

**Hợp tác kỹ thuật trong việc nghiên cứu xây dựng  
năng lực nhằm đảm bảo thực thi Luật và Chính  
sách cạnh tranh tại Việt Nam**

**Tóm tắt Báo cáo tổng kết**

**Tháng 12 năm 2006**

**Cơ quan Hợp tác Quốc tế Nhật Bản**

**Công ty Nghiên cứu & Tư vấn Mitsubishi UFJ**

## CÁC THUẬT NGỮ VIẾT TẮT

AMA	Luật chống độc quyền
APEC	Diễn đàn hợp tác Châu Á Thái Bình Dương
ASEAN	Hiệp hội các nước Đông Nam Á
FDI	Đầu tư trực tiếp
GDT	Tổng cục thuế
GSO	Tổng cục thống kê
JCIF	Trung tâm tài chính quốc tế Nhật Bản
JFTC	Ủy ban thương mại lành mạnh Nhật Bản
MPT	Bộ Kế hoạch và đầu tư
SME	Doanh nghiệp nhỏ và vừa
SOE	Doanh nghiệp nhà nước
TA	Hỗ trợ kỹ thuật
VCAD	Cục quản lý cạnh tranh Việt Nam
VCC	Hội đồng cạnh tranh Việt Nam
VCCI	Phòng thương mại và công nghiệp Việt Nam
WTO	Tổ chức thương mại thế giới

## Mục lục

I. Giới thiệu.....	1
1. Thông tin cơ bản.....	1
2. Mục đích và Khuôn khổ của Nghiên cứu.....	3
2.1 Mục đích của Nghiên cứu.....	3
2.2 Hỗ trợ kỹ thuật.....	4
II. Kết quả của Nghiên cứu và Hoạt động Chuyển giao công nghệ.....	8
1. Nghiên cứu cơ bản.....	8
1.1 Đảm bảo thực thi Luật Cạnh tranh của Việt Nam.....	8
1.2 Phát triển Nguồn nhân lực của Cục Quản lý Cạnh tranh.....	12
1.3 Tình trạng hiện tại của ngành nghề trong nước.....	13
2. Nghiên cứu thị trường thí điểm.....	15
2.1 Khuôn khổ của Nghiên cứu thị trường.....	15
2.2 Những phát hiện từ Nghiên cứu Thị trường Thí điểm.....	16
2.3 Đánh giá Phương pháp và Chiến lược Nghiên cứu.....	21
3. Các hoạt động tuyên truyền.....	22
3.1 Xây dựng các tờ rơi tuyên truyền.....	22
3.2 Xây dựng trang web.....	23
3.3 Hội thảo tuyên truyền.....	24
4. Hội thảo hỗ trợ kỹ thuật.....	28
4.1 Mục đích và Lập chương trình.....	28
4.2 Hội thảo hỗ trợ kỹ thuật thứ nhất.....	31
4.3 Hội thảo hỗ trợ kỹ thuật thứ hai.....	31
4.4 Hội thảo hỗ trợ kỹ thuật thứ ba.....	32
4.5 Hội thảo hỗ trợ kỹ thuật thứ tư.....	33
5. Đào tạo Đối tác.....	34
5.1 Mục đích của Khóa học Đào tạo đối tác.....	34
5.2 Chương trình của Khóa học đào tạo Đối tác.....	35
III. Những khuyến nghị.....	36
1. Những khuyến nghị chung.....	36
1.1 Phát triển nguồn nhân lực.....	36
1.2 Tăng cường năng lực thể chế.....	37
1.3 Chia sẻ thông tin.....	39

1.4	Phân bổ nguồn tài chính và sự phối hợp các nhà tài trợ.....	39
2.	Những khuyến nghị từ từng hoạt động cấu thành .....	40
2.1	Những khuyến nghị từ nghiên cứu thị trường thí điểm.....	40
2.2	Những Khuyến nghị từ các Hoạt động Tuyên truyền.....	45
2.3	Những Khuyến nghị từ Hội thảo Hỗ trợ Kỹ thuật.....	50

### **Danh sách số liệu**

Sơ đồ 1	Các yếu tố của Hoạt động xây dựng năng lực.....	5
Sơ đồ 2	Chương trình Hỗ trợ Kỹ thuật tại Việt nam.....	6
Bảng 1	Kế hoạch làm việc của các Hoạt động Hỗ trợ Kỹ thuật.....	7
Sơ đồ 3	Sơ đồ Tổ chức và Các cán bộ của VCAD.....	10
Bảng 2	Tỉ lệ Sản lượng Công nghiệp theo hình thức sở hữu .....	14
Bảng 3	Đề cương của Hội thảo hỗ trợ kỹ thuật .....	29
Sơ đồ 4	Cơ cấu của Việc Đào tạo đối tác .....	34
Bảng 4	Chương trình của Khóa đào tạo Đối tác.....	35

## I. Giới thiệu

---

## I. Giới thiệu

### 1. Thông tin cơ bản

#### **(1) Tầm trọng của Luật Cạnh tranh và Việc triển khai thực hiện hiệu quả Luật Cạnh tranh đối với Nền kinh tế quốc gia**

Nhóm làm việc của Tổ chức Thương mại Thế giới về Chính sách Cạnh tranh Thương mại vào tháng 12 năm 1998<sup>1</sup> có báo cáo rằng các chính sách kinh tế trong nước, bao gồm tư nhân hóa, bãi bỏ chính sách và chống độc quyền, có quan hệ chặt chẽ với phát triển kinh tế thông qua việc thu được hiệu quả cao hơn trong hoạt động kinh tế trong nước cũng như thông qua tăng cường hoạt động xuất nhập khẩu. Môi trường thị trường cạnh tranh sẽ mang lại các doanh nghiệp hoạt động hiệu quả hơn, dẫn đến sự chuyên đổi cơ cấu ngành nghề nhằm phân bổ tốt nhất các nguồn lực trong nước. Trong môi trường cạnh tranh, các doanh nghiệp buộc phải đáp ứng nhanh chóng nhu cầu thị trường thông qua việc cung cấp hàng hóa chất lượng cao hơn ở mức giá thấp hơn cho người tiêu dùng và người sử dụng là các công ty. Mặt khác, các doanh nghiệp có vị trí đã được thiết lập trên thị trường bị cuốn hút vào các hành động phi cạnh tranh, ví dụ, điều chỉnh giá cả thông qua việc sử dụng vị trí thống lĩnh thị trường và hình thức thông đồng. Vai trò của chính sách cạnh tranh là nhằm quản lý những hành động phi cạnh tranh đó, và luật cạnh tranh nhằm cung cấp khuôn khổ pháp lý cơ bản cho việc thực hiện chính sách cạnh tranh đó.

Mặc dù vậy, luật cạnh tranh là một công cụ để duy trì một thị trường cạnh tranh, nhưng một thị trường vẫn có thể là một môi trường phi cạnh tranh do sự can thiệp bởi các chính sách của chính phủ, như các chính sách về các ngành nghề, đầu tư và thương mại, bao gồm cả vai trò của các doanh nghiệp nhà nước. Trong bối cảnh đó, chính sách cạnh tranh cần được kết hợp với các chính sách kinh tế khác theo định hướng một cơ chế thị trường tự do, tư nhân hóa và bãi bỏ chính sách, nhằm có được một hệ thống thị trường cạnh tranh có hiệu quả.

Dưới cơ chế chính sách cạnh tranh có hiệu quả, quyền lợi của người tiêu dùng sẽ được cải thiện thông qua việc quản lý giá bất hợp lý của những nhà thống lĩnh thị trường, dẫn đến một hệ thống kinh tế hiệu quả tạo điều kiện cho các ngành nghề có được sức cạnh tranh quốc tế thông qua việc giảm chi phí hàng hóa và dịch vụ đầu vào trong nước. Điều này là đặc biệt quan trọng đối với hầu hết các quốc gia thuộc Khu vực Đông Nam Châu

---

<sup>1</sup> WT/WGTCP/2

Á đang nỗ lực tăng cường các ngành nghề xuất khẩu.

Các quốc gia thuộc Khu vực Đông Nam Á đang chứng kiến sự chuyển đổi cơ cấu ngành nghề trong mỗi giai đoạn tương ứng. Trong giai đoạn đầu của quá trình công nghiệp hóa, ngành nghề sử dụng nhiều lao động như dệt may có lợi thế cạnh tranh, và sau đó sự chuyển hướng sang ngành nghề sử dụng nhiều vốn và công nghệ như ngành cơ khí bắt đầu chiếm được thế cạnh tranh thông qua tích lũy vốn và nguồn nhân lực<sup>2</sup>. Để tạo điều kiện cho việc chuyển đổi năng động đó trong cơ cấu ngành nghề, chính phủ cần có một hệ thống chính sách đáp ứng nhanh chóng nhu cầu của thị trường và khuyến khích việc đổi mới kỹ thuật. Ở khía cạnh này, chính sách cạnh tranh là một công cụ hiệu quả để khuyến khích các doanh nghiệp cải tiến kỹ thuật nhằm tạo sản phẩm có giá trị gia tăng cao hơn, một bước nhằm thoát khỏi sự phụ thuộc vào sự cạnh tranh dựa trên chi phí nhân công thấp.

Nền kinh tế Việt nam đang có tốc độ phát triển đáng kể đạt 7% trong vòng 5 năm qua, trong đó ngành công nghiệp dẫn đầu đạt tốc độ phát triển 10,6% năm 2005 và xuất khẩu đạt 26% trong 6 tháng đầu năm năm 2006<sup>3</sup>. Một trong những đặc điểm của ngành công nghiệp Việt nam là sự tồn tại của các doanh nghiệp nhà nước (DNNN) với số lượng lớn, chiếm 40% tổng sản lượng công nghiệp. Do đất nước hoạt động theo cơ chế kinh tế kế hoạch tập trung cho đến tận năm 1986, nhiều lĩnh vực ngành nghề hiện vẫn do các cơ quan chính quyền trung ương và địa phương sở hữu và điều hành. Mặc dù chính phủ đang tiến hành cổ phần hóa các DNNN, có những DNNN có vị trí thống lĩnh trên thị trường, điều này đòi hỏi sự lưu tâm đặc biệt trong quá trình triển khai thực hiện Luật Cạnh tranh.

## **(2) Thông qua Luật Cạnh tranh tại các nước châu Á**

Các nước châu Á đã bắt đầu thông qua và thực hiện pháp luật cạnh tranh từ cuối những năm 1990. Sau cuộc khủng hoảng tài chính châu Á năm 1997, nhiều nước tại khu vực châu Á chuyển chính sách kinh tế từ cơ chế quản lý trực tiếp bởi chính phủ sang cơ chế thị trường, trên cơ sở những đề xuất khuyến nghị của Ngân hàng Thế giới và Quỹ Tiền tệ Quốc tế. Tuy nhiên, việc thông qua pháp luật cạnh tranh tại các nước châu Á là dựa trên cơ sở nhu cầu của các nước này trong việc chuyển sang nền kinh tế quản lý theo cơ chế thị trường do thị trường trong nước và các hoạt động kinh tế được mở rộng nhờ những kết quả thu được của việc phát triển kinh tế. Điều này là hết sức rõ ràng đối với

---

<sup>2</sup> Shujiro Urata, “Phát triển Kinh tế và Chính sách Cạnh tranh tại Đông Á”

<sup>3</sup> Theo Ngân hàng thế giới và Trung tâm Tài chính Quốc tế của Nhật Bản

các nước Malaysia, Singapore, Philippin, Trung Quốc và Việt nam, những nơi mà việc thông qua [pháp luật cạnh tranh] diễn ra sau năm 2000. Ở Việt nam, “Luật Cạnh tranh” được Quốc hội thông qua ngày 3/12/2004, và có hiệu lực từ ngày 1/7/2005.

### **(3) Việc thông qua Luật Cạnh tranh tại Việt nam**

Trước khi thông qua Luật Cạnh tranh của Việt nam vào năm 2004, chính phủ đã áp dụng nhiều quy định nhằm khuyến khích các hành vi thương mại lành mạnh, bao gồm các quy định sau:

Luật Thương mại (1997) quy định việc bảo vệ người tiêu dùng trong các hành vi thương mại không lành mạnh.

Nghị định về Quản lý Giá (2002) về kiểm soát sự cấu kết nhằm độc quyền chiếm lĩnh thị trường.

Nghị định Số. 54 (Quyền Sở hữu Công nghiệp) quy định dán nhãn sai là một hành vi thương mại không lành mạnh.

Việc thông qua Luật Cạnh tranh giúp xây dựng khuôn khổ pháp lý toàn diện cho một môi trường thị trường cạnh tranh bằng cách thay thế một phần các quy định liên quan và bổ sung các điều khoản mới nhằm đáp ứng nhu cầu của nền kinh tế đang phát triển nhanh chóng tại Việt nam.

## **2. Mục đích và Khuôn khổ của Nghiên cứu**

### **2.1 Mục đích của Nghiên cứu**

Mục đích của Nghiên cứu là nhằm hỗ trợ Cục Quản lý Cạnh tranh (VCAD) thuộc Bộ Thương mại của Việt nam nâng cao năng lực của mình để đảm bảo thực thi luật cạnh tranh và thực hiện chính sách pháp luật cạnh tranh.

Mục đích này bao gồm hai khía cạnh. Khía cạnh thứ nhất là “*nhằm hỗ trợ VCAD trong việc xây dựng cơ sở nền tảng cho việc triển khai thực hiện luật cạnh tranh bằng cách tăng cường năng lực của VCAD (như xây dựng các hướng dẫn, nghị định và/hoặc hệ thống quản lý liên quan) thông qua các chương trình phát triển nguồn nhân lực*”. Để đạt được mục tiêu này, Nghiên cứu đưa ra hai hướng tiếp cận. Hướng thứ nhất là chỉ ra các vấn đề ưu tiên là trọng tâm trong Đánh giá chung về tình trạng hiện tại của các cơ quan nhà nước, việc đảm bảo thực hiện luật và cơ cấu thị trường. Hướng tiếp cận thứ



hai, phản ánh kết quả của hướng tiếp cận thứ nhất, là hỗ trợ kỹ thuật trong việc chuyển giao những kiến thức và bí quyết thực tế, cần thiết cho việc thực hiện và đảm bảo thực thi luật cạnh tranh.

Trên cơ sở nhận thấy tầm quan trọng của việc nâng cao nhận thức về luật và chính sách cạnh tranh đối với công chúng, khía cạnh thứ hai là “*nhằm tuyên truyền tầm quan trọng của cạnh tranh và vai trò của chính quyền đối với các ngành nghề, các cơ sở giáo dục, người tiêu dùng và các cán bộ của chính phủ*”. Về khía cạnh này, Nghiên cứu cung cấp các cơ hội cho việc tổ chức hội thảo và xây dựng trang web nhằm chia sẻ các bí quyết lập kế hoạch và hoạt động.

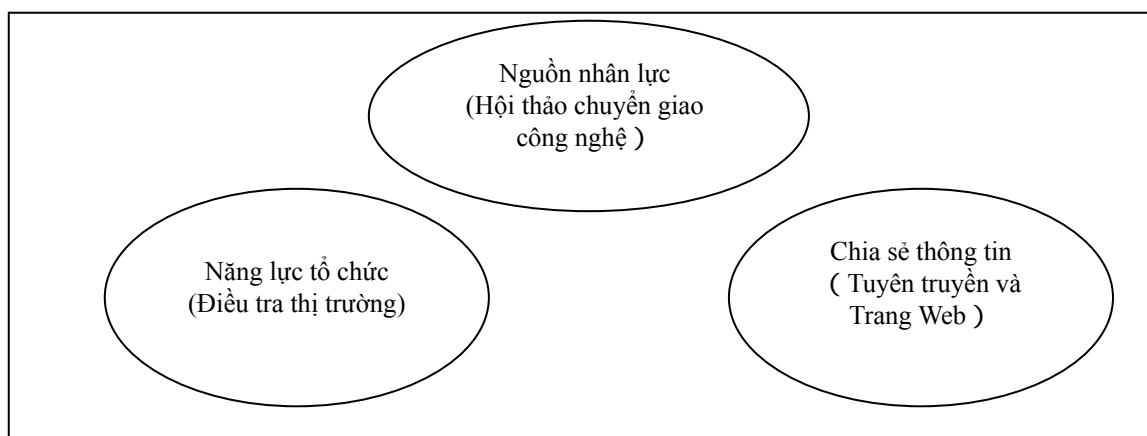
## 2.2 Hỗ trợ kỹ thuật

Do Luật cạnh tranh là một chính sách mới được thực hiện tại Việt nam, VCAD cần học hỏi kinh nghiệm của các nước khác bao gồm Mỹ, châu Âu và Nhật Bản. Trên cơ sở đó, chính phủ Việt nam đã đề nghị chính phủ Nhật Bản trợ giúp kỹ thuật cho chương trình xây dựng năng lực thuộc lĩnh vực này. Hoạt động trợ giúp kỹ thuật được tiến hành thông qua các cuộc hội thảo chuyên giao kỹ thuật, hội thảo tuyên truyền, điều tra thị trường và các hoạt động liên quan khác. Các hoạt động trợ giúp kỹ thuật này chú trọng vào các vấn đề sau:

- Chương trình xây dựng năng lực

Chương trình xây dựng năng lực nhằm mục đích tăng cường năng lực của các tổ chức trong ba yếu tố: 1) Nguồn nhân lực, 2) Năng lực tổ chức, và 3) Chia sẻ thông tin. Trong khi chương trình đào tạo nhân lực là một yếu tố trọng tâm, cơ cấu tổ chức cần phải theo kịp với tầm vóc của cơ quan quản lý có thể duy trì sự chia sẻ kiến thức giữa các nhân viên. Nhằm đạt được mục tiêu này, việc chia sẻ thông tin trong tổ chức là rất cần thiết; mặt khác việc phổ biến thông tin đến cộng đồng doanh nghiệp, các tổ chức nghề nghiệp và công chúng cũng rất quan trọng đối với chính tổ chức và tính hiệu quả của các quy định pháp luật.

## Sơ đồ 1 Các yếu tố của Hoạt động xây dựng năng lực



Nguồn: Công ty Nghiên cứu & Tư vấn Mitsubishi UFJ

- Giới thiệu các kinh nghiệm của Nhật Bản

Ủy Ban Thương mại lãnh mạnh Nhật Bản (JFTC) là cơ quan quản lý lĩnh vực cạnh tranh, một tổ chức đối tác của Nhật Bản. Hoạt động hỗ trợ kỹ thuật tập trung giới thiệu kinh nghiệm của JFTC trong việc triển khai thực hiện Luật Chống độc quyền của Nhật Bản với các tình huống cụ thể, thông qua việc mời các nhà thuyết trình là các cán bộ của JFTC. Ngoài các cán bộ của JFTC, một chuyên gia trong ngành của Nhật Bản cũng được mời để giải thích sâu về hệ thống pháp luật Nhật Bản.

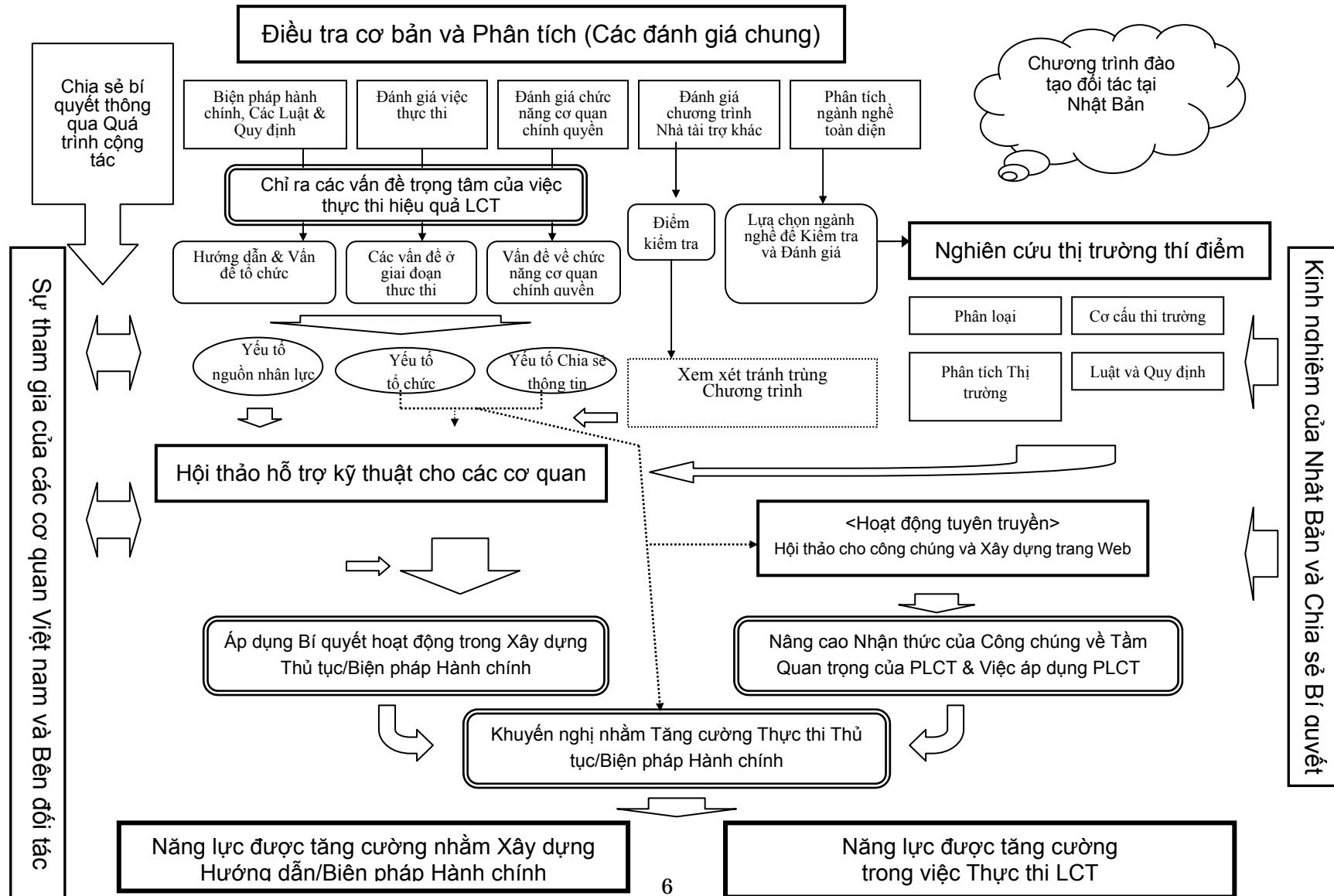
- Tuyên truyền với các Ngành nghề và Xã hội

Thông qua việc phát huy hiệu quả trên thị trường, người được hưởng lợi ích của luật cạnh tranh là các thành phần kinh doanh và người tiêu dùng. Tuy nhiên, do pháp luật cạnh tranh có lúc bị coi là khó hiểu, các hoạt động tuyên truyền là rất quan trọng nhằm giúp cộng đồng xã hội và các ngành nghề nhận thức được các nguyên tắc lãnh mạnh trên thị trường. Việc phân phát các tài liệu và xây dựng trang web chứa đựng các thông tin chi tiết đã được kết hợp trong chương trình này.

- Điều tra thị trường

Cơ cấu thị trường của một sản phẩm cụ thể là thông tin cơ bản cần thiết để triển khai thực hiện quy định pháp luật cạnh tranh. Tuy nhiên, ở Việt Nam, số lượng bán và sản xuất ra của các sản phẩm cụ thể không được công khai ra công chúng và không dễ dàng xác định đúng được thị phần. Bất chấp vấn đề kỹ thuật này, các cuộc điều tra thị trường thí điểm đã được tiến hành đối với 5 loại sản phẩm được coi là quan trọng cần chú ý.

## Sơ đồ 2 Chương trình Hỗ trợ Kỹ thuật tại Việt nam



Bảng 1 Kế hoạch làm việc của các Hoạt động Hỗ trợ Kỹ thuật

Năm tài khóa 2005/2006		Năm tài khóa 2005( năm thứ nhất)												Năm tài khóa 2006 (năm thứ hai )																																																
Giai đoạn		10			11			12			1			2			3			4			5			6			7			8			9			10			11			12																		
Các hạng mục công việc		3	10	17	24	31	7	14	21	28	5	12	19	26	2	9	16	23	30	6	13	20	27	4	11	18	25	1	8	15	22	29	5	12	19	26	3	10	17	24	31	7	14	21	28	4	11	18	25	2	9	16	23	30	6	13	20	27	4	11	18	25
Điều tra ở Việt Nam	Thảo luận với CP, TA Seminar	Bắt đầu thảo luận			Chẩn bị hội thảo, thảo luận với CP			Chẩn bị hội thảo, thảo luận với CP			Hội thảo TA (1) 1-3 Tháng 3, Hà Nội			Chẩn bị cho hội thảo			Hội thảo TA (2) 19-22 tháng 6, Hà Nội			Chẩn bị cho hội thảo			Hội thảo TA (3) 5-8 tháng 9, Hà Nội			Đào tạo đối tác			Chẩn bị cho hội thảo			Thảo luận trên DF/R			Chẩn bị cho hội thảo			Thảo luận trên DF/R																								
	Điều tra đường cơ sở	Điều tra 1			Điều tra 2			Điều tra 1			Thảo luận PG/R1			Lập kế hoạch, hướng dẫn cho tư vấn viên trong nước về việc ký kết			Điều tra thí điểm thị trường, ký kết, giám sát, tiến hành phân tích kết quả điều tra																																													
	Điều tra thị trường	Điều tra cơ bản, chuẩn bị cho ký kết			Lập kế hoạch, ra so áat của tư vấn trong nước để ký kết																																																									
	Các hoạt động tuyên truyền	Điều tra đường cơ sở, lập kế hoạch về phát triển trang WEB, ký kết			Thảo luận về hội thảo, sách nhỏ cho hoạt động tuyên truyền, phát triển WEB site			Hội thảo tuyên truyền (1) 8 tháng 3, Hà Nội			Chẩn bị hội thảo và trình bày Web GUI			Hội thảo tuyên truyền (2) 13 tháng 6, Tp. Hồ Chí Minh			Chẩn bị hội thảo, Chuẩn bị trang WEB			Hội thảo tuyên truyền (3) 18 tháng 9, Đà Nẵng			Chẩn bị hội thảo			Web: Đào tạo cho người sử dụng - Báo trí(tư vấn trong			Cung cấp Web																																	
	Chuẩn bị và lập báo cáo				Làm sách nhỏ, Chuẩn bị hội thảo, khái niệm WEB			Bắt đầu phát triển WEB			Trình bày Web GUI			Chuẩn bị hội thảo			Web: Đào tạo cho người sử dụng - Báo trí(tư vấn trong			Trình bày phiên bản β version																																										
Điều tra ở Nhật Bản	Thảo luận với JFTC /JICA		Bắt đầu thảo luận			Báo cáo/ thảo luận			Thảo luận về phương châm cơ bản cho hội thảo			Thảo luận			Báo cáo			Thảo luận về chính sách cơ bản cho pha 2 của dự án			Báo cáo			Báo cáo - Thảo luận tại CF/R			Báo cáo - thảo luận tại F/R																																			
Báo cáo	IC/R									PG1R						PG2R			GUI									DF/R			F/R																															

## II. Kết quả của Nghiên cứu và Hoạt động Chuyển giao công nghệ

---

---

## II. Kết quả của Nghiên cứu và Hoạt động Chuyển giao công nghệ

### 1. Nghiên cứu cơ bản

#### 1.1 Đảm bảo thực thi Luật Cạnh tranh của Việt Nam

##### **(1) Những điểm chính của Luật Cạnh tranh của Việt Nam**

Cơ quan quản lý cạnh tranh tại Việt Nam là Cục Quản lý Cạnh tranh Việt Nam (VCAD), một tổ chức trực thuộc Bộ Thương mại, và Hội đồng Cạnh tranh do Thủ tướng bổ nhiệm trên cơ sở đề nghị của Bộ trưởng Bộ Thương mại. VCAD có chức năng tương đương với chức năng của ban thư ký của JFTC. Vai trò và cơ cấu tổ chức của cơ quan có nhiệm vụ thực hiện và đảm bảo thực thi [pháp luật cạnh tranh] nêu trên được quy định tại các điều từ 49 đến 55 của Luật Cạnh tranh.

Nghị định số 05/2006/ND-CP ngày 9 tháng 1 năm 2006 quy định chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn và cơ cấu tổ chức của Hội đồng Cạnh tranh. Nghị định số 06/2006/ND-CP ngày 9 tháng 1 năm 2006 quy định những vấn đề trên của VCAD.

Theo những Nghị định trên, trụ sở của VCAD được đặt tại Hà Nội và các văn phòng đại diện sẽ được đặt tại Đà Nẵng và thành phố Hồ Chí Minh. Bộ Thương mại sẽ quy định chi tiết cơ cấu tổ chức.

Vào thời điểm bắt đầu dự án Xây dựng Năng lực này, Hội đồng Cạnh tranh vẫn chưa được thành lập, tuy nhiên theo đề xuất của Bộ trưởng Bộ Thương mại, vào ngày 12/6/2006 Thủ tướng đã ký Quyết định số 843/2006/QĐ-TTg bổ nhiệm các thành viên của Hội đồng Cạnh tranh.

5 nghị định và một thông tư đã có hiệu lực sau đây là văn bản dưới luật hướng dẫn Luật Cạnh tranh của Việt Nam:

- i) Nghị định số 110/2005/CP ngày 24/8/2005 về quản lý hoạt động bán hàng đa cấp
- ii) Nghị định số 116/2005/ND-CP ngày 15/9/2005 quy định chi tiết thi hành một số điều của Luật Cạnh tranh
- iii) Nghị định số 120/2005/ND-CP ngày 30/9/2005 quy định Thủ tục xử lý vi phạm Luật Cạnh tranh
- iv) Nghị định số 05/2006/ND-CP ngày 9/1/2006 thành lập và quy định chức

- năng, nhiệm vụ, quyền hạn và cơ cấu tổ chức của Hội đồng Cạnh tranh.
- v) Nghị định số 06/2006/ND-CP ngày 9/1/2006 quy định chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn và cơ cấu tổ chức của Cục Quản lý Cạnh tranh
  - vi) Thông tư số 19 ngày 8/11/2005 hướng dẫn một số nội dung về quản lý hoạt động bán hàng đa cấp (hướng dẫn văn bản i) nêu trên)

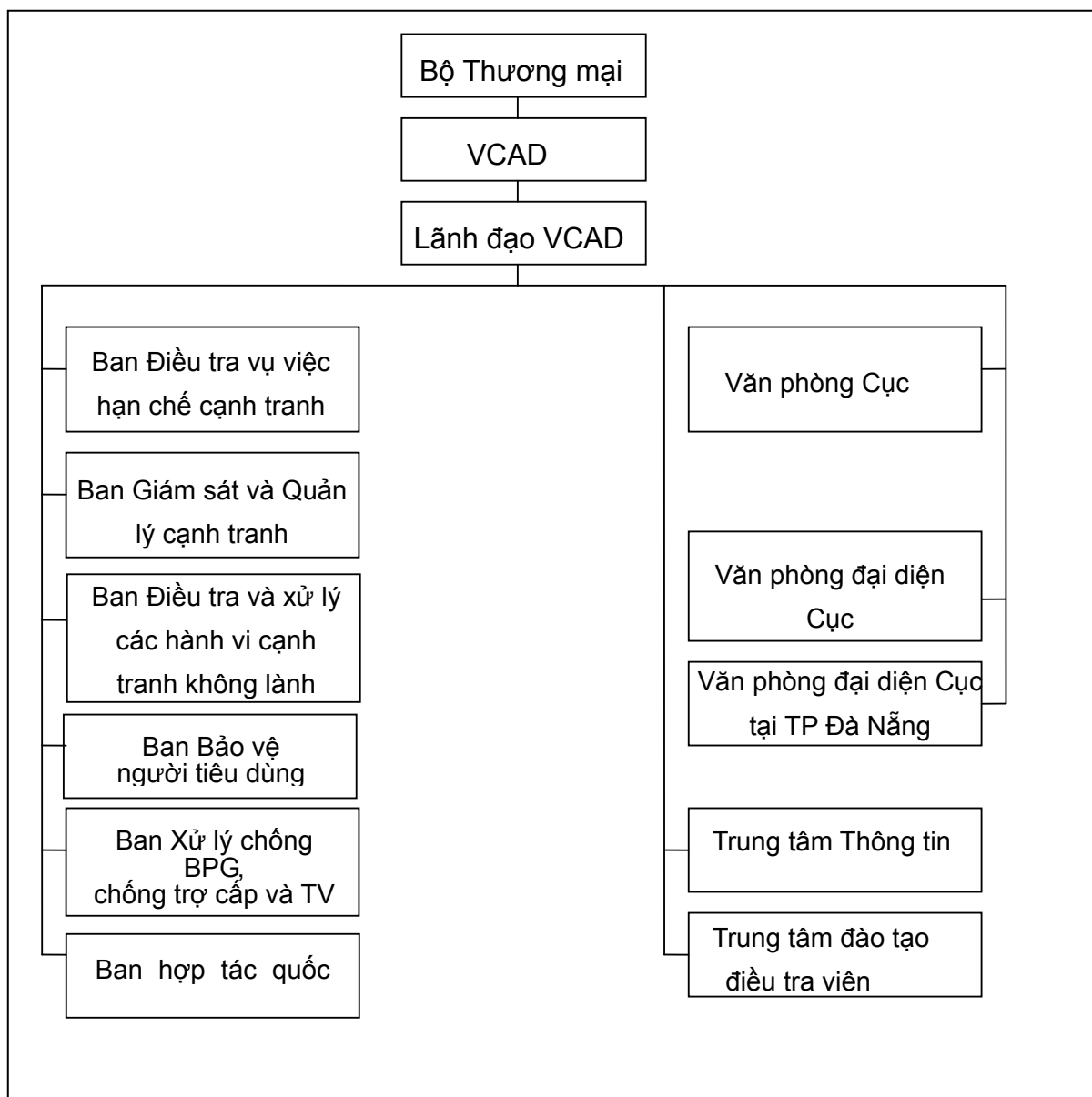
Ngoài ra, nhằm mục đích tăng cường hơn nữa việc thực hiện Luật Cạnh tranh, các quy định hướng dẫn Luật Cạnh tranh khác cũng sắp được ban hành, bao gồm hướng dẫn về phân phối hiện đang được dự thảo. Tất cả các Nghị định trên đều có bản dịch tiếng Anh.

## **(2) Xây dựng Tổ chức của VCAD**

Tổ chức của VCAD được cơ cấu lại theo Nghị định Số 06/2006/ND-CP ngày 1/9/2006 quy định chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn và cơ cấu tổ chức của VCAD. Trước khi cơ cấu lại, mỗi cán bộ của VCAD không được phân về một phòng ban riêng nào nhưng có những nhiệm vụ mang tính đồng thời như xử lý vụ việc cạnh tranh thương mại và luật cạnh tranh. Việc cơ cấu lại gần đây đã giúp giải quyết sự chồng chéo nhiệm vụ và phân công mỗi cán bộ về một phòng ban riêng. Thêm vào đó, các điều tra viên do Bộ trưởng Bộ Thương mại bổ nhiệm theo Điều 51 của Luật Cạnh tranh. Theo Điều 52, một số cán bộ có kinh nghiệm làm việc dưới 5 năm đã được phân công về Ban Điều tra, nhưng không được bổ nhiệm là điều tra viên. Cơ cấu tổ chức và việc phân công các cán bộ chủ chốt vào ngày 1/7/2006 được nêu tại Sơ đồ 3.

VCAD cũng đang tiến hành tuyển cán bộ. Vào tháng 1/2006, có tuyển thêm 5 cán bộ mới nâng tổng số cán bộ đạt 25 người. Tháng 5/2006, VCAD đã tuyển dụng thêm 10 cán bộ. Một cán bộ cao cấp của VCAD nói rằng VCAD muốn tăng tổng số cán bộ lên 40 người trước thời điểm cuối năm 2006.

### Sơ đồ 3 Sơ đồ Tổ chức và Các cán bộ của VCAD



Nguồn : Nhóm hỗ trợ kỹ thuật dựa trên thông tin của VCAD

### (3) Các nguyên tắc đặc trưng của Luật Cạnh tranh của Việt nam

#### (i) Thỏa thuận hạn chế cạnh tranh

Về vấn đề thỏa thuận hạn chế cạnh tranh, trong Luật Cạnh tranh, trong số các thỏa thuận quy định từ khoản 1 đến 8, Điều 8, các thỏa thuận quy định từ khoản 6 đến 8, Điều 8 bị cấm mà không có ngoại lệ, và khoản 1,2,3,4 và 5 cấm các thỏa thuận mà các bên tham gia thỏa thuận có thị phần kết hợp kết hợp trên thị trường liên quan từ 30% trở lên (Điều



9)<sup>4</sup>. Điều 10 quy định các trường hợp được miễn trừ như hợp lý hóa mô hình kinh doanh, nâng cao hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp vừa và nhỏ, và tăng cường sức cạnh tranh của doanh nghiệp Việt nam trên thị trường quốc tế.

Theo Luật Cạnh tranh của Việt Nam, việc áp dụng các điều khoản miễn trừ cần có quyết định bằng văn bản của Bộ trưởng Bộ Thương mại (Khoản 1, Điều 25).

Mặt khác, trong Luật Cạnh tranh của Cộng đồng Châu Âu, Khoản 1, Điều 81 của Hiệp định Ủy Ban Châu Âu cấm các thỏa thuận hạn chế cạnh tranh và các hành vi câu kết, Khoản 3, Điều 81 quy định việc miễn trừ khi bất kỳ thỏa thuận, quyết định hay hành vi câu kết nào góp phần cải thiện sản xuất hoặc phân phối hàng hóa hoặc thúc đẩy tiến bộ kinh tế hay kỹ thuật, đồng thời cho phép người tiêu dùng được hưởng một phần công bằng từ lợi ích thu được trong những điều kiện nhất định.

(ii) Vị trí thống lĩnh thị trường và vị trí độc quyền (Điều 13, Điều 14)

Các điều này có ý nghĩa giống với Điều 82 của Luật Cạnh tranh của Cộng đồng Châu Âu, là một nguyên tắc đối với hành vi ngăn chặn đơn phương của doanh nghiệp. Ở Nhật Bản, việc duy trì độc quyền tư nhân (phần đầu tiên của Điều 3 của Luật Cạnh tranh Nhật Bản) thuộc hình thức này, tuy nhiên thậm chí nếu nó là hành vi của một doanh nghiệp không chiếm vị trí thống lĩnh trên thị trường và hành vi này không phải là đối tượng bị cấm duy trì độc quyền tư nhân, thì việc cấm các hành vi cạnh tranh không lành mạnh vẫn có thể áp dụng.

Trong khi Điều 11 và 12 của Luật Cạnh tranh của Việt Nam quy định về vị trí thống lĩnh trên thị trường và vị trí độc quyền trên thị trường, Luật Chống độc quyền của Nhật Bản có Điều 14 “Lạm dụng vị trí vượt trội thuận lợi” (Thông báo Số 15 năm 1982 của JFTC). Tuy nhiên, do điều này quy định về thế mạnh tương đối trong mỗi giao dịch giữa các bên, tức nhằm bảo vệ bên có vị trí bất lợi hơn, nó là một quy định khác với quy định về vị trí thống lĩnh và vị trí độc quyền trên thị trường<sup>5</sup>.

(iii) Quy định về Tập trung kinh tế : Tập trung Kinh tế và Miễn trừ

Điều 18 của Luật Cạnh tranh cấm tập trung kinh tế chiếm trên 50% trên thị trường liên quan trừ trường hợp quy định tại Điều 19 (Khoản 1: trường hợp có một doanh nghiệp đang trong nguy cơ bị giải thể hoặc lâm vào tình trạng phá sản; khoản 2: việc tập trung kinh tế có tác dụng mở rộng xuất khẩu hoặc góp phần phát triển kinh tế - xã hội, tiến bộ kỹ

<sup>4</sup> Mặc dù hình thức này đòi hỏi tỉ lệ thị phần, nó không giống với Luật Chống độc quyền của Nhật Bản – luật đòi hỏi hành vi hạn chế cạnh tranh trọng yếu; Tuy nhiên, ở Mỹ và Cộng đồng Châu Âu, yếu tố quyền lực thống lĩnh thị trường chỉ phối giá cả là không cần thiết.

<sup>5</sup> Masahiro MURAKAMI, “Luật Chống độc quyền của Nhật Bản” (Syojihomu, 2003), Tr. 49, Tr.221.

thuật, công nghệ) hoặc trường hợp doanh nghiệp sau khi thực hiện tập trung kinh tế vẫn thuộc loại doanh nghiệp nhỏ và vừa theo quy định của pháp luật.

Cho dù miễn trừ nêu tại Điều 19 có thể được áp dụng hay không, miễn trừ theo Khoản 1 cần có quyết định của Bộ trưởng Bộ Thương mại và miễn trừ theo Khoản 2 cần có quyết định của Thủ tướng Chính phủ (Điều 25).

Đối với các trường hợp liên quan đến doanh nghiệp lâm vào tình trạng phá sản, Điều 36, Nghị định Số.116/2005/ND-CP quy định chi tiết về doanh nghiệp bị coi là lâm vào tình trạng phá sản.

Mặt khác, việc cân nhắc áp dụng các trường hợp miễn trừ mà có đóng góp cho sự phát triển kinh tế-xã hội v.v (Khoản 2, Điều 19) có thể cần suy xét kỹ lưỡng đến lợi ích chính trị bên cạnh yếu tố cạnh tranh. Một ví dụ về vấn đề này: Điều 2, Quy chế Số. 139/2004 của Ủy ban Châu Âu về việc đánh giá sự tập trung quy định Ủy ban sẽ cân nhắc sự phát triển của các tiến bộ kinh tế và kỹ thuật với điều kiện chúng có lợi cho người tiêu dùng và không gây trở ngại cho cạnh tranh.

(iv) Hành vi cạnh tranh không lành mạnh (Điều 39 -48 )

Theo Luật Cạnh tranh của Việt Nam, hành vi cạnh tranh không lành mạnh bao gồm các hành vi cạnh tranh không lành mạnh quy định tại Luật Chống độc quyền của Nhật Bản và các hành vi quy định tại Luật Chống cạnh tranh không lành mạnh. Vì vậy, cần phải làm rõ các khái niệm của cả hai luật trong việc phân tích Luật của Việt nam dựa trên các tình huống của Nhật Bản (Xem Phụ lục, Bảng so sánh các Luật Cạnh tranh – Việt/Nhật ) .

## 1.2 Phát triển Nguồn nhân lực của Cục Quản lý Cạnh tranh

Do VCAD là một tổ chức mới với Nghị định quy định về cơ cấu tổ chức được ban hành tháng 1/2006, nó vẫn chưa có những hoạt động nhằm phát triển nguồn nhân lực. Theo Nghị định trên, Trung tâm Đào tạo Điều tra viên sẽ được thành lập dù nó vẫn chưa được thiết lập tính đến tháng 3/2006. Tuy nhiên, nhiều tổ chức viện trợ nước ngoài (các nhà tài trợ) đang cung cấp kiến thức và hỗ trợ xây dựng năng lực trong lĩnh vực pháp luật cạnh tranh. Gần như tất cả các cán bộ của VCAD đã có kinh nghiệm tham gia vào các chương trình được tài trợ.

Đối với các chương trình đào tạo nhóm do Cơ quan Hợp tác Quốc tế Nhật Bản (JICA) tài trợ trong lĩnh vực Luật Chống độc quyền, có 4 nhân viên của VCAD đã được cử

sang học tại Nhật Bản. Chương trình đào tạo gần đây kéo dài 1 tháng vào tháng 8/2005, bao gồm một chuyến tham quan JFTC và một khóa đào tạo trên lớp tại Osaka, tập trung vào các kinh nghiệm của Nhật Bản trong vấn đề pháp luật và chính sách cạnh tranh. VCAD hy vọng sử dụng sự hỗ trợ của các nhà tài trợ nước ngoài cho việc phát triển nguồn nhân lực trong những năm tới.

Bên cạnh đó, hai cán bộ của VCAD đã tham dự Khóa đào tạo đối tác tại JFTC vào tháng 10/2006 theo Chương trình Xây dựng Năng lực này. Họ đã tham gia khóa học tại JFTC và thăm quan Văn phòng Sapporo của JFTC.

### 1.3 Tình trạng hiện tại của ngành nghề trong nước

Sự phát triển của Việt Nam trong những năm gần đây đã có những tiến bộ đáng kể. Trong những năm 1990, nền kinh tế tăng trưởng gấp đôi và tỉ lệ đói nghèo giảm xuống một nửa. Trước thời kỳ “Đổi mới”, chỉ có hai hình thức doanh nghiệp tại Việt Nam là các doanh nghiệp nhà nước (DNNN) và các hợp tác xã. Sự phát triển đáng kể của Việt Nam trong những năm gần đây gắn liền với sự thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài (ĐTNN) và việc tăng trưởng mạnh quy mô của nền kinh tế<sup>6</sup>.

Tốc độ phát triển kinh tế khu vực tư nhân là quan trọng nhằm duy trì động lực của nền kinh tế Việt Nam và giúp đất nước đạt được các mục tiêu phát triển. Tuy nhiên, kinh tế tư nhân trong nước của Việt Nam vẫn còn ở mức độ nhỏ. Năm 2004, nó chiếm 20% sản lượng sản xuất ra. Mặt khác, đầu tư nước ngoài đang tăng lên, chiếm 43% tổng sản lượng công nghiệp của Việt Nam năm 2004. So với đầu tư nước ngoài, tỉ lệ của các doanh nghiệp nhà nước trong tổng sản lượng công nghiệp có xu hướng giảm, đạt 27% vào năm 2004<sup>7</sup>.

Trong những năm đầu của 1990, Chính phủ Việt Nam đã đưa ra một chương trình đổi mới DNNN và đã giảm số lượng DNNN từ 12.000 xuống khoảng một nửa trong vòng 5 năm, và vào năm 2004 tổng số DNNN do chính quyền trung ương và địa phương sở hữu là 4.596. Bất chấp thực tế đó, các DNNN vẫn có vị trí thuận lợi trong lĩnh vực kinh doanh ở Việt Nam. Cụ thể, các Tổng Công ty Nhà<sup>8</sup> nước giữ vị trí thống lĩnh trong các ngành “chiến lược”, như xi măng, xăng dầu, thép, đường, phân bón, viễn thông, hàng không, dịch vụ tài chính, ngoại thương và các lĩnh vực bán buôn, điều này có thể thấy

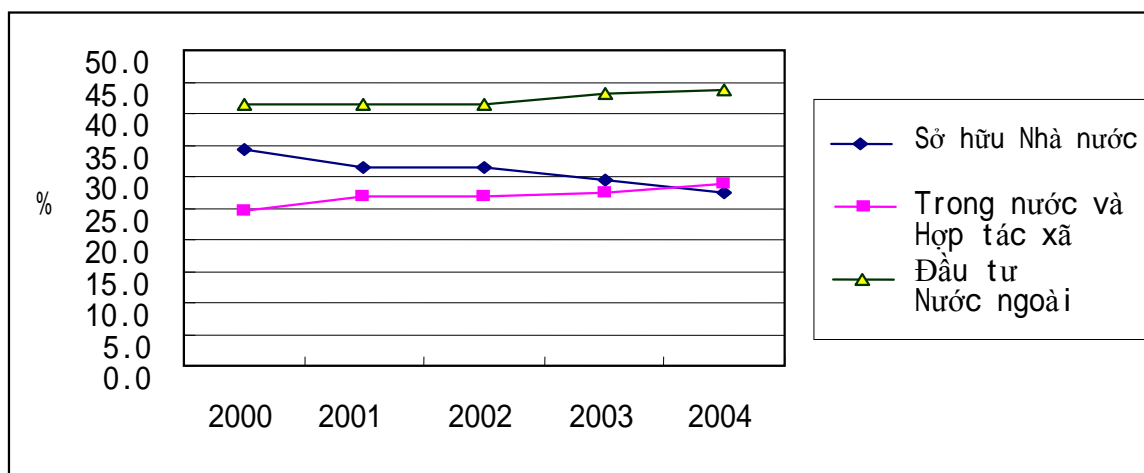
<sup>6</sup> Ước tính một nửa tổng sản phẩm quốc nội không được ghi nhận.

<sup>7</sup> Các DNNN vẫn có 2,25 triệu lao động, thu hút một phần lao động dư thừa

<sup>8</sup> Tổng công ty nhà nước được thành lập theo quyết định của thủ tướng chính phủ số 90 và 91 năm 1994, các Tổng công ty Nhà nước sở hữu các doanh nghiệp nhà nước trong một số lĩnh vực kinh doanh.

tại Bảng 2.

Bảng 2 Tỷ lệ Sản lượng Công nghiệp theo hình thức sở hữu



Nguồn: Niên giám thống kê của Việt nam 2005, Tổng Cục Thống kê

Bất chấp thực tế về việc nắm giữ vị trí thống lĩnh của các DNNN trong các ngành mang tính chiến lược, các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài đang nhanh chóng chiếm được thị phần trong nhiều lĩnh vực và mở rộng phạm vi các hoạt động kinh tế, tích lũy nguồn vốn ngành nghề tại Việt nam. Trong 6 tháng đầu năm 2006, số lượng các dự án đầu tư trực tiếp nước ngoài được phê duyệt là 339 dự án với tổng số vốn là 260 triệu USD, tăng 21% so với năm trước. 4 nền kinh tế hàng đầu (Hong Kông, Nam Triều tiên, Mỹ và Nhật) nắm giữ 80% tổng số dự án đầu tư được phê duyệt<sup>9</sup>. Các dự án đầu tư trực tiếp nước ngoài bao gồm sản xuất chất bán dẫn của Hong Kông, phát triển đô thị của Nam Triều tiên, phát triển khu du lịch của Mỹ và điện tử của Nhật Bản. Các nhà kinh doanh Nhật Bản coi Việt Nam như một địa điểm đầu tư hấp dẫn nhằm tránh rủi ro khi đầu tư vào Trung Quốc. Nhân dịp Hội nghị Thượng đỉnh APEC vào tháng 11/2006, một số đại diện của doanh nghiệp Nhật Bản đã thăm Hà nội dưới tư cách phái đoàn Keidanren.

Ngoài ra, việc Việt Nam gia nhập WTO vào cuối năm 2006 hoặc 2007 sẽ thúc đẩy hơn nữa tự do hóa thương mại quốc tế và môi trường đầu tư, tạo động lực thu hút đầu tư nước ngoài. Thực tế này cho thấy Việt Nam sẽ bước sang một kỷ nguyên mới về cạnh tranh trong nền kinh tế thị trường.

<sup>9</sup> Báo cáo của JCIF

## 2. Nghiên cứu thị trường thí điểm

### 2.1 Khuôn khổ của Nghiên cứu thị trường

#### Mục đích của Nghiên cứu

Mục đích của Nghiên cứu thị trường thí điểm theo chương trình hỗ trợ kỹ thuật hiện tại là: cung cấp thông tin làm tài liệu tham khảo chính cho cơ quan quản lý cạnh tranh đối với các ngành nghề được lựa chọn; và giúp xây dựng năng lực của VCAD để có thể tự thiết kế và thực hiện nghiên cứu thị trường.

Cần lưu ý rằng việc nghiên cứu thị trường thí điểm không nhằm mục đích nghiên cứu như một phần của hoạt động điều tra của cơ quan quản lý cạnh tranh, mà nó nhằm cung cấp cho cơ quan quản lý cạnh tranh những thông tin cơ bản về các ngành nghề trước khi tiến hành bất cứ một hoạt động điều tra nào.

#### Đối tượng của nghiên cứu

Các ngành nghề là đối tượng của nghiên cứu bao gồm: 1) Bia, 2) Nước giải khát, 3) Sữa và Các sản phẩm từ sữa, 4) Dược, và 5) Bảo hiểm. Việc lựa chọn này là phù hợp vì có cả những ngành nghề có ảnh hưởng nhưng không làm chủ được thị trường tại Việt Nam, có ảnh hưởng cả trên thị trường quốc tế ở thời điểm mà các tập đoàn đa quốc gia đang xâm nhập vào các thị trường mới nổi, và các ngành nghề được lựa chọn trong số những ngành nghề cần được nghiên cứu về khía cạnh luật cạnh tranh.

#### Các khía cạnh nghiên cứu

Cơ cấu và tính phức tạp trong nội dung của nghiên cứu có vai trò quan trọng đối với hoạt động xây dựng năng lực. Để làm rõ cách thức xây dựng phạm vi ban đầu của nghiên cứu cũng như cách thức thu hẹp phạm vi đó để thực tế hơn nhưng vẫn hữu ích, việc tham khảo ý kiến tư vấn của các thành viên nhóm hỗ trợ kỹ thuật và các thành viên từng nghiên cứu thị trường tại Việt Nam và Thái Lan, một cách tương ứng, đã được tiến hành. Điều tra bổ sung cũng đã được tiến hành. Danh mục các Khía cạnh Nghiên cứu đã được xây dựng trên cơ sở kết quả của các hoạt động này.

Danh mục các Khía cạnh Nghiên cứu bao gồm các khía cạnh chuẩn của nghiên cứu thị trường liên quan đến cạnh tranh và cũng phản ánh những trọng tâm gần đây. “Các khía cạnh chuẩn” là cơ cấu thị trường, các phản ứng trên thị trường<sup>10</sup> và hoạt động của thị trường như phân tích S-C-P. Các khía cạnh trước đó đã được lựa chọn và chỉnh sửa

---

<sup>10</sup> Thường được gọi là “cách phản ứng trên thị trường” trong Danh mục các Khía cạnh Nghiên cứu

theo cấu trúc S-C-P. Cách phản ứng xử trên thị trường là một khía cạnh đặc biệt quan trọng trong cấu trúc S-C-P, nó không thuộc phạm vi của nghiên cứu thị trường thường xuyên ngoài khuôn khổ luật cạnh tranh. Nó quan tâm đến phản ứng liên quan đến giá cả như sự biến động giá cả và lợi nhuận, và phản ứng không liên quan đến giá cả như các hoạt động khuyến mại bán hàng, sự đa dạng và tác động của nguồn vốn của nước ngoài. Đặc điểm của sản phẩm đã thay thế cho phần giới thiệu khái quát, theo mẫu của một báo cáo nghiên cứu thị trường của JFTC<sup>11</sup>. “Những trọng tâm gần đây” tương ứng với 5 nhân tố mang tính thể chế có ảnh hưởng đến cạnh tranh.

### Các phương pháp nghiên cứu

Các phương pháp nghiên cứu đã được chọn như sau:

- Số liệu thứ yếu: các số liệu thống kê công khai, các tin tức kinh tế khai thác từ trang Web, các báo cáo ngành, các chỉ số tài chính của các công ty lớn (ở mức độ thu thập được), và các luật và quy định hướng dẫn.
- Số liệu chính: phỏng vấn những đối tượng quan trọng có kiến thức chuyên sâu về ngành nghề (ví dụ, các chuyên gia ngành, các hiệp hội ngành nghề, các cơ quan nhà nước có thẩm quyền), và phỏng vấn các công ty trong những ngành nghề được chọn.

### Các Kết quả Nghiên cứu

Dựa trên cơ sở kết quả của nghiên cứu thu được từ việc thu thập số liệu của hãng đảm nhận việc điều tra, nó đã đưa ra 5 báo cáo về các ngành nghề gồm bia, nước giải khát, sữa và các sản phẩm sữa, dược, và bảo hiểm làm tài liệu tham khảo cho VCAD.

## 2.2 Những phát hiện từ Nghiên cứu Thị trường Thí điểm

### Những phát hiện từ 5 ngành nghề liên quan đến quản lý cạnh tranh

Những phát hiện từ 5 ngành nghề được nghiên cứu sẽ được trình bày theo các “khía cạnh nghiên cứu” nêu trên (đặc điểm sản phẩm, phân tích S-C-P, và các nhân tố liên quan đến các quy định pháp luật).

- 1) **Đặc điểm sản phẩm:** Mỗi ngành nghề trong số 5 ngành nghề được nghiên cứu có những đặc điểm sản phẩm riêng, có xu hướng dẫn đến tình trạng độc quyền. Có những đặc điểm chung cho một số ngành nghề như:

---

<sup>11</sup> “Kodo kasen sangyo ni okeru kyoso no jittai” (Tình trạng cạnh tranh trong các ngành công nghiệp có độc quyền hóa cao), JFTC, 2002.

- “Quy mô lớn và việc tốn nhiều chi phí vận tải dẫn đến việc đặt nhà máy ở địa điểm gần với thị trường tiêu dùng. Điều này có thể dẫn đến việc phân chia thị trường theo danh giới địa lý” (Bia, Nước giải khát, Sữa và các sản phẩm sữa)
- “Các công ty lớn có thể gây dựng nhu cầu đối với sản phẩm của họ thông qua các hoạt động tiếp thị mạnh mẽ. Điều này làm tăng quy mô vốn cần thiết cũng như tạo ra rào cản cho việc xâm nhập thị trường [của các doanh nghiệp khác]. Việc này có xu hướng dẫn đến độc quyền thị trường.” (Bia, Nước giải khát)

Ví dụ về các đặc điểm cụ thể của ngành nghề bao gồm:

- “Thuốc tân dược có thể dễ phạm phải hành vi cạnh tranh không lành mạnh” (Dược)
- “Kinh doanh bảo hiểm phụ thuộc vào nguyên tắc luật số lớn khi mà doanh nghiệp càng lớn thì dự đoán về việc xảy ra các sự kiện bảo hiểm càng chính xác. Điều này đòi hỏi công ty có quy mô lớn, dẫn đến việc tạo ra rào cản cho việc xâm nhập thị trường [của các doanh nghiệp khác] và dẫn đến thị trường độc quyền.” (Bảo hiểm)

2) **Cơ cấu thị trường:** Tổng cục Thống kê (SGO) có thể cung cấp số liệu cho việc tính toán CR3, nhưng các số liệu tính được không đáng tin cậy khi so sánh với các số liệu do các bài báo và các chuyên gia ngành đưa ra.

Bia: Các DNNN lớn nhất là các công ty con của Tổng Công ty Vinabeco trước đây sau khi được chia tách theo hai khu vực địa lý. Chúng đang trở thành các công ty mẹ sở hữu cổ phần của các DNNN khác, một thực tế đòi hỏi xem xét kỹ lưỡng việc tính toán thị phần.

3 công ty nước ngoài lớn nắm giữ 21% thị trường (Báo cáo của Bộ Công nghiệp 2006), làm cho CR5, gồm cả doanh nghiệp trong nước và nước ngoài, chiếm tới khoảng 60%, một thị trường độc quyền cao.

Nước giải khát: Theo các thông tin năm 2006, Coca Cola chiếm 50%, Pepsi Cola 38% và Tribeco 6%. Theo báo cáo, nước giải khát không có carbonat và nước uống tinh khiết là thị trường độc quyền của các doanh nghiệp trong nước. Không có số liệu cụ thể. Ở cấp phân phối, các nhà sản xuất lớn có xu hướng ký hợp đồng độc quyền với các nhà phân phối cấp I, nhưng điều này không hạn chế cạnh tranh giữa các nhà sản xuất và giữa các nhà phân phối.

Sữa và các sản phẩm sữa: Các thông tin ngành nghề và các bản tin chỉ ra rằng công ty hàng đầu Vinamilk nắm giữ 30-40% hoặc 70-75% thị trường. Tương tự, theo

báo cáo, công ty đứng thứ hai là Dutch Lady chiếm 30-35%. Cần phân biệt giữa các số liệu được tính cho sản xuất trong nước với các số liệu tính cho cả sản xuất trong nước và sản phẩm nhập khẩu bởi vì hơn 80% nhu cầu về sữa đã được đáp ứng bằng nguồn sữa nhập khẩu (phần lớn là sữa bột). Các công ty lớn trong nước có mạng lưới phân phối hết sức rộng lớn. Mặt khác, các nhà sản xuất vừa và nhỏ không có mạng lưới phân phối đó, họ có thể phân phối sản phẩm của mình trong một số phạm vi hạn chế.

Dược: Mức độ tập trung dường như thấp, độc quyền nhóm trong lĩnh vực phân phối là vấn đề được thảo luận rộng rãi. Theo báo cáo, 5 công ty nước ngoài nắm giữ 50% trong lĩnh vực phân phối. Mặt khác, 3 DNNN lớn thống lĩnh việc phân phối thuốc nhập khẩu từ 40 nhà nhập khẩu được cấp phép do 3 doanh nghiệp đó chịu trách nhiệm dự trữ thuốc cho các trường hợp khẩn cấp. Thị phần của 3 DNNN này là không thể xác định được.

Bảo hiểm: CR3 của bảo hiểm nhân thọ là 90%. Đối với bảo hiểm phi nhân thọ, CR3 là 75%. Nhiều doanh nghiệp xâm nhập thị trường này từ năm 2004, phần lớn là các doanh nghiệp tư nhân trong nước, làm tăng số lượng doanh nghiệp lên 57 doanh nghiệp vào năm 2005. 30 văn phòng đại diện của các hãng nước ngoài đang đợi được cấp giấy phép. Trong lĩnh vực bảo hiểm nhân thọ, các hợp đồng cho người lái xe đã vượt hơn các loại hình hợp đồng cơ bản về mặt số lượng, nhưng đã giảm xuống kể từ đỉnh điểm năm 2004 cả về số lượng hợp đồng lẫn doanh thu bảo hiểm.

Mạng lưới chi nhánh có vai trò hết sức quan trọng với các công ty bảo hiểm cho vấn đề quản lý hoạt động tiếp thị và yêu cầu thanh toán bảo hiểm. Trong lĩnh vực bảo hiểm phi nhân thọ, các doanh nghiệp nhà nước/cổ phần hóa lớn với mạng lưới chi nhánh ở hầu hết các tỉnh thuận lợi hơn các doanh nghiệp nước ngoài không có mạng lưới chi nhánh. Các doanh nghiệp bảo hiểm xăng dầu sử dụng mạng lưới bán gas làm đại lý. Một số doanh nghiệp mới hay nhỏ sử dụng mạng lưới bưu điện hoặc mạng lưới chi nhánh của các ngân hàng mẹ.

### 3) Các phản ứng của thị trường:

Bia: Trong các hoạt động khuyến mại, có một trường hợp nổi tiếng của Cửa hàng Bia Cây Dừa tại Tòa án Nhân dân Thành phố HCM. Nhiều hoạt động sáp nhập và mua lại giữa các doanh nghiệp trong nước và nước ngoài đã diễn ra trong những



năm gần đây tại Việt Nam trong khi hoạt động sáp nhập và mua lại tiến hành bởi các công ty lớn của các nền kinh tế phát triển tại các thị trường đang nổi diễn ra nhanh hơn do nhu cầu ở các thị trường mẹ bị chững lại. Trường hợp đáng lưu ý nhất tại Việt Nam là trường hợp bán nhãn hiệu Foster của Úc cho Công ty Asia Pacific Brewery (APB) đóng tại Singapore. Việc mở rộng thị phần của APB cùng với 2 DNNN đã nâng CR3 lên trên 50%. Các DNNN lớn đã hội nhập kinh tế sâu rộng, bao gồm cả các doanh nghiệp phân phối và đóng gói bia, điều này làm tăng sức mạnh trên thị trường. Các DNNN này cũng tiếp nhận thiết bị sản xuất từ các doanh nghiệp khác.

Nước giải khát: Đối với nước có carbonat, có một trường hợp được đưa tin rộng rãi liên quan đến việc áp giá quá cao của các doanh nghiệp nước ngoài lớn vào những năm cuối 1990. Gần đây, giá bán lẻ của chai cỡ 1,25/1,5 lít tại siêu thị đã giảm từ 9.000-12.000 đồng trong năm 2004 xuống 6.000-8.500 đồng trong năm 2006. Đối với nước uống không có carbonat, nhiều doanh nghiệp nhỏ tập trung vào những mặt hàng không có carbonat nhằm tránh sự cạnh tranh với các nhà sản xuất lớn trong lĩnh vực kinh doanh nước uống có carbonat. Tình hình đó đòi hỏi phải giám sát sự cạnh tranh của những hoạt động kinh doanh nhỏ, nhưng các số liệu đó vẫn chưa có được.

Cuộc chiến giá cả liên quan đến việc tăng giá của nguyên liệu đã gây nguy hiểm cho tình hình tài chính của các doanh nghiệp lớn, nhưng các số liệu liên quan vẫn chưa có được. Theo như báo cáo, hoạt động khuyến mại bán hàng có một vấn đề là 80% các cửa hàng bán lẻ trở thành đại lý độc quyền của một nhãn hiệu riêng để được hưởng khoản hỗ trợ bằng tiền. Chi nhánh của các công ty nước ngoài thường không chỉ giới hạn kinh doanh ở lĩnh vực nước giải khát mà còn kinh doanh cả bia, rượu và các sản phẩm sữa. Sức mạnh thị trường hợp lại có thể trở thành một vấn đề đáng phải quan tâm.

Sữa và Các sản phẩm sữa: Giá bán sữa của những doanh nghiệp thống lĩnh thị trường vẫn đang ổn định trong suốt thập kỷ qua (ở Việt Nam đồng). Các vấn đề hay xảy ra liên quan đến việc giả mạo sữa tươi thật và việc thay đổi thành phần bằng những nguyên liệu rẻ. Doanh nghiệp hàng đầu Vinamilk đã đa dạng hoá hoạt động kinh doanh trở thành một nhà sản xuất thực phẩm. Sức mạnh thị trường hợp lại là một vấn đề cần phải được chú ý đến.

Dược: Giá thuốc đã tăng 21% trong năm 2003 trong khi chỉ giá tiêu dùng chỉ tăng

3%. Các hoạt động khuyến mại<sup>12</sup> của các nhà phân phối độc quyền nước ngoài đã có những lý do để bị nghi ngờ. Lần tăng giá thuốc đột xuất khác đã diễn ra vào mùa xuân năm 2005. Cơ quan cấp phép đã ngừng gia hạn giấy phép cho một nhà phân phối nước ngoài lớn và yêu cầu doanh nghiệp nước ngoài khác giải trình lý do giá thuốc tăng cao so với các nước láng giềng. Cục Quản lý dược Việt Nam đang tăng cường công tác thanh tra hoạt động khuyến mại thuốc nhằm kiểm soát các trường hợp thu lợi quá mức hoặc các tác dụng phụ không được thông báo đầy đủ. Một số hoạt động này đã vi phạm các quy định về quảng cáo và đăng ký thuốc. Cùng với việc tăng vốn, có những hoạt động đa dạng trong các doanh nghiệp dược phẩm. Nguồn vốn nước ngoài đang được rót vào thị trường Việt Nam dưới hình thức đầu tư 100% vốn nước ngoài hay liên doanh.

Bảo hiểm: Tỷ lệ hoa hồng được kiểm soát, nhưng nguyên tắc này thường bị bỏ qua trong tình hình cạnh tranh. Các tổ chức giáo dục, trường học và cảnh sát đôi khi là đại lý của các doanh nghiệp bảo hiểm lớn thuộc sở hữu nhà nước với đối tượng tương ứng là học sinh và người lái xe. Các doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ nước ngoài kinh doanh không thật hiệu quả do các nhân tố về mặt pháp luật.

- 4) **Hoạt động của thị trường** : Số liệu ở cấp doanh nghiệp chưa đủ để có thể so sánh ngoại trừ ngành bảo hiểm. Trong lĩnh vực bảo hiểm nhân thọ bị thống lĩnh bởi 2 công ty, có thể thấy rằng Bảo Việt có lợi nhuận thuần cao hơn gấp 7 lần so với Prudential mặc dù thị phần của chúng gần như tương đương. Phân tích tương tự cũng cần được tiến hành cho 4 doanh nghiệp hàng đầu trong lĩnh vực bảo hiểm phi nhân thọ
- 5) **Các nhân tố liên quan đến các quy định pháp luật**: Các quy định của pháp luật đã tạo ra một rào cản xâm nhập thị trường trong các ngành bảo hiểm và dược; trong đó ngành dược có nhiều vấn đề hơn ngành bảo hiểm. Tiêu chuẩn chất lượng đã đặt ra thử thách cho nước giải khát, sữa và các sản phẩm sữa, và dược ở các mức độ khác nhau. Các quy định về giá và quảng cáo trong ngành dược đang đối mặt với những thách thức trong quá trình thực hiện. Kế hoạch của Chính phủ dường như tạo ra sân chơi không bình đẳng cho ngành dược và bảo hiểm. Các tổng công ty là công ty mẹ sở hữu cổ phần của các DNNN khác là một vấn đề cần giám sát trong ngành dược và bia.

---

<sup>12</sup> Ví dụ, quà cho các bác sỹ, và trả lương/ thưởng/ hoa hồng cao cho những người bán hàng

## 2.3 Đánh giá Phương pháp và Chiến lược Nghiên cứu

Dưới đây là những đánh giá về phương pháp nghiên cứu và chiến lược thu thập dữ liệu trên cơ sở kinh nghiệm điều tra. Nhìn chung, việc sử dụng thông tin từ mỗi nguồn nêu dưới đây đều đòi hỏi sự cân nhắc kỹ lưỡng.

- 1) Số liệu thứ yếu: Cơ quan quản lý cạnh tranh cần thu thập và kiểm soát các loại số liệu thứ yếu sau một cách đều đặn. Việc thuê ngoài công tác điều tra như đối với trường hợp nghiên cứu thị trường thí điểm này có thể có ích khi bắt đầu thu thập thông tin.
  - i) Số liệu thống kê công khai: Nhiều mâu thuẫn được nhận thấy trong quá trình phân tích số liệu của từng ngành nghề, điều này đòi hỏi sự kiểm tra chéo với các nguồn thông tin khác.
  - ii) Các bản tin kinh tế: Cuộc điều tra cho thấy có một lượng đáng kể thông tin liên quan sẽ được tìm thấy thông qua việc khai thác kỹ và toàn diện các bản tin.
  - iii) Các báo cáo ngành: Các báo cáo ngành có thể cung cấp các thông tin quý. Nhưng không may là không có nhiều báo cáo như vậy.
  - iv) Số liệu tài chính của các doanh nghiệp lớn: Bảo hiểm là một trường hợp hiếm hoi khi cơ quan quản lý đã nắm vững các số liệu ở cấp doanh nghiệp. Cơ quan quản lý cạnh tranh cần nỗ lực để nắm được các thông tin tài chính của các doanh nghiệp đã được niêm yết và những doanh nghiệp đang chuẩn bị được niêm yết.
  - v) Các luật và quy định liên quan: Việc thu thập các luật và quy định liên quan khá tốn công sức nhưng có thể thực hiện được. Việc kiểm tra chéo các vấn đề liên quan đến quy định pháp luật được phát hiện từ các nguồn tin và các cuộc phỏng vấn là một thử thách.

### 2) Số liệu chính:

Việc nghiên cứu thị trường thí điểm thiên về các số liệu thứ yếu; các thông tin quan trọng có thể được thu thập từ các nguồn số liệu thứ yếu. Sự sử dụng các số liệu chính bị hạn chế do chúng không thể bù đắp được sự thiếu hụt của các số liệu thứ yếu (ví dụ, việc thiếu các số liệu thống kê công khai hoặc các số liệu tài chính ở cấp doanh nghiệp).

### 3. Các hoạt động tuyên truyền

Trong các hoạt động tuyên truyền, có 3 nhiệm vụ chính cần được xác định nhằm hỗ trợ các hoạt động tuyên truyền tự nguyện của bên đối tác và thúc đẩy công tác xây dựng năng lực nhằm hoạt động có hiệu quả. 3 nhiệm vụ chính đó là: i) Xây dựng tờ rơi tuyên truyền, ii) Xây dựng trang web của VCAD, và iii) Tổ chức các Hội thảo tuyên truyền 3 lần.

#### 3.1 Xây dựng các tờ rơi tuyên truyền

##### **Thiết kế tờ rơi**

##### **1) Giới thiệu tờ rơi tuyên truyền của JFTC**

Ở JFTC, có một vài tờ rơi giải thích các luật liên quan và chức năng của JFTC. Trong số đó, có hai loại tờ rơi có thông tin toàn diện về luật cạnh tranh, chính sách, và các cơ quan quản lý, đó là “Tổng quan về Luật Chống độc quyền”, và “Cuộc sống của chúng ta và Nền kinh tế thị trường – Vai trò của JFTC”. Tờ rơi trước dành cho công chúng nhằm giúp họ hiểu được cơ cấu của Luật Cạnh tranh Nhật Bản (AMA) và chính sách, và tờ rơi sau dành cho học sinh phổ thông trung học nhằm khái quát chính sách và luật cạnh tranh trong nền kinh tế thị trường và giải thích những điểm rất cơ bản của nền kinh tế và sự cạnh tranh. Mặc dù mục tiêu trước tiên của Việt Nam đã được xem xét và thảo luận kỹ lưỡng ở giai đoạn đầu tiên, hai tài liệu này được coi như một xuất phát điểm tốt nhằm thiết kế tờ rơi của Việt Nam.

##### **2) Tình hình hiện tại của các Tài liệu tuyên truyền hiện có của VCAD, và thiết kế tờ rơi tuyên truyền của VCAD**

Hiện tại, có thể nhận thấy rằng VCAD có các tài liệu tuyên truyền khá hạn chế. Các tài liệu được chọn dùng cho mục đích tuyên truyền là hai tài liệu sau:

- i) Luật Cạnh tranh của Việt Nam: Một cuốn sách in toàn văn Luật Cạnh tranh của Việt Nam bằng cả tiếng Anh, tiếng Pháp và tiếng Việt.
- ii) Hỏi & Đáp về Luật Cạnh tranh của Việt Nam: Tài liệu được biên soạn mang tính hỏi đáp liên quan đến Luật Cạnh tranh của Việt Nam bằng tiếng Việt.

Việc cân nhắc đầy đủ những vấn đề nêu trên đã giúp đạt được định hướng ban đầu là cần phải ưu tiên cho việc nhận thức khái quát về Luật và giới thiệu mối quan hệ cơ bản giữa các quy định của Luật và các hành vi kinh doanh thực tế. Để đạt được mục đích

này, các đối tượng của tờ rơi trước hết cần tính đến là các doanh nghiệp vừa và nhỏ, những doanh nghiệp thuộc các ngành năng động nhất trên thị trường và có nhu cầu cấp thiết thông hiểu các quy định của Luật. Bên cạnh sự nhận thức khái quát về Luật, cũng đã có nhấn mạnh rằng tờ rơi phải bao hàm cả những khía cạnh như cách lập khiếu nại đối với các hành vi cạnh tranh không lành mạnh và cách tiến hành hoạt động kinh doanh trên thị trường theo đúng quy định của Luật.

### **3) Cơ cấu của Tờ rơi tuyên truyền**

Thông qua thảo luận với bên đối tác, cơ cấu của tờ rơi đã được hình thành và việc thảo luận đã được tiến hành trên cơ sở đó. Ở giai đoạn đầu, Nhóm hỗ trợ kỹ thuật đề nghị việc thảo luận sẽ do Nhóm hỗ trợ kỹ thuật và các cán bộ của VCAD cùng tiến hành theo từng phần một nhằm mục đích “Xây dựng năng lực” (chi tiết nhiệm vụ đã thảo luận được nêu tại Phụ lục 3). Tuy nhiên, do VCAD gặp phải khó khăn và vì tính hiệu quả, các bên đã nhất trí rằng Nhóm hỗ trợ kỹ thuật sẽ chịu trách nhiệm ban đầu trong việc soạn thảo tờ rơi cùng với sự phối hợp của các cán bộ của VCAD.

#### **3.2 Xây dựng trang web**

Hiện tại, trong trang web của Bộ Thương mại không có chuyên mục riêng dành cho vấn đề luật và chính sách cạnh tranh. Các vấn đề liên quan được đề cập đến trong chuyên mục con giải thích về cơ cấu tổ chức, trong các bản tin, và trong mục tìm kiếm văn bản. Tuy nhiên, thậm chí trong mục tìm kiếm văn bản cũng có ít thông tin liên quan đến pháp luật cạnh tranh. Chức năng của nó và/hoặc các dữ liệu rất hạn chế, thậm chí một số nghị định đã được đăng trên Công báo cũng không thể tìm thấy. VCAD, cơ quan quản lý luật và chính sách cạnh tranh, hy vọng tạo ra một trang chủ nhằm làm nổi bật những vấn đề về cạnh tranh nhằm đáp ứng mối quan tâm của các bên liên quan trong và ngoài nước cũng như thúc đẩy hơn nữa các hoạt động tuyên truyền.

Trong Dự án nghiên cứu này, quá trình xây dựng đã dựa trên bản thảo cấu trúc sơ bộ và được tiến hành từng bước một. Để thực hiện công việc này, một bộ phận của Bộ (Vụ Thương mại điện tử) được mời tham gia hợp tác. Việc xây dựng trên thực tế được thực hiện trên cơ sở ký kết hợp đồng với một công ty phần mềm trong nước, Time Universal, một công ty được chọn thông qua đấu thầu công khai. Việc giúp đỡ VCAD trong việc chia sẻ bí quyết về phương pháp lựa chọn và quản lý quy trình của nhà thầu phụ cũng là một nhiệm vụ rất quan trọng. Nhìn chung, việc xây dựng trang web thường dựa hoàn toàn vào các nhà thầu phụ, thậm chí cả các bước quan trọng về xây dựng cấu trúc chuyên mục. Tuy nhiên, trong Dự án này, về các mục đích của hoạt động xây dựng năng

lực, các bước cần thiết của quá trình xây dựng đã được xử lý một cách cơ bản trong nội bộ VCAD. Để hỗ trợ nhiệm vụ này, “Danh sách các đầu việc” đính kèm được đưa ra để chia sẻ thông tin hữu ích. Quá trình này sẽ rất có lợi cho VCAD trong việc giữ thể chủ động và quyền sở hữu trang web và tạo điều kiện tăng cường định hướng về mặt thể chế cho việc duy trì trang web sau này. Vì vậy, Dự án đã chú trọng quan tâm, dành nhiều thời gian và công sức cho quá trình này.

### 3.3 Hội thảo tuyên truyền

#### **Lập Chương trình Hội thảo**

Theo hướng dẫn của Nghiên cứu, 3 Hội thảo khu vực sẽ được tổ chức trong khuôn khổ dự án. Hội thảo tuyên truyền thứ nhất cần được tổ chức theo sáng kiến chủ yếu của Nhóm hỗ trợ kỹ thuật sao cho việc lập kế hoạch, lập chương trình và bí quyết hoạt động có thể được chuyển giao toàn diện cho bên đối tác. Sau đó, từ Hội thảo thứ hai, bên đối tác sẽ chủ động tiến hành mọi hoạt động. Sau một số lần VCAD tự tổ chức hội thảo, hội nghị, nhờ có những chương trình trợ giúp của các nhà tài trợ khác và/hoặc một số hoạt động tình nguyện khác, VCAD đã có kinh nghiệm và khả năng chủ động trong việc trong việc lập kế hoạch, lập chương trình và triển khai [hội thảo] mà không cần chờ đến Hội thảo thứ hai.

Trong thời gian gia hạn của Dự án này, lẽ dĩ nhiên là việc lập chương trình ban đầu được đánh giá lại khi tình hình thay đổi, ví dụ việc tích lũy kinh nghiệm và các bí quyết của VCAD trong quá trình triển khai các công tác tuyên truyền khi VCAD tiến hành các hoạt động hội thảo tình nguyện cùng với việc phát triển nhận thức của công chúng/cộng đồng doanh nghiệp. Tương ứng với những thay đổi này, chương trình Hội thảo trong Dự án này cũng đã đưa ra từ các khía cạnh chung đến các khía cạnh riêng. Ví dụ: ý nghĩa của cạnh tranh trong nền kinh tế thị trường đã được làm rõ thông qua việc giới thiệu tầm quan trọng của các quy định của luật trong Hội thảo thứ nhất. Nhưng trong Hội thảo thứ hai, các quy định của luật đã được giải thích rõ hơn thông qua việc đề cập trực tiếp và cụ thể vào từng phần của tờ rơi. Sau đó, Hội thảo thứ ba đã giới thiệu một số hành vi cụ thể được quy định trong luật.

#### 3.3.1 Khái quát về Hội thảo tuyên truyền thứ nhất

##### **(1) Chương trình**

Thời gian & Ngày : 9:00 sáng - 5:00 chiều, Thứ tư 8/3/2006

Địa điểm : Phòng Than Long, Khách sạn Melia Hà nội

- Phần 1: “Giới thiệu Luật Cạnh tranh của Việt Nam và các quy định hướng dẫn thi hành”
- Phần 2: “Cạnh tranh trong Nền kinh tế thị trường”
- Phần 3: “Chuẩn bị các bước cho việc thi hành Luật Cạnh tranh”
- Phần 4: “Kinh nghiệm của Nhật Bản - Luật và Chính sách cạnh tranh”

**(2) Các vấn đề Hỏi & Đáp (Mỗi quan tâm chính tại Hội thảo)**

- Có sự quan tâm của các bên liên quan về độ tin cậy của dữ liệu của các thông báo/báo cáo lên Cơ quan quản lý do thiếu thông tin
- Mối liên quan giữa việc định giá hợp lý và ấn định giá dựa trên vị trí thống lĩnh (ví dụ, bán thấp hơn giá thành), mức định giá cho dịch vụ công cộng, và việc định giá không thường xuyên trên cơ sở điều kiện có lợi cho công chúng/chính phủ
- Tầm quan trọng và triển vọng trong tương lai của các văn phòng khu vực của Cơ quan quản lý cạnh tranh
- Định hướng về những vấn đề cụ thể khác mà các quy định của luật hiện hành chưa đề cập đầy đủ (liên quan đến các hướng dẫn và/hoặc các quy định khác)

**3.3.2 Khái quát về Hội thảo tuyên truyền thứ hai**

**(1) Chương trình**

Thời gian & Ngày : 09:00 - 17:00, 13/6/2006

Địa điểm : Khách sạn Rex (Thành phố Hồ Chí Minh)

- Phần 1: “Giới thiệu Luật Cạnh tranh của Việt Nam và các quy định hướng dẫn thi hành”
- Phần 2: “Cạnh tranh trong Nền kinh tế thị trường”
- Phần 3: “Công tác chuẩn bị cho việc thi hành Luật Cạnh tranh của Việt Nam trong thời gian qua”
- Phần 4: “Luật Cạnh tranh và việc đảm bảo thi hành tại Nhật Bản”

**(2) Các vấn đề Hỏi & Đáp (Mỗi quan tâm chính tại Hội thảo)**

- Xác định thị trường, cách xác định thị trường, phạm vi của “thị trường liên quan”, v.v.
- Khái niệm và các tiêu chuẩn của doanh nghiệp vừa và nhỏ (SME), phạm vi miễn trừ, chiến lược kinh doanh của doanh nghiệp vừa và nhỏ sau khi gia nhập WTO, v.v.
- Các vấn đề liên quan đến chi phí quá mức dành cho hoạt động quảng cáo trong

- mối quan hệ với phạm vi của Luật Cạnh tranh v.v
- Hạn chế của luật trong vấn đề chiến lược/phương pháp bán hàng v.v
- Thủ tục khiếu nại (gửi lên VCAD hay toà án?), thời hạn điều tra, chi phí, v.v.
- Tính trung lập/độc lập của cơ quan quản lý

### 3.3.3 Khái quát về Hội thảo tuyên truyền thứ hai

#### (1) Chương trình

Thời gian & Ngày : 08:40 - 17:00, 18/9/2006

Địa điểm : Khách sạn Saigon Tauran (Thành phố Đà Nẵng)

- Phần 1: “Giới thiệu Luật Cạnh tranh của Việt Nam và các quy định hướng dẫn thi hành (Phần 1) Tổng quan & Chương 2”
- Phần 2: “Giới thiệu Luật Cạnh tranh của Việt Nam và các quy định hướng dẫn thi hành (Phần 2) Chương 3”
- Phần 3: “Những hành vi nào sẽ là đối tượng áp dụng của các quy định? (ví dụ về các tình huống ở Nhật Bản)”
- Phần 4: “Những hành vi đã được đánh giá như thế nào? (Những điểm nổi bật của các tình huống ở Nhật Bản)”
- Phần 5: “Những gì các doanh nghiệp cần ở các Cơ quan quản lý cạnh tranh”
- Phần 6: “Những gì các Cơ quan quản lý cạnh tranh cần ở Cộng đồng doanh nghiệp?”

#### (2) Các vấn đề Hỏi & Đáp (Mỗi quan tâm chính tại Hội thảo)

- Một số quan tâm về các hành vi hạn chế cạnh tranh khi có sự đối xử ưu đãi công khai, như trong lĩnh vực hóa chất nông nghiệp, lãi suất trong lĩnh vực tài chính, và lĩnh vực vận tải
- Các quy định cụ thể về hoạt động của các hiệp hội thương mại
- một số quan tâm về hoạt động quảng cáo quá mức và dán nhãn sai
- Tầm quan trọng của cạnh tranh giữa sản phẩm trong nước và nhập khẩu, các doanh nghiệp lớn, vừa và nhỏ
- Vai trò và chức năng của các cơ quan quản lý cạnh tranh trung ương và khu vực
- Chi tiết của thủ tục nắm bắt thông tin

### 3.3.4 Đánh giá các Hội thảo tuyên truyền

#### Kết quả của Điều tra bằng phiếu hỏi

Điều tra bằng phiếu hỏi đã được tiến hành nhằm lấy ý kiến phản hồi của những người



tham dự sau mỗi Hội thảo. Bảng sau chỉ ra kết quả của các cuộc điều tra. Khuôn khổ của các câu hỏi là: Câu 1 hỏi về các thông tin liên quan đến cơ quan, trình độ của người tham dự, Câu 2 hỏi về những kiến thức cơ bản, Câu 3 hỏi về tính hữu ích của Hội thảo, Câu 4 hỏi về sự nâng cao kiến thức sau khi tham dự Hội thảo, và Câu 5 nhằm đánh giá chất lượng từng phần trình bày (xin hãy xem bảng câu hỏi tại Phụ lục 7 đính kèm).

So sánh giữa Hội thảo thứ nhất và thứ hai thì thấy rằng đánh giá các câu hỏi sau Hội thảo thứ hai chỉ ra có 84% người tham dự ghi nhận Hội thảo “rất có ích”, đã cải thiện thêm hơn 20% so với Hội thảo trước có kết quả là 62,9%. Trong khi ở cả hai Hội thảo có tới hơn 90% câu trả lời thừa nhận khi được hỏi “liệu Hội thảo có giúp [người tham dự] hiểu rõ hơn không”, tỉ lệ trả lời là “hiểu rõ hơn rất nhiều” tăng thêm 6%, từ 26,5% đến 32%. Về mục đánh giá từng phần trình bày, phần thứ nhất “Giới thiệu Luật Cạnh tranh”, của Hội thảo thứ hai đạt 38,3%, trong khi Hội thảo trước gần như chỉ đạt mức độ trung bình, thậm chí cho cả 4 phần trình bày. Điều này cho thấy Hội thảo thứ hai đã đáp ứng hơn các mục đích tuyên truyền về mặt xây dựng và nâng cao nhận thức của công chúng đối với Luật Cạnh tranh.

Trái với những con số được cải thiện về tính hữu ích của của Hội thảo [thứ hai], Hội thảo thứ ba có kết quả “rất có ích” giảm xuống 58% so với 84% của Hội thảo thứ hai. Sự đón tiếp và phần trình bày hoặc thậm chí phần thảo luận tại Hội thảo không có khác biệt lớn, vì vậy, sự thay đổi này có thể do trình độ kiến thức khác nhau giữa những người tham dự tại thành phố Hồ Chí Minh và Đà Nẵng (ví dụ, các doanh nghiệp quy mô lớn tại thành phố Hồ Chí Minh và các doanh nghiệp vừa và nhỏ tại Đà Nẵng). Về mặt này, trong tương lai, trong công tác lập chương trình cho các hội thảo, đặc điểm của cộng đồng doanh nghiệp khu vực cần được cân nhắc kỹ và chương trình cần phải đáp ứng các nhu cầu cụ thể của họ. Ngoài nội dung của từng phần, các dịp Hội thảo thứ hai và thứ ba đã cung cấp cơ hội nhằm tăng cường mối quan hệ giữa lãnh đạo Cơ quan quản lý và các văn phòng khu vực sẽ được thành lập.

## 4. Hội thảo hỗ trợ kỹ thuật

### 4.1 Mục đích và Lập chương trình

4 Hội thảo hỗ trợ kỹ thuật trong Chương trình này đã được lập kế hoạch và tổ chức; một lần vào năm tài chính thứ nhất, và ba lần vào năm tài chính thứ hai.

Nhằm lập Chương trình một cách tổng thể và Chương trình của mỗi hội thảo, Nhóm hỗ trợ kỹ thuật đã liên tục làm việc với các cán bộ của VCAD và đã tư vấn cũng như chia sẻ các kinh nghiệm của JFTC và của một chuyên gia ngành. Nhóm hỗ trợ kỹ thuật cũng đã đặc biệt chú ý đến nhu cầu của VCAD. Các nhu cầu của VCAD đã tăng thêm trong suốt thời gian của chương trình do: i) sự phát triển về năng lực của các cán bộ VCAD và nhiều mong muốn cũng như quan tâm hơn nữa đối với các Hội thảo ii) sự phát triển nguồn nhân lực, cơ cấu, tổ chức của VCAD, và iii) sự ban hành ngày càng nhiều các quy định của pháp luật (các nghị định/quyết định).

Sau thành công của hội thảo thứ nhất mà đã làm tăng thêm kỳ vọng cho VCAD, một buổi làm việc nhằm thảo luận việc lập chương trình cho các hội thảo còn lại đã được tổ chức với sự tham gia của VCAD và Nhóm hỗ trợ kỹ thuật trước khi diễn ra hội thảo thứ hai. Các cán bộ tham dự của VCAD đã chia sẻ những mong muốn và nhu cầu cụ thể của họ như i) 3 hội thảo sắp tới cần bao hàm từng lĩnh vực, thậm chí tất cả các lĩnh vực chính của Luật Cạnh tranh ii) 1 hoặc 2 tình huống thực tế xảy ra ở Nhật Bản cần đưa vào làm tài liệu hội thảo nhằm giới thiệu chi tiết từ những chứng cứ ban đầu cho đến quá trình điều tra và ra quyết định, và iii) nhiều phần hỏi đáp nên được đưa vào chương trình. Trên cơ sở những nhu cầu đó, Nhóm hỗ trợ kỹ thuật đã có thể lên kế hoạch để lập chương trình cho cho những hội thảo còn lại, có cân nhắc những ý kiến tư vấn của JFTC và một chuyên gia ngành của Nhật Bản.

Với sự hợp tác của Cơ quan Hợp tác Quốc tế Nhật Bản và các nhà tài trợ khác, các cán bộ của VCAD đã hết sức nỗ lực nâng cao kiến thức và khả năng của mình. Đồng thời, việc cơ cấu lại tổ chức đã cho phép họ tập trung vào công việc được giao. Vì vậy, các mối quan tâm chủ yếu của họ ngày càng nhiều từ việc nắm được các kinh nghiệm của Nhật Bản, việc áp dụng Luật Cạnh tranh Việt Nam tới các chi tiết của kỹ năng nghiên cứu v.v. Điều này cũng đã được cân nhắc khi quyết định chi tiết của từng hội thảo.

Khuôn khổ và mục đích chính của từng hội thảo như sau (các chương trình chi tiết được đính vào phần cuối của báo cáo này):

Bảng 3 Đề cương của Hội thảo hỗ trợ kỹ thuật

Hội thảo hỗ trợ kỹ thuật thứ nhất (1 – 3, tháng 3, 2006)	
Người tham dự	Các cán bộ của VCAD và các bộ/ngành liên quan khác (70 người vào ngày thứ 1, 35 người vào ngày thứ 2-3)
Người thuyết trình	Giáo sư Shingo SERYO, Khoa Luật, Trường Đại học Doshisha Ngài Hideyuki SHIMOZU, Phòng Nghiên cứu Kinh tế, Cục các vấn đề Kinh tế, JFTC Ngài Kazuhiro MARUYAMA, Phòng Nghiên cứu Kinh tế, Cục các vấn đề Kinh tế, JFTC
Chủ đề	Luật Cạnh tranh của Việt Nam và Luật Chống độc quyền của Nhật Bản Phương pháp điều tra thị trường và Hành vi liên quan đến Tình huống độc quyền
Mục đích	Trong hội thảo lần thứ nhất, khái quát về Luật Chống độc quyền của Nhật Bản được trình bày. Các quy định của Luật, Hướng dẫn về độc quyền/độc quyền nhóm và phương pháp điều tra thị trường cũng được trình bày trong hội thảo.

Hội thảo hỗ trợ kỹ thuật thứ hai (19-22, tháng 7, 2006)	
Người tham dự	Các cán bộ của VCAD và các bộ/ngành liên quan khác (40 người vào ngày thứ 1, 26 người vào ngày thứ 2-4)
Người thuyết trình	Ngài Ken KODA Điều tra viên cao cấp, Phòng Điều tra số 4, Cục Điều tra, JFTC Ngài Osamu IHORI Điều tra viên, Phòng Điều tra số 5, Cục Điều tra, JFTC Giáo sư SERYO Giáo sư luật, Trường Đại học Doshisha, Khoa Luật, Trường Luật
Chủ đề	Hành vi cạnh tranh không lành mạnh (hạn chế giá bán lại và lạm dụng vị trí thống lĩnh trong trường hợp của Công ty Nissan Chemical và Ngân hàng Mitsui Sumitomo)
Mục đích	Nhằm chuyển giao kiến thức và kỹ năng xử lý tình huống bằng cách đưa ra những ví dụ trong từng bước từ những chứng cứ đến việc điều tra và ra quyết định thông qua các phần trình bày và thảo luận.

Hội thảo hỗ trợ kỹ thuật thứ ba (5-8, tháng 9, 2006)	
Người tham dự	Các cán bộ của VCAD (một số người từ các bộ/tòa án liên quan khác) 26 người
Người thuyết trình	Ngài Koichi HOSODA Tổng giám đốc, Vụ điều tra hình sự, JFTC Bà Keiko TOMOYUKI

	<p>Điều tra viên trưởng về Hợp nhất và Mua lại, Phòng Hợp nhất và Mua lại Cục các vấn đề Kinh tế, JFTC</p> <p>Giáo sư Shingo SERYO (Ngày 5 -7, tháng 9)</p> <p>Giáo sư luật, Trường Đại học Doshisha, Khoa Luật, Trường Luật</p>
Chủ đề	Tập trung kinh tế và độc quyền tư nhân (Trường hợp của NTT và Prior Consultations và trường hợp của Isuzu v.v, bao gồm cả xác định thị trường)
Mục đích	Giảng về lý thuyết của các quy định trong cả Luật Cạnh tranh Nhật Bản và Luật Cạnh tranh của Việt Nam, xử lý tình huống và áp dụng pháp luật, có các bài tập nhằm thảo luận việc áp dụng luật Việt Nam trong một số trường hợp giả định bằng cách thảo luận nhóm và tự trình bày. Nhằm hiểu sâu hơn qua quá trình thảo luận nhóm và làm rõ cũng như chia sẻ cách áp dụng luật và các quan điểm qua việc tự trình bày, bình luận của người thuyết trình và phản hồi đáp.

Hội thảo hỗ trợ kỹ thuật thứ tư (27-29, tháng 11, 2006)	
Người tham dự	Các cán bộ của VCAD (một số người từ các bộ/tòa án liên quan khác)
Người thuyết trình	<p>Ngài Yoshinori MAEDA Tổng giám đốc, Phòng Điều tra Số II, Cục Điều tra, JFTC</p> <p>Ngài Kiyohito UCHIDA (Luật sư) Điều tra viên trưởng về Thủ tục điều trần, Phòng Kế hoạch và Quản lý Cục Điều tra, JFTC</p> <p>Giáo sư Shingo SERYO Giáo sư Luật, Trường Đại học Doshisha, Khoa Luật, Trường Luật</p>
Chủ đề	<p>Thỏa thuận hạn chế cạnh tranh (án định giá và gian lận đấu thầu)</p> <p>Nghiên cứu trường hợp thỏa thuận thay đổi giá và Gian lận đấu thầu trong xây dựng Hàm thông gió được sử dụng làm ví dụ</p>
Mục đích	Thỏa thuận hạn chế cạnh tranh, các vấn đề chính còn lại của các quy định, lý thuyết và các tình huống cụ thể, có phần thảo luận nhóm (giả định điều tra). Trong các trường hợp giả định, người tham dự sẽ đóng vai điều tra viên và Nhóm trợ giúp kỹ thuật đóng vai tổ chức bị nghi ngờ. Người tham dự sẽ thu được kinh nghiệm điều tra thực tế, và được đánh giá thông qua phần tự trình bày và nhận xét của các chuyên gia, quan điểm và những thách thức trong việc điều tra sẽ được chia sẻ trong hội thảo.

Tất cả các hội thảo đã được tổ chức tại Câu lạc bộ Báo chí, Hà nội, có dịch trực tiếp (tiếng Việt – tiếng Nhật).

Trong phần này, 4 cuộc hội thảo được đánh giá theo (1) Mục tiêu (2) Nội dung (Chương trình và phần thảo luận cụ thể) và (3) Các đánh giá.

## 4.2 Hội thảo hỗ trợ kỹ thuật thứ nhất

### Phần trình bày và thảo luận

Phần trình bày có đề cập đến Luật Cạnh tranh của Việt Nam, lịch sử và tầm quan trọng của Luật Chống độc quyền của Nhật Bản, và vai trò của JFTC, Quy định về Độc quyền và độc quyền nhóm theo Luật và Hướng dẫn Chống độc quyền, phương pháp nghiên cứu thị trường về mức độ tập trung với mục đích và thủ tục áp dụng, lựa chọn các đầu mục, phân tích số liệu và sử dụng các kết quả.

Những người tham dự của Việt Nam đã tham gia rất tích cực vào phần hỏi đáp. Nhiều câu hỏi liên quan đến việc áp dụng Luật đã được đưa ra, ví dụ, cách sử dụng kinh nghiệm của Nhật Bản trong các trường hợp thực tiễn ở Việt Nam, cách tiến hành việc điều tra tại Việt Nam, cách tổ chức của JFTC.

### Đánh giá

Điều tra bảng hỏi cho thấy những thông tin như việc chia sẻ kinh nghiệm của Nhật Bản là có ích. Do Luật Cạnh tranh của Việt Nam mới có hiệu lực nên việc cung cấp các khái niệm và thông tin cơ bản của Luật Cạnh tranh của Việt Nam và Nhật Bản là cần thiết. Đồng thời, những gợi ý cho việc cải tiến trong tương lai cũng được đưa ra, ví dụ như “trong các hội thảo tới, việc áp dụng Luật Việt Nam sẽ được quan tâm hơn”, “các tình huống cụ thể cần được đưa ra để giải thích cho việc xử lý trong thực tiễn, có nhấn mạnh vào vấn đề kỹ năng điều tra.

## 4.3 Hội thảo hỗ trợ kỹ thuật thứ hai

### Phần trình bày và thảo luận

Như đã được thông báo trong phần chuẩn bị của hội thảo, chủ đề là việc lạm dụng vị trí thống lĩnh và giá bán lẻ - hành vi thương mại không lành mạnh trong Luật Cạnh tranh của Nhật Bản. Các phần trình bày đã đề cập đến lý thuyết và các tình huống tại Nhật Bản có nhấn mạnh đến kỹ năng thực hành, các quan điểm và bí quyết. Tiếp theo là các phần Hỏi Đáp.

### Đánh giá

Phần Hỏi đáp của Hội thảo có một loạt các câu hỏi và trả lời rất sôi động do nhu cầu từ phía VCAD đã được đáp ứng đến mức có thể qua việc đưa ra những tình huống cụ thể và các kỹ năng điều tra.

Ông Dũng và Ngài Tanaka đã làm dịu không khí [của hội thảo] một cách hiệu quả. Một

chuyên gia pháp luật người Nhật Bản của JICA đã tham dự một phần của hội thảo để đánh giá và đã bình luận rằng ông rất ấn tượng vì thấy hội thảo có sự tham gia nhiệt tình của các cán bộ trẻ. Nhóm hỗ trợ kỹ thuật đã nhận thấy một tinh thần nhiệt huyết lớn từ phía VCAD. Những người tham dự của Tòa án Tối cao hay Bộ Tư pháp, những người sẽ làm việc chặt chẽ với VCAD trong việc xử lý vụ việc, thấy rằng những thông tin liên quan đến các kỹ năng thực hành và quan điểm về đánh giá vi phạm rất có ích trong thời gian tới. Những người tham dự của Ngân hàng Nhà nước và các Bộ khác đã được lưu ý rằng ngành nghề của họ cũng là đối tượng của Luật Cạnh tranh trong tương lai.

#### 4.4 Hội thảo hỗ trợ kỹ thuật thứ ba

##### Phần trình bày và thảo luận

Tập trung kinh tế và độc quyền tư nhân được đề cập đến nhằm giới thiệu các quy định, tình huống và thủ tục tại Nhật Bản. Đồng thời, phần thảo luận nhóm và phần trình bày nhằm xử lý các tình huống trong từng lĩnh vực được đưa ra làm bài tập thực hành. Chương trình hội thảo là: hai ngày đầu tập trung vào lý thuyết, thủ tục liên quan đến việc Sáp nhập & Mua lại, tình huống cụ thể và bài tập thực hành nhằm áp dụng luật Việt Nam, và hai ngày tiếp theo tập trung vào vấn đề độc quyền tư nhân, bao gồm lạm dụng vị trí thống lĩnh và độc quyền trong Luật Việt Nam. Ngày cuối cùng sẽ bao gồm phần trình bày về nghiên cứu thị trường thí điểm và phân trao chứng chỉ.

##### Đánh giá

Quá trình điều tra bằng hỏi đối với người tham dự chỉ ra rằng hội thảo nhìn chung được đánh giá cao. Có một số nhận xét rằng nội dung của hội thảo là có ích và việc kết hợp giữa lý thuyết và các bài tập xử lý tình huống đã làm thỏa mãn người tham dự. Đối với các phần diễn thuyết, đã có các nhận xét tích cực như thú vị, các tình huống điển hình rất hữu ích, sự khác nhau giữa pháp luật Việt Nam và Nhật Bản đã được chỉ ra, các câu hỏi thú vị đã được đưa ra cho các chuyên gia như khi nào thì VCAD sẽ sẵn sàng cho việc thực hiện các nhiệm vụ trong thời gian tới, các phân tích về các tình huống cụ thể rất hữu ích v.v. Đối với các bài tập xử lý tình huống, các nhận xét bao gồm: thú vị, phần thảo luận về nhiều tình huống khác nhau rất hữu ích, cơ hội tốt cho các cán bộ của VCAD làm quen với việc xử lý tình huống v.v. Đối với Hội thảo sắp tới, có đề nghị cần phải tập trung vào việc xử lý tình huống dựa trên cơ sở Luật Việt Nam, kỹ năng điều tra bao gồm việc nắm bắt thông tin và thu thập chứng cứ cần được nhấn mạnh, các lĩnh vực pháp luật khác nhau cần được đề cập đến.

## 4.5 Hội thảo hỗ trợ kỹ thuật thứ tư

### Phần trình bày và thảo luận

Sau hội thảo thứ nhất, năng lực của VCAD đã được tăng cường thông qua chương trình này và các chương trình với các nước khác cũng như chương trình của riêng VCAD. VCAD đang trong quá trình chuẩn bị cho các vụ việc đầu tiên. Điều này đã thu hút sự quan tâm của họ từ những kinh nghiệm thực tiễn cho đến những thủ tục điều tra toàn diện trong một tình huống giả định phức tạp. Trên cơ sở các tư vấn trước đó, vấn đề thỏa thuận [thay đổi giá] và gian lận đấu thầu đã được đề cập đến. Chương trình hội thảo đã kết hợp các phần trình bày về lý thuyết, tình huống cụ thể và một hoạt động điều tra giả định mà những người tham dự đóng vai các điều tra viên. Vì vậy, những người tham dự có cơ hội trải nghiệm toàn bộ quá trình điều tra. Nhóm trợ giúp kỹ thuật đã nhập vai các doanh nghiệp bị nghi ngờ và các bên liên quan trong tình huống giả định.

### Đánh giá

Quá trình điều tra bằng hỏi đối với người tham dự chỉ ra rằng hội thảo đã được đánh giá cao về mặt nội dung và tài liệu. Có một số nhận xét rằng phân bài tập giả định rất hữu ích giúp nắm được toàn bộ quá trình điều tra thực tế. Cũng có nhiều mong đợi đối với dự án trong thời gian tới.

Những người trình bày tại hội thảo đã nhận xét rằng việc đưa ra các tình huống giả định nhằm cung cấp lý thuyết và các tình huống tại Nhật Bản là một cách thức rất hiệu quả.

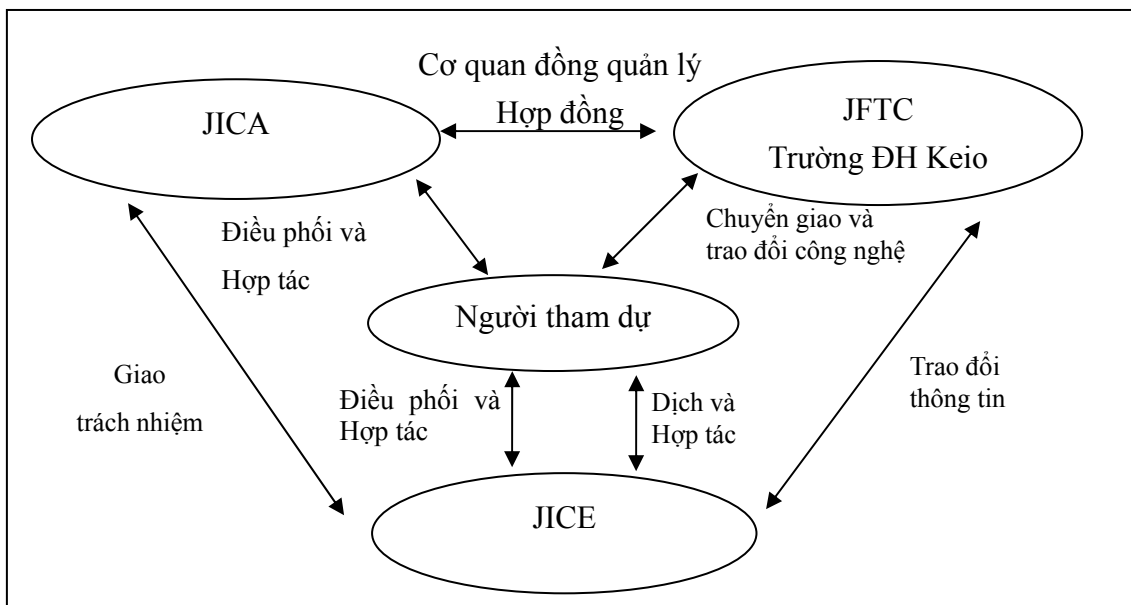
## 5. Đào tạo Đối tác

### 5.1 Mục đích của Khóa học Đào tạo đối tác

Khóa đào tạo được tổ chức vào tháng 10 năm 2006 tại Nhật Bản với sự phối hợp của tổ chức liên quan (xem Sơ đồ 4) nhằm nâng cao năng lực thực hiện Luật Cạnh tranh của Việt Nam chủ yếu trong công tác điều tra, như xác định mức độ thị trường, thực hiện điều tra thị trường và xác định thị phần.

Người tham dự: Ông Doan Tu Tich Phuoc, Cán bộ VCAD  
Ông Le Than Vinh, Cán bộ VCAD

Sơ đồ 4 Cơ cấu của Việc Đào tạo đối tác





## 5.2 Chương trình của Khóa học đào tạo Đối tác

Chương trình của Khóa đào tạo Đối tác như sau:

**Bảng 4 Chương trình của Khóa đào tạo Đối tác**

Ngày	Hoạt động	
	Sáng	Chiều
15/10 (Chủ nhật)	Rời Hà nội đi Tokyo	
16/10 (Thứ hai)	Đến Tokyo Tóm tắt và Phương hướng (JICA Tokyo)	14:00-14:30 Gặp mặt Phó Tổng thư ký (JFTC) 14:30-17:00 “Thực tiễn và kỹ thuật điều tra bao gồm các Hoạt động đàm bảo thực thi gần đây” (Vụ Kế hoạch và Quản lý, JFTC)
17/10 (Thứ ba)	10:00-12:30 Trình tự và Hệ thống điều trần (Phòng Tổ Tụng và Ra Quyết định (JFTC)	14:00-15:30 Thảo luận về vấn đề điều tra việc hợp nhất (Phòng Hợp nhất và Mua lại, JFTC) 15:45-16:30 Giới thiệu các tình huống điều tra (Phòng các vấn đề quốc tế, JFTC)
18/10 (Thứ tư)	Rời Tokyo đi Hokkaido	14:00-16:00 Vai trò và Chức năng của Văn phòng khu vực (Văn phòng khu vực Hokkaido, JFTC) 16:00-16:30 Phản Hồi Đáp dành cho Văn phòng khu vực Hokkaido, JFTC
19/10 (Thứ năm)	Trở lại Tokyo từ Hokkaido	15:30-17:00 Bài giảng của Học viện Kinh tế và Pháp luật (Giáo sư Eguchi, Trường Đại học Keio)
20/10 (Thứ sáu)	10:00-12:00 Bắt đầu tình huống (Phòng Phân tích thông tin)	13:30-15:30 Khái quát về Luật Đại diện và Việc đàm bảo thực hiện (Phòng Thương mại liên quan đến tiêu dùng) 16:30-17:30 Phản Đánh giá/ Kết thúc (JICA Tokyo)
21/10 (Thứ bảy)	Về Hà nội	

### III. Những khuyến nghị

---

---

### III. Những khuyến nghị

Những khuyến nghị sau đây nhằm tập trung vào các vấn đề về xây dựng năng lực của cơ quan quản lý cạnh tranh (VCAD) trên cơ sở theo các hoạt động hỗ trợ kỹ thuật của dự án. Theo như phần giới thiệu (Phần I), có 3 yếu tố chính của vấn đề xây dựng năng lực: 1) Phát triển nguồn nhân lực, 2) Tăng cường năng lực thể chế, và 3) Chia sẻ thông tin. Ngoài 3 yếu tố trên, Nhóm trợ giúp kỹ thuật muốn bổ sung thêm 4) Phân bổ nguồn tài chính - một yếu tố cần được chú trọng trên cơ sở cân nhắc tình trạng hiện tại của VCAD. Trong phần II, các khuyến nghị từ các khía cạnh của mỗi hoạt động cấu thành được đưa ra: 1) Nghiên cứu thị trường thí điểm, 2) Các hoạt động tuyên truyền, và 3) Hội thảo hỗ trợ kỹ thuật về thực hiện luật cạnh tranh.

#### 1. Những khuyến nghị chung

##### 1.1 Phát triển nguồn nhân lực

###### **(1) Điều tra viên**

Việc phát triển nhân lực cho Điều tra viên là một yêu cầu đặc biệt cấp bách. Các điều tra viên của VCAD đã có những kiến thức về pháp luật và thủ tục logic của việc điều tra, tuy nhiên việc tiến hành các công việc điều tra trong thực tế dường như đòi hỏi việc đào tạo và nghiên cứu chuyên sâu hơn. Vì lý do đó, một chương trình đào tạo thường xuyên tại nước ngoài về điều tra sẽ được tiến hành, bao gồm việc phân tích S-C-P các ngành nghề cần phải được giám sát bởi VCAD. Thêm nữa, việc xây dựng các quy định hướng dẫn chi tiết về trình độ của các điều tra viên theo Điều 52 là cần thiết (Tiêu chuẩn điều tra viên)

Cũng cần lưu ý rằng chức năng của VCAD có 2 khía cạnh sau: 1) Đảm bảo thực thi pháp luật và 2) Chính sách cạnh tranh. Trong khi các điều tra viên thực hiện chức năng đảm bảo thực thi pháp luật thì cũng cần phải có các cán bộ phụ trách việc lập chính sách cạnh tranh.

Nhằm bổ sung cho chương trình đào tạo thường xuyên đã được đề cập, chương trình sau đây là phương pháp hiệu quả trong việc phát triển nguồn nhân lực

- Đào tạo qua công việc có tính chất dài hạn cho nhân viên của VCAD tại các cơ quan quản lý cạnh tranh trong các nước tiên tiến
- Hội thảo trao đổi kinh nghiệm với các cơ quan quản lý cạnh tranh nước ngoài trong

việc giải quyết các vụ việc cạnh tranh cho các thành viên của Hội đồng cạnh tranh Việt Nam (VCC)

•

### **(2) Kế hoạch và Triển khai Chương trình đào tạo cho VCAD**

Các cơ quan chính quyền tại các nước có kinh nghiệm lâu năm trong việc triển khai luật cạnh tranh như JFTC có những chương trình đào tạo riêng giảng dạy cho đội ngũ nhân viên để trở thành những cán bộ và điều tra viên đủ năng lực. Mặc dù Dự án này đã cung cấp các chương trình đào tạo cho cán bộ của VCAD, cũng cần thiết phải có thêm những cơ hội trong việc hỗ trợ phát triển nhân lực và chia sẻ thông tin với cơ quan chính quyền ở các nước trong Diễn đàn Cạnh tranh Đông Á (EACF) và các tổ chức quốc tế khác.

### **(3) Hoàn thiện Kế hoạch Phát triển nguồn nhân lực và Chủ động Thực hiện**

Để thực hiện các hoạt động nêu trên, việc sắp xếp cơ quan bằng cách giao những nhiệm vụ cụ thể cho các ban là rất cần thiết. Hiện tại, VCAD có Trung Tâm Đào tạo, mà chức năng của nó có thể được tăng cường với nhiệm vụ lập chương trình và kế hoạch cho việc Phát triển nguồn Nhân lực. Ví dụ: Văn phòng của VCAD chịu trách nhiệm chính trong việc dự thảo các nghị định hướng dẫn và tư vấn cho các quy định, có thể bao gồm thêm cả chức năng lập kế hoạch phát triển nguồn nhân lực.

## **1.2 Tăng cường năng lực thể chế**

### **(1) Chuyên môn hoá và Các Vụ về các vấn đề cần được giải quyết ở VCAD**

VCAD có một hệ thống để giải quyết nhiều nhiệm vụ một cách đồng thời, bao gồm việc quản lý cạnh tranh, xử lý vụ việc cạnh tranh thương mại, bảo vệ người tiêu dùng và hợp tác quốc tế. Kể từ tháng 7 năm 2006, tổ chức này đã được cơ cấu thành các ban để chuyên môn hoá các nhiệm vụ được giao, tuy vậy, do số lượng cán bộ còn hạn chế, đội ngũ cán bộ sẽ được tăng từ 24 người lên 34 người vào tháng 12 năm 2006, nên vẫn tồn tại tình trạng chồng chéo công việc giữa các phòng ban. Sự phân chia rạch ròi giữa các ban trong việc quản lý cạnh tranh, xử lý vụ việc cạnh tranh thương mại và bảo vệ người tiêu dùng là đặc biệt quan trọng.

Trong việc quản lý cạnh tranh, cần có sự độc lập về chức năng của các bộ phận xử lý các vụ việc theo Chương II (Kiểm soát Hành vi Hạn chế Cạnh tranh) và Chương III (Hành vi Cạnh tranh Không lành mạnh), trong khi các kỹ thuật điều tra và thông tin liên quan khác vẫn được chia sẻ. Đặc biệt, các hành vi nêu tại Điều 39 có thể xảy ra nhiều hơn trong tương lai, và việc hoàn thiện cơ cấu tổ chức là cần thiết bao gồm việc tuyển chọn và đào tạo thêm nhân viên. Trong tương lai gần, theo sáng kiến của Văn phòng,

nhiều nội dung của các nghị định và hướng dẫn sẽ cần được chuẩn bị. Trách nhiệm của mỗi ban cần thiết phải được làm rõ.

Đối với khảo sát thị trường, khảo sát định kỳ là cần thiết để VCAD có thể tự giám sát tình hình thị trường. Theo cơ cấu hiện tại, chức năng khảo sát thị trường có thể được giao cho Ban Điều tra và Xử lý các hành vi cạnh tranh không lành mạnh hoặc Trung tâm thông tin. Do việc tăng cường chức năng khảo sát thị trường là chắc chắn, nên có thể phát triển một chức năng trung lập, kỹ thuật và chuyên nghiệp cho trung tâm thông tin.

## **(2) Nâng cao các Hoạt động của Lực lượng Thực thi**

Trong khi Lực lượng thực thi việc quản lý cạnh tranh đã được các cơ quan chính phủ liên quan thành lập, chức năng của nó vẫn chưa được xây dựng. Do VCAD là một bộ phận thuộc Bộ Thương mại nên có thể có sự hạn chế về tính độc lập giữa các bộ liên quan trong vấn đề nguyên tắc và quy chế hoạt động. Ở khía cạnh này, chức năng của Lực lượng thực thi được cho là rất quan trọng. Cụ thể, đối với các trường hợp nêu tại Điều 6 (Các hành vi bị cấm đối với cơ quan quản lý Nhà nước), sự phối hợp giữa các thành viên của Lực lượng thực thi là rất cần thiết trước và sau khi bất kỳ một quyết định nào được đưa ra. Về vấn đề này, các nguyên tắc chi tiết và chức năng của Lực lượng thực thi cần phải được quy định.

## **(3) Thông tin sơ bộ và Thụ lý hồ sơ khiếu nại**

Xử lý những khiếu nại do cộng đồng doanh nghiệp hoặc cộng đồng gửi đến VCAD như thế nào là một mối quan tâm trước mắt của các cán bộ VCAD. Việc chuẩn hoá thủ tục điều tra chính thức là một nhu cầu cấp bách cần được phát triển trên thực tế. Việc mở rộng các văn phòng khu vực tại thành phố Hồ Chí Minh và Đà Nẵng theo kế hoạch hy vọng có thể tạo ra địa chỉ liên lạc chính cho các khiếu nại và các trường hợp vi phạm, trong khi việc điều tra có thể được xử lý bởi các điều tra viên của VCAD tại Hà Nội. Hệ thống chia sẻ thông tin giữa 3 văn phòng Hà Nội, thành phố Hồ Chí Minh và Đà Nẵng cũng rất quan trọng cần được phát triển cùng với chức năng hỗ trợ của trang web được xây dựng trong Dự án này.

Các khiếu nại gửi tới VCAD hy vọng sẽ bao gồm nhiều vấn đề khác nhau trong việc bảo vệ người tiêu dùng. Mục tiêu của chính sách cạnh tranh và chính sách bảo vệ người tiêu dùng sẽ được làm sáng tỏ thông qua việc xử lý các khiếu nại tại VCAD.

### 1.3 Chia sẻ thông tin

#### **(1) Chia sẻ thông tin nội bộ trong VCAD**

Trong khi việc chia sẻ thông tin trong VCAD liên quan đến các khiếu nại nhận được, các vụ điều tra và phát hiện là một ưu tiên, các nguyên tắc quản lý thông tin cũng rất quan trọng, cần được thiết lập nhằm tạo ra một môi trường chia sẻ thông tin nội bộ tin cậy và an toàn. Mặt khác, cần phải lưu ý rằng việc xử lý kín ở giai đoạn điều tra ban đầu là một thực tế được áp dụng bởi JFTC và các cơ quan quản lý cạnh tranh khác. Chức năng hỗ trợ của trang Web là một phương tiện giá trị cho việc chia sẻ thông tin, miễn là quy định hợp lý cho việc bảo vệ và chia sẻ thông tin được đề ra. Ở khía cạnh này, các nguyên tắc hoạt động của trang Web cũng cần phải được xây dựng.

#### **(2) Chia sẻ thông tin giữa các cơ quan chính phủ liên quan**

Việc chia sẻ thông tin giữa các thành viên của Lực lượng thực thi sẽ tạo ra tính hiệu quả trong hoạt động của Lực lượng này, nếu các quy định hợp lý cho việc chia sẻ thông tin thông qua việc xác định các thông tin đóng và bán mở được thực hiện có hiệu quả. Thêm vào đó, Lực lượng thực thi có thể cần được hỗ trợ bởi một bộ phận thư ký nhằm chia sẻ thông tin giữa các bộ khác nhau mà không chỉ phụ thuộc vào trang Web.

Để phát triển Website, VCAD cần được hỗ trợ để xây dựng một thư viện có hệ thống khi thành lập trung tâm thông tin.

### 1.4 Phân bổ nguồn tài chính và sự phối hợp các nhà tài trợ

Việc phân bổ ngân sách chính phủ không dự định được đề cập ở đây, tuy nhiên, việc cân nhắc các chương trình hợp tác quốc tế như là một nguồn bổ sung cho việc xây dựng năng lực có thể cần thiết được đề cập tới. Do các nhà tài trợ đang đánh giá lại các chương trình hỗ trợ của mình nhằm sử dụng có hiệu quả hơn các nguồn tài trợ, có thể khó hy vọng một hình thức hỗ trợ kỹ thuật đặc biệt. VCAD được đề xuất chuẩn bị một "lộ trình" nhằm chỉ ra nguồn đầu vào bên ngoài cần thiết theo mỗi yếu tố của hoạt động xây dựng năng lực; 1) Nguồn nhân lực, 2) Nâng cao năng lực thể chế, và 3) Chia sẻ thông tin. Nếu "lộ trình" bao gồm cả chương trình xây dựng năng lực toàn diện từ trung hạn đến dài hạn, các nhà tài trợ tiềm năng có thể cân nhắc lựa chọn lĩnh vực quan tâm và phương pháp hỗ trợ vào thời điểm hiệu quả nhất.

## 2. Những khuyến nghị từ từng hoạt động cấu thành

### 2.1 Những khuyến nghị từ nghiên cứu thị trường thí điểm

Như đã đề cập trong báo cáo này, việc nghiên cứu thị trường nhằm mục đích cung cấp tài liệu tham khảo cho việc giám sát trước khi tiến hành điều tra. Vì thế, nó cung cấp một cái nhìn cơ bản, tổng thể về những ngành nghề được lựa chọn như cơ cấu thị trường và thực tiễn kinh doanh (phản ứng thương mại). Tuy nhiên, những thông tin, kiến thức đó hiện tại chỉ được chia sẻ giữa những người trong ngành, và có thể rất mới đối với người ngoài ngành bao gồm cả những cán bộ của VCAD. Vì thế, việc nghiên cứu phải được tiến hành sâu hơn ngoài những số liệu thống kê mang tính vĩ mô và số liệu cấp doanh nghiệp để có một cái nhìn cụ thể về thị trường được cơ cấu và các giao dịch kinh doanh được tiến hành như thế nào tại mỗi cấp độ. Phân tích chuỗi giá trị và S-C-P được áp dụng trong nghiên cứu thị trường thí điểm để đạt được mục đích đó.

Nghiên cứu thị trường thí điểm nhằm chỉ cho VCAD biết cần giám sát những gì (nội dung), cách thu thập thông tin (phương pháp) cũng như chỉ ra những hạn chế trong việc thu thập số liệu ở Việt Nam (những hạn chế) và VCAD sẽ giải quyết những hạn chế đó bằng cách nào. Sau đây, những khuyến nghị sẽ được đưa ra theo trình tự: những khuyến nghị chung, các nội dung, phương pháp, những hạn chế và cách giải quyết những hạn chế (sẽ được phát triển ở giai đoạn sau) và sự phổ biến.

#### **(1) Khuyến nghị chung về Nghiên cứu Thị trường**

1) Thành lập một cơ chế nhằm thường xuyên cập nhật các thông tin về những ngành nghề độc quyền nhóm.

VCAD cần phải có một cơ chế tin cậy để thường xuyên cập nhật thông tin về những ngành nghề được lựa chọn có tính chất độc quyền nhóm, có lẽ còn [thường xuyên] hơn cả những cơ quan tương đương ở các nền kinh tế phát triển. Các cơ quan quản lý cạnh tranh ở một số nước phát triển cũng không thường xuyên thực hiện việc nghiên cứu thị trường như JFTC đang thực hiện. VCAD sẽ có lợi từ những nghiên cứu thường xuyên đó. Có một số lý do: sự thiếu hụt các số liệu thống kê chính thức; thiếu các báo cáo ngành nghề; chức năng giám sát của chính phủ còn yếu; và VCAD còn thiếu những kinh nghiệm tính lũy. Chi phí đầu tư ban đầu và chi phí hoạt động của cơ chế đó là hợp lý xét trong mối tương quan với rủi ro của việc không hoàn thành nhiệm vụ của VCAD vì những lý do trên. Việc không hoàn thành các chức năng của VCAD sẽ không chỉ là một sự lãng phí nguồn lực của nhà nước mà còn gây nguy hại đến quá trình hội nhập

của Việt Nam vào nền kinh tế thế giới trong kỷ nguyên của WTO.

Thứ nhất, sự thiếu hụt các số liệu thống kê chính thức là một nguyên nhân chính khiến VCAD phải tiến hành thường xuyên việc cập nhật thông tin thị trường. Những nguồn chính của số liệu thống kê từ Tổng cục thống kê (GSO), Tổng cục Thuế (GDT) và Bộ Kế hoạch và Đầu tư (MPI) đều không đầy đủ và không thể là nguồn thông tin lý tưởng cho việc điều tra thị trường. Việc điều tra những ngành nghề đặc biệt sẽ phù hợp hơn cho mục đích đó, tuy vậy các điều tra đó cũng chưa được kiểm chứng. VCAD cần biết những số liệu thống kê phù hợp nào có sẵn cũng như những hạn chế của những thống kê đó. VCAD cũng phải biết lộ trình mới nhất của các số liệu thống kê chính thức và xây dựng một chiến lược hiệu quả về mặt chi phí nhằm xử lý các số liệu thống kê đang được dần hoàn thiện. Thứ hai, VCAD không thể dựa vào các báo cáo ngành nghề hiện nay vì có rất ít báo cáo như vậy. Đến nay, nghiên cứu thị trường thí điểm mới chỉ có hai báo cáo liên quan đến 5 ngành nghề được lựa chọn để nghiên cứu. Các thông tin cần phải được thu thập từ những nghiên cứu thị trường thường xuyên, nếu không sẽ có rất ít thông tin. Thứ ba, chức năng giám sát thị trường của Chính phủ Việt Nam còn rất yếu để VCAD có thể dựa vào. Chức năng giám sát thị trường có thể giúp cung cấp các thông tin hữu ích cho các cơ quan quản lý cạnh tranh. Nhiều nước bao gồm các nền kinh tế đang phát triển có chức năng giám sát của chính phủ trong các lĩnh vực như giá cả bán lẻ và tiêu dùng. Ở Việt Nam, Chính phủ không thực hiện giám sát dao động giá bán buôn và việc giám sát giá tiêu dùng thiên về các mặt hàng tiêu dùng cơ bản, để ngoài phạm vi giám sát phần lớn các ngành nghề có độc quyền nhóm mà VCAD quan tâm. Thứ tư, do VCAD là một tổ chức non trẻ cả về lịch sử hình thành, kinh nghiệm và tuổi đời của đội ngũ nhân viên nên việc thực hiện bất kỳ điều tra nào sẽ tốn rất nhiều thời gian và công sức. Nghiên cứu thị trường thường xuyên sẽ giúp nhanh chóng giảm chi phí một cách hiệu quả thay vì phải đầu tư đào tạo dài hạn cho nhân viên.

VCAD được khuyến nghị tiến hành một số nghiên cứu thị trường với mục đích xây dựng năng lực cho VCAD.

VCAD cũng được khuyến nghị dành ưu tiên cho các ngành nghề để giám sát và nghiên cứu một cách hệ thống. VCAD sẽ luôn nhận được những khiếu nại và yêu cầu từ công chúng cũng như các thông báo từ các nhà lãnh đạo và giới truyền thông. VCAD cũng sẽ có nhiệm vụ xem xét những điều đó một cách khoa học và khách quan để quyết định mức độ hành động cần được tiến hành. Các ví dụ của tính khách quan và khoa học có thể bao gồm (nhưng không nhất thiết bị hạn chế) những điều sau: tầm quan trọng của các hoạt động kinh tế của ngành nghề, mức độ tập trung, tăng mức độ tập trung, xu hướng độc quyền tự nhiên, môi trường pháp luật tạo điều kiện cho độc quyền. Các lĩnh



vực ưu tiên sẽ do Hội đồng Cạnh tranh quyết định trong khi kết quả giám sát và nghiên cứu cũng sẽ được báo cáo.

Về mặt tổ chức, VCAD cũng được khuyến nghị thành lập một bộ phận thường trực cho việc nghiên cứu thị trường. Trung tâm thông tin được thành lập cũng có thể sẽ là một địa điểm phù hợp cho bộ phận nghiên cứu thị trường (hoặc thông tin thị trường) có trách nhiệm thu thập, hệ thống hoá, phân tích và cung cấp thông tin nhằm tạo điều kiện cho công việc của VCAD. Việc áp dụng các bí quyết và những kiến thức thu được liên quan đến nghiên cứu thị trường là rất cần thiết. Một vấn đề cấp thiết khác là việc hệ thống hoá các thông tin liên quan trong một cơ sở dữ liệu dùng chung kết hợp với trang web tuyên truyền. Một bộ phận thường trực chuyên về nghiên cứu thị trường là một phương thức hữu hiệu nhằm tích lũy, phổ biến và hệ thống hoá những bí quyết, kiến thức và thông tin liên quan.

## **(2) Những khuyến nghị về nội dung**

### **1) Nội dung của nghiên cứu thị trường thí điểm**

Nghiên cứu thị trường thí điểm đã đưa ra 5 báo cáo ngành nghề theo cấu trúc sau: đặc điểm sản phẩm, cơ cấu thị trường, quản lý thị trường (market conduct), hoạt động trên thị trường và các khía cạnh pháp luật. S-C-P là những nội dung chuẩn cho việc điều tra những khía cạnh cạnh tranh của một ngành nghề cụ thể. Đặc điểm của sản phẩm sẽ giúp có những hiểu biết cơ bản về sản phẩm/dịch vụ của một ngành nghề cụ thể, đó cũng là một nội dung chung của nghiên cứu thị trường của các cơ quan quản lý cạnh tranh. Các khía cạnh pháp luật đang là một mối quan tâm ngày càng lớn, đặc biệt tại các nền kinh tế đang phát triển cũng như ở Việt Nam. Nghiên cứu thị trường thí điểm cho thấy 5 khía cạnh này cung cấp các thông tin hữu ích và cơ bản về các ngành nghề cụ thể. Các cơ quan quản lý được khuyến cáo duy trì các khía cạnh nghiên cứu đó qua các năm cho mục đích so sánh các số liệu.

Điều này không có nghĩa là không có chỗ cho việc sửa đổi các khía cạnh nghiên cứu trong tương lai. Cần phải liên tục có ý kiến đóng góp cho các khía cạnh nghiên cứu từ bộ phận điều tra. Bộ phận phụ trách nghiên cứu thị trường cần phải có sự phê duyệt của lãnh đạo cấp cao của VCAD đối với bất kỳ sự thay đổi các khía cạnh nghiên cứu nào. Hội đồng Cạnh tranh phải là cơ quan chứng thực quyết định đó cũng như thông báo quyết định tới các bên liên quan.

### **2) Nhận ra sự khác biệt giữa thị phần trong nghiên cứu thị trường và thị phần theo quy định của luật pháp**

Phân biệt giữa thị phần được đưa ra bởi nghiên cứu thị trường và thị phần theo quy định của Luật cạnh tranh Việt Nam là một điều rất quan trọng. Thị phần theo Luật cạnh tranh Việt Nam đòi hỏi sự kiểm tra chặt chẽ những thị trường liên quan và các sản phẩm thay thế để xác định thị trường theo các quy định của pháp luật. Nghiên cứu thị trường cung cấp các thông tin liên quan như thị phần của các sản phẩm quan trọng (mặc dù thường được ước lượng), hội nhập sâu rộng và cạnh tranh với các sản phẩm thay thế. Các thông tin phải được thu thập một cách rộng rãi để làm tài liệu tham khảo cho các thị trường liên quan và các sản phẩm thay thế. Mặc dù chúng có thể có ích, vẫn có sự khác biệt giữa thông tin mà nghiên cứu thị trường đưa ra và những gì luật yêu cầu. Nhiệm vụ của các điều tra viên của VCAD là phải xem xét kỹ lưỡng cách khắc phục sự khác biệt đó và kiểm tra tính thực tiễn của các quy định pháp luật hiện hành liệu có thể đưa ra được những số liệu đáng tin cậy hay không. Vấn đề này có thể được đề cập đến qua các hoạt động xây dựng năng lực trong một tương lai gần.

### 3) Xác định hệ thống cảnh báo

Theo dõi các chỉ số quan trọng là một phần nhiệm vụ của VCAD liên quan đến nghiên cứu thị trường. Hoạt động đó chỉ có hiệu quả khi các hành động được thực hiện ngay lập tức khi những thay đổi cụ thể được xác định. Nhận ra các cảnh báo từ nhiều chỉ số và các mức ngưỡng, mà từ đó cơ quan quản lý phải chú tâm hơn nữa vào các tình huống cạnh tranh, là rất quan trọng. Các mức ngưỡng là cần thiết cho việc phân biệt mức độ cảnh báo từ những thay đổi nhỏ nhất. Thậm chí các cảnh báo phải được lập trình trong cơ sở dữ liệu cho việc cảnh báo tự động. Đây cũng có thể là một phần của hoạt động xây dựng năng lực trong quá trình việc hỗ trợ kỹ thuật tiếp theo.

## **(3) Khuyến nghị về những phương pháp nghiên cứu**

1) Tận dụng tối đa số liệu thứ yếu làm giảm chi phí và phạm vi của các nghiên cứu cho việc điều tra bằng hình thức phỏng vấn.

Thiếu hụt ngân sách có thể là trở ngại chính trong việc nghiên cứu thị trường một cách thường xuyên. Các nghiên cứu thị trường thí điểm giúp xác định mức độ mà số liệu thứ yếu có thể giúp VCAD có những số liệu phù hợp trước khi điều tra bằng hình thức phỏng vấn. Các số liệu thống kê chính thức đã được thảo luận ở trên, các bài báo, các tạp chí chuyên ngành và các thông tin cập nhật trong công báo cũng rất hữu dụng. Những cập nhật chính hàng năm và hoạt động giám sát thường xuyên không đòi hỏi một ngân sách đáng kể. Tận dụng tối đa số liệu thứ yếu qua các công việc thường nhật của những người hỗ trợ/tập sự sẽ làm giảm công việc của quá trình cập nhật chính hàng năm.

2) Phát triển nội lực để giải quyết số liệu thứ cấp trong khi thu thập số liệu chính bằng việc thuê ngoài

VCAD cần phát triển nội lực để thu thập, hệ thống hoá và phân tích số liệu thứ cấp (các số liệu thống kê chính thức, các bài báo, các báo cáo ngành, và các quy định). Việc thu thập/cập nhật các số liệu thứ cấp sẽ luôn được thực hiện. Còn đối với các số liệu chính có được từ việc điều tra bằng hình thức phỏng vấn, VCAD có thể chọn hình thức thuê ngoài do tính nhạy cảm liên quan đến việc thu thập thông tin từ những đối tượng tham gia thị trường. Việc điều tra bằng hình thức phỏng vấn sẽ được thực hiện định kỳ (ví dụ, một vài ngành nghề mỗi năm, một số ngành nghề giống nhau trong khoảng một vài năm).

Việc đẩy mạnh hơn nữa hoạt động xây dựng năng lực liên quan đến phương pháp nghiên cứu thị trường là có lợi và cần thiết. Nếu việc đẩy mạnh đó được thực hiện ở giai đoạn tiếp theo của dự án, VCAD phải là cơ quan chèo lái khi mà đội ngũ nhân viên đã có kiến thức cơ bản cho việc tự nghiên cứu thông qua nghiên cứu thị trường thí điểm.

#### **(4) Những vấn đề cụ thể về tính sẵn có/Khả năng tiếp cận số liệu**

(Phần khuyến nghị này sẽ được đưa ra đầy đủ khi việc thu thập và phân tích số liệu thứ cấp được hoàn tất. Vấn đề chính là số liệu thống kê cụ thể nào của mỗi nguồn là hữu dụng, số liệu nào không hữu dụng/tiếp cận được và mọi thông tin có thể thay đổi như thế nào trong tương lai. Vì thế, sau đây chỉ là khuyến cáo mang tính tạm thời)

1) Phối hợp hoạt động trong chính phủ về các vấn đề về tính sẵn có/khả năng tiếp cận số liệu

Việc nghiên cứu thị trường thí điểm chỉ ra một số vấn đề cụ thể về tính sẵn có/khả năng tiếp cận số liệu công khai như các số liệu thống kê (ví dụ, sự thiếu nhất quán về số liệu cung cấp bởi các tổ chức trong nước và quốc tế) và các quy định (ví dụ, việc nắm bắt không đầy đủ các quy định trong nước). VCAD có thể cố gắng đưa ra một số vấn đề trong những giai đoạn tiếp theo của quá trình xây dựng năng lực, nhưng những vấn đề chính cũng đòi hỏi các hành động phối hợp giữa các cơ quan trong chính quyền. Lực lượng thực thi Luật Cạnh tranh có thể được huy động để phối hợp hành động nhằm giải quyết những vấn đề cụ thể về tính sẵn có/khả năng tiếp cận số liệu.

## **(5) Các khuyến nghị về phổ biến**

### **1) Sự liên quan giữa nghiên cứu thị trường và các hoạt động phổ biến**

Các kết quả của việc giám sát hiện nay và nghiên cứu thị trường định kỳ phải được liên kết một cách chiến lược với các hoạt động phổ biến. Trong khi rất nhiều thông tin đưa ra bởi nghiên cứu thị trường là thông tin nội bộ của cơ quan quản lý thì một số thông tin mang tính công khai khác phải được phổ biến rộng rãi. Trang Web tuyên truyền đang được xây dựng bởi các nhân viên kỹ thuật sẽ là một kênh thông tin tốt để phổ biến những thông tin quan trọng liên quan đến cạnh tranh. Việc cập nhật thêm các tờ rơi tuyên truyền cũng sẽ được tiến hành tương tự. Các ví dụ về thông tin được phổ biến có thể bao gồm: mức độ tập trung của các ngành công nghiệp có độc quyền hóa cao, quy mô, hướng hoạt động kinh doanh của các ngành nghề chính, và những quy định chủ yếu liên quan đến cạnh tranh. Việc cập nhật thường xuyên các thông tin đó sẽ cho thị trường thấy rằng các cơ quan công quyền đang thực hiện chức năng giám sát một cách khách quan và đúng đắn, tăng tính hợp pháp về công việc của VCAD.

## **2.2 Những Khuyến nghị từ các Hoạt động Tuyên truyền**

### **(1) Các đặc điểm chung**

Trong dự án này, các hoạt động tuyên truyền sẽ bao gồm Hội thảo Tuyên truyền, Xây dựng tờ rơi, và Xây dựng trang web. Về khuyến nghị hành động, phần dưới đây sẽ mô tả một cách chi tiết.

### **1) Phối hợp Lập Chương trình Bổ sung/Lập kế hoạch**

Nhìn chung, liên quan đến Hoạt động Tuyên truyền, những phát hiện từ Dự án sẽ gợi ý rằng ưu tiên cần dành cho việc lập và tiến hành một chương trình toàn diện cho mục đích tuyên truyền, điều đó có nghĩa là cần phải xây dựng một chiến lược tuyên truyền rõ ràng. Việc lập kế hoạch và/hoặc kết quả của các chương trình hội thảo phải tương ứng với nội dung của các tờ rơi hoặc bất kỳ tài liệu tuyên truyền nào khác phải được xây dựng phù hợp với chức năng/thiết kế/nội dung của trang web và ngược lại. Điều quan trọng là mỗi một chương trình phải liên quan đến nhau và bổ sung cho nhau thay vì được tổ chức rời rạc, tạo nên sự thống nhất trong Hoạt động Tuyên truyền.

Và để đạt được mục đích đó, cần có một quan điểm thống nhất trong Cơ quan quản lý về mục tiêu cụ thể của các hoạt động tuyên truyền từ ngay những giai đoạn đầu của hoạt động lập kế hoạch/lập chương trình. Nếu không có một định hướng chung này thì sẽ rất khó khăn trong việc giữ vững tính ổn định trong/giữa các chương trình. Ví dụ, nếu mục

tiêu chính đầu tiên đã được thống nhất nhằm tuyên truyền luật mới, thì các chương trình tương ứng cũng phải tập trung duy trì vấn đề đó và lập chương trình theo những đặc điểm đó, như là:

1) Hội thảo:

- Giải thích chung về các quy định của pháp luật và một số trường hợp ví dụ cần phải được pháp luật điều chỉnh
  - Các tài liệu hội thảo dành cho người tham dự để theo dõi chi tiết
  - Hội thảo khu vực, tối thiểu tại 3 thành phố trong năm 2006
- /Cộng đồng doanh nghiệp tham dự 150 × 3

2) Tờ rơi:

- Các nội dung phù hợp của tờ rơi phải được bổ sung vào nội dung của các tài liệu hội thảo
- Phải được thiết kế như một cuốn sách hướng dẫn luật để đọc để các doanh nhân có thể lưu ở văn phòng làm tài liệu tham khảo

3) Web:

- Cổng Hỏi&Đáp có tính tương tác với các phản hồi về nội dung của hội thảo và câu hỏi/bình luận về các tờ rơi
- Duy trì và phát triển một cộng đồng quan tâm đến vấn đề cạnh tranh thông qua hệ thống quản lý người truy cập
- Để nhận những thông tin về lĩnh vực cần tuyên truyền hơn nữa (cho mục tiêu tiếp theo của hội thảo/tờ rơi)

4) Hội thảo Hiệp hội Thương mại (ví dụ)

- Phản hồi tất cả các thông tin trên
- Tổ chức đào tạo cho người dạy để tạo ra các đại diện khu vực nhằm nắm bắt các vấn đề trong khu vực
- Chuẩn bị cơ chế cử người dạy (sau đó, các thông tin và mẫu đơn cũng được đưa lên Trang web)

5) Áp phích quảng cáo (ví dụ)

- Phát triển chiến dịch dán áp phích để quảng cáo các chương trình trên
- Đẩy mạnh mạng lưới quan hệ thông qua yêu cầu các đơn vị và cơ quan liên quan dán áp phích quảng cáo

Ngoài ra, việc lập kế hoạch về thời gian của chương trình cũng là nhiệm vụ quan trọng.

Kế hoạch hàng năm cho những chủ đề cụ thể và kế hoạch giữa kỳ cho hoạt động của hệ thống cũng phải được thảo luận và đưa ra một cách rõ ràng.

## 2) Tăng cường tính chủ động về mặt thể chế

Theo Nghị định, không có một ban (vụ) cụ thể nào xử lý các hoạt động tuyên truyền về việc lập kế hoạch và thực hiện các chương trình như được mô tả ở trên. Thay vì để mở, tốt hơn là phân công nhiệm vụ cho một phòng ban cụ thể, thậm chí nội bộ, làm đầu tàu trong lĩnh vực này. Mặc dù Dự án nhận thấy sự phân chia "Ban" có thể giữ một vai trò tiên phong trong việc lập kế hoạch, và "Trung tâm Thông tin" có thể chủ động trong hoạt động, nhưng định hướng cụ thể phải được cân nhắc và phân công trong một thời gian ngắn.

## **(2) Các Khía cạnh đã được Định hướng của Chương trình**

### 1) Hội thảo tuyên truyền

#### (i) Đẩy mạnh việc xác định Mục tiêu Hội thảo Tuyên truyền

Nhiệm vụ ban đầu của Dự án là giúp đỡ VCAD tự tổ chức và thực hiện các hội thảo. Tuy nhiên, nhiệm vụ cụ thể đó đã được hoàn thành ở giai đoạn đầu của dự án. VCAD với các cán bộ có kinh nghiệm đã có đủ khả năng để tổ chức và thực hiện các hội thảo. Dự án đã cung cấp một "Danh sách các đầu việc" như là một công cụ phụ trợ cho việc kiểm tra và đánh giá các thủ tục tổ chức hội thảo.

Chủ đề của các Hội thảo Tuyên truyền xuyên suốt dự án đã được xác định ngay từ lúc đầu, là tuyên truyền cho công chúng về Luật Cạnh tranh mới được ban hành. Như đã đề cập ở phần trên, việc xác định mục tiêu tiếp theo của hội thảo tuyên truyền và việc xây dựng một sự nhất trí chung trong nội bộ cơ quan quản lý về điều đó là một nhiệm vụ rất quan trọng. Dự án thấy rằng có thể đi theo 2 hướng chính, 1) tuyên truyền về các quy định cụ thể của Luật (bao gồm cả các Nghị định/Hướng dẫn), 2) tuyên truyền về các vấn đề mang tính thủ tục (bao gồm "cách tiến hành khiếu nại").

#### (ii) Tăng cường Hệ thống Đào tạo cho Người dạy

Do tình trạng hạn chế nhân lực hiện nay của VCAD, ngoài những công việc khác, việc

tổ chức hiệu quả các hội thảo tuyên truyền là rất quan trọng. Đặc biệt, các hội thảo khu vực đòi hỏi phải dành thời gian cho việc đi lại. Điều này làm cho các cán bộ phải vắng mặt và không thể thực hiện các công việc hàng ngày tại cơ quan.

Khuyến khích tăng cường việc đào tạo cho người dạy. Tức là đào tạo các đại diện của các văn phòng khu vực, các hiệp hội thương mại, các cơ sở đào tạo và các tổ chức có liên quan. Thay vì tất cả các cán bộ sẽ tham dự các bài giảng, chỉ cần mời các đại diện đến Hà nội (Thành phố Hồ Chí Minh và Đà Nẵng ở giai đoạn sau của dự án khi VCAD thành lập các văn phòng khu vực như được nêu trong Luật) . Mặc dù VCAD đã tổ chức các khóa đào tạo cho người dạy ở một mức độ nào đó, họ vẫn chưa biết cách tổ chức và quản lý một cách có hệ thống. Việc cân nhắc và xây dựng các phương pháp cụ thể và các chương trình hỗ trợ tiếp theo cho những người dạy tiềm năng (các đại diện) là rất quan trọng. Việc xem xét liệu nhiệm vụ này có thể phù hợp với đối tượng của chương trình trợ giúp quốc tế hay không cũng được khuyến cáo.

Ngoài nhiệm vụ tuyên truyền, hệ thống mạng lưới này có thể được tận dụng để thiết lập một hệ thống giám sát khu vực nhằm thu thập thông tin về các hành vi kinh doanh trong khu vực và/hoặc tình hình bảo vệ người tiêu dùng, vv... và có thể được sử dụng như là các mở rộng tư vấn giữa các đại diện khu vực và VCAD.

## 2 ) Xây dựng Tờ rơi

### (i) Mở rộng phạm vi của Chuyên mục về các điều luật cụ thể

Hiện tại, VCAD có rất ít các thông tin có thể đưa ra làm công cụ tuyên truyền. Dự án đã cung cấp giải thích khái quát về Luật – điều này đã giúp cho cộng đồng có thông tin toàn diện về Luật mới. Ở giai đoạn kế tiếp, các công cụ cung cấp thông tin định hướng về những điều luật cụ thể sẽ rất cần thiết, ví dụ như các tờ rơi 1/2 trang. Mỗi chủ đề có thể được miêu tả chỉ trong 2 trang và thuận tiện cho những người quan tâm chọn/lấy nó. Bằng cách này, khi có những nguồn thông tin, nhân lực và nguồn tài chính thì VCAD có thể tạo ra lần lượt các chủ đề khác nhau nhằm mở rộng thêm chuyên mục.

### (ii) Giới thiệu Bàn thông tin/ Thư viện

Các công cụ thông tin tuyên truyền phải được xây dựng để mọi người có thể dễ dàng nhận ra và tiện lợi sử dụng. Sẽ rất hiệu quả nếu đặt các tờ rơi, cuốn sách nhỏ và các nguồn thông tin ở những nơi thuận tiện. Có thể để trong văn phòng của VCAD, tuy nhiên, những nguồn thông tin đó phải được đặt ở những nơi mà công chúng dễ tiếp cận được. Vì thế, cần phải cân nhắc nên đặt chúng ở những chỗ nào. Những nơi có thể đặt là

các chi nhánh của VCCI hoặc tại các hiệp hội thương mại khu vực. Về lâu dài, có thể xây dựng một thư viện thông tin có cả các thông tin khác như số liệu thống kê. Nó là nguồn thông tin hữu hiệu cho cả công chúng cũng như cộng đồng doanh nghiệp.

### 3) Xây dựng trang Web

#### (i) Tăng cường chức năng trung tâm của định hướng chương trình hỗ trợ lẫn nhau

Về cơ bản, trang web phải cung cấp các thông tin dữ liệu tương tác bao gồm các thông tin từ các hoạt động được mô tả ở trên. Các nguồn thông tin, ví dụ như các ghi chép và tài liệu từ các hội thảo, tài liệu đào tạo, tờ rơi và/hoặc cuốn sổ nhỏ, và các thông tin khác phải được đưa lên trang web một cách có hệ thống, dễ dàng cho việc tải xuống.

#### (ii) Phát triển chức năng duy trì và cập nhật số liệu lên trang web trong VCAD

Như mô tả ở phần trên, việc cài đặt các dữ liệu mang tính hệ thống và định hướng cập nhật thông tin cần phải được tổ chức trong nội bộ VCAD. Việc quản lý quy trình phải được tập trung hoá, hay ít ra phải có thể thực hiện được ở nơi làm việc chung, thêm vào đó, việc quản lý dữ liệu nhất quán và đúng thời gian cũng phải được thực hiện. Mặc dù xét về mặt tổng thể, việc quản trị hệ thống tổng thể phải phụ thuộc vào Vụ Thương mại điện tử, nhưng VCAD nên chủ động phần quản trị nội dung của trang web. Để đạt được điều này, một bộ phận phải được phân công chịu trách nhiệm quản lý nội dung bao gồm cả quản lý thao tác và trình bày nội dung thông tin. Cần lưu ý rằng rằng bản chất của công việc này khó có thể đáp ứng các hoạt động điều tra và tư vấn pháp luật. Dự án cũng nhận thấy rằng sẽ hiệu quả nếu Trung tâm thông tin của VCAD được bố trí để thực hiện chức năng này và tăng cường định hướng về mặt thể chế. Tuy vậy, cũng phải xem xét việc tuyển chọn người phù hợp với yêu cầu này.

Trong khi đó, trình bày nội dung thông tin cũng là một nhiệm vụ quan trọng sau khi trang web đã đi vào hoạt động. Khác với việc quản lý nội dung, công việc này đòi hỏi việc thực hiện của từng phòng ban. Để công việc đó có hiệu quả, một quan điểm chung về nguyên tắc quản lý nội dung là cần thiết. Lẽ dĩ nhiên là, ý thức tuân theo chiến lược tuyên truyền trong mỗi phòng ban cũng rất cần thiết.

#### (iii) Tận dụng chức năng hỗ trợ văn phòng

Việc xem xét một khía cạnh khác của hoạt động tuyên truyền qua trang web là cũng rất có ích. Khía cạnh đó là hoạt động tuyên truyền khi có sự mở rộng các văn phòng quản lý của VCAD, như các văn phòng sẽ được mở tại thành phố Hồ Chí Minh và Đà Nẵng. Việc có những quan điểm thống nhất trong nội bộ cơ quan quản lý là hết sức cần thiết,



ví dụ những thông tin về thụ lý hồ sơ khiếu nại, đánh giá tính hợp lý của khiếu nại, cũng như việc diễn giải các quy định của luật, nghị định và hướng dẫn. Chức năng hỗ trợ văn phòng của trang web có thể được sử dụng cho mục đích này.

Khi thấy phù hợp, VCAD cũng có thể cân nhắc phổ biến các thông tin nội bộ cho một số đối tượng sử dụng nhất định thuộc chính phủ thông qua chức năng này. Tất nhiên, các thông tin nội bộ, đặc biệt là các thông tin liên quan đến hoạt động điều tra phải được giữ bí mật chặt chẽ. Tuy nhiên, một số thông tin như các diễn giải các quy định pháp luật một cách chính thức của Cơ quan quản lý có thể được chia sẻ cho những đối tượng sử dụng nhất định thuộc chính phủ, như các thành viên của Lực lượng thực thi.

(4) Xây dựng cơ sở dữ liệu về Bán hàng Đa cấp (Công việc sẽ được thực hiện trong tương lai gần)

Trang web trong dự án này đã được xây dựng nhằm giới thiệu một kênh tuyên truyền đến công chúng. Vì vậy, một số chức năng nêu trên cần được kiểm tra kỹ lưỡng để xác định mức độ ưu tiên cho việc phát triển hơn nữa trang web. Việc xác định phần nào sẽ được tự thực hiện bởi chính VCAD còn phần nào cần phải được cân nhắc sử dụng sự hợp tác quốc tế là cần thiết. Trong số các chức năng cần phải xem xét phát triển hơn nữa, một điểm quan trọng trong quá trình hoạt động của dự án này là hệ thống hoạt động của hình thức bán hàng đa cấp và cơ sở dữ liệu của nó là cần thiết cho giai đoạn hoạt động ban đầu của VCAD. Có thể cân nhắc các chương trình hỗ trợ hơn nữa từ cộng đồng tài trợ quốc tế nhằm phát triển hệ thống hoạt động và cơ sở dữ liệu trong lĩnh vực này. VCAD được khuyến cáo sẽ đảm nhận những bước đầu tiên nhằm xem xét những đặc tính và chi tiết nào mà cơ quan quản lý mong muốn đối với hệ thống mới.

## 2.3 Những Khuyến nghị từ Hội thảo Hỗ trợ Kỹ thuật

### (1) Công tác xây dựng Pháp luật và giải thích luật

#### (i) Công tác giải thích Luật

Đề thi hành Luật Cạnh tranh, một số Nghị định như Nghị định số 116/2005/ND-CP ngày 15/09/2005 đã có hiệu lực quy định chi tiết việc thi hành và xử lý các trường hợp vi phạm. Vì mới được soạn thảo nhằm xử lý các trường hợp vi phạm đầu tiên nên dường như có một số quy định, từ ngữ vẫn còn chưa được giải thích đúng đắn hoặc cách hiểu hiện tại có thể đem lại khó khăn trong quá trình thực hiện. Các thảo luận trong các hội thảo Hỗ trợ Kỹ thuật đã chỉ ra một số vấn đề cần giải thích rõ hơn nữa hoặc hiểu sâu hơn; ví dụ, đối với một số hành vi bị nghi ngờ trong một trường hợp cụ thể, các hành vi

lạm dụng vị trí thống lĩnh trên thị trường bị cấm được quy định ở Điều 13 của Luật sẽ được xử lý theo từng hành vi riêng lẻ hoặc một nhóm các hành vi. Có một ví dụ khác là liệu quá trình điều tra sơ bộ có cần phải có thông báo theo Điều 65 và 66 của Nghị định số 116 hay không. Sau khi một số trường hợp đã được xử lý, dường như việc phải làm rõ hơn các điều khoản/từ ngữ [của luật] là rất cần thiết.

(ii) Cân bằng giữa phương pháp dựa trên quy định của luật và phương pháp dựa trên các trường hợp cụ thể

Việc giải thích mỗi điều khoản/từ ngữ của Luật và các Nghị định sẽ được xây dựng trên cơ sở quá trình tích lũy thông qua việc xử lý các trường hợp cụ thể hoặc qua công tác xây dựng pháp luật/hướng dẫn. Do tầm quan trọng của việc giải thích luật, VCAD mong muốn thảo luận một phương pháp phù hợp cho hoạt động giải thích luật, nhằm cân bằng giữa phương pháp dựa trên quy định của luật và phương pháp dựa trên các trường hợp cụ thể. Việc chia sẻ, thảo luận những thông tin cần thiết trong VCAD và với các bộ/ngành khác nhằm trao đổi hiệu quả vấn đề giải thích luật, có chú ý đến những luật có liên quan trong các lĩnh vực khác như thủ tục tố tụng hình sự và dân sự, chứng cứ và sở hữu trí tuệ, là rất quan trọng. Một khi cách giải thích đã được làm rõ, việc thông báo công khai cho mục đích minh bạch và dễ hiểu là rất cần thiết.

(iii) Xây dựng và chia sẻ Nguyên tắc Hướng dẫn chung tại các Cuộc họp Thường xuyên  
Do cách thức cụ thể để xử lý những trường hợp còn có tranh cãi cần giải thích không thể được quy định rõ trong luật hoặc các nghị định hiện hành, một nguyên tắc hướng dẫn chung cần phải được xây dựng trong nội bộ VCAD để đưa ra một hướng giải quyết chung. Một cuộc họp thường xuyên để xem xét các vấn đề về giải thích luật, bao gồm các thành viên được chọn từ các phòng ban của VCAD, sẽ giúp ích cho việc thảo luận và chia sẻ nguyên tắc hướng dẫn.

Trang Web do VCAD xây dựng trong Chương trình này sẽ được sử dụng hiệu quả để công khai các trường hợp đã được giải quyết và các quyết định, Nghị định và hướng dẫn.

## **(2) Tiếp nhận các Thông báo, Đơn và các Khiếu nại**

(i) Xây dựng Quy trình chuẩn trong việc xử lý công việc

Điều 49, 58 v.v của Luật Cảnh tranh và Nghị định số 116/2005/ND-CP ngày 15/09/2005 quy định chức năng của VCAD là thụ lý hồ sơ khiếu nại. Vì thế, VCAD đã ban hành Quyết định 17/QĐ-ALCT ngày 4/7/2006, trong đó đưa ra 5 mẫu đơn, khiếu nại và thông

báo. Như được miêu tả ở phần I. 2. (3) ở trên, việc tiếp nhận những hồ sơ đó đòi hỏi phải thiết lập một quy trình chuẩn trong vấn đề xử lý công việc. (Để tham khảo, trong hội thảo Hỗ trợ Kỹ thuật về tập trung kinh tế, việc tiếp nhận các thông báo dưới 30% thị phần hoặc xử lý các thông báo giữa 30%-50% thị phần vẫn còn chưa được làm rõ)

(ii) Danh sách đầu công việc/Cẩm nang cho thụ lý hồ sơ, Chia sẻ quy trình xử lý  
Rõ ràng là một lượng hạn chế các cán bộ sẽ phải giải quyết công việc thụ lý hồ sơ với số lượng ngày càng tăng các thông báo, đơn và khiếu nại. Vì thế, việc các cán bộ của VCAD cần xử lý nhanh chóng hồ sơ nhận được là rất quan trọng. Để thực hiện được điều đó, cần phải phát triển các danh sách đầu công việc/cẩm nang giúp thuận tiện cho quy trình xử lý nội bộ. Đồng thời, các cán bộ của VCAD cũng cần phải có khả năng phát hiện những hồ sơ và khiếu nại quan trọng trong rất nhiều những hồ sơ được nộp. Việc sắp xếp phòng ban cũng rất quan trọng; các bàn/cửa thụ lý hồ sơ phải được bố trí và thông báo công khai. VCAD hy vọng sẽ sẵn sàng cho việc tiếp nhận các hình thức/cấp độ khiếu nại khác nhau thông qua nộp đơn, hồ sơ, điện thoại, gặp trực tiếp, qua email, qua trang web, gửi tới trụ sở và các văn phòng khu vực; vì thế, việc phân chia các khiếu nại đó trong nội bộ là một nhiệm vụ hết sức nặng nhọc. Sẽ rất hiệu quả nếu VCAD đưa ra một quy trình thụ lý hồ sơ và phân bổ các đầu mối liên lạc từ người tiêu dùng và các công ty; Văn phòng hay Phòng ban nào phụ trách xử lý sẽ được chia sẻ [thông tin] trong VCAD.

(iii) Công bố việc thụ lý các Thông báo, Khiếu nại và Đơn

Việc công bố cho người tiêu dùng và các công ty cách nộp đơn hay thông báo là vấn đề then chốt nhằm tránh những hiểu lầm không cần thiết và làm giảm gánh nặng cho các cán bộ của VCAD. Một lần nữa, trang web là một công cụ hữu hiệu giải quyết vấn đề này.

### **(3) Hoạt động Điều tra**

(i) Xây dựng Cẩm nang/Sách giới thiệu về Điều tra

Các nhân viên của VCAD sẽ tích lũy kinh nghiệm điều tra thực tế, và đây là một trong những nhiệm vụ của VCAD. Nghị định 116 và các văn bản khác đã quy định về hoạt động điều tra; Các hội thảo Hỗ trợ Kỹ thuật cho thấy rằng các cán bộ của VCAD đã có những kiến thức đúng đắn về những thủ tục điều tra.

Khi một vụ trọng điểm được xử lý, nhiều bước và công việc khác nhau sẽ cần phải được xử lý bởi một số lượng hạn chế các cán bộ; từ việc thu nhập đầu mối, tin tức, chứng cứ

qua việc nắm bắt thông tin, điều tra tại chỗ đến việc chứng minh vi phạm và lập báo cáo. Vì thế, nhằm tạo thuận lợi cho những công việc hàng ngày của công tác điều tra, việc xây dựng và cung cấp một cuốn cẩm nang và một số sách giới thiệu để các cán bộ của VCAD thường xuyên sử dụng là một việc rất hiệu quả. Những tài liệu này cũng rất có ích cho những nhân viên mới của VCAD. Hơn nữa, bí quyết việc điều tra như danh sách các đầu việc hoặc những điểm cần nhớ và những thói quen tốt nhất trong từng giai đoạn điều tra có thể được chia sẻ; chức năng hỗ trợ văn phòng của trang web cung được tận dụng cho hình thức chia sẻ thông tin nội bộ này.

#### (ii) Tầm quan trọng của Xác định Thị trường

Luật Cạnh tranh của Việt Nam có phần quy định bản chất các hành vi cạnh tranh trên cơ sở thị phần (ví dụ, Điều 9, 11, 20, v.v). Phần này giúp cho việc xác định thị trường, là cơ sở của việc tính toán thị phần, trở nên quan trọng trong việc áp dụng các quy định. Vì vậy, cần thiết phải xây dựng và chia sẻ phương pháp xác định thị trường trong quá trình điều tra. Cần thiết phải áp dụng thực tiễn xác định thị trường nhằm phát triển những vấn đề đã được quy định tại Nghị định số 116/2005/ND-CP ngày 15/09/2005.

#### (iii) Xây dựng đội ngũ nhân viên và Hợp tác Quốc tế

Để đạt được hiệu quả trong công tác điều tra, tầm quan trọng của việc đào tạo các điều tra viên như được đề cập ở phần 1.1(1) cần được lưu ý. Việc phát triển nhân lực cho VCAD để tiếp tục tận dụng những kinh nghiệm và phương pháp đã được xây dựng ở các cơ quan quản lý cạnh tranh khác, ví dụ JFTC, trong bối cảnh hợp tác song phương, khu vực hoặc quốc tế, là rất đáng quan tâm.

### **(4) Các quyết định và Các biện pháp ngăn chặn hành chính trong điều tra**

Trong lĩnh vực quyết định và biện pháp ngăn chặn hành chính trong điều tra, giống như trong các lĩnh vực khác, VCAD cũng được mong muốn sẽ tích lũy được từ thực tiễn xử lý các vụ việc và chia sẻ kinh nghiệm trong nội bộ VCAD một cách có hệ thống, trên cơ sở Chương 5 của Luật Cạnh tranh và Nghị định số 120/2005/ND-CP ngày 30/09/2005. Để đạt được mục đích này, những hành động cụ thể nhằm đảm bảo việc thực hiện công bằng Luật cần phải được hướng tới. Đồng thời, trong quá trình thực hiện, các công việc của VCAD phải không được cản trở hoạt động của các công ty - những đối tượng tham gia thị trường, và sự quan trọng của việc phát triển thị trường cũng phải được cân nhắc kỹ lưỡng. Điều đó cũng là một phần quan trọng trong việc đào tạo các điều tra viên như được mô tả trong 1.1(1) ở trên, và các kinh nghiệm của các cơ quan quản lý cạnh tranh khác, như JFTC, cũng cần phải được chia sẻ.

### **(5) Tăng cường phối hợp hoạt động trong Cơ quan và Tận dụng Hợp tác Quốc tế**

Việc chia sẻ bí quyết, kinh nghiệm, kỹ năng của điều tra và những công việc khác rất có giá trị đối với việc phát triển năng lực của các cán bộ của VCAD. Hy vọng rằng VCAD sẽ tiếp tục nỗ lực trong việc đào tạo và các hoạt động khác vì mục đích phát triển cán bộ, tận dụng các chương trình hợp tác với các tổ chức và cơ quan quốc tế.

Một nhiệm vụ quan trọng là thảo luận và xây dựng những quy chế nội bộ (nguyên tắc hướng dẫn, cẩm nang, danh sách đầu công việc và/hoặc sách giới thiệu) bao gồm những vấn đề cần thiết không được quy định trong luật và quy định hiện hành. Các hình thức được thiết lập nhằm thảo luận những nguyên tắc đó (ví dụ, những buổi họp thường xuyên được đề cập ở mục 1. trên đây) sẽ giúp đạt được điều đó. Hơn nữa, một lựa chọn khác có thể cần được xem xét là VCAD sẽ tận dụng sự phối hợp với các cơ quan quản lý cạnh tranh nước ngoài hoặc các nhà tài trợ quốc tế trong một khoảng thời gian xác định để xây dựng một số quy chế cụ thể đó (Trong trường hợp làm việc với một/nhiều chuyên gia nước ngoài, các chuyên gia nước ngoài đó phải hiểu rõ các thông tin cơ bản về pháp luật, kinh tế và hoàn cảnh xã hội của Việt nam. Bên cạnh đó, VCAD cũng cần phải cung cấp các thông tin nội bộ nhưng vẫn phải đảm bảo tính bí mật).