

BỘ CÔNG THƯƠNG
CỤC CẠNH TRANH VÀ BẢO VỆ NGƯỜI TIÊU DÙNG



SỔ TAY HƯỚNG DẪN TUÂN THỦ PHÁP LUẬT CẠNH TRANH

DỰ ÁN “TĂNG CƯỜNG CÁC THỂ CHẾ CẠNH TRANH VÀ BẢO VỆ NGƯỜI TIÊU DÙNG”
AUS4REFORM

LỜI CẢM ƠN

Luật Cạnh tranh số 23/2018/QH14 được Quốc hội nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam khóa XIV ban hành ngày 12 tháng 6 năm 2018 và bắt đầu có hiệu lực kể từ ngày 01 tháng 7 năm 2019. Được sự hỗ trợ của Dự án “Tăng cường các thể chế cạnh tranh và bảo vệ người tiêu dùng do Chính phủ Úc tài trợ, Cục Cạnh tranh và Bảo vệ người tiêu dùng – Bộ Công Thương đã thực hiện “Sổ tay hướng dẫn tuân thủ pháp luật cạnh tranh”.

Sổ tay sau khi được hoàn thiện nội dung, in ấn và phát hành sẽ trở thành cuốn cẩm nang giúp cộng đồng các doanh nghiệp, không chỉ gồm doanh nghiệp trong nước mà còn bao gồm cả các doanh nghiệp nước ngoài đang hoạt động kinh doanh tại Việt Nam có thể nắm bắt và hiểu rõ quy định của pháp luật về cạnh tranh, từ đó chủ động xây dựng và thực hiện các chương trình, chính sách tuân thủ pháp luật cạnh tranh phù hợp với nhu cầu, điều kiện, đặc thù riêng của mình.

Để có được thành công của Sổ tay này, Cục Cạnh tranh và Bảo vệ người tiêu dùng trân trọng cảm ơn sự hỗ trợ của Dự án “Tăng cường các thể chế cạnh tranh và bảo vệ người tiêu dùng”, sự cộng tác, xây dựng nội dung của chuyên gia tư vấn trong nước và sự tham gia, đóng góp ý kiến hoàn thiện Sổ tay của các chuyên gia trong và ngoài Cục. Với tinh thần cầu thị, Cục Cạnh tranh và Bảo vệ người tiêu dùng mong muốn nhận được thêm ý kiến đóng góp từ các cơ quan, tổ chức, cá nhân trong và ngoài nước để tiếp tục hoàn thiện chất lượng Sổ tay.

Trân trọng./.

MỤC LỤC

DANH MỤC HÌNH	5
DANH MỤC VÍ DỤ MINH HỌA	7
GIỚI THIỆU.....	8
1. Mục đích.....	8
2. Đối tượng sử dụng.....	8
3. Nội dung.....	9
PHẦN A. CƠ SỞ LÝ LUẬN CHUNG	10
I. MỘT SỐ QUY ĐỊNH CỦA LUẬT CẠNH TRANH	10
1. Tổng quan về các hành vi được Luật Cạnh tranh điều chỉnh.....	10
2. Quy định điều chỉnh hành vi hạn chế cạnh tranh, tập trung kinh tế, cạnh tranh không lành mạnh	11
2.1. Thỏa thuận hạn chế cạnh tranh.....	11
2.1.1. Trường hợp bị cấm	11
2.1.2. Trường hợp miễn trừ	22
2.1.3. Chính sách khoan hồng.....	23
2.1.4. Xử lý vi phạm quy định về thỏa thuận hạn chế cạnh tranh	25
2.2. lạm dụng vị trí thống lĩnh thị trường, vị trí độc quyền	28
2.2.1. Vị trí thống lĩnh, vị trí độc quyền của doanh nghiệp	28
2.2.2. Hành vi lạm dụng vị trí thống lĩnh thị trường, vị trí độc quyền bị cấm.....	32
2.2.3. Xử lý vi phạm quy định về lạm dụng vị trí thống lĩnh thị trường, vị trí độc quyền	35
2.3. Tập trung kinh tế.....	36
2.3.1. Các hình thức tập trung kinh tế.....	36
2.3.2. Kiểm soát tập trung kinh tế.....	37
2.3.3. Xử lý vi phạm quy định về tập trung kinh tế	44
2.4. Cạnh tranh không lành mạnh.....	46
2.4.1. Hành vi cạnh tranh không lành mạnh bị cấm.....	46
2.4.2. Xử lý vi phạm quy định về cạnh tranh không lành mạnh	51
II. TUÂN THỦ PHÁP LUẬT CẠNH TRANH – LỢI ÍCH VÀ RỦI RO	53
1. Lý do tuân thủ pháp luật cạnh tranh.....	53
2. Rủi ro khi vi phạm pháp luật về cạnh tranh	54
2.1. Rủi ro tài chính.....	55

2.2. <i>Rủi ro khác</i>	57
3. Lợi ích của việc tuân thủ pháp luật cạnh tranh	60
3.1. <i>Lợi ích cho doanh nghiệp</i>	60
3.2. <i>Lợi ích cho môi trường cạnh tranh và người tiêu dùng</i>	62
PHẦN B. HƯỚNG DẪN XÂY DỰNG VÀ THỰC HIỆN CHƯƠNG TRÌNH TUÂN THỦ PHÁP LUẬT CẠNH TRANH TẠI DOANH NGHIỆP	63
I. CHƯƠNG TRÌNH TUÂN THỦ PHÁP LUẬT CẠNH TRANH – BẢN CHẤT, NỘI DUNG VÀ HÌNH THỨC	63
1. Bản chất của Chương trình tuân thủ pháp luật cạnh tranh	63
2. Nội dung, hình thức và phương thức xây dựng, thực hiện Chương trình tuân thủ pháp luật cạnh tranh	63
II. YÊU CẦU TỐI THIỂU ĐỂ XÂY DỰNG, THỰC HIỆN HIỆU QUẢ CHƯƠNG TRÌNH TUÂN THỦ PHÁP LUẬT CẠNH TRANH	65
1. Cam kết chung của lãnh đạo cấp cao	65
2. Văn bản hóa nội dung tuân thủ	66
3. Phân công nhân sự chịu trách nhiệm thực hiện	67
4. Quy trình đào tạo	67
5. Giám sát việc thực hiện và tính hiệu quả	68
III. CÁC BƯỚC XÂY DỰNG VÀ THỰC HIỆN CHƯƠNG TRÌNH TUÂN THỦ PHÁP LUẬT CẠNH TRANH	68
1. Bước 1 – Xác định rủi ro	70
2. Bước 2 – Đánh giá rủi ro	75
3. Bước 3 – Quản lý rủi ro	78
4. Bước 4 – Theo dõi, giám sát rủi ro	87

DANH MỤC HÌNH

Hình 1. Các hành vi được Luật Cạnh tranh điều chỉnh.....	10
Hình 2. Phân loại thỏa thuận hạn chế cạnh tranh.....	11
Hình 3. Các thỏa thuận hạn chế cạnh tranh bị cấm mặc nhiên	12
Hình 4. Trường hợp thỏa thuận hạn chế cạnh tranh bị cấm theo quy định tại điểm c khoản 1 Điều 217 Bộ luật Hình sự 2017.....	13
Hình 5. Trường hợp thỏa thuận hạn chế cạnh tranh bị cấm theo quy định tại điểm a và b khoản 1 Điều 217 Bộ luật Hình sự 2017	17
Hình 6. Trường hợp thỏa thuận thông đồng đấu thầu bị cấm theo quy định tại Điều 222 Bộ luật Hình sự 2017.....	17
Hình 7. Các thỏa thuận hạn chế cạnh tranh bị cấm trên cơ sở đánh giá tác động hạn chế cạnh tranh.....	20
Hình 8. Trường hợp thỏa thuận hạn chế cạnh tranh bị cấm theo quy định tại điểm c khoản 1 Điều 217 Bộ luật hình sự 2017.....	22
Hình 9. Hình thức và phạm vi áp dụng miễn trừ đối với thỏa thuận hạn chế cạnh tranh bị cấm	23
Hình 10. Điều kiện miễn trừ có thời hạn đối với thỏa thuận hạn chế cạnh tranh ...	23
Hình 11. Điều kiện để miễn, giảm mức phạt theo chính sách khoan hồng	24
Hình 12. Miễn, giảm mức xử phạt theo thứ tự nộp đơn và đáp ứng điều kiện hưởng khoan hồng	24
Hình 13. Nguyên tắc xử lý vi phạm pháp luật về cạnh tranh.....	25
Hình 14. Hình thức xử lý vi phạm quy định về thỏa thuận hạn chế cạnh tranh	26
Hình 15. Mức phạt tiền đối với thỏa thuận hạn chế cạnh tranh bị cấm	27
Hình 16. Hình thức và mức độ xử lý vi phạm hình sự đối với thỏa thuận hạn chế cạnh tranh bị cấm theo quy định tại Điều 217 Bộ luật Hình sự 2017.....	27
Hình 17. Hình thức và mức độ xử lý vi phạm hình sự đối với thỏa thuận thông đồng đấu thầu (tội vi phạm quy định về đấu thầu) bị cấm theo Điều 222 Bộ luật Hình sự 2017	28
Hình 18. Vị trí thống lĩnh thị trường của doanh nghiệp, nhóm doanh nghiệp.....	29
Hình 19. Ngưỡng thị phần để xác định vị trí thống lĩnh thị trường của doanh nghiệp, nhóm doanh nghiệp	30
Hình 20. Yếu tố xác định sức mạnh thị trường đáng kể của doanh nghiệp, nhóm doanh nghiệp	30
Hình 21. Hành vi lạm dụng vị trí thống lĩnh thị trường, vị trí độc quyền bị cấm...	33
Hình 22. Hình thức và mức độ xử lý vi phạm hành chính đối với hành vi lạm dụng vị trí thống lĩnh thị trường, vị trí độc quyền bị cấm.....	35
Hình 23. Các tiêu chí xác định ngưỡng thông báo tập trung kinh tế	38

Hình 24. Trình tự, thủ tục thông báo tập trung kinh tế	39
Hình 25. Các hành vi vi phạm quy định về tập trung kinh tế	40
Hình 26. Đánh giá tác động cạnh tranh của việc tập trung kinh tế	42
Hình 27. Hình thức và mức độ xử lý vi phạm đối với các hành vi vi phạm quy định về tập trung kinh tế bị cấm	45
Hình 28. Mức phạt tiền đối với các hành vi vi phạm pháp luật về tập trung kinh tế khác.....	45
Hình 29. Các hành vi cạnh tranh không lành mạnh bị cấm	47
Hình 30. Mức phạt tiền đối với vi phạm quy định về cạnh tranh không lành mạnh	52
Hình 31. Hình thức phạt bổ sung và biện pháp khắc phục hậu quả đối với các hành vi vi phạm quy định về cạnh tranh không lành mạnh	53
Hình 32. Rủi ro tài chính đối với doanh nghiệp vi phạm pháp luật cạnh tranh.....	55
Hình 33. Phạt tiền theo quy định về xử phạt vi phạm hành chính trong lĩnh vực cạnh tranh	55
Hình 34. Phạt tiền theo quy định về xử lý hình sự đối với tội vi phạm quy định về cạnh tranh	56
Hình 35. Rủi ro khác đối với doanh nghiệp vi phạm pháp luật cạnh tranh	58
Hình 36. Minh họa danh mục kiểm tra việc tuân thủ các thủ tục cơ bản	66
Hình 37. Quy trình xây dựng và thực hiện_Chương trình tuân thủ pháp luật cạnh tranh.....	69
Hình 38. Xác định rủi ro trên cơ sở phân tích đặc điểm của doanh nghiệp.....	71
Hình 39. Danh mục kiểm tra để xác định rủi ro vi phạm quy định về thỏa thuận hạn chế cạnh tranh theo chiều ngang	74
Hình 40. Danh mục kiểm tra để xác định rủi ro vi phạm quy định về thỏa thuận hạn chế cạnh tranh theo chiều dọc	74
Hình 41. Danh mục kiểm tra để xác định rủi ro vi phạm quy định về lạm dụng vị trí thống lĩnh thị trường.....	75
Hình 42. Ma trận đánh giá mức độ rủi ro về cạnh tranh	76
Hình 43. Quản lý rủi ro thông qua chương trình hành động cụ thể.....	78
Hình 44. Một số biện pháp có thể áp dụng để quản lý rủi ro về cạnh tranh	79
Hình 45. Danh mục kiểm tra các biện pháp để quản lý rủi ro	80
Hình 46. Xây dựng cam kết tuân thủ và phân cấp thực hiện	81
Hình 47. Mục tiêu và biện pháp giám sát rủi ro.....	87

DANH MỤC VÍ DỤ MINH HỌA

HỢP 1. Minh họa hành vi thỏa thuận ấn định giá hàng hóa, dịch vụ một cách trực tiếp hoặc gián tiếp.....	14
HỢP 2. Minh họa hành vi thỏa thuận phân chia thị trường tiêu thụ hàng hóa, cung ứng dịch vụ.....	15
HỢP 3. Minh họa hành vi thỏa thuận hạn chế sản lượng bán hàng hóa	16
HỢP 4. Minh họa hành vi thỏa thuận thông đồng đấu thầu.....	18
HỢP 5. Minh họa hành vi thỏa thuận ấn định giá bán lại tối thiểu	20
HỢP 6. Minh họa hành vi bán hàng hóa dưới giá thành toàn bộ dẫn đến loại bỏ đối thủ cạnh tranh	34
HỢP 7. Minh họa hành vi xâm phạm thông tin bí mật trong kinh doanh.....	47
HỢP 8. Minh họa hành vi ép buộc khách hàng, đối tác kinh doanh của doanh nghiệp khác.....	49
HỢP 9. Minh họa hành vi lôi kéo khách hàng bất chính	50
HỢP 10. Minh họa việc đánh giá mức độ rủi ro về cạnh tranh	77

GIỚI THIỆU

Sổ tay hướng dẫn tuân thủ pháp luật cạnh tranh (sau đây gọi tắt là “Sổ tay”) là tài liệu hướng dẫn kỹ năng xây dựng và thực hiện chính sách, chương trình tuân thủ pháp luật cạnh tranh tại doanh nghiệp trên cơ sở hiểu biết các quy định của pháp luật cạnh tranh, nhận thức được ý nghĩa của việc tuân thủ pháp luật cạnh tranh trong hoạt động kinh doanh của mình.

1. MỤC ĐÍCH

Sổ tay hướng dẫn tuân thủ pháp luật cạnh tranh dành cho doanh nghiệp được xây dựng nhằm mục đích:

- Tăng cường hiểu biết của doanh nghiệp về các hành vi vi phạm pháp luật cạnh tranh và trách nhiệm tuân thủ pháp luật cạnh tranh;
- Thúc đẩy doanh nghiệp tuân thủ pháp luật cạnh tranh trên cơ sở nhận thức rõ lợi ích của việc tuân thủ và rủi ro khi tham gia, thực hiện hành vi vi phạm pháp luật cạnh tranh;
- Hướng dẫn các bước để doanh nghiệp xây dựng và thực hiện chương trình tuân thủ pháp luật cạnh tranh phù hợp với điều kiện và đặc điểm hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

2. ĐỐI TƯỢNG SỬ DỤNG

Mặc dù Sổ tay chủ yếu hướng đến doanh nghiệp là đối tượng chính chịu sự điều chỉnh của Luật Cạnh tranh, tuy nhiên, các đối tượng khác cũng được khuyến khích sử dụng Sổ tay nhằm mục đích quản lý nhà nước trong lĩnh vực cạnh tranh hoặc tuyên truyền, phổ biến pháp luật cạnh tranh.

Các đối tượng chính sử dụng Sổ tay bao gồm:

Tổ chức, cá nhân kinh doanh (gọi chung là doanh nghiệp) có quy mô lớn, vừa và nhỏ thuộc mọi thành phần kinh tế và có hoạt động kinh doanh tại Việt Nam (có hoặc không có hiện diện thương mại tại Việt Nam) là đối tượng chính sử dụng Sổ tay do các doanh nghiệp này đều có trách nhiệm tuân thủ pháp luật cạnh tranh theo quy định. Doanh nghiệp có thể sử dụng Sổ tay để xây dựng và thực hiện chính sách, chương trình tuân thủ pháp luật cạnh tranh phù hợp với đặc điểm, điều kiện của doanh nghiệp.

Hiệp hội ngành, nghề tại Việt Nam có thể sử dụng Sổ tay làm cơ sở để phổ biến, hướng dẫn các doanh nghiệp thành viên xây dựng và thực hiện các chương trình, chính sách nhằm đảm bảo tuân thủ pháp luật cạnh tranh.

Các cơ quan quản lý nhà nước cũng có thể sử dụng Sổ tay như một tài liệu tham khảo để hiểu biết rõ hơn một số quy định của Luật Cạnh tranh, từ đó nâng

cao hiệu quả quản lý nhà nước trong ngành, lĩnh vực mình phụ trách, tránh tình trạng ban hành các văn bản pháp luật, hành chính trái với quy định của pháp luật cạnh tranh, đồng thời, phối hợp chặt chẽ hơn với Bộ Công Thương trong công tác quản lý nhà nước về cạnh tranh.

3. NỘI DUNG

Sổ tay gồm hai nội dung chính sau đây:

Phần A. Cơ sở lý luận chung: Giới thiệu các quy định cơ bản liên quan đến các hành vi được điều chỉnh bởi pháp luật cạnh tranh, gồm hành vi thỏa thuận hạn chế cạnh tranh; lạm dụng vị trí thống lĩnh thị trường, vị trí độc quyền; tập trung kinh tế và hành vi cạnh tranh không lành mạnh; phân tích các rủi ro khi tham gia, thực hiện hành vi vi phạm pháp luật cạnh tranh và lợi ích của doanh nghiệp trong việc tuân thủ pháp luật cạnh tranh.

Phần B. Hướng dẫn xây dựng và thực hiện chương trình tuân thủ pháp luật cạnh tranh tại doanh nghiệp: Giới thiệu quy trình và trình bày cụ thể, chi tiết các bước trong quy trình xây dựng và thực hiện chương trình tuân thủ pháp luật cạnh tranh của doanh nghiệp để đảm bảo tính hiệu quả, khả thi.

PHẦN A. CƠ SỞ LÝ LUẬN CHUNG

I. MỘT SỐ QUY ĐỊNH CỦA LUẬT CẠNH TRANH

1. Tổng quan về các hành vi được Luật Cạnh tranh điều chỉnh

Luật Cạnh tranh số 23/2018/QH14 (sau đây gọi tắt là “*Luật Cạnh tranh 2018*”) được Quốc hội nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam khóa XIV, kỳ họp thứ 5 thông qua ngày 12 tháng 6 năm 2018.

Luật Cạnh tranh 2018 điều chỉnh mối quan hệ cạnh tranh trên tất cả các thị trường hàng hóa, dịch vụ tại Việt Nam, trừ trường hợp pháp luật có quy định khác. Mọi tổ chức, cá nhân kinh doanh (gọi chung là doanh nghiệp) có hoạt động tại Việt Nam, bất kể quy mô lớn, vừa hay nhỏ, bất kể thuộc thành phần kinh tế Nhà nước hay tư nhân, bất kể có trụ sở kinh doanh tại Việt Nam hay ngoài lãnh thổ Việt Nam đều thuộc đối tượng áp dụng của Luật Cạnh tranh. Luật Cạnh tranh 2018 điều chỉnh đối với các nhóm hành vi sau đây:

- Hành vi hạn chế cạnh tranh gây tác động hoặc có khả năng gây tác động hạn chế cạnh tranh đến thị trường Việt Nam, 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*;
- *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*.

Hình 1. Các hành vi được Luật Cạnh tranh điều chỉnh



2. Quy định điều chỉnh hành vi hạn chế cạnh tranh, tập trung kinh tế, cạnh tranh không lành mạnh

2.1. Thỏa thuận hạn chế cạnh tranh

Thỏa thuận hạn chế cạnh tranh là hành vi thỏa thuận giữa các bên dưới mọi hình thức gây tác động hoặc có khả năng gây tác động hạn chế cạnh tranh (khoản 4 Điều 3 Luật Cạnh tranh 2018).

Các hành vi thỏa thuận hạn chế cạnh tranh được quy định tại Điều 11 và bị cấm theo quy định tại Điều 12 Luật Cạnh tranh 2018. Mặc dù Luật không trực tiếp phân loại các hành vi này, tuy nhiên, căn cứ vào chủ thể thực hiện hành vi và cách thức quy định cấm đối với thỏa thuận hạn chế cạnh tranh, có thể phân chia thỏa thuận hạn chế cạnh tranh thành thỏa thuận theo chiều ngang và thỏa thuận theo chiều dọc.

Hình 2. Phân loại thỏa thuận hạn chế cạnh tranh



Theo đó, **thỏa thuận theo chiều ngang** là thỏa thuận hạn chế cạnh tranh giữa các doanh nghiệp trên cùng thị trường liên quan; **thỏa thuận theo chiều dọc** là 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. Các hành vi thỏa thuận hạn chế cạnh tranh cụ thể được quy định tại Điều 11 và bị cấm theo quy định tại Điều 12 Luật Cạnh tranh 2018.

2.1.1. Trường hợp bị cấm

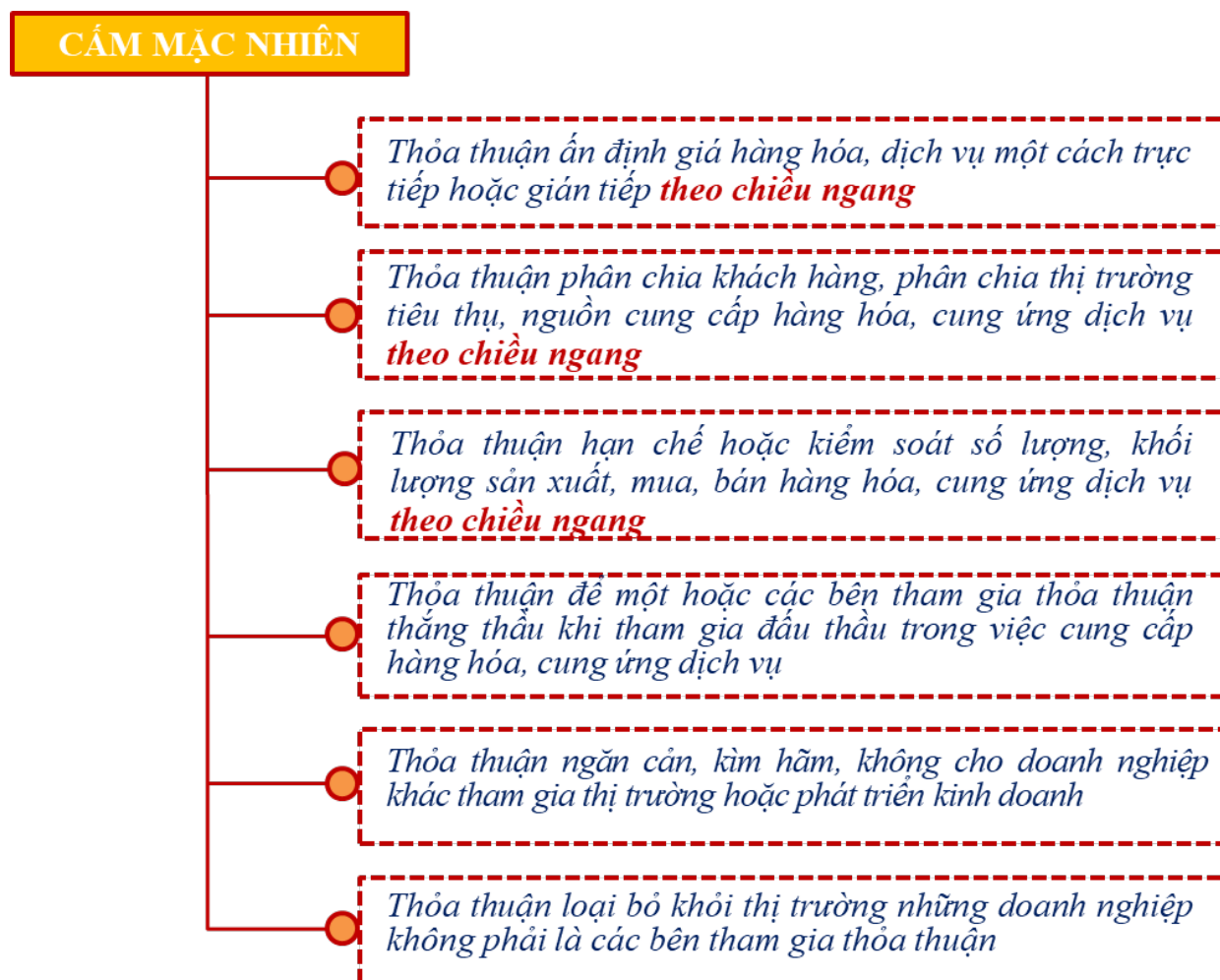
Tùy vào tính chất, mức độ nghiêm trọng, thỏa thuận hạn chế cạnh tranh có thể bị: (1) **cấm mặc nhiên** hoặc (2) **cấm khi thỏa thuận có tác động hoặc có khả năng gây tác động hạn chế cạnh tranh một cách đáng kể**.

a) Thỏa thuận hạn chế cạnh tranh bị cấm mặc nhiên

Khoản 1 và 2 Điều 12 Luật Cạnh tranh 2018 quy định cấm đối với 06 loại hành vi thỏa thuận hạn chế cạnh tranh (cụ thể như trong hình 3 dưới đây). Nghĩa là, các

hành vi này bị cấm mặc nhiên, trong mọi trường hợp mà không cần phải chứng minh tác động hoặc khả năng gây tác động hạn chế cạnh tranh đáng kể trên thị trường.

Hình 3. Các thỏa thuận hạn chế cạnh tranh bị cấm mặc nhiên

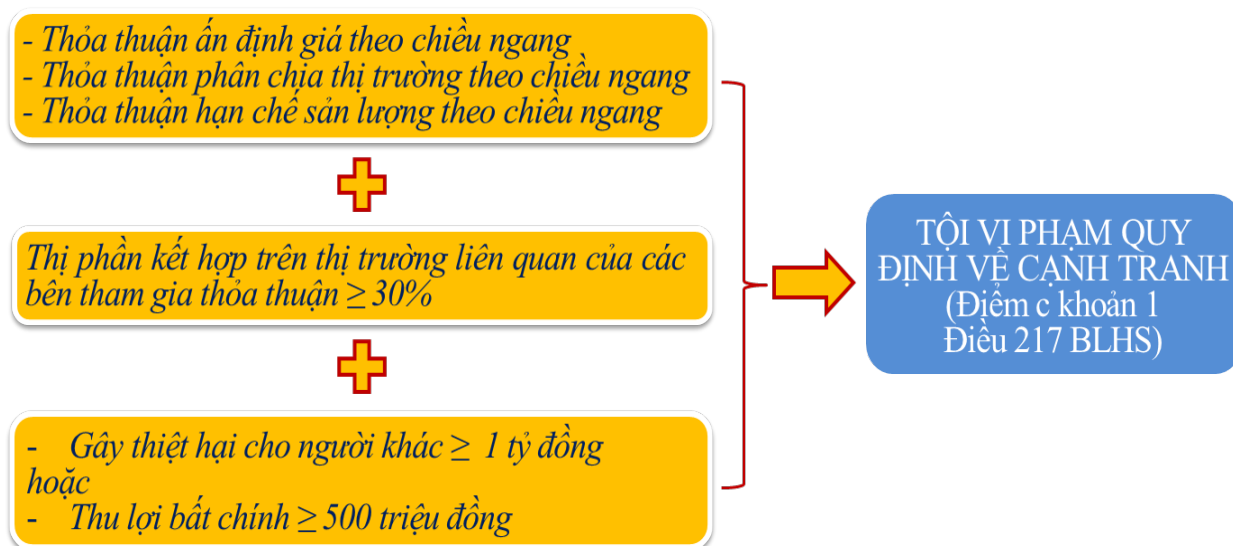


Thông thường, thỏa thuận theo chiều ngang có quy mô tác động rộng hơn so với thỏa thuận theo chiều dọc. Thỏa thuận theo chiều ngang có thể tác động đến cạnh tranh giữa các doanh nghiệp trên cùng thị trường liên quan (inter-brand competition), do đó có thể ảnh hưởng đến phần lớn hoặc toàn bộ thị trường, trong khi thỏa thuận theo chiều dọc thường ảnh hưởng trong phạm vi một thương hiệu sản phẩm (intra-brand competition).

Do vậy, cùng là thỏa thuận ấn định giá hàng hóa dịch vụ một cách trực tiếp hoặc gián tiếp (gọi tắt là “*thỏa thuận ấn định giá*”); thỏa thuận phân chia khách hàng, phân chia thị trường tiêu thụ, nguồn cung cấp hàng hóa, cung ứng dịch vụ (gọi tắt là “*thỏa thuận phân chia thị trường*”); thỏa thuận hạn chế hoặc kiểm soát số lượng, khối lượng sản xuất, mua, bán hàng hóa, cung ứng dịch vụ (gọi tắt là “*thỏa thuận hạn chế sản lượng*”), nhưng nếu đó là thỏa thuận **theo chiều ngang** thì luôn bị cấm (**cấm mặc nhiên**) mà không cần phải chứng minh tác động của hành vi, nhưng nếu thỏa thuận đó được thực hiện **theo chiều dọc**, thì chỉ bị **cấm** khi có tác động hoặc có khả năng gây tác động hạn chế cạnh tranh một cách đáng kể trên thị trường.

 **Lưu ý:** 06 hành vi thỏa thuận hạn chế cạnh tranh quy định tại khoản 1; 2; 3; 4; 5 và 6 Điều 11 Luật Cạnh tranh 2018 có thể trở thành “tội hình sự” và bị cấm theo quy định tại Điều 217 Bộ luật Hình sự 2017 khi một số cấu thành của hành vi vi phạm đạt ngưỡng nhất định theo luật định.

Hình 4. Trường hợp thỏa thuận hạn chế cạnh tranh bị cấm theo quy định tại điểm c khoản 1 Điều 217 Bộ luật Hình sự 2017



Hành vi *thỏa thuận ấn định giá; phân chia thị trường hoặc hạn chế sản lượng theo chiều ngang* bị cấm theo quy định tại điểm c khoản 1 Điều 217 Bộ luật Hình sự 2017 khi các bên tham gia thỏa thuận có thị phần kết hợp trên thị trường liên quan từ 30% trở lên và các bên thực hiện thỏa thuận gây thiệt hại cho người khác từ 1.000.000.000 (một tỷ) đồng trở lên hoặc thu lợi bất chính từ 500.000.000 (năm trăm triệu) đồng trở lên.

HỢP 1

Minh họa hành vi thỏa thuận ấn định giá hàng hóa, dịch vụ một cách trực tiếp hoặc gián tiếp



Giám đốc các doanh nghiệp kinh doanh bảo hiểm phi nhân thọ A, B, C, D, E, F đã tổ chức một cuộc họp tại Khách sạn X để thảo luận, thống nhất về việc tăng tỷ lệ tính phí bảo hiểm đối với thân vỏ xe ô tô từ 1,5% lên 3,0% trên số tiền bảo hiểm. Để đảm bảo tuân thủ thỏa thuận đã thống nhất, các doanh nghiệp đã lập biên bản thỏa thuận, trong đó nêu rõ nội dung thống nhất tỷ lệ tính phí bảo hiểm đối với thân vỏ xe ô tô, đồng thời, chính sách giá mới này sẽ được áp dụng cho đến khi các thành viên có thỏa thuận mới. Đại diện 06 doanh nghiệp đã cùng ký tên vào biên bản, cam kết thực hiện thỏa thuận.

Trong ví dụ này, thỏa thuận tăng tỷ lệ tính phí bảo hiểm đối với thân vỏ xe ô tô từ 1,5% lên 3,0% giữa 06 doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ A, B, C, D, E và F được xác định là thỏa thuận ấn định giá dịch vụ một cách trực tiếp giữa các doanh nghiệp trên cùng thị trường liên quan (thị trường bảo hiểm xe cơ giới). Theo quy định tại Khoản 1 Điều 12 Luật Cạnh tranh 2018, thỏa thuận này bị cấm mặc nhiên trong mọi trường hợp mà không cần xem xét đến các tác động hoặc khả năng gây ra tác động hạn chế cạnh tranh một cách đáng kể trên thị trường. Trường hợp nếu 06 doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ nêu trên có thị phần kết hợp từ 30% trở lên trên thị trường liên quan, đồng thời, thu lợi bất chính từ 500 triệu đồng trở lên hoặc gây thiệt hại cho người khác (chẳng hạn, khách hàng) từ 01 tỷ đồng trở lên sẽ bị xem xét xử lý hình sự theo quy định tại điểm c khoản 1 Điều 217 Bộ luật Hình sự 2017.

HỢP 2

Minh họa hành vi thỏa thuận phân chia thị trường tiêu thụ hàng hóa, cung ứng dịch vụ



A, B và C là ba doanh nghiệp sản xuất và cung ứng xi măng tại Việt Nam. Trong thời gian gần đây, do áp lực cạnh tranh, các doanh nghiệp buộc phải giảm giá để giành được khách hàng và tiêu thụ được sản phẩm. Theo sáng kiến của Doanh nghiệp A, Giám đốc của ba doanh nghiệp đứng đầu thị trường gồm A, B và C đã hẹn gặp nhau trong một buổi ăn trưa tại Nhà hàng X. Tại bữa ăn trưa đó, 03 vị giám đốc này đã đề cập đến việc áp dụng chính sách phân phối mới, theo đó doanh nghiệp A chỉ cung ứng xi măng cho thị trường miền Bắc, B và C cũng chỉ thực hiện phân phối sản phẩm xi măng tại miền Trung và miền Nam. Chỉ trong một thời gian ngắn (khoảng 02 tháng) sau khi áp dụng chính sách phân phối mới này, A, B và C lần lượt tăng giá xi măng thêm ít nhất 10% tại khu vực mà các doanh nghiệp này được phân chia. Nhờ thỏa thuận này, chỉ trong vòng 06 tháng áp dụng chính sách phân phối mới, cả A, B và C đã tăng lợi nhuận kinh doanh xi măng thêm năm (05) tỷ đồng so với cùng kỳ năm trước.

Trong ví dụ này, thỏa thuận về chính sách phân phối mới giữa A, B và C cho phép mỗi thành viên tham gia thỏa thuận phân phối ở một khu vực nhất định (A tại miền Bắc; B tại miền Trung và C tại miền Nam) có thể được xác định là thỏa thuận phân chia thị trường tiêu thụ hàng hóa (xi măng) giữa các doanh nghiệp trên cùng thị trường liên quan, được quy định tại khoản 2 Điều 11 và bị cấm theo khoản 1 Điều 12 Luật Cạnh tranh 2018.

Trong trường hợp thị phần kết hợp của A, B và C chiếm từ 30% trở lên trên thị trường xi măng tại Việt Nam, thì với mức thu lợi bất chính 05 tỷ đồng, các doanh nghiệp A, B, C và các cá nhân có liên quan (Giám đốc hoặc người trực tiếp tham gia, thực hiện thỏa thuận) sẽ bị xem xét xử lý hình sự theo quy định tại điểm c Khoản 1 Điều 217 Bộ luật Hình sự năm 2017. Theo đó, tùy tính chất và mức độ vi phạm, doanh nghiệp A, B và C có thể bị phạt tiền từ 03 tỷ đồng đến 05

tỷ đồng; bị đình chỉ hoạt động kinh doanh có thời hạn từ 06 tháng đến 02 năm; các cá nhân có liên quan của doanh nghiệp A, B và C có thể bị phạt tiền từ 01 tỷ đồng đến 03 tỷ đồng, phạt tù từ 01 năm đến 05 năm. Ngoài ra, các tổ chức, cá nhân này có thể còn bị áp dụng thêm các hình thức xử phạt bổ sung theo quy định tại khoản 3 và điểm c khoản 4 Điều 217 Bộ luật Hình sự 2017.

HỢP 3

Minh họa hành vi thỏa thuận hạn chế sản lượng bán hàng hóa

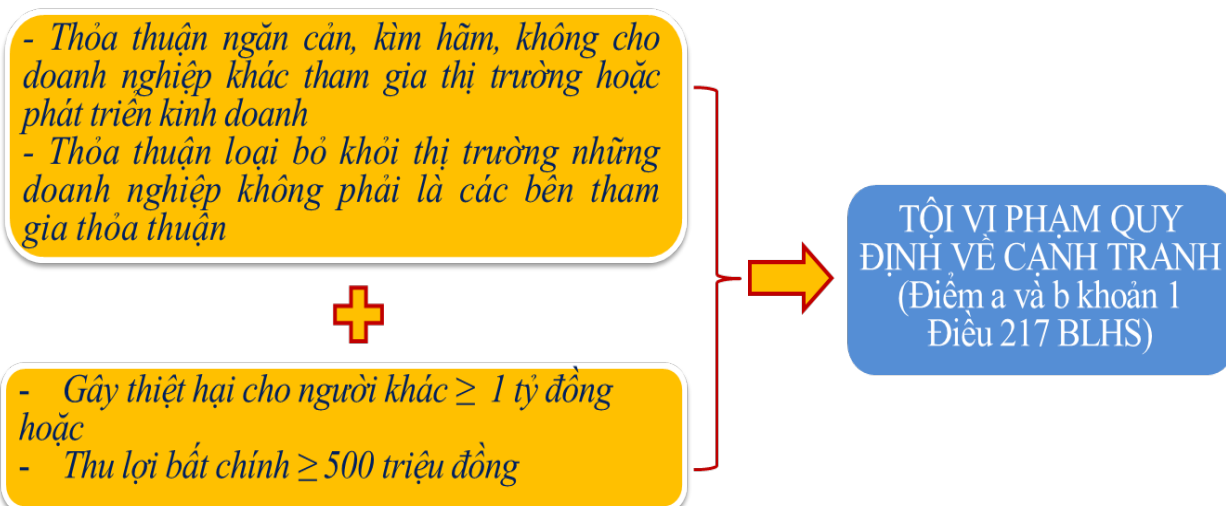


A và B là hai doanh nghiệp lớn nhất trong số 10 đầu mỗi sản xuất, nhập khẩu và phân phối xăng dầu tại Việt Nam với tổng thị phần kết hợp chiếm 60%. Sau khi có thông tin về tình hình bất ổn chính trị tại khu vực Trung Đông, A và B đã thảo luận với nhau cùng điều chỉnh chiến lược bán hàng. Ngay sau đó, các cửa hàng bán lẻ xăng dầu của A và B đều đồng loạt treo biển “Hết xăng”. Thông tin này được người dân phản ánh và báo chí đưa tin. Sau khi vào cuộc điều tra, cơ quan cạnh tranh phát hiện do dự đoán giá xăng dầu có thể tăng lên dưới tác động, ảnh hưởng từ nguồn cung xăng dầu từ Trung Đông, A và B đã thỏa thuận hạn chế sản lượng bán xăng dầu trong một khoảng thời gian nhằm đầu cơ, găm hàng, chờ tăng giá để bán ra thị trường kiếm lời.

Hành vi nêu trên của A và B được xác định là hành vi thỏa thuận hạn chế sản lượng bán xăng, dầu tại Việt Nam, được quy định tại khoản 3 Điều 11 và vi phạm khoản 1 Điều 12 Luật Cạnh tranh 2018.

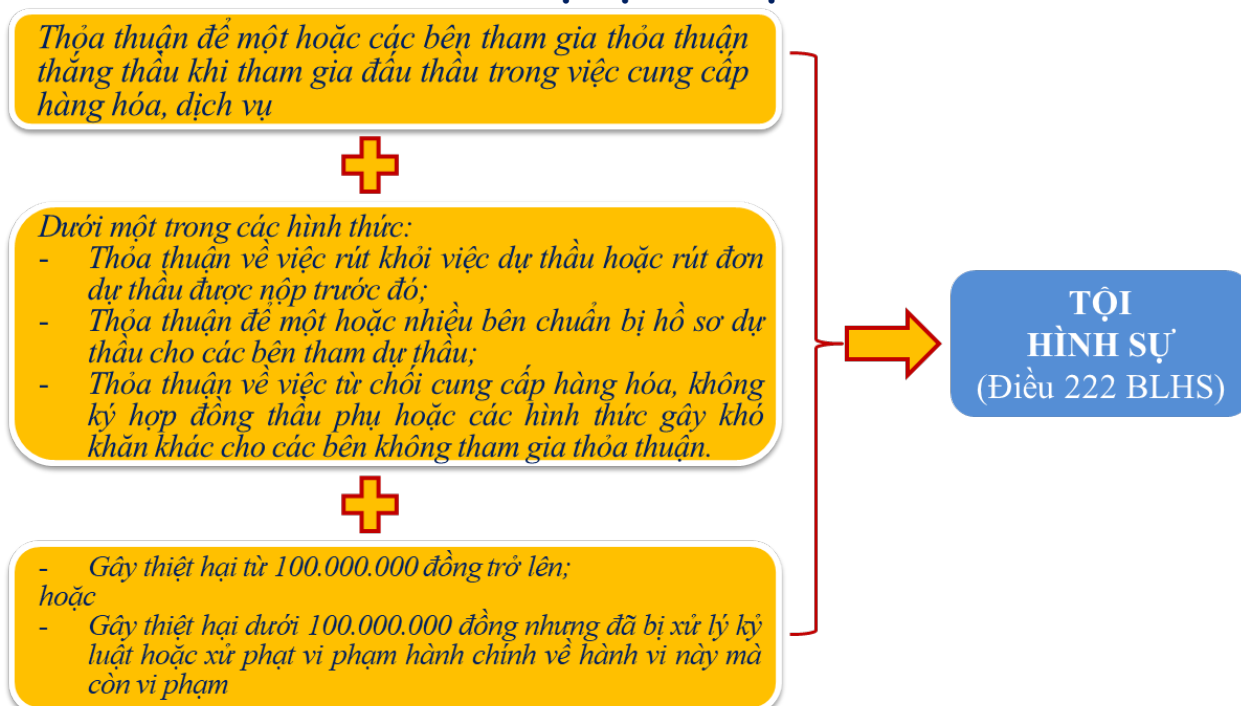
Với mức thị phần kết hợp của A và B vượt ngưỡng 30% trên thị trường liên quan, thì tùy theo mức thu lợi bất chính hoặc mức độ gây thiệt hại cho người khác, mà A và B có thể bị xử phạt hành chính hoặc xử lý hình sự theo quy định tại Điều 217 Bộ luật Hình sự 2017.

Hình 5. Trường hợp thỏa thuận hạn chế cạnh tranh bị cấm theo quy định tại điểm a và b khoản 1 Điều 217 Bộ luật Hình sự 2017



Trong khi đó, các hành vi *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* bị cấm theo quy định tại điểm a và b khoản 1 Điều 217 Bộ luật Hình sự 2017 trong trường hợp các bên thực hiện thỏa thuận gây thiệt hại cho người khác từ 1.000.000.000 (một tỷ) đồng trở lên hoặc thu lợi bất chính từ 500.000.000 (năm trăm triệu) đồng trở lên.

Hình 6. Trường hợp thỏa thuận thông đồng đấu thầu bị cấm theo quy định tại Điều 222 Bộ luật Hình sự 2017



Hành vi *thỏa thuận để một hoặc các bên tham gia thỏa thuận thắng thầu khi tham gia đấu thầu trong việc cung cấp hàng hóa, dịch vụ* (gọi tắt là “thỏa thuận

thông đồng đấu thầu”) được quy định tại khoản 4 Điều 11 và bị cấm mặc nhiên theo quy định tại khoản 2 Điều 12 Luật Cảnh tranh 2018.

Trong khi đó, khoản 3 Điều 89 Luật Đấu thầu quy định hành vi “*thông thầu*” thuộc một trong các hành vi bị cấm trong đấu thầu, theo đó gồm các hành vi sau:

(1) thỏa thuận về việc rút khỏi việc dự thầu hoặc rút đơn dự thầu được nộp trước đó để một hoặc các bên tham gia thỏa thuận thắng thầu;

(2) thỏa thuận để một hoặc nhiều bên chuẩn bị hồ sơ dự thầu cho các bên tham dự thầu để một bên thắng thầu và

(3) thỏa thuận về việc từ chối cung cấp hàng hóa, không ký hợp đồng thầu phụ hoặc các hình thức gây khó khăn khác cho các bên không tham gia thỏa thuận.

Hành vi “*thỏa thuận thông đồng đấu thầu*” theo quy định của Luật Cảnh tranh 2018 có nội hàm rộng hơn so với hành vi “*thông thầu*” theo quy định của Luật Đấu thầu, theo đó, bao gồm cả những hình thức thỏa thuận khác để một hoặc các bên tham gia thỏa thuận thắng thầu ngoài 03 hình thức “*thông thầu*” được quy định tại khoản 3 Điều 89 Luật Đấu thầu.

Trường hợp “*thỏa thuận thông đồng đấu thầu*” dưới một trong 03 hình thức biểu hiện của hành vi “*thông thầu*”, gây thiệt hại từ 100.000.000 (một trăm triệu) đồng trở lên hoặc gây thiệt hại dưới 100.000.000 (một trăm triệu) đồng nhưng đã bị xử lý kỷ luật hoặc xử phạt vi phạm hành chính về hành vi này mà còn vi phạm có thể cấu thành “*tội vi phạm quy định về đấu thầu gây hậu quả nghiêm trọng*”, bị cấm theo quy định tại Điều 222 Bộ luật Hình sự 2017.

HỢP 4

Minh họa hành vi thỏa thuận thông đồng đấu thầu



Ủy ban nhân dân thành phố X đăng thông báo mời thầu đối với dự án xây

dựng một cây cầu dây văng dài 7km bắc qua đoạn sông thuộc địa bàn thành phố X trên mạng đấu thầu quốc gia. A, B, C và D là bốn trong số ít các doanh nghiệp xây dựng tại Việt Nam có khả năng đáp ứng yêu cầu về năng lực và kỹ thuật để xây dựng loại cầu dây văng với độ dài trên 5km. Hầu hết các công trình xây dựng cầu dây văng tại Việt Nam đều có sự góp mặt của một trong số bốn doanh nghiệp này.

Đối với dự án xây dựng cầu dây văng dài 7km tại thành phố X, cả 4 doanh nghiệp A, B, C và D đều tham gia bỏ thầu, trong đó, B bỏ thầu với mức giá thấp nhất và trúng thầu.

Theo dõi hoạt động đấu thầu xây dựng cầu dây văng tại Việt Nam trong một khoảng thời gian nhất định, cơ quan cạnh tranh phát hiện các doanh nghiệp A, B, C và D luân phiên nhau thắng thầu tại các dự án xây dựng cầu dây văng thuộc các tỉnh, thành phố khác nhau tại Việt Nam.

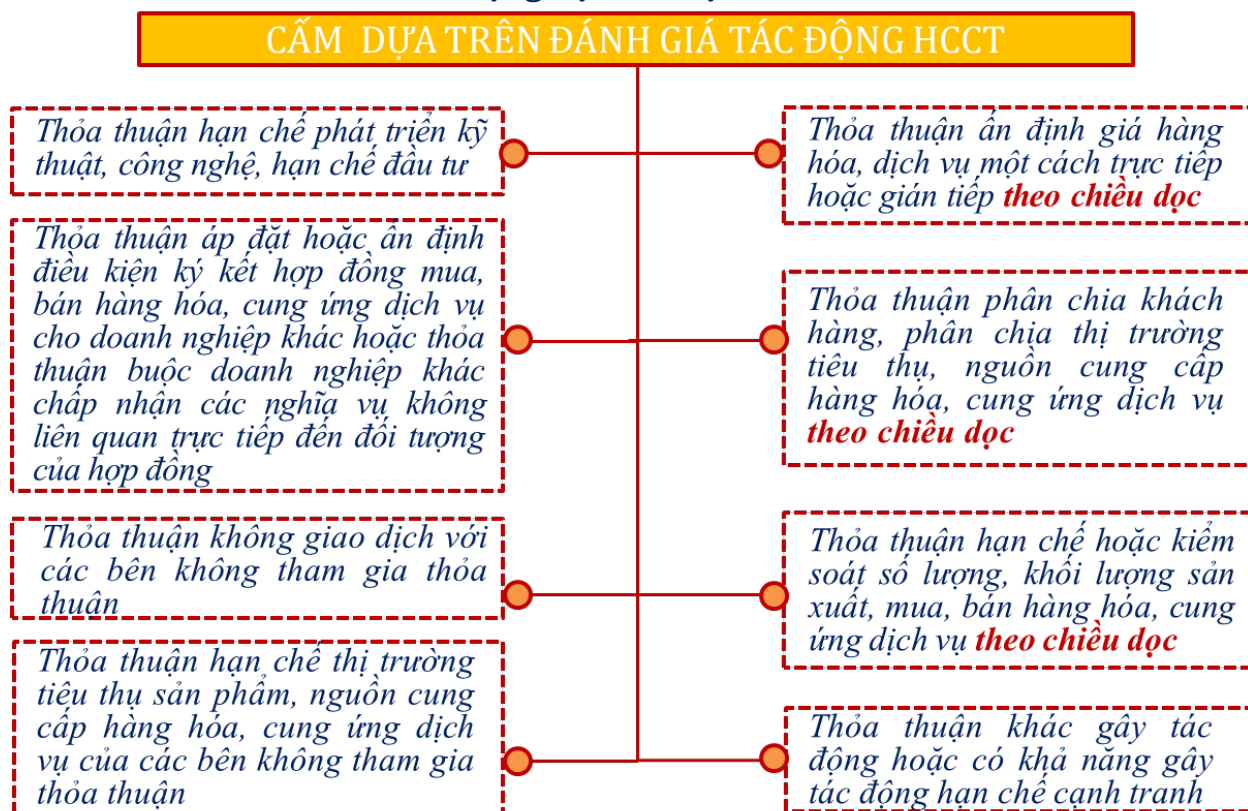
Rà soát lại hồ sơ dự thầu của A, B, C và D đối với dự án xây dựng cầu dây văng tại thành phố X, cơ quan cạnh tranh phát hiện các hồ sơ này có nội dung và kiểu cách trình bày tương tự nhau, đặc biệt là có những lỗi chính tả giống hệt nhau ở cả 04 hồ sơ. Sau khi điều tra, cơ quan cạnh tranh xác định A, B, C và D đã thỏa thuận với nhau để B thắng thầu đối với gói thầu xây dựng cầu dây văng dài 7km tại thành phố X bằng cách giao cho B tự chuẩn bị hồ sơ dự thầu cho cả 04 doanh nghiệp này và thiết lập giá thầu ở mỗi hồ sơ sao cho giá dự thầu của B thấp nhất.

Nhận thấy hành vi thỏa thuận giữa A, B, C và D có dấu hiệu của hành vi “thông thầu”, gây thiệt hại cho Nhà nước hàng chục tỷ đồng, vi phạm quy định tại Điều 222 Bộ luật Hình sự 2017, cơ quan cạnh tranh đã chuyển toàn bộ hồ sơ vụ việc cho cơ quan có thẩm quyền để điều tra, xử lý hình sự theo quy định của pháp luật.

b) Thỏa thuận hạn chế cạnh tranh bị cấm khi gây tác động hoặc có khả năng gây tác động hạn chế cạnh tranh một cách đáng kể trên thị trường

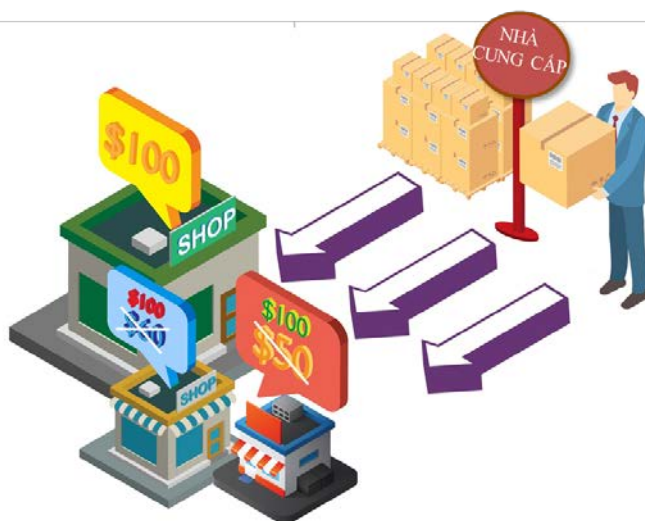
Ngoài các hành vi thỏa thuận hạn chế cạnh tranh bị cấm mặc nhiên, Luật Cạnh tranh 2018 còn quy định cấm đối với một số hành vi thỏa thuận hạn chế cạnh tranh khi thỏa thuận đó gây tác động hoặc có khả năng gây tác động hạn chế cạnh tranh một cách đáng kể trên thị trường. Cụ thể, có 08 loại hành vi thỏa thuận hạn chế cạnh tranh bị cấm trên cơ sở đánh giá tác động hạn chế cạnh tranh.

Hình 7. Các thỏa thuận hạn chế cạnh tranh bị cấm trên cơ sở đánh giá tác động hạn chế cạnh tranh



HỢP 5

Minh họa hành vi thỏa thuận ấn định giá bán lại tối thiểu (thỏa thuận ấn định giá bán hàng hóa, dịch vụ theo chiều dọc)



Tại thành phố X, chỉ có 03 cửa hàng lớn cung cấp các sản phẩm điện tử, điện lạnh là A, B và C. Trong đó, A là cửa hàng chuyên bán các sản phẩm chính hãng mang thương hiệu của nhà sản xuất S. Cửa hàng B và C không chỉ bán sản phẩm của hãng S mà còn cung cấp các thiết bị điện tử, điện lạnh của nhiều hãng

khác.

S là doanh nghiệp sản xuất các thiết bị điện tử, điện lạnh nổi tiếng, gồm tivi, tủ lạnh, điều hòa, máy giặt... S có hệ thống phân phối rộng khắp Việt Nam. Tại thành phố X, S cung cấp sản phẩm cho cả 03 cửa hàng A, B và C.

Đối với sản phẩm tivi của hãng S model S-A2020 đang được người tiêu dùng rất ưa chuộng trong thời gian gần đây, A bán với mức giá 25 triệu đồng/chiếc, trong khi đó, giá bán của B và C lần lượt là 24 triệu đồng/chiếc và 23 triệu đồng/chiếc. Vì sản phẩm tivi này đều của cùng hãng S với tiêu chuẩn kỹ thuật như nhau, nên người tiêu dùng thường chọn mua tại cửa hàng có mức giá bán thấp và không quá cách xa nơi họ sinh sống và sử dụng sản phẩm để tiện cho việc bảo hành.

Với xu hướng đó, khách hàng chuyển sang mua tivi của hãng S tại các cửa hàng B và C để được hưởng mức giá thấp hơn. Doanh nghiệp S thấy rằng, nếu khách hàng đến cửa hàng B và C để mua sản phẩm tivi của hãng S thì cũng dễ dàng tiếp cận và mua các sản phẩm điện tử, điện lạnh khác của các nhà cung cấp khác trên thị trường. Do đó, S đã điều chỉnh hợp đồng ký kết với các nhà phân phối tại địa bàn thành phố X, theo đó thỏa thuận với họ rằng không được bán tivi S-A2020 với mức giá thấp hơn 25 triệu đồng/chiếc.

Sau khi đàm phán, ký kết lại hợp đồng, tivi S-A2020 đồng loạt được bán với mức giá thống nhất là 25 triệu đồng/chiếc trên toàn địa bàn thành phố X.

Trong trường hợp này, hành vi thỏa thuận giữa S với các nhà phân phối A, B và C về việc không được bán tivi S-A2020 thấp hơn 25 triệu đồng/chiếc có thể được xác định là hành vi thỏa thuận ấn định giá bán hàng hóa một cách trực tiếp theo chiều dọc. Hành vi này dẫn đến tác động hạn chế cạnh tranh về giá bán giữa các cửa hàng A, B và C tại địa bàn thành phố X và hạn chế sự lựa chọn của khách hàng về giá bán sản phẩm S-A2020. Trong khi đó, ngoài A, B và C, khách hàng không còn sự lựa chọn cửa hàng phân phối nào khác trên tại thành phố X để mua sản phẩm tivi S-A2020. Hành vi thỏa thuận nêu trên giữa S với các nhà phân phối A, B và C có khả năng gây tác động hạn chế cạnh tranh một cách đáng kể trên thị trường tivi S-A2020 tại thành phố X và có thể bị cấm theo quy định tại khoản 4 Điều 12 Luật Cạnh tranh 2018.

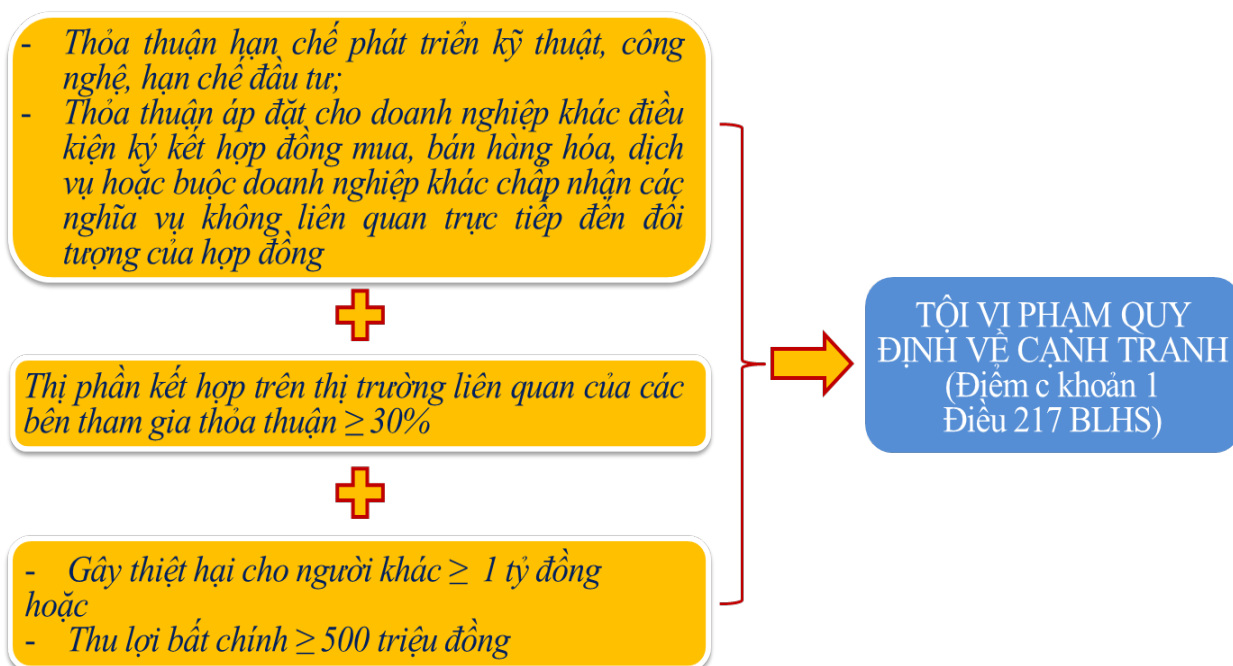
Lưu ý

(1) Trong số 08 hành vi thỏa thuận hạn chế cạnh tranh nêu trên, thì 03 hành vi thỏa thuận ấn định giá, phân chia thị trường và hạn chế sản lượng được xem xét, đánh giá tác động hoặc khả năng gây tác động hạn chế cạnh tranh để áp dụng quy định cấm chỉ khi chúng là thỏa thuận theo chiều dọc. Các hành vi thỏa thuận hạn

chế cạnh tranh còn lại bị cấm khi gây tác động hoặc có khả năng gây tác động hạn chế cạnh tranh một cách đáng kể bất kể thỏa thuận đó là thỏa thuận theo chiều ngang hay theo chiều dọc.

(2) Hai trong số 08 hành vi thỏa thuận hạn chế cạnh tranh nêu trên, gồm *thỏa thuận hạn chế phát triển kỹ thuật, công nghệ, hạn chế đầu tư và 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* có thể bị cấm theo quy định tại Điều 217 Bộ luật Hình sự trong trường hợp các bên tham gia thỏa thuận có thị phần kết hợp trên thị trường liên quan từ 30% trở lên và gây thiệt hại cho người khác từ 1.000.000.000 đồng trở lên hoặc thu lợi bất chính từ 500.000.000 đồng trở lên.

Hình 8. Trường hợp thỏa thuận hạn chế cạnh tranh bị cấm theo quy định tại điểm c khoản 1 Điều 217 Bộ luật hình sự 2017



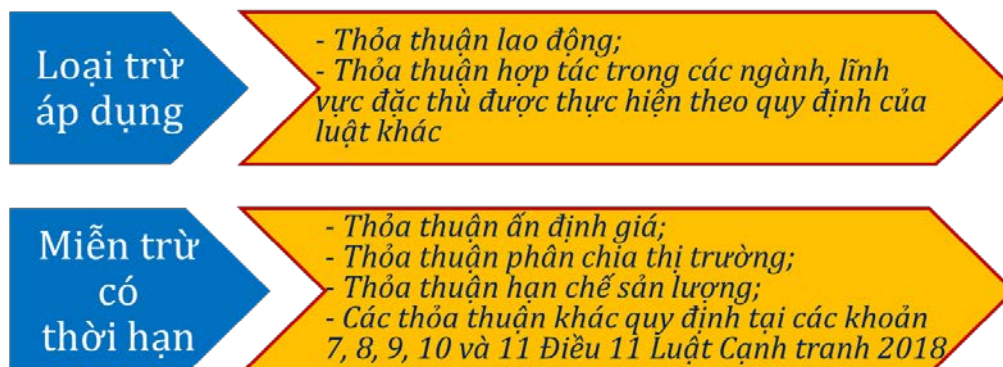
2.1.2. Trường hợp miễn trừ

Một số loại thỏa thuận nhất định có thể được miễn trừ theo quy định tại Điều 14 Luật Cạnh tranh 2018.

Hình 9. Hình thức và phạm vi áp dụng miễn trừ đối với thỏa thuận hạn chế cạnh tranh bị cấm

Hình thức miễn trừ

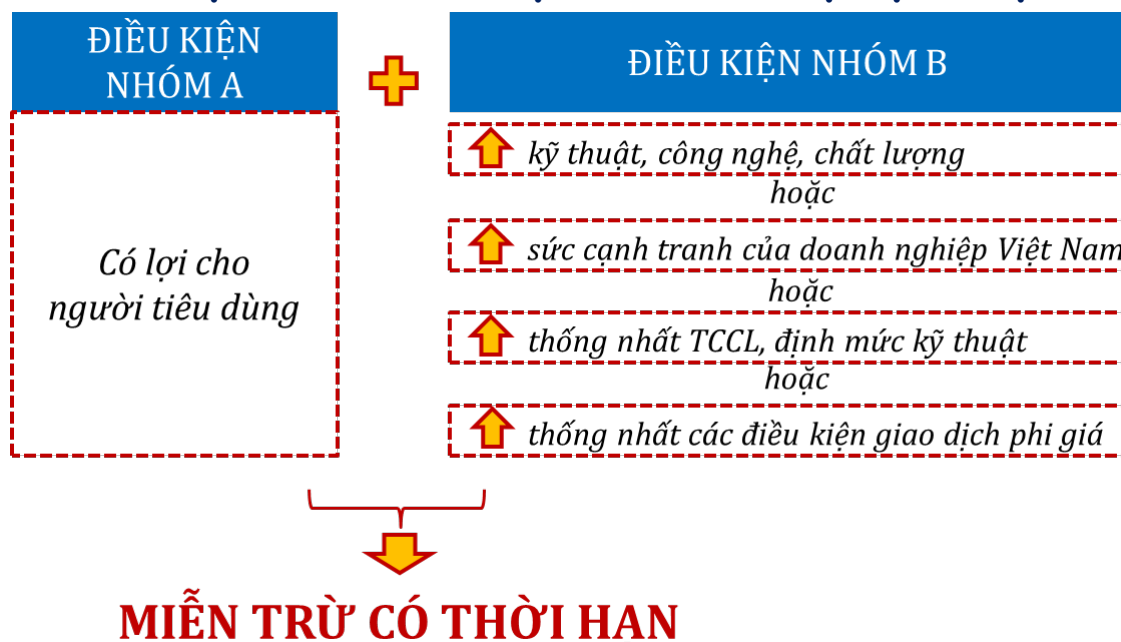
Phạm vi áp dụng



Theo đó, thỏa thuận lao động; thỏa thuận hợp tác trong các ngành, lĩnh vực đặc thù được **loại trừ áp dụng** Luật Cạnh tranh chỉ trong trường hợp các thỏa thuận đó được phép thực hiện theo quy định của luật khác.

Thỏa thuận ấn định giá, phân chia thị trường, hạn chế sản lượng và các thỏa thuận hạn chế cạnh tranh bị cấm khi gây tác động hoặc có khả năng gây tác động hạn chế cạnh tranh có thể được **miễn trừ có thời hạn** nếu có lợi cho người tiêu dùng (điều kiện nhóm A) và đáp ứng một trong các điều kiện thuộc nhóm B, cụ thể như trong hình 10 dưới đây.

Hình 10. Điều kiện miễn trừ có thời hạn đối với thỏa thuận hạn chế cạnh tranh



2.1.3. Chính sách khoan hồng

Điều 112 Luật Cạnh tranh 2018 quy định doanh nghiệp tự nguyện khai báo giúp Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia phát hiện, điều tra và xử lý hành vi thỏa thuận

hạn chế cạnh tranh bị cấm được miễn hoặc giảm mức xử phạt theo chính sách khoan hồng nếu đáp ứng đủ 04 điều kiện quy định tại khoản 3 Điều 112 của Luật.

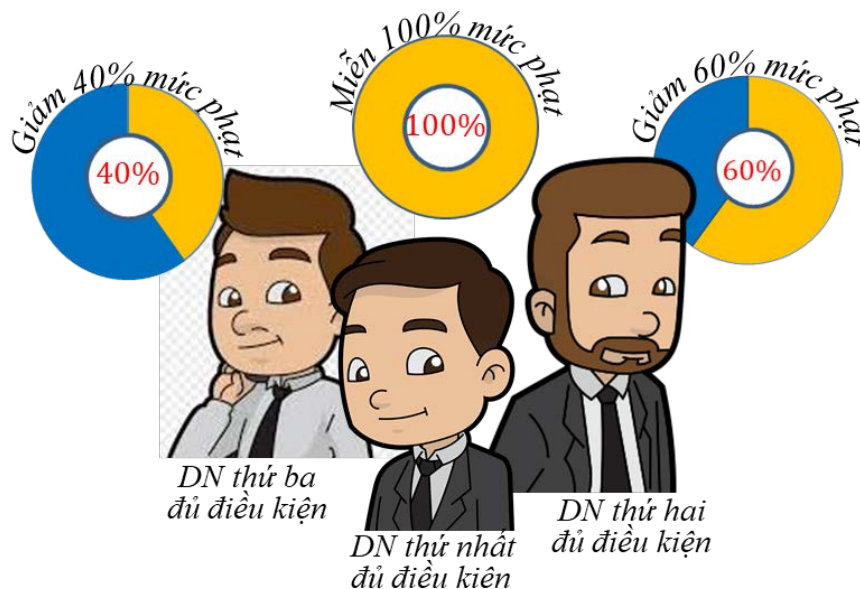
Hình 11. Điều kiện để miễn, giảm mức phạt theo chính sách khoan hồng



Chính sách khoan hồng đối với thỏa thuận hạn chế cạnh tranh được thực hiện theo các nguyên tắc sau đây:

- ❖ Không áp dụng đối với doanh nghiệp có vai trò ép buộc hoặc tổ chức cho các doanh nghiệp khác tham gia thỏa thuận và
- ❖ Áp dụng cho không quá 03 doanh nghiệp đầu tiên nộp đơn xin hưởng khoan hồng đến Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia đáp ứng đủ các điều kiện theo quy định.

Hình 12. Miễn, giảm mức xử phạt theo thứ tự nộp đơn và đáp ứng điều kiện hưởng khoan hồng



Mức phạt tiền được miễn, giảm đối với các doanh nghiệp nộp đơn đề nghị hưởng khoan hồng được xác định căn cứ vào thứ tự nộp đơn và đáp ứng điều kiện để hưởng khoan hồng theo quy định tại khoản 3 Điều 112 Luật Cạnh tranh 2018, cụ thể:

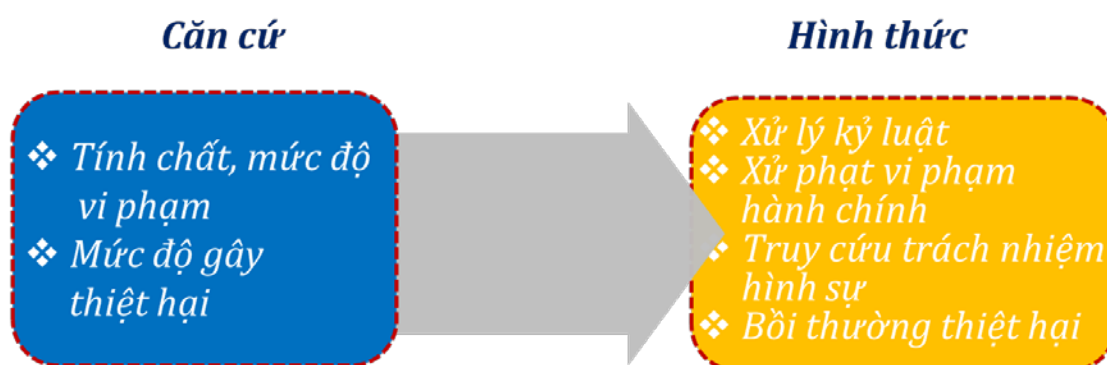
- ❖ Doanh nghiệp **đầu tiên** có đơn xin hưởng khoan hồng và đáp ứng đủ điều kiện hưởng khoan hồng được miễn **100%** mức phạt tiền;
- ❖ Doanh nghiệp **thứ hai** có đơn xin hưởng khoan hồng và đáp ứng đủ điều kiện hưởng khoan hồng được giảm **60%** mức phạt tiền;
- ❖ Doanh nghiệp **thứ ba** có đơn xin hưởng khoan hồng và đáp ứng đủ điều kiện hưởng khoan hồng được giảm **40%** mức phạt tiền.

2.1.4. Xử lý vi phạm quy định về thỏa thuận hạn chế cạnh tranh

a) Nguyên tắc xử lý vi phạm

Tổ chức, cá nhân có hành vi vi phạm các quy định về thỏa thuận hạn chế cạnh tranh có thể bị xử lý kỷ luật, xử phạt vi phạm hành chính hoặc bị truy cứu trách nhiệm hình sự tùy vào tính chất, mức độ vi phạm. Trường hợp hành vi vi phạm gây thiệt hại đến lợi ích của Nhà nước, quyền và lợi ích hợp pháp của tổ chức, cá nhân thì phải bồi thường thiệt hại theo quy định của pháp luật.

Hình 13. Nguyên tắc xử lý vi phạm pháp luật về cạnh tranh



b) Hình thức và mức độ xử lý vi phạm

❖ Hình thức và mức độ xử phạt vi phạm hành chính

Hình thức và mức độ xử phạt vi phạm hành chính đối với các hành vi vi phạm quy định về thỏa thuận hạn chế cạnh tranh được quy định tại Điều 110; 111 Luật Cạnh tranh 2018; Điều 3, 4 Chương I và Mục 1, Chương II Nghị định số 75/2019/NĐ-CP ngày 26 tháng 9 năm 2019 quy định về xử phạt vi phạm hành chính trong lĩnh vực cạnh tranh (gọi tắt là Nghị định 75).

Hình 14. Hình thức xử lý vi phạm quy định về thỏa thuận hạn chế cạnh tranh

1 PHẠT CHÍNH

Phạt tiền

2 PHẠT BỔ SUNG

Tịch thu khoản lợi nhuận thu được từ việc thực hiện hành vi vi phạm.

3 BIỆN PHÁP KHẮC PHỤC HẬU QUẢ

Loại bỏ điều khoản vi phạm pháp luật ra khỏi hợp đồng, thỏa thuận hoặc giao dịch kinh doanh.

Theo đó, các hình thức xử phạt vi phạm hành chính đối với các hành vi vi phạm quy định về thỏa thuận hạn chế cạnh tranh bao gồm:

- ✓ Phạt chính: cụ thể gồm hình thức “*phạt tiền*”;
- ✓ Phạt bổ sung: cụ thể gồm hình thức “*tịch thu khoản lợi nhuận thu được từ việc thực hiện hành vi vi phạm*”;
- ✓ Biện pháp khắc phục hậu quả: cụ thể gồm hình thức “*loại bỏ điều khoản vi phạm pháp luật ra khỏi hợp đồng, thỏa thuận hoặc giao dịch kinh doanh*”.

Mức phạt tiền đối với từng loại hành vi thỏa thuận hạn chế cạnh tranh được xác định căn cứ vào tính chất và mức độ của hành vi, cụ thể như sau:

- ✓ Đối với các hành vi **thỏa thuận hạn chế cạnh tranh theo chiều ngang**: 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 (*Điều 6 Nghị định 75*);
- ✓ Đối với các hành vi **thỏa thuận hạn chế cạnh tranh theo chiều dọc**: 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 là các bên tham gia thỏa thuận (*Điều 7 Nghị định 75*).

Hình 15. Mức phạt tiền đối với thỏa thuận hạn chế cạnh tranh bị cấm



Lưu ý

Mức phạt tiền tối đa đối với tổ chức, cá nhân thực hiện hành vi “*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 tham gia thỏa thuận*” (bất kể theo chiều ngang hay theo chiều dọc) quy định tại khoản 5 và khoản 6 Điều 11 Luật Cạnh tranh 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, tức là **dưới 1.000.000.000 (một tỷ đồng) đồng đối với tổ chức và dưới 200.000.000 (hai trăm triệu) đồng đối với cá nhân**.

❖ **Hình thức và mức độ xử lý vi phạm hình sự**

Hình 16. Hình thức và mức độ xử lý vi phạm hình sự đối với thỏa thuận hạn chế cạnh tranh bị cấm theo quy định tại Điều 217 Bộ luật Hình sự 2017

Trường hợp vi phạm	Phạt chính		Phạt bổ sung	
	Đối với tổ chức	Đối với cá nhân	Đối với tổ chức	Đối với cá nhân
- Gây thiệt hại từ 1 tỷ đến dưới 5 tỷ đồng; - Thu lợi bất chính từ 500 triệu đến dưới 1 tỷ đồng	Phạt tiền từ 1 tỷ đến 3 tỷ đồng	- Phạt tiền từ 200 triệu đến 1 tỷ đồng; - Phạt cải tạo không giam giữ đến 02 năm; - Phạt tù từ 03 tháng đến 02 năm.	- Phạt tiền từ 100 triệu đến 500 triệu đồng; - Cấm kinh doanh, cấm hoạt động trong một số lĩnh vực nhất định hoặc cấm huy động vốn từ 01 đến 03 năm	- Phạt tiền từ 50 triệu đến 200 triệu đồng; - Cấm đảm nhiệm chức vụ, cấm hành nghề hoặc làm công việc nhất định từ 01 đến 05 năm.
- Phạm tội 02 lần trở lên; - Dùng thủ đoạn tinh vi, xảo quyệt; - Lạm dụng VTTL/ĐQ; - Gây thiệt hại từ 5 tỷ đồng trở lên; - Thu lợi bất chính từ 3 tỷ đồng trở lên.	- Phạt tiền từ 3 tỷ đồng đến 5 tỷ đồng; - Đình chỉ hoạt động có thời hạn từ 06 tháng đến 02 năm	- Phạt tiền từ 1 tỷ đến 3 tỷ đồng; - Phạt tù từ 01 đến 05 năm.		

Hình 17. Hình thức và mức độ xử lý vi phạm hình sự đối với thỏa thuận thông đồng đấu thầu (tội vi phạm quy định về đấu thầu) bị cấm theo Điều 222 Bộ luật Hình sự 2017

Trường hợp vi phạm	Phạt chính	Phạt bổ sung
• Gây thiệt hại từ 100 đến 300 triệu đồng; • Gây thiệt hại dưới 100 triệu đồng nhưng đã bị xử lý kỷ luật hoặc xử phạt vi phạm hành chính mà còn vi phạm.	• Phạt cải tạo không giam giữ đến 03 năm; • Phạt tù từ 01 đến 05 năm.	• Cấm đảm nhiệm chức vụ hoặc làm công việc nhất định từ 01 đến 05 năm; • Tịch thu một phần hoặc toàn bộ tài sản.
• Vì vụ lợi; • Có tổ chức; • Lợi dụng chức vụ, quyền hạn; • Dùng thủ đoạn tinh vi, xảo quyệt; • Gây thiệt hại từ 300 triệu đến 1 tỷ đồng.	• Phạt tù từ 03 đến 12 năm	
• Gây thiệt hại từ 1 tỷ đồng trở lên	• Phạt tù từ 10 đến 20 năm	

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 (khoản 5 Điều 3 Luật Cạnh tranh 2018).

Doanh nghiệp được xác định là đã vi phạm các quy định về lạm dụng vị trí thống lĩnh thị trường hoặc vị trí độc quyền khi hội tụ hai yếu tố cấu thành sau đây:

- ❖ Doanh nghiệp có vị trí thống lĩnh hoặc vị trí độc quyền trên thị trường;
- ❖ Doanh nghiệp thực hiện một trong các hành vi lạm dụng vị trí thống lĩnh thị trường, vị trí độc quyền bị cấm theo quy định của pháp luật cạnh tranh.

2.2. Lạm dụng vị trí thống lĩnh thị trường, vị trí độc quyền

2.2.1. Vị trí thống lĩnh, vị trí độc quyền của doanh nghiệp

Doanh nghiệp, nhóm doanh nghiệp có vị trí thống lĩnh thị trường, doanh nghiệp có vị trí độc quyền được quy định tại Điều 24 và 25 Luật Cạnh tranh 2018.

a) Doanh nghiệp có vị trí thống lĩnh thị trường

Một doanh nghiệp được coi là **có vị trí thống lĩnh thị trường** nếu có sức mạnh thị trường đáng kể hoặc có thị phần từ 30% trở lên trên thị trường liên quan.

b) Nhóm doanh nghiệp có vị trí thống lĩnh thị trường

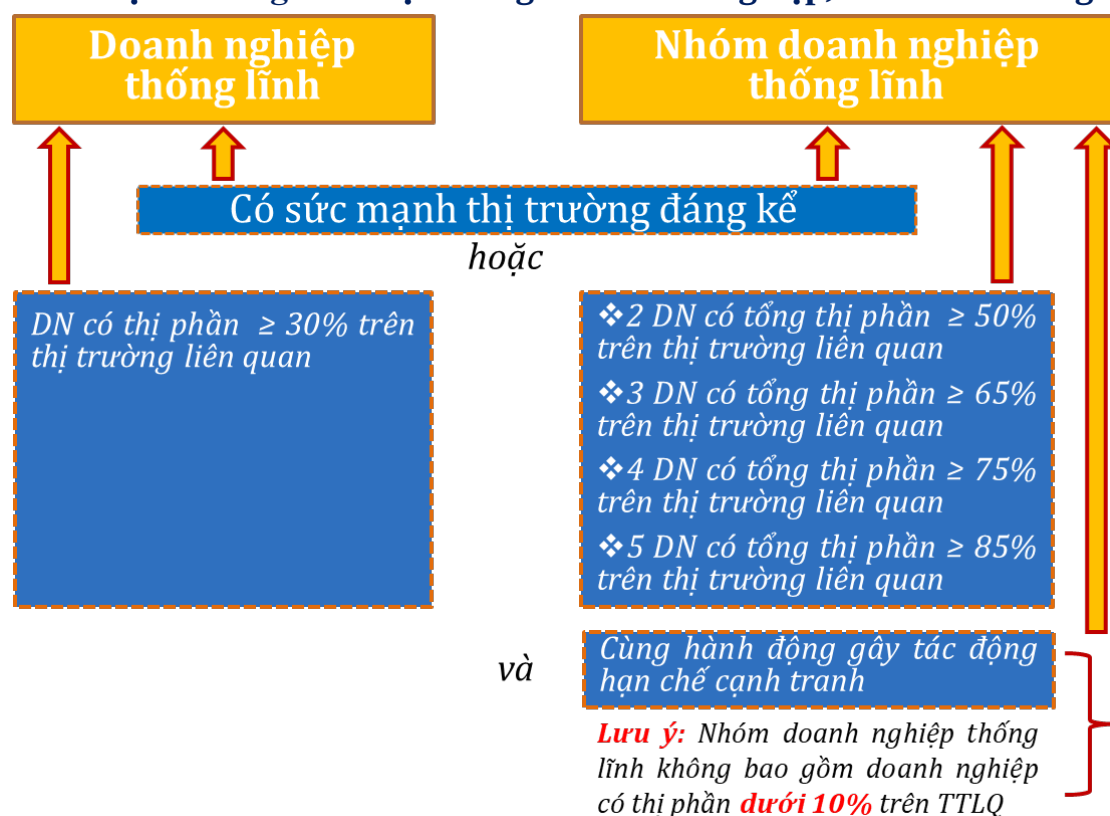
Nhóm doanh nghiệp được coi là **có vị trí thống lĩnh thị trường** nếu cùng hành động gây tác động hạn chế cạnh tranh và có sức mạnh thị trường đáng kể hoặc có tổng thị phần thuộc một trong các trường hợp sau đây:

- ❖ Hai doanh nghiệp có tổng thị phần từ 50% trở lên trên thị trường liên quan;
- ❖ Ba doanh nghiệp có tổng thị phần từ 65% trở lên trên thị trường liên quan;

- ❖ **Bốn doanh nghiệp** có tổng thị phần từ **75% trở lên** trên thị trường liên quan;
- ❖ **Năm doanh nghiệp** trở lên có tổng thị phần từ **85% trở lên** trên thị trường liên quan.

Lưu ý: 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.

Hình 18. Vị trí thống lĩnh thị trường của doanh nghiệp, nhóm doanh nghiệp



Như vậy, vị trí thống lĩnh thị trường của doanh nghiệp, nhóm doanh nghiệp có thể được xác định căn cứ vào:

- thị phần của một doanh nghiệp hoặc tổng thị phần của các doanh nghiệp trong nhóm doanh nghiệp thống lĩnh hoặc
- sức mạnh thị trường đáng kể của doanh nghiệp hoặc nhóm doanh nghiệp trên thị trường liên quan.

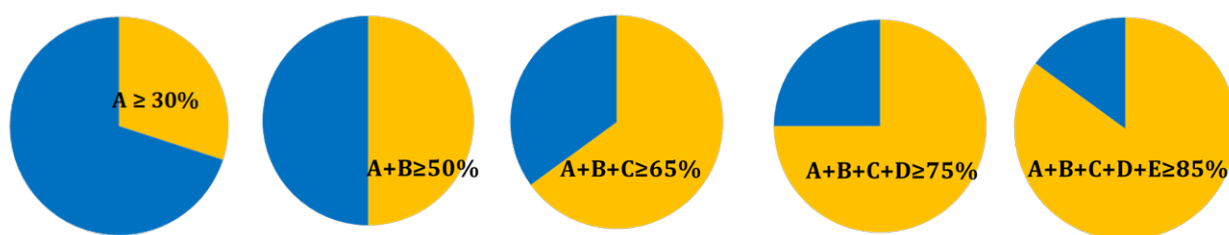
(i) *Xác định vị trí thống lĩnh thị trường của doanh nghiệp, nhóm doanh nghiệp căn cứ vào mức thị phần, tổng thị phần*

Một số quốc gia trên thế giới không quy định ngưỡng thị phần để xác định vị trí thống lĩnh của doanh nghiệp hoặc nhóm doanh nghiệp, mà thay vào đó quy định khái niệm “vị trí thống lĩnh của doanh nghiệp” làm căn cứ để xác định (chẳng hạn như Hoa Kỳ). Một số quốc gia khác quy định ngưỡng thị phần giả định, mà theo đó, nếu doanh nghiệp, nhóm doanh nghiệp có mức thị phần, tổng thị phần cao hơn ngưỡng giả định đó thì cơ quan cạnh tranh có thể xác định doanh nghiệp, nhóm doanh nghiệp đó có vị trí thống lĩnh (chẳng hạn, Trung Quốc, Singapore...). Tuy nhiên, trong trường hợp doanh nghiệp hoặc nhóm doanh nghiệp có bằng chứng

khác chứng minh rằng tuy họ đạt ngưỡng thị phần giả định nhưng không có vị trí thống lĩnh thị trường, chẳng hạn như do rào cản gia nhập thị trường thấp, sức mạnh tài chính của các đối thủ tiềm năng lớn... thì cũng có thể được cơ quan cạnh tranh hoặc Tòa án xem xét, chấp nhận.

Tuy nhiên, tại Việt Nam, Luật Cạnh tranh 2018 quy định một doanh nghiệp có thị phần từ 30% trở lên trên thị trường liên quan hoặc hai, ba, bốn, năm doanh nghiệp có tổng thị phần lần lượt từ 50%; 65%; 75% và 85% trở lên trên thị trường liên quan được xác định là có vị trí thống lĩnh thị trường, mà không cần xem xét thêm các yếu tố khác.

Hình 19. Ngưỡng thị phần để xác định vị trí thống lĩnh thị trường của doanh nghiệp, nhóm doanh nghiệp



(ii) *Xác định vị trí thống lĩnh thị trường của doanh nghiệp, nhóm doanh nghiệp căn cứ vào sức mạnh thị trường đáng kể*

Sức mạnh thị trường đáng kể là một trong hai cơ sở quan trọng để xác định vị trí thống lĩnh thị trường của một hoặc một nhóm doanh nghiệp.

Hình 20. Yếu tố xác định sức mạnh thị trường đáng kể của doanh nghiệp, nhóm doanh nghiệp



Theo quy định tại Điều 26 Luật Cạnh tranh 2018, sức mạnh thị trường đáng kể của doanh nghiệp, nhóm doanh nghiệp được xác định căn cứ vào một số yếu tố sau đây:

- (1) Tương quan thị phần giữa các doanh nghiệp trên thị trường liên quan;
- (2) Sức mạnh tài chính, quy mô của doanh nghiệp;
- (3) Rào cản gia nhập, mở rộng thị trường đối với doanh nghiệp khác;
- (4) 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;
- (5) Lợi thế về công nghệ, hạ tầng kỹ thuật;
- (6) Quyền sở hữu, nắm giữ, tiếp cận cơ sở hạ tầng;
- (7) Quyền sở hữu, quyền sử dụng đối tượng quyền sở hữu trí tuệ;
- (8) Khả năng chuyển sang nguồn cung hoặc cầu đối với các hàng hóa, dịch vụ liên quan khác;
- (9) Các yếu tố đặc thù trong ngành, lĩnh vực mà doanh nghiệp đang hoạt động kinh doanh.

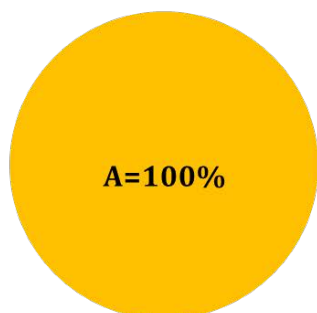
Lưu ý:

❖ Sức mạnh thị trường đáng kể được áp dụng để xác định vị trí thống lĩnh của doanh nghiệp, nhóm doanh nghiệp thông thường đối với các trường hợp doanh nghiệp mới gia nhập thị trường nhưng có tiềm năng phát triển mạnh hoặc các doanh nghiệp đang tồn tại, hiện hữu trên thị trường, mặc dù chưa đạt ngưỡng thị phần để xác định vị trí thống lĩnh, nhưng là những doanh nghiệp dẫn đầu thị trường, có khoảng cách chênh lệch lớn với các đối thủ còn lại về doanh thu, thị phần hoặc có những yếu tố lợi thế khác như quy mô mạng lưới phân phối lớn, lợi thế về công nghệ, hạ tầng kỹ thuật... khiến cho doanh nghiệp, nhóm doanh nghiệp đó có khả năng định đoạt giá cả và các yếu tố cạnh tranh khác trên thị trường theo hướng mà họ mong muốn.

❖ Sức mạnh thị trường đáng kể của doanh nghiệp, nhóm doanh nghiệp phải được xác định căn cứ vào **“một số yếu tố”**, nghĩa là **ít nhất hai trong số 09 yếu tố** được quy định tại Điều 26 Luật Cạnh tranh 2018.

c) Doanh nghiệp có vị trí độc quyền

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.



Không có doanh nghiệp nào cạnh tranh trên TTLQ



Căn cứ quy định nêu trên, “**độc quyền**” là thuật ngữ để chỉ việc doanh nghiệp nào đó duy nhất tồn tại trên thị trường mà không có đối thủ cạnh tranh. Doanh nghiệp độc quyền có thể là độc quyền nguồn cung (độc quyền bán) hoặc độc quyền cầu (độc quyền mua) trên thị trường. Cả hai trường hợp này khi xảy ra đều đem lại cho doanh nghiệp độc quyền khả năng không chế ý chí của đối tác hoặc của khách hàng. Khi ấy, doanh nghiệp độc quyền có thể chi phối đến giá cả và những điều kiện thương mại khác.

2.2.2. Hành vi lạm dụng vị trí thống lĩnh thị trường, vị trí độc quyền bị cấm

Điều 27 Luật Cạnh tranh 2018 quy định về các hành vi lạm dụng vị trí thống lĩnh thị trường, vị trí độc quyền bị cấm. Theo đó, doanh nghiệp, nhóm doanh nghiệp có vị trí thống lĩnh thị trường, doanh nghiệp có vị trí độc quyền đều bị cấm thực hiện các hành vi sau đây:

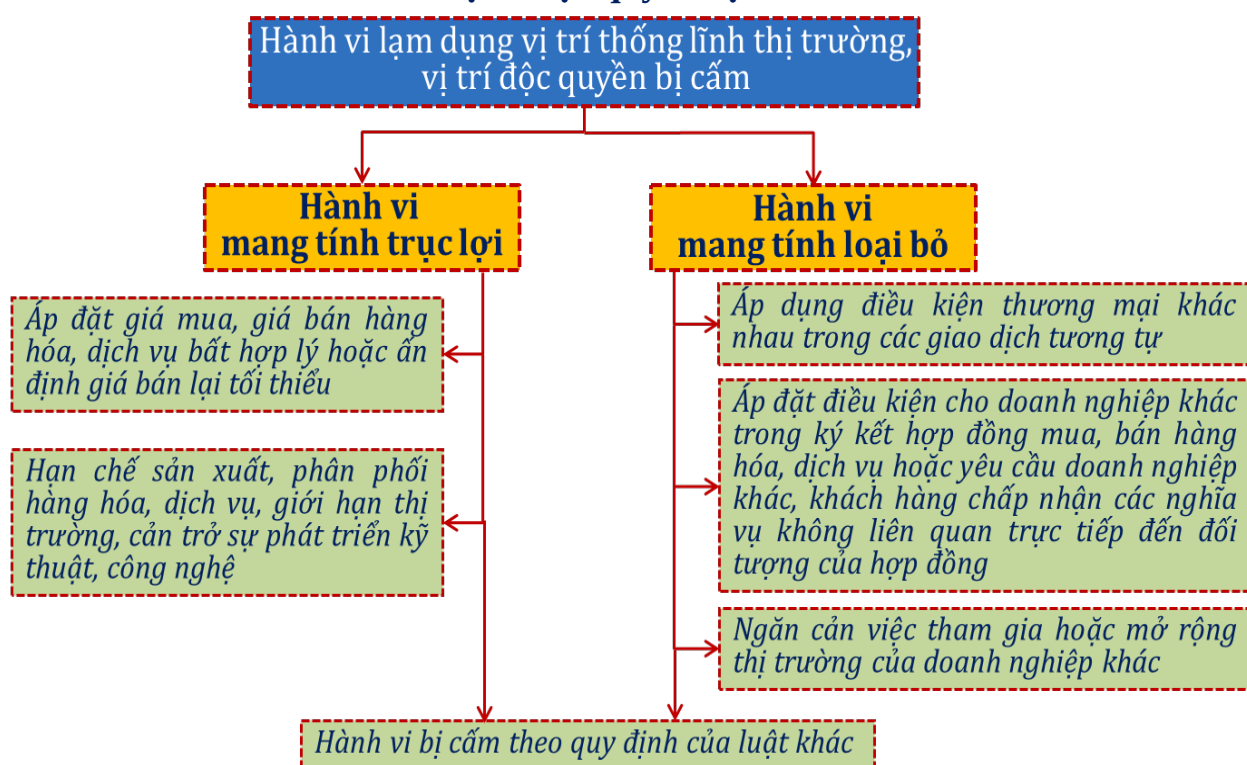
- (1) Áp đặt giá mua, giá bán hàng hóa, dịch vụ bất hợp lý hoặc ấn định giá bán lại tối thiểu gây ra hoặc có khả năng gây ra thiệt hại cho khách hàng;
- (2) Hạn chế sản xuất, phân phối hàng hóa, dịch vụ, giới hạn thị trường, cản trở sự phát triển kỹ thuật, công nghệ gây ra hoặc có khả năng gây ra thiệt hại cho khách hàng;
- (3) 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;

(4) 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;

(5) Ngăn cản việc tham gia hoặc mở rộng thị trường của doanh nghiệp khác;

(6) Hành vi lạm dụng vị trí thống lĩnh thị trường/vị trí độc quyền bị cấm theo quy định của luật khác.

Hình 21. Hành vi lạm dụng vị trí thống lĩnh thị trường, vị trí độc quyền bị cấm



Trong số 06 hành vi nêu trên, có một số hành vi **mang tính chất trực lợi** trực tiếp hoặc gián tiếp từ khách hàng hoặc nhà cung cấp thông qua giá hoặc sản lượng sản xuất, kinh doanh. Trong khi đó, một số hành vi khác **mang tính chất loại bỏ**, nghĩa là hành vi của doanh nghiệp thống lĩnh, độc quyền có tác động hoặc khả năng gây ra tác động làm suy yếu hoặc loại bỏ cạnh tranh thông qua việc ngăn cản, hạn chế sự lựa chọn của đối thủ cạnh tranh và các doanh nghiệp khác hoặc tạo ra các rào cản gia nhập hoặc mở rộng thị trường.

Lưu ý: Ngoài các hành vi được liệt kê ở trên, có một số hành vi bị cấm khác chỉ đặc trưng đối với doanh nghiệp, nhóm doanh nghiệp có vị trí thống lĩnh hoặc doanh nghiệp có vị trí độc quyền. Cụ thể:

❖ 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” (**hành vi mang tính chất**

loại bỏ) chỉ bị cấm đối với doanh nghiệp, nhóm doanh nghiệp có vị trí thống lĩnh thị trường;

❖ Hành vi “áp đặt điều kiện bất lợi cho khách hàng” và “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” chỉ bị cấm đối với doanh nghiệp có vị trí độc quyền.

HỘP 6

Minh họa hành vi định giá hủy diệt (bán hàng hóa dưới giá thành toàn bộ dẫn đến loại bỏ đối thủ cạnh tranh)



Q là một doanh nghiệp chuyên sản xuất bộ vi xử lý băng tần cơ sở (baseband chipset), là cầu phần chính cho phép truyền thoại và dữ liệu trên điện thoại 3G, 4G. Doanh nghiệp Q tham gia thị trường chipset từ khá lâu và chiếm vị trí thống lĩnh trên thị trường này với thị phần vào khoảng 60%. Ngoài Q, trên thị trường cũng có ít doanh nghiệp tham gia, bởi rào cản gia nhập thị trường tương đối cao, đòi hỏi chi phí đầu tư ban đầu lớn cho việc nghiên cứu và phát triển sản phẩm. Tại thời điểm đầu năm 2017, chỉ có công ty I đang dần trở thành đối thủ cạnh tranh quan trọng, gây ra mối đe dọa cho việc kinh doanh chipset của Q.

Để đối phó với thực tế này, Q đã áp dụng chiến thuật giảm giá. Theo đó, Q quyết định hạ giá bán sản phẩm chipset UMTS cho các hãng sản xuất điện thoại di động lớn thậm chí thấp hơn so với giá thành sản xuất, kinh doanh và áp dụng chiến thuật này trong suốt 02 năm. Không chịu nổi áp lực cạnh tranh về giá, hãng I buộc phải rút lui khỏi thị trường, ngừng hoạt động kinh doanh và bán lại toàn bộ tài sản cho nhà đầu tư khác.

Đến giữa năm 2019, Q đã liên tiếp tăng giá chipset UMTS để bù đắp cho các khoản lỗ do bán dưới giá thành sản xuất, kinh doanh trong suốt 02 năm trước đó.

Trong ví dụ này, Q được xác định là doanh nghiệp có vị trí thống lĩnh thị

trường khi có mức thị phần vượt ngưỡng 30% trên thị trường liên quan theo quy định tại khoản 1 Điều 24 Luật Cạnh tranh 2018. Hành vi của doanh nghiệp Q có thể được xác định là hành vi bán hàng hóa (chipset UMTS) dưới giá thành toàn bộ dẫn đến loại bỏ đối thủ cạnh tranh (doanh nghiệp I), vi phạm quy định tại điểm a khoản 1 Điều 27 về hành vi lạm dụng vị trí thống lĩnh thị trường, lạm dụng vị trí độc quyền bị cấm.

2.2.3. Xử lý vi phạm quy định về lạm dụng vị trí thống lĩnh thị trường, vị trí độc quyền

a) Nguyên tắc xử lý vi phạm

Tổ chức, cá nhân có hành vi vi phạm các quy định về lạm dụng vị trí thống lĩnh thị trường, vị trí độc quyền có thể bị xử lý kỷ luật, xử phạt vi phạm hành chính hoặc buộc phải bồi thường thiệt hại theo quy định của pháp luật.

b) Hình thức và mức độ xử lý vi phạm hành chính

Hình thức và mức độ xử lý vi phạm hành chính đối với các hành vi vi phạm quy định về lạm dụng vị trí thống lĩnh thị trường, vị trí độc quyền được quy định tại Điều 110; 111 Luật Cạnh tranh 2018; Điều 3, 4 Chương I và Mục 2, Chương II Nghị định số 75.

Hình 22. Hình thức và mức độ xử lý vi phạm hành chính đối với hành vi lạm dụng vị trí thống lĩnh thị trường, vị trí độc quyền bị cấm



Theo đó, các hình thức xử phạt vi phạm hành chính đối với các hành vi vi phạm quy định về lạm dụng vị trí thống lĩnh thị trường, vị trí độc quyền bao gồm:

- ✓ Phạt chính: cụ thể gồm hình thức “phạt tiền”;

✓ Phạt bổ sung: cụ thể gồm hình thức “tịch thu khoản lợi nhuận thu được từ việc thực hiện hành vi vi phạm”;

✓ Biện pháp khắc phục hậu quả:

- Đối với hành vi lạm dụng vị trí thống lĩnh thị trường, biện pháp khắc phục có thể áp dụng bao gồm: (i) buộc loại bỏ những điều khoản vi phạm pháp luật ra khỏi hợp đồng, thỏa thuận hoặc giao dịch kinh doanh; (ii) buộc cơ cấu lại doanh nghiệp lạm dụng vị trí thống lĩnh thị trường.
- Đối với hành vi lạm dụng vị trí độc quyền, biện pháp khắc phục hậu quả có thể áp dụng bao gồm: (i) buộc loại bỏ những điều khoản vi phạm pháp luật ra khỏi hợp đồng, thỏa thuận hoặc giao dịch kinh doanh; (ii) buộc khôi phục các điều kiện phát triển kỹ thuật, công nghệ mà doanh nghiệp đã cản trở; (iii) buộc loại bỏ các điều kiện bất lợi đã áp đặt cho khách hàng và (iv) buộc khôi phục lại các điều khoản hợp đồng, hợp đồng đã thay đổi hoặc hủy bỏ mà không có lý do chính đáng.

Tùy vào tính chất và mức độ của hành vi lạm dụng vị trí thống lĩnh thị trường, vị trí độc quyền, doanh nghiệp có vị trí thống lĩnh thị trường, từng doanh nghiệp thuộc nhóm doanh nghiệp có vị trí thống lĩnh thị trường hoặc doanh nghiệp có vị trí độc quyền có thể bị 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 (Điều 8 và Điều 9 Nghị định 75).

2.3. Tập trung kinh tế

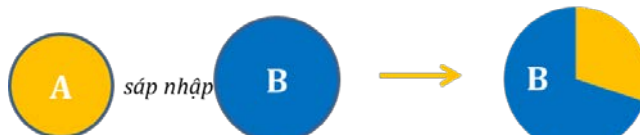
2.3.1. Các hình thức tập trung kinh tế

Theo quy định tại Điều 29 Luật Cạnh tranh 2018, tập trung kinh tế bao gồm các hình thức sau đây:

- a) Sáp nhập doanh nghiệp;
- b) Hợp nhất doanh nghiệp;
- c) Mua lại doanh nghiệp;
- d) Liên doanh giữa các doanh nghiệp;
- đ) Các hình thức tập trung kinh tế khác theo quy định của pháp luật.

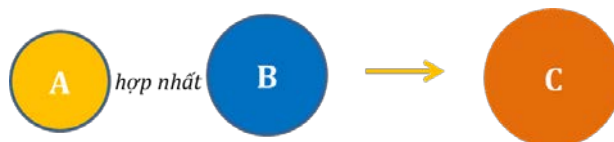
Cụ thể:

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

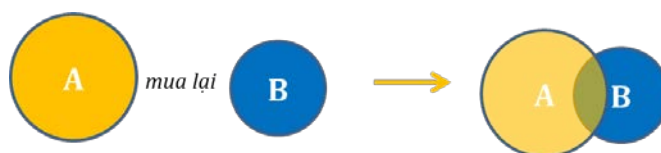


một doanh nghiệp khác, đồng thời chấm dứt hoạt động kinh doanh hoặc sự tồn tại của doanh nghiệp bị sáp nhập.

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.



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.



2.3.2. Kiểm soát tập trung kinh tế

Tập trung kinh tế là sự tập hợp các nguồn lực kinh tế thông qua hình thức sáp nhập, hợp nhất, mua lại, liên doanh hoặc các hình thức khác, mà không phải là quá trình tích tụ tự bản thân thông thường. Tập trung kinh tế có thể là một trong các giải pháp giúp doanh nghiệp giải quyết nhu cầu tích tụ các nguồn lực phục vụ cho nhu cầu tồn tại và phát triển của doanh nghiệp từ các nhà đầu tư trên thị trường; cơ cấu lại hoạt động kinh doanh, nhất là trong điều kiện doanh nghiệp gặp khó khăn hoặc có nhu cầu mở rộng quy mô sản xuất kinh doanh mà tự bản thân doanh nghiệp không thể đáp ứng được. Do vậy, tập trung kinh tế là quyền của doanh nghiệp,

được thừa nhận theo pháp luật doanh nghiệp, pháp luật dân sự và các pháp luật khác có liên quan.

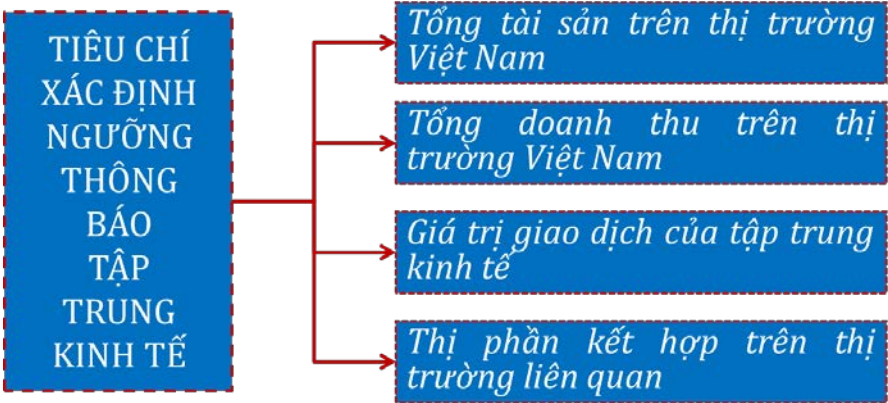
Không phải bất kỳ giao dịch tập trung kinh tế nào cũng thuộc phạm vi điều chỉnh của pháp luật cạnh tranh. Không mặc nhiên coi tập trung kinh tế là hành vi hạn chế cạnh tranh như Luật Cạnh tranh 2004, Luật Cạnh tranh 2018 chỉ kiểm soát đối với các trường hợp tập trung kinh tế gây tác động hoặc có khả năng gây tác động hạn chế cạnh tranh đến thị trường Việt Nam.

Pháp luật cạnh tranh Việt Nam kiểm soát tập trung kinh tế bằng phương thức “**tiền kiểm**” và “**hậu kiểm**”. Trong đó, phương thức tiền kiểm được thực hiện thông qua chế độ thông báo về hoạt động hoặc giao dịch tập trung kinh tế trước khi các bên thực hiện tập trung kinh tế. Phương thức hậu kiểm được thực hiện thông qua chế độ giám sát, thanh tra, kiểm tra, điều tra đối với các hoạt động tập trung kinh tế sau khi chúng được thực hiện để đánh giá, xác định xem liệu việc tập trung kinh tế đó có vi phạm các quy định của pháp luật cạnh tranh hay không.

a) *Thông báo tập trung kinh tế*

Theo quy định tại Khoản 1 Điều 33 Luật Cạnh tranh 2018, các doanh nghiệp tham gia tập trung kinh tế phải thực hiện nghĩa vụ thông báo tập trung kinh tế trước khi tiến hành tập trung kinh tế nếu thuộc ngưỡng thông báo tập trung kinh tế.

Hình 23. Các tiêu chí xác định ngưỡng thông báo tập trung kinh tế



Khoản 2 Điều 33 Luật Cạnh tranh 2018 quy định ngưỡng thông báo tập trung kinh tế được xác định căn cứ vào một trong các tiêu chí sau đây:

- ❖ Tổng tài sản trên thị trường Việt Nam của doanh nghiệp tham gia tập trung kinh tế;
- ❖ Tổng doanh thu trên thị trường Việt Nam của doanh nghiệp tham gia tập trung kinh tế;
- ❖ Giá trị giao dịch của tập trung kinh tế;

❖ Thị phần kết hợp trên thị trường liên quan của doanh nghiệp tham gia tập trung kinh tế.

Ngưỡng thông báo tập trung kinh tế cụ thể được Chính phủ quy định trên cơ sở phù hợp với điều kiện kinh tế - xã hội trong từng thời kỳ.

Việc thông báo tập trung kinh tế phải được thực hiện theo trình tự, thủ tục nhất định được pháp luật cạnh tranh quy định, cụ thể gồm các bước như sau:

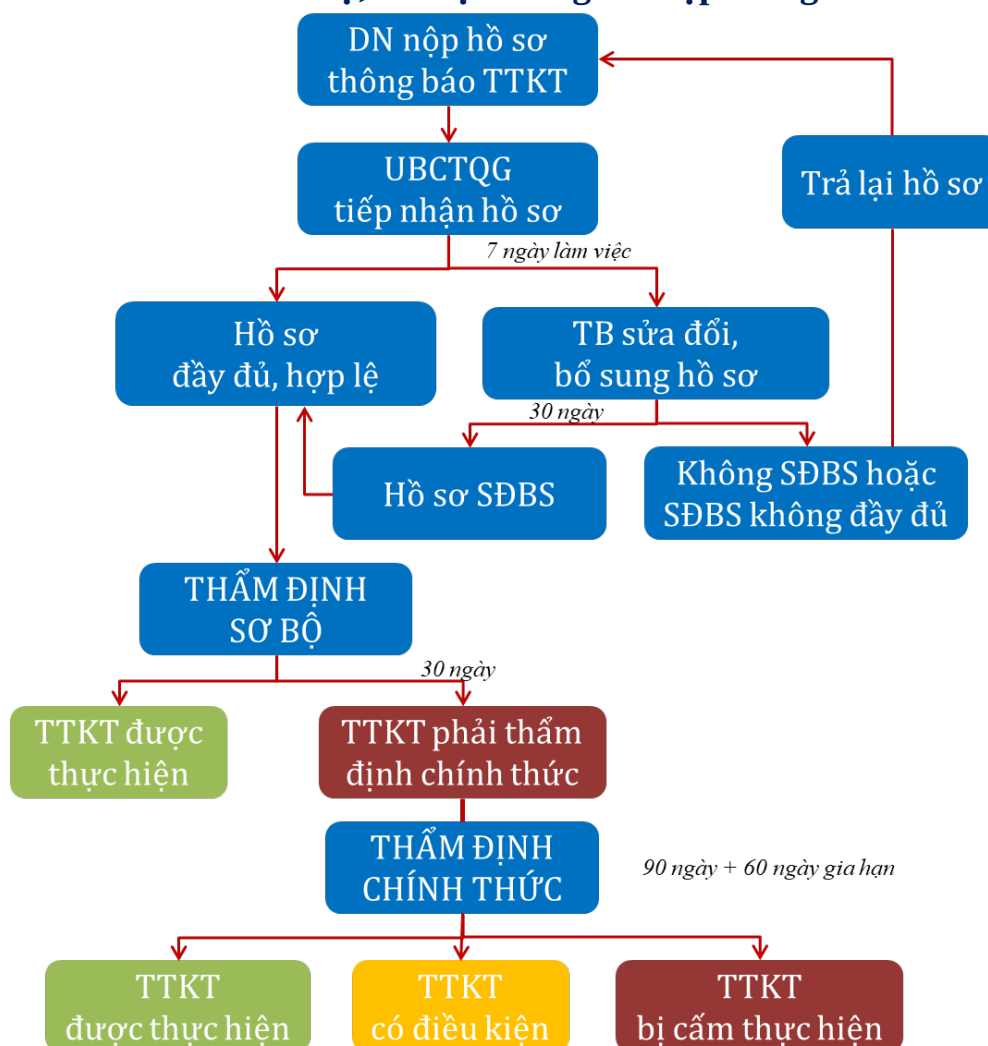
Bước 1. Doanh nghiệp nộp hồ sơ thông báo tập trung kinh tế;

Bước 2. Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia tiếp nhận hồ sơ thông báo tập trung kinh tế;

Bước 3. Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia thực hiện thẩm định việc tập trung kinh tế (gồm thẩm định sơ bộ và thẩm định chính thức (trong trường hợp cần thiết));

Bước 4. Doanh nghiệp được thực hiện hoặc không thực hiện tập trung kinh tế theo quyết định của Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia hoặc theo quy định của pháp luật.

Hình 24. Trình tự, thủ tục thông báo tập trung kinh tế



b) Các hành vi vi phạm quy định về tập trung kinh tế

Điều 44 Luật Cạnh tranh 2018 quy định 06 hành vi vi phạm quy định về tập trung kinh tế, được tổng hợp và liệt kê như trong hình dưới đây.

Hình 25. Các hành vi vi phạm quy định về tập trung kinh tế

Trường hợp	Hành vi vi phạm
Thuộc trường hợp phải thông báo TTKT	Thực hiện TTKT mà không thông báo
Thuộc trường hợp phải thẩm định sơ bộ (TĐSB)	Thực hiện TTKT khi chưa kết thúc thời hạn TĐSB và chưa có thông báo kết quả TĐSB của Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia
Thuộc trường hợp phải thẩm định chính thức (TĐCT)	Thực hiện TTKT khi chưa kết thúc thời hạn TĐCT và chưa có quyết định về việc TTKT của Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia
Thuộc trường hợp TTKT có điều kiện	Không thực hiện hoặc thực hiện không đầy đủ điều kiện theo quyết định của Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia
Thuộc trường hợp TTKT bị cấm	Vẫn thực hiện TTKT cho dù đã thông báo hoặc chưa thông báo TTKT

Theo quy định tại Điều 30 Luật Cạnh tranh 2018, doanh nghiệp bị cấm 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.***

Đối với tập trung kinh tế thuộc trường hợp bị cấm, doanh nghiệp vẫn thực hiện giao dịch tập trung kinh tế đó, bất kể đã thông báo hoặc chưa thông báo cho Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia, bất kể vô tình hoặc cố ý, bất kể việc tập trung kinh tế được xác định thuộc trường hợp bị cấm trước hoặc sau khi các bên tiến hành tập trung kinh tế đều cấu thành hành vi vi phạm.

Ngoài hành vi tập trung kinh tế bị cấm, pháp luật cạnh tranh còn kiểm soát đối với các trường hợp doanh nghiệp vô tình hoặc cố ý vi phạm các nghĩa vụ, trách nhiệm tuân thủ trình tự, thủ tục hành chính liên quan đến tập trung kinh tế như nghĩa vụ thông báo tập trung kinh tế; trách nhiệm tuân thủ thủ tục thẩm định sơ bộ, thẩm định chính thức việc tập trung kinh tế; trách nhiệm thực hiện các cam kết, điều kiện để được thực hiện tập trung kinh tế...



Lưu ý:

❖ Các ngưỡng cụ thể về tổng tài sản, tổng doanh thu trên thị trường Việt Nam, thị phần kết hợp trên thị trường liên quan của doanh nghiệp tham gia tập trung kinh tế và giá trị giao dịch tập trung kinh tế để doanh nghiệp tham chiếu thực hiện thủ tục thông báo tập trung kinh tế có thể được Chính phủ điều chỉnh theo thời

gian để phù hợp với điều kiện phát triển kinh tế - xã hội của quốc gia. Do vậy, ngoài Luật Cạnh tranh, các doanh nghiệp dự định tham gia tập trung kinh tế cần tìm hiểu và cập nhật các quy định hướng dẫn chi tiết nội dung này của Chính phủ và các Bộ, ngành có liên quan để đảm bảo tuân thủ nghĩa vụ thông báo tập trung kinh tế theo đúng quy định của pháp luật.

❖ Chỉ cần một trong bốn tiêu chí nêu trên (tổng tài sản, tổng doanh thu trên thị trường Việt Nam, thị phần kết hợp trên thị trường liên quan của doanh nghiệp tham gia tập trung kinh tế và giá trị giao dịch tập trung kinh tế) đạt ngưỡng theo quy định của Chính phủ thì các doanh nghiệp dự định tham gia tập trung kinh tế phải thực hiện thông báo tập trung kinh tế, mà không phải đợi đến khi cả bốn tiêu chí đó đều đạt ngưỡng mới thực hiện nghĩa vụ này.

❖ Đối với các trường hợp tập trung kinh tế thuộc ngưỡng phải thông báo, chỉ thực hiện tập trung kinh tế trong các trường hợp sau đây:

- Kết thúc thời hạn thẩm định sơ bộ, Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia không thông báo hoặc thông báo kết quả thẩm định sơ bộ cho phép tập trung kinh tế được thực hiện;

- Kết thúc thời hạn thẩm định chính thức, Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia ban hành quyết định cho phép tập trung kinh tế được thực hiện;

- Kết thúc thời hạn thẩm định chính thức, Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia ban hành quyết định cho phép tập trung kinh tế có điều kiện và doanh nghiệp thực hiện đầy đủ điều kiện tập trung kinh tế theo quyết định về việc tập trung kinh tế trước và sau khi thực hiện tập trung kinh tế.

c) Đánh giá tác động cạnh tranh của việc tập trung kinh tế

Mục tiêu kiểm soát tập trung kinh tế ngoài việc khắc phục hậu quả của các giao dịch tập trung kinh tế đã được thực hiện gây tác động hạn chế cạnh tranh đáng kể đến thị trường Việt Nam, còn nhằm ngăn chặn, phòng ngừa các giao dịch tập trung kinh tế có nguy cơ gây tổn hại đến cạnh tranh trên thị trường Việt Nam trên cơ sở đã xem xét tổng hòa với các tác động tích cực mà tập trung kinh tế đó mang lại. Do vậy, đánh giá tác động cạnh tranh phản ánh bản chất, đồng thời là một nội dung quan trọng trong kiểm soát tập trung kinh tế.

Đánh giá tác động cạnh tranh không phải được thực hiện một lần, mà có thể được tiến hành vào bất cứ thời điểm nào kể từ khi doanh nghiệp dự định tập trung kinh tế cho đến sau khi tập trung kinh tế được thực hiện, từ giai đoạn tiền kiểm đến giai đoạn hậu kiểm.

❖ Ở giai đoạn tiền kiểm, khi các doanh nghiệp dự định tập trung kinh tế nộp hồ sơ thông báo tập trung kinh tế, việc đánh giá tác động cạnh tranh thông qua thẩm định sơ bộ và thẩm định chính thức giúp Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia xem xét và ra một trong các quyết định: (i) Tập trung kinh tế được thực hiện; (ii) Tập trung kinh tế có điều kiện hoặc (iii) Tập trung kinh tế thuộc trường hợp bị cấm.

❖ Ở giai đoạn hậu kiểm, sau khi các doanh nghiệp đã thực hiện tập trung kinh tế, việc đánh giá tác động cạnh tranh thông qua hoạt động giám sát, thanh tra, kiểm tra hoặc điều tra giúp Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia xem xét và xác định liệu giao dịch tập trung kinh tế đó có vi phạm, có dấu hiệu vi phạm hoặc có dẫn đến nguy cơ vi phạm các quy định của pháp luật cạnh tranh hay không, từ đó đưa ra các biện pháp ngăn chặn, kiểm soát, khắc phục phù hợp.

Hình 26. Đánh giá tác động cạnh tranh của việc tập trung kinh tế



Theo quy định tại Điều 31 Luật Cạnh tranh 2018, Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia đánh giá **tác động hoặc khả năng gây tác động hạn chế cạnh tranh một cách đáng kể** của việc tập trung kinh tế căn cứ vào **một trong các yếu tố hoặc kết hợp giữa các yếu tố** sau đây:

- ❖ 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;
- ❖ Lợi thế cạnh tranh do tập trung kinh tế mang lại trên thị trường liên quan;

- ❖ Khả năng doanh nghiệp sau tập trung kinh tế tăng giá hoặc tăng tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu một cách đáng kể;

- ❖ Khả năng doanh nghiệp sau tập trung kinh tế loại bỏ hoặc ngăn cản doanh nghiệp khác gia nhập hoặc mở rộng thị trường;

- ❖ Yếu tố đặc thù trong ngành, lĩnh vực mà các doanh nghiệp tham gia tập trung kinh tế.

Theo quy định tại Điều 32 Luật Cạnh tranh 2018, Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia đánh giá **tác động tích cực** của việc tập trung kinh tế căn cứ vào **một trong các yếu tố** hoặc **kết hợp giữa các yếu tố** sau đây:

- ❖ Tác động tích cực đến việc phát triển của ngành, lĩnh vực và khoa học, công nghệ theo chiến lược, quy hoạch của Nhà nước;

- ❖ Tác động tích cực đến việc phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa;

- ❖ Tăng cường sức cạnh tranh của doanh nghiệp Việt Nam trên thị trường quốc tế.

Tùy từng bước, giai đoạn kiểm soát tập trung kinh tế mà mức độ đánh giá tác động cạnh tranh của việc tập trung kinh tế có sự khác nhau, cụ thể:

(1) Thẩm định sơ bộ việc tập trung kinh tế:

Với mục tiêu sàng lọc nhanh chóng các vụ việc tập trung kinh tế mà Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia cần phải kiểm soát, nội dung thẩm định sơ bộ nhằm vào đánh giá một số yếu tố cơ bản (chủ yếu là các chỉ số, yếu tố mang tính định lượng, phản ánh tác động đến cấu trúc của thị trường trước và sau tập trung kinh tế) để đánh giá khả năng gây tác động hạn chế cạnh tranh của 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;

- ❖ Mức độ tập trung trên thị trường liên quan trước và sau khi tập trung kinh tế (chỉ số CR, chỉ số HHI);

- ❖ 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 (để xác định mối quan hệ theo chiều ngang, chiều dọc hay hỗn hợp của các chủ thể tham gia tập trung kinh tế).

Trường hợp các chỉ số nêu trên nằm ngoài ngưỡng kiểm soát cụ thể do Chính phủ quy định thì tập trung kinh tế được thực hiện, trường hợp thuộc ngưỡng kiểm soát cụ thể do Chính phủ quy định thì tập trung kinh tế được thẩm định chính thức.

(2) Thẩm định chính thức việc tập trung kinh tế:

Trong quá trình thẩm định chính thức, việc tập trung kinh tế được xem xét một cách tổng thể, toàn diện trên cơ sở đánh giá các tác động hoặc khả năng gây tác động hạn chế cạnh tranh và tác động tích cực theo quy định tại Điều 31 và 32 của Luật Cạnh tranh 2018 và văn bản hướng dẫn chi tiết thi hành các Điều này do Chính phủ ban hành; tổng hợp, cân bằng giữa các tác động nêu trên, từ đó làm cơ sở để Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia ra các quyết định về việc tập trung kinh tế.

(3) Điều tra vụ việc vi phạm quy định về tập trung kinh tế bị cấm

Nội dung chủ yếu trong điều tra vụ việc vi phạm quy định về tập trung kinh tế bị cấm cũng tương tự như nội dung thẩm định chính thức việc tập trung kinh tế. Tuy nhiên, trình tự, thủ tục điều tra, xử lý vụ việc vi phạm quy định về tập trung kinh tế bị cấm cần phải tuân thủ theo các quy định về tố tụng cạnh tranh.

Trường hợp ngoài vi phạm quy định về tập trung kinh tế bị cấm, các doanh nghiệp thực hiện tập trung kinh tế còn vi phạm các quy định khác, chẳng hạn như tập trung kinh tế thuộc ngưỡng phải thông báo nhưng không thông báo, hoặc thực hiện tập trung kinh tế khi chưa kết thúc thời hạn thẩm định sơ bộ hoặc thẩm định chính thức..., thì nội dung điều tra các hành vi vi phạm nêu trên phải được Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia tiến hành đồng thời trong thời hạn điều tra vụ việc cạnh tranh theo quy định tại khoản 2 Điều 81 Luật Cạnh tranh 2018.

2.3.3. Xử lý vi phạm quy định về tập trung kinh tế

a) Nguyên tắc xử lý vi phạm

Tổ chức, cá nhân có hành vi vi phạm các quy định về tập trung kinh tế có thể bị xử lý kỷ luật, xử phạt vi phạm hành chính hoặc buộc phải bồi thường thiệt hại theo quy định của pháp luật.

b) Hình thức và mức độ xử lý vi phạm hành chính

Hình thức và mức độ xử lý vi phạm hành chính đối với các hành vi vi phạm quy định về tập trung kinh tế được quy định tại Điều 110; 111 Luật Cạnh tranh 2018; Điều 3, 4 Chương I và Mục 3, Chương II Nghị định số 75.

❖ Hình thức và mức độ xử lý vi phạm hành chính đối với hành vi vi phạm quy định về tập trung kinh tế bị cấm

Hình thức và mức độ xử lý vi phạm hành chính đối với các hành vi sáp nhập doanh nghiệp bị cấm; hợp nhất doanh nghiệp bị cấm; mua lại doanh nghiệp bị cấm và liên doanh giữa các doanh nghiệp bị cấm được quy định chi tiết tại các Điều 10, 11, 12 và 13 Nghị định số 75, cụ thể như trong hình dưới đây.

Hình 27. Hình thức và mức độ xử lý vi phạm đối với các hành vi vi phạm quy định về tập trung kinh tế bị cấm

Hình thức và mức độ xử lý vi phạm		Sáp nhập doanh nghiệp bị cấm	Hợp nhất doanh nghiệp bị cấm	Mua lại doanh nghiệp bị cấm	Liên doanh giữa các doanh nghiệp bị cấm
PHẠT CHÍNH	Mức phạt	Phạt tiền từ 01% đến 05% tổng doanh thu trên thị trường liên quan trong năm tài chính trước năm thực hiện hành vi vi phạm của các DN tham gia tập trung kinh tế			
	Chủ thể chịu phạt	DN nhận sáp nhập	DN hình thành sau hợp nhất	DN mua lại	DN tham gia liên doanh
PHẠT BỔ SUNG		Không	Không	Không	Thu hồi Giấy chứng nhận đăng ký DN đã cấp cho DN liên doanh
BIỆN PHÁP KHẮC PHỤC HẬU QUẢ		Buộc chia, tách DN đã sáp nhập	Buộc chia, tách DN hợp nhất	Buộc bán lại một phần hoặc toàn bộ vốn góp, tài sản mà DN đã mua	
		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 DN nhận sáp nhập/DN hình thành sau hợp nhất/DN mua lại/ DN liên doanh.			

❖ Hình thức và mức độ xử lý vi phạm hành chính đối với hành vi vi phạm quy định về tập trung kinh tế khác

Đối với các hành vi khác vi phạm quy định về tập trung kinh tế, pháp luật cạnh tranh áp dụng hình thức **“phạt tiền”**. Mức phạt tiền cụ thể đối với mỗi loại hành vi được quy định tại Điều 14 và 15 Nghị định số 75, cụ thể như trong hình dưới đây.

Hình 28. Mức phạt tiền đối với các hành vi vi phạm pháp luật về tập trung kinh tế khác

Trường hợp	Hành vi vi phạm	Mức phạt tiền	Cơ sở tính mức phạt
Thuộc trường hợp phải thông báo TTKT	Thực hiện TTKT mà không thông báo	01% đến 05%	Tổng doanh thu trên thị trường liên quan trong năm tài chính trước năm thực hiện hành vi vi phạm của từng DN tham gia TTKT
Thuộc trường hợp phải thẩm định sơ bộ (TĐSB)	Thực hiện TTKT khi chưa kết thúc thời hạn TĐSB và chưa có thông báo kết quả TĐSB của Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia	0,5% đến 01%	
Thuộc trường hợp phải thẩm định chính thức (TĐCT)	Thực hiện TTKT khi chưa kết thúc thời hạn TĐCT và chưa có quyết định về việc TTKT của Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia	0,5% đến 01%	
Thuộc trường hợp TTKT có điều kiện	Không thực hiện hoặc thực hiện không đầy đủ điều kiện theo quyết định của Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia	01% đến 03%	
Thuộc trường hợp TTKT bị cấm sau khi TĐCT	Thực hiện TTKT sau khi Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia thẩm định chính thức và ra quyết định TTKT thuộc trường hợp bị cấm	01% đến 03%	

2.4. Cạnh tranh không lành mạnh

Theo quy định tại 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*”.

Về bản chất, hành vi cạnh tranh không lành mạnh là hành vi của một chủ thể kinh doanh trái với chuẩn mực thông thường về đạo đức kinh doanh, được cụ thể hóa bằng nguyên tắc “thiện chí, trung thực, tập quán thương mại và các chuẩn mực khác trong kinh doanh”, dẫn đến gây thiệt hại hiện hữu hoặc tiềm tàng đối với quyền và lợi ích hợp pháp của một chủ thể kinh doanh khác.

Từ khái niệm trên, dấu hiệu của hành vi cạnh tranh không lành mạnh được xác định trên cơ sở các yếu tố sau:

- ❖ Chủ thể của hành vi là doanh nghiệp, nghĩa là bất kỳ tổ chức, cá nhân nào kinh doanh vì mục đích sinh lợi;
- ❖ Đây là hành vi trái với các nguyên tắc thiện chí, trung thực, tập quán thương mại và các chuẩn mực khác trong kinh doanh;
- ❖ Hành vi này nhắm tới ít nhất một doanh nghiệp cụ thể khác, có thể trực tiếp nhắm tới đối thủ cạnh tranh trên cùng thị trường liên quan hoặc cùng một ngành, lĩnh vực kinh doanh với chủ thể của hành vi hoặc gián tiếp thông qua việc tác động đến doanh nghiệp khác có liên quan đến hoạt động kinh doanh của đối thủ cạnh tranh (chẳng hạn, khách hàng hoặc đối tác kinh doanh của đối thủ cạnh tranh...);
- ❖ Hành vi này gây thiệt hại hoặc có thể gây thiệt hại đến quyền và lợi ích hợp pháp của doanh nghiệp khác.

2.4.1. Hành vi cạnh tranh không lành mạnh bị cấm

Điều 45 Luật Cạnh tranh 2018 quy định 06 nhóm hành vi cạnh tranh không lành mạnh bị cấm theo quy định của Luật này và các hành vi cạnh tranh không lành mạnh bị cấm theo quy định của luật khác, cụ thể như trong hình dưới đây.

Hình 29. Các hành vi cạnh tranh không lành mạnh bị cấm



Trong đó, hành vi “xâm phạm thông tin bí mật trong kinh doanh” bị cấm khi thực hiện dưới một trong các hình thức sau đây:

- ❖ 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;
- ❖ Tiết lộ, sử dụng thông tin bí mật trong kinh doanh mà không được phép của chủ sở hữu thông tin đó.

HỢP 7

Mình họa hành vi “xâm phạm thông tin bí mật trong kinh doanh”



A và B là hai doanh nghiệp sản xuất, kinh doanh ô tô 4 chỗ và cạnh tranh trực tiếp, gay gắt với nhau ở phân khúc xe hạng sang tại thị trường Việt Nam. Ngoài việc theo đuổi các công nghệ sản xuất, cải tiến xe ô tô mới nhất, A và B cũng rất quan tâm đến các hoạt động quảng cáo, giới thiệu sản phẩm mới nhằm thu hút khách hàng, quảng bá thương hiệu.

Năm 2019, cả A và B đều nỗ lực trong việc trang bị hệ thống cảnh báo có hành khách phía sau trên xe cho dòng xe đời mới mà các hãng này dự định giới thiệu trong năm. Đây là công nghệ ứng dụng trên xe được mong đợi, trang bị cho xe ô tô thêm tính năng nhắc nhở người lái thông qua âm thanh về việc có người ngồi ở hàng ghế sau khi họ rời khỏi xe, giúp hạn chế nguy cơ trẻ em hay các loại thú nuôi bị sốc nhiệt dẫn đến tử vong khi bị bỏ quên ở hàng ghế sau.

A đã thuê một hacker để đột nhập vào hệ thống máy tính và mạng nội bộ của bộ phận marketing – truyền thông Công ty B, đánh cắp dữ liệu về Kế hoạch tổ chức Lễ ra mắt, giới thiệu sản phẩm Y mà Công ty B mới sản xuất, có trang bị hệ thống cảnh báo hành khách phía sau trên xe. Có được thông tin này, Công ty A đẩy nhanh quá trình sản xuất dòng sản phẩm X của mình với tính năng tương tự như sản phẩm Y của Công ty B và nỗ lực tổ chức Lễ ra mắt, giới thiệu sản phẩm X sớm hơn một tuần trước thời điểm Công ty B dự kiến thực hiện. Thậm chí, cách thức tiếp thị và hình thức truyền thông cũng được tổ chức giống như kế hoạch của B mà A đã đánh cắp được.

Mặc dù đã sử dụng hệ thống bảo mật thông tin nội bộ rất nghiêm ngặt, Công ty B không thể ngờ được rằng đối thủ cạnh tranh của mình đã thực hiện kế hoạch quảng bá, giới thiệu sản phẩm giống hệt như kế hoạch mà mình đã dự kiến tổ chức. Do vậy, B buộc phải thay đổi một kế hoạch quảng bá sản phẩm, đồng thời, hoãn tổ chức vào ngày dự kiến để kịp chuẩn bị một chương trình khác. Điều quan trọng là B đã mất đi vị trí là doanh nghiệp đầu tiên giới thiệu công nghệ mới ứng dụng trên ô tô mà A đã nỗ lực để đạt được. Đồng nghĩa với đó, B mất đi một lượng khách hàng lớn đã mua sản phẩm X của Công ty A do họ biết đến sản phẩm X trước khi B giới thiệu sản phẩm Y.

Trong trường hợp này, Kế hoạch quảng bá, giới thiệu sản phẩm Y là thông tin bí mật trong kinh doanh của Công ty B, được Công ty B bảo mật bằng các biện pháp cần thiết. Việc Công ty A thuê hacker tấn công hệ thống máy tính và mạng nội bộ của Công ty B để đánh cắp dữ liệu về Kế hoạch quảng bá, giới thiệu sản phẩm Y của Công ty B là hành vi “xâm phạm thông tin bí mật trong kinh doanh” dưới hình thức “tiếp cận, thu thập thông tin bí mật kinh doanh bằng cách chống lại các biện pháp bảo mật của người sở hữu thông tin đó”.

Hình thức của hành vi “*ép buộc khách hàng, đối tác kinh doanh của doanh nghiệp khác*” được khoản 2 Điều 45 Luật Cạnh tranh 2018 là việc “*ép buộc hoặc cưỡng ép để buộc họ không giao dịch hoặc ngừng giao dịch với doanh nghiệp đó*”.

HỢP 8

Minh họa hành vi “ép buộc khách hàng, đối tác kinh doanh của doanh nghiệp khác”



Tập đoàn X mới tham gia đầu tư, sản xuất, kinh doanh điện thoại di động thương hiệu XA. Tại thị trường Việt Nam, người tiêu dùng có nhiều sự lựa chọn về chủng loại, tính năng, công dụng, giá cả của các loại điện thoại di động. Đặc biệt, điện thoại di động của một số hãng có tên tuổi được người tiêu dùng Việt Nam khá ưa chuộng.

Để chen chân vào thị trường và phát triển hoạt động kinh doanh của mình, Tổng Giám đốc Tập đoàn X ra quyết định, yêu cầu tất cả nhân viên của Tập đoàn X, bao gồm cả các công ty con, công ty thành viên của Tập đoàn đều phải chuyển sang sử dụng điện thoại di động XA do Tập đoàn X sản xuất. Trường hợp phát hiện bất kỳ nhân viên nào sử dụng điện thoại di động của một hãng nào khác sẽ bị kỷ luật, phạt tiền hoặc giảm lương.

Đồng thời, mỗi nhân viên của Tập đoàn X đều được giao chỉ tiêu bán một lượng sản phẩm điện thoại di động XA nhất định. Việc đạt hoặc vượt chỉ tiêu bán hàng được giao được xem là cơ sở để xem xét khen thưởng, tăng lương, đề bạt, bổ nhiệm nhân viên của Tập đoàn.

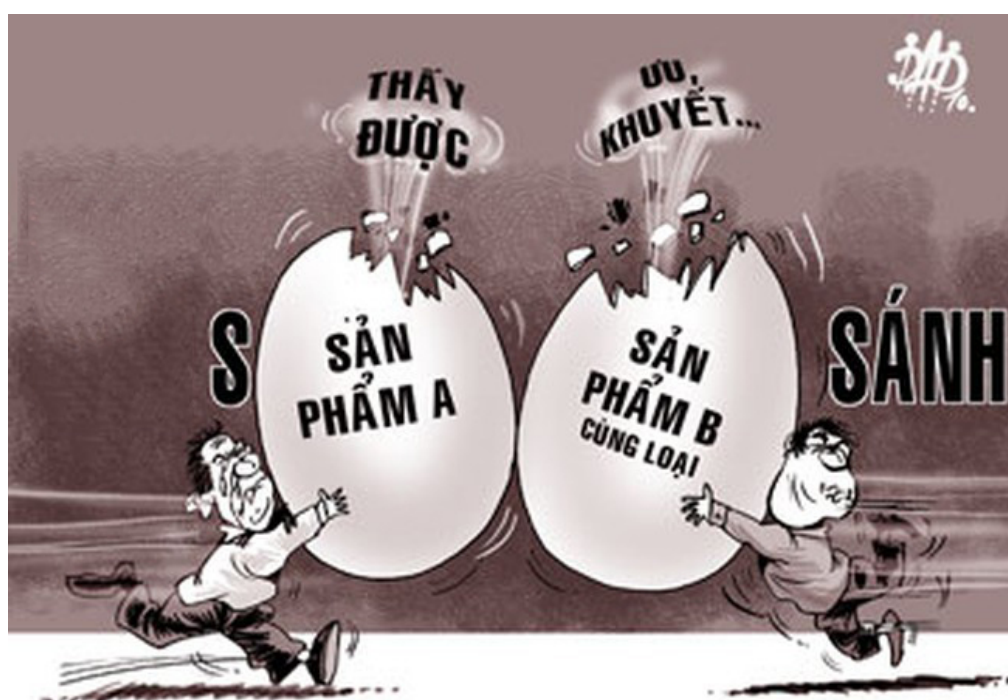
Chính sách, quyết định nêu trên của Tổng Giám đốc Tập đoàn X được xác định là hành vi ép buộc các nhân viên của mình, hiện đang là khách hàng của doanh nghiệp khác (các hãng sản xuất, kinh doanh điện thoại di động khác tại Việt Nam) phải ngừng giao dịch với doanh nghiệp đó, vi phạm quy định tại khoản 2 Điều 45 Luật Cạnh tranh 2018.

Hành vi “lôi kéo khách hàng bất chính” là hành vi mới được bổ sung trong Luật Cạnh tranh 2018. Theo đó, hành vi này được thể hiện dưới một trong các hình thức sau đây:

- ❖ 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;
- ❖ 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.

HỢP 9

Minh họa hành vi “lôi kéo khách hàng bất chính”



Hãng xe máy X vừa mới tung ra thị trường một dòng xe số mới có tên Alpha-X, trang bị công nghệ phun xăng điện tử FI (Fuel Injection). Trên trang tin điện tử của hãng X có phát một đoạn video, theo đó, đưa ra thông tin xe máy Alpha-X của hãng X tiết kiệm nhiên liệu hơn 30% so với dòng xe máy Beta-Y của hãng Y đang được người tiêu dùng ưa chuộng và bán rất chạy tại thị trường Việt Nam.

Sau khi hãng X phát đoạn video này khoảng 03 tháng, doanh thu bán sản phẩm xe máy Beta-Y của Công ty Y sụt giảm 50% so với các tháng trước đó. Công ty Y đã gửi đơn khiếu nại đến Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia để phản ánh sự việc, kèm theo các bằng chứng chứng minh việc Công ty X đã đưa ra thông tin so sánh trực tiếp giữa sản phẩm Alpha-X và Beta-Y.

Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia yêu cầu Công ty X cung cấp bằng chứng chứng minh nội dung thông tin so sánh giữa sản phẩm Alpha-X và Beta-Y là có căn cứ, nhưng Công ty X không đưa ra được bằng chứng, tài liệu chứng minh.

Trong trường hợp này, có thể xác định hành vi phát đoạn video so sánh giữa sản phẩm Alpha-X và Beta-Y trên trang tin điện tử của Công ty X là hành vi lôi kéo khách hàng bất chính dưới hình thức “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”, vi phạm quy định tại điểm b khoản 5 Điều 45 Luật Cạnh tranh 2018.

2.4.2. Xử lý vi phạm quy định về cạnh tranh không lành mạnh

a) Nguyên tắc xử lý vi phạm

Tổ chức, cá nhân có hành vi vi phạm các quy định về cạnh tranh không lành mạnh có thể bị xử lý kỷ luật, xử phạt vi phạm hành chính hoặc buộc phải bồi thường thiệt hại theo quy định của pháp luật.

b) Hình thức và mức độ xử lý vi phạm hành chính

Hình thức và mức độ xử lý vi phạm hành chính đối với các hành vi vi phạm quy định về cạnh tranh không lành mạnh được quy định tại Điều 110; 111 Luật Cạnh tranh 2018; Điều 3, 4 Chương I và Mục 4, Chương II Nghị định số 75.

Theo đó, các hình thức xử phạt vi phạm hành chính đối với các hành vi vi phạm quy định về cạnh tranh không lành mạnh bao gồm:

- ✓ Phạt chính: cụ thể gồm hình thức “*phạt tiền*”;
- ✓ Phạt bổ sung;
- ✓ Biện pháp khắc phục hậu quả.
- ❖ Phạt tiền đối với các hành vi vi phạm quy định về cạnh tranh không lành mạnh

Các hành vi vi phạm quy định về cạnh tranh không lành mạnh có thể bị phạt tiền từ 50 triệu đồng đến 2 tỷ đồng, tùy vào tính chất, mức độ và quy mô thực hiện hành vi vi phạm.

Điểm khác biệt về mức phạt tiền so với các hành vi vi phạm quy định về hạn chế cạnh tranh, tập trung kinh tế đó là tổ chức, cá nhân thực hiện hành vi cạnh tranh không lành mạnh bị cấm có thể bị phạt tiền gấp hai lần mức quy định đối với hành vi đó trong trường hợp hành vi vi phạm được thực hiện trên phạm vi từ hai tỉnh, thành phố trực thuộc trung ương trở lên.

Hình 30. Mức phạt tiền đối với vi phạm quy định về cạnh tranh không lành mạnh

Loại hành vi	Mức phạt tiền (Đơn vị tính: trăm triệu đồng)					Phạt tiền gấp hai lần khi vi phạm trên phạm vi trên hai tỉnh, thành phố trực thuộc TƯ trở lên
	50-100	100-150	100-200	200-300	800-1000	
Xâm phạm thông tin bí mật trong kinh doanh				☒		
Ép buộc trong kinh doanh			☒			☒
<i>Ép buộc khách hàng hoặc đối tác kinh doanh lớn nhất của đối thủ cạnh tranh</i>				☒		☒
Cung cấp thông tin không trung thực về doanh nghiệp khác						
<i>Gián tiếp</i>			☒			☒
<i>Trực tiếp</i>				☒		☒
Gây rối hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp khác						
<i>Gián tiếp</i>	☒					☒
<i>Trực tiếp</i>		☒				☒
Lôi kéo khách hàng bất chính			☒			☒
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					☒	☒

❖ Phạt bổ sung và biện pháp khắc phục hậu quả đối với hành vi vi phạm quy định về cạnh tranh không lành mạnh

Ngoài hình thức phạt tiền, các hành vi vi phạm quy định về cạnh tranh không lành mạnh có thể bị áp dụng thêm hình thức phạt bổ sung hoặc biện pháp khắc phục hậu quả, cụ thể như hình dưới đây:

Hình 31. Hình thức phạt bổ sung và biện pháp khắc phục hậu quả đối với các hành vi vi phạm quy định về cạnh tranh không lành mạnh

Loại hành vi	Hình thức phạt bổ sung			Biện pháp khắc phục hậu quả	
	Tịch thu tang vật, phương tiện được sử dụng để vi phạm hành chính về cạnh tranh	Tịch thu khoản lợi nhuận thu được từ việc thực hiện hành vi vi phạm	Tước quyền sử dụng giấy phép, chứng chỉ hành nghề hoặc đình chỉ hoạt động có thời hạn	Buộc cải chính công khai	Loại bỏ yếu tố vi phạm trên hàng hóa, bao bì hàng hóa, phương tiện kinh doanh, vật phẩm
Xâm phạm thông tin bí mật trong kinh doanh	☒	☒		☐	
Ép buộc trong kinh doanh	☒	☒	☐		
Cung cấp thông tin không trung thực về doanh nghiệp khác	☒	☒		☒	
Gây rối hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp khác	☒	☒	☒		
Lôi kéo khách hàng bất chính	☒	☒	☒	☒	☒
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	☒	☒		☐	

II. TUÂN THỦ PHÁP LUẬT CẠNH TRANH – LỢI ÍCH VÀ RỦI RO

Mặc dù tuân thủ pháp luật cạnh tranh là trách nhiệm, nghĩa vụ của mọi doanh nghiệp, tuy nhiên, trên thực tế vẫn có trường hợp doanh nghiệp vi phạm pháp luật về cạnh tranh do chưa nhận thức được đầy đủ về ý nghĩa của cạnh tranh, của việc tuân thủ pháp luật cạnh tranh hoặc họ cố tình đặt mục tiêu lợi nhuận trước mắt lên hàng đầu.

1. Lý do tuân thủ pháp luật cạnh tranh

Việc tuân thủ pháp luật nói chung và pháp luật cạnh tranh nói riêng sẽ là nền tảng vững chắc để xây dựng văn hóa kinh doanh cho doanh nghiệp. Hoạt động trong nền kinh tế thị trường ngày càng đi vào chiều sâu, cạnh tranh và rủi ro đi cùng doanh nghiệp, vì vậy có thể khẳng định rằng, doanh nghiệp nào am hiểu và tuân thủ pháp luật, xây dựng được văn hóa kinh doanh sẽ tiến xa, còn ngược lại

nguy cơ bị đào thải luôn rình rập. Am hiểu và tuân thủ pháp luật có nghĩa là chuẩn bị cho sự phát triển lâu dài trong tương lai.

Các doanh nghiệp, bất luận có quy mô và hình thức như thế nào, đều phải tuân thủ luật pháp của khu vực, quốc gia nơi họ thực hiện hoạt động kinh doanh. Trong lĩnh vực cạnh tranh, điều đó có nghĩa là các doanh nghiệp có nghĩa vụ phải tôn trọng các quy tắc khuyến khích và duy trì cạnh tranh lành mạnh giữa các doanh nghiệp. Ngoài nghĩa vụ pháp lý, các doanh nghiệp cũng được hưởng lợi từ việc tuân thủ pháp luật cạnh tranh thông qua nhiều hình thức khác nhau. Do đó, điều quan trọng là phải xem xét đồng thời các rủi ro khi vi phạm quy định về cạnh tranh cùng với lợi ích mà các doanh nghiệp đạt được khi tuân thủ luật cạnh tranh.

2. Rủi ro khi vi phạm pháp luật về cạnh tranh

Việc vi phạm pháp luật cạnh tranh có thể khiến cho doanh nghiệp vi phạm phải chịu các tổn thất, rủi ro ở nhiều khía cạnh khác nhau.

Về khía cạnh pháp lý, mỗi hành vi vi phạm quy định về thỏa thuận hạn chế cạnh tranh, lạm dụng vị trí thống lĩnh thị trường, vị trí độc quyền; tập trung kinh tế; cạnh tranh không lành mạnh thì tùy theo tính chất, mức độ, quy mô thực hiện hành vi vi phạm mà có thể bị: (i) xử lý kỷ luật; (ii) xử phạt vi phạm hành chính (gồm phạt cảnh cáo; phạt tiền; phạt bổ sung; biện pháp khắc phục hậu quả); (iii) truy cứu trách nhiệm hình sự và/hoặc (iv) bồi thường thiệt hại theo pháp luật dân sự.

Về khía cạnh thực tiễn kinh doanh, ngoài tổn hại về tài chính, nhân lực, vật lực, doanh nghiệp vi phạm còn có thể phải chịu các tác động phi vật chất tiềm tàng khác như mất uy tín, mất khách hàng, mất đối tác kinh doanh, bị buộc tái cơ cấu doanh nghiệp, bị giám sát về chính sách giá, phân phối, tiếp thị ... khiến hoạt động kinh doanh trở nên khó khăn hơn.

Cụ thể hơn, khi phân loại rủi ro theo tiêu chí về tài chính, thì doanh nghiệp vi phạm pháp luật cạnh tranh có thể phải chịu: rủi ro tài chính và các rủi ro khác.

2.1. Rủi ro tài chính

Hình 32. Rủi ro tài chính đối với doanh nghiệp vi phạm pháp luật cạnh tranh



Các rủi ro tài chính mà doanh nghiệp vi phạm pháp luật cạnh tranh có thể phải chịu bao gồm:

(1) Bị phạt tiền

Phạt tiền theo quy định về xử phạt vi phạm hành chính

Hình 33. Phạt tiền theo quy định về xử phạt vi phạm hành chính trong lĩnh vực cạnh tranh

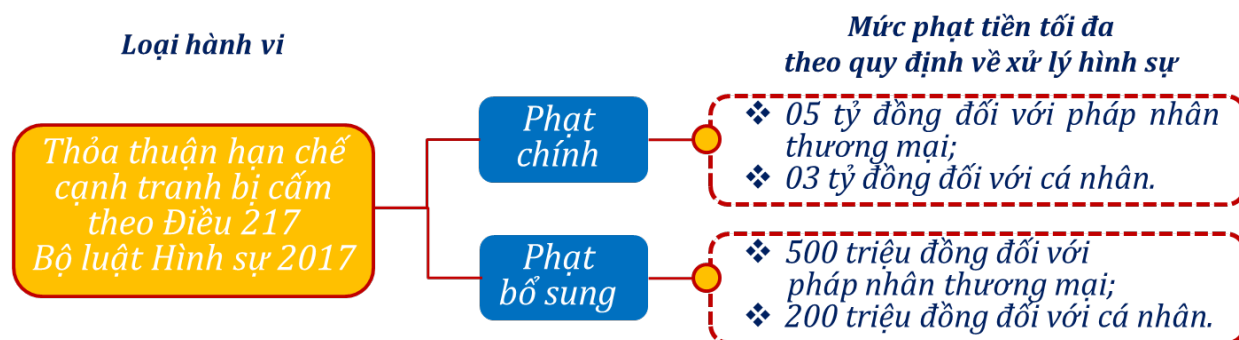
Loại hành vi	Mức phạt tiền tối đa theo quy định về xử phạt vi phạm hành chính
Thỏa thuận hạn chế cạnh tranh	10% tổng doanh thu trên TTLQ, nhưng thấp hơn mức phạt thấp nhất theo BLHS
Lạm dụng vị trí thống lĩnh thị trường, vị trí độc quyền	10% tổng doanh thu trên TTLQ
Vi phạm quy định về tập trung kinh tế	05% tổng doanh thu trên TTLQ
Cạnh tranh không lành mạnh	2 tỷ đồng

Phạt tiền là một trong các hình thức phạt chính trong xử phạt vi phạm hành chính trong lĩnh vực cạnh tranh đối với tất cả các loại hành vi vi phạm quy định của Luật Cạnh tranh 2018, mà theo đó, mức phạt tiền tối đa lên tới **10% tổng**

doanh thu trên thị trường liên quan trong năm tài chính trước năm thực hiện hành vi vi phạm của từng doanh nghiệp tham gia, thực hiện hành vi vi phạm.

Phạt tiền theo quy định về xử lý hình sự

Hình 34. Phạt tiền theo quy định về xử lý hình sự đối với tội vi phạm quy định về cạnh tranh



Tổ chức, cá nhân thực hiện một số loại hành vi thỏa thuận hạn chế cạnh tranh bị cấm thuộc phạm vi điều chỉnh của Điều 217 Bộ luật Hình sự 2017 thì bị phạt tiền **tối đa 5 tỷ đồng đối với pháp nhân thương mại** và **3 tỷ đồng đối với cá nhân**. Ngoài ra, chủ thể thực hiện hành vi vi phạm quy định này còn có thể bị áp dụng hình thức **phạt bổ sung**, bao gồm **phạt tiền tối đa 500 triệu đồng đối với pháp nhân thương mại** và **200 triệu đồng đối với cá nhân**.

(2) Bị tịch thu lợi nhuận

Ngoài bị phạt tiền, tổ chức, cá nhân thực hiện hành vi vi phạm quy định về cạnh tranh còn phải chịu rủi ro tài chính từ việc **bị tịch thu khoản lợi nhuận thu được từ việc thực hiện hành vi vi phạm** khi bị áp dụng biện pháp xử phạt bổ sung theo quy định tại điểm c khoản 3 Điều 110 Luật Cạnh tranh 2018.

Trường hợp thực hiện hành vi thỏa thuận thông đồng đấu thầu thuộc phạm vi điều chỉnh của Bộ luật Hình sự 2017, ngoài các hình thức phạt chính, người phạm tội còn có thể **bị tịch thu một phần hoặc toàn bộ tài sản** theo quy định khoản 4 Điều 222 của Bộ luật này.

(3) Bị giảm doanh thu

Một hệ lụy về tài chính khác mà tổ chức, cá nhân vi phạm quy định về cạnh tranh có thể phải chịu, đó là rủi ro giảm doanh thu. Rủi ro này có thể là hậu quả từ việc: (i) áp dụng các hình thức xử lý khác ngoài hình thức phạt tiền đối với vi phạm pháp luật về cạnh tranh (chẳng hạn, tước quyền sử dụng giấy phép, chứng chỉ hành nghề hoặc đình chỉ hoạt động trong một khoảng thời gian nhất định; buộc loại bỏ những điều khoản vi phạm pháp luật ra khỏi hợp đồng, thỏa thuận hoặc giao dịch kinh doanh; buộc cơ cấu lại doanh nghiệp; cấm kinh doanh, cấm hoạt động trong một số lĩnh vực nhất định hoặc cấm huy động vốn có thời hạn...) hay (ii) giảm hoặc mất uy tín, dẫn đến giảm hoặc mất khách hàng, đối tác kinh doanh.

(4) Phải bồi thường thiệt hại

Trường hợp hành vi vi phạm quy định về cạnh tranh gây thiệt hại cho người khác hoặc doanh nghiệp khác, ngoài việc chịu trách nhiệm xử phạt hành chính hoặc xử lý hình sự, tổ chức, cá nhân vi phạm đồng thời phải bồi thường thiệt hại theo quy định của pháp luật về dân sự. Việc phải bồi thường thiệt hại cũng là một trong các rủi ro tài chính không nhỏ đối với tổ chức, cá nhân vi phạm.

(5) Chịu chi phí thuê luật sư, tư vấn pháp lý

Từ thực tiễn Việt Nam và trên thế giới cho thấy, trong hầu hết các vụ việc cạnh tranh, doanh nghiệp bị điều tra đều phải thuê luật sư hoặc chuyên gia tư vấn pháp lý để đại diện cho doanh nghiệp tham gia tố tụng cạnh tranh; tư vấn trong các buổi làm việc, lấy lời khai; chuẩn bị hồ sơ, tài liệu theo yêu cầu của cơ quan cạnh tranh trong suốt quá trình điều tra, xử lý vụ việc cạnh tranh. Đây cũng là khoản kinh phí không nhỏ, bởi quá trình tố tụng cạnh tranh thường kéo dài, trung bình đối với vụ việc hạn chế cạnh tranh đã được điều tra, xử lý theo quy định của Luật Cạnh tranh 2004 là 03 năm/vụ.

Theo quy định của Luật Cạnh tranh 2018, thời gian điều tra, xử lý vụ việc cạnh tranh đã được rút ngắn hơn so với trước đây (đối với: (1) vụ việc hạn chế cạnh tranh: thời hạn điều tra tối đa 12 tháng, thời hạn xem xét, xử lý tối đa từ 75 ngày trở lên, tùy thuộc vào sự cần thiết thực hiện và số lần thực hiện điều tra bổ sung; (2) vụ việc vi phạm quy định về tập trung kinh tế: thời hạn điều tra tối đa 90 ngày và 60 ngày gia hạn; thời hạn xử lý tối đa từ 30 ngày trở lên, tùy thuộc vào sự cần thiết thực hiện và số lần thực hiện điều tra bổ sung; (3) vụ việc cạnh tranh không lành mạnh: thời hạn điều tra tối đa 60 ngày và 45 ngày gia hạn, thời hạn xử lý tối đa từ 15 ngày trở lên, tùy thuộc vào sự cần thiết thực hiện và số lần thực hiện điều tra bổ sung).

Mặc dù vậy, việc giải quyết triệt để một vụ việc cạnh tranh không nhất thiết chỉ dừng lại ở các quy định của Luật Cạnh tranh, mà còn có thể liên quan đến tố tụng hình sự hoặc dân sự hoặc các thủ tục về khiếu nại, khiếu kiện khác trong những trường hợp cần thiết. Do vậy, chi phí thuê luật sư, tư vấn pháp lý cũng là một nội dung cần nhắc đến trong các rủi ro về tài chính đối với doanh nghiệp vi phạm quy định về cạnh tranh.

2.2. Rủi ro khác

Ngoài các rủi ro tài chính, tổ chức, cá nhân thực hiện hành vi vi phạm pháp luật về cạnh tranh còn phải chịu những rủi ro khác, trong đó có những rủi ro cũng gián tiếp dẫn đến các tổn thất về tài chính, chẳng hạn rủi ro giảm hoặc mất uy tín, giảm hoặc mất khách hàng, đối tác kinh doanh, nguồn cung sản phẩm đầu vào hoặc có những rủi ro bị áp đặt các hình phạt hoặc biện pháp xử lý nghiêm khắc như phạt tù hay cấm hoạt động kinh doanh trong lĩnh vực nhất định, thu hồi giấy phép kinh

doanh hoặc các văn bản tương đương... được áp dụng nhằm ngăn ngừa hành vi tái phạm, khắc phục hậu quả do hành vi vi phạm gây ra.

Hình 35. Rủi ro khác đối với doanh nghiệp vi phạm pháp luật cạnh tranh



(1) Phạt tù

Phạt tù là một trong những hình phạt nghiêm khắc nhất được áp dụng đối với các tội vi phạm quy định về cạnh tranh có tính chất nghiêm trọng. Hình phạt tù được áp dụng đối với các cá nhân, có thể là chủ doanh nghiệp, người đại diện theo pháp luật của doanh nghiệp, những người thuộc ban lãnh đạo doanh nghiệp, trưởng phòng kinh doanh, trưởng phòng kế hoạch hay bất kỳ một cá nhân nào của doanh nghiệp thực hiện hành vi thỏa thuận hạn chế cạnh tranh bị cấm theo pháp luật về hình sự.

Cụ thể, cá nhân thực hiện tội vi phạm quy định về cạnh tranh (thỏa thuận ấn định giá, phân chia thị trường, hạn chế sản lượng; ngăn cản, kìm hãm không cho doanh nghiệp khác tham gia thị trường hoặc phát triển kinh doanh; loại bỏ khỏi thị trường những doanh nghiệp không phải là các bên của thỏa thuận thu lợi bất chính hoặc gây thiệt hại vượt ngưỡng quy định) có thể bị **phạt tù tối đa 05 năm** theo quy định tại **Điều 217 Bộ luật Hình sự 2017**. Cá nhân thực hiện tội vi phạm quy định về đấu thầu gây hậu quả nghiêm trọng (thỏa thuận thông đồng đấu thầu dưới một số hình thức nhất định gây thiệt hại vượt ngưỡng quy định) có thể bị phạt tù **tối đa 20 năm** theo quy định tại **Điều 222 Bộ luật Hình sự 2017**.

(2) Giảm hoặc mất uy tín

Uy tín, danh tiếng của doanh nghiệp là một trong các yếu tố góp phần vào thành công trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Chính vì vậy, nhiều doanh nghiệp lựa chọn cách đầu tư kỹ lưỡng về mặt hình ảnh doanh nghiệp trên

các phương tiện truyền thông. Tuy nhiên, điều cốt lõi nhất, chính năng lực cạnh tranh và đạo đức kinh doanh của doanh nghiệp mới là thước đo để khách hàng, đối tác kinh doanh, cộng đồng xã hội và người tiêu dùng đánh giá mức độ uy tín của doanh nghiệp. Bởi vậy, khi một doanh nghiệp vi phạm các quy định về cạnh tranh, có thể được xem là không muốn phát triển hoạt động kinh doanh bằng nỗ lực của chính doanh nghiệp, mà chỉ muốn thu lợi ngay từ những hành vi trái pháp luật. Hơn nữa, các khoản tiền phạt nặng, án phạt tù cho người đứng đầu hoặc lãnh đạo cấp cao của doanh nghiệp cộng với những chế tài xử lý khác cũng có thể khiến cho chỉ số năng lực cạnh tranh, mức độ uy tín của doanh nghiệp mất hoặc giảm sút, từ đó, ảnh hưởng tiêu cực đến kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

(3) Giảm hoặc mất khách hàng, đối tác kinh doanh

Việc giảm hoặc mất uy tín do thực hiện các hành vi vi phạm pháp luật cạnh tranh cũng đồng nghĩa với việc đánh mất hoặc suy giảm niềm tin của khách hàng, đối tác kinh doanh và người tiêu dùng đối với doanh nghiệp, mà hậu quả tất yếu là doanh nghiệp có thể bị giảm lượng khách hàng, thậm chí mất đi những khách hàng lớn, đối tác kinh doanh lâu năm, đặc biệt, khi những khách hàng, đối tác này lại có sức mạnh đàm phán, hoàn toàn có khả năng chuyển sang mua, bán, giao dịch với các doanh nghiệp, đối tác khác một cách nhanh chóng, dễ dàng. Rủi ro giảm hoặc mất khách hàng, đối tác kinh doanh trong nhiều trường hợp còn ảnh hưởng nặng nề, tiêu cực hơn đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp so với hình phạt tiền.

(4) Bị tái cơ cấu hoặc ngừng hoạt động kinh doanh

Trong thực thi pháp luật và chính sách cạnh tranh, đặc biệt là trong kiểm soát hành vi lạm dụng vị trí thống lĩnh thị trường, vị trí độc quyền hoặc tập trung kinh tế, ngoài các hình thức xử lý, biện pháp khắc phục hậu quả về mặt hành vi (behavioural remedies), thì cơ quan cạnh tranh còn có thể áp dụng các biện pháp xử lý về mặt cấu trúc (structural remedies) để nỗ lực đưa thị trường về trạng thái khi chưa xảy ra hành vi vi phạm.

Trong trường hợp này, ngoài các hình phạt tiền, phạt tù, các hình phạt bổ sung, doanh nghiệp vi phạm còn có thể bị áp dụng các biện pháp **buộc tái cơ cấu doanh nghiệp; buộc chia, tách, bán lại một phần hoặc toàn bộ vốn góp, tài sản của doanh nghiệp** theo quy định tại khoản 3 Điều 110 Luật Cạnh tranh 2018 hay thậm chí nặng hơn, có thể **bị thu hồi giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp hoặc các bản tương đương** theo quy định tại khoản 2 Điều 110 Luật Cạnh tranh 2018; **cấm kinh doanh, cấm hoạt động trong một số lĩnh vực nhất định** theo quy định tại khoản 4 Điều 217 Bộ luật Hình sự 2017.

(5) Tốn thời gian, nhân lực

Để phục vụ quá trình điều tra, xử lý vụ việc cạnh tranh, ngoài các chi phí thuê luật sư, tư vấn pháp lý, doanh nghiệp vi phạm vẫn phải tiêu tốn thời gian, nhân lực

để theo đuổi trong suốt quá trình tổ tụng, đặc biệt là để trực tiếp thực hiện những công việc không thể ủy quyền cho luật sư hay chuyên gia tư vấn pháp lý, chẳng hạn, tham gia buổi làm việc, lấy lời khai theo giấy mời, giấy triệu tập hoặc thực hiện việc cung cấp thông tin, dữ liệu của doanh nghiệp có liên quan đến vụ việc cạnh tranh theo yêu cầu của cơ quan có thẩm quyền. Trong trường hợp này, doanh nghiệp thường bị động trong việc thực hiện trách nhiệm, nghĩa vụ của mình theo yêu cầu và thời hạn mà các cơ quan có thẩm quyền đưa ra mà không thể chủ động lập kế hoạch, sắp xếp thời gian, nhân sự. Điều đó cũng có thể làm xáo trộn, ảnh hưởng đến quá trình hoạt động kinh doanh bình thường của doanh nghiệp.

3. Lợi ích của việc tuân thủ pháp luật cạnh tranh

Trái với các rủi ro do vi phạm các quy định về cạnh tranh, việc tuân thủ pháp luật cạnh tranh có thể mang lại lợi ích không chỉ cho doanh nghiệp mà còn cho cả thị trường, ngành, lĩnh vực nhất định; cho người tiêu dùng và góp phần vào sự phát triển kinh tế của quốc gia.

3.1. Lợi ích cho doanh nghiệp

Cho dù ở bất kỳ thời điểm nào thì việc nhận thức và tuân thủ pháp luật cạnh tranh đều mang lại lợi ích cho doanh nghiệp, cụ thể:

Trong trường hợp chưa thực hiện hành vi vi phạm

Đối với một doanh nghiệp dù lớn hay nhỏ, bất kể hình thức sở hữu, loại hình doanh nghiệp, thì việc xây dựng và thực hiện chính sách hoặc chương trình tuân thủ pháp luật cạnh tranh ngay từ khi bắt đầu hoạt động kinh doanh sẽ giúp doanh nghiệp **ngăn ngừa các hành vi vi phạm**, từ đó **phòng tránh được các rủi ro, tác động tiêu cực** do vi phạm pháp luật cạnh tranh.



Tuân thủ nguyên tắc cạnh tranh công bằng, lành mạnh là đòn bẩy thúc đẩy doanh nghiệp **nỗ lực sử dụng và phân bổ các nguồn lực kinh tế** với mục đích sản xuất, kinh doanh hàng hóa, dịch vụ **một cách hiệu quả nhất** thông qua các chiến lược cạnh tranh hợp pháp như tăng cường năng suất lao động, tối ưu hóa nguồn lực, đầu tư nghiên cứu, ứng dụng công nghệ để đổi mới, sáng tạo ra những chủng loại hàng hóa, dịch vụ mới hoặc cải tiến mẫu mã, chất lượng sản phẩm.

Tuân thủ pháp luật cạnh tranh còn giúp doanh nghiệp xây dựng văn hóa kinh doanh và cạnh tranh lành mạnh; duy trì và tăng cường mức độ uy tín của doanh nghiệp, nhờ đó có thể **đễ dàng tiếp cận nguồn vốn, mở rộng hoạt động sản xuất, kinh doanh, thu hút thêm nhiều khách hàng, đối tác kinh doanh**, về lâu dài giúp doanh nghiệp **phát triển hoạt động kinh doanh một cách bền vững**.

Tuân thủ pháp luật cạnh tranh không đồng nghĩa với việc “miễn không vi phạm là đủ”. Khi **phát hiện dấu hiệu hoặc hành vi vi phạm pháp luật cạnh tranh của chủ thể khác trên thị trường**, có thể gây tổn hại đến hoạt động kinh doanh của mình và quyền, lợi ích hợp pháp của người tiêu dùng, thì việc sử dụng quyền khiếu nại, cung cấp thông tin, phối hợp với cơ quan có thẩm quyền trong điều tra, xử lý hành vi vi phạm theo các quy định của pháp luật cạnh tranh được ví như một **“bức tường lửa”** giúp **doanh nghiệp tự bảo vệ mình, bảo vệ khách hàng, đối tác kinh doanh và người tiêu dùng** trước các tác động hoặc khả năng gây tác động tiêu cực do các hành vi vi phạm gây ra, từ đó, góp phần tăng cường hiệu quả cạnh tranh trên thị trường.



Trong trường hợp đã thực hiện hành vi vi phạm

Không phải doanh nghiệp nào cũng có thể nhận thức và tuân thủ pháp luật cạnh tranh ngay từ khi mới bắt đầu hoạt động kinh doanh, cạnh tranh trên thị trường. Ngay cả khi phát hiện doanh nghiệp đã thực hiện hành vi vi phạm hoặc thậm chí đang bị các cơ quan có thẩm quyền điều tra, xử lý, thì việc tuân thủ pháp luật cạnh tranh vào thời điểm này cũng có thể giúp doanh nghiệp kiểm soát, **giảm thiểu rủi ro tài chính và các rủi ro khác** từ các chế tài có thể áp dụng đối với hành vi vi phạm. Việc chủ động khai báo về hành vi vi phạm mà mình đã tham gia, tích cực hợp tác với các cơ quan tố tụng trong quá trình điều tra, xử lý vụ việc cạnh tranh có thể mang đến cho doanh nghiệp cơ hội **được miễn hoặc giảm hình phạt từ chính sách khoan hồng hoặc tình tiết giảm nhẹ** khi xem xét xử lý vi phạm theo các quy định của pháp luật.

Cho dù đã vi phạm pháp luật cạnh tranh, nhưng **hình ảnh, uy tín** của một doanh nghiệp dám chịu trách nhiệm về hành vi vi phạm của mình, hợp tác trong quá trình điều tra, xử lý; kịp thời ngừng hành vi vi phạm và khắc phục hậu quả sẽ được khách hàng, đối tác kinh doanh, người tiêu dùng và cộng đồng xã hội đánh giá tích cực hơn so với các doanh nghiệp cố tình chống đối, bất hợp tác và thiếu trách nhiệm trước hậu quả gây ra.

3.2. Lợi ích cho môi trường cạnh tranh và người tiêu dùng

Các doanh nghiệp khi hoạt động kinh doanh và tuân thủ pháp luật cạnh tranh sẽ giúp tạo lập và thúc đẩy môi trường cạnh tranh công bằng, lành mạnh; duy trì một sân chơi bình đẳng giữa các chủ thể tham gia. Sự cạnh tranh hiệu quả của các doanh nghiệp trên thị trường sẽ thúc đẩy đổi mới và hiệu quả trong hoạt động kinh tế nói chung, tạo ra của cải, vật chất nhiều hơn cho xã hội, từ đó, hỗ trợ phát triển kinh tế-xã hội.

Ở góc độ của người tiêu dùng, nỗ lực các doanh nghiệp trong phân bổ hiệu quả các nguồn lực kinh tế, đổi mới, sáng tạo để cạnh tranh hiệu quả sẽ giúp người tiêu dùng được lựa chọn hàng hóa, dịch vụ với các chủng loại đa dạng hơn, chất lượng cao hơn và ở mức giá cạnh tranh. Cạnh tranh cũng giúp khắc phục sự mất cân bằng sức mạnh thị trường giữa người tiêu dùng và doanh nghiệp, do đó, đóng góp cho phúc lợi của người tiêu dùng, đảm bảo không có thặng dư về chi phí đối với người tiêu dùng.

Các phân tích về rủi ro khi vi phạm pháp luật cạnh tranh, lợi ích của việc tuân thủ pháp luật cạnh tranh đã cho thấy sự cần thiết phải xây dựng và thực hiện một Chương trình tuân thủ pháp luật cạnh tranh tại doanh nghiệp nhằm ngăn ngừa, loại trừ hoặc giảm thiểu rủi ro, tăng cường hiệu quả cạnh tranh, uy tín và danh tiếng của doanh nghiệp. Chương trình tuân thủ pháp luật cạnh tranh hoạt động như một **hệ thống cảnh báo sớm** giúp xác định, khắc phục và hạn chế các hành vi phản cạnh tranh tiềm ẩn trong doanh nghiệp. Mặc dù phải đầu tư nguồn lực để xây dựng Chương trình tuân thủ pháp luật cạnh tranh, tuy nhiên, lợi ích mà nó mang lại vượt xa các chi phí đầu tư đó, chưa kể sự đầu tư nguồn lực đó là hoàn toàn chủ động, phụ thuộc vào điều kiện, đặc thù của mỗi doanh nghiệp.

PHẦN B. HƯỚNG DẪN XÂY DỰNG VÀ THỰC HIỆN CHƯƠNG TRÌNH TUÂN THỦ PHÁP LUẬT CẠNH TRANH TẠI DOANH NGHIỆP

I. CHƯƠNG TRÌNH TUÂN THỦ PHÁP LUẬT CẠNH TRANH – BẢN CHẤT, NỘI DUNG VÀ HÌNH THỨC

1. Bản chất của Chương trình tuân thủ pháp luật cạnh tranh

Chương trình tuân thủ pháp luật cạnh tranh thực chất gồm các chương trình hành động, quy trình nội bộ và các tài liệu mà doanh nghiệp thiết kế theo ý tưởng riêng của mình. Các chương trình này thể hiện ý chí của cấp quản lý doanh nghiệp trong việc tuân thủ các quy định của pháp luật cạnh tranh; nhằm mục tiêu đến tất cả các cấp tổ chức và các nhân viên của doanh nghiệp. Là một phần trong chính sách và quy trình nội bộ của doanh nghiệp, Chương trình tuân thủ pháp luật cạnh tranh đặt ra một số nghĩa vụ nhất định đối với các nhà quản lý, nhân viên và người lao động của doanh nghiệp.

Chương trình tuân thủ pháp luật cạnh tranh có hai mục tiêu chính: một mặt, ngăn ngừa hoặc giảm thiểu rủi ro từ hành vi vi phạm pháp luật cạnh tranh của mình hoặc của doanh nghiệp khác; mặt khác, cung cấp công cụ để nhận diện kịp thời các hành vi vi phạm cũng như thủ tục cần tuân thủ trong trường hợp đã thực hiện hành vi vi phạm.

Thông qua chương trình tuân thủ pháp luật cạnh tranh, doanh nghiệp tự nguyện thực hiện một số hành động nhất định nhằm nhận diện, ngăn chặn hoặc giải quyết các trường hợp có nguy cơ vi phạm pháp luật bằng cách xác định các nhân viên chịu trách nhiệm và các thủ tục cần tuân thủ. Bằng cách này, doanh nghiệp tự phác thảo ra một ranh giới mà trong đó họ có thể thực hiện các hành vi kinh doanh, cạnh tranh mà không vi phạm các quy định của pháp luật về cạnh tranh.

2. Nội dung, hình thức và phương thức xây dựng, thực hiện Chương trình tuân thủ pháp luật cạnh tranh

Trước hết, cần khẳng định rằng không có bất kỳ một Chương trình tuân thủ pháp luật cạnh tranh nào để áp dụng chung cho tất cả các doanh nghiệp hoặc cho một doanh nghiệp vào tất cả các thời điểm trong quá trình sản xuất, kinh doanh. Để xây dựng và thực hiện hiệu quả Chương trình tuân thủ pháp luật cạnh tranh, doanh nghiệp cần xem xét, căn cứ vào đặc thù hoạt động kinh doanh, điều kiện về nguồn lực tài chính, nhân sự và các yếu tố khác có liên quan của doanh nghiệp.

Về nội dung, Chương trình tuân thủ pháp luật cạnh tranh của doanh nghiệp thường tập trung vào việc làm thế nào để đạt được các mục tiêu ngăn ngừa, giảm

thiếu rủi ro vi phạm pháp luật cạnh tranh và tối ưu hóa lợi ích về cạnh tranh của doanh nghiệp trên cơ sở kết quả xác định nguy cơ và mức độ rủi ro của doanh nghiệp đó.

Tùy từng thời điểm, giai đoạn phát triển, đặc điểm, điều kiện cụ thể của doanh nghiệp, mà nội dung Chương trình tuân thủ pháp luật cạnh tranh có thể được điều chỉnh cho phù hợp.

Chẳng hạn, một doanh nghiệp có mức thị phần cao trên thị trường, có lợi thế về nguồn cung nguyên liệu đầu vào và hệ thống, mạng lưới phân phối sản phẩm đầu ra thì nên tập trung vào việc rà soát, kiểm soát các chính sách thu mua nguyên liệu đầu vào, chính sách phân phối sản phẩm, chính sách giá để đảm bảo tuân thủ các quy định về kiểm soát hành vi lạm dụng vị trí thống lĩnh thị trường. Giả sử doanh nghiệp đó có kế hoạch mua lại toàn bộ tài sản, hoạt động kinh doanh của một đối thủ cạnh tranh trên cùng thị trường, thì khi đó, doanh nghiệp cần bổ sung các nội dung nhằm tuân thủ các quy định về tập trung kinh tế.

Về hình thức, Chương trình tuân thủ pháp luật cạnh tranh phải được thể hiện thông qua các biện pháp, công cụ giúp các tổ chức, bộ phận có liên quan trong doanh nghiệp, cấp quản lý, nhân viên và người lao động của doanh nghiệp tuân thủ các quy định về cạnh tranh.

Do vậy, Chương trình tuân thủ pháp luật cạnh tranh có thể được xây dựng và thực hiện dưới các hình thức đa dạng, phong phú như tổ chức các khóa đào tạo nội bộ định kỳ cho nhân viên bộ phận kinh doanh, pháp chế, kế hoạch của doanh nghiệp về kiến thức pháp luật cạnh tranh; xây dựng quy trình rà soát hợp đồng, chính sách nội bộ từ cấp nhân viên đến quản lý; xây dựng quy chế báo cáo nội bộ về nội dung các cuộc họp có liên quan đến giá, sản lượng, chất lượng và điều kiện giao dịch đối với các sản phẩm mà doanh nghiệp đang kinh doanh... Tùy thuộc vào quy mô, điều kiện và tình hình kinh doanh thực tiễn mà doanh nghiệp có thể lựa chọn các hình thức xây dựng, thực hiện Chương trình tuân thủ pháp luật cạnh tranh phù hợp, đảm bảo đạt được mục tiêu.

Chẳng hạn, doanh nghiệp có quy mô lớn có thể xây dựng Chương trình tuân thủ pháp luật cạnh tranh riêng, độc lập, lập kế hoạch và tổ chức thực hiện Chương trình theo quy trình đầy đủ; các chỉ đạo, điều hành của cấp quản lý đối với các đơn vị trực thuộc hoặc nhân viên cấp dưới liên quan đến việc tuân thủ pháp luật cạnh tranh có thể được lập thành văn bản hoặc đăng tải trên hệ thống mạng nội bộ của doanh nghiệp, các khóa đào tạo nội bộ về kiến thức pháp luật cạnh tranh dành cho nhân viên của doanh nghiệp được tổ chức định kỳ, thường xuyên...

Đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ, do hạn chế về nguồn lực, không nhất thiết phải xây dựng một Chương trình tuân thủ pháp luật cạnh tranh riêng, mà có thể thiết kế chương trình nhỏ, gọn, tập trung vào một số nội dung cụ thể, phù hợp với mức độ rủi ro của mình hoặc có thể lồng ghép vào các quy trình phê duyệt, báo cáo nội bộ, quy chế hoạt động của doanh nghiệp. Điều quan trọng nhất là cấp quản lý và nhân viên của doanh nghiệp này nhận thức được các rủi ro vi phạm và lợi ích của việc tuân thủ các quy định của pháp luật cạnh tranh, từ đó làm cơ sở để điều chỉnh đối với các hoạt động, công việc của mình.

Về phương thức, Chương trình tuân thủ pháp luật cạnh tranh cũng được xây dựng và thực hiện một cách linh hoạt. Theo đó, một bộ phận, chẳng hạn bộ phận pháp chế hoặc bộ phận tuân thủ của doanh nghiệp tại trụ sở chính hoặc địa bàn hoạt động kinh doanh cụ thể có thể phụ trách việc xây dựng và tổ chức thực hiện Chương trình tuân thủ pháp luật cạnh tranh.

Tuy nhiên, nếu không có một bộ phận chuyên trách để thực hiện việc này, doanh nghiệp cũng có thể thuê luật sư hoặc chuyên gia cạnh tranh tại các công ty, văn phòng luật hoặc tư vấn pháp lý để xây dựng và tổ chức thực hiện Chương trình cho doanh nghiệp mình.

II. YÊU CẦU TỐI THIỂU ĐỂ XÂY DỰNG, THỰC HIỆN HIỆU QUẢ CHƯƠNG TRÌNH TUÂN THỦ PHÁP LUẬT CẠNH TRANH

Để xây dựng và thực hiện hiệu quả Chương trình tuân thủ pháp luật cạnh tranh, cần đáp ứng tối thiểu 05 yêu cầu dưới đây:

1. Cam kết chung của lãnh đạo cấp cao

Cam kết tuân thủ pháp luật cạnh tranh của lãnh đạo cấp cao có vai trò vô cùng quan trọng. Lãnh đạo cấp

cao phải có tuyên bố chính sách mạnh mẽ rằng việc tuân thủ pháp luật cạnh tranh là một phần cốt lõi của doanh nghiệp và tất cả các nhân viên đều phải tuân thủ pháp luật cạnh tranh. Tuyên bố đó có thể được tích hợp trong các tiêu chuẩn ứng xử của doanh nghiệp hoặc được lồng ghép trong các hướng dẫn cụ thể. Cam kết của doanh nghiệp là tiền đề quan trọng để truyền dẫn thành công văn hóa tuân thủ pháp luật cạnh tranh trong doanh nghiệp.



Đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ, tuyên bố hay cam kết chung này có thể được phản ánh qua hướng dẫn nội bộ.

2. Văn bản hóa nội dung tuân thủ

Một doanh nghiệp bất kể có quy mô như thế nào đều có các chính sách và quy trình, thủ tục chi phối các hoạt động nội bộ, bao gồm danh mục kiểm tra (checklist) đối với các thủ tục cơ bản để đảm bảo các rủi ro được xác định, ngăn chặn, khắc phục hoặc giảm thiểu. Các thủ tục được soạn thảo và ghi thành văn bản như vậy nên được thiết kế phù hợp với nhu cầu của một chương trình tuân thủ pháp luật cạnh tranh. Việc sử dụng các tài liệu này sẽ giúp các nhân viên nhận thức được họ cần phải làm gì hoặc họ phải liên hệ, báo cáo ai trong trường hợp phát hiện nội dung chưa tuân thủ pháp luật cạnh tranh.

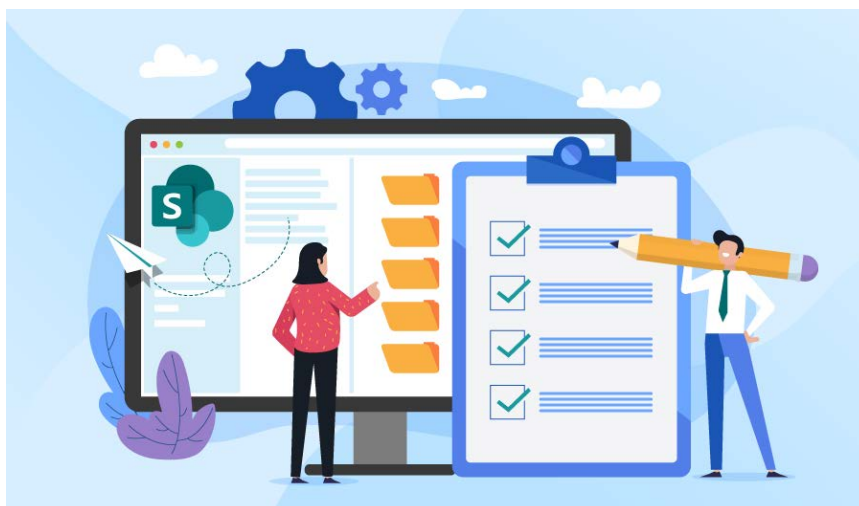
Hình 36. Minh họa danh mục kiểm tra việc tuân thủ các thủ tục cơ bản



Đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ, thay vì các thủ tục bằng văn bản, có thể quy định nhiệm vụ của một nhân viên công ty phải tham vấn pháp lý ban đầu trong trường hợp có bất kỳ nghi ngờ nào liên quan đến việc không tuân thủ pháp luật cạnh tranh.

3. Phân công nhân sự chịu trách nhiệm thực hiện

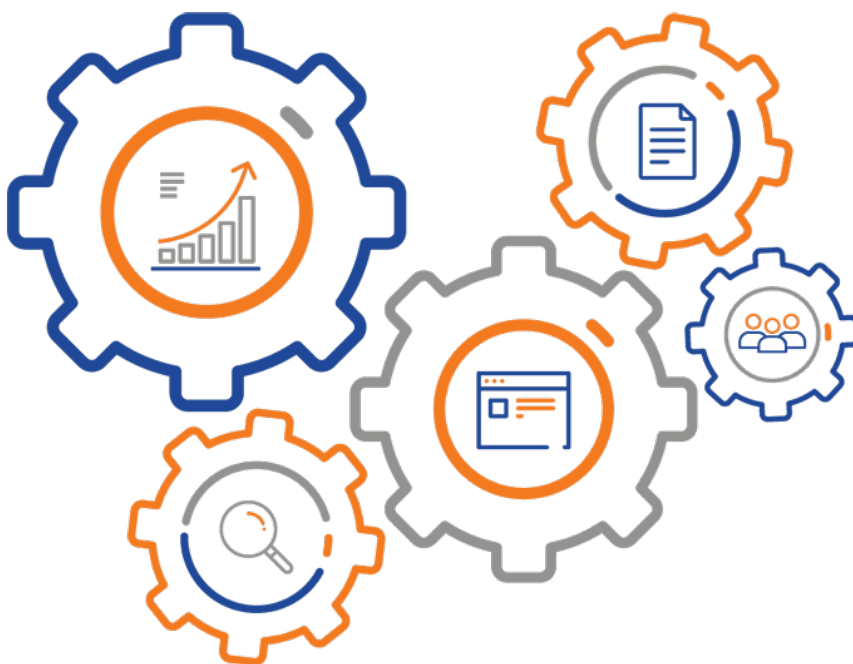
Lãnh đạo cấp cao của doanh nghiệp phải chịu trách nhiệm chung đối với việc thực hiện chương trình tuân thủ pháp luật cạnh tranh. Tuy nhiên, ít nhất một nhân viên phải được chỉ định hoặc phân công là người chịu trách nhiệm chính đối với chương trình này.



Đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ, trường hợp không thể phân công nhân viên chuyên trách chịu trách nhiệm thực hiện chương trình tuân thủ pháp luật cạnh tranh, thì lãnh đạo doanh nghiệp nên giữ liên lạc với các nhân viên và đảm bảo trao đổi thông tin thường xuyên về các vấn đề có liên quan đến cạnh tranh.

4. Quy trình đào tạo

Việc thực hiện hiệu quả chương trình tuân thủ pháp luật cạnh tranh đòi hỏi các kiến thức về quy trình và hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Cụ thể, chương trình tuân thủ pháp luật cạnh tranh vẫn phải được tính toán, xem xét các nhu cầu mở rộng hoạt



động kinh doanh và tham gia các thị trường mới của doanh nghiệp cũng như việc ban hành và thực hiện các quy định mới cũng như các yếu tố khác. Trong quá trình vận động không ngừng đó của doanh nghiệp, để tăng cường cam kết tuân thủ, các nhân viên của doanh nghiệp phải được đào tạo chung về kiến thức pháp luật cạnh

tranh. Nhóm nhân viên pháp lý cũng phải trải qua chương trình đào tạo đặc biệt hoặc chuyên sâu hơn để có thể tư vấn pháp lý cho các nhân viên khác trong doanh nghiệp liên quan đến các vấn đề cạnh tranh.

Đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ, có thể phân công trách nhiệm cho nhân viên tư vấn pháp lý nội bộ hoặc thuê chuyên gia tư vấn pháp lý bên ngoài thực hiện nhiệm vụ này.

5. Giám sát việc thực hiện và tính hiệu quả

Cơ chế giám sát nhằm nâng cao tính hiệu quả của Chương trình tuân thủ pháp luật cạnh tranh được thực hiện thông qua rà soát và kiểm tra thường xuyên việc thực hiện Chương trình tuân thủ pháp luật cạnh tranh, từ xác nhận các cam kết của lãnh đạo doanh nghiệp đối với chương trình tuân thủ đến rà soát tính chính xác của các tài liệu và hướng dẫn nội bộ, việc phân công trách nhiệm cho các nhân viên và mức độ nhận thức chung về pháp luật cạnh tranh trong doanh nghiệp. Bên cạnh đó, việc thu thập kinh nghiệm thực hiện chương trình tuân thủ pháp luật cạnh tranh mà các đơn vị kinh doanh khác đã có và khuyến khích các ý kiến đóng góp trong nội bộ doanh nghiệp nhằm tăng cường tính hiệu quả của chương trình tuân thủ cũng có vai trò quan trọng trong cơ chế giám sát.



Đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ, xác định các lĩnh vực rủi ro cao của doanh nghiệp luôn là trọng tâm của mọi chương trình tuân thủ pháp luật cạnh tranh.

III. CÁC BƯỚC XÂY DỰNG VÀ THỰC HIỆN CHƯƠNG TRÌNH TUÂN THỦ PHÁP LUẬT CẠNH TRANH

Chương trình tuân thủ pháp luật cạnh tranh thể hiện cam kết của một doanh nghiệp trong việc tuân thủ các quy định của pháp luật cạnh tranh. Khi một Chương

trình tuân thủ pháp luật cạnh tranh được vận hành đúng nghĩa, thì một khuôn khổ nội bộ được thiết lập nhằm đảm bảo tất cả các thành viên trong doanh nghiệp từ cấp quản lý đến nhân viên đều tuân thủ đầy đủ các quy định về cạnh tranh.

Chương trình tuân thủ pháp luật cạnh tranh có thể là một chương trình độc lập hoặc là một phần của chương trình tuân thủ pháp luật chung hoặc có quy mô rộng hơn. Các doanh nghiệp có thể xây dựng và thực hiện hiệu quả Chương trình tuân thủ pháp luật cạnh tranh bằng cách tiếp cận từ rủi ro, thông qua việc (1) xác định; (2) đánh giá; (3) quản lý và (4) giám sát, theo dõi rủi ro, từ đó tạo ra và duy trì văn hóa tuân thủ pháp luật cạnh tranh phù hợp với điều kiện và tình hình thực tiễn của doanh nghiệp mình.

Hình 37. Quy trình xây dựng và thực hiện Chương trình tuân thủ pháp luật cạnh tranh



Quy trình xây dựng và thực hiện Chương trình tuân thủ pháp luật cạnh tranh gồm 4 bước như sau:

- ❖ Bước 1. Xác định rủi ro
- ❖ Bước 2. Đánh giá rủi ro
- ❖ Bước 3. Quản lý rủi ro
- ❖ Bước 4. Theo dõi, giám sát rủi ro



Lưu ý

❖ Quy trình 4 bước xây dựng và thực hiện Chương trình tuân thủ pháp luật cạnh tranh như trên là một quy trình khép kín, lặp đi lặp lại trong suốt quá trình hoạt động của doanh nghiệp, đồng thời, được điều chỉnh để phù hợp với điều kiện và thực tiễn kinh doanh của doanh nghiệp tại từng thời điểm.

❖ Chương trình tuân thủ pháp luật cạnh tranh cần phải xem xét đến một số yếu tố liên quan đến đặc thù của doanh nghiệp và môi trường cạnh tranh trên các thị trường mà doanh nghiệp đó đang hoạt động. Do vậy, không có một chương trình mẫu chung nào có thể áp dụng cho tất cả các doanh nghiệp. Mỗi doanh nghiệp cần thực hiện phân tích riêng khi xem xét hoàn cảnh cụ thể và thiết kế chương trình tuân thủ pháp luật cạnh tranh cho riêng mình. Do vậy, 4 bước trong quy trình xây dựng và thực hiện Chương trình tuân thủ pháp luật cạnh tranh được nêu ra trong phần này của Sổ tay chỉ là các bước cơ bản mà doanh nghiệp có thể áp dụng để thực hiện ở doanh nghiệp mình.

1. Bước 1 – Xác định rủi ro

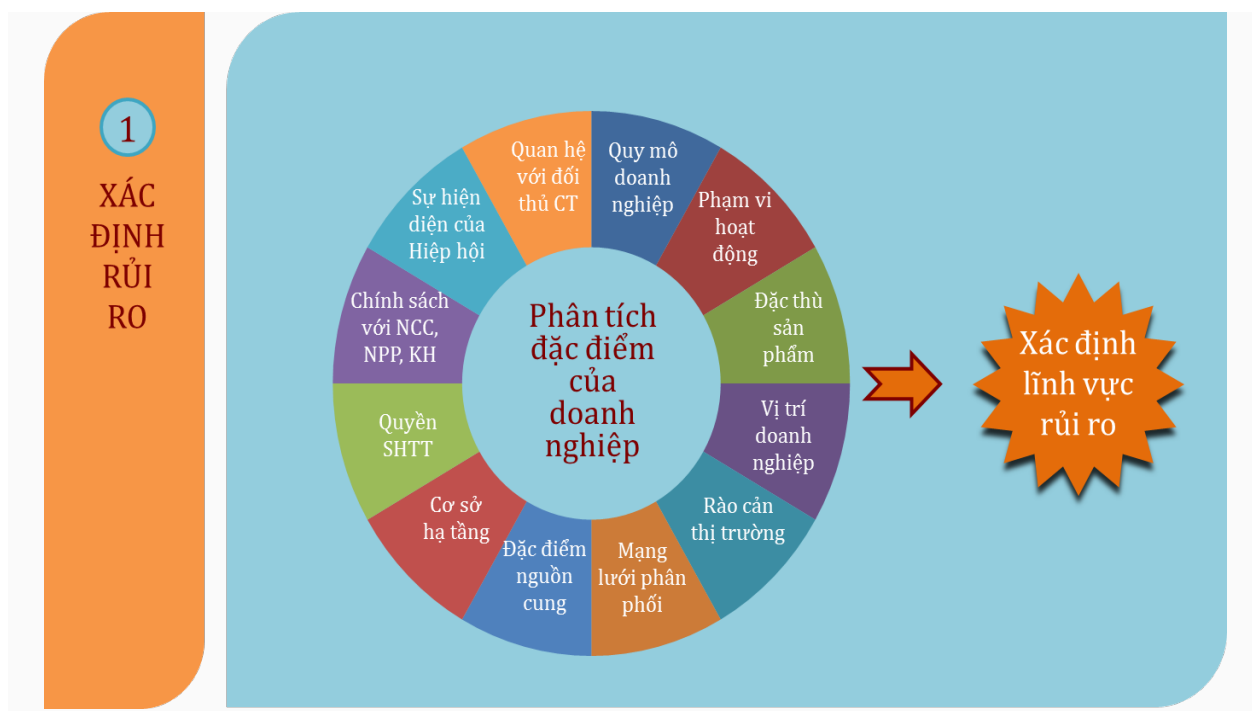
Các doanh nghiệp khi kinh doanh hầu hết đều đặt mục tiêu tối đa hóa lợi nhuận. Việc xây dựng và thực hiện Chương trình tuân thủ pháp luật cạnh tranh cũng không nằm ngoài mục tiêu đó. Nếu Chương trình này được thiết kế với phạm vi nội dung quá rộng, các quy định quá chặt chẽ, nghiêm ngặt có thể dẫn đến lãng phí nguồn lực, đồng thời, làm mất hoặc giảm đi các cơ hội trong đầu tư, kinh doanh. Ngược trở lại, nếu Chương trình được thiết kế lỏng lẻo, phạm vi quá hẹp có thể khiến doanh nghiệp không đạt được mục tiêu ngăn ngừa, giảm thiểu các rủi ro do vi phạm pháp luật cạnh tranh.



Để thiết kế một Chương trình tuân thủ pháp luật cạnh tranh phù hợp và hiệu quả, hay nói cách khác, là để đạt được mục tiêu ngăn ngừa, giảm thiểu và chuyển hóa rủi ro thì trước hết cần phải xác định rủi ro đó là gì.

Để xác định rủi ro cụ thể mà doanh nghiệp phải đối mặt trong quá trình tuân thủ pháp luật cạnh tranh, thì cần phải xem xét, phân tích kỹ lưỡng, cụ thể đặc thù của thị trường liên quan mà doanh nghiệp tham gia, đặc điểm, thực tiễn kinh doanh của doanh nghiệp nhằm xác định các lĩnh vực có nguy cơ vi phạm pháp luật cạnh tranh và cần phải được giải quyết bằng Chương trình tuân thủ.

Hình 38. Xác định rủi ro trên cơ sở phân tích đặc điểm của doanh nghiệp



Các yếu tố cơ bản cần xem xét khi phân tích đặc điểm của doanh nghiệp bao gồm:

(1) Quy mô, hình thức pháp lý và hình thức tổ chức doanh nghiệp, tổ chức nội bộ, loại hình quản lý, văn hoá và các nguồn lực của doanh nghiệp

Việc xem xét một doanh nghiệp có quy mô lớn, vừa, nhỏ hay siêu nhỏ; là công ty trách nhiệm hữu hạn, công ty cổ phần, công ty hợp danh hay doanh nghiệp tư nhân; là doanh nghiệp có vốn đầu tư trong nước hay nước ngoài; có hình thức tổ chức theo mô hình công ty mẹ - con; tập đoàn đa quốc gia hay công ty đơn lẻ, độc lập; có liên doanh, liên kết với các doanh nghiệp trong cùng ngành hay các doanh nghiệp sản xuất, kinh doanh các sản phẩm phụ trợ hoặc các nhà phân phối; có văn hóa kinh doanh, cơ cấu tổ chức và các nguồn lực như thế nào sẽ có thể giúp xác định lĩnh vực, phạm vi, loại hành vi phản cạnh tranh mà doanh nghiệp có nguy cơ vi phạm; mức độ chịu trách nhiệm trong trường hợp bị áp dụng các chế tài xử lý vi phạm cũng như các nguồn nhân lực cần thiết để xây dựng và thực hiện Chương trình tuân thủ pháp luật cạnh tranh, các thủ tục phù hợp để thực hiện việc đào tạo và báo cáo...

Chẳng hạn, doanh nghiệp có quy mô nhỏ hoặc siêu nhỏ sẽ ít có nguy cơ vi phạm các quy định về lạm dụng vị trí thống lĩnh thị trường, vị trí độc quyền, tuy nhiên, vẫn có thể đối mặt với các rủi ro vi phạm quy định về cạnh tranh không lành mạnh hoặc quy định về thỏa thuận hạn chế cạnh tranh, đặc biệt là các hành vi thỏa

thuận hạn chế cạnh tranh bị cấm mặc nhiên mà không cần phải xem xét đến tác động hay khả năng gây tác động tiêu cực của hành vi.

Hay trường hợp một doanh nghiệp hoạt động theo mô hình tập đoàn đa quốc gia, trong đó các công ty con hoạt động trong cùng một lĩnh vực ở nhiều quốc gia và cùng áp dụng chính sách, chương trình hành động chung của tập đoàn, thì khi đó, nếu một chính sách hay hành vi của doanh nghiệp có nguy cơ vi phạm nguyên tắc cạnh tranh thì phạm vi rủi ro không chỉ giới hạn trong lãnh thổ của một quốc gia, mà có thể mở rộng ở nhiều quốc gia với những lưu ý riêng về sự khác biệt giữa các quy định của pháp luật cạnh tranh ở các quốc gia này...

(2) Phạm vi hoạt động của doanh nghiệp, các lĩnh vực, thị trường mà doanh nghiệp hoạt động và các yếu tố khác liên quan đến môi trường cạnh tranh

Khi phân tích các yếu tố trên, doanh nghiệp cần phải xác định một số nguy cơ xảy ra các vi phạm pháp luật cạnh tranh thực tế hoặc tiềm ẩn, có vai trò rất quan trọng trong việc xây dựng chương trình tuân thủ. Chẳng hạn, nếu doanh nghiệp có vị trí thống lĩnh trên thị trường nhất định, chương trình tuân thủ cần tập trung vào các hoạt động hoặc thiếu sót của doanh nghiệp có thể bị coi là hành vi lạm dụng vị trí thống lĩnh trên thị trường hàng hóa, dịch vụ cụ thể đó. Thị trường mà doanh nghiệp đang hoạt động có thể chịu rủi ro liên quan đến sự xuất hiện của các hành vi phản cạnh tranh của một hoặc nhiều doanh nghiệp mà vi phạm của họ đã từng được Ủy ban cạnh tranh Quốc gia, cơ quan cạnh tranh quốc gia khác hoặc cơ quan cạnh tranh khu vực xác định và xử phạt. Thông tin này cho phép doanh nghiệp định hướng chương trình tuân thủ của mình nhấn mạnh vào các loại hành vi vi phạm mang tính điển hình trong lĩnh vực kinh tế mà doanh nghiệp đang hoạt động.

(3) Các yếu tố để xác định đặc điểm của môi trường cạnh tranh mà doanh nghiệp đang hoạt động, sức mạnh thị trường hoặc vị trí của doanh nghiệp trên thị trường đó, bao gồm đặc điểm của thị trường sản phẩm và thị trường địa lý liên quan; sự hiện diện của các đối thủ cạnh tranh; khuôn khổ pháp lý, quy định của nhà nước trong ngành, lĩnh vực; rào cản gia nhập thị trường; nguồn cung, mạng lưới phân phối; cơ sở hạ tầng thiết yếu mà doanh nghiệp nắm giữ; quyền sở hữu, quyền sử dụng đối tượng quyền sở hữu trí tuệ; thị phần của doanh nghiệp và các đối thủ cạnh tranh chủ yếu trên thị trường liên quan; quan hệ thị trường giữa doanh nghiệp với các nhà cung cấp, khách hàng hoặc đối thủ cạnh tranh...

Mỗi doanh nghiệp cần phân tích vị trí của mình trên thị trường liên quan bằng cách xác định đặc điểm cung, cầu của các sản phẩm tương ứng đang cạnh tranh trên thị trường, cũng như các điều kiện và yếu tố xác định cạnh tranh trên thị trường có

hiệu quả không và hiệu quả đến mức độ nào. Việc xem xét, phân tích các yếu tố này giúp doanh nghiệp khoanh vùng lĩnh vực và loại hành vi có nguy cơ vi phạm cao hơn để định hướng Chương trình tuân thủ pháp luật cạnh tranh tập trung vào ngăn ngừa, phòng tránh các hành vi lạm dụng vị trí thống lĩnh thị trường đối với các thị trường hàng hóa, dịch vụ mà doanh nghiệp có mức thị phần cao hoặc có sức mạnh thị trường đáng kể hoặc lập kế hoạch tuân thủ các thủ tục cần thiết trong trường hợp dự định thực hiện tập trung kinh tế với các doanh nghiệp hoạt động kinh doanh trên cùng thị trường liên quan hoặc có mối quan hệ theo chiều dọc (là nhà cung cấp nguyên liệu đầu vào hoặc phân phối sản phẩm đầu ra) với doanh nghiệp.

(4) Sự hiện diện của các hiệp hội mà doanh nghiệp là thành viên.

Việc quy tụ các doanh nghiệp độc lập vào hiệp hội hay các tổ chức nghề nghiệp là hiện tượng khá phổ biến. Tuy nhiên, rủi ro thường được xác định khi các doanh nghiệp thành viên đã tham gia và thông qua các quyết định của hiệp hội dẫn đến hạn chế cạnh tranh. Quyết định của các hiệp hội đó bị cấm nếu chúng nhằm mục đích buộc tham gia hành vi kinh tế nhất định nhằm hạn chế cạnh tranh giữa các doanh nghiệp thành viên. Thực tiễn thực thi của các cơ quan cạnh tranh cho thấy trong một số vụ việc cạnh tranh, hiệp hội các doanh nghiệp thực hiện thu thập và trao đổi thông tin thương mại nhạy cảm (chẳng hạn dữ liệu về giá hoặc các điều kiện giao dịch khác) giữa các thành viên của hiệp hội, đưa ra khuyến nghị và dự báo về hành vi kinh tế của các doanh nghiệp thành viên hoặc tạo ra các cơ chế khác để hợp tác, phối hợp phản cạnh tranh giữa các doanh nghiệp là đối thủ cạnh tranh trực tiếp trên một thị trường nhất định. Các hành vi như vậy được coi là vi phạm nghiêm trọng nguyên tắc cạnh tranh.

Trong quá trình xây dựng và thực hiện Chương trình tuân thủ pháp luật cạnh tranh, doanh nghiệp là thành viên của hiệp hội ngành nghề có thể quyết định xây dựng cả cơ chế và thủ tục nhằm hạn chế công ty tham gia thực hiện hành vi hạn chế cạnh tranh với tư cách là thành viên của hiệp hội.



Lưu ý

❖ Những yếu tố nêu trên chỉ là những yếu tố cơ bản mà doanh nghiệp nên xem xét khi phân tích về đặc điểm kinh doanh của mình nhằm khoanh vùng, xác định lĩnh vực rủi ro trước khi thực hiện các bước tiếp theo trong quy trình xây dựng và thực hiện Chương trình tuân thủ pháp luật cạnh tranh. Hướng dẫn trong Sổ tay này không hạn chế các yếu tố tiềm năng khác có thể được đưa vào phân tích.

❖ Cần lưu ý rằng việc xác định rủi ro vi phạm các quy tắc cạnh tranh của doanh nghiệp chủ yếu dựa vào kết quả phân tích đặc điểm của doanh nghiệp và vị trí của doanh nghiệp trên các thị trường liên quan.

Về hình thức và phương pháp, doanh nghiệp có thể sử dụng các bảng hỏi để xác định rủi ro trong lĩnh vực cạnh tranh. Các hình dưới đây minh họa danh mục kiểm tra để xác định rủi ro vi phạm một số hành vi hạn chế cạnh tranh nhất định.

Hình 39. Danh mục kiểm tra để xác định rủi ro vi phạm quy định về thỏa thuận hạn chế cạnh tranh theo chiều ngang

1 XÁC ĐỊNH RỦI RO	BẢNG HỎI ĐỂ XÁC ĐỊNH RỦI RO			
	Rủi ro	Con người	Quá trình	Tài liệu
	Rủi ro vi phạm quy định về thỏa thuận hạn chế cạnh tranh theo chiều ngang	❖ Khách hàng của DN có phải là đối thủ cạnh tranh không? ❖ Nhân viên kinh doanh của DN có liên hệ với các đối thủ cạnh tranh không? ❖ Nhân viên của DN có thường xuyên chuyển đổi giữa các hoạt động kinh doanh trong cùng lĩnh vực hay không?	❖ Các đối thủ cạnh tranh có thảo luận với nhau về giá cả, sản lượng, khách hàng hoặc thị trường tiêu thụ hay không? ❖ Các thông tin nhạy cảm có được chia sẻ giữa các đối thủ cạnh tranh với nhau không? ❖ Trong quá khứ đã từng có cuộc điều tra nào liên quan đến hành vi thỏa thuận hạn chế cạnh tranh trên thị trường mà doanh nghiệp đang kinh doanh hay chưa?	❖ Có bất kỳ thỏa thuận nào (bằng miệng hoặc bằng văn bản) với đối thủ cạnh tranh về giá cả/sản lượng/thị trường chưa? ❖ Có bất kỳ thỏa thuận nào liên quan đến thông đồng đấu thầu (chẳng hạn, không tham gia hoặc bỏ gói thầu)? ❖ Có bất kỳ thỏa thuận hoặc văn bản hợp tác nào hay không (công khai hoặc ngầm)?

Hình 40. Danh mục kiểm tra để xác định rủi ro vi phạm quy định về thỏa thuận hạn chế cạnh tranh theo chiều dọc

1 XÁC ĐỊNH RỦI RO	BẢNG HỎI ĐỂ XÁC ĐỊNH RỦI RO			
	Rủi ro	Con người	Quá trình	Tài liệu
	Rủi ro vi phạm quy định về thỏa thuận hạn chế cạnh tranh theo chiều dọc	❖ Sản phẩm có được bán thông qua các nhà phân phối độc lập? ❖ Có mối quan hệ phân phối độc quyền nào hay không? ❖ Có bất kỳ sự hạn chế nào về khách hàng hoặc khu vực địa lý hay không?	❖ Có sự khác biệt đáng kể nào về giá bán giữa quốc gia này với quốc gia khác hay không? ❖ Có bất kỳ sự hạn chế nào về xuất khẩu/nhập khẩu tư nhân không?	❖ Có bất kỳ thỏa thuận nào làm hạn chế việc bán lại (chẳng hạn, về giá hoặc khu vực địa lý) của nhà phân phối hay không? ❖ Có bất kỳ hợp đồng phân phối độc quyền nào hay không?

Hình 41. Danh mục kiểm tra để xác định rủi ro vi phạm quy định về lạm dụng vị trí thống lĩnh thị trường

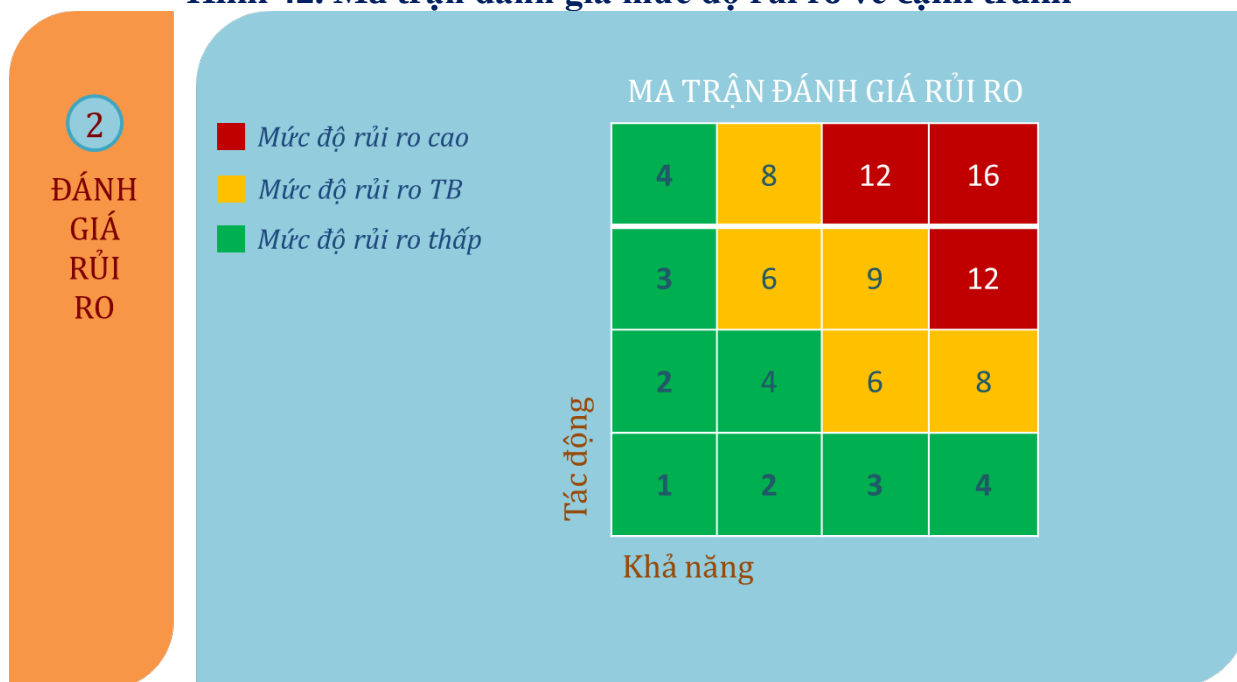
BẢNG HỎI ĐỂ XÁC ĐỊNH RỦI RO				
1	XÁC ĐỊNH RỦI RO			
	Rủi ro	Con người	Quá trình	Tài liệu
	Rủi ro vi phạm quy định về lạm dụng vị trí thống lĩnh thị trường	❖ Khách hàng (KH) của DN có bị phân biệt đối xử mà không có lý do chính đáng không? ❖ KH có bị từ chối giao dịch không? ❖ KH có thu lợi từ chương trình khách hàng trung thành không? ❖ KH giao dịch với đối thủ cạnh tranh có bị phân biệt đối xử không?	❖ Có thị phần lớn (VD: >40%) liên tục trên TTLQ không? ❖ Có mở rộng hoạt động kinh doanh trong thời gian gần đây không? ❖ Có mở rộng kinh doanh trên thị trường liên quan không? ❖ Có từ chối giao dịch mà không có lý do khách quan không? ❖ Có đề xuất các mức giá hoặc điều kiện khác nhau cho các khách hàng tương tự không? ❖ Có thực hiện hệ thống giảm giá (không liên quan đến chi phí) không?	❖ Có thực hiện chiến lược nào trực tiếp chống lại các đối thủ cạnh tranh không? ❖ Có chương trình khách hàng trung thành nào đang được thực hiện không?

2. Bước 2 – Đánh giá rủi ro

Sau khi các lĩnh vực rủi ro về cạnh tranh được xác định, doanh nghiệp cần đánh giá mức độ rủi ro đó để xây dựng chiến lược tuân thủ phù hợp. Trên thực tế, một doanh nghiệp có thể gặp nhiều rủi ro khác nhau và việc giải quyết tất cả các rủi ro đó là không khả thi. Trong điều kiện hạn chế về nguồn lực, doanh nghiệp nên ưu tiên tập trung thiết kế Chương trình tuân thủ pháp luật cạnh tranh nhằm vào các lĩnh vực, hành vi có mức độ rủi ro cao hơn. Do vậy, việc xác định và đánh giá các rủi ro có ý nghĩa quan trọng trong việc định hướng nội dung của một Chương trình tuân thủ pháp luật cạnh tranh.

Doanh nghiệp có thể sử dụng “ma trận rủi ro” hoặc “hệ thống đèn giao thông” để đánh giá mức độ rủi ro về cạnh tranh, được minh họa như trong hình dưới đây.

Hình 42. Ma trận đánh giá mức độ rủi ro về cạnh tranh



Ở “ma trận rủi ro” trong hình minh họa trên, **trục ngang** thể hiện **khả năng xuất hiện rủi ro**, được đánh giá theo thang điểm từ 1 đến 4, tương ứng với khả năng xuất hiện từ thấp đến cao; **trục dọc** thể hiện **tác động của rủi ro**, được đánh giá theo thang điểm từ 1 đến 4, tương ứng với mức độ tác động từ thấp đến cao.

“Điểm rủi ro” được tính bằng “điểm khả năng” nhân với “điểm tác động” (Rủi ro = Khả năng × Tác động).

Chẳng hạn, khả năng xuất hiện rủi ro được đánh giá ở mức “2 điểm”, tác động của rủi ro được đánh giá ở mức “2 điểm”, thì khi đó, mức độ rủi ro được đánh giá ở mức “4 điểm”, nằm trong khoảng màu xanh trong “ma trận rủi ro”, tương ứng với “mức độ rủi ro thấp”.

“Điểm rủi ro” được sử dụng để đánh một hành vi cụ thể của doanh nghiệp ở mức độ rủi ro như thế nào. Điểm rủi ro càng cao thì mức độ rủi ro càng lớn và ngược lại. Theo ma trận rủi ro ở trên, có 3 mức đánh giá:

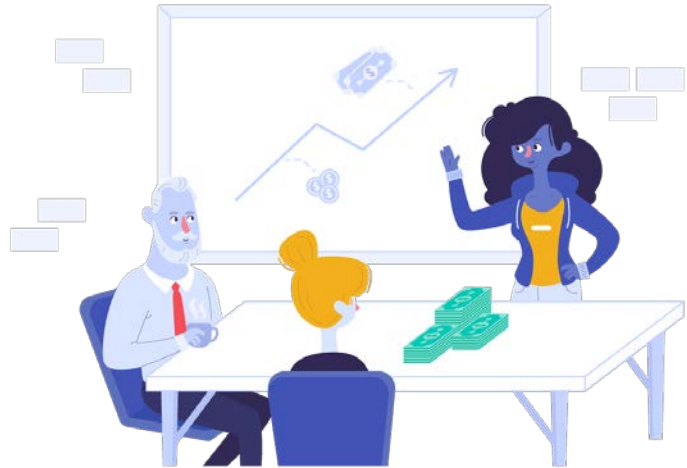
- ❖ “**Mức độ rủi ro thấp**” tương ứng với **màu xanh**;
- ❖ “**Mức độ rủi ro trung bình**” tương ứng với **màu vàng** và
- ❖ “**Mức độ rủi ro cao**” tương ứng với **màu đỏ**.

HỘP 10

Minh họa đánh giá mức độ rủi ro về cạnh tranh

Một số nhân viên kinh doanh của Doanh nghiệp A gặp gỡ nhân viên kinh doanh của các đối thủ cạnh tranh trong một hội nghị bàn về giá bán sản phẩm X mà các doanh nghiệp đang cùng kinh doanh trên thị trường.

Trong trường hợp này, việc gặp gỡ, trao đổi giữa nhân viên kinh doanh của các doanh nghiệp là đối thủ cạnh tranh của nhau cho thấy khả năng xuất hiện hành vi thỏa thuận hạn chế cạnh tranh là cao, có thể đánh giá ở mức từ 3 đến 4 điểm, tùy thuộc các doanh nghiệp có đi đến thống nhất hay không.



Nội dung của hội nghị, gặp gỡ giữa các nhân viên có liên quan đến giá bán sản phẩm X mà các doanh nghiệp này đang cùng kinh doanh trên thị trường. Như vậy, hành vi của doanh nghiệp A có nhiều khả năng liên quan đến thỏa thuận ấn định giá hàng hóa một cách trực tiếp, do đó, tác động của hành vi sẽ được đánh giá ở mức cao, tương ứng “4 điểm”.

Như vậy, điểm rủi ro tương ứng 12 hoặc 16 điểm, rơi vào khu vực “mức độ rủi ro cao” trong ma trận rủi ro. Để phòng ngừa rủi ro này, người phụ trách Chương trình tuân thủ pháp luật cạnh tranh của Doanh nghiệp A cần tổ chức đào tạo cho các nhân viên kinh doanh để họ nhận thức được nội dung nào được phép và nội dung nào không được phép trao đổi, đặc biệt là thỏa thuận với đối thủ cạnh tranh.

Trong một tình huống khác, nếu việc hợp tác giữa doanh nghiệp A với các đối thủ cạnh tranh chỉ liên quan đến các giải



pháp phát triển công nghệ để cải tiến chất lượng hàng hóa, dịch vụ trong ngành, lĩnh vực mà họ kinh doanh, thì có thể được đánh giá ở mức độ rủi ro trung bình. Khi đó, để đảm bảo ngăn ngừa rủi ro vi phạm pháp luật cạnh tranh, doanh nghiệp A cũng như các đối thủ cạnh tranh khác của doanh nghiệp A có thể yêu cầu bộ phận phụ trách pháp chế của doanh nghiệp mình hoặc thuê luật sư, chuyên gia tư vấn pháp lý để rà soát, kiểm tra nội dung thảo luận, thống nhất giữa các doanh nghiệp.

3. Bước 3 – Quản lý rủi ro

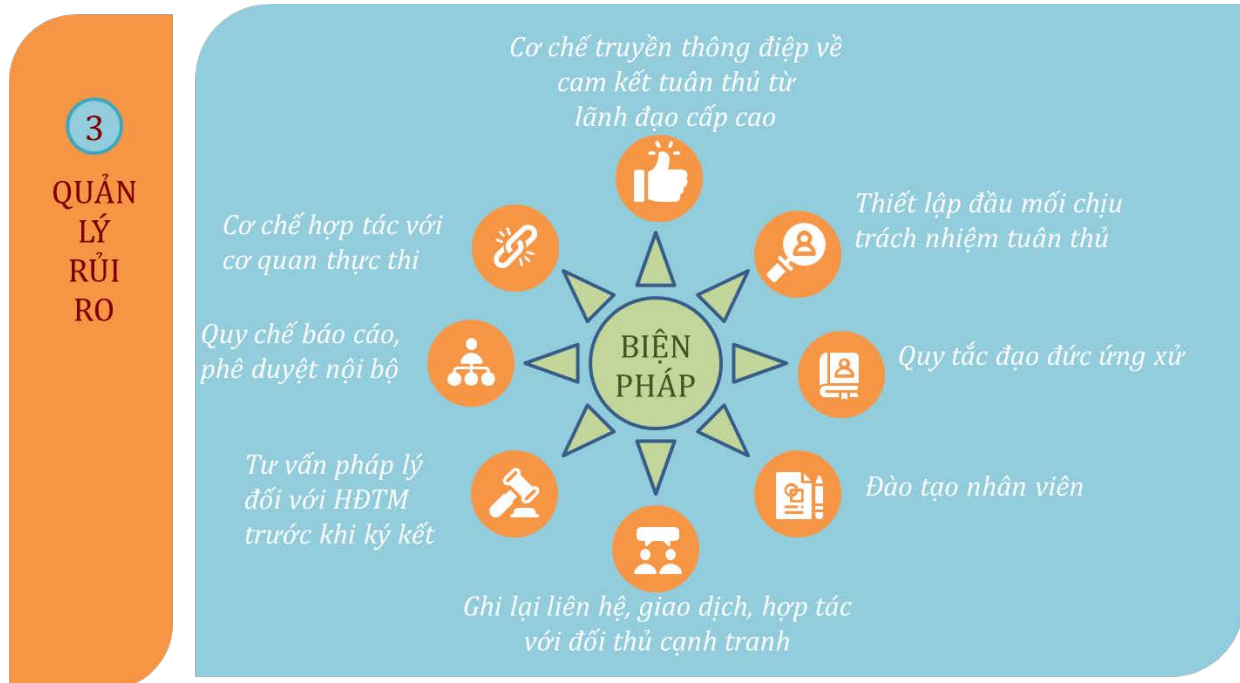
Sau khi phân tích, đánh giá các rủi ro, bước tiếp theo trong quy trình xây dựng và thực hiện Chương trình tuân thủ pháp luật cạnh tranh mà doanh nghiệp cần thực hiện đó là thiết kế các chính sách, thủ tục nội bộ hoặc tổ chức các hoạt động đào tạo nội bộ nhằm giảm thiểu và giải quyết các rủi ro.

Hình 43. Quản lý rủi ro thông qua chương trình hành động cụ thể



Việc lựa chọn biện pháp, công cụ cụ thể để quản lý rủi ro phụ thuộc vào lĩnh vực rủi ro cụ thể mà doanh nghiệp đã xác định, mức độ tác động và khả năng xảy ra rủi ro đó.

Hình 44. Một số biện pháp có thể áp dụng để quản lý rủi ro về cạnh tranh



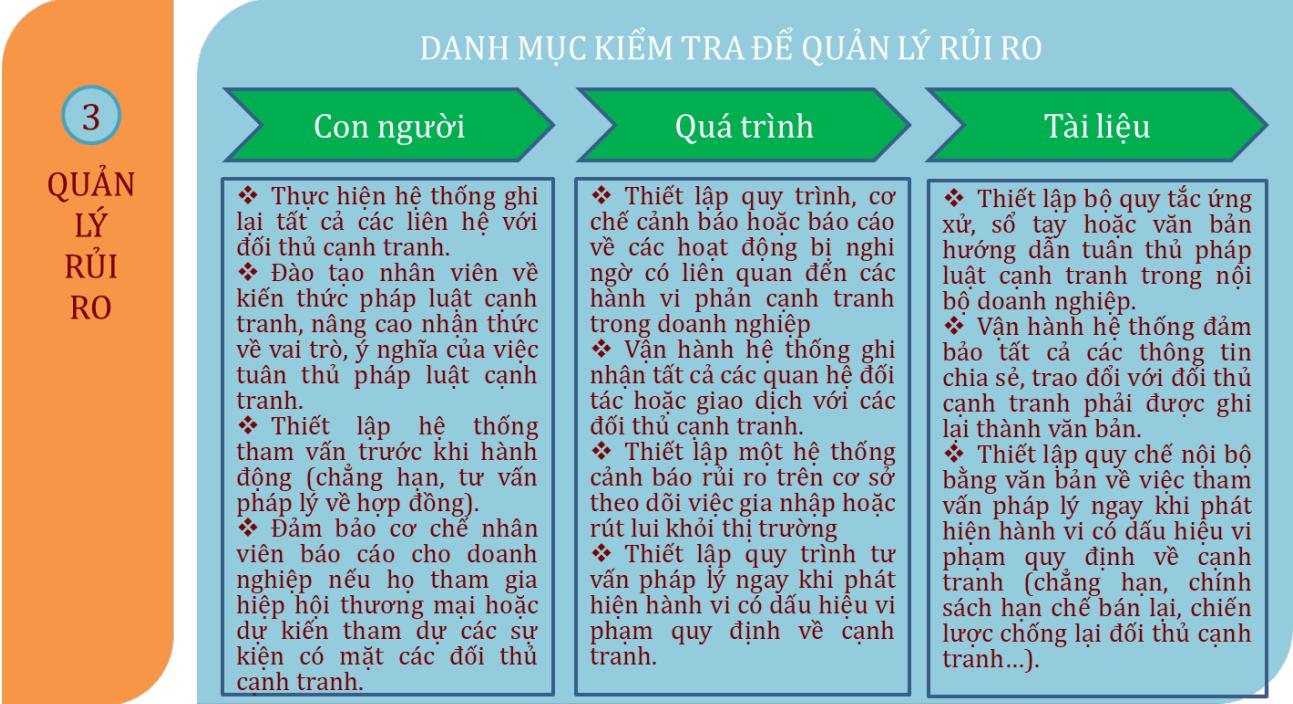
Hình minh họa ở trên chỉ ra một số biện pháp mà doanh nghiệp có thể áp dụng để quản lý rủi ro về cạnh tranh, gồm:

- ❖ Xây dựng và duy trì cơ chế truyền thông điệp về cam kết tuân thủ pháp luật cạnh tranh từ lãnh đạo cấp cao đến nhân viên các cấp trong doanh nghiệp;
- ❖ Thiết lập đầu mối chịu trách nhiệm tuân thủ ở các đơn vị, bộ phận trực thuộc;
- ❖ Xây dựng và áp dụng quy tắc đạo đức ứng xử của doanh nghiệp, trong đó bao gồm cả quy tắc ứng xử trong cạnh tranh;
- ❖ Đào tạo nhân viên về kiến thức pháp luật cạnh tranh và cách thức tuân thủ các quy trình, chính sách nội bộ nhằm ngăn ngừa, giảm thiểu rủi ro vi phạm pháp luật cạnh tranh;
- ❖ Thiết lập và duy trì hệ thống ghi lại hoặc báo cáo về nội dung liên hệ, giao dịch, hợp tác với các đối thủ cạnh tranh của doanh nghiệp;
- ❖ Tư vấn pháp lý đối với các loại hợp đồng thương mại trước khi doanh nghiệp tiến hành ký kết;
- ❖ Thiết lập và thực hiện quy chế báo cáo, phê duyệt nội bộ nhằm loại bỏ hoặc ngăn ngừa, giảm thiểu các rủi ro vi phạm pháp luật cạnh tranh từ các hành động của doanh nghiệp cũng như lãnh đạo cấp cao hay các nhân viên của doanh nghiệp;

- ❖ Quy định rõ ràng và thực hiện cơ chế hợp tác với cơ quan thực thi pháp luật cạnh tranh trong quá trình điều tra, xử lý vụ việc cạnh tranh hoặc thực hiện các thủ tục hành chính trong lĩnh vực cạnh tranh;
- ❖ Các biện pháp khác.

Các biện pháp, công cụ để quản lý rủi ro như đã nêu ở trên có thể được sắp xếp gắn với các đối tượng “con người”, “quá trình” và “tài liệu” trong danh mục kiểm tra dưới đây, tương tự như danh mục kiểm tra để xác định lĩnh vực rủi ro.

Hình 45. Danh mục kiểm tra các biện pháp để quản lý rủi ro



Để quản lý rủi ro về cạnh tranh, một số biện pháp, công cụ đóng vai trò quan trọng, thậm chí là một trong các yếu tố cần thiết để xây dựng và thực hiện hiệu quả Chương trình tuân thủ pháp luật cạnh tranh, chẳng hạn như xây dựng cam kết rõ ràng của lãnh đạo cấp cao và cơ chế truyền thông điệp về việc tuân thủ pháp luật cạnh tranh từ lãnh đạo cấp cao tới nhân viên các cấp trong doanh nghiệp; phân cấp quản lý trong việc xây dựng và thực hiện Chương trình tuân thủ pháp luật cạnh tranh; thiết lập và thực hiện cơ chế báo cáo các vấn đề quan ngại về cạnh tranh; thiết lập cơ chế nội bộ để hợp tác với cơ quan cạnh tranh; thực hiện đào tạo kiến thức pháp luật cạnh tranh cho nhân viên của doanh nghiệp... Sổ tay này sẽ nêu ra một số vấn đề cần lưu ý trong quá trình thực hiện các biện pháp, công cụ quản lý rủi ro nêu trên.

(1) Xây dựng cam kết tuân thủ pháp luật cạnh tranh của lãnh đạo cấp cao và quản lý phân cấp thực hiện cam kết

Một trong các yếu tố cần thiết để xây dựng và thực hiện hiệu quả một hệ thống và văn hóa tuân thủ pháp luật cạnh tranh trong doanh nghiệp là cần phải có một cam kết rõ ràng của lãnh đạo cấp cao về việc tuân thủ các quy định về cạnh tranh, đồng thời, cam kết đó phải được quán triệt tới tất cả các nhân viên của doanh nghiệp và có cơ chế phân cấp quản lý để hiện thực hóa cam kết đó, cụ thể quy trình thực hiện như trong hình dưới đây:

Hình 46. Xây dựng cam kết tuân thủ và phân cấp thực hiện



Cần lưu ý rằng, để tất cả các nhân viên của doanh nghiệp hiểu rằng việc tuân thủ pháp luật cạnh tranh không chỉ là nghĩa vụ pháp lý, mà còn là yếu tố quan trọng trong văn hóa kinh doanh và trách nhiệm của doanh nghiệp, thì nghĩa vụ tuân thủ đó phải được cấp lãnh đạo cao nhất khởi xướng và thấm nhuần cho toàn bộ cơ cấu tổ chức của doanh nghiệp. Doanh nghiệp nên chỉ định một thành viên của ban lãnh đạo chịu trách nhiệm cá nhân đối với tất cả các hoạt động liên quan đến chương trình tuân thủ là điều rất quan trọng.

Đối với doanh nghiệp vừa hoặc nhỏ, trách nhiệm này có thể được thực hiện bởi chủ sở hữu, người quản lý doanh nghiệp, người được uỷ quyền hoặc người tại vị ở cấp quản lý phù hợp với mục đích đề ra.

Tùy thuộc vào cấu trúc, chính sách nội bộ của doanh nghiệp cũng như quyết định của Ban lãnh đạo doanh nghiệp, một số biện pháp cụ thể có thể được sử dụng để đạt được hiệu quả trong việc xây dựng cam kết tuân thủ pháp luật cạnh tranh và truyền dẫn thông điệp đó cho toàn bộ nhân viên của doanh nghiệp, chẳng hạn:

❖ **Đảm bảo cơ chế kết nối trực tiếp** giữa quản lý cấp cao với các nhân viên cấp dưới trong doanh nghiệp, từ đó truyền đạt và nhấn mạnh tầm quan trọng của việc tuân thủ pháp luật cạnh tranh;

❖ Xây dựng và áp dụng bộ quy tắc ứng xử cho các nhân viên, trong đó bao gồm các nhiệm vụ và trách nhiệm của các nhân viên liên quan đến việc tuân thủ pháp luật cạnh tranh. Thông qua cách thức này, bất kỳ vi phạm pháp luật cạnh tranh nào cũng tương đương với việc vi phạm bộ quy tắc ứng xử này, do đó có thể bị áp dụng hình phạt kỷ luật;

❖ Tạo ra sự khích lệ tích cực cho những nhân viên thực hiện tốt các chương trình tuân thủ pháp luật cạnh tranh của doanh nghiệp và thể hiện thái độ tích cực bằng cách báo cáo vấn đề tiềm ẩn quan ngại về cạnh tranh;

❖ Biện pháp khác.

(2) Thiết lập và thực hiện cơ chế báo cáo các vấn đề quan ngại về cạnh tranh

Việc thiết lập và thực hiện cơ chế báo cáo các vấn đề quan ngại về cạnh tranh cần phải xem xét đến cơ cấu tổ chức của doanh nghiệp, trách nhiệm của các nhân viên ở phòng, ban khác nhau trong doanh nghiệp đó. Lãnh đạo cấp cao của doanh nghiệp cần phải quyết định về **cơ cấu tổ chức thực hiện việc báo cáo các vấn đề quan ngại về cạnh tranh** trong doanh nghiệp, theo đó, cơ cấu này cần phải đáp ứng một số tiêu chí quan trọng sau đây:



❖ Chỉ định một hoặc nhiều đầu mối liên hệ, được gọi là nhân viên tuân thủ, chịu trách nhiệm về chương trình tuân thủ của doanh nghiệp và đầu mối lãnh đạo cấp cao hơn mà các nhân viên này phải báo cáo lên trong trường hợp có vấn đề quan ngại tiềm ẩn.

Tùy thuộc vào đặc điểm, quy mô, cơ cấu tổ chức cụ thể mà doanh nghiệp có thể lựa chọn người phù hợp làm đầu mối thực hiện chương trình tuân thủ pháp luật cạnh tranh tại doanh nghiệp.

Trong các tập đoàn đa quốc gia quy mô lớn, có cơ cấu tổ chức phức tạp, các nhân viên tuân thủ có thể được tuyển dụng hoặc phân công tại mỗi đơn vị kinh doanh trực thuộc riêng hoặc tại các chi nhánh riêng biệt theo lãnh thổ. Trong một

số trường hợp khác, đầu mỗi liên hệ này có thể là nhân viên pháp chế hoặc từ nhân viên bộ phận quản lý hành chính của doanh nghiệp.

Đối với doanh nghiệp nhỏ hoặc vừa, người đứng đầu của một bộ phận thuộc doanh nghiệp (chẳng hạn, Trưởng phòng Kinh doanh) hoặc thậm chí người sở hữu hoặc một trong số những người sở hữu doanh nghiệp cũng có thể đóng vai trò là đầu mối liên hệ tuân thủ pháp luật cạnh tranh.

❖ Nhân viên tuân thủ cần phải tiếp cận trực tiếp với quản lý cấp cao và các bộ phận kiểm soát hoặc giám sát của doanh nghiệp trong trường hợp có vấn đề liên quan đến thực thi chính sách hoặc chương trình tuân thủ của doanh nghiệp, chẳng hạn như trong trường hợp có nghi ngờ vi phạm pháp luật cạnh tranh. Quyền tiếp cận trực tiếp quản lý cấp cao của doanh nghiệp giúp đảm bảo cơ chế thông báo khi có vấn đề quan ngại và có thể thực hiện các biện pháp cần thiết nhằm giải quyết vấn đề theo định hướng tuân thủ pháp luật cạnh tranh.

❖ Nhân viên tuân thủ cần có uỷ quyền cần thiết để thực hiện chương trình tuân thủ trên thực tế và phải được bố trí đủ nguồn lực tài chính, nhân sự, chẳng hạn, để tổ chức và thực hiện các khoá đào tạo nội bộ;

❖ Bộ phận pháp chế hoặc văn phòng luật cung cấp dịch vụ tư vấn pháp lý cho doanh nghiệp phải có nghĩa vụ theo dõi những sửa đổi của pháp luật trong lĩnh vực cạnh tranh, cũng như thực tiễn thực thi có liên quan nhằm mục đích đào tạo phù hợp cho nhân viên của doanh nghiệp, phản ứng kịp thời trong trường hợp xác định được vấn đề quan ngại và bảo vệ quyền, lợi ích hợp pháp một cách chuyên nghiệp trong trường hợp theo đuổi quá trình tố tụng điều tra, xử lý hành vi vi phạm pháp luật cạnh tranh của doanh nghiệp.

❖ Ngoài ra, có thể có những biện pháp khác để báo cáo các vấn đề pháp lý liên quan đến cạnh tranh, chẳng hạn như mở đường dây nóng thông báo nặc danh, thiết lập hệ thống báo cáo bí mật, chính sách “mở cửa”...

Việc lựa chọn hệ thống báo cáo thuộc thẩm quyền của quản lý cấp cao và cần xem xét đặc điểm cụ thể của doanh nghiệp. Cho dù lựa chọn cơ cấu tổ chức và hình thức hệ thống báo cáo các vấn đề liên quan đến cạnh tranh như thế nào đi nữa thì mục đích là nhằm đảm bảo sự phản ứng kịp thời và phù hợp của doanh nghiệp trong trường hợp xác định các vấn đề quan ngại đang xảy ra hoặc có nguy cơ xảy ra.

Cùng với việc thiết lập cơ cấu tổ chức phù hợp để báo cáo các vấn đề quan ngại về cạnh tranh, các doanh nghiệp thường sử dụng một số **thủ tục nội bộ phù hợp** để giảm thiểu rủi ro vi phạm pháp luật cạnh tranh đối với nhân viên của mình trong Chương trình tuân thủ pháp luật cạnh tranh như một thông lệ chung. Các thủ tục đó có thể bao gồm:

- ❖ Soạn thảo bộ quy tắc ứng xử cho nhân viên, trong đó yêu cầu thực hiện chương trình tuân thủ pháp luật cạnh tranh của doanh nghiệp;
- ❖ Vận hành hệ thống theo dõi, rà soát một loại hợp đồng nhất định mà doanh nghiệp đã thiết lập với các đối thủ cạnh tranh, nhà cung cấp và khách hàng;
- ❖ Yêu cầu nhân viên phải được lãnh đạo trực tiếp của họ cho phép và hướng dẫn trước khi tham gia các cuộc họp của hiệp hội ngành nghề mà doanh nghiệp là thành viên hoặc các hiệp hội kinh doanh khác;
- ❖ Yêu cầu cố vấn pháp lý hoặc luật sư của doanh nghiệp kiểm tra các hợp đồng thương mại để đảm bảo tuân thủ pháp luật cạnh tranh trước khi các hợp đồng đó được ký kết;
- ❖ Các thủ tục khác.

(3) Thiết lập cơ chế nội bộ để hợp tác với cơ quan cạnh tranh

Khi một hoạt động nào đó của doanh nghiệp là đối tượng điều tra của cơ quan cạnh tranh, doanh nghiệp và các nhân viên của mình cần phải hợp tác theo quy định của luật nhằm mục đích đảm bảo cuộc điều tra toàn diện, khách quan được hoàn thành một cách nhanh chóng và giảm thiểu rủi ro bị áp đặt các chế tài xử phạt đối với doanh nghiệp do không hợp tác đầy đủ, chính xác và kịp thời với cơ quan cạnh tranh. Do vậy, trong Chương trình tuân thủ pháp luật cạnh tranh, doanh nghiệp nên thiết lập một cơ chế nội bộ để hợp tác với cơ quan cạnh tranh, tối thiểu gồm các nội dung sau đây:

- ❖ Các hình thức điều tra mà cơ quan cạnh tranh có thẩm quyền có thể thực hiện liên quan đến hoạt động của doanh nghiệp hoặc thị trường liên quan mà doanh nghiệp đang hoạt động (thủ tục xác lập hành vi vi phạm, yêu cầu của ngành,...);
- ❖ Thẩm quyền của cơ quan cạnh tranh khi tiến hành điều tra và nghĩa vụ tương ứng của các doanh nghiệp bị điều tra liên quan đến việc hợp tác điều tra (phản hồi yêu cầu cung cấp thông tin, tang vật, chứng cứ bằng văn bản, điện tử và pháp lý, trả lời thẩm vấn, phối hợp phục vụ khám xét tại trụ sở doanh nghiệp, phương tiện vận tải và các địa điểm khác...);
- ❖ Các biện pháp bảo vệ được áp dụng đối với các doanh nghiệp, người đại diện và nhân viên của họ trong các giai đoạn khác nhau của cuộc điều tra tương ứng do cơ quan cạnh tranh tiến hành theo quy định của pháp luật;
- ❖ Cơ quan cạnh tranh có thể áp đặt các chế tài xử lý trong các trường hợp sau: không hợp tác theo yêu cầu; thông tin không được cung cấp kịp thời theo yêu cầu; thông tin được cung cấp không đầy đủ, không chính xác, sai lệch hoặc nhằm

lẫn; doanh nghiệp chống đối việc tiến hành khám xét tại chỗ hoặc cản trở việc thực hiện các thẩm quyền khác của cơ quan cạnh tranh;

❖ Cơ chế hợp tác này cần phải được phổ biến cho nhân viên của doanh nghiệp được phân công nhiệm vụ điều phối các hoạt động hợp tác với cơ quan cạnh tranh khi tiến hành kiểm tra và điều tra. Người đó có thể là nhân viên tuân thủ, nhưng cũng có thể là đại diện bộ phận pháp chế hoặc bất kỳ một đơn vị tổ chức nào khác của doanh nghiệp.

(4) Đào tạo cho nhân viên của doanh nghiệp

Nhằm tuân thủ pháp luật cạnh tranh, các chương trình tuân thủ thường bao gồm việc hướng dẫn thiết kế và thực hiện chương trình đào tạo dành cho các nhân viên của doanh nghiệp. Ban lãnh đạo doanh nghiệp phải lựa chọn các phương pháp đào tạo phù hợp và hiệu quả nhất nhằm vào các nhân viên có trách nhiệm thực hiện hoạt động kinh doanh hàng ngày của doanh nghiệp. Bất kể lựa chọn hình thức và tần suất đào tạo như thế nào, thì chương trình đào tạo của doanh nghiệp phải đảm bảo đạt được các mục tiêu sau:

❖ Nhân viên và người lao động phải có kiến thức về các quy định cơ bản của Luật Cạnh tranh để có thể phân biệt giữa các biểu hiện khác nhau của hành vi bị cấm, nhận thức được về các hình thức xử lý vi phạm có thể được áp dụng trong trường hợp vi phạm pháp luật cạnh tranh. Từ kết quả đào tạo, các nhân viên của doanh nghiệp phải xác định được các hành vi có thể bị coi là vi phạm pháp luật cạnh tranh cả về phía doanh nghiệp mình và đối thủ cạnh tranh hoặc các chủ thể khác trên thị trường;

❖ Nhân viên và người lao động cần nhận thức được về các hành vi mà họ phải tránh khi thực hiện các nghiệp vụ (nhiệm vụ chuyên môn) của mình nhằm đảm bảo pháp luật cạnh tranh và chương trình tuân thủ pháp luật cạnh tranh của doanh nghiệp không bị vi phạm;

❖ Nhân viên và người lao động cần phải được phổ biến chương trình tuân thủ pháp luật cạnh tranh của doanh nghiệp, đồng thời, được đào tạo để sử dụng hệ thống báo cáo (nhân viên tuân thủ của doanh nghiệp) trong trường hợp nghi ngờ có hành vi vi phạm pháp luật cạnh tranh của chính nhân viên doanh nghiệp, của đối thủ cạnh tranh hoặc các chủ thể khác trên thị trường.

❖ Nội dung đào tạo nhân viên cần phải được thiết kế phù hợp với các rủi ro mà doanh nghiệp phải đối mặt trong quá trình thực hiện hoạt động kinh doanh trên thị trường liên quan đã được xác định ở Bước 1 trong quy trình xây dựng và thực hiện Chương trình tuân thủ pháp luật cạnh tranh.

❖ Việc đào tạo cần phải được định hướng mục tiêu nhằm đến trách nhiệm cụ thể trong công việc của các nhân viên khác nhau và nguy cơ vi phạm pháp luật cạnh tranh ở mỗi vị trí công việc đó.

Để hoạt động đào tạo nhân viên tuân thủ pháp luật cạnh tranh một cách hiệu quả, thì cường độ, nội dung và hình thức đào tạo cần phải xem xét trong mối quan hệ với các lĩnh vực và mức độ rủi ro mà nhân viên hoặc người lao động của doanh nghiệp phải đối mặt, thường có thể được chia thành các mức độ thấp, trung bình và cao. Các rủi ro này được xác định và đánh giá ngay trong phần phân tích, đánh giá rủi ro đối với doanh nghiệp ở Bước 2 trong quy trình xây dựng và thực hiện Chương trình tuân thủ pháp luật cạnh tranh.

Theo đó, nhân viên đối mặt với rủi ro ở mức cao cần phải được đào tạo chuyên sâu hơn so với nhân viên đối mặt với các rủi ro ở mức thấp hoặc trung bình. Chẳng hạn, một doanh nghiệp có thể xác định rủi ro ở mức cao đối với các nhân viên thuộc bộ phận tiếp thị sản phẩm, thường xuyên liên lạc với các đối thủ cạnh tranh. Mức độ rủi ro trung bình được xác định đối với các nhân viên đã từng làm việc cho đối thủ cạnh tranh và mới chuyển việc sang doanh nghiệp này hoặc các cấp quản lý có liên hệ nhưng không thường xuyên với các đối thủ cạnh tranh. Các nhân viên hành chính hoặc kỹ thuật (ví dụ, nhân viên hỗ trợ mua sắm tại các trung tâm thương mại hoặc trung tâm thông tin) thường được đánh giá có mức độ rủi ro thấp. Việc đào tạo nhân viên phù hợp với mức độ rủi ro sẽ giúp khắc phục tốt nhất các vấn đề rủi ro về cạnh tranh tiềm ẩn hoặc hiện hữu.

❖ Thường xuyên kiểm tra kiến thức của các nhân viên về quy định của pháp luật cạnh tranh. Thông qua hoạt động điều tra đối với các hành vi vi phạm đã được xác định, các nhân viên có thể nhận thức và cam kết tránh thực hiện hành vi đó trong tương lai. Đồng thời, điều đó cũng giúp giảm thiểu rủi ro trong việc áp dụng hình phạt đối với doanh nghiệp.

❖ Cập nhật các chương trình đào tạo dành cho nhân viên, bao gồm cả các ví dụ minh họa về hành vi vi phạm các quy tắc cạnh tranh nhằm mục đích phòng ngừa sự xuất hiện các hành vi tương tự trong tương lai.

Một số hình thức và phương pháp đào tạo nhân viên mà doanh nghiệp có thể áp dụng bao gồm:

- Tổ chức thực hiện và tham gia các hội thảo, buổi đào tạo;
- Xây dựng tình huống giả định và thực hiện đóng vai;
- Dự thảo hướng dẫn nội bộ của doanh nghiệp, trong đó mô tả biểu hiện của các hành vi phản cạnh tranh bị cấm;
- Sử dụng hệ thống tin nhắn điện tử, đào tạo trực tuyến và làm việc nhóm;
- Thường xuyên đăng tải các tin tức thảo luận về các vấn đề hiện hữu liên quan đến việc tuân thủ quy định về cạnh tranh...

4. Bước 4 – Theo dõi, giám sát rủi ro

Chương trình tuân thủ pháp luật cạnh tranh của một doanh nghiệp không dừng lại và kết thúc ở Bước 3, sau khi các rủi ro đã được xác định, đánh giá và quản lý nhằm ngăn ngừa và giảm thiểu. Trong quá trình thực hiện hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, các rủi ro liên tục được điều chỉnh hoặc nhận diện mới, do đó các chiến lược và kế hoạch đối phó rủi ro cũng luôn được thay đổi để đảm bảo tính khả thi và hiệu quả.

Do vậy, doanh nghiệp cần phải thường xuyên theo dõi, giám sát các rủi ro thông qua việc xem xét, đánh giá kết quả thực hiện các bước từ 1 đến 3 trong quy trình xây dựng và thực hiện Chương trình tuân thủ pháp luật cạnh tranh cũng như tính đến các yếu tố làm thay đổi đặc điểm riêng của doanh nghiệp, tác động đến mức độ rủi ro đã được xác định hoặc làm phát sinh thêm các rủi ro mới, từ đó quyết định duy trì hoặc điều chỉnh Chương trình tuân thủ sao cho phù hợp với thực tiễn và đạt được mục tiêu đặt ra.

Thông qua việc giám sát rủi ro này, các chiến lược đối phó rủi ro được lên kế hoạch và thực thi một cách chặt chẽ, qua đó có sự điều chỉnh nếu chúng không hiệu quả, không khả thi hoặc tốn quá nhiều ngân sách. Trong trường hợp xuất hiện rủi ro mới hoặc rủi ro đã được xác định trước đó có sự thay đổi, doanh nghiệp cần thực hiện lại các Bước 1, 2 và 3 trong quy trình xây dựng và thực hiện Chương trình tuân thủ pháp luật cạnh tranh từ xác định, đánh giá rủi ro đến quản lý rủi ro.

Hình 47. Mục tiêu và biện pháp giám sát rủi ro



Hoạt động giám sát rủi ro nên được tiến hành định kỳ hàng năm hoặc với tần suất thường xuyên hơn, tùy thuộc vào điều kiện cụ thể của doanh nghiệp. Việc giám sát rủi ro có thể do chính chủ sở hữu doanh nghiệp thực hiện hoặc thông qua một cá nhân, tổ chức được ủy quyền. Kết quả giám sát rủi ro có thể được báo cáo đến những người chịu trách nhiệm thực hiện Chương trình tuân thủ pháp luật cạnh tranh tại doanh nghiệp và những người có liên quan.

Doanh nghiệp có thể áp dụng một hoặc một số biện pháp dưới đây nhằm giám sát rủi ro trong Chương trình tuân thủ pháp luật cạnh tranh:

- ❖ Thường xuyên kiểm tra nhận thức pháp luật cạnh tranh của các nhân viên trong doanh nghiệp;
- ❖ Áp dụng công cụ trực tuyến hỗ trợ tuân thủ pháp luật cạnh tranh đối với các nhân viên của doanh nghiệp;
- ❖ Tư vấn pháp lý để xem xét lại các giao dịch có rủi ro cao (được xác định và đánh giá theo “ma trận rủi ro”);
- ❖ Giám sát nội bộ và giám sát từ bên ngoài;
- ❖ Sử dụng hệ thống hộp thư báo cáo nặc danh về các hành vi hoặc thỏa thuận bị nghi ngờ có dấu hiệu vi phạm các quy định về cạnh tranh;
- ❖ Ban lãnh đạo doanh nghiệp phát hành báo cáo tuân thủ pháp luật cạnh tranh (có thể là báo cáo hàng năm hoặc báo cáo định kỳ với tần suất thường xuyên hơn, tùy vào điều kiện cụ thể của doanh nghiệp);
- ❖ Biện pháp khác.

Để đảm bảo tuân thủ pháp luật cạnh tranh mà không làm mất đi các cơ hội kinh doanh, cạnh tranh công bằng, lành mạnh, trên cơ sở áp dụng 04 bước cơ bản nêu trên trong xây dựng và thực hiện Chương trình tuân thủ pháp luật cạnh tranh, doanh nghiệp có thể tùy biến căn cứ vào đặc điểm, nguồn lực và thực tiễn cụ thể của doanh nghiệp mình sao cho đạt được hiệu quả cao nhất.

THÔNG TIN LIÊN HỆ

**TRUNG TÂM THÔNG TIN, TƯ VẤN VÀ ĐÀO TẠO
CỤC CẠNH TRANH VÀ BẢO VỆ NGƯỜI TIÊU DÙNG – BỘ CÔNG THƯƠNG**

Địa chỉ: 25 Ngô Quyền, Hoàn Kiếm, Hà Nội

Điện thoại: 024.6292.0486

Fax: 024.2220.5003

Website: <http://vcca.gov.vn> hoặc <http://vca.gov.vn>

Email: vcca@moit.gov.vn

TỔNG LIÊN ĐOÀN LAO ĐỘNG VIỆT NAM
NHÀ XUẤT BẢN LAO ĐỘNG

Địa chỉ: 175 Giảng Võ – Phường Cát Linh – Quận Đống Đa – Hà Nội
Điện thoại: 024. 38515380 Fax: 024. 38515381

SỔ TAY HƯỚNG DẪN TUÂN THỦ PHÁP LUẬT CẠNH TRANH

Chịu trách nhiệm xuất bản

Giám đốc

VÕ THỊ KIM THANH

Chịu trách nhiệm nội dung

Tổng biên tập

MAI THỊ THANH HẰNG

Biên tập viên

CHỬ THỊ THU HƯƠNG

Biên soạn

Cục Cạnh tranh và Bảo vệ người tiêu dùng – Bộ Công Thương

In 1.000 cuốn khổ 14,5×20,5cm tại Công ty TNHH Truyền thông Hạnh phúc Việt Nam

Địa chỉ: 118 Bạch Đằng, Phường 2, Quận Tân Bình, TP. Hồ Chí Minh, Việt Nam.

Quyết định xuất bản số: 180/QĐ-NXBLĐ.

Giấy xác nhận đăng ký kế hoạch xuất bản số: 435-2020/CXBIPH/03-23/LĐ.

Mã số sách tiêu chuẩn quốc tế (ISBN): 978-604-9904-72-1.

In xong và nộp lưu chiểu năm 2020.



Tài liệu được hỗ trợ xuất bản bởi Dự án
"Tăng cường các thể chế cạnh tranh và bảo vệ người tiêu dùng"

SÁCH KHÔNG BÁN