

# MỘT SỐ VẤN ĐỀ VỀ THỎA THUẬN HẠN CHẾ CẠNH TRANH

*ThS. VŨ ĐẶNG HẢI YẾN\**

Cạnh tranh là một quy luật tất yếu của nền kinh tế thị trường. Hiện tượng cạnh tranh tồn tại và phát triển tự nhiên ngay cả khi pháp luật không thừa nhận nó. Việc pháp luật thừa nhận có cạnh tranh và đưa ra những quy định điều chỉnh đối với cạnh tranh chỉ góp phần phân chia cạnh tranh thành những loại mang tính chất khác nhau như cạnh tranh tự do hay cạnh tranh có sự điều tiết; cạnh tranh hoàn hảo hay cạnh tranh không hoàn hảo; cạnh tranh lành mạnh và cạnh tranh không lành mạnh.

Sự tồn tại của các thoả thuận hạn chế cạnh tranh, vì thế cũng là một điều tất yếu. Sau một quá trình phát triển nhất định, trong nền kinh tế sẽ có sự phân hoá rõ rệt giữa các đối tượng kinh doanh, xuất hiện một số đối tượng kinh doanh mang trong mình tiềm lực kinh doanh mạnh mẽ. Bên cạnh đó, cũng có những đối tượng kinh doanh đi chậm lại phía sau, sử dụng những cơ hội kinh doanh còn lại để tồn tại. Quy luật cạnh tranh thể hiện rõ nét nhất ở chỗ, các đối tượng kinh doanh nhỏ hoặc kém ưu thế luôn luôn tìm và tạo ra các cơ hội để vươn xa hơn và nếu việc làm này thành công, các đối tượng kinh doanh này dù vô tình hay hữu ý cũng đã thách thức các đối tượng kinh doanh đang chiếm ưu thế trên thương trường. Các chủ thể kinh doanh mạnh, do tác động của quy luật cạnh tranh sẽ dùng mọi cách để bảo vệ tốt nhất quyền lợi mà mình đã có. Một trong những cách bảo

vệ vị trí của mình trên những thị trường liên quan nhất định, trước những đối thủ cạnh tranh hiện có hoặc tiềm năng, đó là một nhóm đối tượng kinh doanh đặt ra một số thoả thuận nhằm mục đích hạn chế sự cạnh tranh của các đối thủ khác.

Lí do tồn tại hợp lí của các thoả thuận hạn chế cạnh tranh chính là việc chủ thể của những thoả thuận này xây dựng những thoả thuận trên nền tảng sự thành công của mình trên thương trường. Những thoả thuận giữa những chủ thể kinh doanh hùng mạnh vừa có ý nghĩa như một sự chứng minh vị thế của mình trong nền kinh tế, vừa có ý nghĩa hạn chế sự xâm nhập của những chủ thể khác vào thị trường sẵn có của những chủ thể kinh doanh này. Quy luật cạnh tranh của nền kinh tế thị trường chính là chất xúc tác mạnh mẽ nhất cho sự ra đời của những thoả thuận hạn chế cạnh tranh. Theo quy luật, chủ thể của những thoả thuận hạn chế cạnh tranh thường là những doanh nhân thống lĩnh hoặc cùng nhau chia sẻ vị trí thống lĩnh trong một thị trường nhất định. Nội dung của các thoả thuận hạn chế cạnh tranh thường là các bên thống nhất dùng một số biện pháp để hạn chế khả năng cạnh tranh của các bên không phải là thành viên của thoả thuận. Sự tác động của Nhà nước trong việc đồng tình

\* Giảng viên Khoa pháp luật kinh tế Trường Đại học Luật Hà Nội

hoặc cho phép một số doanh nghiệp quan trọng đưa ra những thoả thuận để phát triển hoặc hạn chế sự cạnh tranh của các đối thủ nước ngoài cũng là một trong những con đường hình thành nên những thoả thuận hạn chế cạnh tranh. Về nguyên tắc, sự tồn tại của những thoả thuận hạn chế cạnh tranh này là hợp lí và pháp luật phải công nhận và điều chỉnh ở tầm vĩ mô.

Dưới góc độ kinh tế, các thoả thuận kiểu này là biểu hiện của việc các bên tự bảo vệ quyền lợi của mình trong quá trình tiến hành hoạt động kinh doanh trên thương trường và chúng mang lại những hiệu quả nhất định cho nền kinh tế. Vì thế, những thoả thuận này hoàn toàn có thể được chấp nhận trong một giới hạn nếu tại giới hạn đó chúng không làm hạn chế một cách nghiêm trọng khả năng cạnh tranh của các bên thứ ba. Tuy nhiên, ranh giới giữa những thoả thuận hạn chế cạnh tranh hợp pháp và bất hợp pháp là rất mong manh và có một thực tế là ranh giới này luôn bị vượt lấn. Đây cũng chính là nguyên nhân dẫn đến hiện tượng độc quyền và việc lạm dụng vị trí thống lĩnh cũng như xuất hiện những hành vi cạnh tranh không lành mạnh - những sắc thái tiêu cực khác của cạnh tranh. Vì thế, trong bối cảnh một nền kinh tế thị trường mới, một cơ chế phát triển kinh tế chưa hề có tiền lệ của Việt Nam, pháp luật về thoả thuận hạn chế cạnh tranh cần được nghiên cứu và đánh giá một cách đầy đủ.

### **1. Quan niệm về thoả thuận hạn chế cạnh tranh**

Việc pháp luật phải có những quy định điều chỉnh vấn đề thoả thuận hạn chế cạnh tranh là điều không cần tranh luận. Tuy

nhiên, để điều chỉnh hành vi này của các chủ thể kinh doanh thì pháp luật phải nhận diện được thể nào là những thoả thuận hạn chế cạnh tranh.

Khi nghiên cứu về khái niệm thoả thuận hạn chế cạnh tranh, cần xem xét cụm từ "thoả thuận hạn chế cạnh tranh". Cụm từ này được dùng để chỉ sự thông đồng của một số chủ thể kinh doanh có những lợi thế trên những thị trường nhất định mà nội dung của những thoả thuận này nhằm vào việc duy trì và tiếp tục nâng cao hơn nữa vị thế của các thành viên của thoả thuận đồng thời hạn chế cạnh tranh của các đối thủ cạnh tranh khác. Thoả thuận hạn chế cạnh tranh có thể là thoả thuận giữa các tác nhân kinh tế nằm ở vị trí ngang nhau trong chu trình sản xuất hoặc phân phối (các nhà sản xuất với nhau hoặc các nhà phân phối với nhau) hoặc là thoả thuận giữa các tác nhân kinh tế nằm ở vị trí khác nhau trong một chu trình sản xuất hoặc lưu thông (thoả thuận giữa nhà sản xuất và người phân phối). Dưới góc độ kinh tế, thoả thuận hạn chế cạnh tranh ra đời dựa trên tính tất yếu của việc phát triển nền kinh tế - xã hội. Ban đầu, những thoả thuận này, nhìn ở một góc độ nhất định sẽ đem lại hiệu quả kinh tế, tuy nhiên, nếu để các thoả thuận này phát triển một cách tự do, tất yếu dẫn đến một hệ quả là sẽ có những nhóm độc quyền trong từng thị trường hàng hoá, dịch vụ nhất định. Từ đó, giá cả do không có cạnh tranh, sẽ tăng cao và chất lượng hàng hoá dịch vụ rơi vào tình trạng không có động lực thúc đẩy để được nâng cao hơn, những phản ứng tích cực cũng như tiêu cực của thị trường không còn có tác dụng đối với những nhà

sản xuất và cung cấp, trong khi đó, nhà sản xuất và cung cấp vẫn thu về lợi nhuận độc quyền. Dưới góc độ pháp luật, thoả thuận hạn chế cạnh tranh được hiểu là một dạng quan hệ pháp lí đặc biệt cần được điều chỉnh. Các thoả thuận này đặc biệt ở chỗ, vẫn mang tính chất hạn chế sự cạnh tranh của các nhóm hoặc các chủ thể khác ngoài các bên của thoả thuận nhưng có những thoả thuận bị coi là bất hợp pháp nhưng lại có những thoả thuận được công nhận là hợp pháp.

Thoả thuận hạn chế cạnh tranh được hình thành một cách rất tự nhiên giữa các chủ thể kinh doanh trong một môi trường kinh doanh có cạnh tranh. Nền kinh tế thị trường là môi trường với đầy đủ những điều kiện để các thoả thuận hạn chế cạnh tranh ra đời và tồn tại. Về nguyên tắc, không thể có sự tách biệt giữa một loạt các nguyên nhân dẫn đến sự hình thành của các thoả thuận hạn chế cạnh tranh, bởi không có một thoả thuận nào được hình thành chỉ bởi một nguyên nhân duy nhất và độc lập. Các tác nhân giúp tạo nên các thoả thuận kiểu như vậy trong nền kinh tế thị trường thường đan xen nhau và bổ sung cho nhau trong quá trình tạo ra sự xuất hiện của những thoả thuận hạn chế cạnh tranh. Tuy nhiên cũng có thể chỉ ra một vài nguyên nhân chính sau đây dẫn tới sự có mặt của các thoả thuận hạn chế cạnh tranh trong quan hệ kinh tế thị trường có sự tham gia điều tiết của một số thiết chế khác.

Một là, trong nền kinh tế có sự phân hoá khá rõ rệt giữa những chủ thể kinh doanh, tồn tại những chủ thể kinh doanh chia nhau nắm hầu hết thị phần của hàng hoá, dịch vụ

trong thị trường. Mặt khác, tồn tại mối đe doạ từ phía các đối thủ cạnh tranh tiềm năng. Vì thế, những chủ thể kinh doanh muốn cùng nhau hợp tác chống lại nguy cơ của các đối thủ khác và giữ vững vị thế của mình trên thương trường.

Hai là, khung pháp luật về cạnh tranh chưa có hoặc có nhưng chưa đầy đủ, vì thế, để tránh những hành vi cạnh tranh không lành mạnh trong tương lai của các đối thủ cạnh tranh tiềm năng, các nhà kinh doanh chiếm thị phần nhất định trên thị trường tìm đến với nhau để cùng nhau thương thảo cách thức bảo vệ chính mình trong bối cảnh nền kinh tế đầy rẫy cạnh tranh nhưng lại thiếu luật điều chỉnh vấn đề này.

Ba là, do tính chất riêng của thị trường làm cho một số nhà kinh doanh ban đầu của thị trường đó xây dựng những quy tắc trước khi có sự xuất hiện của đối thủ cạnh tranh khác.

Bốn là, kết quả của định hướng từ phía Nhà nước nhằm nâng cao hiệu quả của một số doanh nghiệp nhất định; tăng cường khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp vừa và nhỏ; tăng cường sức cạnh tranh của các doanh nghiệp Việt Nam trên trường quốc tế.

Năm là, Nhà nước cho phép một số thoả thuận hạn chế cạnh tranh bởi những thoả thuận này được thiết lập để bảo vệ một lợi ích quan trọng hơn cạnh tranh.

Đối với mỗi quốc gia, trong từng giai đoạn phát triển khác nhau, cơ chế xuất hiện của thoả thuận hạn chế cạnh tranh cũng rất khác nhau. Điều này ảnh hưởng tới việc pháp luật mỗi quốc gia điều chỉnh vấn đề thoả thuận hạn chế cạnh tranh ở mức độ chặt

chẽ như thế nào.

Sự tồn tại của những thoả thuận hạn chế cạnh tranh cũng ảnh hưởng không nhỏ đến sự phát triển kinh tế - xã hội của một quốc gia. Cạnh tranh để tồn tại, đó là đứng về phía các nhà kinh doanh. Đứng về phía nền kinh tế - xã hội và dân cư nói chung, việc các nhà kinh doanh cạnh tranh với nhau đi kèm với việc xã hội được hưởng những lợi ích hoặc phải gánh chịu những điều bất lợi sinh ra từ cuộc chạy đua của những nhà kinh doanh. Xét ở mặt tích cực, có cạnh tranh thì có hàng hoá với chất lượng cao hơn, giá rẻ hơn rất nhiều. Đồng thời, những lợi ích vật chất từ việc mua hàng mà các chủ thể kinh doanh hàng ngày bày sẵn trước mắt người tiêu dùng ngày càng trở nên phổ biến. Tuy nhiên, nhà kinh doanh bỏ ra những khoản rất lớn để chạy đua trong quá trình cạnh tranh không phải để thu về tay trắng. Họ là những người phải tính toán sao cho mình luôn luôn trong топ dẫn đầu về doanh thu cũng như về lợi nhuận. Chưa hết, họ còn phải tiếp tục tính toán sao cho, sau mỗi cuộc chạy đua, họ có thể vẫn giữ vị trí ưu thế trong một thời gian dài tiếp sau đó. Cái khó của các nhà kinh doanh là nếu không kinh doanh trong một lĩnh vực độc quyền hoặc không phải đang ở vị trí thống lĩnh thì họ thường không thể một mình giữ được những thành quả do mình đã dốc công sức chạy đua mà có được. Điều này tất yếu nảy sinh việc các nhà kinh doanh cỡ vừa phải liên kết nhau lại, trước hết là cũng nhau chống chọi với những nhà kinh doanh cỡ lớn, những nhà kinh doanh chiếm vị trí thống lĩnh, sau nữa là để hạn chế sự gia nhập thị trường và vươn lên vị trí thống lĩnh

của những nhà kinh doanh cỡ nhỏ hoặc những nhà kinh doanh mới. Thoả thuận hạn chế cạnh tranh phát triển một cách tự do, đến một điểm nhất định nào đó, nó sẽ gây ra tình trạng độc quyền nhóm trên một số thị trường. Tác hại của độc quyền là giá cả hàng hoá dịch vụ tăng nhưng không có một đảm bảo nào về việc tăng chất lượng cũng như trao cho khách hàng những lợi ích đi kèm với việc mua hàng hoặc sử dụng dịch vụ.

Không thể phủ nhận được sự tồn tại và phát triển hàng ngày của cạnh tranh trong quan hệ thương mại hiện đại, mỗi một nhà nước luôn phải tìm cách điều hoà giữa việc khuyến khích phát triển cạnh tranh và ngăn cản cạnh tranh không lành mạnh. Môi trường lí tưởng nhất cho cạnh tranh phát triển phải là một môi trường mà tại đó quyền sở hữu cũng như quyền tự do kinh doanh của các thành phần kinh tế được pháp luật công nhận. Hơn thế nữa, để cạnh tranh phát triển mạnh mẽ, sự công nhận của pháp luật còn phải tiến một bước xa hơn, đó là có những quy định bảo hộ cho các quyền tự do kinh doanh. Tuy nhiên, bên cạnh việc tạo ra một môi trường lí tưởng cho cạnh tranh, mỗi một nhà nước lại phải dốc sức tìm cách giải quyết xung đột lợi ích giữa những đối tượng liên quan. Như vậy, do sự xuất hiện những xung đột về lợi ích giữa đối tượng kinh doanh và nền kinh tế - xã hội của bản thân mỗi quốc gia mà vấn đề thoả thuận hạn chế cạnh tranh được đặt ra. Như trên đã nói, không phải bất cứ một thoả thuận hạn chế cạnh tranh nào cũng là bất hợp pháp. Thoả thuận hạn chế cạnh tranh cũng là một trong những kiểu cạnh tranh của thương mại hiện

đại. Chấp nhận các thoả thuận này đồng nghĩa với việc khuyến khích cạnh tranh tự do. Chính vì vậy, việc cho phép hay không cho phép hoặc cho phép ở giới hạn nào đối với các thoả thuận kiểu này sẽ dẫn đến khả năng bắt buộc phải lựa chọn giữa việc bảo vệ nguyên tắc tự do cạnh tranh và việc bảo vệ cạnh tranh lành mạnh.

## **2. Pháp luật về thoả thuận hạn chế cạnh tranh của một số quốc gia và tổ chức quốc tế**

Đối mặt với thoả thuận hạn chế cạnh tranh, mỗi quốc gia đều phải đưa ra quan điểm của mình. Tuy có khác nhau về những nội dung chi tiết nhưng nhìn chung, hầu hết các quốc gia đều thống nhất không phải mọi thoả thuận hạn chế cạnh tranh đều bị coi là bất hợp pháp, chỉ có những thoả thuận nào gây ra tình trạng hạn chế cạnh tranh một cách nghiêm trọng đối với các bên thứ ba mới bị cấm. Điều quan trọng ở đây là mỗi quốc gia lại đưa ra những tiêu chí để xác định mức độ “gây hạn chế cạnh tranh nghiêm trọng” khác nhau. Sự khác nhau này thường thể hiện ở tỉ lệ phần trăm của thị phần kết hợp trên thị trường liên quan của các bên trong thoả thuận mà mỗi quốc gia quy định đối với từng trường hợp cụ thể. Mặt khác, quan điểm của mỗi quốc gia ứng xử với thoả thuận hạn chế cạnh tranh còn thể hiện ở việc mỗi quốc gia đặt ra những trường hợp miễn trừ nào đối với thoả thuận kiểu này.

Luật mẫu về cạnh tranh của Tổ chức thương mại và phát triển Liên hợp quốc đưa ra những thoả thuận bị coi là thoả thuận hạn chế cạnh tranh sau đây: “*Thoả thuận định giá hay các điều kiện bán hàng khác, kể cả*

*trong thương mại quốc tế; đấu thầu thông đồng; phân chia thị trường hay khách hàng; hạn chế sản xuất, hạn chế lượng bán, kể cả việc dùng hạn ngạch; từ chối mua hàng có thông đồng; từ chối cung cấp hàng có thông đồng; từ chối tập thể việc cho phép tham gia vào một số thoả thuận”.*

Luật này cho phép miễn trừ đối với tất cả các thoả thuận hạn chế cạnh tranh nêu trên nếu những hành vi này được thông báo trước hoặc cơ quan có thẩm quyền cho rằng những hành vi này có thể mang lại những lợi ích công cộng. Nếu không thuộc các trường hợp miễn trừ thì tất cả các thoả thuận trên đây đều bị cấm cho dù những thoả thuận này thể hiện dưới hình thức nào và có chính thức hay không chính thức. Như vậy, khác với luật của một số quốc gia khác, Luật này không quy định giới hạn phân biệt giữa những thoả thuận hạn chế cạnh tranh hợp pháp và thoả thuận bất hợp pháp (không tính đến các trường hợp miễn trừ). Theo tinh thần của Luật này, tất cả các thoả thuận mang tính chất hạn chế cạnh tranh đều là bất hợp pháp và bị cấm. Luật này không quan tâm đến những tiêu chí như thị phần kết hợp của các bên trong thoả thuận là bao nhiêu mà chỉ quan tâm đến bản thân các bên trong thoả thuận có vị trí như thế nào đối với nhau để xác định tính hợp pháp của thoả thuận hạn chế cạnh tranh.

Luật cạnh tranh của Canada không có khái niệm thoả thuận hạn chế cạnh tranh nhưng lại có khái niệm về “thông đồng” và “đấu thầu thông đồng”. Trên thực tế, thuật ngữ thông đồng được dùng với ý nghĩa của các thoả thuận mang tính chất tiêu cực nhiều

hơn là tích cực và đó chính là một cách gọi khác của thoả thuận hạn chế cạnh tranh. “Đấu thầu thông đồng” được Luật cạnh tranh của Canada tách ra thành một hành vi độc lập, trong khi ở hầu hết các quốc gia khác, Luật cạnh tranh đều coi đấu thầu thông đồng nằm trong số các thoả thuận hạn chế cạnh tranh.

Theo Luật cạnh tranh Canada, hành vi thông đồng bao gồm những hành vi hạn chế quá mức việc vận chuyển, chế tạo, sản xuất, cung ứng, lưu trữ hoặc buôn bán một loại hàng hoá; ngăn cản hoặc làm giảm quá mức việc sản xuất hoặc chế tạo một loại hàng hoá nhằm làm tăng giá bất hợp lí; ngăn cản hoặc giảm quá mức cạnh tranh đối với một số loại hàng hoá bằng việc điều chỉnh giá gây thiệt hại quá mức tới hành vi cạnh tranh. Bên cạnh những hành vi thông đồng, “đấu thầu thông đồng” được hiểu là một thoả thuận giữa hai hoặc nhiều người nhằm làm cho một hoặc nhiều người thắng thầu. Luật cạnh tranh Canada cũng đưa ra những trường hợp ngoại lệ được miễn trừ đối với từng hành vi thông đồng hoặc đấu thầu thông đồng. Bên cạnh đó, Luật cạnh tranh Canada cũng đưa ra một số trường hợp thoả thuận với tính chất giống những thoả thuận hạn chế cạnh tranh nhưng mang tính chuyên biệt khác nhau như: Thoả thuận liên quan đến thể thao chuyên nghiệp, thoả thuận của các tổ chức tài chính liên bang v.v..

Luật cạnh tranh của Cộng hoà Pháp tại Điều 7 đưa ra một quy định chung nghiêm cấm các hành vi thông đồng, thoả thuận, liên minh, liên kết dưới mọi hình thức nhằm ngăn cản, hạn chế hoặc làm sai lệch quy luật cạnh tranh trên thị trường nhằm mục đích hạn chế doanh nghiệp khác gia nhập thị

trường hoặc tự do giảm giá cạnh tranh; cản trở việc hình thành giá theo thị trường thông qua việc can thiệp để làm tăng giá hoặc giảm giá; hạn chế hoặc kiểm soát mức sản xuất, đầu ra của sản phẩm, dịch vụ, mức đầu tư hoặc mức độ cải tiến kĩ thuật; phân chia thị trường hoặc nguồn cung ứng, tiêu thụ sản phẩm, dịch vụ.

Luật cạnh tranh của Pháp coi tất cả những cam kết, thoả thuận trên đều vô hiệu. Tuy nhiên, Luật này lại đưa ra các trường hợp miễn trừ rất hợp lí. Các chủ thể của thoả thuận sẽ được miễn trừ áp dụng cá quy định về thoả thuận hạn chế cạnh tranh nếu thoả thuận đó được thiết lập trên cơ sở một văn bản pháp luật khác; nhằm mục đích thúc đẩy sự phát triển kinh tế; nhằm mục đích cải thiện năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp vừa và nhỏ (có sự chấp nhận của Nhà nước). Trong các quy định của Luật cạnh tranh Pháp liên quan đến thoả thuận hạn chế cạnh tranh, quy định về trường hợp miễn trừ nếu thoả thuận đó được xây dựng một cách hợp pháp dựa trên quy định của một văn bản pháp luật khác ngoài Luật cạnh tranh là một điểm hợp lí. Sở dĩ có thể kết luận như vậy là bởi vì quy định đó tránh được cho Luật cạnh tranh Pháp tình trạng phải đối mặt với những xung đột pháp luật giữa các văn bản pháp luật liên quan trong lĩnh vực thoả thuận hạn chế cạnh tranh.

Luật cạnh tranh của Việt Nam đã được Quốc hội khoá 10, kì họp thứ 6 thông qua vào ngày 9/11/2004 và có hiệu lực vào ngày 7/1/2005 đã quy định khá chi tiết về thoả thuận hạn chế cạnh tranh.

Theo Luật này, thoả thuận hạn chế cạnh

tranh bao gồm:

- Thoả thuận ấn định giá hàng hoá, dịch vụ một cách trực tiếp hay gián tiếp;
- Thoả thuận phân chia thị trường tiêu thụ, nguồn cung cấp hàng hoá và dịch vụ;
- Thoả thuận hạn chế hoặc kiểm soát số lượng, khối lượng sản xuất, mua, bán hàng hoá, cung ứng dịch vụ;
- Thoả thuận hạn chế phát triển kỹ thuật, công nghệ, hạn chế đầu tư;
- Thoả thuận áp đặt cho doanh nghiệp khác điều kiện ký kết hợp đồng mua bán hàng hoá, dịch vụ hoặc buộc doanh nghiệp khác chấp nhận các nghĩa vụ không liên quan một cách trực tiếp đến đối tượng của hợp đồng;
- Thoả thuận ngăn cản, kìm hãm, không cho doanh nghiệp khác tham gia thị trường hoặc phát triển kinh doanh;
- Thoả thuận loại bỏ khỏi thị trường những doanh nghiệp không phải là các bên của thoả thuận;
- Thông đồng để một bên hoặc các bên thắng thầu trong việc cung cấp hàng hoá, dịch vụ.

Theo Luật cạnh tranh của Việt Nam, 3 thoả thuận hạn chế cạnh tranh sau cùng nêu trên bị cấm tuyệt đối, những thoả thuận còn lại vẫn được chấp nhận nếu các bên tham gia thoả thuận có thị phần kết hợp trên thị trường liên quan nhỏ hơn 30%. Trong số những thoả thuận bị coi là hạn chế cạnh tranh thì chỉ có những thoả thuận không bị cấm tuyệt đối mới được hưởng những trường hợp miễn trừ với một số điều kiện nhất định và sự miễn trừ luôn luôn có thời hạn. Các bên của thoả thuận hạn chế cạnh tranh sẽ phải đáp ứng một trong số các điều kiện Luật

cạnh tranh đưa ra để được hưởng miễn trừ. Những trường hợp miễn trừ chủ yếu dựa trên mục đích của thoả thuận hạn chế cạnh tranh mà các bên đưa ra. Cụ thể hơn, nếu thoả thuận đó nhằm hoặc là hợp lý hoá cơ cấu tổ chức, mô hình kinh doanh, nâng cao hiệu quả kinh doanh; hoặc là thúc đẩy tiến bộ kỹ thuật, công nghệ, cải thiện chất lượng hàng hoá, dịch vụ; hoặc là thúc đẩy việc áp dụng thống nhất các tiêu chuẩn chất lượng, định mức kỹ thuật của chủng loại sản phẩm; hoặc là thống nhất các điều kiện kinh doanh, giao hàng, thanh toán những không liên quan đến các yếu tố của giá; hoặc là tăng cường sức cạnh tranh của doanh nghiệp vừa và nhỏ; hoặc là tăng cường sức cạnh tranh của doanh nghiệp Việt Nam trên thị trường quốc tế.

### **3. Một số ý kiến góp ý về quy định pháp luật liên quan đến thoả thuận hạn chế cạnh tranh ở Việt Nam**

Luật cạnh tranh của Liên minh châu Âu (EU) đề cập hai loại thoả thuận hạn chế cạnh tranh: Thoả thuận ngang - "ententes horizontales" và thoả thuận dọc - "ententes verticales". Theo các quy định này, thoả thuận ngang được hiểu là các thoả thuận được thực hiện giữa các chủ thể là các tác nhân kinh tế (doanh nghiệp, hiệp hội doanh nghiệp...) nằm ở vị trí ngang nhau của chu trình sản xuất, phân phối hoặc lưu thông hàng hóa. Ví dụ: Thoả thuận giữa các tác nhân cùng là nhà sản xuất với nhau hoặc giữa các tác nhân cùng là nhà phân phối với nhau... Còn thoả thuận dọc được hiểu là các thoả thuận được thực hiện giữa các chủ thể là các tác nhân kinh tế nằm ở vị trí khác nhau của cùng một chu trình sản xuất, phân

phối hoặc lưu thông hàng hóa. Ví dụ, thoả thuận giữa các tác nhân là nhà sản xuất với nhà phân phối.

Trên thực tế, thoả thuận ngang thường được thực hiện dưới các hình thức sau:

- Thoả thuận ấn định giá giữa các doanh nghiệp đang là các đối thủ cạnh tranh với nhau;
- Thoả thuận thống nhất về các khoản tiền thưởng, khuyến mại... cho khách hàng mua nhiều sản phẩm hoặc mua một sản phẩm nào đó;
- Trao đổi thông tin giữa các bên tham dự thầu trong cùng một vụ đấu thầu;
- Thoả thuận phân chia thị trường;
- Thoả thuận nhằm loại bỏ hoặc hạn chế sự tham gia vào thị trường của một hoặc một số doanh nghiệp khác...

Còn thoả thuận dọc trên thực tế thường được thực hiện dưới hình thức áp đặt cho các doanh nghiệp khác điều kiện kí hợp đồng tham gia mạng lưới phân phối tiêu thụ sản phẩm hoặc buộc các doanh nghiệp này chấp nhận các nghĩa vụ không liên quan trực tiếp đến đối tượng của hợp đồng.

Trên cơ sở phân tích dưới góc độ kinh tế, người ta đã đi đến kết luận: Thông thường thì các thoả thuận ngang sẽ gây nhiều tác động xấu đến sự vận hành của thị trường hơn là các thoả thuận dọc. Vì các thoả thuận dọc được thực hiện trong cùng một chu trình hoặc một dây chuyền với nhau. Ví dụ, thoả thuận giữa hãng bột giặt Tide với các đại lí của mình trên toàn quốc về các điều kiện tham gia hợp đồng đại lí. Thoả thuận này nếu được thực hiện thì mức độ gây ảnh hưởng đến thị trường đến đâu còn phụ thuộc rất nhiều vào sức mạnh cạnh tranh của các

hãng bột giặt khác. Trong khi đó, trong trường hợp thoả thuận ngang, nếu có khoảng vài ba hãng bột giặt lớn của Việt Nam mà thoả thuận với nhau ấn định giá bán của sản phẩm thì mức độ ảnh hưởng thường sẽ lớn hơn, có thể sẽ "phá giá" bột giặt và làm các hãng bột giặt còn lại, nhất là các hãng có sức cạnh tranh không lớn sẽ lâm vào tình trạng khó khăn, thậm chí là phá sản. Dựa trên cơ sở này mà Luật cạnh tranh của EU đã có cách phân hoá rất rõ ràng để xử lí thích hợp đối với mỗi trường hợp như sau (tất nhiên là có các trường hợp được miễn trừ):

- Các tác nhân kinh tế tham gia thoả thuận ngang sẽ bị xử lí nếu có thị phần kết hợp trên thị trường liên quan là 10%;

- Trong khi đó các tác nhân kinh tế tham gia thoả thuận dọc chỉ bị xử lí khi có thị phần kết hợp trên thị trường liên quan là 15%;

Luật cạnh tranh của Việt Nam hiện chưa có sự phân biệt này. Thật ra nếu dựa theo phân tích trên thì có thể thấy các loại thoả thuận nêu ở Điều 8 Luật cạnh tranh hiện nay bao gồm thoả thuận ngang và thoả thuận dọc. Tuy nhiên, hướng xử lí của Luật cạnh tranh đối với hai loại thoả thuận này là như nhau (thoả thuận hạn chế cạnh tranh bị coi là gây hạn chế cạnh tranh một cách đáng kể trên thị trường nếu các bên tham gia có thị phần kết hợp trên thị trường liên quan từ 30% trở lên). Theo tinh thần của Điều 9 Luật cạnh tranh thì dường như Luật cũng có gián tiếp chia thoả thuận hạn chế cạnh tranh quy định tại Điều 8 thành 2 loại nhưng không phải là thoả thuận dọc và thoả thuận ngang. Điều 9 đưa ra hướng xử lí giống nhau đối với những thoả thuận từ khoản 1 đến khoản



7 của Điều 8 và một hướng xử lý khác đối với những thoả thuận từ khoản 6 đến khoản 8 của Điều 8. Có thể suy luận rằng, như vậy, Luật cạnh tranh của Việt Nam chia thoả thuận hạn chế cạnh tranh thành 2 loại, thoả thuận hạn chế cạnh tranh gián tiếp - không chỉ ra đối tượng bị hạn chế cạnh tranh cụ thể và thoả thuận hạn chế cạnh tranh trực tiếp - chỉ ra đối tượng bị hạn chế cạnh tranh một cách cụ thể. Theo hướng xử lý của Điều 9, những thoả thuận trực tiếp bị cấm hoàn toàn còn những thoả thuận gián tiếp chỉ bị cấm trong những trường hợp nhất định.

Bằng vào những phân tích trên đây, theo chúng tôi, vẫn phải phân biệt thoả thuận ngang và thoả thuận dọc đối với các thoả thuận hạn chế cạnh tranh. Bởi vì, mức độ ảnh hưởng của 2 loại thoả thuận này đến thị trường liên quan để hạn chế cạnh tranh là khác nhau, thường thì loại thoả thuận thứ nhất có ảnh hưởng mạnh mẽ hơn. Vì thế, nên chẳng phân biệt 2 loại thoả thuận này và định lượng cho chúng 2 tỉ lệ % khác nhau làm giới hạn cho việc nhận biết thoả thuận hạn chế cạnh tranh hợp pháp hay bất hợp pháp. Áp dụng chung một hướng xử lý đối với cả hai loại thoả thuận ngang và dọc cũng có những ưu điểm. Đó là trong bối cảnh Việt Nam hiện nay, lần đầu tiên có Luật cạnh tranh, sự điều tiết của Nhà nước mới đang tiến dần đến sự thích nghi với các nguyên tắc của kinh tế thị trường, việc tiếp xúc cũng như giải quyết các vấn đề liên quan đến cạnh tranh còn chưa có nhiều kinh nghiệm. Vì thế, không phải trong mọi trường hợp cụ thể, cơ quan nhà nước có thẩm quyền đều có thể xác định và phân biệt được rõ ràng giữa các loại

thoả thuận ngang hoặc dọc. Như vậy, áp dụng chung một cách thức xử lý sẽ dễ dàng hơn. Tuy nhiên, quá trình phân tích, so sánh để phân biệt hai loại thoả thuận trên cho thấy chúng khác nhau về bản chất và đương nhiên, mức độ gây hại của từng loại thoả thuận đối với thị trường và xã hội cũng rất khác nhau. Mặt khác, các thoả thuận này, ở một mức độ gây ảnh hưởng không đáng kể, sẽ không bị coi là bất hợp pháp mà được công nhận như kết quả của một quá trình cạnh tranh lành mạnh. Nếu áp dụng chung một giới hạn cho cả hai loại thoả thuận này mà tại giới hạn đó, pháp luật xác định tính hợp pháp hay bất hợp pháp của thoả thuận thì không hợp lý.

Vấn đề thoả thuận hạn chế cạnh tranh là vấn đề khá phức tạp với những đóng góp của chúng trong việc nâng cao hiệu quả kinh tế đan xen trong một loạt các tác động tiêu cực của chính những thoả thuận kiểu này đối với nền kinh tế và xã hội. Chính vì vậy, mỗi quốc gia đều đưa ra những quan điểm riêng của mình để giải quyết bài toán “thoả thuận hạn chế cạnh tranh” trên nguyên tắc không thể phủ nhận hoàn toàn những thoả thuận ấy mà chỉ có thể tìm ra cách điều chỉnh chúng hiệu quả và phù hợp nhất trong bối cảnh từng quốc gia khác nhau với những điều kiện kinh tế - xã hội khác nhau. Việt Nam không nằm ngoài những quốc gia phải đối mặt với “thoả thuận hạn chế cạnh tranh”, vì thế nghiên cứu, học hỏi kinh nghiệm để tìm ra cách giải quyết hợp lý nhất cho vấn đề này sẽ giúp Việt Nam tiến nhanh hơn trong quá trình hội nhập thương mại quốc tế./.