

# LẠM DỤNG VỊ TRÍ THỐNG LĨNH THỊ TRƯỜNG

QUYỂN 4





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



2 | BỘ TÀI LIỆU GIỚI THIỆU LUẬT CẠNH TRANH

## 1

**DOANH NGHIỆP, NHÓM DOANH NGHIỆP NÀO CÓ VỊ TRÍ THỐNG LĨNH THỊ TRƯỜNG?**

**\* Doanh nghiệp được coi là có vị trí thống lĩnh thị trường nếu:**

Có thị phần từ 30% trở lên trên thị trường liên quan; hoặc,

Có khả năng gây hạn chế cạnh tranh một cách đáng kể.

**\* Khả năng gây hạn chế cạnh tranh một cách đáng kể của doanh nghiệp trên thị trường liên quan được xác định dựa vào một hoặc một số căn cứ chủ yếu sau đây:**

Năng lực tài chính của doanh nghiệp;

Năng lực tài chính của tổ chức kinh tế, cá nhân thành lập doanh nghiệp;

Năng lực tài chính của tổ chức, cá nhân có quyền kiểm soát hoặc chi phối hoạt động của của doanh nghiệp theo quy định của pháp luật hoặc điều lệ của doanh nghiệp;

Năng lực tài chính của công ty mẹ;

Năng lực công nghệ;



Quyền sở hữu, quyền sử dụng đối tượng sở hữu công nghiệp;

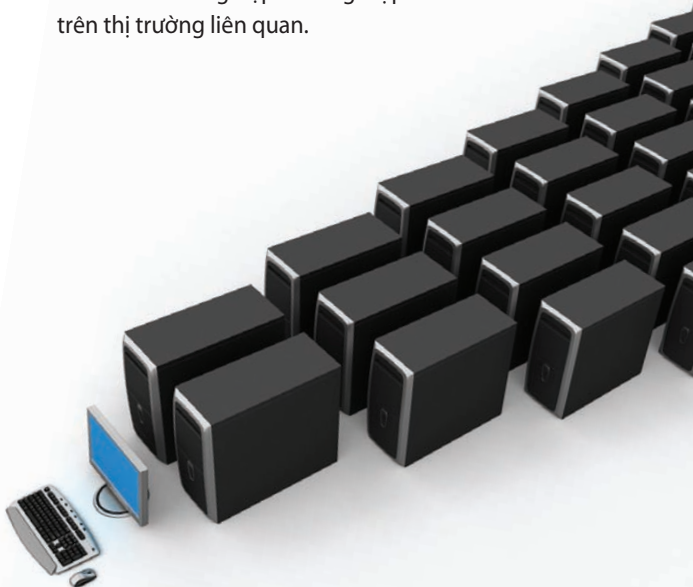
Quy mô của mạng lưới phân phối.

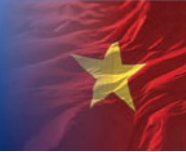
**\* Nhóm doanh nghiệp được coi là có vị trí thống lĩnh thị trường nếu cùng hành động nhằm gây hạn chế cạnh tranh và thuộc một trong các trường hợp sau đây:**

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.





## 2

**NHỮNG HÀNH VI LẠM DỤNG VỊ TRÍ THỐNG LĨNH THỊ TRƯỜNG BỊ CẤM?**

- Bán hàng hoá, cung cấp dịch vụ dưới giá thành toàn bộ nhằm loại bỏ đối thủ cạnh tranh;
- Áp đặt giá mua, giá bán hàng hóa, dịch vụ bất hợp lý hoặc ấn định giá bán lại tối thiểu gây thiệt hại cho khách hàng;
- Hạn chế sản xuất, phân phối hàng hoá, dịch vụ, giới hạn thị trường, cản trở sự phát triển kỹ thuật, công nghệ gây thiệt hại cho khách hàng;
- Áp đặt điều kiện thương mại khác nhau trong giao dịch như nhau nhằm tạo bất bình đẳng trong cạnh tranh;
- Áp đặt điều kiện cho doanh nghiệp khác 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;
- Ngăn cản việc tham gia thị trường của những đối thủ cạnh tranh mới.



3

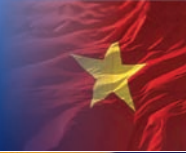
**BÁN HÀNG HOÁ, CUNG ỨNG DỊCH VỤ DƯỚI GIÁ THÀNH TOÀN BỘ NHẪM LOẠI BỎ ĐỐI THỦ CẠNH TRANH?**

**Bán hàng hóa, cung ứng dịch vụ dưới giá thành toàn bộ nhằm loại bỏ đối thủ cạnh tranh là việc bán hàng, cung ứng dịch vụ với mức giá thấp hơn tổng các chi phí dưới đây:**

- Chi phí cấu thành giá thành sản xuất hàng hóa, dịch vụ hoặc giá mua hàng hóa để bán lại;
- Chi phí lưu thông hàng hóa, dịch vụ.

**Tuy nhiên, các hành vi sau đây không bị coi là hành vi bán hàng hóa dưới giá thành toàn bộ nhằm loại bỏ đối thủ cạnh tranh:**

- Hạ giá bán hàng hóa tươi sống;



# FOR SALE

- Hạ giá bán hàng hoá tồn kho do chất lượng giảm, lạc hậu về hình thức, không phù hợp với thị hiếu người tiêu dùng;
- Hạ giá bán hàng hoá theo mùa vụ;
- Hạ giá bán hàng hoá trong chương trình khuyến mại theo quy định của pháp luật;
- Hạ giá bán hàng hoá trong trường hợp phá sản, giải thể, chấm dứt hoạt động sản xuất, kinh doanh, thay đổi địa điểm, chuyển hướng sản xuất, kinh doanh;
- Các biện pháp thực hiện chính sách bình ổn giá của nhà nước theo quy định hiện hành của pháp luật về giá.

Các trường hợp hạ giá bán nêu trên phải được niêm yết công khai, rõ ràng tại cửa hàng, nơi giao dịch về mức giá cũ, mức giá mới, thời gian hạ giá.

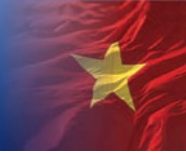
# 4

## **ÁP ĐẶT GIÁ MUA, GIÁ BÁN HÀNG HOÁ, DỊCH VỤ BẤT HỢP LÝ HOẶC ẮN ĐỊNH GIÁ BÁN LẠI TỐI THIỂU GÂY THIẾT HẠI CHO KHÁCH HÀNG?**

Hành vi áp đặt giá mua hàng hóa, dịch vụ bị coi là bất hợp lý gây thiệt hại cho khách hàng nếu giá mua tại cùng thị trường liên quan được đặt ra thấp hơn giá thành sản xuất hàng hóa, dịch vụ trong điều kiện sau đây:

- Chất lượng hàng hóa, dịch vụ đặt mua không kém hơn chất lượng hàng hóa, dịch vụ đã mua trước đó;
- Không có khủng hoảng kinh tế, thiên tai, dịch họa hoặc biến động bất thường làm giá bán buôn hàng hóa, giá cung ứng dịch vụ trên thị trường liên quan giảm tới mức dưới giá thành sản xuất trong thời gian tối thiểu 60 ngày liên tiếp so với trước đó.





**Hành vi áp đặt giá bán hàng hóa, dịch vụ bị coi là bất hợp lý gây thiệt hại cho khách hàng nếu cầu về hàng hoá, dịch vụ không tăng đột biến tới mức vượt quá công suất thiết kế hoặc năng lực sản xuất của doanh nghiệp và thỏa mãn hai điều kiện sau đây:**

Giá bán lẻ trung bình tại cùng thị trường liên quan trong thời gian tối thiểu 60 ngày liên tiếp được đặt ra tăng một lần vượt quá 5%; hoặc tăng nhiều lần với tổng mức tăng vượt quá 5% so với giá đã bán trước khoảng thời gian tối thiểu đó;

Không có biến động bất thường làm tăng giá thành sản xuất của hàng hóa, dịch vụ đó vượt quá 5% trong thời gian tối thiểu 60 ngày liên tiếp trước khi bắt đầu tăng giá.

Ấn định giá bán lại tối thiểu gây thiệt hại cho khách hàng là việc khống chế không cho phép các nhà phân phối, các nhà bán lẻ bán lại hàng hóa thấp hơn mức giá đã quy định trước.



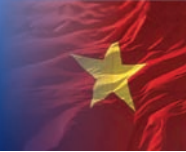


# 5

## **HẠN CHẾ SẢN XUẤT, PHÂN PHỐI HÀNG HOÁ, DỊCH VỤ, GIỚI HẠN THỊ TRƯỜNG, CẢN TRỞ SỰ PHÁT TRIỂN KỸ THUẬT, CÔNG NGHỆ GÂY THIỆT HẠI CHO KHÁCH HÀNG?**

Hạn chế sản xuất, phân phối hàng hóa, dịch vụ gây thiệt hại cho khách hàng là hành vi:

- Cắt, giảm lượng cung ứng hàng hóa, dịch vụ trên thị trường liên quan so với lượng hàng hóa, dịch vụ cung ứng trước đó trong điều kiện không có biến động lớn về quan hệ cung cầu; không có khủng hoảng kinh tế, thiên tai, địch họa; không có sự cố lớn về kỹ thuật; hoặc không có tình trạng khẩn cấp;
- Ấn định lượng cung ứng hàng hóa, dịch vụ ở mức đủ để tạo sự khan hiếm trên thị trường;
- Găm hàng lại không bán để gây mất ổn định thị trường.



Giới hạn thị trường gây thiệt hại cho khách hàng là hành vi:

- Chỉ cung ứng hàng hóa, dịch vụ trong một hoặc một số khu vực địa lý nhất định;
- Chỉ mua hàng hoá, dịch vụ từ một hoặc một số nguồn cung nhất định trừ trường hợp các nguồn cung khác không đáp ứng được những điều kiện hợp lý và phù hợp với tập quán thương mại thông thường do bên mua đặt ra.

Cản trở sự phát triển kỹ thuật, công nghệ làm thiệt hại cho khách hàng là hành vi:

- Mua sáng chế, giải pháp hữu ích, kiểu dáng công nghiệp để tiêu hủy hoặc không sử dụng;
- Đe dọa hoặc ép buộc người đang nghiên cứu phát triển kỹ thuật, công nghệ phải ngừng hoặc hủy bỏ việc nghiên cứu đó.



# 6

## **ÁP ĐẶT ĐIỀU KIỆN KHÁC NHAU TRONG GIAO DỊCH NHƯ NHAU NHẪM TẠO BẤT BÌNH ĐẲNG TRONG CẠNH TRANH?**

Áp đặt điều kiện thương mại khác nhau trong điều kiện giao dịch như nhau nhằm tạo bất bình đẳng trong cạnh tranh là hành vi phân biệt đối xử đối với các doanh nghiệp về điều kiện mua, bán, giá cả, thời hạn thanh toán, số lượng trong những giao dịch mua, bán hàng hóa, dịch vụ tương tự về mặt giá trị hoặc tính chất hàng hoá, dịch vụ để đặt một hoặc một số doanh nghiệp vào vị trí cạnh tranh có lợi hơn so với doanh nghiệp khác.

# 7

## **ÁP ĐẶT ĐIỀU KIỆN CHO DOANH NGHIỆP KHÁC 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?**

Áp đặt cho doanh nghiệp khác điều kiện ký kết hợp đồng mua, bán hàng hoá, dịch vụ là việc đặt điều kiện tiên quyết sau đây trước khi ký kết hợp đồng:



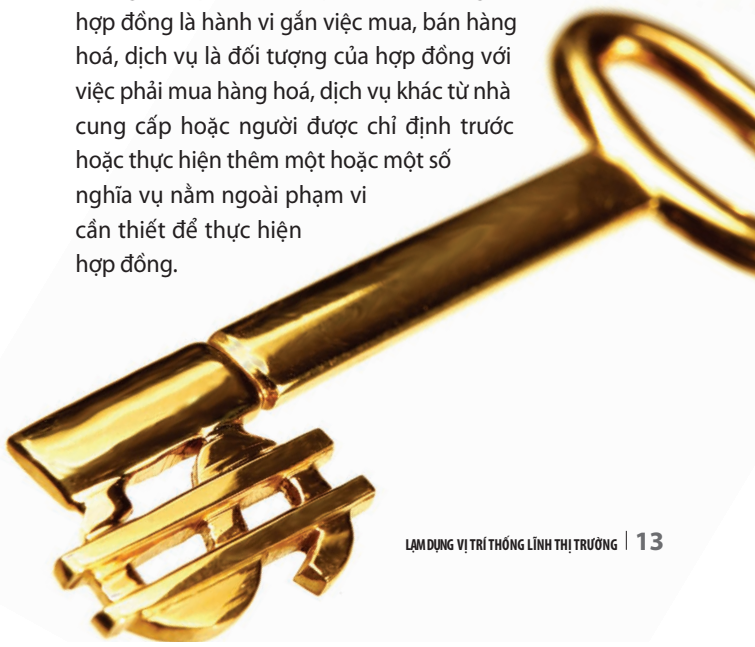
☑ Hạn chế về sản xuất, phân phối hàng hoá khác; mua, cung ứng dịch vụ khác không liên quan trực tiếp đến cam kết của bên nhận đại lý theo quy định của pháp luật về đại lý;

☑ 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 danh mục 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.

Buộc doanh nghiệp khác chấp nhận các nghĩa vụ không liên quan trực tiếp đến đối tượng của hợp đồng là hành vi gán việc mua, bán hàng hoá, dịch vụ là đối tượng của hợp đồng với việc 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.





# 8

## HÀNH VI NGĂN CẢN VIỆC THAM GIA THỊ TRƯỜNG CỦA CÁC ĐỐI THỦ CẠNH TRANH MỚI?

**Ngăn cản việc gia nhập thị trường của những đối thủ cạnh tranh mới là hành vi tạo ra những rào cản sau đây:**

- Yêu cầu khách hàng của mình không giao dịch với đối thủ cạnh tranh mới;
- Đe dọa hoặc cưỡng ép các nhà phân phối, các cửa hàng bán lẻ không chấp nhận phân phối những mặt hàng của đối thủ cạnh tranh mới;
- Bán hàng hóa với mức giá đủ để đối thủ cạnh tranh mới không thể gia nhập thị trường nhưng không thuộc trường hợp bán hàng dưới giá thành toàn bộ nhằm loại bỏ đối thủ cạnh tranh (Xem trang 6)





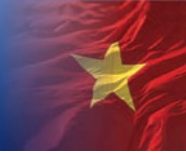
9

**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 hoá, dịch vụ mà doanh nghiệp đó kinh doanh trên thị trường liên quan.







## 10

**HÀNH VI LẠM DỤNG VỊ TRÍ ĐỘC QUYỀN BỊ CẤM?**

Hành vi lạm dụng vị trí độc quyền bị cấm bao gồm 06 hành vi như trường hợp lạm dụng vị trí thống lĩnh (trang 5) và thêm 02 hành vi bị cấm sau :

- Áp đặt các điều kiện bất lợi cho khách hàng;
- Lợi dụng vị trí độc quyền để đơn phương thay đổi hoặc huỷ bỏ hợp đồng đã giao kết mà không có lý do chính đáng.



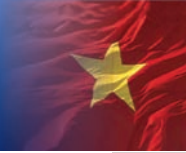


# 11

## **ÁP ĐẶT CÁC ĐIỀU KIỆN BẤT LỢI CHO KHÁCH HÀNG ?**

Áp đặt các điều kiện bất lợi cho khách hàng của doanh nghiệp có vị trí độc quyền là hành vi buộc khách hàng phải chấp nhận vô điều kiện những nghĩa vụ gây khó khăn cho khách hàng trong quá trình thực hiện hợp đồng.





## 12

**LỢI DỤNG VỊ TRÍ ĐỘC QUYỀN ĐỂ ĐƠN PHƯƠNG THAY ĐỔI HOẶC HUỖ BỎ HỢP ĐỒNG ĐÃ GIAO KẾT MÀ KHÔNG CÓ LÝ DO CHÍNH ĐÁNG?**

Lợi dụng vị trí độc quyền để đơn phương thay đổi hoặc huỷ bỏ hợp đồng đã giao kết mà không có lý do chính đáng là hành vi của doanh nghiệp có vị trí độc quyền thực hiện dưới một trong các hình thức sau:

- Đơn phương thay đổi hoặc huỷ bỏ hợp đồng đã giao kết mà không cần thông báo trước cho khách hàng và không phải chịu biện pháp chế tài nào;
- Đơn phương thay đổi hoặc huỷ bỏ hợp đồng đã giao kết căn cứ vào một hoặc một số lý do không liên quan trực tiếp đến các điều kiện cần thiết để tiếp tục thực hiện đầy đủ hợp đồng và không phải chịu biện pháp chế tài nào.



## BỘ SỔ TAY GIỚI THIỆU LUẬT CẠNH TRANH

