

# MỤC LỤC

*Trang*

	<i>Lời nói đầu</i>	
	<b>CHƯƠNG I: MỘT SỐ VẤN ĐỀ LÝ LUẬN VỀ MỨC ĐỘ HẠN CHẾ CẠNH TRANH CỦA CÁC THỎA THUẬN VÀ CÁC TIÊU CHÍ CHO PHÉP MIỄN TRỪ TRONG LUẬT CẠNH TRANH</b>	<b>1</b>
<b>1</b>	<b>CÁC THỎA THUẬN HẠN CHẾ CẠNH TRANH CỦA DOANH NGHIỆP</b>	<b>1</b>
<b>1.1</b>	<b>Khái quát về chiến lược hạn chế cạnh tranh của doanh nghiệp</b>	<b>1</b>
<i>1.1.1</i>	<i>Chiến lược thoả thuận</i>	<i>2</i>
<i>1.1.2</i>	<i>Chiến lược ngăn cản</i>	<i>2</i>
<i>1.1.3</i>	<i>Chiến lược tích tụ</i>	<i>3</i>
<b>1.2</b>	<b>Thỏa thuận theo chiều ngang</b>	<b>4</b>
<i>1.2.1</i>	<i>Khái niệm</i>	<i>4</i>
<i>1.2.2</i>	<i>Hình thức và phân loại</i>	<i>4</i>
<i>1.2.3</i>	<i>Phân biệt giữa những loại thoả thuận ủng hộ cạnh tranh và những thoả thuận hạn chế cạnh tranh</i>	<i>11</i>
<b>1.3.</b>	<b>Thỏa thuận theo chiều dọc</b>	<b>12</b>
<i>1.3.1.</i>	<i>Khái niệm</i>	<i>12</i>
<i>1.3.2.</i>	<i>Hình thức và phân loại</i>	<i>13</i>
<i>1.3.3.</i>	<i>Phân biệt giữa những loại thoả thuận ủng hộ cạnh tranh và những thoả thuận hạn chế cạnh tranh</i>	<i>15</i>
<b>2</b>	<b>SỰ CẦN THIẾT ĐƯA VÀO LUẬT QUY ĐỊNH CẤM ĐỐI VỚI CÁC THỎA THUẬN HẠN CHẾ CẠNH TRANH VÀ CÁC TRƯỜNG HỢP MIỄN TRỪ</b>	<b>18</b>
<b>2.1</b>	<b>Sự cần thiết đưa vào luật các quy định cấm đối với thoả thuận hạn chế cạnh tranh</b>	<b>18</b>
<i>2.1.1.</i>	<i>Thoả thuận ấn định giá</i>	<i>19</i>
<i>2.1.2.</i>	<i>Đấu thầu thông đồng</i>	<i>20</i>
<i>2.1.3.</i>	<i>Phân chia thị trường hay khách hàng (thoả thuận phân chia thị trường tiêu thụ, nguồn cung cấp hàng hoá và dịch vụ)</i>	<i>21</i>
<i>2.1.4.</i>	<i>Thoả thuận hạn chế sản xuất, lượng mua bán (thoả thuận hạn chế hoặc kiểm soát lượng mua bán hàng hoá, dịch vụ)</i>	<i>21</i>
<i>2.1.5</i>	<i>Thoả thuận ngăn cản, kìm hãm, không cho doanh nghiệp khác tham gia thị trường hoặc phát triển kinh doanh , thoả thuận nhằm loại bỏ khỏi thị trường những doanh nghiệp không phải là các bên thoả thuận.</i>	<i>22</i>

2.1.6.	<i>Các thoả thuận hạn chế cạnh tranh khác</i>	23
2.2	<b>Sự cần thiết đưa vào luật những miễn trừ áp dụng quy định cấm đối với thoả thuận hạn chế cạnh tranh</b>	24
2.2.1.	<i>Miễn trừ theo chủ thể tham gia thoả thuận</i>	24
2.2.2.	<i>Miễn trừ theo loại thoả thuận</i>	25
2.2.3.	<i>Miễn trừ theo ngành kinh tế</i>	26
2.2.4.	<i>Miễn trừ trong trường hợp khủng hoảng kinh tế</i>	27
2.2.5.	<i>Miễn trừ đối với một số trường hợp khác</i>	28
3	<b>CÁC TIÊU CHÍ VÀ CÁCH THỨC XÁC ĐỊNH MỨC ĐỘ HẠN CHẾ CẠNH TRANH MỘT CÁCH ĐÁNG KỂ TRÊN THỊ TRƯỜNG LIÊN QUAN VÀ ĐƯỢC HƯỞNG MIỄN TRỪ KHỎI ÁP DỤNG QUY ĐỊNH CẤM ĐỐI VỚI MỘT THỎA THUẬN HẠN CHẾ CẠNH TRANH.</b>	28
3.1.	<b>Tiêu chí và cách thức xác định mức độ hạn chế cạnh tranh trên thị trường liên quan của một thoả thuận hạn chế cạnh tranh.</b>	28
3.1.1.	<i>Các tiêu chí xác định mức độ hạn chế cạnh tranh.</i>	29
3.1.2.	<i>Cách thức xác định mức độ hạn chế cạnh tranh một cách đáng kể</i>	32
3.2.	<b>Tiêu chí và cách thức xét miễn trừ áp dụng quy định cấm đối với thoả thuận hạn chế cạnh tranh</b>	33
3.2.1.	<i>Xác định chủ thể tham gia thoả thuận</i>	34
3.2.2.	<i>Xác định thoả thuận ngang và thoả thuận dọc</i>	34
3.2.3.	<i>Xác định các thoả thuận phù hợp với quy định khác của pháp luật</i>	36
3.2.4.	<i>Xác định các thoả thuận đem lại lợi ích phát triển</i>	36
	<b>CHƯƠNG II: KINH NGHIỆM CỦA MỘT SỐ NƯỚC VÀ BÀI HỌC ÁP DỤNG CHO VIỆT NAM</b>	39
1	<b>CÁC LOẠI THỎA THUẬN HẠN CHẾ CẠNH TRANH BỊ CẤM TRONG LUẬT CỦA CÁC NƯỚC.</b>	42
1.1.	<b>Các thoả thuận chiều ngang hạn chế cạnh tranh bị cấm trong Luật cạnh tranh các nước</b>	42
1.1.1.	<i>Đối với các thoả thuận ấn định giá</i>	43
1.1.2.	<i>Đối với các thoả thuận thông đồng trong đấu thầu.</i>	46
1.1.3.	<i>Đối với các thoả thuận hạn chế sản lượng</i>	47
1.1.4.	<i>Đối với các thoả thuận phân chia khách hàng và khu vực kinh doanh.</i>	48
1.1.5.	<i>Đối với các thoả thuận hạn chế việc gia nhập thị trường hoặc</i>	49

	<i>tẩy chay giao dịch</i>	
1.2.	<b>Các thoả thuận chiều dọc hạn chế cạnh tranh bị kiểm soát và bị cấm trong luật.</b>	52
1.2.1.	<i>Đối với các thoả thuận phân phối độc quyền</i>	52
1.2.2.	<i>Đối với các thoả thuận phân chia khách hàng</i>	53
1.2.3.	<i>Đối với các thoả thuận bán hàng ràng buộc</i>	54
1.2.4.	<i>Đối với các thoả thuận ấn định giá bán lại</i>	56
2.	<b>CÁC TIÊU CHÍ VÀ CÁCH THỨC XÁC ĐỊNH MỨC ĐỘ HẠN CHẾ CẠNH TRANH ĐÁNG KỂ TRÊN THỊ TRƯỜNG LIÊN QUAN CỦA CÁC THOẢ THUẬN TRONG LUẬT CỦA CÁC NƯỚC.</b>	58
2.1.	<b>Đối với các thoả thuận hạn chế cạnh tranh theo chiều ngang.</b>	60
2.2.	<b>Đối với các thoả thuận hạn chế cạnh tranh theo chiều dọc</b>	62
3.	<b>TIÊU CHÍ VÀ CÁCH THỨC XÁC ĐỊNH CÁC TRƯỜNG HỢP MIỄN TRỪ KHỎI ÁP DỤNG CÁC QUY ĐỊNH CẤM ĐỐI VỚI CÁC LOẠI THOẢ THUẬN HẠN CHẾ CẠNH TRANH BỊ CẤM TRONG LUẬT CỦA CÁC NƯỚC.</b>	64
3.1	<b>Đối với các thoả thuận chiều ngang hạn chế cạnh tranh bị cấm.</b>	65
3.2.	<b>Đối với các thoả thuận chiều dọc hạn chế cạnh tranh bị cấm</b>	66
4.	<b>BÀI HỌC KINH NGHIỆM CÓ THỂ ÁP DỤNG CHO VIỆT NAM.</b>	71
	<b>CHƯƠNG III: KIẾN NGHỊ VỀ TIÊU CHÍ VÀ CÁCH THỨC XÁC ĐỊNH MỨC ĐỘ HẠN CHẾ CẠNH TRANH ĐÁNG KỂ TRÊN THỊ TRƯỜNG LIÊN QUAN VÀ MIỄN TRỪ ÁP DỤNG QUY ĐỊNH CẤM ĐỐI VỚI THOẢ THUẬN HẠN CHẾ CẠNH TRANH TRONG LUẬT CẠNH TRANH CỦA VIỆT NAM</b>	74
1.	<b>NHỮNG YÊU CẦU ĐẶT RA TỪ THỰC TIỄN CỦA VIỆT NAM</b>	74
1.1.	<b>Tổng quan về các hành vi hạn chế cạnh tranh ở Việt Nam</b>	74
1.2.	<b>Những vấn đề đặt ra cần giải quyết</b>	79
1.3.	<b>Phương hướng giải quyết</b>	82
2.	<b>KIẾN NGHỊ VỀ TIÊU CHÍ VÀ CÁCH THỨC XÁC ĐỊNH MỨC ĐỘ HẠN CHẾ CẠNH TRANH ĐÁNG KỂ TRÊN THỊ TRƯỜNG LIÊN QUAN CỦA CÁC THOẢ THUẬN HẠN CHẾ CẠNH TRANH</b>	83
2.1.	<b>Các yêu cầu đặt ra đối với tiêu chí đánh giá mức độ hạn chế cạnh tranh của các thoả thuận.</b>	83
2.2	<b>Kiến nghị về các tiêu chí và cách thức xác định mức độ hạn chế cạnh tranh đáng kể của thoả thuận trên thị trường liên quan.</b>	86

2.2.1.	<i>Số lượng các doanh nghiệp tham gia thoả thuận, số lượng doanh nghiệp cạnh tranh trên thị trường</i>	88
2.2.2	<i>Phương thức phân phối hàng hoá, cung ứng dịch vụ cho các doanh nghiệp và người tiêu dùng</i>	88
2.2.3.	<i>Giá cả hàng hoá, dịch vụ</i>	90
2.2.4.	<i>Những điều kiện tạo thuận lợi hay cản trở việc gia nhập hay mở rộng thị trường của đối thủ hoặc đối thủ tương lai trên thị trường liên quan</i>	91
2.2.5.	<i>Thị phần của các doanh nghiệp tham gia thoả thuận</i>	93
3.	<b>KIẾN NGHỊ VỀ CÁC TIÊU CHÍ VÀ THỦ TỤC CHO PHÉP MIỄN TRỪ ĐỐI VỚI THOẢ THUẬN HẠN CHẾ CẠNH TRANH BỊ CẤM</b>	95
3.1.	<b>Nguyên tắc cho phép miễn trừ</b>	95
3.2	<b>Các tiêu chí cho phép miễn trừ</b>	97
3.2.1	<i>Miễn trừ những trường hợp thoả thuận mang lại hiệu quả phát triển</i>	99
3.2.2	<i>Miễn trừ cho trường hợp thoả thuận nhằm mở rộng hệ thống doanh nghiệp vừa và nhỏ, tăng cường sức cạnh tranh của doanh nghiệp vừa và nhỏ</i>	99
3.2.3	<i>Miễn trừ cho trường hợp thoả thuận làm tăng sức cạnh tranh của doanh nghiệp Việt Nam trên thị trường quốc tế</i>	100
3.2.4	<i>Miễn trừ cho thoả thuận cơ cấu lại trong thời kỳ khủng hoảng</i>	101
3.2.5	<i>Miễn trừ đối với các ngành ngoại lệ</i>	102
3.3.	<b>Thủ tục cho phép miễn trừ</b>	103
3.3.1	<i>Trình tự xem xét miễn trừ</i>	103
3.3.2	<i>Hồ sơ xin miễn trừ</i>	103
3.3.3	<i>Xử lý hồ sơ và yêu cầu giải trình</i>	104
3.3.4.	<i>Ra quyết định miễn trừ</i>	105
	<b>Kết Luận</b>	106
	<b>Tài liệu tham khảo</b>	

## LỜI NÓI ĐẦU

Ngày nay, hầu như mọi quốc gia có nền kinh tế thị trường đều theo đuổi chính sách cạnh tranh tích cực để tạo môi trường cho các nhà sản xuất và phân phối trong nước cạnh tranh được ở thị trường nội địa cũng như ở thị trường thế giới. Nuôi dưỡng sự cạnh tranh lành mạnh trong nước hiện đang được xem như là một yếu tố then chốt cho sự thành công của chính sách kinh tế ở nhiều quốc gia. Trong quá trình hội nhập vào nền kinh tế thế giới, xu hướng tự do hoá thương mại đã mang lại bầu không khí thuận lợi cho cạnh tranh và cạnh tranh đang ngày càng trở nên gay gắt. Kết quả cạnh tranh sẽ xác định vị thế của doanh nghiệp trên thị trường, vì thế mỗi doanh nghiệp đều nỗ lực tìm cho mình phương thức và con đường cạnh tranh phù hợp để vươn tới vị thế cao nhất. Để đạt được vị trí thống lĩnh thị trường, các doanh nghiệp thường hoặc là cố gắng để trở thành doanh nghiệp lớn nhất hay duy nhất trên thị trường bằng những thủ pháp hạn chế kinh doanh để tăng quyền lực thị trường, hoặc là thoả thuận công khai hoặc ngầm ngầm giữa các nhà cạnh tranh hiện hữu về phân chia thị trường, phân chia sản lượng và thống nhất ấn định giá. Với mục tiêu cạnh tranh là để giành được, nắm giữ và mở rộng thị phần nên các nhà kinh doanh có xu hướng sử dụng các hành vi hạn chế kinh doanh nhằm hạn chế hoặc loại bỏ đối thủ cạnh tranh hơn là đương đầu với cạnh tranh bằng giảm giá, nâng cao chất lượng, đổi mới quản lý và công nghệ, tiến hành hiện đại hoá... Việc lạm dụng quyền lực thị trường của mỗi doanh nghiệp trong phạm vi của từng thị trường mục tiêu đều gây tổn hại cho người tiêu dùng và cho các doanh nghiệp khác. Trong nhiều trường hợp, sức mạnh của thị trường không bảo vệ được cạnh tranh trong kinh doanh và lợi ích mà sự cạnh tranh đó mang lại cho người tiêu dùng. Do vậy, việc kiểm soát sự tập trung quyền lực kinh tế, ngăn chặn các hành động hạn chế hoặc cản trở cạnh tranh, nâng cao tính cạnh tranh của thị trường, đồng thời chống việc lạm dụng vị thế trên thị trường của các doanh nghiệp đều là những nội dung cơ bản trong chính sách cạnh tranh của nhiều quốc gia.

Các thoả thuận có thể cho phép các doanh nghiệp phối hợp hoạt động để có được một số đặc tính độc quyền, như tăng giá, hạn chế sản lượng và ngăn cản sự nhập cuộc hoặc đổi mới. Các thoả thuận "chiều ngang" giữa các doanh nghiệp cạnh tranh trên cùng một thị trường, cùng cấp độ sản xuất hoặc phân phối thường gây tổn hại đến cạnh tranh là các thoả thuận ngăn cản đối thủ cạnh tranh tạo ra sự năng động trong cạnh tranh về giá cả và sản lượng. Hầu hết pháp luật cạnh tranh của các nước trừng phạt rất nặng các thoả thuận nhằm ấn định giá, hạn chế sản lượng, lừa đảo trong đấu thầu, phân chia thị trường, tẩy chay. Tuy nhiên, các thoả thuận về tiêu chuẩn sản phẩm, nghiên cứu và chất lượng, hợp lý hoá, hợp tác giữa các doanh nghiệp vừa và nhỏ, xuất và nhập khẩu... cũng có thể tác động đến cạnh tranh, nhưng tác động đó là tích cực hay tiêu cực còn phụ thuộc vào các điều kiện thị trường, nên hầu hết pháp luật xử lý các thoả

thuận này bằng cách đánh giá điểm tích cực và tiêu cực hoặc bằng cách thiết kế các quy định chi tiết hơn để xác định và miễn trừ các hành vi tích cực. Các thoả thuận “chiều dọc” giữa các doanh nghiệp ở các khâu khác nhau của quá trình sản xuất hoặc phân phối, có thể dẫn tới giá tăng, chất lượng giảm hoặc tồi, ngăn cản sự nhập cuộc hoặc đổi mới. Tác động lên cạnh tranh của các thoả thuận chiều dọc có thể phức tạp hơn và khó xác định hơn thoả thuận chiều ngang. Những thoả thuận này có thể có những tác động tích cực như giảm giá sản phẩm, tạo điều kiện thuận lợi cho việc gia nhập thị trường của các doanh nghiệp mới..., thoả thuận chiều dọc cũng có thể được sử dụng để độc quyền hoá một ngành, hoặc ngăn cản việc gia nhập thị trường, đặc biệt khi một phía thoả thuận giữ vai trò thống lĩnh thị trường. Vì vậy, trong pháp luật cạnh tranh của nhiều nước, các thoả thuận chiều dọc mặc dù được phép, nhưng cũng thường bị kiểm soát về hành vi lạm dụng và bị cấm, nếu dẫn đến hạn chế cạnh tranh đáng kể trên thị trường liên quan tùy thuộc vào tính chất và cấu trúc thị trường.

Cùng với quá trình chuyển đổi theo hướng nền kinh tế thị trường, thực hiện các cam kết hội nhập kinh tế quốc tế, quy luật cạnh tranh cũng được phát huy mạnh mẽ, mang đến bầu không khí cạnh tranh ngày càng khốc liệt ở thị trường Việt Nam. Tuy vậy, cho đến nay, Việt Nam chưa có một chính sách cạnh tranh hữu hiệu được thể chế hoá và thực hiện nhất quán, khung pháp lý cho cạnh tranh nói chung cũng như luật cạnh tranh nói riêng chưa được ban hành đồng bộ. Vì vậy, hiệu quả cạnh tranh của cả nền kinh tế cũng như của các doanh nghiệp Việt Nam còn rất thấp kém. Việc nghiên cứu những cơ sở khoa học cho quá trình xây dựng và thực thi chính sách cạnh tranh nói chung, luật cạnh tranh nói riêng là một yêu cầu cấp thiết, đáp ứng đòi hỏi của thực tiễn quản lý nhà nước về kinh tế ở nước ta hiện nay. Do vậy, đề tài “Cơ sở khoa học xác định mức độ hạn chế cạnh tranh đáng kể trên thị trường liên quan và các tiêu chí cho phép miễn trừ trong Luật cạnh tranh” được nghiên cứu nhằm góp phần hoàn thiện Dự thảo Luật cạnh tranh và xây dựng Nghị định hướng dẫn thi hành Luật cạnh tranh của Việt Nam trong thời gian tới.

- **Mục tiêu nghiên cứu:**

- Làm rõ luận cứ khoa học của khái niệm và tiêu chí “mức độ hạn chế cạnh tranh đáng kể trên thị trường liên quan của thoả thuận hạn chế cạnh tranh; các trường hợp được hưởng miễn trừ việc áp dụng quy định cấm đối với thoả thuận hạn chế cạnh tranh”.

- Kinh nghiệm của một số nước trên thế giới về xác định các thoả thuận hạn chế cạnh tranh và các trường hợp được miễn trừ áp dụng quy định cấm đối với các thoả thuận hạn chế cạnh tranh trong luật cạnh tranh.

- Kiến nghị đưa vào dự thảo Luật cạnh tranh của Việt Nam những nội dung và các tiêu chí cụ thể.

- **Đối tượng và phạm vi nghiên cứu:**

- Đối tượng nghiên cứu: Mức độ hạn chế cạnh tranh một cách đáng kể trên thị trường liên quan của thoả thuận hạn chế cạnh tranh; Các trường hợp được hưởng miễn trừ việc áp dụng quy định cấm đối với thoả thuận hạn chế cạnh tranh bị cấm.

- Phạm vi nghiên cứu: các thoả thuận hạn chế cạnh tranh trong luật cạnh tranh của một số nước.

- **Phương pháp nghiên cứu:**

Đề tài sử dụng các phương pháp nghiên cứu: Nghiên cứu tài liệu; Khảo sát thực tế; Sử dụng chuyên gia

- **Nội dung nghiên cứu:** Gồm ba phần chính

**Chương I:** Một số vấn đề lý luận về mức độ hạn chế cạnh tranh của các thoả thuận và các tiêu chí cho phép miễn trừ trong luật cạnh tranh

**Chương II:** Kinh nghiệm của một số nước và bài học áp dụng cho Việt Nam

**Chương III:** Kiến nghị về tiêu chí và cách thức xác định mức độ hạn chế cạnh tranh đáng kể trên thị trường liên quan và miễn trừ áp dụng quy định cấm đối với thoả thuận hạn chế cạnh tranh trong Luật cạnh tranh của Việt Nam