



Original Article

Assessment of Non-Horizontal Mergers Under the EU Law and Some Implications for Vietnam

Truong Trong Hieu*

*University of Economics and Law, Vietnam National University - Ho Chi Minh City,
669 Do Muoi, Quarter 13, Linh Xuan Ward, Ho Chi Minh City, Vietnam*

Received 22nd March 2025

Revised 15th October 2025; Accepted 25th April 2026

Abstract: This article analyzes the legal framework and methods for assessing the effects of non-horizontal mergers under European Union (EU) law, focusing on two main types of effects: unilateral and coordinated effects, with particular emphasis on input and customer foreclosure. In a comparative analysis, the article identifies limitations in current Vietnamese law, particularly in its assessment criteria and analytical frameworks. It then proposes several recommendations to enhance the effectiveness of merger control that likely align with Vietnam's legal framework and international practices.

Keywords: Merger, economic concentration, market effects, EU, Vietnam.

* Corresponding author.

E-mail address: hieutt@uel.edu.vn

<https://doi.org/10.25073/2588-1167/vnuls.4760>

Đánh giá tác động sáp nhập không theo chiều ngang theo pháp luật liên minh Châu Âu và liên hệ với Việt Nam

Trương Trọng Hiếu *

*Trường Đại học Kinh tế - Luật, Đại học Quốc gia Thành phố Hồ Chí Minh,
Số 669 Đỗ Mười, khu phố 13, phường Linh Xuân, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam*

Nhận ngày 22 tháng 3 năm 2025

Chỉnh sửa ngày 15 tháng 10 năm 2025; Chấp nhận đăng ngày 25 tháng 4 năm 2026

Tóm tắt: Bài viết phân tích khung pháp lý và phương thức đánh giá tác động của sáp nhập không theo chiều ngang theo pháp luật Liên minh châu Âu, tập trung vào hai dạng tác động chính là đơn phương và phối hợp, đặc biệt nhấn mạnh hiện tượng phong tỏa đầu vào và phong tỏa khách hàng. Trên cơ sở so sánh, bài viết chỉ ra những hạn chế trong quy định của pháp luật Việt Nam hiện hành, nhất là về tiêu chí và cơ chế đánh giá. Từ đó, tác giả đề xuất một số định hướng hoàn thiện nhằm nâng cao hiệu quả kiểm soát tập trung kinh tế, phù hợp với thông lệ quốc tế.

Từ khóa: Sáp nhập, tập trung kinh tế, tác động thị trường, châu Âu, Việt Nam.

1. Dẫn nhập

Bằng cách điều chỉnh quy định về tiêu chí thông báo và ngăn cấm tập trung kinh tế (TTKT) tác động tiêu cực đến thị trường, cụ thể là không xem thị phần kết hợp là tiêu chí duy nhất trong các trường hợp này¹, Luật Cạnh tranh năm 2018 (LCT) đã có thể dễ dàng kiểm soát TTKT chiều dọc và hỗn hợp (gọi chung là TTKT không theo chiều ngang). Pháp luật cạnh tranh Việt Nam cũng đã bổ sung quy định về thẩm định TTKT và nhiều yếu tố khác nhau có thể được sử dụng trong quá trình đánh giá. Tuy nhiên, các quy định này chưa có nhiều hướng dẫn chi tiết về cách thức thực hiện, đặc biệt là chưa thật sự nhấn mạnh đến quá trình đánh giá tác động của TTKT

không theo chiều ngang².

Liên minh Châu Âu (EU) có cách tiếp cận tương đồng với mô hình chung của nhiều quốc gia trên thế giới trong kiểm soát sáp nhập không theo chiều ngang³, vốn là hình thức sáp nhập được đặc trưng bởi “các chủ thể hoạt động trên các thị trường liên quan khác nhau.”⁴ EU cũng cho rằng các giao dịch không theo chiều ngang thường ít tác động tiêu cực đến cạnh tranh, một phần vì chúng không gây ra “sự mất mát về cạnh tranh trực tiếp”. Hơn nữa, sáp nhập không theo chiều ngang thường mang lại hiệu quả, chẳng hạn như giảm chi phí giao dịch và thường được xem như “nội bộ hóa của sự tăng giá kép” [1]. Đặc biệt, EU còn xác định rằng kiểu sáp nhập hỗn hợp sẽ không dẫn đến những tác động cạnh

* Tác giả liên hệ.

Địa chỉ email: hieutt@uel.edu.vn

<https://doi.org/10.25073/2588-1167/vnuls.4760>

¹ Điều 31, 33 LCT 2018.

² Xem thêm. Điều 31 LCT 2018, Điều 13 Nghị định 35/2020/NĐ-CP.

³ Trong bài viết này, thuật ngữ “tập trung kinh tế” trong pháp luật Việt Nam và thuật ngữ “sáp nhập” trong pháp luật EU đồng nghĩa và có thể được sử dụng thay thế cho nhau.

⁴ The EU’s Guidelines on the Assessment of Non-Horizontal Mergers, Pub. L. No. C 265/6, 2008/C 265/07 (2008) pp.2.

tranh bất lợi trong “phần lớn các trường hợp” [1].

Dù vậy, một số giao dịch nhất định có thể có hại và trong những trường hợp như vậy, chúng cũng cần được đánh giá đầy đủ và hiệu quả [1]. Thông thường, chúng có thể thay đổi “khả năng và động cơ cạnh tranh của các doanh nghiệp sáp nhập và của đối thủ cạnh tranh”, điều này gây nguy hiểm nghiêm trọng hơn cho người tiêu dùng [1]. Điều đáng nói là việc sáp nhập có thể tạo ra cả hai loại tác động theo chiều ngang hoặc không theo chiều ngang, chủ yếu khi các doanh nghiệp sáp nhập cũng là đối thủ cạnh tranh thực tế hay tiềm năng trên một hoặc nhiều thị trường liên quan [1]. Do đó, Hướng dẫn Sáp nhập EU năm 2004 có thể được áp dụng để đánh giá tác động của việc sáp nhập không theo chiều ngang [1].

Về nguyên tắc, EU cho rằng việc sáp nhập không theo chiều ngang sẽ gây ra “mối đe dọa đối với cạnh tranh hiệu quả” khi doanh nghiệp sau sáp nhập có “sức mạnh thị trường đáng kể”, dù không phải lúc nào cũng có vị trí thống lĩnh thị trường [1]. Như thường thấy, EU xem thị phần và chỉ số kinh tế HHI (Herfindahl-Hirschman Index) là hai chỉ số đầu tiên cho giả định này trong giai đoạn đầu của thẩm định [1]. Sau đó, EU cũng xem xét tác động của việc sáp nhập trong cả hai loại hành vi đơn phương và phối hợp [1]. Các khía cạnh tương tự bao gồm các định nghĩa và cách giải thích thông thường được sử dụng để đánh giá sáp nhập theo chiều ngang, với đặc trưng là một số đặc điểm riêng biệt cụ thể [1]. Ví dụ, vấn đề “phong tỏa” (foreclosure) đóng vai trò quan trọng trong đánh giá này [2, 3].

Như đã dẫn, so với LCT năm 2004, LCT năm 2018 từng bước hoàn thiện chế định kiểm soát TTKT. Nội dung quy định đã bổ sung quy định về thẩm định TTKT và tiêu chí để thẩm định TTKT (Điều 31). Quy định này gián tiếp xác định phạm vi điều chỉnh của LCT năm 2018 sẽ bao gồm TTKT không theo chiều ngang. Tiêu chí “mối quan hệ của các doanh nghiệp tham gia TTKT trong chuỗi sản xuất, phân phối, cung ứng” (khoản 1 Điều 31 LCT năm 2018) cũng được đề cập như một tiêu chí quan trọng được sử dụng để thẩm định TTKT không theo chiều

ngang. Dù vậy, các quy định về thẩm định sơ bộ và chính thức tại Điều 36, 37 LCT năm 2018 cũng như quy định hướng dẫn tại Nghị định số 35/2020/NĐ-CP của Chính phủ về thẩm định TTKT nói chung và TTKT không theo chiều ngang nói riêng không đầy đủ, và điều đó có thể gây trở ngại cho quá trình kiểm soát TTKT trên thực tế.

Nhằm góp phần đề xuất giải pháp hoàn thiện chế định kiểm soát TTKT, đã có một số công trình nghiên cứu được công bố trong thời gian qua. Tuy nhiên, các nghiên cứu này chưa tập trung phân tích quy định pháp luật cũng như kinh nghiệm các nước về thẩm định sáp nhập doanh nghiệp (hay TTKT). Nghiên cứu của Hoàng Minh Chiến (2019) chỉ đánh giá nhu cầu điều chỉnh và nội dung cơ bản của pháp luật về kiểm soát TTKT [4]. Nghiên cứu của Trương Trọng Hiếu (2022) tập trung phân tích về thủ tục thông báo sáp nhập doanh nghiệp [5]. Nghiên cứu của Trần Hoàng Nga (2022), Phạm Trí Hùng (2023) và Hà Thị Thanh Bình (2023) xác định phạm vi điều chỉnh của LCT đối với các giao dịch xuyên biên giới và tiêu chí để xác định các giao dịch TTKT thuộc phạm vi điều chỉnh đó [6 - 8]. Nghiên cứu của Trần Thăng Long và Nguyễn Văn Nhân (2022) hướng đến phân tích quy định về xử lý các vụ việc TTKT vi phạm, như thực hiện giao dịch khi chưa thông báo hay chưa có kết quả thẩm định [9]. Các nghiên cứu về thẩm định TTKT này đặt nền tảng quan trọng cho các phân tích chi tiết về đánh giá tác động của TTKT nói chung và TTKT không theo chiều ngang nói riêng.

Đặc biệt, một số nghiên cứu đã tập trung phân tích các vấn đề pháp lý về đánh giá tác động TTKT (nghiên cứu của Trần Xuân Chi Anh (năm 2023)) dù tập trung phân tích quy định về kiểm soát TTKT xuyên biên giới nhưng cũng đã bước đầu phân tích kinh nghiệm của châu Âu về đánh giá tác động của TTKT. Nội dung nghiên cứu này đã được bài viết tham khảo và kế thừa. Đáng chú ý là các nghiên cứu của Trương Trọng Hiếu (2021, 2023) đã phân tích quy định và hạn chế trong quy định về đánh giá tác động TTKT ở Việt Nam. Thực hiện nghiên cứu so sánh với pháp luật Nhật Bản và châu Âu, nghiên cứu cũng

đã phân tích về mặt thủ tục và nội dung trong thẩm định sơ bộ TTKT để từ đó có những kiến nghị phù hợp nhằm hoàn thiện pháp luật Việt Nam có liên quan [10, 11]. Tiếp cận với quy định về thẩm định chính thức, nghiên cứu gần đây của Trương Trọng Hiếu (2024) đã hướng đến phân tích các quy định về đánh giá tác động TTKT theo chiều ngang. Nghiên cứu đã phân tích về đề xuất các giải pháp pháp lý đối với quá trình hoàn thiện pháp luật Việt Nam từ góc độ so sánh luật với pháp luật châu Âu về vấn đề này [12].

Đóng góp của các nghiên cứu trên rất quan trọng, cần được tiếp tục kế thừa và phân tích các vấn đề pháp lý có liên quan khác. Đặc biệt, sau nghiên cứu về thẩm định TTKT theo chiều ngang, pháp luật về thẩm định TTKT không theo chiều ngang cũng cần được phân tích và đánh giá. Bài viết này xác định đây là chủ đề kế thừa các nghiên cứu trước, thực hiện phân tích so sánh với quy định của pháp luật châu Âu. Như đề dẫn ở trên, cách thức tiếp cận trong xây dựng quy định pháp luật và thực tiễn thực hiện kiểm soát sáp nhập không theo chiều ngang của EU là kinh nghiệm hữu ích, giúp gợi ý các giải pháp pháp lý cần thiết mà Việt Nam có thể tiếp thu trong quá trình pháp điển hóa pháp luật kiểm soát TTKT.

Trên cơ sở phát triển, bài viết phân tích trực tiếp khung pháp lý về thẩm định sáp nhập không theo chiều ngang của châu Âu để từ đó xác định các giải pháp pháp lý phù hợp có thể vận dụng vào pháp luật Việt Nam. Nhằm tiết kiệm dung lượng và tránh lặp lại không cần thiết các nội dung của các phân tích trước, bài viết hạn chế tối đa việc nhắc lại khung phân tích và đánh giá tác động của TTKT cũng như thực trạng pháp luật Việt Nam về thẩm định TTKT nói chung. Do vậy, nội dung tiếp theo của bài viết này bao gồm hai phần chính. Một là, quy định và kinh nghiệm đánh giá tác động của sáp nhập không theo chiều ngang của EU. Ở nội dung này, bài viết phân tích dựa trên các căn cứ chính mà EU sử dụng khi xem xét tác động đơn phương và tác động phối hợp của sáp nhập. Hai là, lựa chọn và đề xuất giải pháp pháp lý phù hợp từ kinh nghiệm của EU cho quá trình hoàn thiện pháp luật của Việt Nam.

2. Đánh giá tác động sáp nhập không theo chiều ngang của EU

Về mặt lý thuyết và thực tiễn, đánh giá tác động sáp nhập được phân tích ở tác động đơn phương và tác động kết hợp [11]. Tương tự như đánh giá tác động đối với sáp nhập theo chiều ngang [12], đánh giá tác động sáp nhập không theo chiều ngang cũng được tiến hành theo các phương thức tác động này. Đặc biệt, với lập luận cho rằng xu hướng tác động chính yếu của sáp nhập không theo chiều ngang là khả năng và mức độ phong tỏa thị trường, quy định về đánh giá tác động của sáp nhập ở hình thức này của châu Âu tiếp cận trực diện các xu hướng đó.

2.1. Đánh giá tác động đơn phương khi phong tỏa đầu vào

Trong đánh giá tác động đơn phương, sự “phong tỏa” xuất hiện khi “việc tiếp cận nguồn cung hoặc thị trường của các đối thủ cạnh tranh thực tế hoặc tiềm năng bị cản trở hoặc loại bỏ bởi vụ sáp nhập đó [1].” Điều này làm suy giảm khả năng hay động lực cạnh tranh của doanh nghiệp và các đối thủ cạnh tranh khác. Ngược lại, các doanh nghiệp sáp nhập, trong tình huống đó, có thể “tăng giá với người tiêu dùng để hưởng lợi” như mô tả tại Hướng dẫn Sáp nhập không theo chiều ngang năm 2008 của EU (đoạn 2).

Trong các quy tắc thông thường, EU quan tâm đến hai hình thức phong tỏa khi đánh giá tác động của vụ sáp nhập không theo chiều ngang, bao gồm phong tỏa đầu vào (input foreclosure) và phong tỏa khách hàng (customer foreclosure). Một cách phổ biến, hình thức phong tỏa thứ nhất xảy ra khi sáp nhập làm tăng chi phí của đối thủ cạnh tranh ở thị trường tầng dưới khi ngăn cản họ tiếp cận sản phẩm đầu vào quan trọng. Hình thức phong tỏa thứ hai xuất hiện theo cách sáp nhập ngăn cản đối thủ cạnh tranh ở thị trường tầng trên tiếp cận khách hàng ở thị trường tầng dưới.

Phong tỏa đầu vào xuất hiện khi doanh nghiệp sau khi sáp nhập có thể hạn chế việc cung ứng các sản phẩm hoặc dịch vụ mà họ sẽ cung ứng nếu như không có sáp nhập. Điều đó sẽ làm tăng chi phí của các doanh nghiệp đối thủ ở thị

trường tầng dưới (là khách hàng của doanh nghiệp ở thị trường tầng trên) và khiến họ khó khăn trong việc cận và có được nguồn cung đầu vào ở mức giá tương tự và các điều kiện nếu như không có sự sáp nhập. Doanh nghiệp sáp nhập vì vậy có điều kiện tăng giá, và gây tác động xấu đến cạnh tranh ngay cả khi không hề có doanh nghiệp đối thủ rút khỏi thị trường [1]. Hay nói cách khác, doanh nghiệp ở thị trường tầng dưới sẽ phải đối mặt với mức chi phí cao hơn để tiếp cận sản phẩm đầu vào. Đối với phong tỏa đầu vào, quá trình thẩm định xem xét ba khía cạnh sau: i) khả năng phong tỏa việc tiếp cận đầu vào một cách đáng kể, ii) động cơ để làm như vậy và iii) tác động bất lợi đáng kể sau cùng đối với cạnh tranh. Quả thực, trong thực tế, việc đánh giá thường đưa ra quyết định dựa trên kết quả tổng hợp về ba yếu tố này [1].

Cụ thể hơn, theo cách nhìn nhận của EU, khả năng phong tỏa việc tiếp cận đầu vào có thể xảy ra dưới một số hình thức. Biểu hiện thường thấy là việc từ chối, không thực hiện giao dịch hoặc hạn chế nguồn cung cấp cho các đối thủ thực tế hoặc tiềm năng của mình trên các thị trường dọc. Kèm theo đó, đối thủ của doanh nghiệp sáp nhập ở thị trường tầng dưới phải đối diện với chi phí cao khi tiếp cận sản phẩm đầu vào, buộc phải tăng giá bán sản phẩm sau đó với người tiêu dùng. Hay nói cách khác, sáp nhập trong trường hợp này đặt người tiêu dùng vào tình huống phải đối diện với mức giá cao hơn khi sử dụng sản phẩm. Đó là hậu quả cuối cùng cần được quan tâm khi đánh giá sáp nhập không theo chiều ngang ở châu Âu [1].

Ngày nay, việc sử dụng công nghệ mới có thể trở thành một công cụ quan trọng trong các hình thức “phong tỏa” như vậy. Tất nhiên, việc phong tỏa đầu vào sẽ gây thiệt hại cho hoạt động sản xuất của các đối thủ cạnh tranh ở thị trường cấp dưới về nhiều mặt, đặc biệt khi chi phí chuyển đổi rất cao [1]. Trong thẩm định đánh giá sáp nhập của EU, mức độ tác động xấu của sáp nhập trong tình huống này không nhất thiết phải có sự rút lui khỏi thị trường của đối thủ cạnh tranh [1]. Do đó, tất cả các chiến lược thay thế có thể có của việc phong tỏa của doanh nghiệp sau sáp nhập và hướng tác động của chúng cần phải được

xem xét toàn diện. Đặc biệt, nếu sáp nhập tạo ra hiệu quả cao, doanh nghiệp sáp nhập có thể thực hiện chiến lược giảm giá, khi đó sáp nhập không bị thiên kiến, được nhận diện là trung tính, thậm chí là có lợi [1].

Như đã đề cập, điều kiện quan trọng giúp các bên sáp nhập có khả năng phong tỏa đầu vào là “mức độ lớn mạnh của sức mạnh thị trường đáng kể” của họ ở thị trường tầng trên [1]. Hay nói cách khác, điển hình nhất của sáp nhập có sự phong tỏa đầu vào là sáp nhập giữa một doanh nghiệp ở thị trường tầng dưới và một doanh nghiệp lớn ở thị trường tầng trên. Trong điều kiện đó, đối thủ cạnh tranh ở thị trường tầng dưới khó lựa chọn nguồn đầu vào thay thế ở thị trường tầng trên, đặc biệt là do chi phí chuyển đổi (switching cost) cao. Có một số lưu ý đối với thị trường có độc quyền nhóm: khi các đối thủ của các doanh nghiệp sáp nhập trên thị trường tầng trên, có thể có được cơ hội để cung cấp nguồn cung đáng kể hơn hoặc tăng giá bán của họ trước nhóm khách hàng bị doanh nghiệp sáp nhập phong tỏa ở thị trường tầng dưới. Khi đó, sáp nhập vô hình trung tạo dựng sức mạnh thị trường cho bên thứ ba. Hướng ảnh hưởng này biểu hiện rõ ràng hơn nếu thị trường tầng trên có mức tập trung cao và đặc biệt là khi mức độ khác biệt hóa sản phẩm thấp. Tuy nhiên, việc phong tỏa đầu vào, chẳng hạn như giá đầu vào tăng cao, “có thể thất bại” nếu nhu cầu sản phẩm của các nhà cung cấp độc lập khác ở thị trường tầng trên giảm do có sự tăng giá [1].

Đáng chú ý là, đối với sáp nhập hỗn hợp, EU quan tâm đến “khả năng và động cơ thúc đẩy chiến lược đòn bẩy (leverage)” [2, 13-15] của doanh nghiệp sau sáp nhập. Chiến lược này được hiểu là việc doanh nghiệp sử dụng sức mạnh thị trường đang nắm giữ trên một thị trường để mở rộng ảnh hưởng sang các thị trường liên quan khác thông qua các cơ chế bán kèm (tying) hoặc bán gói (bundling) hoặc các hình thức bán hàng có điều kiện (conditioning sales). Về mặt lý thuyết, các hình thức này dựa trên nguyên tắc hiệu quả - chi phí không xấu, thậm chí là có lợi. Tuy nhiên, trong một số trường hợp, chúng cũng có thể được sử dụng như công cụ mang tính loại trừ nhằm gây bất lợi cho các đối thủ cạnh tranh.

Tất nhiên, doanh nghiệp sáp nhập cần có sức mạnh thị trường, ít nhất là đối với các sản phẩm gắn liền hoặc đi kèm, để thúc đẩy các chiến lược đòn bẩy. Các hành vi này trong nhiều trường hợp có thể “làm giảm khả năng hoặc động cơ cạnh tranh của đối thủ thực tế hoặc tiềm năng” trên các thị trường khác. Hệ quả là sức ép cạnh tranh trên thị trường bị suy giảm, tạo điều kiện cho doanh nghiệp sau sáp nhập gia tăng sức mạnh thị trường và có khả năng tăng giá [2, 13].

Cụ thể, xét về khả năng phong tỏa trong tình huống có “đòn bẩy”, EU đặc biệt chú trọng đến tính năng độc đáo của sản phẩm. Đặc tính này giúp doanh nghiệp sau sáp nhập dễ dàng liên kết các sản phẩm từ các thị trường khác nhau qua cơ chế bán kèm hoặc bán gói kể trên. Khi đó, doanh nghiệp có thể áp dụng các hình thức bán hàng có điều kiện để bán sản phẩm này kèm sản phẩm khác, hay chỉ bán sản phẩm nếu bên mua mua đủ số lượng hoặc chỉ áp dụng mức giá ưu đãi với sản phẩm được mua theo số lượng lớn. Một lần nữa, cần lưu ý rằng doanh nghiệp sáp nhập cần có “sức mạnh thị trường đáng kể”, dù không phải là vị trí thống lĩnh, trên ít nhất một thị trường liên quan để thực hiện được các hoạt động này [2, 13].

Khi xem xét động cơ thực hiện phong tỏa đầu vào, Ủy ban châu Âu đặc biệt chú ý việc phong tỏa có lợi nhuận (profitable foreclosure) [1]. Điều đó chỉ ra cách doanh nghiệp sáp nhập “thu được doanh số có lãi từ các đối thủ của mình” khi các đối thủ thiếu khả năng cung cấp các sản phẩm thay thế. Các lý thuyết liên quan đến tỷ suất lợi nhuận tầng trên hoặc tầng dưới, chi phí và thị phần của sáp nhập sẽ được khai thác sử dụng cho quá trình đánh giá [3, 16]. Phân tích cũng sẽ dựa trên các điều kiện thị trường, những hạn chế cạnh tranh hiện tại hoặc trong tương lai, chủ yếu là liệu việc sáp nhập theo chiều dọc có liên quan đến doanh nghiệp độc quyền ở thị trường tầng trên hay không. Thông thường, doanh nghiệp độc quyền trong trường hợp đó có thể không có động cơ để phong tỏa đối thủ cạnh tranh [1].

Đặc biệt là trong sáp nhập hỗn hợp, dễ thấy rằng các hoạt động bán kèm hoặc bán gói như vậy thường giúp doanh nghiệp tăng cường và

bảo toàn sức mạnh thị trường, từ đó có thể tăng lợi nhuận. Thông thường, Ủy ban châu Âu sẽ đánh giá vấn đề theo những hướng khác nhau. Ví dụ, quá trình rà soát có thể tính đến cơ cấu quyền sở hữu của doanh nghiệp sáp nhập, các hình thức phong tỏa được sử dụng trước đó hoặc thậm chí cả các kế hoạch kinh doanh. Tất nhiên, cả hai mặt của việc tạo ra và loại bỏ động cơ phong tỏa đều gây lo ngại. Đáng chú ý, để xác định, Ủy ban có thể chú ý đến việc phân tích i) khả năng xảy ra hành vi trái pháp luật rõ ràng hoặc có nguy cơ xảy ra cao, ii) khả năng phát hiện hành vi trái pháp luật đó và iii) các hình phạt tương ứng [3].

2.2. Đánh giá tác động đơn phương khi phong tỏa người dùng

Phong tỏa người dùng đối với doanh nghiệp đối thủ ở thị trường tầng trên xuất hiện khi sáp nhập ngăn cản họ tiếp cận lượng khách hàng đáng kể ở thị trường tầng dưới. Điển hình nhất là khi xuất hiện sáp nhập giữa một doanh nghiệp bán hàng ở thị trường tầng trên và một doanh nghiệp khách hàng lớn của họ ở thị trường tầng dưới. Khi đó, doanh nghiệp đối thủ của họ ở thị trường tầng trên khó có thể tiếp cận được một lượng khách hàng lớn ở thị trường tầng dưới. Kết quả là, các đối thủ cạnh tranh của doanh nghiệp sáp nhập ở thị trường tầng trên sẽ gặp khó khăn và tổn chi phí trong việc tiếp cận khách hàng ở tầng dưới khi đã có sự phong tỏa.

Từ đó, các đối thủ cạnh tranh tiềm năng cũng bị suy giảm động lực cạnh tranh và gia nhập thị trường. Cùng với đó, doanh nghiệp đối thủ ở thị trường tầng dưới (là khách hàng của doanh nghiệp sáp nhập ở thị trường tầng trên) khó có thể tiếp cận nguồn cung với mức giá và điều kiện bán hàng như trước đây. Trong tình huống này, doanh nghiệp sáp nhập có điều kiện để tăng giá bán với doanh nghiệp khách hàng (là đối thủ của họ ở thị trường tầng dưới). Tương tự, về mặt lý thuyết, hiệu quả sáp nhập có thể giúp doanh nghiệp sáp nhập giảm giá và trong nhiều tình huống sáp nhập không gây hại hoặc trung tính [1]. Ngược lại, quá trình rà soát sẽ diễn ra, và cách thức phân tích phong tỏa đầu vào có thể áp dụng khi xem xét việc phong tỏa khách

hàng nhưng theo hướng ngược lại như nội dung thể hiện tại Hướng dẫn Sáp nhập EU năm 2008 [2]. Theo đó, quá trình đánh giá khả năng tác động do phong tỏa người dùng cũng dựa trên các yếu tố tương tự khi xem xét tác động của phong tỏa đầu vào.

2.3. Đánh giá tác động phối hợp

Để xem xét các tác động phối hợp của sáp nhập không theo chiều ngang, Hướng dẫn Sáp nhập EU có cách tiếp cận quen thuộc như cách thức đã được thể hiện khi đánh giá tác động sáp nhập chiều ngang [1]. Nhìn chung, những tác động phối hợp có thể làm thay đổi bản chất của cạnh tranh, và tương tự, cũng sẽ có ba vấn đề cần được xem xét, bao gồm khả năng của doanh nghiệp sáp nhập trong việc giám sát việc thực hiện sự phối hợp, kỷ luật và cơ chế ngăn chặn đối với những sai lệch được phát hiện và khả năng doanh nghiệp bên ngoài tác động đến sự phối hợp [1]. Điều thú vị là, sáp nhập hỗn hợp “có thể làm tăng mức độ và tầm quan trọng của cạnh tranh đa thị trường” và các tương tác thị trường có thể tạo dựng các cơ chế ràng buộc quan trọng để đảm bảo việc thực hiện sự phối hợp [1].

Tác động phối hợp là tình huống mà các doanh nghiệp ở thị trường tầng trên hoặc thị trường tầng dưới có thể có cách thức nhận thức giống nhau để cùng hành động như nhau [1, p. 82]. Thông thường, số lượng đối thủ trên thị trường sẽ giảm đi khi sáp nhập tạo ra sự phong tỏa và đó là điều kiện thuận lợi để xuất hiện sự phối hợp giữa các doanh nghiệp còn lại. Bên cạnh đó, sáp nhập không theo chiều ngang cũng có thể nâng cao “mức độ đối xứng giữa các doanh nghiệp hoạt động trên thị trường” và tính minh bạch của thị trường [1].

Thị trường càng minh bạch thì khả năng phối hợp xuất hiện trong những trường hợp đó càng cao. Đáng chú ý, theo cách đánh giá của EU, tính minh bạch của thị trường có thể được tạo điều kiện thuận lợi thông qua sáp nhập bằng cách truy cập thông tin thương mại nhạy cảm của đối thủ cạnh tranh hoặc giám sát giá thị trường, đặc biệt khi giá của người tiêu dùng cuối cùng thường

được công khai [1]. Trong vụ việc của Liberty Global/Corelio/W&W/De và Vijver Media (2015), Ủy ban châu Âu cũng nhấn mạnh đến tác động phối hợp, đặc biệt là những lo ngại liên quan đến việc tiếp cận thông tin nhạy cảm về mặt thương mại [17].

Ngoài ra, Ủy ban đặc biệt quan tâm đến sáp nhập liên quan đến việc loại bỏ một “doanh nghiệp có tính độc lập” (maverick) trên thị trường như mô thức của Hoa Kỳ. Trước khi bị loại bỏ bởi sáp nhập, loại doanh nghiệp này thường hoạt động hiệu quả, không sẵn sàng tham gia các mối liên kết phối hợp và thường duy trì sự cạnh tranh gay gắt với các doanh nghiệp đối thủ khác. **Một vụ sáp nhập với doanh nghiệp này có thể làm thay đổi động cơ của họ đến mức những cản trở kiểu như vậy đối với các tác động phối hợp sẽ không còn tồn tại nữa [2, 18].**

Hướng dẫn sáp nhập của EU cũng xem xét động cơ của các bên phối hợp trong việc tuân thủ sự phối hợp do có các cơ chế ngăn chặn. Theo đó, doanh nghiệp sáp nhập có thể có đủ khả năng áp chế những doanh nghiệp có thiên hướng hoặc chọn lựa cách ứng xử sai lệch cơ chế phối hợp nếu doanh nghiệp sáp nhập vừa là nhà cung cấp vừa là khách hàng chính của các doanh nghiệp đó [1]. Hướng dẫn dẫn chiếu vụ *COMP/M.2322 - CRH/Addtek* (2001) như một minh họa cho cách thức xem xét khía cạnh này khi đánh giá tác động phối hợp. Từ vụ việc này, Ủy ban EU cho rằng, doanh nghiệp sản xuất xi măng lớn (ở Phần Lan) ở thị trường tầng trên có thể kiểm soát hành vi điều chỉnh giá của các doanh nghiệp ở thị trường tầng dưới thông qua cơ chế phối hợp do sự phụ thuộc của doanh nghiệp đó vào nguồn cung xi măng của họ [14].

Tuy nhiên, đối với những động thái từ doanh nghiệp bên ngoài có thể ảnh hưởng đến việc thực hiện sự phối hợp, Ủy ban nhận thấy rằng việc sáp nhập có thể loại bỏ hoặc giảm thiểu những tác nhân gây nhiễu đó. Theo đánh giá của EU, bên sáp nhập có thể thực hiện điều đó bằng cách gia tăng rào cản gia nhập thị trường hoặc hạn chế bớt khả năng cạnh tranh của các doanh nghiệp bên ngoài [14]. Hơn nữa, doanh nghiệp ở thị trường tầng trên có thể tiến hành sáp nhập để mua lại và loại bỏ “người mua đột phá” (là khách hàng của

họ ở thị trường tầng dưới) vì việc mua lại doanh nghiệp này khiến cho tác động phối hợp trở nên nguy hiểm hơn. Bởi lẽ, nếu không có vụ mua lại, một doanh nghiệp ở thị trường tầng trên khi nhận thấy có một doanh nghiệp ở thị trường tầng dưới mua một lượng sản phẩm đủ lớn, có thể đi chệch các điều khoản phối hợp để trở thành đối tác chiến lược của người mua đó. Tương tự, nếu thị trường tầng dưới có một doanh nghiệp mua lớn thì họ cũng có thể đủ sức “cắm đống” doanh nghiệp ở thị trường tầng trên phá vỡ nội dung phối hợp để cung cấp số lượng lớn hàng hóa hoặc cung cấp hàng hóa cho họ trong khoảng thời gian dài [14].

3. Liên hệ với Việt Nam

Như đã đề cập, các nghiên cứu trước đã chỉ ra những hạn chế trong quy định về kiểm soát TTKT ở Việt Nam thời điểm hiện tại. Quy định về kiểm soát TTKT không theo chiều ngang cũng không phải là ngoại lệ. Có thể, pháp luật của nhiều quốc gia khác sẽ cho thấy các kinh nghiệm hữu ích và có thể Việt Nam cũng sẽ tìm được nhiều giải pháp pháp lý phù hợp ở đó. Trong giới hạn bài viết này, với các phân tích về kinh nghiệm của Châu Âu, tác giả nhận thấy có nhiều quy định về phương thức đánh giá tác động TTKT không theo chiều ngang ở Châu Âu có thể được sử dụng để hoàn thiện các quy định này ở Việt Nam.

Cùng với những điều chỉnh và bổ sung quy định hoàn thiện khung pháp lý về đánh giá tác động TTKT theo chiều ngang [12], quy định của LCT năm 2018 cũng đã từng bước phản ánh xu hướng cá biệt hóa khi đánh giá tác động TTKT không theo chiều ngang. Tuy nhiên, các quy định hiện tại vẫn chưa thật sự đáp ứng và giải quyết thấu đáo các công việc có thể phát sinh trong quá trình thẩm định tập trung kinh tế. Cụ thể, liên quan đến kiểm soát TTKT không theo chiều ngang, quy định hiện nay có hai điểm hạn chế lớn.

Thứ nhất, có thể nhận thấy, trong bảy tiêu chí được LCT năm 2018 xác định, chỉ có duy nhất tiêu chí về mối quan hệ của các doanh nghiệp

tham gia TTKT trong chuỗi sản xuất, phân phối, cung ứng hàng hóa hay dịch vụ được sử dụng trực tiếp trong đánh giá tác động TTKT không theo chiều ngang (Điều 31, 33). Hướng dẫn cách thức sử dụng tiêu chí này được quy định tại khoản 3 Điều 15 Nghị định số 35/2020/NĐ-CP. Theo đó, việc sử dụng tiêu chí này là nhằm “*xác định khả năng các bên sau TTKT tạo ra ưu thế cạnh tranh vượt trội so với các doanh nghiệp đối thủ cạnh tranh khác nhằm ngăn cản hoặc loại bỏ cạnh tranh gia nhập thị trường.*” Nội dung quy định quá trừu tượng vì về mặt lý thuyết, quá trình thẩm định TTKT luôn hướng đến mục tiêu đó. Chính vì vậy, có thể nói, tiêu chí làm cơ sở cho việc phân tích tác động của TTKT theo hình thức này ở thời điểm hiện tại quá ít ỏi.

Thứ hai, tương tự với quá trình thẩm định tập trung kinh tế theo chiều ngang, LCT năm 2018 hiện tại không có quy định cụ thể về cơ chế đánh giá tác động TTKT không theo chiều ngang. LCT năm 2018 và Nghị định số 35/2020/NĐ-CP đưa ra các quy định chỉ ở mức cơ bản về đánh giá tác động TTKT. Quy định này chưa thể xác định và dự đoán đầy đủ các tác động ở tất cả các phương thức đối với vụ việc TTKT theo chiều dọc hoặc hỗn hợp. Vì vậy, việc xem xét tác động của TTKT theo các phương thức tác động đơn phương hoặc phối hợp sẽ gặp rất nhiều khó khăn. Đương nhiên, việc phân tích tác động TTKT không đầy đủ các khía cạnh và nội dung có thể ảnh hưởng đến độ chính xác của các kết luận và quyết định xử lý sau cùng.

Từ nội dung phân tích kinh nghiệm của EU, có thể thấy, pháp luật Việt Nam cần có những điều chỉnh phù hợp để tiếp tục hoàn thiện khung pháp lý về kiểm soát TTKT nói chung và kiểm soát TTKT không theo chiều ngang nói riêng.

Một là, cần bổ sung tiêu chí đánh giá tác động TTKT không theo chiều ngang. Danh sách các tiêu chí đánh giá tác động TTKT dù đã được bổ sung nhiều hơn so với LCT năm 2004 nhưng cũng chưa bao gồm các tiêu chí cần thiết và được sử dụng phổ biến cho quá trình thẩm định. Thực ra, điều này cũng đã được cảnh báo trong quá trình xây dựng LCT năm 2018 [19]. Bảy tiêu chí mà LCT năm 2018 hiện đang sử dụng khá cơ

bản, nhưng lại thiếu một số tiêu chí cho một số tình huống đánh giá tác động TTKT có thể phát sinh, như việc LCT năm 2018 chỉ đề cập đến một tiêu chí có thể sử dụng để đánh giá tác động TTKT không theo chiều ngang là tiêu chí thứ ba trong nội dung quy định của Điều 31 LCT. Điều quan trọng là, quy định về thẩm định TTKT cần phải tiếp thu các công cụ kinh tế như cách thức EU đang thực hiện cần phải bao gồm “một loạt các yếu tố thị trường” [18]. Cụ thể, nội dung trình bày trong đề xuất tiếp sau sẽ kết hợp phân tích điểm này.

Hai là, bổ sung quy định về khung đánh giá tương ứng cho từng loại vụ việc TTKT chiều dọc và TTKT hỗn hợp. Điều này là cần thiết vì theo quy định hiện nay, trong giai đoạn thẩm định sơ bộ, TTKT chiều dọc có thể dễ dàng được thông qua khi thị phần của mỗi doanh nghiệp TTKT trên một thị trường liên quan chiếm dưới 20%. Kinh nghiệm của EU cho thấy, Việt Nam cần đánh giá một cách thực chất các tác động thị trường của TTKT ở cả hai phương thức tác động: tác động đơn phương và tác động phối hợp. Về mặt lý thuyết cũng như thực tiễn kinh nghiệm của chính EU, Ủy ban Cạnh tranh quốc gia sẽ không thể tìm ra tất cả các khả năng tạo ra tác động phản cạnh tranh từ của TTKT khi chỉ xem xét ở một trong hai phương thức tác động phổ biến đó của TTKT. Nói cách khác, nếu quá trình thẩm định đi kèm với việc loại bỏ một trong các phương án cần phải được thực hiện tự đó đã làm mất đi tính hiệu quả của quá trình đánh giá tác động thị trường của TTKT.

Nội dung quy định hướng dẫn tại Điều 15 Nghị định số 35/2020/NĐ-CP hiện nay chỉ ra cách thức sử dụng các tiêu chí đánh giá, đặc biệt hướng dẫn chi tiết đã ít nhiều gián tiếp phản ánh cơ chế vận động của các yếu tố trên thị trường. Ví dụ, khi hướng dẫn việc đánh giá “khả năng doanh nghiệp sau TTKT loại bỏ hoặc ngăn cản doanh nghiệp khác gia nhập, mở rộng thị trường”, quy định tại khoản 6 Điều 15 đã liệt kê một số tiêu chí cần được xem xét. Trong đó, tiêu chí đầu tiên được đề cập là “mức độ kiểm soát yếu tố đầu vào cho sản xuất, kinh doanh trước và sau tập trung kinh tế.” Đây là có thể được xem là nội dung đánh giá về khả năng phong toả thị

trường đầu vào (hướng dẫn này áp dụng chung cho đánh giá tác động TTKT chiều ngang và không theo chiều ngang). Nội dung quy định chưa có hướng dẫn về đánh giá tác động khả năng phong toả thị trường đầu ra hay phong toả người dùng. Cơ quan cạnh tranh có thể sử dụng tiêu chí cuối cùng được liệt kê, là “các yếu tố khác dẫn đến khả năng doanh nghiệp sau TTKT loại bỏ hoặc ngăn cản doanh nghiệp khác gia nhập hoặc mở rộng thị trường”, cho nội dung đánh giá này. Nhưng rõ ràng, chính nội dung quy định còn hạn chế như vậy cho thấy các hướng dẫn đánh giá và sử dụng tiêu chí đánh giá quá ít ỏi và thiếu chi tiết cho quá trình đánh giá tác động TTKT không theo chiều ngang.

Trong khi đó, đối với riêng nội dung đánh giá tình trạng phong toả thị trường, Hướng dẫn của Ủy ban Châu Âu xác định xem xét i) khả năng phong toả, ii) động lực phong toả và cuối cùng là iii) khả năng chung trong tác động đến cạnh tranh. Mỗi nội dung này lại được xem xét dựa trên nhiều khía cạnh và yếu tố khác nhau vì trên thực tế tình trạng phong toả có thể biểu hiện qua “các hình thức tinh vi” [14]. Các tiêu chí cụ thể được sử dụng trong quá trình đánh giá đã được đề cập trong mục trên của bài viết.

Một hạn chế khác trong nội dung hướng dẫn của Nghị định số 35/2020/NĐ-CP đã không đề cập cách thức sử dụng các tiêu chí đánh giá này cho từng cơ chế tác động của TTKT, là tác động đơn phương hay tác động phối hợp. Nói chính xác hơn, nội dung quy định chỉ hướng dẫn cách thức sử dụng bảy tiêu chí đã được LCT liệt kê mà chưa đề cập đến từng phương thức tác động và cách đánh giá tác động trên từng phương thức tác động của TTKT thông qua việc sử dụng các tiêu chí đánh giá đó. Đương nhiên, bổ sung quy định chi tiết về cách thức thực hiện các phương thức đánh giá có ý nghĩa rất quan trọng trong việc nâng cao hiệu quả thực thi. Trên thực tế, cơ quan cạnh tranh có thể xem xét vụ việc theo các cơ chế tác động này, nhưng nếu điều đó có xảy ra thì quá trình đánh giá được thực hiện không dựa trên các hướng dẫn hay cơ sở pháp lý sẵn có.

Ba là, Việt Nam cần tăng cường vận dụng lý thuyết cạnh tranh tiềm năng trong phân tích tác động của TTKT không theo chiều ngang [20].

Hiện tại, quy định hướng dẫn tại Nghị định số 35/2020/NĐ-CP chủ yếu tập trung vào việc chứng minh khả năng chiếm ưu thế cạnh tranh vượt trội của doanh nghiệp TTKT so với đối thủ cạnh tranh và kiềm chế hoặc loại bỏ các đối thủ khác tìm kiếm thị trường. Trong khi đó, các quy định này chưa thể hiện rõ nguy cơ cạnh tranh tiềm năng bị hủy diệt thông qua vụ việc (Điều 20). Hay nói cách khác, quy định về TTKT hiện tại chưa nhận thấy xu hướng gây ra hậu quả phản cạnh tranh tiềm ẩn có thể được tạo ra bởi TTKT không theo chiều ngang như quá trình xác định nguy cơ “phong tỏa đầu vào” hoặc “phong tỏa khách hàng.” Các yếu tố này cũng như lý thuyết cạnh tranh tiềm năng là cơ sở quan trọng để phân tích tác động của tập trung không theo chiều ngang. Đặc biệt, hướng dẫn của EU về đánh giá các giao dịch không theo chiều ngang có xu hướng triệt tiêu động cơ cạnh tranh hoặc để nắm giữ vị thế cạnh tranh và có bằng chứng cho thấy cạnh tranh tiềm năng sẽ bị loại bỏ [1]. Việc tiếp thu lý thuyết cạnh tranh tiềm năng có thể giúp pháp luật Việt Nam đánh giá thấu đáo các tác động thị trường và đặc biệt là có thể tầm soát một số vụ TTKT không theo chiều ngang được thực hiện giữa một bên là doanh nghiệp hoạt động trên thị trường mục tiêu và một bên ở bên ngoài thị trường đó.

4. Kết luận

Với kinh nghiệm của mình, Ủy ban châu Âu đã dễ dàng ban hành hướng dẫn với các quy định khá chi tiết về nội dung và cách thức đánh giá tác động của sáp nhập không theo chiều ngang. Cùng với Hướng dẫn đánh giá tác động của sáp nhập chiều ngang, nội dung hướng dẫn được phân tích trong bài viết này góp phần tạo dựng khung pháp lý trong kiểm soát cũng như đánh giá tác động của sáp nhập tại EU. Điều đáng nói là, tương tự với khung đánh giá tác động sáp nhập chiều ngang, quy định Hướng dẫn đánh giá tác động sáp nhập không theo chiều ngang có mô thức tương tự, bao gồm việc xem xét cả tác động đơn phương và tác động phối hợp. Đương nhiên, với đặc thù của sáp nhập không theo chiều

ngang, hướng dẫn của Ủy ban châu Âu đã xác định rõ nội dung và tiêu chí để xem xét các nội dung về khả năng phong tỏa thị trường và phong tỏa khách hàng xuất hiện trong các vụ sáp nhập này.

Việt Nam, quốc gia có nền pháp lý non trẻ trong lĩnh vực pháp lý cạnh tranh nói chung và kiểm soát TTKT nói riêng, cần phải có những nghiên cứu thấu đáo để tìm kiếm các giải pháp pháp lý tối ưu, phù hợp. Rõ ràng, Hướng dẫn đánh giá sáp nhập không theo chiều ngang của EU là điển hình cho mô thức chung trong kiểm soát TTKT trên thế giới và vì vậy có thể trở thành đối tượng nghiên cứu và tiếp nhận. Nội dung của hai đề xuất quan trọng được nêu ra trong bài viết cũng có thể được xem là những gợi ý bước đầu trong điều chỉnh và hoàn thiện quy định về đánh giá TTKT còn đang thiếu và yếu như hiện nay.

Tài liệu tham khảo

- [1] EU, The EU's Guidelines on the Assessment of Non-Horizontal Mergers, Vol. 2008/C 265/07. 2008.
- [2] W. Wang, M. Rudanko, EU Merger Remedies and Competition Concerns: An Empirical Assessment, *European Law Journal*, Vol. 18, No. 4, Jul. 2012, pp. 555-576.
- [3] J. R. Church, The Impact of Vertical and Conglomerate Mergers on Competition, Directorate General for Competition and Directorate B Merger Task Force, European Commission, September 2004.
- [4] H. M. Chiến, Kiểm soát tập trung kinh tế theo Luật Cạnh tranh năm 2018, *Dân chủ & Pháp luật*, số 3, 2019, pp. 24-29.
- [5] T. T. Hieu, Thủ tục thông báo sáp nhập doanh nghiệp ở Việt Nam qua đối chiếu với các nước, *VNU Journal of Science: Legal Studies*, Vol. 38, No. 2, 2022, Doi: 10.25073/2588-1167/vnuls.4311.
- [6] T. H. Nga, Cơ sở để xác định phạm vi áp dụng ngoài lãnh thổ của pháp luật kiểm soát tập trung kinh tế Hoa Kỳ, *Khoa học Pháp lý Việt Nam*, Vol. 11 (159), 2022, pp. 31-40.
- [7] P. T. Hùng, Pháp luật và thực tiễn kiểm soát tập trung kinh tế đối với các giao dịch được thực hiện ngoài lãnh thổ của Trung Quốc, *Khoa học Pháp lý Việt Nam*, Vol. 3 (163), 2023, pp. 41-62.
- [8] H. T. T. Bình, Cơ sở lý luận của việc kiểm soát tập trung kinh tế đối với giao dịch được thực hiện ngoài

- lãnh thổ, Khoa học Pháp lý Việt Nam, Vol. 3 (163), 2023, pp. 27-40.
- [9] T. T. Long, N. V. Nhân, Điều tra và xử lý vụ việc vi phạm quy định tập trung kinh tế, Luật học, Vol. 9, 2022, pp. 93-103.
- [10] T. T. Hieu, Đánh giá tác động hạn chế cạnh tranh của vụ sáp nhập doanh nghiệp, Khoa học Pháp lý Việt Nam, Vol. 01 (161), 2023, pp. 67-79.
- [11] T. T. Hieu, Phân tích so sánh về thẩm định sơ bộ vụ sáp nhập doanh nghiệp qua tiếp cận của Việt Nam, Nhật Bản và Châu Âu, Khoa học Pháp lý Việt Nam, Vol. 141, No. 2, 2021, pp. 50-59.
- [12] T. T. Hieu, Đánh giá tác động sáp nhập chiều ngang theo pháp luật Liên minh châu Âu và liên hệ với Việt Nam, Khoa học Pháp lý Việt Nam, No. 09, 2024, pp. 77-84.
- [13] M. Monti, Antitrust in the US and Europe: a History of convergence, presented at the General Counsel Roundtable of the American Bar Association, Washington, DC, Nov. 14, 2001.
- [14] J. Paha, The Economics of Competition (Law), Germany, Working Paper, 2013.
- [15] Luc Peepkorn and Vincent Verouden, "The economics of competition," in The Eu Law Of Competition (Jonathan Faull, Ali Nikpay eds.), 3rd ed., vol. Chapter 1, United Kingdom: Oxford University Press, 2014.
- [16] D. T. Scheffman and M. Coleman, Quantitative Analyses of Potential Competitive Effects from A Merger, Jun. 2003.
- [17] Liberty Global/Corelio/W&W/De Vijver Media, Vol. 2015/C 175, No. Case M.7194. 2015. Accessed: Feb. 17, 2020. Available: https://ec.europa.eu/competition/elojade/isef/case_details.cfm?proc_code=2_M_7194 (accessed on: March 16th, 2026).
- [18] A. Chin, "Antitrust By Chance: A Unified Theory of Horizontal Merger Doctrine," The Yale Law Journal, Vol. 106, pp. 1165-1195, 1997.
- [19] BTP, Báo cáo thẩm định dự án Luật Cạnh tranh sửa đổi, Ministry of Justice, Hà Nội, 201/BC-BTP, 28 2017.
- [20] H. T. Truong, Vietnamese Merger Law: Missed Opportunities in Applying the Potential Competition Theory, World Competition, vol. 48, no. 2, pp. 249-270, 2025, <https://doi.org/10.54648/woco2025018>.