

TÌM HIỂU KHÁI NIỆM “THỎA THUẬN HẠN CHẾ CẠNH TRANH” THEO LUẬT CẠNH TRANH NĂM 2004 CỦA VIỆT NAM

*Nguyễn Thị Nhung**

Cạnh tranh là qui luật, là động lực để đổi mới và phát triển các doanh nghiệp ở Việt Nam nói riêng và của các nước có nền kinh tế thị trường nói chung. Môi trường kinh doanh, đầu tư của nước ta hiện nay đang diễn ra quá trình cạnh tranh khá mạnh mẽ. Trên thực tế, bên cạnh những hoạt động cạnh tranh lành mạnh, đã và đang xuất hiện ngày càng nhiều hoạt động, hành vi cạnh tranh không lành mạnh, hạn chế cạnh tranh, lạm dụng vị thế độc quyền của nhiều doanh nghiệp, gây khó khăn, tổn hại đến nền kinh tế, đến hoạt động sản xuất kinh doanh và lợi ích chính đáng của người tiêu dùng, nhất là ảnh hưởng đến sự tồn tại và phát triển của các doanh nghiệp vừa và nhỏ. Trong bài viết này, chúng tôi chỉ giới hạn tìm hiểu về khái niệm thỏa thuận hạn chế cạnh tranh theo Luật Cạnh tranh năm 2004 của Việt Nam.

Luật Cạnh tranh năm 2004 của Việt Nam không đưa ra một khái niệm chính thức về thỏa thuận hạn chế cạnh tranh nhưng thông qua việc qui định những hành vi như thế nào là thỏa thuận hạn chế cạnh tranh cho phép chúng ta hiểu cặn kẽ từ này dùng để chỉ sự *thông đồng của một số chủ thể kinh doanh có những lợi thế trên thị trường nhất định mà nội dung của những thỏa thuận này nhằm vào việc duy trì và nâng cao vị thế của các thành viên của thỏa thuận, đồng thời hạn chế sự cạnh tranh của các đối thủ khác*. Thỏa thuận hạn chế cạnh tranh có thể là thỏa 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 hoặc các nhà phân phối với nhau) hoặc là thỏa thuận

giữa các tác nhân kinh tế nằm ở vị trí khác nhau trong một chu trình sản xuất hoặc lưu thông (thỏa thuận giữa nhà sản xuất và người phân phối).

Qui luật cạnh tranh của nền kinh tế thị trường chính là chất xúc tác cho sự ra đời của những thỏa thuận hạn chế cạnh tranh. Xét về bản chất pháp lý, thỏa thuận hạn chế cạnh tranh chính là một dạng “hợp đồng” vô hiệu. Nói là hợp đồng vì ở đó có sự thống nhất ý chí giữa các bên (thông thường chủ thể của các bên trong “hợp đồng” thỏa thuận hạn chế cạnh tranh là những doanh nhân thống lĩnh hoặc cùng nhau chia sẻ vị trí thống lĩnh trong một thị trường nhất định). Hệ quả của nó có thể vô hiệu vì các “hợp đồng” này có chứa các điều khoản có thể dẫn tới làm hạn chế, sai lệch cạnh tranh lành mạnh trên thị trường.

Sự tồn tại của các thỏa thuận hạn chế cạnh tranh là một đòi hỏi thực tế khách quan cần có sự thừa nhận và điều chỉnh bằng pháp luật. Phù hợp với thông lệ quốc tế, Luật Cạnh tranh năm 2004 của Việt Nam đã coi những thỏa thuận sau là thỏa thuận hạn chế cạnh tranh:

- Thỏa thuận ấn định giá hàng hóa, dịch vụ một cách trực tiếp hoặc gián tiếp;
- Thỏa thuận phân chia thị trường tiêu thụ, nguồn cung cấp hàng hóa, cung ứng dịch vụ;
- Thỏa thuận hạn chế hoặc kiểm soát số lượng, khối lượng sản xuất, mua, bán hàng hóa, dịch vụ;
- Thỏa thuận hạn chế phát triển kỹ thuật, công nghệ, hạn chế đầu tư;
- Thỏa thuận áp đặt cho doanh nghiệp khác điều kiện ký kết hợp đồng mua bán

* Thạc sỹ Luật học, Viện Đại học Mở Hà Nội

hàng hóa, dịch vụ hoặc buộc doanh nghiệp khác chấp nhận các nghĩa vụ không liên quan trực tiếp đến đối tượng của hợp đồng;

- Thỏa thuận ngăn cản, kìm hãm, không cho doanh nghiệp khác tham gia thị trường hoặc phát triển kinh doanh;

- Thỏa thuận loại bỏ khỏi thị trường những doanh nghiệp không phải là các bên của thỏa thuận;

- Thông đồng để một hoặc các bên của thỏa thuận thắng thầu trong việc cung cấp hàng hóa, cung ứng dịch vụ.

Như vậy, đặc điểm của các thỏa thuận hạn chế cạnh tranh thường là các bên thống nhất nội dung thỏa thuận một số biện pháp để hạn chế khả năng cạnh tranh của các bên không phải là thành viên của thỏa thuận.

Sự tác động của Nhà nước trong việc đồng tình hoặc cho phép một số doanh nghiệp quan trọng đưa ra những thỏa thuận để phát triển hoặc hạn chế sự cạnh tranh của các đối thủ nước ngoài cũng là nguyên nhân dẫn đến những thỏa thuận hạn chế cạnh tranh. Về nguyên tắc, sự tồn tại của những thỏa thuận hạn chế cạnh tranh này là hợp lý, vì vậy, pháp luật phải công nhận và điều chỉnh ở tầm vĩ mô. Dưới góc độ kinh tế, các thỏa thuận kiểu này là biểu hiện của việc các bên tự bảo vệ quyền lợi của mình trong quá trình hoạt động kinh doanh trên thương trường và chúng có mang lại những hiệu quả nhất định cho nền kinh tế. Vì thế, những thỏa thuận này có thể được chấp nhận trong một giới hạn nhất định, nếu tại giới hạn đó, chúng không làm ảnh hưởng xấu đến khả năng cạnh tranh của các bên thứ ba. Tuy nhiên ranh giới giữa những thỏa thuận hạn chế cạnh tranh hợp pháp và bất hợp pháp là rất mỏng manh, luôn có nguy cơ bị phá vỡ. Đó chính là nguyên nhân dẫn đến hiện tượng độc quyền và việc lạm dụng vị trí thống lĩnh hoặc những hành vi cạnh tranh không lành mạnh trên thị trường.

Luật Cạnh tranh năm 2004 của Việt Nam đã liệt kê cụ thể các thỏa thuận bị coi là thỏa thuận hạn chế cạnh tranh. Tuy nhiên, Luật không cấm mọi thỏa thuận hạn chế

cạnh tranh mà chỉ cấm các thỏa thuận này trong một số trường hợp. Cụ thể như sau:

- Cấm các thỏa thuận hạn chế cạnh tranh - cụ thể là các thỏa thuận ngăn cản, kìm hãm, không cho doanh nghiệp khác tham gia trên thị trường hoặc phát triển kinh doanh; thỏa thuận loại bỏ khỏi thị trường những doanh nghiệp không phải là các bên của thỏa thuận; và thông đồng để một hoặc các bên của thỏa thuận thắng thầu trong việc cung cấp hàng hóa, cung ứng dịch vụ;

- Cấm các thỏa thuận hạn chế cạnh tranh khi các bên tham gia thỏa thuận có thị phần kết hợp trên thị trường liên quan từ 30% trở lên¹, cụ thể như: thỏa thuận ấn định giá hàng hóa, dịch vụ một cách trực tiếp hoặc gián tiếp; thỏa thuận phân chia thị trường tiêu thụ, nguồn cung cấp hàng hóa và cung ứng dịch vụ; thỏa thuận hạn chế hoặc kiểm soát số lượng, khối lượng sản xuất, mua, bán hàng hóa, dịch vụ; Thỏa thuận hạn chế phát triển kỹ thuật, công nghệ, hạn chế đầu tư; thỏa thuận áp đặt cho doanh nghiệp khác điều kiện ký kết hợp đồng mua bán hàng hóa, dịch vụ hoặc buộc doanh nghiệp khác chấp nhận các nghĩa vụ không liên quan trực tiếp đến đối tượng của hợp đồng.

Trong một số trường hợp cần thiết, nhằm hạ giá thành và làm lợi cho người tiêu dùng thì pháp luật cũng đã dự liệu đến việc miễn trừ áp dụng các qui định cấm đối với một số hành vi nhất định. Một hành vi chỉ được miễn trừ khi đáp ứng các điều kiện theo qui định và được cơ quan quản lý cạnh tranh cho phép bằng văn bản.

Thỏa thuận hạn chế cạnh tranh qui định tại các khoản 1,2,3,4 và 5 Điều 8 của Luật Cạnh tranh khi các bên tham gia thỏa thuận có thị phần kết hợp trên thị trường liên quan từ 30% trở lên được miễn trừ có thời hạn nếu đáp ứng được các tiêu chí dưới đây:

¹ Về tiêu chí thỏa thuận hạn chế cạnh tranh khi các bên tham gia thỏa thuận có thị phần kết hợp trên thị trường liên quan từ 30% trở lên đã được nhiều nước áp dụng có hiệu quả như Canada, Cộng hòa liên bang Đức...

- Hợp lý hóa cơ cấu tổ chức, mô hình kinh doanh, nâng cao hiệu quả kinh doanh;
- Thúc đẩy tiến bộ kỹ thuật, công nghệ, nâng cao chất lượng hàng hóa, dịch vụ;
- Thúc đẩy việc áp dụng thống nhất các tiêu chuẩn chất lượng, định mức kỹ thuật của chủng loại sản phẩm;
- Thống nhất các điều kiện kinh doanh, giao hàng, thanh toán nhưng không liên quan đến giá và các yếu tố của giá;
- Tăng cường sức cạnh tranh của các doanh nghiệp vừa và nhỏ;
- Tăng cường sức cạnh tranh các doanh nghiệp Việt Nam trên trường quốc tế².

Như vậy, trong số những thỏa thuận bị coi là hạn chế cạnh tranh thì chỉ có những thỏa 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 có thời hạn. Các bên thỏa thuận hạn chế cạnh tranh sẽ phải đáp ứng một trong số các điều kiện mà Luật Cạnh tranh đưa ra để được hưởng miễn trừ.

Trong Luật Cạnh tranh của một số nước trên thế giới có đưa ra hai thuật ngữ: thỏa thuận ngang và thỏa thuận dọc. Theo các qui định này, thỏa thuận ngang được hiểu là các thỏa thuận được thực hiện giữa các chủ thể là các tác nhân kinh tế nằm ở vị trí ngang nhau trong chu trình sản xuất, phân phối hoặc lưu thông hàng hóa (ví dụ thỏa 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 thỏa thuận dọc được hiểu là các thỏa 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 thỏa thuận giữa các tác nhân là nhà sản xuất với nhà phân phối). Thông thường thì các thỏa thuận ngang sẽ gây nhiều tác động xấu đến sự vận hành của thị trường hơn là thỏa thuận dọc. Luật Cạnh tranh năm 2004 của Việt

Nam chưa có sự phân biệt này. Thực ra, Điều 8 Luật Cạnh tranh 2004 của Việt Nam có qui định bao gồm cả thỏa thuận ngang và thỏa thuận dọc nhưng hướng xử lý đối với hai loại thỏa thuận này là như nhau (thỏa 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 thì dường như Luật Cạnh tranh cũng có gián tiếp chia thỏa thuận hạn chế cạnh tranh ra thành hai loại nhưng không phải là thỏa thuận dọc và thỏa thuận ngang mà là thỏa thuận hạn chế cạnh tranh gián tiếp (không chỉ ra đối tượng bị hạn chế cạnh tranh cụ thể) và thỏa 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 thỏa thuận trực tiếp bị cấm hoàn toàn, còn những thỏa thuận gián tiếp chỉ bị cấm trong những trường hợp nhất định. Qua nghiên cứu kinh nghiệm của các nước, chúng tôi cho rằng nên tham khảo qui định của Luật Cạnh tranh các nước về phân biệt thỏa thuận ngang và thỏa thuận dọc đối với các thỏa thuận hạn chế cạnh tranh. Bởi vì mức độ ảnh hưởng của hai loại thỏa thuận này đến thị trường liên quan để hạn chế cạnh tranh là khác nhau. Vì thế, nên cần phân biệt hai loại thỏa thuận này và định lượng cho chúng hai tỷ lệ % khác nhau làm giới hạn cho việc nhận biết thỏa thuận hạn chế cạnh tranh là hợp pháp hay bất hợp pháp.

Vấn đề thỏa thuận hạn chế cạnh tranh là một vấn đề khá phức tạp với những tác động của chúng trong việc nâng cao hiệu quả kinh tế đan xen trong một loạt các tác động tiêu cực của chính những thỏa thuận kiểu này đối với nền kinh tế xã hội. Chính vì vậy, giải quyết bài toán “thỏa thuận hạn chế cạnh tranh” trên nguyên tắc không thể phủ nhận hoàn toàn những thỏa thuận ấy mà chỉ có thể tìm ra cách điều chỉnh chúng sao cho hiệu quả và phù hợp nhất trong điều kiện hoàn cảnh cụ thể, nhằm đưa nước ta tiến nhanh hơn trong quá trình hội nhập thương mại quốc tế.

² Về trình tự, thủ tục, thời hạn miễn trừ thực hiện theo qui định tại Mục 4 của Chương II Luật Cạnh tranh năm 2004.