinh doanh nói chung.

Thứ hai, tạo lập và duy trì môi trường cạnh tranh bình đẳng: Những ưu thế cạnh tranh khi mà doanh nghiệp đạt được vị trí thống lĩnh và vị trí độc quyền là rất lớn. Sự tồn tại của vị trí thống lĩnh hoặc độc quyền cũng làm cho các doanh nghiệp luôn luôn có xu hướng lạm dụng vị trí đó để duy trì và củng cố vị trí của mình trên thị trường, để thao túng thị trường hoặc loại bỏ đối thủ cạnh tranh. Bởi vậy, việc cấm các hành vi lạm dụng vị trí thống lĩnh và vị trí độc quyền là điều kiện để duy trì khả năng tham gia thị trường cho các chủ thể tiềm năng, qua đó tạo lập và duy trì môi trường cạnh tranh – kinh doanh bình đẳng.

Thứ ba, bảo vệ quyền lợi của các chủ thể kinh doanh vừa và nhỏ: Mô hình thị trường lý tưởng sẽ bao gồm sự tham gia của tất cả các chủ thể kinh doanh dù đó là doanh nghiệp lớn hay doanh nghiệp nhỏ. Tuy nhiên, các doanh nghiệp vừa và nhỏ do nguồn lực và năng lực cạnh tranh thấp nên rất dễ bị ảnh hưởng tiêu cực bởi bất kỳ hoạt động cạnh tranh nào của doanh nghiệp có sức mạnh thị trường, thậm chí bị phá sản nếu các doanh nghiệp lớn lạm dụng vị trí thống lĩnh thị trường của họ. Việc cấm hành vi lạm dụng vị trí thống lĩnh thị trường là nhằm bảo vệ quyền lợi của doanh nghiệp vừa và nhỏ một cách hợp lý. Một mặt, thừa nhận quy luật đào thải, mặt khác chấp nhận cạnh tranh trên thị trường, chính sách cạnh tranh của hầu hết các nước đều có xu hướng bảo vệ các doanh nghiệp vừa và nhỏ nhằm duy trì cơ cấu thị trường hợp lý, qua đó đảm bảo cho thị trường vận hành một cách tốt nhất, tránh các nguy cơ của thị trường bất cân xứng (Asymmetrical Market). Cho nên, việc cấm hành vi lạm dụng vị trí thống lĩnh là nhằm đảm bảo một thị trường vận hành một cách tối ưu, tất cả các chủ thể kinh doanh (thực tế hay tiềm năng, lớn hay nhỏ) đều có các cơ hội để tham gia vào thị trường một cách bình đẳng.

Thứ tư, bảo vệ quyền lợi hợp pháp của người tiêu dùng: Người tiêu dùng (hay khách hàng) là một trong các bên của thị trường. Nếu thiếu người tiêu dùng, thị trường không tồn tại. Bởi vậy, việc duy trì cạnh tranh trên thị trường theo đó, cấm hành vi lạm dụng sức mạnh thị trường cũng là nhằm

bảo vệ lợi ích của người tiêu dùng thông qua việc đảm bảo trên thị trường có đa dạng người cung cấp. Chỉ có cạnh tranh thật sự, thị trường minh bạch mới buộc doanh nghiệp phải kinh doanh có hiệu quả thông qua sử dụng tốt các nguồn lực, đầu tư đổi mới công nghệ, nâng cao năng lực và trình độ quản lý, nâng cao chất lượng hàng hóa, dịch vụ để thỏa mãn nhu cầu của người tiêu dùng. Nếu doanh nghiệp có vị trí thống lĩnh thị trường hoặc độc quyền, doanh nghiệp rất dễ có thể lạm dụng vị trí đó gây bất lợi cho người tiêu dùng thông qua tăng giá, chất lượng không cao, đưa ra điều kiện khó khăn cho khách hàng... Đặc biệt khi xuất hiện doanh nghiệp độc quyền, người tiêu dùng không còn sự lựa chọn nào khác là phải chấp nhận hàng hóa, dịch vụ và các điều kiện kèm theo của doanh nghiệp độc quyền. Quyền lợi của người dùng không được bảo vệ do tương quan bất hợp lý.

b) Mức độ tác động

Trong pháp luật chống hạn chế cạnh tranh, hầu hết các hành vi lạm dụng vị trí thống lĩnh thị trường hoặc độc quyền đều bị cấm về nguyên tắc (per se) do tính chất, mức độ tiêu cực của nhóm hành vi này. Một vấn đề đặt ra là sự tồn tại vị trí thống lĩnh thị trường và vị trí độc quyền về nguyên tắc không trái pháp luật nếu chúng hình thành bằng những con đường hợp pháp. Chỉ khi nào doanh nghiệp lạm dụng những vị trí đó mới bị cấm. Tuy nhiên, trong rất nhiều trường hợp, việc xác định doanh nghiệp lạm dụng sức mạnh thị trường là việc rất phức tạp và cần phải cân nhắc đến quyền lợi của các bên có liên quan. Mặc dù, trong pháp luật của các nước, việc cấm các hành vi lạm dụng vị trí thống lĩnh thị trường đều được quy định rất rõ ràng, nhưng khi áp dụng, người ta vẫn căn cứ vào nhiều nguyên nhân khác nhau để xem xét miễn trừ. Riêng đối với vị trí độc quyền thì doanh nghiệp sẽ bị kiểm soát chặt chẽ hơn bất kỳ vị trí sức mạnh thị trường nào khác.

Trong điều kiện nền kinh tế ở Việt Nam, các doanh nghiệp nhà nước vẫn là những “trụ cột” của nền kinh tế do chính sách tập trung đầu tư nguồn lực của Nhà nước đối với những doanh nghiệp này. Những doanh nghiệp nhà nước với nguồn lực lớn, được sự “nâng đỡ” nhất định thông qua chính sách và biện pháp có tính hành chính đã hầu hết trở thành những doanh nghiệp có vị trí thống lĩnh thị trường hoặc độc quyền. Điều này là một thách thức rất

lớn trong quá trình thực thi Luật Cạnh tranh. Nhiệm vụ của cơ quan quản lý nhà nước về cạnh tranh, một mặt, cần phải tăng cường kiểm soát và xử lý thích đáng việc lạm dụng vị trí thống lĩnh hoặc độc quyền của doanh nghiệp, mặt khác, phải đảm bảo việc kiểm soát các doanh nghiệp này không cản trở chính sách phát triển thành phần kinh tế có nguồn gốc sở hữu của nhà nước.

2.2.5. Vấn đề thống lĩnh thị trường và độc quyền kinh doanh tại Việt Nam

Trong nền kinh tế theo cơ chế thị trường, con đường dẫn đến hình thành độc quyền tương đối đa dạng. Tuy nhiên, phổ biến nhất, hình thành vị trí độc quyền thông qua hai con đường đó là thông qua cạnh tranh và thông qua quyết định có tính hành chính. Nếu thông qua các *quyết định có tính hành chính sẽ hình thành dạng độc quyền nhà nước* – đây là loại độc quyền kinh doanh có được không cần phải trải qua quá trình cạnh tranh. Quyết định hành chính sẽ làm cho trong một lĩnh vực nhất định sẽ chỉ có một doanh nghiệp được phép kinh doanh.

– *Độc quyền tự nhiên*: là loại độc quyền được hình thành một cách thực tế nhờ vào một vị trí, ưu thế hay sự vượt trội của một doanh nghiệp so với các đối thủ cạnh tranh. Hay nói cách khác, đây là loại độc quyền được hình thành từ kết quả của quá trình cạnh tranh trên thị trường. Tuy nhiên, độc quyền tự nhiên cũng có thể hình thành do đặc trưng của một lĩnh vực kinh doanh nào đó. Ví dụ, việc kinh doanh dịch vụ vận tải đường sắt tại một khu vực nào đó, nếu một công ty đã xây dựng được mạng lưới đường sắt và khai thác nó thì dường như tự nhiên sẽ trở thành doanh nghiệp độc quyền về kinh doanh dịch vụ vận tải đường sắt tại vùng này, bởi vì, sẽ là bất hợp lý và tốn kém nguồn lực cho xã hội nếu một số công ty khác cũng tiến hành xây dựng mạng lưới đường sắt và kinh doanh dịch vụ tương như doanh nghiệp độc quyền.

– *Độc quyền nhà nước*: là loại độc quyền hình thành bởi các quyết định có tính hành chính. Tại Việt Nam cho đến nay, doanh nghiệp có vị trí độc quyền hình thành bị chi phối bởi nhiều yếu tố của lịch sử và về cơ bản thông qua các quyết định có tính hành chính. Do một thời gian dài phát triển nền kinh tế tập trung, trên thị trường chỉ tồn tại độc quyền nhà nước mà không có độc quyền tự nhiên. Nhiều tổng công ty nhà nước (được hình thành từ các quyết định của

các cơ quan nhà nước có thẩm quyền) chiếm vị trí thống lĩnh hoặc độc quyền trên thị trường trong nước với mức thị phần chiếm lĩnh ở mức cao trong nhiều lĩnh vực trọng yếu của nền kinh tế quốc dân. Cho đến gần đây, các lĩnh vực đó vẫn do doanh nghiệp nhà nước độc quyền kinh doanh hay giữ vị trí thống lĩnh thị trường. Mới đây, một số Tổng Công ty nhà nước trên các lĩnh vực này được phát triển thành tập đoàn với quy mô to lớn hơn, hoạt động cả trên lĩnh vực sản xuất, phân phối, nghiên cứu khoa học, dịch vụ tài chính v.v..., đồng thời, đang tiến hành cổ phần hoá để đa dạng hoá sở hữu ở các doanh nghiệp này. Cho đến nay, các doanh nghiệp nhà nước trên lĩnh vực điện lực hay viễn thông vẫn chiếm vị trí thống lĩnh tuyệt đối trên thị trường (thị phần khoảng 80% về sản xuất điện, độc quyền về mạng phân phối điện; thị phần khoảng 90% trong mạng điện thoại cố định⁵²).

Do vấn đề độc quyền kinh doanh ở Việt Nam mang màu sắc đặc thù của điều kiện lịch sử về kinh tế – chính trị, việc kiểm soát vị trí độc quyền ở Việt Nam theo quy định của pháp luật cạnh tranh sẽ gặp phải những thách thức không nhỏ. Những vấn đề dưới đây là những thách thức đối với việc thực hiện kiểm soát độc quyền ở nước ta:

Thứ nhất, những ảnh hưởng tiêu cực của độc quyền hành chính.

Ở Việt Nam, cơ chế tập trung bao cấp với sự độc quyền nhà nước trong mọi lĩnh vực của nền kinh tế từ lâu đã không tồn tại nhưng vẫn còn để lại nhiều dấu ấn trong nền kinh tế. Việc duy trì độc quyền nhà nước trong một thời gian dài, trong nhiều lĩnh vực của nền kinh tế đã làm cho khu vực kinh tế nhà nước trở nên trì trệ, kém hiệu quả. Với sự nâng đỡ từ chính sách kinh tế, hỗ trợ những điều kiện kinh doanh ưu đãi, nhiều doanh nghiệp nhà nước có tình trạng cửa quyền, hách dịch, gây phiền hà, áp đặt những điều kiện bất lợi cho khách hàng, không cải thiện chất lượng hàng hóa dịch vụ, v.v... Nhằm mục tiêu kiểm soát độc quyền nhà nước, áp dụng các biện pháp ngăn chặn hành vi tiêu cực, lũng đoạn thị trường, gây thiệt hại cho lợi ích công cộng, cho nền kinh tế, trước khi ban hành Luật Cạnh tranh, Pháp lệnh Giá

⁵² Lê Đăng Doanh, *Điều tiết các doanh nghiệp độc quyền ở Việt Nam*, đăng trên Kỳ yếu hội thảo quốc tế: “*Pháp luật và chính sách cạnh tranh ở Việt Nam: Thực thi Luật Cạnh tranh năm 2004 và kinh nghiệm của CHLB Đức*”, tại Trường ĐHQG tháng 11/2006, tr. 24, 25.

năm 2002 đã có quy định về việc kiểm soát giá của Nhà nước đối với một số hàng hóa, dịch vụ. Tuy vậy, trên thực tế, các biện pháp kiểm soát giá cả hàng hóa, dịch vụ độc quyền chưa thực sự phát huy hiệu quả. Tình trạng phổ biến trong các doanh nghiệp độc quyền nhà nước là giá bán hàng hóa, dịch vụ độc quyền thường chênh lệch lớn so với chi phí sản xuất hàng hóa/dịch vụ đó. Điều này tạo ra tính thiếu hiệu quả trong sản xuất kinh doanh và sự thiệt hại đối với người tiêu dùng. Chẳng hạn, việc tăng giá điện, giá nước... luôn gặp phải những phản ứng mạnh từ người tiêu dùng.

Về nguyên tắc, các doanh nghiệp độc quyền nhà nước phải hoạt động trong khuôn khổ của pháp luật trong đó có Luật Cạnh tranh. Mặc dù đây là một bước đi tiến bộ đáng kể trong chính sách và pháp luật cạnh tranh, theo đó các doanh nghiệp nhà nước riêng rẽ phải cạnh tranh bình đẳng với nhau trong thị trường. Tuy nhiên, khi độc quyền nhà nước còn được duy trì dựa trên định hướng phát triển chủ đạo của nhà nước thì doanh nghiệp nhà nước sẽ có những ưu thế cạnh tranh hơn hẳn so với những doanh nghiệp khác. Sự ủng hộ, nâng đỡ từ phía một số cơ quan hành chính đối với doanh nghiệp nhà nước sẽ làm cho việc tham gia cạnh tranh của doanh nghiệp khác hoặc doanh nghiệp tiềm năng là rất khó khăn.

Vụ tranh chấp giữa Công ty Xăng dầu Hàng không (Vinapco) và Pacific Airlines xảy ra từ 1/4/2008 là một minh chứng cho sự lạm dụng vị trí độc quyền kinh doanh. Do không đạt được thỏa thuận về giá, Vinapco đơn phương ngừng cung cấp xăng dầu cho các chuyến bay của Pacific Airlines, nay là Jetstar Pacific Airlines. Vinapco là doanh nghiệp duy nhất cung cấp nhiên liệu cho các hãng hàng không nội địa và quốc tế tại các sân bay dân dụng Việt Nam. Với vị trí độc quyền như vậy, Vinapco đã không đưa ra thông tin về giá khí cung cấp nhiên liệu cho Vietnam Airlines trong quá trình đàm phán, buộc Pacific Airlines phải chấp nhận ngay lập tức mức giá Vinapco đã đưa ra. Hành vi của Vinapco có dấu hiệu lạm dụng vị trí độc quyền theo quy định của Luật Cạnh tranh. Ngày 14 tháng 4 năm 2009, Hội đồng xử lý vụ việc cạnh tranh đã mở phiên điều trần kín xử lý vụ việc liên quan đến hành vi hạn chế cạnh tranh đối với Công ty Xăng dầu Hàng không Vinapco. Căn cứ kết quả điều trần Hội đồng xử lý vụ việc cạnh tranh phân tích và xác định Vinapco đã vi phạm Luật Cạnh tranh tại khoản 2 và

khoản 3, Điều 14 (*Xem phụ lục*) về các hành vi lạm dụng vị trí độc quyền bị cấm. Hội đồng xử lý vụ việc cạnh tranh quyết định xử phạt tiền Vinapco là 0,05% tổng doanh thu của năm tài chính trước năm Vinapco thực hiện hành vi vi phạm tương ứng 3,37 tỷ đồng, đồng thời kiến nghị các cơ quan có thẩm quyền về tổ chức quản lý đối với Vinapco.

Đây là phán quyết đầu tiên của Hội đồng cạnh tranh liên quan đến kiểm soát hành vi lạm dụng vị trí thống lĩnh, vị trí độc quyền ở Việt Nam.

Thứ hai, khó khăn trong việc xử lý hành vi lạm dụng sức mạnh thị trường của doanh nghiệp độc quyền nhà nước.

Luật Cạnh tranh là cơ sở quan trọng để xử lý các hành vi vi phạm pháp luật cạnh tranh nói chung và hành vi lạm dụng vị trí độc quyền nói riêng. Tuy vậy, việc giám sát độc quyền của doanh nghiệp nhà nước không thể chỉ được giải quyết bằng một đạo luật về cạnh tranh. Cơ quan quản lý cạnh tranh theo quy định của Luật cũng như Nghị định 06/2006/NĐ – CP khó có khả năng thực tế để can thiệp vào chính sách kinh doanh của những tổng công ty, tập đoàn kinh doanh độc quyền ở những lĩnh vực quan trọng, đặc biệt là những tổng công ty hoặc tập đoàn trực thuộc sự quản lý của Chính phủ hoặc một Bộ quản lý ngành nào đó. Điều này lại càng không có tính khả thi nếu trong trường hợp cần thiết phải phá bỏ liên kết, chia nhỏ những tổng công ty này thành những đơn vị độc lập để tạo ra cạnh tranh trên thị trường. Vấn đề này chỉ có thể được giải quyết triệt để nếu doanh nghiệp nhà nước được tách khỏi các cơ quan chủ quản và không còn những ưu đãi dành cho nó.

Thứ ba, sự ảnh hưởng của các quyết định có tính hành chính của cơ quan có thẩm quyền liên quan.

Các doanh nghiệp nhà nước, các doanh nghiệp cung ứng sản phẩm, dịch vụ công ích và các doanh nghiệp hoạt động trong các ngành, lĩnh vực thuộc độc quyền nhà nước đều là địa chỉ áp dụng của Luật Cạnh tranh (Điều 2). Điều này cho thấy chính sách và pháp luật cạnh tranh được áp dụng thống nhất cho mọi chủ thể tham gia vào kinh doanh trên thị trường, không phân biệt thành phần kinh tế, nguồn gốc sở hữu. Mục đích của điều luật này là nhằm tạo lập một môi trường cạnh tranh công bằng và bình đẳng cho các chủ thể tham gia thị trường.

Tuy nhiên, vấn đề sở hữu vẫn là vấn đề cốt lõi trong việc quản lý và chi phối tổ chức, hoạt động của doanh nghiệp có nguồn vốn do nhà nước đầu tư. Do nguồn gốc sở hữu từ vốn ngân sách nhà nước, chính sách ưu tiên phát triển trong những lĩnh vực mà Nhà nước quản lý sẽ luôn tạo điều kiện cho các doanh nghiệp trong lĩnh vực đó có những lợi thế kinh doanh hơn các doanh nghiệp khác. Chừng nào còn tồn tại những ưu tiên này thì các cơ quan chủ quản vẫn còn nhiều chi phối (bao gồm cả nâng đỡ) doanh nghiệp thuộc mình quản lý, khiến việc kiểm soát vị trí thống lĩnh hoặc độc quyền kinh doanh ở những doanh nghiệp này sẽ gặp những khó khăn, thách thức lớn. Chẳng hạn, cơ quan chủ quản doanh nghiệp vẫn có thể buộc các đơn vị thuộc ngành dọc của mình phải sử dụng sản phẩm/dịch vụ của một doanh nghiệp nào đó đã được chỉ định, kết quả là các doanh nghiệp khác sẽ không còn cơ hội để cạnh tranh với doanh nghiệp được cơ quan chủ quản chỉ định. Dưới giác độ Luật Cạnh tranh có thể thấy: Nhà nước, một mặt, thông qua Luật Cạnh tranh tạo lập một môi trường cạnh tranh công bằng và bình đẳng, mặt khác lại có chính sách ưu tiên phát triển một số lĩnh vực nhất định để tạo ưu thế cho các doanh nghiệp có nguồn vốn nhà nước trong kinh doanh. Vì thế, tình trạng tiến thoái lưỡng nan vừa tạo điều kiện cho hoạt động cạnh tranh và vừa đảm bảo thực thi chính sách đầu tư phát triển các doanh nghiệp nhà nước là một bài toán khó đối với việc kiểm soát con đường hình thành cũng như hoạt động của các doanh nghiệp có vị trí thống lĩnh hoặc độc quyền.

Ở đây, cũng cần chú ý đến một đặc thù của nền kinh tế Việt Nam – khi các nguyên tắc về cơ chế thị trường còn đang trên con đường phát triển, vẫn chưa thoát ra khỏi tư duy cũ của kinh tế kế hoạch hóa tập trung. Các cơ quan chức năng chưa thể sớm một chiều đổi mới tư duy và phương pháp quản lý mới, thừa nhận quy luật cạnh tranh, đảm bảo cho cạnh tranh được diễn ra theo đúng quy luật của nó. Việc can thiệp mạnh mẽ vào lĩnh vực mà mình quản lý thông qua các quyết định có tính hành chính đều có thể dẫn đến, một mặt, tạo ra vị trí thống lĩnh hoặc độc quyền, mặt khác, làm cho sức mạnh thị trường từ những vị trí đó rất dễ bị lạm dụng. Hiệu lực của Luật Cạnh tranh phụ thuộc vào sự đổi mới đồng bộ các chính sách về kinh tế, trong đó có việc giảm thiểu sự can thiệp có tính chất hành chính của nhà nước vào hoạt động kinh doanh trên thị trường.

Ngay chính Điều 6, Luật Cạnh tranh cũng đã quy định những hành vi bị cấm đối với cơ quan quản lý nhà nước khi những hành vi đó cản trở cạnh tranh trên thị trường (Điều 6). Việc giám sát sự can thiệp của các cơ quan nhà nước có thẩm quyền vào thị trường bằng thiết chế và các biện pháp phù hợp là hết sức cần thiết.

2.3. Tập trung kinh tế

2.3.1. Tổng quan

a) Sự hình thành và phát triển của tập trung kinh tế

Tập trung kinh tế là nhu cầu tất yếu của đời sống kinh tế, thông qua đó các hãng có thể nâng cao năng lực cạnh tranh, tăng quy mô sản xuất để giảm chi phí sản xuất hàng hóa. Cũng thông qua tập trung kinh tế, các hãng sản xuất mới có điều kiện tập trung nguồn lực vào nghiên cứu phát triển sản phẩm phục vụ cho việc cạnh tranh trên thị trường.

Sự phát triển của tiến bộ khoa học công nghệ đã kéo theo quá trình tích tụ và tập trung sản xuất, hình thành các chủ thể kinh doanh với quy mô lớn nhằm khai thác lợi thế nhờ quy mô. Trong điều kiện tập trung hóa cao độ, thường xuất hiện các vị trí thống lĩnh hoặc độc quyền kinh doanh. Điều này dẫn đến hệ quả là các chủ thể kinh doanh lớn mạnh luôn tìm cách nâng cao áp lực cạnh tranh, buộc các doanh nghiệp nhỏ yếu hơn phải phục tùng, nằm trong vòng ảnh hưởng của doanh nghiệp lớn hoặc các doanh nghiệp nhỏ yếu hơn buộc phải sáp nhập vào các doanh nghiệp lớn nếu muốn tồn tại. Họ có thể mua toàn bộ hoặc mua một phần đối thủ cạnh tranh để nắm quyền kiểm soát và chi phối các công ty bị thôn tính và thông qua đó là thù tiêu cạnh tranh. Đồng thời khi bị sức ép cạnh tranh lớn, các doanh nghiệp nhỏ yếu cũng cần phải liên kết nhau lại để tăng khả năng cạnh tranh nhằm duy trì sự tồn tại của mình. Khi đó, trên thị trường số lượng chủ thể cạnh tranh có xu hướng giảm dần. Kết quả của quá trình tích tụ vốn và tập trung sản xuất có thể dẫn đến các doanh nghiệp có vị trí thống lĩnh thị trường thậm chí độc quyền ra đời. Quá trình này đã có lịch sử ra đời từ hàng trăm năm trước, tuy nhiên cho đến nay vẫn không ngừng phát triển. Tại các nước công nghiệp phát triển hay một khu vực địa lý nào đó, nơi có công nghiệp và thương mại phát triển, vấn đề tập trung kinh tế

vẫn diễn ra thường xuyên do nhu cầu của việc tập trung vốn nhằm thực hiện những dự án kinh doanh có quy mô lớn, đồng thời nâng cao khả năng cạnh tranh giữa các doanh nghiệp tham gia thị trường. Dưới góc độ thị trường, tự do cạnh tranh là sẽ nguồn gốc dẫn đến tập trung tích tụ nguồn lực kinh tế. Chính sách tự do cạnh tranh cũng là cơ sở nền tảng cho việc hình thành các vụ tập trung kinh tế. Tuy nhiên, tập trung kinh tế vẫn luôn luôn là một trong những đối tượng tác động cơ bản của chính sách và pháp luật cạnh tranh của các nước phát triển để việc tập trung kinh tế có thể diễn ra theo những trình tự và ở mức độ nhất định nào đó. Nếu không, tập trung kinh tế sẽ là nguyên nhân chính hình thành các vị trí thống lĩnh thậm chí độc quyền – một trạng thái thị trường không có cạnh tranh.

Có thể thấy, tập trung kinh tế luôn là chiến lược cạnh tranh của doanh nghiệp nhằm đạt được vị trí hoặc sức mạnh thị trường nhất định. Các biểu hiện của nó chủ yếu như sáp nhập, hợp nhất, liên doanh, mua cổ phần, góp vốn nhằm mục đích thay đổi chủ sở hữu hoàn toàn hoặc một phần đủ để kiểm soát và cuối cùng là quyết định được hoạt động kinh doanh của một doanh nghiệp khác. Tập trung kinh tế có các đặc điểm sau đây:

– *Về chủ thể*: Tập trung kinh tế là hành vi của doanh nghiệp. Dưới góc độ của pháp luật chống hạn chế cạnh tranh, chỉ có các doanh nghiệp mới có thể là chủ thể của tập trung kinh tế.

– *Về mục đích*: Phần lớn các vụ tập trung kinh tế nhằm khai thác lợi ích kinh tế theo quy mô (economies of scale) hoặc lợi ích kinh tế trong mạng phân phối (Economies of Distribution) để có thể đẩy chi phí kinh doanh xuống thấp; sau đó là đến tập trung nguồn lực, tạo ra lợi thế cạnh tranh của chủ thể mới hình thành sau khi tập trung kinh tế. Các doanh nghiệp cũng có thể thực hiện tập trung kinh tế nhằm mục đích sở hữu toàn bộ một doanh nghiệp khác hoặc sở hữu một phần đủ để kiểm soát, chi phối hoạt động của doanh nghiệp đó làm giảm bớt số lượng các chủ thể tham gia và giảm cạnh tranh trên thị trường. Trong thời kỳ khủng hoảng, tập trung kinh tế cũng được sử dụng.

– *Về tiêu chí kiểm soát*: Các vụ việc tập trung kinh tế thường được cơ quan quản lý cạnh tranh kiểm soát dựa vào thị phần kết hợp hoặc giá trị tài sản của doanh nghiệp hoặc doanh số của doanh nghiệp sau khi tập trung kinh tế.

Pháp luật quy định những tiêu chí có tính định lượng và trên cơ sở đó cơ quan quản lý cạnh tranh xem xét áp dụng các biện pháp tác động thích hợp.

- *Về hình thức tiến hành:* Tập trung kinh tế có thể được tiến hành thông qua những con đường như sáp nhập, hợp nhất, mua cổ phần, liên doanh...

Ở Việt Nam, nhìn chung tập trung kinh tế xuất hiện phần lớn do những quyết định có tính hành chính của cơ quan quản lý nhà nước và theo định hướng chiến lược phát triển kinh tế của từng giai đoạn. Có rất ít những trường hợp tập trung kinh tế xuất hiện do đòi hỏi khách quan của thị trường và chúng cũng không gây ảnh hưởng đáng kể đến sự vận hành của thị trường. Những trường hợp tập trung kinh tế đầu tiên xuất hiện do việc hình thành các tổng công ty có nguồn vốn nhà nước, nhất là các loại hình tổng công ty ra đời theo Quyết định số 90/TTG ngày 7/3/1994 của Thủ tướng Chính phủ về việc tiếp tục sắp xếp doanh nghiệp nhà nước và Quyết định số 91/TTG Ngày 7/3/1994 của Thủ tướng Chính phủ về việc thí điểm thành lập tập đoàn kinh doanh; sau đó xuất hiện hình thức công ty mẹ – công ty con và gần đây là việc phê duyệt nhiều đề án thành lập tập đoàn kinh tế nhà nước. Các tập đoàn này hiện đang nắm giữ những nguồn lực kinh tế đáng kể cũng như có vai trò và tầm ảnh hưởng rất lớn trong các lĩnh vực hoạt động của nó.

b) Khái niệm tập trung kinh tế

Diễn ra dưới một số hình thức nhất định, tập trung kinh tế là hoạt động ở tầm chiến lược mà các doanh nghiệp theo đuổi nhằm khai thác lợi ích kinh tế theo quy mô, đồng thời nó có thể thay thế các chiến lược về thỏa thuận hạn chế cạnh tranh hoặc chiến lược đơn phương gây thiệt hại về cạnh tranh cho đối thủ khác. Có thể hiểu tập trung kinh tế là những hình thức tích tụ, tập trung nguồn lực của doanh nghiệp trên thị trường nhằm hình thành những chủ thể kinh doanh lớn hơn hoặc liên kết giữa các doanh nghiệp thông qua những con đường khác nhau để hình thành một chủ thể kinh doanh thống nhất. Tập trung kinh tế là nhu cầu khách quan của việc đổi mới hình thức tổ chức kinh tế trên cơ sở tập trung về nguồn lực, đồng thời là kết quả tất yếu của quá trình tích tụ và tập trung nguồn lực đó. Trong nền kinh tế thị trường, tập trung kinh tế là hoạt động phổ biến của các doanh nghiệp do nhu cầu tăng cường tiềm lực kinh tế, phát huy thế mạnh trên thị trường. Tuy nhiên, việc tập trung

kinh tế có thể dẫn đến vị trí thống lĩnh thị trường hoặc độc quyền, những vị trí mà luôn luôn tiềm ẩn khả năng gây ảnh hưởng xấu cho thị trường, cho doanh nghiệp khác và người tiêu dùng, thậm chí thù tiêu cạnh tranh, gây ảnh hưởng nghiêm trọng đến một lĩnh vực kinh tế nào đó. Các hành vi tập trung kinh tế có hệ quả tác động đến sự vận hành của thị trường và cần thiết phải được pháp luật kiểm soát và tác động bằng những biện pháp đặc thù.

Tập trung kinh tế cũng được các văn bản pháp luật đề cập dưới những phương diện khác nhau hoặc có thể trực tiếp, gián tiếp định nghĩa thuật ngữ này. Luật chống hạn chế cạnh tranh của CHLB Đức (GWB) xác định tập trung kinh tế xảy ra thông qua những những cách thức như mua lại toàn bộ hoặc một phần lớn tài sản của doanh nghiệp khác, có được sự kiểm soát trực tiếp hoặc gián tiếp toàn bộ hoặc từng phần của một hoặc nhiều doanh nghiệp khác, bất kỳ một sự liên kết giữa các doanh nghiệp để tạo ra sự chi phối của một hoặc một số doanh nghiệp khác...⁵³. Tuy nhiên, quy định này cũng có miễn trừ khi các doanh nghiệp tham gia chứng minh được rằng việc họ tiến hành tập trung kinh tế là nhằm cải thiện điều kiện cạnh tranh và việc cải thiện đó quan trọng chứ không phải là hình thành vị trí thống lĩnh thị trường hoặc độc quyền. Như vậy, tập trung kinh tế theo quy định của pháp luật CHLB Đức chính là mua lại để kiểm soát trực tiếp hoặc gián tiếp hoặc bất kỳ một sự liên kết giữa các doanh nghiệp để tạo ra quyền lực thị trường.

Pháp luật Việt Nam quy định tập trung kinh tế là hành vi của doanh nghiệp bao gồm: *sáp nhập doanh nghiệp; hợp nhất doanh nghiệp; mua lại doanh nghiệp; liên doanh giữa các doanh nghiệp và các hành vi tập trung kinh tế khác theo quy định của pháp luật*, Điều 16 và Điều 17, Luật Cạnh tranh. Với cách thức như trên, Luật Cạnh tranh chỉ liệt kê những hành vi của doanh nghiệp được coi là tập trung kinh tế mà không có bất kỳ định nghĩa mang tính khái quát nào. Về cơ bản có thể thấy, tập trung kinh tế dưới góc độ của Luật Cạnh tranh cũng vẫn là con đường dẫn tới củng cố và gia tăng sức mạnh thị trường.

⁵³ § 37: Tập trung kinh tế, Luật chống hạn chế cạnh tranh (GWB), về nguyên tắc, chỉ cấm việc tập trung kinh tế (khi doanh số lên tới 500 triệu Euro với công ty xuyên quốc gia và 25 triệu Euro với công ty trong nước, § 35 I GWB) với mục đích hình thành hoặc tăng cường vị trí thống lĩnh thị trường.

c) Ảnh hưởng của tập trung kinh tế đối với cạnh tranh

Tập trung kinh tế, vốn là hiện tượng mang tính hệ quả của cạnh tranh, nó có thể diễn ra ở các mức độ cao thấp khác nhau đối với các lĩnh vực khác nhau của thị trường. Sự ra đời của hiện tượng tập trung kinh tế có tác động nhất định tới cơ cấu thị trường và qua đó có thể tác động rất lớn tới cạnh tranh. Tuy nhiên, tác động của tập trung kinh tế tới cạnh tranh cũng được thể hiện ở hai mặt: tích cực và tiêu cực của nó.

– Tác động tích cực:

Tập trung kinh tế là những hoạt động phổ biến của doanh nghiệp trong nền kinh tế thị trường, là nhu cầu tất yếu trong quá trình kinh doanh và đổi mới hình thức tổ chức kinh doanh, cho nên có thể thấy nó có nhiều tác động tích cực tới các chủ thể tham gia tập trung kinh tế cũng như thị trường nói chung. Có thể thấy những tác động tích cực của tập trung kinh tế như sau:

Thứ nhất, giảm được chi phí sản xuất do áp dụng lợi ích kinh tế theo quy mô (Economies of Scale). Điều này cũng làm cho chính các doanh nghiệp khi tham gia vào tập trung kinh tế có được mức giá cạnh tranh tốt khi đưa sản phẩm ra thị trường.

Thứ hai, tăng cường tích tụ nguồn lực để doanh nghiệp (do kết quả của tập trung kinh tế) có thể đầu tư và thực hiện những dự án lớn đáp ứng nhu cầu của nền kinh tế và xã hội đương thời.

Thứ ba, tăng cường khả năng nghiên cứu và phát triển (R&D) nhằm nghiên cứu và ứng dụng tiến bộ khoa học, kỹ thuật vào sản xuất kinh doanh. Chỉ thông qua tập trung kinh tế, các công ty mới có nguồn lực dồi dào để đầu tư cho việc nghiên cứu và ứng dụng công nghệ hiện đại, đồng thời thúc đẩy sự đổi mới công nghệ nhằm tạo ra năng suất cao và chất lượng sản phẩm tốt, điều mà các công ty riêng lẻ rất khó có thể thực hiện được.

Thứ tư, tập trung kinh tế cũng dẫn đến chuyên môn hóa sâu trong sản xuất (kinh doanh) làm cho công ty tham gia tập trung kinh tế có thể phát huy được thế mạnh riêng của mình.

Thứ năm, làm cho cạnh tranh trên thị trường diễn ra mạnh mẽ hơn do các doanh nghiệp tham gia tập trung kinh tế khai thác được những lợi thế của

việc tập trung kinh tế, đồng thời cải thiện được năng lực cạnh tranh của chính mình. Điều này làm cho áp lực cạnh tranh trên thị trường sẽ lớn hơn.

Tóm lại, tập trung kinh tế trước hết là do nhu cầu tất yếu của doanh nghiệp dưới giác độ kinh tế. Đồng thời, tập trung kinh tế cũng đáp ứng được mục tiêu cải thiện năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp tham gia, nhất là trong điều kiện áp lực cạnh tranh trên thị trường trở nên gay gắt. Đây cũng chính là chiến lược của nhiều doanh nghiệp vừa và nhỏ, họ buộc phải có sự lựa chọn giữa độc lập kinh doanh hay liên minh với doanh nghiệp lớn trên con đường phát triển của mình.

– *Tác động tiêu cực:*

Tập trung kinh tế là con đường dẫn đến hình thành các vị trí thống lĩnh hoặc độc quyền trên thị trường. Khi đã có sức mạnh thị trường, doanh nghiệp rất dễ lạm dụng sức mạnh thị trường để tạo lợi thế cạnh tranh vượt trội cho mình, để áp đặt điều kiện thương mại bất lợi đối với các chủ thể kinh doanh khác trong mối quan hệ hợp đồng. Điều này làm cạnh tranh trên thị trường bị sai lệch hoặc tổn hại. Bên cạnh đó, việc tập trung kinh tế cũng có thể dẫn đến độc quyền nhóm, làm cho cơ cấu thị trường bị mất cân đối. Việc cản trở của cạnh tranh sẽ dẫn đến quyền lợi của người tiêu dùng không được đảm bảo.

Do tác động tiêu cực của tập trung kinh tế, nên chiến lược này thường bị coi là gây hạn chế cạnh tranh của doanh nghiệp. Pháp luật cạnh tranh của quốc gia đều có quy định kiểm soát đối với hành vi tập trung kinh tế nhằm khai thác những mặt tích cực và hạn chế mặt tiêu cực của nó đối với thị trường.

2.3.2. Hình thức tập trung kinh tế

Tập trung kinh tế diễn ra với nhiều hình thức khác nhau do sự phát triển đa dạng và phức tạp của các quan hệ trong thương mại và công nghiệp hiện nay. Dưới giác độ nghiên cứu, người ta thường phân chia thành hai khái niệm chính thể hiện hình thức của việc tập trung kinh tế đó là sáp nhập và mua lại (Mergers and Acquisitions). Dưới giác độ của pháp luật chống hạn chế cạnh tranh, để thuận lợi cho việc kiểm soát tập trung kinh tế, pháp luật quy định những hình thức tập trung kinh tế cơ bản và phổ biến nhất xuất hiện trong nền kinh tế. Dưới đây là những hình thức cơ bản của tập trung kinh tế:

a) Sáp nhập doanh nghiệp

Sáp nhập doanh nghiệp là việc một hoặc một số doanh nghiệp chuyển toàn bộ tài sản, các quyền, nghĩa vụ và lợi ích hợp pháp của mình cho doanh nghiệp nhận sáp nhập, đồng thời chấm dứt sự tồn tại của doanh nghiệp bị sáp nhập.

Về cơ bản, pháp luật chống hạn chế cạnh tranh đều quy định sáp nhập doanh nghiệp là hành vi cần được kiểm soát để có biện pháp tác động phù hợp. Luật Cạnh tranh năm 2004 cũng quy định về sáp nhập doanh nghiệp dựa trên nền tảng của pháp luật dân sự cũng như pháp luật doanh nghiệp (khoản 1, Điều 17). Theo tinh thần đó, sau khi sáp nhập sự tồn tại của doanh nghiệp sáp nhập trên cơ sở tiếp nhận mọi tài sản cũng như các quyền, nghĩa vụ, lợi ích của doanh nghiệp bị sáp nhập, trong khi doanh nghiệp bị sáp nhập không còn tồn tại và bị xoá tên trong sổ đăng ký kinh doanh.

b) Hợp nhất doanh nghiệp

Dưới góc độ của pháp luật chống hạn chế cạnh tranh, việc hợp nhất doanh nghiệp là kết quả của việc tổ chức lại doanh nghiệp để hình thành một chủ thể mới có sức mạnh thị trường lớn hơn dựa trên thế mạnh của các doanh nghiệp tham gia.

Theo quy định của Luật Cạnh tranh Việt Nam, hợp nhất doanh nghiệp là việc hai hay nhiều doanh nghiệp bị hợp nhất chuyển toàn bộ tài sản, quyền, nghĩa vụ và lợi ích hợp pháp của mình để hình thành một doanh nghiệp mới (gọi là doanh nghiệp hợp nhất), đồng thời chấm dứt sự tồn tại của các doanh nghiệp bị hợp nhất. Theo cách thức này thì toàn bộ tài sản như quyền lợi hợp pháp của các bên tham gia hợp nhất đều tập trung vào một chủ thể kinh doanh mới.

c) Mua lại doanh nghiệp

Hoạt động mua lại doanh nghiệp nhìn chung nằm giữa hai xu thế: một mặt, chúng được khuyến khích phát triển nhằm sử dụng các dòng vốn đầu tư, mặt khác lại bị kiểm soát hạn chế do tác động tiêu cực của các hành vi hạn chế cạnh tranh tới nền kinh tế. Mua lại (Acquisition) là thuật ngữ dùng để chỉ chiến lược của doanh nghiệp trong việc mua, bán giá trị tài sản của một doanh nghiệp khác. Việc mua bán này có thể thông qua chuyển một phần hoặc toàn

bộ tài sản của công ty (bị mua lại) để tiếp tục phát triển hoặc tái cấu trúc lại công ty trong một ngành nghề nhất mà không phải thành lập một thực thể kinh doanh mới. Mua lại doanh nghiệp sẽ kéo theo việc thay đổi trong quản trị, điều hành doanh nghiệp bị mua lại. Cho nên, các chiến lược, quyết định kinh doanh sẽ bị chi phối bởi doanh nghiệp mua lại và nguy cơ hạn chế cạnh tranh cũng xuất hiện từ vấn đề đó.

Ở Việt Nam, Luật Cạnh tranh năm 2004 định nghĩa như sau: *mua lại doanh nghiệp là việc một doanh nghiệp (gọi là doanh nghiệp mua lại) mua toàn bộ hoặc một phần tài sản, cổ phần của doanh nghiệp khác (gọi là doanh nghiệp bị mua lại) đủ để kiểm soát, chi phối hoạt động của một hoặc toàn bộ ngành nghề của doanh nghiệp bị mua lại (khoản 3, Điều 17).*

Mua lại doanh nghiệp dưới góc độ của Luật Cạnh tranh chỉ bao gồm hai trường hợp: mua lại toàn bộ và mua lại một phần doanh nghiệp đủ để kiểm soát, chi phối hoạt động của một hoặc toàn bộ ngành nghề của doanh nghiệp bị mua lại. Nếu việc mua lại toàn bộ một doanh nghiệp khác diễn ra, doanh nghiệp bị mua lại có thể vẫn tồn tại nhưng quyền quản lý công ty thuộc về doanh nghiệp mua lại. Mua lại một phần doanh nghiệp được thực hiện dưới hình thức mua tài sản, cổ phần của doanh nghiệp khác đủ để kiểm soát, chi phối hoạt động của doanh nghiệp bị mua đó. Việc kiểm soát hoặc chi phối toàn bộ hoặc một ngành nghề của doanh nghiệp khác diễn ra khi một doanh nghiệp giành được quyền sở hữu tài sản của doanh nghiệp khác đủ chiếm được trên 50% quyền bỏ phiếu tại Đại hội đồng cổ đông, Hội đồng quản trị hoặc ở mức mà theo quy định của pháp luật hoặc điều lệ của doanh nghiệp bị kiểm soát đủ để doanh nghiệp kiểm soát chi phối các chính sách tài chính và hoạt động của doanh nghiệp bị kiểm soát nhằm thu được lợi ích kinh tế từ hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp bị kiểm soát⁵⁴.

Hiện nay, tại Việt Nam, tập trung kinh tế thông qua giao dịch trên thị trường chứng khoán có xu hướng tăng cả về số lượng lẫn giá trị giao dịch và với sự tham gia của nhiều công ty có nguồn vốn từ nước ngoài. Trong một môi trường thuận lợi và khuôn khổ pháp lý phù hợp, các doanh nghiệp đã nhanh chóng làm quen và sử dụng việc mua lại, sáp nhập (M&A) như là một công cụ tài chính chiến lược để phát triển, cơ cấu lại tổ chức kinh doanh của mình, hoặc cũng có thể để duy trì sự tồn tại, vượt qua giai đoạn khủng

⁵⁴ Theo tinh thần của Điều 34, Nghị định 116/2005/NĐ – CP.

hoàng. Do phần vốn góp hay cổ phần đã trở thành hàng hóa có thể chuyển nhượng một cách tương đối tự do, đơn giản, các doanh nghiệp đã sử dụng các giao dịch trên thị trường chứng khoán nhằm thực hiện mục tiêu tập trung kinh tế của mình.

d) Liên doanh giữa các doanh nghiệp

Liên doanh (Joint Venture) là một thực thể tồn tại do sự liên kết giữa hai hay nhiều hãng để thực hiện một hoặc một số hoạt động kinh tế mà mỗi bên đạt được mục đích của mình trong đó. Liên doanh có thể tồn tại dưới dạng công ty cổ phần, công ty trách nhiệm hữu hạn, thậm chí là một loại hình hợp danh trên cơ sở của một hợp đồng liên doanh được ký giữa các bên tham gia. Liên doanh xuất hiện là do nhu cầu tất yếu của doanh nghiệp trong điều kiện kinh doanh nào đó. Nó ra đời nhằm đáp ứng được mục đích của mỗi bên tham gia mà khi các bên (tham gia) riêng lẻ tự mình xét về khả năng sẽ không thể đạt được mục đích đó. Thông thường liên doanh thành lập do những nhu cầu sau:

- Khai thác những mặt mạnh của các bên tham gia liên doanh;
- Khai thác lợi ích kinh tế theo quy mô và lợi thế của doanh nghiệp lớn;
- Cải thiện khả năng tiếp cận và sử dụng nguồn lực;
- Tiếp cận công nghệ mới và nguồn khách hàng của các bên tham gia;
- Làm thay đổi theo hướng hiện đại hóa cấu trúc tổ chức ngành;
- Nâng cao năng lực cạnh tranh;
- Giành được lợi thế cạnh tranh;
- Nâng cao năng suất kinh doanh;
- Đẩy nhanh tốc độ vận hành của thị trường.

Liên doanh thành lập cũng nhằm tới mục tiêu chiến lược như:

- Phối hợp các hoạt động cạnh tranh;
- Chuyển giao công nghệ, kỹ năng chuyên môn;
- Đa dạng hóa hoạt động kinh doanh.

Ngày nay có thể thấy rất nhiều các liên doanh được thành lập trên thế giới nhằm đạt được mục đích kinh tế của các bên tham gia, chẳng hạn Công ty *AutoAlliance International* là một liên doanh được thành lập giữa *Ford Motor*

Company và *Mazda*⁵⁵; Công ty LG.Philips Components là liên doanh được thành lập giữa *LG Group* và *Royal Philips Electronics* trong việc sản xuất một số thiết bị điện tử chuyên dụng; NUMMI là liên doanh được thành lập giữa *General Motors* và *Toyota* trong việc sản xuất xe hơi tại Hoa Kỳ; *Sony Ericsson* là liên doanh sản xuất điện thoại di động nhằm tích hợp những tính năng mạnh vào điện thoại di động giữa hãng *Sony* và hãng *Ericsson*...

Luật Cạnh tranh Việt Nam cũng có cách tiếp cận giống như pháp luật của các nước trên thế giới, theo đó liên doanh là việc hai hoặc nhiều doanh nghiệp cùng nhau góp một phần tài sản, quyền, nghĩa vụ và lợi ích hợp pháp của mình để hình thành một doanh nghiệp mới, khoản 4, Điều 17. Luật Cạnh tranh đã nhấn mạnh tới một mục đích của các bên liên doanh là thành lập một doanh nghiệp mới. Hạn chế cạnh tranh có thể xảy ra khi liên doanh thành lập chính là trên thị trường xuất hiện một chủ thể kinh doanh mới, chủ thể này có thể là sự tập trung sức mạnh tài chính, công nghệ mới, nguồn khách hàng... Đây chính là con đường hình thành vị trí thống lĩnh thị trường. Cho nên, pháp luật thường có biện pháp kiểm soát, tác động đối với một chủ thể cạnh tranh tiềm năng hình thành bằng con đường liên doanh.

e) Các hình thức tập trung kinh tế khác

Các hình thức tập trung kinh tế khác nhằm kiểm soát, chi phối hoạt động của doanh nghiệp khác. Về cơ bản, đây là sự dự liệu của nhà làm luật nhằm nâng cao khả năng kiểm soát và tác động của pháp luật trong trường hợp xuất hiện hình thức tập trung kinh tế mới trong tương lai. Về tiêu chí kiểm soát, pháp luật vẫn xác định những hình thức tập trung kinh tế đó vẫn phải thỏa mãn điều kiện là nhằm kiểm soát toàn bộ hoặc một phần hoạt động của doanh nghiệp khác.

2.3.3. Giới hạn hợp pháp của tập trung kinh tế

Tập trung kinh tế là một xu hướng phát triển tất yếu của tư bản trong kinh tế thị trường. Do có nhiều nguyên nhân khác nhau của tình trạng cạnh tranh trong nền kinh tế thị trường (nhu cầu áp dụng công nghệ mới, nhu cầu về vốn và sức mạnh tài chính...) mà khả năng của từng nhà tư bản riêng rẽ không thể đáp ứng được mà vấn đề tập trung kinh tế luôn

⁵⁵ Liên doanh này sản xuất loại ô tô Mazda 6 và Ford Mustang.

diễn ra trên thương trường. Mục tiêu cụ thể của các hình thức khác nhau của tập trung kinh tế thực chất là tạo ra những doanh nghiệp lớn trên cơ sở tập trung sức mạnh của nhiều doanh nghiệp sẵn có trên thương trường. Do hệ quả của tập trung kinh tế, nên trên thị trường sẽ có sự hiện diện của những doanh nghiệp có vị trí thống lĩnh thị trường hoặc độc quyền. Bởi vậy, Luật Cạnh tranh tiếp cận nó như là một hiện tượng có tính tất yếu trong nền kinh tế thị trường và chỉ can thiệp khi nó vượt qua giới hạn được phép của hạn chế cạnh tranh.

Theo tinh thần của Luật Cạnh tranh, nếu thị phần một doanh nghiệp chiếm trên 50% trên thị trường liên quan thì có khả năng không chế thị trường (Điều 18, Luật Cạnh tranh). Theo đó, quy định chỉ cấm các doanh nghiệp tham gia tập trung kinh tế khi thị phần kết hợp của các doanh nghiệp này chiếm trên 50% trên thị phần liên quan nhằm ngăn chặn các hành vi mua lại, sáp nhập, hợp nhất hoặc thực hiện hành vi dưới hình thức liên doanh nhưng thực chất là thôn tính đối tác, loại bỏ đối thủ cạnh tranh... Với cơ sở pháp lý như vậy, việc cấm dựa vào tiêu chí thị phần kết hợp của các doanh nghiệp. Mặc dù tiêu chí này được hầu hết các quốc gia trên thế giới sử dụng để xác định các trường hợp tập trung kinh tế bị cấm, nhưng nếu chỉ sử dụng tiêu chí này thì sẽ dẫn đến những khó khăn trong việc kiểm soát tập trung kinh tế ở các trường hợp có nổi trội về những tiêu chí khác như doanh thu hay vốn của doanh nghiệp⁵⁶, tiêu chí cơ cấu thị trường, rào cản gia nhập thị trường và vị trí cạnh tranh của các doanh nghiệp khác trên thị trường liên quan... Trên thực tế, có những trường hợp các hành vi tập trung kinh tế không đạt mức thị phần kết hợp trên 50%, nhưng vẫn có khả năng tạo ra nhóm doanh nghiệp có vị trí thống lĩnh có khả năng gây hạn chế cạnh tranh đáng kể trên thị trường, ví dụ: nhóm doanh nghiệp này nắm giữ bí quyết kỹ thuật nào đó, nắm giữ một hệ thống phân phối mạnh nên khi thâm nhập vào thị trường mới, dù chưa có thị phần đáng kể nhưng đã có những lợi thế rất lớn để gây hạn chế cạnh tranh.

⁵⁶ Ví dụ tại Pháp, một dự án tập trung kinh tế sẽ bị kiểm soát nếu tổng doanh thu chưa tính thuế trên lãnh thổ Pháp của các doanh nghiệp liên quan đạt trên 50 triệu Euro. Nguồn: Ủy ban Quốc gia về Hợp tác kinh tế quốc tế, Chính sách và thực tiễn pháp luật cạnh tranh của Cộng hòa Pháp (sách tham khảo), NXB Chính trị Quốc gia, Hà Nội 2005, tr. 103.

Ngoài ra, do dựa vào tiêu chí thị phần, nên chỉ những trường hợp tập trung kinh tế theo chiều ngang mới bị kiểm soát. Bởi vậy, đối với vụ việc tập trung kinh tế theo chiều dọc (Vertical Concentration) hoặc theo khối (Conglomerat Concentration) sẽ nằm ngoài sự kiểm soát của Luật và chúng được hiểu là “hợp pháp”.

Bên cạnh đó, Luật còn đưa ra những trường hợp tập trung kinh tế bị cấm nhưng có thể được xem xét miễn trừ. Có hai trường hợp miễn trừ đối với tập trung kinh tế mà thị phần kết hợp của các doanh nghiệp tham gia tập trung kinh tế chiếm trên 50% thị trường liên quan (Điều 19, Luật Cạnh tranh) (*Xem phụ lục*):

– Một hoặc nhiều bên tham gia tập trung kinh tế đang có nguy cơ giải thể hay phá sản;

– Việc tập trung kinh tế có tác dụng mở rộng xuất khẩu hoặc góp phần phát triển kinh tế – xã hội, tiến bộ kỹ thuật, công nghệ.

Khoản 2, Điều 19 cho phép các trường hợp tập trung kinh tế đem lại hiệu quả về mặt kinh tế – xã hội hay kỹ thuật – công nghệ. Tuy nhiên, nếu nhìn vấn đề bằng cả hai mặt (mặt tích cực và mặt tiêu cực) thì các trường hợp tập trung kinh tế được miễn trừ, một mặt đem lại hiệu quả nhất định về kinh tế, nhưng mặt khác, cũng có khả năng và nguy cơ làm giảm, làm hạn chế cạnh tranh và vì vậy, làm giảm những hiệu quả, lợi ích có được từ cạnh tranh mang lại. Từ cách nhìn nhận như vậy, việc xem xét các trường hợp miễn trừ được thực hiện với sự xem xét và tính toán tổng các giá trị hay hiệu quả có được từ việc tập trung kinh tế (như tăng khả năng xuất khẩu, tăng khả năng cạnh tranh của hàng hóa hay dịch vụ của Việt Nam, phát triển một khu vực hay một ngành kinh tế, tăng hiệu quả nhờ áp dụng công nghệ mới...) với những giá trị hay hiệu quả bị mất đi do cạnh tranh đã bị hạn chế một phần (các doanh nghiệp nhỏ trên thị trường sẽ chịu những áp lực gì, người tiêu dùng sẽ bị thiệt hại gì...). Tại Canada, một trường hợp tập trung kinh tế chỉ được miễn trừ nếu hiệu quả kinh tế – xã hội mà nó mang lại lớn hơn hiệu quả cạnh tranh mà nó làm mất đi⁵⁷. Nhìn chung, các quốc gia thường thất

⁵⁷ Cơ quan phát triển quốc tế Canada (CIDA) – Bộ Thương mại, Luật Cạnh tranh Canada và bình luận, Dự án hỗ trợ thực thi chính sách (PIAP), Hà Nội 7/2004, tr. 11.

chặt việc kiểm soát trực tiếp và kiểm soát mang tính phòng ngừa đối với các trường hợp tập trung kinh tế, bởi vì, những kết quả mà do tập trung kinh tế mang lại cho nền kinh tế không phải bao giờ cũng là tích cực. Quan điểm và cách thức áp dụng miễn trừ sẽ chi phối việc xác định giới hạn hợp pháp của tập trung kinh tế.

Việc xác định giới hạn hợp pháp của tập trung kinh tế trong thời kỳ khủng hoảng tài chính toàn cầu lại càng trở nên phức tạp. Đây chính là giai đoạn các doanh nghiệp cần đến sự tái cấu trúc, liên doanh, sáp nhập với nhau... để thoát ra khỏi hoặc giảm thiểu tác động của cuộc khủng hoảng. Điều này sẽ làm cho việc áp dụng các trường hợp miễn trừ phải hết sức linh hoạt và phù hợp với chính sách phát triển kinh tế ở mỗi quốc gia.

2.3.4. Kiểm soát tập trung kinh tế

a) Tổng quan

Kiểm soát tập trung kinh tế là toàn bộ các hoạt động của cơ quan nhà nước có thẩm quyền trong việc giám sát, tác động vào chủ thể tham gia tập trung kinh tế hoặc chuẩn bị tham gia tập trung kinh tế trên cơ sở các quy định của pháp luật cạnh tranh. Khi áp dụng các quy định về kiểm soát tập trung kinh tế, cơ quan có thẩm quyền không chỉ đảm bảo việc giám sát, tác động vào tập trung kinh tế, mà còn phải tạo điều kiện một cách hợp lý cho các doanh nghiệp Việt Nam (chủ yếu là những doanh nghiệp vừa và nhỏ) hợp tác kinh doanh, tích lũy tư bản và nâng cao sức mạnh cạnh tranh trên thị trường. Doanh nghiệp Việt Nam, vốn chỉ với quy mô vừa và nhỏ trên thị trường Việt Nam, sẽ có nguy cơ cao bị lấn áp trước sức ép cạnh tranh gay gắt mang tính toàn cầu. Sự liên kết kinh tế, hợp nhất, tập trung sức mạnh giữa các doanh nghiệp này (về vốn, về kinh nghiệm quản lý và các nguồn lực khác) sẽ tạo dựng những mặt tích cực, đem lại khả năng cạnh tranh với các tập đoàn hùng mạnh ở nước ngoài, nhất là trong kinh doanh quốc tế.

Bởi vậy, các quy định về kiểm soát tập trung kinh tế được đưa ra về cơ bản, cũng chỉ phản ánh tính dự đoán trước của pháp luật, nhưng chưa bao trùm và khó có thể áp dụng dễ dàng cho các trường hợp tập trung kinh tế sẽ diễn ra trong bối cảnh hội nhập kinh tế hiện nay. Cho nên, Luật Cạnh tranh kiểm soát tập trung kinh tế nhằm đáp ứng những yêu cầu:

Thứ nhất, tập trung kinh tế cũng thuộc phạm trù của quyền tự do thành lập và đổi mới hình thức tổ chức kinh doanh được ghi nhận trong pháp luật về doanh nghiệp nói chung. Việc giám sát và tác động vào các trường hợp tập trung kinh tế phải đảm bảo, một mặt, ngăn chặn được các nguy cơ hạn chế cạnh tranh, những tác động tiêu cực trên thị trường, mặt khác, chúng được tiến hành không trái với những nguyên tắc cơ bản của pháp luật về doanh nghiệp.

Thứ hai, nhiều doanh nghiệp, tập đoàn nước ngoài (mặc dù lớn mạnh) khi thâm nhập vào thị trường Việt Nam hiện nay, do chưa có mối quan hệ khách hàng và hệ thống phân phối, nên rất muốn liên doanh, liên kết, bao gồm cả việc thực hiện các chiến lược tập trung kinh tế bằng cách mua lại, thôn tính, sáp nhập với các doanh nghiệp Việt Nam đã có kinh nghiệm và quan hệ khách hàng trên thị trường. Điều này có thể dẫn đến sự “biến mất” của nhiều doanh nghiệp vừa và nhỏ của chúng ta hoặc những doanh nghiệp này bị phía tập đoàn nước ngoài thao túng. Cho nên, kiểm soát tập trung kinh tế còn phải nhằm bảo vệ cơ cấu thị trường ở nước ta.

Thứ ba, do nhà nước đang khuyến khích các doanh nghiệp trong nước tập trung sức mạnh tài chính, công nghệ... nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh trước yêu cầu hội nhập kinh tế quốc tế, và cũng do đặc điểm chung là các doanh nghiệp trên thị trường chủ yếu có quy mô nhỏ cho nên, nên xác định về nguyên tắc: tập trung kinh tế là được phép. Các trường hợp bị cấm coi như là ngoại lệ của nguyên tắc này.

Thực tế ở Việt Nam trong thời gian qua, hoạt động tập trung kinh tế chưa có nguy cơ rõ rệt hình thành độc quyền hoặc vị trí thống lĩnh thị trường và xu hướng thực hiện chiến lược tập trung kinh tế chưa nhiều⁵⁸. Tuy nhiên, trong điều kiện hiện nay, Việt Nam là thành viên của WTO thì tập trung kinh tế sẽ có nguy cơ tiềm ẩn cao. Chúng có thể được thực hiện từ các doanh nghiệp, tập đoàn có nguồn vốn từ nước ngoài thông qua các hành vi như mua lại, sáp nhập (đặc biệt là thông qua các giao dịch trên thị trường chứng khoán), hợp nhất, liên kết nhằm thôn tính đối tác, loại bỏ đối thủ cạnh tranh ở trong nước. Việc kiểm soát tập trung kinh tế một mặt phải đảm bảo phù hợp với điều kiện khách quan, ngăn chặn được những trường hợp có

⁵⁸ Tăng Văn Nghĩa, *Một số vấn đề đặt ra đối với việc thực thi Luật Cạnh tranh*, Tạp chí Nhà nước và Pháp luật, Số 7/2007, tr. 31.

khả năng gây ra hậu quả xấu trên thị trường, mặt khác cũng phải đảm bảo tạo điều kiện cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ ở Việt Nam có khả năng liên doanh, liên kết nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh.

b) Các hình thức kiểm soát tập trung kinh tế

Khi kiểm soát tập trung kinh tế, pháp luật chống hạn chế cạnh tranh thường thông qua những hình thức cơ bản như sau:

– *Thông qua quy định cấm*: Cấm doanh nghiệp tham gia tập trung kinh tế khi những doanh nghiệp tham gia này cho thấy rõ đã vượt qua những giới hạn cho phép về thị phần, về doanh thu hay về vốn. Quy định cấm này có hiệu ứng trước, có nghĩa là doanh nghiệp trước khi tham gia tập trung kinh tế biết được là trường hợp tập trung kinh tế của họ bị cấm hay không. Hình thức kiểm soát này cũng được áp dụng khi có dấu hiệu rõ của một vụ việc tập trung kinh tế đã xảy ra và cơ quan có thẩm quyền sẽ xem xét để áp dụng biện pháp tác động phù hợp như tái cấu trúc mới doanh nghiệp tập trung kinh tế, chia lại doanh nghiệp tập trung kinh tế như hiện trạng ban đầu, thu hồi giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh...

– *Thông qua chế độ đăng ký*: Doanh nghiệp tham gia tập trung kinh tế phải tự thông báo về hành vi tập trung kinh tế tới cơ quan quản lý cạnh tranh để xem xét trước khi thực hiện để có thể nhận được quyết định đồng ý hoặc từ chối từ cơ quan này. Doanh nghiệp tham gia tập trung kinh tế phải cung cấp toàn bộ những thông tin liên quan đến các bên tham gia, những thông tin về nội dung tập trung kinh tế, những đánh giá bước đầu về hậu quả của việc tập trung kinh tế cho cơ quan quản lý cạnh tranh. Việc kiểm soát này được thực hiện trước khi tiến hành tập trung kinh tế và cũng làm cho cơ quan quản lý cạnh tranh dễ dàng tiến hành các hoạt động kiểm soát của mình hơn.

– *Xem xét áp dụng miễn trừ*: Đối với những trường hợp có lý do hợp lý sẽ được cơ quan quản lý cạnh tranh xem xét áp dụng miễn trừ.

Trên thực tế, pháp luật Việt Nam cũng như pháp luật về cạnh tranh của các nước bằng những cách thức khác nhau đều có những quy định về hình thức kiểm soát tập trung kinh tế tương tự như trên. Luật Cạnh tranh Việt Nam đưa ra ba dạng kiểm soát tập trung kinh tế thông qua các quy

định, đó là: i) Trường hợp tập trung kinh tế bị cấm, Điều 18; ii) Trường hợp miễn trừ đối với tập trung kinh tế bị cấm, Điều 19; iii) Thông báo việc tập trung kinh tế, Điều 20. (*Xem phụ lục*).

1. Cấm tập trung kinh tế

Thông thường, pháp luật không cấm các doanh nghiệp bằng khả năng của mình tự phát triển để có vị trí thống lĩnh thị trường hoặc độc quyền. Nhưng nếu doanh nghiệp đạt được vị trí thống lĩnh hoặc độc quyền bằng biện pháp tập trung kinh tế thì sẽ bị cấm. Mục đích của việc cấm này là nhằm kiểm soát quá trình dẫn đến vị trí thống lĩnh thị trường hoặc độc quyền thông qua con đường này. Khi doanh nghiệp thông qua các hình thức của tập trung kinh tế kiểm soát trên 50% thị phần, doanh nghiệp có đủ khả năng hành động độc lập, thao túng thị trường, đồng thời dễ dàng lạm dụng vị trí thống lĩnh để gây hạn chế cạnh tranh cho các doanh nghiệp khác trên thị trường liên quan. Việc kiểm soát con đường hình thành doanh nghiệp có vị trí thống lĩnh hoặc độc quyền thông qua tập trung kinh tế là nhằm duy trì cấu trúc và tương quan thị trường cân bằng, ổn định, giúp cho khách hàng có sự lựa chọn đa dạng trên thị trường.

Theo quy định tại Điều 18, Luật Cạnh tranh thì không phải tất cả các trường hợp tập trung kinh tế đều bị cấm mà chỉ cấm khi thị phần kết hợp của các doanh nghiệp tham gia tập trung kinh tế chiếm trên 50% trên thị trường liên quan. Nguyên nhân của việc cấm này chính là khi một chủ thể kinh doanh mới được hình thành với thị phần (do kết hợp) trên 50% thì nguy cơ gây hạn chế cạnh tranh và tác động xấu trên thị trường là rất lớn. Vì vậy, quy định cấm các doanh nghiệp tham gia tập trung kinh tế khi thị phần kết hợp của các doanh nghiệp này chiếm trên 50% trên thị trường liên quan nhằm ngăn chặn các hành vi mua lại, sáp nhập, hợp nhất hoặc liên doanh nhưng thực chất là thôn tính đối tác, loại bỏ đối thủ cạnh tranh... trong điều kiện ở Việt Nam chủ yếu là phòng ngừa những trường hợp hạn chế cạnh tranh xuất hiện trong tương lai.

2. Quy định miễn trừ

Trong thực tiễn kinh doanh, nhiều điều kiện, hoàn cảnh xuất hiện buộc các doanh nghiệp phải tiến hành đổi mới hình thức tổ chức kinh doanh bao

gồm cả việc sáp nhập, liên doanh với doanh nghiệp khác để duy trì sự tồn tại của mình. Những trường hợp như vậy chính là nguyên nhân theo quy định của pháp luật cạnh tranh được xem xét miễn trừ cho việc tập trung kinh tế. Mặt khác, mục đích của việc kiểm soát tập trung kinh tế không phải là ngăn cấm các hoạt động tập trung kinh tế mà chủ yếu là để bảo vệ cơ cấu thị trường, bảo vệ cạnh tranh và mục đích cuối cùng là bảo vệ người tiêu dùng và lợi ích chung của xã hội. Bởi vậy, kiểm soát tập trung kinh tế chỉ có ý nghĩa khi việc tập trung kinh tế có tác động tiêu cực đến thị trường, giảm cạnh tranh do việc xuất hiện vị trí thống lĩnh hoặc độc quyền sau tập trung kinh tế. Khi đưa ra chính sách cạnh tranh, người ta còn phải cân nhắc cả việc hậu quả của hạn chế cạnh tranh và những bất lợi hay lợi ích mà một vụ tập trung kinh tế mang lại đối với xã hội. Bởi vậy, pháp luật chống hạn chế cạnh tranh bao giờ cũng đưa ra những ngoại lệ (được miễn trừ) của những trường hợp tập trung kinh tế bị cấm.

Luật Cạnh tranh chỉ cấm tập trung kinh tế nếu thị phần kết hợp của các doanh nghiệp tham gia tập trung kinh tế chiếm trên 50% thị trường liên quan. Những trường hợp quy định tại Điều 19 hoặc trường hợp doanh nghiệp sau khi thực hiện tập trung kinh tế vẫn thuộc loại doanh nghiệp nhỏ và vừa theo quy định của pháp luật thì sẽ được miễn trừ. Như vậy, các vụ tập trung kinh tế nếu thị phần sau khi kết hợp chiếm nhỏ hơn 50% thị trường liên quan thì về mặt nguyên tắc không bị cấm và trường hợp miễn trừ chỉ áp dụng khi việc tập trung kinh tế của các doanh nghiệp tham gia khi có thị phần kết hợp trên 50% thị trường liên quan. Những yếu tố có thể xem xét miễn trừ chính là: một hoặc nhiều bên tham gia tập trung kinh tế đang trong nguy cơ bị giải thể hoặc lâm vào tình trạng phá sản; hoặc việc tập trung kinh tế có tác dụng mở rộng xuất khẩu hoặc góp phần phát triển kinh tế – xã hội, tiến bộ kỹ thuật, công nghệ; hoặc doanh nghiệp sau khi thực hiện tập trung kinh tế vẫn thuộc loại doanh nghiệp nhỏ và vừa theo quy định của pháp luật.

3. Chế độ thông báo

Biện pháp tác động trước của pháp luật đối với tập trung kinh tế chính là đưa ra chế độ thông báo đối với doanh nghiệp khi muốn tập trung kinh tế. Quy định này nhằm đảm bảo hiệu quả kiểm soát tập trung kinh tế của cơ

quan quản lý cạnh tranh cao hơn. Mặt khác, nếu không ngăn cản kịp thời tập trung kinh tế thì có thể có những tác động tiêu cực lớn đối với thị trường nếu vụ việc đó nằm trong trường hợp bị cấm.

Căn cứ vào thị phần kết hợp của các doanh nghiệp tham gia tập trung kinh tế, Luật Cạnh tranh quy định cụ thể các trường hợp tập trung kinh tế phải thông báo. Theo đó, nếu thị phần kết hợp của các doanh nghiệp tham gia tập trung kinh tế chiếm từ 30% đến 50% trên thị trường liên quan thì đại diện hợp pháp của doanh nghiệp đó phải thông báo việc tập trung kinh tế với cơ quan nhà nước có thẩm quyền. Trường hợp thị phần kết hợp của các doanh nghiệp tham gia tập trung kinh tế thấp hơn 30% trên thị trường liên quan hoặc trường hợp doanh nghiệp sau khi thực hiện tập trung kinh tế vẫn thuộc loại doanh nghiệp nhỏ và vừa theo quy định của pháp luật⁵⁹ thì không phải thực hiện thủ tục thông báo với cơ quan quản lý cạnh tranh trước khi tiến hành tập trung kinh tế.

Kèm theo những quy định về hình thức kiểm soát tập trung kinh tế, Luật Cạnh tranh cũng quy định về trình tự, thủ tục thông báo việc tập trung kinh tế và thực hiện tập trung kinh tế; trình tự, thủ tục đề nghị hưởng miễn trừ đối với tập trung kinh tế bị cấm, Điều 19, 25; thực hiện tập trung kinh tế đối với các trường hợp được miễn trừ, Điều 36. (*Xem phụ lục*).

c) Thủ tục xem xét tập trung kinh tế

1. Thông báo tập trung kinh tế

Thông báo tập trung kinh tế là việc doanh nghiệp trước khi tiến hành tập trung kinh tế phải có nghĩa vụ thông báo toàn bộ nội dung về kế hoạch tập trung kinh tế theo quy định của pháp luật tới cơ quan quản lý cạnh tranh. Việc thông báo cho cơ quan quản lý cạnh tranh phải được các doanh nghiệp tham gia tập trung kinh tế thực hiện chậm nhất 30 ngày trước khi tiến hành. Hồ sơ thông báo việc tập trung kinh tế bao gồm (khoản 1, Điều 21, Luật Cạnh tranh):

i) Văn bản thông báo việc tập trung kinh tế theo mẫu do cơ quan quản lý cạnh tranh quy định;

⁵⁹ Điều 3, Nghị định số 90/2001/NĐ -- CP của Chính phủ ngày 23/11/2001 (doanh nghiệp vừa và nhỏ là doanh nghiệp "có vốn đăng ký không quá 10 tỷ đồng hoặc lao động trung bình hàng năm không quá 300 người").

ii) Bản sao hợp lệ giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh của từng doanh nghiệp tham gia tập trung kinh tế;

iii) Báo cáo tài chính trong hai năm liên tiếp gần nhất của từng doanh nghiệp tham gia tập trung kinh tế có xác nhận của tổ chức kiểm toán theo quy định của pháp luật;

iv) Danh sách các đơn vị phụ thuộc của từng doanh nghiệp tham gia tập trung kinh tế;

v) Danh sách các loại hàng hoá, dịch vụ mà từng doanh nghiệp tham gia tập trung kinh tế và các đơn vị phụ thuộc của doanh nghiệp đó đang kinh doanh;

vi) Báo cáo thị phần trong hai năm liên tiếp gần nhất của từng doanh nghiệp tham gia tập trung kinh tế trên thị trường liên quan.

2. Thụ lý hồ sơ thông báo và xem xét vụ việc tập trung kinh tế

Sau khi tiếp nhận hồ sơ, trong thời hạn 7 ngày, cơ quan quản lý cạnh tranh sẽ thông báo bằng văn bản cho doanh nghiệp về tính hợp lệ, đầy đủ của hồ sơ, yêu cầu bổ sung hồ sơ nếu cần. Trong phạm vi thẩm quyền của mình, các cơ quan nhà nước có liên quan khác có trách nhiệm cung cấp các thông tin cần thiết theo yêu cầu của cơ quan quản lý cạnh tranh trong quá trình xác minh hồ sơ thông báo tập trung kinh tế.

3. Trả lời thông báo

Trong thời hạn 45 ngày, kể từ ngày nhận được đầy đủ hồ sơ thông báo tập trung kinh tế, cơ quan quản lý cạnh tranh có trách nhiệm trả lời bằng văn bản cho doanh nghiệp nộp hồ sơ. Văn bản trả lời của cơ quan quản lý cạnh tranh phải xác định rõ: vụ việc tập trung kinh tế không thuộc trường hợp bị cấm; hoặc vụ việc tập trung kinh tế bị cấm theo quy định và lý do cấm phải được nêu rõ trong văn bản trả lời. Trong trường hợp việc tập trung kinh tế có nhiều tình tiết phức tạp, thời hạn trả lời có thể được gia hạn, nhưng không quá hai lần, mỗi lần không quá ba mươi ngày và phải thông báo bằng văn bản cho doanh nghiệp nộp hồ sơ chậm nhất là ba ngày làm việc trước ngày hết hạn trả lời thông báo, nêu rõ lý do của việc gia hạn (Điều 23, Luật Cạnh tranh).

Tóm lại, tập trung kinh tế là một đòi hỏi và xu hướng phát triển tất yếu trong nền kinh tế thị trường. Vì những nhu cầu khách quan trong giai đoạn kinh tế thị trường hiện đại, như cạnh tranh gay gắt, nhu cầu áp dụng công nghệ mới, nhu cầu lớn về vốn và tập trung sức mạnh tài chính... mà khả năng của từng hãng riêng rẽ không thể đáp ứng được, tập trung kinh tế luôn luôn có khả năng xảy ra. Mục tiêu cụ thể của các hình thức khác nhau của tập trung kinh tế thực chất là tạo ra sự liên kết giữa các doanh nghiệp hoặc hình thành một thực thể kinh doanh lớn trên cơ sở tập trung nguồn lực và sức mạnh thị trường của những doanh nghiệp tham gia nhằm tạo ra lợi thế cạnh tranh cao. Mặc dù việc tập trung kinh tế chưa phổ biến và chưa trở thành hiện tượng cần phải can thiệp ngay ở nước ta, nhưng việc thành lập tập đoàn kinh tế Nhà nước cũng đặt ra vấn đề kiểm soát hạn chế cạnh tranh xuất phát từ nhóm chủ thể kinh doanh này.

2.4. Miễn trừ đối với hành vi hạn chế cạnh tranh

2.4.1. Tổng quan

Khi tiến hành các hoạt động trên thị trường, doanh nghiệp sử dụng những phương tiện cạnh tranh nhằm đạt được những lợi thế trong kinh doanh. Có thể thấy việc sử dụng những phương tiện để cạnh tranh là nhu cầu không thể thiếu được để doanh nghiệp có thể tồn tại và phát triển. Tuy nhiên, những hành vi cạnh tranh mà doanh nghiệp tiến hành có thể gây ảnh hưởng tích cực hoặc tiêu cực đến hoạt động của thị trường. Mặc dù dấu hiệu của những hành vi cạnh tranh có thể giống nhau, nhưng động cơ, mục đích của doanh nghiệp khi tiến hành chúng lại hoàn toàn khác nhau ở mỗi thời điểm hay hoàn cảnh cụ thể. Trong thực tiễn thương mại xuất hiện vô vàn những hoàn cảnh, tình huống cấp thiết vì lý do kinh tế mà doanh nghiệp buộc phải tiến hành những hành vi gây cản trở cạnh tranh, thậm chí gây thiệt hại đối với chủ thể khác để duy trì sự nghiệp kinh doanh của mình.

Bởi vậy, để đảm bảo công bằng và khách quan khi kiểm soát các hành vi hạn chế cạnh tranh, pháp luật về chống hạn chế cạnh tranh của các nước đều đặt ra những trường hợp ngoại lệ để có thể miễn trừ biện pháp xử lý đối với hành vi hạn chế cạnh tranh của doanh nghiệp.

Bên cạnh đó, khi quy kết một hành vi cạnh tranh của doanh nghiệp có vi phạm pháp luật hay không, các chủ thể có liên quan cần phải xem xét đầy đủ hoàn cảnh cạnh tranh, động cơ, mục đích của doanh nghiệp, đồng thời phải xem cả mối tương quan về quyền lợi của tất cả các bên có liên quan trong mỗi trường hợp cụ thể.

Nhìn chung, việc quyết định cho hưởng miễn trừ là vấn đề cần phải được xem xét kỹ lưỡng. Hậu quả pháp lý của việc cho hưởng miễn trừ sẽ giúp doanh nghiệp có thỏa thuận hạn chế cạnh tranh bị cấm hoặc có hành vi tập trung kinh tế bị cấm không bị áp dụng những chế tài tương ứng. Luật Cạnh tranh đã quy định cụ thể các điều kiện về thủ tục, hồ sơ nhằm tạo sự thông thoáng cho doanh nghiệp và đáp ứng yêu cầu của công tác quản lý nhà nước về cạnh tranh. Theo đó, doanh nghiệp dự định tham gia thỏa thuận hạn chế cạnh tranh hoặc tập trung kinh tế phải nộp hồ sơ đề nghị hưởng miễn trừ đến cơ quan nhà nước có thẩm quyền⁶⁰. Khi chưa có quyết định cho hưởng miễn trừ của cơ quan nhà nước có thẩm quyền thì doanh nghiệp chưa được phép thực hiện thỏa thuận hạn chế cạnh tranh hoặc tập trung kinh tế. Nếu cơ quan nhà nước có thẩm quyền đã cho hưởng miễn trừ nhưng sau đó phát hiện có sự gian dối trong việc đề nghị được hưởng miễn trừ hoặc doanh nghiệp được hưởng miễn trừ không thực hiện các điều kiện, nghĩa vụ trong thời hạn quy định tại quyết định cho hưởng miễn trừ hoặc khi điều kiện cho hưởng miễn trừ không còn thì cơ quan nhà nước có thẩm quyền sẽ bãi bỏ quyết định được hưởng miễn trừ. Về nguyên tắc, cơ quan có thẩm quyền ra quyết định cho hưởng miễn trừ thì cơ quan đó có quyền bãi bỏ quyết định cho hưởng miễn trừ mà mình đã ban hành. Tuy nhiên, áp dụng miễn trừ theo quy định của Luật Cạnh tranh chỉ áp dụng cho hành vi thỏa thuận hạn chế cạnh tranh và tập trung kinh tế bị cấm; các hành vi cản trở cạnh tranh (có tính đơn phương) của doanh nghiệp, cụ thể là các hành vi lạm dụng vị trí thông lĩnh thị trường và độc quyền, theo pháp luật hiện hành, nằm ngoài phạm vi của việc xem xét miễn trừ.

2.4.2. Nguyên tắc áp dụng miễn trừ

Do các hành vi hạn chế cạnh tranh có nội dung và đặc trưng rất khác nhau, nên khi áp dụng miễn trừ, điều quan trọng là phải xác định trường hợp

⁶⁰ Xem thêm Điều 28, 29, Luật Cạnh tranh.

nguyên tắc và các trường hợp còn lại là ngoại lệ miễn trừ. Nếu trường hợp nguyên tắc là cấm thì trường hợp ngoại lệ sẽ được miễn trừ. Ngược lại, trường hợp nguyên tắc là được phép thì trường hợp bị cấm là ngoại lệ. Mặt khác, khi áp dụng các quy định kiểm soát hành vi hạn chế cạnh tranh, người ta cần phải dựa vào mục đích của đạo luật cạnh tranh để làm "*kim chi nam*" cho việc kết luận các trường hợp bị cấm hay miễn trừ. Chẳng hạn, nếu đạo luật cạnh tranh có mục đích bảo vệ tự do cạnh tranh và một thị trường mờ thì bất kỳ hành vi cản trở cạnh tranh, tạo rào cản gia nhập thị trường sẽ bị cấm hoặc được giải thích theo xu hướng cấm. Tuy nhiên, Luật Cạnh tranh (Việt Nam) đã không thể hiện rõ ràng mục đích của Luật hay chính sách cạnh tranh của Nhà nước.

Pháp luật cạnh tranh là một lĩnh vực pháp luật đòi hỏi sự linh hoạt và mềm dẻo trong khi áp dụng và việc áp dụng thường phải căn cứ vào mỗi trường hợp cụ thể. Đặc trưng cơ bản của những hành vi hạn chế cạnh tranh dưới góc độ pháp luật là tính "*có thể bị cấm*" của chúng. Tính "*có thể bị cấm*" làm cho những công chức có thẩm quyền áp dụng luật phải rất thận trọng khi xử lý vụ việc. Thông qua xem xét miễn trừ cho trường hợp do những hoàn cảnh khách quan, việc xử lý hành vi có dấu hiệu hạn chế cạnh tranh sẽ đảm bảo được yếu tố công bằng hơn. Nói cách khác, tính "cứng rắn" của quy định cấm trong Luật Cạnh tranh sẽ được giảm thiểu bởi việc xác định những trường hợp miễn trừ. Quyền lợi của các bên có liên quan sẽ phải được xem xét và cân nhắc thận trọng để có thể đưa ra kết luận một cách đúng đắn và công bằng, liệu một hành vi hạn chế cạnh tranh có được miễn trừ hay không. Thực chất, xác định các trường hợp ngoại lệ để miễn trừ chính là chú ý hơn đến quyền lợi của doanh nghiệp có sức mạnh thị trường, muốn chiếm ưu thế trong cạnh tranh. Luật Cạnh tranh chỉ đề cập nguyên tắc và các trường hợp áp dụng miễn trừ đối với thỏa thuận hạn chế cạnh tranh và tập trung kinh tế. Theo Điều 10 và 19 của Luật Cạnh tranh thì các trường hợp miễn trừ chỉ được áp dụng riêng đối với thỏa thuận hạn chế cạnh tranh thuộc diện bị cấm và tập trung kinh tế. Như vậy, về nguyên tắc, những trường hợp khác của hạn chế cạnh tranh, bao gồm cả hành vi cạnh tranh không lành mạnh nằm ngoài phạm vi của các quy định về miễn trừ.

Trên tinh thần đó, các hành vi lạm dụng vị trí thống lĩnh thị trường cụ thể được quy định tại Điều 13 cũng không đề cập tới phương hướng xử lý khi có lý do chính đáng. Trong thực tiễn thương mại xuất hiện rất nhiều hoàn cảnh, tình huống cấp thiết vì lý do kinh tế mà qua đó doanh nghiệp kinh doanh buộc phải tiến hành những hành vi cạnh tranh có dấu hiệu của việc lạm dụng sức mạnh của mình. Hành vi bán giá thấp hàng hoá dịch vụ là một ví dụ điển hình về việc lạm dụng sức mạnh thị trường. Có thể kể đến những hoàn cảnh đã khiến cho doanh nghiệp cần phải bán hàng hoá và cung cấp dịch vụ giá thấp như: cửa hàng mới khai trương (gia nhập thị trường), khi một sản phẩm mới được đưa ra thị trường, hàng hoá đang có xu hướng hư hỏng, kỹ thuật lạc hậu hoặc hết “mốt” hoặc doanh nghiệp buộc phải giảm giá do giá cả trên thị trường xuống đột ngột. Sự giảm giá khi mua vào hoặc trường hợp giá ở đầu vào bị nâng một cách đột ngột cũng là những cơ sở có thể được xem xét miễn trừ. Bán giá thấp trong những trường hợp như thế, thông thường được coi là ngoại lệ và có thể xem xét miễn trừ⁶¹.

Dưới góc độ nghiên cứu, có thể xác định những nguyên tắc miễn trừ cho mỗi loại hành vi như sau:

a) Miễn trừ đối với thỏa thuận hạn chế cạnh tranh

– Thỏa thuận hạn chế cạnh tranh được miễn trừ phải mang lại những lợi ích kinh tế cho xã hội lớn hơn hậu quả hạn chế cạnh tranh.

– Thỏa thuận hạn chế cạnh tranh được miễn trừ không trái với chính sách phát triển kinh tế – xã hội của nhà nước và phù hợp với pháp luật có liên quan.

– Miễn trừ thỏa thuận hạn chế cạnh tranh khi thỏa thuận đó nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp Việt Nam trên thị trường quốc tế, đặc biệt là khi thỏa thuận như vậy làm nâng cao chất lượng và năng lực cạnh tranh của sản phẩm, tăng giá trị kim ngạch xuất khẩu.

– Miễn trừ cho thỏa thuận hạn chế cạnh tranh diễn ra trong giai đoạn khủng hoảng khi các doanh nghiệp đang đứng trước nguy cơ bị đẩy ra khỏi thị trường và bởi vậy, các doanh nghiệp cần phải thỏa thuận, liên kết với

⁶¹ Tăng Văn Nghĩa, *Bán dưới giá vốn trong Dự thảo Luật Cạnh tranh*, Tạp chí Luật học, số 5/2004, tr. 29, 35.

nhau để tạo ra lợi thế cạnh tranh, qua đó duy trì sự tồn tại của những doanh nghiệp tham gia.

b) Miễn trừ đối với hành vi lạm dụng vị trí thống lĩnh thị trường

Thông thường, những hành vi cạnh tranh của các doanh nghiệp có vị trí thống lĩnh thị trường luôn có nguy cơ gây thiệt hại cho các doanh nghiệp nhỏ hơn. Tuy nhiên, những hành vi này cần phải được xem xét một cách toàn diện để có những kết luận chính xác, khách quan, nếu không, hầu như các hành vi cạnh tranh của các doanh nghiệp có vị trí thống lĩnh thị trường đều có biểu hiện về hình thức là lạm dụng vị trí đó và sẽ bị áp dụng các biện pháp xử lý cứng rắn. Miễn trừ đối với hành vi lạm dụng vị trí thống lĩnh thị trường có thể áp dụng đối với những trường hợp sau:

– Việc tiến hành hành vi có dấu hiệu lạm dụng chỉ diễn ra trong một khoảng thời gian ngắn hay trong những dịp, cơ hội đặc biệt nào đó liên quan đến doanh nghiệp.

– Việc tiến hành hành vi có dấu hiệu lạm dụng không có mục đích làm sai lệch, cản trở cạnh tranh, đặc biệt là khi không có mục đích loại bỏ đối thủ cạnh tranh ra khỏi thị trường.

– Doanh nghiệp buộc phải tiến hành hành vi có dấu hiệu lạm dụng sức mạnh thị trường của mình, nếu không doanh nghiệp sẽ không vượt qua được giai đoạn khủng hoảng (tức là sẽ phải đối mặt với việc phá sản).

Quy định miễn trừ đối với hành vi có dấu hiệu lạm dụng vị trí thống lĩnh thị trường cũng có thể được tìm thấy ở trong hầu hết pháp luật về cạnh tranh của các nước nếu những hành vi đó có lý do chính đáng.

c) Miễn trừ đối với hành vi tập trung kinh tế

Ngoài trường hợp được quy định trong Điều 19, Luật Cạnh tranh, miễn trừ có thể được áp dụng cho những trường hợp tập trung kinh tế với mục đích góp phần nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp tham gia trên thị trường quốc tế.

Cuối cùng, việc xem xét miễn trừ cần được tiến hành đối với từng trường hợp cụ thể có chú ý đến quyền và lợi ích hợp pháp của các bên trong mối quan hệ cạnh tranh cũng như đảm bảo phù hợp với mục đích của chính sách cạnh tranh.

2.4.3. Các trường hợp miễn trừ

a) Đối với thỏa thuận hạn chế cạnh tranh

Hành vi thỏa thuận giữa các doanh nghiệp nhằm hạn chế cạnh tranh trên thị trường xảy ra khá phổ biến và dễ nhận biết. Các thỏa thuận hạn chế cạnh tranh thường diễn ra trong một phạm vi nhất định về không gian cũng như thời gian nên không tác động mạnh đến nền kinh tế như trường hợp tập trung kinh tế. Vì vậy, Luật Cạnh tranh quy định Bộ trưởng Bộ Thương mại (nay là Bộ Công thương) có thẩm quyền cho hưởng miễn trừ có thời hạn đối với các thỏa thuận hạn chế cạnh tranh quy định tại Điều 10 và khoản 1, Điều 19 (*Xem phụ lục*) nếu thỏa thuận đó nhằm hạ giá thành, có lợi cho người tiêu dùng.

Luật Cạnh tranh đề cập nguyên tắc và các trường hợp áp dụng miễn trừ đối với thỏa thuận hạn chế cạnh tranh (bao gồm cả đối với tập trung kinh tế và các trường hợp miễn trừ chỉ có ý nghĩa đối với thỏa thuận hạn chế cạnh tranh thuộc diện bị cấm (đối với tập trung kinh tế cũng áp dụng cho trường hợp bị cấm). Nguyên tắc miễn trừ tại Điều 10 thể hiện là chỉ áp dụng đối với thỏa thuận hạn chế cạnh tranh quy định tại khoản 1, 2, 3, 4 và 5, Điều 8 (*Xem phụ lục*) khi các bên tham gia thỏa thuận có thị phần kết hợp trên thị trường liên quan từ 30% trở lên và phải đảm bảo nhằm hạ giá thành, có lợi cho người tiêu dùng. Các thỏa thuận trên được miễn trừ có thời hạn nếu đáp ứng một trong các điều kiện:

- Hợp lý hoá cơ cấu tổ chức, mô hình kinh doanh, nâng cao hiệu quả kinh doanh;
- Thúc đẩy tiến bộ kỹ thuật, công nghệ, nâng cao chất lượng hàng hoá, dịch vụ;
- Thúc đẩy việc áp dụng thống nhất các tiêu chuẩn chất lượng, định mức kỹ thuật của chủng loại sản phẩm;
- Thống nhất các điều kiện kinh doanh, giao hàng, thanh toán nhưng không liên quan đến giá và các yếu tố của giá;
- Tăng cường sức cạnh tranh của doanh nghiệp nhỏ và vừa;
- Tăng cường sức cạnh tranh của doanh nghiệp Việt Nam trên thị trường quốc tế.

b) Đối với hành vi tập trung kinh tế

Mặc dù tập trung kinh tế sẽ là con đường hình thành nên vị trí thống lĩnh hoặc độc quyền, nhưng tập trung kinh tế cũng có thể mang lại những tác động tích cực đối với môi trường cạnh tranh và năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp. Mặc dù, pháp luật chống hạn chế cạnh tranh luôn có nhiệm vụ kiểm soát và điều chỉnh hoạt động tập trung kinh tế nhằm hạn chế những hậu quả và tác động tiêu cực của nó. Tuy nhiên, việc kiểm soát và điều chỉnh tập trung kinh tế cũng phải đảm bảo sự công bằng, cân nhắc tới các lợi ích có liên quan, đặc biệt là lợi ích của các doanh nghiệp tham gia tập trung kinh tế.

Các trường hợp tập trung kinh tế như sáp nhập, hợp nhất, mua lại doanh nghiệp hoặc liên doanh giữa các doanh nghiệp có thể có tác động lớn đến nền kinh tế. Việc một công ty có nguồn tài chính và sức mạnh thị trường lớn có thể mua lại những doanh nghiệp cùng thị trường kinh doanh để trở thành độc quyền trên thị trường sẽ dẫn đến nguy cơ bất ổn cho môi trường cạnh tranh. Khác với thỏa thuận hạn chế cạnh tranh, tập trung kinh tế diễn ra trong một thời gian dài và chưa thể xác định ngay được hậu quả tiêu cực đối với cạnh tranh trên thị trường. Việc xem xét, quyết định cho hưởng miễn trừ đối với các trường hợp tập trung kinh tế là rất cần thiết nhằm tránh gây ra ảnh hưởng tiêu cực đến quyền đời sống tổ chức kinh doanh của doanh nghiệp.

Luật Cạnh tranh đưa ra những trường hợp miễn trừ đối với tập trung kinh tế khi một hoặc nhiều bên tham gia tập trung kinh tế đang trong nguy cơ bị giải thể hoặc lâm vào tình trạng phá sản hoặc việc tập trung kinh tế có tác dụng mở rộng xuất khẩu hoặc góp phần phát triển kinh tế – xã hội, tiến bộ kỹ thuật, công nghệ và hoặc sau khi thực hiện tập trung kinh tế vẫn thuộc loại doanh nghiệp nhỏ và vừa theo quy định của pháp luật (Điều 18 và 19). *(Xem phụ lục)*.

2.4.4. Thủ tục áp dụng miễn trừ

a) Tổng quan

Xem xét áp dụng miễn trừ đối với hành vi hạn chế cạnh tranh là hoạt động theo chức năng của cơ quan quản lý cạnh tranh nhằm đảm bảo thực thi các quy

định cấm hành vi hạn chế cạnh tranh một cách đúng đắn khách quan cũng như linh hoạt và mềm dẻo. Do tính chất phức tạp của việc xem xét miễn trừ cũng như yêu cầu về sự công bằng thỏa đáng đối với từng vụ việc cụ thể, pháp luật cạnh tranh quy định chặt chẽ thủ tục áp dụng. Theo quy định của Luật Cạnh tranh (Điều 25), Thẩm quyền quyết định việc miễn trừ thuộc về Bộ trưởng Bộ Thương mại (nay là Bộ Công thương) đối với các thỏa thuận hạn chế cạnh tranh bị cấm và đối với trường hợp tập trung kinh tế khi một hoặc nhiều bên tham gia tập trung kinh tế đang trong nguy cơ bị giải thể hoặc lâm vào tình trạng phá sản; đồng thời thẩm quyền quyết định việc miễn trừ cũng thuộc về Thủ tướng Chính phủ đối với các trường hợp tập trung kinh tế nhằm (có tác dụng) mở rộng xuất khẩu hoặc góp phần phát triển kinh tế – xã hội, tiến bộ kỹ thuật, công nghệ.

Khi xem xét để áp dụng miễn trừ đối với một trường hợp cụ thể, phải trải qua các bước tiến hành như sau:

– Các bên tham gia thỏa thuận hạn chế cạnh tranh hoặc tập trung kinh tế lập hồ sơ đề nghị miễn trừ (đảm bảo tính hợp lệ) và gửi tới cơ quan quản lý cạnh tranh để thụ lý hồ sơ.

– Cơ quan quản lý cạnh tranh thụ lý hồ sơ đề nghị hưởng miễn trừ, đề xuất ý kiến đề Bộ trưởng Bộ Công thương quyết định hoặc trình Thủ tướng Chính phủ quyết định.

– Bộ trưởng Bộ Công thương giải quyết (đối với những trường hợp theo quy định của Điều 10 và khoản 1, Điều 19). Thủ tướng Chính phủ giải quyết (đối với những trường hợp theo quy định tại khoản 2, Điều 19).

b) Hồ sơ đề nghị miễn trừ

Hồ sơ đề nghị hưởng miễn trừ bao gồm hai loại đó là hồ sơ đề nghị hưởng miễn trừ đối với thỏa thuận hạn chế cạnh tranh và hồ sơ đề nghị hưởng miễn trừ đối với tập trung kinh tế. Hồ sơ đề nghị hưởng miễn trừ đối với thỏa thuận hạn chế cạnh tranh gồm:

1. Đơn theo mẫu của cơ quan quản lý cạnh tranh;
2. Bản sao hợp lệ giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh của từng doanh nghiệp tham gia thỏa thuận hạn chế cạnh tranh và Điều lệ của hiệp hội đối với trường hợp thỏa thuận hạn chế cạnh tranh có sự tham gia của hiệp hội;

3. Báo cáo tài chính trong hai năm liên tiếp gần nhất của từng doanh nghiệp tham gia thoả thuận hạn chế cạnh tranh có xác nhận của tổ chức kiểm toán theo quy định của pháp luật;

4. Báo cáo thị phần trong hai năm liên tiếp gần nhất của từng doanh nghiệp tham gia thoả thuận hạn chế cạnh tranh trên thị trường liên quan;

5. Báo cáo giải trình cụ thể việc đáp ứng các trường hợp được hưởng miễn trừ quy định tại Điều 10 của Luật Cạnh tranh;

6. Văn bản uỷ quyền của các bên tham gia thoả thuận hạn chế cạnh tranh cho bên đại diện.

Các bên tham gia thoả thuận hạn chế cạnh tranh phải chịu trách nhiệm về tính trung thực của hồ sơ cũng như cung cấp thông tin bổ sung cần thiết cho cơ quan quản lý cạnh tranh khi được yêu cầu.

Hồ sơ đề nghị hưởng miễn trừ đối với tập trung kinh tế bao gồm:

1. Đơn theo mẫu của cơ quan quản lý cạnh tranh;

2. Bản sao hợp lệ giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh của từng doanh nghiệp tham gia tập trung kinh tế;

3. Báo cáo tài chính trong hai năm liên tiếp gần nhất của từng doanh nghiệp tham gia tập trung kinh tế có xác nhận của tổ chức kiểm toán theo quy định của pháp luật;

4. Báo cáo thị phần trong hai năm liên tiếp gần nhất của từng doanh nghiệp tham gia tập trung kinh tế trên thị trường liên quan;

5. Báo cáo giải trình cụ thể việc đáp ứng các trường hợp được hưởng miễn trừ theo quy định tại Điều 19 của Luật Cạnh tranh;

6. Văn bản uỷ quyền của các bên tham gia tập trung kinh tế cho bên đại diện.

Các bên tham gia tập trung kinh tế phải đảm bảo về tính trung thực của hồ sơ.

c) Xem xét đề nghị hưởng miễn trừ

Sau khi thụ lý hồ sơ đề nghị hưởng miễn trừ, cơ quan quản lý cạnh tranh nghiên cứu hồ sơ và đề xuất ý kiến để Bộ trưởng Bộ Công thương quyết

định đối với thỏa thuận hạn chế cạnh tranh hoặc trình Thủ tướng Chính phủ để ra quyết định đối với tập trung kinh tế. Khi nghiên cứu hồ sơ, cơ quan quản lý cạnh tranh có quyền yêu cầu các bên tham gia thỏa thuận hạn chế cạnh tranh hoặc tập trung kinh tế bổ sung các thông tin, bằng chứng cần thiết và có thể làm rõ những vấn đề chưa rõ ràng. Bên cạnh đó, cơ quan quản lý cạnh tranh cũng có thể yêu cầu các chủ thể tham gia thị trường có liên quan cung cấp các thông tin về vụ việc đang được xem xét. Cơ quan quản lý cạnh tranh thông qua tất cả các biện pháp có tính nghiệp vụ của mình đưa ra những đề xuất đúng đắn và phù hợp với điều kiện khách quan để cơ quan nhà nước có thẩm quyền quyết định chấp thuận hay không chấp thuận miễn trừ.

d) Ra quyết định

Ra quyết định về áp dụng miễn trừ là khâu cuối cùng trong thủ tục xem xét miễn trừ đối với hành vi hạn chế cạnh tranh. Trên cơ sở đề xuất của cơ quan quản lý cạnh tranh, Bộ trưởng Bộ Công thương hoặc Thủ tướng Chính phủ sẽ ra một trong các quyết định, đó là quyết định chấp thuận đề nghị hưởng miễn trừ của các bên hoặc quyết định từ chối đề nghị hưởng miễn trừ của các bên. Đối với thỏa thuận hạn chế cạnh tranh, Bộ trưởng Bộ Công thương ra các quyết định trong thời hạn 60 ngày, kể từ ngày nhận được đầy đủ hồ sơ đề nghị hưởng miễn trừ (thời hạn này có thể kéo dài nhưng không quá hai lần, mỗi lần không quá 30 ngày). Trường hợp tập trung kinh tế thuộc thẩm quyền cho hưởng miễn trừ của Thủ tướng Chính phủ, thời hạn ra quyết định chấp thuận hoặc không chấp thuận cho hưởng miễn trừ là 90 ngày, kể từ ngày nhận đầy đủ hồ sơ đề nghị hưởng miễn trừ; khi có nhiều tình tiết phức tạp thì thời hạn ra quyết định có thể kéo dài tới 180 ngày.

Trong quá trình tiến hành các thủ tục miễn trừ, nếu các bên muốn dừng chiến lược thỏa thuận hạn chế cạnh tranh hoặc tập trung kinh tế thì các bên cũng có quyền rút đề nghị hưởng miễn trừ. Việc rút đề nghị hưởng miễn trừ phải được làm thành văn bản và thông báo không chậm trễ cho cơ quan quản lý cạnh tranh.

Sau khi ra quyết định áp dụng miễn trừ, cơ quan có thẩm quyền ra quyết định cho hưởng miễn trừ có thể xem xét bãi bỏ quyết định này nếu phát hiện có sự gian dối trong việc đề nghị hưởng miễn trừ hoặc doanh nghiệp được hưởng miễn trừ không thực hiện các điều kiện, nghĩa vụ trong thời hạn quy định tại quyết định cho hưởng miễn trừ hoặc điều kiện cho hưởng miễn trừ không còn.

CÂU HỎI ÔN TẬP

1. Hành vi cạnh tranh là gì? Nguồn gốc xuất hiện của nó?
2. Hành vi hạn chế cạnh tranh là gì? Các hình thức cơ bản của nó?
3. Thỏa thuận hạn chế cạnh tranh là gì? Hình thức biểu hiện của nó?
4. Lạm dụng vị trí thống lĩnh thị trường là gì? Các hình thức biểu hiện của nó?
5. Nhận xét về thực trạng thống lĩnh thị trường và độc quyền kinh doanh ở Việt Nam hiện nay?
6. Nêu sự ảnh hưởng tới thị trường cạnh tranh do việc lạm dụng vị trí thống lĩnh và điều kiện để quy kết loại hành vi này.
7. Trình bày khái niệm, nguồn gốc và tác động của tập trung kinh tế đối với thị trường.
8. Trình bày các hình thức tập trung kinh tế.
9. Nêu giới hạn hợp pháp của hình thức tập trung kinh tế.
10. Chính sách kiểm soát tập trung kinh tế được thể hiện như thế nào trong pháp luật?
11. Xu hướng tập trung kinh tế trên thế giới và ở Việt Nam như thế nào?
12. Tại sao phải áp dụng miễn trừ đối với hành vi hạn chế cạnh tranh?
13. Miễn trừ trong Luật Cạnh tranh được áp dụng đối với những trường hợp nào?
14. Mục đích của đạo luật về cạnh tranh là gì và tại sao lại cần phải có mục đích của luật?

Chương 4

HÀNH VI CẠNH TRANH KHÔNG LÀNH MẠNH

1 -- KHÁI QUÁT

1.1. Khái niệm hành vi cạnh tranh không lành mạnh

Cạnh tranh với bản chất là sự ganh đua giữa các chủ thể kinh doanh trong việc giành ưu thế của mình trên thị trường để đạt một mục tiêu nào đó. Để đạt được mục tiêu của mình, chủ thể tham gia cạnh tranh có khả năng sáng tạo rất nhiều cách thức ganh đua khác nhau, tạo ra tình trạng cạnh tranh ở những mức độ khác nhau, thậm chí, xuất hiện cả những hành vi trái với các chuẩn mực đạo đức kinh doanh. Cạnh tranh không lành mạnh, trước hết, là một khái niệm bắt nguồn từ những quy định mang tính nguyên tắc trong pháp luật dân sự, theo đó, các chủ thể trong giao dịch (dân sự hay thương mại) phải đảm bảo tôn trọng thuần phong, mỹ tục và đạo đức xã hội ở mỗi quốc gia. Với những quy định như vậy, giao dịch thương mại trên thị trường cũng phải đảm bảo tôn trọng những quy tắc trong xã hội về đạo đức kinh doanh. Sự phát triển đa dạng của các quan hệ thương mại trong điều kiện tự do cạnh tranh ở các nền kinh tế theo cơ chế thị trường đã kéo những hành vi cạnh tranh đa dạng, phức tạp nhằm giành được lợi thế nhất định cho mình, thậm chí gây thiệt hại cho đối thủ cạnh tranh khác. Hành vi cạnh tranh không lành mạnh có thể hiểu là những hành vi cạnh tranh của chủ thể tham gia thị trường vi phạm những chuẩn mực đạo đức kinh doanh thông thường có thể gây thiệt hại về vật chất hoặc tinh thần cho chủ thể kinh doanh khác và người tiêu dùng.

Quy định của pháp luật về cạnh tranh không lành mạnh phản ánh mặt trái của hành vi, có nghĩa là hành vi đó có dấu hiệu trái với chuẩn mực đạo đức

trong kinh doanh của các chủ thể tham gia thị trường. Khác với hành vi hạn chế cạnh tranh, hành vi cạnh tranh không lành mạnh không thể hiện năng lực hay cường độ cạnh tranh của chủ thể tiến hành. Dưới góc độ của hạn chế cạnh tranh, doanh nghiệp thông qua sức mạnh thị trường, năng lực cạnh tranh, liên kết với nhau... để thực hiện cạnh tranh nhưng cản trở hoạt động cạnh tranh nói chung trên thị trường. Dưới góc độ của cạnh tranh không lành mạnh, các chủ thể tham gia thị trường nói chung sử dụng các thủ pháp không phù hợp với chuẩn mực đạo đức kinh doanh như gian dối, thông tin sai sự thật về hàng hóa/dịch vụ, nói xấu, dèm pha chủ thể kinh doanh khác nhằm gây thiệt hại hoặc bất lợi về cạnh tranh cho một hoặc một số chủ thể khách có liên quan...

Nhìn chung, cạnh tranh không lành mạnh là những hành vi cạnh tranh đi ngược lại các nguyên tắc xã hội, tập quán và truyền thống kinh doanh, xâm phạm lợi ích của các chủ thể kinh doanh khác, lợi ích của người tiêu dùng và lợi ích chung của xã hội⁶². Cạnh tranh không lành mạnh luôn có bản chất của nó là không đẹp, bất chính nhằm vào đối thủ cạnh tranh cụ thể nào đó. Nó là những hành vi cạnh tranh gây cản trở hoạt động hoặc gây thiệt hại trực tiếp hoặc gián tiếp đến chủ thể kinh doanh khác.

Trước khi có Luật Cạnh tranh, Luật Thương mại năm 1997 cũng đã xác định một số nguyên tắc sơ khai về hoạt động cạnh tranh của thương nhân, thực chất chính là đưa ra mô hình ứng xử lành mạnh trong kinh doanh. Những mô hình ứng xử thể hiện như sau (Điều 8):

1. Thương nhân được cạnh tranh hợp pháp trong hoạt động thương mại.
2. Nghiêm cấm các hành vi cạnh tranh gây tổn hại đến lợi ích quốc gia và các hành vi sau đây:
 - a) Đầu cơ để lũng đoạn thị trường;
 - b) Bán phá giá để cạnh tranh;
 - c) Dèm pha thương nhân khác;
 - d) Ngăn cản, lôi kéo, mua chuộc, đe dọa nhân viên hoặc khách hàng của thương nhân khác;

⁶² Đặng Vũ Huân, *Pháp luật về kiểm soát độc quyền và cạnh tranh không lành mạnh ở Việt Nam*, Nhà xuất bản Chính trị Quốc gia, Hà Nội 2004, tr. 30, 31.

đ) Xâm phạm quyền về nhãn hiệu hàng hoá, các quyền khác về sở hữu công nghiệp của thương nhân khác;

e) Các hành vi cạnh tranh bất hợp pháp khác.

Và Điều 9 (Luật Thương mại 1997) quy định về bảo vệ lợi ích chính đáng của người sản xuất, người tiêu dùng:

1. Thương nhân có nghĩa vụ thông tin đầy đủ, trung thực về hàng hoá và dịch vụ mà mình cung ứng.

2. Thương nhân phải bảo đảm tính hợp pháp của hàng hoá bán ra.

3. Cấm thương nhân:

a) Nâng giá, ép giá gây thiệt hại cho người sản xuất, người tiêu dùng;

b) Lừa dối khách hàng, gây nhầm lẫn cho khách hàng;

c) Bán hàng giả;

d) Bán hàng kém chất lượng, sai quy cách với hàng đã đăng ký;

đ) Quảng cáo dối trá;

e) Khuyến mại bất hợp pháp.

4. Người tiêu dùng được thành lập tổ chức để bảo vệ lợi ích chính đáng của mình theo quy định của pháp luật.

5. Trong trường hợp lợi ích của mình bị xâm phạm, người tiêu dùng có quyền khiếu nại thương nhân đến cơ quan nhà nước có thẩm quyền hoặc khởi kiện thương nhân tại toà án theo quy định của pháp luật.

Những quy định trên đây của Luật Thương mại năm 1997, mặc dù còn sơ khai và mới chỉ liệt kê, nhưng cũng đưa ra những khuôn khổ ban đầu cho việc tiến hành các hành vi cạnh tranh phù hợp với đạo đức kinh doanh. Do ý thức pháp luật của xã hội trong lĩnh vực kinh doanh còn thấp cũng như chưa có cơ chế thực thi phù hợp, các quy định trên chưa thể điều chỉnh một cách có hiệu quả những hành vi cạnh tranh trên thị trường.

Dưới góc độ của việc bảo hộ quyền sở hữu công nghiệp, Công ước Paris 1883 cũng đã đưa ra những biểu hiện của hành vi bị coi là cạnh tranh

không lành mạnh (Điều 10bis, khoản 2): Bất cứ hành động nào trái với tập quán trung thực trong công nghiệp và thương mại đều bị coi là hành động cạnh tranh không lành mạnh.

Khoản 3 quy định: những hành động sau đây phải bị ngăn cấm:

(1) Tất cả những hành động có khả năng gây nhầm lẫn dưới bất cứ hình thức nào đối với cơ sở, hàng hoá, hoặc hoạt động sản xuất, kinh doanh của người cạnh tranh;

(2) Những khẳng định sai lệch trong hoạt động thương mại có khả năng gây mất uy tín đối với cơ sở, hàng hoá, hoạt động công nghiệp hoặc thương mại của người cạnh tranh;

(3) Những chỉ dẫn hoặc khẳng định mà việc sử dụng chúng trong hoạt động thương mại có thể gây nhầm lẫn cho công chúng về bản chất, quá trình sản xuất, tính chất, tính thích hợp để sử dụng hoặc số lượng của hàng hoá.

Khái niệm cạnh tranh không lành mạnh được quy định rõ trong Luật Cạnh tranh: *Hành vi cạnh tranh không lành mạnh là hành vi cạnh tranh của doanh nghiệp trong quá trình kinh doanh trái với các chuẩn mực thông thường về đạo đức kinh doanh, gây thiệt hại hoặc có thể gây thiệt hại đến lợi ích của Nhà nước, quyền và lợi ích hợp pháp của doanh nghiệp khác hoặc người tiêu dùng* (khoản 4, Điều 3). Định nghĩa về cạnh tranh không lành mạnh như trên về cơ bản có nhiều điểm phù hợp với định nghĩa trong Công ước Paris 1883 và pháp luật của một số nước tiêu biểu. Điều 39 đã liệt kê khái quát những hành vi cạnh tranh không lành mạnh. Và tại khoản 10 có quy định các hành vi cạnh tranh không lành mạnh khác theo tiêu chí xác định tại khoản 4, Điều 3 của Luật này do Chính phủ quy định. Để cụ thể hóa các hành vi cạnh tranh không lành mạnh, Luật Cạnh tranh đã liệt kê và các dấu hiệu cơ bản về hành vi cạnh tranh không lành mạnh từ Điều 40 đến Điều 49 bao gồm: Chi dẫn gây nhầm lẫn; Xâm phạm bí mật kinh doanh; Ép buộc trong kinh doanh; Gièm pha doanh nghiệp khác; Gây rối hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp khác; Quảng cáo nhằm cạnh tranh không lành mạnh; Khuyến mại nhằm cạnh tranh không lành mạnh; Phân biệt đối xử của hiệp hội; Bán hàng đa cấp bất chính. Ngoài những quy định trong Luật Cạnh tranh, trong một số văn bản pháp luật chuyên ngành khác cũng có thể có

quy định riêng về hành vi cạnh tranh không lành mạnh cho phù hợp với những đặc trưng riêng của chuyên ngành đó, chẳng hạn như lĩnh vực về bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ, tài chính ngân hàng, xúc tiến thương mại...

Cạnh tranh không lành mạnh là những hành vi cụ thể, đơn phương, vì mục đích cạnh tranh của chủ thể kinh doanh luôn thể hiện tính không lành mạnh (chứ không chỉ là bất hợp pháp) mà mục đích của nó là gây cho một hay một số đối thủ cạnh tranh cụ thể sự bất lợi hay thiệt hại trong hoạt động kinh doanh⁶³. Điều này cho thấy, hành vi cạnh tranh không lành mạnh có mức độ ảnh hưởng tiêu cực trên thị trường hẹp, thường chỉ tác động lên một số chủ thể nhất định mà không ảnh hưởng đến một khu vực thị trường rộng như hành vi hạn chế cạnh tranh, ngay cả khi những hành vi đó do tính chất mức độ nguy hại của nó xâm phạm đến các đối tượng được Luật Hình sự bảo vệ. Bởi vậy, nhóm hành vi này thường không liên quan trực tiếp đến lợi ích của Nhà nước.

Hành vi cạnh tranh không lành mạnh có các dấu hiệu cơ bản như sau:

– Là hành vi của mọi chủ thể tham gia thị trường (có thể là doanh nghiệp, những cũng có thể là chủ thể kinh doanh khác, cá nhân với vai trò là người giúp sức...) nhằm mục đích cạnh tranh như:

– Nhằm vào đối thủ cạnh tranh cụ thể, xác định được.

– Trái với các chuẩn mực đạo đức kinh doanh, hoặc trái với pháp luật.

– Gây thiệt hại hoặc có thể gây thiệt hại cho đối thủ cạnh tranh hoặc cho người tiêu dùng.

Để đảm bảo hoạt động cạnh tranh của các chủ thể tham gia thị trường được diễn ra một cách công bằng, bình đẳng và an toàn, pháp luật quy định hành vi cạnh tranh phải tuân thủ nguyên tắc trung thực, công bằng và không được xâm phạm lợi ích hợp pháp của chủ thể kinh doanh khác, của người tiêu dùng và phải tuân thủ quy định của pháp luật.

⁶³ Nguyễn Như Phát, *Cạnh tranh và xây dựng pháp luật cạnh tranh ở Việt Nam hiện nay*, NXB Công an nhân dân, Hà Nội, 2001, tr. 241.

1.2. Sự xuất hiện hành vi cạnh tranh không lành mạnh

Trong điều kiện tự do kinh doanh, các chủ thể cạnh tranh buộc phải vươn lên để thu hút khách hàng và mở rộng thị phần, tránh các nguy cơ thua cuộc do kinh doanh kém hiệu quả, nguy cơ bị đào thải ra khỏi thị trường. Để đạt được mục của mình, ngoài những lợi thế cạnh tranh dựa vào nguồn lực, khả năng kinh doanh... doanh nghiệp còn có thể dùng cả những thủ đoạn nhằm giảm khả năng cạnh tranh của đối thủ khác và gây ra những tổn thất đối với họ. Đặc biệt là khi chủ thể kinh doanh đã có sẵn động cơ và mục đích không tốt và khi cần phải thực hiện mọi biện pháp để tối đa hóa lợi nhuận hay tránh khỏi nguy cơ bị phá sản, việc sử dụng các thủ pháp cạnh tranh bất chính là rất dễ xảy ra. Như là một hành vi có tính "bản năng", cạnh tranh không lành mạnh rất dễ xuất hiện và hầu như không thể loại trừ được trong đời sống kinh doanh. Tuy nhiên, ở các nước khác nhau thì mức độ xảy ra hành vi cạnh tranh không lành mạnh cũng khác nhau. Chúng có xu hướng bị chi phối bởi các yếu tố như: ý thức pháp luật của chủ thể kinh doanh, tập quán và văn hoá kinh doanh, đạo đức, tâm lý và truyền thống dân tộc... Khi thông tin thị trường không được minh bạch, người bán còn dựa vào sự thiếu thông tin, hiểu biết của khách hàng để chèn ép, nâng giá thì cạnh tranh không lành mạnh vẫn có đất để tồn tại. Sự phản ứng của khách hàng đối với các doanh nghiệp tiến hành hành vi cạnh tranh không lành mạnh cũng là sức ép buộc các chủ thể kinh doanh phải có ý thức nghiêm túc trong hành vi cạnh tranh. Cho nên, các hành vi cạnh tranh không lành mạnh thường xảy ra ở các nước có trình độ phát triển kinh tế thấp, hệ thống pháp luật và thực thi pháp luật cũng như văn hóa kinh doanh chưa cao.

1.3. Chủ thể tiến hành

Thông thường pháp luật cạnh tranh tác động đến tất cả các chủ thể tham gia thị trường hoạt động với mục đích kinh doanh khi hành vi của họ có dấu hiệu "*không lành mạnh*". Nguyên văn thuật ngữ "đối tượng áp dụng" của Luật Cạnh tranh bao gồm các cá nhân, tổ chức kinh doanh (được gọi chung là doanh nghiệp) và các hiệp hội ngành nghề (Điều 2). Như vậy, nếu hiểu theo nghĩa khái quát hơn, có thể thấy đối tượng áp dụng của luật chỉ đơn thuần bao gồm doanh nghiệp và hiệp hội ngành nghề. Tuy nhiên, pháp luật chống cạnh tranh không lành mạnh của hầu hết các nước đều quy định tất cả

các chủ thể tham gia thị trường nhằm mục đích cạnh tranh đều có thể là chủ thể áp dụng của Luật chứ không nhất thiết là doanh nghiệp. Pháp luật chống cạnh tranh không lành mạnh không chỉ điều chỉnh các hành vi của các chủ thể kinh doanh mà còn phải điều chỉnh cả những hành vi của các cá nhân, cơ quan, tổ chức khác không phải là chủ thể kinh doanh, nhưng nếu hành vi của họ “trợ giúp” cho cạnh tranh của người khác gây ảnh hưởng tiêu cực đến môi trường cạnh tranh. Điều này có thể thấy, trong trường hợp một cá nhân nếu tiến hành hành vi vi phạm mục đích cạnh tranh của doanh nghiệp có dấu hiệu “không lành mạnh” thì cũng sẽ bị xem xét để truy cứu trách nhiệm. Ngay cả khi cơ quan nhà nước ban hành các quyết định dành ưu đãi cho một nhóm doanh nghiệp nào đó, tạo ra sự bất bình đẳng trong cạnh tranh thì cũng có thể bị xem xét xử lý (Điều 6, Luật Cạnh tranh cho thấy Luật được áp dụng cho cả các cơ quan nhà nước⁶⁴).

II – CÁC HÀNH VI CẠNH TRANH KHÔNG LÀNH MẠNH

Các hành vi cạnh tranh không lành mạnh được quy định trong Luật Cạnh tranh bao gồm:

2.1. Hành vi chỉ dẫn gây nhầm lẫn

Hành vi chỉ dẫn gây nhầm lẫn là việc doanh nghiệp sử dụng chỉ dẫn chứa đựng thông tin gây nhầm lẫn về tên thương mại, khẩu hiệu kinh doanh, biểu tượng kinh doanh, bao bì, chỉ dẫn địa lý... làm sai lệch nhận thức của khách hàng về hàng hoá, dịch vụ nhằm mục đích cạnh tranh. Nhằm đảm bảo cạnh tranh công bằng cũng như bảo vệ quyền lợi của khách hàng, của người tiêu dùng trước sự thể hiện không rõ ràng về nhãn hiệu hàng hoá, tên thương mại, bao bì, chỉ dẫn địa lý... Luật Cạnh tranh quy định cấm doanh nghiệp sử dụng các chỉ dẫn chứa đựng thông tin gây nhầm lẫn về hàng hoá, dịch vụ, làm sai lệch nhận thức của khách hàng nhằm mục đích cạnh tranh. Đồng thời, Luật Cạnh tranh cũng quy định cấm doanh nghiệp kinh doanh hàng hoá, dịch vụ có sử dụng chỉ dẫn gây nhầm lẫn (Điều 40).

⁶⁴ Điều 6 quy định một số hành vi bị cấm đối với các cơ quan quản lý nhà nước khi can thiệp vào môi trường cạnh tranh hay cản trở cạnh tranh trên thị trường, ví dụ như buộc các cá nhân, tổ chức phải mua, bán hàng hóa, cung ứng dịch vụ với doanh nghiệp do các cơ quan này chỉ định...

Việc nhầm lẫn ở đây không chỉ là nhầm lẫn làm sai lệch nhận thức của khách hàng về hàng hóa, dịch vụ cung cấp, về chỉ dẫn thương mại của hàng hóa mà còn tạo ra sự nhầm lẫn với hàng hoá, dịch vụ với thương nhân khác. Mục đích của chủ thể kinh doanh đưa ra chỉ dẫn gây nhầm lẫn ở đây chính là thông qua sự nhầm lẫn của khách hàng để họ có thể chấp nhận hàng hóa hoặc dịch vụ mà trong sự nhận thức thông thường thì họ không chấp nhận hàng hóa, dịch vụ như vậy. Điều này có thể làm thiệt hại không chỉ đối với người tiêu dùng mà còn cả đối với các chủ thể kinh doanh khác cùng loại hàng hóa hoặc dịch vụ tương tự.

Biểu hiện bên ngoài của việc chỉ dẫn gây nhầm lẫn thông qua nhiều cách thức khác nhau, nhưng tựu trung lại, chúng đều làm cho khách hàng cũng như người tiêu dùng nhận thức không đúng về hàng hóa, dịch vụ. Mức độ cao nhất của chỉ dẫn gây nhầm lẫn là sản xuất và phân phối hàng giả. Do tính chất và mức độ nguy hại của việc sản xuất và phân phối hàng giả, hành vi này không chỉ bị xử lý theo pháp luật cạnh tranh mà còn có thể bị xử lý theo pháp luật hình sự⁶⁵. Sự nguy hại cho khách hàng, người tiêu dùng trong trường hợp này có thể thấy khi họ sử dụng hàng hóa giả mạo thuộc các nhóm hàng hóa nhạy cảm như dược phẩm, thực phẩm, linh kiện máy móc đòi hỏi trình độ công nghệ cao... Mặt khác, sản xuất và cung cấp hàng hóa có chỉ dẫn gây nhầm lẫn còn vi phạm cả đối tượng được bảo vệ bởi pháp luật sở hữu trí tuệ liên quan đến việc bảo hộ nhãn hiệu, tên thương mại và chỉ dẫn địa lý của hàng hóa. Tuy nhiên, các đối tượng đó phải là hợp pháp, có nghĩa là đã được đăng ký và bảo hộ theo quy định của pháp luật hoặc đã được xác lập trên cơ sở sử dụng hợp pháp đối tượng đó (đối với tên thương mại)⁶⁶. Như vậy, việc quy kết một hàng hóa dịch vụ có chỉ dẫn gây nhầm lẫn chỉ đặt ra khi nó xâm phạm vào lợi ích liên quan đến sản phẩm cụ thể đã được đăng ký bảo hộ hoặc tồn tại trên thực tế được pháp luật thừa nhận.

⁶⁵ Xem thêm Bộ luật Hình sự tại các Điều 156, 158, 162, 168. Điều kiện để truy cứu trách nhiệm hình sự đối với loại tội phạm này là khi chủ thể kinh doanh trước đó đã bị xử phạt hành chính hoặc bị kết án mà chưa được xóa án.

⁶⁶ Điều 6 (khoản 3): Căn cứ phát sinh, xác lập quyền sở hữu trí tuệ, Luật Sở hữu trí tuệ năm 2005.

2.2. Hành vi xâm phạm bí mật kinh doanh

Trong môi trường kinh doanh có cạnh tranh, doanh nghiệp luôn có những thông tin quan trọng, thậm chí liên quan đến sự tồn tại của doanh nghiệp để có được ưu thế riêng trong kinh doanh. Những thông tin này luôn luôn được lưu giữ kín và được coi là "*bí mật kinh doanh*". Bí mật kinh doanh có thể coi như "vũ khí" lợi hại của doanh nghiệp, khi nó bị phổ biến hoặc bị xâm phạm, doanh nghiệp sẽ không còn ưu thế của riêng mình nữa. Bí mật kinh doanh có thể bao gồm: phương pháp kinh doanh, phương pháp tính giá, thông tin nhạy cảm về thị trường, thông tin về quản trị quan hệ khách hàng, nguồn nguyên liệu... kể cả bí quyết kỹ thuật đều có thể là những tài liệu riêng được lưu giữ với chế độ bảo mật cao thấp tùy theo mức độ đánh giá của chủ sở hữu. Vì mục tiêu lợi nhuận và lợi thế cạnh tranh, các bí mật kinh doanh luôn là đối tượng mà các đối thủ cạnh tranh luôn săn tìm để chiếm đoạt. Bởi vậy, bí mật kinh doanh là một trong những công cụ, phương tiện bảo vệ lợi ích, sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp. Bí mật kinh doanh không chỉ là đối tượng quan trọng được bảo vệ bởi pháp luật cạnh tranh trước sự xâm hại của các đối thủ cạnh tranh mà chúng còn được bảo vệ bởi pháp luật sở hữu trí tuệ (điểm c, khoản 3, Điều 6, Luật Sở hữu trí tuệ năm 2005). Nếu pháp luật cạnh tranh bảo vệ quyền của chủ thể có bí mật kinh doanh trước sự xâm hại với mục đích cạnh tranh không lành mạnh thì pháp luật sở hữu trí tuệ bảo vệ quyền chủ sở hữu đối với bí mật kinh doanh dưới góc độ của chủ sở hữu hợp pháp đối với quyền sở hữu công nghiệp.

Dưới góc độ của pháp luật cạnh tranh, bí mật kinh doanh không phải là bí mật thông thường, nó phải thỏa mãn những điều kiện nhất định để có thể trở thành đối tượng được bảo vệ bởi pháp luật chống cạnh tranh không lành mạnh. Theo quy định tại khoản 10, Điều 3, Luật Cạnh tranh, bí mật kinh doanh là thông tin có đủ các điều kiện sau đây:

- Không phải là hiểu biết thông thường;
- Có khả năng áp dụng trong kinh doanh và khi được sử dụng sẽ tạo cho người nắm giữ thông tin đó có lợi thế hơn so với người không nắm giữ hoặc không sử dụng thông tin đó;
- Được chủ sở hữu bảo mật bằng các biện pháp cần thiết để thông tin đó không bị tiết lộ và không dễ dàng tiếp cận được.

Việc một doanh nghiệp xâm phạm bí mật kinh doanh của doanh nghiệp khác thông qua việc tiếp cận, thu thập thông tin thuộc bí mật kinh doanh hoặc tiết lộ, sử dụng thông tin thuộc bí mật kinh doanh của doanh nghiệp khác... sẽ gây những bất lợi trong cạnh tranh cho doanh nghiệp đó. Vì vậy, để đảm bảo môi trường cạnh tranh lành mạnh, công bằng giữa các chủ thể, Luật Cạnh tranh quy định cấm doanh nghiệp thực hiện các hành vi sau đây:

– Tiếp cận, thu thập thông tin thuộc bí mật kinh doanh bằng cách chống lại các biện pháp bảo mật của người sở hữu hợp pháp bí mật kinh doanh đó;

– Tiết lộ, sử dụng thông tin thuộc bí mật kinh doanh mà không được phép của chủ sở hữu bí mật kinh doanh;

– Vi phạm hợp đồng bảo mật hoặc lừa gạt, lợi dụng lòng tin của người có nghĩa vụ bảo mật nhằm tiếp cận, thu thập và làm lộ thông tin thuộc bí mật kinh doanh của chủ sở hữu bí mật kinh doanh đó;

– Tiếp cận, thu thập thông tin thuộc bí mật kinh doanh của người khác, khi người này làm thủ tục theo quy định của pháp luật liên quan đến kinh doanh, làm thủ tục lưu hành sản phẩm hoặc bằng cách chống lại các biện pháp bảo mật của cơ quan nhà nước hoặc sử dụng những thông tin đó nhằm mục đích kinh doanh, xin cấp giấy phép liên quan đến kinh doanh hoặc lưu hành sản phẩm.

2.3. Ép buộc trong kinh doanh

Trong xã hội hiện đại và nền kinh tế thị trường, tự do kinh doanh là quyền không thể thiếu được của bất kỳ chủ thể kinh doanh nào về mặt thực tế cũng như tiềm năng. Vì mục tiêu đạt được lợi thế cạnh tranh, chủ thể kinh doanh cũng có thể sử dụng những hành vi cạnh tranh không lành mạnh thông qua việc dồn khách hàng vào tình thế bắt buộc phải chấp nhận ký kết hợp đồng hoặc thừa nhận các điều kiện thương mại không mong muốn mà do điều kiện hoàn cảnh nào đó đã không có cách lựa chọn nào khác. Ép buộc trong kinh doanh luôn luôn hoặc tiềm ẩn khả năng xuất hiện từ những quan hệ kinh doanh không có sự tương xứng về thế mạnh thị trường giữa các bên, theo đó, bên có thế mạnh sẽ khai thác lợi thế của mình để ép buộc chủ thể kinh doanh nhỏ hơn phải chấp nhận hợp đồng hoặc điều kiện mà bên có thế mạnh đưa ra, bởi vậy chủ thể

kinh doanh nhỏ phải từ bỏ hoặc ngừng giao dịch với những doanh nghiệp thuộc mối quan hệ cũ của họ. Theo quy định hiện hành, ép buộc trong kinh doanh là hành vi đe dọa hoặc cưỡng ép khách hàng, đối tác kinh doanh của doanh nghiệp khác để buộc họ không giao dịch hoặc ngừng giao dịch đối với doanh nghiệp đó, Điều 42, Luật Cạnh tranh. Dưới giác độ của pháp luật dân sự, những giao dịch như vậy thiếu sự tự nguyện, tự định đoạt của một trong các bên tham gia và chúng có thể bị tuyên bố vô hiệu.

Chủ thể tiến hành hành vi ép buộc trong kinh doanh có thể là chủ doanh nghiệp, nhân viên của doanh nghiệp hoặc bất kỳ cá nhân nào khác với mục đích cạnh tranh không lành mạnh. Việc chứng minh được động cơ, mục đích, người chủ mưu... của những hành vi này là điều kiện cơ bản để có thể kết luận chủ thể đó có vi phạm quy định về chống cạnh tranh không lành mạnh hay không.

2.4. Gièm pha doanh nghiệp khác

Trong điều kiện kinh doanh trên thị trường, việc đưa tin không đúng sự thật do chủ quan hay khách quan về chủ thể kinh doanh khác là điều rất khó có thể loại bỏ. Gièm pha doanh nghiệp khác nhằm làm cho doanh nghiệp này mất uy tín, kéo theo đó mất khách hàng và thu hẹp thị phần là những thiệt hại khó lường đối với bên bị cạnh tranh xấu bằng con đường như vậy. Để chống lại cách xử sự này, ngay cả pháp luật dân sự của mọi quốc gia đều có những quy định có tính nguyên tắc nhằm bảo vệ nhân phẩm, danh dự và uy tín của mọi pháp nhân và thể nhân. Bên cạnh những quy định chung của Bộ luật Dân sự, trong lĩnh vực kinh doanh thông thường vẫn có các quy định riêng dành cho các thương nhân với tính cách là các chủ tham gia cạnh tranh trên thị trường. Trong thực tiễn kinh doanh, các chủ thể kinh doanh vì mục đích cạnh tranh cũng có thể sử dụng cả những thông tin không đúng sự thật nhằm gây tổn hại đến lợi ích (vật chất và phi vật chất) của các đối thủ cạnh tranh khác. Dưới giác độ của pháp luật chống cạnh tranh không lành mạnh, mọi hành vi trực tiếp hay gián tiếp đưa ra thông tin không trung thực, gây ảnh hưởng xấu đến uy tín, tình trạng tài chính và hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp khác được định danh là hành vi "gièm pha thương nhân khác". Điều 43, Luật Cạnh tranh quy định: "*Cấm doanh nghiệp gièm pha doanh nghiệp khác bằng hành vi trực tiếp hoặc gián tiếp đưa ra thông tin*

không trung thực, gây ảnh hưởng xấu đến uy tín, tình trạng tài chính và hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp đó". Pháp luật cạnh tranh chỉ cấm và tác động đến những hành vi gièm pha, bôi nhọ doanh nghiệp khác khi hành vi đó được thực hiện vì mục đích cạnh tranh. Chủ thể tiến hành hành vi này có thể là bất kỳ ai, thông qua bất kỳ cách thức nào để gièm pha doanh nghiệp khác như: thực hiện thủ đoạn bôi nhọ, lăng mạ, hạ thấp uy tín kinh doanh của đối thủ cạnh tranh là trường hợp điển hình về hành vi cạnh tranh không lành mạnh ở dạng này. Tuy nhiên, để một hành vi gièm pha doanh nghiệp khác bị cấm, nó cần phải thỏa mãn những điều kiện như sau:

– Gièm pha doanh nghiệp khác tức là sự gièm pha đó phải có đối tượng là chủ thể kinh doanh cụ thể, đang tồn tại và cùng cạnh tranh. Việc gièm pha doanh nghiệp khác phải có mục đích cạnh tranh.

– Hành vi đó phải xuất phát từ đối thủ cạnh tranh một cách trực tiếp hoặc gián tiếp.

– Đối tượng của hành vi gièm pha có thể liên quan đến các mặt của doanh nghiệp như: uy tín, văn hóa doanh nghiệp, chất lượng sản phẩm, cách thức bán hàng, tiềm lực kinh tế – tài chính,...

Cũng cần phải phân biệt giữa việc gièm pha, bôi nhọ ... với những đánh giá nhận xét về sản xuất, kinh doanh... khác. Đây cũng là vấn đề xuất hiện phổ biến trong thực tiễn kinh doanh. Nhận định, đánh giá về một chủ thể kinh doanh nào đó là không thể tránh khỏi. Tuy nhiên, những nhận định, đánh giá đó không có mục đích cạnh tranh mang nhiều thái độ chủ quan và thông thường không bị cấm dưới giác độ của pháp luật chống cạnh tranh không lành mạnh.

2.5. Gây rối hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp khác

Chủ thể kinh doanh có thể sử dụng bất kỳ phương tiện cạnh tranh hợp pháp nào để đạt được lợi thế trong kinh doanh. Tuy nhiên, nếu doanh nghiệp muốn hoạt động kinh doanh của mình diễn ra thuận lợi bằng cách gây rối, cản trở hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp khác thì bị coi là bất hợp pháp. Điều 44, Luật Cạnh tranh quy định: *"Cấm doanh nghiệp gây rối hoạt động kinh doanh hợp pháp của doanh nghiệp khác bằng hành vi trực tiếp hoặc gián tiếp cản trở, làm gián đoạn hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp đó".*

Gây rối hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp khác có thể là bất kể các hành vi trực tiếp hay gián tiếp cản trở, làm gián đoạn hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp khác. Hành vi này được tiến hành nhằm vào đối thủ cạnh tranh và với mục đích cạnh tranh mới được coi là cạnh tranh không lành mạnh. Chẳng hạn, hành vi phá rối tại cơ sở kinh doanh, gây nhiễu hệ thống thông tin liên lạc, làm trục trặc nguồn điện năng phục vụ kinh doanh, thiết kế, sắp đặt các chướng ngại vật,... tại địa điểm, cơ sở kinh doanh của đối thủ cạnh tranh đều có thể coi là hành vi gây rối hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp khác.

Dưới đây là ví dụ điển hình về gây rối hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp khác mặc dù vụ việc này xảy ra trước khi có Luật Cạnh tranh năm 2004. Sự việc xảy ra từ hồi tháng 2 năm 2002, tại Hà Nội, khi hệ thống liên lạc của Taxi V20 của Tân Hoàng Minh liên tục bị chèn phá, gây nhiễu. Các cơ quan chức năng đã phát hiện thủ phạm là Công ty TNHH Hoàn Thắng – đơn vị quản lý taxi Thu Hương, ở phố Tây Sơn, quận Đống Đa. Điều này gây thiệt hại rất lớn cho công ty cả về doanh thu và uy tín. Theo công ty Tân Hoàng Minh, mỗi ngày công ty bị thiệt hại khoảng 20 triệu đồng trong thời gian bị phá sóng (từ trung tuần tháng 2 đến đầu tháng 3). Công ty Tân Hoàng Minh đã khiếu nại ra UBND thành phố Hà Nội. Khi xem xét vụ việc này, UBND Thành phố Hà Nội đã phải xin kiến nghị của Thủ tướng Chính phủ. Văn phòng Chính phủ đã có văn bản truyền đạt ý kiến của Thủ tướng xử lý việc Công ty TNHH Hoàn Thắng (đơn vị quản lý taxi Thu Hương) phá sóng thông tin của đối thủ cạnh tranh Tân Hoàng Minh. Theo đó, UBND TP. Hà Nội được phép xử phạt hành chính mức cao nhất với Công ty TNHH Hoàn Thắng, đồng thời nếu Công ty Hoàn Thắng tái phạm sẽ bị tước quyền sử dụng giấy phép, chứng chỉ hành nghề⁶⁷.

2.6. Hành vi quảng cáo nhằm cạnh tranh không lành mạnh

Là một trong những phương tiện cạnh tranh của doanh nghiệp, quảng cáo luôn có mục đích là để giới thiệu, khuyến trương hàng hoá, dịch vụ của mình và vì thế nó được coi là hành vi hợp pháp của doanh nghiệp.

⁶⁷ Vụ việc được đăng tải trên nhiều trang web như: <http://vnexpress.net/Vietnam/Phap-luat/2002/12/3B9C3E2D/>: Xử phạt hành chính vụ taxi Thu Hương phá sóng taxi V20; http://vietnamnet.vn/service/printversion.vnn?article_id=37686: Tin tặc phá quấy taxi V20.

Quảng cáo là việc giới thiệu đến khách hàng về hình ảnh của doanh nghiệp, hoạt động kinh doanh, hàng hoá, dịch vụ... nhằm cung cấp thông tin, đẩy nhanh tốc độ giao dịch giữa nhà cung cấp và khách hàng. Sản phẩm quảng cáo là những thông tin bằng hình ảnh, hành động, âm thanh, tiếng nói, chữ viết, biểu tượng, màu sắc, ánh sáng... chứa đựng nội dung quảng cáo. Ngày nay, nhu cầu quảng cáo nhằm giới thiệu sản phẩm đến người tiêu dùng của doanh nghiệp ngày càng tăng, được thể hiện trên các phương tiện thông tin đại chúng, phương tiện truyền tin, các xuất bản phẩm, các loại bảng, biển, pano, áp phích...

Do quảng cáo có tác động và ảnh hưởng rất lớn tới tâm lý và định hướng hành vi lựa chọn hàng hóa hay dịch vụ của khách hàng, quảng cáo luôn được sử dụng như là công cụ hữu hiệu để doanh nghiệp có thể thu hút khách hàng và mở rộng thị phần. Ý thức được tầm quan trọng của quảng cáo, nhiều doanh nghiệp đã không ngần ngại đưa những thông tin không trung thực về doanh nghiệp, về hàng hóa/dịch vụ, so sánh với hàng hóa/dịch vụ của thương nhân khác nhằm lôi kéo khách hàng hơn mức mà quảng cáo trung thực có thể đạt được. Nhằm bảo vệ các doanh nghiệp, người tiêu dùng và duy trì môi trường cạnh tranh lành mạnh, Điều 45, Luật Cạnh tranh quy định cụ thể các hành vi quảng cáo bị cấm sau đây:

- So sánh trực tiếp hàng hoá, dịch vụ của mình với hàng hoá, dịch vụ cùng loại của doanh nghiệp khác;
- Bất chước một sản phẩm quảng cáo khác để gây nhầm lẫn cho khách hàng;
- Đưa thông tin gian dối hoặc gây nhầm lẫn cho khách hàng về giá, số lượng, chất lượng, công dụng, kiểu dáng, chủng loại, bao bì, ngày sản xuất, thời hạn sử dụng, xuất xứ hàng hoá, người sản xuất, nơi sản xuất, người gia công, nơi gia công; hoặc cách thức sử dụng, phương thức phục vụ, thời hạn bảo hành; hoặc các thông tin gian dối hoặc gây nhầm lẫn khác.
- Các hoạt động quảng cáo khác mà pháp luật có quy định cấm.

Vụ việc dưới đây minh chứng cho hành vi cạnh tranh không lành mạnh (vụ việc này cũng xảy ra trước khi Luật Cạnh tranh ra đời): Công ty Kyndan không sản xuất hai loại nệm lò xo và nệm mút xốp nhưng đã quảng

cáo trên báo, so sánh chất lượng nệm của họ với các thương nhân khác, trong đó có Công ty Vạn Thành và Ưu Việt. Điều này gây thiệt hại về vật chất cũng như tinh thần cho các công ty nói trên. Hội đồng thẩm phán TANDTC đã công bố Quyết định 20/HĐTP – DS về vụ án ba công ty Vạn Thành, Ưu Việt và Anh Dũng kiện Công ty Cổ phần Cao su Sài Gòn (Kyndan), theo đó Công ty Kim Đan đã vi phạm các quy định của pháp luật về quảng cáo thương mại đó và buộc phải chấm dứt hành vi quảng cáo và công khai xin lỗi hai đối thủ của mình là Vạn Thành và Ưu Việt. Nội dung cải chính và xin lỗi phải được đăng hai kỳ trên báo chí⁶⁸.

Tóm lại, những quảng cáo với mục đích cạnh tranh không lành mạnh bao gồm quảng cáo so sánh nhằm hạ thấp chất lượng hàng hoá, dịch vụ của thương nhân khác (quảng cáo so sánh); quảng cáo hàng hóa của mình trên cơ sở bất chước, lạm dụng uy tín của một sản phẩm khác cùng loại (bất chước, lạm dụng uy tín); sử dụng sản phẩm quảng cáo hoặc những thông tin có thể gây nhầm lẫn lừa dối khách hàng để dụ dỗ khách hàng (quảng cáo không trung thực). Những hoạt động quảng cáo như thế đều bị cấm theo quy định của Luật Cạnh tranh.

2.7. Hành vi khuyến mại nhằm cạnh tranh không lành mạnh

Khuyến mại là việc doanh nghiệp thúc đẩy việc mua, bán hàng hoá, cung ứng dịch vụ bằng cách dành cho khách hàng những lợi ích tăng thêm nhất định. Với cách thức đó, người cung cấp có thể thu hút, lôi kéo khách hàng tốt hơn và có thể qua đó nâng cao doanh số, mở rộng thị phần. Trong điều kiện tự do cạnh tranh, các hoạt động khuyến mại của doanh nghiệp ngày càng trở nên đa dạng, phong phú, theo đó, cũng xuất hiện những thủ thuật khuyến mại nhằm cạnh tranh không lành mạnh. Doanh nghiệp thực hiện các hoạt động khuyến mại dưới các hình thức như: tặng hàng hoá cho khách hàng, cung ứng dịch vụ không thu tiền; bán hàng hoá, cung ứng dịch vụ có kèm phiếu dự thưởng và trao giải thưởng theo thể lệ đã công bố...

Dưới giác độ kinh tế, khuyến mại mang lại lợi ích trực tiếp và trước mắt cho khách hàng, làm cho các giao dịch giữa doanh nghiệp và khách hàng được thúc đẩy. Do có lợi ích trước mắt, khách hàng bị hấp dẫn bởi các biện pháp khuyến

⁶⁸ Thời báo Kinh tế Việt Nam ngày 21/7/2003.

mại khiến cho doanh nghiệp có thể xây dựng và củng cố mối quan hệ với khách hàng tốt hơn. Tuy nhiên, nếu khuyến mại bị lạm dụng nhằm lôi kéo khách hàng, nó có thể gây thiệt hại cho chủ thể cạnh tranh khác, đặc biệt là các doanh nghiệp vừa và nhỏ khi họ không có khả năng thực hiện các biện pháp khuyến mại tương tự để thu hút khách hàng. Nếu khuyến mại bị lạm dụng, đặc biệt là khi chúng bị lạm dụng quá mức, trường hợp nghiêm trọng có thể làm các doanh nghiệp vừa và nhỏ phá sản. Hệ quả là người tiêu dùng sẽ không còn cơ hội lựa chọn nhà cung cấp khác và doanh nghiệp khuyến mại sau khi đã chiếm lĩnh được thị trường sẽ bỏ khuyến mại và có thể sẽ áp đặt những điều kiện thương mại bất lợi cho khách hàng. Như vậy, khuyến mại cũng là những hành vi, về lâu dài, có ảnh hưởng tiêu cực đến quyền tự do định đoạt của khách hàng. Chính vì lẽ đó, pháp luật các nước coi khuyến mại có thể bị xem xét là cạnh tranh không lành mạnh và có thể bị cấm. Điều 46, Luật Cạnh tranh năm 2004 cấm các hoạt động khuyến mại sau đây:

- Tổ chức khuyến mại gian dối về giải thưởng;

- Khuyến mại không trung thực hoặc gây nhầm lẫn về hàng hoá, dịch vụ để lừa dối khách hàng;

- Phân biệt đối xử đối với các khách hàng như nhau tại các địa bàn tổ chức khuyến mại khác nhau trong cùng một chương trình khuyến mại;

- Tặng hàng hoá cho khách hàng dùng thử nhưng lại yêu cầu khách hàng đổi hàng hoá cùng loại do doanh nghiệp khác sản xuất mà khách hàng đó đang sử dụng để dùng hàng hoá của mình;

- Các hoạt động khuyến mại khác mà pháp luật có quy định cấm.

Ngoài ra, để xác định một khuyến mại nhằm cạnh tranh không lành mạnh, cần xem xét những dấu hiệu bổ sung sau đây:

- Liệu khuyến mại có giá trị quá lớn trong mối quan tương quan với giá trị của hàng hóa, dịch vụ được cung cấp hay không, chẳng hạn “mua 2 tặng 1”.

- Liệu khuyến mại có thời gian quá dài hay không.

- Liệu hàng hóa mua bán và sản phẩm khuyến mại có quan hệ gần gũi với nhau hay không? (ví dụ, mua thùng bia được tặng một chiếc cốc – quan hệ gần gũi, nhưng tặng một hộp sô cô la: không có quan hệ gần gũi).

Trong mỗi quan hệ nếu hàng hóa mua bán và sản phẩm khuyến mại có quan hệ phụ thuộc vào nhau và với giá trị nhỏ thường được chấp nhận.

– Liệu việc đưa ra khuyến mại có hợp lý về mục đích thúc đẩy quan hệ mua bán hàng hóa hay không.

– Liệu việc khuyến mại có phù hợp với chuẩn mực đạo đức kinh doanh hay không (nếu khuyến mại bằng cách là tặng thêm hàng hóa, nhưng tương ứng với số lượng tặng thêm đó, khách hàng phải hủy bỏ hàng hóa của đối thủ cạnh tranh mà khách hàng đang sử dụng).

2.8. Hành vi phân biệt đối xử của hiệp hội

Hiện nay, do luật về hội còn đang trong quá trình xây dựng, nên khái niệm về hiệp hội cũng còn đang tiếp tục phát triển. Tuy nhiên, hiệp hội dưới giác độ của Luật Cạnh tranh, hiệp hội được hiểu là những tổ chức được thành lập trên cơ sở sự tự nguyện của các doanh nghiệp thành viên có cùng chung những mục đích cũng như lợi ích mà các doanh nghiệp riêng lẻ không đạt được. Hiệp hội cũng là nơi cung cấp các thông tin đã được xử lý về các lĩnh vực trên thị trường trong nước và quốc tế, nơi học hỏi, trao đổi kinh nghiệm giữa các doanh nghiệp, đồng thời hiệp hội cũng là tổ chức điều phối hoạt động của các thành viên. Hiệp hội có thể thực hiện nhiều chức năng khác nhau theo tôn chỉ và mục đích của chúng. Điều này cho thấy sự tồn tại của hiệp hội “dường như” là nhằm đáp ứng nhu cầu tất yếu của các thành viên. Thông qua một hoạt động có tính kiểm soát, hiệp hội có một số hành vi mang tính quản lý, ấn định các quy tắc, tiêu chuẩn, điều kiện kỹ thuật, phân chia thị trường... trong sản xuất, kinh doanh. Điều này có thể dẫn đến những hậu quả hạn chế cạnh tranh trên thị trường. Hiệp hội cũng có thể có những hoạt động mang tính cạnh tranh không lành mạnh, nếu từ chối việc gia nhập hoặc rút khỏi hiệp hội của các doanh nghiệp có đủ điều kiện mà việc từ chối mang tính phân biệt đối xử và làm cho các doanh nghiệp đó bất lợi trong cạnh tranh, hạn chế bất hợp lý các hoạt động kinh doanh hoặc các hoạt động khác có liên quan đến mục đích kinh doanh của các doanh nghiệp thành viên. Với những hậu quả mang tính bất lợi cho doanh nghiệp như vậy, Luật Cạnh tranh cấm hành vi phân biệt đối xử hiệp hội. Điều 47, Luật Cạnh tranh quy định cấm hiệp hội ngành nghề thực hiện các hành vi sau đây:

– Từ chối doanh nghiệp có đủ điều kiện gia nhập hoặc rút khỏi hiệp hội nếu việc từ chối đó mang tính phân biệt đối xử và làm cho doanh nghiệp đó bị bất lợi trong cạnh tranh;

– Hạn chế bất hợp lý hoạt động kinh doanh hoặc các hoạt động khác có liên quan tới mục đích kinh doanh của các doanh nghiệp thành viên.

Đây là những hành vi không đáp ứng được những chuẩn mực đạo đức kinh doanh thông thường và gây thiệt hại cho chính các chủ thể bị phân biệt đối xử trong hiệp hội. Cho nên, Luật Cạnh tranh cấm những hành vi có các dấu hiệu phân biệt đối xử như trên.

2.9. Hành vi bán hàng đa cấp bất chính

Mặc dù vẫn còn có những ý kiến khác nhau về đối tượng điều chỉnh của Luật Cạnh tranh đối với nhóm hành vi này, nhà làm luật đã chính thức mở rộng nhóm hành vi cạnh tranh không lành mạnh đến cả việc bán hàng đa cấp bất chính. Có thể hiểu bán hàng đa cấp là một hình thức của bán hàng trực tiếp, trong đó hàng hoá được bán trực tiếp từ nhà phân phối độc lập đến người tiêu dùng mà không nhất thiết phải thông qua địa điểm bán lẻ cố định. Mối quan hệ giữa nhà phân phối và doanh nghiệp trong mạng lưới bán hàng đa cấp là mối quan hệ về việc tham gia hoặc rút khỏi mạng lưới bán hàng. Doanh nghiệp là chủ sở hữu đối với hàng hoá, nhà phân phối nhận tiền thù lao (hoa hồng, tiền thưởng hoặc lợi ích kinh tế khác) từ doanh nghiệp. Mức thù lao được tính trên cơ sở doanh số bán hàng trực tiếp của nhà phân phối và doanh số của những người bán hàng cấp dưới trong mạng lưới bán hàng của nhà phân phối.

Cùng với sự phát triển của phương thức bán hàng đa cấp (chân chính), mô hình kinh doanh kim tự tháp cũng xuất hiện chứa đựng nhiều bất cập liên quan đến quyền lợi của các thành viên tham gia và khách hàng. Đây là mô hình kinh doanh dễ bị lạm dụng nhằm thu lợi bất chính từ việc tuyển dụng người tham gia mạng lưới bán hàng đa cấp và bị pháp luật của nhiều nước trên thế giới kiểm soát nghiêm ngặt, thậm chí cấm. Theo quy định tại Luật Cạnh tranh, về nguyên tắc, bán hàng đa cấp không vi phạm pháp luật. Pháp luật chỉ cấm loại hành vi này khi chúng có dấu hiệu *bất chính*. Việc phân biệt giữa bán hàng đa cấp thông thường và bán hàng đa cấp bất chính cũng dựa vào những tiêu chí, đặc điểm của cạnh tranh không lành mạnh.

Người ta thường dựa vào các tiêu chí như: việc thực hiện nghĩa vụ đặt cọc, nguồn gốc tiền thưởng, có mua lại hàng hoá đã giao cho người tham gia bán hàng đa cấp hay không...

Luật Cạnh tranh cấm doanh nghiệp thực hiện các hành vi bán hàng đa cấp nhằm thu lợi bất chính từ việc tuyển dụng người tham gia mạng lưới bán hàng đa cấp như sau (Điều 48):

Thứ nhất, hành vi yêu cầu người muốn tham gia phải đặt cọc, phải mua một số lượng hàng hoá ban đầu hoặc phải trả một khoản tiền để được quyền tham gia mạng lưới bán hàng đa cấp.

Đặt cọc về bản chất là một trong những biện pháp bảo đảm để thực hiện nghĩa vụ dân sự. Tuy nhiên, trong phương thức bán hàng đa cấp, đặt cọc – một biện pháp được sử dụng như là việc buộc người muốn tham gia phải mua quyền được tham gia vào mạng lưới bán hàng mà không liên quan đến việc bảo đảm thực hiện nghĩa vụ. Thực tế đã xảy ra nhiều trường hợp doanh nghiệp bán hàng đa cấp yêu cầu người muốn tham gia vào mạng lưới này phải đặt cọc hoặc phải mua một số lượng hàng hoá ban đầu rồi chiếm dụng tiền, lừa đảo hoặc thu lợi bất chính từ những người muốn tham gia mạng lưới bán hàng đa cấp.

Thứ hai, không cam kết mua lại với mức giá ít nhất là 90% giá hàng hoá đã bán cho người tham gia để bán lại.

Đây là việc thành viên tham gia mạng lưới bán hàng đa cấp khi chấm dứt hợp đồng bán hàng đa cấp có thể được trả lại hàng hoá đã mua từ doanh nghiệp bán hàng đa cấp và được nhận lại số tiền tối thiểu bằng 90% số tiền đã bỏ ra để mua hàng hoá sau khi đã trừ đi các chi phí hợp lý. Việc mua lại hàng hóa trên nhằm mục đích bảo vệ quyền lợi của người tiêu dùng và của người tham gia mạng lưới bán hàng đa cấp. Tuy nhiên, trên thực tế, không ít doanh nghiệp bán hàng đa cấp không cam kết việc mua lại hàng hoá với mức giá ít nhất là 90% giá hàng hoá đã bán cho người tham gia để bán lại, gây thiệt hại cho người tham gia và cả người tiêu dùng.

Thứ ba, cho người tham gia nhận tiền hoa hồng, tiền thưởng, lợi ích kinh tế khác chủ yếu từ việc dụ dỗ người khác tham gia mạng lưới bán hàng đa cấp.

Mục đích của việc bán hàng nói chung và việc bán hàng đa cấp nói riêng là phải đưa được hàng hoá ra thị trường, đến tay người tiêu dùng. Người tham gia mạng lưới bán hàng đa cấp cũng phải làm cho hàng hoá được bán đến tay khách hàng; nếu người này chỉ giới thiệu người khác tham gia vào mạng lưới bán hàng đa cấp thì sẽ dẫn đến trường hợp những người tham gia không quan tâm đến việc bán hàng mà chỉ tìm cách lôi kéo, dụ dỗ càng nhiều người tham gia vào mạng lưới càng tốt để hưởng tiền hoa hồng. Những người bị dụ dỗ đó phải trả tiền để mua quyền tham gia vào mạng lưới bán hàng nhưng chưa chắc đã được nhận tiền hoa hồng vì chưa biết có khả năng bán được hàng hay không nên họ lại tiếp tục dụ dỗ những người khác tham gia vào mạng lưới. Doanh nghiệp bán hàng đa cấp được lợi vì không cần bán hàng đến tay người tiêu dùng mà vẫn tiêu thụ được hàng hoá với giá cao (do người muốn tham gia phải mua quyền tham gia), người tham gia mạng lưới bán hàng đa cấp được hưởng hoa hồng từ việc dụ dỗ người khác tham gia, còn người bị dụ dỗ thì không những không thu được lợi ích gì vì không bán được hàng mà còn có thể bị mất một khoản tiền lớn.

Thứ tư, cung cấp thông tin gian dối về lợi ích của bên tham gia mạng lưới bán hàng đa cấp, thông tin sai lệch về tính chất, công dụng của hàng hoá để dụ dỗ người khác tham gia⁶⁹.

Qua các hành vi cạnh tranh không lành mạnh trên có thể thấy, Luật Cạnh tranh đã quy định cụ thể các hành vi cạnh tranh không lành mạnh theo các tiêu chí đánh giá "*cạnh tranh không lành mạnh*" được định nghĩa tại khoản 3, Điều 4 (*Xem phụ lục*). Với định hướng tạo lập và duy trì môi trường kinh doanh lành mạnh, Luật Cạnh tranh đã quy định cấm các loại hành vi này và không có ngoại lệ miễn trừ. Cho đến nay, trên cơ sở của các quy định về cạnh tranh không lành mạnh, Cục Quản lý cạnh tranh đã ra quyết định xử lý nhiều vụ việc liên quan đến hành vi cạnh tranh không lành mạnh. Tuy nhiên, trong số các hành vi cạnh tranh không lành mạnh thì hành vi bán hàng đa cấp chiếm một tỷ lệ lớn trong số các vụ việc đã được xử lý⁷⁰.

⁶⁹ Nghị định số 110/2005/NĐ - CP ngày 24/8/2005 về quản lý hoạt động bán hàng đa cấp đã cụ thể hóa thêm quy định trên tại Điều 7.

⁷⁰ Xem tại địa chỉ: <http://thongtinphapluatdansu.wordpress.com/2009/03/24/2514-2/>

III – HẬU QUẢ PHÁP LÝ

1.1. Khái quát

Hậu quả pháp lý là một phạm trù pháp lý theo đó, chủ thể có hành vi vi phạm pháp luật sẽ phải gánh chịu hậu quả bất lợi do cơ quan nhà nước có thẩm quyền đưa ra. Vi phạm pháp luật cạnh tranh cũng như vi phạm luật trong các lĩnh vực khác, chủ thể của hành vi đó sẽ bị áp dụng biện pháp xử lý tương ứng và đặc thù của pháp luật cạnh tranh – mỗi lĩnh vực pháp luật mang bản chất của cả luật công lẫn luật tư. Đối với mỗi hành vi vi phạm pháp luật về cạnh tranh, tổ chức, cá nhân vi phạm phải chịu một trong các hình thức xử phạt chính là cảnh cáo hoặc phạt tiền và các hình thức xử phạt bổ sung cũng như các biện pháp khắc phục hậu quả (Điều 117, Luật Cạnh tranh). Các hình thức xử lý vi phạm pháp luật về cạnh tranh được quy định chi tiết tại Nghị định số 120/2005/NĐ – CP ngày 30/9/2005.

Theo quy định của khoản 2, Điều 118, Luật Cạnh tranh, *cơ quan có thẩm quyền xử phạt có thể tiến hành phạt tiền đối với hành vi vi phạm quy định về cạnh tranh không lành mạnh và các hành vi khác vi phạm quy định của Luật này không thuộc trường hợp quy định tại khoản 1 Điều này theo quy định của pháp luật về xử lý vi phạm hành chính hoặc theo quy định của pháp luật có liên quan*. Như vậy, hành vi cạnh tranh không lành mạnh về cơ bản sẽ được xử lý theo pháp luật hành chính. Trước đó, tại Điều 117, Luật Cạnh tranh (đoạn cuối) có quy định: “*Tổ chức, cá nhân có hành vi vi phạm Luật Cạnh tranh gây thiệt hại đến lợi ích của Nhà nước, quyền và lợi ích hợp pháp của tổ chức và cá nhân khác thì phải bồi thường thiệt hại theo quy định của pháp luật*”. Như vậy, dưới giác độ của Luật Cạnh tranh hậu quả pháp lý của hành vi cạnh tranh không lành mạnh không có trách nhiệm bồi thường thiệt hại của chủ thể tiến hành hành vi. Người bị thiệt hại muốn được bồi thường phải kiện ra tòa dân sự theo quy định của Bộ luật Dân sự để bù đắp thiệt hại bởi hành vi cạnh tranh không lành mạnh. Như vậy, sẽ cần hai giai đoạn tố tụng tách biệt để bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp của mình.

1.2. Các chế tài cụ thể

Các hành vi cạnh tranh không lành mạnh về mặt pháp lý đều được coi là một biểu hiện cụ thể của hành vi gây thiệt hại ngoài hợp đồng theo pháp luật dân sự. Nói cách khác, trách nhiệm dân sự cho các hành vi cạnh tranh không lành mạnh về cơ bản không có sự khác biệt đối với trách nhiệm bồi thường thiệt hại ngoài hợp đồng theo pháp luật dân sự. Tuy nhiên, theo Luật Cạnh tranh thì hậu quả pháp lý của hành vi cạnh tranh không lành mạnh chỉ thông qua các chế tài xử phạt hành chính. Các chế tài xử phạt áp dụng đối với hành vi vi phạm các quy định về chống cạnh tranh không lành mạnh bao gồm:

- Phạt tiền theo quy định của pháp luật về xử lý vi phạm hành chính hoặc
- Xử phạt theo quy định của pháp luật có liên quan.

Như vậy, trong các lĩnh vực khác có liên quan đến cạnh tranh không lành mạnh, ví dụ: về sở hữu trí tuệ, về quảng cáo, về chuyển giao công nghệ... nếu có những quy định riêng thì chủ thể thực hiện hành vi có thể bị xử lý theo những quy định đó.

Việc xử lý thông qua hình thức xử phạt hành chính đối với hành vi cạnh tranh không lành mạnh sẽ không giải quyết được thiệt hại xảy ra cho đối thủ cạnh tranh hoặc khách hàng. Họ sẽ mất thời gian và chi phí theo kiện mà không được bù đắp về thiệt hại. Đây cũng là nguyên do tại sao các vụ việc cạnh tranh không lành mạnh vẫn còn ít được yêu cầu giải quyết, xử lý. Do dấu hiệu căn bản của hành vi cạnh tranh không lành mạnh đã hoặc có thể gây thiệt hại cho một hoặc một số đối thủ cạnh tranh cụ thể, vì vậy, về nguyên tắc, pháp luật cần dành quyền tự định đoạt cho họ để họ có thể tự lựa chọn cách thức tốt nhất để bảo vệ mình, trong đó có quyền yêu cầu đòi bồi thường thiệt hại trước tòa án.

CÂU HỎI ÔN TẬP

1. Nêu khái niệm hành vi cạnh tranh không lành mạnh.
2. Bản chất của hành vi cạnh tranh không lành khác gì so với hành vi hạn chế cạnh tranh?
3. Chủ thể tiến hành hành vi cạnh tranh không lành mạnh khác gì so với chủ thể tiến hành hành vi hạn chế cạnh tranh.
4. Nêu khái niệm và đặc điểm của hành vi chỉ dẫn gây nhầm lẫn.
5. Trình bày khái niệm và đặc điểm của hành vi xâm phạm bí mật kinh doanh.
6. Nêu khái niệm và đặc điểm của hành vi ép buộc trong kinh doanh.
7. Nêu khái niệm và đặc điểm của hành vi gièm pha doanh nghiệp khác.
8. Trình bày khái niệm và đặc điểm của hành vi gây rối hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp khác.
9. Trình bày khái niệm và đặc điểm của hành vi quảng cáo nhằm cạnh tranh không lành mạnh.
10. Trình bày khái niệm và đặc điểm của hành vi khuyến mại nhằm cạnh tranh không lành mạnh.
11. Trình bày khái niệm và đặc điểm của hành vi phân biệt đối xử của hiệp hội.
12. Nêu khái niệm và bản chất của hành vi bán hàng đa cấp bất chính.
13. Nêu hậu quả pháp lý đối với hành vi cạnh tranh không lành mạnh.

Chương 5

THẨM QUYỀN VÀ TỔ TỤNG CẠNH TRANH

1 – KHÁI NIỆM

1.1. Giới thiệu chung

Thẩm quyền và thủ tục tổ tụng cạnh tranh, một trong những nội dung cơ bản của pháp luật cạnh tranh. Để đưa Luật Cạnh tranh vào cuộc sống, cần phải có các thiết chế tương ứng đảm bảo sự thực thi của Luật Cạnh tranh. Các thiết chế này chính là những cơ quan nhà nước có thẩm quyền (theo quy định của Luật Cạnh tranh) tiến hành những thủ tục tổ tụng trong các vụ việc cạnh tranh hoặc trong những hoạt động cạnh tranh nhất định cần phải có sự giám sát, đồng ý của cơ quan nhà nước có thẩm quyền. *Thẩm quyền tiến hành tổ tụng cạnh tranh là những cơ quan nhà nước, cá nhân có thẩm quyền tiến hành các thủ tục trong các vụ việc cạnh tranh hoặc trong những hoạt động cạnh tranh nhất định của doanh nghiệp theo quy định của pháp luật cạnh tranh.* Đây chính là những chủ thể tiến hành các thủ tục tổ tụng cạnh tranh. Luật Cạnh tranh có quy định cụ thể về thẩm quyền tổ tụng cạnh tranh đó là "*Cơ quan tiến hành tổ tụng cạnh tranh bao gồm cơ quan quản lý cạnh tranh và Hội đồng cạnh tranh*" (Điều 74); "*Người tiến hành tổ tụng cạnh tranh bao gồm thành viên Hội đồng cạnh tranh, Thủ trưởng cơ quan quản lý cạnh tranh, điều tra viên và thư ký phiên điều trần*" (Điều 75) (Xem phụ lục).

Khi tiến hành giải quyết, xử lý vụ việc cạnh tranh, cơ quan nhà nước, cá nhân có thẩm quyền phải tiến hành theo những thủ tục pháp lý nhất định. Thủ tục tổ tụng cạnh tranh thực chất chính là một dạng của thủ tục tổ tụng

hành chính⁷¹. Theo quy định của Luật Cảnh tranh, *tổ tụng cạnh tranh là hoạt động của cơ quan, tổ chức, cá nhân theo trình tự, thủ tục giải quyết, xử lý vụ việc cạnh tranh theo quy định của Luật này, khoản 9, Điều 3*. Theo đó, đối tượng của tổ tụng cạnh tranh chính là các vụ việc cạnh tranh. Đồng thời *"Vụ việc cạnh tranh là vụ việc có dấu hiệu vi phạm quy định của Luật này bị cơ quan nhà nước có thẩm quyền điều tra, xử lý theo quy định của pháp luật"* (khoản 9, Điều 3, Luật Cảnh tranh).

Tuy nhiên, trên thực tế không phải tất cả những vụ việc theo quy định của Luật, đều có dấu hiệu vi phạm pháp luật, ví dụ: thủ tục thông báo khi tập trung kinh tế, thủ tục đề nghị hưởng miễn trừ, thủ tục điều tra xác định thị trường liên quan, ... những vụ việc đó có thể không liên quan đến dấu hiệu vi phạm pháp luật cạnh tranh. Việc định nghĩa tại khoản 9, Điều 3, Luật Cảnh tranh hàm ý tổ tụng cạnh tranh chỉ liên quan đến các vụ việc vi phạm pháp luật cạnh tranh sẽ dẫn đến những vướng mắc nhất định trong quá trình giải thích Luật.

Ngoài ra, thẩm quyền tổ tụng cạnh tranh theo pháp luật cạnh tranh Việt Nam chỉ liên quan đến việc áp dụng các biện pháp xử lý có tính hành chính mà không giải quyết bồi thường thiệt hại tại các cơ quan này. Để có thể đòi bồi thường thiệt hại do hành vi vi phạm pháp luật cạnh tranh, nguyên đơn sẽ phải tiếp tục khởi kiện vụ việc tại tòa án dân sự trên cơ sở quyết định của Cục Quản lý cạnh tranh hoặc của Hội đồng cạnh tranh. Bởi vậy, thẩm quyền và thủ tục tổ tụng cạnh tranh không đơn thuần chỉ là thẩm quyền và thủ tục tổ tụng theo quy định của Luật Cảnh tranh với các cơ quan có thẩm quyền liên quan là Cục Quản lý cạnh tranh và Hội đồng cạnh tranh. Về bản chất nó còn bao gồm cả thẩm quyền và thủ tục tổ tụng dân sự nhằm bảo vệ quyền lợi của bên bị vi phạm. Thậm chí ở một số nước, tổ tụng cạnh tranh còn bao gồm cả tổ tụng hình sự đối với các vụ việc vi phạm pháp luật cạnh tranh.

⁷¹ Điều này chỉ trở nên khách quan đối với hành vi hạn chế cạnh tranh (nếu có sự phân chia rãnh mạch giữa pháp luật chống hạn chế cạnh tranh và pháp luật chống cạnh tranh không lành mạnh), còn hành vi cạnh tranh không lành mạnh sẽ phải tuân theo thủ tục giải quyết vụ án dân sự.

1.2. Đặc điểm của thẩm quyền và tố tụng cạnh tranh

Thẩm quyền và tố tụng cạnh tranh về cơ bản được phân chia thành hai loại: tố tụng dân sự và tố tụng hành chính. Thẩm quyền trong tố tụng dân sự liên quan đến cạnh tranh thuộc về toà án, thẩm phán tòa dân sự và cũng có thể bao gồm cơ quan kiểm sát và kiểm sát viên. Đối với tố tụng hành chính liên quan đến cạnh tranh, thẩm quyền tố tụng thuộc về cơ quan quản lý cạnh tranh, Hội đồng cạnh tranh và các công chức liên quan. Các hành vi cạnh tranh không lành mạnh được xử lý về cơ bản theo thủ tục tố tụng dân sự, trong khi các hành vi hạn chế cạnh tranh được tiến hành theo thủ tục tố tụng hành chính. Sự phân chia này chỉ mang tính tương đối, vì ngay chính hành vi hạn chế cạnh tranh ở một số nước cũng có thể được giải quyết theo thủ tục tố tụng dân sự nếu nguyên đơn yêu cầu giải quyết trực tiếp vụ việc theo thủ tục này nhằm bảo vệ quyền lợi của mình tốt hơn, ví dụ như bồi thường thiệt hại.

Theo Luật Cạnh tranh Việt Nam, tố tụng cạnh tranh là hoạt động của cơ quan, tổ chức, cá nhân tiến hành trình tự, thủ tục giải quyết, xử lý vụ việc cạnh tranh theo quy định của Luật. Tuy nhiên, thủ tục tố tụng cạnh tranh được áp dụng chung cho hai loại hành vi đó là hành vi hạn chế cạnh tranh và hành vi cạnh tranh không lành mạnh. Bởi vậy, thẩm quyền và tố tụng cạnh tranh theo Luật Cạnh tranh năm 2004 có những đặc điểm như sau:

Thứ nhất, thẩm quyền và tố tụng cạnh tranh áp dụng chung cho hai loại hành vi cạnh tranh không lành mạnh và hành vi hạn chế cạnh tranh, mặc dù hai loại hành vi này có bản chất vi phạm pháp luật cạnh tranh không giống nhau.

Thứ hai, thẩm quyền tiến hành tố tụng cạnh tranh thuộc về cơ quan quản lý cạnh tranh, Hội đồng cạnh tranh và cá nhân có thẩm quyền tiến hành tố tụng cạnh tranh bao gồm thành viên Hội đồng cạnh tranh, Thủ trưởng cơ quan quản lý cạnh tranh, điều tra viên và thư ký phiên điều trần (thực chất bao gồm cả Bộ trưởng Bộ Thương mại – nay là Bộ Công thương) mà không có sự tham gia của tòa án dân sự và các thẩm phán tương ứng. Đây là những cơ quan và công chức có liên quan trong cơ quan hành pháp.

Thứ ba, tố tụng cạnh tranh mang bản chất là tố tụng hành chính nên việc tiến hành tố tụng cạnh tranh đối với hành vi cạnh tranh không lành mạnh,

hành vi hạn chế cạnh tranh không cần phải dựa vào đơn kiện của một bên nào đó có liên quan mà do quyết định có tính hành chính của cơ quan quản lý cạnh tranh.

Thứ tư, quyết định của cơ quan có thẩm quyền tổ tụng cạnh tranh có hiệu lực thi hành sau 30 ngày kể từ ngày ký (Điều 106) và được thực thi bởi chính các cơ quan tiến hành tổ tụng cạnh tranh.

II – THẨM QUYỀN TỔ TỤNG CẠNH TRANH

Theo quy định của Luật Cạnh tranh thì các chủ thể tham gia tổ tụng cạnh tranh bao gồm hai loại đó là cơ quan tiến hành tổ tụng cạnh tranh và người tiến hành tổ tụng cạnh tranh. Ngoài ra, tham gia vào tổ tụng cạnh tranh còn có các chủ thể kinh doanh, các tổ chức và cá nhân có quyền và nghĩa vụ liên quan (người tham gia tổ tụng cạnh tranh).

2.1. Cơ quan tiến hành tổ tụng cạnh tranh

Cơ quan tiến hành tổ tụng cạnh tranh theo quy định của Luật Cạnh tranh bao gồm Cơ quan quản lý cạnh tranh và Hội đồng cạnh tranh.

2.1.1. Cơ quan quản lý cạnh tranh

Thiết chế quan trọng nhất trong việc đảm bảo thực thi và tiến hành tổ tụng cạnh tranh chính là cơ quan quản lý cạnh tranh. Cơ quan quản lý cạnh tranh theo quy định của Luật Cạnh tranh là Cục Quản lý cạnh tranh. Cục Quản lý cạnh tranh có chức năng giúp Bộ trưởng Bộ Thương mại (nay là Bộ Công thương) thực hiện quản lý nhà nước về cạnh tranh⁷², đồng thời là cơ quan tiến hành tổ tụng cạnh tranh. Cơ quan quản lý cạnh tranh do Chính phủ quyết định thành lập và quy định tổ chức, bộ máy hoạt động và trực thuộc Bộ Thương mại. Luật quy định chung về nhiệm vụ và quyền hạn của cơ quan quản lý cạnh tranh, bao gồm:

⁷² Theo quy định của Nghị định số 06/2006/NĐ – CP ngày 09/01/2006 quy định chức năng, nhiệm vụ, tổ chức của Cục Quản lý cạnh tranh thì Cục còn có chức năng thực hiện quản lý nhà nước về chống bán phá giá, chống trợ cấp, áp dụng các biện pháp tự vệ đối với hàng hóa nhập khẩu vào Việt Nam; bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng; phối hợp với các doanh nghiệp, hiệp hội ngành hàng trong việc đối phó với các vụ kiện trong thương mại quốc tế liên quan đến bán phá giá, trợ cấp và áp dụng các biện pháp tự vệ (Điều 1).

1. Kiểm soát quá trình tập trung kinh tế theo quy định của Luật này;
2. Thụ lý hồ sơ đề nghị hưởng miễn trừ; đề xuất ý kiến đề Bộ trưởng Bộ Thương mại quyết định hoặc trình Thủ tướng Chính phủ quyết định;
3. Điều tra các vụ việc cạnh tranh liên quan đến hành vi hạn chế cạnh tranh và hành vi cạnh tranh không lành mạnh;
4. Xử lý, xử phạt hành vi cạnh tranh không lành mạnh. Thẩm quyền này cũng đã được cụ thể hóa tại Nghị định số 120/2005/NĐ – CP ngày 30/9/2005 của Chính phủ quy định chi tiết về xử lý vi phạm pháp luật trong lĩnh vực cạnh tranh;
5. Các nhiệm vụ khác theo quy định của pháp luật.

Thẩm quyền của Cục Quản lý cạnh tranh thể hiện trọng tâm ở hoạt động điều tra các vụ việc cạnh tranh liên quan đến hành vi hạn chế cạnh tranh và tiến hành thủ tục tố tụng đối với các vụ việc liên quan đến cạnh tranh không lành mạnh, bao gồm cả việc xử phạt các hành vi cạnh tranh không lành mạnh. Về bản chất, hành vi cạnh tranh không lành mạnh là hành vi nhằm vào một hoặc một số đối thủ cạnh tranh cụ thể nào đó mà không ảnh hưởng trong phạm vi rộng lớn của thị trường. Hậu quả bất lợi của hành vi này thông thường chỉ xảy ra đối với đối thủ cạnh tranh. Vì vậy, chế tài áp dụng đối hành vi này thường là đình chỉ hành vi và bồi thường thiệt hại (nếu có). Tuy nhiên, thẩm quyền xử lý, xử phạt hành vi cạnh tranh không lành mạnh theo Luật Cạnh tranh Việt Nam lại không bao gồm bồi thường thiệt hại xảy ra đối với các bên liên quan.

2.1.2. Hội đồng cạnh tranh

Hội đồng cạnh tranh cũng là cơ quan tiến hành tố tụng và do Chính phủ thành lập. Hội đồng cạnh tranh có từ 11 đến 15 thành viên do Thủ tướng Chính phủ bổ nhiệm, miễn nhiệm theo đề nghị của Bộ trưởng Bộ Công thương. Hội đồng cạnh tranh có nhiệm vụ tổ chức xử lý, giải quyết khiếu nại đối với các vụ việc cạnh tranh liên quan đến hành vi hạn chế cạnh tranh theo quy định của Luật Cạnh tranh (Điều 53). Việc thành lập Hội đồng cạnh tranh với tư cách là hội đồng độc lập với cơ quan quản lý cạnh tranh và trực thuộc Chính phủ nhằm mục đích tạo ra sự độc lập trong việc xem xét, giải

quyết các vụ việc liên quan đến hành vi hạn chế cạnh tranh – vốn được coi là loại vụ việc phức tạp trong lĩnh vực cạnh tranh. Hội đồng cạnh tranh là một hội đồng có sự tham gia của các thành viên (không phải là một cơ quan) có thẩm quyền tổ tụng cạnh tranh đối với các vụ việc hạn chế cạnh tranh. Hoạt động của Hội đồng trong các vụ việc cụ thể thông qua hội đồng xử lý vụ việc do Chủ tịch Hội đồng cạnh tranh quyết định thành lập cho từng vụ việc. Tham gia vào quá trình tổ tụng cạnh tranh, Hội đồng xử lý vụ việc cạnh tranh được tiến hành tại các phiên điều trần, với sự tham gia của những người tham gia tổ tụng.

Hoạt động của Hội đồng cạnh tranh được thực hiện thông qua các Hội đồng xử lý vụ việc cạnh tranh, do Chủ tịch Hội đồng cạnh tranh quyết định thành lập cho từng vụ việc. Những hoạt động cụ thể của Hội đồng xử lý vụ việc cạnh tranh được tiến hành tại các phiên điều trần, với sự tham gia của những người tiến hành tổ tụng cạnh tranh.

Thẩm quyền của Hội đồng cạnh tranh giới hạn trong việc tổ chức xử lý, giải quyết khiếu nại đối với các vụ việc cạnh tranh liên quan đến hành vi hạn chế cạnh tranh. Thẩm quyền này được thực hiện trong giai đoạn cuối cùng của quá trình tổ tụng cạnh tranh vì việc xử lý vụ việc cạnh tranh liên quan đến hành vi hạn chế cạnh tranh phải dựa trên kết quả điều tra của cơ quan quản lý cạnh tranh. Hành vi hạn chế cạnh tranh là những hành vi có tính chất phức tạp, thường xuyên xảy ra và có khả năng gây biến động lớn cho cấu trúc thị trường, gây hậu quả tiêu cực cho nền kinh tế... nên cần phải qua quá trình điều tra, xem xét, xác minh bởi các cơ quan, các cá nhân có thẩm quyền. Hơn nữa, thành viên Hội đồng cạnh tranh là những người có trình độ và kinh nghiệm chuyên sâu trong các lĩnh vực về pháp luật, kinh tế, tài chính. Vì vậy, quy định nhiệm vụ, quyền hạn của cơ quan quản lý cạnh tranh và Hội đồng cạnh tranh như trong Luật Cạnh tranh là nhằm bảo đảm tính khách quan, đúng đắn khi ra các quyết định đối với từng vụ việc cạnh tranh cụ thể.

2.2. Người tiến hành tổ tụng cạnh tranh

Người tiến hành tổ tụng cạnh tranh là những công chức nhà nước với chức danh và thẩm quyền, tham gia vào tổ tụng cạnh tranh tại cả hai cơ quan tổ tụng cạnh tranh. Người tiến hành tổ tụng cạnh tranh bao gồm thành viên

Hội đồng cạnh tranh, Thủ trưởng cơ quan quản lý cạnh tranh, điều tra viên và thư ký phiên điều trần (Điều 75).

Thành viên Hội đồng cạnh tranh là các thành viên có thẩm quyền tham gia vào các hội đồng xử lý vụ việc để trực tiếp xem xét, quyết định xử lý các hành vi hạn chế cạnh tranh tại các phiên điều trần. Hội đồng xử lý vụ việc cạnh tranh được thành lập có sự tham gia của ít nhất năm thành viên của Hội đồng cạnh tranh (Điều 54). Để được bổ nhiệm là thành viên của Hội đồng cạnh tranh, cá nhân phải đủ các tiêu chuẩn bao gồm:

1. Có phẩm chất đạo đức tốt, trung thực, khách quan, có tinh thần bảo vệ pháp chế xã hội chủ nghĩa;
2. Có trình độ cử nhân luật hoặc cử nhân kinh tế, tài chính;
3. Có thời gian công tác thực tế ít nhất là chín năm thuộc một trong các lĩnh vực luật hoặc kinh tế, tài chính;
4. Có khả năng hoàn thành nhiệm vụ được giao.

Nhiệm kỳ của thành viên Hội đồng cạnh tranh là năm năm và có thể được bổ nhiệm lại. Thẩm quyền của thành viên Hội đồng cạnh tranh liên quan đến các kết luận, quyết định phán xử về tính hợp pháp hay không hợp pháp của hành vi, về quyền lợi của chủ thể có hành vi hạn chế cạnh tranh và các bên có liên quan, nên pháp luật đặt ra những tiêu chuẩn rất cao đối với các thành viên Hội đồng cạnh tranh.

Thủ trưởng cơ quan quản lý cạnh tranh là người đứng đầu cơ quan quản lý cạnh tranh, do Thủ tướng Chính phủ bổ nhiệm, miễn nhiệm theo đề nghị của Bộ trưởng Bộ Công thương. Thủ trưởng cơ quan quản lý cạnh tranh có thẩm quyền tổ chức, chỉ đạo cơ quan quản lý cạnh tranh thực hiện nhiệm vụ, quyền hạn theo quy định của Luật Cạnh tranh. Khi tiến hành tổ tụng cạnh tranh, Thủ trưởng cơ quan quản lý cạnh tranh có thẩm quyền sau:

1. Quyết định phân công điều tra viên điều tra vụ việc cạnh tranh cụ thể;
2. Kiểm tra các hoạt động điều tra của điều tra viên vụ việc cạnh tranh;
3. Quyết định thay đổi hoặc hủy bỏ quyết định không có căn cứ và trái pháp luật của điều tra viên vụ việc cạnh tranh;

4. Quyết định thay đổi điều tra viên vụ việc cạnh tranh;
5. Quyết định trưng cầu giám định;
6. Quyết định áp dụng, thay đổi hoặc hủy bỏ biện pháp ngăn chặn hành chính khi chưa chuyển hồ sơ vụ việc cạnh tranh cho Hội đồng cạnh tranh xử lý;
7. Quyết định điều tra sơ bộ, đình chỉ điều tra, điều tra chính thức vụ việc cạnh tranh thuộc thẩm quyền của cơ quan quản lý cạnh tranh;
8. Mời người làm chứng theo yêu cầu của các bên trong giai đoạn điều tra;
9. Ký kết luận điều tra vụ việc cạnh tranh do điều tra viên được phân công;
10. Chuyển hồ sơ vụ việc cạnh tranh đến Hội đồng cạnh tranh trong trường hợp vụ việc cạnh tranh liên quan đến hành vi hạn chế cạnh tranh;
11. Giải quyết khiếu nại, tố cáo thuộc thẩm quyền của cơ quan quản lý cạnh tranh.

Điều tra viên và thư ký phiên điều trần là các cá nhân có thẩm quyền trong các hoạt động tổ tụng cạnh tranh của Cơ quan quản lý cạnh tranh. Các cá nhân này được Bộ trưởng Bộ Thương mại (Bộ Công thương hiện nay) bổ nhiệm theo đề nghị của Thủ trưởng cơ quan quản lý cạnh tranh. Tiêu chuẩn chuẩn bổ nhiệm làm điều tra viên (Điều 52, Luật Cạnh tranh) bao gồm:

1. Có phẩm chất đạo đức tốt, trung thực, khách quan;
2. Có trình độ cử nhân luật hoặc cử nhân kinh tế, tài chính;
3. Có thời gian công tác thực tế ít nhất là năm năm thuộc một trong các lĩnh vực luật hoặc kinh tế, tài chính;
4. Đã được đào tạo, bồi dưỡng về chuyên môn, nghiệp vụ điều tra.

Ngoài những người có thẩm quyền tổ tụng cạnh tranh được quy định rõ ràng trong Luật Cạnh tranh như trên, Chủ tịch Hội đồng cạnh tranh cũng là chức danh có thẩm quyền trong hoạt động tổ tụng cạnh tranh. Chủ tịch Hội đồng cạnh tranh trước hết phải là thành viên Hội đồng cạnh tranh và được Thủ tướng Chính phủ bổ nhiệm theo đề nghị của Bộ trưởng Bộ thương mại (Bộ Công thương hiện nay). Chủ tịch Hội đồng cạnh tranh có thẩm

quyền tổ chức các hoạt động của Hội đồng cạnh tranh và đặc biệt Chủ tịch Hội đồng cạnh tranh có thẩm quyền ra quyết định thành lập Hội đồng xử lý vụ việc cạnh tranh để giải quyết những trường hợp cụ thể.

2.3. Người tham gia tố tụng cạnh tranh

Bên cạnh các chủ thể tiến hành tố tụng cạnh tranh còn có những người tham gia vào hoạt động tố tụng cạnh tranh nhằm đảm bảo việc giải quyết các vụ việc cạnh tranh được khách quan, công bằng và đảm bảo quyền lợi của các bên có liên quan. Quy định của pháp luật đối với người tham gia tố tụng cạnh tranh nhằm đảm bảo cho các bên đương sự trong quá trình tố tụng cạnh tranh có thể tự bảo vệ quyền lợi của mình. Người tham gia tố tụng cạnh tranh có thể là cá nhân, pháp nhân, thậm chí có thể là cơ quan nhà nước có thẩm quyền liên quan. Sự tham gia của những chủ thể này về cơ bản giống như sự tham gia của những nguyên đơn, bị đơn, người làm chứng, ... trong tố tụng tại tòa án. Luật Cạnh tranh quy định người tham gia tố tụng cạnh tranh bao gồm (Điều 64):

1. Bên khiếu nại;
2. Bên bị điều tra;
3. Luật sư;
4. Người làm chứng;
5. Người giám định;
6. Người phiên dịch;
7. Người có quyền lợi, nghĩa vụ liên quan.

Điều đáng chú ý ở đây, người tham gia tố tụng là bên khiếu nại, theo đó *tổ chức, cá nhân cho rằng, quyền và lợi ích hợp pháp của mình bị xâm hại do hành vi vi phạm quy định của Luật này (sau đây gọi chung là bên khiếu nại) có quyền khiếu nại đến cơ quan quản lý cạnh tranh (Điều 58, Luật Cạnh tranh) để có thể bảo vệ quyền lợi cho mình.* Về nguyên tắc, một thủ tục tố tụng cạnh tranh được bắt đầu có thể không nhất thiết cần đến sự khiếu nại của người có quyền lợi bị xâm hại. Tuy nhiên, có thể thấy ở đây, quy định bên khiếu nại chỉ là bên có quyền lợi bị xâm hại do hành vi cạnh

tranh trái pháp luật sẽ làm mất đi quyền yêu cầu giải quyết các vụ việc liên quan đến hành vi hạn chế cạnh tranh. Bởi vì, sự tác động của pháp luật đối với hành vi hạn chế cạnh tranh không chỉ là khi có hậu quả của hành vi mà còn cả ở giai đoạn hành vi đó có nguy cơ gây tổn hại cho cạnh tranh. Thực tiễn áp dụng pháp luật chống hạn chế cạnh tranh ở nhiều nước, trong nhiều trường hợp không nhất thiết phải có thiệt hại phát sinh đối với một chủ thể cụ thể nào đó. Khi xuất hiện những nguy cơ hạn chế cạnh tranh tác động xấu đến thị trường, các chủ thể tham gia thị trường đều có thể yêu cầu cơ quan quản lý cạnh tranh tác động trước với những biện pháp thích hợp ngay cả khi hậu quả xấu của hành vi chưa xảy ra, chẳng hạn đối với vụ việc tập trung kinh tế mà nguy cơ ảnh hưởng tiêu cực đối với cạnh tranh là có thể dự đoán được.

III – THỦ TỤC TỔ TỤNG CẠNH TRANH

3.1. Tổng quan

Thủ tục tố tụng cạnh tranh là trình tự, các bước tiến hành trong việc giải quyết, xử lý vụ việc cạnh tranh và các hoạt động kiểm soát hành vi cạnh tranh được thực hiện bởi cơ quan, cá nhân có thẩm quyền. Dưới góc độ nghiên cứu, thủ tục tố tụng cạnh tranh bao gồm tất cả các hoạt động tố tụng của cơ quan, cá nhân có thẩm quyền liên quan đến giải quyết vụ việc cạnh tranh và liên quan đến hoạt động kiểm soát cạnh tranh. Các thủ tục tố tụng này mang nhiều đặc điểm của tố tụng tư pháp. Trong khi đó các thủ tục liên quan đến xét đề nghị hưởng miễn trừ, tiếp nhận đăng ký, các hoạt động nghiệp vụ khác của cơ quan quản lý cạnh tranh mang nhiều đặc điểm của thủ tục hành chính.

Thủ tục tố tụng cạnh tranh về cơ bản trải qua hai trình tự, đó là điều tra và xử lý vụ việc. Tuy nhiên, mỗi trường hợp cụ thể không nhất thiết phải trải qua hai thủ tục này, do vụ việc cạnh tranh có thể được kết luận và kết thúc ngay ở giai đoạn điều tra. Về cơ bản, thủ tục điều tra đối với hành vi hạn chế cạnh tranh và hành vi cạnh tranh không lành mạnh là giống nhau và đều thuộc thẩm quyền của cơ quan quản lý cạnh tranh. Đây cũng là điểm khác biệt lớn giữa pháp luật cạnh tranh Việt Nam so với pháp luật cạnh tranh ở nhiều nước khác. Tại các nước có bề dày lịch sử trong lĩnh vực pháp luật cạnh tranh, thủ tục tố tụng cạnh đối với hành vi cạnh tranh không lành mạnh thuộc về tòa án

dân sự do hành vi cạnh tranh không lành mạnh mang nhiều đặc trưng thuộc lĩnh vực pháp luật dân sự⁷³. Theo Luật Cạnh tranh Việt Nam, chỉ riêng đối với hành vi hạn chế cạnh tranh, sau khi điều tra, cơ quan quản lý cạnh tranh chuyển báo cáo và toàn bộ hồ sơ vụ việc tới Hội đồng cạnh tranh để giải quyết, xử lý vụ việc tại Hội đồng xử lý vụ việc cạnh tranh.

Trong quá trình điều tra, nếu phát hiện có dấu hiệu của việc vi phạm pháp luật hình sự, vụ việc cạnh tranh được xem xét chuyển hồ sơ đến cơ quan nhà nước có thẩm quyền để khởi tố vụ án hình sự. Nếu cơ quan nhà nước có thẩm quyền không thấy có căn cứ để truy cứu trách nhiệm hình sự, vụ việc lại được trả lại cho cơ quan quản lý cạnh tranh để tiếp tục điều tra theo thủ tục tố tụng cạnh tranh.

3.2. Điều tra, giải quyết vụ việc cạnh tranh

3.2.1. Điều tra vụ việc cạnh tranh

Thủ tục tố tụng cạnh tranh đối với một vụ việc cụ thể được bắt đầu bằng thủ tục điều tra sơ bộ. Điều tra sơ bộ là một thủ tục được tiến hành bởi quyết định của Thủ trưởng cơ quan quản lý cạnh tranh và điều tra viên sẽ được phân công đảm nhiệm. Thời hạn điều tra sơ bộ là ba mươi ngày, kể từ ngày có quyết định điều tra sơ bộ. Trong thời hạn này, điều tra viên được phân công điều tra vụ việc cạnh tranh phải hoàn thành điều tra sơ bộ và kiến nghị Thủ trưởng cơ quan quản lý cạnh tranh ra quyết định đình chỉ điều tra hoặc điều tra chính thức. Căn cứ vào kết quả điều tra sơ bộ và kiến nghị của điều tra viên, Thủ trưởng cơ quan quản lý cạnh tranh ra một trong các quyết định:

1. Đình chỉ điều tra nếu kết quả điều tra sơ bộ cho thấy không có hành vi vi phạm quy định của Luật Cạnh tranh;
2. Điều tra chính thức nếu kết quả điều tra sơ bộ cho thấy có dấu hiệu vi phạm quy định của Luật Cạnh tranh (Điều 88, Luật Cạnh tranh).

⁷³ Tham khảo Luật Chống cạnh tranh không lành mạnh của CHLB Đức (UWG 2004); Các quy định của pháp luật chống cạnh tranh không lành mạnh của CH Pháp, tham khảo Nguyễn Hữu Huyền, Luật Cạnh tranh của Pháp và Liên minh châu Âu, NXB Tư Pháp, Hà Nội 2004, tr. 109, 121; Luật Cạnh tranh Canada và bình luận (ấn phẩm do Cơ quan phát triển quốc tế Canada – CIDA và Bộ Thương mại – MOT xuất bản), Hà Nội 2004, tr. 85 và những trang tiếp theo. Tương tự như vậy được quy trong Luật Chống cạnh tranh không lành mạnh Trung Quốc, tham khảo Hans Au, Das Wettbewerbsrecht der VR China, NXB IFA, Hamburg 2004, tr. 171 và những trang tiếp theo.

Đối với vụ việc cạnh tranh không lành mạnh, thời hạn điều tra chính thức là 90 ngày, kể từ ngày có quyết định; trường hợp cần thiết, thời hạn này có thể được Thủ trưởng cơ quan quản lý cạnh tranh gia hạn, nhưng không quá 60 ngày;

Đối với vụ việc hạn chế cạnh tranh, thời hạn điều tra chính thức là 180 ngày, kể từ ngày có quyết định điều tra; trường hợp cần thiết, thời hạn này có thể được Thủ trưởng cơ quan quản lý cạnh tranh gia hạn, nhưng không quá hai lần, mỗi lần không quá 60 ngày.

3.2.2. Xem xét, giải quyết vụ việc

Sau khi kết thúc thủ tục điều tra, nếu có các căn cứ vi phạm pháp luật cạnh tranh, vụ việc sẽ được chuyển sang giai đoạn xem xét giải quyết.

Đối với vụ việc liên quan đến hành vi cạnh tranh không lành mạnh, sau khi kết thúc điều tra nếu xác định được căn cứ cho rằng liệu bên bị điều tra đã hoặc đang thực hiện hành vi cạnh tranh không lành mạnh, Thủ trưởng cơ quan quản lý cạnh tranh sẽ ra quyết định xử lý vụ việc.

Đối với vụ việc liên quan đến hành vi hạn chế cạnh tranh, sau khi kết thúc điều tra, báo cáo điều tra và hồ sơ được chuyển đến Hội đồng cạnh tranh để tiếp tục giải quyết. Sau khi nhận được báo cáo điều tra và toàn bộ hồ sơ vụ việc cạnh tranh, Chủ tịch Hội đồng cạnh tranh quyết định thành lập Hội đồng xử lý vụ việc cạnh tranh. Trên cơ sở báo cáo điều tra của cơ quan quản lý cạnh tranh cũng như toàn bộ nội dung trong hồ sơ vụ việc, Hội đồng xử lý vụ việc cạnh tranh xem xét, xử lý thông qua phiên điều trần. Trong thời hạn 30 ngày, kể từ ngày nhận hồ sơ vụ việc cạnh tranh, Hội đồng xử lý vụ việc cạnh tranh ra một trong các quyết định sau đây:

1. Mở phiên điều trần: Trong thời hạn 15 ngày, kể từ ngày có quyết định mở phiên điều trần, Hội đồng xử lý vụ việc cạnh tranh phải mở phiên điều trần. Phiên điều trần, với sự tham gia của các thành viên Hội đồng cạnh tranh, thư ký phiên điều trần và những người tham gia tố tụng, được tiến hành công khai, trừ những trường hợp có lý do chính đáng cần tiến hành bí mật. Nếu không bị khiếu nại, quyết định xử lý của Hội đồng xử lý vụ việc cạnh tranh sẽ có hiệu lực sau 30 ngày kể từ ngày Chủ tọa phiên điều trần ký quyết định.

2. *Trả hồ sơ để điều tra bổ sung*: Trường hợp trả hồ sơ để điều tra bổ sung thì trong thời hạn 15 ngày, kể từ ngày nhận lại hồ sơ, Hội đồng xử lý vụ việc cạnh tranh phải ra một trong các quyết định như đã nêu ở trên. Nếu qua điều tra phát hiện vụ việc cạnh tranh có dấu hiệu tội phạm, điều tra viên phải kiến nghị ngay với Thủ trưởng cơ quan quản lý cạnh tranh xem xét chuyển hồ sơ đến cơ quan nhà nước có thẩm quyền khởi tố vụ án hình sự.

3. *Đình chỉ giải quyết vụ việc cạnh tranh*: Hội đồng xử lý vụ việc cạnh tranh quyết định đình chỉ giải quyết vụ việc cạnh tranh trong các trường hợp sau đây:

– Không đủ chứng cứ chứng minh hành vi vi phạm quy định Luật Cạnh tranh và Hội đồng xử lý vụ việc cạnh tranh xét thấy đề nghị đó là xác đáng;

– Bên bị điều tra đã tự nguyện chấm dứt hành vi vi phạm, khắc phục hậu quả gây ra và bên khiếu nại tự nguyện rút đơn khiếu nại;

– Bên bị điều tra đã tự nguyện chấm dứt hành vi vi phạm, khắc phục hậu quả gây ra và Thủ trưởng cơ quan quản lý cạnh tranh đề nghị đình chỉ giải quyết vụ việc cạnh tranh trong trường hợp việc điều tra được tiến hành theo quy định tại khoản 2, Điều 65, Luật Cạnh tranh. (*Xem phụ lục*).

Tương tự như bản án và quyết định trong tố tụng tư pháp, các quyết định của Hội đồng xử lý vụ việc cạnh tranh và của Thủ trưởng cơ quan quản lý cạnh tranh đều có thể bị xem xét lại thông qua thủ tục khiếu nại hành chính với thời hiệu là 30 ngày kể từ khi ban hành. Trong trường hợp này, thẩm quyền giải quyết khiếu nại do không đồng ý (một phần hoặc toàn bộ) với quyết định của Hội đồng xử lý vụ việc cạnh tranh là Chủ tịch Hội đồng cạnh tranh, với quyết định của Thủ trưởng cơ quan quản lý cạnh tranh là Bộ trưởng Bộ Công thương. Khi xem xét khiếu nại những quyết định nói trên, những phần của quyết định xử lý vụ việc cạnh tranh bị khiếu nại sẽ chưa được đưa ra thi hành, những phần không bị khiếu nại hay khiếu kiện sẽ có hiệu lực thi hành.

3.3. Xử lý vi phạm Luật Cạnh tranh

3.3.1. Hình thức xử lý vi phạm

Đối với mỗi hành vi vi phạm pháp luật về cạnh tranh, tổ chức, cá nhân vi phạm phải chịu một trong các hình thức xử phạt chính là cảnh cáo hoặc phạt tiền và các hình thức xử phạt bổ sung cũng như các biện pháp khắc phục

hậu quả. Các hình thức xử lý vi phạm pháp luật về cạnh tranh được quy định tại Nghị định số 120/2005/ND – CP ngày 30/9/2005 (Điều 4) bao gồm: các hình thức xử phạt và các biện pháp khắc phục hậu quả; Đối với mỗi hành vi vi phạm pháp luật về cạnh tranh, tổ chức, cá nhân vi phạm phải chịu một trong các hình thức xử phạt chính sau đây:

- Phạt cảnh cáo;
- Phạt tiền.

Tuỳ theo tính chất, mức độ vi phạm, ngoài hình thức xử phạt chính, chủ thể vi phạm pháp luật cạnh tranh còn có thể bị áp dụng một hoặc một số hình thức xử phạt bổ sung như thu hồi giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh, tước quyền sử dụng giấy phép, chứng chỉ hành nghề; tịch thu tang vật, phương tiện sử dụng để vi phạm pháp luật về cạnh tranh.

Ngoài các hình thức xử phạt ở trên, tổ chức, cá nhân vi phạm pháp luật về cạnh tranh còn có thể bị áp dụng một hoặc một số biện pháp khắc phục hậu quả, bao gồm (khoản 4, Điều 4, Nghị định số 120/2005/ND – CP ngày 30/9/2005):

- Buộc cơ cấu lại doanh nghiệp lạm dụng vị trí thống lĩnh thị trường;
- Buộc chia, tách doanh nghiệp đã sáp nhập, hợp nhất; buộc bán lại phần doanh nghiệp đã mua;
- Buộc cải chính công khai;
- Buộc loại bỏ những điều khoản vi phạm pháp luật ra khỏi hợp đồng hoặc giao dịch kinh doanh;
- Buộc sử dụng hoặc bán lại các sáng chế, giải pháp hữu ích, kiểu dáng công nghiệp đã mua nhưng không sử dụng;
- Buộc loại bỏ những biện pháp ngăn cản, kìm hãm doanh nghiệp khác tham gia thị trường hoặc phát triển kinh doanh;
- Buộc khôi phục các điều kiện phát triển kỹ thuật, công nghệ mà doanh nghiệp đã cản trở;
- Buộc loại bỏ các điều kiện bất lợi đã áp đặt cho khách hàng;
- Buộc khôi phục lại các điều khoản hợp đồng đã thay đổi mà không có lý do chính đáng;
- Buộc khôi phục lại hợp đồng đã hủy bỏ mà không có lý do chính đáng.

3.3.2. Thẩm quyền xử phạt, xử lý vi phạm pháp luật về cạnh tranh

Luật Cạnh tranh quy định cụ thể về thẩm quyền xử phạt, xử lý vi phạm pháp luật về cạnh tranh của Hội đồng xử lý vụ việc cạnh tranh, cơ quan quản lý cạnh tranh và các cơ quan khác, theo đó:

– *Hội đồng xử lý vụ việc cạnh tranh, Hội đồng cạnh tranh* có các quyền hạn sau đây: phạt cảnh cáo, phạt tiền tối đa đến 10% tổng doanh thu của tổ chức, cá nhân vi phạm trong năm tài chính trước năm thực hiện hành vi vi phạm đối với hành vi vi phạm quy định về thoả thuận hạn chế cạnh tranh, lạm dụng vị trí thống lĩnh thị trường, lạm dụng vị trí độc quyền hoặc tập trung kinh tế; tịch thu tang vật hoặc phương tiện được sử dụng để vi phạm pháp luật về cạnh tranh; áp dụng các biện pháp như yêu cầu cải chính công khai, loại bỏ những điều khoản vi phạm pháp luật ra khỏi hợp đồng hoặc giao dịch kinh doanh hoặc các biện pháp cần thiết khác để khắc phục tác động hạn chế cạnh tranh của hành vi vi phạm; yêu cầu cơ quan nhà nước có thẩm quyền thu hồi giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh, tước quyền sử dụng giấy phép, chứng chỉ hành nghề; yêu cầu cơ quan nhà nước có thẩm quyền áp dụng các biện pháp cơ cấu lại doanh nghiệp lạm dụng vị trí thống lĩnh thị trường hoặc chia, tách doanh nghiệp đã sáp nhập, hợp nhất, buộc bán lại phần doanh nghiệp đã mua.

– *Cơ quan quản lý cạnh tranh* có quyền áp dụng các biện pháp phạt cảnh cáo; tịch thu tang vật, phương tiện được sử dụng để vi phạm pháp luật về cạnh tranh; buộc cải chính công khai; phạt tiền theo quy định của pháp luật về xử lý vi phạm pháp luật về cạnh tranh hoặc theo quy định của pháp luật có liên quan đối với hành vi vi phạm quy định về cạnh tranh không lành mạnh và các hành vi khác vi phạm quy định của Luật Cạnh tranh không thuộc trường hợp có hành vi vi phạm quy định về thoả thuận hạn chế cạnh tranh, lạm dụng vị trí thống lĩnh thị trường, lạm dụng vị trí độc quyền hoặc tập trung kinh tế.

– Các cơ quan khác có thẩm quyền xử phạt đối với hành vi vi phạm pháp luật về cạnh tranh không lành mạnh liên quan đến quyền sở hữu trí tuệ theo quy định của pháp luật về xử lý vi phạm hành chính.

CÂU HỎI ÔN TẬP

1. Nêu khái niệm và bản chất của thẩm quyền tố tụng cạnh tranh.
2. Thẩm quyền tố tụng cạnh tranh thuộc về những chủ thể nào?
3. Trong tố tụng cạnh tranh, cơ quan quản lý cạnh tranh có thẩm quyền gì?
4. Trong tố tụng cạnh tranh, Hội đồng cạnh tranh có thẩm quyền gì?
5. Hội đồng xử lý vụ việc là gì? Thẩm quyền trong tố tụng cạnh tranh của nó như thế nào?
6. Người tiến hành tố tụng cạnh tranh là những ai và thẩm quyền của họ như thế nào trong tố tụng cạnh tranh?
7. Người tham gia tố tụng cạnh tranh là những ai và có những quyền, nghĩa vụ gì trong tố tụng cạnh tranh?
8. Thủ tục tố tụng cạnh tranh là gì? Trình bày nội dung của nó?
9. Mô tả thủ tục điều tra vụ việc cạnh.
10. Mô tả quá trình giải quyết một vụ việc cạnh tranh.
11. Nêu hình thức, thẩm quyền xử phạt, xử lý vi phạm Luật Cạnh tranh.
12. Dưới góc độ nghiên cứu, sự khác nhau trong việc xử lý hành vi cạnh tranh không lành mạnh và hành vi hạn chế chế cạnh tranh là gì?

PHỤ LỤC

LUẬT CỦA QUỐC HỘI NƯỚC CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM SỐ 27/2004/QH11 NGÀY 03 THÁNG 12 NĂM 2004 VỀ CẠNH TRANH

Căn cứ vào Hiến pháp nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam năm 1992 đã được sửa đổi, bổ sung theo Nghị quyết số 51/2001/QH10 ngày 25 tháng 12 năm 2001 của Quốc hội khoá X, kỳ họp thứ 10; Luật này quy định về cạnh tranh.

CHƯƠNG I NHỮNG QUY ĐỊNH CHUNG

Điều 1. Phạm vi điều chỉnh

Luật này quy định về hành vi hạn chế cạnh tranh, hành vi cạnh tranh không lành mạnh, trình tự, thủ tục giải quyết vụ việc cạnh tranh, biện pháp xử lý vi phạm pháp luật về cạnh tranh.

Điều 2. Đối tượng áp dụng

Luật này áp dụng đối với:

1. Tổ chức, cá nhân kinh doanh (sau đây gọi chung là doanh nghiệp) bao gồm cả doanh nghiệp sản xuất, cung ứng sản phẩm, dịch vụ công ích, doanh nghiệp hoạt động trong các ngành, lĩnh vực thuộc độc quyền nhà nước và doanh nghiệp nước ngoài hoạt động ở Việt Nam;
2. Hiệp hội ngành nghề hoạt động ở Việt Nam.

Điều 3. Giải thích từ ngữ

Trong Luật này, các từ ngữ dưới đây được hiểu như sau:

1. Thị trường liên quan bao gồm thị trường sản phẩm liên quan và thị trường địa lý liên quan.

Thị trường sản phẩm liên quan là thị trường của những hàng hoá, dịch vụ có thể thay thế cho nhau về đặc tính, mục đích sử dụng và giá cả.

Thị trường địa lý liên quan là một khu vực địa lý cụ thể trong đó có những hàng hoá, dịch vụ có thể thay thế cho nhau với các điều kiện cạnh tranh tương tự và có sự khác biệt đáng kể với các khu vực lân cận.

2. Hiệp hội ngành nghề bao gồm hiệp hội ngành hàng và hiệp hội nghề nghiệp.

3. Hành vi hạn chế cạnh tranh là hành vi của doanh nghiệp làm giảm, sai lệch, cản trở cạnh tranh trên thị trường, bao gồm hành vi thoả thuận hạn chế cạnh tranh, lạm dụng vị trí thống lĩnh thị trường, lạm dụng vị trí độc quyền và tập trung kinh tế.

4. Hành vi cạnh tranh không lành mạnh là hành vi cạnh tranh của doanh nghiệp trong quá trình kinh doanh trái với các chuẩn mực thông thường về đạo đức kinh doanh, gây thiệt hại hoặc có thể gây thiệt hại đến lợi ích của Nhà nước, quyền và lợi ích hợp pháp của doanh nghiệp khác hoặc người tiêu dùng.

5. Thị phần của doanh nghiệp đối với một loại hàng hoá, dịch vụ nhất định là tỷ lệ phần trăm giữa doanh thu bán ra của doanh nghiệp này với tổng doanh thu của tất cả các doanh nghiệp kinh doanh loại hàng hoá, dịch vụ đó trên thị trường liên quan hoặc tỷ lệ phần trăm giữa doanh số mua vào của doanh nghiệp này với tổng doanh số mua vào của tất cả các doanh nghiệp kinh doanh loại hàng hoá, dịch vụ đó trên thị trường liên quan theo tháng, quý, năm.

6. Thị phần kết hợp là tổng thị phần trên thị trường liên quan của các doanh nghiệp tham gia vào thoả thuận hạn chế cạnh tranh hoặc tập trung kinh tế.

7. Giá thành toàn bộ của sản phẩm hàng hoá, dịch vụ bao gồm:

a) Giá thành sản xuất sản phẩm, dịch vụ; giá mua hàng hoá;

b) Chi phí lưu thông đưa hàng hoá, dịch vụ đến người tiêu dùng.

8. Vụ việc cạnh tranh là vụ việc có dấu hiệu vi phạm quy định của Luật này bị cơ quan nhà nước có thẩm quyền điều tra, xử lý theo quy định của pháp luật.

9. Tổ tụng cạnh tranh là hoạt động của cơ quan, tổ chức, cá nhân theo trình tự, thủ tục giải quyết, xử lý vụ việc cạnh tranh theo quy định của Luật này.

10. Bí mật kinh doanh là thông tin có đủ các điều kiện sau đây:

a) Không phải là hiểu biết thông thường;

b) Có khả năng áp dụng trong kinh doanh và khi được sử dụng sẽ tạo cho người nắm giữ thông tin đó có lợi thế hơn so với người không nắm giữ hoặc không sử dụng thông tin đó;

c) Được chủ sở hữu bảo mật bằng các biện pháp cần thiết để thông tin đó không bị tiết lộ và không dễ dàng tiếp cận được.

11. Bán hàng đa cấp là phương thức tiếp thị để bán lẻ hàng hóa đáp ứng các điều kiện sau đây:

a) Việc tiếp thị để bán lẻ hàng hóa được thực hiện thông qua mạng lưới người tham gia bán hàng đa cấp gồm nhiều cấp, nhiều nhánh khác nhau;

b) Hàng hóa được người tham gia bán hàng đa cấp tiếp thị trực tiếp cho người tiêu dùng tại nơi ở, nơi làm việc của người tiêu dùng hoặc địa điểm khác không phải là địa điểm bán lẻ thường xuyên của doanh nghiệp hoặc của người tham gia;

c) Người tham gia bán hàng đa cấp được hưởng tiền hoa hồng, tiền thưởng hoặc lợi ích kinh tế khác từ kết quả tiếp thị bán hàng của mình và của người tham gia bán hàng đa cấp cấp dưới trong mạng lưới do mình tổ chức và mạng lưới đó được doanh nghiệp bán hàng đa cấp chấp thuận.

Điều 4. Quyền cạnh tranh trong kinh doanh

1. Doanh nghiệp được tự do cạnh tranh trong khuôn khổ pháp luật. Nhà nước bảo hộ quyền cạnh tranh hợp pháp trong kinh doanh.

2. Việc cạnh tranh phải được thực hiện theo nguyên tắc trung thực, không xâm phạm đến lợi ích của Nhà nước, lợi ích công cộng, quyền và lợi ích hợp pháp của doanh nghiệp, của người tiêu dùng và phải tuân theo các quy định của Luật này.

Điều 5. Áp dụng Luật này, các luật khác có liên quan và điều ước quốc tế

1. Trường hợp có sự khác nhau giữa quy định của Luật này với quy định của luật khác về hành vi hạn chế cạnh tranh, cạnh tranh không lành mạnh thì áp dụng quy định của Luật này.

2. Trường hợp điều ước quốc tế mà Cộng hoà xã hội chủ nghĩa Việt Nam ký kết hoặc gia nhập có quy định khác với quy định của Luật này thì áp dụng quy định của điều ước quốc tế đó.

Điều 6. Các hành vi bị cấm đối với cơ quan quản lý nhà nước

Cơ quan quản lý nhà nước không được thực hiện những hành vi sau đây để cản trở cạnh tranh trên thị trường:

1. Buộc doanh nghiệp, cơ quan, tổ chức, cá nhân phải mua, bán hàng hoá, cung ứng dịch vụ với doanh nghiệp được cơ quan này chỉ định, trừ hàng hoá, dịch vụ thuộc lĩnh vực độc quyền nhà nước hoặc trong trường hợp khẩn cấp theo quy định của pháp luật;

2. Phân biệt đối xử giữa các doanh nghiệp;

3. Ép buộc các hiệp hội ngành nghề hoặc các doanh nghiệp liên kết với nhau nhằm loại trừ, hạn chế, cản trở các doanh nghiệp khác cạnh tranh trên thị trường;

4. Các hành vi khác cản trở hoạt động kinh doanh hợp pháp của doanh nghiệp.

Điều 7. Trách nhiệm quản lý nhà nước về cạnh tranh

1. Chính phủ thống nhất quản lý nhà nước về cạnh tranh.

2. Bộ Thương mại chịu trách nhiệm trước Chính phủ thực hiện quản lý nhà nước về cạnh tranh.

3. Các bộ, cơ quan ngang bộ, Ủy ban nhân dân tỉnh, thành phố trực thuộc trung ương trong phạm vi nhiệm vụ, quyền hạn của mình có trách nhiệm phối hợp với Bộ Thương mại thực hiện quản lý nhà nước về cạnh tranh.

CHƯƠNG II

KIỂM SOÁT HÀNH VI HẠN CHẾ CẠNH TRANH

MỤC 1

THOẢ THUẬN HẠN CHẾ CẠNH TRANH

Điều 8. Các thoả thuận hạn chế cạnh tranh

Các thoả thuận hạn chế cạnh tranh bao gồm:

1. Thoả thuận ấn định giá hàng hoá, dịch vụ một cách trực tiếp hoặc gián tiếp;

2. Thoả thuận phân chia thị trường tiêu thụ, nguồn cung cấp hàng hoá, cung ứng dịch vụ;

3. Thoả thuận hạn chế hoặc kiểm soát số lượng, khối lượng sản xuất, mua, bán hàng hoá, dịch vụ;

4. Thoả thuận hạn chế phát triển kỹ thuật, công nghệ, hạn chế đầu tư;

5. Thoả thuận áp đặt cho doanh nghiệp khác điều kiện ký kết hợp đồng mua, bán hàng hoá, dịch vụ hoặc buộc doanh nghiệp khác chấp nhận các nghĩa vụ không liên quan trực tiếp đến đối tượng của hợp đồng;

6. Thoả thuận ngăn cản, kìm hãm, không cho doanh nghiệp khác tham gia thị trường hoặc phát triển kinh doanh;

7. Thoả thuận loại bỏ khỏi thị trường những doanh nghiệp không phải là các bên của thoả thuận;

8. Thông đồng để một hoặc các bên của thoả thuận thắng thầu trong việc cung cấp hàng hoá, cung ứng dịch vụ.

Điều 9. Các thoả thuận hạn chế cạnh tranh bị cấm

1. Cấm các thoả thuận hạn chế cạnh tranh quy định tại các khoản 6, 7 và 8, Điều 8 của Luật này.

2. Cấm các thoả thuận hạn chế cạnh tranh quy định tại các khoản 1, 2, 3, 4 và 5, Điều 8 của Luật này khi các bên tham gia thoả thuận có thị phần kết hợp trên thị trường liên quan từ 30% trở lên.

Điều 10. Trường hợp miễn trừ đối với thoả thuận hạn chế cạnh tranh bị cấm

1. Thoả thuận hạn chế cạnh tranh quy định tại khoản 2, Điều 9 của Luật này được miễn trừ có thời hạn nếu đáp ứng một trong các điều kiện sau đây nhằm hạ giá thành, có lợi cho người tiêu dùng:

- a) Hợp lý hoá cơ cấu tổ chức, mô hình kinh doanh, nâng cao hiệu quả kinh doanh;
- b) Thúc đẩy tiến bộ kỹ thuật, công nghệ, nâng cao chất lượng hàng hoá, dịch vụ;
- c) Thúc đẩy việc áp dụng thống nhất các tiêu chuẩn chất lượng, định mức kỹ thuật của chung loại sản phẩm;
- d) Thống nhất các điều kiện kinh doanh, giao hàng, thanh toán nhưng không liên quan đến giá và các yếu tố của giá;
- đ) Tăng cường sức cạnh tranh của doanh nghiệp nhỏ và vừa;
- e) Tăng cường sức cạnh tranh của doanh nghiệp Việt Nam trên thị trường quốc tế.

2. Trình tự, thủ tục, thời hạn miễn trừ được thực hiện theo quy định tại Mục 4, Chương này.

MỤC 2

LẠM DỤNG VỊ TRÍ THỐNG LĨNH THỊ TRƯỜNG, LẠM DỤNG VỊ TRÍ ĐỘC QUYỀN

Điều 11. Doanh nghiệp, nhóm doanh nghiệp có vị trí thống lĩnh thị trường

1. Doanh nghiệp được coi là có vị trí thống lĩnh thị trường nếu có thị phần từ 30% trở lên trên thị trường liên quan hoặc có khả năng gây hạn chế cạnh tranh một cách đáng kể.

2. Nhóm doanh nghiệp được coi là có vị trí thống lĩnh thị trường nếu cùng hành động nhằm gây hạn chế cạnh tranh và thuộc một trong các trường hợp sau đây:

- a) Hai doanh nghiệp có tổng thị phần từ 50% trở lên trên thị trường liên quan;
- b) Ba doanh nghiệp có tổng thị phần từ 65% trở lên trên thị trường liên quan;
- c) Bốn doanh nghiệp có tổng thị phần từ 75% trở lên trên thị trường liên quan.

Điều 12. Doanh nghiệp có vị trí độc quyền

Doanh nghiệp được coi là có vị trí độc quyền nếu không có doanh nghiệp nào cạnh tranh về hàng hoá, dịch vụ mà doanh nghiệp đó kinh doanh trên thị trường liên quan.

Điều 13. Các hành vi lạm dụng vị trí thống lĩnh thị trường bị cấm

Cấm doanh nghiệp, nhóm doanh nghiệp có vị trí thống lĩnh thị trường thực hiện các hành vi sau đây:

1. Bán hàng hoá, cung ứng dịch vụ dưới giá thành toàn bộ nhằm loại bỏ đối thủ cạnh tranh;
2. Áp đặt giá mua, giá bán hàng hóa, dịch vụ bất hợp lý hoặc ấn định giá bán lại tối thiểu gây thiệt hại cho khách hàng;
3. Hạn chế sản xuất, phân phối hàng hoá, dịch vụ, giới hạn thị trường, cản trở sự phát triển kỹ thuật, công nghệ gây thiệt hại cho khách hàng;
4. Áp đặt điều kiện thương mại khác nhau trong giao dịch như nhau nhằm tạo bất bình đẳng trong cạnh tranh;
5. Áp đặt điều kiện cho doanh nghiệp khác ký kết hợp đồng mua, bán hàng hoá, dịch vụ hoặc buộc doanh nghiệp khác chấp nhận các nghĩa vụ không liên quan trực tiếp đến đối tượng của hợp đồng;
6. Ngăn cản việc tham gia thị trường của những đối thủ cạnh tranh mới.

Điều 14. Các hành vi lạm dụng vị trí độc quyền bị cấm

Cấm doanh nghiệp có vị trí độc quyền thực hiện hành vi sau đây:

1. Các hành vi quy định tại Điều 13 của Luật này;
2. Áp đặt các điều kiện bất lợi cho khách hàng;
3. Lợi dụng vị trí độc quyền để đơn phương thay đổi hoặc huỷ bỏ hợp đồng đã giao kết mà không có lý do chính đáng.

Điều 15. Kiểm soát doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực độc quyền nhà nước, doanh nghiệp sản xuất, cung ứng sản phẩm, dịch vụ công ích

1. Nhà nước kiểm soát doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực độc quyền nhà nước bằng các biện pháp sau đây:

- a) Quyết định giá mua, giá bán hàng hoá, dịch vụ thuộc lĩnh vực độc quyền nhà nước;
- b) Quyết định số lượng, khối lượng, phạm vi thị trường của hàng hoá, dịch vụ thuộc lĩnh vực độc quyền nhà nước.

2. Nhà nước kiểm soát doanh nghiệp sản xuất, cung ứng sản phẩm, dịch vụ công ích bằng các biện pháp đặt hàng, giao kế hoạch, đấu thầu theo giá hoặc phí do Nhà nước quy định.

3. Khi thực hiện các hoạt động kinh doanh khác ngoài lĩnh vực độc quyền nhà nước và sản xuất, cung ứng sản phẩm, dịch vụ công ích, các doanh nghiệp không chịu sự điều chỉnh của quy định tại khoản 1 và khoản 2 Điều này nhưng vẫn chịu sự điều chỉnh của các quy định khác của Luật này.

MỤC 3

TẬP TRUNG KINH TẾ

Điều 16. Tập trung kinh tế

Tập trung kinh tế là hành vi của doanh nghiệp bao gồm:

1. Sáp nhập doanh nghiệp;
2. Hợp nhất doanh nghiệp;
3. Mua lại doanh nghiệp;
4. Liên doanh giữa các doanh nghiệp;
5. Các hành vi tập trung kinh tế khác theo quy định của pháp luật.

Điều 17. Sáp nhập, hợp nhất, mua lại doanh nghiệp và liên doanh giữa các doanh nghiệp

1. Sáp nhập doanh nghiệp là việc một hoặc một số doanh nghiệp chuyển toàn bộ tài sản, quyền, nghĩa vụ và lợi ích hợp pháp của mình sang một doanh nghiệp khác, đồng thời chấm dứt sự tồn tại của doanh nghiệp bị sáp nhập.

2. Hợp nhất doanh nghiệp là việc hai hoặc nhiều doanh nghiệp chuyển toàn bộ tài sản, quyền, nghĩa vụ và lợi ích hợp pháp của mình để hình thành một doanh nghiệp mới, đồng thời chấm dứt sự tồn tại của các doanh nghiệp bị hợp nhất.

3. Mua lại doanh nghiệp là việc một doanh nghiệp mua toàn bộ hoặc một phần tài sản của doanh nghiệp khác đủ để kiểm soát, chi phối toàn bộ hoặc một ngành nghề của doanh nghiệp bị mua lại.

4. Liên doanh giữa các doanh nghiệp là việc hai hoặc nhiều doanh nghiệp cùng nhau góp một phần tài sản, quyền, nghĩa vụ và lợi ích hợp pháp của mình để hình thành một doanh nghiệp mới.

Điều 18. Trường hợp tập trung kinh tế bị cấm

Cấm tập trung kinh tế nếu thị phần kết hợp của các doanh nghiệp tham gia tập trung kinh tế chiếm trên 50% trên thị trường liên quan, trừ trường hợp quy định tại Điều 19 của Luật này hoặc trường hợp doanh nghiệp sau khi thực hiện tập trung kinh tế vẫn thuộc loại doanh nghiệp nhỏ và vừa theo quy định của pháp luật.

Điều 19. Trường hợp miễn trừ đối với tập trung kinh tế bị cấm

Tập trung kinh tế bị cấm quy định tại Điều 18 của Luật này có thể được xem xét miễn trừ trong các trường hợp sau đây:

1. Một hoặc nhiều bên tham gia tập trung kinh tế đang trong nguy cơ bị giải thể hoặc lâm vào tình trạng phá sản;

2. Việc tập trung kinh tế có tác dụng mở rộng xuất khẩu hoặc góp phần phát triển kinh tế - xã hội, tiến bộ kỹ thuật, công nghệ.

Điều 20. Thông báo việc tập trung kinh tế

1. Các doanh nghiệp tập trung kinh tế có thị phần kết hợp từ 30% đến 50% trên thị trường liên quan thì đại diện hợp pháp của các doanh nghiệp đó phải thông báo cho cơ quan quản lý cạnh tranh trước khi tiến hành tập trung kinh tế.

Trường hợp thị phần kết hợp của các doanh nghiệp tham gia tập trung kinh tế thấp hơn 30% trên thị trường liên quan hoặc trường hợp doanh nghiệp sau khi thực hiện tập trung kinh tế vẫn thuộc loại doanh nghiệp nhỏ và vừa theo quy định của pháp luật thì không phải thông báo.

2. Các doanh nghiệp tham gia tập trung kinh tế được hưởng miễn trừ quy định tại Điều 19 của Luật này nộp hồ sơ đề nghị hưởng miễn trừ theo quy định tại Mục 4 Chương này thay cho thông báo việc tập trung kinh tế.

Điều 21. Hồ sơ thông báo việc tập trung kinh tế

1. Hồ sơ thông báo việc tập trung kinh tế bao gồm:

- a) Văn bản thông báo việc tập trung kinh tế theo mẫu do cơ quan quản lý cạnh tranh quy định;
- b) Bản sao hợp lệ giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh của từng doanh nghiệp tham gia tập trung kinh tế;
- c) Báo cáo tài chính trong hai năm liên tiếp gần nhất của từng doanh nghiệp tham gia tập trung kinh tế có xác nhận của tổ chức kiểm toán theo quy định của pháp luật;
- d) Danh sách các đơn vị phụ thuộc của từng doanh nghiệp tham gia tập trung kinh tế;
- đ) Danh sách các loại hàng hoá, dịch vụ mà từng doanh nghiệp tham gia tập trung kinh tế và các đơn vị phụ thuộc của doanh nghiệp đó đang kinh doanh;
- e) Báo cáo thị phần trong hai năm liên tiếp gần nhất của từng doanh nghiệp tham gia tập trung kinh tế trên thị trường liên quan.

2. Doanh nghiệp nộp hồ sơ thông báo tập trung kinh tế chịu trách nhiệm về tính trung thực của hồ sơ.

Điều 22. Thủ lý hồ sơ thông báo việc tập trung kinh tế

Trong thời hạn bảy ngày làm việc, kể từ ngày tiếp nhận hồ sơ thông báo việc tập trung kinh tế, cơ quan quản lý cạnh tranh có trách nhiệm thông báo bằng văn bản cho doanh nghiệp nộp hồ sơ về tính hợp lệ, đầy đủ của hồ sơ; trường hợp hồ sơ chưa đầy đủ, cơ quan quản lý cạnh tranh có trách nhiệm chỉ rõ những nội dung cần bổ sung.

Điều 23. Thời hạn trả lời thông báo tập trung kinh tế

1. Trong thời hạn bốn mươi lăm ngày, kể từ ngày nhận được đầy đủ hồ sơ thông báo tập trung kinh tế, cơ quan quản lý cạnh tranh có trách nhiệm trả lời bằng văn bản cho doanh nghiệp nộp hồ sơ. Văn bản trả lời của cơ quan quản lý cạnh tranh phải xác định tập trung kinh tế thuộc một trong các trường hợp sau đây:

a) Tập trung kinh tế không thuộc trường hợp bị cấm;

b) Tập trung kinh tế bị cấm theo quy định tại Điều 18 của Luật này; lý do cấm phải được nêu rõ trong văn bản trả lời.

2. Trường hợp việc tập trung kinh tế có nhiều tình tiết phức tạp, thời hạn trả lời quy định tại khoản 1 Điều này có thể được Thủ tướng cơ quan quản lý cạnh tranh gia hạn, nhưng không quá hai lần, mỗi lần không quá ba mươi ngày và phải thông báo bằng văn bản cho doanh nghiệp nộp hồ sơ chậm nhất là ba ngày làm việc trước ngày hết hạn trả lời thông báo, nêu rõ lý do của việc gia hạn.

Điều 24. Thực hiện tập trung kinh tế

Đại diện hợp pháp của các doanh nghiệp tham gia tập trung kinh tế thuộc diện phải thông báo theo quy định tại khoản 1, Điều 20 của Luật này chỉ được làm thủ tục tập trung kinh tế tại cơ quan nhà nước có thẩm quyền theo quy định của pháp luật về doanh nghiệp sau khi được cơ quan quản lý cạnh tranh trả lời bằng văn bản về việc tập trung kinh tế không thuộc trường hợp bị cấm.

MỤC 4

THỦ TỤC THỰC HIỆN CÁC TRƯỜNG HỢP MIỄN TRỪ

Điều 25. Thẩm quyền quyết định việc miễn trừ

1. Bộ trưởng Bộ Thương mại xem xét, quyết định việc miễn trừ bằng văn bản quy định tại Điều 10 và khoản 1, Điều 19 của Luật này.

2. Thủ tướng Chính phủ xem xét, quyết định việc miễn trừ bằng văn bản quy định tại khoản 2, Điều 19 của Luật này.

Điều 26. Đối tượng nộp hồ sơ đề nghị hưởng miễn trừ

Đối tượng nộp hồ sơ đề nghị hưởng miễn trừ là các bên dự định tham gia thoả thuận hạn chế cạnh tranh hoặc tập trung kinh tế.

Điều 27. Đại diện hợp pháp của các bên tham gia thoả thuận hạn chế cạnh tranh hoặc tập trung kinh tế

1. Các bên tham gia thoả thuận hạn chế cạnh tranh hoặc tập trung kinh tế có thể cử một đại diện làm thủ tục đề nghị hưởng miễn trừ. Việc cử đại diện phải được lập thành văn bản có xác nhận của các bên.

2. Quyền và nghĩa vụ của bên đại diện do các bên thoả thuận quy định.

3. Các bên chịu trách nhiệm về hành vi của bên đại diện trong phạm vi uỷ quyền.

Điều 28. Hồ sơ đề nghị hưởng miễn trừ đối với thoả thuận hạn chế cạnh tranh

1. Hồ sơ đề nghị hưởng miễn trừ đối với thoả thuận hạn chế cạnh tranh bao gồm:

a) Đơn theo mẫu của cơ quan quản lý cạnh tranh;

b) Bản sao hợp lệ giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh của từng doanh nghiệp tham gia thoả thuận hạn chế cạnh tranh và Điều lệ của hiệp hội đối với trường hợp thoả thuận hạn chế cạnh tranh có sự tham gia của hiệp hội;

c) Báo cáo tài chính trong hai năm liên tiếp gần nhất của từng doanh nghiệp tham gia thoả thuận hạn chế cạnh tranh có xác nhận của tổ chức kiểm toán theo quy định của pháp luật;

d) Báo cáo thị phần trong hai năm liên tiếp gần nhất của từng doanh nghiệp tham gia thoả thuận hạn chế cạnh tranh trên thị trường liên quan;

đ) Báo cáo giải trình cụ thể việc đáp ứng các trường hợp được hưởng miễn trừ quy định tại Điều 10 của Luật này;

e) Văn bản uỷ quyền của các bên tham gia thoả thuận hạn chế cạnh tranh cho bên đại diện.

2. Bên nộp hồ sơ và các bên tham gia thoả thuận hạn chế cạnh tranh chịu trách nhiệm về tính trung thực của hồ sơ.

Điều 29. Hồ sơ đề nghị hưởng miễn trừ đối với tập trung kinh tế

1. Hồ sơ đề nghị hưởng miễn trừ đối với tập trung kinh tế bao gồm:

a) Đơn theo mẫu của cơ quan quản lý cạnh tranh;

b) Bản sao hợp lệ giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh của từng doanh nghiệp tham gia tập trung kinh tế;

c) Báo cáo tài chính trong hai năm liên tiếp gần nhất của từng doanh nghiệp tham gia tập trung kinh tế có xác nhận của tổ chức kiểm toán theo quy định của pháp luật;

d) Báo cáo thị phần trong hai năm liên tiếp gần nhất của từng doanh nghiệp tham gia tập trung kinh tế trên thị trường liên quan;

đ) Báo cáo giải trình cụ thể việc đáp ứng các trường hợp được hưởng miễn trừ theo quy định tại Điều 19 của Luật này;

e) Văn bản uỷ quyền của các bên tham gia tập trung kinh tế cho bên đại diện.

2. Bên nộp hồ sơ và các bên tham gia tập trung kinh tế chịu trách nhiệm về tính trung thực của hồ sơ.

Điều 30. Thụ lý hồ sơ đề nghị hưởng miễn trừ

1. Cơ quan quản lý cạnh tranh có trách nhiệm thụ lý hồ sơ đề nghị hưởng miễn trừ, đề xuất ý kiến để Bộ trưởng Bộ Thương mại quyết định hoặc trình Thủ tướng Chính phủ quyết định.

2. Trong thời hạn bảy ngày làm việc, kể từ ngày tiếp nhận hồ sơ đề nghị hưởng miễn trừ, cơ quan quản lý cạnh tranh có trách nhiệm thông báo bằng văn bản cho bên nộp hồ sơ về tính đầy đủ của hồ sơ. Trường hợp hồ sơ chưa đầy đủ, cơ quan quản lý cạnh tranh có trách nhiệm chỉ rõ những nội dung cần bổ sung.

3. Bên nộp hồ sơ phải nộp lệ phí thẩm định hồ sơ đề nghị hưởng miễn trừ theo quy định của pháp luật.

Điều 31. Yêu cầu bổ sung hồ sơ đề nghị hưởng miễn trừ

Cơ quan quản lý cạnh tranh có quyền yêu cầu bên nộp hồ sơ đề nghị hưởng miễn trừ bổ sung tài liệu, thông tin cần thiết khác liên quan đến dự định thực hiện thoả thuận hạn chế cạnh tranh hoặc tập trung kinh tế và giải trình thêm những vấn đề chưa rõ ràng.

Điều 32. Cung cấp thông tin từ các bên liên quan

1. Cơ quan quản lý cạnh tranh có quyền yêu cầu tổ chức, cá nhân có liên quan cung cấp thông tin về thoả thuận hạn chế cạnh tranh, tập trung kinh tế đang được cơ quan quản lý cạnh tranh thụ lý.

2. Trong thời hạn mười lăm ngày, kể từ ngày nhận được yêu cầu của cơ quan quản lý cạnh tranh, tổ chức, cá nhân liên quan có trách nhiệm trả lời bằng văn bản về các vấn đề được yêu cầu.

Điều 33. Rút đề nghị hưởng miễn trừ

1. Trường hợp muốn rút đề nghị hưởng miễn trừ, bên đã nộp hồ sơ phải thông báo bằng văn bản cho cơ quan quản lý cạnh tranh.

2. Cơ quan quản lý cạnh tranh không hoàn lại lệ phí thẩm định hồ sơ đề nghị hưởng miễn trừ trong trường hợp quy định tại khoản 1 Điều này.

Điều 34. Thời hạn ra quyết định

1. Trong thời hạn sáu mươi ngày, kể từ ngày nhận được đầy đủ hồ sơ đề nghị hưởng miễn trừ, Bộ trưởng Bộ Thương mại ra một trong các quyết định sau đây:

- a) Chấp thuận các bên được hưởng miễn trừ;
- b) Không chấp thuận các bên được hưởng miễn trừ.

2. Trường hợp có nhiều tình tiết phức tạp, thời hạn ra quyết định quy định tại khoản 1 Điều này có thể được Bộ trưởng Bộ Thương mại gia hạn, nhưng không quá hai lần, mỗi lần không quá ba mươi ngày.

3. Trường hợp tập trung kinh tế thuộc thẩm quyền cho hưởng miễn trừ của Thủ tướng Chính phủ, thời hạn ra quyết định chấp thuận hoặc không chấp thuận cho hưởng miễn trừ là chín mươi ngày, kể từ ngày nhận đầy đủ hồ sơ đề nghị hưởng miễn trừ; trường hợp có nhiều tình tiết phức tạp thì thời hạn ra quyết định là một trăm tám mươi ngày.

4. Trường hợp kéo dài thời hạn ra quyết định, cơ quan quản lý cạnh tranh thông báo bằng văn bản cho bên nộp hồ sơ chậm nhất là ba ngày làm việc, trước ngày hết hạn ra quyết định và nêu rõ lý do.

Điều 35. Quyết định cho hưởng miễn trừ

1. Quyết định cho hưởng miễn trừ phải có các nội dung chủ yếu sau đây:

- a) Tên, địa chỉ của các bên được chấp thuận thực hiện hành vi;
- b) Nội dung của hành vi được thực hiện;
- c) Thời hạn được hưởng miễn trừ, điều kiện và nghĩa vụ của các bên.

2. Cơ quan quản lý cạnh tranh có trách nhiệm thông báo công khai quyết định cho hưởng miễn trừ theo quy định của Chính phủ.

Điều 36. Thực hiện thoả thuận hạn chế cạnh tranh, tập trung kinh tế đối với các trường hợp được hưởng miễn trừ

1. Các bên tham gia thoả thuận hạn chế cạnh tranh được hưởng miễn trừ chỉ được thực hiện thoả thuận hạn chế cạnh tranh sau khi có quyết định cho hưởng miễn trừ của Bộ trưởng Bộ Thương mại.

2. Đại diện hợp pháp của các doanh nghiệp tham gia tập trung kinh tế được hưởng miễn trừ chỉ được làm thủ tục tập trung kinh tế tại cơ quan nhà nước có thẩm quyền theo quy định của pháp luật về doanh nghiệp sau khi có quyết định cho hưởng miễn trừ của Thủ tướng Chính phủ hoặc Bộ trưởng Bộ Thương mại.

Điều 37. Bãi bỏ quyết định cho hưởng miễn trừ

1. Cơ quan có thẩm quyền ra quyết định cho hưởng miễn trừ có quyền bãi bỏ quyết định cho hưởng miễn trừ.

2. Việc bãi bỏ quyết định cho hưởng miễn trừ được thực hiện trong những trường hợp sau đây:

- a) Phát hiện có sự gian dối trong việc đề nghị hưởng miễn trừ;
- b) Doanh nghiệp được hưởng miễn trừ không thực hiện các điều kiện, nghĩa vụ trong thời hạn quy định tại quyết định cho hưởng miễn trừ;
- c) Điều kiện cho hưởng miễn trừ không còn.

Điều 38. Khiếu nại quyết định liên quan đến việc cho hưởng miễn trừ

Doanh nghiệp không đồng ý với quyết định cho hưởng miễn trừ hoặc không cho hưởng miễn trừ, quyết định bãi bỏ quyết định cho hưởng miễn trừ có quyền khiếu nại theo quy định của pháp luật về khiếu nại, tố cáo.

CHƯƠNG III

HÀNH VI CẠNH TRANH KHÔNG LÀNH MẠNH

Điều 39. Hành vi cạnh tranh không lành mạnh

Hành vi cạnh tranh không lành mạnh trong Luật này bao gồm:

1. Chi dẫn gây nhầm lẫn;
2. Xâm phạm bí mật kinh doanh;
3. ép buộc trong kinh doanh;
4. Gièm pha doanh nghiệp khác;
5. Gây rối hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp khác;
6. Quảng cáo nhằm cạnh tranh không lành mạnh;
7. Khuyến mại nhằm cạnh tranh không lành mạnh;
8. Phân biệt đối xử của hiệp hội;
9. Bán hàng đa cấp bất chính;
10. Các hành vi cạnh tranh không lành mạnh khác theo tiêu chí xác định tại khoản 4, Điều 3 của Luật này do Chính phủ quy định.

Điều 40. Chi dẫn gây nhầm lẫn

1. Cấm doanh nghiệp sử dụng chi dẫn chứa đựng thông tin gây nhầm lẫn về tên thương mại, khẩu hiệu kinh doanh, biểu tượng kinh doanh, bao bì, chi dẫn địa lý và các yếu tố khác theo quy định của Chính phủ để làm sai lệch nhận thức của khách hàng về hàng hóa, dịch vụ nhằm mục đích cạnh tranh.

2. Cấm kinh doanh hàng hoá, dịch vụ có sử dụng chi dẫn gây nhầm lẫn quy định tại khoản 1 Điều này.

Điều 41. Xâm phạm bí mật kinh doanh

Cấm doanh nghiệp thực hiện các hành vi sau đây:

1. Tiếp cận, thu thập thông tin thuộc bí mật kinh doanh bằng cách chống lại các biện pháp bảo mật của người sở hữu hợp pháp bí mật kinh doanh đó;

2. Tiết lộ, sử dụng thông tin thuộc bí mật kinh doanh mà không được phép của chủ sở hữu bí mật kinh doanh;

3. Vi phạm hợp đồng bảo mật hoặc lừa gạt, lợi dụng lòng tin của người có nghĩa vụ bảo mật nhằm tiếp cận, thu thập và làm lộ thông tin thuộc bí mật kinh doanh của chủ sở hữu bí mật kinh doanh đó;

4. Tiếp cận, thu thập thông tin thuộc bí mật kinh doanh của người khác khi người này làm thủ tục theo quy định của pháp luật liên quan đến kinh doanh, làm thủ tục lưu hành sản phẩm hoặc bằng cách chống lại các biện pháp bảo mật của cơ quan nhà nước hoặc sử dụng những thông tin đó nhằm mục đích kinh doanh, xin cấp giấy phép liên quan đến kinh doanh hoặc lưu hành sản phẩm.

Điều 42. Ép buộc trong kinh doanh

Cấm doanh nghiệp ép buộc khách hàng, đối tác kinh doanh của doanh nghiệp khác bằng hành vi đe dọa hoặc cưỡng ép để buộc họ không giao dịch hoặc ngừng giao dịch với doanh nghiệp đó.

Điều 43. Gièm pha doanh nghiệp khác

Cấm doanh nghiệp gièm pha doanh nghiệp khác bằng hành vi trực tiếp hoặc gián tiếp đưa ra thông tin không trung thực, gây ảnh hưởng xấu đến uy tín, tình trạng tài chính và hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp đó.

Điều 44. Gây rối hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp khác

Cấm doanh nghiệp gây rối hoạt động kinh doanh hợp pháp của doanh nghiệp khác bằng hành vi trực tiếp hoặc gián tiếp cản trở, làm gián đoạn hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp đó.

Điều 45. Quảng cáo nhằm cạnh tranh không lành mạnh

Cấm doanh nghiệp thực hiện các hoạt động quảng cáo sau đây:

1. So sánh trực tiếp hàng hoá, dịch vụ của mình với hàng hoá, dịch vụ cùng loại của doanh nghiệp khác;

2. Bất chước một sản phẩm quảng cáo khác để gây nhầm lẫn cho khách hàng;

3. Đưa thông tin gian dối hoặc gây nhầm lẫn cho khách hàng về một trong các nội dung sau đây:

a) Giá, số lượng, chất lượng, công dụng, kiểu dáng, chủng loại, bao bì, ngày sản xuất, thời hạn sử dụng, xuất xứ hàng hoá, người sản xuất, nơi sản xuất, người gia công, nơi gia công;

b) Cách thức sử dụng, phương thức phục vụ, thời hạn bảo hành;

c) Các thông tin gian dối hoặc gây nhầm lẫn khác.

4. Các hoạt động quảng cáo khác mà pháp luật có quy định cấm.

Điều 46. Khuyến mại nhằm cạnh tranh không lành mạnh

Cấm doanh nghiệp thực hiện các hoạt động khuyến mại sau đây:

1. Tổ chức khuyến mại mà gian dối về giải thưởng;

2. Khuyến mại không trung thực hoặc gây nhầm lẫn về hàng hoá, dịch vụ để lừa dối khách hàng;

3. Phân biệt đối xử đối với các khách hàng như nhau tại các địa bàn tổ chức khuyến mại khác nhau trong cùng một chương trình khuyến mại;

4. Tặng hàng hoá cho khách hàng dùng thử nhưng lại yêu cầu khách hàng đổi hàng hoá cùng loại do doanh nghiệp khác sản xuất mà khách hàng đó đang sử dụng để dùng hàng hóa của mình;

5. Các hoạt động khuyến mại khác mà pháp luật có quy định cấm.

Điều 47. Phân biệt đối xử của hiệp hội

Cấm hiệp hội ngành nghề thực hiện các hành vi sau đây:

1. Từ chối doanh nghiệp có đủ điều kiện gia nhập hoặc rút khỏi hiệp hội nếu việc từ chối đó mang tính phân biệt đối xử và làm cho doanh nghiệp đó bị bất lợi trong cạnh tranh;

2. Hạn chế bất hợp lý hoạt động kinh doanh hoặc các hoạt động khác có liên quan tới mục đích kinh doanh của các doanh nghiệp thành viên.

Điều 48. Bán hàng đa cấp bất chính

Cấm doanh nghiệp thực hiện các hành vi sau đây nhằm thu lợi bất chính từ việc tuyển dụng người tham gia mạng lưới bán hàng đa cấp:

1. Yêu cầu người muốn tham gia phải đặt cọc, phải mua một số lượng hàng hoá ban đầu hoặc phải trả một khoản tiền để được quyền tham gia mạng lưới bán hàng đa cấp;

2. Không cam kết mua lại với mức giá ít nhất là 90% giá hàng hóa đã bán cho người tham gia để bán lại;

3. Cho người tham gia nhận tiền hoa hồng, tiền thưởng, lợi ích kinh tế khác chủ yếu từ việc dụ dỗ người khác tham gia mạng lưới bán hàng đa cấp;

4. Cung cấp thông tin gian dối về lợi ích của việc tham gia mạng lưới bán hàng đa cấp, thông tin sai lệch về tính chất, công dụng của hàng hóa để dụ dỗ người khác tham gia.

CHƯƠNG IV
CƠ QUAN QUẢN LÝ CẠNH TRANH HỘI ĐỒNG CẠNH TRANH

MỤC 1
CƠ QUAN QUẢN LÝ CẠNH TRANH

Điều 49. Cơ quan quản lý cạnh tranh

1. Chính phủ quyết định thành lập và quy định tổ chức, bộ máy của cơ quan quản lý cạnh tranh.
2. Cơ quan quản lý cạnh tranh có nhiệm vụ, quyền hạn sau đây:
 - a) Kiểm soát quá trình tập trung kinh tế theo quy định của Luật này;
 - b) Thủ lý hồ sơ đề nghị hưởng miễn trừ; đề xuất ý kiến để Bộ trưởng Bộ Thương mại quyết định hoặc trình Thủ tướng Chính phủ quyết định;
 - c) Điều tra các vụ việc cạnh tranh liên quan đến hành vi hạn chế cạnh tranh và hành vi cạnh tranh không lành mạnh;
 - d) Xử lý, xử phạt hành vi cạnh tranh không lành mạnh;
 - đ) Các nhiệm vụ khác theo quy định của pháp luật.

Điều 50. Thủ trưởng cơ quan quản lý cạnh tranh

1. Thủ trưởng cơ quan quản lý cạnh tranh do Thủ tướng Chính phủ bổ nhiệm, miễn nhiệm theo đề nghị của Bộ trưởng Bộ Thương mại.
2. Thủ trưởng cơ quan quản lý cạnh tranh có trách nhiệm tổ chức, chỉ đạo cơ quan quản lý cạnh tranh thực hiện nhiệm vụ, quyền hạn quy định tại khoản 2, Điều 49 của Luật này.

Điều 51. Điều tra viên vụ việc cạnh tranh

1. Điều tra viên vụ việc cạnh tranh (sau đây gọi là điều tra viên) do Bộ trưởng Bộ Thương mại bổ nhiệm theo đề nghị của Thủ trưởng cơ quan quản lý cạnh tranh.
2. Điều tra viên thực hiện nhiệm vụ điều tra vụ việc cạnh tranh cụ thể theo quyết định của Thủ trưởng cơ quan quản lý cạnh tranh.

Điều 52. Tiêu chuẩn điều tra viên

Người có đủ tiêu chuẩn sau đây có thể được bổ nhiệm làm điều tra viên:

1. Có phẩm chất đạo đức tốt, trung thực, khách quan;
2. Có trình độ cử nhân luật hoặc cử nhân kinh tế, tài chính;
3. Có thời gian công tác thực tế ít nhất là năm năm thuộc một trong các lĩnh vực quy định tại khoản 2, Điều này;
4. Được đào tạo, bồi dưỡng về chuyên môn, nghiệp vụ điều tra.

MỤC 2

HỘI ĐỒNG CẠNH TRANH

Điều 53. Hội đồng cạnh tranh

1. Hội đồng cạnh tranh là cơ quan do Chính phủ thành lập.

Hội đồng cạnh tranh có từ mười một đến mười lăm thành viên do Thủ tướng Chính phủ bổ nhiệm, miễn nhiệm theo đề nghị của Bộ trưởng Bộ Thương mại.

2. Hội đồng cạnh tranh có nhiệm vụ tổ chức xử lý, giải quyết khiếu nại đối với các vụ việc cạnh tranh liên quan đến hành vi hạn chế cạnh tranh theo quy định của Luật này.

Điều 54. Chủ tịch Hội đồng cạnh tranh

1. Chủ tịch Hội đồng cạnh tranh được Thủ tướng Chính phủ bổ nhiệm, miễn nhiệm trong số thành viên của Hội đồng cạnh tranh theo đề nghị của Bộ trưởng Bộ Thương mại.

2. Chủ tịch Hội đồng cạnh tranh có trách nhiệm tổ chức hoạt động của Hội đồng cạnh tranh.

3. Chủ tịch Hội đồng cạnh tranh quyết định thành lập Hội đồng xử lý vụ việc cạnh tranh gồm ít nhất năm thành viên của Hội đồng cạnh tranh, trong đó có một thành viên làm Chủ tọa phiên điều trần để giải quyết một vụ việc cạnh tranh cụ thể.

Điều 55. Tiêu chuẩn thành viên Hội đồng cạnh tranh

1. Người có đủ tiêu chuẩn sau đây có thể được bổ nhiệm làm thành viên Hội đồng cạnh tranh:

a) Có phẩm chất đạo đức tốt, trung thực, khách quan, có tinh thần bảo vệ pháp chế xã hội chủ nghĩa;

b) Có trình độ cử nhân luật hoặc cử nhân kinh tế, tài chính;

c) Có thời gian công tác thực tế ít nhất là chín năm thuộc một trong các lĩnh vực quy định tại điểm b khoản 1 Điều này;

d) Có khả năng hoàn thành nhiệm vụ được giao.

2. Nhiệm kỳ của thành viên Hội đồng cạnh tranh là năm năm và có thể được bổ nhiệm lại.

CHƯƠNG V

ĐIỀU TRA, XỬ LÝ VỤ VIỆC CẠNH TRANH

MỤC 1

QUY ĐỊNH CHUNG

Điều 56. Nguyên tắc tổ tụng cạnh tranh

1. Việc giải quyết vụ việc cạnh tranh liên quan đến hành vi hạn chế cạnh tranh thực hiện theo quy định của Luật này.

2. Việc giải quyết vụ việc cạnh tranh liên quan đến hành vi cạnh tranh không lành mạnh thực hiện theo quy định của Luật này và pháp luật về xử lý vi phạm hành chính.

3. Trong quá trình tiến hành tố tụng cạnh tranh, điều tra viên, Thủ trưởng cơ quan quản lý cạnh tranh, thành viên Hội đồng cạnh tranh trong phạm vi nhiệm vụ, quyền hạn của mình phải giữ bí mật kinh doanh của doanh nghiệp, tôn trọng quyền và lợi ích hợp pháp của tổ chức, cá nhân liên quan.

Điều 57. Tiếng nói và chữ viết dùng trong tố tụng cạnh tranh

Tiếng nói và chữ viết dùng trong tố tụng cạnh tranh là tiếng Việt. Người tham gia tố tụng cạnh tranh có quyền dùng tiếng nói và chữ viết của dân tộc mình, trong trường hợp này phải có phiên dịch.

Điều 58. Khiếu nại vụ việc cạnh tranh

1. Tổ chức, cá nhân cho rằng quyền và lợi ích hợp pháp của mình bị xâm hại do hành vi vi phạm quy định của Luật này (sau đây gọi chung là bên khiếu nại) có quyền khiếu nại đến cơ quan quản lý cạnh tranh.

2. Thời hiệu khiếu nại là hai năm, kể từ ngày hành vi có dấu hiệu vi phạm pháp luật về cạnh tranh được thực hiện.

3. Hồ sơ khiếu nại phải có những tài liệu chủ yếu sau đây:

- a) Đơn khiếu nại theo mẫu của cơ quan quản lý cạnh tranh;
- b) Chứng cứ về hành vi vi phạm.

4. Bên khiếu nại phải chịu trách nhiệm về tính trung thực của các chứng cứ đã cung cấp cho cơ quan quản lý cạnh tranh.

Điều 59. Thụ lý hồ sơ khiếu nại

1. Cơ quan quản lý cạnh tranh có trách nhiệm thụ lý hồ sơ khiếu nại.

2. Trong thời hạn bảy ngày làm việc, kể từ ngày tiếp nhận hồ sơ khiếu nại, cơ quan quản lý cạnh tranh có trách nhiệm thông báo bằng văn bản cho bên khiếu nại về việc thụ lý hồ sơ.

3. Bên khiếu nại phải nộp tiền tạm ứng chi phí cho việc xử lý vụ việc cạnh tranh theo quy định của pháp luật.

Điều 60. Chứng cứ

1. Chứng cứ là những gì có thật, được điều tra viên, Hội đồng xử lý vụ việc cạnh tranh dùng làm căn cứ để xác định có hay không có hành vi vi phạm quy định của Luật này.

2. Chứng cứ được xác định từ các nguồn sau đây:

- a) Vật chứng là vật được dùng làm công cụ, phương tiện vi phạm, tiền và những vật khác có giá trị chứng minh hành vi vi phạm quy định của Luật này;
- b) Lời khai của người làm chứng, giải trình của tổ chức, cá nhân liên quan;
- c) Tài liệu gốc, bản sao tài liệu gốc, bản dịch tài liệu gốc được công chứng, chứng thực hợp pháp hoặc do cơ quan, tổ chức có thẩm quyền cung cấp, xác nhận;
- d) Kết luận giám định.

Điều 61. Áp dụng các biện pháp ngăn chặn hành chính

1. Thủ trưởng cơ quan quản lý cạnh tranh, Chủ tịch Hội đồng cạnh tranh có quyền áp dụng một số biện pháp ngăn chặn hành chính theo quy định của pháp luật về xử lý vi phạm hành chính trong trường hợp quy định tại khoản 6, Điều 76 và khoản 4, Điều 79 của Luật này.

Chính phủ quy định cụ thể các biện pháp ngăn chặn hành chính mà Thủ trưởng cơ quan quản lý cạnh tranh, Chủ tịch Hội đồng cạnh tranh có quyền áp dụng.

2. Những người sau đây có quyền kiến nghị áp dụng các biện pháp ngăn chặn hành chính:

a) Bên khiếu nại có quyền kiến nghị đến Thủ trưởng cơ quan quản lý cạnh tranh, Chủ tịch Hội đồng cạnh tranh;

b) Điều tra viên có quyền kiến nghị đến Thủ trưởng cơ quan quản lý cạnh tranh;

c) Chủ tọa phiên điều trần có quyền kiến nghị đến Chủ tịch Hội đồng cạnh tranh.

3. Trường hợp áp dụng biện pháp ngăn chặn hành chính theo đề nghị của bên khiếu nại thì bên khiếu nại có trách nhiệm nộp một khoản tiền bảo đảm theo quy định của Chính phủ.

Trường hợp áp dụng biện pháp ngăn chặn hành chính không đúng gây thiệt hại cho bên bị điều tra thì bên khiếu nại phải bồi thường. Mức bồi thường do bên khiếu nại và bên bị điều tra tự thỏa thuận; nếu các bên không tự thỏa thuận được thì có quyền khởi kiện tại Tòa án để yêu cầu bồi thường thiệt hại theo quy định của pháp luật về dân sự.

4. Trường hợp áp dụng biện pháp ngăn chặn hành chính không đúng theo đề nghị của điều tra viên, Chủ tọa phiên điều trần mà gây thiệt hại cho bên bị điều tra thì cơ quan quản lý cạnh tranh, Hội đồng cạnh tranh phải bồi thường. Mức bồi thường do bên bị điều tra và cơ quan quản lý cạnh tranh, Hội đồng cạnh tranh tự thỏa thuận; nếu không tự thỏa thuận được thì bên bị điều tra có quyền khởi kiện tại Tòa án để yêu cầu bồi thường thiệt hại theo quy định của pháp luật về dân sự. Trong trường hợp phải bồi thường, cơ quan quản lý cạnh tranh, Hội đồng cạnh tranh phải xác định trách nhiệm kể cả trách nhiệm vật chất của người đề nghị và những người có liên quan để có hình thức kỷ luật thoả đáng và bồi hoàn khoản tiền mà cơ quan quản lý cạnh tranh, Hội đồng cạnh tranh đã bồi thường cho bên bị điều tra.

5. Bên bị áp dụng biện pháp ngăn chặn hành chính có quyền khiếu nại quyết định áp dụng biện pháp ngăn chặn hành chính theo quy định của pháp luật về khiếu nại, tố cáo.

Điều 62. Phí xử lý vụ việc cạnh tranh

Phí xử lý vụ việc cạnh tranh được dùng để tiến hành xử lý vụ việc cạnh tranh. Chính phủ quy định mức thu, nộp, quản lý và sử dụng phí xử lý vụ việc cạnh tranh phù hợp với pháp luật về phí, lệ phí.

Điều 63. Trách nhiệm chịu phí xử lý vụ việc cạnh tranh

1. Bên bị kết luận vi phạm quy định của Luật này phải trả phí xử lý vụ việc cạnh tranh.

2. Trường hợp bên bị điều tra không vi phạm quy định của Luật này thì bên khiếu nại phải trả phí xử lý vụ việc cạnh tranh.

3. Trường hợp việc điều tra vụ việc cạnh tranh được tiến hành theo quy định tại khoản 2, Điều 65 của Luật này, nếu bên bị điều tra không vi phạm quy định của Luật này thì cơ quan quản lý cạnh tranh phải chịu phí xử lý vụ việc cạnh tranh.

MỤC 2
NGƯỜI THAM GIA TỔ TỤNG CẠNH TRANH

Điều 64. Người tham gia tố tụng cạnh tranh

Người tham gia tố tụng cạnh tranh bao gồm:

1. Bên khiếu nại;
2. Bên bị điều tra;
3. Luật sư;
4. Người làm chứng;
5. Người giám định;
6. Người phiên dịch;
7. Người có quyền lợi, nghĩa vụ liên quan.

Điều 65. Bên bị điều tra vụ việc cạnh tranh

Bên bị điều tra vụ việc cạnh tranh (sau đây gọi là bên bị điều tra) là tổ chức, cá nhân bị cơ quan quản lý cạnh tranh quyết định điều tra trong những trường hợp sau đây:

1. Bị khiếu nại theo quy định tại Điều 58 của Luật này;
2. Bị cơ quan quản lý cạnh tranh phát hiện là đang hoặc đã thực hiện hành vi có dấu hiệu vi phạm pháp luật về cạnh tranh trong thời hạn hai năm, kể từ ngày hành vi có dấu hiệu vi phạm pháp luật về cạnh tranh được thực hiện.

Điều 66. Quyền và nghĩa vụ của các bên

1. Bên bị điều tra có các quyền sau đây:
 - a) Đưa ra tài liệu, đồ vật; được biết về tài liệu, đồ vật mà bên khiếu nại hoặc cơ quan quản lý cạnh tranh đưa ra;
 - b) Tham gia phiên điều trần;
 - c) Yêu cầu thay đổi điều tra viên, thành viên Hội đồng xử lý vụ việc cạnh tranh nếu phát hiện thấy họ thuộc một trong các trường hợp quy định tại Điều 83 của Luật này;
 - d) Ủy quyền cho luật sư tham gia tố tụng cạnh tranh;
 - d) Yêu cầu mời người làm chứng;

- e) Đề nghị cơ quan quản lý cạnh tranh trưng cầu giám định;
- g) Kiến nghị thay đổi người tiến hành tố tụng cạnh tranh, người tham gia tố tụng cạnh tranh theo quy định của Luật này.

2. Bên khiếu nại có các quyền sau đây:

- a) Các quyền quy định tại khoản 1 Điều này;
- b) Kiến nghị Thủ trưởng cơ quan quản lý cạnh tranh, Chủ tịch Hội đồng cạnh tranh áp dụng biện pháp ngăn chặn hành chính liên quan đến vụ việc cạnh tranh.

3. Bên bị điều tra, bên khiếu nại có các nghĩa vụ sau đây:

- a) Cung cấp đầy đủ, trung thực, chính xác, kịp thời những chứng cứ cần thiết liên quan đến kiến nghị, yêu cầu của mình;
- b) Có mặt theo giấy triệu tập của cơ quan quản lý cạnh tranh, Hội đồng xử lý vụ việc cạnh tranh. Trường hợp đã được triệu tập mà vắng mặt không có lý do chính đáng thì Hội đồng xử lý vụ việc cạnh tranh tiến hành xử lý vụ việc theo thông tin sẵn có;
- c) Thi hành quyết định của cơ quan quản lý cạnh tranh, Hội đồng xử lý vụ việc cạnh tranh.

Điều 67. Luật sư của bên khiếu nại, bên bị điều tra

1. Luật sư có đủ điều kiện tham gia tố tụng theo quy định của pháp luật về luật sư được bên khiếu nại hoặc bên bị điều tra uỷ quyền có quyền tham gia tố tụng cạnh tranh để bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp của bên mà mình đại diện.

2. Khi tham gia tố tụng cạnh tranh, luật sư có các quyền và nghĩa vụ sau đây:

- a) Tham gia vào các giai đoạn trong quá trình tố tụng cạnh tranh;
- b) Xác minh, thu thập chứng cứ và cung cấp chứng cứ để bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp của bên mà mình đại diện;
- c) Nghiên cứu những tài liệu trong hồ sơ vụ việc cạnh tranh và được ghi chép, sao chụp những tài liệu cần thiết có trong hồ sơ vụ việc cạnh tranh để thực hiện việc bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp của bên mà mình đại diện;
- d) Được thay mặt bên mà mình đại diện kiến nghị thay đổi người tiến hành tố tụng cạnh tranh, người tham gia tố tụng cạnh tranh theo quy định của Luật này;
- đ) Giúp bên mà mình đại diện về mặt pháp luật để bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp của họ;
- e) Tôn trọng sự thật và pháp luật; không được mua chuộc, cưỡng ép hoặc xúi giục người khác khai báo gian dối, cung cấp tài liệu sai sự thật;
- g) Có mặt theo giấy triệu tập của Hội đồng xử lý vụ việc cạnh tranh;
- h) Không được tiết lộ bí mật điều tra mà mình biết trong quá trình tham gia tố tụng cạnh tranh; không được sử dụng tài liệu đã ghi chép, sao chụp trong hồ sơ vụ việc cạnh tranh vào mục đích xâm phạm lợi ích của Nhà nước, quyền và lợi ích hợp pháp của tổ chức, cá nhân.

Điều 68. Người làm chứng

1. Người biết các tình tiết có liên quan đến nội dung vụ việc cạnh tranh có thể được Hội đồng xử lý vụ việc cạnh tranh triệu tập tham gia tố tụng cạnh tranh với tư cách là người làm chứng hoặc được cơ quan quản lý cạnh tranh mời với tư cách người làm chứng theo yêu cầu của các bên liên quan. Người mất năng lực hành vi dân sự không thể là người làm chứng.

2. Người làm chứng có các quyền và nghĩa vụ sau đây:

a) Cung cấp toàn bộ tài liệu, giấy tờ, đồ vật mà mình có được liên quan đến việc giải quyết vụ việc cạnh tranh; khai báo trực tiếp hoặc bằng văn bản với cơ quan quản lý cạnh tranh, Hội đồng xử lý vụ việc cạnh tranh về tất cả những tình tiết có liên quan đến việc giải quyết vụ việc cạnh tranh mà mình biết được;

b) Tham gia phiên điều trần và khai báo trước Hội đồng xử lý vụ việc cạnh tranh;

c) Được nghỉ việc trong thời gian cơ quan quản lý cạnh tranh, Hội đồng xử lý vụ việc cạnh tranh triệu tập hoặc lấy lời khai nếu làm việc trong cơ quan nhà nước, tổ chức, doanh nghiệp;

d) Được hưởng các khoản phí đi lại và các chế độ khác theo quy định của pháp luật;

đ) Được từ chối khai báo nếu việc khai báo liên quan đến bí mật nhà nước, bí mật nghề nghiệp, bí mật đời tư hoặc việc khai báo đó có ảnh hưởng xấu, bất lợi cho bên khiếu nại hoặc bên bị điều tra là người có quan hệ thân thích với mình;

e) Khai báo trung thực những tình tiết có liên quan đến việc giải quyết vụ việc cạnh tranh mà mình biết được;

g) Bồi thường thiệt hại và phải chịu trách nhiệm trước pháp luật về việc khai báo sai sự thật gây thiệt hại cho bên khiếu nại, bên bị điều tra hoặc cho người khác;

h) Có mặt tại phiên điều trần theo giấy triệu tập của Hội đồng xử lý vụ việc cạnh tranh nếu việc khai báo của người làm chứng phải thực hiện công khai tại phiên điều trần;

i) Cam đoan trước cơ quan quản lý cạnh tranh, Hội đồng xử lý vụ việc cạnh tranh về việc thực hiện quyền, nghĩa vụ của mình, trừ trường hợp người làm chứng là người chưa thành niên.

3. Người làm chứng từ chối khai báo, khai báo gian dối, cung cấp tài liệu sai sự thật hoặc khi được Hội đồng xử lý vụ việc cạnh tranh triệu tập mà vắng mặt không có lý do chính đáng phải chịu trách nhiệm theo quy định của pháp luật, trừ trường hợp quy định tại điểm đ, khoản 2 Điều này.

4. Người làm chứng được bảo vệ theo quy định của pháp luật.

Điều 69. Người giám định

1. Người giám định là người có kiến thức cần thiết về lĩnh vực cần giám định được Thủ trưởng cơ quan quản lý cạnh tranh, Hội đồng xử lý vụ việc cạnh tranh trưng cầu hoặc được các bên liên quan đề nghị trưng cầu và được Thủ trưởng cơ quan quản lý cạnh tranh, Hội đồng xử lý vụ việc cạnh tranh chấp nhận theo quy định của pháp luật.

2. Người giám định có các quyền và nghĩa vụ sau đây:

a) Được đọc các tài liệu có trong hồ sơ vụ việc cạnh tranh liên quan đến đối tượng giám định; yêu cầu cơ quan trung cầu giám định cung cấp tài liệu cần thiết cho việc giám định;

b) Đặt câu hỏi đối với người tham gia tố tụng cạnh tranh về những vấn đề có liên quan đến đối tượng giám định;

c) Có mặt theo giấy triệu tập của cơ quan trung cầu giám định, trả lời những vấn đề liên quan đến việc giám định và kết luận giám định một cách trung thực, có căn cứ, khách quan;

d) Thông báo bằng văn bản cho cơ quan trung cầu giám định biết về việc không thể giám định được do việc cần giám định vượt quá khả năng chuyên môn, tài liệu cung cấp không đủ hoặc không sử dụng được cho việc giám định;

đ) Bảo quản tài liệu đã nhận và gửi trả lại cơ quan trung cầu giám định cùng với kết luận giám định hoặc cùng với thông báo về việc không thể giám định được;

e) Không được tự mình thu thập tài liệu để tiến hành giám định, không tiếp xúc riêng với những người tham gia tố tụng cạnh tranh khác nếu việc tiếp xúc đó ảnh hưởng đến tính khách quan của kết quả giám định; không được tiết lộ bí mật thông tin mà mình biết khi tiến hành giám định, không thông báo kết quả giám định cho người khác, trừ người ký quyết định trung cầu giám định;

g) Ghi ý kiến của mình vào bản kết luận chung nếu không thống nhất với kết luận chung trong trường hợp giám định tập thể;

h) Được hưởng các khoản phí đi lại và các chế độ khác theo quy định của pháp luật.

3. Người giám định từ chối kết luận giám định mà không có lý do chính đáng hoặc kết luận giám định sai sự thật hoặc khi được cơ quan trung cầu giám định triệu tập mà vắng mặt không có lý do chính đáng thì phải chịu trách nhiệm theo quy định của pháp luật.

4. Người giám định phải từ chối tham gia tố tụng cạnh tranh hoặc bị thay đổi trong những trường hợp sau đây:

a) Thuộc một trong những trường hợp quy định tại Điều 83 của Luật này;

b) Đã tham gia tố tụng cạnh tranh với tư cách là luật sư, người làm chứng, người phiên dịch trong cùng vụ việc cạnh tranh đó;

c) Đã tiến hành tố tụng trong vụ việc cạnh tranh đó với tư cách là thành viên Hội đồng xử lý vụ việc cạnh tranh.

Điều 70. Người phiên dịch

1. Người phiên dịch là người có khả năng dịch từ một ngôn ngữ khác ra tiếng Việt và ngược lại trong trường hợp có người tham gia tố tụng cạnh tranh không sử dụng được tiếng Việt. Người phiên dịch do các bên đương sự thoả thuận lựa chọn và được Hội đồng xử lý vụ việc cạnh tranh chấp nhận hoặc do Hội đồng xử lý vụ việc cạnh tranh cử.

2. Người phiên dịch có các quyền và nghĩa vụ sau đây:

a) Có mặt theo giấy triệu tập của Hội đồng xử lý vụ việc cạnh tranh;

b) Dịch trung thực, khách quan, đúng nghĩa;

c) Đề nghị người tiến hành tố tụng cạnh tranh, người tham gia tố tụng cạnh tranh giải thích thêm nội dung cần dịch;

d) Không được tiếp xúc với những người tham gia tố tụng cạnh tranh khác nếu việc tiếp xúc đó có thể ảnh hưởng đến tính trung thực, khách quan, đúng nghĩa khi dịch;

đ) Được hưởng các khoản phí đi lại và các chế độ khác theo quy định của pháp luật;

e) Cam đoan trước Hội đồng xử lý vụ việc cạnh tranh về việc thực hiện quyền, nghĩa vụ của mình.

3. Người phiên dịch cố ý dịch sai sự thật hoặc khi được Hội đồng xử lý vụ việc cạnh tranh triệu tập mà vắng mặt không có lý do chính đáng thì phải chịu trách nhiệm theo quy định của pháp luật.

4. Người phiên dịch phải từ chối tham gia tố tụng cạnh tranh hoặc bị thay đổi trong những trường hợp sau đây:

a) Thuộc một trong những trường hợp quy định tại Điều 83 của Luật này;

b) Đã tham gia tố tụng cạnh tranh với tư cách là luật sư, người làm chứng, người giám định trong cùng vụ việc cạnh tranh đó;

c) Đã tiến hành tố tụng trong vụ việc cạnh tranh đó với tư cách là thành viên Hội đồng xử lý vụ việc cạnh tranh.

5. Những quy định của Điều này cũng được áp dụng đối với người hiểu biết dấu hiệu của người tham gia tố tụng cạnh tranh là người cầm, người điếc.

Trường hợp chỉ có người đại diện hoặc người thân thích của người tham gia tố tụng cạnh tranh là người cầm, người điếc hiểu biết được dấu hiệu của họ thì người đại diện hoặc người thân thích có thể được Hội đồng xử lý vụ việc cạnh tranh chấp nhận làm phiên dịch cho người cầm, người điếc đó.

Điều 71. Người có quyền lợi, nghĩa vụ liên quan đến vụ việc cạnh tranh

1. Người có quyền lợi, nghĩa vụ liên quan có thể có yêu cầu độc lập hoặc tham gia tố tụng cạnh tranh với bên khiếu nại hoặc với bên bị điều tra.

2. Người có quyền lợi, nghĩa vụ liên quan có yêu cầu độc lập hoặc tham gia tố tụng cạnh tranh với bên khiếu nại hoặc chỉ có quyền lợi thì có các quyền và nghĩa vụ của bên khiếu nại quy định tại Điều 66 của Luật này.

3. Người có quyền lợi, nghĩa vụ liên quan nếu tham gia tố tụng cạnh tranh với bên bị điều tra hoặc chỉ có nghĩa vụ thì có các quyền và nghĩa vụ của bên bị điều tra quy định tại Điều 66 của Luật này.

Điều 72. Thủ tục từ chối giám định, phiên dịch hoặc đề nghị thay đổi người giám định, người phiên dịch

1. Việc từ chối giám định, phiên dịch hoặc đề nghị thay đổi người giám định,

người phiên dịch trước khi mở phiên điều trần phải được lập thành văn bản trong đó nêu rõ lý do của việc từ chối hoặc lý do của việc đề nghị thay đổi.

2. Việc từ chối giám định, phiên dịch hoặc đề nghị thay đổi người giám định, người phiên dịch tại phiên điều trần phải được ghi vào biên bản phiên điều trần.

Điều 73. Quyết định việc thay đổi người giám định, người phiên dịch

1. Trước khi mở phiên điều trần, việc thay đổi người giám định, người phiên dịch do Chủ tịch Hội đồng cạnh tranh quyết định.

2. Tại phiên điều trần, việc thay đổi người giám định, người phiên dịch do Hội đồng xử lý vụ việc cạnh tranh quyết định sau khi nghe ý kiến của người bị yêu cầu thay đổi và những người tham gia tố tụng cạnh tranh khác.

Trường hợp phải thay đổi người giám định, người phiên dịch thì Hội đồng xử lý vụ việc cạnh tranh ra quyết định hoãn phiên điều trần. Việc trưng cầu người giám định khác hoặc cử người phiên dịch khác được thực hiện theo quy định tại Điều 69 và Điều 70 của Luật này.

MỤC 3

CƠ QUAN TIẾN HÀNH TỐ TỤNG CẠNH TRANH NGƯỜI TIẾN HÀNH TỐ TỤNG CẠNH TRANH

Điều 74. Cơ quan tiến hành tố tụng cạnh tranh

Cơ quan tiến hành tố tụng cạnh tranh bao gồm cơ quan quản lý cạnh tranh và Hội đồng cạnh tranh.

Điều 75. Người tiến hành tố tụng cạnh tranh

Người tiến hành tố tụng cạnh tranh bao gồm thành viên Hội đồng cạnh tranh, Thủ trưởng cơ quan quản lý cạnh tranh, điều tra viên và thư ký phiên điều trần.

Điều 76. Nhiệm vụ, quyền hạn của Thủ trưởng cơ quan quản lý cạnh tranh khi tiến hành tố tụng cạnh tranh

Khi tiến hành tố tụng cạnh tranh, Thủ trưởng cơ quan quản lý cạnh tranh có các nhiệm vụ và quyền hạn sau đây:

1. Quyết định phân công điều tra viên điều tra vụ việc cạnh tranh cụ thể;
2. Kiểm tra các hoạt động điều tra của điều tra viên vụ việc cạnh tranh;
3. Quyết định thay đổi hoặc hủy bỏ quyết định không có căn cứ và trái pháp luật của điều tra viên vụ việc cạnh tranh;
4. Quyết định thay đổi điều tra viên vụ việc cạnh tranh;
5. Quyết định trưng cầu giám định;
6. Quyết định áp dụng, thay đổi hoặc hủy bỏ biện pháp ngăn chặn hành chính khi chưa chuyển hồ sơ vụ việc cạnh tranh cho Hội đồng cạnh tranh xử lý;

7. Quyết định điều tra sơ bộ, đình chỉ điều tra, điều tra chính thức vụ việc cạnh tranh thuộc thẩm quyền của cơ quan quản lý cạnh tranh;
8. Mời người làm chứng theo yêu cầu của các bên trong giai đoạn điều tra;
9. Ký kết luận điều tra vụ việc cạnh tranh do điều tra viên được phân công trình;
10. Chuyển hồ sơ vụ việc cạnh tranh đến Hội đồng cạnh tranh trong trường hợp vụ việc cạnh tranh liên quan đến hành vi hạn chế cạnh tranh;
11. Giải quyết khiếu nại, tố cáo thuộc thẩm quyền của cơ quan quản lý cạnh tranh.

Điều 77. Quyền của điều tra viên khi tiến hành tố tụng cạnh tranh

Khi tiến hành tố tụng cạnh tranh, điều tra viên có các quyền sau đây:

1. Yêu cầu tổ chức, cá nhân liên quan cung cấp thông tin cần thiết và các tài liệu có liên quan đến vụ việc cạnh tranh;
2. Yêu cầu bên bị điều tra cung cấp tài liệu, giải trình liên quan đến vụ việc bị điều tra;
3. Kiến nghị Thủ trưởng cơ quan quản lý cạnh tranh trung cầu giám định;
4. Kiến nghị Thủ trưởng cơ quan quản lý cạnh tranh áp dụng biện pháp ngăn chặn hành chính liên quan đến vụ việc cạnh tranh.

Điều 78. Nghĩa vụ của điều tra viên khi tiến hành tố tụng cạnh tranh

Khi tiến hành tố tụng cạnh tranh, điều tra viên có các nghĩa vụ sau đây:

1. Tổng đạt quyết định điều tra của Thủ trưởng cơ quan quản lý cạnh tranh cho bên bị điều tra;
2. Giữ bí mật kinh doanh của doanh nghiệp;
3. Bảo quản tài liệu đã được cung cấp;
4. Tiến hành điều tra vụ việc cạnh tranh theo phân công của Thủ trưởng cơ quan quản lý cạnh tranh;
5. Làm báo cáo điều tra sau khi kết thúc điều tra sơ bộ, điều tra chính thức vụ việc cạnh tranh;
6. Chịu trách nhiệm trước Thủ trưởng cơ quan quản lý cạnh tranh và trước pháp luật về việc thực hiện nhiệm vụ, quyền hạn của mình.

Điều 79. Nhiệm vụ, quyền hạn của Chủ tịch Hội đồng cạnh tranh khi tiến hành tố tụng cạnh tranh

1. Thành lập Hội đồng xử lý vụ việc cạnh tranh theo quy định tại khoản 3 Điều 54 của Luật này.
2. Quyết định thay đổi thành viên Hội đồng xử lý vụ việc cạnh tranh, thư ký phiên điều trần, người giám định, người phiên dịch trước khi mở phiên điều trần theo quy định tại khoản 1, Điều 73, Điều 83 và khoản 1, Điều 85 của Luật này.
3. Quyết định cử thành viên Hội đồng xử lý vụ việc cạnh tranh, thư ký phiên điều trần thay thế người bị thay đổi tại phiên điều trần theo quy định tại khoản 2, Điều 85 của Luật này.

4. Quyết định áp dụng, thay đổi, hủy bỏ biện pháp ngăn chặn hành chính khi tiếp nhận hồ sơ vụ việc cạnh tranh.

Điều 80. Hội đồng xử lý vụ việc cạnh tranh

1. Khi giải quyết vụ việc cạnh tranh, Hội đồng xử lý vụ việc cạnh tranh hoạt động độc lập và chỉ tuân theo pháp luật.

2. Quyết định xử lý vụ việc cạnh tranh được Hội đồng xử lý vụ việc cạnh tranh thông qua bằng cách biểu quyết theo đa số, trường hợp số phiếu ngang nhau thì quyết định theo phía có ý kiến của Chủ tọa phiên điều trần.

Điều 81. Nhiệm vụ, quyền hạn của Chủ tọa phiên điều trần

Chủ tọa phiên điều trần có các nhiệm vụ và quyền hạn sau đây:

1. Tổ chức nghiên cứu hồ sơ vụ việc cạnh tranh;

2. Trên cơ sở quyết định của Hội đồng xử lý vụ việc cạnh tranh, ký đề nghị Chủ tịch Hội đồng cạnh tranh áp dụng, thay đổi, hủy bỏ biện pháp ngăn chặn hành chính liên quan đến vụ việc cạnh tranh; quyết định trả lại hồ sơ vụ việc cạnh tranh cho cơ quan quản lý cạnh tranh và yêu cầu điều tra bổ sung; quyết định đình chỉ giải quyết vụ việc cạnh tranh;

3. Trên cơ sở quyết định của Hội đồng xử lý vụ việc cạnh tranh, ký quyết định mở phiên điều trần;

4. Quyết định triệu tập những người tham gia phiên điều trần;

5. Ký và công bố các quyết định xử lý vụ việc cạnh tranh và các quyết định khác của Hội đồng xử lý vụ việc cạnh tranh;

6. Tiến hành các hoạt động khác thuộc thẩm quyền theo quy định của Luật này khi xử lý vụ việc cạnh tranh.

Điều 82. Thư ký phiên điều trần

1. Thư ký phiên điều trần có các nhiệm vụ và quyền hạn sau đây:

a) Chuẩn bị các công tác nghiệp vụ cần thiết trước khi khai mạc phiên điều trần;

b) Phổ biến nội quy phiên điều trần;

c) Báo cáo với Hội đồng xử lý vụ việc cạnh tranh về sự có mặt, vắng mặt của những người được triệu tập đến phiên điều trần;

d) Ghi biên bản phiên điều trần;

đ) Thực hiện các công việc khác do Chủ tọa phiên điều trần giao.

2. Thư ký phiên điều trần phải từ chối tiến hành tổ tụng cạnh tranh hoặc bị thay đổi trong những trường hợp quy định tại Điều 83 của Luật này.

Điều 83. Những trường hợp phải từ chối hoặc thay đổi thành viên Hội đồng xử lý vụ việc cạnh tranh, điều tra viên, thư ký phiên điều trần, người giám định, người phiên dịch.

Thành viên Hội đồng xử lý vụ việc cạnh tranh, điều tra viên, thư ký phiên điều trần, người giám định, người phiên dịch phải từ chối thực hiện nhiệm vụ hoặc bị thay đổi nếu thuộc một trong những trường hợp sau đây:

1. Là người thân thích với bên khiếu nại hoặc bên bị điều tra;
2. Là người có quyền lợi, nghĩa vụ liên quan đến vụ việc cạnh tranh;
3. Có căn cứ rõ ràng khác để cho rằng họ không vô tư khi làm nhiệm vụ.

Điều 84. Thủ tục từ chối tiến hành tố tụng cạnh tranh hoặc đề nghị thay đổi thành viên Hội đồng xử lý vụ việc cạnh tranh, thư ký phiên điều trần

1. Việc từ chối tiến hành tố tụng cạnh tranh hoặc đề nghị thay đổi thành viên Hội đồng xử lý vụ việc cạnh tranh, thư ký phiên điều trần trước khi mở phiên điều trần phải được lập thành văn bản trong đó nêu rõ lý do và căn cứ của việc từ chối tiến hành tố tụng hoặc đề nghị thay đổi thành viên Hội đồng xử lý vụ việc cạnh tranh, thư ký phiên điều trần.

2. Việc từ chối tiến hành tố tụng cạnh tranh hoặc đề nghị thay đổi thành viên Hội đồng xử lý vụ việc cạnh tranh, thư ký phiên điều trần tại phiên điều trần phải được ghi vào biên bản phiên điều trần.

Điều 85. Quyết định việc thay đổi thành viên Hội đồng xử lý vụ việc cạnh tranh, thư ký phiên điều trần

1. Trước khi mở phiên điều trần, việc thay đổi thành viên Hội đồng xử lý vụ việc cạnh tranh, thư ký phiên điều trần do Chủ tịch Hội đồng cạnh tranh quyết định.

2. Tại phiên điều trần việc chấp nhận thay đổi thành viên Hội đồng xử lý vụ việc cạnh tranh, thư ký phiên điều trần do Hội đồng xử lý vụ việc cạnh tranh quyết định sau khi nghe ý kiến của người từ chối hoặc người bị yêu cầu thay đổi. Hội đồng xử lý vụ việc cạnh tranh thảo luận kín và quyết định theo đa số.

Trường hợp phải thay đổi thành viên Hội đồng xử lý vụ việc cạnh tranh, thư ký phiên điều trần thì Hội đồng xử lý vụ việc cạnh tranh ra quyết định hoãn phiên điều trần. Việc cử thành viên Hội đồng xử lý vụ việc cạnh tranh, thư ký phiên điều trần khác thay thế người bị thay đổi do Chủ tịch Hội đồng cạnh tranh quyết định.

MỤC 4

ĐIỀU TRA VỤ VIỆC CẠNH TRANH

Điều 86. Điều tra sơ bộ

Việc điều tra sơ bộ vụ việc cạnh tranh được tiến hành theo quyết định của Thủ trưởng cơ quan quản lý cạnh tranh trong những trường hợp sau đây:

1. Hồ sơ khiếu nại vụ việc cạnh tranh đã được cơ quan quản lý cạnh tranh thụ lý;
2. Cơ quan quản lý cạnh tranh phát hiện có dấu hiệu vi phạm quy định của Luật này.

Điều 87. Thời hạn điều tra sơ bộ

1. Thời hạn điều tra sơ bộ là ba mươi ngày, kể từ ngày có quyết định điều tra sơ bộ.
2. Trong thời hạn quy định tại khoản 1 Điều này, điều tra viên được phân công điều tra vụ việc cạnh tranh phải hoàn thành điều tra sơ bộ và kiến nghị Thủ trưởng cơ quan quản lý cạnh tranh ra quyết định đình chỉ điều tra hoặc điều tra chính thức.

Điều 88. Quyết định đình chỉ điều tra, quyết định điều tra chính thức

Căn cứ vào kết quả điều tra sơ bộ và kiến nghị của điều tra viên, Thủ trưởng cơ quan quản lý cạnh tranh ra một trong các quyết định sau đây:

1. Đình chỉ điều tra nếu kết quả điều tra sơ bộ cho thấy không có hành vi vi phạm quy định của Luật này;
2. Điều tra chính thức nếu kết quả điều tra sơ bộ cho thấy có dấu hiệu vi phạm quy định của Luật này.

Điều 89. Nội dung điều tra chính thức

1. Đối với vụ việc thoả thuận hạn chế cạnh tranh, lạm dụng vị trí thống lĩnh thị trường, lạm dụng vị trí độc quyền hoặc tập trung kinh tế, nội dung điều tra bao gồm:

- a) Xác minh thị trường liên quan;
- b) Xác minh thị phần trên thị trường liên quan của bên bị điều tra;
- c) Thu thập và phân tích chứng cứ về hành vi vi phạm.

2. Đối với vụ việc cạnh tranh không lành mạnh, điều tra viên phải xác định căn cứ cho rằng bên bị điều tra đã hoặc đang thực hiện hành vi cạnh tranh không lành mạnh.

Điều 90. Thời hạn điều tra chính thức

Thời hạn điều tra chính thức được quy định như sau:

1. Đối với vụ việc cạnh tranh không lành mạnh, thời hạn điều tra chính thức là chín mươi ngày, kể từ ngày có quyết định; trường hợp cần thiết, thời hạn này có thể được Thủ trưởng cơ quan quản lý cạnh tranh gia hạn, nhưng không quá sáu mươi ngày;

2. Đối với vụ việc thoả thuận hạn chế cạnh tranh, lạm dụng vị trí thống lĩnh thị trường, lạm dụng vị trí độc quyền hoặc tập trung kinh tế, thời hạn điều tra chính thức là một trăm tám mươi ngày, kể từ ngày có quyết định điều tra; trường hợp cần thiết, thời hạn này có thể được Thủ trưởng cơ quan quản lý cạnh tranh gia hạn, nhưng không quá hai lần, mỗi lần không quá sáu mươi ngày;

3. Việc gia hạn thời hạn điều tra phải được điều tra viên thông báo đến tất cả các bên liên quan trong thời hạn chậm nhất là bảy ngày làm việc trước ngày hết hạn điều tra.

Điều 91. Biên bản điều tra

1. Khi tiến hành điều tra, điều tra viên phải lập biên bản điều tra ghi rõ thời gian, địa điểm, người tiến hành điều tra, bên bị điều tra, nội dung điều tra, khiếu nại, yêu cầu của bên bị điều tra.

2. Biên bản điều tra phải được điều tra viên đọc cho bên bị điều tra nghe trước khi cùng ký vào biên bản.

3. Trường hợp bên bị điều tra từ chối ký biên bản thì điều tra viên phải ghi vào biên bản và nêu rõ lý do.

Điều 92. Yêu cầu mời người làm chứng trong quá trình điều tra

1. Trong quá trình điều tra, các bên có quyền yêu cầu cơ quan quản lý cạnh tranh mời người làm chứng. Bên yêu cầu mời người làm chứng có nghĩa vụ trình bày lý do cần thiết phải có người làm chứng để cơ quan quản lý cạnh tranh quyết định.

2. Giấy mời người làm chứng của cơ quan quản lý cạnh tranh ghi rõ họ, tên, nơi ở của người được mời, thời gian, địa điểm trình bày, các bên và đối tượng của vụ việc.

3. Nội dung trình bày của người làm chứng phải được điều tra viên lập thành biên bản và đọc cho người làm chứng nghe trước khi cùng ký vào biên bản.

Điều 93. Báo cáo điều tra

1. Sau khi kết thúc điều tra, Thủ trưởng cơ quan quản lý cạnh tranh phải chuyển báo cáo điều tra cùng toàn bộ hồ sơ vụ việc cạnh tranh liên quan đến hành vi hạn chế cạnh tranh đến Hội đồng cạnh tranh.

2. Báo cáo điều tra gồm các nội dung chủ yếu sau đây:

- a) Tóm tắt vụ việc;
- b) Các tình tiết và chứng cứ được xác minh;
- c) Đề xuất các biện pháp xử lý.

Điều 94. Chuyển hồ sơ trong trường hợp vụ việc cạnh tranh có dấu hiệu tội phạm

Trường hợp qua điều tra phát hiện vụ việc cạnh tranh có dấu hiệu tội phạm, điều tra viên phải kiến nghị ngay với Thủ trưởng cơ quan quản lý cạnh tranh xem xét chuyển hồ sơ đến cơ quan nhà nước có thẩm quyền khởi tố vụ án hình sự.

Điều 95. Trả lại hồ sơ trong trường hợp có căn cứ không được khởi tố vụ án hình sự

Trường hợp cơ quan nhà nước có thẩm quyền khởi tố vụ án hình sự thấy có căn cứ không được khởi tố vụ án hình sự theo quy định của Bộ luật tố tụng hình sự thì phải trả lại hồ sơ cho cơ quan quản lý cạnh tranh để tiếp tục điều tra theo thủ tục quy định tại Luật này. Thời hạn điều tra quy định tại Điều 90 của Luật này được tính từ ngày nhận lại hồ sơ.

Điều 96. Điều tra bổ sung, thời hạn điều tra bổ sung

1. Điều tra viên vụ việc cạnh tranh phải tiến hành điều tra bổ sung theo yêu cầu bằng văn bản của Hội đồng xử lý vụ việc cạnh tranh.

2. Thời hạn điều tra bổ sung là sáu mươi ngày, kể từ ngày có yêu cầu điều tra bổ sung bằng văn bản của Hội đồng xử lý vụ việc cạnh tranh.

Điều 97. Trách nhiệm phối hợp, hỗ trợ quá trình điều tra

Chính quyền địa phương, cơ quan công an, cơ quan, tổ chức khác có trách nhiệm phối hợp, hỗ trợ quá trình điều tra theo yêu cầu của Thủ trưởng cơ quan quản lý cạnh tranh.

MỤC 5 PHIÊN ĐIỀU TRẦN

Điều 98. Vụ việc cạnh tranh phải được xem xét, xử lý thông qua phiên điều trần

Vụ việc cạnh tranh thuộc thẩm quyền giải quyết của Hội đồng cạnh tranh phải được xem xét, xử lý thông qua phiên điều trần.

Điều 99. Chuẩn bị mở phiên điều trần

1. Sau khi nhận được báo cáo điều tra và toàn bộ hồ sơ vụ việc cạnh tranh, Chủ tịch Hội đồng cạnh tranh quyết định thành lập Hội đồng xử lý vụ việc cạnh tranh.

2. Trong thời hạn ba mươi ngày, kể từ ngày nhận hồ sơ vụ việc cạnh tranh, Hội đồng xử lý vụ việc cạnh tranh phải ra một trong các quyết định sau đây:

- a) Mở phiên điều trần;
- b) Trả hồ sơ để điều tra bổ sung;
- c) Đình chỉ giải quyết vụ việc cạnh tranh.

3. Trong thời hạn mười lăm ngày, kể từ ngày có quyết định mở phiên điều trần, Hội đồng xử lý vụ việc cạnh tranh phải mở phiên điều trần.

4. Trường hợp trả hồ sơ để điều tra bổ sung thì trong thời hạn mười lăm ngày, kể từ ngày nhận lại hồ sơ, Hội đồng xử lý vụ việc cạnh tranh phải ra một trong các quyết định quy định tại khoản 2 Điều này.

Điều 100. Trả hồ sơ để điều tra bổ sung

Trường hợp nhận thấy các chứng cứ thu thập được chưa đủ để xác định hành vi vi phạm quy định của Luật này, Hội đồng xử lý vụ việc cạnh tranh quyết định trả hồ sơ để điều tra bổ sung.

Điều 101. Đình chỉ giải quyết vụ việc cạnh tranh thuộc thẩm quyền giải quyết của Hội đồng cạnh tranh

1. Hội đồng xử lý vụ việc cạnh tranh quyết định đình chỉ giải quyết vụ việc cạnh tranh thuộc thẩm quyền giải quyết của Hội đồng cạnh tranh trong các trường hợp sau đây:

a) Thủ trưởng cơ quan quản lý cạnh tranh đề nghị đình chỉ giải quyết vụ việc cạnh tranh trong trường hợp không đủ chứng cứ chứng minh hành vi vi phạm quy định của Luật này và Hội đồng xử lý vụ việc cạnh tranh xét thấy đề nghị đó là xác đáng;

b) Bên bị điều tra đã tự nguyện chấm dứt hành vi vi phạm, khắc phục hậu quả gây ra và bên khiếu nại tự nguyện rút đơn khiếu nại;

c) Bên bị điều tra đã tự nguyện chấm dứt hành vi vi phạm, khắc phục hậu quả gây ra và Thủ trưởng cơ quan quản lý cạnh tranh đề nghị đình chỉ giải quyết vụ việc cạnh tranh trong trường hợp việc điều tra được tiến hành theo quy định tại khoản 2 Điều 65 của Luật này.

2. Quyết định đình chỉ giải quyết vụ việc cạnh tranh phải được gửi cho bên bị điều tra, bên khiếu nại (nếu có) và cơ quan quản lý cạnh tranh.

Điều 102. Quyết định mở phiên điều trần

1. Quyết định mở phiên điều trần phải được giao cho các bên có tên trong quyết định chậm nhất mười ngày trước ngày mở phiên điều trần.

2. Quyết định mở phiên điều trần phải có các nội dung sau đây:

- a) Bên bị điều tra;

b) Bên khiếu nại hoặc cơ quan quản lý cạnh tranh trong trường hợp việc điều tra vụ việc cạnh tranh được tiến hành theo quy định tại khoản 2 Điều 65 của Luật này;

c) Điều, khoản cụ thể của Luật này bị vi phạm;

d) Thời gian, địa điểm mở phiên điều trần;

đ) Phiên điều trần được tổ chức công khai hoặc tổ chức kín;

e) Họ, tên của các thành viên Hội đồng xử lý vụ việc cạnh tranh;

g) Họ, tên điều tra viên đã điều tra vụ việc cạnh tranh, thư ký phiên điều trần;

h) Họ, tên luật sư;

i) Họ, tên người phiên dịch;

k) Họ, tên người làm chứng;

l) Họ, tên người giám định;

m) Người có quyền lợi, nghĩa vụ liên quan.

Điều 103. Triệu tập những người cần phải có mặt tại phiên điều trần

Căn cứ vào quyết định mở phiên điều trần, Hội đồng xử lý vụ việc cạnh tranh gửi giấy triệu tập cho những người cần phải có mặt tại phiên điều trần chậm nhất mười ngày trước ngày mở phiên điều trần.

Điều 104. Phiên điều trần

1. Phiên điều trần được tổ chức công khai. Trường hợp nội dung điều trần có liên quan đến bí mật quốc gia, bí mật kinh doanh thì phiên điều trần được tổ chức kín.

2. Những người tham gia phiên điều trần bao gồm:

a) Thành viên Hội đồng xử lý vụ việc cạnh tranh, thư ký phiên điều trần;

b) Bên bị điều tra;

c) Bên khiếu nại;

d) Luật sư;

đ) Điều tra viên đã điều tra vụ việc cạnh tranh;

e) Những người khác được ghi trong quyết định mở phiên điều trần.

3. Sau khi nghe những người tham gia phiên điều trần trình bày ý kiến và tranh luận, Hội đồng xử lý vụ việc cạnh tranh tiến hành thảo luận, bỏ phiếu kín và quyết định theo đa số.

MỤC 6

HIỆU LỰC CỦA QUYẾT ĐỊNH XỬ LÝ VỤ VIỆC CẠNH TRANH

Điều 105. Quyết định xử lý vụ việc cạnh tranh

1. Quyết định xử lý vụ việc cạnh tranh phải có các nội dung chính sau đây:

a) Tóm tắt nội dung vụ việc;

b) Phân tích vụ việc;

- c) Kết luận xử lý vụ việc.
2. Chủ tọa phiên điều trần có trách nhiệm ký quyết định xử lý vụ việc cạnh tranh.
3. Quyết định xử lý vụ việc cạnh tranh phải được gửi cho các bên liên quan trong thời hạn bảy ngày làm việc, kể từ ngày ký.

Điều 106. Hiệu lực của quyết định xử lý vụ việc cạnh tranh

Quyết định xử lý vụ việc cạnh tranh có hiệu lực pháp luật sau ba mươi ngày, kể từ ngày ký nếu trong thời hạn đó không bị khiếu nại theo quy định tại Điều 107 của Luật này.

MỤC 7

GIẢI QUYẾT KHIẾU NẠI QUYẾT ĐỊNH XỬ LÝ VỤ VIỆC CẠNH TRANH CHƯA CÓ HIỆU LỰC PHÁP LUẬT

Điều 107. Khiếu nại quyết định xử lý vụ việc cạnh tranh

1. Trường hợp không nhất trí một phần hoặc toàn bộ nội dung quyết định xử lý vụ việc cạnh tranh của Hội đồng xử lý vụ việc cạnh tranh, các bên có quyền khiếu nại lên Hội đồng cạnh tranh.

2. Trường hợp không nhất trí một phần hoặc toàn bộ nội dung quyết định xử lý vụ việc cạnh tranh của Thủ trưởng cơ quan quản lý cạnh tranh, các bên có quyền khiếu nại lên Bộ trưởng Bộ Thương mại.

Điều 108. Đơn khiếu nại quyết định xử lý vụ việc cạnh tranh

1. Đơn khiếu nại quyết định xử lý vụ việc cạnh tranh phải có các nội dung chính sau đây:

- a) Ngày, tháng, năm làm đơn khiếu nại;
- b) Tên, địa chỉ của bên làm đơn khiếu nại;
- c) Số, ngày, tháng, năm của quyết định xử lý vụ việc cạnh tranh bị khiếu nại;
- d) Lý do của việc khiếu nại và yêu cầu của bên làm đơn khiếu nại;
- đ) Chữ ký, con dấu (nếu có) của bên làm đơn khiếu nại.

2. Đơn khiếu nại phải được gửi cho cơ quan đã ban hành quyết định xử lý vụ việc cạnh tranh kèm theo các chứng cứ bổ sung (nếu có) chứng minh cho khiếu nại của mình là có căn cứ và hợp pháp.

Điều 109. Thụ lý đơn khiếu nại quyết định xử lý vụ việc cạnh tranh

Sau khi nhận đơn khiếu nại quyết định xử lý vụ việc cạnh tranh, cơ quan đã ban hành quyết định xử lý vụ việc cạnh tranh phải kiểm tra tính hợp lệ của đơn khiếu nại theo quy định tại Điều 108 của Luật này trong thời hạn năm ngày làm việc.

Điều 110. Hậu quả của việc khiếu nại quyết định xử lý vụ việc cạnh tranh

1. Những phần của quyết định xử lý vụ việc cạnh tranh bị khiếu nại thì chưa được đưa ra thi hành.

2. Trong thời hạn mười lăm ngày, kể từ ngày nhận đơn khiếu nại, cơ quan thụ lý đơn khiếu nại quyết định xử lý vụ việc cạnh tranh có trách nhiệm xem xét đơn khiếu nại, chuyển đơn khiếu nại kèm theo toàn bộ hồ sơ vụ việc cạnh tranh và kiến nghị của mình đối với đơn khiếu nại lên Hội đồng cạnh tranh hoặc Bộ trưởng Bộ Thương mại theo quy định tại Điều 107 của Luật này.

Điều 111. Thời hạn giải quyết khiếu nại quyết định xử lý vụ việc cạnh tranh

Trong thời hạn ba mươi ngày, kể từ ngày nhận được hồ sơ khiếu nại, Hội đồng cạnh tranh hoặc Bộ trưởng Bộ Thương mại có trách nhiệm giải quyết khiếu nại theo thẩm quyền; trường hợp đặc biệt phức tạp, thời hạn giải quyết khiếu nại có thể được gia hạn, nhưng không quá ba mươi ngày.

Điều 112. Quyền hạn của Hội đồng cạnh tranh khi giải quyết khiếu nại quyết định xử lý vụ việc cạnh tranh của Hội đồng xử lý vụ việc cạnh tranh

Khi xem xét, giải quyết khiếu nại quyết định xử lý vụ việc cạnh tranh của Hội đồng xử lý vụ việc cạnh tranh, Hội đồng cạnh tranh có các quyền sau đây:

1. Giữ nguyên quyết định xử lý vụ việc cạnh tranh nếu xét thấy việc khiếu nại là không đủ căn cứ;

2. Sửa một phần hoặc toàn bộ quyết định xử lý vụ việc cạnh tranh nếu quyết định này không đúng pháp luật;

3. Hủy quyết định xử lý vụ việc cạnh tranh và chuyển hồ sơ vụ việc cạnh tranh cho Hội đồng xử lý vụ việc cạnh tranh giải quyết lại trong các trường hợp sau đây:

a) Chứng cứ chưa được thu thập và xác minh đầy đủ;

b) Thành phần Hội đồng xử lý vụ việc cạnh tranh không đúng quy định của Luật này hoặc có vi phạm nghiêm trọng khác về tổ tụng cạnh tranh.

Điều 113. Quyền hạn của Bộ trưởng Bộ Thương mại khi giải quyết khiếu nại quyết định xử lý vụ việc cạnh tranh của cơ quan quản lý cạnh tranh

Khi xem xét, giải quyết khiếu nại quyết định xử lý vụ việc cạnh tranh của cơ quan quản lý cạnh tranh, Bộ trưởng Bộ Thương mại có các quyền quy định tại khoản 1 và khoản 2, Điều 112 của Luật này, quyền hủy quyết định xử lý vụ việc cạnh tranh và yêu cầu cơ quan quản lý cạnh tranh giải quyết lại theo thủ tục quy định tại Luật này trong trường hợp chứng cứ chưa được thu thập và xác minh đầy đủ.

Điều 114. Hiệu lực của quyết định giải quyết khiếu nại

Quyết định giải quyết khiếu nại quyết định xử lý vụ việc cạnh tranh có hiệu lực pháp luật kể từ ngày ký.

Điều 115. Khởi kiện quyết định giải quyết khiếu nại

1. Trường hợp không nhất trí với quyết định giải quyết khiếu nại về quyết định xử lý vụ việc cạnh tranh, các bên liên quan có quyền khởi kiện vụ án hành chính đối với một phần hoặc toàn bộ nội dung của quyết định giải quyết khiếu nại ra Toà án nhân dân tỉnh, thành phố trực thuộc trung ương có thẩm quyền.

2. Trường hợp Tòa án thụ lý đơn khởi kiện quyết định giải quyết khiếu nại về quyết định xử lý vụ việc cạnh tranh theo quy định tại khoản 1 Điều này, Bộ trưởng Bộ Thương mại, Chủ tịch Hội đồng cạnh tranh có trách nhiệm chỉ đạo chuyên hồ sơ vụ việc cạnh tranh đến Tòa án trong thời hạn mười ngày làm việc, kể từ ngày nhận được yêu cầu của Tòa án.

Điều 116. Hậu quả của việc khởi kiện

Những phần của quyết định xử lý vụ việc cạnh tranh không bị khởi kiện ra Tòa án vẫn được tiếp tục đưa ra thi hành.

MỤC 8

XỬ LÝ VI PHẠM PHÁP LUẬT VỀ CẠNH TRANH

Điều 117. Các hình thức xử phạt vi phạm pháp luật về cạnh tranh và các biện pháp khắc phục hậu quả

1. Đối với mỗi hành vi vi phạm pháp luật về cạnh tranh, tổ chức, cá nhân vi phạm phải chịu một trong các hình thức xử phạt chính sau đây:

a) Cảnh cáo;

b) Phạt tiền.

2. Tùy theo tính chất, mức độ vi phạm, tổ chức, cá nhân vi phạm pháp luật về cạnh tranh còn có thể bị áp dụng một hoặc các hình thức xử phạt bổ sung sau đây:

a) Thu hồi giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh, tước quyền sử dụng giấy phép, chứng chỉ hành nghề;

b) Tịch thu tang vật, phương tiện được sử dụng để vi phạm pháp luật về cạnh tranh.

3. Ngoài các hình thức xử phạt quy định tại khoản 1 và khoản 2 Điều này, tổ chức, cá nhân vi phạm pháp luật về cạnh tranh còn có thể bị áp dụng một hoặc các biện pháp khắc phục hậu quả sau đây:

a) Cơ cấu lại doanh nghiệp lạm dụng vị trí thống lĩnh thị trường;

b) Chia, tách doanh nghiệp đã sáp nhập, hợp nhất; buộc bán lại phần doanh nghiệp đã mua;

c) Cải chính công khai;

d) Loại bỏ những điều khoản vi phạm pháp luật ra khỏi hợp đồng hoặc giao dịch kinh doanh;

đ) Các biện pháp cần thiết khác để khắc phục tác động hạn chế cạnh tranh của hành vi vi phạm.

Tổ chức, cá nhân có hành vi vi phạm pháp luật về cạnh tranh gây thiệt hại đến lợi ích của Nhà nước, quyền và lợi ích hợp pháp của tổ chức, cá nhân khác thì phải bồi thường thiệt hại theo quy định của pháp luật.

Điều 118. Mức phạt tiền đối với hành vi vi phạm pháp luật về cạnh tranh

1. Đối với hành vi vi phạm quy định về thỏa thuận hạn chế cạnh tranh, lạm dụng vị trí thống lĩnh thị trường, lạm dụng vị trí độc quyền hoặc tập trung kinh tế, cơ quan có thẩm quyền xử phạt có thể phạt tiền tối đa đến 10% tổng doanh thu của tổ chức, cá nhân vi phạm trong năm tài chính trước năm thực hiện hành vi vi phạm.

2. Đối với hành vi vi phạm quy định về cạnh tranh không lành mạnh và các hành vi khác vi phạm quy định của Luật này không thuộc trường hợp quy định tại khoản 1 Điều này, cơ quan có thẩm quyền xử phạt tiến hành phạt tiền theo quy định của pháp luật về xử lý vi phạm hành chính hoặc theo quy định của pháp luật có liên quan.

3. Chính phủ quy định cụ thể mức phạt tiền đối với hành vi vi phạm quy định của Luật này.

Điều 119. Thẩm quyền xử phạt, xử lý vi phạm pháp luật về cạnh tranh

1. Hội đồng xử lý vụ việc cạnh tranh, Hội đồng cạnh tranh có các quyền hạn sau đây:

a) Phạt cảnh cáo;

b) Phạt tiền theo quy định tại khoản 1, Điều 118 của Luật này;

c) Tịch thu tang vật, phương tiện được sử dụng để vi phạm pháp luật về cạnh tranh;

d) Áp dụng các biện pháp quy định tại các điểm c, d và đ, khoản 3, Điều 117 của Luật này;

đ) Yêu cầu cơ quan nhà nước có thẩm quyền thu hồi giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh, tước quyền sử dụng giấy phép, chứng chỉ hành nghề;

e) Yêu cầu cơ quan nhà nước có thẩm quyền áp dụng các biện pháp quy định tại điểm a và điểm b khoản 3 Điều 117 của Luật này.

2. Cơ quan quản lý cạnh tranh có quyền áp dụng các biện pháp quy định tại điểm a, khoản 1; điểm b, khoản 2; điểm c, khoản 3, Điều 117 và khoản 2, Điều 118 của Luật này.

3. Các cơ quan khác có thẩm quyền xử phạt đối với hành vi vi phạm quy định về cạnh tranh không lành mạnh liên quan đến quyền sở hữu trí tuệ theo quy định của pháp luật về xử lý vi phạm hành chính.

Điều 120. Xử lý đối với vi phạm của cán bộ, công chức nhà nước

Cán bộ, công chức nhà nước có hành vi vi phạm pháp luật về cạnh tranh thì tùy theo tính chất, mức độ vi phạm mà bị xử lý kỷ luật hoặc bị truy cứu trách nhiệm hình sự; nếu gây ra thiệt hại thì phải bồi thường theo quy định của pháp luật.

Điều 121. Thi hành quyết định xử lý vụ việc cạnh tranh

1. Sau thời hạn ba mươi ngày, kể từ ngày quyết định xử lý vụ việc cạnh tranh có hiệu lực pháp luật, nếu bên phải thi hành không tự nguyện thi hành, không khởi kiện ra Toà án theo quy định tại Mục 7 Chương này thì bên được thi hành quyết định xử lý vụ việc cạnh tranh có quyền làm đơn yêu cầu cơ quan quản lý nhà nước có thẩm quyền tổ chức thực hiện quyết định xử lý vụ việc cạnh tranh thuộc phạm vi chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn của cơ quan đó.

2. Trường hợp quyết định xử lý vụ việc cạnh tranh có liên quan đến tài sản của bên phải thi hành thì bên được thi hành có quyền yêu cầu cơ quan thi hành án dân sự tỉnh, thành phố trực thuộc trung ương nơi có trụ sở, nơi cư trú hoặc nơi có tài sản của bên phải thi hành tổ chức thực hiện quyết định xử lý vụ việc cạnh tranh.

CHƯƠNG VI

ĐIỀU KHOẢN THI HÀNH

Điều 122. Hiệu lực thi hành

Luật này có hiệu lực thi hành từ ngày 01 tháng 7 năm 2005.

Điều 123. Hướng dẫn thi hành

Chính phủ, Toà án nhân dân tối cao quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành Luật này.

Luật này đã được Quốc hội nước Cộng hoà xã hội chủ nghĩa Việt Nam khoá XI, kỳ họp thứ 6 thông qua ngày 03 tháng 12 năm 2004.

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Cơ quan phát triển quốc tế Canada (CIDA) – Bộ Thương mại, *Luật Cạnh tranh Canada và bình luận*, Dự án hỗ trợ thực thi chính sách (PIAP), Hà Nội 7/2004.
2. *Luật mẫu về cạnh tranh của UNCTAD*, Ấn bản phẩm do vụ Pháp chế, Bộ Thương mại chịu trách nhiệm xuất bản năm 2003.
3. Ủy ban Quốc gia về Hợp tác kinh tế quốc tế, *Chính sách và thực tiễn pháp luật cạnh tranh của Cộng hòa Pháp* (sách tham khảo), NXB Chính trị Quốc gia, Hà Nội 2005, tr. 103.
4. Thời báo Kinh tế Việt Nam ngày 21/7/2003.
5. Bạch Thụ Cường, *Bản về cạnh tranh toàn cầu*, NXB Thông tấn, Hà Nội 2002 (trích dẫn: Bạch Thụ Cường 2002).
6. Đặng Vũ Huân, *Pháp luật về kiểm soát độc quyền và chống cạnh tranh không lành mạnh ở Việt Nam* (sách tham khảo), NXB Chính trị Quốc gia, Hà Nội 2004.
7. Hans Au, *Das Wettbewerbsrecht der VR China*, NXB IFA, Hamburg 2004.
8. Garner, Bryan A. (chủ biên), *Black's Law Dictionary, Eighth Edition*, NXB Thomson West 2004.
9. Kling, Michael/Thomas, Stefan: *Kartellrecht*, NXB Franz Vahlen Muenchen 2007.
10. Lê Đăng Doanh, *Điều tiết các doanh nghiệp độc quyền ở Việt Nam*, đăng trên Kỷ yếu hội thảo quốc tế: “*Pháp luật và chính sách cạnh tranh ở Việt Nam: Thực thi Luật Cạnh tranh năm 2004 và kinh nghiệm của CHLB Đức*”, tại Trường Đại học Ngoại thương Hà Nội 11/2006.
11. Marshall, Alfred, *Principles of Economics*, 8th ed, London, Macmillan, 1920.
12. Emmerich, Volker: *Kartellrecht*, 9. Auflage, NXB C.H. Beck Muenchen 2001.

13. Murakami, Masashiro, *The Japanese Antimonopoly Act*, Publisher Shojihomu 2003 (trích nguồn Murakami 2003)
14. Nguyễn Hữu Huyền, *Luật cạnh tranh của Pháp và Liên minh châu Âu*, NXB Tư pháp; Hà Nội 2004.
15. Nguyễn Như Phát, *Giáo trình Luật Thương mại*, Trường Đại học Luật Hà Nội, NXB Công an Nhân dân, Hà Nội 2006.
16. Nguyễn Như Phát/Trần Đình Hào (chủ biên), *Cạnh tranh và xây dựng pháp luật cạnh tranh ở Việt Nam hiện nay*, NXB Công an Nhân dân, Hà Nội 2001.
17. Nguyễn Như Ý (chủ biên), *Từ điển tiếng Việt*, NXB Văn hóa Thông tin, Hà Nội 1998.
18. Nguyễn Quốc Dũng, *Nhận diện các công cụ và thủ đoạn cạnh tranh của các doanh nghiệp trong nền kinh tế thị trường*, Tạp chí Cộng sản, số 7 – 4/2000.
19. Phạm Duy Nghĩa, *Chuyên khảo luật kinh tế*, NXB Đại học quốc gia, Hà Nội 2004.
20. Pressman, Steven, *50 nhà Kinh tế tiêu biểu*, NXB Lao động, Hà Nội 2003, (trích dẫn Steven Pressman 2003).
21. Schmidt, Ingo, *Wettbewerbspolitik und Kartellrecht*, tái bản lần thứ 8, NXB Lucius + Lucius năm 2005, (trích dẫn Schmidt 2005)
22. Tăng Văn Nghĩa, *Bán dưới giá vốn trong Dự thảo Luật Cạnh tranh*, Tạp chí Luật học, số 5/2004.
23. Tăng Văn Nghĩa, *Chính sách cạnh tranh – Công cụ vĩ mô nâng cao năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp dân doanh*, Tạp chí Nghiên cứu Kinh tế, Số 333 tháng 2/2006.
24. Tăng Văn Nghĩa, *Một số vấn đề đặt ra đối với việc thực thi Luật Cạnh tranh*, Tạp chí Nhà nước và Pháp luật, Số 7/2007.

Chịu trách nhiệm xuất bản:

Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc NGÔ TRẦN ÁI
Phó Tổng Giám đốc kiêm Tổng biên tập NGUYỄN QUỲ THAO

Tổ chức bản thảo và chịu trách nhiệm nội dung:

Chủ tịch HĐQT kiêm Giám đốc Công ty CP Sách ĐH – DN TRẦN NHẬT TÂN

Biên tập nội dung và sửa bản in:

VŨ BÁ SƠN

Trình bày bìa:

BÍCH LA

Thiết kế sách và chế bản:

VŨ BÁ KIÊN

GIÁO TRÌNH LUẬT CẠNH TRANH

Mã số: 7L223Y9 – DAI

In 1.500 bản (QĐ : 45), khổ 16 x 24 cm. In tại Công ty Cổ phần In Phúc Yên.

Địa chỉ : Đường Trần Phú, thị xã Phúc Yên, Vĩnh Phúc.

Số ĐKKH xuất bản : 161 – 2009/CXB/44 – 208/GD.

In xong và nộp lưu chiểu tháng 8 năm 2009.



CÔNG TY CỔ PHẦN SÁCH ĐẠI HỌC - DẠY NGHỀ
HEVOBCO
25 HÀN THUYỀN - HÀ NỘI
Website : www.hevobco.com.vn



VƯƠNG MIÊN KIM CƯƠNG
CHẤT LƯỢNG QUỐC TẾ

TÌM ĐỌC

BỘ GIÁO TRÌNH LUẬT HỌC, KINH TẾ CỦA NHÀ XUẤT BẢN GIÁO DỤC VIỆT NAM

(Dùng cho các trường đào tạo hệ Đại học và Sau đại học)

- | | |
|---|--------------------------|
| 1. Giáo trình Thương mại dịch vụ quốc tế | TS. Bùi Thị Lý |
| 2. Giáo trình Thương mại quốc tế | TS. Đỗ Hương Lan |
| 3. Giáo trình Luật Sở hữu trí tuệ | TS. Lê Đình Nghị |
| 4. Giáo trình Luật Chứng Khoán | TS. Nguyễn Văn Tuyển |
| 5. Giáo trình Luật Đầu tư | TS. Lê Đình Vinh |
| 6. Giáo trình Luật Cạnh tranh | TS. Tăng Văn Nghĩa |
| 7. Giáo trình Luật Thương mại Tập một, Tập hai | TS. Bùi Ngọc Cường |
| 8. Giáo trình Luật Dân sự Tập một, Tập hai | TS. Lê Đình Nghị |
| 9. Giáo trình Quản trị nguồn nhân lực trong tổ chức | PGS.TS. Nguyễn Ngọc Quân |

Bạn đọc có thể mua sách tại các Công ty Sách - Thiết bị trường học ở các địa phương hoặc các Cửa hàng sách của Nhà xuất bản Giáo dục Việt Nam :

- Tại TP. Hà Nội : 25 Hàn Thuyên ; 187 Giảng Võ ; 232 Tây Sơn ; 23 Tràng Tiền.
- Tại TP. Đà Nẵng : 15 Nguyễn Chí Thanh ; 62 Nguyễn Chí Thanh.
- Tại TP. Hồ Chí Minh : Cửa hàng 451B - 453, Hai Bà Trưng - Quận 3 ;
240 Trần Bình Trọng - Quận 5.
- Tại TP. Cần Thơ : 5/5, đường 30/4.

Website : www.nxbgd.com.vn



8 934980 984536



Giá: 28.500đ