

THỎA THUẬN SỬ DỤNG GIÁ ĐỂ HẠN CHẾ CẠNH TRANH – NHÌN TỪ TẦM ẢNH HƯỞNG, BẢN CHẤT KHÔNG BỀN VỮNG, ĐÁNH GIÁ TÁC ĐỘNG VÀ NHỮNG ĐỀ XUẤT KIỂM SOÁT BẰNG PHÁP LUẬT

Trần Thị Nguyệt^{1*}, Dương Thu Huyền¹, Nguyễn Ngọc Huyền¹,
Đinh Lâm Mai Anh¹, Nguyễn Ngọc Ánh¹

¹Khoa Luật, Trường Đại học Kinh tế Quốc dân

* Email: nguyettt@neu.edu.vn

Ngày nhận bài: 11/08/2024

Ngày nhận bài sửa sau phản biện: 24/09/2024

Ngày chấp nhận đăng: 01/10/2024

TÓM TẮT

Muốn kiểm soát các thỏa thuận hạn chế cạnh tranh về giá bằng pháp luật, nhà nước cần phải nhận diện chính xác công cụ giá và mức độ ảnh hưởng của thỏa thuận sử dụng giá để hạn chế cạnh tranh. Công cụ giá được sử dụng một cách hữu hiệu trong các thỏa thuận hạn chế cạnh tranh về giá và đó thường là cách tối đa hóa lợi nhuận của doanh nghiệp. Thỏa thuận sử dụng giá để hạn chế cạnh tranh bộc lộ ở việc thỏa thuận ấn định giá giữa các doanh nghiệp trên cùng một thị trường liên quan và nó có tính không bền vững. Từ những luận điểm khoa học đó, nhóm tác giả đề xuất hướng xử lý các thỏa thuận sử dụng giá để hạn chế cạnh tranh bao gồm: chế tài, chính sách khoan hồng và những vấn đề miễn trừ đối với các thỏa thuận dạng này nhằm kiểm soát vấn đề trên tốt nhất bằng pháp luật.

Từ khóa: ấn định giá, giá, thỏa thuận hạn chế cạnh tranh, thỏa thuận sử dụng giá.

PRICE-RESTRICTING COMPETITION AGREEMENTS – LOOKING FROM INFLUENCE, UNSUSTAINABLE NATURE, EVALUATION OF IMPACT AND SUGGESTIONS TO REGULATE THROUGH LAW

ABSTRACT

To effectively regulate price-restricting competition agreements through legal frameworks, the government must accurately identify pricing tools and assess the extent to which such agreements use pricing tools to limit competition. Pricing tools are often effectively employed in price-restricting competition agreements and are typically a means of maximizing business profits. Agreements to restrict competition through pricing are characterized by arrangements to fix prices among enterprises operating in the same relevant market, but such agreements are inherently unsustainable. Based on these scientific premises, the authors propose measures to address price-restricting competition agreements, including sanctions, leniency policies, and exemptions for specific types of agreements, aiming to ensure optimal legal control.

Keywords: price, price fixing, price-using agreements, restricting competition agreements.

1. ĐẶT VẤN ĐỀ

Mục tiêu của các doanh nghiệp là tối ưu hóa lợi nhuận. Để tồn tại và phát triển, tự thân mỗi doanh nghiệp phải có một chiến lược giá cả hợp lý. Giá cả là kết quả của quá trình cạnh tranh, đồng thời cũng là phương tiện cạnh tranh hữu hiệu. Nhằm tối đa hóa lợi nhuận, các doanh

nh nghiệp có khuynh hướng loại bỏ cạnh tranh về giá thông qua thỏa thuận hạn chế cạnh tranh. Chính các thỏa thuận về giá giữa các đối thủ cạnh tranh đã ảnh hưởng một cách sâu sắc đến cấu trúc cạnh tranh trên thị trường, qua đó, tác động lớn đến các doanh nghiệp khác đang kinh doanh trên

cùng một thị trường liên quan hoặc tác động lớn đến người tiêu dùng thông qua việc tước bỏ quyền lựa chọn mức giá cạnh tranh về hàng hóa, dụng cụ mà các doanh nghiệp cung ứng. Thỏa thuận sử dụng giá để hạn chế cạnh tranh có thể chia thành thỏa thuận ấn định giá nhằm bóc lột khách hàng và thỏa thuận sử dụng giá nhằm củng cố vị trí trên thị trường liên quan.

2. PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

Tác giả sử dụng phương pháp diễn giải để nghiên cứu các vấn đề lí luận cơ bản về pháp luật kiểm soát các thỏa thuận ấn định giá để hạn chế cạnh tranh; nghiên cứu quan điểm của kinh tế học khi xem xét các thỏa thuận sử dụng giá. Phương pháp phân tích, bình luận cũng được tác giả sử dụng để trình bày các quy định cụ thể của hệ thống pháp luật quốc tế cũng như hệ thống pháp luật Việt Nam về thỏa thuận ấn định giá nhằm hạn chế cạnh tranh. Bên cạnh đó, phương pháp hệ thống hóa và tổng hợp được sử dụng nhằm khái quát hóa và rút ra các kết luận, đề xuất cơ bản về những đóng góp mới của tác giả trong việc hoàn thiện pháp luật Việt Nam về kiểm soát các thỏa thuận sử dụng giá để hạn chế cạnh tranh.

3. KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU

3.1. Công cụ giá và tầm ảnh hưởng của thỏa thuận sử dụng giá để hạn chế cạnh tranh

Thỏa thuận sử dụng giá để hạn chế cạnh tranh là các thỏa thuận thống nhất hành động giữa các doanh nghiệp cạnh tranh trên thị trường liên quan một cách chính thức hoặc phi chính thức dưới hình thức thỏa thuận ngầm hoặc công khai. Trong đó, các doanh nghiệp sử dụng giá làm công cụ để đạt được mục đích hạn chế cạnh tranh trên thị trường liên quan. Để có thể đạt được lợi nhuận độc quyền hoặc hành xử trên thị trường liên quan như một doanh nghiệp độc quyền, các doanh nghiệp cạnh tranh phải giả lập vị trí ấy thông qua các thỏa thuận thống nhất hành động. Do đó, chủ thể tiến hành các thỏa thuận hạn chế cạnh tranh nói chung và các thỏa thuận sử dụng giá để hạn chế cạnh tranh nói riêng là các doanh nghiệp cùng nằm trên một thị trường liên quan.

Thỏa thuận sử dụng giá để hạn chế cạnh tranh có thể là thỏa thuận công khai hay thỏa thuận ngầm, chính thức hoặc phi chính thức. Cùng là thỏa thuận nhưng thỏa thuận sử dụng giá để hạn chế cạnh tranh và hợp đồng khác nhau về góc độ tiếp cận. Hợp đồng là các thỏa thuận giữa

các bên nhằm xác lập, thay đổi hoặc chấm dứt các quyền và nghĩa vụ. Hợp đồng chịu sự điều chỉnh của pháp luật dân sự và các luật chuyên ngành. Trong đó, pháp luật sẽ quy định về các điều kiện có hiệu lực để thỏa thuận được coi là hợp đồng như điều kiện về năng lực chủ thể, điều kiện về hình thức của hợp đồng,... Còn thỏa thuận sử dụng giá để hạn chế cạnh tranh được hiểu là thỏa thuận giữa các bên về việc thống nhất hành động, qua đó nhằm kiểm soát khả năng hành động độc lập giữa các bên trên thị trường liên quan. Với cách tiếp cận nhằm bảo đảm trật tự cạnh tranh trên thị trường, yếu tố được quan tâm là việc các doanh nghiệp có tiến hành loại bỏ hoặc giảm bớt sức ép cạnh tranh thông qua thỏa thuận hay không. Vậy nên, hình thức của thỏa thuận không phải là yếu tố cần được quan tâm. Với bản chất bất chính, các thỏa thuận hạn chế cạnh tranh bị pháp luật cạnh tranh của nhiều nước nghiêm cấm. Do vậy, các thỏa thuận này có thể diễn ra công khai hoặc ngầm. Mục tiêu trong dài hạn của doanh nghiệp là lợi nhuận, doanh nghiệp sẽ có khuynh hướng tăng giá bán để thu lợi nhuận độc quyền. Xét về khía cạnh kinh tế, doanh nghiệp trong thị trường cạnh tranh và doanh nghiệp độc quyền lợi nhuận là khác nhau. Các doanh nghiệp sẽ có động cơ cùng nhau ấn định một sản lượng đầu ra nhằm đạt được mức giá mong muốn. Nói cách khác, thông qua thỏa thuận thống nhất hành động, các doanh nghiệp đã hành động như là một doanh nghiệp thống lĩnh hoặc độc quyền.

3.2. Bản chất pháp lí của hành vi thỏa thuận ấn định giá để hạn chế cạnh tranh

3.2.1. Thỏa thuận ấn định giá là thỏa thuận giữa các doanh nghiệp cùng một thị trường liên quan

Thỏa thuận này giới hạn hoặc loại bỏ khả năng hành động về giá giữa các doanh nghiệp tham gia thỏa thuận nhằm mục tiêu gia tăng lợi nhuận. Theo Ngân hàng Thế giới (World Bank) và Tổ chức Hợp tác và Phát triển Kinh tế (OECD) thì thỏa thuận ấn định giá là khái niệm thường dùng để diễn tả một loạt các hành động được tiến hành bởi các đối thủ cạnh tranh tác động một cách trực tiếp đến giá. Nhìn từ góc độ kinh tế học, bản chất của hành vi thỏa thuận ấn định giá là nhằm giả lập vị trí của doanh nghiệp độc quyền, qua đó sử dụng sức mạnh thị trường mà các bên đạt được thông qua thỏa thuận thống nhất hành động để tác động đến giá và sản lượng

dầu ra trên thị trường liên quan. Tuy vậy, để bảo đảm tính hiệu quả của các thỏa thuận ấn định giá, xét về khía cạnh kinh tế, cần thiết phải đáp ứng các điều kiện nhất định.

3.2.2. Các điều kiện bảo đảm tính hiệu quả của các thỏa thuận

Điều kiện thứ nhất, cấu trúc thị trường phải là một thị trường tập trung. Một thị trường mà số lượng doanh nghiệp càng ít thì càng thuận lợi cho các bên tiến hành các thỏa thuận hạn chế cạnh tranh nói chung và thỏa thuận ấn định giá nói riêng. Khó khăn của các thỏa thuận hạn chế cạnh tranh đó là các doanh nghiệp luôn tồn tại sự khác biệt về chi phí sản xuất. Do đó, sẽ rất khó khăn khi ấn định mức giá khác nhau cho các doanh nghiệp ở các mức chi phí sản xuất khác nhau. Các doanh nghiệp có chi phí sản xuất tối ưu luôn muốn ấn định một mức giá thấp, trong khi các doanh nghiệp còn lại có khuynh hướng ấn định mức giá cao hơn. Số lượng các doanh nghiệp tham gia thỏa thuận ấn định giá càng cao đồng nghĩa với việc các mâu thuẫn này càng rõ rệt và các thỏa thuận càng kém bền vững. Các thỏa thuận hạn chế cạnh tranh và thỏa thuận ấn định giá vì là thỏa thuận trái luật nên thường diễn ra trong bí mật. Số lượng doanh nghiệp càng lớn sẽ gây nên những khó khăn cho việc vận hành và duy trì tính bí mật của thỏa thuận.

Điều kiện thứ hai, tồn tại các rào cản gia nhập thị trường. Với tính chất là xác lập mức giá cao trên thị trường, các hành vi thỏa thuận ấn định giá đối diện với nguy cơ bị mất thị phần nếu như khách hàng có thể dễ dàng có được lựa chọn khác thay thế cho nhu cầu tiêu dùng. Vì vậy, rào cản gia nhập thị trường là một trong những nhân tố quan trọng cho hiệu quả và sự vận hành của các thỏa thuận. Thỏa thuận ấn định giá và hành vi định giá hủy diệt có điểm tương đồng xét về điều kiện tiên quyết bởi bản chất của các hành vi định giá hủy diệt là hi sinh lợi ích trong ngắn hạn để tăng giá trong dài hạn, sau khi chiến lược hủy diệt thành công (Pindyck & Rubinfeld, 2013). Cho nên, nếu ngành có rào cản gia nhập thị trường thấp cũng đồng nghĩa doanh nghiệp sẽ khó có thể tăng giá để bù đắp chi phí của hành vi bán lỗ. Đó cũng là điều kiện mà doanh nghiệp thống lĩnh xem xét trước khi tiến hành hành vi.

Điều kiện thứ ba, sự đồng nhất về sản phẩm. Thỏa thuận sẽ khó khăn hơn nhiều nếu ngành tồn tại nhiều doanh nghiệp, nếu sản phẩm không được tiêu chuẩn hóa và nếu các điều kiện về nhu

cầu và chi phí thay đổi nhanh chóng. Hình thức đơn giản nhất là các bên thỏa thuận về mức giá được áp dụng đối với một số hoặc tất cả các khách hàng. Ở mức tối thiểu, thỏa thuận ấn định giá sẽ thiết lập mức giá trên mức của những nhà sản xuất kém hiệu quả nhất trên thị trường (Ysewyn & Boudet, 2018). Thỏa thuận ấn định giá có thể được tiến hành như một thỏa thuận độc lập hoặc có thể là một phần của một thỏa thuận thông đồng giữa các doanh nghiệp, điều chỉnh hầu hết các hoạt động kinh doanh của các thành viên của thỏa thuận, ví dụ như thông đồng đầu thầu, phân chia thị trường và khách hàng, hạn ngạch sản xuất và bán hàng.

3.3. Tính chất không bền vững của thỏa thuận sử dụng giá để hạn chế cạnh tranh

Thứ nhất, sự khác nhau về chi phí sản xuất tạo ra tính lỏng lẻo của thỏa thuận.

Bản chất của các thỏa thuận hạn chế cạnh tranh chính là bằng việc thống nhất hành động, các doanh nghiệp này mong muốn nhóm doanh nghiệp tham gia thỏa thuận hành động như một doanh nghiệp duy nhất. Đó là xét về mặt lý thuyết, tuy nhiên, trên thực tế, các doanh nghiệp tham gia vào thỏa thuận đều có chi phí sản xuất khác nhau. Sự khác nhau về chi phí sản xuất có thể xuất phát từ lý do quy mô sản xuất/kinh doanh, dây chuyền và công nghệ sản xuất, quản trị chuỗi cung ứng hoặc các lý do khác.

Khi tham gia vào thỏa thuận, vì hướng đến sự thống nhất hành động, doanh nghiệp sẽ phải bỏ qua dị biệt về chi phí sản xuất để ấn định giá thống nhất. Kết quả là, lợi ích mà các doanh nghiệp đạt được thông qua thỏa thuận sẽ rất khác nhau. Đây cũng chính là sự khác nhau cơ bản giữa một doanh nghiệp độc quyền và một nhóm doanh nghiệp giả lập vị trí thống lĩnh hoặc độc quyền thông qua thỏa thuận thống nhất hành động. Sự khác nhau về phân phối lợi ích này, sẽ làm cho liên kết của các doanh nghiệp tham gia thỏa thuận kém bền vững.

Thứ hai, mục tiêu của doanh nghiệp trong quá trình cạnh tranh tạo ra tính không bền vững của thỏa thuận.

Mục tiêu của doanh nghiệp trong quá trình cạnh tranh là một trong những tiêu chí quan trọng, tác động đến tính bền vững của thỏa thuận, đó có thể là kiếm lợi nhuận lớn hơn so với hiện tại hoặc cũng có thể là giành thị phần. Với các mục tiêu khác nhau, doanh nghiệp có thể có

nhieu động cơ để tiến hành các hành vi có lợi cho mình, mặc dù các hành vi này có thể đi ngược lại những gì mà doanh nghiệp đã cam kết trong các thỏa thuận với các doanh nghiệp khác. Khi tiến hành các thỏa thuận hạn chế cạnh tranh, chiến lược của doanh nghiệp là cắt giảm sản lượng, qua đó gia tăng giá bán. Khi một thỏa thuận hạn chế cạnh tranh được tiến hành, có hai điều sau đây là đúng: *vì các thỏa thuận luôn hướng đến việc cắt giảm sản lượng nên các doanh nghiệp luôn bán ít hơn so với sản lượng bán trước khi thỏa thuận và có lẽ là ít hơn so với năng lực sản xuất của chính nó; giá bán trong các thỏa thuận luôn mang lại lợi nhuận cao.* Khi doanh nghiệp đang sản xuất với mức sản lượng thấp hơn năng lực sản xuất và khi mà doanh thu biên cao hơn so với chi phí biên, doanh nghiệp có động cơ để bán nhiều hơn mức sản lượng mà họ đã thỏa thuận với các doanh nghiệp khác.

Thứ ba, cấu trúc thị trường và sự minh bạch của thông tin là một trong những yếu tố cơ bản tạo ra sự lỏng lẻo của liên kết giữa các doanh nghiệp trong thỏa thuận

Nếu coi sự khác biệt về chi phí sản xuất và chiến lược cạnh tranh của các doanh nghiệp tham gia thỏa thuận là các nhân tố bên trong tác động đến tính ổn định của các thỏa thuận thì cấu trúc thị trường và sự minh bạch của thông tin thị trường là yếu tố bên ngoài, tác động mạnh mẽ đến các thỏa thuận hạn chế cạnh tranh. Cấu trúc thị trường được nhìn nhận chủ yếu thông qua những yếu tố như số lượng các doanh nghiệp đối thủ trên cùng thị trường liên quan, sự tập trung của người mua. Cùng với những khác biệt như trên đã phân tích, việc tồn tại càng nhiều doanh nghiệp, càng làm cho các thỏa thuận trở nên lỏng lẻo. Có thể lý giải điều này thông qua hai khía cạnh như sau: (i) Các thỏa thuận hạn chế cạnh tranh thường là những thỏa thuận trái pháp luật nên thường diễn ra trong vòng bí mật, càng nhiều doanh nghiệp tham gia, cơ chế trao đổi thông tin, sự điều phối càng trở nên khó khăn và quan trọng hơn là càng dễ làm cho các thỏa thuận bị phát hiện; (ii) Trong một thị trường tồn tại nhiều doanh nghiệp, rất khó để có thể tiến hành các thỏa thuận hạn chế cạnh tranh mà tất cả các doanh nghiệp đều là thành viên của thỏa thuận, trong khi các thỏa thuận hạn chế cạnh tranh chỉ phát huy hiệu quả tối ưu nhất khi 100% các doanh nghiệp trong ngành

đều tham gia. Các doanh nghiệp không tham gia thỏa thuận có thể gia tăng sản lượng tương ứng với phần mà nhóm các doanh nghiệp tham gia thỏa thuận đã cắt giảm. Nếu điều đó xảy ra, các doanh nghiệp tham gia thỏa thuận không thể tăng giá, trong khi lại bị mất thị phần vào tay đối thủ. Ở một khía cạnh khác, trong một thị trường nhiều doanh nghiệp, chiến lược tốt nhất cho doanh nghiệp là không nên tham gia thỏa thuận hạn chế cạnh tranh.

Xét ở khía cạnh kinh tế, bản chất của các thỏa thuận sử dụng giá để hạn chế cạnh tranh mang lại cho các doanh nghiệp tham gia thỏa thuận lợi nhuận cao từ việc cắt giảm sản lượng để nâng cao giá (Stawicki, 2014). Quá trình này sẽ làm nảy sinh xung đột về lợi ích của từng thành viên trong thỏa thuận và lợi ích chung của cả nhóm doanh nghiệp tham gia thỏa thuận. Khi một doanh nghiệp phá vỡ thỏa thuận hạn chế cạnh tranh, khả năng là doanh nghiệp này sẽ đối diện với các biện pháp trừng phạt/trả đũa của các doanh nghiệp còn lại nếu như hành vi này bị phát hiện. Trong một thị trường mà thông tin về hàng hóa, dịch vụ được cung cấp một cách đầy đủ, khả năng tiếp cận thông tin của khách hàng rộng rãi sẽ là điều kiện cần thiết cho các thỏa thuận hạn chế cạnh tranh. Vì khi xảy ra hành vi bán hàng hóa dưới giá mà nhóm doanh nghiệp đã thỏa thuận, thì sẽ rất dễ để các doanh nghiệp khác biết được thông tin. Đối diện với các biện pháp trả đũa của các doanh nghiệp còn lại, động cơ phá vỡ thỏa thuận hạn chế cạnh tranh của doanh nghiệp sẽ giảm đi. Nói cách khác, trong bối cảnh thông tin thị trường càng đầy đủ, tính ổn định của các thỏa thuận hạn chế cạnh tranh sẽ càng cao.

Thứ tư, chế tài của Nhà nước

Chế tài của Nhà nước là một trong những yếu tố quan trọng tác động đến tính bền vững của các thỏa thuận hạn chế cạnh tranh. Khi tiến hành các thỏa thuận hạn chế cạnh tranh, các doanh nghiệp luôn đứng trước lựa chọn: tham gia thỏa thuận hoặc không. Các doanh nghiệp sẽ cân nhắc khi tiến hành hoặc tham gia các thỏa thuận hạn chế cạnh tranh, đó là lợi ích của việc tham gia thỏa thuận có đủ hấp dẫn để doanh nghiệp không quan tâm đến quy định cấm của nhà nước hay không? Ngay cả khi đã tham gia vào các thỏa thuận hạn chế cạnh tranh thì yếu tố này vẫn là yếu tố có khả năng tác động lớn đến tính bền vững của thỏa thuận.

Một khi chế tài không đủ mạnh và việc thực thi pháp luật cạnh tranh không nhất quán sẽ làm cho sức răn đe của pháp luật bị giảm, doanh nghiệp sẽ thiếu động cơ để từ bỏ hoặc dừng các thỏa thuận hạn chế cạnh tranh hoặc hợp tác với cơ quan nhà nước có thẩm quyền trong việc xử lý các thỏa thuận hạn chế cạnh tranh.

3.4. Tác động của thỏa thuận sử dụng giá để hạn chế cạnh tranh

Đánh giá tác động của thỏa thuận sử dụng giá để hạn chế cạnh tranh phải đánh giá trên cả hai phương diện, đó là tác động hạn chế cạnh tranh và tác động thúc đẩy cạnh tranh.

Về tác động hạn chế cạnh tranh

Các thỏa thuận hạn chế cạnh tranh đã hạn chế cạnh tranh về giá giữa các doanh nghiệp tham gia thỏa thuận. Các thỏa thuận qua đó đã bóp méo các quy luật vận động vốn có của thị trường. Hai đối tượng bị tác động bởi các thỏa thuận này là người tiêu dùng và các doanh nghiệp cạnh tranh không phải là một trong các bên của thỏa thuận. Người tiêu dùng là đối tượng bị tác động mạnh mẽ bởi các thỏa thuận sử dụng giá, bởi họ sẽ không được hưởng mức giá tốt mà doanh nghiệp cung cấp khi họ phải chịu áp lực cạnh tranh trên thị trường. Có thể nói, sản lượng giảm, giá tăng là yếu tố mấu chốt trong các thỏa thuận sử dụng giá. Các doanh nghiệp khác hoạt động trên cùng thị trường liên quan nhưng không phải là một trong các bên của thỏa thuận sử dụng giá (doanh nghiệp đối thủ) cũng là một đối tượng bị tác động. Do khuynh hướng củng cố và/hoặc mở rộng thị phần trên thị trường liên quan, bằng việc cộng gộp sức mạnh từ các doanh nghiệp tham gia thỏa thuận hạn chế cạnh tranh, các thỏa thuận sử dụng giá nhằm mục đích loại bỏ đối thủ ra khỏi thị trường liên quan đã gây nên sức ép lớn lên hoạt động kinh doanh bình thường của các doanh nghiệp đối thủ. Sức ép đó không chỉ dừng lại ở mức lợi nhuận bị suy giảm mà nghiêm trọng hơn, các doanh nghiệp này không thể tham gia thị trường, mở rộng hoạt động kinh doanh hoặc thậm chí buộc phải rời khỏi thị trường liên quan.

Nhìn từ góc độ quản lý kinh tế, thỏa thuận hạn chế cạnh tranh có thể làm cho năng lực cạnh tranh của nền kinh tế trở nên kém hiệu quả. Thông qua việc giới hạn hoặc loại bỏ cạnh tranh, các doanh nghiệp trong nước không có động cơ và sức ép để thay đổi công nghệ hoặc cải tiến quy trình sản xuất nhằm tối ưu chi phí sản xuất.

Nghiêm trọng hơn, nếu các thỏa thuận hạn chế cạnh tranh xảy ra ở thị trường nguyên nhiên liệu cơ bản, đóng vai trò là nguyên liệu đầu vào của các ngành sản xuất khác, các thỏa thuận này có thể làm cho các ngành sản xuất đó bị ảnh hưởng thông qua việc gia tăng chi phí sản xuất.

Tác động thúc đẩy cạnh tranh

Tác động thúc đẩy cạnh tranh của các thỏa thuận sử dụng giá được nhìn nhận từ góc độ tính kinh tế của quy mô. Tính kinh tế của quy mô được hiểu là chi phí sản xuất trung bình trong dài hạn của doanh nghiệp sẽ giảm khi quy mô sản xuất gia tăng. Có nhiều hoạt động cần có sự phối hợp nguồn lực bởi các doanh nghiệp trong ngành. Việc tự thân mỗi doanh nghiệp tiến hành các hoạt động mang tính độc lập, xét về khía cạnh kinh tế trong nhiều trường hợp là không tối ưu. Bằng việc cho phép các doanh nghiệp được tham gia các thỏa thuận phối hợp hành động, có thể tạo ra những sản phẩm mới, thúc đẩy giá trị sản xuất và qua đó gia tăng phúc lợi tiêu dùng. Có hai yếu tố cần được xem xét khi đánh giá khía cạnh thúc đẩy cạnh tranh của các thỏa thuận liên quan đến việc nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới: thông qua các thỏa thuận hành động, doanh nghiệp không chỉ có thể cộng gộp nguồn lực, phát huy giá trị của quy luật về tính kinh tế của quy mô mà quan trọng hơn là góp phần chia sẻ rủi ro cho toàn bộ hoặc phần lớn các doanh nghiệp trong ngành, trong trường hợp hoạt động này bị thất bại. Một trong các điều kiện quan trọng để doanh nghiệp có thể tiến hành các hành vi thỏa thuận sử dụng giá đó là họ phải tạo được sự tương đồng về sản phẩm. Sự tương đồng này được hiểu là việc tiêu chuẩn hóa sản phẩm, thống nhất các điều kiện về giao hàng, bảo hành, thanh toán,... Tuy nhiên, hành động này cũng góp phần làm cho thị trường trở nên minh bạch và thống nhất được tiêu chuẩn sản xuất. Xét ở khía cạnh tiêu dùng, các yếu tố này cũng là những yếu tố mang tính tích cực.

Tóm lại, tác động chủ yếu của các thỏa thuận sử dụng giá là làm xáo trộn các quy luật của thị trường, thặng dư tiêu dùng và thặng dư xã hội giảm. Tuy nhiên, cũng chính từ quá trình thỏa thuận, các thỏa thuận sử dụng giá trong những điều kiện nhất định góp phần thúc đẩy cạnh tranh thông qua thống nhất hóa các điều kiện kinh doanh, tiêu chuẩn hóa sản phẩm và minh bạch thông tin thị trường. Chính hai khía cạnh đan xen

này đã làm cho việc kiểm soát các thỏa thuận sử dụng giá trở nên hết sức phức tạp. Yêu cầu về mặt lý luận là phải làm sao ngăn ngừa các tác động gây hại nhưng đặt trong tương quan so sánh với ý nghĩa thúc đẩy cạnh tranh mà các thỏa thuận mang lại. Cơ quan có thẩm quyền phải phân biệt các hành vi hạn chế cạnh tranh hoặc các hành vi thúc đẩy cạnh tranh hoặc các hành vi mang cả hai khía cạnh này. Một chính sách quá hạn chế sẽ ngăn cản hành vi cạnh tranh có lợi, ngược lại, một chính sách quá lỏng lẻo sẽ cho phép đối thủ cạnh tranh ngăn chặn sự cạnh tranh, tăng giá và giảm sản lượng, từ đó, làm tổn thương cả người tiêu dùng và nền kinh tế.

3.5. Hướng xử lý các thỏa thuận sử dụng giá để hạn chế cạnh tranh

Thứ nhất, chế tài đối với thỏa thuận sử dụng giá để hạn chế cạnh tranh.

Chế tài là một trong những thành tố quan trọng cấu thành nên chế định pháp luật kiểm soát hành vi thỏa thuận sử dụng giá để hạn chế cạnh tranh. Mục đích của chế tài là nhằm trừng trị những hành vi vi phạm pháp luật cạnh tranh. Theo đó, chế tài trong pháp luật cạnh tranh phải tạo ra những nguy cơ thật sự cho các bên khi họ tiến hành hoặc đang cân nhắc khả năng tham gia các thỏa thuận sử dụng giá để hạn chế cạnh tranh. Để đạt mục tiêu trừng phạt các hành vi vi phạm và cao hơn là răn đe, ngăn ngừa các bên tham gia vào các thỏa thuận sử dụng giá để hạn chế cạnh tranh, chế tài phải bảo đảm lớn hơn những lợi ích mà doanh nghiệp có thể đạt được khi tham gia vào thỏa thuận. Thông thường, chế tài áp dụng đối với các thỏa thuận sử dụng giá để hạn chế cạnh tranh phổ biến là phạt tiền. Việc xác định mức tiền phạt sẽ phụ thuộc vào nhiều yếu tố như mức độ bí mật của hành vi, tính nghiêm trọng và những lợi ích bất hợp pháp mà hành vi mang lại.

Ở khía cạnh khác, đối với các doanh nghiệp giữ vai trò là thành viên lãnh đạo, khởi xướng hoặc có vai trò quan trọng trong các thỏa thuận hạn chế cạnh tranh, cách thức xử lý luôn nghiêm khắc hơn so với các doanh nghiệp khác. Đồng thời, các đối tượng này thông thường cũng sẽ không được hưởng chính sách khoan hồng trong pháp luật cạnh tranh hoặc sẽ được hưởng khoan hồng nhưng chỉ ở mức hạn chế là giảm hình phạt tiền mà không phải là miễn toàn bộ. Điều này xuất phát từ vai trò của các doanh nghiệp này trong quá trình khởi xướng và vận hành các thỏa thuận hạn chế cạnh tranh.

Thứ hai, chính sách khoan hồng đối với thỏa thuận sử dụng giá để hạn chế cạnh tranh.

Đây là chính sách nhà nước giành quyền miễn trừ đối với các thành viên tham gia thỏa thuận hạn chế cạnh tranh chủ động khai báo, cung cấp tài liệu, chứng cứ chứng minh sự tồn tại của các thỏa thuận hạn chế cạnh tranh và hợp tác với cơ quan quản lý cạnh tranh. Các doanh nghiệp khi được hưởng khoan hồng sẽ được miễn trừ một phần hoặc toàn bộ các chế tài về hành chính hoặc hình sự mà lẽ ra họ phải gánh chịu. Chương trình khoan hồng được xây dựng theo hướng kết hợp với việc thiết kế chế tài phạt nặng, đủ tính răn đe để phát huy tác dụng (Trần Thị Nguyệt, 2020). Thực tế, đa số các thỏa thuận hạn chế cạnh tranh gây ảnh hưởng tiêu cực đến môi trường cạnh tranh giữa các doanh nghiệp và lợi ích của người tiêu dùng thông qua các thỏa thuận về phân chia thị trường, về giá, về điều kiện giao kết hợp đồng,... (Nguyễn Thị Ngọc Châu, 2017). Tuy nhiên, các dạng thỏa thuận này lại có tính bí mật cao, dễ phát hiện ra sự tồn tại của các thỏa thuận hạn chế cạnh tranh và thu thập được các chứng cứ liên quan đến thỏa thuận này là một vấn đề không hề dễ dàng đối với các cơ quan chức năng. Chính vì vậy, chính sách khoan hồng được quy định cụ thể trong Luật Cạnh tranh năm 2018 đóng vai trò quan trọng. Chính sách này sẽ giúp phát hiện và phá vỡ các thỏa thuận hạn chế cạnh tranh nhanh chóng, chính xác, tạo điều kiện thôi thúc các chủ thể tham gia vào thỏa thuận hạn chế cạnh tranh tự nguyện khai báo và hợp tác với các cơ quan chức năng trong quá trình điều tra. Bởi lẽ, chủ thể nào khai báo, hợp tác điều tra càng sớm thì mức hưởng miễn, giảm trách nhiệm càng cao, lúc này, các thỏa thuận hạn chế cạnh tranh phi pháp sẽ càng sớm bị phá vỡ (Trường Đại học Luật TP. Hồ Chí Minh, 2012). Để được áp dụng chính sách khoan hồng, doanh nghiệp đó phải là thành viên của thỏa thuận hạn chế cạnh tranh. Doanh nghiệp này phải chủ động tiếp cận cơ quan cạnh tranh để thú nhận việc họ tham gia vào thỏa thuận, đồng thời, phải ra sức hỗ trợ cơ quan cạnh tranh trong quá trình điều tra, xử lý hành vi vi phạm (khoản 1 Điều 112 Luật Cạnh tranh 2018). Còn các chủ thể là cá nhân như: người quản lý, nhân viên, người lao động trong doanh nghiệp khi tham gia vào thỏa thuận hạn chế cạnh tranh bị cấm sẽ không phải là đối tượng được áp dụng chính sách khoan hồng theo Luật Cạnh tranh năm 2018

ngay cả khi họ tự nguyện khai báo hành vi thỏa thuận này (Trần Thị Nguyệt, 2020). Nguyên lí căn bản mà pháp luật cạnh tranh phải ưu tiên đó là tạo ra nguy cơ để doanh nghiệp phải lo lắng nếu doanh nghiệp không tự nguyện hợp tác với cơ quan cạnh tranh. Tuy nhiên, nếu trong trường hợp lợi ích của việc tuân thủ các thỏa thuận hạn chế cạnh tranh là quá lớn so với nguy cơ bị xử lí và các doanh nghiệp có thời gian để trao đổi thông tin, đưa ra phương án ứng phó, tình hình có thể khác đi. Trên thực tế, các doanh nghiệp dễ dàng trao đổi thông tin với nhau khi các thỏa thuận hạn chế cạnh tranh giữa họ bị phát hiện. Cho nên, để chính sách khoan hồng phát huy tác dụng, nhất thiết phải tạo ra một cuộc đua giữa các doanh nghiệp nhằm tranh giành sự khoan hồng của pháp luật.

Khoản 1 Điều 112 Luật Cạnh tranh Việt Nam 2018 quy định: “*Doanh nghiệp tự nguyện khai báo giúp Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia phát hiện, điều tra và xử lí hành vi thỏa 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, Luật Cạnh tranh năm 2018 đã xác định đối tượng được hưởng chính sách khoan hồng chỉ là các doanh nghiệp. Doanh nghiệp ở đây được hiểu là một chủ thể tiến hành hoạt động kinh doanh vì mục đích lợi nhuận và là một chủ thể độc lập trên thị trường, không phân biệt là thể nhân hay pháp nhân cụ thể, hoặc cũng có thể được hưởng khoan hồng theo chính sách khoan hồng riêng của từng doanh nghiệp. Để khuyến khích các cá nhân chủ động lên tiếng khai báo và hợp tác với các cơ quan cạnh tranh trong quá trình điều tra, xu thế chung của các quốc gia trên thế giới hiện nay là hướng đến việc thừa nhận cá nhân cũng là đối tượng được hưởng chính sách khoan hồng. Bởi mục đích của việc ghi nhận, quy định và thực hiện chính sách khoan hồng là để tạo điều kiện đẩy nhanh tiến trình tiếp cận, phát hiện và xử lí các hành vi thỏa thuận hạn chế cạnh tranh nguy hiểm nhưng nếu chính sách này chỉ áp dụng cho các đối tượng là doanh nghiệp như hiện nay thì chưa hợp lí, chưa tạo được động lực để các đối tượng là cá nhân chủ động tố giác hành vi vi phạm. Điều này tạo nên hạn chế không đáng có cho việc phát huy vai trò của chính sách khoan hồng. Vì vậy, theo quan điểm của tác giả, để đạt được mục tiêu tăng cường khả năng kiểm soát, xử lí các thỏa

thuận hạn chế cạnh tranh bị cấm, Luật Cạnh tranh cần được quy định theo hướng đối tượng được hưởng chính sách khoan hồng phải bao gồm cả cá nhân và doanh nghiệp. Theo đó, trong trường hợp nếu công ty thỏa mãn điều kiện được hưởng miễn trừ thì giám đốc và các nhân viên của công ty cũng sẽ được hưởng chính sách khoan hồng, với điều kiện họ phải thành khẩn thừa nhận và khai báo hành vi vi phạm của mình đồng thời với việc khai báo hành vi vi phạm của công ty và tiếp tục hỗ trợ điều tra. Trong trường hợp công ty khai báo là đối tượng quy định tại khoản 4 Điều 112, không thỏa mãn các điều kiện để được hưởng miễn trừ thì giám đốc, lãnh đạo và nhân viên chỉ được hưởng miễn trừ của chính sách khoan hồng nếu họ tự nguyện khai báo với cơ quan điều tra với tư cách cá nhân. Đối với trường hợp nhân viên của công ty thành viên khai báo thỏa thuận hạn chế cạnh tranh bị cấm với tư cách cá nhân và công ty này đến sau nhân viên của mình thì quyền miễn trừ lúc này chỉ dành cho nhân viên vì công ty đã không thỏa mãn các điều kiện nói trên (Nguyễn Thị Ngọc Châu, 2017). Việc quy định theo hướng như trên sẽ làm tăng tính hấp dẫn của chính sách khoan hồng đối với cá nhân, tạo động lực khuyến khích các cá nhân tích cực thực hiện tố giác, tự thú, thành khẩn khai báo các thỏa thuận hạn chế cạnh tranh, từ đó, giúp các cơ quan cạnh tranh dễ dàng phát hiện, xử lí kịp thời đối với những thỏa thuận này.

Thứ ba, vấn đề miễn trừ đối với thỏa thuận sử dụng giả để hạn chế cạnh tranh.

Một chính sách cạnh tranh quá lỏng lẻo sẽ không thể kiểm soát hiệu quả các hành vi vi phạm, còn một chính sách cạnh tranh quá nghiêm khắc sẽ không phát huy được yếu tố tích cực của thỏa thuận hạn chế cạnh tranh. Để thực hiện tốt việc cân bằng hai khía cạnh trừng phạt các hành vi có hại cho cạnh tranh và dành sự miễn trừ cho các thỏa thuận hạn chế cạnh tranh có lợi, nhất thiết phải xác định dưới những điều kiện nào, các thỏa thuận này có lợi cho cạnh tranh và/hoặc người tiêu dùng.

Khía cạnh thúc đẩy cạnh tranh của thỏa thuận

Các thỏa thuận giữa các đối thủ cạnh tranh không phải lúc nào cũng gây nên những tổn hại đến cạnh tranh và người tiêu dùng. Trong những trường hợp nhất định, các thỏa thuận này có thể mang lại giá trị thúc đẩy cạnh tranh trên

thị trường. Một trong những khía cạnh tích cực của các thỏa thuận thúc đẩy cạnh tranh là các thỏa thuận về nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới (R&D) (Trần Thị Nguyệt & Trần Anh Vũ, 2020). Chi phí nghiên cứu và phát triển, đặc biệt là tạo ra những sản phẩm mang tính đột phá thường rất lớn. Chi phí lớn và rủi ro cao chính là một trong những thách thức lớn nhất của hoạt động nghiên cứu và phát triển. Thế nên, việc từng doanh nghiệp riêng lẻ thực hiện hoạt động này mang tính độc lập xét về khía cạnh kinh tế là không hiệu quả. Đó cũng chính là lí do thúc đẩy các doanh nghiệp thỏa thuận cùng thực hiện các hoạt động nghiên cứu và phát triển. Thực tiễn pháp luật cạnh tranh các nước luôn coi các thỏa thuận thúc đẩy nghiên cứu và phát triển sản phẩm là các thỏa thuận thúc đẩy cạnh tranh hoặc sẽ dành cho các thỏa thuận này sự miễn trừ. Bởi bản chất của các hoạt động nghiên cứu và phát triển là những hoạt động đầu tư nghiên cứu mang tính mạo hiểm. Mấu chốt của quá trình này là đối mặt với rủi ro trong quá trình đầu tư để được hưởng lợi từ sản phẩm mới mang tính đột phá hoặc tỉ suất lợi nhuận cao trong tương lai. Cho nên, nếu buộc các doanh nghiệp phải cho phép doanh nghiệp thứ tư tham gia vào quá trình sản xuất sản phẩm mới sẽ là bất công cho các doanh nghiệp đã đối diện với rủi ro từ đầu và cho phép doanh nghiệp thứ tư trực lợi từ rủi ro của các doanh nghiệp khác một cách bất chính.

Vấn đề miễn trừ đối với các thỏa thuận hạn chế cạnh tranh

Thực tế có những thỏa thuận hạn chế cạnh tranh là hoàn toàn có hại cho cạnh tranh và người tiêu dùng. Đây là những thỏa thuận được pháp luật các nước phân loại vào nhóm các thỏa thuận hạn chế cạnh tranh đặc biệt nghiêm trọng và bị xử lí theo nguyên tắc vi phạm mặc nhiên. Tuy nhiên, cũng có những thỏa thuận như thỏa thuận về nghiên cứu và phát triển là những thỏa thuận mang giá trị thúc đẩy cạnh tranh. Đồng thời, cũng có những thỏa thuận mang tính chất phản cạnh tranh, nhưng dưới những điều kiện nhất định các thỏa thuận này lại phát huy giá trị thúc đẩy cạnh tranh. Vì vậy, nhằm mục đích tạo tính hiệu quả của hoạt động kiểm soát các thỏa thuận hạn chế cạnh tranh, trên thực tế, pháp luật cạnh tranh các nước phân các tiêu chí miễn trừ thành

ba nhóm: các quy định miễn trừ áp dụng tự động; miễn trừ áp dụng theo ngưỡng thị phần; các thỏa thuận hạn chế cạnh tranh nghiêm trọng.

4. KẾT LUẬN

Các thỏa thuận sử dụng giá để hạn chế cạnh tranh là những thỏa thuận phản cạnh tranh nghiêm trọng, bóp méo hoặc loại bỏ cạnh tranh trên thị trường, gây ảnh hưởng to lớn đến quyền lợi của người tiêu dùng. Cho nên, vấn đề kiểm soát các thỏa thuận sử dụng giá để hạn chế cạnh tranh luôn là một trong những nội dung quan trọng của pháp luật cạnh tranh các nước. Để có thể chống lại các thỏa thuận này, cần phải hiểu được nguyên lí vận hành và bản chất kinh tế của hành vi. Xét về khía cạnh kinh tế học, việc thống nhất hành động sẽ mang lại cho các doanh nghiệp khả năng chi phối cạnh tranh trên thị trường nhưng kinh tế học cũng chỉ ra quá trình thống nhất hành động bằng thỏa thuận của các doanh nghiệp tồn tại những yếu tố kém bền vững. Thông qua việc khai thác các yếu tố kém bền vững trong các thỏa thuận sử dụng giá để hạn chế cạnh tranh, chính sách khoan hồng như một công cụ hữu hiệu để phá vỡ các thỏa thuận hạn chế cạnh tranh. Chế tài áp dụng đối với các thỏa thuận sử dụng giá để hạn chế cạnh tranh là một trong những bộ phận không thể thiếu của các quy định kiểm soát đối với hành vi này. Bàn về chế tài, cần thiết phải làm rõ các hình thức chế tài mà pháp luật cạnh tranh có thể áp dụng đối các hành vi thỏa thuận sử dụng giá để hạn chế cạnh tranh. Đồng thời, pháp luật phải đưa ra các tiêu chí để lượng hóa mức phạt đối với các doanh nghiệp đóng những vai trò khác nhau trong cùng nhóm doanh nghiệp tham gia thỏa thuận sử dụng giá để hạn chế cạnh tranh.

Vai trò kiểm soát đối với các thỏa thuận sử dụng giá để hạn chế cạnh tranh sẽ kém hiệu quả nếu pháp luật không tính đến tác động tích cực của các thỏa thuận này. Dưới những điều kiện nhất định, các thỏa thuận sử dụng giá để hạn chế cạnh tranh cũng đóng vai trò thúc đẩy cạnh tranh hoặc thúc đẩy sự phát triển kinh tế hoặc tối ưu hóa việc sử dụng các nguồn lực. Chính vì vậy, vấn đề miễn trừ luôn là một bộ phận không thể thiếu của pháp luật cạnh tranh các nước trong việc kiểm soát các thỏa thuận hạn chế cạnh tranh nói chung và thỏa thuận sử dụng giá để hạn chế cạnh tranh nói riêng.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- Nguyễn Thị Ngọc Châu. (2017). *Cơ sở lý luận của việc xây dựng chương trình khoan hồng nhằm phá vỡ các thỏa thuận hạn chế cạnh tranh tại Việt Nam* (Khóa luận tốt nghiệp, Trường Đại học Luật, Thành phố Hồ Chí Minh).
- Pindyck, R. S., & Rubinfeld, D. L. (2013). *Microeconomics, 8th Edition*, The US: Prentice Hall.
- Stawicki, A. (2014). The President of Poland approves amendments to the Polish Competition Act introducing the possibility to impose fines on the managers of companies involved in anticompetitive agreements, *E-Competitions Bulletin*, 67797.
- Trần Thị Nguyệt. (2020). Bàn về những giá trị cốt lõi của Luật Cạnh tranh năm 2018. *Tạp chí Nhân lực Khoa học xã hội*, 5(84), 48–57.
- Trần Thị Nguyệt & Trần Anh Vũ. (2020). Control of the Agreement on Valuation to Restrict Competition in Vietnam – Viewed from Efficiency Standards of Economics, *Journal of Finance and Economics*, 8(4), 190–200.
- Trường Đại học Luật TP. Hồ Chí Minh. (2012). *Giáo trình Pháp luật cạnh tranh và giải quyết tranh chấp thương mại*, Nxb Hồng Đức, Hà Nội.
- Ysewyn, J., & Boudet, J. (2018). *Leniency and Competition Law: An Overview of EU and National Case Law*. Truy cập ngày 13/02/2024, từ https://www.cov.com/-/media/files/corporate/publications/2018/08/leniency_and_competition_law_an_overview_of_eu_and_national_case_law.pdf