

ĐẠI HỌC HUẾ
VIỆN ĐÀO TẠO MỞ VÀ CÔNG NGHỆ THÔNG TIN

ThS. NCS. ĐÔNG THỊ HUYỀN NGA

TẬP BÀI GIẢNG
PHÁP LUẬT CẠNH TRANH

THỪA THIÊN HUẾ - 2022

MỤC LỤC

Nội dung	Trang
CHƯƠNG I: KHÁI QUÁT VỀ CẠNH TRANH VÀ PHÁP LUẬT CẠNH TRANH	6
1. Khái quát về cạnh tranh trong kinh doanh	6
1.1. Khái niệm cạnh tranh trong kinh doanh.....	6
1.2. Đặc điểm cạnh tranh trong kinh doanh	7
1.3. Các hình thức cạnh tranh trong kinh doanh	8
2. Khái quát về pháp luật cạnh tranh Việt Nam.....	19
2.1. Một số vấn đề lý luận về pháp luật cạnh tranh	19
2.2. Khái quát về pháp luật cạnh tranh Việt Nam	22
CHƯƠNG II : THỊ TRƯỜNG LIÊN QUAN VÀ THỊ PHẦN	36
1. Xác định thị trường liên quan và ý nghĩa quan trọng đối với pháp luật cạnh tranh.....	36
1.1. Định nghĩa và cách thức xác định thị trường liên quan	36
1.2. Ý nghĩa của xác định thị trường liên quan đối với pháp luật cạnh tranh	42
2. Xác định thị phần/thị phần kết hợp và vai trò của thị phần đối với pháp luật cạnh tranh.....	44
2.1. Khái quát về thị phần và cách thức xác định thị phần/thị phần kết hợp	44
2.2. Ý nghĩa của thị phần đối với pháp luật cạnh tranh	48
CHƯƠNG III: PHÁP LUẬT VỀ KIỂM SOÁT HÀNH VI HẠN CHẾ CẠNH TRANH	53
1. Kiểm soát hành vi thoả thuận hạn chế cạnh tranh theo pháp luật Việt Nam.....	53
1.1. Khái luận về thoả thuận hạn chế cạnh tranh	53
1.2. Các hành vi thoả thuận hạn chế cạnh tranh theo pháp luật cạnh tranh Việt Nam.....	57
1.3. Xử lý các hành vi thoả thuận hạn chế cạnh tranh bị cấm	68
1.4. Chính sách khoan hồng đối với doanh nghiệp thực hiện thoả thuận hạn chế cạnh tranh bị cấm.....	77
2. Kiểm soát hành vi lạm dụng vị trí thống lĩnh, lạm dụng vị trí độc quyền theo pháp luật Việt Nam	80
2.1. Khái quát về lạm dụng vị trí thống lĩnh, lạm dụng vị trí độc quyền.....	80
2.2. Xác định vị trí thống lĩnh, vị trí độc quyền trên thị trường theo pháp luật cạnh tranh Việt Nam	83
2.3. Xác định sức mạnh thị trường đáng kể theo pháp luật cạnh tranh Việt Nam	86
2.4. Các hành vi lạm dụng vị trí thống lĩnh, lạm dụng vị trí độc quyền theo pháp luật cạnh tranh Việt Nam	88
2.5. Xử lý các hành vi lạm dụng vị trí thống lĩnh, lạm dụng vị trí độc quyền theo pháp luật cạnh tranh Việt Nam	99
2.6. Thẩm quyền xử phạt hành vi vi phạm hành chính về lạm dụng vị trí thống lĩnh, lạm dụng vị trí độc quyền	101
CHƯƠNG IV: PHÁP LUẬT VỀ KIỂM SOÁT TẬP TRUNG KINH TẾ	103
1. Khái niệm và đặc điểm hoạt động tập trung kinh tế.....	103
1.1. Khái niệm tập trung kinh tế.....	103

1.2.	<i>Đặc điểm tập trung kinh tế</i>	103
2.	Kiểm soát tập trung kinh tế theo pháp luật Việt Nam	106
2.1.	<i>Các hình thức tập trung kinh tế chịu sự điều chỉnh của Luật Cạnh tranh 2018</i>	106
2.2.	<i>Phương thức kiểm soát tập trung kinh tế theo Luật Cạnh tranh 2018</i>	107
3.	Pháp luật về xử lý hành vi vi phạm quy định về tập trung kinh tế	120
3.1.	<i>Xử lý hành vi tập trung kinh tế bị cấm theo Điều 30 Luật Cạnh tranh 2018</i>	121
3.2.	<i>Xử lý hành vi không thông báo tập trung kinh tế theo Điều 33 của Luật Cạnh tranh 2018</i>	124
3.3.	<i>Hành vi vi phạm pháp luật về tập trung kinh tế khác (Điều 15 Nghị định 75/2020/NĐ-CP)</i>	124
3.4.	<i>Thẩm quyền xử phạt vi phạm hành chính về tập trung kinh tế</i>	126
CHƯƠNG V: PHÁP LUẬT VỀ CHỐNG CÁC HÀNH VI CẠNH TRANH KHÔNG LÀNH MẠNH		128
1.	Khái niệm và đặc điểm của hành vi cạnh tranh không lành mạnh	128
1.1.	<i>Khái niệm hành vi cạnh tranh không lành mạnh</i>	128
1.2.	Đặc điểm hành vi cạnh tranh không lành mạnh	129
2.	Các hành vi cạnh tranh không lành mạnh theo Luật Cạnh tranh 2018	131
2.1.	<i>Hành vi Xâm phạm thông tin bí mật trong kinh doanh</i>	132
2.2.	<i>Hành vi Ép buộc khách hàng, đối tác kinh doanh của doanh nghiệp khác</i>	133
2.3.	<i>Cung cấp thông tin không trung thực về doanh nghiệp khác</i>	134
2.4.	<i>Gây rối hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp khác</i>	134
2.5.	<i>Hành vi Lôi kéo khách hàng bất chính</i>	136
2.6.	<i>Bán hàng hóa, cung ứng dịch vụ dưới giá thành toàn bộ dẫn đến hoặc có khả năng dẫn đến loại bỏ doanh nghiệp khác cùng kinh doanh loại hàng hóa, dịch vụ đó</i>	138
2.7.	<i>Các hành vi cạnh tranh không lành mạnh khác bị cấm theo quy định của luật khác</i>	139
3.	Pháp luật về xử lý các hành vi cạnh tranh không lành mạnh	140
3.1.	<i>Hậu quả pháp lý đối với các hành vi cạnh tranh không lành mạnh</i>	140
3.2.	<i>Thẩm quyền xử phạt vi phạm hành chính về cạnh tranh không lành mạnh</i>	142
CHƯƠNG VI: TỔ TỤNG CẠNH TRANH		144
1.	Khái luận chung về tố tụng cạnh tranh	144
1.1.	<i>Khái niệm tố tụng cạnh tranh</i>	144
1.2.	<i>Đặc điểm của tố tụng cạnh tranh</i>	144
2.	Cơ quan tiến hành tố tụng cạnh tranh và người tiến hành tố tụng cạnh tranh	146
2.1.	<i>Cơ quan tiến hành tố tụng cạnh tranh</i>	146
2.2.	<i>Người tiến hành tố tụng cạnh tranh</i>	149
3.	Người tham gia tố tụng cạnh tranh	155
3.1.	<i>Bên khiếu nại</i>	155
3.2.	<i>Bên bị khiếu nại</i>	156
3.3.	<i>Bên bị điều tra</i>	157

3.4.	<i>Người bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp của bên khiếu nại, bên bị khiếu nại, bên bị điều tra, người có quyền lợi, nghĩa vụ liên quan</i>	158
3.5.	<i>Người làm chứng</i>	159
3.6.	<i>Người giám định</i>	161
3.7.	<i>Người phiên dịch</i>	162
3.8.	<i>Người có quyền lợi, nghĩa vụ liên quan</i>	163
4.	Thủ tục tố tụng cạnh tranh	164
4.1.	<i>Điều tra vụ việc cạnh tranh</i>	164
4.2.	<i>Xử lý vụ việc cạnh tranh</i>	170
4.3.	<i>Giải quyết khiếu nại quyết định xử lý vụ việc cạnh tranh</i>	175
	TÀI LIỆU THAM KHẢO	179

BẢNG TỪ VIẾT TẮT

BLDS 2015	Bộ luật Dân sự số 91/2015/QH13
BLHS 2015	Bộ luật Hình sự số 100/2015/QH13 đã được sửa đổi, bổ sung một số điều theo Luật số 12/2017/QH14
LCT 2004	Luật Cạnh tranh số 27/2004/QH11
LCT 2018	Luật Cạnh tranh số 23/2018/QH14
LDN 2020	Luật Doanh nghiệp số 59/2020/QH14
Nghị định 116/2005/NĐ-CP	Nghị định số 116/2005/NĐ-CP ngày 15/09/2005 của Chính phủ quy định chi tiết thi hành một số điều của Luật Cạnh tranh
Nghị định 75/2019/NĐ-CP	Nghị định số 75/2019/NĐ-CP ngày 26/9/2019 của Chính phủ quy định về xử phạt vi phạm hành chính trong lĩnh vực cạnh tranh
Nghị định 35/2020/NĐ-CP	Nghị định số 35/2020/NĐ-CP ngày 24/3/2020 của Chính phủ Quy định chi tiết một số điều của Luật Cạnh tranh

CHƯƠNG I: KHÁI QUÁT VỀ CẠNH TRANH VÀ PHÁP LUẬT CẠNH TRANH

1. Khái quát về cạnh tranh trong kinh doanh

1.1. *Khái niệm cạnh tranh trong kinh doanh*

Cần phải khẳng định rằng cạnh tranh là một hiện tượng diễn ra phổ biến trong nhiều lĩnh vực khác nhau của đời sống xã hội bởi cạnh tranh nảy sinh trong bối cảnh mà một chủ thể thể hiện sự nỗ lực của mình để dành được chiến thắng hoặc trở nên thành công hơn so với những người khác.¹ Có thể thấy rằng trong hoạt động chính trị, hoạt động thể thao, lao động hay học tập nói chung đều hàm chứa những điều kiện để cạnh tranh nảy sinh.

Cạnh tranh trong kinh doanh là một trong những hình thức phổ biến nhất và cũng đa dạng nhất của cạnh tranh nói chung bởi cạnh tranh vừa là một phương diện thuộc nội hàm của hoạt động kinh doanh, vừa là nội dung và cũng là hệ quả tất yếu của hoạt động kinh doanh trên thị trường của các chủ thể kinh tế. Đây cũng chính là yếu tố khiến cho việc định nghĩa khái niệm cạnh tranh trong kinh doanh trở nên phức tạp. Mỗi nhà khoa học, với những mục đích, những định hướng nghiên cứu khác nhau sẽ có những góc độ tiếp cận khác nhau về cạnh tranh trong kinh doanh.

Từ năm 1776, Adam Smith đã đưa ra định nghĩa về cạnh tranh trong cuốn sách *Sự thịnh vượng của các quốc gia* và được nhà kinh tế học lỗi lạc này mô tả dưới góc độ hiệu quả kinh tế. Theo đó cạnh tranh là việc phân bổ các nguồn lực sản xuất cho những mục đích sử dụng mang lại giá trị cao nhất và có tính cổ vũ sự hiệu quả. Định nghĩa này nhanh chóng nhận được sự ủng hộ của các nhà kinh tế tự do, phản đối các hành động độc quyền của chủ nghĩa trọng thương, triết lý kinh tế thống trị lúc bấy giờ. Cạnh tranh, dưới góc độ nội dung của hiện tượng, theo Từ điển kinh doanh, xuất bản tại Anh năm 1992 lại được hiểu là “Sự ganh đua, kình địch giữa các nhà kinh doanh trên thị trường nhằm tranh giành cùng một loại tài nguyên sản xuất hoặc cùng một loại khách hàng về phía mình”.

¹ Từ điển online của Đại học Cambridge, [COMPETITION | meaning in the Cambridge English Dictionary](#)

Tuy cạnh tranh trong kinh doanh có thể được tiếp cận dưới nhiều góc độ khác nhau với những định nghĩa không hoàn toàn đồng nhất nhưng nhìn chung có thể hiểu rằng cạnh tranh trong kinh doanh chính là quá trình nỗ lực, ganh đua mà các doanh nghiệp kinh doanh trên cùng một thị trường tiến hành để giành được những lợi ích chung nhất định và thông qua đó các giá trị kinh tế được phân bổ hiệu quả.

1.2. Đặc điểm cạnh tranh trong kinh doanh

Định nghĩa khái niệm cho phép khái quát các đặc điểm của cạnh tranh trong kinh doanh, cho phép phân biệt và nhận diện cạnh tranh trong kinh doanh với các hiện tượng cạnh tranh khác trong đời sống xã hội.

Thứ nhất, cạnh tranh trong kinh doanh diễn ra giữa các doanh nghiệp. Khác với các hiện tượng cạnh tranh trong các lĩnh vực khác, các chủ thể cạnh tranh trong kinh doanh chính là doanh nghiệp. Đây là các chủ thể luôn luôn bị thôi thúc bởi lợi nhuận, được tạo ra và vận hành trước hết vì mục tiêu lợi nhuận. Tuy nhiên, lợi nhuận này không thể san sẻ cho tất cả các doanh nghiệp trên thị trường, do vậy, các doanh nghiệp buộc phải cạnh tranh với nhau. Sự cạnh tranh này mang tính chất sống còn theo đó các nguồn lợi kinh tế sẽ được trao cho doanh nghiệp kinh doanh hiệu quả hơn và các doanh nghiệp thua trong cạnh tranh có thể bị buộc phải rời khỏi thị trường. Đó cũng là lý do tại sao các doanh nghiệp luôn có xu hướng muốn thoát ra khỏi cạnh tranh, muốn giảm áp lực cạnh tranh hoặc làm biến dạng cạnh tranh thông qua các hành vi phản cạnh tranh.

Thứ hai, cạnh tranh trong kinh doanh diễn ra và gắn liền với thị trường. Tất cả các doanh nghiệp khi xác định việc tham gia thị trường thì luôn phải có sự chuẩn bị nhất định cho cạnh tranh và chỉ có thể thoát ra khỏi cạnh tranh khi doanh nghiệp rời khỏi thị trường. Cạnh tranh không tách khỏi thị trường và thị trường sẽ không còn mang đầy đủ tính chất nếu thiếu đi cạnh tranh. Tất cả các doanh nghiệp tham gia thị trường đều tất yếu phải cạnh tranh nhưng mỗi một doanh nghiệp luôn chỉ cạnh tranh với các đối thủ cạnh tranh xác định. Các doanh nghiệp chỉ cạnh tranh với nhau khi các doanh nghiệp này kinh doanh cùng một loại hàng hoá, dịch vụ trên cùng một khu vực địa lý nhất định. Hay chính xác hơn, các doanh nghiệp này phải cùng thuộc một thị trường liên quan.

Thứ ba, cạnh tranh chỉ diễn ra trong nền kinh tế được vận hành theo cơ chế thị trường. Cạnh tranh gắn liền với hoạt động kinh doanh nhưng cạnh tranh không tồn tại trong mọi cơ chế kinh tế. Cơ chế thị trường chính là điều kiện cần để cạnh tranh nảy sinh và tồn tại. Thực tế cho thấy trong cơ chế kế hoạch hoá tập trung được áp dụng cho nền kinh tế Việt Nam cho giai đoạn từ đầu năm 1976 đến cuối năm 1986, mặc dù hoạt động kinh doanh vẫn diễn ra nhưng trên thị trường không có sự xuất hiện của cạnh tranh. Trong nền kinh tế tập trung bao cấp, thành phần kinh tế tư nhân bị loại bỏ trong khi nhà nước là nhà đầu tư vừa nắm quyền lực chính trị và quyền lực kinh tế. Nhà nước quản lý nền kinh tế chủ yếu bằng mệnh lệnh hành chính dựa trên hệ thống chỉ tiêu pháp lệnh chi tiết áp đặt từ trên xuống dưới. Các doanh nghiệp hoạt động trên cơ sở các quyết định của cơ quan nhà nước có thẩm quyền và các chỉ tiêu pháp lệnh được giao. Tất cả phương hướng sản xuất, nguồn vật tư, tiền vốn; định giá sản phẩm, tổ chức bộ máy, nhân sự, tiền lương... đều do các cấp có thẩm quyền quyết định. Nhà nước giao chỉ tiêu kế hoạch cấp phát vốn, vật tư cho doanh nghiệp, doanh nghiệp giao nộp sản phẩm cho Nhà nước. Quyền tự do kinh doanh của các chủ thể kinh doanh không tồn tại và do đó cạnh tranh cũng bị triệt tiêu. Trong nền kinh tế được vận hành theo cơ chế thị trường, thành phần kinh tế tư nhân được thừa nhận, toàn bộ quá trình sản xuất – phân phối – trao đổi – tiêu dùng, sản xuất như thế nào và cho ai đều thông việc mua bán, thông qua hệ thống thị trường và do thị trường quyết định và hạn chế đi sự can thiệp quá mức từ nhà nước. Đây chính là điều kiện cần thiết để cạnh tranh nảy sinh.

1.3. Các hình thức cạnh tranh trong kinh doanh

Trong suốt quá trình tồn tại của mình, cạnh tranh trong kinh doanh không tồn tại dưới một hình thức duy nhất mà luôn có sự biến chuyển, thay đổi dưới tác động của các yếu tố kinh tế, chính trị, xã hội. Việc nhận diện và phân loại các hình thức cạnh tranh này có ý nghĩa to lớn trong công tác nghiên cứu hoặc xây dựng chính sách cạnh tranh. Có nhiều phương thức và tiêu chí để phân loại các hình thức cạnh tranh tùy thuộc vào mục đích của các nhà nghiên cứu và hoạch định chính sách. Tuy nhiên, tiêu chí được sử dụng rộng rãi nhất chính là căn cứ vào đặc tính, cấu

trúc của thị trường, cạnh tranh được phân loại thành cạnh tranh hoàn hảo, độc quyền, cạnh tranh không hoàn hảo (bao gồm cạnh tranh mang tính độc quyền và độc quyền nhóm).

1.3.1. *Cạnh tranh hoàn hảo (pure hay perfect competition)*

Thị trường hoàn hảo là một khái niệm lý thuyết trong kinh tế vi mô được sử dụng như một tiêu chuẩn để đo lường hiệu lực và hiệu quả của thị trường trong thế giới thực. Một cách khái quát, cạnh tranh hoàn hảo là cạnh tranh diễn ra trong một mô hình kinh tế thị trường lý tưởng, ở đó không có người sản xuất hay người tiêu dùng nào có quyền hay khả năng khống chế được thị trường, làm ảnh hưởng đến giá cả. Lý thuyết cạnh tranh hoàn hảo khởi nguồn từ các tư tưởng kinh tế học cuối thế kỷ 19. Léon Walras² đã lần đầu tiên đưa ra một định nghĩa hẹp về cạnh tranh hoàn hảo và rút ra một số kết quả chính của nó. Vào những năm 1950, lý thuyết này được Kenneth Arrow và Gérard Debreu chính thức hoàn thiện.³ Tuy nhiên, cạnh tranh hoàn hảo chỉ dừng lại ở mô hình lý thuyết. Thị trường thực tế thực bao giờ đạt được đến mức độ hoàn hảo. Những nhà kinh tế học sử dụng lý thuyết cạnh tranh hoàn hảo như một thước đo gần đúng để đánh giá và phân loại các thị trường thực tế từ thị trường tiệm cận hoàn hảo đến thị trường không hoàn hảo. Theo đó, thực tế chỉ có thị trường cổ phiếu và thị trường ngoại hối thường được cho là giống với thị trường hoàn hảo nhất còn thị trường bất động sản là một ví dụ về một thị trường không hoàn hảo.

Hiện nay, vẫn còn nhiều tranh cãi trong việc xác định các điều kiện điều kiện để một thị trường có thể đạt đến cạnh tranh hoàn hảo bao gồm. Bork và Robert trong tài liệu *The Antitrust Paradox* (bản thứ hai năm 1993) đã liệt kê các điều kiện quan trọng sau đây:

- *Tồn tại một số lượng lớn người mua và người bán trên thị trường*: Thị trường có cạnh tranh hoàn hảo là thị trường có một số lượng lớn người tiêu dùng

² Groenewegen, Peter. "Notions of Competition and Organised Markets in Walras, Marshall and some of the Classical Economists."

³ **Kenneth J. Arrow and Gerard Debreu** (Jul., 1954), *Existence of an Equilibrium for a Competitive Economy*, *Econometrica*, Vol. 22, No. 3, pp. 265-290.

sẵn lòng và có khả năng mua sản phẩm ở một mức giá nhất định, và một số lượng lớn người sản xuất sẵn sàng và có khả năng cung cấp sản phẩm ở một mức giá nhất định. Do đó, mỗi một chủ thể trên thị trường không thể ảnh hưởng đến giá cả.⁴

- *Có những quy định chống phản cạnh tranh*: Một thị trường có cạnh tranh hoàn hảo sẽ có các quy định và biện pháp bảo vệ trong việc kiểm soát và loại bỏ hoạt động chống cạnh tranh trên thị trường.
- *Mọi người tham gia đều là người định giá*: Trong thị trường có cạnh tranh hoàn hảo không người tham gia nào có quyền lực thị trường để định giá sản phẩm hàng hoá, dịch vụ. Lúc này, giá cả sẽ tuân theo quy luật thị trường.
- *Có sản phẩm đồng nhất*: Trong thị trường đó, các sản phẩm đều là sản phẩm thay thế hoàn hảo cho nhau (nghĩa là phẩm chất và đặc điểm của hàng hóa hoặc dịch vụ trên thị trường không khác nhau giữa các nhà cung cấp khác nhau).
- *Người mua hợp lý*: Người mua thực hiện tất cả các giao dịch làm tăng tiện ích kinh tế của họ và không thực hiện các giao dịch không làm tăng tiện ích của họ.
- *Không có rào cản đối với việc gia nhập hoặc rời khỏi thị trường*: Điều này ngụ ý rằng trong thị trường có cạnh tranh hoàn hảo, doanh nghiệp sẽ không phải gánh chịu bất cứ chi phí nào để gia nhập hoặc rời khỏi thị trường.
- *Không có ngoại tác (tác động bên ngoài)*: Trong cạnh tranh hoàn hảo, chi phí hoặc lợi ích của một hoạt động không ảnh hưởng đến bên thứ ba. Tiêu chí này cũng loại trừ mọi sự can thiệp của chính phủ.
- *Lợi nhuận không tăng theo quy mô và không có hiệu ứng mạng*: Việc thiếu tính kinh tế theo quy mô hoặc hiệu ứng mạng đảm bảo rằng sẽ luôn có đủ số lượng doanh nghiệp trong một ngành.
- *Tính di động của yếu tố hoàn hảo*: Trong cạnh tranh hoàn hảo, về lâu dài, các yếu tố sản xuất phải có tính di động/linh động hoàn hảo cho phép sự điều chỉnh mang tính dài hạn mà không phải tốn chi phí để thay đổi các

⁴ Gretsky, Neil E, Ostroy, Joseph M & Zame, William R, 1999. Perfect Competition in the Continuous Assignment Model. Journal of economic theory, 88(1), pp.60–118

điều kiện thị trường. Điều này cho phép người lao động tự do di chuyển giữa các công ty.

- *Thông tin hoàn hảo*: Trong cạnh tranh hoàn hảo, tất cả người tiêu dùng và nhà sản xuất đều biết được giá của sản phẩm và lợi ích mà họ sẽ nhận được khi sở hữu mỗi sản phẩm. Điều này ngăn cản các công ty thu được bất kỳ thông tin nào sẽ mang lại lợi thế cạnh tranh cho họ.⁵
- *Tối đa hóa lợi nhuận của người bán*: Trong cạnh tranh hoàn hảo, doanh nghiệp được bán ở nơi tạo ra nhiều lợi nhuận nhất, nơi chi phí cận biên đáp ứng doanh thu cận biên.
- *Quyền tài sản được xác định rõ ràng*: Những quyền này xác định những gì có thể được bán, cũng như những quyền nào sẽ được chuyển cho người mua.
- *Chi phí giao dịch bằng không*: Trong cạnh tranh hoàn hảo, người mua và người bán không phải chịu chi phí trong việc trao đổi hàng hóa.

Như vậy có thể thấy rằng cạnh tranh hoàn hảo được xem là điều khả dĩ chỉ tồn tại trên lý thuyết. Trên thực tế, thị trường luôn luôn không đáp ứng được đồng thời tất cả các tiêu chí này và do đó được gọi là thị trường có cạnh tranh không hoàn hảo. Trong một môi trường cạnh tranh không hoàn hảo, các doanh nghiệp sẽ bán các sản phẩm và dịch vụ khác nhau, tự định giá riêng, tranh giành thị phần và thường được bảo vệ bởi các rào cản gia nhập và rời bỏ thị trường và do đó khiến các doanh nghiệp mới gặp khó khăn trong cạnh tranh.

1.3.2. Độc quyền (monopoly)

Độc quyền tồn tại khi một doanh nghiệp cụ thể là nhà cung cấp duy nhất hoặc là người mua duy nhất của một loại hàng hóa cụ thể trên thị trường. Độc quyền được đặc trưng bởi sự thiếu cạnh tranh kinh tế để sản xuất hàng hóa hoặc dịch vụ, thiếu hàng hóa thay thế khả thi và khả năng giá độc quyền cao hơn chi phí cận biên của người bán dẫn đến lợi nhuận độc quyền cao.⁶ Trong kinh tế học, độc quyền

⁵ Robinson, J. (1934). What is perfect competition?. The Quarterly Journal of Economics, 49(1), 104-120.

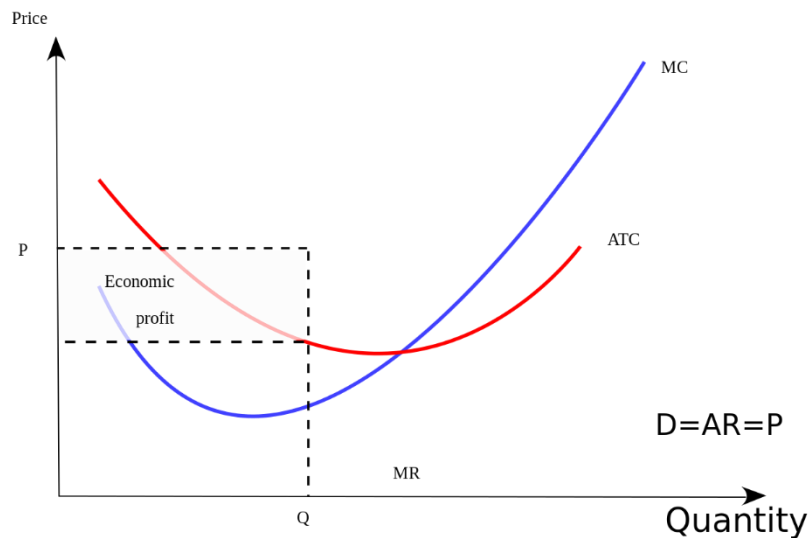
⁶ Blinder, Alan S; Baumol, William J; Gale, Colton L (June 2001), "11: Monopoly". Microeconomics: Principles and Policy (paperback), Thomson South-Western. p. 212.

nghĩa là thị trường chỉ có một người bán duy nhất. Về mặt luật pháp, độc quyền là hiện tượng một chủ thể kinh doanh có quyền lực thị trường đáng kể, tức là quyền định giá quá cao, điều này có liên quan đến việc giảm thặng dư xã hội. Mặc dù doanh độc quyền thường là những doanh nghiệp lớn, nhưng quy mô không phải là đặc điểm của độc quyền. Một doanh nghiệp nhỏ vẫn có thể có quyền tăng giá trong một ngành (hoặc thị trường) nhỏ.⁷

Độc quyền sẽ có những đặc điểm sau:

- Tối đa hóa lợi nhuận.
- Người tạo giá:
- Rào cản gia nhập cao: Những người bán khác không thể gia nhập thị trường độc quyền.
- Người bán đơn nhất: Trong một công ty độc quyền, có một người bán hàng hóa, người này sản xuất ra tất cả sản lượng. [4] Do đó, toàn bộ thị trường đang được phục vụ bởi một công ty duy nhất, và vì những mục đích thực tế, công ty đó cũng giống như ngành công nghiệp.
- Phân biệt giá cả: Một nhà độc quyền có thể thay đổi giá cả hoặc số lượng của sản phẩm. Họ bán số lượng cao hơn với giá thấp hơn trong thị trường rất co giãn và bán số lượng thấp hơn với giá cao hơn trong thị trường ít co giãn hơn.

⁷ Orbach, Barak; Campbell, Grace (2012). "The Antitrust Curse of Bigness". *Southern California Law Review*.



Doanh nghiệp độc quyền có thể định giá vượt quá chi phí sản xuất nhưng tạo ra lợi nhuận kinh tế. Sơ đồ trên là minh họa cho thấy rõ một doanh nghiệp độc quyền thu được lợi nhuận kinh tế độc quyền như thế nào.

Những nguyên nhân dẫn đến sự hình thành độc quyền bao gồm các loại sau đây:

- Độc quyền hình thành từ quá trình cạnh tranh. Với tư cách là kết quả của quá trình cạnh tranh, độc quyền được tạo ra bởi sự tích tụ dần theo cơ chế lợi nhuận và các nguồn lực thị trường cứ tích tụ dần vào doanh nghiệp đã chiến thắng. Cứ như thế, sự bồi đắp về nguồn lực qua thời gian cho doanh nghiệp chiến thắng và sự ra đi của những doanh nghiệp thất bại đã hình thành nên thế lực độc quyền;
- Độc quyền hình thành từ yêu cầu của công nghệ sản xuất hoặc yêu cầu về quy mô tối thiểu của ngành kinh tế kỹ thuật. Theo đó, trong những ngành kinh tế nhất định chỉ có những nhà đầu tư nhất định đáp ứng được yêu cầu về công nghệ hoặc về số vốn đầu tư tối thiểu mới có thể đầu tư kinh doanh có hiệu quả. Những điều kiện về công nghệ, về vốn tối thiểu đã loại bỏ dần những người không đủ khả năng, dẫn đến việc chỉ có một nhà đầu tư nào đó có thể đáp ứng được những điều kiện đó và thị trường đã trao cho người đủ điều kiện vị trí độc quyền. Trong đời sống kinh tế hiện đại, có thể tìm thấy

những ngành có các yêu cầu công nghệ cao và vốn lớn như chế tạo máy bay, du lịch không gian.

- Độc quyền hình thành từ sự tồn tại của các rào cản trên thị trường (barrier). Các rào cản đó bao gồm sự bảo hộ của Nhà nước (bao gồm bảo hộ bằng các quyết định hành chính cho các doanh nghiệp Nhà nước và bảo hộ các đối tượng thuộc sở hữu công nghiệp); sự trung thành của khách hàng; rào cản do lợi thế chi phí tuyệt đối của doanh nghiệp đang tồn tại, đã làm cản trở sự gia nhập thị trường của các nhà kinh doanh mới, từ đó củng cố và bảo vệ vị trí độc quyền của doanh nghiệp hiện đang tồn tại;
- Độc quyền do sự tích tụ tập trung kinh tế. Tập trung kinh tế diễn ra thông qua việc sáp nhập, hợp nhất hoặc mua lại, liên doanh và những hình thức khác (ví dụ như việc kiêm nhiệm vị trí lãnh đạo trong nhiều doanh nghiệp), việc mua lại doanh nghiệp có thể hiểu là mua lại toàn bộ một doanh nghiệp hoặc mua một lượng đáng kể cổ phiếu của doanh nghiệp khác để có thể kiểm soát nó.

Sự tồn tại của doanh nghiệp độc quyền có khả năng tập trung mọi nguồn lực thị trường để đầu tư hoặc phát triển nghiên cứu công nghệ, triển khai thực hiện những dự án đầu tư đòi hỏi vốn lớn. Rất nhiều thành tựu kinh tế và khoa học kỹ thuật của nhân loại trong thế kỷ XXI đã được thực hiện dưới sự tài trợ của các doanh nghiệp hoặc các tập đoàn độc quyền. Tuy nhiên, sự xuất hiện của độc quyền trong đời sống kinh tế sẽ triệt tiêu cạnh tranh, có thể gây ra những thiệt hại khó lường trước như:

- Người tiêu dùng rất dễ bị bóc lột bởi việc doanh nghiệp độc quyền đặt ra các mức giá phi cạnh tranh (còn gọi là mức giá bóc lột);
- Độc quyền có thể là nguyên nhân gây ra lãng phí cho xã hội bằng các chi phí mà doanh nghiệp bỏ ra để củng cố hoặc duy trì độc quyền bằng mọi giá;
- Độc quyền có thể bóp méo chi phí sản xuất. Doanh nghiệp độc quyền ít chịu sức ép cạnh tranh so với các doanh nghiệp cạnh tranh. Do đó nên sức ép giảm chi phí đối với doanh nghiệp độc quyền cũng thấp hơn nhiều so với doanh nghiệp phải tồn tại trong môi trường cạnh tranh. Với cùng một loại

hàng hoá sản xuất và cùng một lượng hàng hoá cung cấp cho người tiêu dùng, doanh nghiệp độc quyền thường có chi phí cao hơn so với doanh nghiệp hoạt động trong thị trường cạnh tranh;

- Độc quyền tạo ra sức ỳ cho bản thân doanh nghiệp độc quyền. Vì không phải chịu các sức ép từ cạnh tranh, nên các doanh nghiệp độc quyền không có động lực cải tiến kỹ thuật, cắt giảm chi phí và đầu tư phát triển công nghệ... được bao bọc bởi hiệu quả kinh tế không từ khả năng kinh doanh mà từ vị trí độc quyền có thể khiến cho doanh nghiệp tự bằng lòng với những gì họ đang có. Những điều nói trên tạo ra sức ỳ nhất định cho doanh nghiệp. Những diễn biến xảy ra đối với các doanh nghiệp độc quyền của Việt Nam trong nhiều ngành là ví dụ điển hình.⁸

1.3.3. Cạnh tranh không hoàn hảo (*imperfect competition*)

1.3.3.1. Cạnh tranh mang tính độc quyền (Monopolistic competition)

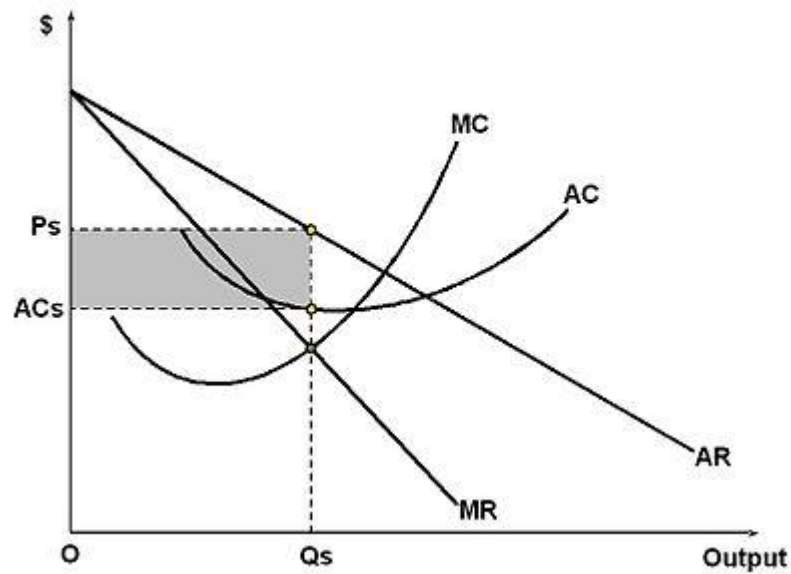
Cạnh tranh mang tính độc quyền là một dạng thức của cạnh tranh không hoàn hảo, do trong thị trường có nhiều nhà sản xuất cạnh tranh với nhau nhưng các doanh nghiệp này lại bán các sản phẩm không đồng nhất với nhau và do đó không phải là sản phẩm thay thế hoàn hảo cho nhau. Trong cạnh tranh độc quyền, một công ty lấy giá của các đối thủ của mình như đã cho và bỏ qua tác động của giá của chính mình đối với giá của các công ty khác. Một vài ví dụ về thị trường cạnh tranh độc quyền như thị trường quần áo, giày dép và các ngành dịch vụ.

Thị trường cạnh tranh độc quyền có các đặc điểm sau: (1) Có nhiều nhà sản xuất và nhiều người tiêu dùng trên thị trường và không có doanh nghiệp nào có toàn quyền kiểm soát giá thị trường; (2) Người tiêu dùng nhận thức được rằng không có sự khác biệt về giá giữa các sản phẩm của đối thủ cạnh tranh; (3) Các doanh nghiệp hoạt động với hiểu biết rằng hành động của họ sẽ không ảnh hưởng đến hành động của các doanh nghiệp khác; (4) Có rất ít rào cản đối với việc gia nhập và rời bỏ thị trường; (5) Nhà sản xuất có mức độ kiểm soát giá cả nhất định;

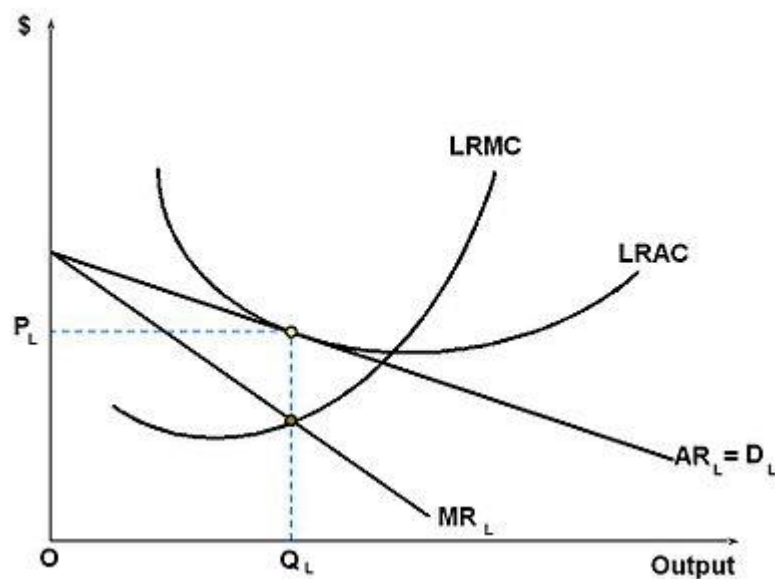
⁸ [Cạnh tranh hoàn hảo, cạnh tranh không hoàn hảo và độc quyền - Dân Kinh Tế \(dankinhte.vn\)](http://dankinhte.vn)

(6) Mục tiêu chính của các doanh nghiệp là tối đa hóa lợi nhuận của mình; (7) Mỗi công ty chỉ kiếm được lợi nhuận bình thường trong thời gian dài; (8) Mỗi doanh nghiệp phải chi một số tiền đáng kể cho quảng cáo. Chi phí quảng cáo và quảng cáo được gọi là chi phí bán hàng; (9) Một công ty được giả định là sẽ hành động như thể nó biết chắc chắn về đường cầu và chi phí của mình; (10) Quyết định liên quan đến giá cả và sản lượng của bất kỳ doanh nghiệp nào cũng sẽ không ảnh hưởng đến hành vi của các doanh nghiệp khác trong một nhóm. Do đó, không có sự cạnh tranh có ý thức giữa các doanh nghiệp này.

Có thể thấy rằng các đặc điểm dài hạn của thị trường cạnh tranh độc quyền cũng gần giống như thị trường cạnh tranh hoàn hảo. Hai điểm khác biệt giữa hai yếu tố này là cạnh tranh độc quyền tạo ra các sản phẩm không đồng nhất và cạnh tranh độc quyền bao gồm rất nhiều cạnh tranh phi giá dựa trên sự khác biệt hóa sản phẩm một cách tinh vi. Tuy nhiên, một doanh nghiệp tạo ra lợi nhuận trong ngắn hạn sẽ chỉ hòa vốn trong dài hạn vì nhu cầu sẽ giảm và tổng chi phí trung bình sẽ tăng lên. Điều này có nghĩa là về lâu dài, một doanh nghiệp cạnh tranh độc quyền sẽ tạo ra lợi nhuận kinh tế bằng không. Điều này cho thấy mức độ ảnh hưởng của doanh nghiệp đối với thị trường; vì lòng trung thành với thương hiệu của khách hàng, nó có thể tăng giá mà không mất tất cả khách hàng của mình. Điều này cũng có nghĩa là đường cầu của một doanh nghiệp đơn lẻ sẽ dốc xuống, ngược lại với cạnh tranh hoàn hảo, có đường cầu hoàn toàn co giãn.



Biểu đồ trên cho thấy trạng thái cân bằng ngắn hạn của doanh nghiệp trong điều kiện cạnh tranh độc quyền. Doanh nghiệp sẽ tối đa hóa lợi nhuận của mình và sản xuất một lượng hàng hoá tại nơi mà doanh thu cận biên (MR) của doanh nghiệp bằng với chi phí cận biên (MC). Doanh nghiệp có thể thu thập thông tin về giá cả dựa trên đường cong doanh thu trung bình (AR). Chênh lệch giữa doanh thu bình quân và chi phí bình quân của doanh nghiệp nhân với số lượng bán ra (Q_s) sẽ cho ra tổng lợi nhuận.



Trên đây là trạng thái cân bằng dài hạn của doanh nghiệp trong điều kiện cạnh tranh độc quyền. Doanh nghiệp vẫn sản xuất ở nơi chi phí cận biên và doanh thu cận biên bằng nhau; tuy nhiên, đường cầu (MR và AR) đã dịch chuyển khi các doanh nghiệp khác tham gia thị trường và gia tăng cạnh tranh. Công ty không còn bán hàng hóa của mình trên chi phí trung bình và không còn có thể thu được lợi nhuận kinh tế.

1.3.3.2. Độc quyền nhóm (Oligopoly)

Độc quyền nhóm là một hình thức thị trường trong đó một thị trường hoặc một ngành được thống trị bởi một nhóm nhỏ những người bán lớn. Tình trạng độc quyền nhóm này có thể là kết quả của nhiều hình thức cấu kết khác nhau làm giảm sự cạnh tranh trên thị trường, dẫn đến người tiêu dùng phải mua với giá cao hơn. Khi thị trường có ít doanh nghiệp bán ra, mỗi doanh nghiệp trong nhóm độc quyền đều có khả năng nhận thức được hành động của những doanh nghiệp. Theo lý thuyết trò chơi, các quyết định của một doanh nghiệp do đó ảnh hưởng và bị ảnh hưởng bởi các quyết định của các doanh nghiệp khác trong nhóm độc quyền. Việc lập kế hoạch chiến lược của những doanh nghiệp này cần phải tính đến các phản ứng có thể xảy ra của các bên tham gia thị trường khác. Các rào cản gia nhập bao gồm yêu cầu đầu tư cao, lòng trung thành mạnh mẽ của người tiêu dùng đối với các thương hiệu hiện có và tính kinh tế theo quy mô. Các doanh nghiệp trong các ngành công nghiệp độc quyền bao gồm các doanh nghiệp quy mô lớn như các công ty ô tô và các hãng hàng không. Khi các doanh nghiệp lớn cung cấp một phần khá lớn sản phẩm ra thị trường, các doanh nghiệp này có một số quyền kiểm soát nhất định đối với giá bán của họ nhưng cũng có một nhược điểm đó là bởi vì các sản phẩm của họ khá giống nhau nên khi một doanh nghiệp giảm giá, các doanh nghiệp khác thường bị buộc phải tuân theo để duy trì tính cạnh tranh. Chúng ta thường thấy tình huống này trong ngành hàng không: Khi Vietnam Airlines thông báo giảm giá vé, Vietjet Air, Jetstar Pacific và các hãng khác cũng sẽ làm như vậy.

2. Khái quát về pháp luật cạnh tranh Việt Nam

2.1. Một số vấn đề lý luận về pháp luật cạnh tranh

2.1.1. *Vai trò, ý nghĩa của cạnh tranh và nhu cầu điều tiết cạnh tranh bằng chính sách cạnh tranh*

2.1.1.1. Vai trò, ý nghĩa của cạnh tranh

Cạnh tranh có vai trò và ý nghĩa to lớn đối với nền kinh tế, với các doanh nghiệp và với người tiêu dùng.

Thứ nhất, cạnh tranh giúp thoả mãn tốt nhất nhu cầu của người tiêu dùng. Người tiêu dùng chính là đại diện cho lợi ích lớn nhất mà các doanh nghiệp tìm kiếm khi gia nhập thị trường. Để tranh giành được sự yêu thích và lựa chọn từ người tiêu dùng, các doanh nghiệp luôn phải nỗ lực để giảm giá thành, nâng cao chất lượng, đa dạng sự lựa chọn. Như vậy, thông qua cạnh tranh, người tiêu dùng có thể thụ hưởng được hàng hoá, dịch vụ với chất lượng cao nhưng với giá cả thấp cùng với nhiều sự lựa chọn cho cùng một nhu cầu của mình.

Thứ hai, cạnh tranh là động lực phát triển, cải tiến của từng doanh nghiệp và của nền kinh tế. Dưới sức ép liên tục của cạnh tranh, các doanh nghiệp muốn giành được hoặc chiếm lĩnh thị trường buộc phải nỗ lực và phấn đấu không ngừng nghỉ. Trong môi trường cạnh tranh thông thường, doanh nghiệp không nỗ lực, không cố gắng sẽ ngay lập tức bị đào thải. Hay nói cách khác cạnh tranh là lý do, là động lực buộc các doanh nghiệp phải lựa chọn, phát triển tiến lên hoặc rời khỏi thị trường. Mỗi một doanh nghiệp đều vận động phát triển tất yếu dẫn đến một nền kinh tế năng động. Điều này đặc biệt quan trọng trong cuộc cách mạng công nghiệp 4.0 khi những đòi hỏi về phát minh, cải tiến và ứng dụng khoa học công nghệ luôn đi song hành cùng sự phát triển. Cạnh tranh chính là hạt nhân cho quá trình tăng tốc đưa xã hội bước vào kỷ nguyên mới.

Thứ ba, cạnh tranh đảm bảo phân bổ các nguồn lực và giá trị kinh tế hiệu quả. Kết quả của quá trình cạnh tranh sẽ là các giá trị và nguồn lực xã hội được trao về cho các doanh nghiệp kinh doanh hiệu quả, là những doanh nghiệp biết tận dụng thời cơ, biết nỗ lực, biết cải thiện sản phẩm của mình và chia sẻ lợi ích với người

tiêu dùng. Khi được trao những nguồn lực đó, các doanh nghiệp sẽ tiếp tục sử dụng để tạo ra ngày một nhiều hơn của cải cho xã hội, phục vụ tốt hơn cho quốc gia, dân tộc. Như vậy, cạnh tranh là công cụ hiệu quả nhất trong hạn chế các tổn thất và lãng phí kinh tế do việc phân bổ các nguồn lực vào các chủ thể kém hiệu quả.

2.1.1.2. Nhu cầu điều tiết cạnh tranh bằng chính sách cạnh tranh

Cạnh tranh, như đã đề cập, là động lực cho sự phát triển kinh tế, là cơ sở đảm bảo cho việc phân bổ có hiệu quả các nguồn lực và giá trị kinh tế đồng thời cũng là yếu tố quan trọng đảm bảo các lợi ích thiết thực cho người tiêu dùng. Cạnh tranh với tư cách là một trong ba quy luật của nền kinh tế thị trường, cần được thừa nhận và đảm bảo. Tuy nhiên, việc để cho cạnh tranh tự do vận hành mà không có sự điều tiết của Nhà nước bằng các công cụ đặc thù sẽ dẫn đến nhiều hậu quả nghiêm trọng đối với nền kinh tế.

Cạnh tranh là một quá trình không bao giờ ngừng nghỉ và do đó các doanh nghiệp luôn phải chịu sức ép từ cạnh tranh nếu gia nhập vào thị trường. Do đó, các doanh nghiệp luôn sẽ có xu hướng thực hiện các hành vi để giảm đi sức ép cạnh tranh, để làm biến dạng cạnh tranh hoặc thậm chí để loại bỏ cạnh tranh và thu lợi bất chính. Điều này sẽ khiến các doanh nghiệp liên kết với nhau để tạo ra sức mạnh trên thị trường hoặc sẽ lạm dụng sức mạnh thị trường mà mình có được để tận thu, để bóc lột khách hàng và duy trì quyền lực này của mình. Trong cạnh tranh tự do đã chứa đựng mầm mống của phản cạnh tranh. Do đó, cạnh tranh trong kinh doanh luôn cần được điều tiết bởi một hệ thống các công cụ ở tầm vĩ mô nhằm bảo đảm cho cạnh tranh trên thị trường được diễn ra một cách lành mạnh, hạn chế đi những tác động tiêu cực cũng như ngăn chặn và xử lý kịp thời các hành vi phản cạnh tranh của các chủ thể, đó chính là chính sách cạnh tranh. Như vậy, chính sách cạnh tranh theo nghĩa rộng bao gồm tất cả các biện pháp của Nhà nước để cạnh tranh được tồn tại như một công cụ điều tiết của nền kinh tế thị trường.

Chính sách cạnh tranh được thực hiện chủ yếu thông qua việc kiểm soát cấu trúc của thị trường và trong những trường hợp nhất định, kiểm soát một cách trực

tiếp các hành vi thị trường, ví dụ như kiểm soát giá cả của một mặt hàng nhất định để giới hạn tỷ lệ lợi nhuận của một ngành ktt nhất định.

Có hai cách tiếp cận cơ bản để kiểm soát cấu trúc và hành vi thị trường:

Thứ nhất, tiếp cận mang tính chỉ đạo: đưa ra các tiêu chuẩn có thể chấp nhận được của cấu trúc và hành vi thị trường và cấm đoán tất cả các những biểu hiện rõ ràng vi phạm các tiêu chuẩn này. (Ví dụ: cấm tất cả các hành vi lạm dụng quyền lực thị trường để ấn định giá hoặc các hành vi lạm dụng quyền lực thị trường để phân biệt đối xử, ...)

Thứ hai, tiếp cận mang tính định hướng. Tiếp cận mang tính định hướng có tính thực dụng hơn, theo đó, các hành vi gây ảnh hưởng bất lợi đến CTLM và trung thực sẽ được xem xét, cân nhắc cả hai mặt của hành vi (tiêu cực và tích cực) để quyết định việc có cho phép các chủ thể thực hiện hay không. Cách tiếp cận này thể hiện ở các quy định ngoại lệ hoặc các miễn trừ.

Chính sách cạnh tranh được xây dựng và thực thi khác nhau ở mỗi quốc gia, mỗi nền kinh tế.

Theo ASEAN Regional Guidelines on Competition Policy 2010, về cơ bản, chính sách cạnh tranh bao gồm hai thành phần :

Thứ nhất, là luật cạnh tranh, bao gồm các văn bản pháp luật, các quyết định của tòa án và các quy định cụ thể nhằm ngăn ngừa các hành vi phản cạnh tranh, lạm dụng sức mạnh thị trường và các vụ việc sáp nhập phản cạnh tranh và cũng có thể bao gồm các điều khoản về các hành vi thương mại không lành mạnh của doanh nghiệp.

Thứ hai, bao gồm các chính sách liên quan nhằm thúc đẩy cạnh tranh trên thị trường, chẳng hạn như việc cải cách các chính sách về thương mại, loại bỏ các hành vi thương mại gây cản trở cạnh tranh, tạo điều kiện thuận lợi cho việc gia nhập và rút lui khỏi thị trường, giảm thiểu sự can thiệp không cần thiết của chính phủ ...

2.1.2. Khái niệm pháp luật cạnh tranh

Trong số các công cụ thuộc chính sách cạnh tranh, pháp luật cạnh tranh được xem là công cụ hữu hiệu nhất. Nhiều nhà nghiên cứu đã khẳng định rằng pháp luật cạnh tranh có thể được xem là “Hiến pháp của nền kinh tế thị trường”. Thomas Woodrow Wilson - Tổng thống thứ 28 của Hoa Kỳ, người đã có đóng góp lớn để Đạo luật chống độc quyền Clayton được thông qua đã khẳng định rằng “Trong khi luật pháp không thể sáng tạo ra cạnh tranh, pháp luật có thể làm hồi sinh cạnh tranh hoặc cấm đoán các hành vi triệt tiêu cạnh tranh và bằng việc ban hành luật lệ nhằm trả lại dũng khí và cơ hội cho cạnh tranh, chúng ta có thể kìm hãm và ngăn ngừa được độc quyền”.

Với ý nghĩa như vậy, pháp luật cạnh tranh được hiểu là tổng hợp các quy định pháp luật điều chỉnh hoạt động cạnh tranh trên thị trường, khuyến khích cạnh tranh không lành mạnh và cấm đoán các hành vi bóp méo hoặc hạn chế cạnh tranh.

Tuy nhiên, cũng cần lưu ý rằng:

- Pháp luật cạnh tranh không có mục tiêu trực tiếp nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp và của toàn bộ nền kinh tế của một quốc gia.
- Năng lực cạnh tranh của một DN lệ thuộc chủ yếu vào các yếu tố mang tính kinh tế - kỹ thuật chứ không thể trông cậy vào sự trợ giúp trực tiếp của pháp luật cạnh tranh.⁹

2.2. Khái quát về pháp luật cạnh tranh Việt Nam

2.2.1. Sơ lược sự phát triển của pháp luật cạnh tranh Việt Nam

Trước thời kì đổi mới về cơ chế quản lí kinh tế (trước Đại hội đại biểu toàn quốc lần thứ VI của Đảng năm 1986), nền kinh tế Việt Nam vận hành theo cơ chế kế hoạch hoá tập trung cùng với việc không thừa nhận các thành phần kinh tế ngoài quốc doanh đã loại bỏ các điều kiện cần thiết để cạnh tranh nảy sinh và tồn tại. Do đó, nền kinh tế chưa đòi hỏi phải có các công cụ để điều tiết cạnh tranh.

9 TS. Đinh Thị Mỹ Loan (2019), Giới thiệu Luật cạnh tranh và Chính sách cạnh tranh tại Việt Nam, Tài liệu Khóa tập huấn APEC - CIEM : “Khuyến khích đánh giá chính sách cạnh tranh hướng tới nâng cao hiệu quả thị trường tại Việt Nam”.

Từ sau năm 1986, khi chúng ta có sự thay đổi trong nhận thức về kinh tế thị trường, về vai trò của thành phần kinh tế tư nhân, chính sách đổi mới kinh tế của Đảng và Nhà nước ta đã được thiết lập và thực thi. Nền kinh tế đất nước chuyển sang phát triển kinh tế hàng hoá nhiều thành phần vận hành theo cơ chế thị trường có sự quản lý của nhà nước, theo định hướng xã hội chủ nghĩa, từ đó hình thành nên các điều kiện để cạnh tranh tồn tại và phát triển. Đây chính là động lực quan trọng để cạnh tranh nảy sinh và khởi phát đòi hỏi phải có hệ thống các công cụ để bảo vệ cạnh tranh, hỗ trợ tích cực cho nhiệm vụ xây dựng một nền kinh tế thị trường còn non trẻ. Đây chính là nguyên nhân dẫn đến sự ra đời của chính sách cạnh tranh tại Việt Nam. Tuy nhiên, vì lý do của lịch sử và hạn chế của thời đại, chúng ta chưa có được một văn bản pháp luật riêng biệt điều chỉnh hoạt động cạnh tranh nhưng rải rác ở nhiều văn bản luật khác nhau đã xuất hiện những quy định nhằm điều tiết cạnh tranh của các doanh nghiệp góp phần tạo nên môi trường cạnh tranh lành mạnh, thể hiện rõ nét ở các khía cạnh sau:

Thứ nhất, xây dựng hệ thống các quy định thiết lập nguyên tắc cơ bản điều chỉnh hoạt động cạnh tranh. Những nguyên tắc cơ bản nhất cho sự vận hành nền kinh tế phát triển theo cơ chế thị trường có sự điều tiết của Nhà nước được thể hiện trước hết trong Hiến pháp năm 1992 (được sửa đổi, bổ sung năm 2001) với các nội dung quan trọng 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); Ghi nhận quyền bình đẳng trước pháp luật của các chủ thể kinh doanh thuộc mọi thành phần kinh tế (Điều 22); Nhà nước bảo hộ quyền sở hữu đối với vốn và tài sản hợp pháp của cá nhân và tổ chức (Điều 22, Điều 23, Điều 58); Bảo vệ quyền lợi chính đáng cho các nhà sản xuất và người tiêu dùng (Điều 28).

Tiếp theo đó, Bộ luật dân sự năm 1995 đã cụ thể hoá những nguyên tắc cơ bản được ghi nhận trong Hiến pháp vào chế định giao dịch dân sự như 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 trung thực, thiện chí (Điều 9); các nguyên tắc tự do giao kết hợp đồng nhưng không trái pháp luật,

đạo đức xã hội; tự nguyện, bình đẳng, thiện chí, hợp tác, trung thực và ngay thẳng (Điều 395)...

Ngoài Hiến pháp năm 1992 và Bộ luật dân sự năm 1995 quy định những nguyên tắc làm nền tảng điều chỉnh hoạt động cạnh tranh, Luật thương mại năm 1997 (đạo luật điều chỉnh trực tiếp các hoạt động thương mại trên thị trường Việt Nam) đã quy định một số nguyên tắc cạnh tranh trong hoạt động thương mại như: Thương nhân được cạnh tranh hợp pháp trong hoạt động thương mại (khoản 1 Điều 8); thương nhân có nghĩa vụ thông tin đầy đủ, trung thực về hàng hoá, dịch vụ mà mình cung ứng; phải đảm bảo tính hợp pháp của hàng hoá bán ra (khoản 1, 2 Điều 9). Luật cũng quy định rõ các hành vi cạnh tranh gây tổn hại đến lợi ích quốc gia, lợi ích của đối thủ và lợi ích của người tiêu dùng sẽ bị cấm (Xem: Khoản 2 Điều 8, khoản 3 Điều 9 Luật thương mại năm 1997).

Thứ hai, ban hành các đạo luật để điều chỉnh hoạt động cạnh tranh trong một số lĩnh vực cụ thể

Trước khi Luật cạnh tranh được Quốc hội thông qua vào tháng 12/2004, việc điều chỉnh hành vi cạnh tranh không lành mạnh và hành vi hạn chế cạnh tranh trong một số lĩnh vực cụ thể đã xuất hiện trong một số văn bản pháp luật khác nhau. Cụ thể là:

- Trong lĩnh vực quảng cáo: Luật thương mại năm 1997, Pháp lệnh bảo vệ người tiêu dùng năm 1999, Pháp lệnh chất lượng hàng hoá năm 2000, Pháp lệnh quảng cáo năm 2001 đều có những quy định cấm các hoạt động quảng cáo sau: Quảng cáo so sánh, bắt chước gây nhầm lẫn cho khách hàng; quảng cáo sai sự thật về quy cách, chất lượng, giá cả, công dụng, kiểu dáng, chủng loại, bao bì, phương thức phục vụ, thời hạn bảo hành. Những quy định này đã bước đầu chống các hành vi cạnh tranh thái quá làm ảnh hưởng tới lợi ích của đối thủ cạnh tranh và của người tiêu dùng trong hoạt động quảng cáo.

- Trong lĩnh vực bảo hộ quyền sở hữu công nghiệp: Nghị định số 45/1998/NĐ-CP ngày 01/07/1998 về chuyển giao công nghệ đã chứa đựng một số quy định kiểm soát hạn chế cạnh tranh. Điều 13 Nghị định này quy định: Buộc bên

nhận công nghệ phải mua nguyên vật liệu nhất định, hạn chế quy mô sản xuất, thị trường tiêu thụ và trình độ công nghệ của bên nhận công nghệ. Nghị định của Chính phủ số 12/1999/NĐ-CP ngày 6/3/1999 về xử phạt vi phạm hành chính trong lĩnh vực sở hữu công nghiệp đã có nhiều quy định 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: Sử dụng thông tin gây nhầm lẫn hoặc lừa dối người tiêu dùng về xuất xứ, tính năng công dụng, chất lượng của hàng hoá, dịch vụ làm nhãn hiệu hàng hoá, lợi dụng hoặc hạ thấp uy tín thương mại của cơ sở kinh doanh khác, 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.

- Trong lĩnh vực đấu thầu: Luật thương mại năm 1997 và Quy chế đấu thầu ban hành kèm theo Nghị định của Chính phủ số 88/1999/NĐ-CP ngày 1/9/1999 (được sửa đổi bởi quy chế đấu thầu ban hành kèm theo Nghị định của Chính phủ số 14/2000/NĐ-CP ngày 5/5/2000) là cơ sở pháp lý đảm bảo thực hiện tính cạnh tranh, công bằng và minh bạch trong việc tuyển chọn nhà thầu và các khâu khác trong quá trình đấu thầu chống các hành vi câu kết, thông đồng giữa các bên dự thầu.

- Trong việc kiểm soát giá cả hàng hoá, dịch vụ: Trước năm 2005, việc kiểm soát các hành vi cạnh tranh bằng giá được quy định một cách gián tiếp trong các văn bản liên quan đến quản lý giá của nhà nước hoặc thông qua các quy định về xử phạt hành chính trong một số lĩnh vực. Điều 11 Nghị định của Hội đồng Bộ trưởng số 137/HĐBT năm 1992 đã quy định các hành vi vi phạm cạnh tranh về giá đối với những 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 bao gồm: lợi dụng hoàn cảnh thiên tai hoặc khó khăn đặc biệt để nâng giá, ép giá gây thiệt hại cho người khác; bán giá thấp; gian lận để nhận tiền trợ giá, trợ cấp vận chuyển hàng hoá. Pháp lệnh giá năm 2002 đã quy định nguyên tắc quản lý giá: “Nhà nước tôn trọng quyền tự định giá và cạnh tranh về giá của tổ chức, cá nhân sản xuất kinh doanh”. Đây là nguyên tắc quản lý giá rất quan trọng trong quá trình điều hành giá cả của nhà nước trong cơ chế thị trường. Ngoài ra, khá nhiều văn bản về xử phạt vi

phạm hành chính trong lĩnh vực thương mại, ngân hàng, chứng khoán và thị trường chứng khoán đã đưa ra các chế tài phạt (chủ yếu là phạt tiền) đối với các hành vi cạnh tranh bằng các thủ đoạn không lành mạnh liên quan đến giá hàng hoá, dịch vụ. Ví dụ, Điều 5 Nghị định số 22/2000/NĐ-CP ngày 10/7/2000 về xử phạt vi phạm hành chính trong lĩnh vực chứng khoán đã quy định: Các hành vi như lũng đoạn giá, làm sai lệch giá hoặc tạo giá giả tạo trong hoạt động giao dịch chứng khoán sẽ bị xử phạt...

Thứ ba, ban hành các quy định về biện pháp xử lý đối với các hành vi phản cạnh tranh

Bên cạnh các văn bản quy định các nguyên tắc làm nền tảng cho hoạt động cạnh tranh và các quy phạm pháp luật điều chỉnh hoạt động cạnh tranh trong một số lĩnh vực cụ thể, trong thời gian này Nhà nước đã ban hành một số quy phạm pháp luật hành chính và một số quy phạm pháp luật hình sự ttong việc xử lý các hành vi làm giả, buôn bán hàng giả, các hành vi xâm phạm quyền sở hữu công nghiệp, quảng cáo gian dối.

Như vậy, trong hơn 10 năm kể từ khi thực hiện đường lối đổi mới chuyển đổi nền kinh tế sang vận hành theo cơ chế thị trường có sự quản lý của Nhà nước, các hoạt động cạnh tranh trên thị trường nước ta đã xuất hiện với những biểu hiện khá đa dạng và bước đầu được điều chỉnh trong khá nhiều văn bản pháp luật khác nhau. Các văn bản pháp luật này đã góp phần tạo khung pháp lý cần thiết cho cạnh tranh. Tuy nhiên, các quy định pháp luật Hên quan đến hoạt động cạnh tranh nhìn chung còn rất đơn giản, không đủ các chế định để quản lý quá trình cạnh tranh tinh vi, phức tạp và đa dạng của các doanh nghiệp trên thị trường, đặc biệt thiếu các chế tài nghiêm khắc đối với các hành vi làm ảnh hưởng xấu đến môi trường kinh doanh bình đẳng của các doanh nghiệp. Vì vậy, xuất phát từ nhu cầu thực tiễn và thực trạng pháp luật điều tiết cạnh tranh ương thời gian này, việc ban hành Luật cạnh tranh là rất cần thiết, góp phần phát huy những mặt tích cực và hạn chế những tác động tiêu cực của kinh tế thị trường.

Xuất phát từ 3 yếu tố quan trọng: 1) Nhu cầu điều tiết nền kinh tế thị trường bằng hệ thống văn bản quy phạm pháp luật trong đó Luật cạnh tranh là một trong những luật cơ bản; 2) Nhu cầu kiểm soát độc quyền, đặc biệt khi mở cửa thị trường để hội nhập kinh tế quốc tế; 3) Yêu cầu tạo lập và duy trì môi trường kinh doanh bình đẳng, Quốc hội khoá XI đã ban hành Nghị quyết số 12/2002/QH11 ngày 16/12/2002 về Chương trình xây dựng luật, pháp lệnh của Quốc hội nhiệm kỳ Quốc hội khoá XI trong đó có việc xây dựng Luật cạnh tranh. Thực hiện Nghị quyết số 12/2002/QH11, Chính phủ đã giao Bộ Thương mại chủ trì, phối hợp với các cơ quan liên quan soạn thảo dự án Luật cạnh tranh. Trong quá trình xây dựng dự thảo Luật cạnh tranh, ban soạn thảo đã phối hợp chặt chẽ với 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 Tư pháp, Văn phòng Chính phủ, Phòng thương mại và công nghiệp Việt Nam... Mặt khác, để xây dựng dự thảo Luật cạnh tranh, ban soạn thảo Luật đã nghiên cứu và cho biên dịch Luật mẫu về cạnh tranh của Tổ chức thương mại và phát triển Liên hiệp quốc (UNCTAD), các Luật cạnh tranh của một số nước có điều kiện kinh tế, xã hội tương đồng với Việt Nam như: Thái Lan, Croatia, Bungari, Thổ Nhĩ Kỳ, Hàn Quốc, Nhật Bản, Canada làm cơ sở tham khảo. Các quy định pháp luật của Việt Nam liên quan đến cạnh tranh cũng được hệ thống hoá và xem xét để kế thừa trong dự thảo Luật cạnh tranh. Sau nhiều lần dự thảo, cuối cùng Luật cạnh tranh số 27/2004/QH11 đã được Quốc hội khoá XI, kì họp thứ 6 thông qua ngày 03/12/2004 và có hiệu lực thi hành từ ngày 01/7/2005.

Sau hơn mười năm thực thi, Luật cạnh tranh năm 2004 đã bộc lộ nhiều bất cập, chưa có hiệu quả để kiểm soát các hành vi gây phản cạnh tranh trên thị trường trong điều kiện Việt Nam ngày càng hội nhập sâu vào nền kinh tế thế giới. Ngày 29/7/2016, Quốc hội đã ban hành Nghị quyết số 22/2016/QH14, quy định về việc xây dựng Luật cạnh tranh (sửa đổi). Ngày 12/6/2018, Quốc hội đã thông qua Luật cạnh tranh số 23/2018/QH14, Luật này có hiệu lực thi hành từ ngày 01/7/2019. Luật cạnh tranh năm 2018 gồm 10 chương, 118 điều quy định những vấn đề sau:

- Chương I: Những quy định chung (từ Điều 1 đến Điều 8) quy định về phạm vi điều chỉnh, đối tượng áp dụng, quyền và nguyên tắc cạnh tranh trong kinh doanh,

nguyên tắc áp dụng pháp luật về cạnh tranh, trách nhiệm quản lý nhà nước về cạnh tranh, các hành vi bị nghiêm cấm có liên quan đến cạnh tranh.

- Chương II: Từ Điều 9 đến Điều 10 quy định về việc xác định thị trường liên quan, xác định thị phần và thị phần kết hợp.

- Chương III: Từ Điều 11 đến Điều 23 quy định các vấn đề liên quan đến hành vi thỏa thuận hạn chế cạnh tranh.

- Chương IV: Từ Điều 24 đến Điều 28 quy định các vấn đề liên quan đến hành vi lạm dụng vị trí thống lĩnh thị trường, lạm dụng vị trí độc quyền.

- Chương V: Từ Điều 29 đến Điều 44 quy định về tập trung kinh tế.

- Chương VI: Điều 45 quy định về hành vi cạnh tranh không lành mạnh bị cấm.

- Chương VII: Từ Điều 46 đến Điều 53 quy định về ủy ban Cạnh tranh Quốc gia, thành viên ủy ban Cạnh tranh Quốc gia, cơ quan điều tra vụ việc cạnh tranh và điều tra viên vụ việc cạnh tranh. Luật cạnh tranh năm 2018 xác định ủy ban Cạnh tranh Quốc gia là cơ quan thuộc Bộ Công Thương thực hiện chức năng quản lý nhà nước về cạnh tranh.

- Chương VIII: Từ Điều 54 đến Điều 109 quy định về tố tụng cạnh tranh.

- Chương IX: Từ Điều 110 đến Điều 115 quy định các vấn đề liên quan đến xử lý vi phạm pháp luật về cạnh tranh.

- Chương X: Từ Điều 116 đến Điều 118 quy định về sửa đổi, bổ sung, bãi bỏ quy định trong một số luật khác không phù hợp với quy định của Luật cạnh tranh; điều khoản chuyển tiếp và hiệu lực thi hành.¹⁰

2.2.2. *Hiệu lực của Luật Cạnh tranh*

2.2.2.1. Thứ nhất, hiệu lực về phạm vi điều chỉnh:

¹⁰ Đại học Luật Hà Nội (2020), Giáo trình Luật Cạnh tranh (Tái bản lần thứ tám có sửa đổi, bổ sung), NXB Công an nhân dân, trang 52-58.

Điều 1 Luật Cạnh tranh 2018 quy định về phạm vi điều chỉnh như sau: “*Luật này quy định về hành vi hạn chế cạnh tranh, tập trung kinh tế gây tác động hoặc có khả năng gây tác động hạn chế cạnh tranh đến thị trường Việt Nam; hành vi cạnh tranh không lành mạnh; tổ tụng cạnh tranh; xử lý vi phạm pháp luật về cạnh tranh; quản lý nhà nước về cạnh tranh*”. Có thể thấy rằng, Luật Cạnh tranh giữ vai trò đồng thời là luật nội dung và luật hình thức khi điều chỉnh các quan hệ cạnh tranh.

Về mặt nội dung, Luật Cạnh tranh 2018 quy định ba nhóm hành vi bao gồm các hành vi hạn chế cạnh tranh, các hành vi tập trung kinh tế gây tác động hoặc có khả năng gây tác động hạn chế cạnh tranh đến thị trường Việt Nam và các hành vi cạnh tranh không lành mạnh. Việc Luật Cạnh tranh 2018 điều chỉnh ba nhóm hành vi phản cạnh tranh nói trên không có khác biệt so với Luật Cạnh tranh 2004. Tuy nhiên, nội hàm của từng hành vi lại có sự thay đổi vô cùng quan trọng.

Thứ nhất, đối với các hành vi hạn chế cạnh tranh và tập trung kinh tế. Luật Cạnh tranh 2018 đã không nhìn nhận tập trung kinh tế là một trong số các hành vi hạn chế cạnh tranh như Luật Cạnh tranh 2004 mà tách tập trung kinh tế thành một nhóm hành vi riêng và do đó có cơ chế điều chỉnh riêng. Theo khoản 2 Điều 3 Luật Cạnh tranh 2018, *hành vi hạn chế cạnh tranh* là hành vi gây tác động hoặc có khả năng gây tác động hạn chế cạnh tranh, bao gồm hành vi thỏa thuận hạn chế cạnh tranh, lạm dụng vị trí thống lĩnh thị trường và lạm dụng vị trí độc quyền. Ngoài ra, Luật Cạnh tranh 2018 cũng tiếp cận các hành vi hạn chế cạnh tranh và tập trung kinh tế trên cơ sở đánh giá tác động của hành vi lên thị trường Việt Nam. Điều này dẫn đến hai hệ quả quan trọng: (i) Luật Cạnh tranh 2018 không điều chỉnh các hành vi hạn chế cạnh tranh và tập trung kinh tế một cách mặc nhiên mà chỉ điều chỉnh các hành vi này nếu chúng gây tác động hoặc có khả năng gây tác động hạn chế cạnh tranh. Theo khoản 3 Điều 3 Luật Cạnh tranh 2018, *Tác động hạn chế cạnh tranh* là tác động loại trừ, làm giảm, sai lệch hoặc cản trở cạnh tranh trên thị trường; (ii) phạm vi điều chỉnh của Luật Cạnh tranh 2018 không dừng lại ở phạm vi lãnh thổ quốc gia. Cụ thể, nếu các hành vi hạn chế cạnh tranh hoặc tập trung kinh tế được thực hiện bên ngoài lãnh thổ Việt Nam nhưng lại gây tác động hoặc có khả năng gây tác động hạn chế cạnh tranh

đến thị trường Việt Nam thì cũng sẽ thuộc phạm vi điều chỉnh của Luật Cạnh tranh 2018. Việc mở rộng phạm vi điều chỉnh nhằm tạo ra hành lang pháp lý để có thể điều tra và xử lý toàn diện mọi hành vi hạn chế cạnh tranh; tạo cơ sở pháp lý quan trọng để xử lý khi có tác động hay có khả năng gây tác động tiêu cực đến môi trường cạnh tranh tại Việt Nam; tạo ra cơ sở pháp lý để cơ quan cạnh tranh của Việt Nam có thể hợp tác với các cơ quan cạnh tranh của các quốc gia và vùng lãnh thổ trên thế giới trong quá trình điều tra, xử lý các vụ việc hạn chế cạnh tranh; tạo điều kiện thực thi các cam kết về cạnh tranh mà Việt Nam đã đưa ra trong các hiệp định thương mại.¹¹

Thứ hai, đối với hành vi cạnh tranh không lành mạnh. Theo khoản 6 Điều 3 Luật Cạnh tranh 2018, *hành vi cạnh tranh không lành mạnh* là hành vi của doanh nghiệp trái với nguyên tắc thiện chí, trung thực, tập quán thương mại và các chuẩn mực khác trong kinh doanh, gây thiệt hại hoặc có thể gây thiệt hại đến quyền và lợi ích hợp pháp của doanh nghiệp khác. Khác với Luật Cạnh tranh 2004, Luật Cạnh tranh 2018 giới hạn lại các lợi ích mà Luật Cạnh tranh 2018 hướng đến bảo vệ khi điều chỉnh các hành vi cạnh tranh không lành mạnh. Theo đó, quyền và lợi ích hợp pháp của doanh nghiệp chính là đối tượng mà Luật Cạnh tranh 2018 bảo vệ và sẽ không còn bao gồm lợi ích của Nhà nước, quyền và lợi ích hợp pháp của người tiêu dùng.

Về mặt hình thức, Luật Cạnh tranh 2018 cũng quy định tổ tụng cạnh tranh và xử lý vi phạm pháp luật về cạnh tranh. Theo khoản 8 Điều 3 Luật Cạnh tranh 2018, tổ tụng cạnh tranh là hoạt động điều tra, xử lý vụ việc cạnh tranh và giải quyết khiếu nại quyết định xử lý vụ việc cạnh tranh theo trình tự, thủ tục quy định tại luật này. Quy định này tuy không mới so với Luật Cạnh tranh 2004 nhưng về mặt kỹ thuật lập pháp đã có sự cải thiện rất đáng kể đảm bảo cho Luật Cạnh tranh 2018 thống nhất, logic và khoa học hơn trong thể thức và nâng cao khả năng thực thi luật trong thực tế.

11 [Một số quy định mới của Luật Cạnh tranh năm 2018 \(vksndtc.gov.vn\)](http://vksndtc.gov.vn)

2.2.2.2. Thứ hai, hiệu lực về chủ thể:

Điều 2 quy định đối tượng áp dụng của Luật Cạnh tranh 2018 bao gồm ba nhóm chủ thể

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, đơn vị sự nghiệp công lập và doanh nghiệp nước ngoài hoạt động tại Việt Nam. Có thể thấy rằng doanh nghiệp theo Luật Cạnh tranh 2018 là một khái niệm mang tính quy ước và không đồng nhất với doanh nghiệp theo Luật Doanh nghiệp 2020. Theo đó, doanh nghiệp hiểu theo Luật Cạnh tranh 2018 không chỉ bao gồm các loại hình doanh nghiệp được quy định tại Luật Doanh nghiệp 2020 mà còn bao gồm các cá nhân kinh doanh (không phân biệt cá nhân kinh doanh có hay không có đăng ký kinh doanh) và các tổ chức kinh doanh khác như hợp tác xã, liên hiệp hợp tác xã. Ngoài ra, so với Luật Cạnh tranh 2004, đơn vị sự nghiệp công lập là đối tượng áp dụng được bổ sung hoàn thiện cho nhóm các tổ chức, cá nhân kinh doanh chịu sự áp dụng của Luật Cạnh tranh 2018.

2. Hiệp hội ngành, nghề hoạt động tại Việt Nam. Hiệp hội ngành, nghề được hiểu là hiệp hội ngành hàng và hiệp hội nghề nghiệp. Theo Từ điển Kinh tế học, Đại học Kinh tế Quốc dân thì hiệp hội ngành, nghề là tổ chức đại diện cho ích lợi của các doanh nghiệp đang hoạt động trong cùng một ngành kinh doanh. Nó thu thập số liệu thống kê về mức sản xuất, tiêu thụ, xuất khẩu của ngành... để phân phát cho các doanh nghiệp thành viên. Nó cũng tổ chức các diễn đàn để thảo luận về hoạt động kinh doanh và vận động hành lang với các bộ, cơ quan của chính phủ, cơ quan lập pháp về những vấn đề mà họ cùng quan tâm. Cũng chính vì nắm giữ vai trò rất quan trọng này mà dù không trực tiếp thực hiện các hoạt động kinh doanh nhưng các quyết định của hiệp hội ngành, nghề hoàn toàn có khả năng gây ra các hành vi phản cạnh tranh trên thị trường. Các hành vi này có thể là:

- Đặt ra các quy tắc ngăn cản các doanh nghiệp thành viên đưa ra các quyết định độc lập về mặt thương mại;

- Đưa ra các khuyến nghị về giá cả hoặc sản lượng cho các thành viên;
- Hạn chế thành viên quảng cáo giá, chiết khấu, gạ gẫm kinh doanh hoặc cạnh tranh với thành viên khác;
- Yêu cầu các thành viên cung cấp cho hiệp hội những thông tin nhạy cảm về mặt thương mại;
- Đưa ra thông tin liên quan đến định giá thấp hơn với chất lượng thấp hơn;
- Ngăn các thành viên sử dụng các điều kiện hợp đồng khác với tiêu chuẩn do hiệp hội phát triển.

Chính vì vậy mà pháp luật cạnh tranh của các quốc gia đều quy định hiệp hội ngành, nghề là đối tượng áp dụng của luật cạnh tranh.

3. Cơ quan, tổ chức, cá nhân trong nước và nước ngoài có liên quan: Đây là nhóm đối tượng áp dụng hoàn toàn mới của Luật Cạnh tranh 2018 so với Luật Cạnh tranh 2004. Việc mở rộng đối tượng áp dụng có ý nghĩa vô cùng quan trọng trong hiệu quả điều chỉnh của pháp luật cạnh tranh. Thứ nhất, Luật Cạnh tranh 2018 hiện nay không chỉ điều chỉnh hoạt động phản cạnh tranh của doanh nghiệp và hiệp hội ngành, nghề mà còn có thể điều chỉnh hoạt động gây tác động phản cạnh tranh của các cơ quan, tổ chức có thẩm quyền hoặc các cá nhân thuộc các cơ quan, tổ chức gây ra khi các cơ quan, tổ chức, cá nhân này thực hiện các chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn của mình. Thứ hai, Điều 1 và Điều 2 Luật Cạnh tranh 2018 cũng đã tạo cơ sở pháp lý vững chắc cho hoạt động hợp tác quốc tế trong lĩnh vực cạnh tranh đặc biệt đối với các hành vi phản cạnh tranh diễn ra bên ngoài lãnh thổ nhưng có tác động đến thị trường Việt Nam.

2.2.3. Nguồn của Luật Cạnh tranh

Nguồn của pháp luật được hiểu là tất cả các căn cứ được các chủ thể có thẩm quyền sử dụng làm cơ sở để xây dựng, ban hành, giải thích pháp luật cũng như để áp dụng vào việc giải quyết các vụ việc pháp lý xảy ra trong thực tế”.¹² Trên cơ sở cộng hưởng với phạm vi điều chỉnh của luật cạnh tranh vừa phân tích, có thể rút ra kết luận rằng nguồn của pháp luật cạnh tranh bao gồm các văn bản chứa đựng các

¹² TS. Nguyễn Thị Hồi, Về khái niệm nguồn của pháp luật, Tạp chí Luật học, số 2/2008, tr. 29, 30

quy phạm pháp luật trực tiếp hoặc gián tiếp điều chỉnh hoạt động cạnh tranh, hoạt động tổ tụng cạnh tranh; các quy định về tổ chức, hoạt động cũng như thẩm quyền của cơ quan cạnh tranh và các biện pháp xử lý vi phạm pháp luật về cạnh tranh.¹³

Ở Việt Nam hiện nay, nguồn của pháp luật cạnh tranh chỉ bao gồm các văn bản pháp luật mà không bao gồm thực tiễn xét xử của toà án, quy định xử lý của cơ quan cạnh tranh, các báo cáo, luận chứng trong quá trình xây dựng pháp luật cạnh tranh và các lí thuyết về cạnh tranh được công nhận rộng rãi như một số quốc gia có nền pháp luật cạnh tranh phát triển. Các văn bản pháp luật là nguồn của pháp luật cạnh tranh gồm các điều ước quốc tế mà Việt Nam là thành viên, các văn bản luật được Quốc hội thông qua và các văn bản dưới luật do Chính phủ và các cơ quan nhà nước có thẩm quyền ban hành hướng dẫn thi hành Luật cạnh tranh và các luật khác có liên quan đến hoạt động cạnh tranh, cụ thể như sau:

Thứ nhất, điều ước quốc tế

Theo khoản 1 Điều 2 Luật Điều ước quốc tế 2016, điều ước quốc tế là thỏa thuận bằng văn bản được kí kết nhân danh Nhà nước hoặc Chính phủ nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam với bên kí kết nước ngoài, làm phát sinh, thay đổi hoặc chấm dứt quyền, nghĩa vụ của nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam theo pháp luật quốc tế, không phụ thuộc vào tên gọi là hiệp ước, công ước, hiệp định, định ước, thỏa thuận, nghị định thư, bản ghi nhớ, công hàm trao đổi hoặc văn kiện có tên gọi khác. Trong xu thế toàn cầu hoá đang diễn ra ngày càng sâu rộng cùng với chủ trương hội nhập kinh tế quốc tế mạnh mẽ của Đảng và Nhà nước, Việt Nam đã, đang và sẽ là thành viên của nhiều điều ước quốc tế song phương, đa phương nhằm thúc đẩy tự do hoá thương mại, đầu tư, chính sách cạnh tranh được sử dụng như công cụ để bảo trợ cho quá trình tự do hoá thương mại bảo đảm cạnh tranh tự do. Có thể liệt kê một số điều ước quốc tế quan trọng sau:

- Công ước Paris về bảo hộ sở hữu công nghiệp. Việt Nam là thành viên của Công ước này từ 8/3/1949. Những điều khoản chủ yếu của Công ước tập

¹³ Trường Đại học Luật Hà Nội, Giáo trình Luật Cạnh tranh, NXB Công an nhân dân, 2020, trang 63.

trung vào các vấn đề sở hữu công nghiệp trong đó có quy định về cạnh tranh không lành mạnh.

- Hiệp định chung về thương mại dịch vụ (GATS) và Hiệp định về các khía cạnh liên quan đến thương mại của quyền sở hữu trí tuệ (TRIPs) là các hiệp định của tổ chức thương mại thế giới (WTO và Việt Nam tham gia tổ chức này vào tháng 12/2006). Hiệp định GATS có những quy định về độc quyền và các nhà cung cấp độc quyền nhằm đảm bảo những nhà cung cấp dịch vụ không lạm dụng vị trí độc quyền của mình để tiến hành hoạt động trái với các cam kết của họ trên lãnh thổ của các thành viên đó. Hiệp định TRIPs có quy định yêu cầu các thành viên phải giới hạn những hạn chế và ngoại lệ đối với độc quyền trong những trường hợp đặc biệt không mâu thuẫn với việc khai thác bình thường một tác phẩm, không làm tổn hại một cách bất hợp lý đến lợi ích hợp pháp của người nắm quyền.

- Hiệp định thương mại tự do giữa Việt Nam và Liên minh châu Âu (EVFTA); Hiệp định đối tác toàn diện và tiến bộ xuyên Thái Bình Dương (CPTTP) đều có một chương quy định về chính sách cạnh tranh.

Theo khoản 1 Điều 6 Luật Điều ước quốc tế 2016, trong trường hợp văn bản quy phạm pháp luật nói chung cũng như về cạnh tranh nói riêng và điều ước quốc tế mà nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam là thành viên có quy định khác nhau về cùng một vấn đề thì sẽ áp dụng quy định của điều ước quốc tế đó, trừ Hiến pháp.

Thứ hai, các văn bản luật được Quốc hội thông qua là nguồn của luật cạnh tranh bao gồm:

- Hiến pháp năm 2013 (các quy định liên quan đến chính sách kinh tế).
- Luật Cạnh tranh năm 2018 (có hiệu lực thi hành từ ngày 01/7/2019).
- Bộ luật Dân sự năm 2015 (một số quy định liên quan đến hợp đồng vô hiệu, bồi thường thiệt hại ...).
- Ngoài ra, một số đạo luật như Luật Thương mại năm 2005, Luật Doanh nghiệp năm 2014, Luật Đấu thầu năm 2013; Luật Sở hữu trí tuệ năm 2005, Luật

Quảng cáo 2012 (sửa đổi, bổ sung năm 2018), Luật Đầu tư năm 2014, Luật Viễn thông năm 2009, Luật Kinh doanh bảo hiểm năm 2000 (sửa đổi năm 2010) ...

Thứ hai, các văn bản dưới luật do Chính phủ và các cơ quan nhà nước có thẩm quyền ban hành hướng dẫn thi hành Luật Cạnh tranh 2018 (Nghị định 75/2019/NĐ-CP, Nghị định 35/2020/NĐ-CP ...).

Theo khoản 2 Điều 4 Luật Cạnh tranh 2018, trường hợp luật khác có quy định về hành vi hạn chế cạnh tranh, hình thức tập trung kinh tế, hành vi cạnh tranh không lành mạnh và việc xử lý hành vi cạnh tranh không lành mạnh khác với quy định của Luật này thì áp dụng quy định của luật đó.

CÂU HỎI HƯỚNG DẪN ÔN TẬP

- 1.** Phân tích sự khác biệt của cạnh tranh trong kinh doanh so với hiện tượng cạnh tranh trong các lĩnh vực khác của đời sống xã hội.
- 2.** Trình bày nội dung và đặc điểm cơ bản của cạnh tranh trong các hình thái của thị trường: cạnh tranh hoàn hảo, cạnh tranh độc quyền, độc quyền và độc quyền nhóm.
- 3.** Phân tích vai trò của pháp luật cạnh tranh trong hệ thống chính sách cạnh tranh đối với nhiệm vụ bảo vệ môi trường cạnh tranh công bằng và bình đẳng.
- 4.** So sánh và phân tích một số điểm khác biệt cơ bản trong phạm vi điều chỉnh của Luật Cạnh tranh 2018 so với Luật Cạnh tranh 2004.
- 5.** So sánh và phân tích một số điểm khác biệt cơ bản trong đối tượng áp dụng của Luật Cạnh tranh 2018 so với Luật Cạnh tranh 2004.

CHƯƠNG II : THỊ TRƯỜNG LIÊN QUAN VÀ THỊ PHẦN

1. Xác định thị trường liên quan và ý nghĩa quan trọng đối với pháp luật cạnh tranh

1.1. Định nghĩa và cách thức xác định thị trường liên quan

1.1.1. Định nghĩa thị trường liên quan

Thị trường, trước hết, là một phạm trù kinh tế và được hiểu là bất cứ địa điểm nào mà hai hoặc các bên gặp gỡ nhau và tham gia vào các giao dịch kinh tế. Hàng hoá, dịch vụ, thông tin, tiền tệ hoặc bất cứ sự kết hợp nào giữa các yếu tố này đều có thể là đối tượng của các giao dịch trên thị trường. Tuy nhiên, dưới góc độ cạnh tranh và pháp luật cạnh tranh, thị trường sẽ được hiểu theo cách hoàn toàn khác. Thị trường lúc này cần được hiểu là công cụ để xác định một ranh giới cụ thể mà trong đó có các doanh nghiệp cạnh tranh với nhau và thiết lập khuôn khổ pháp lý để điều chỉnh mối quan hệ cạnh tranh của các doanh nghiệp trong thị trường này, hay còn được gọi là thị trường liên quan.

Thị trường liên quan được Khoản 7 Điều 3 Luật Cạnh tranh 2018 định nghĩa như sau “Thị trường liên quan là thị trường của những hàng hóa, dịch vụ có thể thay thế cho nhau về đặc tính, mục đích sử dụng và giá cả trong khu vực địa lý cụ thể có các điều kiện cạnh tranh tương tự và có sự khác biệt đáng kể với các khu vực địa lý lân cận.”

1.1.2. Cách thức xác định thị trường liên quan

Điều 9 Luật Cạnh tranh 2018 quy định:

“Thị trường liên quan được xác định trên cơ sở 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 hóa, 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 khu vực địa lý cụ thể trong đó có những hàng hóa, dịch vụ được cung cấp 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 địa lý lân cận”.

Có thể thấy rằng, khác với cách tiếp cận của Luật Cạnh tranh 2004, Luật Cạnh tranh 2018 không xem thị trường sản phẩm liên quan và thị trường địa lý liên quan như là hai “phần tử” thuộc “tập hợp” thị trường liên quan.¹⁴ Quy định tại khoản 7 Điều 3 Luật Cạnh tranh 2018 cần được hiểu rằng thị trường sản phẩm liên quan và thị trường địa lý liên quan là hai bộ phận cấu thành không thể tách rời và là cơ sở để xác định thị trường liên quan. Tóm lại, để kết luận về thị trường liên quan cần phải xác định đồng thời thị trường sản phẩm liên quan và thị trường địa lý liên quan.

1.1.2.1. Xác định thị trường sản phẩm liên quan

Như đã đề cập, thị trường sản phẩm liên quan là thị trường của những hàng hóa, dịch vụ có thể thay thế cho nhau đồng thời về cả đặc tính, mục đích sử dụng và giá cả. Hay nói cách khác, khi xác định liệu các sản phẩm hàng hoá, dịch vụ cụ thể nào đó có thuộc cùng một thị trường sản phẩm liên quan hay không, cơ quan có thẩm quyền cần phải trả lời cho câu hỏi các sản phẩm hàng hoá, dịch vụ đó có thể thay thế cho nhau về đặc tính, mục đích sử dụng và giá cả hay không. Cách thức tiến hành phép thử này được quy định chi tiết tại Điều 4 Nghị định 35/2020/NĐ-CP.

** Tính thay thế cho nhau về đặc tính*

Hàng hóa, dịch vụ được coi là có thể thay thế cho nhau về đặc tính nếu hàng hóa, dịch vụ đó có sự giống nhau hoặc tương tự nhau về một hoặc một số yếu tố như sau:

- Đặc điểm của hàng hóa, dịch vụ;
- Thành phần của hàng hóa, dịch vụ;
- Tính chất vật lý, hóa học của hàng hóa;
- Tính năng kỹ thuật của hàng hóa, dịch vụ;
- Tác dụng phụ của hàng hóa, dịch vụ đối với người sử dụng;

¹⁴ Khoản 1 Điều 3 Luật Cạnh tranh 2004 quy định: “Thị trường liên quan bao gồm thị trường sản phẩm liên quan và thị trường địa lý liên quan”.

- Khả năng hấp thu của người sử dụng;
- Tính chất riêng biệt khác của hàng hóa, dịch vụ.

Như vậy, khi đánh giá tính thay thế về đặc tính của hàng hoá, dịch vụ, Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia không nhất thiết phải đánh giá tất cả các yếu tố được liệt kê. Tùy vào từng trường hợp cụ thể, một yếu tố hoặc một vài trong số các yếu tố có thể được sử dụng phụ thuộc vào việc liệu một hay nhiều yếu tố nào đó đã đủ để kết luận khả năng thay thế về đặc tính của hàng hoá, dịch vụ hay chưa. Ngoài ra, các yếu tố được sử dụng khi so sánh giữa các hàng hoá, dịch vụ này cũng không nhất thiết phải giống nhau mà có thể chỉ ở mức tương tự nhau cũng đã đủ tin cậy để kết luận tính thay thế về đặc tính của chúng.

**Tính thay thế cho nhau về mục đích sử dụng*

Hàng hóa, dịch vụ được coi là có thể thay thế cho nhau về mục đích sử dụng nếu hàng hóa, dịch vụ đó có mục đích sử dụng chủ yếu giống nhau.

Khi đánh giá tính thay thế về mục đích sử dụng, đối với những hàng hoá, dịch vụ có nhiều hơn một mục đích sử dụng, Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia không xem xét tất cả các mục đích sử dụng mà chỉ xem xét mục đích sử dụng chủ yếu. Trong trường hợp hàng hoá, dịch vụ có nhiều hơn một mục đích sử dụng chủ yếu thì lúc này Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia cần xem xét tất cả các mục đích sử dụng chủ yếu đó mà không phải là xem xét mục đích sử dụng chủ yếu nhất. Mục đích sử dụng chủ yếu này bắt buộc phải giống nhau thì mới có thể kết luận các hàng hoá, dịch vụ đó có thể thay thế cho nhau về mục đích sử dụng.

**Tính có thể thay thế cho nhau về giá cả*

Hàng hóa, dịch vụ được coi là có thể thay thế cho nhau về giá cả khi giá của hàng hóa, dịch vụ chênh lệch nhau không quá 5% trong điều kiện giao dịch tương tự. Như vậy, giao dịch tương tự được xem như “mẫu số chung” và là điều kiện tiên quyết phải được bảo đảm khi so sánh sự chênh lệch về giá cả của các hàng hoá, dịch vụ. Nếu hàng hoá, dịch vụ có các điều kiện giao dịch khác nhau thì mọi kết quả so sánh chênh lệch giá cả sẽ không còn giá trị để kết luận tính có thể thay thế cho nhau về giá cả giữa chúng. Mức chênh lệch giá cả tối đa được phép để kết luận

hàng hoá, dịch vụ có thể thay thế cho nhau về giá cả là 5%. Tuy nhiên, nếu mức chênh lệch trên 5% thì cũng không đương nhiên có thể kết luận các hàng hoá, dịch vụ được xem xét không thể thay thế cho nhau về giá cả. Một phương pháp khác sẽ được sử dụng, cụ thể như sau:

Hàng hóa, dịch vụ được coi là có thể thay thế cho nhau về giá cả nếu có ít nhất 35% 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 quy định tại điểm này không đủ 1.000 người thì lượng mẫu ngẫu nhiên được xác định tối thiểu bằng 50% tổng số người tiêu dùng trong khu vực địa lý đó.

Trong trường hợp, tất cả các phép thử trên đều chưa đủ để kết luận về thị trường sản phẩm liên quan, Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia xem xét thêm một hoặc một số yếu tố như sau:

- Tỷ lệ thay đổi về cầu của một loại hàng hóa, dịch vụ khi có sự thay đổi về giá của một loại hàng hóa, dịch vụ khác;
- Chi phí và thời gian cần thiết để khách hàng chuyển sang mua hoặc sử dụng hàng hóa, dịch vụ khác;
- Thời gian sử dụng của hàng hóa, dịch vụ;
- Tập quán tiêu dùng;
- Các quy định pháp luật tác động đến khả năng thay thế của hàng hóa, dịch vụ;
- Khả năng phân biệt về mức giá mua, bán đối với các nhóm khách hàng khác nhau;
- Khả năng thay thế về cung của một loại hàng hóa, dịch vụ: Khả năng thay thế về cung là việc các doanh nghiệp đang sản xuất, kinh doanh một loại hàng hóa, dịch vụ có khả năng gia tăng sản lượng, số lượng bán hoặc các doanh nghiệp khác bắt đầu hoặc chuyển sang sản xuất, kinh doanh sản phẩm đó trong thời gian dưới 06 tháng mà không có sự tăng lên đáng kể về chi phí nếu giá cả của hàng hóa, dịch

vụ đó tăng lên từ 5% đến 10% (Điều 5 Nghị định 35/2020/NĐ-CP). Đây chính là phép thử SSNIP (Small but Significant and Non-Transitory Increase in Price) hay còn gọi là phép thử nhà độc quyền giả định. Phép thử này nhằm kiểm tra xem một nhà độc quyền giả định có thể tăng giá bán sản phẩm trong một khoảng thời gian liên tục nhất định mà vẫn thu được lợi nhuận hay không. Khi sử dụng phép thử SSNIP để xác định thị trường sản phẩm liên quan, cơ quan cạnh tranh sẽ xác định được một hoặc một nhóm sản phẩm, trong đó, nhà độc quyền giả định có thể tăng giá bán, ít nhất là ở mức SSNIP (mức tăng giá tối thiểu đủ để khách hàng chuyển sang sử dụng sản phẩm thay thế khác), mà vẫn thu được lợi nhuận trong điều kiện các yếu tố thị trường khác không đổi

1.1.2.2. Xác định thị trường địa lý liên quan

Theo Điều 7 Nghị định 35/2020/NĐ-CP, thị trường địa lý liên quan là khu vực địa lý cụ thể trong đó có những hàng hóa, dịch vụ được cung cấp 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 địa lý lân cận.

Ranh giới của khu vực địa lý quy định tại khoản 1 Điều này được xác định căn cứ theo yếu tố sau đây:

- Khu vực địa lý có cơ sở kinh doanh của doanh nghiệp tham gia phân phối hàng hóa, dịch vụ 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 này để có thể tham gia cạnh tranh với các hàng hóa, dịch vụ liên quan trên khu vực địa lý đó;
- Chi phí vận chuyển hàng hóa, cung ứng dịch vụ;
- Thời gian vận chuyển hàng hóa, cung ứng dịch vụ;
- Rào cản gia nhập, mở rộng thị trường;
- Tập quán tiêu dùng;
- Chi phí, thời gian để khách hàng mua hàng hóa, dịch vụ;

Khu vực địa lý được coi là có điều kiện cạnh tranh tương tự và khác biệt đáng kể với các khu vực địa lý lân cận nếu thỏa mãn một trong các tiêu chí sau đây:

- Chi phí vận chuyển và thời gian vận chuyển làm giá của hàng hóa, dịch vụ tăng không quá 10%;

- Có sự hiện diện của một trong các rào cản gia nhập, mở rộng thị trường.

Trong các lý thuyết về cạnh tranh trong kinh tế, rào cản gia nhập, hoặc rào cản kinh tế để gia nhập/mở rộng thị trường, là những chi phí cố định mà doanh nghiệp muốn tham gia hoặc mở rộng thị trường phải gánh chịu để được gia nhập hoặc mở rộng thị trường đó. Rào cản gia nhập/mở rộng thị trường thường gây ra hoặc hỗ trợ sự tồn tại của tình trạng độc quyền hoặc mang lại cho các doanh nghiệp quyền lực thị trường.

Các rào cản gia nhập, mở rộng thị trường được quy định tại Điều 8 Nghị định 35/2020/NĐ-CP, bao gồm:

- Rào cản pháp lý tạo ra bởi các quy định của pháp luật, chính sách của nhà nước bao gồm các quy định về thuế nhập khẩu và hạn ngạch nhập khẩu; quy chuẩn kỹ thuật; các điều kiện, thủ tục để sản xuất, kinh doanh hàng hóa, dịch vụ; quy định về sử dụng hàng hóa, dịch vụ; tiêu chuẩn nghề nghiệp và các quyết định hành chính khác của các cơ quan quản lý nhà nước.

- Rào cản tài chính bao gồm chi phí đầu tư sản xuất, kinh doanh hàng hóa, dịch vụ, khả năng tiếp cận nguồn vốn, tín dụng và các nguồn tài chính khác của doanh nghiệp.

- Chi phí ban đầu khi gia nhập thị trường mà doanh nghiệp không thể thu hồi khi rút khỏi thị trường.

- Rào cản đối với việc tiếp cận, nắm giữ nguồn cung, cơ sở hạ tầng thiết yếu để sản xuất, kinh doanh; mạng lưới phân phối, tiêu thụ hàng hóa, dịch vụ trên thị trường.

- Tập quán tiêu dùng.

- Thông lệ, tập quán kinh doanh.

- Rào cản liên quan việc thực hiện quyền của tổ chức, cá nhân đối với trí tuệ, bao gồm quyền tác giả và quyền liên quan đến quyền tác giả, quyền sở hữu công nghiệp và quyền đối với giống cây trồng theo quy định của pháp luật về quyền sở hữu trí tuệ.

- Rào cản gia nhập, mở rộng thị trường khác.

1.2. Ý nghĩa của xác định thị trường liên quan đối với pháp luật cạnh tranh

1.2.1. Xác định giới hạn thị trường liên quan là tiền đề quan trọng đối với nhiệm vụ thực thi pháp luật về kiểm soát hạn chế cạnh tranh và tập trung kinh tế

Trên thực tế, vai trò quan trọng của xác định thị trường liên quan trong việc kiểm soát hạn chế cạnh tranh và tập trung được thể hiện rất rõ qua nhiều phương diện. Theo quy định của Luật Cạnh tranh 2018, tiêu chí hạt nhân cần xem xét và đánh giá khi giải quyết và xử lý các hành vi hạn chế cạnh tranh và tập trung kinh tế bị cấm chính là tác động của hành vi đó lên thị trường. Theo đó, các hành vi hạn chế cạnh tranh và tập trung kinh tế gây tác động hoặc có khả năng gây tác động hạn chế cạnh tranh đều sẽ bị xử lý, dù hành vi đó đã được quy định chi tiết trong Luật Cạnh tranh 2018 hay chưa. Việc áp dụng tiêu chí về “hậu quả” như là yếu tố kiểm soát này đòi hỏi phải đặt các doanh nghiệp bị điều tra trong một bối cảnh thị trường nhất định. Bối cảnh thị trường này chính là thị trường liên quan đang được xem xét trong vụ việc cạnh tranh. Hay nói cách khác, trước khi xác định liệu hành vi hạn chế cạnh tranh và tập trung kinh tế liệu có gây tác động hoặc có khả năng gây tác động hạn chế cạnh tranh hay không thì phải trả lời chính xác câu hỏi rằng thị trường có khả năng hoặc đã chịu tác động hạn chế cạnh tranh là thị trường nào.

Có thể lấy ví dụ trong các vụ việc lạm dụng vị trí thống lĩnh, lạm dụng vị trí độc quyền. Pháp luật cạnh tranh không cấm bản thân doanh nghiệp có vị trí thống lĩnh, vị trí độc quyền trên thị trường mà chỉ cấm và xử lý nếu doanh nghiệp lạm dụng vị trí mang tính chất chi phối của nó. Điều này cũng đồng nghĩa rằng vấn đề quan trọng nhất mà cơ quan thi hành pháp luật cạnh tranh cần xác định là liệu doanh nghiệp có vị trí thống lĩnh hay vị trí độc quyền trên thị trường hay không. Muốn đưa ra được kết luận về vị trí chi phối của doanh nghiệp thì trước hết phải xác định chính xác thị trường liên quan đang bị chi phối, thị trường liên quan mà doanh nghiệp chi phối là thị trường nào bởi một mặt một doanh nghiệp dù lớn mạnh như thế nào thì tại mỗi một thời điểm nhất định cũng không thể nắm vị trí thống lĩnh, vị trí độc quyền trên tất cả các thị trường. Mặt khác, xét đến tận cùng, mỗi một doanh nghiệp đều sẽ có những đối tượng khách hàng nhất định và do đó sẽ

có sự chi phối tương đối. Thị trường liên quan bị xác định quá rộng hay quá hẹp đều sẽ dẫn đến sự sai lệch trong định vị vị trí thống lĩnh, vị trí độc quyền. Tóm lại, thị trường liên quan là nhân tố bắt buộc phải xác định chính xác.

1.2.2. Xác định giới hạn thị trường liên quan có ảnh hưởng trực tiếp đến kết quả xử lý vụ việc hạn chế cạnh tranh và tập trung kinh tế

Vai trò này của việc xác định giới hạn thị trường liên quan được phát sinh như là hệ quả tất yếu của vai trò vừa được đề cập. Vì nắm giữ vai trò tiền đề nên nếu giới hạn thị trường liên quan bị không chính xác thì tất yếu khách quan sẽ dẫn đến những sai lầm tiếp diễn mà trước hết là định lượng sai về thị phần/thị phần kết hợp của doanh nghiệp bị điều tra trong vụ việc cạnh tranh trong khi đó thị phần là yếu tố rất quan trọng để đánh giá tác động hoặc khả năng gây tác động hạn chế cạnh tranh một cách đáng kể của thỏa thuận hạn chế cạnh tranh hoặc tập trung kinh tế và đo lường sức mạnh thị trường trong các vụ việc lạm dụng vị trí thống lĩnh, lạm dụng vị trí độc quyền (sẽ được phân tích sau).

Một cách khái quát, thị phần của một doanh nghiệp là một tỉ lệ phần trăm cụ thể đại diện cho phần thị trường (biểu hiện dưới dạng doanh thu, doanh số, số đơn vị hàng hoá, dịch vụ bán ra hoặc số đơn vị hàng hoá, dịch vụ mua vào) mà doanh nghiệp chiếm lĩnh được so với tất cả các doanh nghiệp đối thủ khác có mặt trên thị trường. Thị phần là yếu tố dễ tiếp cận nhất khi so sánh tương quan cạnh tranh giữa các doanh nghiệp đối thủ thông qua hình thái cấu trúc thị trường. Như vậy, xác định sai giới hạn thị trường liên quan sẽ dẫn đến kiểm đếm sai số lượng các doanh nghiệp có mặt trên thị trường và do đó sẽ khiến cho việc tính toán thị phần không còn chính xác.

Để cụ thể hoá vai trò của việc xác định giới hạn thị trường liên quan, chúng ta có thể xem xét hai vụ án sai điển hình của Mỹ liên quan đến xác định sức mạnh thị trường của doanh nghiệp. Trước tiên là “vụ án công ty duPont” - “vụ án giấy bóng kính”. Trong vụ án này, Bộ Tư pháp Mỹ cáo buộc công ty duPont có sức mạnh thị trường bởi nó chiếm 75% thị phần của thị trường giấy bóng kính. Tuy nhiên, Tòa án cho rằng, thị trường liên quan trong trường hợp này bao gồm tất cả các loại vật liệu đóng gói linh hoạt, mà trên thị trường đó công ty duPont chỉ chiếm chưa tới 20% thị phần. Vì vậy, Tòa án đã phán quyết công ty này hoàn toàn

không có hành vi lạm dụng vị trí chi phối thị trường mang tính phản cạnh tranh. Việc xác định giới hạn thị trường liên quan không chính xác đã dẫn đến phán quyết sai lầm của Tòa án.

Một vụ án khác là “Vụ án công ty nhôm” Alcoa. Trong vụ án, thẩm phán chỉ xem xét thị trường nhôm thanh thuần chất, mà không xem xét thị trường nhôm phế phẩm tái chế và thị trường nhôm thanh nguyên liệu nhập khẩu. Trong thị trường nhôm thanh thuần chất, thị phần của công ty này là 90%. Tuy nhiên, nếu như gộp cả nhôm phế phẩm tái chế và nhôm thanh nguyên liệu nhập khẩu thì thị phần của nó chỉ là 33%. Thẩm phán đã bỏ qua tính thay thế của sản phẩm nên đã phán quyết rằng hành vi của công ty nhôm cấu thành vi phạm theo luật chống độc quyền. Nói cách khác, khi nhận định thị trường liên quan, Tòa án đã sử dụng tiêu chí sản phẩm đồng chất. Chính vì sai lầm này nên kết quả của vụ án đã ảnh hưởng không nhỏ tới lợi ích của công ty nhôm Alcoa.

Tóm lại, trong hai vụ án kinh điển trên, do Tòa án đã bỏ qua hoặc đã khuếch đại tính thay thế của sản phẩm dẫn đến việc nhận định thị trường liên quan quá rộng hoặc quá hẹp với những kết quả sai lệch. Điều này đã chứng minh cho vai trò quan trọng của việc xác định giới hạn thị trường liên quan trong việc xử lý các vụ việc hạn chế cạnh tranh hoặc tập trung kinh tế.¹⁵

2. Xác định thị phần/thị phần kết hợp và vai trò của thị phần đối với pháp luật cạnh tranh

2.1. Khái quát về thị phần và cách thức xác định thị phần/thị phần kết hợp

2.1.1. Khái quát về thị phần

Hiện nay, pháp luật cạnh tranh Việt Nam và pháp luật cạnh tranh của hầu hết quốc gia khác trên thế giới đều không đưa ra định nghĩa về thị phần bởi thị phần là một khái niệm thuần túy kinh tế mà pháp luật cạnh tranh sử dụng để thực hiện nhiệm vụ bảo vệ môi trường cạnh tranh. Do đó, làm rõ khái niệm thị phần có vai

¹⁵ Đào Ngọc Báu (2013), “Các phương pháp phổ biến dùng để xác định giới hạn thị trường liên quan trong luật chống độc quyền”, Tạp chí Nghiên cứu lập pháp, <http://lapphap.vn/Pages/tintuc/tinchitiet.aspx?tintucid=207297>

trò rất quan trọng đối với việc tìm hiểu ý nghĩa của thị phần và của xác định thị phần đối với thực thi hiệu quả luật cạnh tranh.

Theo từ điển của Đại học Cambridge, thị phần (market share) được hiểu là số lượng của tất cả các sản phẩm (hàng hoá, dịch vụ) mà một doanh nghiệp bán/cung ứng được so với số lượng sản phẩm cùng loại được bán ra/cung ứng ra thị trường của các doanh nghiệp khác. Dưới góc độ kinh tế, thị phần là tỉ trọng của một doanh nghiệp cá biệt trong tổng mức tiêu thụ hay sản lượng của một thị trường. Số liệu về tỉ trọng thị trường được dùng để tính mức độ tập trung hóa người bán trong một thị trường.¹⁶ Như vậy, có thể khái quát rằng thị phần là một đại lượng kinh tế cho phép quan sát và nhận biết được doanh số của một doanh nghiệp đối với một loại sản phẩm nhất định so với doanh số của tất cả các doanh nghiệp khác kinh doanh cùng loại sản phẩm trên thị trường trong một khoảng thời gian nhất định. Đó cũng là lý do giải thích vì sao khi soi chiếu dưới góc độ cạnh tranh và pháp luật cạnh tranh, thị phần là chỉ số biểu hiện cho mối tương quan về khả năng hoặc năng lực cạnh tranh của một doanh nghiệp so với các doanh nghiệp khác trên cùng một thị trường liên quan. Theo đó, thị phần trong cạnh tranh và pháp luật cạnh tranh sẽ có những đặc điểm sau đây:

Thứ nhất, thị phần là một đại lượng mang tính chất riêng biệt. Đặc điểm này phản ánh mối quan hệ chặt chẽ của thị trường liên quan và thị phần. Thông thường, một doanh nghiệp có thể kinh doanh đồng thời nhiều hàng hoá dịch vụ tại nhiều khu vực địa lý khác nhau và do đó doanh nghiệp sẽ cạnh tranh trên nhiều thị trường liên quan khác nhau. Điều này cũng đồng nghĩa rằng sẽ không tồn tại một thị phần duy nhất của doanh nghiệp cho nhiều thị trường liên quan khác nhau mà ngược lại, đối với mỗi thị trường liên quan khác nhau, doanh nghiệp sẽ có thị phần tương ứng khác nhau. Thị phần, lúc này, sẽ chỉ phản ánh năng lực cạnh tranh và sức mạnh thị trường của doanh nghiệp so với các đối thủ cạnh tranh trong thị trường liên quan đó.

¹⁶ Nguyễn Văn Ngọc, Từ điển Kinh tế học, Đại học Kinh tế Quốc dân

Thứ hai, thị phần là một đại lượng thay đổi theo thời gian. Như đã đề cập, thị phần của doanh nghiệp không phải là một đại lượng độc lập. Thị phần có thể được xem như một “hàm số” và sẽ biến thiên phụ thuộc theo biến số doanh thu/doanh số của doanh nghiệp và doanh thu/doanh số của các doanh nghiệp khác trên thị trường liên quan. Doanh thu/doanh số, đến lượt mình, là một đại lượng liên tục thay đổi và sẽ được thống kê theo từng đơn vị thời gian. Do vậy, thị phần của doanh nghiệp không là bất biến và năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp được biểu hiện qua thị phần cũng sẽ thay đổi theo từng đơn vị thời gian.

Thứ ba, thị phần có thể được xác định bằng nhiều phương pháp khác nhau. Trong kinh tế học, thị phần sẽ được tính toán dựa theo doanh số, doanh thu¹⁷ hoặc số đơn vị hàng hoá, dịch vụ cung ứng ở chiều tiêu thụ đầu ra sản phẩm. Tuy nhiên, dưới góc độ của pháp luật cạnh tranh, doanh nghiệp có thể thực hiện các hành vi phản cạnh tranh ở thị trường tiêu thụ (tức thị trường đầu ra) hoặc thị trường thu mua (tức thị trường đầu vào). Do đó, khi xác định thị phần của doanh nghiệp, tùy theo tính chất, nội dung của hành vi mà cần sử dụng các chỉ số tương ứng phù hợp nhất.

2.1.2. Xác định thị phần và thị phần kết hợp

Theo khoản 1 Điều 10 Luật Cạnh tranh 2018, căn cứ vào đặc điểm, tính chất của thị trường liên quan, thị phần của doanh nghiệp trên thị trường liên quan được xác định theo một trong các phương pháp sau đây:

- Tỷ lệ phần trăm giữa doanh thu bán ra của doanh nghiệp này với tổng doanh thu bán ra của tất cả các doanh nghiệp trên thị trường liên quan theo tháng, quý, năm;
- 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 trên thị trường liên quan theo tháng, quý, năm;

¹⁷ Lưu ý, doanh thu và doanh số trong Luật Cạnh tranh 2018 được sử dụng khác so với trong lĩnh vực kinh tế.

- Tỷ lệ phần trăm giữa số đơn vị hàng hóa, dịch vụ bán ra của doanh nghiệp này với tổng số đơn vị hàng hóa, dịch vụ bán ra của tất cả các doanh nghiệp trên thị trường liên quan theo tháng, quý, năm;

- Tỷ lệ phần trăm giữa số đơn vị hàng hóa, dịch vụ mua vào của doanh nghiệp này với tổng số đơn vị hàng hóa, dịch vụ mua vào của tất cả các doanh nghiệp trên thị trường liên quan theo tháng, quý, năm.

Thị phần kết hợp là tổng thị phần trên thị trường liên quan của các doanh nghiệp tham gia vào hành vi hạn chế cạnh tranh hoặc tập trung kinh tế (khoản 2 Điều 10 Luật Cạnh tranh 2018).

Trong trường hợp doanh nghiệp hoạt động kinh doanh chưa đủ 01 năm tài chính thì doanh thu, doanh số, số đơn vị hàng hóa, dịch vụ bán ra, mua vào để xác định thị phần được tính từ thời điểm doanh nghiệp bắt đầu hoạt động cho đến thời điểm xác định thị phần (khoản 4 Điều 10 Luật Cạnh tranh 2018).

2.1.3. Xác định thị phần của nhóm doanh nghiệp liên kết

Nhóm doanh nghiệp liên kết là một dạng chủ thể đặc biệt của pháp luật cạnh tranh bởi nhóm doanh nghiệp liên kết hay cụ thể hơn là nhóm doanh nghiệp liên kết về tổ chức và tài chính là nhóm các doanh nghiệp cùng chịu sự kiểm soát, chi phối của một hoặc nhiều doanh nghiệp trong nhóm hoặc có bộ phận điều hành chung. Đặc điểm cho thấy rằng sự liên kết này đặt ra yêu cầu khách quan rằng trong hoạt động kinh doanh của mình, các doanh nghiệp này sẽ có sự thống nhất hoặc buộc phải thống nhất trong các quyết định và hành động. Đồng thời, các doanh nghiệp này không cạnh tranh lẫn nhau mà chỉ cạnh tranh với các doanh nghiệp bên ngoài nhóm. Hay nói cách khác, các doanh nghiệp thuộc nhóm doanh nghiệp liên kết là một thể thống nhất không tách rời dưới góc độ của pháp luật cạnh tranh. Do vậy, thị phần của mỗi doanh nghiệp thuộc nhóm doanh nghiệp liên kết chính là thị phần của nhóm doanh nghiệp liên kết đó. Doanh thu bán ra, doanh số mua vào, số đơn vị bán ra, mua vào đối với một loại hàng hóa, dịch vụ của nhóm doanh nghiệp liên kết được xác định như sau:

- Doanh thu bán ra, doanh số mua vào, số đơn vị bán ra, mua vào đối với một loại hàng hóa, dịch vụ để xác định thị phần của nhóm doanh nghiệp liên kết được

tính bằng tổng doanh thu bán ra, doanh số mua vào, số đơn vị bán ra, mua vào đối với loại hàng hóa, dịch vụ đó của tất cả doanh nghiệp trong nhóm doanh nghiệp liên kết;

- Doanh thu bán ra, doanh số mua vào, số đơn vị bán ra, mua vào đối với một loại hàng hóa, dịch vụ của nhóm doanh nghiệp liên kết không bao gồm doanh thu bán ra, doanh số mua vào, số đơn vị bán ra, mua vào từ việc bán hàng hóa, cung ứng dịch vụ giữa các doanh nghiệp trong nhóm doanh nghiệp liên kết.

2.2. Ý nghĩa của thị phần đối với pháp luật cạnh tranh

Thị phần có vai trò rất quan trọng đối với pháp luật cạnh tranh nói chung và pháp luật về kiểm soát hành vi hạn chế cạnh tranh, tập trung kinh tế nói riêng.

Thứ nhất, đối với kiểm soát thoả thuận hạn chế cạnh tranh: Quá trình thực hiện các hoạt động kinh doanh luôn đòi hỏi doanh nghiệp phải tiến hành các thoả thuận với khách hàng, với đối tác và cả đối với đối thủ cạnh tranh. Đây chính là quyền tự do của doanh nghiệp được pháp luật dân sự và pháp luật doanh nghiệp ghi nhận. Trong số rất nhiều các dạng thức của thoả thuận của doanh nghiệp, pháp luật cạnh tranh chỉ kiểm soát các hạn chế cạnh tranh. Thoả thuận hạn chế cạnh tranh có thể hiểu là sự thống nhất cùng hành động giữa các doanh nghiệp và có thể biểu hiện dưới mọi hình thức minh thị hoặc không minh thị. Dấu hiệu để nhận diện các thoả thuận hạn chế cạnh tranh chính là yếu tố hậu quả của thoả thuận. Theo đó, các thoả thuận giữa các doanh nghiệp sẽ bị xem là thoả thuận hạn chế cạnh tranh nếu thoả thuận đó gây tác động hoặc có khả năng gây tác động hạn chế cạnh tranh. Điều này đặt ra yêu cầu cơ quan thực thi phải đánh giá ảnh hưởng của các thoả thuận khi tiến hành điều tra, xử lý các vụ việc có dấu hiệu của thoả thuận hạn chế cạnh tranh và một trong các tiêu chí quan trọng hàng đầu khi đánh giá tác động hoặc khả năng gây tác động hạn chế cạnh tranh một cách đáng kể của thoả thuận hạn chế cạnh tranh chính là mức thị phần của các doanh nghiệp tham gia thoả thuận, cụ thể khoản 2 Nghị định 35/2020/NĐ-CP, quy định:

“2. Việc đánh giá tác động hoặc khả năng gây tác động hạn chế cạnh tranh một cách đáng kể của thoả thuận hạn chế cạnh tranh được căn cứ vào một hoặc một số yếu tố như sau:

a) *Diễn biến, xu hướng thay đổi mức thị phần¹⁸ của các doanh nghiệp tham gia thỏa thuận được đánh giá trong tương quan với các doanh nghiệp khác là đối thủ cạnh tranh không tham gia thỏa thuận*; ...

Quy định này cần hiểu rằng khi thực thi nhiệm vụ của mình, các chủ thể có thẩm quyền cần phải đồng thời xác định thị phần (từ đó suy ra mức thị phần) của các doanh nghiệp tham gia thỏa thuận và doanh nghiệp không tham gia thỏa thuận cả trước và sau khi tiến hành thỏa thuận để tiến hành đánh giá những thay đổi về mức thị phần. Điều này cho thấy rằng, sự thay đổi, biến chuyển của mức thị phần là một yếu tố rất quan trọng phản ánh sự ảnh hưởng của thỏa thuận lên các doanh nghiệp không tham gia thỏa thuận và lên cấu trúc thị trường.

Thứ hai, đối với lạm dụng vị trí thống lĩnh, lạm dụng vị trí độc quyền. Thị phần cũng được quy định là tiêu chí được đánh giá, xem xét đến đầu tiên khi xác định liệu doanh nghiệp có đang nắm giữ vị trí chi phối thị trường hay không. Cụ thể, khoản 1 Điều 12 Nghị định 35/2020/NĐ-CP quy định như sau:

“1. Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia xác định sức mạnh thị trường đáng kể của doanh nghiệp, nhóm doanh nghiệp quy định tại Điều 26 Luật Cạnh tranh vào một hoặc một số yếu tố như sau:

a) *Tương quan thị phần giữa các doanh nghiệp trên thị trường liên quan được đánh giá trên cơ sở so sánh thị phần giữa các doanh nghiệp, nhóm doanh nghiệp trên thị trường liên quan”.*

Thị phần là một đại lượng tỉ lệ thuận với sức mạnh thị trường của doanh nghiệp. Tức là thông thường thị phần càng cao thì quy mô của doanh nghiệp trên thị trường liên quan sẽ càng lớn, sức mạnh thị trường của doanh nghiệp cũng càng lớn. Cơ quan thực thi châu Âu cũng đã khẳng định vai trò này của thị phần trong vụ việc nổi tiếng Hoffmann-La Roche. Tòa án châu Âu đã chỉ ra rằng: *“Mặc dù thị phần tùy theo sự khác nhau của thị trường mà có những khác biệt, nhưng trừ*

¹⁸ Mức thị phần là giá trị bằng số của thị phần của một doanh nghiệp trên thị trường liên quan được xác định theo Điều 10 Luật Cạnh tranh, ví dụ doanh nghiệp có thị phần trên thị trường liên quan là 30 phần trăm (30%) thì mức thị phần của doanh nghiệp đó là 30 (khoản 3 Điều 2 Nghị định 35/2020/NĐ-CP).

những trường hợp đặc thù, thị phần đặc biệt cao thì không còn nghi ngờ gì nữa, nó chính là một chứng cứ của vị trí chi phối thị trường. Nếu một doanh nghiệp trên thị trường liên quan nắm giữ thị phần đặc biệt cao trong một thời gian dài, thì nó sẽ sử dụng quy mô sản xuất và tiêu thụ của mình để trở thành một loại sức mạnh, sức mạnh này sẽ làm cho nó trở thành một chủ thể tham gia thị trường hiển hách và làm cho cách thức hành xử của nó trong một thời gian tương đối dài không chịu bất kỳ sự hạn chế nào. Sức mạnh này chính là vị trí thống lĩnh thị trường. Trong trường hợp này, doanh nghiệp có thị phần rất nhỏ không thể trong một thời gian ngắn có thể thỏa mãn được nhu cầu thị trường như doanh nghiệp có vị trí thống lĩnh thị trường có thể thỏa mãn”.¹⁹

Thứ ba, đối với tập trung kinh tế. Vai trò của thị phần trong kiểm soát tập trung kinh tế được thể hiện xuyên suốt quá trình tiếp nhận hồ sơ thông báo tập trung kinh tế, thẩm định sơ bộ, thẩm định chính thức các vụ việc tập trung kinh tế.

- Đối với xác định ngưỡng thông báo tập trung kinh tế. Theo điểm d, khoản 1 Điều 13 Nghị định 35/2020/NĐ-CP, nếu thị phần kết hợp của các doanh nghiệp dự định tham gia tập trung kinh tế từ 20% trở lên trên thị trường liên quan trong năm tài chính liền kề trước năm dự kiến thực hiện tập trung kinh tế thì các doanh nghiệp này sẽ phải chuẩn bị hồ sơ thông báo tập trung kinh tế gửi đến Ủy ban Cạnh tranh quốc gia. Việc không thông báo tập trung kinh tế khi tập trung kinh tế đến ngưỡng sẽ khiến các doanh nghiệp phải gánh chịu các hậu quả pháp lý theo quy định tại Nghị định 75/2019/NĐ-CP.

- Đối với thẩm định sơ bộ việc tập trung kinh tế. Sau khi tiếp nhận hồ sơ thông báo tập trung kinh tế đầy đủ và hợp lệ của các doanh nghiệp, Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia có trách nhiệm thẩm định sơ bộ việc tập trung kinh tế. Nội dung thẩm định sơ bộ việc tập trung kinh tế bao gồm:

+ Thị phần kết hợp của các doanh nghiệp tham gia tập trung kinh tế trên thị trường liên quan;

¹⁹ EUGH, 13.2.1979 “Hoffmann-La Roche/Vitamine” Slg.1979, 461, 521 Rn. 41.

+ Mức độ tập trung trên thị trường liên quan trước và sau khi tập trung kinh tế;

+ Mỗi quan hệ của các doanh nghiệp tham gia tập trung kinh tế trong chuỗi sản xuất, phân phối, cung ứng đối với một loại hàng hóa, dịch vụ nhất định hoặc ngành, nghề kinh doanh của các doanh nghiệp tham gia tập trung kinh tế là đầu vào của nhau hoặc hỗ trợ cho nhau.

Trong thời hạn 30 ngày kể từ ngày tiếp nhận hồ sơ thông báo tập trung kinh tế đầy đủ, hợp lệ, Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia phải ra thông báo kết quả thẩm định sơ bộ việc tập trung kinh tế: tập trung kinh tế được thực hay tập trung kinh tế phải thẩm định chính thức. Theo đó, tập trung kinh tế được thực hiện khi thuộc một trong các trường hợp sau đây:

- Thị phần kết hợp của các doanh nghiệp dự định tham gia tập trung kinh tế ít hơn 20% trên thị trường liên quan;

- Thị phần kết hợp của các doanh nghiệp dự định tham gia tập trung kinh tế từ 20% trở lên trên thị trường liên quan và tổng bình phương mức thị phần của các doanh nghiệp sau tập trung kinh tế trên thị trường liên quan thấp hơn 1.800;

- Thị phần kết hợp của các doanh nghiệp tham gia tập trung kinh tế từ 20% trở lên trên thị trường liên quan, tổng bình phương mức thị phần của các doanh nghiệp sau tập trung kinh tế trên thị trường liên quan trên 1.800 và biên độ tăng tổng bình phương mức thị phần của các doanh nghiệp trên thị trường liên quan trước và sau tập trung kinh tế thấp hơn 100;

- Các doanh nghiệp tham gia tập trung kinh tế có quan hệ với nhau trong chuỗi sản xuất, phân phối, cung ứng đối với một loại hàng hóa, dịch vụ nhất định hoặc ngành, nghề kinh doanh của các doanh nghiệp tham gia tập trung kinh tế là đầu vào của nhau hoặc hỗ trợ cho nhau có thị phần thấp hơn 20% trên từng thị trường liên quan.

- Đối với đánh giá tác động hoặc khả năng gây tác động hạn chế cạnh tranh một cách đáng kể của việc tập trung kinh tế khi thẩm định chính thức việc tập trung kinh tế. Việc đánh giá tác động hoặc khả năng gây tác động hạn chế cạnh tranh một

cách đáng kể của việc tập trung kinh tế đòi hỏi phải xem xét đồng thời rất nhiều nội dung. Trong đó, hai nội dung quan trọng hàng đầu được quy định tại khoản 1, khoản 2 Điều 15 Nghị định 35/2020/NĐ-CP cụ thể là thị phần kết hợp của các doanh nghiệp tham gia tập trung kinh tế trên thị trường liên quan trước và sau tập trung kinh tế cũng như mức độ tập trung trên thị trường liên quan trước và sau khi tập trung được đánh giá để xác định nguy cơ tạo ra hoặc củng cố sức mạnh thị trường của doanh nghiệp, khả năng gia tăng phối hợp, thông đồng giữa các doanh nghiệp trên thị trường liên quan.

Như vậy, có thể thấy rằng bên cạnh thị trường liên quan, thị phần cũng là một yếu tố vô cùng quan trọng, được vận dụng thường xuyên trong hệ thống các tiêu chí để xác định sức mạnh thị trường đối với lạm dụng vị trí thống lĩnh cũng như đánh giá tác động hoặc khả năng gây tác động của thoả thuận hạn chế cạnh tranh và tập trung kinh tế. Tùy bản chất của từng vụ việc, thị phần sẽ được vận dụng linh hoạt theo từng phương diện, vận dụng đơn lẻ hoặc đồng thời với các tiêu chí khác để phục vụ cho các mục đích của các vụ việc đó.

CÂU HỎI HƯỚNG DẪN ÔN TẬP

1. Trình bày và phân tích các thức xác định thị trường sản phẩm liên quan theo pháp luật cạnh tranh hiện hành.
2. Trình bày và phân tích cách thức xác định thị trường địa lý liên quan theo pháp luật cạnh tranh hiện hành.
3. Phân tích vai trò của xác định thị trường liên quan đối với hoạt động kiểm soát các hành vi hạn chế cạnh tranh và tập trung kinh tế.
4. Trình bày cách thức xác định thị phần và thị phần kết hợp theo pháp luật cạnh tranh hiện hành.
5. Phân tích vai trò của xác định thị phần và thị phần kết hợp đối với đánh giá tác động hoặc có khả năng gây tác động hạn chế cạnh tranh và sức mạnh thị trường.

CHƯƠNG III: PHÁP LUẬT VỀ KIỂM SOÁT HÀNH VI HẠN CHẾ CẠNH TRANH

1. Kiểm soát hành vi thoả thuận hạn chế cạnh tranh theo pháp luật Việt Nam

1.1. Khái luận về thoả thuận hạn chế cạnh tranh

1.1.1. Định nghĩa thoả thuận hạn chế cạnh tranh

Trong quá trình tồn tại và phát triển, các doanh nghiệp bên cạnh mối quan hệ ganh đua, kinh địch thì cũng luôn có nhu cầu liên kết với nhau để cùng thực hiện các mục tiêu kinh doanh. Trong số các thoả thuận này, có những thoả thuận mang lại những lợi ích to lớn cho nền kinh tế như cùng nghiên cứu ứng dụng khoa học kỹ thuật, chia sẻ rủi ro, chia sẻ kinh nghiệm và cần được khuyến khích. Tuy nhiên, cũng có những thoả thuận được thiết lập nhằm mục tiêu tác động tiêu cực đến cạnh tranh, gây nguy hại cho các doanh nghiệp khác trên thị trường, cho người tiêu dùng và nền kinh tế. Những thoả thuận mang tính chất phản cạnh tranh hay chính là những thoả thuận hạn chế cạnh tranh như vậy cần được kiểm soát và xử lý bởi pháp luật về cạnh tranh.

Thoả thuận hạn chế cạnh tranh là một thuật ngữ phức tạp bởi đây không chỉ là một hiện tượng pháp lý mà còn là một hiện tượng kinh tế. Do đó, khi tiếp cận khái niệm thoả thuận hạn chế cạnh tranh cần thiết phải xuất phát từ góc độ kinh tế học. Theo đó, hành vi thoả thuận hạn chế cạnh tranh được nhìn nhận là sự thống nhất cùng hành động của nhiều doanh nghiệp nhằm giảm bớt hoặc loại bỏ sức ép của cạnh tranh hoặc hạn chế khả năng hành động một cách độc lập giữa các đối thủ cạnh tranh.²⁰

Dưới góc độ pháp lý, thoả thuận hạn chế cạnh tranh được xem là sự liên kết giữa các doanh nghiệp độc lập nhằm mục đích kiểm soát thị trường bằng cách loại bỏ, cản trở, làm biến dạng hoặc giảm sức ép cạnh tranh và xâm phạm đến các lợi

²⁰ Trường Đại học Kinh tế - Luật, Đại học Quốc gia Thành phố Hồ Chí Minh, Giáo trình Luật Cạnh tranh, trang 74.

ích của nền kinh tế, của thị trường, của các doanh nghiệp khác và của người tiêu dùng mà Nhà nước bảo vệ.

Chính từ sự phức tạp này mà tại Luật Cạnh tranh 2004, đạo luật hoàn chỉnh đầu tiên của Việt Nam trong lĩnh vực cạnh tranh, chưa thể đưa ra được định nghĩa khái niệm thoả thuận hạn chế cạnh tranh và do đó đã gây ra nhiều khó khăn cho hoạt động thực thi. Luật Cạnh tranh 2018 lần đầu tiên đưa ra định nghĩa cho khái niệm thoả thuận hạn chế cạnh tranh tại khoản 4 Điều 3, cụ thể: *“Thoả thuận hạn chế cạnh tranh là hành vi thoả thuận giữa các bên dưới mọi hình thức gây tác động hoặc có khả năng gây tác động hạn chế cạnh tranh.”* Khái niệm thoả thuận hạn chế cạnh tranh được Luật Cạnh tranh 2018 tiếp cận dưới góc độ nhấn mạnh một lần nữa đến phương diện hậu quả của nhóm hành vi hạn chế cạnh tranh nói chung mà không phải từ góc độ diễn giải bản chất và nội dung của thoả thuận hạn chế cạnh tranh.

1.1.2. Đặc điểm của thoả thuận hạn chế cạnh tranh

Từ định nghĩa tại khoản 4 Điều 3 Luật Cạnh tranh 2018, chúng ta có thể khái quát được các đặc điểm quan trọng sau đây về thoả thuận hạn chế cạnh tranh:

Thứ nhất, về chủ thể: Chủ thể tham gia thoả thuận hạn chế cạnh tranh là các doanh nghiệp độc lập. Tính độc lập của doanh nghiệp đảm bảo rằng việc tham gia vào các thoả thuận hạn chế cạnh tranh xuất phát từ chính ý chí, từ sự lựa chọn và sự quyết định của doanh nghiệp mà không phải từ sự chi phối, điều khiển hay ép buộc của các chủ thể khác. Sự độc lập này thông thường là sự độc lập về mặt pháp lý hoặc tài chính. Do đó, những thoả thuận giữa các doanh nghiệp thành viên trong tập đoàn, trong tổng công ty, trong mối quan hệ giữa công ty mẹ và công ty con sẽ không bị xem là các thoả thuận hạn chế cạnh tranh. Khác với chủ thể của thoả thuận hạn chế cạnh tranh bị kiểm soát theo Luật Cạnh tranh 2004, chủ thể của thoả thuận hạn chế cạnh tranh bị kiểm soát theo Luật Cạnh tranh 2018 có thể là những doanh nghiệp nằm trên cùng thị trường liên quan, tức thoả thuận giữa các doanh nghiệp đối thủ hoặc là những doanh nghiệp là đối tác của nhau mà không phải là đối thủ của nhau.

Thứ hai, về hình thức: Thoả thuận hạn chế cạnh tranh thuộc đối tượng kiểm soát của pháp luật cạnh tranh là những thoả thuận có thể được biểu hiện dưới mọi hình thức, minh thị hoặc không minh thị. Hay nói cách khác, hình thức của thoả thuận hạn chế cạnh tranh không phải là yếu tố được sử dụng để xác định và điều chỉnh thoả thuận hạn chế cạnh tranh. Quy định này là hoàn toàn phù hợp bởi thực tế xử lý các thoả thuận hạn chế cạnh tranh bị cấm tại Việt Nam và các quốc gia cho thấy các chủ thể khi tham gia thoả thuận hạn chế cạnh tranh luôn có rất nhiều cách để che giấu hành vi vi phạm của mình. Do đó, nếu đặt ra yêu cầu về hình thức của thoả thuận hạn chế cạnh tranh thì sẽ đồng nghĩa với việc Luật Cạnh tranh 2018 tự hạn chế đi hiệu quả kiểm soát của mình và đặt ra những khó khăn nhất định cho cơ quan thực thi. Do đó, cơ quan cạnh tranh chỉ cần phải chứng minh các doanh nghiệp đã có sự thống nhất về ý chí trong việc cùng nhau thực hiện các hành vi gây tác động hoặc có khả năng gây tác động hạn chế cạnh tranh.

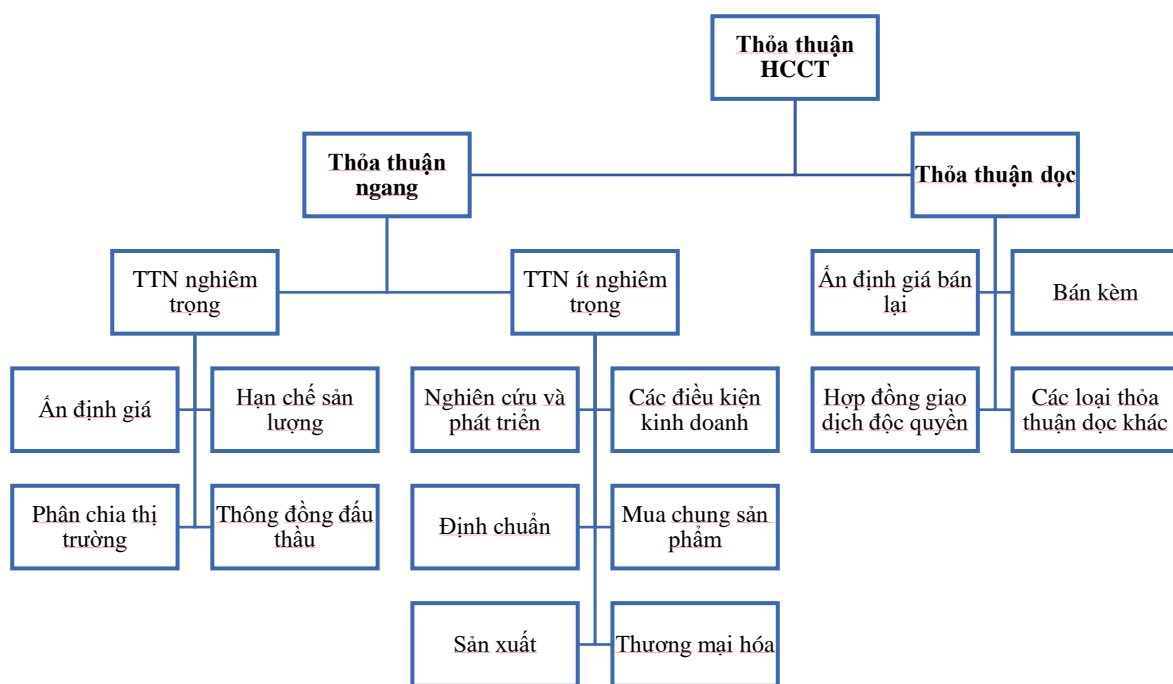
Thứ ba, về nội dung: Tương tự như khía cạnh hình thức, Luật Cạnh tranh 2018 không xác định cụ thể nội dung của thoả thuận hạn chế cạnh tranh bị kiểm soát và do đó cần sử dụng Điều 11 để liệt kê các thoả thuận này. Tuy nhiên, thực tế kiểm soát các hành vi thoả thuận hạn chế cạnh tranh cho thấy các bên thường thoả thuận với nhau về các yếu tố cơ bản của thị trường để có thể nhanh chóng tác động đến cạnh tranh, ví dụ như thoả thuận về giá, về phân chia thị trường, về nguồn cung, về hệ thống phân phối – đại lý, về khoa học công nghệ - đầu tư ...

Thứ tư, về hậu quả: Đây chính là yếu tố hạt nhân trong pháp luật về kiểm soát thoả thuận hạn chế cạnh tranh nói riêng và các hành vi hạn chế cạnh tranh nói chung theo Luật Cạnh tranh 2018. Theo đó, các hành vi thoả thuận hạn chế cạnh tranh luôn là những hành vi gây tác động hoặc có khả năng gây tác động hạn chế cạnh tranh. Cần lưu ý rằng, một mặt, sự ảnh hưởng của các thoả thuận lên thị trường, lên cạnh tranh có thể đã xảy ra hoặc có thể sẽ xảy ra. Điều này có nghĩa rằng các thoả thuận hạn chế cạnh tranh là các thoả thuận đã khiến cạnh tranh bị tác động hoặc cạnh tranh chắc chắn sẽ bị tác động nếu như không có biện pháp ngăn chặn kịp thời. Mặt khác, bất cứ thoả thuận nào giữa các bên mà không gây tác động hoặc không thể gây tác động hạn chế cạnh tranh thì luôn luôn không phải là thoả

thuận hạn chế cạnh tranh. Quy định này cho phép cơ quan thực thi được linh hoạt và mạnh dạn hơn khi xác định các hành vi thoả thuận nào đó có phải là thoả thuận hạn chế hay không, đặc biệt là những thoả thuận sẽ phát sinh trong tương lai.

1.1.3. Phân loại thoả thuận hạn chế cạnh tranh

Luật Cạnh tranh 2018 hiện nay không tiến hành phân loại một cách chính thức các thoả thuận hạn chế cạnh tranh tuy nhiên trong nhiều quy định về xử lý các thoả thuận hạn chế cạnh tranh bị cấm trong Luật Cạnh tranh 2018 và các văn bản liên quan đều cho thấy xu hướng này. Điều này do bởi việc phân loại có ý nghĩa to lớn trong việc tiếp cận và xử lý các thoả thuận hạn chế cạnh tranh bởi như đã đề cập, nội dung của các thoả thuận hạn chế cạnh tranh thường rất đa dạng và do đó, hậu quả của chúng là không ngang bằng nhau, không đồng nhất với nhau. Do đó, phân loại thoả thuận hạn chế cạnh tranh sẽ giúp pháp luật có thể kiểm soát các thoả thuận hạn chế cạnh tranh bị cấm được chính xác hơn, phù hợp với thực tế khách quan hơn, công bằng hơn và do đó hiệu quả hơn so với cách xử lý cào bằng. Qua quá trình nghiên cứu và khái quát hoá kinh nghiệm về kiểm soát các hành vi thoả thuận hạn chế cạnh tranh từ các quốc gia phát triển, thoả thuận hạn chế cạnh tranh có thể được phân loại như sau:



Trong đó:

+ *Thỏa thuận ngang*: Là những thỏa thuận giữa các chủ thể kinh doanh trong cùng ngành hàng và cùng khâu của quá trình kinh doanh. Thỏa thuận ngang diễn ra giữa các doanh nghiệp là đối thủ cạnh tranh với nhau và nội dung tập trung vào các yếu tố cơ bản của quan hệ thị trường; Thỏa thuận ngang nghiêm trọng là những thỏa thuận luôn có tác động tiêu cực đến môi trường cạnh tranh của thị trường và thông thường luôn bị cấm triệt để. Các thỏa thuận ngang ít nghiêm trọng thường có tác động tương đối hạn chế đến thị trường và trong một số trường hợp những thỏa thuận ngang ít nghiêm trọng có tác động tích cực đến thị trường và nền kinh tế.

+ *Thỏa thuận dọc*: Là những thỏa thuận hợp tác giữa hai hoặc nhiều DN hoạt động ở những khâu khác nhau trong quá trình sản xuất hoặc phân phối trên thị trường. Doanh nghiệp tham gia thỏa thuận dọc không phải là đối thủ cạnh tranh với nhau và nội dung thỏa thuận thường tập trung vào các điều kiện kinh doanh trên thị trường thứ cấp như giá bán lại, khu vực phân phối, sản lượng phân phối, khách hàng giao dịch.

1.2. Các hành vi thỏa thuận hạn chế cạnh tranh theo pháp luật cạnh tranh Việt Nam

Các hành vi thỏa thuận hạn chế cạnh tranh được quy định tại Điều 11 Luật Cạnh tranh 2018 và bao gồm 10 hành vi được liệt kê cụ thể từ khoản 1 đến khoản 10. Khoản 11 được dùng để dự liệu các thỏa thuận khác tuy chưa được liệt kê nhưng gây tác động hoặc có khả năng gây tác động hạn chế cạnh tranh, có thể phát sinh trong tương lai.

1.2.1. Thỏa thuận ấn định giá hàng hóa, dịch vụ một cách trực tiếp hoặc gián tiếp.

Thỏa thuận ấn định giá hàng hóa, dịch vụ một cách trực tiếp hoặc gián tiếp được xem là hành vi thỏa thuận hạn chế cạnh tranh phổ biến nhất và cổ điển nhất trong số các thỏa thuận hạn chế cạnh tranh bởi yếu tố giá cả là yếu tố tác động sớm nhất và trực tiếp nhất đến quyền lợi của đối tác và khách hàng. Do đó, thỏa thuận ấn định giá hàng hóa, dịch vụ một cách trực tiếp hoặc gián tiếp được cả Luật Cạnh

tranh 2004 và Luật Cạnh tranh 2018 đều quy định thoả thuận này ở vị trí đầu tiên. Đồng thời, hầu hết pháp luật cạnh tranh các quốc gia đều kiểm soát thoả thuận ấn định giá hàng hóa, dịch vụ một cách trực tiếp hoặc gián tiếp theo nguyên tắc cấm mặc nhiên.

Nhìn chung, thoả thuận được quy định tại khoản 1 Điều 11 Luật Cạnh tranh 2018 là những thoả thuận mà trong đó các doanh nghiệp trực tiếp hoặc gián tiếp thống nhất với nhau về việc ấn định một mức giá chung cho hàng hoá, dịch vụ của mình trong giao dịch với khách hàng. Thoả thuận ấn định giá hàng hoá, dịch vụ một cách trực tiếp hoặc gián tiếp có thể được biểu hiện dưới nhiều hình thức khác nhau, ví dụ như:

- Áp dụng thống nhất mức giá với một số hoặc tất cả khách hàng.
- Tăng giá hoặc giảm giá ở mức cụ thể.
- Áp dụng công thức tính giá chung.
- Duy trì tỷ lệ cố định về giá của sản phẩm liên quan.
- Không chiết khấu giá hoặc áp dụng mức chiết khấu giá thống nhất.
- Dành hạn mức tín dụng cho khách hàng.
- Không giảm giá nếu không thông báo cho các thành viên khác của thoả thuận.
- Sử dụng mức giá thống nhất tại thời điểm các cuộc đàm phán về giá bắt đầu.

Mặc dù nguyên lý chung của thoả thuận này là tác động vào giá cả hướng đến tạo ra mức giá chung cho sản phẩm, hàng hoá của các doanh nghiệp tham gia thoả thuận tuy nhiên, phụ thuộc vào cách thức tác động vào giá cả mà các hình thức này có thể phân loại thành các thoả thuận ấn định giá trực tiếp và thoả thuận ấn định giá gián tiếp. Các hành vi thoả thuận ấn định giá trực tiếp có thể là áp dụng thống nhất mức giá với một số hoặc tất cả khách hàng; Tăng giá hoặc giảm giá ở mức cụ thể; Áp dụng công thức tính giá chung. Các hành vi thoả thuận ấn định giá gián tiếp có thể là: Duy trì tỷ lệ cố định về giá của sản phẩm liên quan; Không chiết khấu giá hoặc áp dụng mức chiết khấu giá thống nhất; Dành hạn mức tín dụng cho khách hàng; Không giảm giá nếu không thông báo cho các thành viên khác của thoả

thuận; Sử dụng mức giá thống nhất tại thời điểm các cuộc đàm phán về giá bắt đầu. Đối với các thoả thuận ấn định giá trực tiếp, các doanh nghiệp sẽ tác động “trực tiếp” vào giá cả và do đó có thể tạo ra mức giá sau thoả thuận như nhau trong việc mua bán hàng hoá, cung ứng dịch vụ của mình. Đối với các thoả thuận ấn định giá gián tiếp, các doanh nghiệp sẽ không tác động trực tiếp vào giá cả mà tác động đến các yếu tố có thể ảnh hưởng đến giá cả. Do đó, mức giá sau các thoả thuận ấn định giá gián tiếp là không như nhau giữa các doanh nghiệp tham gia thoả thuận. Tuy nhiên, các thoả thuận ấn định giá gián tiếp cũng như các thoả thuận ấn định giá gián tiếp đều là những hành vi hướng đến việc giảm áp lực phải cạnh tranh về giá giữa các doanh nghiệp tham gia thoả thuận, đồng thời giá cả không phải là kết quả của cạnh tranh mà là kết quả từ sự thoả thuận của một số ít các doanh nghiệp. Cần lưu ý rằng việc khách hàng có bị buộc phải chấp nhận mức giá bị ấn định này hay không không phải là yếu tố cấu thành hành vi.

1.2.2. Thoả thuận phân chia khách hàng, phân chia thị trường tiêu thụ, nguồn cung cấp hàng hóa, cung ứng dịch vụ.

Bên cạnh yếu tố giá cả, khách hàng, thị trường tiêu thụ và nguồn cung cấp hàng hoá, cung ứng dịch vụ cũng là những yếu tố mà các doanh nghiệp cạnh tranh rất khốc liệt và do đó là đối tượng của các thoả thuận hạn chế cạnh tranh. Thông thường, các doanh nghiệp sẽ phải nỗ lực rất nhiều để có thể giành được sự lựa chọn của khách hàng, có thể tìm và giành được thị trường tiêu thụ cũng như nguồn cung cấp hàng hoá, cung ứng dịch vụ từ các doanh nghiệp đối thủ để từ đó có thể đạt được các mục tiêu kinh doanh và tối đa hoá lợi nhuận. Việc các doanh nghiệp tham gia thoả thuận phân chia khách hàng, phân chia thị trường và nguồn cung cấp hàng hoá, cung ứng dịch vụ có thể dẫn đến hệ quả rất nghiêm trọng cho thị trường và người tiêu dùng. Doanh nghiệp sau khi được phân chia theo thoả thuận sẽ có được quyền lực rất lớn hoặc thậm chí là độc quyền đối với “phần” mà mình được phân chia miễn là doanh nghiệp đó từ bỏ việc cạnh tranh ở những “phần” của các doanh nghiệp khác. Từ vị trí và lợi thế này, doanh nghiệp có cơ hội rất lớn để thực hiện các hành vi phản cạnh tranh khác như tăng giá bán, giảm giá mua ... gây bất lợi cho khách hàng. Nhìn tổng quan toàn bộ thị trường thì vẫn tồn tại sự cạnh tranh

giữa các doanh nghiệp tuy nhiên sự cạnh tranh đó chỉ mang tính chất “giả tạo” bởi trong từng nhóm khách hàng, từng thị trường bộ phận, từng nguồn cung cấp hàng hoá, cung ứng dịch vụ cấu thành đã bị một số rất ít doanh nghiệp kiểm soát và do vậy cạnh tranh tại đây đã bị loại trừ. Nội dung của thoả thuận phân chia khách hàng, phân chia thị trường tiêu thụ có thể hiểu là việc các bên thống nhất về số lượng hàng hóa, dịch vụ; địa điểm mua, bán hàng hóa, dịch vụ; nhóm khách hàng đối với mỗi bên tham gia thoả thuận. Nội dung thoả thuận phân chia nguồn cung cấp hàng hoá, cung ứng dịch vụ có thể hiểu là việc thống nhất mỗi bên tham gia thoả thuận chỉ được mua hàng hóa, dịch vụ từ một hoặc một số nguồn cung cấp nhất định.

1.2.3. Thoả thuận hạn chế hoặc kiểm soát số lượng, khối lượng sản xuất, mua, bán hàng hóa, cung ứng dịch vụ.

Thoả thuận hạn chế hoặc kiểm soát số lượng, khối lượng sản xuất, mua, bán hàng hóa, cung ứng dịch vụ được quy định là hành vi thoả thuận hạn chế cạnh tranh việc thoả thuận của các doanh nghiệp dưới hình thức này sẽ giúp các doanh nghiệp giảm áp lực cạnh tranh trong việc cân đối số lượng, khối lượng sản xuất, mua, bán hàng hoá cung ứng dịch vụ ra thị trường bởi các doanh nghiệp đều đã biết được số lượng, khối lượng sản xuất, mua, bán hàng hóa, cung ứng dịch vụ của nhau. Tuy nhiên, thoả thuận này còn có thể gây ra các tác động nguy hiểm khác đến thị trường mà nghiêm trọng nhất chính là làm mất cân bằng cán cân cung cầu theo hướng nguồn cung bị suy giảm từ đó giá cả bị đẩy lên cao và các doanh nghiệp có thể thu được nguồn lợi một cách bất chính. Sự suy giảm này không diễn ra một cách khách quan, không theo các quy luật của thị trường mà là một sự suy giảm “giả tạo” được tạo ra bởi một nhóm các doanh nghiệp thông đồng với nhau. Căn cứ vào nội dung của thoả thuận, thoả thuận hạn chế hoặc kiểm soát số lượng, khối lượng sản xuất, mua, bán hàng hóa, cung ứng dịch vụ được phân tách thành hai hành vi với cấu thành có sự khác biệt cần lưu ý, cụ thể:

Thoả thuận **hạn chế** số lượng, khối lượng sản xuất, mua, bán hàng hoá, dịch vụ là việc **thống nhất cắt, giảm** số lượng, khối lượng sản xuất, mua, bán hàng hoá, cung ứng dịch vụ trên thị trường liên quan so với trước đó.

Thoả thuận *kiểm soát* số lượng, khối lượng sản xuất, mua, bán hàng hoá, cung ứng dịch vụ là việc *thống nhất ấn định* số lượng, khối lượng sản xuất, mua, bán hàng hoá, cung ứng dịch vụ ở *mức đủ để tạo sự khan hiếm trên thị trường*.

Có thể thấy rằng ở hình thức thoả thuận hạn chế, các bên thống nhất cắt, giảm số lượng, khối lượng sản xuất, mua, bán hàng hoá, cung ứng dịch vụ trên thị trường liên quan so với trước đó và do vậy pháp luật không đặt ra yêu cầu phải đánh giá có hay không sự khan hiếm trên thị trường. Điều này có thể hiểu rằng việc các bên chủ động và trực tiếp tác động vào số lượng, khối lượng sản xuất, mua, bán hàng hoá, cung ứng dịch vụ trên thị trường liên quan theo hướng khiến cho số lượng, khối lượng giảm hoặc ít hơn so với trước khi tiến hành thoả thuận đã hàm chứa khả năng gây cho thị trường sự thiếu hụt nguy hiểm. Trong thoả thuận kiểm soát, các bên không thống nhất cắt, giảm mà là đưa ra sự ấn định số lượng, khối lượng sản xuất, mua, bán hàng hoá, cung ứng dịch vụ. Sự ấn định này không phải là sự cắt, giảm mà là việc các bên thoả thuận nâng cao số lượng, khối lượng sản xuất, mua, bán hàng hoá, cung ứng dịch vụ nhưng sự gia tăng số lượng, khối lượng này vẫn không đủ đáp ứng nhu cầu đã, đang hoặc sẽ gia tăng của thị trường. Cụ thể hơn, trong trường hợp này các doanh nghiệp biết về xu hướng gia tăng nhu cầu của thị trường nhưng chủ động không sản xuất, mua bán, cung ứng đủ với sự gia tăng đó. Do vậy, pháp luật yêu cầu phải đánh giá mức độ khan hiếm trên thị trường trong cấu thành của thoả thuận kiểm soát. Tuy nhiên, dù hình thức của thoả thuận này như thế nào thì thoả thuận này cũng đã loại bỏ sự cạnh tranh về cân đối số lượng, khối lượng sản xuất, mua, bán hàng hoá, cung ứng dịch vụ giữa các doanh nghiệp, khiến cho doanh nghiệp không đưa ra các quyết định về số lượng, khối lượng sản xuất, mua, bán hàng hoá, cung ứng dịch vụ một cách độc lập.

1.2.4. Thoả thuận để một hoặc các bên tham gia thoả thuận thắng thầu khi tham gia đấu thầu trong việc cung cấp hàng hóa, cung ứng dịch vụ.

Một cách khái quát, đấu thầu trong việc cung cấp hàng hóa, cung ứng dịch vụ là quá trình lựa chọn bên cung cấp hàng hoá hoặc cung ứng dịch vụ để ký kết và thực hiện hợp đồng trên cơ sở bên mời thầu sẽ lựa chọn bên dự thầu có chất lượng hàng hoá, dịch vụ tốt nhất với mức giá hợp lý nhất. Để đạt được mục đích của đấu

thầu, nguyên tắc cạnh tranh công bằng cần được tuân thủ tuyệt đối. Nguyên tắc cạnh tranh công bằng trong hoạt động đấu thầu thể hiện ở sự độc lập về tài chính, tổ chức của bên mời thầu và các bên dự thầu cũng như giữa các bên dự thầu với nhau. Sự thông đồng giữa bên mời thầu và bên dự thầu cũng như giữa các bên dự thầu để một hoặc các bên tham gia thoả thuận thắng thầu khi tham gia đấu thầu trong việc cung cấp hàng hóa, cung ứng dịch vụ luôn được xem là gây tác động hoặc có khả năng gây tác động hạn chế cạnh tranh và do đó luôn bị xem là thoả thuận hạn chế cạnh tranh. Sự thông đồng trong đấu thầu được biểu hiện dưới nhiều hình thức đa dạng khác nhau nhưng thông thường sẽ là các dạng như:

- 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.

- Thoả thuận để một hoặc nhiều bên chuẩn bị hồ sơ dự thầu cho các bên tham dự thầu để một bên thắng thầu.

1.2.5. Thoả thuận ngăn cản, kìm hãm, không cho doanh nghiệp khác tham gia thị trường hoặc phát triển kinh doanh.

Thoả thuận ngăn cản, kìm hãm, không cho doanh nghiệp khác tham gia thị trường hoặc phát triển kinh doanh là dạng thoả thuận hướng đến việc tác động vào cấu trúc cạnh tranh trên thị trường theo hướng duy trì cấu trúc hiện tại của thị trường, chống lại sự thay đổi cấu trúc nhằm giảm bớt sức ép cạnh tranh từ các đối thủ hiện hữu hoặc đối thủ tiềm năng. Do vậy, đây cũng là dạng thoả thuận phản cạnh tranh nghiêm trọng và thông thường pháp luật cạnh tranh của các quốc gia trên thế giới đều kiểm soát thoả thuận này theo hướng cấm tuyệt đối.

Thoả thuận được quy định tại khoản 5 Điều 11 Luật Cạnh tranh 2018 thực chất bao gồm hai hành vi cấu thành phụ thuộc chủ yếu vào chủ thể đích của thoả thuận. Nếu chủ thể đích của thoả thuận là các doanh nghiệp tiềm năng, có ý định nhưng chưa tham gia vào thị trường thì thoả thuận này sẽ được xác định là thoả thuận ngăn cản, kìm hãm, không cho doanh nghiệp khác tham gia thị trường. Mục đích của thoả thuận này là khiến cho các doanh nghiệp muốn tham gia thị trường phải từ bỏ ý định của mình. Nếu chủ thể đích của thoả thuận là các doanh nghiệp tham gia đã có mặt trên thị trường thì thoả thuận này là thoả thuận ngăn cản, kìm hãm, không cho doanh nghiệp khác phát triển kinh doanh. Mục đích của thoả thuận là khiến cho các doanh nghiệp ngoài thoả thuận phải chấp nhận quy mô kinh doanh hiện tại của mình. Hành động của các doanh nghiệp tham gia thoả thuận thường sẽ theo hướng thống nhất thực hiện các biện pháp gây khó khăn cho các doanh nghiệp, khiến họ không tiếp cận được hoặc khó khăn trong việc tiếp cận các nhà phân phối, nhà bán lẻ, khách hàng hoặc không tiếp cận được với các nguồn cung cấp đầu vào; hoặc các doanh nghiệp tham gia thoả thuận thống nhất mua, bán hàng hoá, cung ứng dịch vụ ở một mức giá đủ để khiến cho các doanh nghiệp ngoài thị trường nhận thấy được rủi ro khi gia nhập thị trường nên phải từ bỏ hoặc khiến cho các doanh nghiệp đang có mặt trên thị trường nhưng ngoài thoả thuận chỉ có thể duy trì sự tồn tại, không thể thu thêm được lợi nhuận chính đáng từ thị trường. Tuy nhiên, cần lưu ý rằng mức giá này không thuộc trường hợp được nêu tại khoản 6 Điều 11 Luật Cạnh tranh 2018.

1.2.6. Thoả thuận loại bỏ khỏi thị trường những doanh nghiệp không phải là các bên tham gia thoả thuận.

Thoả thuận loại bỏ khỏi thị trường những doanh nghiệp không phải là các bên tham gia thoả thuận là một dạng thoả thuận rất nghiêm trọng bởi hậu quả của thoả thuận này khiến cho thị trường bị thay đổi cấu trúc cạnh tranh theo hướng tập trung quyền lực thị trường cho các doanh nghiệp tham gia thoả thuận và tạo cơ hội cho các doanh nghiệp này cơ hội thực hiện thêm các hành vi hạn chế cạnh tranh khác. Do đó, dạng thoả thuận này thường bị cấm mặc nhiên mà không yêu cầu thêm các đánh giá khác.

Hình thức biểu hiện của thoả thuận này tương đối đa dạng, có thể là bất cứ hành động nào nhằm mục đích khiến cho các doanh nghiệp ngoài thoả thuận phải rời bỏ khỏi thị trường ví dụ như các hành vi tác động đến đối tác, kênh phân phối, kênh bán lẻ khiến cho hàng hoá của các doanh nghiệp ngoài thoả thuận không thể được sản xuất, lưu thông hoặc doanh nghiệp ngoài thoả thuận không thể tiêu thụ được hàng hoá, không cung ứng được dịch vụ. Một dạng hành động phổ biến hơn chính là các doanh nghiệp tham gia thoả thuận mua, bán hàng hoá, cung ứng dịch vụ với mức giá đủ để doanh nghiệp không tham gia thoả thuận phải rút lui khỏi thị trường liên quan. Đây là hành động chấp nhận chịu thua lỗ trong thời gian ngắn để loại bỏ đối thủ ra khỏi thị trường và sẽ tận thu khách hàng, người tiêu dùng sau khi đạt được quyền lực trên thị trường.

1.2.7. Thoả thuận hạn chế phát triển kỹ thuật, công nghệ, hạn chế đầu tư.

Thoả thuận hạn chế phát triển kỹ thuật, công nghệ là việc thống nhất mua sáng chế, giải pháp hữu ích, kiểu dáng công nghiệp để tiêu hủy hoặc không sử dụng.

Thoả thuận hạn chế đầu tư là việc thống nhất không đưa thêm vốn để mở rộng sản xuất, cải tiến chất lượng hàng hóa, dịch vụ hoặc để mở rộng phát triển khác

Trong bối cảnh nền kinh tế thế giới và Việt Nam đang chuyển mình bước vào thời kỳ cách mạng công nghiệp 4.0, yêu cầu về nghiên cứu và ứng dụng khoa học, công nghệ là một đòi hỏi tất yếu. Do đó, trong hiện tại và trong tương lai, các doanh nghiệp sẽ phải cạnh tranh khốc liệt về phát triển, ứng dụng kỹ thuật, công nghệ đồng thời với việc liên tục tăng cường đầu tư để giành được lợi thế về cạnh tranh. Tuy nhiên, chính bởi sự cạnh tranh về khoa học, công nghệ, kỹ thuật cũng như đầu tư là những cuộc cạnh tranh vô cùng khốc liệt nên các doanh nghiệp có xu hướng thoả thuận hạn chế phát triển kỹ thuật, công nghệ, hạn chế đầu tư nhằm mục tiêu loại bỏ sức ép cạnh tranh về kỹ thuật, công nghệ cũng như đầu tư, tận dụng được kỹ thuật, công nghệ cũ cũng như quy mô sản xuất cũ, chất lượng cũ để thu được lợi nhuận từ thị trường. Người tiêu dùng sẽ không còn được thụ hưởng thành quả của tiến bộ khoa học, kỹ thuật cũng như quy mô sản xuất, chất lượng mới đồng

thời “sự tiến bộ” của thị trường sẽ bị kéo lùi hoặc bị ngăn cản nghiêm trọng, gây lãng phí các nguồn lực của xã hội.

1.2.8. Thỏa thuận áp đặt hoặc ấn định điều kiện ký kết hợp đồng mua, bán hàng hóa, cung ứng dịch vụ cho doanh nghiệp khác hoặc thỏa thuận buộc doanh nghiệp khác chấp nhận các nghĩa vụ không liên quan trực tiếp đến đối tượng của hợp đồng.

Đây là dạng thỏa thuận mà các doanh nghiệp thông qua hợp đồng để gây ra hạn chế cạnh tranh. Chủ thể phải gánh chịu sự áp đặt là đối tác thương mại của các doanh nghiệp tham gia thỏa thuận như khách hàng, nhà phân phối, nhà bán lẻ. Thỏa thuận được quy định tại khoản 8 Điều 11 Luật Cạnh tranh 2018 bao gồm hai dạng hành vi cấu thành, cụ thể:

- Thỏa thuận áp đặt cho doanh nghiệp khác điều kiện ký kết hợp đồng mua, bán hàng hoá, dịch vụ là việc các doanh nghiệp thống nhất đặt một hoặc một số điều kiện tiên quyết trước khi ký kết hợp đồng. Các doanh nghiệp đối tác buộc phải chấp nhận những điều kiện này nếu muốn tiến tới việc giao kết hợp đồng với các doanh nghiệp tham gia thỏa thuận. Nội dung các điều kiện mà các doanh nghiệp tham gia thỏa thuận áp đặt có thể là:

+ Hạn chế về sản xuất, phân phối hàng hoá khác; mua, cung ứng dịch vụ khác không liên quan trực tiếp đến cam kết của bên nhận đại lý theo quy định của pháp luật về đại lý. Thỏa thuận này có tác động khiến cho hàng hoá, dịch vụ của các doanh nghiệp trong thỏa thuận đạt được lợi thế cạnh tranh hơn so với hàng hoá, dịch vụ của các doanh nghiệp đối thủ bởi thỏa thuận này hướng đến việc buộc đối tác không được sản xuất, phân phối hàng hoá; mua, cung ứng dịch vụ của các doanh nghiệp đối thủ theo nhu cầu và chiến lược kinh doanh của đối tác, gây khó khăn cho việc tiếp cận thị trường của đối thủ kinh doanh. Tuy nhiên, sự hạn chế này sẽ được xem là thỏa thuận hợp pháp nếu thỏa thuận này liên quan trực tiếp đến cam kết của bên nhận đại lý.

+ Hạn chế về địa điểm bán lại hàng hóa, trừ những hàng hóa thuộc danh mục mặt hàng kinh doanh có điều kiện, mặt hàng hạn chế kinh doanh theo quy định của pháp luật;

+ Hạn chế về khách hàng mua hàng hóa để bán lại, trừ những hàng hóa thuộc danh mục mặt hàng kinh doanh có điều kiện, mặt hàng hạn chế kinh doanh theo quy định của pháp luật;

+ Hạn chế về hình thức, số lượng hàng hoá được cung cấp.

- Thỏa thuận buộc doanh nghiệp khác chấp nhận các nghĩa vụ không liên quan trực tiếp đến đối tượng của hợp đồng là việc thống nhất ràng buộc doanh nghiệp khác khi mua, bán hàng hoá, dịch vụ với bất kỳ doanh nghiệp nào tham gia thỏa thuận phải mua hàng hoá, dịch vụ khác từ nhà cung cấp hoặc người được chỉ định trước hoặc thực hiện thêm một hoặc một số nghĩa vụ nằm ngoài phạm vi cần thiết để thực hiện hợp đồng. Đây cũng là dạng thỏa thuận mà các bên tham gia thỏa thuận thống nhất đặt ra các điều kiện trong giao kết hợp đồng. Tuy nhiên, các điều kiện này là những nghĩa vụ không liên quan trực tiếp đến đối tượng của hợp đồng. Những nghĩa vụ này có thể là nghĩa vụ phải mua hàng hoá, dịch vụ khác từ nhà cung cấp hoặc người được chỉ định trước hoặc là nghĩa vụ không phục vụ cho việc thực hiện hợp đồng.

Các hình thức thỏa thuận này, trước hết đã vi phạm nghiêm trọng nguyên tắc và quyền tự do hợp đồng của các doanh nghiệp là đối tác của các bên tham gia thỏa thuận khi họ không được thể hiện ý chí của mình trong quá trình giao kết hợp đồng. Bên cạnh đó, thỏa thuận này cũng đã xâm phạm nghiêm trọng đến quyền tự do kinh doanh của các doanh nghiệp bị áp đặt khi các doanh nghiệp này không được tự chủ trong việc đưa ra các quyết định về hàng hoá, dịch vụ mà mình kinh doanh, về khách hàng, về địa điểm bán lại, về cách thức thực hiện hợp đồng ... Cuối cùng, thỏa thuận này gây ra tác động hạn chế cạnh tranh khi đặt các doanh nghiệp bị ấn định vào vị trí bất lợi do phải gánh chịu những yếu tố bị áp đặt.

1.2.9. Thỏa thuận không giao dịch với các bên không tham gia thỏa thuận.

Đây là hình thức thỏa thuận mới được liệt kê tại Luật Cạnh tranh 2018 tuy nhiên hành vi thỏa thuận không giao dịch với các bên không tham gia thỏa thuận không phải là hành vi mới hoàn toàn so với Luật Cạnh tranh 2004. Thỏa thuận không giao dịch với các bên không thỏa thuận trước đây theo Luật Cạnh tranh 2004 là một dạng biểu hiện của thỏa thuận ngăn cản, kìm hãm, không cho doanh nghiệp khác tham gia thị trường hoặc phát triển kinh doanh và thỏa thuận loại bỏ khỏi thị trường những doanh nghiệp không phải là các bên tham gia thỏa thuận. Tuy nhiên, việc quy định theo hướng tiếp cận của Luật Cạnh tranh 2004 và Nghị định 116/2005/NĐ-CP đã tạo ra nhiều bất cập trong việc xác định cấu thành các hành vi nói trên, do đó Luật Cạnh tranh 2018 đã tách bạch thỏa thuận này trở thành một thỏa thuận hạn chế cạnh tranh riêng và có phương pháp kiểm soát phù hợp hơn.

Thỏa thuận không giao dịch với các bên không tham gia thỏa thuận có thể hiểu là hành động tẩy chay của các doanh nghiệp tham gia thỏa thuận với các doanh nghiệp ngoài thỏa thuận. Theo đó, các doanh nghiệp tham gia thỏa thuận thống nhất không mua, không bán hàng hoá, không nhận, không cung ứng dịch vụ cho/với các doanh nghiệp không tham gia thỏa thuận. Thỏa thuận này có thể khiến cho các doanh nghiệp không tham gia thỏa thuận bị rơi vào thế bất lợi trong cạnh tranh so với đối thủ là các doanh nghiệp trong thỏa thuận.

1.2.10. Thỏa thuận hạn chế thị trường tiêu thụ sản phẩm, nguồn cung cấp hàng hóa, cung ứng dịch vụ của các bên không tham gia thỏa thuận.

Tương tự như thỏa thuận không giao dịch với các bên không tham gia thỏa thuận, thỏa thuận hạn chế thị trường tiêu thụ sản phẩm, nguồn cung cấp hàng hóa, cung ứng dịch vụ của các bên không tham gia thỏa thuận được quy định trong Luật Cạnh tranh 2004 và Nghị định 116/2005/NĐ-CP là một dạng biểu hiện hành vi của thỏa thuận ngăn cản, kìm hãm, không cho doanh nghiệp khác tham gia thị trường hoặc phát triển kinh doanh và thỏa thuận loại bỏ khỏi thị trường những doanh nghiệp không phải là các bên tham gia thỏa thuận. Luật Cạnh tranh 2018 hiện nay tiếp cận thỏa thuận này theo hướng xem hành vi này đã đủ cấu thành để trở thành

một thoả thuận hạn chế cạnh tranh độc lập và được kiểm soát theo cách thức phù hợp hơn.

Khác với, thoả thuận không giao dịch với các bên không tham gia thoả thuận, trong thoả thuận hạn chế thị trường tiêu thụ sản phẩm, nguồn cung cấp hàng hóa, cung ứng dịch vụ của các bên không tham gia thoả thuận, các bên trong thoả thuận sẽ tác động vào các kênh phân phối, đại lý, khách hàng, đối tác của các doanh nghiệp ngoài thoả thuận nhằm mục đích hạn chế nguồn ung ứng đầu vào hoặc hạn chế thị trường tiêu thụ đầu ra của họ và do đó ảnh hưởng đến doanh thu hoặc doanh số của các doanh nghiệp này. Phương pháp tác động lên các kênh phân phối, đại lý, khách hàng, đối tác rất đa dạng, có thể là 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 hoặc 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.

1.3. Xử lý các hành vi thoả thuận hạn chế cạnh tranh bị cấm

1.3.1. Xác định các hành vi thoả thuận hạn chế cạnh tranh bị cấm

Mặc dù Điều 11 Luật Cạnh tranh 2018 quy định về các hành vi được xem là hành vi thoả thuận hạn chế cạnh tranh nhưng các hành vi thoả thuận hạn chế cạnh tranh này không đương nhiên bị cấm trong mọi trường hợp. Hay nói cách khác, việc các doanh nghiệp tham gia vào các thoả thuận hạn chế cạnh tranh chỉ là điều kiện cần mà không phải đồng thời là điều kiện đủ để tiến hành xử lý các doanh nghiệp này. Các doanh nghiệp này chỉ có thể bị xử lý nếu hành vi thoả thuận hạn chế cạnh tranh mà họ tham gia thực hiện được xác định thoả thuận hạn chế cạnh tranh bị cấm.

Các thoả thuận hạn chế cạnh tranh được quy định tại Điều 11 Luật Cạnh tranh 2018 sẽ bị cấm nếu thuộc vào các trường hợp được quy định tại Điều 12 Luật Cạnh tranh 2018, cụ thể:

“1. Thỏa thuận hạn chế cạnh tranh giữa các doanh nghiệp trên cùng thị trường liên quan quy định tại các khoản 1, 2 và 3 Điều 11 của Luật này.

2. Thỏa thuận hạn chế cạnh tranh giữa các doanh nghiệp quy định tại các khoản 4, 5 và 6 Điều 11 của Luật này.

3. Thỏa thuận hạn chế cạnh tranh giữa các doanh nghiệp trên cùng thị trường liên quan quy định tại các khoản 7, 8, 9, 10 và 11 Điều 11 của Luật này khi thỏa thuận đó gây tác động hoặc có khả năng gây tác động hạn chế cạnh tranh một cách đáng kể trên thị trường.

4. Thỏa thuận hạn chế cạnh tranh giữa các doanh nghiệp kinh doanh ở các công đoạn khác nhau trong cùng một chuỗi sản xuất, phân phối, cung ứng đối với một loại hàng hóa, dịch vụ nhất định quy định tại các khoản 1, 2, 3, 7, 8, 9, 10 và 11 Điều 11 của Luật này khi thỏa thuận đó gây tác động hoặc có khả năng gây tác động hạn chế cạnh tranh một cách đáng kể trên thị trường.”.

Có thể thấy rằng, Điều 12 cung cấp các tiêu chí để phân định các hành vi thỏa thuận hạn chế cạnh tranh bị cấm thành từng nhóm dựa vào các hành vi thỏa thuận hạn chế cạnh tranh được nêu tại Điều 11. Các tiêu chí đó là: (i) thị trường liên quan (hay mối quan hệ giữa các doanh nghiệp tham gia thỏa thuận) và (ii) khả năng tác động hạn chế cạnh tranh. Tuy nhiên, cách liệt kê của Điều 12 còn tương đối bất cập về góc độ kỹ thuật lập pháp. Dựa vào chính các tiêu chí của Điều 12, các hành vi thỏa thuận hạn chế cạnh tranh bị cấm có thể được phân loại lại như sau:

Nhóm 1: Các hành vi thỏa thuận hạn chế cạnh tranh được quy định tại khoản 1,2,3 Điều 11. Các thỏa thuận này nếu là thỏa thuận giữa các doanh nghiệp trên cùng thị trường liên quan thì đương nhiên sẽ là thỏa thuận hạn chế cạnh tranh bị cấm; nếu các thỏa thuận này diễn ra giữa các doanh nghiệp kinh doanh ở các công đoạn khác nhau trong cùng một chuỗi sản xuất, phân phối, cung ứng đối với một loại hàng hóa, dịch vụ nhất định thì chúng sẽ là thỏa thuận hạn chế cạnh tranh bị cấm khi thỏa thuận đó gây tác động hoặc có khả năng gây tác động hạn chế cạnh tranh một cách đáng kể trên thị trường.

Nhóm 2: Các hành vi thoả thuận hạn chế cạnh tranh được quy định tại khoản 4, 5, 6 Điều 11. Các thoả thuận này luôn luôn bị xem là thoả thuận hạn chế cạnh tranh bị cấm không phụ thuộc vào mối quan hệ giữa các doanh nghiệp tham gia thị trường và không cần đánh giá tác động của thoả thuận đến thị trường.

Nhóm 3: Các hành vi thoả thuận hạn chế cạnh tranh được quy định tại khoản 7, 8, 9, 10, 11 Điều 11. Để xác định các thoả thuận này có thuộc trường hợp bị cấm hay không luôn đòi hỏi cơ quan cạnh tranh phải đánh giá tác động của hành vi đến thị trường, hay chính xác hơn là luôn cần phải đánh giá liệu các thoả thuận này có gây tác động hoặc có khả năng gây tác động hạn chế cạnh tranh một cách đáng kể hay không.

1.3.2. Nội dung đánh giá tác động hoặc khả năng gây tác động hạn chế cạnh tranh một cách đáng kể của thoả thuận hạn chế cạnh tranh

Có thể thấy rằng Luật Cạnh tranh 2018 có cách tiếp cận hoàn toàn khác Luật Cạnh tranh 2004 khi Luật Cạnh tranh 2018 không còn dựa hoàn toàn và duy nhất vào thị phần khi xác định các trường hợp thoả thuận hạn chế cạnh tranh bị cấm. Luật Cạnh tranh 2018 dựa vào hàng loạt các tiêu chí hoàn thiện hơn, khách quan hơn VÀ phù hợp với thông lệ quốc tế hơn. Các tiêu chí này được quy định tại Điều 13 Luật Cạnh tranh 2018 và Điều 11 Nghị định 35/2020/NĐ-CP. Theo đó, Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia là cơ quan có thẩm quyền đánh giá tác động hoặc khả năng gây tác động hạn chế cạnh tranh một cách đáng kể của thoả thuận hạn chế cạnh tranh (khoản 1). Khoản 2 điều này quy định việc đánh giá tác động hoặc khả năng gây tác động hạn chế cạnh tranh một cách đáng kể của thoả thuận hạn chế cạnh tranh được căn cứ vào một hoặc một số yếu tố như sau:

“a) Diễn biến, xu hướng thay đổi mức thị phần của các doanh nghiệp tham gia thoả thuận được đánh giá trong tương quan với các doanh nghiệp khác là đối thủ cạnh tranh không tham gia thoả thuận;

b) Rào cản gia nhập, mở rộng thị trường được đánh giá để xác định tác động hoặc khả năng gây tác động hạn chế cạnh tranh của thoả thuận căn cứ vào những

yếu tố ảnh hưởng đến việc quyết định của doanh nghiệp khi gia nhập, mở rộng thị trường quy định tại Điều 8 Nghị định này;

c) Hạn chế nghiên cứu, phát triển, đổi mới công nghệ hoặc hạn chế năng lực công nghệ được đánh giá để xác định tác động hoặc khả năng gây tác động của thỏa thuận hạn chế cạnh tranh đối với mục tiêu nghiên cứu, phát triển, đổi mới công nghệ hoặc nâng cao năng lực công nghệ trong ngành và lĩnh vực liên quan;

d) Giảm khả năng tiếp cận, nắm giữ cơ sở hạ tầng thiết yếu được đánh giá căn cứ vào mức độ thiết yếu của cơ sở hạ tầng đối với hoạt động sản xuất, kinh doanh và chi phí, thời gian để các doanh nghiệp là đối thủ cạnh tranh không tham gia thỏa thuận có thể tiếp cận, nắm giữ cơ sở hạ tầng đó hoặc cơ sở hạ tầng tương tự;

đ) Tăng chi phí, thời gian của khách hàng trong việc mua hàng hóa, dịch vụ của doanh nghiệp tham gia thỏa thuận hoặc khi chuyển sang mua hàng hóa, dịch vụ liên quan khác được xác định bằng việc so sánh chi phí, thời gian cần thiết của khách hàng khi mua hàng hóa, dịch vụ của doanh nghiệp tham gia thỏa thuận hoặc khi chuyển sang mua hàng hóa, dịch vụ của doanh nghiệp là đối thủ cạnh tranh trước và sau khi có thỏa thuận;

e) Gây cản trở cạnh tranh trên thị trường thông qua kiểm soát các yếu tố đặc thù trong ngành, lĩnh vực liên quan đến các doanh nghiệp tham gia thỏa thuận được xác định dựa trên mức độ chi phối của các yếu tố đặc thù đó đối với hoạt động cạnh tranh của các doanh nghiệp trên thị trường;”

Mặc dù yếu tố thị phần/thị phần kết hợp không phải là yếu tố tối quan trọng khi đánh giá khả năng gây hạn chế cạnh tranh của các thỏa thuận nhưng cần lưu ý rằng khi xác định các trường hợp mà thỏa thuận hạn chế cạnh tranh được coi là không gây ra hoặc không có khả năng gây tác động hạn chế cạnh tranh một cách đáng kể thì lại dựa hoàn toàn vào yếu tố này, cụ thể khoản 3 Điều 11 Nghị định 35/2020/NĐ-CP quy định:

“a) Đối với thỏa thuận hạn chế cạnh tranh giữa các doanh nghiệp trên cùng thị trường liên quan, khi thị phần kết hợp của các doanh nghiệp tham gia thỏa thuận nhỏ hơn 5%;

b) Đối với thỏa thuận hạn chế cạnh tranh giữa các doanh nghiệp kinh doanh và các công đoạn khác nhau trong cùng một chuỗi sản xuất, phân phối, cung ứng đối với một loại hàng hóa, dịch vụ nhất định, khi thị phần của từng doanh nghiệp tham gia thỏa thuận nhỏ hơn 15%.”

1.3.3. Miễn trừ đối với thỏa thuận hạn chế cạnh tranh bị cấm

Bên cạnh vai trò xử lý các hành vi vi phạm, một vai trò khác cũng rất quan trọng của pháp luật về kiểm soát các hành vi thỏa thuận hạn chế cạnh tranh chính là vai trò “cảnh báo” đối với các chủ thể trước khi thực hiện hành vi. Tuy nhiên, trong một số trường hợp nhất định, các thỏa thuận hạn chế cạnh tranh tuy thuộc các trường hợp bị cấm nhưng các chủ thể vẫn sẽ được phép thực hiện nhưng chỉ được thực hiện sau khi được Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia quyết định cho phép hưởng miễn trừ và chỉ trong một thời hạn nhất định. Cơ chế áp dụng miễn trừ được quy định tại các điều từ Điều 14 đến Điều 23 Luật Cạnh tranh 2018, cụ thể như sau:

Về các trường hợp được áp dụng miễn trừ: Cơ chế miễn trừ chỉ được áp dụng cho các thỏa thuận hạn chế cạnh tranh quy định tại các khoản 1, 2, 3, 7, 8, 9, 10 và 11 Điều 11 bị cấm theo quy định tại Điều 12 của Luật Cạnh tranh 2018 (khoản 1 Điều 14) và các thỏa thuận lao động, thỏa thuận hợp tác trong các ngành, lĩnh vực đặc thù (những thỏa thuận này được thực hiện theo quy định của luật khác thì thực hiện theo quy định của luật đó mà không phải chịu sự kiểm soát của Luật Cạnh tranh 2018 (khoản 2 Điều 14));

Về các điều kiện để được hưởng miễn trừ (áp dụng cho trường hợp nêu tại khoản 1 Điều 14): các thỏa thuận này phải có lợi cho người tiêu dùng và đáp ứng một trong các điều kiện sau đây: Tác động thúc đẩy tiến bộ kỹ thuật, công nghệ, nâng cao chất lượng hàng hóa, dịch vụ; Tăng cường sức cạnh tranh của doanh nghiệp Việt Nam trên thị trường quốc tế; Thúc đẩy việc áp dụng thống nhất tiêu chuẩn chất lượng, định mức kỹ thuật của chủng loại sản phẩm; Thống nhất các điều kiện thực hiện hợp đồng, giao hàng, thanh toán nhưng không liên quan đến giá và các yếu tố của giá (khoản 1 Điều 14);

Về cách thức xin hưởng miễn trừ: Doanh nghiệp dự định tham gia thỏa thuận hạn chế cạnh tranh bị cấm nộp hồ sơ đề nghị hưởng miễn trừ tại Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia (khoản 1 Điều 15). Hồ sơ phải đảm bảo đầy đủ các tài liệu được quy định tại khoản 2 Điều 15. Doanh nghiệp nộp hồ sơ chịu trách nhiệm về tính trung thực của hồ sơ. Tài liệu trong hồ sơ bằng tiếng nước ngoài thì phải kèm theo bản dịch tiếng Việt (khoản 3 Điều 15 Luật Cạnh tranh 2018). Doanh nghiệp có quyền rút hồ sơ đề nghị hưởng miễn trừ đối với thỏa thuận hạn chế cạnh tranh bị cấm (Điều 19).

Về thẩm quyền, trình tự, thủ tục, thời hạn ra quyết định về việc hưởng miễn trừ và bãi bỏ quyết định hưởng miễn trừ: Ủy ban Cạnh tranh quốc gia là cơ quan có thẩm quyền ra quyết định chấp thuận hoặc quyết định không chấp thuận cho các bên được hưởng miễn trừ đối với thỏa thuận hạn chế cạnh tranh bị cấm theo trình tự, thủ tục và thời hạn được nêu tại khoản 2, khoản 3 Điều 20. Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia quyết định bãi bỏ quyết định hưởng miễn trừ trong các trường hợp sau đây: *Điều kiện được hưởng miễn trừ không còn; Phát hiện có sự gian dối trong việc đề nghị hưởng miễn trừ; Doanh nghiệp được hưởng miễn trừ vi phạm các điều kiện, nghĩa vụ để được hưởng miễn trừ trong quyết định hưởng miễn trừ; Quyết định hưởng miễn trừ dựa trên thông tin, tài liệu không chính xác về điều kiện được hưởng miễn trừ* (khoản 1 Điều 23). Trường hợp điều kiện được hưởng miễn trừ không còn, bên được hưởng miễn trừ có trách nhiệm thông báo cho Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia để ra quyết định bãi bỏ quyết định hưởng miễn trừ (khoản 2 Điều 23).

Về thời hạn hưởng miễn trừ: Thời hạn hưởng miễn trừ là không quá 05 năm kể từ ngày ra quyết định. Trong thời gian 90 ngày trước khi thời hạn hưởng miễn trừ kết thúc, theo đề nghị của các bên tham gia thỏa thuận, Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia xem xét, quyết định việc tiếp tục hoặc không tiếp tục hưởng miễn trừ đối với thỏa thuận hạn chế cạnh tranh bị cấm. Trường hợp tiếp tục được hưởng miễn trừ thì thời hạn hưởng miễn trừ là không quá 05 năm kể từ ngày ra quyết định tiếp tục hưởng miễn trừ (khoản 3 Điều 21).

Về thực hiện thỏa thuận hạn chế cạnh tranh đối với các trường hợp được hưởng miễn trừ: Các bên tham gia thỏa thuận hạn chế cạnh tranh đáp ứng điều kiện

được hưởng miễn trừ chỉ được thực hiện thỏa thuận hạn chế cạnh tranh sau khi có quyết định hưởng miễn trừ. Các bên tham gia thỏa thuận hạn chế cạnh tranh được hưởng miễn trừ phải thực hiện đúng quyết định hưởng miễn trừ (Điều 22).

1.3.4. Hình thức xử lý các hành vi thỏa thuận hạn chế cạnh tranh bị cấm

Các hình thức xử lý đối với hành vi thỏa thuận hạn chế cạnh tranh bị cấm được quy định tại Điều 6 và Điều 7 Nghị định 75/2020/NĐ-CP. Giữa Điều 6 và Điều 7 có sự phân hoá rõ ràng về mức xử phạt tiền với tư cách là hình thức xử phạt chính đối với các hành vi thỏa thuận hạn chế cạnh tranh bị cấm dựa trên tiêu chí về mối quan hệ giữa các doanh nghiệp tham gia thỏa thuận. Theo đó, đối với tất cả các hành vi thỏa thuận hạn chế cạnh tranh được liệt kê tại Điều 11 Luật Cạnh tranh 2018 nếu thuộc trường hợp bị cấm theo Điều 12 Luật Cạnh tranh 2018 và các doanh nghiệp tham gia thỏa thuận là các doanh nghiệp trên cùng thị trường liên quan thì sẽ bị áp dụng mức xử phạt tiền từ 01% đến 10% tổng doanh thu trên thị trường liên quan trong năm tài chính liền kề trước năm thực hiện hành vi vi phạm của từng doanh nghiệp là các bên tham gia thỏa thuận theo khoản 1 Điều 6 Nghị định 75/2020/NĐ-CP; và nếu các doanh nghiệp tham gia thỏa thuận là các doanh nghiệp kinh doanh ở các công đoạn khác nhau trong cùng một chuỗi sản xuất, phân phối, cung ứng đối với một loại hàng hóa, dịch vụ nhất định thì mức xử phạt tiền là từ 01% đến 05% tổng doanh thu trên thị trường liên quan trong năm tài chính liền kề trước năm thực hiện hành vi vi phạm của từng doanh nghiệp là các bên tham gia thỏa thuận theo khoản 1 Điều 7 Nghị định 75/2020/NĐ-CP.

Theo khoản 8 Điều 4 Nghị định 75/2020/NĐ-CP, mức tiền phạt cụ thể đối với một hành vi vi phạm hành chính trong lĩnh vực cạnh tranh nói chung và đối với hành vi thỏa thuận hạn chế cạnh tranh bị cấm nói riêng là mức trung bình của khung tiền phạt được quy định đối với hành vi đó. Khi tính mức trung bình của khung tiền phạt để xác định mức phạt tiền cụ thể cần lưu ý rằng mức phạt tiền tối đa được quy định áp dụng đối với từng hành vi vi phạm cụ thể được quy định tại Chương II của nghị định chỉ được áp dụng đối với hành vi vi phạm của tổ chức; đối với cá nhân có cùng hành vi vi phạm hành chính về cạnh tranh, mức phạt tiền tối đa

sẽ chỉ bằng một phần hai mức phạt tiền tối đa đối với tổ chức (khoản 7 Điều 4 Nghị định 75/2020/NĐ-CP).

Nếu có tình tiết giảm nhẹ thì mức tiền phạt có thể giảm xuống nhưng không được giảm quá mức tối thiểu của khung tiền phạt; nếu có tình tiết tăng nặng thì mức tiền phạt có thể tăng lên nhưng không được vượt quá mức tiền phạt tối đa của khung tiền phạt. Đối với mỗi tình tiết giảm nhẹ, tình tiết tăng nặng, mức tiền phạt xác định theo quy định tại khoản này được điều chỉnh giảm hoặc tăng tương ứng không quá 15% mức trung bình của khung hình phạt. Các tình tiết giảm nhẹ, tình tiết tăng nặng được quy định tại Điều 5 Nghị định 75/2020/NĐ-CP và sẽ được áp dụng chung khi xử phạt tiền đối với tất cả các hành vi vi phạm hành chính trong lĩnh vực cạnh tranh.

Cách tiếp cận về mức xử phạt tiền được quy định tại Điều 6 và Điều 7 Nghị định 75/2020/NĐ-CP cho thấy mặc dù pháp luật cạnh tranh Việt Nam hiện nay không công nhận và sử dụng thuật ngữ “thỏa thuận ngang” và “thỏa thuận dọc” nhưng khi phân loại và xử lý các hành vi thỏa thuận hạn chế cạnh tranh bị cấm lại dựa trên tiêu chí này. Theo đó, các hành vi thỏa thuận ngang (thỏa thuận giữa các doanh nghiệp trên cùng thị trường liên quan) là các hành vi tác động lớn hơn đến thị trường, gây ra những hậu quả nặng nề hơn cho cạnh tranh và do đó sẽ bị xử lý nghiêm khắc hơn biểu hiện thông qua mức xử phạt tiền cao hơn so với các thỏa thuận dọc (thỏa thuận giữa các doanh nghiệp kinh doanh ở các công đoạn khác nhau trong cùng một chuỗi sản xuất, phân phối, cung ứng đối với một loại hàng hóa, dịch vụ nhất định).

Tuy nhiên cũng cần lưu ý rằng, theo khoản 3 Điều 4 Nghị định 75/2020/NĐ-CP, trường hợp tổng doanh thu của doanh nghiệp có hành vi vi phạm trên thị trường liên quan trong năm tài chính liền kề trước năm thực hiện hành vi vi phạm quy định tại các khoản 1 của Điều 4 (tức các hành vi vi phạm quy định về thỏa thuận hạn chế cạnh tranh) được xác định bằng 0 (không) thì áp dụng mức phạt tiền từ 100.000.000 đồng đến 200.000.000 đồng. Tổng doanh thu trên thị trường liên quan để xác định mức xử phạt tiền tối đa đối với hành vi vi phạm quy định về thỏa thuận hạn chế cạnh tranh được xác định là tổng doanh thu của các doanh nghiệp

kinh doanh ở các công đoạn khác nhau trong cùng một chuỗi sản xuất, phân phối, cung ứng đối với một loại hàng hóa, dịch vụ nhất định.

Ngoài hình thức xử phạt chính là phạt tiền, các doanh nghiệp thực hiện hành vi thoả thuận hạn chế cạnh tranh bị cấm (cả theo chiều dọc và chiều ngang) đều có thể bị áp dụng thêm hình thức xử phạt bổ sung *tịch thu khoản lợi nhuận thu được từ việc thực hiện hành vi vi phạm* và biện pháp khắc phục hậu quả *buộc loại bỏ những điều khoản vi phạm pháp luật ra khỏi hợp đồng, thoả thuận hoặc giao dịch kinh doanh* (khoản 2, khoản 3 Điều 6 và khoản 2, khoản 3 Điều 7 Nghị định 75/2020/NĐ-CP).

Bên cạnh đó, khoản 4 Điều 6 và khoản 4 Điều 7 Nghị định 75/2020/NĐ-CP còn quy định rõ mối quan hệ giữa hình thức xử lý các hành vi thoả thuận hạn chế cạnh tranh bị cấm theo nghị định này với quy định tương ứng tại Bộ Luật Hình sự 2015 (được sửa đổi, bổ sung bởi Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Bộ luật Hình sự năm 2017); Theo đó mức phạt tiền tối đa đối với tổ chức, cá nhân thực hiện hành vi quy định tại điểm đ, điểm e khoản 1 Điều 6 và điểm đ, điểm e khoản 1 Điều 7 phải thấp hơn mức phạt tiền thấp nhất tương ứng được quy định trong Bộ luật Hình sự đối với tổ chức, cá nhân thực hiện hành vi đó. Trong quá trình xử phạt hành vi vi phạm quy định tại điểm đ, điểm e khoản 1 Điều 6 và điểm đ, điểm e khoản 1 Điều 7, khi phát hiện có dấu hiệu của tội phạm quy định tại Điều 217 Bộ luật Hình sự năm 2015 (được sửa đổi, bổ sung bởi Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Bộ luật Hình sự năm 2017), Chủ tịch Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia có trách nhiệm chuyển một phần hoặc toàn bộ hồ sơ liên quan đến dấu hiệu của tội phạm đến cơ quan tố tụng có thẩm quyền để truy cứu trách nhiệm hình sự theo quy định của pháp luật. Quy định này thống nhất với quy định được nêu tại khoản 1 Điều 4 Nghị định 75/2020/NĐ-CP.

Ngoài ra, các thoả thuận cạnh tranh bị cấm có thể bị xem là tội phạm theo Điều 217 BLHS 2015 và bị xử lý theo các quy định tương ứng. Trong trường hợp này, trình tự thủ tục để xử lý tội vi phạm quy định về cạnh tranh sẽ phải tuân theo BLTTHS 2015.

1.4. Chính sách khoan hồng đối với doanh nghiệp thực hiện thoả thuận hạn chế cạnh tranh bị cấm

1.4.1. Khái quát về chính sách khoan hồng

- Nội dung của chính sách khoan hồng

Nội dung chính sách khoan hồng được quy định tại khoản 1 Điều 112 Luật Cạnh tranh 2018, cụ thể: “Doanh nghiệp tự nguyện khai báo giúp Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia phát hiện, điều tra và xử lý hành vi thoả thuận hạn chế cạnh tranh bị cấm quy định tại Điều 12 của Luật này được miễn hoặc giảm mức xử phạt theo chính sách khoan hồng”. Như vậy, có thể hiểu rằng chính sách khoan hồng là chính sách miễn hoặc giảm mức xử phạt mà Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia áp dụng đối với doanh nghiệp tự nguyện khai báo giúp cơ quan này trong việc phát hiện, điều tra và xử lý các hành vi thoả thuận hạn chế cạnh tranh bị cấm.

- Đặc điểm của chính sách khoan hồng

Thứ nhất, chính sách khoan hồng chỉ áp dụng khi xử lý đối với hành vi thoả thuận hạn chế cạnh tranh bị cấm mà không được áp dụng với các hành vi vi phạm pháp luật cạnh tranh khác.

Thứ hai, chính sách khoan hồng chỉ được áp dụng cho các doanh nghiệp khi đáp ứng được đầy đủ các điều kiện luật định.

Thứ ba, chính sách khoan hồng chỉ được áp dụng đối với một số lượng hạn hữu các doanh nghiệp tham gia thoả thuận.

- Mục đích của chính sách khoan hồng

Thứ nhất, tại Việt Nam, kể từ sau khi điều tra, xử lý đối với hành vi thoả thuận ấn định phí bảo hiểm vật chất xe ô tô giữa 19 doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ và vụ việc thoả thuận ấn định phí bảo hiểm học sinh giữa 14 doanh nghiệp bảo hiểm tại địa bàn tỉnh Khánh Hòa, từ năm 2012 đến nay, Cơ quan quản lý cạnh tranh chưa phát hiện, điều tra được thêm bất kỳ vụ việc thoả thuận hạn chế cạnh tranh nào khác. Thực tiễn cũng cho thấy các cơ chế phát hiện thoả thuận hạn chế cạnh tranh trước đây đã không còn nhiều tác dụng vì thoả thuận hạn chế cạnh tranh đang có xu hướng ngầm hóa do nhận thức của doanh nghiệp về pháp luật cạnh tranh ngày càng cao. Điều này làm cho việc phát hiện và điều tra các thoả thuận

hạn chế cạnh tranh trở nên khó khăn, phức tạp hơn. Vì vậy, chính sách khoan hồng với khả năng doanh nghiệp được miễn hoặc giảm đáng kể mức xử phạt sẽ đủ khả năng khiến các doanh nghiệp chủ động hỗ trợ Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia phát hiện và xử lý các thỏa thuận hạn chế cạnh tranh hơn.

Thứ hai, chính sách khoan hồng tại Điều 112 Luật Cạnh tranh 2018 của Việt Nam là một cơ chế mới để phát hiện thỏa thuận hạn chế cạnh tranh mà Cơ quan cạnh tranh có thể sử dụng để việc kiểm soát thỏa thuận hạn chế cạnh tranh hiệu quả hơn bởi chính sách khoan hồng sẽ khiến các thỏa thuận phi pháp trở nên rủi ro hơn, có nhiều khả năng bị phá vỡ hơn và buộc các doanh nghiệp phải cân nhắc đến việc liệu có nên tham gia vào các thỏa thuận với những kẻ có khả năng lừa đảo hay không. Hay nói cách khác, chính sách khoan hồng có thể khiến các doanh nghiệp thoái lui và không tham gia vào thỏa thuận hạn chế cạnh tranh đầy mạo hiểm.

1.4.2. Cơ chế áp dụng chính sách khoan hồng

- **Về thẩm quyền:** Theo khoản 2 Điều 112, Chủ tịch Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia có quyền quyết định việc cho miễn hoặc giảm mức xử phạt theo chính sách khoan hồng.

- **Về điều kiện áp dụng:** Khoản 3 Điều 112 Luật Cạnh tranh 2018 quy định 04 điều kiện để được miễn giảm mức xử phạt theo chính sách khoan hồng:

+ Đã hoặc đang tham gia với vai trò là một bên của thỏa thuận hạn chế cạnh tranh;

+ Tự nguyện khai báo hành vi vi phạm trước khi cơ quan có thẩm quyền ra quyết định điều tra;

+ Khai báo trung thực và cung cấp toàn bộ các thông tin, chứng cứ có được về hành vi vi phạm, có giá trị đáng kể cho việc phát hiện, điều tra và xử lý hành vi vi phạm;

+ Hợp tác đầy đủ với cơ quan có thẩm quyền trong suốt quá trình điều tra và xử lý hành vi vi phạm.

Yếu tố tự nguyện khai báo và khai báo trước khi có quyết định điều tra có cần, điều kiện tiên quyết đảm bảo đương đơn có thể được hưởng khoan hồng. Luật Cạnh tranh 2018 khai báo trước khi có quyết định điều tra mà không yêu cầu doanh nghiệp phải khai báo trước khi cơ quan điều tra biết hoặc có thông tin về hành vi

thỏa thuận hạn chế cạnh tranh. Quy định khai này thể hiện tính linh hoạt cao hơn và tạo cơ hội hơn cho cả doanh nghiệp muốn khai báo và cả cơ quan điều tra cạnh tranh, bởi trong nhiều trường hợp, mặc dù ủy ban cạnh tranh có thông tin về thỏa thuận nhưng chưa đầy đủ và đảm bảo tính chắc chắn để quyết định điều tra, do đó cần có thêm các thông tin, bằng chứng cụ thể khác và điều đó rất cần từ các đương đơn xin hưởng khoan hồng.

- **Yếu tố loại trừ:** khoản 4 Điều 112 Luật Cạnh tranh 2018 quy định rõ chính sách khoan hồng sẽ không áp dụng đối với doanh nghiệp có vai trò ép buộc hoặc tổ chức cho các doanh nghiệp khác tham gia thỏa thuận. Quy định này là hoàn toàn phù hợp vì các doanh nghiệp có vai trò ép buộc hoặc tổ chức là những doanh nghiệp có chủ đích vi phạm ngay từ đầu hoặc cố ý thực hiện hành vi vi phạm đến cùng cũng như lôi kéo các doanh nghiệp khác. Nếu cho phép các doanh nghiệp này được hưởng chính sách khoan hồng thì sẽ không đảm bảo được ý nghĩa chính sách khoan hồng, không đảm bảo công bằng với các doanh nghiệp và tạo cơ hội cho các doanh nghiệp đó lợi dụng, sử dụng chính sách pháp luật và quyền lực của cơ quan thực thi như một biện pháp cạnh tranh không chính đáng của mình.

- **Về số lượng doanh nghiệp được hưởng chính sách khoan hồng:** Khoản 5 Điều 112 Luật Cạnh tranh 2018 quy định chính sách khoan hồng chỉ áp dụng cho tối đa ba doanh nghiệp đầu tiên nộp đơn xin hưởng khoan hồng và đáp ứng đủ điều kiện được quy định tại khoản 3. Theo quy định tại khoản 6 điều này, cơ sở để xác định thứ tự ưu tiên của ba doanh nghiệp đầu tiên là thứ tự khai báo, thời điểm khai báo và mức độ trung thực và giá trị của các thông tin, chứng cứ đã cung cấp. Việc quy định số lượng doanh nghiệp được hưởng khoan hồng tối đa 03 doanh nghiệp một phần nhằm hạn chế số lượng chủ thể vi phạm được hưởng khoan hồng để đảm bảo tính răn đe và nghiêm minh của pháp luật (các doanh nghiệp ngoài 03 doanh nghiệp này sẽ bị xử lý nghiêm minh) đồng thời không hạn chế quá ít doanh nghiệp để có cơ hội thu được nhiều thông tin, tài liệu, bằng chứng có giá trị hơn.²¹

²¹ Phòng Điều tra vụ việc hạn chế cạnh tranh, Cục CT&BVNTD (2020), Chính sách khoan hồng theo quy định của Luật Cạnh tranh 2018, <http://vcca.gov.vn/default.aspx?page=news&do=detail&id=67f8199b-d3fa-4a14-be00-dfe6748a0e29>

- **Về mức miễn giảm:** Theo quy định tại khoản 7 Điều 112 Luật Cạnh tranh 2018, doanh nghiệp thứ nhất được miễn 100% mức phạt tiền; doanh nghiệp thứ hai và thứ ba lần lượt được giảm 60% và 40% mức phạt tiền. Quy định này đảm bảo mục tiêu hiệu quả và tính hấp dẫn của chính sách.

Một điểm quan trọng nữa là cùng với quy định chính sách khoan hồng, Bộ Luật hình sự năm 2015 (sửa đổi, bổ sung năm 2017) của Việt nam tại Điều 217 quy định về tội vi phạm các quy định về cạnh tranh cũng đã lần đầu tiên quy định xử lý hình sự đối với các tổ chức, cá nhân tham gia thỏa thuận hạn chế cạnh tranh bị cấm, làm tiền đề cho việc thực thi hiệu quả chính sách khoan hồng tại Luật Cạnh tranh 2018.

1.5. **Thẩm quyền xử phạt hành vi vi phạm hành chính về thỏa thuận hạn chế cạnh tranh**

Điều 27 Nghị định 75/2019/NĐ-CP quy định về thẩm quyền xử phạt hành vi vi phạm hành chính về thỏa thuận hạn chế cạnh tranh như sau:

• Hội đồng xử lý vụ việc hạn chế cạnh tranh có các thẩm quyền sau đây:

1. Phạt cảnh cáo;

2. Phạt tiền;

3. Áp dụng hình thức xử phạt bổ sung theo quy định tại điểm b, điểm c khoản 2 Điều 3 Nghị định 75/2019/NĐ-CP;

4. Áp dụng các biện pháp khắc phục hậu quả quy định tại các điểm a, c, d, e, h, i và k khoản 3 Điều 3 Nghị định 75/2019/NĐ-CP.

2. Kiểm soát hành vi lạm dụng vị trí thống lĩnh, lạm dụng vị trí độc quyền theo pháp luật Việt Nam

2.1. Khái quát về lạm dụng vị trí thống lĩnh, lạm dụng vị trí độc quyền

2.1.1. Khái niệm lạm dụng vị trí thống lĩnh, lạm dụng vị trí độc quyền

Bộ Quy tắc về cạnh tranh của Liên Hợp Quốc được thông qua ngày 22/4/1980 và Luật mẫu về cạnh tranh của Tổ chức thương mại và phát triển Liên

Hợp Quốc (UNCTAD) định nghĩa hành vi lạm dụng vị trí thống lĩnh, vị trí độc quyền để hạn chế cạnh tranh là hành vi hạn chế cạnh tranh mà doanh nghiệp có vị trí thống lĩnh hoặc độc quyền sử dụng để duy trì hay tăng cường vị trí của nó trên thị trường bằng cách hạn chế khả năng gia nhập thị trường hoặc hạn chế quá mức cạnh tranh.

Khoản 5 Điều 3 Luật Cạnh tranh 2018 quy định: «*Lạm dụng vị trí thống lĩnh thị trường, lạm dụng vị trí độc quyền* là hành vi của doanh nghiệp có vị trí thống lĩnh thị trường, vị trí độc quyền gây tác động hoặc có khả năng gây tác động hạn chế cạnh tranh».

Có thể thấy rằng tuy cùng làm rõ khái niệm lạm dụng vị trí thống lĩnh, lạm dụng vị trí độc quyền nhưng Luật Cạnh tranh 2018 đã tiếp cận khái niệm lạm dụng vị trí thống lĩnh, lạm dụng vị trí độc quyền dưới góc độ khái quát hoá dấu hiệu hậu quả của hành vi thay vì thông qua mô tả nội dung của hành vi lạm dụng vị trí thống lĩnh hay độc quyền được ghi nhận trong Bộ Quy tắc về cạnh tranh của Liên Hợp Quốc được thông qua ngày 22/4/1980 cũng như Luật mẫu về cạnh tranh của Tổ chức thương mại và phát triển Liên Hợp Quốc (UNCTAD). Mỗi cách tiếp cận sẽ có những ưu nhược điểm nhất định nhưng có một bất cập rất rõ ràng đối với chế định kiểm soát hành vi lạm dụng vị trí thống lĩnh, vị trí độc quyền trong Luật Cạnh tranh 2018. Cụ thể, Luật Cạnh tranh 2018 tuy lựa chọn cách tiếp cận khái quát hậu quả của hành vi nhưng lại thiếu đi các quy định cụ thể hoá các tiêu chí định lượng tác động của hành vi lạm dụng vị trí thống lĩnh, lạm dụng vị trí độc quyền. Điều này dẫn đến nhiều khó khăn cho cơ quan thực thi trong nhiệm vụ xác định các hành vi lạm dụng vị trí thống lĩnh, vị trí độc quyền trong thực tế. Để hạn chế khiếm khuyết nói trên, Luật Cạnh tranh 2018 đã sử dụng đồng thời phương pháp liệt kê để định danh cụ thể các hành vi lạm dụng vị trí thống lĩnh, lạm dụng vị trí độc quyền được quy định tại Điều 27.

2.1.2. Đặc điểm lạm dụng vị trí thống lĩnh, lạm dụng vị trí độc quyền

Thứ nhất, chủ thể của hành vi lạm dụng vị trí thống lĩnh, lạm dụng vị trí độc quyền là những doanh nghiệp có quyền lực thị trường. Một doanh nghiệp sẽ được

xem là doanh nghiệp thống lĩnh hoặc độc quyền nếu nó có khả năng hành động một cách độc lập với các đối thủ cạnh tranh, khách hàng, nhà cung cấp và người tiêu dùng cuối cùng. Hay nói cách khác, các doanh nghiệp này có khả năng đưa ra mức giá trên mức cạnh tranh để bán ra các sản phẩm có chất lượng kém hơn hoặc giảm tốc độ đổi mới của mình xuống dưới mức có thể tồn tại trong thị trường cạnh tranh. Khả năng này của doanh nghiệp chính là quyền lực thị trường hay sức mạnh thị trường (market power). Chính vì nắm giữ quyền lực nên khi các doanh nghiệp này lạm dụng vị trí thống lĩnh, vị trí độc quyền của mình, cạnh tranh trên thị trường sẽ luôn bị tổn hại nghiêm trọng.

Thứ hai, các hành vi lạm dụng vị trí thống lĩnh, lạm dụng vị trí độc quyền là các hành vi luôn bị cấm tuyệt đối. Việc doanh nghiệp giữ vị trí thống lĩnh hay vị trí thống lĩnh không phải là hành vi phản cạnh tranh và do đó sẽ không bị xem là bất hợp pháp. Điều này có thể giải thích rằng doanh nghiệp có thể đạt được vị trí thống lĩnh, vị trí độc quyền bằng các phương thức cạnh tranh công bằng và lành mạnh, ví dụ như bằng cách cải tiến dây chuyền sản xuất, phát minh và bán một sản phẩm ngày một tốt hơn ra thị trường. Tuy nhiên, một khi doanh nghiệp đạt đến ngưỡng thống lĩnh hoặc thống trị, nếu doanh nghiệp sử dụng quyền lực thị trường để bảo vệ quyền lực đó hoặc gây tổn hại lên cạnh tranh, lên thị trường, lên các doanh nghiệp khác, lên người tiêu dùng thì sẽ bị xử lý nghiêm khắc. Luật Cạnh tranh 2018 điều chỉnh các hành vi lạm dụng vị trí thống lĩnh, lạm dụng vị trí độc quyền theo nguyên tắc cấm tuyệt đối mà không cần đánh giá thêm yếu tố tác động hay hậu quả của hành vi. Các doanh nghiệp này cũng sẽ không được áp dụng cơ chế miễn trừ hay chính sách khoan hồng tương tự như các thoả thuận hạn chế cạnh tranh bị cấm.

Thứ ba, các hành vi lạm dụng vị trí thống lĩnh, lạm dụng vị trí độc quyền gây tác động hoặc có khả năng gây tác động làm loại trừ, làm giảm, sai lệch hoặc cản trở cạnh tranh trên thị trường. Đây cũng là dấu hiệu của các hành vi hạn chế cạnh tranh nói chung căn cứ theo khoản 2 Điều 3 Luật Cạnh tranh 2018. Tuy nhiên, khác với các hành vi thoả thuận hạn chế cạnh tranh, Nghị định 35/2020/NĐ-CP không đưa ra các quy định cụ thể hoá các tiêu chí để đánh giá tác động hoặc khả năng gây tác động hạn chế cạnh tranh một cách đáng kể của hành vi lạm dụng vị trí thống

lĩnh, lạm dụng vị trí độc quyền. Do đó, việc phân tích từng hành vi lạm dụng vị trí thống lĩnh, lạm dụng vị trí độc quyền là yêu cầu cần thiết khi giải quyết và xử lý. Dưới góc độ thực tiễn, các hành vi lạm dụng vị trí thống lĩnh, lạm dụng vị trí độc quyền được xem là những hành vi gây hậu quả nghiêm trọng hơn so với các hành vi thoả thuận hạn chế cạnh tranh. Đồng thời, pháp luật về kiểm soát hành vi lạm dụng vị trí thống lĩnh, lạm dụng vị trí độc quyền chính là mức độ phát triển cao nhất của pháp luật kiểm soát hạn chế cạnh tranh.

2.2. Xác định vị trí thống lĩnh, vị trí độc quyền trên thị trường theo pháp luật cạnh tranh Việt Nam

Khác với phương pháp kiểm soát các hành vi thoả thuận hạn chế cạnh tranh, đối với các hành vi lạm dụng vị trí thống lĩnh, lạm dụng vị trí độc quyền sẽ luôn bị cấm trong mọi trường hợp và các doanh nghiệp thực hiện hành vi vi phạm đương nhiên không được phép hưởng miễn trừ hay khoan hồng. Điều này được lý giải bởi vị trí thống lĩnh, vị trí độc quyền là những vị trí đặc biệt trên thị trường và một khi nắm giữ được vị trí thống lĩnh, vị trí độc quyền thì có nghĩa các doanh nghiệp đang có được sức mạnh thị trường hay quyền lực thị trường và tự tạo ra «luật chơi» có lợi cho mình trên thị trường đó. Do vậy, các doanh nghiệp khi hành vi lạm dụng vị trí thống lĩnh, vị trí độc quyền thì sự lạm dụng đó luôn gây tác động hoặc có khả năng gây tác động hạn chế cạnh tranh. Điều này cũng đồng nghĩa với việc yêu cầu quan trọng, then chốt trong kiểm soát nhóm các hành vi thống lĩnh không phải là xác định hậu quả hay tác động của hành vi lên thị trường mà cần phải là xác định liệu các doanh nghiệp có đang nắm vị trí thống lĩnh, vị trí độc quyền khi thực hiện hành vi hay không.

2.2.1. Xác định vị trí thống lĩnh

Vị trí thống lĩnh có thể được nắm giữ bởi một doanh nghiệp hoặc một nhóm các doanh nghiệp và do vậy cần tách biệt cách xác định vị trí thống lĩnh trong hai trường hợp này.

- *Xác định vị trí thống lĩnh của một doanh nghiệp*: khoản 1 Điều 24 Luật Cạnh tranh 2018 quy định doanh nghiệp được coi là có vị trí thống lĩnh thị trường nếu có

sức mạnh thị trường đáng kể được xác định theo quy định tại Điều 26 của Luật Cạnh tranh 2018 hoặc có thị phần từ 30% trở lên trên thị trường liên quan.

Như vậy, có hai khả năng để một doanh nghiệp có được vị trí thống lĩnh. Khả năng thứ nhất, doanh nghiệp đó có sức mạnh thị trường đáng kể; khả năng thứ hai, thị phần mà doanh nghiệp đó sở hữu là từ 30% trở lên trên thị trường liên quan. Doanh nghiệp chỉ cần thuộc một trong hai trường hợp này thì sẽ được xác định là doanh nghiệp có vị trí thống lĩnh. Điều này cũng đồng nghĩa với quy định rằng một doanh nghiệp sẽ không được xem là doanh nghiệp có vị trí thống lĩnh nếu doanh nghiệp đó đồng thời không có sức mạnh thị trường đáng kể *và* nắm giữ thị phần ít hơn 30% trên thị trường liên quan.

Cách tiếp cận của Luật Cạnh tranh 2018 có sự khác biệt rất lớn so với Luật Cạnh tranh 2004 trong vấn đề này. Thứ nhất, Luật Cạnh tranh 2018 không còn xác định vị trí thống lĩnh của một doanh nghiệp thông qua *khả năng gây hạn chế cạnh tranh một cách đáng kể* (khoản 1 Điều 11 Luật Cạnh tranh 2004) mà thông qua *sức mạnh thị trường*. Cách tiếp cận của Luật Cạnh tranh 2018 là hợp lý hơn về mặt logic vì yếu tố khả năng gây hạn chế cạnh tranh một cách đáng kể chỉ nên được sử dụng để đánh giá tác động của hành vi lên thị trường thay vì xác định vị trí của doanh nghiệp trên thị trường. Thứ hai, thị phần không được quy định như là yếu tố được ưu tiên sử dụng khi đánh giá và xác định vị trí thống lĩnh của doanh nghiệp mà thay vào đó là đánh giá «sức mạnh thị trường». Thị phần là một chỉ số quan trọng cho biết được tương quan của doanh nghiệp so với toàn bộ thị trường nhưng không phải luôn luôn là một chỉ số đáng tin cậy tuyệt đối khi xác định vị trí của doanh nghiệp trên thị trường. Trên thực tế, không ít các doanh nghiệp tuy không nắm giữ thị phần lớn nhưng vẫn có sức mạnh thị trường thể hiện qua khả năng tài chính, khả năng tiếp cận nguồn vốn, số lượng quyền sở hữu trí tuệ đang nắm giữ ...

- *Xác định vị trí thống lĩnh của nhóm doanh nghiệp* (khoản 2 Điều 24 Luật Cạnh tranh 2018): Nhóm doanh nghiệp được coi là có vị trí thống lĩnh thị trường nếu cùng hành động gây tác động hạn chế cạnh tranh và có sức mạnh thị trường đáng kể được xác định theo quy định tại Điều 26 của Luật Cạnh tranh 2018 hoặc có tổng thị phần 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;
- d) Năm doanh nghiệp trở lên có tổng thị phần từ 85% trở lên trên thị trường liên quan.

Quy định tại khoản 2 Điều 24 Luật Cạnh tranh 2018 cần được hiểu rằng yêu cầu phải xác định vị trí thống lĩnh của nhóm doanh nghiệp chỉ đặt ra khi đã có ít nhất một hành động gây tác động hạn chế cạnh tranh xảy ra và hành động này được các doanh nghiệp cùng nhau thực hiện. Yếu tố «cùng hành động» thể hiện sự tham gia thực hiện hành động nhưng cần lưu ý rằng sự tham gia thực hiện hành động này không mang yếu tố của «thoả thuận» bởi nếu các doanh nghiệp này thoả thuận, thống nhất cùng hành động thì hành vi đó sẽ là hành vi thoả thuận hạn chế cạnh tranh (nếu đáp ứng đủ điều kiện) mà không phải là hành vi lạm dụng vị trí thống lĩnh thị trường của nhóm doanh nghiệp. Đồng thời với yếu tố «cùng hành động gây tác động hạn chế cạnh tranh», nhóm doanh nghiệp sẽ được xem là có vị trí thống lĩnh nếu thoả mãn thêm một trong hai điều kiện (i) có sức mạnh thị trường một cách đáng kể hoặc (ii) tổng thị phần đạt mức luật định. So với các mức tổng thị phần để xác định vị trí thống lĩnh của nhóm doanh nghiệp được quy định tại khoản 2 Điều 11 Luật Cạnh tranh 2004, Luật Cạnh tranh 2018 đã bổ sung thêm một mốc thị phần rất quan trọng được quy định tại điểm d khoản 2 Điều 24. Theo cách tiếp cận của Luật Cạnh tranh 2018, nếu một nhóm gồm năm doanh nghiệp (hoặc nhiều hơn) cùng thực hiện một hành vi có tác động tiêu cực đến cạnh tranh trên thị trường thì nhóm doanh nghiệp đó sẽ đương nhiên được xác định là không nắm giữ vị trí thống lĩnh và hành vi của nhóm doanh nghiệp cũng sẽ không bị xử lý dù hậu quả hay tác động của hành vi có nghiêm trọng đến đâu. Đây được xem là một bất cập vô cùng nguy hiểm của Luật Cạnh tranh 2004 trong nhiệm vụ kiểm soát hành vi lạm dụng vị trí thống lĩnh và đó cũng là lý do cho sự ra đời của điểm d khoản 2 Điều 24 Luật Cạnh tranh 2018.

Khoản 3 Điều 24 Luật Cạnh tranh 2018 nêu ra một trường hợp loại trừ cho doanh nghiệp có thị phần không đáng kể tham gia vào nhóm doanh nghiệp có vị trí thống lĩnh khi thực hiện hành động gây hạn chế cạnh tranh, theo đó: «*Nhóm doanh nghiệp có vị trí thống lĩnh thị trường không bao gồm doanh nghiệp có thị phần ít hơn 10% trên thị trường liên quan*». Quy định này cần được hiểu rằng nếu trong nhóm doanh nghiệp đã cùng thực hiện hành vi gây tác động hạn chế cạnh tranh và nhóm doanh nghiệp đó được xác định là nhóm doanh nghiệp có vị trí thống lĩnh nhưng có một hoặc nhiều doanh nghiệp sở hữu thị phần dưới 10% trên thị trường liên quan thì cần loại doanh nghiệp đó ra khỏi nhóm doanh nghiệp có vị trí thống lĩnh và doanh nghiệp này sẽ không bị điều tra, xử lý. Quy định này chính là để đảm bảo tính hợp lý và công bằng của pháp luật cạnh tranh bởi lẽ các doanh nghiệp khi sở hữu thị phần dưới 10% trên thị trường liên quan thường thông thường sẽ là những doanh nghiệp không có sức mạnh thị trường đủ lớn để gây tác động hạn chế cạnh tranh và do đó cũng không thực chất có vị trí thống lĩnh thị trường.

2.2.2. Xác định vị trí độc quyền của doanh nghiệp

Quy định về cách thức xác định vị trí độc quyền của doanh nghiệp tại Điều 25 Luật Cạnh tranh 2018 không có sự thay đổi so với Điều 12 Luật Cạnh tranh 2004, cụ thể : «*Doanh nghiệp được coi là có vị trí độc quyền nếu không có doanh nghiệp nào cạnh tranh về hàng hóa, dịch vụ mà doanh nghiệp đó kinh doanh trên thị trường liên quan.*». Như vậy, theo pháp luật cạnh tranh Việt Nam, vị trí độc quyền là vị trí mà chỉ có duy nhất một doanh nghiệp nắm giữ và thị phần của doanh nghiệp đó trên thị trường là 100%.

2.3. Xác định sức mạnh thị trường đáng kể theo pháp luật cạnh tranh Việt Nam

Sức mạnh thị trường có thể được hiểu là mức độ hay khả năng ảnh hưởng của doanh nghiệp lên việc xác định giá cả trên thị trường đối với một hàng hoá, dịch vụ cụ thể hoặc giá cả chung của một ngành hàng. Một ví dụ dễ hiểu về sức mạnh thị trường chính là ảnh hưởng tập đoàn Apple Inc lên thị trường điện thoại thông minh. Có thể thấy rằng Mặc dù Apple không thể kiểm soát hoàn toàn thị trường, nhưng sản phẩm iPhone của họ có thị phần lớn cùng với sự trung thành của đông đảo

người tiêu dùng, vì vậy Apple có khả năng ảnh hưởng đến giá cả tổng thể trên thị trường điện thoại thông minh và đặt ra mức giá rất cao so với thị trường nhưng vẫn có thể thu về lợi nhuận. Giá cả thiết bị điện thoại thông minh nói chung chịu ảnh hưởng mạnh mẽ từ giá cả của Apple đặt ra cho dòng điện thoại Iphone của mình.

Sức mạnh thị trường là nội dung lần đầu tiên được quy định trong chế định kiểm soát hành vi lạm dụng vị trí thống lĩnh, vị trí độc quyền và cũng chính là nội dung hạt nhân khi xác định vị trí thống lĩnh, vị trí độc quyền trong Luật Cạnh tranh 2018 khi yếu tố thị phần không còn được xem là yếu tố then chốt. Để đánh giá sức mạnh thị trường, Ủy ban Cạnh tranh quốc gia cần phải đánh giá dựa trên nhiều yếu tố được quy định tại khoản 1 Điều 26 Luật Cạnh tranh 2018, bao gồm:

- a) *Tương quan thị phần giữa các doanh nghiệp trên thị trường liên quan;*
- b) *Sức mạnh tài chính, quy mô của doanh nghiệp;*
- c) *Rào cản gia nhập, mở rộng thị trường đối với doanh nghiệp khác;*
- d) *Khả năng nắm giữ, tiếp cận, kiểm soát thị trường phân phối, tiêu thụ hàng hóa, dịch vụ hoặc nguồn cung hàng hóa, dịch vụ;*
- đ) *Lợi thế về công nghệ, hạ tầng kỹ thuật;*
- e) *Quyền sở hữu, nắm giữ, tiếp cận cơ sở hạ tầng;*
- g) *Quyền sở hữu, quyền sử dụng đối tượng quyền sở hữu trí tuệ;*
- h) *Khả năng chuyển sang nguồn cung hoặc cầu đối với các hàng hóa, dịch vụ liên quan khác;*
- i) *Các yếu tố đặc thù trong ngành, lĩnh vực mà doanh nghiệp đang hoạt động kinh doanh.*

Các yếu tố này lần lượt được quy định chi tiết tại khoản 1 Điều 12 Nghị định 35/2020/NĐ-CP trong đó, các điểm a đến điểm i khoản 1 Điều 12 Nghị định 35/2020/NĐ-CP nêu ra mục đích của việc đánh giá các yếu tố hoặc làm rõ các căn cứ cần thiết để đưa ra được kết luận về các yếu tố mà các điểm a đến điểm i khoản 1 Điều 26 Luật Cạnh tranh 2018 đã quy định.

2.4. Các hành vi lạm dụng vị trí thống lĩnh, lạm dụng vị trí độc quyền theo pháp luật cạnh tranh Việt Nam

2.4.1. Các hành vi lạm dụng vị trí thống lĩnh bị cấm

Các hành vi lạm dụng vị trí thống lĩnh bị cấm được quy định tại Khoản 1 Điều 27 Luật Cạnh tranh 2018, cụ thể như sau:

- Bán hàng hóa, cung ứng dịch vụ dưới giá thành toàn bộ dẫn đến hoặc có khả năng dẫn đến loại bỏ đối thủ cạnh tranh;

Đây là hành vi thường được gọi là hành vi «định giá huỷ diệt», theo đó, doanh nghiệp có vị trí thống lĩnh tiến hành bán hàng hoá, cung ứng dịch vụ với mức giá thấp hơn giá thành toàn bộ và việc định giá này khiến cho các doanh nghiệp đối thủ không thể tồn tại được trên thị trường. Như vậy, khi đánh giá liệu hành vi của doanh nghiệp có vị trí thống lĩnh có thuộc trường hợp được quy định tại điểm a, khoản 1 Điều 27 Luật Cạnh tranh 2018 hay không, cơ quan cạnh tranh cần xác định rõ các yếu tố sau đây:

Thứ nhất, xác định giá bán hàng hoá, cung ứng dịch vụ của doanh nghiệp thống lĩnh. Việc xác định giá bán hàng hoá, cung ứng dịch vụ để xác định hành vi lạm dụng vị trí thống lĩnh này là một nội dung phức tạp bởi giá hàng hoá, cung ứng dịch vụ của doanh nghiệp là không đồng nhất ở tất cả các khâu của chu trình kinh doanh. Trong từng hành vi cụ thể, đối với từng mối quan hệ giữa doanh nghiệp thống lĩnh và đối tác/khách hàng của mình mà giá bán hàng hoá, cung ứng dịch vụ sẽ khác nhau. Giá bán hàng hoá, cung ứng dịch vụ của doanh nghiệp thống lĩnh là doanh nghiệp bán lẻ sẽ hoàn toàn khác với giá bán hàng hoá, cung ứng dịch vụ của doanh nghiệp thống lĩnh là doanh nghiệp phân phối, doanh nghiệp sản xuất ... Do đó, pháp luật cạnh tranh không đưa ra tiêu chuẩn chung để xác định giá bán hàng hoá, cung ứng dịch vụ của mọi doanh nghiệp thống lĩnh. Tuy nhiên, có thể thấy rằng khi xác định giá bán hàng hoá, cung ứng dịch vụ của doanh nghiệp thống lĩnh cần sử dụng giá bán thực tế của hàng hoá, dịch vụ được ghi nhận trong các văn bản hoặc dữ liệu chính thức của doanh nghiệp mà không phải là giá thị trường hay giá suy đoán. Đồng thời, giá bán hàng hoá, cung ứng dịch vụ cũng phải là giá mà

doanh nghiệp thống lĩnh bán cho đối tác trực tiếp với họ tại từng khâu của chu trình sản xuất kinh doanh.

Thứ hai, xác định giá thành toàn bộ của hàng hoá, dịch vụ. Giá thành toàn bộ của hàng hoá, dịch vụ là tổng của chi phí cấu thành giá thành sản xuất hàng hóa, dịch vụ hoặc giá mua hàng hóa để bán lại và chi phí lưu thông hàng hóa, dịch vụ, tức là:

$$\begin{array}{l} \text{Chi phí cấu thành giá} \\ \text{Giá thành toàn bộ} = \text{thành sản xuất hoặc giá} + \text{Chi phí lưu thông} \\ \text{mua hàng hóa để bán lại} \end{array}$$

Trong đó:

* *Giá thành sản xuất hàng hóa, dịch vụ* bao gồm các chi phí trực tiếp sau đây:

- Chi phí vật tư trực tiếp: gồm các chi phí về nguyên liệu, vật liệu, nhiên liệu và động lực tiêu dùng trực tiếp cho sản xuất sản phẩm, dịch vụ của doanh nghiệp.

- Chi phí nhân công trực tiếp: gồm các khoản trả cho người lao động trực tiếp sản xuất như tiền lương, tiền công và các khoản phụ cấp có tính chất lương, chi ăn ca, chi bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế và kinh phí công đoàn của công nhân trực tiếp.

- Chi phí sản xuất chung: gồm các khoản chi phí chung phát sinh ở các phân xưởng, bộ phận kinh doanh của doanh nghiệp như tiền lương, phụ cấp, ăn ca trả cho nhân viên phân xưởng, chi phí vật liệu, công cụ, dụng cụ sản xuất dùng cho phân xưởng, khấu hao tài sản cố định, chi phí thuê nhà xưởng, chi phí dịch vụ mua ngoài và các chi phí bằng tiền ngoài các chi phí kể trên.

* *Chi phí lưu thông hàng hóa, cung ứng dịch vụ* bao gồm các chi phí phát sinh trong quá trình tiêu thụ hàng hoá, cung ứng dịch vụ sau đây: Tiền lương; Các khoản phụ cấp phải trả cho nhân viên bán hàng; Hoa hồng đại lý, hoa hồng môi giới; Tiếp thị; Đóng gói; Bao bì; Vận chuyển; Bảo quản; Khấu hao tài sản cố định; Vật liệu; Dụng cụ, đồ dùng; Bốc dỡ hàng hóa; Dịch vụ mua ngoài; Chi bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế và kinh phí công đoàn cho nhân viên bán hàng theo quy định của pháp

luật; Chi lãi vay vốn kinh doanh; Chi phí quản lý doanh nghiệp được phân bổ cho việc lưu thông hàng hóa, dịch vụ; Chi phí bảo hành sản phẩm; Chi phí quảng cáo; Các chi phí bằng tiền khác theo quy định của pháp luật.

Thứ ba, xác định sự chênh lệch giữa giá bán hàng hoá, cung ứng dịch vụ và giá thành toàn bộ của hàng hoá, dịch vụ đó. Bán hàng hoá, cung ứng dịch vụ dưới giá thành toàn bộ nhằm loại bỏ đối thủ cạnh tranh là việc bán hàng, cung ứng dịch vụ với mức giá thấp hơn tổng tổng của chi phí cấu thành giá thành sản xuất hàng hóa, dịch vụ hoặc giá mua hàng hóa để bán lại và chi phí lưu thông hàng hóa, dịch vụ. Hay nói các khác, hiệu số của giá bán hàng hoá, cung ứng dịch vụ và giá thành toàn bộ của hàng hoá, dịch vụ đó phải là một số âm thì mới có cơ sở xác định hành vi lạm dụng vị trí thống lĩnh.

Thứ tư, đánh giá tác động của mức độ chênh lệch này lên đối thủ cạnh tranh. Việc doanh nghiệp thống lĩnh bán hàng hoá, cung ứng dịch vụ với giá thực tế thấp hơn giá thành toàn bộ chỉ là điều kiện cần mà không phải là điều kiện đủ để xác định hành vi lạm dụng vị trí thống lĩnh. Việc bán hàng hoá, cung ứng dịch vụ với mức giá dưới giá thành toàn bộ phải dẫn đến hoặc có khả năng dẫn đến loại bỏ đối thủ cạnh tranh. Thực tế cho thấy không phải bất cứ mức giá bán hàng hoá, cung ứng dịch vụ nào dưới giá thành toàn bộ đều có thể khiến cho đối thủ cạnh tranh bị loại bỏ hoặc đứng trước nguy cơ phải rời bỏ thị trường. Do đó, việc đánh giá tác động của việc bán hàng hoá, cung ứng dịch vụ dưới giá thành toàn bộ lên đối thủ cạnh tranh là cần thiết trong việc xác định và xử lý hành vi vi phạm (nếu có).

- Áp đặt giá mua, giá bán hàng hóa, dịch vụ bất hợp lý hoặc ấn định giá bán lại tối thiểu gây ra hoặc có khả năng gây ra thiệt hại cho khách hàng;

Đây là hành vi lạm dụng vị trí thống lĩnh được cấu thành từ ba hành vi bao gồm áp đặt giá mua hàng hóa, dịch vụ bất hợp lý gây ra hoặc có khả năng gây ra thiệt hại cho khách hàng; áp đặt giá bán hàng hóa, dịch vụ bất hợp lý gây ra hoặc có khả năng gây ra thiệt hại cho khách hàng và hành vi ấn định giá bán lại tối thiểu gây ra hoặc có khả năng gây ra thiệt hại cho khách hàng. Mỗi hành vi tuy đều lạm dụng vị trí thống lĩnh của mình để tác động vào giá cả nhưng điều kiện vi phạm lại có những điểm khác biệt cần lưu ý.

- Điều kiện để một hành vi bị xem là áp đặt giá mua hàng hóa, dịch vụ bất hợp lý gây ra hoặc có khả năng gây ra thiệt hại cho khách hàng bao gồm:

Thứ nhất, hành vi phải mang tính chất «áp đặt» thể hiện thông qua việc doanh nghiệp có vị trí thống lĩnh đơn phương đưa ra mức giá mua hàng hoá, dịch vụ và bắt buộc đối tác của mình phải chấp nhận mà không được phép thoả thuận.

Thứ hai, hành vi phải mang tính «bất hợp lý». Nhìn chung, giá cả là một yếu tố rất nhạy cảm với những thay đổi của thị trường, của kinh tế, chính trị, xã hội, văn hoá, tâm lý ... Do đó, việc doanh nghiệp thống lĩnh đưa ra mức giá mua tại cùng thị trường liên quan thấp hơn giá thành sản xuất hàng hóa, dịch vụ không phải lúc nào cũng là một sự bất hợp lý. Tính bất hợp lý được thể hiện thông qua việc chất lượng hàng hoá, dịch vụ tuy không kém hơn so với trước đó, tuy không có thiên tai, dịch hoạ, khủng hoảng kinh tế hay các biến động bất thường khác tác động vào nhu cầu của thị trường nhưng doanh nghiệp có vị trí thống lĩnh lại đưa ra mức giá mua thấp hơn giá thành sản xuất hàng hoá, dịch vụ.

Thứ ba, sự áp đặt mức giá mua bất hợp lý này gây ra hoặc có khả năng gây ra thiệt hại cho khách hàng.

- Tương tự với hành áp đặt giá bán hàng hóa, dịch vụ bất hợp lý gây ra hoặc có khả năng gây ra thiệt hại cho khách hàng, các điều kiện cần thoả mãn cũng sẽ bao gồm:

Thứ nhất, có sự tăng giá bán ra của hàng hoá hoặc cung ứng dịch vụ so với trước đó.

Thứ hai, sự tăng giá này thể hiện sự «bất hợp lý». Cụ thể, doanh nghiệp có vị trí thống lĩnh đưa ra mức giá bán hàng hoá, dịch vụ cao hơn so với trước đó nhưng các chỉ số thị trường cho thấy cầu về hàng hoá, dịch vụ không tăng đột biến tới mức vượt quá công suất thiết kế hoặc năng lực sản xuất của doanh nghiệp và không có các biến động, thiên tai, dịch hoạ ... khiến cho giá thành sản xuất của hàng hoá, dịch vụ đó tăng lên đủ để giá cả của hàng hoá, dịch vụ tăng theo tương ứng.

Thứ ba, sự gia tăng giá bán ra của hàng hoá hoặc cung ứng dịch vụ mang tính chất «áp đặt».

Thứ tư, sự áp đặt mức giá bán bất hợp lý này gây ra hoặc có khả năng gây ra thiệt hại cho khách hàng.

- Một hành vi sẽ bị xem là vi ấn định giá bán lại tối thiểu gây ra hoặc có khả năng gây ra thiệt hại cho khách hàng nếu thoả mãn các điều kiện sau đây:

Thứ nhất, doanh nghiệp có vị trí thống lĩnh không chế không cho phép các nhà phân phối, các nhà bán lẻ bán lại hàng hóa thấp hơn mức giá đã quy định trước. Các nhà phân phối, các nhà bán lẻ phải bán lại hàng hóa với giá cao hơn mức giá này.

Thứ hai, việc không chế giá tối thiểu của doanh nghiệp thống lĩnh mang tính chất «áp đặt».

Thứ ba, việc không chế giá tối thiểu của doanh nghiệp thống lĩnh gây ra hoặc có khả năng gây ra thiệt hại cho khách hàng.

- Hạn chế sản xuất, phân phối hàng hóa, dịch vụ, giới hạn thị trường, cản trở sự phát triển kỹ thuật, công nghệ gây ra hoặc có khả năng gây ra thiệt hại cho khách hàng;

Hành vi lạm dụng vị trí thống lĩnh được quy định tại điểm c khoản 1 Điều 27 Luật Cạnh tranh 2018 được cấu thành từ ba hành vi, bao gồm: Hạn chế sản xuất, phân phối hàng hóa, dịch vụ gây ra hoặc có khả năng gây ra thiệt hại cho khách hàng; giới hạn thị trường gây ra hoặc có khả năng gây ra thiệt hại cho khách hàng và cản trở sự phát triển kỹ thuật, công nghệ gây ra hoặc có khả năng gây ra thiệt hại cho khách hàng. Nhìn chung, đây là dạng hành vi mà doanh nghiệp có vị trí thống lĩnh tự hạn chế các nguồn lợi của mình trong thời gian ngắn để có thể đạt được những lợi ích bất chính về sau. Từng hành vi sẽ hướng đến việc hạn chế từng nguồn lợi ích khác nhau của doanh nghiệp có vị trí thống lĩnh.

Đối với hành vi hạn chế sản xuất, phân phối hàng hóa, dịch vụ gây ra hoặc có khả năng gây ra thiệt hại cho khách hàng, các dạng biểu hiện có thể là:

+ Cắt, giảm lượng cung ứng hàng hóa, dịch vụ trên thị trường liên quan so với lượng hàng hóa, dịch vụ cung ứng trước đó trong điều kiện không có biến động lớn

về quan hệ cung cầu; không có khủng hoảng kinh tế, thiên tai, dịch họa; không có sự cố lớn về kỹ thuật; hoặc không có tình trạng khẩn cấp;

+ Ấn định lượng cung ứng hàng hóa, dịch vụ ở mức đủ để tạo sự khan hiếm trên thị trường;

+ Găm hàng lại không bán để gây mất ổn định thị trường.

Có thể thấy rằng đối với hành vi này, doanh nghiệp có vị trí thống lĩnh hướng đến việc tạo ra sự khan hiếm giả tạo trên thị trường bằng cách tự hạn chế năng lực sản xuất, cung ứng của mình từ đó gây ra hoặc dẫn đến nguy cơ khiến cho khách hàng phải gánh chịu thiệt hại do giá cả trên thị trường bị tăng đột biến.

Đối với hành vi giới hạn thị trường gây ra hoặc có khả năng gây ra thiệt hại cho khách hàng, các dạng biểu hiện có thể là:

+ Chỉ cung ứng hàng hóa, dịch vụ trong một hoặc một số khu vực địa lý nhất định;

+ Chỉ mua hàng hoá, dịch vụ từ một hoặc một số nguồn cung nhất định trừ trường hợp các nguồn cung khác không đáp ứng được những điều kiện hợp lý và phù hợp với tập quán thương mại thông thường do bên mua đặt ra.

Đây là hành vi mà doanh nghiệp có vị trí thống lĩnh tự hạn chế thị trường đầu vào (thu mua nguồn nguyên, vật liệu ...) hoặc thị trường đầu ra một cách bất lý. Hành vi này có thể dẫn đến sự mất ổn định trên thị trường và thể hiện sự đối xử bất bình đẳng giữa các khu vực địa lý hoặc giữa các nguồn cung từ đó gây thiệt hại hoặc tạo ra nguy cơ phải gánh chịu thiệt hại cho khách hàng.

Đối với hành vi cản trở sự phát triển kỹ thuật, công nghệ gây ra hoặc có khả năng gây ra thiệt hại cho khách hàng, các dạng biểu hiện có thể là:

+ Mua sáng chế, giải pháp hữu ích, kiểu dáng công nghiệp để tiêu hủy hoặc không sử dụng;

+ Đe dọa hoặc ép buộc người đang nghiên cứu phát triển kỹ thuật, công nghệ phải ngừng hoặc hủy bỏ việc nghiên cứu đó.

Đây là hành vi mà doanh nghiệp có vị trí thống lĩnh tự giới hạn quyền được thụ hưởng giá trị kinh tế của các quyền sở hữu trí tuệ mà mình được chuyển giao hoặc có thể được chuyển giao nhằm loại bỏ sức ép cạnh tranh về khoa học công nghệ sẽ phát sinh trong tương lai. Hành vi này không chỉ ảnh hưởng đồng thời đến xã hội, đến người tiêu dùng ở phương diện không được thụ hưởng thành quả của khoa học công nghệ mà còn ngăn cản tiến trình phát triển, tiến bộ của kỹ thuật, công nghệ nói chung.

- Áp dụng điều kiện thương mại khác nhau trong các giao dịch tương tự dẫn đến hoặc có khả năng dẫn đến ngăn cản doanh nghiệp khác tham gia, mở rộng thị trường hoặc loại bỏ doanh nghiệp khác;

Đây là hành vi mà doanh nghiệp thống lĩnh hướng đến việc tạo ra sự bất bình đẳng trong cạnh tranh đối với thị trường cấp dưới, tức thị trường của đối tác là nhà phân phối, nhà bán lẻ mà không phải là thị trường của doanh nghiệp thống lĩnh. Cụ thể hơn, đây là hành vi phân biệt đối xử đối với các doanh nghiệp đối tác về điều kiện mua, bán, giá cả, thời hạn thanh toán, số lượng trong những giao dịch mua, bán hàng hóa, dịch vụ tương tự về mặt giá trị hoặc tính chất hàng hoá, dịch vụ để đặt một hoặc một số doanh nghiệp vào vị trí cạnh tranh có lợi hơn so với doanh nghiệp khác và ngược lại, một số các doanh nghiệp bị đối xử bất bình đẳng có thể không thể tham gia thị trường, không thể mở rộng thị trường hoặc phải rời khỏi thị trường.

- Áp đặt điều kiện cho doanh nghiệp khác trong ký kết hợp đồng mua, bán hàng hóa, dịch vụ hoặc yêu cầu doanh nghiệp khác, khách hàng chấp nhận các nghĩa vụ không liên quan trực tiếp đến đối tượng của hợp đồng dẫn đến hoặc có khả năng dẫn đến ngăn cản doanh nghiệp khác tham gia, mở rộng thị trường hoặc loại bỏ doanh nghiệp khác;

Về mặt nội dung, hành vi lạm dụng này của doanh nghiệp có vị trí thống lĩnh có sự tương đồng nhất định với hành vi thoả thuận hạn chế cạnh tranh được quy định tại khoản 8 Điều 11 Luật Cạnh tranh 2018, theo đó:

+ Áp đặt cho doanh nghiệp khác điều kiện ký kết hợp đồng mua, bán hàng hoá, dịch vụ là việc đặt điều kiện tiên quyết sau đây trước khi ký kết hợp đồng:

- Hạn chế về sản xuất, phân phối hàng hoá khác; mua, cung ứng dịch vụ khác không liên quan trực tiếp đến cam kết của bên nhận đại lý theo quy định của pháp luật về đại lý;

- Hạn chế về địa điểm bán lại hàng hóa, hạn chế về khách hàng mua hàng hóa để bán lại, trừ những hàng hóa thuộc danh mục mặt hàng kinh doanh có điều kiện, mặt hàng hạn chế kinh doanh theo quy định của pháp luật;

- Hạn chế về hình thức, số lượng hàng hoá được cung cấp.

+ Buộc doanh nghiệp khác chấp nhận các nghĩa vụ không liên quan trực tiếp đến đối tượng của hợp đồng là hành vi gán việc mua, bán hàng hoá, dịch vụ là đối tượng của hợp đồng với việc phải mua hàng hoá, dịch vụ khác từ nhà cung cấp hoặc người được chỉ định trước hoặc thực hiện thêm một hoặc một số nghĩa vụ nằm ngoài phạm vi cần thiết để thực hiện hợp đồng.

Có thể thấy rằng, nội dung của hành vi lạm dụng này cũng đã được mô tả tương tự tại khoản 5 Điều 13 Luật Cạnh tranh 2004. Tuy nhiên, bên cạnh mô tả nội dung của hành vi, Luật Cạnh tranh 2018 còn quy định về yêu cầu đánh giá tác động/hậu quả của hành vi lên các đối thủ cạnh tranh và lên cấu trúc cạnh tranh của thị trường của doanh nghiệp thống lĩnh khi xác định mặt khách quan của hành vi vi phạm đó. Cụ thể, hành vi này của doanh nghiệp thống lĩnh chỉ bị cấm và bị xử lý nếu dẫn đến hoặc có khả năng dẫn đến ngăn cản doanh nghiệp khác tham gia, mở rộng thị trường hoặc loại bỏ doanh nghiệp khác.

- *Ngăn cản việc tham gia hoặc mở rộng thị trường của doanh nghiệp khác;*

Đây là dạng hành vi mà doanh nghiệp có vị trí thống lĩnh hướng đến việc sử dụng quyền lực thị trường của mình để bảo vệ hoặc tăng cường vị trí thống lĩnh của mình bằng cách loại bỏ những đối thủ cạnh tranh tiềm năng hoặc ngăn cản đối thủ mở rộng thị trường. Biểu hiện của dạng hành vi này, vì vậy, rất đa dạng, ví dụ như:

+ Mua, bán hàng hoá, cung ứng dịch vụ với mức giá đủ để khiến cho các đối thủ tiềm năng từ bỏ ý định gia nhập thị trường hoặc mua, bán hàng hoá, cung

ứng dịch vụ với mức giá đủ để khiến cho các đối thủ hiện hữu không thể mở rộng thị trường nhưng chưa đến mức loại bỏ các doanh nghiệp này ra khỏi thị trường liên quan.

+ Yêu cầu, kêu gọi, dụ dỗ các doanh nghiệp khác không giao dịch với các đối thủ tiềm năng hoặc đối với một số đối thủ hiện hữu. Hành vi mang tính chất «tẩy chay» này sẽ khiến cho các doanh nghiệp này gặp khó khăn trong quá trình gia nhập thị trường hoặc quá trình tiến hành kinh doanh.

+ Yêu cầu, kêu gọi, dụ dỗ, ép buộc các nhà phân phối, nhà bán lẻ hoặc các nguồn cung ứng đầu vào hạn chế hoặc không chấp nhận mua, bán, phân phối cho sản phẩm hàng hoá, dịch vụ của các đối thủ tiềm năng hoặc các đối thủ hiện hữu. Đây là dạng hành vi gây khó khăn cho thị trường đầu vào hoặc thị trường tiêu thụ ở đầu ra của các doanh nghiệp đối thủ của doanh nghiệp thống lĩnh và khiến cho các doanh nghiệp này buộc phải từ bỏ ý định gia nhập thị trường hoặc không thể mở rộng thêm thị trường của mình.

- Hành vi lạm dụng vị trí thống lĩnh thị trường bị cấm theo quy định của luật khác.

Ngoài các hành vi lạm dụng vị trí thống lĩnh được liệt kê, nếu trong các luật chuyên ngành khác có quy định về hành vi lạm dụng vị trí thống lĩnh trong các lĩnh vực chuyên ngành thì cũng sẽ bị kiểm soát và chịu sự xử lý theo quy định của Luật Cạnh tranh 2018.

2.4.2. Các hành vi lạm dụng vị trí độc quyền

Có thể thấy rằng vị trí độc quyền là trường hợp đặc biệt của vị trí thống lĩnh theo đó chỉ có duy nhất một doanh nghiệp nắm giữ toàn bộ sức mạnh thị trường. Do đó, các hành vi lạm dụng vị trí độc quyền được quy định theo hướng bao hàm các hành vi lạm dụng vị trí thống lĩnh và các hành vi lạm dụng riêng của doanh nghiệp có vị trí độc quyền. Các hành vi lạm dụng vị trí thống lĩnh bị cấm có thể được thực hiện bởi doanh nghiệp độc quyền bao gồm các hành vi quy định tại điểm b, c, d, đ, e khoản 1 Điều 27 Luật Cạnh tranh 2018, tức trừ hành vi bán hàng hóa, cung ứng dịch vụ dưới giá thành toàn bộ dẫn đến hoặc có khả

năng dẫn đến loại bỏ đối thủ cạnh tranh được quy định tại điểm a. Điều này được giải thích bởi lúc này thị trường chỉ còn một doanh nghiệp duy nhất nắm giữ 100% thị phần, không còn đối thủ cạnh tranh nữa và do đó hành vi này là không thể diễn ra trong thực tế. Hai hành vi được thực hiện riêng bởi doanh nghiệp độc quyền bao gồm hành vi áp đặt điều kiện bất lợi cho khách hàng và hành vi lợi dụng vị trí độc quyền để đơn phương thay đổi hoặc hủy bỏ hợp đồng đã giao kết mà không có lý do chính đáng được quy định lần lượt tại điểm b và điểm c khoản 2 Điều 27 Luật Cạnh tranh 2018.

Về hành vi áp đặt điều kiện bất lợi cho khách hàng: được hiểu là hành vi buộc khách hàng phải chấp nhận vô điều kiện những nghĩa vụ gây khó khăn cho khách hàng trong quá trình thực hiện hợp đồng. Như vậy, dấu hiệu nhận diện của hành vi áp đặt điều kiện bất lợi cho khách hàng sẽ bao gồm:

Thứ nhất: hành vi phải mang tính chất «ép buộc». Tính chất ép buộc của hành vi xuất phát từ sức mạnh thị trường tuyệt đối mà doanh nghiệp độc quyền nắm giữ. Là doanh nghiệp duy nhất tồn tại trên thị trường liên quan, khách hàng của doanh nghiệp không có lựa chọn nào khác ngoài việc giao dịch với doanh nghiệp độc quyền. Một cách tự nhiên, khách hàng sẽ ở vị trí yếu thế hơn so với doanh nghiệp độc quyền và do đó, doanh nghiệp độc quyền có thể ép buộc khách hàng và khách hàng phải chấp nhận vô điều kiện các yêu cầu mà doanh nghiệp độc quyền đưa ra.

Thứ hai: những yêu cầu mà doanh nghiệp độc quyền ép buộc đối với khách hàng là những nghĩa vụ gây khó khăn cho khách hàng trong quá trình thực hiện hợp đồng. Những nghĩa vụ này có thể được đặt ra trong hợp đồng hoặc bên ngoài hợp đồng nhưng những nghĩa vụ này là không cần thiết và do đó đặt ra thêm gánh nặng cho khách hàng trong quá trình thực hiện hợp đồng đó.

Về hành vi lợi dụng vị trí độc quyền để đơn phương thay đổi hoặc hủy bỏ hợp đồng đã giao kết mà không có lý do chính đáng. Hành vi này có thể được biểu hiện dưới dạng:

+ Đơn phương thay đổi hoặc hủy bỏ hợp đồng đã giao kết mà không cần thông báo trước cho khách hàng và không phải chịu biện pháp chế tài nào.

+ Đơn phương thay đổi hoặc huỷ bỏ hợp đồng đã giao kết căn cứ vào một hoặc một số lý do không liên quan trực tiếp đến các điều kiện cần thiết để tiếp tục thực hiện đầy đủ hợp đồng và không phải chịu biện pháp chế tài nào.

Dấu hiệu nhận biết chung của hành vi này có thể được khái quát như sau:

Thứ nhất, đây là hành vi đơn phương của doanh nghiệp độc quyền. Điều này thể hiện rõ rằng việc thay đổi, huỷ bỏ hợp đồng xuất phát từ ý chí của doanh nghiệp độc quyền mà không xuất phát đồng thời từ ý chí của bên còn lại của hợp đồng hoặc thậm chí không nhận được sự đồng thuận của bên này.

Thứ hai, việc thay đổi hoặc huỷ bỏ hợp đồng này được doanh nghiệp độc quyền thực hiện mà không thông báo trước hoặc căn cứ vào một hoặc một số lý do không liên quan trực tiếp đến các điều kiện cần thiết để tiếp tục thực hiện đầy đủ hợp đồng. Bản chất của hợp đồng là sự thoả thuận của các bên nhưng khi các bên đã đạt được thoả thuận và phát sinh hiệu lực thì pháp luật sẽ có cơ chế bảo đảm để các thoả thuận của các bên được ghi nhận trong hợp đồng được thực hiện đúng và đủ. Do đó, một bên chỉ có quyền đơn phương thay đổi hoặc huỷ bỏ hợp đồng trong hạn hữu các trường hợp luật định hoặc nếu các bên có thoả thuận trước. Hay nói cách khác, việc thay đổi, huỷ bỏ hợp đồng phải có lý do chính đáng. Lý do chính đáng là những lý do liên quan trực tiếp đến các điều kiện cần thiết để tiếp tục thực hiện đầy đủ hợp đồng. Hay cụ thể hơn, trong quá trình thực hiện hợp đồng giữa các bên đã hoặc sẽ xảy ra những sự kiện nhất định và những sự kiện này khi xảy ra thì sẽ gây ra hoặc có thể gây ra những tác động trực tiếp khiến cho việc thực hiện hợp đồng không thể tiếp tục đầy đủ được nữa, mục đích giao kết hợp đồng của một hoặc các bên không còn được đảm bảo và do đó hợp đồng buộc phải thay đổi hoặc huỷ bỏ. Trong trường hợp đơn phương thay đổi, huỷ bỏ hợp đồng hợp pháp thì bên này cũng phải thực hiện nghĩa vụ thông báo để bên còn lại không bị bị động và do đó tránh gây thiệt hại cho bên này. Do vậy, việc đơn phương thay đổi hoặc huỷ bỏ hợp đồng mà không thông báo trước hoặc căn cứ vào một hoặc một số lý do không liên quan trực tiếp đến các điều kiện cần thiết để tiếp tục thực hiện đầy đủ hợp đồng là một sự vi phạm hợp đồng.

Thứ ba, doanh nghiệp độc quyền không phải chịu biện pháp chế tài nào. Như đã trình bày, về mặt nguyên tắc, nếu một bên đơn phương thay đổi hoặc huỷ bỏ hợp đồng mà không có lý do chính đáng hoặc không thực hiện nghĩa vụ thông báo thì đã cấu thành một hành vi vi phạm hợp đồng và do đó sẽ phải gánh chịu các biện pháp chế tài theo luật định hoặc theo thoả thuận của các bên. Tuy nhiên, chế tài thương mại có điểm khác biệt cơ bản với chế tài hình sự và hành chính. Theo đó, việc áp dụng hay không áp dụng chế tài hoàn toàn phụ thuộc vào ý chí và sự lựa chọn của bên bị vi phạm. Trong trường hợp này, bên vi phạm là doanh nghiệp độc quyền đã lạm dụng quyền lực của mình để tước đoạt đi quyền được áp dụng chế tài đối với hành vi vi phạm của bên bị vi phạm và do đó đã xâm phạm nghiêm trọng quyền của bên bị vi phạm. Đây chính là yếu tố thể hiện rõ nhất tính chất «lạm dụng» của hành vi này.

- *Hành vi lạm dụng vị trí độc quyền bị cấm theo quy định của luật khác.*

Ngoài các hành vi lạm dụng vị trí độc quyền được liệt kê, nếu trong các luật chuyên ngành khác có quy định về hành vi lạm dụng vị trí độc quyền trong các lĩnh vực chuyên ngành thì cũng sẽ bị kiểm soát và chịu sự xử lý theo quy định của Luật Cạnh tranh 2018.

2.5. Xử lý các hành vi lạm dụng vị trí thống lĩnh, lạm dụng vị trí độc quyền theo pháp luật cạnh tranh Việt Nam

Vấn đề xử lý các hành vi lạm dụng vị trí thống lĩnh, lạm dụng vị trí độc quyền được quy định lần lượt tại Điều 8, Điều 9 Nghị định 7/2020/NĐ-CP với hình thức xử phạt chính, hình thức phạt bổ sung và biện pháp khắc phục hậu quả, cụ thể như sau:

	Hình thức xử phạt chính	Mức phạt tiền	Hình thức xử phạt bổ sung	Biện pháp khắc phục hậu quả
Lạm dụng vị trí thống lĩnh	Phạt tiền	Từ 01% đến 10% tổng doanh thu trên thị trường liên quan trong	Tịch thu khoản lợi nhuận thu được từ việc thực hiện hành vi vi phạm	- Buộc loại bỏ những điều khoản vi phạm pháp luật ra khỏi hợp đồng, thoả thuận hoặc

		<p>năm tài chính liền kề trước năm thực hiện hành vi vi phạm của doanh nghiệp có vị trí thống lĩnh thị trường hoặc từng doanh nghiệp thuộc nhóm doanh nghiệp có vị trí thống lĩnh thị trường</p>		<p>giao dịch kinh doanh;</p> <ul style="list-style-type: none"> - Buộc cơ cấu lại doanh nghiệp lạm dụng vị trí thống lĩnh thị trường.
<p>Lạm dụng vị trí độc quyền</p>	<p>Phạt tiền</p>	<p>Từ 01% đến 10% tổng doanh thu trên thị trường liên quan trong năm tài chính liền kề trước năm thực hiện hành vi vi phạm của doanh nghiệp có vị trí độc quyền</p>	<p>Tịch thu khoản lợi nhuận thu được từ việc thực hiện hành vi vi phạm</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Buộc cơ cấu lại doanh nghiệp lạm dụng vị trí độc quyền; - Buộc loại bỏ những điều khoản vi phạm pháp luật ra khỏi hợp đồng, thỏa thuận hoặc giao dịch kinh doanh; - Buộc khôi phục các điều kiện phát triển kỹ thuật, công nghệ mà doanh nghiệp đã cản trở;

				<ul style="list-style-type: none"> - Buộc loại bỏ các điều kiện bất lợi đã áp đặt cho khách hàng; - Buộc khôi phục lại các điều khoản hợp đồng, hợp đồng đã thay đổi hoặc hủy bỏ mà không có lý do chính đáng.
--	--	--	--	--

Các vấn đề khác như *mức phạt tiền cụ thể, mức phạt tiền đối với tổ chức và cá nhân, tình tiết tăng nặng, tình tiết giảm nhẹ ...* trong xử lý hành vi lạm dụng vị trí thống lĩnh, lạm dụng vị trí độc quyền được quy định tương tự như đối với hành vi thoả thuận hạn chế cạnh tranh bị cấm.

Ngoài ra, hành vi lạm dụng vị trí thống lĩnh, lạm dụng vị trí độc quyền có thể bị xem là tội phạm theo Điều 217 BLHS 2015 và bị xử lý theo các quy định tương ứng. Trong trường hợp này, trình tự thủ tục để xử lý tội vi phạm quy định về cạnh tranh sẽ phải tuân theo BLTTHS 2015.

2.6. Thẩm quyền xử phạt hành vi vi phạm hành chính về lạm dụng vị trí thống lĩnh, lạm dụng vị trí độc quyền

Điều 27 Nghị định 75/2019/NĐ-CP quy định về thẩm quyền xử phạt hành vi vi phạm hành chính về lạm dụng vị trí thống lĩnh, lạm dụng vị trí độc quyền:

* Hội đồng xử lý vụ việc hạn chế cạnh tranh có các thẩm quyền sau đây:

1. Phạt cảnh cáo;

2. Phạt tiền;

3. Áp dụng hình thức xử phạt bổ sung theo quy định tại điểm b, điểm c khoản 2 Điều 3 Nghị định 75/2019/NĐ-CP;

4. Áp dụng các biện pháp khắc phục hậu quả quy định tại các điểm a, c, d, e, h, i và k khoản 3 Điều 3 Nghị định 75/2019/NĐ-CP.

CÂU HỎI ÔN TẬP

1. Trình bày và phân tích các đặc điểm của thoả thuận hạn chế cạnh tranh.
2. Trình bày và phân tích các tiêu chí phân loại thoả thuận hạn chế cạnh tranh.
3. Phân tích nội dung các thoả thuận hạn chế cạnh theo Luật Cạnh tranh 2018.
4. Phân tích cách thức xử lý các thoả thuận hạn chế cạnh tranh bị cấm theo Luật Cạnh tranh 2018.
5. Trình bày nội dung cơ chế miễn trừ và thủ tục áp dụng cơ chế miễn trừ đối với các thoả thuận hạn chế cạnh tranh bị cấm.
6. Trình bày nội dung chính sách khoan hồng và nguyên tắc, thủ tục áp dụng chính sách khoan hồng đối với các doanh nghiệp đã thực hiện thoả thuận hạn chế cạnh tranh bị cấm.
7. Trình bày và phân tích các đặc điểm của lạm dụng vị trí thống lĩnh, lạm dụng vị trí độc quyền.
8. Phân tích các tiêu chí để xác định sức mạnh thị trường của doanh nghiệp.
9. Phân tích nội dung các hành vi lạm dụng vị trí thống lĩnh, lạm dụng vị trí độc quyền.
10. Trình bày cách thức xử lý các hành vi lạm dụng vị trí thống lĩnh, lạm dụng vị trí độc quyền theo pháp luật cạnh tranh hiện hành.

CHƯƠNG IV: PHÁP LUẬT VỀ KIỂM SOÁT TẬP TRUNG KINH TẾ

1. Khái niệm và đặc điểm hoạt động tập trung kinh tế

1.1. Khái niệm tập trung kinh tế

Tương tự như cách tiếp cận của Luật Cạnh tranh 2004, Luật Cạnh tranh 2018 không nêu ra định nghĩa tập trung kinh tế được pháp luật cạnh tranh điều chỉnh. Tập trung kinh tế, trước hết, là một hiện tượng kinh tế. Theo đó, các doanh nghiệp độc lập nâng cao khả năng cạnh tranh của chúng trên thị trường bằng cách “liên kết vốn” với nhau. Chính vì vậy, hiện tượng này còn được gọi là “tích tụ tư bản” và hoàn toàn khác bản chất với hiện tượng “tích lũy kinh tế” mà trong đó các doanh nghiệp tự mình nâng cao khả năng cạnh tranh thông qua những biện pháp như nâng cao năng lực tài chính, quản trị doanh nghiệp; phát triển công nghệ mới; thay đổi chiến lược sản xuất kinh doanh từ đó gia tăng được nguồn vốn. Pháp luật cạnh tranh các quốc gia nói chung và pháp luật cạnh tranh Việt Nam nói riêng chỉ điều chỉnh hoạt động tích tụ tư bản hay chính là tập trung kinh tế vì thông qua các hoạt động tập trung kinh tế, cấu trúc thị trường sẽ bị thay đổi theo hướng giảm số lượng các doanh nghiệp và tập trung quyền lực thị trường cho một doanh nghiệp từ đó có khả năng tác động đến môi trường cạnh tranh trên thị trường đó.

Như vậy, có thể khái quát được rằng tập trung kinh tế là những hoạt động mà thông qua đó cấu trúc cạnh tranh trên thị trường bị thay đổi do các doanh nghiệp độc lập trên thị trường tích tụ doanh thu/doanh số, tài sản, nhân công ... và do đó làm giảm số lượng các đối thủ cạnh tranh.

1.2. Đặc điểm tập trung kinh tế

Khác với Luật Cạnh tranh 2004, Luật Cạnh tranh 2018 không còn quy định tập trung kinh tế là một hành vi hạn chế cạnh tranh. Cách tiếp cận này cho thấy rằng tập trung kinh tế không đương nhiên hoặc không luôn luôn gây ra những tác động tiêu cực cho thị trường, cho các doanh nghiệp, người tiêu dùng và do đó khác với các hành vi hạn chế cạnh tranh. Điều này cần được lý giải thông qua các đặc điểm của hoạt động tập trung kinh tế.

Thứ nhất, tập trung kinh tế là quyền của doanh nghiệp được quy định trong Hiến pháp 2013 (Điều 33) và được cụ thể hoá trong LDN 2020. Điều 7 LDN 2020 ghi nhận doanh nghiệp có quyền được “... chủ động điều chỉnh quy mô và ngành, nghề kinh doanh” (khoản 2); “Lựa chọn hình thức, phương thức huy động, phân bổ và sử dụng vốn” (khoản 3); “Tự do tìm kiếm thị trường, khách hàng và ký kết hợp đồng” (khoản 4). Để một tổ chức kinh tế được pháp luật nhìn nhận là một doanh nghiệp khi và chỉ khi tổ chức kinh tế đó có tài sản (bên cạnh các điều kiện khác) và doanh nghiệp chính là chủ sở hữu tài sản đó. Với tư cách là chủ sở hữu tài sản, doanh nghiệp cần được trao quyền được tự do sử dụng và định đoạt tài sản, trong đó có vốn của doanh nghiệp.

Thứ hai, tập trung kinh tế là xu thế tất yếu của từng thị trường nói riêng và nền kinh tế thị trường nói chung. Vì những lý do khác nhau trong nền kinh tế như biến động chính trị - xã hội, xu thế hội nhập, cạnh tranh gay gắt, nhu cầu áp dụng công nghệ mới, nhu cầu về vốn và sức mạnh tài chính hay thậm chí là thiên tai, dịch bệnh... mà khả năng của từng doanh nghiệp đơn lẻ không thể đáp ứng được và do đó các doanh nghiệp có xu hướng hoặc bắt buộc phải tập trung vốn với nhau để chia sẻ rủi ro, để tồn tại và nâng cao khả năng cạnh tranh. Mục tiêu cụ thể của các hình thức khác nhau của tập trung kinh tế suy cho cùng là tạo ra những doanh nghiệp có tiềm lực đủ mạnh trên cơ sở tập trung sức mạnh của nhiều doanh nghiệp sẵn có trên thương trường. Trong nền kinh tế thị trường, tập trung kinh tế giữa các doanh nghiệp được xem là một trong những phương thức để sắp xếp, tổ chức lại nhằm hợp lý hóa sản xuất, để đảm bảo hiệu quả của việc sử dụng nguồn lực trong sản xuất, kinh doanh.

Tại Việt Nam, các hoạt động tập trung kinh tế trong nhiều năm qua diễn ra theo xu hướng vừa gia tăng về cả số lượng và về cả giá trị các thương vụ. Giai đoạn 2009 – 2011, có khoảng 750 thương vụ mua bán sáp nhập tại Việt Nam với tổng giá trị giao dịch ước đạt 6,89 tỷ đô la Mỹ. Giai đoạn 2012 – 2014, tổng giá trị các vụ việc mua bán, sáp nhập tăng khá cao, đạt khoảng 11,13 tỷ đô la Mỹ. Trong đó, năm 2012, tổng giá trị các thương vụ mua bán và sáp nhập (M&A) đạt khoảng 3,85 tỷ đô la Mỹ. Năm 2013, tổng giá trị các thương vụ M&A tại Việt

Nam đạt 4,78 tỷ đô la Mỹ, tăng 24% so với năm 2012. Năm 2014, Việt Nam có khoảng 285 giao dịch M&A được thực hiện với giá trị khoảng 2,5 tỷ USD. Việc gia tăng đầu tư trực tiếp nước ngoài và thu hút nguồn vốn từ nước ngoài khi các Hiệp định thương mại tự do kết 1 Cục Quản lý Cạnh tranh: Báo cáo tập trung kinh tế Việt Nam 2011 thúc đàm phán và có hiệu lực như TPP, Việt Nam - EU, RCEP,... Cùng với việc mở cửa thị trường và những cơ hội kinh doanh do các hiệp định thương mại tự do đem lại, M&A sẽ diễn ra ngày càng nhiều vì tập trung kinh tế là một kênh tiềm năng để thu hút đầu tư nước ngoài có hiệu quả. Mặt khác, từ góc độ các doanh nghiệp trong nước, nhu cầu tích tụ, tập trung nguồn lực là tất yếu và cần thiết để nâng cao năng lực cạnh tranh trong bối cảnh hội nhập kinh tế ngày càng sâu, rộng; khi đó, tập trung kinh tế chính là con đường được cho là ngắn nhất để giải quyết vấn đề trên. Đồng thời với xu hướng trên, việc hình thành cộng đồng kinh tế ASEAN (AEC) trong năm 2015 cũng sẽ là một yếu tố gia tăng các hoạt động mua bán và sáp nhập tại Việt Nam do các nhà đầu tư lớn ở các nước ASEAN như Thái Lan, Malaysia,... thực hiện. Theo dự báo của ngân hàng HSBC, bán lẻ, sản xuất, ngân hàng và viễn thông sẽ là các lĩnh vực thu hút các tập đoàn lớn của các nước trong khu vực (Thái Lan, Singapore, Malaysia,..) gia nhập thị trường Việt Nam thông qua hoạt động M&A. Xu hướng này có thể được minh chứng với việc BJC dự kiến mua lại Metro Việt Nam hay một tập đoàn Thái Lan đã từng bước mua lại Công ty cổ phần xây dựng Cotec thông qua việc mua cổ phiếu trên sàn giao dịch chứng khoán.²²

Thứ ba, các hình thức tập trung kinh tế là rất đa dạng. Với tư cách là quyền mà các doanh nghiệp vận dụng để liên kết vốn, tập trung tư bản, tập trung kinh tế, do đó, có thể được tiến hành dưới nhiều hình thức khác nhau tùy thuộc vào khả năng, điều kiện, mục đích ... của các doanh nghiệp tham gia tập trung kinh tế.

Nếu xét dưới góc độ vị trí của các doanh nghiệp tham gia vào tập trung kinh tế trong chuỗi giá trị trên thị trường, tập trung kinh tế có thể biểu hiện dưới dạng:

²² **Cục Quản lý Cạnh tranh (Bộ Công thương)**, *Tổng quan về tình hình tập trung kinh tế*, Bản tin Cạnh tranh & Người tiêu dùng số 54 – 2015, trang 4;

- Tập trung kinh tế theo chiều ngang: là sự sáp nhập, hợp nhất, mua lại hoặc liên doanh của các doanh nghiệp trong một thị trường liên quan (sản phẩm và không gian).

- Tập trung kinh tế theo chiều dọc: là sự hợp nhất, sáp nhập, mua lại hoặc liên doanh giữa các doanh nghiệp có quan hệ người mua - người bán với nhau.

- Tập trung kinh tế theo đường chéo là sự hợp nhất, sáp nhập, mua lại, liên doanh của các doanh nghiệp không cùng hoạt động trên một thị trường sản phẩm đồng thời cũng không có mối quan hệ khách hàng với nhau.

Nếu xét dưới góc độ vai trò hoặc tư cách của các doanh nghiệp tham gia vào tập trung kinh tế trên thị trường, tập trung kinh tế có thể được phân chia thành:²³

- Tập trung kinh tế giữa doanh nghiệp “bán ra”: đây là hoạt động tập trung kinh tế diễn ra giữa các doanh nghiệp cung ứng sản phẩm hoặc cung cấp dịch vụ ra thị trường.

- Tập trung kinh tế giữa doanh nghiệp “mua vào”: đây là hoạt động tập trung kinh tế diễn ra giữa các doanh nghiệp là các chủ thể thu mua hàng hoá hoặc thụ hưởng dịch vụ trên thị trường.

Nếu xét dưới góc độ nội dung giao dịch mà các doanh nghiệp thực hiện khi tập trung kinh tế, có thể phân loại tập trung kinh tế thành: sáp nhập, hợp nhất, mua lại, liên doanh ... và thường được gọi chung là các hoạt động M&A.

2. Kiểm soát tập trung kinh tế theo pháp luật Việt Nam

2.1. Các hình thức tập trung kinh tế chịu sự điều chỉnh của Luật Cạnh tranh 2018

Tương tự như Luật Cạnh tranh 2004, các hình thức tập trung kinh tế chịu sự điều chỉnh của Luật Cạnh tranh 2018 bao gồm sáp nhập doanh nghiệp, hợp nhất doanh nghiệp, mua lại doanh nghiệp, liên doanh giữa các doanh nghiệp và các hoạt động tập trung kinh tế khác theo quy định của pháp luật (Điều 29), theo đó:

²³ R. S. Khemani (OECD), *Glossary of industrial organisation economics and Competition Law*, 1993, pg 23;

- *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 hoạt động kinh doanh hoặc sự tồn tại của doanh nghiệp bị sáp nhập.

- *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 hoạt động kinh doanh hoặc sự tồn tại của các doanh nghiệp bị hợp nhất.

- *Mua lại doanh nghiệp* là việc một doanh nghiệp trực tiếp hoặc gián tiếp mua toàn bộ hoặc một phần vốn góp, tài sản của doanh nghiệp khác ***đủ để kiểm soát, chi phối doanh nghiệp hoặc một ngành, nghề của doanh nghiệp bị mua lại.***²⁴

- *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.

2.2. Phương thức kiểm soát tập trung kinh tế theo Luật Cạnh tranh 2018

Như đã đề cập về sự khác biệt trong cách thức nhìn nhận về tập trung kinh tế, Luật Cạnh tranh 2018 quy định phương thức kiểm soát tập trung kinh tế hoàn toàn mới mẽ theo hướng linh hoạt hơn, chặt chẽ hơn, khoa học hơn và hợp lý hơn so với Luật Cạnh tranh 2004.

²⁴ Kiểm soát, chi phối doanh nghiệp hoặc một ngành, nghề của doanh nghiệp khác là khi thuộc một trong các trường hợp sau (khoản 1 Điều 2 Nghị định 35/2020/NĐ-CP):

a) Doanh nghiệp mua lại giành được quyền sở hữu trên 50% vốn điều lệ hoặc trên 50% cổ phần có quyền biểu quyết của doanh nghiệp bị mua lại;

b) Doanh nghiệp mua lại giành được quyền sở hữu hoặc quyền sử dụng trên 50% tài sản của doanh nghiệp bị mua lại trong toàn bộ hoặc một ngành, nghề kinh doanh của doanh nghiệp bị mua lại đó;

c) Doanh nghiệp mua lại có một trong các quyền sau:

- Trực tiếp hoặc gián tiếp quyết định bổ nhiệm, miễn nhiệm hoặc bãi nhiệm đa số hoặc tất cả thành viên hội đồng quản trị, chủ tịch hội đồng thành viên, giám đốc hoặc tổng giám đốc của doanh nghiệp bị mua lại;

- Quyết định sửa đổi, bổ sung điều lệ của doanh nghiệp bị mua lại;

- Quyết định các vấn đề quan trọng trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp bị mua lại bao gồm việc lựa chọn hình thức tổ chức kinh doanh; lựa chọn ngành, nghề, địa bàn, hình thức kinh doanh; lựa chọn điều chỉnh quy mô và ngành, nghề kinh doanh; lựa chọn hình thức, phương thức huy động, phân bổ và sử dụng vốn kinh doanh của doanh nghiệp đó.

2.2.1. Phạm vi kiểm soát tập trung kinh tế theo Luật Cạnh tranh 2018

Tương tự như phạm vi kiểm soát các hành vi hạn chế cạnh tranh, Luật Cạnh tranh 2018 không còn dừng lại trong phạm vi địa giới quốc gia như Luật Cạnh tranh 2004. Tại Điều 1 Luật Cạnh tranh 2018 đã chỉ rõ: «*Luật này quy định về hành vi hạn chế cạnh tranh, tập trung kinh tế gây tác động hoặc có khả năng gây tác động hạn chế cạnh tranh đến thị trường Việt Nam ...*». Điều này được hiểu rằng đối với tất cả các hành vi tập trung kinh tế gây tác động hoặc có khả năng gây tác động hạn chế cạnh tranh đến thị trường Việt Nam thì đương nhiên sẽ phải chịu sự điều chỉnh (điều tra, xử lý ...) theo Luật Cạnh tranh 2018 và các văn bản có liên quan, bất kể hành vi này diễn ra bên trong hay bên ngoài lãnh thổ Việt Nam. Quy định này mặc dù khác biệt với đa số các đạo luật khác trong hệ thống pháp luật nhưng hoàn toàn phù hợp với đặc trưng của đối tượng điều chỉnh của pháp luật cạnh tranh cũng như thông lệ quốc tế hiện nay vì những lý do sau đây:

Thứ nhất, xuất phát từ mục tiêu cơ bản của pháp luật cạnh tranh là nhằm bảo vệ môi trường cạnh tranh lành mạnh, công bằng, làm động lực phát triển cho nền kinh tế, pháp luật cạnh tranh cần kiểm soát mọi hành vi có tác động hoặc có khả năng dẫn tới độc quyền hóa thị trường, làm tổn hại hoặc xâm hại môi trường cạnh tranh, bất kể hành vi đó được thực hiện ở đâu.

Thứ hai, trong xu thế toàn cầu hóa và mở cửa thị trường, hoạt động của các doanh nghiệp ngày càng mở rộng trên phạm vi nhiều lãnh thổ, quốc gia khác nhau. Do đó, nhiều hành vi phản cạnh tranh diễn ra bên ngoài lãnh thổ quốc gia, nhưng có tác động tới môi trường cạnh tranh trong nước xuất hiện thường xuyên hơn. Để đối phó với thực trạng này, nhiều quốc gia đã mở rộng phạm vi áp dụng của luật cạnh tranh trên nguyên tắc “*tác động ảnh hưởng của hành vi*” để kiểm soát các hành vi phản cạnh tranh xuyên biên giới và bảo vệ thị trường trong nước, như Hoa Kỳ, Nhật Bản, EU, Trung Quốc, Canada v.v...

Thứ ba, sau gần 15 năm thi hành Luật Cạnh tranh 2004, cơ quan quản lý cạnh tranh Việt Nam thực tế đã phát hiện nhiều giao dịch mua bán, sáp nhập được thực hiện bên ngoài lãnh thổ Việt Nam nhưng đã có ảnh hưởng nhất định tới thị trường

Việt Nam ví dụ như vụ việc Tập đoàn Boehringer Ingelheim International mua lại Sanofi SA trong lĩnh vực thuốc thú y; Tập đoàn Central Group (Thái Lan) mua lại Hệ thống siêu thị Big C tại Việt Nam v.v... Tuy nhiên, pháp luật cạnh tranh Việt Nam trước đây chưa đủ căn cứ pháp lý vững chắc điều chỉnh các loại hành vi thực hiện ở ngoài lãnh thổ. Do vậy, các hành vi này chưa được xử lý triệt để và hạn chế khả năng bảo vệ thị trường trong nước của pháp luật cạnh tranh.

Thứ tư, việc mở rộng phạm vi điều chỉnh góp phần tạo hành lang pháp lý để xử lý triệt để, toàn diện mọi hành vi cạnh tranh dù xảy ra tại đâu có tác động hoặc có khả năng gây tác động hạn chế cạnh tranh đối với thị trường Việt Nam; góp phần tạo sự ổn định cho nền kinh tế nội địa thông qua việc ổn định các yếu tố thị trường, đặc biệt quan trọng đối với các lĩnh vực thiết yếu, lĩnh vực phục vụ dân sinh của nền kinh tế; tạo điều kiện thực thi cam kết về việc duy trì và đảm bảo môi trường cạnh tranh lành mạnh trong hầu hết các Hiệp định thương mại tự do thế hệ mới.

2.2.2. Mức độ tập trung trên thị trường liên quan

Có thể thấy rằng tập trung kinh tế về cơ bản là hiện tượng tích cực và được khuyến khích trong nền kinh tế thị trường. Tuy nhiên, cũng có thể có những trường hợp tập trung kinh tế dẫn đến vị trí độc quyền hoặc tạo ra tác động làm triệt tiêu hoặc suy giảm tính cạnh tranh của thị trường. Ví dụ như doanh nghiệp sau tập trung kinh tế có thể gây tổn hại cho người tiêu dùng thông qua việc tăng, duy trì giá bán trên mức giá cạnh tranh hoặc giảm chất lượng, sản lượng dưới mức cạnh tranh mà vẫn thu được lợi nhuận khi doanh nghiệp đó có được một sức mạnh thị trường đáng kể.

Như vậy, tập trung kinh tế chỉ bị cấm trong một số trường hợp việc tập trung kinh tế dẫn tới tác động hạn chế cạnh tranh đáng kể trên thị trường liên quan. Điều này đòi hỏi hoạt động kiểm soát tập trung kinh tế phải hết sức thận trọng để có thể ngăn ngừa những trường hợp tập trung kinh tế có tác động xấu, đồng thời không tạo ra rào cản đối với những trường hợp tập trung kinh tế có tác động nâng cao hiệu quả kinh tế và thúc đẩy sự phát triển của thị trường.

Để xác định khả năng gây tác động hạn chế cạnh tranh đáng kể trên thị trường liên quan, lần đầu tiên Luật Cạnh tranh 2018 sử dụng chỉ báo *mức độ tập trung trên thị trường* (điểm b khoản 1 Điều 31 và điểm b khoản 1 Điều 36 Luật Cạnh tranh 2018) để dự báo tác động của việc tập trung kinh tế trên một thị trường liên quan cụ thể. Nhìn chung, thị trường có mức độ tập trung càng cao thì áp lực cạnh tranh trực tiếp đối với doanh nghiệp hình thành sau tập trung kinh tế càng thấp. Các chỉ số cơ bản để đánh giá mức độ tập trung của thị trường bao gồm: thị phần, mức độ tích tụ thị trường (chỉ số CR) và chỉ số Herfindahl - Hirschmann Index (HHI).²⁵

Chỉ số HHI (Hirschman - Herfindahl Index) được sử dụng để đo lường quy mô của doanh nghiệp trong mối tương quan với ngành và là một chỉ báo về mức độ cạnh tranh giữa các doanh nghiệp trong ngành và thường được tính bằng tổng bình phương thị phần của các doanh nghiệp và có giá trị từ 0 đến 10.000. Khi tất cả các doanh nghiệp trong ngành đều có thị phần bằng nhau thì $HHI = 1/N \cdot 10.000$.

Chỉ số HHI có 2 cách tính:

Cách 1: $HHI = \sum_{i=1}^n S_i^2$

Trong đó N là tổng số doanh nghiệp và s_i là thị phần của doanh nghiệp thứ i trong ngành.

Cách 2: $HHI = \frac{1}{n} + nV$

Trong đó: n là số doanh nghiệp và V là phương sai thống kê của thị phần các

doanh nghiệp, được xác định bằng công thức: $V = \frac{\sum_{i=1}^n (S_i - \frac{1}{n})^2}{n}$

Pháp luật cạnh tranh Việt Nam chỉ sử dụng cách tính thứ nhất như được hướng dẫn tại khoản 3, khoản 4 Điều 2 Nghị định 35/2020/NĐ-CP và áp dụng để đánh giá tác động hoặc khả năng gây tác động hạn chế cạnh tranh một cách đáng kể

²⁵ Phòng Kiểm soát tập trung kinh tế - Cục Cạnh tranh và bảo vệ người tiêu dùng, Bộ Công thương (2020), *Ý nghĩa và phương pháp xác định mức độ tập trung kinh tế trên thị trường*, http://vcca.gov.vn/default.aspx?page=news&do=detail&category_id=4ef1c465-09a3-4747-8ce6-1825ac49aa7d&id=845535f0-8215-425b-a44e-29ee656c324d

của việc tập trung kinh tế được quy định tại Điều 31, Điều 36, Điều 37 Luật Cạnh tranh 2018 và Điều 14 Nghị định 35/2020/NĐ-CP.

Trên cơ sở mức độ tập trung, một chỉ số khác có thể được xác định nhằm hoàn thiện cơ chế kiểm soát tập trung kinh tế, đó chính là *biến động mức độ tập trung* (ΔHHI). Biến động mức độ tập trung là sự thay đổi chỉ số HHI sau tập trung kinh tế so với mức độ tập trung khi các bên độc lập với nhau trên thị trường. Hay nói cách khác, biến động mức độ tập trung cho phép Ủy ban Cạnh tranh quốc gia đánh giá toàn cảnh tác động của tập trung kinh tế lên thị trường. Biến động mức độ tập trung được vận dụng tại điểm c khoản 2 Điều 14 Nghị định 35/2020/NĐ-CP.

2.2.3. Ngưỡng kiểm soát tập trung kinh tế

Điều 30 Luật Cạnh tranh 2018 đã sửa đổi cách tiếp cận về trường hợp tập trung kinh tế bị cấm theo quy định tại Điều 18 Luật Cạnh tranh 2004. Theo đó, Luật Cạnh tranh 2004 quy định 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 doanh nghiệp sau thực hiện tập trung kinh tế vẫn thuộc loại doanh nghiệp nhỏ và vừa theo quy định của pháp luật. Quy định này là một trong những bất cập của Luật Cạnh tranh 2004 do việc quy định cấm mặc nhiên trên ngưỡng thị phần không ngăn ngừa được mọi hành vi tập trung kinh tế gây tác động tiêu cực tới cạnh tranh trên thị trường (trường hợp thị phần kết hợp dưới 50% cũng có thể gây tác động hạn chế cạnh tranh) hoặc có thể ngăn cản tập trung kinh tế có lợi cho thị trường và làm hạn chế quyền tự do kinh doanh của doanh nghiệp mà pháp luật cho phép (trường hợp tập trung kinh tế có thị phần kết hợp trên 50% nhưng không có tác động tiêu cực tới thị trường).

Điều 30 quy định cấm «Doanh nghiệp thực hiện tập trung kinh tế gây tác động hoặc có khả năng gây tác động hạn chế cạnh tranh một cách đáng kể trên thị trường Việt Nam». Như vậy, tiêu chí quan trọng nhất để xác định liệu tập trung kinh tế bị cấm hay không chính là hậu quả của tập trung kinh tế đó. Ngoài ra, cũng cần lưu ý rằng chỉ những giao dịch tập trung kinh tế gây tác động hoặc có khả năng gây tác

động hạn chế cạnh tranh *một cách đáng kể* mới bị cấm.²⁶ Điều này cho thấy rằng pháp luật cạnh tranh rất hạn chế can thiệp vào quyền tự do kinh doanh của các doanh nghiệp và chỉ can thiệp kiểm soát khi việc thực hiện quyền này của các doanh nghiệp ảnh hưởng nghiêm trọng đến môi trường cạnh tranh. Ủy ban cạnh tranh Quốc gia là cơ quan có thẩm quyền xem xét, đánh giá việc tập trung kinh tế dựa trên những tiêu chí cụ thể được quy định tại Điều 31 Luật Cạnh tranh 2018 và được quy định chi tiết tại Điều 15 Nghị định 35/2020/NĐ-CP. Các tiêu chí được sử dụng để đánh giá tác động hoặc khả năng gây tác động hạn chế cạnh tranh một cách đáng kể của tập trung kinh tế bao gồm:

- Thị phần kết hợp của các doanh nghiệp tham gia tập trung kinh tế trên thị trường liên quan trước và sau tập trung kinh tế;
- Mức độ tập trung trên thị trường liên quan trước và sau khi tập trung;
- Mối quan hệ của các doanh nghiệp tham gia tập trung kinh tế trong chuỗi sản xuất, phân phối, cung ứng đối với một loại hàng hóa, dịch vụ nhất định hoặc ngành, nghề kinh doanh của các doanh nghiệp tham gia tập trung kinh tế là đầu vào của nhau hoặc hỗ trợ cho nhau;
- Lợi thế cạnh tranh do tập trung kinh tế mang lại trên thị trường liên quan;
- Khả năng doanh nghiệp tăng giá hoặc tăng tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu sau tập trung kinh tế;
- Khả năng doanh nghiệp sau tập trung kinh tế loại bỏ hoặc ngăn cản doanh nghiệp khác gia nhập, mở rộng thị trường;
- Yếu tố đặc thù trong ngành, lĩnh vực mà các doanh nghiệp tham gia tập trung kinh tế.

Qua đây có thể thấy rằng, mặc dù đều xuất phát từ mục đích đánh giá tác động hoặc khả năng gây tác động hạn chế cạnh tranh một cách đáng kể của các hoạt động trên thị trường của doanh nghiệp nhưng những nội dung đánh giá đối với tập

²⁶ Cùng cần lưu ý, trước đây Điều 32 dự thảo Luật quy định “*Cấm tập trung kinh tế gây tác động hoặc có khả năng gây tác động hạn chế cạnh tranh một cách đáng kể trên thị trường Việt Nam mà không có biện pháp nào để khắc phục những tác động hoặc khả năng gây tác động hạn chế cạnh tranh đó*”.

trung kinh tế là khác biệt cơ bản so với nội dung đánh giá đối với thoả thuận hạn chế cạnh tranh được quy định tại Điều 11 Nghị định 35/2020/NĐ-CP.

2.2.4. Thông báo tập trung kinh tế

Về cơ bản, các quốc gia trên thế giới xây dựng “ngưỡng thông báo” dựa trên ba cách tiếp cận chính: *Thứ nhất* là đưa ra tiêu chí “định lượng” về giá trị hoặc quy mô một cách rõ ràng như (i) quy mô của giao dịch mua bán, sáp nhập, (ii) quy mô tài sản của các doanh nghiệp tham gia tập trung kinh tế, (iii) doanh thu nội địa hoặc doanh thu toàn cầu của các bên tham gia tập trung kinh tế; *Thứ hai* là tiêu chí mang tính chất “kinh tế” gắn với các hình thức giao dịch và việc giao dịch đó có khả năng gây tác động hoặc thay đổi đối với cấu trúc thị trường thông qua việc sử dụng tiêu chí thị phần của các doanh nghiệp tham gia trên thị trường liên quan; *Thứ ba* là kết hợp cả hai tiêu chí trên khi cơ quan cạnh tranh xác định ngưỡng cần thông báo hoặc ngưỡng an toàn đối với giao dịch tập trung kinh tế. Theo đó, đa số các nước hiện nay xây dựng ngưỡng thông báo dựa theo cách thứ nhất là định lượng dựa trên quy mô giao dịch, doanh thu hoặc tổng tài sản của các bên tham gia tập trung kinh tế.

Trước đây, Điều 20 Luật Cạnh tranh 2004 quy định các doanh nghiệp tập trung kinh tế phải thông báo cho cơ quan quản lý cạnh tranh trước khi tiến hành tập trung kinh tế khi có thị phần kết hợp từ 30% đến 50% trên thị trường liên quan, trừ trường hợp sau khi tập trung kinh tế doanh nghiệp vẫn thuộc loại hình doanh nghiệp vừa và nhỏ theo quy định của pháp luật, và trường hợp được miễn trừ theo quy định tại Điều 19 Luật Cạnh tranh 2004. Khác với Luật Cạnh tranh 2018, Điều 33 Luật Cạnh tranh 2018 không chỉ sử dụng “thị phần kết hợp” làm tiêu chí thông báo tập trung kinh tế mà còn sử dụng đồng thời các tiêu chí quan trọng khác để xác định “ngưỡng thông báo”. Các tiêu chí này được cụ thể hoá tại khoản Điều 13 Nghị định 35/2020/NĐ-CP:

- Tổng tài sản trên thị trường Việt Nam của doanh nghiệp hoặc nhóm doanh nghiệp liên kết mà doanh nghiệp đó là thành viên đạt 3.000 tỷ đồng trở lên trong năm tài chính liền kề trước năm dự kiến thực hiện tập trung kinh tế;

- Tổng doanh thu bán ra hoặc doanh số mua vào trên thị trường Việt Nam của doanh nghiệp hoặc nhóm doanh nghiệp liên kết mà doanh nghiệp đó là thành viên đạt 3.000 tỷ đồng trở lên trong năm tài chính liền kề trước năm dự kiến thực hiện tập trung kinh tế;

- Giá trị giao dịch của tập trung kinh tế từ 1.000 tỷ đồng trở lên;

- Thị phần kết hợp của các doanh nghiệp dự định tham gia tập trung kinh tế từ 20% trở lên trên thị trường liên quan trong năm tài chính liền kề trước năm dự kiến thực hiện tập trung kinh tế.

Như vậy, có thể thấy rằng do do bởi Luật Cạnh tranh 2004 chỉ sử dụng tiêu chí duy nhất để đánh giá các giao dịch tập trung kinh tế: thị phần/thị phần kết hợp của các bên tham gia vào giao dịch nên Luật Cạnh tranh 2004 chỉ điều chỉnh các dạng tập trung kinh tế theo chiều ngang. tập trung kinh tế theo chiều ngang được hiểu là những trường hợp tập trung kinh tế của các doanh nghiệp tham gia cung ứng cùng một loại sản phẩm hoặc các sản phẩm có thể khả năng thay thế mật thiết cho nhau. Khái niệm tập trung kinh tế theo chiều ngang ngầm ý rằng các doanh nghiệp tồn tại trên cùng một cấp trong chuỗi sản xuất, cung ứng sản phẩm. Trước khi thực hiện tập trung kinh tế, các doanh nghiệp này thường là những đối thủ cạnh tranh trực tiếp hoặc đối thủ tiềm năng.

Tuy nhiên, như đã đề cập, về mặt lý thuyết, các giao dịch tập trung kinh tế còn có thể bao gồm các dạng khác như:

- *Tập trung kinh tế theo chiều dọc*: Hình thức này bao gồm các vụ tập trung kinh tế giữa các doanh nghiệp ở cấp độ khác nhau trong cùng một chuỗi sản xuất, cung ứng sản phẩm. Nói cách khác, các vụ việc này phát sinh khi các doanh nghiệp đang hoặc sẽ có mối quan hệ mua - bán sản phẩm thực hiện tập trung kinh tế. Không giống như các vụ việc tập trung kinh tế theo chiều ngang, các vụ tập trung kinh tế theo chiều dọc không làm giảm số lượng đối thủ cạnh tranh trên thị trường liên quan, tuy nhiên, cũng có thể gây ra những quan ngại đáng kể đối với cạnh tranh trên thị trường. Quan ngại nghiêm trọng nhất liên quan tới cạnh tranh là khi vụ việc tập trung kinh tế gây ra tác động đóng cửa thị trường, ví dụ, trường hợp một

doanh nghiệp sản xuất tiến hành tập trung kinh tế với các nhà cung cấp nguyên liệu đầu vào thiết yếu và từ chối cung cấp nguyên liệu thiết yếu đó cho các đối thủ cạnh tranh khác;

- *Tập trung kinh tế tổ hợp/hỗn hợp*: Hình thức này bao gồm các vụ tập trung kinh tế khi các bên tham gia hoạt động sản xuất kinh doanh trong các lĩnh vực khác nhau. Điển hình là khi các công ty không cùng sản xuất một loại sản phẩm, và cũng không có mối quan hệ mua – bán hiện hữu hoặc tiềm năng. Các vụ sáp nhập theo dạng tổ hợp được coi là những hình thức tập trung kinh tế ít gây quan ngại nhất đến cạnh tranh trên thị trường và thường được miễn trừ trong các quy định của pháp luật cạnh tranh.

Ngoài ra, doanh nghiệp cũng sẽ gặp khó khăn khi phải xác định chính xác thị phần của mình để làm căn cứ thông báo, dẫn tới hiện tượng nhiều doanh nghiệp tập trung kinh tế không thông báo vì cho rằng thị phần của mình không tới ngưỡng 30% và đồng thời không cho phép Cơ quan quản lý cạnh tranh đánh giá tác động cạnh tranh của việc tập trung kinh tế mà chỉ “cắm mặt nhiên” khi tới ngưỡng. Từ năm 2008 đến năm 2011, chỉ có 12 thông báo sáp nhập và mua lại được gửi đến Cơ quan cạnh tranh Việt Nam.²⁷ Tuy nhiên, con số này không phản ánh chính xác được xu hướng về tập trung kinh tế tại Việt Nam, (giá trị 4,7 tỉ Đôla Mỹ, năm 2011) trong những năm qua, đặc biệt trong lĩnh vực ngân hàng, bất động sản và bán lẻ.²⁸

Như vậy, việc Luật Cạnh tranh 2018 đưa ra ngưỡng thông báo theo tiêu chí “định lượng” cụ thể đã, đang và sẽ giúp cơ quan cạnh tranh và doanh nghiệp dễ dàng trong việc thực thi các quy định về kiểm soát tập trung kinh tế, khắc phục được bất cập trong việc xác định thị phần trên thị trường liên quan của các doanh nghiệp tham gia tập trung kinh tế và sẽ kiểm soát được tất cả các loại hình tập trung kinh tế (ngang, dọc, hỗn hợp). Hiện nay, các quốc gia chủ yếu sử dụng một hoặc đồng thời nhiều tiêu chí thông báo tập trung kinh tế gồm: thị phần, giá trị giao dịch, doanh thu, tổng tài sản, cụ thể:

²⁷ Tên gọi quốc tế là VCAD, sau này đổi tên là Cục quản lý Cạnh tranh Việt Nam (tên gọi quốc tế là VCA).

²⁸ OECD (2018), Đánh giá của OECD về Luật và Chính sách Cạnh tranh, <http://oe.cd/vtn>, trang 27 ;

- Thị phần: Úc, Nhật Bản ($\geq 25\%$ (CR²⁹)), Singapore, Lào

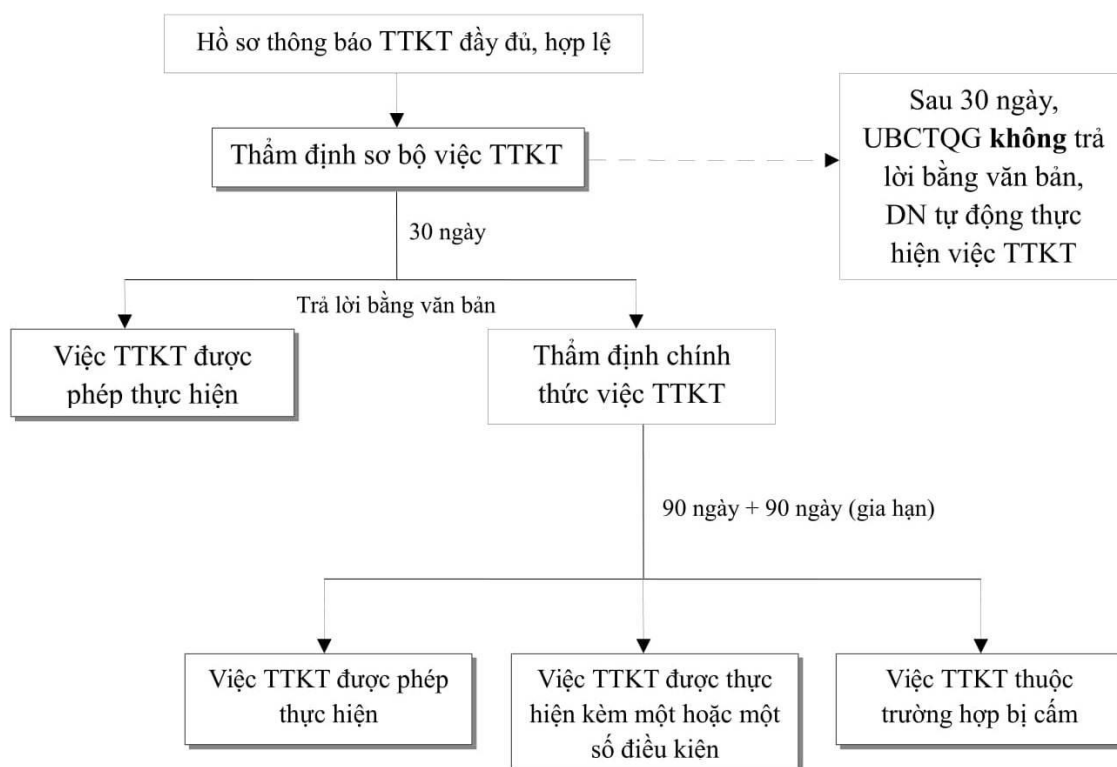
- Giá trị giao dịch: Hoa Kỳ

- Doanh thu: Pháp, Đức, Trung Quốc, Hàn Quốc, Nhật Bản (≥ 1 tỷ Yên (~9.24 triệu USD)), Indonesia

- Tổng tài sản: Hoa Kỳ, Hàn Quốc, Nhật Bản Toàn cầu: (≥ 10 tỷ Yên (~92.4 triệu USD))

2.2.5. Thẩm định tập trung kinh tế

Luật Cạnh tranh 2018 quy định quy trình thẩm định tập trung kinh tế qua 02 giai đoạn: (i) *thẩm định sơ bộ* và (ii) *thẩm định chính thức đối việc tập trung kinh tế*, có thể minh họa như sau:



• *Thẩm định sơ bộ việc tập trung kinh tế (Điều 36 Luật Cạnh tranh 2018)*

²⁹ Chỉ số CR được tính bằng tổng thị phần của các doanh nghiệp chiếm thị phần lớn nhất trên thị trường, thể hiện quy mô tương đối của nhóm doanh nghiệp này so với tổng dung lượng thị trường.

Đây là một trong số những điều luật hoàn toàn mới so với Luật Cạnh tranh 2004, gồm 03 khoản quy định về thời hạn thẩm định sơ bộ việc tập trung kinh tế, nội dung thẩm định sơ bộ việc tập trung kinh tế.

Nội dung và quy trình thẩm định sơ bộ việc tập trung kinh tế được quy định tại Điều 36 Luật Cạnh tranh 2018 và được quy định chi tiết tại Điều 14 Nghị định 35/2020/NĐ-CP. Giai đoạn thẩm định sơ bộ việc tập trung kinh tế trong vòng 30 ngày kể từ ngày tiếp nhận hồ sơ thông báo tập trung kinh tế đầy đủ, hợp lệ. Việc thẩm định dựa trên một hoặc một số tiêu chí sau:

- Thị phần kết hợp của các doanh nghiệp tham gia tập trung kinh tế trên thị trường liên quan;
- Mức độ tập trung trên thị trường liên quan trước và sau khi tập trung kinh tế;
- Mối quan hệ của các doanh nghiệp tham gia tập trung kinh tế trong chuỗi sản xuất, phân phối, cung ứng đối với một loại hàng hóa, dịch vụ nhất định hoặc ngành, nghề kinh doanh của các doanh nghiệp tham gia tập trung kinh tế là đầu vào của nhau hoặc hỗ trợ cho nhau.

Theo khoản 2 và khoản 3 Điều 14 Nghị định 35/2020/NĐ-CP, tập trung kinh tế được thực hiện khi thuộc một trong các trường hợp sau đây:

- Thị phần kết hợp của các doanh nghiệp dự định tham gia tập trung kinh tế ít hơn 20% trên thị trường liên quan;
- Thị phần kết hợp của các doanh nghiệp dự định tham gia tập trung kinh tế từ 20% trở lên trên thị trường liên quan và tổng bình phương mức thị phần của các doanh nghiệp sau tập trung kinh tế trên thị trường liên quan thấp hơn 1.800;
- Thị phần kết hợp của các doanh nghiệp tham gia tập trung kinh tế từ 20% trở lên trên thị trường liên quan, tổng bình phương mức thị phần của các doanh nghiệp sau tập trung kinh tế trên thị trường liên quan trên 1.800 và biên độ tăng tổng bình phương mức thị phần của các doanh nghiệp trên thị trường liên quan trước và sau tập trung kinh tế thấp hơn 100;
- Các doanh nghiệp tham gia tập trung kinh tế có quan hệ với nhau trong chuỗi sản xuất, phân phối, cung ứng đối với một loại hàng hóa, dịch vụ nhất định

hoặc ngành, nghề kinh doanh của các doanh nghiệp tham gia tập trung kinh tế là đầu vào của nhau hoặc hỗ trợ cho nhau có thị phần thấp hơn 20% trên từng thị trường liên quan; và

- Khi kết thúc thời hạn quy định mà Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia chưa ra thông báo kết quả thẩm định sơ bộ thì việc tập trung kinh tế được thực hiện.

• *Thẩm định chính thức việc tập trung kinh tế (Điều 37 Luật Cạnh tranh 2018)*

Nếu vụ việc tập trung kinh tế sau khi được áp dụng thủ tục thẩm định sơ bộ mà không thuộc các trường hợp được thực hiện nói trên thì vụ việc tập trung kinh tế đó sẽ phải trải qua quy trình thẩm định chính thức. Điều 37 Luật Cạnh tranh 2018 gồm 02 khoản quy định thời hạn và nội dung thẩm định chính thức việc tập trung kinh tế của Ủy ban cạnh tranh Quốc gia.

Thời hạn thẩm định chính thức việc tập trung kinh tế là 90 ngày kể từ ngày ban hành kết quả thẩm định sơ bộ. Trong trường hợp tập trung kinh tế có nhiều tình tiết phức tạp, Ủy ban cạnh tranh Quốc gia có thể gia hạn thời hạn thẩm định không quá 60 ngày và thông báo bằng văn bản cho doanh nghiệp nộp hồ sơ thông báo tập trung kinh tế.

Nội dung thẩm định chính thức việc tập trung kinh tế được quy định tại khoản 2 Điều 37 bao gồm:

- Đánh giá tác động hoặc khả năng gây tác động hạn chế cạnh tranh một cách đáng kể của việc tập trung kinh tế theo quy định tại Điều 31 của Luật Cạnh tranh 2018 và các biện pháp khắc phục tác động hạn chế cạnh tranh;

- Đánh giá tác động tích cực của việc tập trung kinh tế theo quy định tại Điều 32 của Luật Cạnh tranh 2018 và các biện pháp tăng cường tác động tích cực của việc tập trung kinh tế;

- Đánh giá tổng hợp khả năng tác động hạn chế cạnh tranh và khả năng tác động tích cực của tập trung kinh tế để làm cơ sở xem xét, quyết định về việc tập trung kinh tế.

Đây là điều khoản quan trọng quy định nội dung cần thiết và cụ thể giúp cơ quan cạnh tranh có căn cứ rõ ràng để đánh giá tác động cạnh tranh của tập trung kinh tế sắp diễn ra. Các căn cứ về khả năng tác động hạn chế cạnh tranh và tác động tích cực của việc tập trung kinh tế đối với nền kinh tế giúp Ủy ban Cạnh tranh quốc gia có thể đánh giá đầy đủ các khía cạnh của việc tập trung kinh tế; từ đó có thể kết luận chính xác, công bằng đối với việc tập trung kinh tế đó.

Theo khoản 1 Điều 41 Luật Cạnh tranh 2018, sau khi kết thúc thẩm định chính thức việc tập trung kinh tế, căn cứ vào nội dung thẩm định chính thức, Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia ra quyết định về một trong các nội dung sau đây:

- a) Tập trung kinh tế được thực hiện;
- b) Tập trung kinh tế có điều kiện;
- c) Tập trung kinh tế thuộc trường hợp bị cấm.

2.2.6. *Tập trung kinh tế có điều kiện*

Theo Điều 42 Luật Cạnh tranh 2018 thì tập trung kinh tế có điều kiện là tập trung kinh tế được thực hiện nhưng phải đáp ứng một hoặc một số điều kiện sau đây:

1. *Chia, tách, bán lại một phần vốn góp, tài sản của doanh nghiệp tham gia tập trung kinh tế;*

2. *Kiểm soát nội dung liên quan đến giá mua, giá bán hàng hóa, dịch vụ hoặc các điều kiện giao dịch khác trong hợp đồng của doanh nghiệp hình thành sau tập trung kinh tế;*

3. *Biện pháp khác nhằm khắc phục khả năng tác động hạn chế cạnh tranh trên thị trường;*

4. *Biện pháp khác nhằm tăng cường tác động tích cực của tập trung kinh tế.*

2.2.7. Đánh giá tác động tích cực của việc tập trung kinh tế.

Đây là nội dung hoàn toàn mới của Luật Cạnh tranh 2018 so với Luật Cạnh tranh 2004. Thực tế cho thấy các hoạt động tập trung kinh tế vẫn chứa đựng những yếu tố có lợi cho sự phát triển của ngành, lĩnh vực và khoa học, công nghệ theo chiến lược, quy hoạch của Nhà nước; có lợi cho việc phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa cũng như giúp tăng cường sức cạnh tranh của doanh nghiệp Việt Nam trên thị trường quốc tế. Do đó, việc đánh giá những tác động tích cực này của việc tập trung kinh tế là hoàn toàn cần thiết và đảm bảo được tính toàn diện, khách quan cũng như nâng cao hiệu quả của hoạt động kiểm soát tập trung kinh tế. Nội dung đánh giá tác động tích cực của việc tập trung kinh tế được quy định tại Điều 32 Luật Cạnh tranh 2018 và được cụ thể hoá tại Điều 16 Nghị định 35/2020/NĐ-CP.

3. Pháp luật về xử lý hành vi vi phạm quy định về tập trung kinh tế

Các hành vi vi phạm quy định về tập trung kinh tế là những hành vi không thực hiện đúng và đủ các yêu cầu của pháp luật để được tiến hành tập trung kinh tế, thực hiện tập trung kinh tế trước khi có quyết định của Ủy ban Cạnh tranh quốc gia hoặc thực hiện các tập trung kinh tế bị cấm. Các hành vi này được liệt kê cụ thể tại Điều 44 Luật Cạnh tranh 2018 và bao gồm:

1. Doanh nghiệp không thông báo tập trung kinh tế theo quy định của Luật Cạnh tranh 2018.

2. Doanh nghiệp thực hiện tập trung kinh tế khi chưa có thông báo kết quả thẩm định sơ bộ của Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia quy định tại khoản 2 Điều 36, trừ trường hợp quy định tại khoản 3 Điều 36 của Luật Cạnh tranh 2018.

3. Doanh nghiệp thuộc trường hợp phải thẩm định chính thức việc tập trung kinh tế mà thực hiện việc tập trung kinh tế khi Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia chưa ra quyết định quy định tại Điều 41 của Luật Cạnh tranh 2018.

4. Doanh nghiệp không thực hiện hoặc thực hiện không đầy đủ điều kiện được thể hiện trong quyết định về tập trung kinh tế quy định tại điểm b khoản 1 Điều 41 của Luật Cạnh tranh 2018.

5. Doanh nghiệp thực hiện tập trung kinh tế trong trường hợp quy định tại điểm c khoản 1 Điều 41 của Luật Cạnh tranh 2018.

6. Doanh nghiệp thực hiện tập trung kinh tế bị cấm quy định tại Điều 30 của Luật Cạnh tranh 2018.

Hoạt động xử lý vi phạm quy định về tập trung kinh tế tại Việt Nam được quy định tại Chương II Mục 3 Nghị định 75/2019/NĐ-CP. Các hành vi vi phạm quy định về tập trung kinh tế được phân hoá thành ba nhóm hành vi khác nhau với các mức độ xử lý khác nhau: Nhóm các hành vi tập trung kinh tế bị cấm theo Điều 30 Luật Cạnh tranh 2018; nhóm hành vi không thông báo tập trung kinh tế và nhóm các hành vi vi phạm pháp luật về tập trung kinh tế khác.

3.1. Xử lý hành vi tập trung kinh tế bị cấm theo Điều 30 Luật Cạnh tranh 2018

Các hành vi tập trung kinh tế bị cấm theo Điều 30 Luật Cạnh tranh 2018 bao gồm hành vi sáp nhập doanh nghiệp bị cấm, hành vi hợp nhất doanh nghiệp bị cấm, hành vi mua lại doanh nghiệp bị cấm và hành vi liên doanh giữa các doanh nghiệp bị cấm và việc xử lý các hành vi này được quy định lần lượt tại Điều 10 đến Điều 13 Nghị định 75/2019/NĐ-CP.

Các hành vi tập trung kinh tế bị cấm đều phải gánh chịu hình thức xử phạt chính là phạt tiền với khung phạt là từ 01 % đến 05 % tổng doanh thu trên thị trường liên quan trong năm tài chính liền kề trước năm thực hiện hành vi vi phạm của các doanh nghiệp tham gia tập trung kinh tế. Ngoài các hình thức xử phạt chính, tất cả các hành vi tập trung kinh tế đều có thể phải thực hiện các biện pháp khắc phục hậu quả. Riêng hành vi hợp nhất doanh nghiệp bị cấm và liên doanh giữa các doanh nghiệp bị cấm, các doanh nghiệp vi phạm còn có thể bị áp dụng hình thức xử phạt bổ sung, cụ thể như sau:

	Đối tượng bị áp dụng	Khung tiền phạt	Căn cứ phạt tiền	Hình thức xử phạt bổ sung	Biện pháp khắc phục hậu quả
Sáp nhập doanh nghiệp bị cấm	Doanh nghiệp <i>nhận sáp nhập</i>	01% đến 05%	Tổng doanh thu trên thị trường liên quan của <i>doanh nghiệp nhận sáp nhập</i> và <i>doanh nghiệp bị sáp nhập</i> trong năm tài chính liền kề trước năm thực hiện hành vi		a) Buộc chia, tách doanh nghiệp đã sáp nhập; b) Buộc chịu sự kiểm soát của cơ quan nhà nước có thẩm quyền về giá mua, giá bán hàng hóa, dịch vụ hoặc các điều kiện giao dịch khác trong hợp đồng của doanh nghiệp nhận sáp nhập.
Hợp nhất doanh nghiệp bị cấm	Doanh nghiệp <i>được hình thành sau hợp nhất</i>	01% đến 05%	Tổng doanh thu trên thị trường liên quan trong năm tài chính liền kề trước năm thực hiện hành vi vi phạm của các doanh nghiệp tham gia hợp nhất	Thu hồi giấy nhận đăng ký doanh nghiệp đã cấp cho doanh nghiệp hợp nhất	a) Buộc chia, tách doanh nghiệp hợp nhất; b) Buộc chịu sự kiểm soát của cơ quan nhà nước có thẩm quyền về giá mua, giá bán hàng hóa, dịch vụ

					hoặc các điều kiện giao dịch khác trong hợp đồng của doanh nghiệp mới hình thành sau tập trung kinh tế.
Mua lại doanh nghiệp cầm	Doanh nghiệp <i>mua lại</i>	01% đến 05%	Tổng doanh thu trên thị trường liên quan trong năm tài chính liền kề trước năm thực hiện hành vi vi phạm của <i>doanh nghiệp mua lại</i> và <i>doanh nghiệp bị mua lại</i>		a) Buộc bán lại một phần hoặc toàn bộ vốn góp, tài sản mà doanh nghiệp đã mua; b) Buộc chịu sự kiểm soát của cơ quan nhà nước có thẩm quyền trong thời hạn nhất định về giá mua, giá bán hàng hóa, dịch vụ hoặc các điều kiện giao dịch khác trong hợp đồng của doanh nghiệp mua lại.
Liên doanh giữa các doanh	Các bên tham gia liên doanh	01% đến 05%	Tổng doanh thu trên thị trường liên	Thu hồi giấy chứng	Buộc chịu sự kiểm soát của cơ quan nhà

nghiệp bị cấm			quan trọng năm tài chính liền kề trước năm thực hiện hành vi vi phạm của doanh nghiệp tham gia liên doanh	nhận đăng ký doanh nghiệp đã cấp cho doanh nghiệp liên doanh.	nước có thẩm quyền về giá mua, giá bán hàng hóa, dịch vụ hoặc các điều kiện giao dịch khác trong hợp đồng của doanh nghiệp liên doanh.
----------------------	--	--	---	---	--

3.2. Xử lý hành vi không thông báo tập trung kinh tế theo Điều 33 của Luật Cạnh tranh 2018

Điều 14 Nghị định 75/2019/NĐ-CP quy định *phạt tiền từ 01% đến 05% tổng doanh thu trên thị trường liên quan trong năm tài chính liền kề trước năm thực hiện hành vi vi phạm của từng doanh nghiệp tham gia tập trung kinh tế mà không thực hiện nghĩa vụ thông báo*. Hành vi không thông báo tập trung kinh tế theo Điều 33 của Luật Cạnh tranh 2018 không bị áp dụng các hình thức xử phạt bổ sung cũng như các biện pháp khắc phục hậu quả.

3.3. Hành vi vi phạm pháp luật về tập trung kinh tế khác (Điều 15 Nghị định 75/2020/NĐ-CP)

	Mức phạt tiền	Căn cứ phạt tiền
Thực hiện tập trung kinh tế khi chưa có thông báo kết quả thẩm định sơ bộ của Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia	0,5% đến 01%	Tổng doanh thu trên thị trường liên quan trong năm tài chính liền kề trước năm thực hiện hành vi vi phạm của từng doanh nghiệp tham gia tập trung kinh tế
Thực hiện việc tập trung kinh tế khi Ủy ban Cạnh tranh Quốc	0,5% đến 01%	Tổng doanh thu trên thị trường liên quan trong năm tài chính liền kề trước năm thực hiện hành vi vi phạm của từng doanh

gia chưa ra quyết định trong trường hợp hành vi tập trung kinh tế phải thẩm định chính thức.		ng nghiệp tham gia tập trung kinh tế
Không thực hiện hoặc thực hiện không đầy đủ điều kiện được thể hiện trong quyết định về tập trung kinh tế	01% đến 03%	Tổng doanh thu trên thị trường liên quan trong năm tài chính liền kề trước năm thực hiện hành vi vi phạm của từng doanh nghiệp tham gia tập trung kinh tế
Thực hiện tập trung kinh tế bị cấm theo điểm c khoản 1 Điều 41 Luật Cạnh tranh 2018	01% đến 03%	Tổng doanh thu trên thị trường liên quan trong năm tài chính liền kề trước năm thực hiện hành vi vi phạm của từng doanh nghiệp tham gia tập trung kinh tế

Tương tự hành vi không thông báo tập trung kinh tế theo Điều 33 của Luật Cạnh tranh 2018, các hành vi vi phạm pháp luật về tập trung kinh tế kể trên không bị áp dụng các hình thức xử phạt bổ sung cũng như các biện pháp khắc phục hậu quả.

Như vậy, trong mọi trường hợp đối với mọi hành vi vi phạm quy định về tập trung kinh tế, mức phạt tiền tối đa là 05% tổng doanh thu của doanh nghiệp vi phạm trên thị trường liên quan trong năm tài chính liền kề trước năm thực hiện hành vi vi phạm (khoản 2 Điều 4 Nghị định 75/2019/NĐ-CP).

Trường hợp tổng doanh thu của doanh nghiệp có hành vi vi phạm trên thị trường liên quan trong năm tài chính liền kề trước năm thực hiện hành vi vi phạm quy định tại các khoản 1 và khoản 2 của Điều này được xác định bằng 0 (không) thì áp dụng mức phạt tiền từ 100.000.000 đồng đến 200.000.000 đồng (khoản 3 Điều 4 Nghị định 75/2019/NĐ-CP).

Tổng doanh thu trên thị trường liên quan được xác định là tổng doanh thu của tất cả các thị trường liên quan của các doanh nghiệp tham gia tập trung kinh tế chính là các doanh nghiệp tham gia trong chuỗi sản xuất, phân phối, cung ứng đối với một loại hàng hóa, dịch vụ nhất định hoặc ngành, nghề kinh doanh của các doanh nghiệp tham gia tập trung kinh tế là đầu vào của nhau hoặc hỗ trợ cho nhau (điểm a khoản 4 Điều 4 Nghị định 75/2019/NĐ-CP).

Theo khoản 8 Điều 4 Nghị định 75/2019/NĐ-CP, mức tiền phạt cụ thể đối với một hành vi vi phạm hành chính trong lĩnh vực cạnh tranh sẽ là mức trung bình của khung tiền phạt được quy định đối với hành vi đó.

Nếu có tình tiết giảm nhẹ thì mức tiền phạt có thể giảm xuống nhưng không được giảm quá mức tối thiểu của khung tiền phạt; nếu có tình tiết tăng nặng thì mức tiền phạt có thể tăng lên nhưng không được vượt quá mức tiền phạt tối đa của khung tiền phạt. Đối với mỗi tình tiết giảm nhẹ, tình tiết tăng nặng, mức tiền phạt xác định theo quy định tại khoản này được điều chỉnh giảm hoặc tăng tương ứng không quá 15% mức trung bình của khung hình phạt. Tình tiết tăng nặng và giảm nhẹ được quy định chi tiết tại Điều 5 Nghị định 75/2019/NĐ-CP.

3.4. Thẩm quyền xử phạt vi phạm hành chính về tập trung kinh tế

Theo Điều 26 Nghị định 75/2019/NĐ-CP, Thẩm quyền xử phạt vi phạm hành chính về tập trung kinh tế được quy định như sau:

• Chủ tịch Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia có các thẩm quyền sau đây:

1. Phạt cảnh cáo;
2. Phạt tiền;
3. Áp dụng một hoặc một số hình thức xử phạt bổ sung quy định tại các điểm a, b, c khoản 2 Điều 3 Nghị định 75/2019/NĐ-CP;
4. Áp dụng một hoặc một số biện pháp khắc phục hậu quả quy định tại các điểm a, c, đ, e, h, i và k khoản 3 Điều 3 Nghị định 75/2019/NĐ-CP;
5. Yêu cầu cơ quan nhà nước có thẩm quyền áp dụng các biện pháp quy định tại điểm d khoản 2 Điều 3 Nghị định 75/2019/NĐ-CP.

CÂU HỎI HƯỚNG DẪN ÔN TẬP

- 1.** Trình bày và phân tích các đặc điểm của tập trung kinh tế
- 2.** Phân loại tập trung kinh tế và cho biết ý nghĩa của phân loại tập trung kinh tế.
- 3.** Trình bày nội dung các hình thức tập trung kinh tế theo Luật Cạnh tranh 2018.
- 4.** Phân tích các tiêu chí đánh giá tác động hoặc có khả năng gây tác động hạn chế cạnh tranh của tập trung kinh tế theo pháp luật cạnh tranh hiện hành.
- 5.** Phân tích các tiêu chí xác định ngưỡng thông báo tập trung kinh tế theo pháp luật cạnh tranh hiện hành.
- 6.** Trình bày quy trình kiểm soát tập trung kinh tế theo Luật Cạnh tranh 2018.
- 7.** Trình bày cách thức xử lý tập trung kinh tế bị cấm theo pháp luật cạnh tranh hiện hành.

CHƯƠNG V: PHÁP LUẬT VỀ CHỐNG CÁC HÀNH VI CẠNH TRANH KHÔNG LÀNH MẠNH

1. Khái niệm và đặc điểm của hành vi cạnh tranh không lành mạnh

1.1. Khái niệm hành vi cạnh tranh không lành mạnh

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 nói chung phải bảo đảm 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. Tuy nhiên, sự phát triển đa dạng của các quan hệ thương mại trong điều kiện tự do cạnh tranh và cạnh tranh khốc liệt ở các nền kinh tế thị trường đã kéo theo thực trạng các doanh nghiệp sẵn sàng đi ngược lại những nguyên tắc, giá trị chuẩn mực, gây hại cho các chủ thể khác trong kinh doanh để dành lợi thế cạnh tranh về mình. Đây chính là các hành vi cạnh tranh không lành mạnh.

Khoản 6 Điều 3 Luật Cạnh tranh 2018 định nghĩa “*Hành vi cạnh tranh không lành mạnh là hành vi của doanh nghiệp trái với nguyên tắc thiện chí, trung thực, tập quán thương mại và các chuẩn mực khác trong kinh doanh, gây thiệt hại hoặc có thể gây thiệt hại đến quyền và lợi ích hợp pháp của doanh nghiệp khác.*”

Có thể thấy rằng Luật Cạnh tranh 2018 tiếp tục tiếp cận định nghĩa hành vi cạnh tranh không lành mạnh theo hướng khái quát hóa. Tuy nhiên, cách định nghĩa này cũng đã đủ rõ ràng để xác định các dấu hiệu nhận dạng hành vi cạnh tranh không lành mạnh, bao gồm: chủ thể thực hiện hành vi, đặc điểm cơ bản của hành vi và đối tượng tác động của hành vi. Cách định nghĩa này 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. Ngoài ra, để hạn chế tính khái quát và trừu tượng của khái niệm, Luật Cạnh tranh 2018 cũng đã liệt kê và mô tả các hành vi cạnh tranh không lành mạnh bị cấm tại Điều 45.

1.2. Đặc điểm hành vi cạnh tranh không lành mạnh

Khác với các hành vi hạn chế cạnh tranh và tập trung kinh tế bị kiểm soát, các 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, tích lũy vốn với nhau để thực hiện cạnh tranh những cản trở 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 biện pháp, phương thức không phù hợp với nguyên tắc, giá trị đạo đức hay chuẩn mực trong kinh doanh nhằm gây thiệt hại hoặc bất lợi về cạnh tranh cho một hoặc một số chủ thể khác có liên quan.

Như vậy, chúng ta có thể khái quát được các đặc điểm của hành vi cạnh tranh không lành mạnh như sau:

Thứ nhất, chủ thể của hành vi cạnh tranh không lành mạnh chủ yếu là các doanh nghiệp hoạt động kinh doanh trên thị trường. Luật Cạnh tranh 2004 cũng xác định chủ thể của hành vi cạnh tranh không lành mạnh là các doanh nghiệp. Tuy nhiên, trong số các hành vi cạnh tranh không lành mạnh được quy định từ Điều 40 đến Điều 48, tồn tại một số hành vi mà theo đó, chủ thể của hành vi lại có thể là các hiệp hội ngành nghề, các cá nhân nhất định hoặc thậm chí là cơ quan nhà nước có thẩm quyền, ví dụ như hành vi *Xâm phạm bí mật kinh doanh*, *Phân biệt đối xử của hiệp hội* hay *Bán hàng đa cấp bất chính*.

Thứ hai, về tính chất, các hành vi cạnh tranh không lành mạnh được xác định là các hành vi trái với nguyên tắc thiện chí, trung thực, tập quán thương mại và các chuẩn mực khác trong kinh doanh. Nếu so sánh với khoản 4 Điều 3 Luật Cạnh tranh 2004, chúng ta có thể nhận thấy rằng các nhà làm luật đã cố gắng cụ thể hóa tính chất trừu tượng của yếu tố “chuẩn mực thông thường về đạo đức kinh doanh” thành hai nguyên tắc quan trọng nhất trong hoạt động thương mại là nguyên tắc thiện chí và nguyên tắc trung thực. Chúng ta có thể thấy rằng, có những giá trị xã hội sẽ thay đổi theo thời gian. Tuy nhiên, nguyên tắc thiện chí và trung thực là hai nguyên tắc gần như bất biến trong hoạt động kinh doanh trên thị trường và do đó

được xác định cụ thể trong định nghĩa các hành vi cạnh tranh không lành mạnh. Ngoài ra, tập quán thương mại cũng có thể là đối tượng bị xâm phạm trong hành vi cạnh tranh không lành mạnh. Tuy nhiên, cách quy định này có thể gây ra những tranh cãi nhất định trong thực tế bởi các tập quán thương mại được xác định là một nguồn luật điều chỉnh hợp đồng thương mại giữa các chủ thể và do đó, việc vi phạm các tập quán thương mại là các hành vi vi phạm nghĩa vụ hợp đồng. Việc không tách bạch rõ tập quán thương mại là nguồn luật của hợp đồng và tập quán thương mại là đối tượng bị xâm phạm của cạnh tranh không lành mạnh có thể khiến việc điều chỉnh các hành vi cạnh tranh không lành mạnh vượt quá phạm vi cần thiết. Bên cạnh nguyên tắc thiện chí, trung thực và tập quán thương mại thì các chuẩn mực khác trong kinh doanh cũng có thể là đối tượng bị xâm phạm của cạnh tranh không lành mạnh.

Thứ ba, hậu quả của hành vi là gây thiệt hại hoặc có thể gây thiệt hại đến quyền và lợi ích hợp pháp của doanh nghiệp khác. Phạm vi đối tượng chịu sự tác động và là cơ sở để đánh giá hậu quả của các hành vi cạnh tranh không lành mạnh theo Luật Cạnh tranh 2018 theo hướng thu hẹp so với Luật Cạnh tranh 2004. Theo đó, hậu quả của các hành vi cạnh tranh không lành mạnh không còn được “đo lường” dựa vào ảnh hưởng của hành vi đó lên lợi ích của Nhà nước hoặc người tiêu dùng nữa. Việc loại bỏ việc đánh giá ảnh hưởng của hành vi cạnh tranh không lành mạnh đến lợi ích của nhà nước là hướng tiếp cận phù hợp bởi mục đích điều chỉnh của pháp luật cạnh tranh chính là bảo vệ môi trường cạnh tranh, bảo vệ thị trường do đó cần tập trung đánh giá thiệt hại của các hành vi này đối với các chủ thể tham gia thị trường. Tuy nhiên cũng cần thấy rằng, doanh nghiệp không chỉ là chủ thể duy nhất tham gia thị trường mà người tiêu dùng cũng là một chủ thể vô cùng quan trọng. Người tiêu dùng chính là đại diện cho những lợi ích mà doanh nghiệp muốn đạt được khi tham gia thị trường. Hay nói cách khác, các hành vi cạnh tranh không lành mạnh của các doanh nghiệp luôn luôn ảnh hưởng đến người tiêu dùng hoặc tác động đến người tiêu dùng. Do vậy, việc loại bỏ sự ảnh hưởng của các hành vi cạnh tranh không lành mạnh đối

với người tiêu dùng khi nhận diện hành vi cạnh tranh không lành mạnh là một hướng tiếp cận tương đối thiếu hợp lý của Luật Cạnh tranh 2018.

Ngoài ra, hậu quả thiệt hại của hành vi không nhất thiết phải đã xảy ra trên thực tế khi xác định đã có hành vi cạnh tranh không lành mạnh hay chưa. Hành vi được xem là đã hoàn thành ngay cả khi thiệt hại của hành vi chỉ mới dừng lại ở mức độ “tiềm năng” nhưng chắc chắn sẽ xảy ra nếu không có các biện pháp ngăn chặn kịp thời. Quy định như vậy cho phép các đối tượng mà hành vi cạnh tranh không lành mạnh tác động tới có quyền sử dụng các công cụ pháp luật để bảo vệ mình ngay khi nhận thấy họ có nguy cơ bị thiệt hại, chứ không phải chờ cho đến khi thiệt hại đã xảy ra.

2. Các hành vi cạnh tranh không lành mạnh theo Luật Cạnh tranh 2018

Quy định về các hành vi cạnh tranh không lành mạnh bị cấm theo Luật Cạnh tranh 2018 đã có sự thay đổi đáng kể so với Luật Cạnh tranh 2004. Theo đó, các hành vi cạnh tranh không lành mạnh bị cấm được thiết kế nội dung trong một điều luật duy nhất, Điều 45 Luật Cạnh tranh 2018 thay vì được phân tách ra thành từng điều khoản cho từng hành vi tương ứng theo Luật Cạnh tranh 2004. Lý do của sự thu gọn này xuất phát từ việc gia giảm số lượng cũng như nội hàm của các hành vi cạnh tranh không lành mạnh bị cấm so với Luật Cạnh tranh 2004. Đã

Cụ thể các hành vi cạnh tranh không lành mạnh bị cấm theo Luật Cạnh tranh 2018 chỉ bao gồm 6 hành vi được luật liệt kê từ khoản 1 đến khoản 6 và các hành vi khác bị cấm theo quy định của luật khác và được khoản 7 Điều 45 dự liệu. Đối chiếu với Luật Cạnh tranh 2004, các hành vi *Chỉ dẫn gây nhầm lẫn*, *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* là những hành vi sẽ không còn được điều chỉnh bởi pháp luật cạnh tranh. Ngoài ra, Luật Cạnh tranh 2018 còn bổ sung thêm hành vi *Bán hàng hóa, cung ứng dịch vụ dưới giá thành toàn bộ* trong số các hành vi cạnh tranh không lành mạnh bị cấm.

2.1. Hành vi Xâm phạm thông tin bí mật trong kinh doanh

Bí mật kinh doanh là đối tượng được pháp luật cạnh tranh bảo vệ là những dạng thức thông tin. Tuy nhiên, không phải dạng thức thông tin bất kỳ nào cũng được xem là bí mật kinh doanh và là đối tượng bảo vệ của pháp luật cạnh tranh. Bí mật kinh doanh phải là những thông tin đáp ứng được các điều kiện sau đây:

Thứ nhất, thông tin này không phải là những thông tin mang tính chất phổ thông mà các chủ thể kinh doanh khác hoặc công chúng dễ dàng thông hiểu.

Thứ hai, thông tin này mang đến những lợi ích kinh tế nhất định cho chủ sở hữu hoặc người nắm giữ. Lợi ích kinh tế này phải xuất phát từ thực tế rằng đây không phải là những kiến thức phổ thông và không xuất phát đơn thuần từ giá trị thực của nó.

Thứ ba, thông tin này phải được chủ sở hữu hoặc người nắm giữ triển khai và duy trì các biện pháp bảo mật hợp lý. Những biện pháp bảo mật này phải đủ mạnh để những tác động thông thường (ví dụ như mở bao bì) không thể khiến thông tin bị tiếp cận hay tiết lộ. Thời gian để một thông tin được xem là bí mật kinh doanh phụ thuộc vào thời gian thông tin đó được chủ sở hữu hay người nắm giữ duy trì các biện pháp bảo mật cần thiết này. Một ví dụ nổi tiếng cho biện pháp bảo mật cần thiết cho bí mật kinh doanh chính là cách thức bảo vệ công thức của Coca-Cola, thường được gọi là Sản phẩm 7x. Theo đó, công thức pha chế bí mật bằng văn bản của loại nước giải khát này được gửi trong một hầm bảo mật của Ngân hàng Trust tại Atlanta và chỉ được mở ra bằng một nghị quyết của Hội đồng quản trị Coca-Cola. Trong mọi thời điểm, chỉ có 02 người của Coca-Cola biết được công thức này cũng như tham gia và việc giám sát quá trình sản xuất thực tế Sản phẩm 7x. Công ty không được phép tiết lộ danh tính của họ và hai người nắm giữ này không bao giờ được bay trên cùng một chuyến bay.

Hành vi Xâm phạm thông tin bí mật trong kinh doanh được quy định tại khoản 1 Điều 45 Luật Cạnh tranh 2018 bao gồm hai dạng thức hành động.

Hành vi thứ nhất «tiếp cận, thu thập thông tin bí mật trong kinh doanh bằng cách chống lại các biện pháp bảo mật của người sở hữu thông tin đó». Như đã đề

cập, một trong những điều kiện để một thông tin được xem là bí mật kinh doanh chính là việc chủ sở hữu thông tin phải áp dụng các biện pháp bảo mật cần thiết và hợp lý để chống lại sự xâm phạm của các tổ chức, cá nhân khác. Do đó, hành vi chống lại các biện pháp bảo mật của chủ sở hữu để tiếp cận, thu thập bí mật trong kinh doanh luôn là hành vi thể hiện sự chủ ý của chủ thể thực hiện hành vi. Ngoài ra, cũng cần lưu ý thêm, trong mặt khách quan của hành vi, pháp luật không yêu cầu yếu tố “hậu quả”. Hay nói cách khác, việc chủ thể thực hiện hành vi đã tiếp cận được hay thu thập được thông tin bí mật kinh doanh hay chưa không là yếu tố cấu thành hành vi vi phạm.

Hành vi thứ hai, “tiết lộ, sử dụng thông tin bí mật trong kinh doanh mà không được phép của chủ sở hữu thông tin đó. Đây là hành vi thông thường được thực hiện bởi những chủ thể có được, nắm được hoặc biết được bí mật kinh doanh một cách hợp pháp, ví dụ thông qua hợp đồng. Tuy nhiên, trong các hợp đồng này, chủ sở hữu luôn yêu cầu các chủ thể liên quan phải bảo vệ, không được tiết lộ hoặc sử dụng thông tin bí mật kinh doanh. Như vậy, những hành vi này vừa là hành vi vi phạm hợp đồng, vừa là hành vi cạnh tranh không lành mạnh.

2.2. Hành vi Ép buộc khách hàng, đối tác kinh doanh của doanh nghiệp khác

Đây là hành vi ngăn cản, gây khó khăn trong giao dịch của các doanh nghiệp khác, thông thường là các đối thủ cạnh tranh bằng cách bằng hành vi đe dọa hoặc cưỡng ép để buộc họ không giao dịch hoặc ngừng giao dịch với doanh nghiệp đó. Hành vi được quy định tại khoản 2 Điều 45 Luật Cạnh tranh 2018 tác động vào các khách hàng, các đối tác kinh doanh của các doanh nghiệp khác mà không phải là tác động vào chính doanh nghiệp đó. Khách hàng, đối tác kinh doanh ở đây có thể là các bên mua hàng, nhà phân phối, đại lý, nhà bán lẻ hoặc người tiêu dùng sản phẩm, sử dụng dịch vụ của các doanh nghiệp. Các khách hàng, đối tác kinh doanh này có thể bị đe dọa hoặc cưỡng ép bằng nhiều hình thức khác nhau. Chủ thể thực hiện hành vi có thể sử dụng những tác động vào thể chất, tinh thần hoặc kinh tế của khách hàng, đối tác kinh doanh khiến họ vì sợ hãi, áp lực mà từ bỏ ý định giao dịch hoặc không tiếp tục giao dịch với doanh nghiệp đó nữa. Sự “đe dọa” ở đây có thể là đe dọa đến tính mạng, sức khỏe hoặc tài sản của đối tượng bị tác động và do đó

hoàn toàn có thể tội phạm. Trong khi đó, “cưỡng ép” thường thể hiện ở việc chủ thể thực hiện hành vi đặt đối tượng tác động vào tình thế không thể làm khác đi yêu cầu của họ. Qua hành vi, chủ thể mong muốn doanh nghiệp cạnh tranh giảm hoặc mất đi khách hàng, đối tác kinh doanh. Cần lưu ý, yếu tố “không giao dịch hoặc ngừng giao dịch” không phải là thuộc mặt khách quan với tư cách là “hậu quả thực tế” của vi phạm mà thuộc về yếu tố “mục đích”, tức mặt chủ quan của vi phạm đó.

2.3. Cung cấp thông tin không trung thực về doanh nghiệp khác

Đây chính là hành vi “Gièm pha doanh nghiệp khác” được quy định tại Điều 43 Luật Cạnh tranh 2004. Theo quy định tại khoản 3 Điều 45 Luật Cạnh tranh 2018, chủ thể thực hiện hành vi có thể là bất cứ doanh nghiệp nào trên thị trường, có thể là đối thủ cạnh tranh của doanh nghiệp bị tác động hoặc không. Hành vi vi phạm được coi là hành vi của doanh nghiệp trong trường hợp thông tin được đưa ra với tư cách là thông tin của doanh nghiệp, ví dụ như như các thông báo được đăng tải trên cách kênh thông tin của doanh nghiệp. Đối tượng tác động của hành vi rất đa dạng. Chủ thể thực hiện hành vi có thể đưa ra những thông tin không chính xác về chính bản thân doanh nghiệp hoặc về ngành nghề kinh doanh, đội ngũ quản lý, nhân viên hoặc sản phẩm ... của doanh nghiệp. Phương thức thực hiện hành vi có thể trực tiếp hoặc gián tiếp đưa thông tin không trung thực về doanh nghiệp. Phương thức trực tiếp có thể được hiểu là việc chính các chủ thể tạo ra, “tung ra” những thông tin sai lệch và bên tiếp nhận thông tin nhận thông tin này từ chính chủ thể. Phương thức gián tiếp được hiểu là việc chủ thể thực hiện hành vi “lợi dụng” hoặc thông qua một bên thứ ba và khiến họ tạo ra hoặc lan truyền các thông tin đó. Những thông tin được đưa ra trong nội hàm của hành vi có thể là những hành vi hoàn toàn không chính xác hoặc những thông tin bị chỉnh sửa, cắt xén, thêm bớt hoặc bóp méo khiến cho thông tin này không còn phản ánh đúng sự thật khách quan và do đó gây ảnh hưởng xấu đến uy tín, tình trạng tài chính hoặc hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp đó.

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

Hành vi gây rối hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp khác là hành vi đã được quy định tại Điều 44 Luật Cạnh tranh 2004 và được Luật Cạnh tranh 2018 giữ

lại gần như toàn bộ nội dung. Theo đó, chủ thể thực hiện hành vi này phải là doanh nghiệp cạnh tranh với doanh nghiệp bị gây rối bởi nếu chủ thể của hành vi không phải là đối thủ cạnh tranh thì hành vi này không phản ánh được tính chất cạnh tranh không lành mạnh. Hay nói cách khác, nếu như chủ thể của hành vi không thỏa mãn yếu tố cạnh tranh nói trên thì hành vi này sẽ được điều chỉnh bởi pháp luật dân sự thay vì pháp luật cạnh tranh. Đối tượng chịu sự tác động trong hành vi là điểm khác biệt duy nhất giữa Luật Cạnh tranh 2018 và 2004. Theo đó, đối tượng tác động của hành vi gây rối phải là *hoạt động kinh doanh hợp pháp* của doanh nghiệp cạnh tranh mà không phải là *tất cả hoạt động kinh doanh* của doanh nghiệp đó như cách quy định của Điều 44 Luật Cạnh tranh 2004. Như vậy, nếu hoạt động kinh doanh bị làm gián đoạn là hành vi không hợp pháp thì đương nhiên hành vi này sẽ không bị xem là hành vi cạnh tranh không lành mạnh. Tuy nhiên, cách quy định này làm nảy sinh một vấn đề thực tiễn cần lưu ý đó là việc doanh nghiệp thực hiện hành vi tự nhận định rằng hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp cạnh tranh là hợp pháp hay không hợp pháp có ý nghĩa như thế nào trong vấn đề xác định hành vi vi phạm. Liệu chúng ta có xử lý doanh nghiệp vi phạm hay không nếu như khi doanh nghiệp thực hiện hành vi, ý chí chủ quan của nghiệp cho rằng hoạt động kinh doanh bị tác động là hợp pháp nhưng trên thực tế thì hành vi đó lại không hợp pháp và ngược lại?

Phương thức thực hiện hành vi gây rối hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp khác có thể là trực tiếp hoặc gián tiếp. Sẽ là hành vi gây rối trực tiếp nếu hành động gây rối do chính chủ thể hoặc người liên quan của chủ thể gây ra hoặc ảnh hưởng trực tiếp đến doanh nghiệp đối thủ. Sẽ là hành vi gây rối gián tiếp nếu hành động gây rối được thực hiện bởi một chủ thể thứ ba do họ bị lôi kéo, kích động, xúi giục ... hoặc hành vi đó chỉ gián tiếp can thiệp vào hoạt động kinh doanh hợp pháp của doanh nghiệp đối thủ như tác động đến các nhà cung cấp, các nhà phân phối của doanh nghiệp đó. Hậu quả của hành vi gây rối hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp khác chính là thực tế hoạt động kinh doanh hợp pháp của doanh nghiệp đối thủ bị cản trở, bị gián đoạn. Hay nói cách khác, hành vi gây rối chính là

nguyên nhân khiến cho các hoạt động kinh doanh hợp pháp của doanh nghiệp đối thủ không thể được tiến hành hoặc diễn ra bình thường như trước khi bị gây rối.

2.5. Hành vi Lôi kéo khách hàng bất chính

Trong hoạt động kinh doanh thương mại, khách hàng và sự lựa chọn của khách hàng chính là đại diện cho nguồn lợi mà doanh nghiệp hướng đến. Do đó, việc nỗ lực thu hút khách hàng là hoạt động hiển nhiên và cần thiết đối với hoạt động kinh doanh của tất cả các doanh nghiệp. Ở phương diện của khách hàng, việc các doanh nghiệp tự thân nỗ lực, sáng tạo lành mạnh để thu hút khách hàng mang lại nhiều lợi ích và do đó cần được cho phép và ủng hộ. Tuy nhiên, những hoạt động này lại cần bị lên án và xử lý nếu các doanh nghiệp này thu hút khách hàng bằng các hành vi bất chính nhằm đạt được ưu thế cạnh tranh nhưng không dựa trên sự nỗ lực tự thân của doanh nghiệp. Đây chính là hành vi lôi kéo khách hàng bất chính được quy định tại khoản 5 Điều 45 Luật Cạnh tranh 2018. Hành vi lôi kéo khách hàng bất chính được bổ sung, hoàn thiện trên cơ sở hành vi Quảng cáo nhằm cạnh tranh không lành mạnh được quy định tại Điều 45 Luật Cạnh tranh 2004 trước đây và hành vi này, theo Luật 2018 được thực hiện trên thực tế bằng hai hình thức sau đây:

Hành vi thứ nhất, đưa thông tin gian dối hoặc gây nhầm lẫn cho khách hàng về doanh nghiệp hoặc hàng hóa, dịch vụ, khuyến mại, điều kiện giao dịch liên quan đến hàng hóa, dịch vụ mà doanh nghiệp cung cấp nhằm thu hút khách hàng của doanh nghiệp khác;

Đây là hành vi mà doanh nghiệp đưa ra các thông tin không trung thực về chính doanh nghiệp hoặc các yếu tố, khía cạnh liên quan đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp theo hướng có lợi cho doanh nghiệp và từ đó thu hút khách hàng của doanh nghiệp khác. Các thông tin không trung thực này có thể biểu hiện dưới hai dạng thức. Nếu thông tin đó là thông tin hoàn toàn không chính xác, không tồn tại hoặc khác hoàn toàn với thực tế khách quan thì đó là hành vi “đưa thông tin gian dối”. Còn nếu thông tin được đưa ra là những thông tin chỉ phản ánh đúng một phần thực tế khách quan, thông tin bị cắt xén, bị phóng đại hoặc được diễn đạt mập mờ nhiều nghĩa thì đó là hành vi “đưa thông tin gây nhầm lẫn”. Hành vi này sẽ

khiến cho khách hàng hiểu nhầm, hiểu không đầy đủ về doanh nghiệp, về hàng hóa, dịch vụ của doanh nghiệp, về nội dung, cách thức và lợi ích của các chương trình khuyến mại hoặc điều kiện giao dịch liên quan đến hàng hóa, dịch vụ mà doanh nghiệp đang cung cấp. Từ đó, khách hàng thay vì lựa chọn sản phẩm hàng hóa, dịch vụ của doanh nghiệp khác và có thể chuyển qua hoặc có ý định chuyển sang lựa chọn sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ của doanh nghiệp thực hiện hành vi. Cần lưu ý thêm, đối tượng tác động của hành vi này hoàn toàn khác với đối tượng tác động của hành vi “*Cung cấp thông tin không trung thực về doanh nghiệp khác*”. Theo đó, đưa thông tin gian dối hoặc gây nhầm lẫn này là hành vi đưa các thông tin không trung thực về chính doanh nghiệp hoặc các yếu tố liên quan đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp thực hiện hành vi thay vì đưa ra các thông tin không trung thực về các doanh nghiệp khác hoặc các yếu tố liên quan đến doanh nghiệp đó.

Có thể thấy rằng, hành vi này so với hành vi được quy định tại khoản 3 Điều 45 Luật Cạnh tranh 2004 có nhiều sự thay đổi đáng kể. Theo đó, hành vi vi phạm không chỉ được bao hàm trong các hoạt động quảng cáo. Hay nói cách khác, theo quy định cũ, các hành vi nói trên chỉ được xem là vi phạm nếu hành vi đó diễn ra trong hoạt động quảng cáo mà thôi. Ngoài ra, đối tượng tác động của hành vi theo Luật Cạnh tranh 2018 cũng rộng hơn khi không chỉ tập trung vào các yếu tố liên quan đến sản phẩm hàng hóa, dịch vụ như 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 mà còn có thể là chính doanh nghiệp, hoạt động khuyến mại và các điều kiện giao dịch liên quan đến hàng hóa, dịch vụ mà doanh nghiệp cung cấp.

Hành vi thứ hai, *so sánh hàng hóa, dịch vụ của mình với hàng hóa, dịch vụ cùng loại của doanh nghiệp khác nhưng không chứng minh được nội dung*.

Về mặt hành vi khách quan, so sánh hàng hóa, dịch vụ là việc doanh nghiệp sử dụng các cách thức trực tiếp hoặc gián tiếp tác động đến nhận thức của người tiếp nhận thông tin theo hướng khiến cho họ hiểu hoặc biết rằng hàng hóa, dịch vụ

của doanh nghiệp có ưu thế giống như hoặc hơn hay, ít hạn chế tương tự như hoặc hơn hàng hóa, dịch vụ cùng loại của doanh nghiệp khác nhằm lôi kéo sự lựa chọn của khách hàng. Theo khoản 1 Điều 45 Luật Cạnh tranh 2004 thì doanh nghiệp bị cấm “So sánh trực tiếp hàng hoá, dịch vụ của mình với hàng hoá, dịch vụ cùng loại của doanh nghiệp khác” trong hoạt động quảng cáo của doanh nghiệp mình. Như vậy, có một số sự khác biệt quan trọng trong cách thức tiếp cận và mô tả hành vi khách quan này giữa hai luật. Theo đó, Luật Cạnh tranh 2018 không áp đặt hành vi so sánh vi phạm trong mọi trường hợp phải là hành vi khi doanh nghiệp thực hiện hoạt động quảng cáo. Điều này cũng đồng nghĩa với việc, bất cứ trong trường hợp nào, trong hoạt động thương mại nào mà doanh nghiệp tiến hành so sánh hàng hóa, dịch vụ của mình với hàng hóa, dịch vụ cùng loại của doanh nghiệp khác đều có thể là hành vi vi phạm. Ngoài ra, Luật Cạnh tranh 2018 cũng quy định thêm rằng hành vi so sánh này chỉ bị xem là vi phạm nếu sự so sánh này mang tính chất “bất chính”. Nếu doanh nghiệp thực hiện so sánh nhưng chứng minh được độ tin cậy của sự so sánh này thì hành vi này không phải là hành vi cạnh tranh không lành mạnh. Ví dụ, sự so sánh được thực hiện trên các thực thể khách quan, dựa trên kết quả khảo sát, bằng chứng khoa học hoặc các cơ sở dữ liệu của cơ quan nhà nước có thẩm quyền ... Ngoài ra, sự so sánh chỉ được xem là vi phạm nếu hàng hóa, dịch vụ bị so sánh là hàng hóa, dịch vụ cùng loại và của doanh nghiệp khác. Nếu doanh nghiệp tự so sánh hàng hóa, dịch vụ cùng loại của mình (ví dụ so sánh giữa các thể hệ khác nhau của cùng một sản phẩm) sẽ được loại trừ tính chất cạnh tranh không lành mạnh.

2.6. Bán hàng hóa, cung ứng dịch vụ dưới giá thành toàn bộ dẫn đến hoặc có khả năng dẫn đến loại bỏ doanh nghiệp khác cùng kinh doanh loại hàng hóa, dịch vụ đó

Đây là hành vi lần đầu tiên được quy định trong pháp luật cạnh tranh về chống các hành vi cạnh tranh không lành mạnh nhưng là hành vi đã được quy định trong số các hành vi hạn chế cạnh tranh trong cả Luật Cạnh tranh 2004 và 2018 và do đó, hành vi khách quan không có sự khác biệt so với hành vi hạn chế cạnh tranh đã được đề cập trong các nội dung trước. Có lẽ, các nhà làm luật cho rằng, hành vi bán

hàng hóa, cung ứng dịch vụ dưới giá thành toàn bộ luôn là những hành vi phản cạnh tranh nghiêm trọng và do đó cần bị xử lý trong mọi trường hợp. Hay nói cách khác, nếu như một hoặc doanh nghiệp bán hàng hóa, cung ứng dịch vụ dưới giá thành toàn bộ nhưng chưa đến ngưỡng để bị xem là nhóm doanh nghiệp có vị trí thống lĩnh hoặc không chứng minh được sự thống nhất cùng hành động giữa các doanh nghiệp này theo pháp luật về kiểm soát hành vi hạn chế cạnh tranh thì có thể sử dụng công cụ là pháp luật về chống hành vi cạnh tranh không lành mạnh. Tuy nhiên, đây là cách tiếp cận không phù hợp bởi về mặt lý luận một hành vi không thể mang bản chất khác nhau dù hoàn cảnh, điều kiện thực tế khi thực hiện hành vi là khác nhau. Xét về bản chất, hành vi bán hàng hóa, cung ứng dịch vụ dưới giá thành toàn bộ là hành vi hành vi hạn chế cạnh tranh bởi hành vi này dẫn đến hoặc có khả năng dẫn đến loại bỏ doanh nghiệp khác cùng kinh doanh loại hàng hóa, dịch vụ đó. Khi hành vi được thực hiện thì sẽ dẫn đến khả năng cấu trúc cạnh tranh trên thị trường bị thay đổi theo hướng làm giảm số lượng các doanh nghiệp trên thị trường liên quan.

2.7. Các hành vi cạnh tranh không lành mạnh khác bị cấm theo quy định của luật khác

Tương tự như cách tiếp cận của Luật Cạnh tranh 2004, danh mục các hành vi cạnh tranh không lành mạnh được quy định tại Điều 45 Luật Cạnh tranh 2018 là danh mục mở. Điều này có nghĩa là ngoài các hành vi đã được liệt kê và mô tả trong các khoản từ khoản 1 đến khoản 6 thì các hành vi cạnh tranh không lành mạnh cũng có thể xuất phát từ hành vi vi phạm các luật chuyên ngành khác ví dụ như Luật Sở hữu trí tuệ, Luật Thương mại, Luật Quảng cáo ... nếu các hành vi này đồng thời thỏa mãn các đặc điểm của hành vi cạnh tranh không lành mạnh. Tuy nhiên, Luật Cạnh tranh 2018 quy định rằng các hành vi cạnh tranh không lành mạnh nằm ngoài danh sách của Điều 45 cũng bắt buộc phải được quy định bởi một đạo luật mà không phải được quy định trong các nghị định của Chính phủ như cách tiếp cận của Điều 39 Luật Cạnh tranh 2004.

3. Pháp luật về xử lý các hành vi cạnh tranh không lành mạnh

3.1. Hậu quả pháp lý đối với các hành vi cạnh tranh không lành mạnh

Hậu quả pháp lý của hành vi cạnh tranh không lành mạnh được quy định dưới hình thức chế tài. Tuy nhiên, khác với các hành vi hạn chế cạnh tranh và tập trung kinh tế, hành vi cạnh tranh không lành mạnh được xác định là những vi phạm hành chính và chỉ là những hành vi vi phạm hành chính mà không phải là tội phạm. Do đó, các chế tài được áp dụng cho các hành vi cạnh tranh không lành mạnh là các chế tài hành chính và được quy định tại Nghị định 75/2019/NĐ-CP (điểm d khoản 2 Điều 1) trên cơ sở chi tiết hóa Điều 110 Luật Cạnh tranh 2018. Ngoài ra, nếu hành vi cạnh tranh không lành mạnh gây thiệt hại đến lợi ích của Nhà nước, quyền và lợi ích hợp pháp của tổ chức, cá nhân thì chủ thể thực hiện hành vi phải bồi thường thiệt hại theo quy định của pháp luật.

** Hình thức xử phạt vi phạm hành chính đối với hành vi cạnh tranh không lành mạnh*

Theo khoản 1 Điều 3 Luật Cạnh tranh 2018 thì đối với mỗi hành vi vi phạm hành chính về cạnh tranh nói chung và đối với mỗi hành vi vi phạm hành chính về cạnh tranh không lành mạnh nói riêng, tổ chức, cá nhân vi phạm phải chịu một trong các hình thức xử phạt chính sau đây:

- Cảnh cáo;
- Phạt tiền.

Bên cạnh hình thức xử phạt chính, tùy theo tính chất, mức độ vi phạm, tổ chức, cá nhân vi phạm hành chính về cạnh tranh không lành mạnh còn có thể bị áp dụng một hoặc một số hình thức xử phạt bổ sung được quy định tại khoản 2 Điều 3 Luật Cạnh tranh 2018

- a) Tước quyền sử dụng giấy phép, chứng chỉ hành nghề hoặc đình chỉ hoạt động từ 06 tháng đến 12 tháng;
- b) Tịch thu tang vật vi phạm, phương tiện được sử dụng để vi phạm;
- c) Tịch thu khoản lợi nhuận thu được từ việc thực hiện hành vi vi phạm;

d) Thu hồi giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp hoặc văn bản tương đương.

Tuy nhiên, đây chỉ là các hình thức xử phạt bổ sung được liệt kê chung cho tất cả các vi phạm hành chính về cạnh tranh. Riêng đối với các hành vi cạnh tranh không lành mạnh, *Thu hồi giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp hoặc văn bản tương đương* là hình thức xử phạt bổ sung không được áp dụng. Bên cạnh đó, tùy vào từng hành vi cụ thể mà các hình thức xử phạt bổ sung được quy định tại điểm a, b, c khoản 2 Điều 3 Luật Cạnh tranh 2018 sẽ được áp dụng đồng thời hai hoặc tất cả căn cứ vào quy định cụ thể đối với từng hành vi cạnh tranh không lành mạnh theo Mục 4 Chương II Nghị định 75/2019/NĐ-CP.

Khi áp dụng hình thức xử phạt chính là phạt tiền, cần lưu ý mức phạt tiền tối đa đối với hành vi vi phạm quy định về cạnh tranh không lành mạnh là 2.000.000.000 đồng (khoản 5 Điều 4 Nghị định 75/2019/NĐ-CP. Tuy nhiên, cần lưu ý rằng đây là mức phạt tiền tối đa được áp dụng đối với tất cả các hành vi cạnh tranh không lành mạnh nói chung và trong tất cả mọi trường hợp. Còn mức phạt tiền tối đa đối với từng hành vi cạnh tranh không lành mạnh và trong từng trường hợp cụ thể lại có sự khác biệt giữa các hành vi với nhau. Theo đó, căn cứ vào Mục 4 Chương II Nghị định 75/2019/NĐ-CP, mức phạt tiền tối đa của một số hành vi hoặc đối với một hành vi nhưng trong những điều kiện, hoàn cảnh nhất định có thể thấp hơn 2.000.000.000. Nghị định 75/2019/NĐ-CP cũng có sự phân biệt trong việc quy định mức tiền phạt tối đa được áp dụng cho tổ chức và cá nhân vi phạm. Theo khoản 7 Điều 4 Nghị định 75/2019/NĐ-CP, mức phạt tiền tối đa quy định tại Chương II Nghị định này áp dụng đối với hành vi vi phạm của tổ chức; đối với cá nhân có cùng hành vi vi phạm hành chính về cạnh tranh, mức phạt tiền tối đa bằng một phần hai mức phạt tiền tối đa đối với tổ chức.

Ngoài ra, theo khoản 8 Điều 4 Nghị định 75/2019/NĐ-CP, mức tiền phạt cụ thể đối với một hành vi vi phạm hành chính trong lĩnh vực cạnh tranh là mức trung bình của khung tiền phạt được quy định đối với hành vi đó.

** Biện pháp khắc phục hậu quả vi phạm hành chính đối với hành vi cạnh tranh không lành mạnh.*

Các biện pháp khắc phục hậu quả được quy định chung tại khoản 3 Điều 3 Nghị định 75/2019/NĐ-CP. Tuy nhiên, đối với các hành vi cạnh tranh không lành mạnh nói riêng, chỉ có *Buộc cải chính công khai* và *Loại bỏ yếu tố vi phạm trên hàng hóa, bao bì hàng hóa, phương tiện kinh doanh, vật phẩm* là những biện pháp khắc phục hậu quả được áp dụng và cũng chỉ được áp dụng cho hai hành vi, đó là hành vi *Cung cấp thông tin không trung thực về doanh nghiệp khác* và *Hành vi lôi kéo khách hàng bất chính* được quy định tương ứng tại Điều 18 và Điều 20 Mục 4 Chương II Nghị định 75/2019/NĐ-CP.

** Các tình tiết tăng nặng, giảm nhẹ:*

Được áp dụng tương tự như các hành vi hạn chế cạnh tranh và tập trung kinh tế.

3.2. Thẩm quyền xử phạt vi phạm hành chính về cạnh tranh không lành mạnh

Căn cứ vào Điều 26 Mục 1 Chương III, Nghị định 75/2019/NĐ-CP thì thẩm quyền xử phạt vi phạm hành chính về cạnh tranh không lành mạnh thuộc về Chủ tịch Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia, theo đó:

Chủ tịch Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia có các thẩm quyền sau đây:

1. Phạt cảnh cáo;
2. Phạt tiền;
3. Áp dụng một hoặc một số hình thức xử phạt bổ sung quy định tại các điểm a, b, c khoản 2 Điều 3 Nghị định này;
4. Áp dụng một hoặc một số biện pháp khắc phục hậu quả quy định tại các điểm a, c, đ, e, h, i và k khoản 3 Điều 3 Nghị định này.

Tuy nhiên, cần lưu ý rằng Điều 26 quy định thẩm quyền xử phạt vi phạm hành chính chung cho cả hành vi cạnh tranh không lành mạnh và các hành vi tập trung kinh tế bị cấm.

Vấn đề thủ tục xử phạt vi phạm hành chính và thủ tục thi hành quyết định xử lý vụ việc cạnh tranh thi hành về cạnh tranh không lành mạnh sẽ được trình bày trong nội dung về Tố tụng cạnh tranh.

CÂU HỎI HƯỚNG DẪN ÔN TẬP

- 1.** Phân tích các đặc điểm của hành vi cạnh tranh không lành mạnh.
- 2.** Trình bày những điểm khác nhau giữa pháp luật kiểm soát hạn chế cạnh tranh và pháp luật chống cạnh tranh không lành mạnh.
- 3.** Trình bày và phân tích nội dung các hành vi cạnh tranh không lành mạnh theo Luật Cạnh tranh 2018.
- 4.** Phân tích sự khác biệt giữa pháp luật chống cạnh tranh không lành mạnh theo Luật Cạnh tranh 2018 và Luật Cạnh tranh 2004.
- 5.** Trình bày cách thức xử lý hành vi cạnh tranh không lành mạnh theo pháp luật cạnh tranh hiện hành.

CHƯƠNG VI: TỔ TỤNG CẠNH TRANH

1. Khái luận chung về tổ tụng cạnh tranh

1.1. *Khái niệm tổ tụng cạnh tranh*

Tổ tụng cạnh tranh là thuật ngữ xuất hiện lần đầu tiên trong đời sống pháp lý ở Việt Nam cùng với sự ra đời của Luật Cạnh tranh 2004. Trong quá trình tiếp thu ý kiến và chỉnh lý cho dự thảo Luật Cạnh tranh 2018, nhiều quan điểm cho rằng không nên tiếp tục sử dụng thuật ngữ “tổ tụng cạnh tranh” và thay bằng thuật ngữ “trình tự giải quyết vụ việc cạnh tranh” cho phù hợp hơn. Tuy nhiên, sau quá trình nghiên cứu và đánh giá vô cùng cẩn trọng, thuật ngữ “tổ tụng cạnh tranh” tiếp tục được kế thừa và sử dụng trong Luật Cạnh tranh 2018.

Đây là sự kế thừa phù hợp bởi tổ tụng cạnh tranh là hoạt động của cơ quan, tổ chức, cá nhân theo trình tự, thủ tục điều tra, xử lý và giải quyết vụ việc cạnh tranh, trong đó quy trình tổ tụng cạnh tranh có phiên điều trần, các bên có quyền tranh luận, trình bày ý kiến của mình. Quá trình này về bản chất cũng giống với quá trình tranh tụng tại toà. Bởi vậy, việc sử dụng cụm từ “tổ tụng cạnh tranh” trong dự thảo Luật này là phù hợp với cách sử dụng thuật ngữ “tổ tụng” trong hệ thống pháp luật Việt Nam và thông lệ quốc tế.

Theo khoản 8 Điều 3 Luật Cạnh tranh 2018 thì tổ tụng cạnh tranh là *hoạt động điều tra, xử lý vụ việc cạnh tranh và giải quyết khiếu nại quyết định xử lý vụ việc cạnh tranh theo trình tự, thủ tục quy định tại Luật Cạnh tranh.*

1.2. *Đặc điểm của tổ tụng cạnh tranh*

Tổ tụng cạnh tranh có những đặc trưng cơ bản sau đây:

Thứ nhất, tổ tụng cạnh tranh được áp dụng để giải quyết vụ việc cạnh tranh.

Mỗi dạng thức tổ tụng đều được áp dụng để giải quyết các vụ việc pháp lý có tính chất tương ứng. Theo đó, tổ tụng cạnh tranh chỉ được áp dụng để giải quyết các vụ việc cạnh tranh và ngược lại, các vụ việc cạnh tranh chỉ được giải quyết thông qua tổ tụng cạnh tranh.

Vụ việc cạnh tranh được hiểu “là vụ việc có dấu hiệu vi phạm pháp luật về cạnh tranh bị điều tra, xử lý theo quy định của Luật này, bao gồm vụ việc hạn chế cạnh tranh, vụ việc vi phạm quy định về tập trung kinh tế và vụ việc cạnh tranh không lành mạnh” (khoản 9 Điều 3 Luật Cạnh tranh 2018). Như vậy, một vụ việc sẽ được xem là vụ việc cạnh tranh khi đồng thời đáp ứng hai điều kiện (i) có dấu hiệu vi phạm pháp luật cạnh tranh và (ii) bị điều tra, xử lý theo quy định của Luật Cạnh tranh 2018, cụ thể như sau:

- Vụ việc có dấu hiệu vi phạm pháp luật cạnh tranh: Có dấu hiệu vi phạm pháp luật cạnh tranh được xem là điều kiện cần để xem xét tính chất của một vụ việc có phải là vụ việc cạnh tranh hay không. Thể theo điều kiện này, chỉ những vụ việc có dấu hiệu cho thấy các chủ thể liên quan đã thực hiện các hành vi phản cạnh tranh bị pháp luật cạnh tranh cấm thì mới có thể bị xem là vụ việc cạnh tranh. Vì cơ quan quản lý nhà nước về cạnh tranh cũng là một trong số cơ quan tiến hành tố tụng cạnh tranh nên điều kiện này mang ý nghĩa loại trừ một số hoạt động của cơ quan quản lý nhà nước về cạnh tranh ra khỏi nội hàm của tố tụng cạnh tranh, ví dụ như hoạt động xem xét và quyết định cho hưởng miễn trừ, hoạt động đánh giá tác động của tập trung kinh tế hay thẩm định tập trung kinh tế.

- Bị điều tra, xử lý theo quy định của Luật Cạnh tranh 2018: đây được xem là điều kiện đủ để một vụ việc được xem là vụ việc cạnh tranh và cần đượ giải quyết thông qua tố tụng cạnh tranh. Điều kiện này cũng mang yếu tố loại trừ đối với các vụ việc tuy có dấu hiệu vi phạm pháp luật cạnh tranh nhưng không bị điều tra, xử lý theo quy định và do đó sẽ không được xem là vụ việc cạnh tranh, ví dụ như hành vi vi phạm quy định về cung cấp thông tin, tài liệu hay hành vi tiết lộ thông tin, tài liệu thuộc bí mật điều tra hay gây rối tại phiên điều trần.

Thứ hai, tố tụng cạnh tranh áp dụng cho các loại hành vi vi phạm pháp luật cạnh tranh có bản chất khác nhau. Tố tụng cạnh tranh áp dụng cho các loại hành vi vi phạm hạn chế cạnh tranh, hành vi vi phạm quy định về tập trung kinh tế và hành vi cạnh tranh không lành mạnh. Ba nhóm hành vi này, tuy đều là các hành vi vi phạm pháp luật cạnh tranh bị cấm nhưng mang bản chất khác nhau và do đó tố tụng cạnh tranh được áp dụng để giải quyết các hành vi này cũng không mang tính đồng

nhất. Có thể đưa ra ví dụ như việc giải quyết các hành vi hạn chế cạnh tranh phải thông qua phiên điều trần và chủ thể có thẩm quyền là Hội đồng xử lý vụ việc hạn chế cạnh tranh. Trong khi đó, thẩm quyền ra quyết định xử lý hành vi cạnh tranh không lành mạnh và vi phạm quy định về tập trung kinh tế trực tiếp thuộc về Chủ tịch Ủy ban Cạnh tranh quốc gia sau khi nhận được hồ sơ vụ việc, báo cáo điều tra và kết luận điều tra từ Thủ trưởng Cơ quan điều tra vụ việc cạnh tranh.

Thứ ba, tổ tụng cạnh tranh tiến hành bởi các cơ quan hành pháp. Khác với các tổ tụng dân sự, tổ tụng hành chính và tổ tụng hình sự, tổ tụng cạnh tranh được tiến hành bởi các cơ quan hành pháp mà không phải là cơ quan tư pháp (toà án). Các cơ quan này bao gồm Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia; Hội đồng xử lý vụ việc hạn chế cạnh tranh; Hội đồng giải quyết khiếu nại quyết định xử lý vụ việc cạnh tranh và Cơ quan điều tra vụ việc cạnh tranh. Đặc điểm này cũng cho thấy rằng, quyết định xử lý vụ việc cạnh tranh là quyết định hành chính và do đó trường hợp không đồng ý với quyết định giải quyết khiếu nại quyết định xử lý vụ việc cạnh tranh, tổ chức, cá nhân có quyền khởi kiện một phần hoặc toàn bộ nội dung của quyết định giải quyết khiếu nại quyết định xử lý vụ việc cạnh tranh tại Tòa án có thẩm quyền theo quy định của Luật Tổ tụng hành chính.

2. Cơ quan tiến hành tổ tụng cạnh tranh và người tiến hành tổ tụng cạnh tranh

2.1. Cơ quan tiến hành tổ tụng cạnh tranh

Khoản 1 Điều 58 Luật Cạnh tranh 2018 quy định cơ quan tiến hành tổ tụng cạnh tranh bao gồm: Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia; Hội đồng xử lý vụ việc hạn chế cạnh tranh; Hội đồng giải quyết khiếu nại quyết định xử lý vụ việc cạnh tranh và Cơ quan điều tra vụ việc cạnh tranh.

2.1.1. Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia

Khoản 1 Điều 46 Luật Cạnh tranh 2018 quy định Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia là cơ quan thuộc Bộ Công Thương gồm Chủ tịch, các Phó Chủ tịch và các thành viên. Trong đó, Theo quy định tại Điều 48 Luật Cạnh tranh 2018, số lượng thành viên Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia tối đa là 15 người, gồm Chủ tịch Ủy ban

Cạnh tranh Quốc gia và các thành viên khác. Thành viên Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia được xác định là công chức của Bộ Công Thương, các Bộ, ngành có liên quan, các chuyên gia và nhà khoa học. Thành viên Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia sẽ do Thủ tướng Chính phủ bổ nhiệm, miễn nhiệm theo đề nghị của Bộ trưởng Bộ Công Thương với nhiệm kỳ là 05 năm và có thể được bổ nhiệm lại và sẽ thực hiện nhiệm vụ tham gia Hội đồng xử lý vụ việc hạn chế cạnh tranh, Hội đồng giải quyết khiếu nại quyết định xử lý vụ việc hạn chế cạnh tranh theo trình tự, thủ tục tổ tụng cạnh tranh.

Theo Điều 49 Luật Cạnh tranh 2018, để trở thành thành viên Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia, cần đáp ứng đầy đủ các tiêu chuẩn sau đây:

- Là công dân Việt Nam, có phẩm chất đạo đức tốt, liêm khiết và trung thực.
- Có bằng tốt nghiệp từ đại học trở lên thuộc một trong các chuyên ngành luật, kinh tế, tài chính.
- Có tổng thời gian công tác thực tế ít nhất là 09 năm trong một hoặc một số lĩnh vực bao gồm luật, kinh tế, tài chính .

Ngoài ra, theo khoản 1 Điều 46 Luật Cạnh tranh 2018, Ủy ban Cạnh tranh quốc gia có bộ máy giúp việc bao gồm cơ quan điều tra vụ việc cạnh tranh và các đơn vị chức năng khác để thực hiện các nhiệm vụ, quyền hạn sau (khoản 2 Điều 46 Luật Cạnh tranh 2018):

- Tham mưu giúp Bộ trưởng Bộ Công Thương thực hiện chức năng quản lý nhà nước về cạnh tranh;
- Tiến hành tố tụng cạnh tranh; kiểm soát tập trung kinh tế; quyết định việc miễn trừ đối với thỏa thuận hạn chế cạnh tranh bị cấm; giải quyết khiếu nại quyết định xử lý vụ việc cạnh tranh và các nhiệm vụ khác theo quy định của Luật này và quy định của luật khác có liên quan.

2.1.2. Hội đồng xử lý vụ việc hạn chế cạnh tranh

Theo quy định tại Điều 60 Luật Cạnh tranh 2018, Hội đồng xử lý vụ việc hạn chế cạnh tranh do Chủ tịch Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia quyết định thành lập để xử

lý vụ việc hạn chế cạnh tranh cụ thể. Hội đồng chấm dứt hoạt động và tự giải thể khi hoàn thành nhiệm vụ. Hội đồng xử lý vụ việc hạn chế cạnh tranh hoạt động độc lập và chỉ tuân theo pháp luật.

Số lượng thành viên Hội đồng xử lý vụ việc hạn chế cạnh tranh là 03 hoặc 05 thành viên, do Chủ tịch Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia quyết định lựa chọn trong số các thành viên Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia, trong đó có 01 thành viên được phân công là Chủ tịch Hội đồng xử lý vụ việc hạn chế cạnh tranh.

Khi xử lý vụ việc hạn chế cạnh tranh, Hội đồng xử lý vụ việc hạn chế cạnh tranh hoạt động theo nguyên tắc tập thể, quyết định theo đa số.

Theo khoản 1 Điều 61 Luật Cạnh tranh 2018, trong quá trình xử lý vụ việc hạn chế cạnh tranh cụ thể, Hội đồng xử lý vụ việc hạn chế cạnh tranh có nhiệm vụ, quyền hạn sau đây:

- Quyết định mở phiên điều trần;
- Triệu tập người tham gia phiên điều trần;
- Triệu tập người làm chứng theo yêu cầu của các bên;
- Quyết định trưng cầu giám định; quyết định thay đổi người giám định, người phiên dịch;
- Yêu cầu Cơ quan điều tra vụ việc cạnh tranh tiến hành điều tra bổ sung;
- Quyết định đình chỉ giải quyết vụ việc hạn chế cạnh tranh;
- Quyết định xử lý vụ việc hạn chế cạnh tranh;
- Đề nghị Chủ tịch Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia thực hiện nhiệm vụ, quyền hạn theo quy định tại khoản 2 và khoản 5 Điều 59 của Luật Cạnh tranh 2018;
- Nhiệm vụ, quyền hạn khác theo quy định của Luật Cạnh tranh 2018

2.1.3. Hội đồng giải quyết khiếu nại quyết định xử lý vụ việc cạnh tranh

Hội đồng giải quyết khiếu nại quyết định xử lý vụ việc cạnh tranh là cơ quan do Chủ tịch Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia quyết định thành lập để giải quyết các

khiếu nại về quyết định xử lý vụ việc cạnh tranh liên quan đến các hành vi hạn chế cạnh tranh mà không phải là các hành vi cạnh tranh không lành mạnh và tập trung kinh tế. Hội đồng giải quyết khiếu nại quyết định xử lý vụ việc cạnh tranh bao gồm Chủ tịch Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia và tất cả các thành viên khác của Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia, trừ các thành viên đã tham gia Hội đồng xử lý vụ việc hạn chế cạnh tranh để đảm bảo tính khách quan tối đa.

2.1.4. Cơ quan điều tra vụ việc cạnh tranh

Theo khoản 1 Điều 50 Luật Cạnh tranh 2018, cơ quan điều tra vụ việc cạnh tranh thuộc Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia và là cơ quan giúp việc cho Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia giữ chức năng điều tra các hành vi vi phạm quy định tại Luật Cạnh tranh 2018. Để thực hiện chức năng của mình, cơ quan điều tra vụ việc cạnh tranh có các nhiệm vụ, quyền hạn sau đây (khoản 2 Điều 50 Luật Cạnh tranh 2018):

- Thu thập, tiếp nhận thông tin nhằm phát hiện hành vi có dấu hiệu vi phạm pháp luật về cạnh tranh;
- Tổ chức điều tra vụ việc cạnh tranh;
- Kiến nghị áp dụng, thay đổi hoặc hủy bỏ các biện pháp ngăn chặn và bảo đảm xử lý vi phạm hành chính trong điều tra, xử lý vụ việc cạnh tranh;
- Thực hiện các biện pháp nghiệp vụ điều tra trong quá trình điều tra phù hợp với quy định của pháp luật;
- Nhiệm vụ khác theo phân công của Chủ tịch Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia.

2.2. Người tiến hành tố tụng cạnh tranh

Người tiến hành tố tụng cạnh tranh được hiểu là các cá nhân đáp ứng đầy đủ các điều kiện, tiêu chuẩn nhất định được Luật Cạnh tranh 2018 quy định thành các chức danh và có các nhiệm vụ, quyền hạn tương ứng trong tiến trình tố tụng cạnh tranh nhằm giải quyết hiệu quả, chính xác, đúng pháp luật các vụ việc cạnh tranh.

Theo Điều 58 Luật Cạnh tranh 2018, người tiến hành tố tụng cạnh tranh bao gồm: Chủ tịch Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia; Chủ tịch Hội đồng xử lý vụ việc hạn chế cạnh tranh; Thành viên Hội đồng xử lý vụ việc hạn chế cạnh tranh; Thành viên Hội đồng giải quyết khiếu nại quyết định xử lý vụ việc cạnh tranh; Thủ trưởng Cơ quan điều tra vụ việc cạnh tranh; Điều tra viên vụ việc cạnh tranh và Thư ký phiên điều trần.

2.2.1. Chủ tịch Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia

Chủ tịch Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia là người đứng đầu, chịu trách nhiệm trước pháp luật về tổ chức, hoạt động của Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia (Điều 47 Luật Cạnh tranh 2018).

Theo Điều 59 Luật Cạnh tranh 2018, Chủ tịch Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia khi tiến hành tố tụng cạnh tranh sẽ có các nhiệm vụ, quyền hạn sau đây:

- Quyết định thành lập Hội đồng xử lý vụ việc hạn chế cạnh tranh để giải quyết vụ việc hạn chế cạnh tranh và chỉ định thư ký phiên điều trần trong số công chức của Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia.
- Quyết định thay đổi thành viên Hội đồng xử lý vụ việc hạn chế cạnh tranh, thư ký phiên điều trần.
- Thành lập Hội đồng giải quyết khiếu nại quyết định xử lý vụ việc hạn chế cạnh tranh và đồng thời là Chủ tịch Hội đồng.
- Giải quyết khiếu nại quyết định xử lý vụ việc vi phạm quy định về tập trung kinh tế hoặc cạnh tranh không lành mạnh.
- Yêu cầu cơ quan có thẩm quyền áp dụng, thay đổi hoặc hủy bỏ biện pháp ngăn chặn và bảo đảm xử lý vi phạm hành chính trong điều tra, xử lý vụ việc cạnh tranh theo quy định của pháp luật về xử lý vi phạm hành chính.
- Quyết định xử lý vụ việc vi phạm quy định về tập trung kinh tế.
- Quyết định xử lý vụ việc cạnh tranh không lành mạnh.
- Nhiệm vụ, quyền hạn khác theo quy định của Luật Cạnh tranh 2018.

2.2.2. Chủ tịch Hội đồng xử lý vụ việc hạn chế cạnh tranh

Chủ tịch Hội đồng xử lý vụ việc hạn chế cạnh tranh là một thành viên của Hội đồng xử lý vụ việc hạn chế cạnh tranh và được Chủ tịch Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia trực tiếp phân công giữ vị trí này.

Theo khoản 2 Điều 61 Luật Cạnh tranh 2018, Chủ tịch Hội đồng xử lý vụ việc hạn chế cạnh tranh có nhiệm vụ, quyền hạn sau đây:

- Tổ chức xử lý vụ việc hạn chế cạnh tranh;
- Triệu tập và chủ trì cuộc họp của Hội đồng xử lý vụ việc hạn chế cạnh tranh;
- Ký văn bản của Hội đồng xử lý vụ việc hạn chế cạnh tranh;
- Nhiệm vụ, quyền hạn khác theo quy định của Luật này.

2.2.3. Thành viên Hội đồng xử lý vụ việc hạn chế cạnh tranh

Như đã đề cập, số lượng thành viên Hội đồng xử lý vụ việc hạn chế cạnh tranh là 03 hoặc 05 thành viên và do Chủ tịch Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia quyết định lựa chọn trong số các thành viên Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia. Như vậy, trong một vụ việc hạn chế cạnh tranh cụ thể, chỉ có các thành viên của Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia được Chủ tịch Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia ra quyết định lựa chọn là thành viên Hội đồng xử lý vụ việc hạn chế cạnh tranh mới được xem là người tiến hành tố tụng cạnh tranh trong vụ việc hạn chế cạnh tranh cụ thể đó.

Theo khoản 3 Điều 61 Luật Cạnh tranh 2018, thành viên Hội đồng xử lý vụ việc hạn chế cạnh tranh có nhiệm vụ, quyền hạn sau đây:

- Tham gia đầy đủ phiên họp của Hội đồng xử lý vụ việc hạn chế cạnh tranh;
- Thảo luận và biểu quyết về những vấn đề thuộc nhiệm vụ, quyền hạn của Hội đồng xử lý vụ việc hạn chế cạnh tranh.

2.2.4. Thành viên Hội đồng giải quyết khiếu nại quyết định xử lý vụ việc cạnh tranh

Thành viên Hội đồng giải quyết khiếu nại quyết định xử lý vụ việc cạnh tranh bao gồm tất cả các thành viên của Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia nhưng trừ các thành viên đã tham gia Hội đồng xử lý vụ việc hạn chế cạnh tranh.

2.2.5. Thủ trưởng Cơ quan điều tra vụ việc cạnh tranh

Theo quy định tại Điều 51 Luật Cạnh tranh 2018, Thủ trưởng Cơ quan điều tra vụ việc cạnh tranh do Chủ tịch Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia bổ nhiệm, miễn nhiệm. Thủ trưởng Cơ quan điều tra vụ việc cạnh tranh chịu trách nhiệm tổ chức hoạt động của Cơ quan điều tra vụ việc cạnh tranh để thực hiện chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn quy định tại Điều 50 của Luật Cạnh tranh 2018.

Khi tiến hành tố tụng cạnh tranh, Thủ trưởng Cơ quan điều tra vụ việc cạnh tranh có các nhiệm vụ, quyền hạn sau đây (Điều 62 Luật Cạnh tranh 2018)

- Quyết định điều tra vụ việc cạnh tranh trên cơ sở chấp thuận của Chủ tịch Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia;
- Quyết định phân công điều tra viên vụ việc cạnh tranh;
- Yêu cầu cơ quan, tổ chức, cá nhân cung cấp tài liệu, thông tin, đồ vật và giải trình liên quan đến nội dung vụ việc theo đề nghị của điều tra viên vụ việc cạnh tranh;
- Quyết định thay đổi điều tra viên vụ việc cạnh tranh;
- Quyết định trưng cầu giám định; quyết định thay đổi người giám định, người phiên dịch trong quá trình điều tra;
- Quyết định triệu tập người làm chứng theo yêu cầu của các bên;
- Quyết định gia hạn điều tra, quyết định đình chỉ điều tra vụ việc cạnh tranh trên cơ sở chấp thuận của Chủ tịch Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia;
- Kiến nghị Chủ tịch Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia yêu cầu cơ quan có thẩm quyền áp dụng, thay đổi, hủy bỏ biện pháp ngăn chặn và bảo đảm xử lý vi phạm hành chính trong quá trình điều tra;
- Kết luận điều tra vụ việc cạnh tranh;

- Tham gia phiên điều trần;
- Nhiệm vụ, quyền hạn khác theo quy định của Luật Cạnh tranh 2018.

Kết thúc quá trình điều tra, Thủ trưởng Cơ quan điều tra vụ việc cạnh tranh ký kết luận điều tra vụ việc cạnh tranh; chuyển báo cáo điều tra, kết luận điều tra cùng toàn bộ hồ sơ vụ việc cạnh tranh đến Chủ tịch Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia.

2.2.6. Điều tra viên vụ việc cạnh tranh

Điều tra viên vụ việc cạnh tranh là chủ thể rất quan trọng trong tiến trình tố tụng cạnh tranh nói chung và trong điều tra vụ việc cạnh tranh nói riêng. Theo Điều 52 Luật Cạnh tranh 2018, điều tra viên vụ việc cạnh tranh do Chủ tịch Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia bổ nhiệm, miễn nhiệm và thực hiện nhiệm vụ điều tra vụ việc cạnh tranh theo phân công của Thủ trưởng Cơ quan điều tra vụ việc cạnh tranh.

Để trở thành điều tra viên vụ việc cạnh tranh, cá nhân phải đáp ứng đầy đủ các tiêu chuẩn sau (Điều 53 Luật Cạnh tranh 2018)

- Là công dân Việt Nam, có phẩm chất đạo đức tốt, liêm khiết, trung thực.
- Là công chức của Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia.
- Có bằng tốt nghiệp từ đại học trở lên thuộc một trong các chuyên ngành luật, kinh tế, tài chính và công nghệ thông tin.
- Có tổng thời gian công tác thực tế ít nhất là 05 năm trong một hoặc một số lĩnh vực quy định tại khoản 3 Điều này.
- Được đào tạo, bồi dưỡng về chuyên môn, nghiệp vụ điều tra.

Theo Điều 61 Luật Cạnh tranh 2018, điều tra viên vụ việc cạnh tranh khi tiến hành tố tụng cạnh tranh có các nhiệm vụ, quyền hạn sau:

- Tiến hành điều tra vụ việc cạnh tranh theo phân công của Thủ trưởng Cơ quan điều tra vụ việc cạnh tranh.
- Lập báo cáo điều tra sau khi kết thúc điều tra vụ việc cạnh tranh.
- Bảo quản tài liệu đã được cung cấp.

- Chịu trách nhiệm trước Thủ trưởng Cơ quan điều tra vụ việc cạnh tranh và trước pháp luật về việc thực hiện nhiệm vụ, quyền hạn của mình.

- Tham gia phiên điều trần.

- Thực hiện các biện pháp nghiệp vụ điều tra trong quá trình điều tra phù hợp với quy định của pháp luật.

- Kiến nghị Thủ trưởng Cơ quan điều tra vụ việc cạnh tranh quyết định gia hạn, đình chỉ và kết luận điều tra vụ việc cạnh tranh, trưng cầu giám định, thay đổi người giám định, người phiên dịch trong quá trình điều tra.

- Báo cáo đề Thủ trưởng Cơ quan điều tra vụ việc cạnh tranh kiến nghị Chủ tịch Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia yêu cầu cơ quan có thẩm quyền áp dụng biện pháp ngăn chặn và bảo đảm xử lý vi phạm hành chính trong quá trình điều tra.

- Nhiệm vụ, quyền hạn khác theo quy định của Luật Cạnh tranh 2018.

2.2.7. *Thư ký phiên điều trần*

Thư ký phiên điều trần do Chủ tịch Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia chỉ định trong số các công chức của Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia.

Theo quy định tại Điều 64 Luật Cạnh tranh 2018, thư ký phiên điều trần có các nhiệm vụ, quyền hạn sau:

- Chuẩn bị các công tác nghiệp vụ cần thiết trước khi khai mạc phiên điều trần.

- Phổ biến nội quy phiên điều trần.

- Báo cáo với Hội đồng xử lý vụ việc hạn chế cạnh tranh về sự có mặt, vắng mặt của những người được triệu tập đến phiên điều trần.

- Ghi biên bản phiên điều trần.

- Thực hiện nhiệm vụ khác theo phân công của Chủ tịch Hội đồng xử lý vụ việc hạn chế cạnh tranh.

3. Người tham gia tố tụng cạnh tranh

Người tham gia tố tụng cạnh tranh là những cá nhân hoặc tổ chức được Luật Cạnh tranh 2018 quy định với các quyền, nghĩa vụ tương ứng, tham gia vào tiến trình tố tụng cạnh tranh nhằm đảm bảo cho việc giải quyết vụ việc cạnh tranh được khách quan, công bằng, đúng pháp luật và đảm bảo được lợi ích hợp pháp cho các bên có liên quan.

Người tham gia tố tụng cạnh tranh theo Luật Cạnh tranh 2018 bao gồm các chủ thể sau (Điều 66): Bên khiếu nại; bên bị khiếu nại; bên bị điều tra; người có quyền lợi, nghĩa vụ liên quan; người bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp của bên khiếu nại, bên bị khiếu nại, bên bị điều tra, người có quyền lợi, nghĩa vụ liên quan; người làm chứng; người giám định; người phiên dịch.

3.1. Bên khiếu nại

Theo khoản 1 Điều 67 và khoản 1 Điều 77 Luật Cạnh tranh 2018, bên khiếu nại là 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 pháp luật về cạnh tranh và có hồ sơ khiếu nại quy định tại Điều 77 của Luật này được Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia tiếp nhận, xem xét để điều tra theo quy định tại Điều 78 của Luật này.

Bên khiếu nại có các quyền sau đây:

- Tham gia vào các giai đoạn trong quá trình tố tụng cạnh tranh;
- Đưa ra thông tin, tài liệu, đồ vật để bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp của mình;
- Được biết về thông tin, tài liệu, đồ vật mà bên khiếu nại hoặc Cơ quan điều tra vụ việc cạnh tranh đưa ra;
- Được nghiên cứu tài liệu trong hồ sơ vụ việc cạnh tranh và được ghi chép, sao chụp 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 mình, trừ tài liệu, chứng cứ không được công khai theo quy định của pháp luật;
- Tham gia và trình bày ý kiến tại phiên điều trần;
- Đề nghị triệu tập người làm chứng;
- Đề nghị trưng cầu giám định;

- Kiến nghị thay đổi người tiến hành tố tụng cạnh tranh, người tham gia tố tụng cạnh tranh;

- Ủy quyền cho người bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp tham gia tố tụng cạnh tranh;

- Đề nghị Cơ quan điều tra vụ việc cạnh tranh, Hội đồng xử lý vụ việc hạn chế cạnh tranh chấp nhận đưa người có quyền lợi, nghĩa vụ liên quan vào tham gia tố tụng cạnh tranh;

- Các quyền khác theo quy định của pháp luật.

- Kiến nghị Chủ tịch Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia yêu cầu cơ quan có thẩm quyền áp dụng biện pháp ngăn chặn và bảo đảm xử lý vi phạm hành chính trong điều tra, xử lý vụ việc cạnh tranh.

Theo khoản 4 Điều 67 Luật Cạnh tranh 2018, bên khiếu nại có các nghĩa vụ sau đây:

- Cung cấp đầy đủ, trung thực, chính xác, kịp thời các thông tin, tài liệu, đồ vật cần thiết liên quan đến kiến nghị, yêu cầu của mình;

- Có mặt theo giấy triệu tập của Cơ quan điều tra vụ việc cạnh tranh và Hội đồng xử lý vụ việc hạn chế cạnh tranh;

- 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;

3.2. Bên bị khiếu nại

Theo khoản 2 Điều 67, bên bị khiếu nại là tổ chức, cá nhân bị khiếu nại về hành vi vi phạm pháp luật về cạnh tranh và bên bị khiếu nại có các quyền sau đây:

- Được biết thông tin về việc bị khiếu nại;

- Giải trình về các nội dung bị khiếu nại.

Tuy nhiên, cần lưu ý rằng theo Điều 80 Luật Cạnh tranh 2018, trong tố tụng cạnh tranh không nhất thiết phải có bên bị khiếu nại.

3.3. Bên bị điều tra

Theo khoản 3 Điều 67 Luật Cạnh tranh 2018, bên bị điều tra là tổ chức, cá nhân bị Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia quyết định tiến hành điều tra trong các trường hợp quy định tại Điều 80 của Luật Cạnh tranh 2018 và có các quyền sau đây:

- Tham gia vào các giai đoạn trong quá trình tố tụng cạnh tranh;
- Đưa ra thông tin, tài liệu, đồ vật để bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp của mình;
- Được biết về thông tin, tài liệu, đồ vật mà bên khiếu nại hoặc Cơ quan điều tra vụ việc cạnh tranh đưa ra;
- Được nghiên cứu tài liệu trong hồ sơ vụ việc cạnh tranh và được ghi chép, sao chụp 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 mình, trừ tài liệu, chứng cứ không được công khai theo quy định của pháp luật;
- Tham gia và trình bày ý kiến tại phiên điều trần;
- Đề nghị triệu tập người làm chứng;
- Đề nghị trung cầu giám định;
- Kiến nghị thay đổi người tiến hành tố tụng cạnh tranh, người tham gia tố tụng cạnh tranh;
- Ủy quyền cho người bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp tham gia tố tụng cạnh tranh;
- Đề nghị Cơ quan điều tra vụ việc cạnh tranh, Hội đồng xử lý vụ việc hạn chế cạnh tranh chấp nhận đưa người có quyền lợi, nghĩa vụ liên quan vào tham gia tố tụng cạnh tranh;
- Các quyền khác theo quy định của pháp luật.

Theo khoản 4 Điều 67 Luật Cạnh tranh 2018, bên bị điều tra có các nghĩa vụ sau đây:

- Cung cấp đầy đủ, trung thực, chính xác, kịp thời các thông tin, tài liệu, đồ vật cần thiết liên quan đến kiến nghị, yêu cầu của mình;
- Có mặt theo giấy triệu tập của Cơ quan điều tra vụ việc cạnh tranh và Hội đồng xử lý vụ việc hạn chế cạnh tranh;

- 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;

3.4. Người bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp của bên khiếu nại, bên bị khiếu nại, bên bị điều tra, người có quyền lợi, nghĩa vụ liên quan

Theo Điều 68 Luật Cạnh tranh 2018, người bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp của bên khiếu nại, bên bị khiếu nại, bên bị điều tra, người có quyền lợi, nghĩa vụ liên quan là người được bên khiếu nại, bên bị khiếu nại, bên bị điều tra, người có quyền lợi, nghĩa vụ liên quan yêu cầu bằng văn bản tham gia tố tụng cạnh tranh để bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp của mình.

Vì tính chất quan trọng của chủ thể này nên không phải tất cả cá nhân đều có thể trở thành người bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp của bên khiếu nại, bên bị khiếu nại, bên bị điều tra, người có quyền lợi, nghĩa vụ liên quan. Chỉ những người sau đây mới được làm người bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp của bên khiếu nại, bên bị khiếu nại, bên bị điều tra, người có quyền lợi, nghĩa vụ liên quan:

- Luật sư theo quy định của pháp luật về luật sư;
- Công dân Việt Nam có năng lực hành vi dân sự đầy đủ, có kiến thức pháp luật, không trong thời gian bị khởi tố hình sự, không có án tích.

Người bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp của bên khiếu nại, bên bị khiếu nại, bên bị điều tra, người có quyền lợi, nghĩa vụ liên quan có thể bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp của nhiều bên trong cùng một vụ việc nếu quyền và lợi ích hợp pháp của những bên đó không đối lập nhau. Nhiều người bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp có thể cùng bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp của một bên trong vụ việc.

Khi làm thủ tục đăng ký người bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp của bên khiếu nại, bên bị khiếu nại, bên bị điều tra, người có quyền lợi, nghĩa vụ liên quan, người đăng ký phải xuất trình văn bản yêu cầu bảo vệ quyền lợi, nghĩa vụ liên quan của bên khiếu nại, bên bị khiếu nại, bên bị điều tra, người có quyền lợi, nghĩa vụ liên quan.

Khi tham gia tố tụng cạnh tranh, người bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp của bên khiếu nại, bên bị khiếu nại, bên bị điều tra, người có quyền lợi, nghĩa vụ liên quan có quyền và nghĩa vụ sau đây:

- Tham gia vào các giai đoạn trong quá trình tố tụng cạnh tranh;
- Xác minh, thu thập thông tin, chứng cứ và cung cấp thông tin, chứng cứ để bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp của bên mà mình đại diện;
- Nghiên cứu tài liệu trong hồ sơ vụ việc cạnh tranh và được ghi chép, sao chụp 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;
- 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;
- 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;
- Có mặt theo giấy mời hoặc giấy triệu tập của Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia, Cơ quan điều tra vụ việc cạnh tranh hoặc Hội đồng xử lý vụ việc hạn chế cạnh tranh;
- 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;
- Quyền và nghĩa vụ khác theo quy định của pháp luật.

3.5. Người làm chứng

Theo Điều 69 Luật Cạnh tranh 2018, người làm chứng là người biết các tình tiết có liên quan đến nội dung vụ việc cạnh tranh có thể được Cơ quan điều tra vụ việc cạnh tranh, Hội đồng xử lý vụ việc hạn chế cạnh tranh triệu tập tham gia tố tụng cạnh tranh với tư cách là người làm chứng. Người mất năng lực hành vi dân sự không thể là người làm chứng.

Người làm chứng có quyền và nghĩa vụ sau đây:

- 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 trung thực với Cơ quan điều tra vụ việc cạnh tranh, Hội đồng xử lý vụ việc hạn chế cạnh tranh về tất cả những tình tiết có liên quan đến việc giải quyết vụ việc cạnh tranh mà mình biết được;

- Tham gia phiên điều trần và trình bày trước Hội đồng xử lý vụ việc hạn chế cạnh tranh;

- Được nghỉ việc trong thời gian Cơ quan điều tra vụ việc cạnh tranh, Hội đồng xử lý vụ việc hạn chế cạnh tranh triệu tập tham gia phiên điều trần hoặc lấy lời khai nếu làm việc trong cơ quan, tổ chức, doanh nghiệp;

- Được chi trả các khoản chi phí có liên quan theo quy định của pháp luật;

- Được từ chối khai báo nếu việc khai báo liên quan đến bí mật nhà nước, bí mật nghề nghiệp, bí mật kinh doanh, bí mật đời tư hoặc việc khai báo có ảnh hưởng xấu, bất lợi cho bên khiếu nại hoặc bên bị điều tra là người có quan hệ thân thích với mình;

- Bồi thường thiệt hại và phải chịu trách nhiệm trước pháp luật do khai báo sai sự thật gây thiệt hại cho bên khiếu nại, bên bị điều tra hoặc cho tổ chức, cá nhân khác;

- Có mặt tại phiên điều trần theo giấy triệu tập của Hội đồng xử lý vụ việc hạn chế cạnh tranh nếu việc khai báo của người làm chứng phải thực hiện công khai tại phiên điều trần;

- Cam đoan trước Cơ quan điều tra vụ việc cạnh tranh hoặc Hội đồng xử lý vụ việc hạn chế cạnh tranh về việc thực hiện quyền, nghĩa vụ của mình, trừ trường hợp người làm chứng là người chưa thành niên;

- Được bảo vệ theo quy định của pháp luật.

Người làm chứng từ chối khai báo, khai báo gian dối, cung cấp tài liệu sai sự thật hoặc khi được Cơ quan điều tra vụ việc cạnh tranh hoặc Hội đồng xử lý vụ việc hạn chế cạnh tranh triệu tập mà vắng mặt không có lý do chính đáng thì phải chịu

trách nhiệm theo quy định của pháp luật, trừ trường hợp quy định tại điểm đ khoản 2 Điều này.

3.6. Người giám định

Điều 70 Luật Cảnh tranh 2018 quy định người giám định là người am hiểu và có kiến thức cần thiết về lĩnh vực cần giám định được Thủ trưởng Cơ quan điều tra vụ việc cạnh tranh, Hội đồng xử lý vụ việc hạn chế cạnh tranh trung cầu hoặc được các bên liên quan đề nghị giám định trong trường hợp Thủ trưởng Cơ quan điều tra vụ việc cạnh tranh, Hội đồng xử lý vụ việc hạn chế cạnh tranh từ chối trung cầu giám định.

Người giám định có quyền và nghĩa vụ sau đây:

- Được đọc các tài liệu có trong hồ sơ vụ việc cạnh tranh liên quan đến đối tượng giám định; yêu cầu cơ quan, tổ chức, người trung cầu giám định, người đề nghị giám định cung cấp tài liệu cần thiết cho việc giám định;

- Đặt câu hỏi đối với người tham gia tố tụng cạnh tranh về những vấn đề có liên quan đến đối tượng giám định;

- Có mặt theo giấy triệu tập của cơ quan tiến hành tố tụng cạnh tranh, 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;

- Phải thông báo bằng văn bản cho cơ quan trung cầu giám định, người đề nghị 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;

- Phải bảo quản tài liệu đã nhận và gửi trả lại cơ quan trung cầu giám định, người đề nghị giám định cùng với kết luận giám định hoặc cùng với thông báo về việc không thể giám định được;

- 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 cơ quan tiến hành tố tụng, người đề nghị giám định trong trường hợp Thủ trưởng Cơ quan điều tra vụ việc cạnh tranh, Hội đồng xử lý vụ việc hạn chế cạnh tranh từ chối trưng cầu giám định;

- Được thanh toán các chi phí có liên quan theo quy định của pháp luật.

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 tiến hành tố tụng cạnh tranh triệu tập mà vắng mặt không có lý do chính đáng thì phải chịu trách nhiệm theo quy định của pháp luật.

Để đảm bảo tính khách quan và trung thực trong việc giải quyết vụ việc cạnh tranh, người giám định sẽ phải từ chối tham gia tố tụng cạnh tranh hoặc bị thay đổi trong các trường hợp sau đây:

- Là bên khiếu nại, bên bị điều tra, người có quyền lợi, nghĩa vụ liên quan hoặc là người thân thích của bên khiếu nại, bên bị điều tra, người có quyền lợi, nghĩa vụ liên quan;

- Đã tham gia tố tụng cạnh tranh với tư cách là người bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp, người làm chứng, người phiên dịch trong cùng vụ việc cạnh tranh;

- Có căn cứ rõ ràng cho rằng họ có thể không vô tư khi làm nhiệm vụ.

3.7. Người phiên dịch

Theo Điều 71 Luật Cạnh tranh 2018, 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 có thể được Cơ quan điều tra vụ việc cạnh tranh, Hội đồng xử lý vụ việc hạn chế cạnh tranh yêu cầu để phiên dịch hoặc do bên khiếu nại, bên bị điều tra hoặc người có quyền lợi và nghĩa vụ liên quan lựa chọn hoặc do các bên thỏa thuận lựa chọn nhưng phải được Cơ quan điều tra vụ việc cạnh tranh, Hội đồng xử lý vụ việc hạn chế cạnh tranh chấp thuận.

Người phiên dịch có quyền và nghĩa vụ sau đây:

- Có mặt theo giấy triệu tập;

- Phải phiên dịch trung thực, khách quan, đúng nghĩa;

- Đề nghị người tiến hành tố tụng cạnh tranh, người tham gia tố tụng cạnh tranh giải thích thêm nội dung cần phiên dịch;

- Không được tiếp xúc với người tham gia tố tụng cạnh tranh khác nếu việc tiếp xúc đó làm ảnh hưởng đến tính trung thực, khách quan, đúng nghĩa khi phiên dịch;

- Được thanh toán các chi phí có liên quan theo quy định của pháp luật.

Để đảm bảo tính khách quan và trung thực trong việc giải quyết vụ việc cạnh tranh, người phiên dịch phải từ chối tham gia tố tụng cạnh tranh hoặc bị thay đổi trong các trường hợp sau đây:

- Là bên khiếu nại, bên bị điều tra, người có quyền lợi, nghĩa vụ liên quan hoặc là người thân thích của bên khiếu nại, bên bị điều tra, người có quyền lợi, nghĩa vụ liên quan;

- Đã tham gia tố tụng cạnh tranh với tư cách là người bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp, người làm chứng, người giám định trong cùng vụ việc cạnh tranh;

- Có căn cứ rõ ràng cho rằng họ có thể không vô tư khi làm nhiệm vụ.

3.8. Người có quyền lợi, nghĩa vụ liên quan

Theo Điều 72 Luật Cạnh tranh 2018, người có quyền lợi, nghĩa vụ liên quan là người không có khiếu nại trong vụ việc cạnh tranh, không phải là bên bị điều tra nhưng việc giải quyết vụ việc cạnh tranh có liên quan đến quyền lợi, nghĩa vụ của họ nên họ tự mình đề nghị hoặc được bên khiếu nại, bên bị điều tra đề nghị và được Cơ quan điều tra vụ việc cạnh tranh, Hội đồng xử lý vụ việc hạn chế cạnh tranh chấp nhận đưa họ vào tham gia tố tụng với tư cách là người có quyền lợi, nghĩa vụ liên quan hoặc được Cơ quan điều tra vụ việc cạnh tranh, Hội đồng xử lý vụ việc hạn chế cạnh tranh đưa họ vào tham gia tố tụng với tư cách là người có quyền lợi, nghĩa vụ liên quan.

Người có quyền lợi, nghĩa vụ liên quan có thể yêu cầu độc lập hoặc tham gia tố tụng cạnh tranh với bên khiếu nại hoặc bên bị điều tra. Thủ tục yêu cầu độc lập

của người có quyền lợi, nghĩa vụ liên quan được thực hiện theo thủ tục khiếu nại vụ việc cạnh tranh.

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 theo quy định tại khoản 1 và khoản 4 Điều 67 của Luật Cạnh tranh 2018.

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 theo quy định tại khoản 3 và khoản 4 Điều 67 của Luật Cạnh tranh 2018.

4. Thủ tục tố tụng cạnh tranh

Thủ tục tố tụng cạnh tranh được hiểu là trình tự các giai đoạn liên tục nhau theo quy định của Luật Cạnh tranh 2018 mà theo đó những người tiến hành tố tụng thực hiện quyền hạn, nhiệm vụ và người tham gia tố tụng thực hiện các quyền và nghĩa vụ của mình để giải quyết, xử lý vụ việc cạnh tranh.

Thủ tục tố tụng cạnh tranh bao gồm ba giai đoạn cơ bản, đó là: điều tra vụ việc cạnh tranh; xử lý vụ việc cạnh tranh và giải quyết khiếu nại quyết định xử lý vụ việc cạnh tranh.

4.1. Điều tra vụ việc cạnh tranh

Điều tra vụ việc cạnh tranh là giai đoạn mở đầu và giữ vai trò vô cùng quan trọng vì trong giai đoạn này, Cơ quan điều tra vụ việc cạnh tranh mà cụ thể là các điều tra viên vụ việc cạnh tranh áp dụng chuyên môn, nghiệp vụ của mình để xác định các tình tiết khách quan của vụ việc hoặc các chủ thể liên quan đến vụ việc cạnh tranh. Như vậy, có thể thấy rằng tính chính xác trong kết quả điều tra ảnh hưởng rất lớn đến tính chính xác trong việc giải quyết và xử lý vụ việc cạnh tranh.

Trong quá trình thực hiện công tác điều tra vụ việc cạnh tranh, khi phát hiện có dấu hiệu của tội phạm, điều tra viên vụ việc cạnh tranh phải báo cáo Thủ trưởng Cơ quan điều tra vụ việc cạnh tranh xem xét, kiến nghị Chủ tịch Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia chuyển một phần hoặc toàn bộ hồ sơ liên quan đến dấu hiệu của tội phạm đến cơ quan nhà nước có thẩm quyền xử lý theo quy định của pháp luật.

Trường hợp xác định không có căn cứ hoặc không khởi tố vụ án hình sự về tội vi phạm quy định về cạnh tranh, cơ quan nhà nước có thẩm quyền trả lại hồ sơ cho Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia để tiếp tục điều tra theo quy định của Luật Cạnh tranh 2018. Thời hạn điều tra được tính từ ngày Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia nhận lại hồ sơ (Điều 85 Luật Cạnh tranh 2018).

Điều tra vụ việc cạnh tranh được khởi đầu bằng quyết định điều tra của Thủ trưởng Cơ quan điều tra vụ việc cạnh tranh và kết thúc tại thời điểm Thủ trưởng Cơ quan điều tra vụ việc cạnh tranh ra quyết định đình chỉ điều tra vụ việc cạnh tranh ra quyết định đình chỉ điều tra hoặc ra kết luận điều tra và chuyển hồ sơ vụ việc cạnh tranh, báo cáo điều tra và kết luận điều tra đến Chủ tịch Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia để tổ chức xử lý.

4.1.1. Quyết định điều tra

Căn cứ vào Điều 80 Luật Cạnh tranh 2018, Thủ trưởng Cơ quan điều tra vụ việc cạnh tranh ra quyết định điều tra vụ việc cạnh tranh trong các trường hợp sau đây:

Thứ nhất, việc khiếu nại vụ việc cạnh tranh đáp ứng yêu cầu theo quy định tại Điều 77 của Luật Cạnh tranh 2018 và không thuộc trường hợp bị trả hồ sơ khiếu nại.

Theo Điều 77 Luật Cạnh tranh 2018, các 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 pháp luật về cạnh tranh có quyền thực hiện khiếu nại vụ việc cạnh tranh đến Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia. Thời hiệu khiếu nại là 03 năm kể từ ngày hành vi có dấu hiệu vi phạm pháp luật về cạnh tranh được thực hiện đồng thời bên khiếu nại phải chịu trách nhiệm về tính trung thực của các thông tin, chứng cứ đã cung cấp cho Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia.

Hồ sơ khiếu nại bao gồm:

- Đơn khiếu nại theo mẫu do Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia ban hành;
- Chứng cứ để chứng minh các nội dung khiếu nại có căn cứ và hợp pháp;

- Các thông tin, chứng cứ liên quan khác mà bên khiếu nại cho rằng cần thiết để giải quyết vụ việc.

Theo Điều 78 Luật Cảnh tranh 2018, trong thời hạn 07 ngày làm việc kể từ ngày nhận được hồ sơ khiếu nại, Ủy ban Cảnh tranh Quốc gia có trách nhiệm xem xét tính đầy đủ, hợp lệ của hồ sơ khiếu nại; trường hợp hồ sơ khiếu nại đầy đủ, hợp lệ, Ủy ban Cảnh tranh Quốc gia thông báo cho bên khiếu nại về việc tiếp nhận hồ sơ đồng thời thông báo cho bên bị khiếu nại.

Trong thời hạn 15 ngày kể từ ngày ra thông báo cho các bên liên quan, Ủy ban Cảnh tranh Quốc gia xem xét hồ sơ khiếu nại; trường hợp hồ sơ khiếu nại không đáp ứng yêu cầu luật định, Ủy ban Cảnh tranh Quốc gia thông báo bằng văn bản về việc bổ sung hồ sơ khiếu nại cho bên khiếu nại.

Thời hạn bổ sung hồ sơ khiếu nại là không quá 30 ngày kể từ ngày nhận được thông báo yêu cầu bổ sung hồ sơ khiếu nại. Ủy ban Cảnh tranh Quốc gia có thể gia hạn thời gian bổ sung hồ sơ một lần nhưng không quá 15 ngày theo đề nghị của bên khiếu nại.

Trong các thời hạn nói trên, bên khiếu nại hoàn toàn có quyền rút hồ sơ khiếu nại và Ủy ban Cảnh tranh Quốc gia dừng việc xem xét hồ sơ khiếu nại.

Theo Điều 79 Luật Cảnh tranh 2018, Ủy ban Cảnh tranh Quốc gia trả lại hồ sơ khiếu nại vụ việc cạnh tranh trong các trường hợp sau đây:

- Thời hiệu khiếu nại đã hết;
- Khiếu nại không thuộc thẩm quyền giải quyết của Ủy ban Cảnh tranh Quốc gia;
- Bên khiếu nại không bổ sung đầy đủ hồ sơ theo quy định tại khoản 2 Điều 78 của Luật này;
- Bên khiếu nại xin rút hồ sơ khiếu nại.

Thứ hai, Ủy ban Cảnh tranh Quốc gia phát hiện hành vi có dấu hiệu vi phạm pháp luật về cạnh tranh. Tuy nhiên, cần lưu ý trong trường hợp này, Thủ trưởng Cơ quan điều tra vụ việc cạnh tranh ra quyết định điều tra vụ việc cạnh tranh trong thời

hạn 03 năm kể từ ngày hành vi có dấu hiệu vi phạm pháp luật về cạnh tranh được thực hiện.

Trong trường hợp này, Thủ trưởng Cơ quan điều tra vụ việc cạnh tranh ra quyết định điều tra vụ việc cạnh tranh trên cơ sở các thông tin mà trong quá trình thực hiện các chức năng, nhiệm vụ của mình Ủy ban Cạnh tranh quốc gia phát hiện các hành vi có dấu hiệu vi phạm pháp luật cạnh tranh hoặc trên cơ sở tiếp nhận, xác minh và đánh giá các thông tin, chứng cứ về hành vi có dấu hiệu vi phạm quy định của pháp luật về cạnh tranh do tổ chức, cá nhân cung cấp.

Theo quy định tại Điều 75 Luật Cạnh tranh 2018, tổ chức, cá nhân phát hiện hành vi có dấu hiệu vi phạm quy định của pháp luật về cạnh tranh có trách nhiệm thông báo và cung cấp thông tin, chứng cứ cho Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia và phải chịu trách nhiệm cung cấp thông tin, chứng cứ trung thực cho Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia. Đồng thời, Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia có quyền yêu cầu tổ chức, cá nhân cung cấp thêm thông tin, chứng cứ để làm rõ về hành vi vi phạm (khoản 2 Điều 76 Luật Cạnh tranh 2018). Trong trường hợp được yêu cầu, Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia thực hiện các biện pháp cần thiết để giữ bí mật về thông tin và danh tính của tổ chức, cá nhân cung cấp thông tin, chứng cứ.

4.1.2. Thời hạn điều tra vụ việc cạnh tranh

Theo Điều 81 Luật Cạnh tranh 2018, thời hạn điều tra vụ việc cạnh tranh trong từng vụ việc cạnh tranh cụ thể sẽ phụ thuộc vào nội dung của vụ việc cạnh tranh đó, cụ thể:

- Thời hạn điều tra vụ việc hạn chế cạnh tranh là 09 tháng kể từ ngày ra quyết định điều tra; đối với vụ việc phức tạp thì được gia hạn một lần nhưng không quá 03 tháng.

- Thời hạn điều tra vụ việc vi phạm quy định về tập trung kinh tế là 90 ngày kể từ ngày ra quyết định điều tra; đối với vụ việc phức tạp thì được gia hạn một lần nhưng không quá 60 ngày.

- Thời hạn điều tra vụ việc cạnh tranh không lành mạnh là 60 ngày kể từ ngày ra quyết định điều tra; đối với vụ việc phức tạp thì được gia hạn một lần nhưng không quá 45 ngày.

- Việc gia hạn điều tra phải được thông báo đến bên bị điều tra và các bên liên quan chậm nhất là 07 ngày làm việc trước ngày kết thúc thời hạn điều tra.

4.1.3. Nội dung hoạt động điều tra

- Áp dụng biện pháp ngăn chặn và bảo đảm xử lý vi phạm hành chính trong điều tra, xử lý vụ việc cạnh tranh (Điều 82 Luật Cạnh tranh 2018)

Trong quá trình điều tra, xử lý vụ việc cạnh tranh, Chủ tịch Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia, trong phạm vi nhiệm vụ, quyền hạn của mình, yêu cầu các cơ quan có thẩm quyền áp dụng biện pháp ngăn chặn và bảo đảm xử lý vi phạm hành chính sau đây theo quy định của pháp luật về xử lý vi phạm hành chính:

- + Tạm giữ tang vật, phương tiện vi phạm, giấy phép, chứng chỉ hành nghề;
- + Khám phương tiện vận tải, đồ vật;
- + Khám nơi cất giấu tang vật, phương tiện vi phạm.

Trình tự, thủ tục áp dụng biện pháp ngăn chặn và bảo đảm xử lý vi phạm hành chính trong điều tra, xử lý vụ việc cạnh tranh cần tuân thủ các quy định tại Mục 2 Chương VI Nghị định 35/2020/NĐ-CP.

- Lấy lời khai (Điều 83 Luật Cạnh tranh 2018)

Điều tra viên vụ việc cạnh tranh tiến hành lấy lời khai của bên khiếu nại, bên bị điều tra, người có quyền lợi và nghĩa vụ liên quan, người làm chứng, tổ chức, cá nhân liên quan khác để thu thập và xác minh các thông tin, chứng cứ cần thiết cho việc giải quyết vụ việc cạnh tranh.

Việc lấy lời khai quy định được tiến hành tại trụ sở của Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia. Trong trường hợp cần thiết, việc lấy lời khai có thể được tiến hành bên ngoài trụ sở của Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia.

Biên bản ghi lời khai phải được người khai tự đọc lại hay nghe đọc lại và ký tên hoặc điểm chỉ vào từng trang. Người khai có quyền yêu cầu ghi những sửa đổi, bổ sung vào biên bản ghi lời khai và ký tên hoặc điểm chỉ xác nhận. Biên bản còn phải có chữ ký của người lấy lời khai, người ghi biên bản vào từng trang.

Trường hợp người được lấy lời khai từ chối ký, điểm chỉ vào biên bản, điều tra viên vụ việc cạnh tranh tiến hành lấy lời khai phải ghi vào biên bản và nêu rõ lý do.

- Triệu tập người làm chứng trong quá trình điều tra

Trong quá trình điều tra, các bên có quyền đề nghị Cơ quan điều tra vụ việc cạnh tranh triệu tập người làm chứng. Bên đề nghị triệu tập người làm chứng có nghĩa vụ trình bày lý do cần thiết phải có người làm chứng để Cơ quan điều tra vụ việc cạnh tranh quyết định và việc lấy lời khai của người làm chứng phải được lập thành biên bản theo quy định tại Điều 83 của Luật Cạnh tranh 2018.

4.1.4. Đình chỉ điều tra, khôi phục điều tra

–Khôi phục điều tra

Theo quy định tại Điều 86 Luật Cạnh tranh 2018, Thủ trưởng Cơ quan điều tra vụ việc cạnh tranh ra quyết định đình chỉ điều tra vụ việc cạnh tranh trong các trường hợp sau đây:

- Trong quá trình điều tra không thể thu thập chứng cứ để chứng minh được hành vi vi phạm theo quy định của Luật này;

- Bên khiếu nại rút hồ sơ khiếu nại và bên bị điều tra cam kết chấm dứt hành vi bị điều tra, cam kết thực hiện biện pháp khắc phục hậu quả và được Cơ quan điều tra vụ việc cạnh tranh chấp thuận;

- Trường hợp thực hiện điều tra do Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia phát hiện hành vi có dấu hiệu vi phạm pháp luật về cạnh tranh, bên bị điều tra cam kết chấm dứt hành vi bị điều tra, cam kết thực hiện biện pháp khắc phục hậu quả và được Cơ quan điều tra vụ việc cạnh tranh chấp thuận.

–Đình chỉ điều tra

Theo Điều 87 Luật Cạnh tranh 2018, Thủ trưởng Cơ quan điều tra vụ việc cạnh tranh tự mình hoặc theo yêu cầu của Chủ tịch Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia hoặc theo đề nghị của các bên liên quan khôi phục điều tra trong các trường hợp sau đây:

- Bên bị điều tra không thực hiện, thực hiện không đúng, không đầy đủ cam kết theo quy định tại khoản 2 và khoản 3 Điều 86 của Luật này;
- Việc chấp thuận cam kết của bên bị điều tra dựa trên các thông tin không đầy đủ, không chính xác hoặc thông tin sai lệch do các bên cung cấp.

Thời hạn điều tra sau khi có quyết định khôi phục điều tra là 04 tháng.

4.1.5. Báo cáo điều tra, kết luận điều tra

– Báo cáo điều tra

Theo Điều 88 Luật Cạnh tranh 2018, sau khi kết thúc điều tra, điều tra viên vụ việc cạnh tranh lập báo cáo điều tra gồm các nội dung chủ yếu sau đây để trình Thủ trưởng Cơ quan điều tra vụ việc cạnh tranh:

- Tóm tắt vụ việc;
- Xác định hành vi vi phạm;
- Tình tiết và chứng cứ được xác minh;
- Đề xuất biện pháp xử lý.

– Kết luận điều tra

Thủ trưởng Cơ quan điều tra vụ việc cạnh tranh ra kết luận điều tra và chuyển hồ sơ vụ việc cạnh tranh, báo cáo điều tra và kết luận điều tra đến Chủ tịch Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia để tổ chức xử lý theo quy định.

4.2. Xử lý vụ việc cạnh tranh

4.2.1. Xử lý vụ việc cạnh tranh không lành mạnh

Theo Điều 90 Luật Cạnh tranh 2018, trong thời hạn 15 ngày kể từ ngày nhận được hồ sơ vụ việc, báo cáo điều tra và kết luận điều tra, Chủ tịch Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia phải ra một trong các quyết định sau đây:

- Xử lý vụ việc cạnh tranh không lành mạnh;

- Yêu cầu Cơ quan điều tra vụ việc cạnh tranh điều tra bổ sung trong trường hợp nhận thấy các chứng cứ thu thập chưa đủ để xác định hành vi vi phạm quy định của pháp luật về cạnh tranh. Thời hạn điều tra bổ sung là 30 ngày kể từ ngày ra quyết định;

- Đình chỉ giải quyết vụ việc cạnh tranh không lành mạnh.

Thời hạn xử lý vụ việc cạnh tranh không lành mạnh trong trường hợp điều tra bổ sung là 10 ngày kể từ ngày nhận được hồ sơ, báo cáo điều tra và kết luận điều tra bổ sung.

4.2.2. *Xử lý vụ việc tập trung kinh tế*

Theo Điều 89 Luật Cạnh tranh 2018, trong thời hạn 15 ngày kể từ ngày nhận được hồ sơ vụ việc, báo cáo điều tra và kết luận điều tra, Chủ tịch Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia phải ra một trong các quyết định sau đây:

- Xử lý vụ việc cạnh tranh không lành mạnh;

- Yêu cầu Cơ quan điều tra vụ việc cạnh tranh điều tra bổ sung trong trường hợp nhận thấy các chứng cứ thu thập chưa đủ để xác định hành vi vi phạm quy định của pháp luật về cạnh tranh. Thời hạn điều tra bổ sung là 30 ngày kể từ ngày ra quyết định;

- Đình chỉ giải quyết vụ việc cạnh tranh không lành mạnh.

Thời hạn xử lý vụ việc cạnh tranh không lành mạnh trong trường hợp điều tra bổ sung là 10 ngày kể từ ngày nhận được hồ sơ, báo cáo điều tra và kết luận điều tra bổ sung.

4.2.3. *Xử lý vụ việc hạn chế cạnh tranh*

Theo Điều 91 Luật Cạnh tranh 2018, trong thời hạn 15 ngày kể từ ngày nhận được hồ sơ vụ việc, báo cáo điều tra và kết luận điều tra, Chủ tịch Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia phải ra quyết định thành lập Hội đồng xử lý vụ việc hạn chế cạnh tranh để xử lý vụ việc hạn chế cạnh tranh.

Trong thời hạn 30 ngày kể từ ngày được thành lập, Hội đồng xử lý vụ việc hạn chế cạnh tranh có thể yêu cầu Cơ quan điều tra vụ việc cạnh tranh tiến hành điều tra bổ sung trong trường hợp nhận thấy các chứng cứ thu thập chưa đủ để xác định hành vi vi phạm quy định của pháp luật về cạnh tranh. Thời hạn điều tra bổ sung là 60 ngày kể từ ngày yêu cầu.

Trong thời hạn 60 ngày kể từ ngày được thành lập hoặc ngày nhận được báo cáo điều tra và kết luận điều tra bổ sung, Hội đồng xử lý vụ việc hạn chế cạnh tranh phải ra quyết định đình chỉ giải quyết vụ việc cạnh tranh hoặc ra quyết định xử lý vụ việc cạnh tranh.

Trước khi ra quyết định xử lý vụ việc hạn chế cạnh tranh, Hội đồng xử lý vụ việc hạn chế cạnh tranh phải mở phiên điều trần theo quy định.

Theo Điều 93 Luật Cạnh tranh 2018, chậm nhất là 15 ngày trước ngày kết thúc thời hạn quy định tại khoản 3 Điều 91 của Luật này, Hội đồng xử lý vụ việc hạn chế cạnh tranh phải mở phiên điều trần.

Phiên điều trần được tổ chức công khai. Trường hợp nội dung điều trần có liên quan đến bí mật nhà nước, bí mật kinh doanh thì có thể được tổ chức kín.

Quyết định mở phiên điều trần và giấy triệu tập tham gia phiên điều trần phải được gửi cho bên khiếu nại, bên bị điều tra và các tổ chức, cá nhân liên quan chậm nhất là 05 ngày làm việc trước ngày mở phiên điều trần; trường hợp đã được Hội đồng xử lý vụ việc hạn chế cạnh tranh triệu tập tham gia phiên điều trần mà vắng mặt không có lý do chính đáng hoặc đã được triệu tập tham gia phiên điều trần hợp lệ đến lần thứ hai mà vẫn vắng mặt thì Hội đồng xử lý vụ việc hạn chế cạnh tranh vẫn tiến hành xử lý vụ việc cạnh tranh theo quy định.

Những người tham gia phiên điều trần bao gồm:

- Thành viên Hội đồng xử lý vụ việc hạn chế cạnh tranh;
- Bên khiếu nại;
- Bên bị điều tra;
- Người bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp của bên khiếu nại, bên bị điều tra;

- Thủ trưởng Cơ quan điều tra vụ việc cạnh tranh và điều tra viên vụ việc cạnh tranh đã điều tra vụ việc cạnh tranh;

- Thư ký phiên điều trần;

- Người có quyền lợi, nghĩa vụ liên quan và những người khác được ghi trong quyết định mở phiên điều trần.

Tại phiên điều trần, người tham gia phiên điều trần trình bày ý kiến và tranh luận để bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp của mình. Các ý kiến và tranh luận tại phiên điều trần phải được ghi vào biên bản.

Hội đồng xử lý vụ việc hạn chế cạnh tranh ra quyết định xử lý vụ việc hạn chế cạnh tranh trên cơ sở thảo luận, bỏ phiếu kín và quyết định theo đa số.

4.2.4. *Quyết định xử lý vụ việc cạnh tranh*

Theo Điều 94, Luật Cạnh tranh 2018, quyết định xử lý vụ việc cạnh tranh có các nội dung chủ yếu sau đây:

- Tóm tắt nội dung vụ việc;

- Phân tích vụ việc;

- Kết luận xử lý vụ việc.

Quyết định xử lý vụ việc cạnh tranh được tổng đạt cho tổ chức, cá nhân có liên quan trong thời hạn 05 ngày làm việc kể từ ngày ký.

Việc tổng đạt quyết định xử lý vụ việc cạnh tranh phải được thực hiện bằng một hoặc một số phương thức sau đây:

- Trực tiếp;

- Qua bưu điện;

- Qua người thứ ba được ủy quyền.

Trường hợp không tổng đạt được theo một trong các phương thức này thì quyết định xử lý vụ việc cạnh tranh phải được niêm yết công khai hoặc thông báo trên các phương tiện thông tin đại chúng.

Quyết định xử lý vụ việc cạnh tranh có hiệu lực pháp luật kể từ ngày kết thúc thời hạn khiếu nại quy định tại Điều 96 của Luật này, trừ trường hợp quyết định xử lý vụ việc cạnh tranh bị khiếu nại và trong quá trình giải quyết khiếu nại, nếu xét thấy việc thi hành một phần hoặc toàn bộ quyết định xử lý vụ việc cạnh tranh bị khiếu nại sẽ gây hậu quả khó khắc phục thì Chủ tịch Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia ra quyết định tạm đình chỉ việc thi hành một phần hoặc toàn bộ quyết định đó. Quyết định tạm đình chỉ của Chủ tịch Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia hết hiệu lực kể từ ngày quyết định giải quyết khiếu nại quyết định xử lý vụ việc cạnh tranh có hiệu lực pháp luật (khoản 2 Điều 99 Luật Cạnh tranh 2018).

4.2.5. Đình chỉ giải quyết vụ việc cạnh tranh

Theo Điều 92 Luật Cạnh tranh 2018, Chủ tịch Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia xem xét việc quyết định đình chỉ giải quyết vụ việc vi phạm quy định về tập trung kinh tế và vụ việc cạnh tranh không lành mạnh trong các trường hợp sau đây:

- Bên khiếu nại rút đơn khiếu nại và bên bị điều tra cam kết chấm dứt hành vi bị điều tra, cam kết thực hiện biện pháp khắc phục hậu quả;
- Trường hợp thực hiện điều tra theo quy định tại khoản 2 Điều 80 của Luật này, bên bị điều tra cam kết chấm dứt hành vi bị điều tra, cam kết thực hiện biện pháp khắc phục hậu quả.

Hội đồng xử lý vụ việc hạn chế cạnh tranh xem xét việc quyết định đình chỉ giải quyết vụ việc hạn chế cạnh tranh trong các trường hợp sau đây:

- Bên khiếu nại rút đơn khiếu nại và bên bị điều tra cam kết chấm dứt hành vi bị điều tra, cam kết thực hiện biện pháp khắc phục hậu quả;
- Trường hợp thực hiện điều tra quy định tại khoản 2 Điều 80 của Luật này, bên bị điều tra cam kết chấm dứt hành vi bị điều tra, cam kết thực hiện biện pháp khắc phục hậu quả.

Quyết định đình chỉ giải quyết vụ việc cạnh tranh phải được gửi cho bên khiếu nại, bên bị điều tra và công bố công khai.

4.3. Giải quyết khiếu nại quyết định xử lý vụ việc cạnh tranh

4.3.1. Khiếu nại quyết định xử lý vụ việc cạnh tranh

Theo Điều 96 Luật Cạnh tranh 2018, trong thời hạn 30 ngày kể từ ngày nhận được quyết định xử lý vụ việc cạnh tranh, tổ chức, cá nhân không nhất trí với một phần hoặc toàn bộ nội dung quyết định xử lý vụ việc cạnh tranh thì có quyền khiếu nại đến Chủ tịch Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia.

Theo Điều 97 Luật Cạnh tranh 2018, đơn khiếu nại quyết định xử lý vụ việc cạnh tranh phải có các nội dung chủ yếu sau đây:

- Ngày, tháng, năm làm đơn khiếu nại;
- Tên, địa chỉ của bên làm đơn khiếu nại;
- Số, ngày, tháng, năm của quyết định xử lý vụ việc cạnh tranh bị khiếu nại;
- Lý do của việc khiếu nại và yêu cầu của bên làm đơn khiếu nại;
- Chữ ký, con dấu (nếu có) của bên làm đơn khiếu nại.

Đơn khiếu nại quyết định xử lý vụ việc cạnh tranh kèm theo thông tin, chứng cứ bổ sung (nếu có) chứng minh cho khiếu nại của mình là có căn cứ và hợp pháp.

4.3.2. Thụ lý đơn khiếu nại quyết định xử lý vụ việc cạnh tranh

Theo Điều 98 Luật Cạnh tranh 2018, trong thời hạn 10 ngày kể từ ngày nhận được khiếu nại, Chủ tịch Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia có trách nhiệm thụ lý giải quyết, thông báo bằng văn bản cho bên khiếu nại và các bên liên quan đến nội dung đơn khiếu nại; trường hợp không thụ lý giải quyết thì phải trả lời bằng văn bản và nêu rõ lý do.

4.3.3. Hậu quả của việc khiếu nại quyết định xử lý vụ việc cạnh tranh

Theo Điều 99 Luật Cạnh tranh 2018, quyết định xử lý vụ việc cạnh tranh bị khiếu nại vẫn tiếp tục được thi hành, trừ trường hợp quy định trong quá trình giải quyết khiếu nại, nếu xét thấy việc thi hành một phần hoặc toàn bộ quyết định xử lý vụ việc cạnh tranh bị khiếu nại sẽ gây hậu quả khó khắc phục thì Chủ tịch Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia ra quyết định tạm đình chỉ việc thi hành một phần hoặc toàn bộ quyết định đó. Quyết định tạm đình chỉ của Chủ tịch Ủy ban Cạnh tranh Quốc

gia hết hiệu lực kể từ ngày quyết định giải quyết khiếu nại quyết định xử lý vụ việc cạnh tranh có hiệu lực pháp luật.

4.3.4. Giải quyết khiếu nại quyết định xử lý vụ việc cạnh tranh

Theo Điều 100 Luật Cạnh tranh 2018, việc giải quyết khiếu nại đối với vụ việc hạn chế cạnh tranh được quy định như sau:

- Trong thời hạn 05 ngày làm việc kể từ ngày thụ lý đơn khiếu nại, Chủ tịch Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia quyết định thành lập Hội đồng giải quyết khiếu nại quyết định xử lý vụ việc cạnh tranh bao gồm Chủ tịch Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia và tất cả các thành viên khác của Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia, trừ các thành viên đã tham gia Hội đồng xử lý vụ việc hạn chế cạnh tranh;

- Việc ra quyết định giải quyết khiếu nại phải có ít nhất hai phần ba tổng số thành viên Hội đồng giải quyết khiếu nại tham gia. Quyết định giải quyết khiếu nại được thông qua bằng cách biểu quyết theo đa số; trường hợp số phiếu ngang nhau thì quyết định theo ý kiến của Chủ tịch Hội đồng giải quyết khiếu nại;

- Thời hạn giải quyết khiếu nại là 30 ngày kể từ ngày ra quyết định thành lập Hội đồng giải quyết khiếu nại.

Việc giải quyết khiếu nại đối với vụ việc vi phạm quy định về tập trung kinh tế, cạnh tranh không lành mạnh được quy định như sau:

- Sau khi thụ lý đơn khiếu nại, Chủ tịch Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia có trách nhiệm giải quyết khiếu nại theo thẩm quyền;

- Thời hạn giải quyết khiếu nại là 30 ngày kể từ ngày thụ lý đơn khiếu nại.

Đối với vụ việc phức tạp, thời hạn giải quyết khiếu nại trong hai trường hợp nói trên có thể kéo dài nhưng không quá 45 ngày.

Theo Điều 101 Luật Cạnh tranh 2018, nội dung quyết định giải quyết khiếu nại quyết định xử lý vụ việc cạnh tranh được quy định như sau:

- Giữ nguyên quyết định xử lý vụ việc cạnh tranh.
- Sửa một phần hoặc toàn bộ quyết định xử lý vụ việc cạnh tranh.

• Hủy quyết định xử lý vụ việc cạnh tranh để giải quyết lại trong các trường hợp sau đây:

+ Thành phần Hội đồng xử lý vụ việc hạn chế cạnh tranh không đúng quy định của Luật này;

+ Có vi phạm nghiêm trọng về tổ tụng cạnh tranh;

+ Có tình tiết mới dẫn đến khả năng thay đổi cơ bản quyết định xử lý vụ việc cạnh tranh mà trong quá trình điều tra, xử lý vụ việc cạnh tranh không thể biết được.

Trường hợp quyết định xử lý vụ việc cạnh tranh bị hủy, Chủ tịch Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia giao lại hồ sơ cho Cơ quan điều tra vụ việc cạnh tranh hoặc thành lập Hội đồng xử lý vụ việc hạn chế cạnh tranh theo quy định của Luật này. Thành viên Hội đồng xử lý vụ việc hạn chế cạnh tranh, điều tra viên vi phạm không được tiếp tục tham gia điều tra, xử lý vụ việc này.

Theo Điều 102 Luật Cạnh tranh 2018, quyết định giải quyết khiếu nại quyết định xử lý vụ việc cạnh tranh có hiệu lực pháp luật kể từ ngày ký. Trong thời hạn 05 ngày làm việc kể từ ngày ký, quyết định giải quyết khiếu nại quyết định xử lý vụ việc cạnh tranh phải được gửi đến tổ chức, cá nhân có liên quan để thi hành.

Theo Điều 103 Luật Cạnh tranh 2018, trường hợp không đồng ý với quyết định giải quyết khiếu nại, tổ chức, cá nhân có quyền khởi kiện một phần hoặc toàn bộ nội dung của quyết định giải quyết khiếu nại quyết định xử lý vụ việc cạnh tranh tại Tòa án có thẩm quyền theo quy định của Luật Tố tụng hành chính trong thời hạn 30 ngày kể từ ngày nhận được quyết định giải quyết khiếu nại quyết định xử lý vụ việc cạnh tranh. Trường hợp Tòa án thụ lý đơn khởi kiện, Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia có trách nhiệm chuyển hồ sơ vụ việc cạnh tranh đến Tòa án trong thời hạn 10 ngày kể từ ngày nhận được yêu cầu của Tòa án.

CÂU HỎI HƯỚNG DẪN ÔN TẬP

1. Trình bày và phân tích các đặc điểm của tổ tụng cạnh tranh
2. Trình bày quy định của Luật Cạnh tranh 2018 về cơ quan tiến hành tổ tụng cạnh tranh.
3. Trình bày quy định của Luật Cạnh tranh 2018 về người tiến hành tổ tụng cạnh tranh.
4. Trình bày quy định của Luật Cạnh tranh 2018 về người tham gia tổ tụng cạnh tranh.
5. Trình bày thủ tục tổ tụng cạnh tranh đối với hành vi hạn chế cạnh tranh theo Luật Cạnh tranh 2018.
6. Trình bày thủ tục tổ tụng cạnh tranh đối với tập trung kinh tế bị cấm theo Luật Cạnh tranh 2018.
7. Trình bày thủ tục tổ tụng cạnh tranh đối với hành vi cạnh tranh không lành mạnh theo Luật Cạnh tranh 2018.
8. Trình bày nội dung Phiên điều trần trong tổ tụng cạnh tranh và so sánh với nội dung của các phiên tòa tại tòa án.
9. Trình bày thủ tục khiếu nại và giải quyết khiếu nại quyết định xử lý vụ việc cạnh tranh.

TÀI LIỆU THAM KHẢO