
TRAO ĐỔI

Một số quy tắc cơ bản được áp dụng trong những vụ kiện đòi bồi thường thiệt hại do hành vi phản cạnh tranh gây ra theo pháp luật Hoa Kỳ

Trần Anh Tú*

Khoa Luật, Đại học Quốc gia Hà Nội, 144 Xuân Thủy, Cầu Giấy, Hà Nội, Việt Nam

Nhận ngày 20 tháng 9 năm 2014

Chỉnh sửa ngày 28 tháng 11 năm 2014; Chấp nhận đăng ngày 18 tháng 12 năm 2014

Tóm tắt: Vấn đề bồi thường thiệt hại do vi phạm pháp luật cạnh tranh hiện nay được Luật cạnh tranh 2004 và Nghị định số 71/2014/NĐ-CP quy định chi tiết về xử lý vi phạm pháp luật trong lĩnh vực cạnh tranh dẫn chiếu tới các quy định của pháp luật về dân sự để giải quyết theo chế định bồi thường thiệt hại ngoài hợp đồng. Tuy nhiên, việc bồi thường thiệt hại do vi phạm pháp luật cạnh tranh, đặc biệt là các hành vi gây hạn chế cạnh tranh, là rất đặc thù và có những điểm khác biệt so với những vụ việc về bồi thường thiệt hại ngoài hợp đồng mà hệ thống tư pháp ở Việt Nam hiện đang xử lý như: việc xác định đối tượng được kiện đòi bồi thường, phạm vi bồi thường... Trong bài viết này, chúng tôi xin giới thiệu một cách khái quát các quy tắc được tòa án áp dụng trong các vụ kiện đòi bồi thường thiệt hại do hành vi phản cạnh tranh gây ra tại Hoa Kỳ nhằm cung cấp thêm thông tin tham khảo trong việc hoàn thiện cơ sở lý luận và các quy định pháp luật về bồi thường thiệt hại do hành vi vi phạm pháp luật cạnh tranh ở Việt Nam hiện nay.

Từ khóa: Pháp luật cạnh tranh, bồi thường thiệt hại.

1. Cơ sở pháp lý của một vụ kiện đòi bồi thường thiệt hại do hành vi phản cạnh tranh gây ra

Pháp luật cạnh tranh Hoa Kỳ cho phép các “*cá nhân*” được đưa đơn kiện về một hành vi vi phạm pháp luật cạnh tranh. Đạo luật Clayton đưa ra khái niệm “*cá nhân*” bao gồm cả các tập đoàn và các hiệp hội được thành lập hoặc ủy quyền theo luật pháp của Liên bang Hoa Kỳ,

luật pháp của các vùng lãnh thổ, luật pháp của Tiểu bang hoặc của các quốc gia nước ngoài [1]. Mặc dù định khái niệm “*cá nhân*” theo Đạo luật Clayton không bao gồm Chính quyền các Tiểu bang nhưng Tòa án vẫn khẳng định Chính quyền tiểu bang là một “*cá nhân*” trên cơ sở án lệ [2], do đó, Chính quyền các Tiểu bang cũng có quyền khởi kiện như một nguyên đơn tư nhân. Thậm chí, các thành phố và tổ chức chính trị khác cũng có thể kiện để ngăn chặn hành vi vi phạm và đòi bồi thường gấp ba lần thiệt hại với tư cách là các “*cá nhân*” [3].

*ĐT: 84-989357438.

Email: tutrananh78@yahoo.com

Quy tắc “đền bù gấp ba lần thiệt hại” được quy định lần đầu tiên ở Điều 7 Đạo luật Sherman năm 1890, theo đó, bất cứ cá nhân nào bị thiệt hại bởi một hành vi vi phạm được quy định trong Đạo luật đều có thể được bồi thường gấp ba lần tổn thất mà người đó phải gánh chịu, ngoài ra, nguyên đơn tư nhân nếu thắng kiện còn được bồi hoàn chi phí cho luật sư và các chi phí khác khi tham gia vụ kiện [4]. Điều 7 Đạo luật Sherman bản cũ nay được thay thế bằng khoản a và c Điều 4 Đạo luật Clayton, quy định về khoản bồi thường gấp ba lần thiệt hại cũng như bồi hoàn chi phí luật sư.

Theo quy định của pháp luật Hoa Kỳ, nguyên đơn khi đệ đơn lên tòa án phải chứng minh được rằng mình “*có quyền được khởi kiện*” (*quyền standing*). Điều đó có nghĩa là, bên nguyên có quyền “standing” nếu anh ta phải chịu một thiệt hại nào đó và phải chỉ ra rằng thiệt hại ấy là do hành vi của bị đơn gây ra.

Như vậy, theo Điều 4 Đạo luật Clayton, khi đệ đơn lên Tòa án Liên bang, nếu nguyên đơn là cá nhân thì họ chỉ phải chứng minh quyền được khởi kiện giống như nguyên đơn của các vụ án khác. Tại Điều 3 của Đạo luật Clayton có yêu cầu nguyên đơn phải chỉ ra được “thiệt hại” cũng như “mối quan hệ nhân quả của hành vi vi phạm với thiệt hại”, tuy nhiên, ở Điều 4 Đạo luật Clayton lại chỉ yêu cầu rằng nguyên đơn là “một cá nhân... bị thiệt hại trong hoạt động kinh doanh hoặc thiệt hại về tài sản bởi một hành vi nào đó vi phạm luật chống độc quyền...”. Do vậy, Tòa tối cao đã đặt ra ba quy tắc chung nhằm giới hạn định nghĩa về nguyên đơn ở Điều 4 của Đạo luật Clayton, giúp phạm vi điều chỉnh của Đạo luật không bị quá rộng. Các quy tắc đó là:

Có thiệt hại trong cạnh tranh: đây là điều kiện cần thiết để chứng minh thiệt hại mà nguyên đơn đặt ra được Luật chống độc quyền bảo vệ.

Có quyền được khởi kiện (standing): liên quan đến mối quan hệ nhân quả, yêu cầu bên nguyên phải chỉ ra được những thiệt hại là do hành vi vi phạm Luật chống độc quyền gây ra.

Là người mua trực tiếp (còn được gọi là quy tắc Vụ công ty gạch Illinois): nhằm tránh việc phải đền bù thiệt hại hai lần.

2. Thiệt hại trong cạnh tranh

Nguyên đơn buộc phải chỉ ra được thiệt hại mà họ đòi bồi thường trong vụ kiện chống độc quyền. Đây là loại thiệt hại khá đặc biệt, gọi là *thiệt hại trong cạnh tranh*. Điều 4 Đạo luật Clayton cho phép bồi thường thiệt hại cho “*những người nào đã bị thiệt hại trong hoạt động kinh doanh hoặc thiệt hại về tài sản do một hành vi vi phạm pháp luật chống độc quyền gây ra...*”.

Tòa tối cao Pháp viện Hoa Kỳ lần đầu tiên đưa ra khái niệm này trong vụ kiện giữa Tập đoàn Brunswick và Tập đoàn Pueblo Bowl-O-Mat [5]. Bị đơn là Brunswick - một tập đoàn sản xuất trang thiết bị cho môn Bowling lớn nhất cả nước, đã quyết định tiếp quản một số sân chơi bowling sắp phá sản; trong khi đó thì bên nguyên đơn lại chỉ là các công ty nhỏ đang sở hữu các sân chơi bowling riêng lẻ của mình. Các nguyên đơn đã đâm đơn kiện Brunswick vi phạm Điều 7 Đạo luật Clayton về cạnh tranh sân chơi bowling. Bên nguyên chỉ đưa ra được một giả thuyết duy nhất về thiệt hại của mình đó là các sân bowling bị Brunswick mua lại đều đang gặp khó khăn về tài chính, nếu cứ để chúng phá sản, thì bên nguyên sẽ có thêm khách hàng và hưởng được nhiều lợi nhuận hơn. Ban đầu, Tòa án giả định (*arguendo*) rằng hành vi mua lại các sân bowling là vi phạm quy định trong Điều 7. Có nghĩa là, nếu nguyên đơn chứng minh được các sân bowling bị mua lại đã

làm tăng tính cạnh tranh và hạ giá dịch vụ, Tòa án sẽ hoàn toàn xác nhận rằng nguyên đơn bị thiệt hại “*trong hoạt động kinh doanh hoặc thiệt hại về tài sản*”. Thế nhưng Tòa án lại giải thích rằng, việc nguyên đơn không thể tăng giá dịch vụ của mình do môi trường kinh doanh bị cạnh tranh mạnh hơn không phải là loại thiệt hại mà luật chống độc quyền bảo vệ. Ngược lại, nếu bên nguyên được đền bù thiệt hại thì điều này sẽ đi ngược lại mục đích ban đầu của Đạo luật Clayton.

Một dẫn chứng khác rất quen thuộc đó là, trong vụ kiện giữa Cargill, Inc. và Monfort of Colorado, Inc., 479 U.S. 104 (1986), Tòa án một lần nữa đã khẳng định lại phán quyết trong vụ Brunswick và áp dụng luôn quy tắc đó cho các cá nhân nguyên đơn đòi bồi thường theo Điều 16 Đạo luật Clayton. Trong vụ Atl. Richfield Co. v. USA Petroleum Co., 495 U.S. 328, 337 (1990) [6] Tòa án cũng quyết định bên nguyên đơn phải chỉ ra được những thiệt hại về cạnh tranh ngay cả khi họ đâm đơn kiện một vi phạm *per se* (*hành vi bất hợp pháp một cách hiển nhiên*), ví dụ như hành vi ấn định giá theo chiều ngang.

Như vậy, khi nguyên đơn là đối thủ cạnh tranh của bị đơn, thường sẽ rất khó cho nguyên đơn để có thể chỉ ra thiệt hại trong cạnh tranh của mình vì nếu hành vi của bị đơn là cạnh tranh về giá trị, chẳng hạn như bị đơn có thể mang tới một sản phẩm tốt hơn, hoặc bán với giá rẻ hơn, điều này có thể gây ảnh hưởng đến nguyên đơn, nhưng lại không phải trường hợp được pháp luật chống độc quyền bảo vệ, còn nếu bị đơn tăng giá sản phẩm thì việc này lại có lợi chứ không gây hại cho nguyên đơn (bởi vì nguyên đơn cũng có thể tăng giá của mình hoặc là thu hút thêm được khách hàng từ bên bị đơn). Có thể nhận thấy, trong những trường hợp này, nguyên đơn sẽ không thể nào chỉ ra được thiệt hại về cạnh tranh của mình (tuy nhiên, nguyên

đơn vẫn có thể kiện bị đơn về hành vi bán phá giá - thường được coi là *máu chốt* trong cạnh tranh - nếu như mức giá đó thực sự thấp hơn giá thành toàn bộ của sản phẩm. Có thể xem thêm vụ Cargill, Inc. v. Monfort of Colorado, Inc., 479 U.S. 104, 121 (1986)).

Cho dù Tòa án tối cao chưa bao giờ giải thích một cách rõ ràng về vấn đề này, nhưng trong cả hai vụ kiện Atl. Richfield. Co với USA Petroleum Co., 495 U.S. 328, 337 (1990) và vụ Matsuchita Elec. Indus. Co với Zenith Radio Corp., 475 U.S. 574, 582-583 (1986), các phán quyết đã được sử dụng là án lệ cho các vụ việc tiếp theo.

3. Quyền được khởi kiện (*standing*) hay là quy tắc “*có mối liên hệ*” (*Remoteness*)

Tòa tối cao pháp viện Hoa Kỳ đã sớm nhận ra rằng ngôn ngữ rộng và khái quát trong Điều 4 Đạo luật Clayton có thể sẽ gây ra những tác động nặng nề và không mong muốn tới bị đơn của của vụ kiện chống độc quyền. Theo đó, bất cứ ai cũng có thể nói rằng mình “*bị thiệt hại trong kinh doanh hoặc thiệt hại về tài sản*” bởi bất cứ hành vi vi phạm pháp luật cạnh tranh nào và có quyền kiện đòi bồi thường gấp 3 lần thiệt hại. Chính cách hiểu ấy tạo ra một số lượng nguyên đơn khổng lồ có khả năng đâm đơn kiện.

Chẳng hạn như có một Công ty X tham gia vào quá trình sản xuất máy chụp ảnh. Một trong các phụ kiện cần mua để làm ra sản phẩm là một con chip nhỏ. Nhưng phần lớn các công ty sản xuất con chip đã bí mật cùng nhau thống nhất thay đổi giá của con chip đó. Hệ quả là giá thành sản phẩm của Công ty X phải tăng lên, dẫn tới việc một số lượng lớn sản phẩm không thể bán đi. Như vậy, nếu Công ty X này kiện theo Điều 4 Đạo luật Clayton thì sẽ không gặp phải khó khăn gì trong việc chứng minh thiệt

hại trong cạnh tranh. Tập đoàn đã phải chịu tổn thất nặng nề và có thể dễ dàng chỉ ra thiệt hại do hành vi vi phạm pháp luật cạnh tranh gây ra cho mình. Tuy nhiên về phía các cổ đông của Công ty thì sao? Họ cũng có thể bị mất đi cổ tức do lợi nhuận của Công ty giảm sút, trong trường hợp này, họ có thể kiện không? Quay lại phía Công ty X, do doanh thu đã bị ảnh hưởng, họ không thể trả các khoản nợ đã vay để duy trì hoạt động, liệu các chủ nợ có quyền kiện cartel của các công ty sản xuất con chip để đòi lại gấp ba lần cả gốc lẫn lãi chưa trả được hay không? Tương tự như vậy, cũng bởi vì mất đi doanh thu, Công ty không thể tiếp tục trả các khoản thu nhập cho người làm công, vậy những công nhân này có quyền kiện cartel của các công ty sản xuất chip hay không? Một điều chắc chắn là luật pháp không thể để cho tất cả các bên liên quan đó có thể đòi về gấp 3 lần thiệt hại của mình được.

Để giải quyết vấn đề kể trên, Tòa án yêu cầu các nguyên đơn cá nhân trong vụ kiện chống độc quyền không những phải chỉ ra thiệt hại do cạnh tranh, mà còn phải chứng minh được rằng mình là nguyên đơn “*được ưu tiên*”. Các tòa án đã sáng kiến một “*bài kiểm tra*” liên quan đến quy tắc “*quyền có quyền được khởi kiện trong vụ án chống độc quyền*” (antitrust standing) hay còn có tên gọi khác là quy tắc “*có mối liên hệ*”. Những hướng dẫn thi hành đầu tiên cho quy tắc này chính là các phán quyết của Tòa án tối cao trong vụ kiện *Blue Shield of Virginia và McCready*, 457 U.S. 465(1982) và vụ kiện *Hiệp hội các nhà thầu của California (Associated Gen. Contractors of California, Inc. v. California State Council of Carpenter, 459 U.S. 519 (1983))*. Cả hai vụ được đưa ra xét xử và bắt buộc phải áp dụng “*bài kiểm tra*” rất nghiêm ngặt dựa trên nhiều yếu tố trên, tuy nhiên nó còn khá khó hiểu và bị chỉ trích do không đáp ứng được việc chỉ dẫn cho các tòa án cấp dưới.

Có thể dễ nhận thấy, cuộc tranh luận tìm ra định nghĩa cho học thuyết về “*quyền có quyền được khởi kiện trong vụ án cạnh tranh*” (antitrust standing) cũng giống hệt như khi các vị thẩm phán của hệ thống common-law phải tìm cách làm sao đưa ra được định nghĩa chính xác cho khái niệm “*nguyên nhân trực tiếp*” (proximate cause) khi bàn về quan hệ nhân quả của Luật bồi thường thiệt hại ngoài hợp đồng (tort law). Cả hai cuộc tranh luận trên đều có điểm chung là, không thể bồi thường cho tất cả các thiệt hại có thể tưởng tượng do một hành vi trái pháp luật gây ra. Ở cả hai trường hợp, có quá nhiều khiếu nại có thể đưa ra khiến cho việc định ra một quy tắc cơ bản để áp dụng cho mọi vụ án gần như là không thể.

Trong vụ án 459 U.S trang 536, tòa án đã thu thập tất cả các yếu tố có liên quan và sau đó chọn ra năm yếu tố đáng lưu ý sau:

1. Liệu có một mối quan hệ nhân quả nào giữa hành vi vi phạm luật chống độc quyền và thiệt hại được viện dẫn ra không và liệu rằng bị đơn có cố tình gây ra thiệt hại hay không;
2. Bản chất của thiệt hại được đưa ra, bao gồm cả việc nguyên đơn có phải là “*khách hàng hoặc đối thủ cạnh tranh*” hay không;
3. Thiệt hại xảy ra là gián tiếp hay trực tiếp, hoặc nói cách khác là có bao nhiêu mối liên hệ trong chuỗi mắt xích các quan hệ nhân quả giữa thiệt hại và hành vi bị cáo buộc;
4. Cần xem xét xem có còn một “*nhóm người xác định nào*” đó không phải nguyên đơn nhưng lại có thiệt hại “*trực tiếp*” hơn;
5. Rủi ro của việc đền bù nhiều lần thiệt hại hay là mặt trái của việc phân chia phức tạp các khoản bồi thường thiệt hại [7].

Khi các tòa án cấp dưới tiến hành làm “*bài kiểm tra*”, họ chỉ tập trung vào yếu tố thứ tư là liệu có một nhóm người nào khác bị thiệt hại trực tiếp hơn nguyên đơn hay không, và họ có

từ chối “quyền được khởi kiện” của mình hay không. Một giả thuyết hàng đầu tổng hợp lại thực trạng của các vấn đề trên như sau:

Nếu như ngoài thiệt hại của bên nguyên, còn có một cá nhân chịu thiệt hại “trực tiếp” hơn, và cá nhân người đó có đủ khả năng chứng minh hành vi vi phạm của bị đơn, “standing” của nguyên đơn sẽ không được chấp nhận nữa [8].

Trên thực tế, thay vì phải xét đến tận 5 yếu tố được nêu ra như trong vụ kiện *Hiệp hội các nhà thầu*, rất nhiều phiên tòa chỉ đơn giản là xem xét vai trò của nguyên đơn trên thị trường như là một cách xác định “standing” nhanh gọn và sẽ từ chối “quyền được khởi kiện” của nguyên đơn nếu như nguyên đơn không phải là đối thủ cạnh tranh cũng không phải người mua hàng trực tiếp.

4. Quy tắc người mua trực tiếp

Quy tắc tư pháp điển hình cuối cùng nhằm hạn chế những yêu cầu đòi bồi thường có thể xảy ra, đó là quy tắc “người tiêu dùng không trực tiếp” - *Indirect purchaser*, hay còn có cách gọi khác là Quy tắc Công ty gạch Illinois (*Illinois Brick rule*) do quy tắc này được đề ra trong vụ kiện của công ty gạch Illinois [9]. Illinois Brick thật ra trái ngược với phán quyết của một vụ kiện trước đây, vụ kiện của nhà máy giày Hanover Shoe [10]. Trong vụ kiện đó, nguyên đơn là nhà máy giày Hanover đã kiện thành công một nhà sản xuất chi phối thị trường máy móc làm giày vì hành vi độc quyền theo điều 2 Đạo luật Sherman. Bị đơn thì cho rằng nguyên đơn không hề có tổn thất bởi theo phía bị đơn, họ chỉ bán giá cao cho các nhà máy mua máy móc của mình mà thôi, chính các nhà máy giày mua máy móc của họ lại tiếp tục nâng giá giày lên để bán cho người tiêu dùng. Nhưng tòa án đã bác bỏ luận điểm trên. Theo tòa án, lời

biện hộ này sẽ khiến vụ kiện trở nên phức tạp, dẫn tới việc chỉ có những người mua giày - hay là người tiêu thụ cuối cùng mới là nguyên đơn - nếu như vậy thì tổn thất của họ quá nhỏ và không đủ để chứng minh cho vụ kiện này.

Mười năm sau, Công ty gạch Illinois đã lật ngược lại vấn đề. Nếu người mua hàng trực tiếp (tương tự như vụ kiện trên, Nhà máy giày Hanover là người mua hàng trực tiếp - đồng thời là nguyên đơn) có thể đâm đơn kiện dù không thể chứng minh được thiệt hại do hành vi bán giá cao của bị đơn, liệu khách hàng của người mua hàng trực tiếp có thể kiện hành vi bán giá đắt đó không? Và Thẩm phán của vụ kiện *Illinois Brick* đã trả lời là không. Trong vụ kiện này, Bang Illinois khởi kiện một nhà sản xuất gạch do đã có hành vi tăng giá sản phẩm. Bang Illinois phải mua gạch với giá đắt, nhưng Illinois lại mua số gạch đó từ phía các nhà thầu xây dựng - người đã trúng thầu dự án xây dựng của Bang. Chính các nhà thầu mới là người mua gạch từ nhà máy đầu tiên. Do đó, Bang Illinois không ở vị trí giống như Nhà máy giày Hanover, họ không trực tiếp mua sản phẩm bị đội giá quá cao từ phía bị đơn. Lời giải thích của tòa án rất đơn giản là ngay cả khi bên nhà thầu xây dựng chưa đâm đơn kiện, Bang Illinois cũng không thể đòi được đền bù, đó là bởi vì trong vụ kiện của Nhà máy giày Hanover, tòa đã ra phán quyết chỉ có nhà thầu - người mua hàng trực tiếp của nhà máy mới có quyền kiện. Còn nếu để cho “người mua hàng không trực tiếp” cũng có quyền kiện nhà sản xuất thì e rằng sẽ đẩy bị đơn vào tình trạng phải bồi thường gấp đôi (cho cả người mua trực tiếp và người mua không trực tiếp). Hơn thế nữa, theo suy luận của các thẩm phán, tính toán thiệt hại của “người mua không trực tiếp” sẽ khó hơn rất nhiều so với việc tính khoản tiền bị đội giá mà “người mua trực tiếp” phải trả. Do vậy, vụ kiện không thành công.

Thông qua hai vụ kiện Nhà máy giày Hanover và Công ty gạch Illinois, chúng ta có thể rút ra được quy tắc rất đơn giản là nếu nguyên đơn là “người tiêu thụ cuối cùng”, họ chỉ có quyền kiện nếu họ trực tiếp mua sản phẩm từ bị đơn - bên đã gây ra hành vi vi phạm pháp luật chống độc quyền. Như vậy, một mặt “người mua hàng trực tiếp” sẽ dễ dàng đòi lại được khoản tiền đã phải trả quá cao, ngay cả khi trước đó có thể sản phẩm đã bị đội giá lên do các nhà phân phối khác của bị đơn gây ra, mặt khác, “người mua hàng không trực tiếp” sẽ không thể nào kiện đòi bồi thường.

Tài liệu tham khảo

[1] 15 U.S.C §12 (a).

- [2] Georgia v. Pennsylvania R.R. Co., 324 U.S. 439, 447, 1945.
- [3] 1 Am. Bar Assn., Section of Antitrust Law, Antitrust Law Developments 803 (5th ed. 2002).
- [4] ch. 647, 26 Stat. 290, §7, 1890.
- [5] Brunswick Corp. v. Pueblo Bowl-O-Mat, Inc., 429 U.S. 477, 1977.
- [6] Nói một cách chính xác, Atlantic Richfield liên quan đến một âm mưu ấn định giá theo chiều dọc chứ không phải theo chiều ngang, nhưng theo pháp luật vào thời điểm đó, hình vi ấn định giá theo chiều dọc là một vi phạm per se trái pháp luật (illegal per se).
- [7] Christopher L.Sagers, Antitrust - Examples & Explanations, Wolters Kluwer, 2011, Trang 537-544.
- [8] thêm Am. Bar Assn., Antitrust Law Developments (Sixth) 823 (6th ed. 2007).
- [9] Illinois Brick Co. v. Illinois, 431 U.S. 420, 1977.
- [10] Hanover Shoe, Inc. v. United Shoe Mach. Corp., 392 U.S. 481, 1968.

Some Basic Principles on Damage Claim Cases Caused by Unfair Competition Activities in the US Law

Trần Anh Tú

VNU School of Law, 144 Xuân Thủy, Cầu Giấy, Hanoi, Vietnam

Abstract: Competition law and Decree no 71/2014/NĐ-CP mention about damage claim due to violation. They regulate the process in details in accordance with provisions of Civil law regarding to damage claim beyond the contract. However, damage claim due to violations of competition law, especially those concerning competitive restrictions, has many differences in comparison with other damage claims, for example determination of damage object or has scope... This paper, explores some basic principle used by the court in the US. This should provide useful references for increasing the effectiveness of the current theoretical and legal documents in Vietnam.

Keywords: Competition law, damage claim.