**Thỏa thuận hạn chế cạnh tranh**

**Một số vấn đề lý luận và thực tiễn**

**Phạm Thị Thanh Tâm**

Cạnh tranh với tính cách là một hiện tượng xã hội chỉ xuất hiện dưới những tiền đề kinh tế và pháp lý cụ thể. Cạnh tranh với tính cách là động lực phát triển nội tại của mỗi nền kinh tế chỉ xuất hiện và tồn tại trong điều kiện kinh tế thị trường. Cạnh tranh cũng chỉ thực sự diễn ra khi pháp luật thừa nhận và bảo hộ tính đa dạng của các loại hình sở hữu, khi tự do thương mại và theo đó là tự do kinh doanh, tự do khế ước và quyền tự chủ của các cá nhân được hình thành và bảo đảm.

Trong thời kì xây dựng nền kinh tế kế hoạch hóa theo kiểu xã hội chủ nghĩa, nơi mà trong đời sống kinh tế chỉ có một nhà đầu tư duy nhất và khổng lồ là nhà nước xã hội chủ nghĩa và khi đó, quyền lực nhà nước và quyền lực kinh tế được hòa quyện là một thì không thể nói đến kinh tế thị trường, không thể cam kết và thực thi quyền tự do kinh doanh... khi đó không thể có cạnh tranh. Động lực và công cụ để phát triển kinh tế lúc đó là kế hoạch hóa toàn bộ nền kinh tế quốc dân cộng với phong trào thi đua xã hội chủ nghĩa. Trong điều kiện như vậy, độc quyền nhà nước là hiện tượng phổ biến trong mọi lĩnh vực của đời sống kinh tế.

Cạnh tranh là một hiện tượng kinh tế phổ biến trong hoạt động kinh doanh của các chủ thể kinh tế, nó xuất hiện và tồn tại trong nền kinh tế thị trường, ở đó mọi hoạt động kinh tế diễn ra theo quy luật về sự cung cầu, giá cả… Do đó mọi hành vi triệt tiêu, hạn chế cạnh tranh đều được coi là “căn bệnh ung thư” của nền kinh tế thị trường, bởi bằng cách hạn chế cạnh tranh nó đã gây tác hại nghiêm trọng cho nền kinh tế và người tiêu dùng. Hầu hết các nước trên thế giới, bên cạnh việc nhìn nhận hành vi hạn chế cạnh tranh ảnh hưởng trực tiếp đến tiêu dùng cá nhân, tác động tiêu cực đến thương mại nội địa, còn cho rằng nó có ảnh hưởng tiêu cực đến kinh tế thế giới, ngăn cản quá trình tự do hoá thương mại.

**1.1. Khái quát về cạnh tranh**

***1.1.1. Khái niệm cạnh tranh***

Cạnh tranh với tính cách là một hiện tượng xã hội chỉ xuất hiện dưới những tiền đề kinh tế và pháp lý cụ thể. Cạnh tranh với tính cách là động lực phát triển nội tại của mỗi nền kinh tế chỉ xuất hiện và tồn tại trong điều kiện kinh tế thị trường. Cạnh tranh cũng chỉ thực sự diễn ra khi pháp luật thừa nhận và bảo hộ tính đa dạng của các loại hình sở hữu, khi tự do thương mại và theo đó là tự do kinh doanh, tự do khế ước và quyền tự chủ của các cá nhân được hình thành và bảo đảm. Cạnh tranh cũng chỉ diễn ra khi không có bất kì quy định hay hành vi nào ngăn cản sự nhập cuộc của các doanh nghiệp tiềm năng – những doanh nghiệp chuẩn bị gia nhập thị trường. Điều đó có nghĩa là, cạnh tranh chỉ xuất hiện được khi không có độc quyền dưới bất cứ hình thức nào.

Theo từ điển tiếng Việt thông dụng thì cạnh tranh được hiểu là việc “đua tranh để giành ưu thế về mình”.

Dưới góc độ kinh tế theo từ điển Kinh doanh của Collins thì “cạnh tranh là quá trình ganh đua tích cực giữa những người bán một sản phẩm nhất định nhằm đạt được và duy trì người mua đối với sản phẩm của mình.” Chúng ta thấy khái niệm cạnh tranh không phải là một định nghĩa pháp lý được quy định bởi các quy phạm pháp luật mà nó là một thuật ngữ được dùng trong kinh doanh của các chủ thể kinh doanh trong môi trường kinh tế thị trường. Ở thành phần kinh tế tập trung bao cấp nhà nước nắm vai trò của đạo và quyết định tất cả các chiến lược phát triển kinh doanh của quốc gia do đó sẽ không có sự cạnh tranh trong vấn đề hoạt động kinh doanh. Đối với nền kinh tế thị trường, mỗi doanh nghiệp muốn tránh các tình trạng liên quan đến các nghĩa vụ tài chính (phá sản) thì bản thân các doanh nghiệp phải tiến hành các hoạt động nhằm mục đích tìm kiếm lợi nhuận một cách tốt nhất, do đó việc cạnh tranh về thị trường, ganh đua về thị phần kinh tế là điều khó có thể tránh khỏi, do đó ở trong môi trường kinh tế này định nghĩa cạnh tranh đã xuất hiện, ở đây chúng ta đang xét về vấn đề cạnh tranh trong hoạt động kinh doanh. [5, tr. 213]

Như vậy, cạnh tranh trong kinh doanh đó chính là: các hành động thể hiện nỗ lực của các chủ thể kinh doanh cùng một loại hoặc một nhóm lại hàng hóa, dịch vụ cụ thể nhằm lôi kéo khách hàng sử dụng sản phẩm hàng hóa dịch vụ do mình cung cấp với mục đích chiếm thị phần lớn trên thị trường.

Với cách hiểu như trên thì cạnh tranh trong kinh doanh có các đặc điểm sau:

*Thứ nhất*, chủ thể cạnh tranh chính là những chủ thể kinh doanh nhằm tìm kiếm lợi nhuận, tuy nhiên để xuất hiện vấn đề cạnh tranh giữa các chủ thể thì các chủ thể này phải cùng cung cấp cùng loại một hoặc một số mặt hàng, hàng hóa, dịch vụ trên thị trường.

*Thứ hai,* biểu hiện của sự cạnh tranh đó chính là sự ganh đua, kình địch giữa các chủ thể kinh doanh thông qua sự nỗ lực của chủ thể như: khuyến mại, giảm giá thành sản phẩm, thay đổi quy cách bao bì, đóng gói, quảng cáo… bên cạnh đó cũng tồn tại những cách thức cạnh tranh không lành mạnh mà pháp luật không cho phép.

*Thứ ba,* mục đích của việc cạnh tranh đó chính là nhằm mở rộng thị trường, chiếm lĩnh ngày càng nhiều thị phần trong thị trường. [7, tr. 1]

*Thứ tư,* vấn đề cạnh tranh chỉ xuất hiện nơi mà nền kinh tế được vận dụng theo cơ chế thị trường nơi mà điều tiết bởi quy luật cung cầu, giá cả… đối với nền kinh tế tập trung thì vấn đề cạnh tranh không xuất hiện.

***1.1.2. Phân loại cạnh tranh***

Khi nhận dạng tính chất và mức độ biểu hiện của cạnh tranh trong các hình thái thị trường cho thấy tầm quan trọng của việc nhận dạng và xác lập các tiêu chí phân loại hình thái thị trường để đánh giá tính chất và mức độ biểu hiện của cạnh tranh theo hình thái. Cũng trên cơ sở đó, pháp luật cạnh tranh sẽ có những phương thức tác động, khuyến khích hay “can thiệp” khác nhau vào môi trường cạnh tranh.

*Thứ nhất*, căn cứ vào tính chất và mức độ can thiệp của công quyền vào đời sống kinh tế, người ta phân thị trường thành hai hình thái: Cạnh tranh tự do và cạnh tranh có sự điều tiết.

Cạnh tranh tự do là hình thái thị trường thoát khỏi mọi sự can thiệp của nhà nước. Đây là quy luật đặc thù của phương thức sản xuất tư bản thế kỉ XIX, đầu thế kỉ XX, khi mà giá cả tự do vận động lên xuống theo sự chi phối của quan hệ cung và cầu, của các thế lực trên thị trường. Đây là thời kỳ mà tư tưởng tự do kinh tế đang thắng thế tạo điều kiện tích tụ và tập trung tư bản trên nền tảng “tự do được nuôi dưỡng bởi chính tự do”. Xuất phát trên nền tảng tư tưởng ấy, học thuyết “bàn tay vô hình” của Adam Smith đã chỉ ra rằng: Trong khi chạy theo tư lợi thì có một “bàn tay vô hình” buộc con người kinh tế đồng thời phải thực hiện một nhiệm vụ không nằm trong dự kiến là đáp ứng lợi ích xã hội và đôi khi họ còn đáp ứng lợi ích xã hội tốt hơn ngay cả khi họ có ý định làm điều đó từ trước. “Bàn tay vô hình” đó chính là quy luật kinh tế khách quan tự phát, hoạt động chính là các quy luật kinh tế khách quan tự phát, hoạt động chi phối hoạt động của con người. Do đó, việc nhà nước can thiệp vào nền kinh tế sẽ làm giảm bớt sự tăng trưởng của cải và sử dụng không hợp lý tài nguyên. Như vậy, lúc đó không còn có sự kiểm soát điều tiết cạnh tranh và vì vậy chưa thể có pháp luật cạnh tranh. [5, tr. 290]

Cạnh tranh có sự điều tiết (của nhà nước) là hình thái thị trường của các nền kinh tế thị trường hiện đại; nó xuất hiện khi nhân loại chuẩn bị bước vào thế kỷ XX. Cuộc khủng hoảng kinh tế thế giới năm 1929-1933 đã chứng kiến sự sụp đổ của hình thái thị trường cạnh tranh tự do và học thuyết “bàn tay vô hình” của Adam Smith. Trong giai đoạn này, cạnh tranh tự do đã bộc lộ những mặt trái của nó: Thất nghiệp, sự phá sản hàng loạt, sự lãng phí tài nguyên... Có thể nói, khuyết tật, mặt trái và thiếu dinh dưỡng tổng thể là căn bệnh cố hữu của quy luật giá trị. Bởi vậy, bản thân cơ chế thị trường hiểu theo nghĩa văn minh và nhân đạo, có nhu cầu được điều tiết. Trên tinh thần đó, đã đến lúc nhà nước không thể đứng trên và đứng ngoài đời sống kinh tế - hội. Quyền lực nhà nước đã xuất hiện để khắc phục những khuyết tật của cơ chế thị trường, để bảo vệ tự do cạnh tranh - động lực phát triển kinh tế, để thực hiện mục tiêu kinh tế của bản thân nhà nước và giai cấp thống trị. Điều cần nhấn mạnh là, tự do cạnh tranh trong hình thái thị trường này được bảo vệ, nuôi dưỡng và giới hạn bởi các thể chế, chính sách và pháp luật của nhà nước.

*Thứ hai*, căn cứ vào cơ cấu doanh nghiệp và mức độ tập trung trong một ngành, một lĩnh vực kinh tế, người ta phân thị trường thành các hình thái: Cạnh tranh hoàn hảo, cạnh tranh không hoàn hảo mà biểu hiện cực đoan nhất của nó là độc quyền

Thị trường cạnh tranh hoàn hảo là thị trường, trong đó cả người mua và người bán đều cho rằng các quyết định mua và bán của họ không ảnh hưởng gì đến giá cả của thị trường. Như vậy, cạnh tranh hoàn hảo chỉ có thể diễn ra khi hội đủ các điều kiện sau:

*Một là*, sản phẩm của mỗi doanh nghiệp trong thị trường cạnh tranh hoàn hảo phải trùng hợp với sản phẩm của bất kì doanh nghiệp nào khác đến mức không thể phân biệt được. Nói cách khác, sản phẩm của mỗi doanh nghiệp là đồng nhất hay được tiêu chuẩn hóa hoàn hảo

*Hai là*, mỗi doanh nghiệp trong ngành phải chiếm một thị phần rất nhỏ. Điều đó có nghĩa là sự thay đổi sản lượng của một hãng hoàn toàn không ảnh hưởng gì đến giá thị trường. Tương tự, người mua cũng quá nhỏ để có thể đòi hỏi người bán những điều như phải giảm giá khi mua nhiều hoặc bán chịu...

*Ba là*, mọi yếu tố đầu vào của sản xuất đều tự do dịch chuyển để phản ứng nhanh chóng với những thay đổi để không có một đầu vào nào là sản phẩm độc quyền. Về mặt lâu dài, các sản phẩm, hàng hóa đều có thể gia nhập và đi khỏi thị trường một cách dễ dàng.

*Bốn là*, người tiêu dùng và các doanh nghiệp có kiến thức hoàn hảo về giá trị hiện tại, giá tương lai, chi phí và những cơ hội kinh tế. Bởi vậy, giá cả của hàng hóa trong thị trường này như đã được định trước.

Cạnh tranh không hoàn hảo: là hình thức cạnh tranh chiếm ưu thế trong các ngành sản xuất mà ở đó các cá nhân bán hàng hoặc các nhà sản xuất có đủ sức mạnh và thế lực để có thể chi phối giá cả các sản phẩm của mình trên thị trường. Điều cần nhân mạnh là, cạnh tranh không hoàn hảo chứ không phải là hình thái chính trong các ngành kinh tế của các quốc gia có nền kinh tế thị trường. Sỡ dĩ có thực trạng này là vì mục đích tối đa hóa lợi nhuận của các doanh nghiệp trong điều kiện cạnh tranh đã thúc đẩy quá trình tích tụ và tập trung tư bản, phân bố các doanh nghiệp diễn ra không đều ở các ngành và lĩnh vực kinh tế khác nhau. Trước điều kiện về chi phí nhập ngành và yêu cầu công nghệ cao đã có thể làm cho sản lượng một ngành chỉ do một số ít các doanh nghiệp cung cấp. Trong cạnh tranh không hoàn hảo thường dẫn đến sự tập trung kinh tế và một cách tự nhiên mà đỉnh cao của nó là độc quyền; bao gồm độc quyền và độc quyền nhóm.

Độc quyền nhóm là hình thái thị trường mà trong đó chỉ có một số ít các nhà sản xuất, mỗi người đều có nhận thức được rằng giá cả của mình không phụ thuộc vảo sản lượng của chính mình mà còn phụ thuộc vào hoạt động của các nhà cạnh tranh quan trọng trong ngành đó.

Như vậy, tình trạng độc quyền nhóm chỉ xuất hiện ở một số ngành công nghiệp mà công nghệ của nó đòi hỏi quy mô tối thiểu có hiệu quả lớn đến mức chỉ có một số lượng nhỏ các doanh nghiệp có thể tham gia đầu tư. Ở các nước tư bản phát triển, hình thái thị trường này thường gặp ở các ngành: Sản xuất ô tô, cao su, thép, xi măng...

Độc quyền là hình thái thị trường trong đó một doanh nghiệp duy nhất bán một sản phẩm mà không có sản phẩm thay thế gần giống với nó. Việc thâm nhập vào ngành sản xuất sản phẩm này rất khó khăn hoặc không thể được.

Trong nền kinh tế thị trường cạnh tranh gây gắt tất yếu dẫn đến tình trạng độc quyền, mặt khác do mục đích tối đa hóa lợi nhuận cũng được hình thành nên các tổ chức, thế lực độc quyền. Độc quyền khi mới xuất hiện cũng có những ý nghĩa tiến bộ nhất định. Để giành được vị trí độc quyền, các doanh nghiệp phải cải tiến tổ chức, quản lí, áp dụng tiến bộ khoa học kĩ thuật tập trung mọi nguồn lực tạo sức mạnh để giành vị trí độc quyền. Bởi vậy, độc quyền đã có những tác dụng tích cực thúc đẩy quá trình tích tụ và tập trung các nguồn lực để phát triển các ngành kinh tế mũi nhọn, luôn đi đầu về mặt kĩ thuật và công nghệ. Song khi đã giữ vững vị trí độc quyền thì các doanh nghiệp độc quyền lại tìm cách duy trì địa vị của mình bằng cách thôn tính, tiêu diệt các đối thủ hoặc ngăn cản sự nhập cuộc của các doanh nghiệp tiềm năng bằng các thủ pháp không chính đáng mà không chú trọng cải thiện các điều kiện cạnh tranh của chính mình như giảm chi phí sản xuất, tận dụng lao động, cải tiến kĩ thuật...

Ngoài nguyên nhân cạnh tranh khốc liệt dẫn đến độc quyền có thể chỉ ra 3 nguyên nhân chính dẫn đến độc quyền, đó là, (1) Đặc thù của công nghệ sản xuất sản phẩm, (2) Sự thông đồng ngầm giữa các doanh nghiệp ở trong ngành, (3) Những cản trở đối với việc nhập cuộc của các doanh nghiệp tiềm năng.

Độc quyền còn xuất hiện do sự tồn tại của những vật cản đối với khả năng nhập cuộc của các doanh nghiệp tiềm năng. Đó là những vật cản mang tính chất pháp lý, hành chính và những vật cản mang tính kinh tế. Những vật cản mang tính pháp lí chính là các điều luật loại bỏ hoàn toàn sự nhập cuộc của các doanh nghiệp tìm năng vào một ngành kinh tế trong giai đoạn nhất định. Ví dụ phổ biến nhất trong thực tế là lĩnh vực bảo hộ việc độc quyền khai thác các đối tượng thuộc quyền sỡ hữu công nghiệp của chủ văn bằng bảo hộ, việc làm này, một mặt khuyến khích đầu tư cho khoa học kĩ thuật, mặt khác lại gây ra sự thiệt hại cho xã hội do có sự độc quyền. Bởi vậy, pháp luật phải tìm được thời hạn tối ưu cho việc khai thác độc quyền các đối tượng của quyền sở hữu công nghiệp chủ văn bằng bảo hộ.

Mặc dù độc quyền gây ra nhiều hậu quả cho xã hội, song ở một số ngành đặc biệt (hàng hóa và dịch vụ công cộng, ảnh hưởng tới an ninh quốc gia) nhiều nước đã phải duy trì tình trạng độc quyền ở mức độ nhất định để đảm bảo lợi ích của người tiêu dùng và duy trì chi phí sản xuất xã hội ở mức hợp lý do tính kinh tế của quy mô sản xuất lớn. Trong trường hợp như vậy, người ta nói đến độc quyền tự nhiên.

Độc quyền tự nhiên xuất hiện thoát ly ý thức chủ quan của nhà kinh doanh. Tự nhiên ở đây nói lên rằng cơ cầu độc quyền là do đặc điểm công nghệ và nhu cầu đối với sản phẩm của ngành tạo ra chứ không phải là yếu tố lịch sử hay ảnh hưởng của cơ chế chính sách kinh tế. Hay nói cách khác. Trong những điều kiện về công nghệ hay nhu cầu như vậy, sự tồn tại của độc quyền là khách quan và do đó biện pháp duy nhất mà nhà nước có thể làm là điều tiết những độc quyền đó. Hình thái độc quyền tự nhiên thường gặp trong các ngành công nghiệp như: Điện, khí đốt, nước sạch, viễn thông...

*Thứ ba*, căn cứ vào mục đích, tính chất của các phương thức cạnh tranh người ta phân nhóm các hành vi cạnh tranh trên các hình thái thị trường gồm hai loại: Cạnh tranh lành mạnh và cạnh tranh không lành mạnh.

Cạnh tranh lành mạnh: Là hình thức cạnh tranh đẹp và trong sáng, cạnh tranh bằng những tiềm năng vốn có của bản thân doanh nghiệp. Đó là những hoạt động nhằm thu hút khách hàng mà pháp luật không cấm và phù hợp với tập quán thương mại và đao đức kinh doanh truyền thống như: Đăng kí nhãn hiệu thương phẩm, hạ giá bán hàng hóa trên cơ sở đổi mới công nghệ, giảm chi phí sản xuất, chi phí lưu thông, nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng, liên tục đổi mới phương thức giao tiếp với khách hàng...

Cạnh tranh không lành mạnh: Là những hành vi cụ thể của một chủ thể kinh doanh nhằm mục đích cạnh tranh, luôn thể hiện tính không lành mạnh (chứ không chỉ là trái pháp luật) và vô tình hay cố ý gây thiệt hại cho một đối thủ cạnh tranh hay bạn hàng cụ thể.

Có lẽ vì được bảo hộ bởi các nguyên tắc về quyền tự do kinh doanh, tự do khế ước và tự do lập hội và lợi nhuận nên thực trạng của thương trường thường diễn ra theo hướng không lành mạnh (sự không nhận thức được quy luật). Sự không lành mạnh của các thủ thuật cạnh tranh đã một mặt làm hạn chế khả năng cạnh tranh vốn có của các đối thủ cạnh tranh hoặc hạn chế cũng như triệt tiêu cạnh tranh và như vậy cũng có nghĩa là triệt tiêu động lực phát triển kinh tế, xâm hại lợi ích của cả cộng đồng và xã hội – cái giá trị mà nhà nước cần đại diện và bảo vệ. Như vậy, dù tính không lành mạnh của hanh vi cạnh tranh được nhằm vào những đối thủ cụ thể hay nhằm vào lợi ích trật tự kinh tế thì đều cần phải được ngăn cản và “trừng trị”. Đây là một trong những tiền đề để pháp luật cạnh tranh ra đời.

***1.1.3. Vai trò của cạnh tranh***

Thông qua quy luật cung cầu, cạnh tranh có khả năng nhanh nhạy trong việc phát hiện và đáp ứng mọi nhu cầu và thị yếu của người tiêu dùng. Bên cạnh đó, bằng những phương thức cạnh tranh kinh điển là cạnh tranh qua giá mà nhờ đó, giá cả của sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ được cải thiện theo hướng có lợi cho khách hàng và người tiêu dùng.

Mặt khác, vì cạnh tranh luôn có mục tiêu lâu dài là thu hút về mình ngày càng nhiều khách hàng nên nó buộc các nhà sản xuất công nghiệp và dịch vụ phải tạo ra những sản phẩm có chất lượng ngày càng cao với giá thành ngày càng hạ. Vì vậy, cạnh tranh cũng là cơ hội bắt buộc các doanh nghiệp phải áp dụng công nghệ mới, tiến bộ khoa học kĩ thuật. Như vậy, cạnh tranh cũng còn là nguồn gốc, động lực để phát triển khoa học kĩ thuật và công nghệ cao.

Trong điều kiện của những cơ chế thị trường có sự phát triển của cạnh tranh, tức là mức độ của cạnh tranh đã trở nên gây gắt thì các doanh nghiệp, vì sự tồn tại mà luôn phải toan tính để vượt lên trên các đối thủ của mình. Điều đó có khắc phục suy thoái và buộc các doanh nghiệp phải kinh doanh có hiệu quả.

Môi trường cạnh tranh là môi trường mà ở đó, các doanh nghiệp luôn phải vận động, đổi mới, cải tiến không chỉ công nghệ mà cả chủng loại, kiểu dáng, phương thức kinh doanh.

Theo cách đó, cạnh tranh tạo ra sự đổi mới liên tục và động lực phát triển liên tục. Vì những lẽ trên đây mà một nhà nước văn minh trong cơ chế thị trường hiện đại phải là nhà nước có nhiệm vụ và chức năng phát hiện, thừa nhận bảo vệ và khuyến khích những khả năng và thuộc tính tốt đẹp của cạnh tranh. Bên cạnh đó, để khắc phục những khuyết tật của thị trường do môi trường cạnh tranh đem lại, mỗi quốc gia đều phải có chính sách cạnh tranh và trên cơ sở đó, điều tiết môi trường cạnh tranh trong đời sống kinh tế.

**1.2. Khái quát chung về pháp luật cạnh tranh**

***1.2.1. Sự ra đời của pháp luật về cạnh tranh***

Theo quan điểm truyền thống trong thời kỳ kinh tế hoạch hóa tập trung thì cạnh tranh, kinh tế thị trường và chủ nghĩa tư bản thường được gắn chặt nhau và do vậy, cạnh tranh bị coi như là hiện tượng xấu xa, thiếu đạo đức, “cá lớn nuốt cá bé”, là nguyên nhân dẫn đến những hiện tượng tiêu cực trong xã hội như làm gây ra khủng hoảng kinh tế, nhiều doanh nghiệp bị phá sản, làm nhiều người bị thất nghiệp... Một số phương tiện thông tin đại chúng nhiều khi không khách quan, đã gán cho cạnh tranh cả những “tội lỗi” mà không phải nó trực tiếp gây ra như là: Lừa đảo, hối lộ hoặc đưa ra những thông tin không đúng sự thật, làm giảm sức cạnh tranh của sản phẩm, một làng nghề. Bên cạnh đó, sự thiếu minh bạch trong thông tin và những quyết định của một vài cơ quan, cũng như hành vi của một số công chức còn mang tính phân biệt đối xử (đặc biệt trong khi đăng kí kinh doanh, chỉ định đầu mối...) đã làm hạn chế cạnh tranh bóp méo các quan hệ cạnh tranh trên thị trường. [2, tr. 123]

Tuy vậy, từ nhiều năm nay, nhất là khi quá trình hội nhập kinh tế được diễn ra, khái niệm cạnh tranh đã được nhìn nhận theo hướng tích cực hơn, cả Nhà nước lẫn các doanh nghiệp đều đã nhận rõ vai tro quan trọng của cạnh tranh trong nền kinh tế, đặc biệt trong quá trình hội nhập. Những chức năng tích cực của cạnh tranh như thúc đẩy đổi mới, phân bổ nguồn lực, chọn lọc, phân phối lại... đã dần được thừa nhận. Sự chuyển biến này đã tác động một cách tích cực đến chất lượng hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp cũng như nội dung của nhiều chính sách Nhà Nước, hổ trợ bước đầu cho việc hình thành một môi trường cạnh tranh lành mạnh ở Việt Nam. Tuy nhiên trước khi Luật cạnh tranh được ban hành, thực trạng cạnh tranh trong nền kinh tế Việt Nam còn đầy rẫy những hiện tượng hạn chế cạnh tranh và cạnh tranh không lành mạnh. Trong khi những quy đinh pháp luật có thể điều tiết cạnh tranh lại lỏng lẻo và kém hiệu lực. [6, tr.126]

***1.2.2. Vai trò của pháp luật về cạnh tranh***

Pháp luật cạnh tranh có vai trò rất lớn trong việc điều tiết những hoạt động cạnh tranh không lành mạnh, tạo ra một hành lang pháp lý đảm bảo trong việc thực hiện quản lý nhà nước trong hoạt động kinh tế. Xét về tổng thể thì cạnh tranh có vai trò chủ yếu sau đây:

*Thứ nhất*, pháp luật cạnh tranh tạo ra một cơ chế bảo đảm việc các chủ thể thực hiện đúng và đầy đủ các quy định của pháp luật về cạnh tranh, qua đó sẽ bảo tang cạnh tranh giữa các chủ thể với nhau, pháp luật cạnh tranh không phải là hạn chế việc cạnh tranh giữa các chủ thể kinh tế mà nó sẽ giúp cho các chủ thể kinh tế cạnh tranh một cách công bằng theo quy luật của kinh tế thị trường. Trong cấu trúc của pháp luật về cạnh tranh thông thường bao gồm các phần chính: pháp luật chống cạnh tranh không lành mạng; pháp luật chống hạn chế cạnh tranh và kiểm sát đọc quyền; pháp luật xử phạt hành chính về hành vi vi phạm pháp luật về cạnh tranh.

*Thứ hai*, thông qua các quy phạm cấm đoán và xử lý các quy phạm cạnh tranh không lành mạnh, để các chủ thể kinh tế yên tâm vào quá trình kinh doanh của mình, bên cạnh đó sẽ tạo ra cơ chế xử lý vi phạm trong từng hành vi vi phạm pháp luật cạnh tranh một cách cụ thể.

*Thứ ba*, bảo vệ người tiêu dùng. Các chủ thể kinh doanh tiến hành các hoạt động cạnh tranh trên thị trường nhằm mục đích chiếm phần lớn thị phần trong thị trường kinh tế, vì vậy tất cả mọi hoạt động điều hướng đến người tiêu dùng, vì người tiêu dùng chính là người tiêu thụ các hàng hóa, sản phẩm, dịch vụ do chủ thể kinh doanh cung cấp. Vì vậy vấn đề bảo vệ người tiêu dùng là một trong vấn đề phải chú trọng trong quản lý nhà nước về cạnh tranh.

Nếu chủ thể kinh doanh khi cạnh tranh không lành mạnh, tung ra các chiêu bài không đúng với các quy định của pháp luật thì người thiệt hại chính là người tiêu dùng, do đó vai trò của pháp luật cạnh tranh không chỉ tạo ra một môi trường cạnh tranh lành mạnh mà nó còn có ý nghĩa quan trọng trong vấn đề bảo vệ người tiêu dùng.

*Thứ tư*, pháp luật cạnh tranh tạo ra một cơ chế tố tụng đảm bảo các chủ thể cạnh tranh tham gia vào hoạt động tố tụng cạnh tranh

Khi xãy ra các vấn đề về vi phạm hành chính, hình sự thì pháp luật sẽ có những biện pháp tố tụng để áp dụng xử lý những hành vi vi phạm đó, pháp luật về cạnh tranh sẽ tạo ra một môi trường tố tụng đảm bảo về mặt pháp lý để các chủ thể cạnh tranh có thể bảo vệ quyền và nghĩa vụ của mình một cách tốt nhất, thông thường đối với pháp luật về cạnh tranh sẽ có những hình thức tố tụng: hành chính ( vi phạm hành chính), hình sự (có dấu hiệu hình sự), dân sự (mâu thuẫn, bồi thường).

***1.2.3. Đối tượng và phạm vi điều chỉnh của luật cạnh tranh***

Như đã trình bày trên đây, nếu xét từ chức năng và phạm vi điều chỉnh pháp luật, Luật cạnh tranh của Việt Nam có thể “tương đương” với cả hệ thống pháp Luật cạnh tranh của nhiều quốc gia trên thế giới mà theo đó, Luật cạnh tranh đề cập những nguyên tắc trong bảo hộ cạnh tranh; nhóm hành vi cạnh tranh bị cấm (bao gồm cạnh tranh không lành mạnh và hạn chế cạnh tranh); các thiết chế nhà nước cần thiết và phương thức hoạt động của chúng trong quá trình thực thi pháp luật cạnh tranh. Điều 1 Luật cạnh tranh quy định: “*Luật này quy định về hành vi hạn chế cạnh tranh, hành vi cạnh tranh không lành mạnh, trình tự, thủ tục giải quyết vụ việc cạnh tranh, biện pháp xử lý vi phạm pháp luật về cạnh tranh”.*

Như vậy, mô hình pháp luật cạnh tranh ở Việt Nam là mô hình “một luật”. Điều này đã chấm dứt những tranh cải xung quanh việc ban hành một luật hay nhiều luật về cạnh tranh ở Việt Nam khi so sánh với hệ thông pháp Luật cạnh tranh của nhiều quốc gia mà ở đó, pháp luật cạnh tranh được hình thành từ nhiều đạo luật.

Thực ra, việc ban hành một hay nhiều đạo luật liên quan đến cạnh tranh, suy cho cùng cũng chỉ là do kỹ thuật và bối cảnh làm luật. Hơn thế nữa, mặc dù ở Việt Nam ban hành một đạo luật song xét về tính vấn đề và chức năng điều chỉnh pháp luật, nội dung của nó có thể “tương đương” với nhiều luật của các quốc gia tiên phong trong xây dựng pháp luật cạnh tranh. Tuy nhiên, khi ban hành văn bản Luật cạnh tranh duy nhất, nếu không nghiên cứu kỹ sẽ dễ dẫn đến việc sử dụng cùng một phương pháp áp dụng pháp luật đối với hai nhóm hành vi cạnh tranh bị cấm là cạnh tranh không lành mạnh và hạn chế cạnh tranh. Đây là điều cần lưu ý để phân biệt chứ không phải là vì cần phải áp dụng theo trình tự và thủ tục thống nhất mà phải ban hành một đạo luật. Tại chương trước có trình bày rằng, lý do căn bản để phân biệt giữa cạnh tranh không lành mạnh và hạn chế cạnh tranh là ở mục đích, khả năng gây nguy hiểm khác nhau của hai nhóm hành vi cạnh tranh này và dẫn đến nhu cầu khác nhau về sự can thiệp của pháp luật. Qua đó, cần áp dụng những nguyên tắc và tư duy pháp lý cụ thể không giống nhau khi xem xét và xử lý hai nhóm hành vi cạnh tranh này. Theo đó, hạn chế cạnh tranh là xâm hại lợi ích chung của nền kinh tế mà Nhà nước là người đại diện nên Nhà nước phải trực tiếp chống đối. Còn ở loại hành vi cạnh tranh không lành mạnh thì cần phải quan niệm khác. Vì dấu hiệu căn bản của hành vi cạnh tranh không lành mạnh là mục đích cạnh tranh mà đã hoặc có thể gây thiệt hại cho một đối thủ trong thị trường liên quan nên về nguyên tắc, pháp luật giành quyền “ưu tiên” cho doanh nghiệp được bảo vệ mình

Khi đề cập về đối tượng áp dụng Luật cạnh tranh, điều 2 Luật cạnh tranh quy định: “ *Luật này áp dụng đối với:*

*1. Tổ chức, cá nhân kinh doanh (sau đây gọi chung là doanh nghiệp) bao gồm cả doanh nghiệp sản xuất, cung ứng sản phẩm, dịch vụ công ích, doanh nghiệp hoạt động trong các ngành, lĩnh vực thuộc độc quyền nhà nước và doanh nghiệp nước ngoài hoạt động ở Việt Nam;*

*2. Hiệp hội ngành nghề hoạt đông ở Việt Nam”.*

Theo cách thể hiện của Luật này, nhà làm luật đã tránh dùng cặp phạm trù pháp nhân – cá nhân (thể nhân), cũng chẳng dùng khái niệm thương nhân mà sử dụng khái niệm doanh nghiệp thuộc mọi lĩnh vực của đời sống kinh tế, không phân biệt hình thức pháp lý tổ chức kinh doanh và không phân biệt tính chất về thành phần kinh tế của các chủ sở hữu doanh nghiệp. Các chủ thể của pháp luật về cạnh tranh bao gồm: các loại hình doanh nghiệp theo luật doanh nghiệp 2014; hợp tác xã, liên hiệp hợp tác xã; hộ kinh doanh; hộ gia đình và tổ hợp tác.

Tuy nhiên, cần lưu ý rằng, theo tư duy pháp lí mới, pháp luật không đặt ngoài vòng pháp luật các chủ thể kinh doanh tuy không có đăng ký kinh doanh hợp lệ nhưng xuất hiện trên thương trường như những thương nhân. Vì vậy, Luật cạnh tranh cũng vì thế mà được áp dụng cả cho những thương nhân thực tế.

Tương tự như khi quy định về hiệp hội, mặc dù không được đề cập trong Điều 2 của Luật – điều quy định về phạm vi áp dụng của Luật nhưng khi quy định về những hành vi bị cấm đối với các cơ quan nhà nước khi can thiệp vào đời sống kinh tế. Luật cạnh tranh càng được coi là có hiệu lực áp dụng đối với các cơ quan này. Điều 6 của Luật quy định: Cơ quan quản lý nhà nước không được thực hiện những hành vi sau đây cản trở cạnh tranh trên thị trường: buộc doanh nghiệp, cơ quan, tổ chức, cá nhân phải mua, bán hàng hóa, cung ứng dịch vụ với doanh nghiệp được cơ quan này chỉ định, trừ hàng hóa, dịch vụ thuộc lĩnh vực độc quyền nhà nước hoặc trong trường hợp khẩn cấp theo quy định của pháp luật; phân biệt đối xử giữa các doanh nghiệp; ép buộc các hiệp hội ngành nghề hoặc các doanh nghiệp liên kết với nhau nhằm loại trừ, hạn chế, cản trở các doanh nghiệp khác cạnh tranh trên thị trường; các hành vi khác cản trở hoạt động kinh doanh hợp pháp của doanh nghiệp.

Việc quy định này là hoàn toàn hợp lý vì trên thực tế, có được vị thế độc quyền, hạn chế cạnh tranh hay thực hiện các hành vi cạnh tranh không lành mạnh không chỉ xuất hiện từ quyết định của từng doanh nghiệp mà như trên đây, nó xuất hiện thông qua các hành vi hành chính. Sự độc quyền hóa hình thành những hành vi hành chính được xem là “độc quyền hành chính”.

Trong khuôn khổ của bài giảng, cũng như những quy định của pháp luật cạnh tranh nội dung của pháp luật cạnh tranh bao gồm tổng thể các quy định của pháp luật điều chỉnh các hoạt động liên quan đến: hành vi cạnh tranh không lành mạnh; hành vi hạn chế cạnh tranh; trình tự, thủ tục giải quyế vụ việc cạnh tranh và các biện pháp xử lý về cạnh tranh.

**1.3. Thỏa thuận hạn chế cạnh tranh và pháp luật về thỏa thuận hạn chế cạnh tranh**

***1.3.1. Khái niệm thỏa thuận hạn chế cạnh tranh***

Luật cạnh tranh không sử dụng khái niệm chống hay kiểm soát độc quyền, khái niêm chống Tờ - rớt mà sử dụng khái niệm kiểu người Đức là “hạn chế cạnh tranh”. Khoản 3 Điều 3 Luật cạnh tranh định nghĩa:

“*Hành vi hạn chế cạnh tranh là hành vi của doanh nghiệp làm giảm, sai lệch, cản trở cạnh tranh trên thị trường, bao gồm hành vi thỏa thuận hạn chế cạnh tranh, lạm dung vị trí thống lĩnh trên thị trường, lạm dụng vị trí độc quyền và tập trung kinh tế”.*

Như vậy, hành vi hạn chế cạnh tranh trước hết là hành vi của bản thân doanh nghiệp và như thế theo Điều 2 của Luật thì doanh nghiệp là cá nhân và tổ chức kinh doanh nên mọi hành vi vì mục tiêu độc quyền hóa, hạn chế cạnh tranh hình thành từ hành vi của những chủ thể khác như các hiệp hội ngành nghề hoạt động ở Việt Nam và các cơ quan công quyền... cần phải được hiểu là không nằm trong cách hiểu Điều này.

Như vậy, nếu ai muốn tìm về “độc quyền hành chính” chắc sẽ khó khăn khi sử dụng Luật này. Nói khác đi, Điều luật này không dự liệu vấn đề độc quyền hành chính

Định nghĩa trên đây cũng tạo cơ cấu pháp luật về các nhóm hành vi hạn chế cạnh tranh theo thông lệ quốc tế, bao gồm 3 bộ phận:

Một là, thỏa thuận hạn chế cạnh tranh;

Hai là, lạm dụng vị trí thống lĩnh thị trường;

Ba là, tập trung kinh tế

Trong đó, thỏa thuận hạn chế cạnh tranh được xem là nội dung quan trọng nhất để điều hòa nền kinh tế thị trường công bằng, ổn định. Tự do hợp đồng là một trong những nguyên tắc pháp lí cơ bản trong xã hội hiện đại. Tuy nhiên, vì mục tiêu tìm kiếm lợi thế trong kinh doanh các doanh nghiệp luôn tìm cách lạm dụng quyền tự do này để hạn chế khả năng tham gia thị trường của các đối thủ cạnh tranh tiềm năng, để tìm ra cách loại bỏ một số đối thủ nào đó trên thương trường hay để hạn chế, thủ tiêu sự cạnh tranh giữa những đối thủ cạnh tranh bằng ký kết các thỏa thuận giữa các đối thủ cạnh tranh. Mặc dù Luật cạnh tranh không trực tiếp đưa ra định nghĩa về hành vi thỏa thuận hạn chế cạnh tranh nhưng từ nội dung của quy định về hành vi hạn chế cạnh tranh có thể hiểu: *“****Thỏa thuận hạn chế cạnh tranh*** *là thỏa thuận giữa hai hay nhiều chủ thể kinh doanh trên thị trường hướng tới hoặc có tác động làm giảm, làm sai lệch hay cản trở hoạt động cạnh tranh bình thường trên thị trường”.*

***1.3.2. Một số quy định pháp luật về thỏa thuận hạn chế cạnh tranh***

Dưới góc độ pháp luật cạnh tranh, các thỏa thuận hạn chế cạnh tranh mang bản chất hạn chế cạnh tranh nên cần phải được kiểm soát. Các thỏa thuận hạn chế cạnh tranh có những đặc trưng pháp lý sau:

*Thứ nhất*, thỏa thuận hạn chế cạnh tranh là thỏa thuận giữa các doanh nghiệp. Doanh nghiệp là chủ thể trong quan hệ thỏa thuận hạn chế cạnh tranh.

Doanh nghiệp, theo quy định tại Khoản 1, Điều 2, Luật cạnh tranh, được hiểu là các tổ chức, cá nhân kinh doanh bao gồm cả doanh nghiệp sản xuất, cung ứng sản phẩm, dịch vụ công ích, doanh nghiệp hoạt động trong các ngành, lĩnh vực thuộc độc quyền nhà nước và doanh nghiệp nước ngoài hoạt động ở Việt Nam. Doanh nghiệp là chủ thể tạo nên và quyết định mức độ cũng như hình thức của cạnh tranh, đồng thời, cũng chính các doanh nghiệp có thể gây hạn chế, giảm bớt hay thậm chí triệt tiêu cạnh tranh do chính mình tạo ra bằng các thỏa thuận. Các thỏa thuận hạn chế cạnh tranh có thể là giữa các doanh nghiệp là đối thủ cạnh tranh trực tiếp của nhau hoặc có thể là giữa những doanh nghiệp có mối liên hệ với nhau trong cùng một chuỗi sản xuất hay cung ứng sản phẩm, dịch vụ.

*Thứ hai*, giữa các doanh nghiệp có thoả thuận hạn chế cạnh tranh. Thoả thuận là đặc trưng pháp lý cơ bản và là yếu tố cấu thành hành vi quan trọng, được hiểu là sự thống nhất ý chí giữa các bên tham gia.

Trong thỏa thuận hạn chế cạnh tranh đòi hỏi phải có sự thể hiện và thống nhất ý chí giữa các bên tham gia thỏa thuận thông qua sự thể hiện và thống nhất ý chí của những người có thẩm quyền và hướng tới mục đích hạn chế cạnh tranh. Vì vậy, thoả thuận hạn chế cạnh tranh thường là kết quả của quá trình đàm phán, thương lượng giữa các bên tham gia với nhau liên quan đến một hoặc một số nội dung hay yếu tố nào đó của thị trường. Tuy nhiên, cũng có trường hợp các bên tham gia không trực tiếp thỏa thuận với nhau mà gián tiếp đạt được sự thoả thuận thông qua các nghị quyết, quyết định hay hành động chung của Hiệp hội mà các bên là thành viên. Sở dĩ trường hợp này cũng được coi là thoả thuận bởi khi các doanh nghiệp tham gia và là thành viên của hiệp hội, tự nguyện chấp nhận hay đồng tình theo những cam kết hay chủ trương chung của hiệp hội, chấp nhận cho phép hiệp hội được đưa ra nghị quyết, quyết định hoặc hành động chung và bản thân các doanh nghiệp thành viên tuân thủ theo thì đó cũng chính là một sự thoả thuận giữa các doanh nghiệp thành viên đã đạt được. Hình thức của thỏa thuận dạng kiểu như vậy gần như mang tính chất uỷ quyền quyết định cho hiệp hội do vậy có giàng buộc nghĩa vụ và trách nhiệm pháp lý với các thành viên. Ngoài ra, thoả thuận hạn chế cạnh tranh còn có thể biểu hiện dưới dạng các cam kết tuân thủ hay đáp ứng những yêu cầu do một hoặc một số bên đặt ra. Trong thực tế, có trường hợp các doanh nghiệp thực hiện những hành vi giống nhau nhưng không vì thế mà có thể kết luận giữa các doanh nghiệp có sự thoả thuận bởi có thể đó là sự trùng hợp ngẫu nhiên trên cơ sở tính toán và đưa ra quyết định một cách độc lập của từng doanh nghiệp. Chỉ có thể quy kết là có sự tồn tại một thoả thuận nếu có thông tin, chứng cứ cho thấy rằng giữa các doanh nghiệp đã có sự gặp gỡ, trao đổi và thống nhất giữa ý chí, hay nói cách khác các doanh nghiệp đã tìm được tiếng nói và hành động chung mà không bị tác động bởi bất cứ lý do nào.

*Thứ ba*, mục đích của thoả thuận là nhằm hạn chế cạnh tranh. Thỏa thuận hạn chế cạnh tranh có thể theo chiều ngang hoặc chiều dọc. Nội dung của thỏa thuận hạn chế cạnh tranh là các yếu tố của cạnh tranh như giá cả hay thị trường. Mục đích của các bên tham gia thỏa thuận là làm giảm sức ép cạnh tranh hay chính là hạn chế cạnh tranh và thông qua đó gây thiệt hại cho các doanh nghiệp không tham gia thỏa thuận, cho các doanh nghiệp tiềm năng, xâm phạm quyền và lợi ích chính đáng của người tiêu dùng và toàn xã hội. Đối với khách hàng, lợi ích trực tiếp bị thiệt hại là không được hưởng các sản phẩm với chất lượng tốt hơn và mức giá cả phù hợp hơn. Đối với doanh nghiệp không tham gia thoả thuận có nguy cơ mất cơ hội kinh doanh, bị loại ra khỏi thị trường. Với sự liên kết giữa các doanh nghiệp thông qua một thỏa thuận hạn chế cạnh tranh tạo nên sức mạnh khống chế và buộc khách hàng phải tuân theo những luật chơi do các doanh nghiệp này tự ra không dựa trên cơ sở quy luật của thị trường. Ngoài ra, bằng việc thỏa thuận hạn chế cạnh tranh, các doanh nghiệp tham gia thoả thuận cũng có thể áp đặt những điều kiện bất lợi trong các giao dịch với những doanh nghiệp ngoài thoả thuận.

*Thứ tư*, thỏa thuận hạn chế cạnh tranh được biểu hiện dưới một hình thức nhất định. Hình thức biểu hiện của thỏa thuận hạn chế cạnh tranh không được coi là tiêu chí bắt buộc, có thể bằng miệng hoặc bằng văn bản, chính thức hay không chính thức. Tuy nhiên, trong thực tế việc xác định hình thức biểu hiện của thỏa thuận hạn chế cạnh tranh lại có ý nghĩa rất quan trọng trong việc điều tra và xử lý đối với các hành vi thỏa thuận hạn chế cạnh tranh bị cấm, cho dù hình thức biểu hiện của thoả thuận hạn chế cạnh tranh không làm ảnh hưởng đến hậu quả pháp lý của các hành vi thỏa thuận hạn chế cạnh tranh bị cấm. Thỏa thuận hạn chế cạnh tranh có thể được biểu hiện dưới các hình thức như bằng miệng hoặc văn bản, thoả thuận ngầm hay thoả thuận công khai dưới các loại như hợp đồng, nghị quyết, quyết định, nội quy của các hiệp hội.

Việc xác định hình thức biểu hiện của các thỏa thuận hạn chế cạnh tranh không ảnh hưởng đến hậu quả pháp lý nhưng có khả năng ảnh hưởng tới mức độ thành công của việc chứng minh thỏa thuận. Nếu thoả thuận hạn chế cạnh tranh được thể hiện thông qua hình thức văn bản như hợp đồng, biên bản cuộc họp, quyết định, nghị quyết, các trao đổi điện thoại, fax, email... thì việc thu thập chứng cứ và chứng minh sẽ dễ dàng hơn. Vấn đề sẽ trở nên khó khăn nếu thỏa thuận hạn chế cạnh tranh là các thỏa thuận ngầm. Khi đó cần phải dựa vào các loại chứng cứ gián tiếp nên việc chứng minh sẽ khó khăn hơn.

*Thứ năm*, hậu quả của thỏa thuận hạn chế cạnh tranh là làm giảm, làm sai lệch hay cản trở hoặc thậm chí triệt tiêu các hoạt động cạnh tranh bình thường trên thị trường. Tuy nhiên, hậu quả này có thể đã xảy ra hoặc chưa xảy ra. Thỏa thuận hạn chế cạnh tranh chỉ đòi hỏi đảm bảo các yếu tố cấu thành về mặt hình thức. Khi xác định hành vi thỏa thuận hạn chế cạnh tranh không cần xét đến hậu quả thực tế mà chỉ cần xác định hậu quả về mặt hình thức. Hậu quả thực tế chỉ có ý nghĩa trong việc xác định mức độ trách nhiệm pháp lý hay mức phạt.

Theo Điều 8 Luật cạnh tranh thì những hành vi thỏa thuận hạn chế cạnh tranh bao gồm:

“1. Thỏa thuận ấn định giá hàng hóa, dịch vụ một cách trực tiếp hoặc gián tiếp

2. Thỏa thuận phân chia thị trường tiêu thụ, nguồn cung cấp hàng hóa, cung ứng dịch vụ

3. Thỏa thuận hạn chế hoặc kiểm soát số lượng, khối lượng sản xuất, mua, bán hàng hóa, dịch vụ

4. Thỏa thuận hạn chế phát triển kĩ thuật, công nghệ, hạn chế đầu tư

5. Thỏa thuận áp đặt cho doanh nghiệp khác điều kiện kí 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

6. Thỏa thuận ngăn cản, kìm hảm, không cho doanh nghiệp khác tham gia thị trường hoặc phát triển kinh doanh

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

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

Như vậy, khác với thông lệ thế giới, Luật cạnh tranh không phân biệt giữa các thỏa thuận cạnh tranh theo chiều ngang và các thỏa thuận theo chiều dọc của các chu trình hoạt động kinh doanh

Trong Luật cạnh tranh của nhiều quốc gia và khu vực người ta biết đến hai thuật ngữ: “thỏa thuận ngang” và “thỏa thuận dọc”. Theo đó, thỏa thuận gian được hiểu là các thỏa thuận được thực hiện giữa các chủ thể là doanh nghiệp, hiệp hội doanh nghiệp... nằm ở vị trí ngang nhau của chu trình sản xuất phân phối hoặc lưu thông hàng hóa. Trong khi đó, thỏa thuận dọc được hiểu là các thỏa thuận được thực hiện giữa các chủ thể là những doanh nghiệp hay các hiệp hội doanh nghiệp nằm ở vị trí khác nhau của cùng một chu trình sản xuất, phân phối hoặc lưu thông hàng hóa

Xét về phương diện phân tích kinh tế, các thỏa thuận hạn chế cạnh tranh theo chiều dọc thường có mức độ thiệt hại ít hơn đến môi trường cạnh tranh so với các thỏa thuận hạn chế cạnh tranh theo chiều ngang. Vì lí do trên mà thông thường, mức độ kiểm soát của pháp luật đối với hai loại thỏa thuận này cũng cao thấp khác nhau mà theo đó, mức thị phần kết hợp của loại thỏa thuận theo chiều dọc thông thường được ấn định ở mức cao hơn. Như vậy, yêu cầu về kiểm soát và can thiệp vào các thỏa thuận theo chiều dọc cũng thấp hơn.

Như vậy trong 8 loại thỏa thuận hạn chế cạnh tranh thì không phải tất cả các loại thoa thuận hạn chế cạnh tranh đều bị cấm một cách tuyệt đối. Việc cấm tuyệt đối chỉ áp dụng đối với những loại thỏa thuận về ngăn cản, kìm hãm, không cho đối thủ tiềm năng tham gia thương trường, không được phát triển, mở rộng kinh doanh, thỏa thuận loại bỏ các doanh nghiệp nằm ngoài thỏa thuận hoặc thông đồng để một hoặc các bên thắng thầu trong cung cấp hàng hóa, cung cấp dịch vụ. Nhân đây cần nói thêm rằng, nếu coi thị trường là hai mặt của hàng hóa và dịch vụ là mua và bán thì những thỏa thuận hạn chế cạnh tranh cũng diễn ra như vậy, cạnh tranh trong mua và trong bán hàng. Vì thế khoản 8 Điều 8 Luật cạnh tranh mới chỉ đề cập được một bên của thị trường; trong khi những người đi mua sản phẩm hàng hóa cũng có mong muốn và cơ hội thỏa thuận hạn chế cạnh tranh không khác gì những người bán và tác hại của hai loại thỏa thuận này là không khác nhau.

Những loại thỏa thuận hạn chế cạnh tranh còn lại thì chỉ bị cấm khi các bên tham gia thỏa thuận (Cac-ten) có thị phần kết hợp trên thị trường liên quan từ 30% trở lên. Những thỏa thuận liên quan đến thị phần liên quan dưới 30% là hoàn toàn tự do. Việc miễn trừ sẽ có thể đặt ra khi các thỏa thuận thuộc loại bị cấm. Trong trường hợp thị phần kết hợp từ 30% trở lên, hưởng miễn trừ có thời hạn. Khả năng này sẽ xảy ra khi vì mục đích hạ giá thành sản phẩm và có lợi cho người tiêu dùng hay lợi ích chung của nền kinh tế mà các doanh nghiệp thỏa thuận áp dụng một hay nhiều trong những biện pháp như sau: hợp lí hóa cơ cấu tổ chức, mô hình kinh doanh, năng cao hiệu quả kinh doanh; thúc đẩy tiến bộ kĩ thuật, công nghệ, nâng cao chất lượng hàng hóa, dịch vụ; thúc đẩy việc áp dụng thống nhất các tiêu chuẩn chất lượng, định mức kĩ thuật của chủng loại sản phẩm; thống nhất các điều kiện kinh doanh, giao hàng, thanh toán nhưng không liên quan đến giá và các yếu tố của giá; tăng cường sức cạnh tranh của doanh nghiệp nhỏ và vừa; tăng cường sức cạnh tranh của doanh nghiệp Việt Nam trên thị trường quốc tế. Thẩm quyền cho hưởng miễn trừ thuộc về bộ trưởng Bộ thương mại (khoản 1 Điều 25)