

CÁC CÔNG CỤ CỦA CHÍNH SÁCH CẠNH TRANH TRONG NỀN KINH TẾ THỊ TRƯỜNG MỞ

Pháp luật chung về cạnh tranh thường xử lý các vấn đề của quyền lực độc quyền theo nhóm quan hệ và thỏa thuận giữa các doanh nghiệp độc lập; các hành vi của doanh nghiệp độc quyền duy nhất; liên kết cấu trúc của doanh nghiệp độc lập. Để giúp cho việc phân tích, nhóm thứ nhất, các thỏa thuận, được tiếp tục chia thành hai nhóm nhỏ: các thỏa thuận “chiều ngang” giữa các doanh nghiệp sản xuất cùng sản phẩm và các thỏa thuận “chiều dọc” giữa các doanh nghiệp ở các công đoạn khác nhau của quy trình sản xuất và phân phối. Nhóm thứ nhất còn được gọi là “độc quyền hóa” hoặc “lạm dụng vị thế độc quyền”; các hệ thống luật pháp khác nhau sử dụng các thuật ngữ khác nhau cho nhóm này và phát triển các cách tiếp cận tương đối khác nhau để xử lý vấn đề quyền lực kinh tế của doanh nghiệp độc quyền duy nhất. Nhóm thứ ba, còn được gọi là “sát nhập” hoặc “tập trung hóa”, thường bao gồm các hình thức kết hợp khác nhau, như mua cổ phần hoặc tài sản, liên doanh.

Các *thỏa thuận* có thể cho phép doanh nghiệp phối hợp hoạt động để có được một số đặc tính độc quyền, như tăng giá, hạn chế sản lượng và ngăn chặn sự nhập cuộc hoặc đổi mới. Các thỏa thuận *chiều ngang* gây tổn hại nhiều nhất là các thỏa thuận ngăn cản đối thủ cạnh tranh tạo ra sự năng động trong cạnh tranh, giá cả và sản lượng. Hầu hết pháp luật cạnh tranh hiện đại trừng phạt rất nặng các thỏa thuận không chính đáng nhằm ấn định giá, hạn chế sản lượng, lừa đảo trong đấu thầu và phân chia thị trường. Để thực thi các thỏa thuận này, các đối thủ cạnh tranh có thể phải thống nhất với nhau về thủ thuật ngăn cản đối thủ cạnh tranh mới hoặc trừng phạt các doanh nghiệp không tuân thủ; như vậy luật cũng cố gắng ngăn cản hành vi trừng phạt và tẩy chay. Hoạt động phối hợp chiều ngang trong các vấn đề khác, như tiêu chuẩn sản phẩm, nghiên cứu và chất lượng cũng có thể tác động đến cạnh tranh, nhưng tác động đó là tiêu cực hay tích cực còn phụ thuộc vào các điều kiện thị trường. Như vậy, hầu hết pháp luật xử lý các loại thỏa thuận này bằng cách đánh giá điểm tích cực và tiêu cực bằng cách thiết kế các quy định cho tiết hơn để xác định và miễn trừ các hành vi tiêu cực.

Các thỏa thuận *chiều dọc* cố gắng kiểm soát các phía cạnh phân phối. Các lý do gây hại cũng tương tự như đối với thỏa thuận chiều ngang – đó là các thỏa

thuận để dẫn tới giá tăng, chất lượng giảm (hoặc chất lượng tồi) hoặc ngăn cản sự nhập cuộc và đổi mới. Do tác động lên cạnh tranh của các thỏa thuận chiều dọc có thể phức tạp hơn trường hợp thỏa thuận chiều ngang, nên sự chế định với các thỏa thuận chiều dọc khác nhau thậm chí còn đa dạng hơn trường hợp thỏa thuận chiều ngang. Một loại thỏa thuận cơ bản là duy trì giá bán lại: các thỏa thuận chiều dọc có thể kiểm soát giá tối thiểu hoặc giá tối đa. Trong một số trường hợp, điều này có thể ngăn cản vị thế sử dụng thị trường của các nhà phân phối. Trong trường hợp khác, điều này chỉ là sự sao chép hoặc thực thi hình thức thỏa thuận chiều ngang. Các thỏa thuận cho phép độc quyền bán hàng trong một vùng có thể kích thích tăng nỗ lực trong việc bán sản phẩm của người cung ứng, nhưng cũng có thể lại bảo vệ người phân phối khỏi cạnh tranh hoặc ngăn cản sự nhập cuộc của những người cung ứng khác. Tùy thuộc vào từng trường hợp, các thỏa thuận về kết hợp sản phẩm, như yêu cầu nhà phân phối đảm nhận lại toàn bộ loại sản phẩm hoặc kết hợp loại sản phẩm khác nhau, có thể theo điều kiện thuận lợi hoặc gây bất lợi cho việc giới thiệu các sản phẩm mới. Sự đặc quyền thường liên quan đến tập hợp các thỏa thuận chiều dọc với các đối thủ cạnh tranh có tiềm năng có sức mạnh: một thỏa thuận đặc quyền có thể bao gồm các điều khoản về cạnh tranh trong các vùng địa lý, về độc quyền bán hàng đối với các nhà cung ứng, và về quyền sở hữu trí tuệ, như thương hiệu.

Quy định về lạm dụng vị thế không chế hoặc độc quyền hóa là nhóm quy định chủ yếu liên quan đến hành vi và điều kiện của từng doanh nghiệp. Một doanh nghiệp độc quyền thuần túy, tức là doanh nghiệp không phải đối mặt với cạnh tranh hoặc đe dọa bởi cạnh tranh sẽ ấn định mức giá cao hơn và sản xuất ra sản phẩm với chất lượng thấp hơn; doanh nghiệp này cũng ít có khả năng áp dụng các phương pháp hiệu quả hoặc đổi mới sản phẩm. Quy định pháp luật chống độc quyền thường hướng tới xử lý các thủ thuật loại trừ được doanh nghiệp sử dụng để cố gắng có được hoặc duy trì vị thế độc quyền. Quy định pháp luật chống hành vi lạm dụng vị thế độc quyền cũng xử lý các vấn đề tương tự và có thể cố gắng xử lý việc vận dụng trên thực tế quyền lực thị trường. Ví dụ, trường hợp doanh nghiệp có vị thế không chế ấn định mức giá quá cao có thể được coi là vi phạm luật.

Quy định về *kiểm soát sát nhập* cố gắng ngăn cản việc tạo lập, thông qua mua doanh nghiệp hoặc các hình thức kết hợp cấu trúc khác, hình thức kinh

doanh có thể khuyến khích hoặc giúp thực hiện quyền lực thị trường. Trong một số trường hợp, việc kiểm tra tính hợp pháp dựa vào quy định về vị thế chi phối hoặc các hạn chế; trong các trường hợp khác, việc kiểm tra dựa trên tác động đến cạnh tranh nói chung. Quá trình phân tích được áp dụng thường yêu cầu phải xác định đặc trưng cạnh tranh, các doanh nghiệp có thể cạnh tranh, thị phần và tầm quan trọng chiến lược của các doanh nghiệp trên thị trường đó. Một nhân tố quan trọng là khả năng nhập cuộc của doanh nghiệp mới hoặc sự tồn tại các rào cản nhập cuộc. Hầu hết các hệ thống đều sử dụng một số hình thức kiểm tra thị phần nhằm định hướng tiếp tục cho cuộc điều tra hoặc giả định về tính hợp pháp. Việc sát nhập trong các thị trường tập trung bất thường hoặc tạo ra doanh nghiệp có thị phần cao bất thường có nhiều khả năng sẽ tác động đến cạnh tranh. Hơn nữa, hầu hết các hệ thống đều xác lập thủ tục cảnh báo cho cơ quan thi hành về các giao dịch lớn và quang trọng là trình tự cụ thể cho việc tiến hành điều tra, vì thế các vấn đề có thể được xác định và xử lý trước khi việc tái cấu trúc xảy ra.

Các thuộc tính cơ bản của thị trường được chia thành ba nhóm lớn: cấu trúc, ứng xử và kết quả. Các cấu trúc thuộc ứng xử thị trường liên quan đến sự vận hành của thị trường trong điều kiện cụ thể. Các thuộc tính lớn trên là cơ sở phân biệt các hình thái thị trường và thiết kế các chính sách của chính phủ về cạnh tranh và chống độc quyền.

Số lượng và thị phần của các doanh nghiệp tham gia thị trường thể hiện ở mức độ tập trung, bởi số lượng và thị phần của các doanh nghiệp là những nhân tố quan trọng xác định vị thế thị trường. Các chỉ số thường dùng để xác định tập trung là: Số lượng doanh nghiệp, đường Lorenz, chỉ số Gini, hệ số tập trung và chỉ số Herfindal – Hirschman.

Các nguyên nhân dẫn đến tập trung thị trường:

May mắn

Các nguyên nhân kỹ thuật và điều kiện ban đầu như quy mô thị trường; tính kinh tế theo quy mô; nguồn lực khan hiếm; tốc độ tăng trưởng thị trường.

Các chính sách của chính phủ như chính sách chống độc quyền, bằng sáng chế, giấy phép, thuế quan, hạn ngạch; chính sách mua các quy định.

Chính sách kinh doanh: sát nhập, hành vi hạn chế; sự khác biệt sản phẩm.

Điều kiện ra nhập và thoái lui khỏi thị trường thể hiện ở các rào cản ra nhập

Các rào cản ra nhập thị trường là bất kì nhân tố nào làm giảm động cơ hoặc khả năng của doanh nghiệp có thể tham gia thị trường mặc dù lợi nhuận của doanh nghiệp hiện nên thị trường là rất cao.

Các rào cản cấu trúc đối với việc tham gia gồm có:

Sự chênh lệch về chi phí đơn vị tuyệt đối: tăng chi phí kinh doanh (bất kể mức sản lượng nào) của doanh nghiệp có thể tham gia so với doanh nghiệp hiện trên thị trường.

Kinh tế theo quy mô, nếu mức quy mô hiệu quả tối thiểu là lớn hơn so với ngành công nghiệp thì sẽ có ít cơ hội để ngành đó có nhiều doanh nghiệp tham gia.

Chi phí vốn: chi phí đầu tư của nước ngoài có thể tham gia đến mức họ gặp nhiều khó khăn hơn so với doanh nghiệp họ đang hoạt động.

Sự khác biệt sản phẩm và mức độ khác biệt sản phẩm

Khác biệt sản phẩm khi khách hàng nhận thấy sản phẩm khác với sản phẩm cạnh tranh về tính chất vật lý và phi vật lý.

Các nguyên nhân tạo ra sự khác biệt sản phẩm

Các thuộc tính của sản phẩm: có thể khác nhau về điểm mạnh, điểm yếu (sự khác biệt sản phẩm theo chiều ngang) hoặc các sản phẩm có chất lượng khác nhau (sự khác biệt sản phẩm theo chiều dọc).

Thông tin không hoàn hảo về giá và thông tin không hoàn hảo về chất lượng.

Sự bốc đồng chủ quan quyết định của người mua không hợp lý do họ không có kinh nghiệm, do quảng cáo có sức lôi cuốn hoặc do các điều kiện liên quan đến sản phẩm và doanh nghiệp.

Sự kết hợp với giai đoạn trước và sau của kinh doanh (liên kết dọc):

Sát nhập gồm có ba hình thức; sát nhập chiều ngang (kết hợp 2 hoặc nhiều đối thủ cạnh tranh với nhau); sát nhập chiều dọc (kết nối công ty thuộc các giai đoạn khác nhau của quy trình sản xuất – phân phối); tập đoàn (gồm 3 loại: mở

rộng sản phẩm, sáp nhập các nhà máy có sản phẩm khác nhau nhưng có liên quan đến nhau) mở rộng thị trường (sáp nhập các nhà máy cùng sản xuất một loại sản phẩm nhưng bán trên thị trường khác nhau) tập đoàn thuần túy (sáp nhập của các doanh nghiệp hoàn toàn không có điểm chung).

Nguyên nhân dẫn đến sáp nhập:

- Tăng hiệu quả kinh tế;
- Để phòng vệ;
- Chia sẻ rủi ro thông qua đa dạng hóa;
- Thúc đẩy tăng trưởng và khuếch trương thanh thế;
- Vị thế độc quyền.

Hành vi ứng xử của các doanh nghiệp trên thị trường là các phản ứng về giá, sản lượng, sản phẩm, xúc tiến và các nội dung liên quan đến hoạt động. Người ta có thể phân nhóm hành vi ứng xử theo các nội dung hoặc theo vị thế thị trường.

Phân loại hành vi theo ứng xử nội dung hoạt động:

- Chiến lược giá cả;
- Chiến lược sản xuất;
- Chiến lược sản phẩm;
- Chiến lược xúc tiến.

Phân loại hành vi theo ứng xử theo vị thế thị trường và mức độ tập trung trên thị trường:

Dựa vào vị thế thị trường, ứng xử thị trường có thể phân thành 3 nhóm: ứng xử khai thác thị trường, ứng xử mở rộng thị trường, ứng xử kết hợp khai thác và mở rộng thị trường.

Các ứng xử trên có thể phân tích theo mức độ tập trung thị trường: độc quyền một doanh nghiệp, độc quyền ngầm định và độc quyền của một nhóm doanh nghiệp thỏa thuận với nhau.

Sự kết hợp giữa hai chiều phân loại này giúp chúng ta thấy được nhiều cách ứng xử trên thị trường.

Kết quả thị trường

- Hiệu quả phân bổ;

- Hiệu quả năng suất;
- Tính công bằng;
- Thay đổi kỹ thuật công nghệ.



TTBD ĐBDC

