CÁCH TIẾP CẬN CỦA PHÁP LUẬT CẠNH TRANH LIÊN MINH CHÂU ÂU VỀ HÀNH VI LẠM DỤNG MANG TÍNH TRỤC LỢI

Trần Thùy Linh*, Trần Lương Đức, Nguyễn Thị Thùy Trang
Trường Đại học Kinh tế & Quản trị kinh doanh - ĐH Thái Nguyên

TÓM TẮT

Trong các hành vi lạm dụng của doanh nghiệp có vị trí thống lĩnh thị trường thì hành vi lạm dụng mang tính trục lợi vừa là nhóm hành vi lạm dụng mang tính độc lập, vừa là nhóm hành vi có tính liền sau của các nhóm hành vi lạm dụng khác. Bởi lẽ đó, việc xem xét bản chất hành vi lạm dụng cũng như đánh giá tính chất trục lợi của hành vi lạm dụng luôn được đặt ra trong tất cả các vụ việc về lạm dụng vị trí thống lĩnh thị trường. Pháp luật cạnh tranh liên minh Châu Âu được coi là một trong hai trụ cột của pháp luật cạnh tranh Thế giới. Việc nghiên cứu cách tiếp cận của pháp luật cạnh tranh liên minh Châu Âu về hành vi lạm dụng mang tính trục lợi là hữu ích cả trong công tác nghiên cứu pháp luật, hoạch định chính sách và công tác giảng dạy.

Từ khóa: *hành vi lạm dụng; thống lĩnh thị trường;lạm dụng trục lợi;liên minh Châu Âu; luật cạnh tranh*

ĐẶT VẤN ĐỀ

Từ góc độ khoa học pháp lý, việc định nghĩa và giới hạn phạm vi các hành vi bị coi là lạm dụng vị trí thống lĩnh thị trường phụ thuộc vào mục tiêu của luật cạnh tranh mỗi nước. Mục tiêu cơ bản của luật cạnh tranh các nước đều hướng đến việc bảo vệ (quá trình) cạnh tranh trên thị trường và bảo vệ phúc lợi xã hội, bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng như là kết quả của cạnh tranh. Dựa vào bản chất của hành vi và đối tượng mà nó tác động tới các hành vi lạm dụng có thể phân thành nhóm hành vi mang tính trục lợi (exploitative abuses), gây thiệt hại cho phúc lợi xã hội và người tiêu dùng và nhóm hành vi mang tính loại bỏ (exclusionary abuses), gây thiệt hại cho đối thủ cạnh tranh, cản trở cạnh tranh trên thị trường.

Hành vi lạm dụng mang tính trục lợi là hành vi đối xử không công bằng hoặc bất hợp lý đối với những bên bị phụ thuộc vào doanh nghiệp thống lĩnh trong việc cung cấp hàng hóa hoặc dịch vụ trên thị trường liên quan. Những đối tượng này có thể là các khách hàng (khi doanh nghiệp thống lĩnh định giá quá cao…) hoặc các nhà cung cấp của doanh nghiệp thống lĩnh (khi nó trả một mức giá quá thấp…). Mặc dù tác động kinh tế của hành vi lạm dụng mang tính trục lợi với môi trường cạnh tranh được coi là không nghiêm trọng bằng hành vi lạm dụng mang tính loại bỏ, song xét cả về lý thuyết và thực tiễn thì trục lợi lại là mục tiêu cuối cùng của doanh nghiệp thống lĩnh thị trường khi khai thác quyền lực thị trường của mình. Nói cách khác dù ban đầu doanh nghiệp thống lĩnh có thực hiện hành vi lạm dụng mang tính loại bỏ thì sau khi đạt được mục tiêu loại bỏ đối thủ, doanh nghiệp thống lĩnh sẽ tiếp tục thực hiện các hành vi lạm dụng mang tính trục lợi. Bên cạnh đó, bảo vệ người tiêu dùng cũng là một mục tiêu của luật cạnh tranh, do đó, rất cần thiết phải xem xét, đánh giá liệu một hành vi mang tính loại bỏ trên thực tế có gây thiệt hại cho người tiêu dùng hoặc có dẫn đến việc tăng giá hoặc hạn chế sản lượng, hạn chế sự lựa chọn hay không. Bởi lẽ đó, việc xem xét bản chất hành vi lạm dụng cũng như đánh giá tính chất trục lợi của hành vi lạm dụng luôn được đặt ra trong tất cả các vụ việc về lạm dụng vị trí thống lĩnh thị trường.Pháp luật cạnh tranh liên minh Châu Âu (EU) được coi là một trong hai trụ cột của pháp luật cạnh tranh Thế giới. Việc nghiên cứu cách tiếp cận của pháp luật cạnh tranh EU về hành vi lạm dụng mang tính trục lợi là hữu ích cả trong công tác nghiên cứu pháp luật, hoạch định chính sách và công tác giảng dạy.

*Tel: 0989761083, Email: dngbaolinh2@gmail.com

CÁC HỌC THUYẾT VỀ LẠM DỤNG VỊ TRÍ THỐNG LĨNH THỊ TRƯỜNG VÀ SỰ ẢNH HƯỞNG TỚI PHÁP LUẬT CẠNH TRANH LIÊN MINH CHÂU ÂU

Sự phát triển của pháp luật về kiểm soát hành vi lạm dụng vị trí thống lĩnh thị trường gắn liền với sự phát triển của ba học thuyết chính về cạnh tranh là trường phái Havard, trường phái Chicago và trường phái hậu – Chicago [1].

Trường phái Havard là học thuyết lâu đời nhất, với những quan điểm về cạnh tranh được hình thành dựa trên cơ sở lý thuyết kinh tế cổ điển và cấu trúc thị trường truyền thống. Trường phái Havard nêu quan điểm việc đánh giá một hành vi của doanh nghiệp thống lĩnh liệu có phải là lạm dụng hay không chủ yếu dựa trên việc xem xét hình thức (biểu hiện) của hành vi có phù hợp với mô tả trong quy định pháp luật về các hành vi lạm dụng vị trí thống lĩnh thị trường hay không. Khi hành vi bị xem xét có cấu thành pháp lý phù hợp với hành vi bị coi là lạm dụng được mô tả trong luật thì hành vi đó mặc nhiên bị coi là lạm dụng vị trí thống lĩnh thị trường mà không cần phải xem xét hành vi đó có thực sự gây ra những tác động tiêu cực hay không. Nguyên tắc này được gọi là *per se rule*. Cách tiếp cận của học thuyết Havard được cho là nặng về tính hình thức.

Những năm 1970, học thuyết của trường phái Havard bị chỉ trích bởi các nhà kinh tế học của đại học Chicago. Quan điểm của các học giả Chicago và Havard là tương tự nhau về vấn đề điều kiện cạnh tranh hoàn hảo sẽ dẫn đến hiệu quả của thị trường và phúc lợi tiêu dùng là tối đa. Tuy nhiên, trong khi trường phái Harvard cho rằng cần có sự can thiệp của chính phủ để làm cho cấu trúc thị trường gần hơn với các điều kiện cạnh tranh hoàn hảo, thì trường phái Chicago coi những điều kiện này là định hướng cần đạt được, có tác dụng hướng dẫn hành vi của các lực lượng tham gia thị trường tự do. Nói một cách ngắn gọn thìTrường phái Chicago ủng hộ hệ thống thị trường tự do và phủ nhận sự can thiệp cần thiết của chính phủ thông qua luật cạnh tranh.

Trường phái hậu Chicago cũng có quan điểm tương đồng với trường phái Havard là ủng hộ sự can thiệp của chính phủ vào thị trường thông qua luật cạnh tranh. Các học giả hậu Chicago cho rằng việc chính phủ can thiệp thông qua luật cạnh tranh là rất quan trọng để khôi phục lại cạnh tranh và tăng cường phúc lợi cho người tiêu dùng trong một thị trường tập trung. Trong một thị trường cạnh tranh không hoàn hảo, mang tính tập trung cao, đặc biệt ở các thị trường độc quyền, các lực lượng thị trường tự do không thể tự mình khắc phục được những khiếm khuyết của thị trường mà sự can thiệp của chính phủ là cần thiết. Sự khác biệt của trường phái hậu Chicago nằm ở quan điểm không mặc nhiên coi hành vi có biểu hiện lạm dụng của doanh nghiệp có vị trí thống lĩnh thị trường là vi phạm mà yêu cầu cần có những phân tích kinh tế rất chi tiết và phức tạp với sự tập trung đặc biệt vào động lực và hiệu quả thị trường.

Vào những năm 1960, Liên minh châu Âu đã tạo ra một cách tiếp cận mới về luật cạnh tranh và về vấn đề lạm dụng vị trí thống lĩnh thị trường trên cơ sở kết hợp các trường phái Harvard, Chicago, hậu Chicago và được gọi là Trường phái Châu Âu. Với mục tiêu quan trọng nhất là thốngnhất tất cả các thị trường quốc gia và tạo ra một thị trường chung, luật cạnh tranh của liên minh được coi là công cụ chính sách cơ bản. Do đó, các học thuyết có tư tưởng phù hợp với mục tiêu trên có ảnh hưởng lớn hơn đối với sự hình thành và phát triển của luật cạnh tranh Châu Âu. Thời gian đầu, do chịu sự ảnh hưởng đồng thời bởi cả trường phái Havard và Chicago nên dẫn đến một số phán quyết hay quyết định thể hiện sự mâu thuẫnvề mặt lý luận. Dần dần do sự khác biệt về tư tưởng, mâu thuẫn với mục tiêu chung nên trường phái Chicago không còn ảnh hưởng nhiềuđến luật cạnh tranh Châu Âu. Ngược lại, trường phái Havard có ảnh hưởng rất đáng kể. Trường phái hậu Chicago với quan điểm tương tự với trường phái Havard trong việc ủng hộ sự can thiệp của chính phủ vào thị trường cũng nhanh chóng có ảnh hưởng to lớn với luật cạnh tranh của EU. Mặc dù vậy, với sự đòi hỏi những phân tích kinh tế sâu và phức tạp làm dấy lên quan điểm cần có sự đổi mới trong cách tiếp cận của luật cạnh tranh Châu Âu trong giai đoạn hiện nay.

NỘI DUNG PHÁP LUẬT CẠNH TRANH LIÊN MINH CHÂU ÂU VỀ HÀNH VI LẠM DỤNG MANG TÍNH TRỤC LỢI CỦA DOANH NGHIỆP CÓ VỊ TRÍ THỐNG LĨNH THỊ TRƯỜNG

Cũng giống như luật cạnh tranh của nhiều nước, Luật cạnh tranh của liên minh Châu Âu cũng tập trung vào các nội dung: xác định thị trường liên quan, xác định vị trí thống lĩnh thị trường, các hành vi lạm dụng bị cấm và xử lý đối với các doanh nghiệp thực hiện các hành vi lạm dụng bị cấm. Nghiên cứu các quy định về xác định thị trường liên quan, xác định vị trí thống lĩnh thị trường và các hành vi lạm dụng bị cấm sẽ cho thấy cách tiếp cận của liên minh Châu Âu về hành vi lạm dụng mang tính trục lợi của doanh nghiệp có vị trí thống lĩnh thị trường. Quy định về hành vi lạm dụng vị trí thống lĩnh thị trường nói chung và hành vi mang tính trục lợi nói riêng được quy định tại Điều 82 Hiệp ước về thành lập cộng đồng Châu Âu (Hiệp ước EC) và hiện nay được sửa đổi trở thành Điều 102 của Công ước về Chức năng của Liên Minh Châu Âu (TFEU) đồng thời được giải thích và phát triển qua thực tiễn xét xử của Tòa án tư pháp châu Âu (ECJ) và các quyết định, hướng dẫn của Ủy ban Châu Âu.

Xác định thị trường liên quan

Luật cạnh tranh EU đòi hỏi việc xác định vị trí thống lĩnh phải trên một thị trường liên quan xác định và thị trường liên quan phải được phân tích từ nhiều khía cạnh khác nhau: thị trường sản phẩm, thị trường địa lý, thị trường về thời gian. Để xác định thị trường liên quan trước hết cần phân tích thị trường sản phẩm. Một doanh nghiệp chỉ có thể có vị trí thống lĩnh trên một thị trường của sản phẩm hay dịch vụ xác định, cụ thể. Nếu việc xác định thị trường sản phẩm càng hẹp thì doanh nghiệp càng dễ có khả năng hình thành vị trí thống lĩnh trên thị trường sản phẩm cụ thể đó. Việc xác định thị trường địa lý sẽ được thực hiện sau bước xác định thị trường sản phẩm. Thị trường địa lý liên quan là khu vực lãnh thổ (ranh giới) nơi tất cả các thương nhân cạnh tranh ở điều kiện như nhau hay tương đồng nhau về sản phẩm hay dịch vụ xác định. Ở bước thứ ba sẽ thực hiện phân tích xem liệu có yếu tố về thời gian tác động đến thị trường hay không. Một công ty có thể có sức mạnh thị trường trong một thị trường sản phẩm chỉ trong một thời điểm cụ thể trong năm bởi vì các sản phẩm của đối thủ cạnh tranh có thể có sẵn theo mùa. Để định nghĩa thị trường liên quan, Ủy ban đã công bố Thông báo về Định nghĩa Thị trường Liên quan cho Mục đích của Luật Cạnh tranh Chung của liên minh [2]. Mục đích của Thông báo của Ủy ban là mang lại một phương pháp phân tích dựa trên khía cạnh kinh tế nhiều hơn và dễ dự đoán hơn cho phương pháp tiếp cận của Ủy ban.

Xác định vị trí thống lĩnh thị trường

Sau khi xác định thị trường liên quan, thông qua xác định các yếu tố sản phẩm, địa lý và thời gian, bước tiếp theo là xác định xem liệu doanh nghiệp có vị trí thống lĩnh trên thị trường xác định hay không. Điều 82 Hiệp định EC và Điều 102 TFEU đều không trực tiếp đưa ra khái niệm thống lĩnh thị trường mà chỉ khẳng định "các hành vi mang tính chiến lược được thực hiện bởi các doanh nghiệp thống lĩnh thị trường, làm loại bỏ cạnh tranh một cách bất hợp pháp, nhằm duy trì và củng cố quyền lực thị trường" bị lên án. Trên thực tế, khái niệm thống lĩnh thị trường được phát triển qua thực tiễn giải quyết các vụ việc của ECJ. Theo quan điểm của ECJ, thống lĩnh thị trường là "Vị trí của doanh nghiệp mang sức mạnh kinh tế có khả năng ngăn cản cạnh tranh hiệu quả được duy trì trên thị trường liên quan bằng cách cho phép nó hành xử độc lập ở một mức độ đáng kể không phụ thuộc vào đối thủ cạnh tranh, khách hàng và cuối cùng là người tiêu dùng". Khái niệm thống lĩnh thị trường trong luật cạnh tranh EU gồm 3 yếu tố: (1) Tồn tại vị trí nắm giữ sức mạnh kinh tế trên thị trường. Sức mạnh kinh tế được hiểu là doanh nghiệp hoặc nhóm doanh nghiệp nắm giữ vị trí dẫn dắt thị trường (leading position) so với các đối thủ cạnh tranh của nó, (2) Doanh nghiệp nắm giữ vị trí này có thể ngăn ngừa sự cạnh tranh hiệu quả được duy trì trên thị trường đó, (3) vị trí này

cho phép doanh nghiệp nắm giữ có thể hành động độc lập ở mức độ đáng kể với các nhân tố khác của thị trường (đối thủ cạnh tranh, khách hàng, người tiêu dùng)

Các hành vi lạm dụng mang tính trục lợi

Điều 102 TFEU liệt kê các hành vi nhất định bị coi là lạm dụng vị trí thống lĩnh thị trường. Tuy nhiên, những hành vi này chỉ là những dạng hành vi lạm dụng điển hình nhất, chứ không phải là một bảng liệt kê đầy đủ. Điều này được khẳng định thông qua thực tiễn xét xử của ECJ. Từ thực tiễn giải quyết các vụ việc, ECJ đưa ra quan điểm để giải thích cho khái niệm thống lĩnh thị trường. Theo quan điểm của ECJ thể hiện qua các phán quyết cụ thể, hành vi của doanh nghiệp có vị trí thống lĩnh thị trường có bị coi là lạm dụng hay không căn cứ vào tác động của hành vi đó đối với môi trường cạnh tranh [3] Do đó, một hành vi, dù không nằm trong những trường hợp điển hình được liệt kê tại Điều 102 TFEU vẫn có thể bị coi là lạm dụng vị trí thống lĩnh nếu nó do một doanh nghiệp thống lĩnh thị trường thực hiện và có ảnh hưởng tiêu cực tới môi trường cạnh tranh.

Căn cứ vào điều 102 TFEU và từ thực tiễn xét xử của ECJ có thể rút ra các hành vi lạm dụng mang tính trục lợi theo pháp luật cạnh tranh của Liên minh Châu Âu như sau:

Định giá quá mức: Định giá quá mức là hành vi của doanh nghiệp có vị trí thống lĩnh thị trường định giá quá cao so với giá trị kinh tế của sản phẩm. Để đánh giá xem giá bán của sản phẩm có phải là quá cao hay không. ECJ dựa trên các phân tích kinh tế, thực hiện hai bước kiểm tra. Bước thứ nhất, so sánh giá thành và giá bán của sản phẩm. Bước hai, kiểm tra xem mức giá của nó có quá cao không trên cơ sở các yếu tố nội tại của chính nó và so sánh với giá bán sản phẩm của các đối thủ cạnh tranh. Tuy nhiên, ECJ cũng thừa nhận rằng việc xác định chi phí sản xuất để tính giá thành là một việc khó khăn, đặc biệt là ở các công ty lớn với cơ cấu sản phẩm phức tạp. Thực tế, nhiều phán quyết của ECJ đưa ra đã bị chỉ trích bởi thiếu các kiến thức về kinh tế cần thiết và phớt lờ sự thực là việc xác định chi phí cấu thành đối với sản phẩm của doanh nghiệp thống lĩnh thị trường thì không thể thực hiện đơn giản như vậy được.

Bán kèm và bán hàng theo gói: Bán kèm (Tying) là tình trạng mà một người bán sản phẩm A (gọi là sản phẩm bán kèm) yêu cầu các khách hàng muốn mua A phải mua cả sản phẩm B (sản phẩm được bán kèm), trong khi bán hàng theo gói là bán các sản phẩm cùng nhau với mức giá hấp dẫn hơn khi bán các sản phẩm riêng lẻ. Cách tiếp cận của EU gần với cách tiếp cận cổ điển và ngược lại với quan điểm của trường phái Chicago về bán kèm, trong đó Luật cạnh tranh EU quy định cấm hành vi bán kèm, bán hàng theo gói của doanh nghiệp có vị trí thống lĩnh thị trường mà không cần xem xét hiệu quả thực sự đối với người tiêu dùng. Việc phân tích hành vi bán kèm mới chỉ căn cứvào hình thức biểu hiện của hành vi mà không xem xét đến hiệu quả thực tế của nó. Mặc dù, trong Quyết định của vụ Microsoft [4], Ủy ban Châu Âu đã công nhận bán kèm có thể mang lại những lợi ích kinh tế nhất định và các quan điểm ban đầu của pháp luật cạnh tranh EU là mâu thuẫn với các lý thuyết kinh tế mới nhưng vẫn giữ quan điểm cho rằng bán kèm nói chung là hành vi phản cạnh tranh.

Hạn chế sản lượng và sự phát triển khoa học kỹ thuật: Điều 102(b) TFEU cấm các doanh nghiệp có vị trí thống lĩnh thị trường hạn chế sản lượng và sự phát triển khoa học kỹ thuật bởi hậu quả của những hành vi này sẽ gây thiệt hại trực tiếp cho người tiêu dùng. Các quy định của Luật cạnh tranh EU về vấn đề này còn khá chung chung. Từ các phán quyết và quyết định của ECJ và Ủy ban Châu Âu cho thấy các hành vi này trên thực tế rất đa dạng, do đó, không dễ cho các cơ quan thẩm quyền trong việc nhận diện. Có hai trường hợp phổ biến của hạn chế sản lượng và được xác định là vi phạm. Thứ nhất, việc giới hạn hoặc chấm dứt sản xuất hoặc cung ứng sản phẩm của doanh nghiệp thống lĩnh được thực hiện để làm tăng giá hoặc tăng doanh thu của một sản phẩm khác. Thứ hai, một công ty thống lĩnh, thông qua các hợp đồng li - xăng của nó, hạn chế sản xuất đối với một lĩnh vực cụ thể, giới hạn việc tiêu thụ ở một khu vực

địa lý nhất định và hạn chế số lượng sản phẩm. Đối với hạn chế sự phát triển khoa học kỹ thuật, với việc nắm giữ quyền lực thị trường, các công ty thống lĩnh nắm quyền kiểm soát quyền tiếp cận công nghệ, do đó, khi nó ngăn cản sự phát triển khoa học kỹ thuật sẽ có cơ hội kéo dài vòng đời sản phẩm, công nghệ đang sử dụng. Bởi vậy, trong khi người tiêu dùng không được hưởng những thành quả của khoa học công nghệ, thể hiện ở việc tăng chất lượng, giảm giá thành sản phẩm thì vẫn tiếp tục bị doanh nghiệp thống lĩnh trục lợi bằng việc buộc phải sử dụng các sản phẩm với chất lượng không được cải thiện mà giá bán không có tính cạnh tranh.

Áp đặt điều khoản không công bằng với khách hàng: Điều 82(a) Hiệp định EC cấm các doanh nghiệp thống lĩnh áp đặt các điều khoản hợp đồng không công bằng (unfair contract term). Tuy nhiên, việc xác định, giải thích thế nào là các điều khoản hợp đồng bất hợp lý hay không công bằng thuộc về các cơ quan xét xử và điều này được cho thấy là không hề dễ dàng qua thực tiễn xét xử của ECJ. Trong vụ BRT kiện SABAM [5] cho rằng sự công bằng hay hợp lý có liên quan đến sự cân bằng quyền lợi và nghĩa vụ của các bên ký kết hợp đồng. Do đó, một điều kiện vượt xa những gì là hoàn toàn cần thiết cho việc đạt được các mục tiêu của một bên là giới hạn 'không công bằng' cho sự tự do của bên kia. Bất kể việc xác định các *điều khoản không công bằng* trong từng vụ việc có khác nhau thì một điểm chung là việc doanh nghiệp áp đặt các điều kiện như vậy cho khách hàng sẽ trực tiếp gây thiệ hại cho họ, thường là gây ra sự hạn chế quyền tự do hành động của họ.

ĐÁNH GIÁ VÀ KẾT LUẬN

Qua phân tích có thể thấy các quy định về lạm dụng mang tính trục lợi của doanh nghiệp thống lĩnh thị trường trong pháp luật cạnh tranh Châu Âu được hình thành và phát triển trên cơ sở kết hợp cả lý luận được phản ánh qua các quy định của Hiệp ước EC và Công ước TFEU và thực tiễn qua hoạt động của ECJ và Ủy ban Châu Âu. Tuy nhiên, do ảnh hưởng nhiều hơn từ trường phái Havard nên các phán quyết của ECJ mặc dù đã dựa trên các phân tích kinh tế nhiều hơn nhưng vẫn cho thấy xu hướng tiếp cận theo hướng doanh nghiệp thống lĩnh thực hiện các hành vi thỏa mãn các dấu hiệu trong luật thì bị coi là vi phạm cho dù vẫn thừa nhận, ở góc độ kinh tế những hành vi lạm dụng đó cũng mang lại những tác động tích cực, những lợi ích nhất định. Cách tiếp cận của luật cạnh tranh sẽ bảo vệ được khách hàng, người tiêu dùng, những đối tượng bị phụ thuộc vào doanh nghiệp thống lĩnh trong ngắn hạn nhưng các lý thuyết kinh tế mới cho thấy rằng nó thực sự có thể cản trở sự cạnh tranh trong dài hạn và giảm sự khuyến khích công ty chi phối đầu tư vào các khu vực mới. Chính sách cạnh tranh như vậy sẽ cản trở các hoạt động sáng tạo, giảm mức độ năng động và hiệu quả trên thị trường [6].

Những vấn đề hạn chế trong luật cạnh tranh EU về lạm dụng mang tính trục lợi của doanh nghiệp có vị trí thống lĩnh thị trường đã được nhận ra trong Báo cáo thảo luận năm 2005 của Châu Âu [7]. Hiện nay EU đang cố gắng giải quyết những vấn đề khác biệt giữa lý luận và thực tiễn, đồng thời xây dựng một phương pháp tiếp cận dựa vào các phân tích kinh tế nhiều hơn và sử dụng nguyên tắc *rule of reason* thay cho nguyên tắc *per se rule*. Tuy nhiên, cần lưu ý là Luật Cạnh tranh của EU không chỉ là công cụ bảo vệ thị trường, công cụ kinh tế mà còn là một phần của chính sách của EU để thúc đẩy hội nhập sâu hơn và hoạt động hài hòa giữa các thị trường nội địa. Trong khi các rào cản nhập cảnh đã bị tháo dỡ trong Liên minh thông qua việc bãi bỏ các rào cản thuế quan và phi thuế quan giữa các nước thành viên, Ủy ban Châu Âu càng phải cảnh giác hơn đối với việc các công ty tư nhân có thể tự tạo ra rào cản thông qua việc lạm dụng quyền lực thị trường để trục lợi từ khách hàng và loại bỏ đối thủ cạnh tranh. Do đó, cách tiếp cận mới cần tránh nguy cơ gây ảnh hưởng cho các mục tiêu chung của Liên minh Châu Âu.

Lý thuyết mới đưa ra quan điểm cần dựa vào nhiều hơn các phân tích kinh tế để hạn chế sự cứng nhắc của các quy định pháp luật ở EU hiện nay được gọi là lý thuyết lực lượng lãnh đạo thị trường (The theory of market leaders). Lý thuyết này đưa ra quan điểm xác định các

hành vi lạm dụng phải dựa trên các phân tích kinh tế có cân nhắc giữa tác động tích cực và tác động tiêu cực của hành vi [6]. Với quan điểm hiện đại, lý thuyết này cho thấy tính khả thi được áp dụng trong luật cạnh tranh EU. Hình dung một cách đơn giản lý thuyết này cho rằng, hành vi của doanh nghiệp thống lĩnh dựa trên năng lực nội sinh (đổi mới, đầu tư nhiều hơn vào R&D, nâng cao chất lượng sản phẩm…) là tích cực nhưng có thể gây hạn chế cạnh tranh, làm giảm khả năng cạnh tranh của đối thủ, làm gia tăng tính tập trung của thị trường nhưng vẫn có thể có tác động có lợi cho khách hàng và người tiêu dùng và ngược lại. Do đó, cần đánh giá tính tiêu cực và tích cực của hành vi làm cơ sở xác định có vi phạm hay không vi phạm.

Luật cạnh tranh EU vốn được coi là một trong hai trụ cột về luật cạnh tranh của Thế Giới, sự thay đổi trong quan điểm, lý luận của hệ thống này chắc chắn có tác động nhất định đối với các hệ thống pháp luật khác, trong đó có Việt Nam. Do đó, việc tiếp tục nghiên cứu sâu hơn về lý thuyết mới của các học giả Châu Âu về kiểm soát hành vi lạm dụng mang tính trục lợi của doanh nghiệp có vị trí thống lĩnh thị trường là cần thiết.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Massimo Motta, (2004), *Competition Policy: Theory and Practice,* Cambridge: Cambridge University Press (Chapter 7).
2. Commission Notice on the Definition of Relevant market for the Purposes of Community Competition Law (1997), *OJ C 372*, pp. 5–13
3. Global Competition Center (2005), *GCLC Research Papers on Article 82 EC,* College of Europe, Brugge, July, pp. 40 – 42.
4. Commission Decision Microsoft 24 March 2004 COMP/C-3/37.792
5. Vụ việc số 127/73 Belgische Radio en Televisie v SV SABAM and NV Fonior [1974] ECR 313
6. Nagy, Csongor Istvan (2007) "Refusal to Deal and The Doctrine of Essential Facilities in US and EC Competition Law: A Comparative Perspective and Proposal for a Workable Analtical Framework", *European Law Review*, Vol. 32, pp. 664-685
7. *DG Competition discussion paper on the application of Article 82 of the Treaty to exclusionary abuses*, http://ec.europa.eu/competition/antitrust/art82/discpaper2005.pdf.

SUMMARY

EUROPEAN UNION COMPETITION LAW APPROACH ON EXPLOITATIVE ABUSES

Tran Thuy Linh*, Tran Luong Duc, Nguyen Thi Thuy Trang
TNU – University of Economics and Business Administration

Among abusive behaviors of market dominance, exploitative abuse is alsoindependent abusive behavior and next behavior of other abusive behaviors. For this reason, the nature of abusive behavior as well as the exploitation of abusive behavior is always set in all instances of abusive market dominance case. European Union competition law is considered one of the two pillars of the World Competition Law. Studying the approach of European Union competition law on exploitative abuses is useful both in legal research, in policymaking and in teaching.

Keywords: *abusive practices; market dominance; exploitative abuses; European Union; competition law.*

Ngày nhận bài: 08/5/2018; Ngày phản biện: 18/5/2018; Ngày duyệt đăng: 29/6/2018

* *Tel: 0989761083, Email: dngbaolinh2@gmail.com*