

XÁC ĐỊNH THỊ TRƯỜNG LIÊN QUAN VÀ VẤN ĐỀ NHẬN DẠNG VỊ TRÍ THỐNG LĨNH THỊ TRƯỜNG CỦA DOANH NGHIỆP THEO PHÁP LUẬT CẠNH TRANH Ở VIỆT NAM

*Nguyễn Lan Anh**

Xác định thị trường liên quan là bước khởi đầu để cơ quan quản lý nhà nước có thẩm quyền thẩm tra mức độ tác động của hành vi hạn chế cạnh tranh hay độc quyền hóa của các doanh nghiệp bị điều tra đã đạt đến ngưỡng cần phải áp dụng các biện pháp chế tài hay không? Tuy nhiên, việc xác định thị trường liên quan là công việc rất khó khăn do đòi hỏi phải cân nhắc đánh giá trên nhiều tiêu chí.

Bài viết này có mục đích làm rõ những nội dung pháp lý của việc xác định thị trường liên quan, ý nghĩa của nó khi nhận dạng thị trường độc quyền và một số những kiến nghị ban đầu nhằm hoàn thiện pháp luật về xác định thị trường liên quan ở Việt Nam hiện nay.

1. Khái niệm thị trường liên quan và các yếu tố liên quan theo quy định của pháp luật cạnh tranh Việt Nam

Về nguyên tắc, nơi mà diễn ra sự cạnh tranh thì được gọi là thị trường liên quan. Thị trường liên quan được hình thành thông qua sự phân định và giới hạn thị trường theo các yếu tố vật chất, không gian và thời gian. Trong đó yếu tố vật chất trên thực tế được xác định trong thị trường liên quan chính là loại hàng hoá hay dịch vụ được đưa vào lưu thông trong thị trường đó. Đặc điểm của loại hàng hoá, dịch vụ này là phải cùng loại hoặc có thể thay thế cho nhau một cách hợp lý. Thực tế, tính chất “thay thế cho nhau một cách hợp lý” đã được coi là tiêu chí phổ biến áp dụng khi xác định loại hàng hoá hay dịch

vụ trong thị trường liên quan. Và để xác định một loại hàng hoá hay dịch vụ có thực sự thay thế được cho nhau một cách hợp lý hay không thì chúng ta cũng cần xem xét các tiêu chí liên quan như đặc trưng của loại hàng hoá hay dịch vụ đó, mục đích sử dụng của người tiêu dùng, và chi phí cũng như giá thành của hàng hoá đó. Để đánh giá chính xác các tiêu chí thông thường Nhà nước cần tham khảo nhu cầu của người tiêu dùng hoặc nhu cầu kinh doanh của các doanh nghiệp liên quan.

Thị trường liên quan được xác định giới hạn theo tiêu chí không gian là khi mà các loại hàng hoá, dịch vụ đó được xác định chỉ trong một phạm vi không gian địa lý mang tính khu vực cụ thể. Còn tiêu chí thời gian trong việc xác định thị trường liên quan chính là việc xác định loại hàng hoá, dịch vụ chỉ xuất hiện trong những giai đoạn, khoảng thời gian nhất định như vụ mùa đối với từng loại hàng hoá là nông sản.

Tại Việt Nam, thị trường liên quan được định nghĩa tại khoản 1 Điều 3 Luật Cạnh tranh 2004 là thị trường “bao gồm thị trường sản phẩm liên quan và thị trường địa lý liên quan”, trong đó “thị trường sản phẩm liên quan là thị trường của những hàng hóa, dịch vụ có thể thay thế cho nhau về đặc tính, mục đích sử dụng và giá cả” và “thị trường địa lý liên quan là một khu vực địa lý cụ thể trong đó có những hàng hóa, dịch vụ có thể thay thế cho nhau với các điều kiện cạnh tranh tương tự và có sự khác biệt đáng kể với các khu vực lân cận”. Như vậy, việc xác định thị trường liên quan tại Việt Nam chỉ tính tới hai yếu tố vật chất và không gian mà chưa đề cập tới yếu tố thời gian.

* Ths. Luật học, giảng viên Khoa Quản trị kinh doanh - Đại học Ngoại thương Hà Nội.

Thứ nhất, yếu tố vật chất (loại hàng hóa và dịch vụ trong thị trường liên quan) theo quy định của Luật Cạnh tranh 2004 được xác định dựa trên tiêu chí xác định liên quan là đặc tính sản phẩm; mục đích sử dụng và giá cả.

Đặc tính của hàng hóa hay dịch vụ phải bao gồm một hoặc một số căn cứ cấu thành sau:

- Tính chất vật lý của hàng hóa;
- Tính chất hóa học của hàng hóa;
- Tính năng kỹ thuật của hàng hóa;
- Tác dụng phụ đối với người sử dụng;
- Khả năng hấp thụ¹.

Như vậy, những loại hàng hóa, dịch vụ có thể thay thế cho nhau trước hết về đặc tính khi những hàng hóa, dịch vụ đó có nhiều tính chất về vật lý, hóa học, tính năng kỹ thuật, tác dụng phụ đối với người sử dụng và khả năng hấp thụ phải giống nhau hoặc tương tự như nhau².

Tiêu chí mục đích sử dụng nhằm xác định loại hàng hóa, dịch vụ có thể thay thế trong thị trường liên quan được căn cứ theo chính mục đích sử dụng chủ yếu của các loại hàng hóa, dịch vụ đó có giống nhau hay không³.

Tiêu chí cuối cùng trong ba tiêu chí xác định loại hàng hóa, dịch vụ trong thị trường liên quan xem liệu chúng có thể thay thế được cho nhau không chính là giá cả của hàng hóa, dịch vụ đó, cụ thể phải là giá ghi trong hóa đơn bán lẻ⁴. Hàng hóa, dịch vụ được coi là có thể thay thế được cho nhau về giá cả nếu trên 50% một lượng mẫu ngẫu nhiên 1000 người tiêu dùng sinh sống tại khu

vực địa lý liên quan chuyển sang mua hoặc có ý định mua hàng hóa, dịch vụ khác có đặc tính, mục đích sử dụng giống với hàng hóa, dịch vụ đó tăng lên quá 10% và được duy trì trong 6 tháng liên tiếp. Trường hợp số người tiêu dùng sinh sống tại khu vực địa lý liên quan quy định tại điểm này không đủ 1000 người thì lượng mẫu ngẫu nhiên được xác định tối thiểu bằng 50% tổng số người tiêu dùng đó⁵.

Thứ hai, yếu tố không gian theo quy định của Luật Cạnh tranh 2004 chính là khu vực địa lý. Khu vực địa lý được coi là có điều kiện cạnh tranh tương tự và khác biệt đáng kể với các khu vực địa lý lân cận nếu thỏa mãn một trong các tiêu chí sau:

- Chi phí vận chuyển và thời gian vận chuyển làm giá bán lẻ hàng hóa tăng không quá 10%;

- Tồn tại sự hiện diện của một trong các rào cản gia nhập thị trường như: rào cản về quyền sở hữu công nghiệp; rào cản về tài chính; rào cản do các quyết định hành chính; rào cản về điều kiện kinh doanh và chuẩn mực nghề nghiệp; thuế nhập khẩu và hạn ngạch nhập khẩu; tập quán của người tiêu dùng⁶.

Ngoài ra, việc xác định được thị trường địa lý liên quan còn phụ thuộc vào các yếu tố như khu vực địa lý có cơ sở kinh doanh của doanh nghiệp tham gia phân phối sản phẩm liên quan; cơ sở kinh doanh của doanh nghiệp khác đóng trên khu vực địa lý lân cận đủ gần với khu vực địa lý có doanh nghiệp phân phối sản phẩm đó trên thị trường địa lý liên quan cũng như chi phí và thời gian vận chuyển hàng hóa hoặc cung ứng dịch vụ trong thị trường địa lý liên quan và rào cản gia nhập thị trường.

Tuy nhiên, ngay trong việc xác định thị trường liên quan của doanh nghiệp thì hiện

¹ Điều 4 khoản 2 Nghị định 116/2005/NĐ-CP ngày 15/9/2005 quy định chi tiết thi hành một số điều của Luật Cạnh tranh 2004.

² Điều 4 khoản 5 Nghị định 116/2005/NĐ-CP ngày 15/9/2005 quy định chi tiết thi hành một số điều của Luật Cạnh tranh 2004.

³ Điều 4 khoản 3, khoản 5 Nghị định 116/2005/NĐ-CP ngày 15/9/2005 quy định chi tiết thi hành một số điều của Luật Cạnh tranh 2004.

⁴ Điều 4 khoản 4 Nghị định 116/2005/NĐ-CP ngày 15/9/2005 quy định chi tiết thi hành một số điều của Luật Cạnh tranh 2004.

⁵ Điều 4 khoản 5 Nghị định 116/2005/NĐ-CP ngày 15/9/2005 quy định chi tiết thi hành một số điều của Luật Cạnh tranh 2004.

⁶ Điều 7 Nghị định 116/2005/NĐ-CP ngày 15/9/2005 quy định chi tiết thi hành một số điều của Luật Cạnh tranh 2004.

nay trên thế giới, cụ thể tại các nước thuộc khối liên minh châu Âu, Anh, Canada v.v. đang áp dụng phương pháp thử xác định giá cả của hàng hóa đã bị tăng lên một cách đáng kể trong thời gian tương đối xét trong phạm vi nhỏ (SSNIP test – Small but Significant Non-transitory Increase in Price)⁷. Khi tiến hành theo phương pháp thử SSNIP thì việc xác định xem liệu các loại hàng hóa, dịch vụ có thể thay thế cho nhau được không, không phụ thuộc nhiều vào các tiêu chí như mục đích sử dụng, đặc tính của sản phẩm, giá cả mà lại chủ yếu dựa trên quan điểm của khách hàng đánh giá xem những loại hàng hóa, dịch vụ đó có thể thay thế cho nhau được không khi họ xem xét hoặc sử dụng so sánh các hàng hóa, dịch vụ đó.

Ví dụ quan niệm của khách hàng rằng các loại lốp cỡ lớn dùng cho xe tải hạng nặng có bố thép và bố sợi là hoàn toàn khác nhau, không thể thay thế cho nhau được vì mỗi loại có tính năng sử dụng và độ bảo đảm an toàn trong từng môi trường nhất định. Tuy nhiên, về phía nhà sản xuất thì lại cho rằng các loại lốp này hoàn toàn có thể thay thế được vì tính năng sử dụng của chúng là như nhau trong cùng một môi trường mặc dù có thể về thời gian sử dụng có khác nhau do cấu tạo của lốp bố lốp. Hoặc quan điểm của khách sử dụng loại pin thường và pin sạc thì có thể như nhau, thay thế được cho nhau trong khi nhà sản xuất quan niệm từ đặc tính đến quá trình sản xuất hai loại hàng hóa này là hoàn toàn khác nhau dù rằng mục đích sử dụng của chúng là như nhau.

Bên cạnh đó, yếu tố thị phần cũng có vai trò nhất định trong việc xác định thị trường liên quan bởi việc xác định thị phần chính là cơ sở để xác định sự tồn tại của một thị trường liên quan hay không, và hơn nữa là sự xác định tại thị trường liên quan đó có xuất hiện hiện tượng nắm giữ quyền lực thị trường hay quyền lực độc quyền của doanh nghiệp trong thị trường liên quan đó hay không.

Theo quan điểm của các nhà kinh tế học, thị phần của một doanh nghiệp trên một thị trường liên quan được xác định như sau:

Thị phần doanh nghiệp = $\frac{\text{Doanh số/Tổng dung lượng thị trường liên quan}}$

Còn theo quy định của Luật Cạnh tranh 2004 thì “Thị phần của doanh nghiệp đối với một loại hàng hóa, dịch vụ nhất định là tỷ lệ phần trăm giữa doanh thu bán ra của doanh nghiệp này với tổng doanh thu của tất cả các doanh nghiệp kinh doanh loại hàng hóa, dịch vụ đó trên thị trường liên quan hoặc tỷ lệ phần trăm giữa doanh số mua vào của doanh nghiệp này với tổng doanh số mua vào của tất cả các doanh nghiệp kinh doanh loại hàng hóa, dịch vụ đó trên thị trường liên quan theo tháng, quý, năm”, tức là:

Thị phần doanh nghiệp = $\frac{\text{Doanh thu/Tổng doanh thu trên thị trường liên quan}}$ hoặc:

Thị phần doanh nghiệp = $\frac{\text{Doanh số mua vào/Tổng doanh số mua vào trên thị trường liên quan}}$

2. Tác động của việc xác định thị trường liên quan đến việc định dạng thị trường độc quyền tại Việt Nam

Như đã đề cập ở trên, việc xác định thị trường liên quan rất có ý nghĩa đối với việc nhận dạng vị trí thống lĩnh hay vị trí độc quyền của một doanh nghiệp để từ đó có quyết định áp dụng các chế tài của pháp luật cạnh tranh hay không khi các doanh nghiệp này có hành vi lạm dụng. Đây là nhóm hành vi hạn chế cạnh tranh điển hình trong các ngành kinh tế có mức độ tích tụ cao mà Nhà nước cần kiểm soát, điều tiết để đảm bảo khả năng về cơ cấu cho sự phát triển của một nền kinh tế có sức cạnh tranh và phát triển “lành mạnh”.

Định cao của vị trí thống lĩnh thị trường của một doanh nghiệp khi nó trở thành nhà cung ứng hoặc thu mua duy nhất trên thị trường liên quan - hình thái thị trường độc quyền. Xét từ thực tiễn xác định thị trường liên quan tại Việt Nam, có thể phân chia thị trường độc quyền Việt Nam thành hai dạng

⁷ Điều 81, 82 Hiệp định thành lập Cộng đồng chung châu Âu – nguyên tắc cạnh tranh.

thị trường độc quyền tuyệt đối và thị trường độc quyền nhóm.

Thứ nhất, thị trường độc quyền tuyệt đối là một thị trường liên quan trong đó toàn bộ loại hàng hóa, dịch vụ liên quan chỉ do một doanh nghiệp tiến hành kinh doanh mà không có bất kỳ đối thủ cạnh tranh nào⁸. Và theo quan điểm của Nhà nước thì thị trường độc quyền tuyệt đối là thị trường có một doanh nghiệp hoạt động mà Nhà nước là người nắm giữ 100% vốn của doanh nghiệp nhà nước hoạt động tại thị trường liên quan đó. Theo Quyết định số 38/2007/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ thì việc duy trì độc quyền của doanh nghiệp nhà nước là cần thiết tại Việt Nam trong những lĩnh vực sau:

- Sản xuất, cung ứng vật liệu nổ;
- Sản xuất, cung ứng hoá chất độc;
- Sản xuất, cung ứng chất phóng xạ;
- Sản xuất, sửa chữa vũ khí, khí tài, trang bị chuyên dùng cho quốc phòng, an ninh; trang thiết bị, tài liệu kỹ thuật và cung ứng dịch vụ bảo mật thông tin bằng kỹ thuật nghiệp vụ mật mã;

- Các doanh nghiệp được giao thực hiện nhiệm vụ quốc phòng, an ninh đặc biệt và các doanh nghiệp đóng tại các địa bàn chiến lược quan trọng, vùng sâu, vùng xa kết hợp kinh tế với quốc phòng theo quyết định của Thủ tướng Chính phủ;

- Truyền tải hệ thống điện quốc gia; sản xuất điện quy mô lớn có ý nghĩa đặc biệt quan trọng về kinh tế - xã hội, quốc phòng, an ninh;

- Quản lý, khai thác đường sắt quốc gia, đô thị; các cảng hàng không; cảng biển có quy mô lớn;

- Điều hành bay; điều hành vận tải đường sắt quốc gia, đô thị;

- Bảo đảm an toàn hàng hải;

- Bưu chính công ích;

- Phát thanh, truyền hình;

- Xổ số kiến thiết;

- Xuất bản, báo chí;

- In, đúc tiền;

- Sản xuất thuốc lá điếu;

- Quản lý, khai thác hệ thống công trình thủy lợi, thủy nông liên tỉnh, liên huyện, kè đá lấn biển;

- Quản lý, duy tu công trình đê điều, phân lũ và phòng chống thiên tai;

- Trồng và bảo vệ rừng đầu nguồn, rừng phòng hộ, rừng đặc dụng;

- Tín dụng chính sách, phục vụ phát triển kinh tế - xã hội⁹.

Thứ hai, thị trường độc quyền theo nhóm là thị trường trong đó tồn tại:

- Hoặc các doanh nghiệp được coi là có vị trí thống lĩnh thị trường khi có thị phần từ 30% trở lên trên thị trường liên quan hoặc khi có khả năng gây hạn chế cạnh tranh một cách đáng kể tại thị trường đó;

- Hoặc các doanh nghiệp tạo thành nhóm doanh nghiệp có vị trí thống lĩnh trên thị trường và thuộc một trong các trường hợp:

- + 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 quan¹⁰.

Theo hướng dẫn tại Quyết định số 38/2007/QĐ-TTg thì các doanh nghiệp độc quyền theo nhóm là những doanh nghiệp mà Nhà nước nắm giữ trên 50% tổng số cổ phần, gồm những doanh nghiệp kinh doanh cụ thể trong các lĩnh vực liệt kê sau:

- Những doanh nghiệp tham gia sản xuất và cung ứng sản phẩm, dịch vụ công ích:

- Bảo trì hệ thống đường sắt quốc gia;

- Quản lý, bảo trì hệ thống đường bộ, đường thủy nội địa; quản lý, khai thác cảng biển (trừ các cảng nêu tại Mục I);

⁹ Mục I tiêu chí, danh mục, phân loại doanh nghiệp 100% vốn nhà nước - ban hành kèm theo Quyết định số 38/2007/QĐ-TTg ngày 20/3/2007.

¹⁰ Điều 13 Luật Cạnh tranh 2004.

⁸ Điều 12 Luật Cạnh tranh 2004.

- Đo đạc bản đồ;
- Sản xuất phim khoa học, phim thời sự, phim tài liệu, phim cho thiếu nhi;
- Thoát nước ở đô thị;
- Chiếu sáng đô thị;
- Điều tra cơ bản về địa chất, khí tượng thủy văn;
- Khảo sát, thăm dò, điều tra về tài nguyên đất, nước, khoáng sản và các loại tài nguyên thiên nhiên;
- Sản xuất, lưu giữ giống gốc cây trồng, vật nuôi và tinh đông; sản xuất vắc xin phòng bệnh.
- Những doanh nghiệp bảo đảm nhu cầu thiết yếu cho phát triển sản xuất và nâng cao đời sống vật chất, tinh thần của đồng bào dân tộc ở miền núi, vùng sâu, vùng xa.
- Những doanh nghiệp có vai trò đảm bảo các cân đối lớn của nền kinh tế, bình ổn thị trường hoạt động trong các ngành, lĩnh vực sau:
 - Sản xuất điện có công suất từ 100 MW trở lên;
 - Khai thác các khoáng sản: than, bô xít, quặng đồng, quặng sắt, quặng thiếc, vàng, đá quý;
 - Khai thác, chế biến dầu mỏ và khí tự nhiên;
 - Đóng mới và sửa chữa phương tiện vận tải đường không;
 - Cung cấp hạ tầng mạng thông tin truyền thông;
 - Sản xuất gang, thép có công suất trên 300.000 tấn/năm;
 - Sản xuất xi măng lò quay có công suất thiết kế trên 1,5 triệu tấn/năm;
 - Sản xuất hóa chất cơ bản, phân hóa học, thuốc bảo vệ thực vật;
 - Trồng và chế biến cao su, cà phê;
 - Sản xuất giấy in báo, giấy viết chất lượng cao;
 - Bán buôn lương thực;
 - Bán buôn xăng, dầu;
 - Bán buôn thuốc phòng bệnh, chữa bệnh, hóa dược;

- Sản xuất bia trên 100 triệu lít/năm;
- Khai thác, lọc và cung cấp nước sạch mạng cấp I, cấp II;
- Vận tải đường biển quốc tế; vận tải đường sắt, đường không;
- Kinh doanh tiền tệ, bảo hiểm¹¹.

Có thể nhận thấy việc hình thành và tồn tại các doanh nghiệp độc quyền tại Việt Nam trong các lĩnh vực theo sự phân chia về thị trường độc quyền thành hai dạng thị trường độc quyền tuyệt đối và độc quyền theo nhóm trên đây xuất phát từ một số nguyên nhân cơ bản sau:

Thứ nhất, khi nền kinh tế Việt Nam bắt đầu mở cửa, chấm dứt tình trạng bị bao vây, cấm vận để chuyển sang vận hành theo cơ chế thị trường thì việc các doanh nghiệp Việt Nam phải đối mặt với sự lấn át của các doanh nghiệp nước ngoài là điều không tránh khỏi, trong khi nội lực kinh tế của các doanh nghiệp Việt Nam là chưa thực sự đủ "tâm" nên việc Nhà nước phải đưa ra cơ chế bảo hộ doanh nghiệp, cho phép doanh nghiệp độc quyền tại một số lĩnh vực, ngành nghề bởi Nhà nước thấy sự cần thiết phải bảo vệ doanh nghiệp của mình cũng chính nhằm mục đích bảo vệ nền kinh tế non trẻ của Việt Nam cho đến khi nó thực sự đủ mạnh để tự đứng vững trước áp lực của thị trường cạnh tranh khốc liệt trên quy mô toàn thế giới.

Thứ hai, chính bởi xuất phát điểm của Việt Nam là một nước nghèo, nền kinh tế lạc hậu, cơ sở hạ tầng thấp kém nên trong nhiều ngành, nhiều lĩnh vực phục vụ cho việc phát triển cơ sở hạ tầng như điện, nước, than, xăng dầu, đường sắt, viễn thông, các công trình đê điều hay thủy lợi v.v. thì chi phí để lắp đặt các hệ thống đường dẫn là tương đối lớn, trong khi Nhà nước được coi như chủ đầu tư lớn và duy nhất trong việc xây dựng các hệ thống đường dẫn đó thì lại bị giới hạn bởi nguồn vốn rút từ ngân sách nhà nước, đầu tư cho vấn đề này còn eo hẹp nên trên

¹¹ Mục II tiêu chí, danh mục, phân loại doanh nghiệp 100% vốn nhà nước – ban hành kèm theo Quyết định số 38/2007/QĐ-TTg ngày 20/3/2007.

thực tế, Nhà nước mới chỉ xây dựng được một hệ thống duy nhất. Điều này cũng là nguyên nhân khách quan dẫn đến sự độc quyền của một số doanh nghiệp nhà nước trong các lĩnh vực trên.

Thứ ba, mặc dù nền kinh tế Việt Nam vẫn hành theo cơ chế thị trường nhưng có sự định hướng của Nhà nước, do vậy Nhà nước vẫn phải đảm bảo mục đích xã hội trong việc điều tiết phát triển các ngành nghề vì lợi ích chung của cộng đồng. Theo đó, trong một số ngành và lĩnh vực thiết yếu Nhà nước vẫn phải duy trì độc quyền, trong sản xuất hoặc trong phân phối để có thể điều tiết giá cả nhằm đảm bảo công bằng xã hội. Điều này có thể nhận thấy rất rõ trên thực tế, ví dụ tại các nước phát triển thì giá điện phục vụ cho sản xuất thấp hơn giá điện phục vụ cho tiêu dùng trong khi tại Việt Nam thì giá điện phục vụ cho tiêu dùng lại thấp hơn giá điện phục vụ cho sản xuất nói chung.

Thứ tư, do đặc thù hoạt động của một số lĩnh vực theo quan điểm của Nhà nước Việt Nam là có liên quan đến vấn đề trật tự xã hội, an ninh quốc phòng, như: sản xuất và cung ứng các vật liệu nổ, vũ khí v.v. nên pháp luật quy định cấm sản xuất, sử dụng, tàng trữ các loại hàng hóa đó và chỉ có các doanh nghiệp nhà nước thuộc Bộ Quốc phòng được quyền độc quyền kinh doanh những mặt hàng này.

Thứ năm, vì nhiều nguyên nhân khác nhau, trong một số lĩnh vực cơ chế giá theo thị trường ở Việt Nam trên thực tế chỉ là cơ chế giá do các doanh nghiệp độc quyền quyết định theo tín hiệu của thị trường có sự điều tiết, kiểm soát của Nhà nước. Trong khi đó, cơ chế giá theo thị trường thực sự là một cơ chế mà trong đó, thông qua sự tối đa hóa cạnh tranh lành mạnh của thị trường thì giá cả được xác định và hình thành. Theo đánh giá của chuyên gia kinh tế Phạm Chi Lan thì việc "các tập đoàn đã độc quyền, hưởng đặc quyền lại đòi tự do kinh doanh như các thành phần kinh tế khác là không sòng phẳng"¹².

¹² <http://www.tuanvietnam.net/vn/sukiennonghomna/3576/index.aspx>.

Bằng chứng của sự đánh giá này là việc mặc dù tuyên bố giá điện và giá xăng dầu được vận hành theo cơ chế thị trường nhưng khi EVN cắt điện mà không có thông báo cho các doanh nghiệp hoặc cá nhân sử dụng điện thì không hề có vấn đề bồi thường thiệt hại cho các chủ thể đó; và khi giá dầu trên thế giới biến động theo chiều hướng tăng thì ngay lập tức giá xăng, dầu tại Việt Nam đã kịp tăng "thích ứng" với giá thế giới bởi 11 dầu mỗi nhập khẩu xăng dầu Việt Nam. Các doanh nghiệp có vị trí thống lĩnh này tuyên bố họ đang bị lỗ và Nhà nước phải bù lỗ, nhưng khi giá dầu trên thế giới đã hạ nhiệt với tốc độ chóng mặt bởi ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng kinh tế thế giới thì giá xăng, dầu tại Việt Nam vẫn được giữ nguyên mức và giảm dần theo tỷ lệ "nhỏ giọt".

Thứ sáu, các doanh nghiệp độc quyền nhà nước luôn được ưu ái hơn các doanh nghiệp dân doanh từ việc tiếp cận vốn tín dụng, ưu đãi về quyền sử dụng đất (dẫn đến tình trạng có rất nhiều đất công đã bị các doanh nghiệp nhà nước lãng quên không sử dụng hoặc sử dụng sai mục đích dẫn đến thiệt hại hàng tỷ đồng cho Nhà nước), vốn điều lệ, vốn đầu tư cũng như một số lượng lớn nhân sự tại các doanh nghiệp đó được đào tạo rất cơ bản và chuyên nghiệp nhằm mục đích phục vụ lợi ích doanh nghiệp, lợi ích nhà nước. Nhưng chính những ưu ái này khiến cho các doanh nghiệp nhà nước ít chịu sự tác động của cơ chế cạnh tranh thị trường, dẫn đến hiệu quả kinh tế thấp, mức đóng góp vào tổng sản phẩm quốc dân (GDP) và ngân sách nhà nước chưa thực sự tương xứng với những thuận lợi mà các doanh nghiệp này đã, đang và tiếp tục được hưởng.

3. Kết luận

Việc xác định yếu tố thị trường liên quan tại Việt Nam được xem là một trong những bước quan trọng trong quá trình thực thi chính sách và pháp luật cạnh tranh của Việt Nam, từ việc phát hiện, khiếu nại các vụ tranh chấp về cạnh tranh đến việc điều tra, xác định hành vi hạn chế cạnh tranh, hành vi lạm dụng vị trí thống lĩnh hay độc quyền

(Xem tiếp trang 28)

khó xác định được chính xác tổn thất hoặc giá trị của khoản thu bất chính. Vì vậy, chúng tôi cho rằng, cần phải nâng cao mức phạt so với qui định hiện hành để đề cao tính răn đe của pháp luật.

- Trách nhiệm vật chất của kiểm toán viên độc lập đối với kết quả kiểm toán. Luật Kế toán, Luật Kiểm toán, Luật Chứng khoán đều đề cập đến trách nhiệm của kiểm toán viên độc lập đối với kết quả báo cáo tài chính, kết quả hoạt động kinh doanh của công ty. Đây là những căn cứ quan trọng để xác định giá trị cổ phiếu, xác định giá chào bán đối với tổ chức phát hành. Đối với cổ đông hiện hữu và nhà đầu tư, những tài liệu nêu trên là căn cứ quan trọng để quyết định có đầu tư vào tổ chức phát hành hay không và mức giá nào có thể chấp nhận được. Tuy vậy, những sự kiện của Bông Bạch Tuyết,

của hàng loạt các tập đoàn kinh tế hàng đầu thế giới đã cho thấy trách nhiệm của kiểm toán viên đối với thông tin sai sự thật, gây ra sự nhầm tưởng và thiệt hại của nhà đầu tư. Theo dõi diễn biến thị trường trong thời gian qua cho thấy chưa có kiểm toán viên nào bị truy cứu trách nhiệm hình sự hay bị phạt hành chính vì trách nhiệm của mình đối với kết quả kiểm toán và Luật Chứng khoán cũng không điều chỉnh trực tiếp hoạt động của kiểm toán viên độc lập nên có nhiều hạn chế trong việc xác định trách nhiệm của đối tượng này. Bên cạnh đó khái niệm "người liên quan" trong Luật Chứng khoán cũng rất không rõ ràng nên khó dẫn chiếu để xử lý vi phạm. Vì vậy, thiết nghĩ việc làm rõ trách nhiệm của chủ thể này trong quá trình chào bán chứng khoán cũng là một yếu tố để thị trường phát triển ổn định, minh bạch.

(Tiếp theo trang 23 – Xác định thị trường...)

trong thị trường liên quan của các doanh nghiệp. Thị trường liên quan chính là một khái niệm cơ bản để xác định sự tương quan trên thị trường của các doanh nghiệp và là căn cứ để bảo vệ cơ cấu thị trường, bảo vệ khả năng cạnh tranh lành mạnh giữa các thành phần của nền kinh tế.

Vấn biết rằng cả hai yếu tố cạnh tranh lành mạnh và độc quyền luôn đối nghịch, triệt tiêu nhau trong một nền kinh tế được vận hành theo đúng cơ chế thị trường. Nhưng tại Việt Nam, vì sự hình thành độc quyền với vai trò chủ yếu của Nhà nước chi phối đến hoạt động của các doanh nghiệp là xuất phát từ lịch sử phát triển của một nền kinh tế có đặc thù riêng, chuyển đổi từ cơ chế bao cấp sang cơ chế thị trường có sự điều tiết của Nhà nước nên sự độc quyền của các doanh nghiệp nhà nước là không tránh khỏi.

Tuy nhiên, hiện nay trên thực tế Việt Nam đang cố gắng dần xóa bỏ độc quyền tại nhiều lĩnh vực nhằm thực hiện tốt chính sách thu hút vốn đầu tư trực tiếp từ nước ngoài vào Việt Nam.

Do vậy, để xác định được thị trường liên quan tại Việt Nam, ngoài việc ban hành các quy định mang tính định tính cần tiếp tục phải cụ thể hóa các yếu tố định lượng theo phương pháp xác định trong khái niệm thị trường liên quan theo pháp luật cạnh tranh. Điều này sẽ làm cho chính các doanh nghiệp luôn phải tự đánh giá mình hiện đang ở trạng thái cần sự điều tiết hay không từ phía Nhà nước để được bảo vệ phát triển các hoạt động kinh doanh trong một nền kinh tế Việt Nam đang ngày càng được mở rộng ra khu vực và quốc tế theo xu hướng tất yếu của thời đại.