

THỎA THUẬN HẠN CHẾ CẠNH TRANH

QUYỂN 2





1

THỎA THUẬN HẠN CHẾ CẠNH TRANH

Là thỏa thuận của doanh nghiệp làm giảm, sai lệch, cản trở cạnh tranh trên thị trường, bao gồm:

- ☑ Thỏa thuận ấn định giá hàng hoá, dịch vụ một cách trực tiếp hoặc gián tiếp;
- ☑ Thỏa thuận phân chia thị trường tiêu thụ, nguồn cung cấp hàng hoá, cung ứng dịch vụ;
- ☑ Thỏa thuận hạn chế hoặc kiểm soát số lượng, khối lượng sản xuất, mua, bán hàng hoá, dịch vụ;
- ☑ Thỏa thuận hạn chế phát triển kỹ thuật, công nghệ, hạn chế đầu tư;
- ☑ Thỏa thuận áp đặt cho doanh nghiệp khác điều kiện ký kết hợp đồng mua, bán hàng hoá, dịch vụ hoặc buộc doanh nghiệp khác chấp nhận các nghĩa vụ không liên quan trực tiếp đến đối tượng của hợp đồng;
- ☑ Thỏa thuận ngăn cản, kìm hãm, không cho doanh nghiệp khác tham gia thị trường hoặc phát triển kinh doanh;
- ☑ Thỏa thuận loại bỏ khỏi thị trường những doanh nghiệp không phải là các bên của thỏa thuận;
- ☑ Thông đồng để một hoặc các bên của thỏa thuận thắng thầu trong việc cung cấp hàng hoá, cung ứng dịch vụ.

2

THỎA THUẬN ẮN ĐỊNH GIÁ

Thỏa thuận ấn định giá hàng hoá, dịch vụ một cách trực tiếp hay gián tiếp là việc thống nhất cùng hành động dưới một trong các hình thức sau đây:

- ☑ Áp dụng thống nhất mức giá với một số hoặc tất cả khách hàng;
- ☑ Tăng giá hoặc giảm giá ở mức cụ thể;
- ☑ Áp dụng công thức tính giá chung;
- ☑ Duy trì tỷ lệ cố định về giá của sản phẩm liên quan;
- ☑ Không chiết khấu giá hoặc áp dụng mức chiết khấu giá thống nhất;
- ☑ Dành hạn mức tín dụng cho khách hàng;
- ☑ Không giảm giá nếu không thông báo cho các thành viên khác của thỏa thuận;
- ☑ Sử dụng mức giá thống nhất tại thời điểm các cuộc đàm phán về giá bắt đầu.



3

THỎA THUẬN PHÂN CHIA THỊ TRƯỜNG

- ☑ Thoả thuận phân chia thị trường tiêu thụ là việc thống nhất về số lượng hàng hóa, dịch vụ; địa điểm mua, bán hàng hóa, dịch vụ; nhóm khách hàng đối với mỗi bên tham gia thỏa thuận;
- ☑ Thoả thuận phân chia nguồn cung cấp hàng hoá, cung ứng dịch vụ là việc thống nhất mỗi bên tham gia thỏa thuận chỉ được mua hàng hóa, dịch vụ từ một hoặc một số nguồn cung cấp nhất định.



4

THỎA THUẬN HẠN CHẾ HOẶC KIỂM SOÁT SỐ LƯỢNG

- ☑ Thỏa thuận hạn chế số lượng, khối lượng sản xuất, mua, bán hàng hoá, dịch vụ là việc thống nhất cắt, giảm số lượng, khối lượng sản xuất, mua, bán hàng hoá, cung ứng dịch vụ trên thị trường liên quan so với trước đó;
- ☑ Thỏa thuận kiểm soát số lượng, khối lượng sản xuất, mua, bán hàng hoá, cung ứng dịch vụ là việc thống nhất ấn định số lượng, khối lượng sản xuất, mua, bán hàng hoá, cung ứng dịch vụ ở mức đủ để tạo sự khan hiếm trên thị trường.





5

**THỎA THUẬN ÁP ĐẶT ĐIỀU KIỆN KÝ KẾT
HỢP ĐỒNG**

Thoả thuận áp đặt cho doanh nghiệp khác điều kiện ký kết hợp đồng mua, bán hàng hoá, dịch vụ là việc thống nhất đặt một hoặc một số điều kiện tiên quyết sau đây trước khi ký kết hợp đồng:

Hạn chế về sản xuất, phân phối hàng hoá khác; mua, cung ứng dịch vụ khác không liên quan trực tiếp đến cam kết của bên nhận đại lý theo quy định của pháp luật về đại lý;

Hạn chế về địa điểm bán lại hàng hóa, trừ những hàng hóa thuộc danh mục mặt hàng kinh doanh có điều kiện, mặt hàng hạn chế kinh doanh theo quy định của pháp luật;

Hạn chế về khách hàng mua hàng hóa để bán lại, trừ những hàng hóa thuộc mặt hàng kinh doanh có điều kiện, mặt hàng hạn chế kinh doanh theo quy định của pháp luật;

Hạn chế về hình thức, số lượng hàng hoá được cung cấp.



6

THỎA THUẬN BUỘC CHẤP NHẬN CÁC NGHĨA VỤ KHÔNG LIÊN QUAN TRỰC TIẾP ĐẾN ĐỐI TƯỢNG CỦA HỢP ĐỒNG

Thoả thuận buộc doanh nghiệp khác chấp nhận các nghĩa vụ không liên quan trực tiếp đến đối tượng của hợp đồng là việc thống nhất rằng buộc doanh nghiệp khác khi mua, bán hàng hoá, dịch vụ với bất kỳ doanh nghiệp nào tham gia thoả thuận phải mua hàng hoá, dịch vụ khác từ nhà cung cấp hoặc người được chỉ định trước hoặc thực hiện thêm một hoặc một số nghĩa vụ nằm ngoài phạm vi cần thiết để thực hiện hợp đồng.

**7****THỎA THUẬN HẠN CHẾ PHÁT TRIỂN KỸ THUẬT,
CÔNG NGHỆ, ĐẦU TƯ**

- ☑ Thoả thuận hạn chế phát triển kỹ thuật, công nghệ là việc thống nhất mua sáng chế, giải pháp hữu ích, kiểu dáng công nghiệp để tiêu hủy hoặc không sử dụng;
- ☑ Thoả thuận hạn chế đầu tư là việc thống nhất không đưa thêm vốn để mở rộng sản xuất, cải tiến chất lượng hàng hóa, dịch vụ hoặc để mở rộng phát triển khác.

8

THỎA THUẬN CẢN TRỞ SỰ GIA NHẬP THỊ TRƯỜNG CỦA ĐỐI THỦ

Thoả thuận cản trở doanh nghiệp khác gia nhập thị trường là việc thống nhất không giao dịch với doanh nghiệp không tham gia thỏa thuận hoặc cùng hành động dưới một trong các hình thức sau đây:

- Yêu cầu, kêu gọi, dụ dỗ khách hàng của mình không mua, bán hàng hoá, không sử dụng dịch vụ của doanh nghiệp không tham gia thỏa thuận;
- Mua, bán hàng hóa, dịch vụ với mức giá đủ để doanh nghiệp không tham gia thỏa thuận không thể tham gia thị trường liên quan.





9

**THỎA THUẬN KÌM HÃM PHÁT TRIỂN
KINH DOANH CỦA ĐỐI THỦ**

Thoả thuận kim hãm doanh nghiệp khác phát triển kinh doanh là việc thống nhất không giao dịch với doanh nghiệp không tham gia thỏa thuận hoặc cùng hành động dưới một trong các hình thức sau đây:

Yêu cầu, kêu gọi, dụ dỗ các nhà phân phối, các nhà bán lẻ đang giao dịch với mình phân biệt đối xử khi mua, bán hàng hóa của doanh nghiệp không tham gia thỏa thuận theo hướng gây khó khăn cho việc tiêu thụ hàng hóa của doanh nghiệp này;

Mua, bán hàng hóa, dịch vụ với mức giá đủ để doanh nghiệp không tham gia thỏa thuận không thể mở rộng thêm quy mô kinh doanh.



10

THỎA THUẬN LOẠI BỎ ĐỐI THỦ KHỎI THỊ TRƯỜNG

Thoả thuận loại bỏ khỏi thị trường những doanh nghiệp không phải là các bên của thoả thuận là việc thống nhất không giao dịch với doanh nghiệp không tham gia thoả thuận và cùng hành động dưới một trong các hình thức sau đây:

☑ Yêu cầu, kêu gọi, dụ dỗ khách hàng của mình không mua, bán hàng hóa, không sử dụng dịch vụ của doanh nghiệp không tham gia thoả thuận;

☑ Yêu cầu, kêu gọi, dụ dỗ các nhà phân phối, các nhà bán lẻ đang giao dịch với mình phân biệt đối xử khi mua, bán hàng hóa của doanh nghiệp không tham gia thoả thuận theo hướng gây khó khăn cho việc tiêu thị hàng hóa của doanh nghiệp này;

☑ Mua, bán hàng hóa, dịch vụ với mức giá đủ để doanh nghiệp không tham gia thoả thuận không thể mở rộng thêm quy mô kinh doanh;

☑ Mua, bán hàng hóa, dịch vụ với mức giá đủ để doanh nghiệp không tham gia thoả thuận phải rút lui khỏi thị trường liên quan.





11

ĐẤU THẦU THÔNG ĐỒNG

Thông đồng để một hoặc các bên thắng thầu trong việc cung cấp hàng hoá, cung ứng dịch vụ là việc thống nhất cùng hành động trong đấu thầu dưới một trong các hình thức sau đây:

- Một hoặc nhiều bên tham gia thoả thuận rút khỏi việc dự thầu hoặc rút đơn dự thầu được nộp trước đó để một hoặc các bên trong thoả thuận thắng thầu;
- Một hoặc nhiều bên tham gia thoả thuận gây khó khăn cho các bên không tham gia thoả thuận khi dự thầu bằng cách từ chối cung cấp nguyên liệu, không ký hợp đồng thầu phụ hoặc các hình thức gây khó khăn khác;
- Các bên tham gia thoả thuận thống nhất đưa ra những mức giá không có tính cạnh tranh hoặc đặt mức giá cạnh tranh nhưng kèm theo những điều kiện mà bên mời thầu không thể chấp nhận để xác định trước một hoặc nhiều bên sẽ thắng thầu;
- Các bên tham gia thoả thuận xác định trước số lần mỗi bên được thắng thầu trong một khoảng thời gian nhất định;
- Những hành vi khác bị pháp luật cấm.

12

CÁC THỎA THUẬN HẠN CHẾ CẠNH TRANH BỊ CẤM TUYỆT ĐỐI

Các thỏa thuận bị cấm tuyệt đối (hardcore cartel) gồm:

- Thỏa thuận ngăn cản, kìm hãm không cho doanh nghiệp khác phát triển kinh doanh;
- Thỏa thuận loại bỏ khỏi thị trường những doanh nghiệp không phải là các bên của thỏa thuận;
- Thông đồng để một hoặc các bên tham gia thỏa thuận thắng thầu trong việc cung cấp hàng hoá, cung ứng dịch vụ.

Ba loại thỏa thuận trên đây là những thỏa thuận luôn mang bản chất hạn chế cạnh tranh nên chỉ cần có đủ căn cứ để kết luận các doanh nghiệp đã thiết lập nên một trong ba thỏa thuận trên là có thể kết luận đã có hành vi vi phạm pháp luật cạnh tranh. Với bản chất hạn chế cạnh tranh, các thỏa thuận này luôn cấu thành nên thỏa thuận phản cạnh tranh cho dù mục đích phản cạnh tranh chưa được thực hiện trong thực tế.



13

NGOÀI CÁC THỎA THUẬN THUỘC DIỆN BỊ CẤM TUYỆT ĐỐI, CÁC THỎA THUẬN HẠN CHẾ CẠNH TRANH SAU ĐÂY BỊ CẤM KHI CÁC BÊN THAM GIA THỎA THUẬN CÓ THỊ PHẦN KẾT HỢP TRÊN THỊ TRƯỜNG LIÊN QUAN TỪ 30% TRỞ LÊN

- Thỏa thuận ấn định giá hàng hoá, dịch vụ một cách trực tiếp hoặc gián tiếp;
- Thỏa thuận phân chia thị trường tiêu thụ, nguồn cung cấp hàng hoá, cung ứng dịch vụ;
- Thỏa thuận hạn chế hoặc kiểm soát số lượng, khối lượng sản xuất, mua bán hàng hoá, dịch vụ;
- Thỏa thuận hạn chế phát triển kỹ thuật, công nghệ, hạn chế đầu tư;
- Thỏa thuận áp đặt cho doanh nghiệp khác điều kiện ký kết hợp đồng mua, bán hàng hoá, dịch vụ hoặc buộc doanh nghiệp khác chấp nhận các nghĩa vụ không liên quan trực tiếp đến đối tượng của hợp đồng.

14

MIỄN TRỪ ĐỐI VỚI MỘT SỐ THỎA THUẬN HẠN CHẾ CẠNH TRANH BỊ CẤM

Theo quy định tại Điều 10 Luật Cạnh tranh, 6 loại thỏa thuận hạn chế cạnh tranh bị cấm theo tiêu chí thị phần sẽ được miễn trừ có thời hạn nếu đáp ứng một trong các điều kiện sau đây nhằm hạ giá thành, có lợi cho người tiêu dùng:

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

15

CƠ QUAN CÓ THẨM QUYỀN QUYẾT ĐỊNH VIỆC MIỄN TRỪ

- Bộ trưởng Bộ Thương mại (nay là Bộ Công Thương) có thẩm quyền quyết định việc miễn trừ đối với các thoả thuận hạn chế cạnh tranh bị cấm;
- Trong trường hợp các thoả thuận trên được hưởng miễn trừ, Bộ trưởng Bộ Công Thương sẽ ra quyết định bằng văn bản với những nội dung:
 - + Tên, địa chỉ của các bên được chấp thuận thực hiện hành vi;
 - + Nội dung của hành vi được thực hiện;
 - + Thời hạn được hưởng miễn trừ, điều kiện và nghĩa vụ của các bên.

16

HỒ SƠ ĐỀ NGHỊ MIỄN TRỪ

Hồ sơ đề nghị hưởng miễn trừ đối với thoả thuận hạn chế cạnh tranh bao gồm:

- Đơn theo mẫu của cơ quan quản lý cạnh tranh;
- Bản sao hợp lệ giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh của từng doanh nghiệp tham gia thoả thuận hạn chế cạnh tranh và Điều lệ của hiệp hội đối với trường hợp thoả thuận hạn chế cạnh tranh có sự tham gia của hiệp hội;
- Báo cáo tài chính trong hai năm liên tiếp gần nhất của từng doanh nghiệp tham gia thoả thuận hạn chế cạnh tranh có xác nhận của tổ chức kiểm toán theo quy định của pháp luật;
- Báo cáo thị phần trong hai năm liên tiếp gần nhất của từng doanh nghiệp tham gia thoả thuận hạn chế cạnh tranh trên thị trường liên quan;
- Báo cáo giải trình cụ thể việc đáp ứng các trường hợp được hưởng miễn trừ quy định tại Điều 10 của Luật này;
- Văn bản uỷ quyền của các bên tham gia thoả thuận hạn chế cạnh tranh cho bên đại diện.

Bên nộp hồ sơ và các bên tham gia thoả thuận hạn chế cạnh tranh chịu trách nhiệm về tính trung thực của hồ sơ.



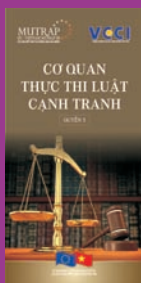
17

KHIẾU NẠI QUYẾT ĐỊNH LIÊN QUAN ĐẾN MIỄN TRỪ

Doanh nghiệp không đồng ý với quyết định cho hưởng miễn trừ hoặc không cho hưởng miễn trừ, quyết định bãi bỏ quyết định cho hưởng miễn trừ có quyền khiếu nại theo quy định của pháp luật về khiếu nại, tố cáo.



BỘ TÀI LIỆU GIỚI THIỆU LUẬT CẠNH TRANH



EU VIETNAM MUTRAP III
DỰ ÁN HỖ TRỢ THƯƠNG MẠI ĐA BIÊN

Tầng 9, Tòa nhà Minexport
28 Phố Bà Triệu, Hà Nội, Việt Nam
Tel : (+844) 6270 2158
Fax : (+844) 6270 2138
Email : mutrap@mutrap.org.vn
Website : www.mutrap.org.vn