

# KIỂM SOÁT DOANH NGHIỆP ĐỘC QUYỀN, THÀNH TỰU NGHIÊN CỨU NỔI BẬT CỦA GIẢI NOBEL KINH TẾ 2014

■ Nguyễn Hoàng Giang\*

## TÓM TẮT

*Phần lớn các thị trường như thị trường: điện, sữa, xăng dầu... mà chúng ta đối mặt hàng ngày là những thị trường không hoàn hảo cả về mặt thông tin lẫn mặt cạnh tranh. Do vậy, việc vận dụng những kiến thức của kinh tế học truyền thống để nghiên cứu các trường hợp cạnh tranh hoàn hảo trong điều kiện thị trường lý tưởng không còn phù hợp nữa. GS Jean Tirol được trao giải Nobel Kinh tế 2014 là nhờ các công trình nghiên cứu trong ba mươi năm về một lĩnh vực riêng của kinh tế vi mô có tên Industrial Organization (tạm dịch là Tổ chức thị trường). Các phân tích của ngành này tập trung vào từng thị trường không hoàn hảo đặc thù, vào các doanh nghiệp độc quyền và vạch ra các mối nguy hại tiềm tàng của việc thiếu quản lý hoặc quản lý không đúng. Từ đó thiết kế ra những phương pháp quản lý thị trường hiện đại nhằm hỗ trợ cho Chính phủ trong việc quản lý các dạng thị trường này – và đó cũng là những khía cạnh cần trình bày trong phạm vi của bài viết này.*

## ABSTRACT

### Controlling monopolies, an outstanding research achievement of the Nobel Prize for Economics in 2014

*Most of the markets such the electricity, milk, oil etc. markets that we face every day are no perfect markets, both in terms of information and competition. Therefore, applying the knowledge of traditional economics to study cases of perfect competition under ideal market conditions are no longer applicable. Professor Jean Tirol won the Nobel prize in Economics in 2014 as a result of 30 years of research in one particular field of microeconomics only, called Industrial Organization. The analysis of this sector focuses solely on imperfect markets, and on monopoly businesses and outlines the potential dangers of the lack of management or improper management. From there it designs modern market management methods in order to support governments in managing these types of markets. And that is the aspect to be described within the scope of this article.*

### I. Khi nhóm độc quyền các doanh nghiệp thống lĩnh thị trường

Trong thời kỳ bao cấp trước đây, kế hoạch hóa tập trung là giải pháp tối ưu cho nền kinh tế, tất cả tuân theo kế hoạch của Chính phủ. Đến mức mà những khái niệm như cạnh tranh hay marketing là hết sức xa lạ, ngay cả trong các trường đại học có đào tạo về kinh tế. Tiếp đến là thời kỳ mà nhiều người không hề nghi ngờ rằng thị trường tự do mới là giải pháp duy nhất đúng. Người ta lý tưởng hóa khái niệm “bàn tay vô hình” hay khả năng tự điều tiết của thị trường mà không

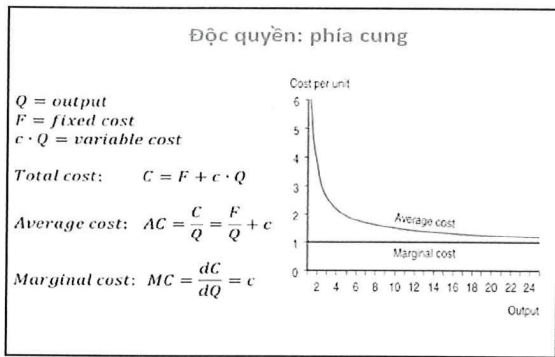
cần Chính phủ can thiệp. Đến khi phải đối mặt với những hiện tượng như độc quyền nhóm, khi một vài doanh nghiệp thống lĩnh cả thị trường, thì dường như các niềm tin lại thay đổi. Người ta tin là để tăng lợi nhuận thì các nhà độc quyền sẽ tăng giá, và vì tăng giá nên xã hội sẽ bị thiệt hại. Chính phủ lại được cầu cứu để can thiệp vào thị trường. Liệu có một chính phủ nước nào đó đứng ra qui định mức giá cho sản phẩm độc quyền không? Có gì bảo đảm mức giá đó là giá hợp lý? Câu chuyện càng phức tạp nếu có một nhóm các doanh nghiệp thống lĩnh thị trường. Làm cách

\* TS, Trường ĐH Lao động - Xã hội (CSII)

nào để các nhà độc quyền nhóm không liên kết với nhau tăng giá, đồng thời vẫn tạo động lực để mỗi doanh nghiệp cố gắng trở nên hiệu quả hơn? Đó là câu chuyện thị trường khi chưa có những đóng góp những công trình khoa học nghiên cứu về kinh tế vi mô của GS. Jean Tirol, người nhận giải Nobel Kinh tế 2014 - trong đó có thành tựu nghiên cứu về thị trường độc quyền tự nhiên và cách quản lý - điều tiết thị trường này.

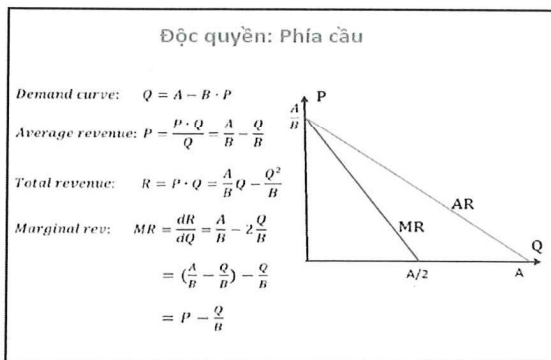
**- Độc quyền mua - độc quyền bán**

Nền kinh tế truyền thống chỉ ra các khái niệm quen thuộc về độc quyền - điển hình như **“độc quyền bán”**: Chỉ có một hoặc một nhóm doanh nghiệp có khả năng sản xuất và bán ra một mặt hàng quan trọng cho người tiêu dùng.



Hình 1: “Độc quyền: phía Cung” trong điều kiện cạnh tranh thị trường

Hay hiện tượng **“độc quyền mua”**, liên quan đến câu chuyện “lúa gạo giá rẻ” ở Việt Nam. Khi người nông dân sản xuất ra hàng chục triệu tấn gạo mỗi năm nhưng đầu ra xuất khẩu dường như chỉ nằm trong tay hai tập đoàn (Tổng Công ty Lương thực miền Bắc và Tổng Công ty Lương thực miền Nam). Do hệ thống “chân rết” của hai cửa ra này không nhiều nên lúa gạo thường ứ ứ, tạo kẽ hở cho thương lái làm giá với nông dân. Thế nên dân chỉ còn cách bán rẻ.



Hình 2: “Độc quyền: phía Cầu” trong điều kiện cạnh tranh thị trường

Theo Hệ thống tài khoản Quốc gia (SNA) của LHQ mà Việt Nam đã áp dụng từ năm 1993 với quyết định số 183/TTg của Thủ tướng Chính phủ, phạm trù sản xuất bao gồm cả các hoạt động quản lý Nhà nước, theo định nghĩa này thì các sản phẩm dịch vụ của hoạt động quản lý Nhà nước cũng mang tính độc quyền. Hoạt động của các cơ quan này do tiền thuế của người dân (thuế trực thu và gián thu) và nghĩa vụ của các cơ quan này là cung cấp những dịch vụ tương xứng với tiền của dân bỏ ra “mua” sản phẩm của họ; quan hệ này thực chất đã trở thành quan hệ giữa “xin” và “cho” hầu hết người dân không biết và không hiểu mình đã bỏ tiền ra trước đó thông qua thuế để “mua” các sản phẩm dịch vụ này.

Những doanh nghiệp kiểu này không cần xác định quan hệ giữa cung và cầu, không cần mối quan hệ giữa giá trị và giá cả; dù sản phẩm của họ có tốt hay không người sử dụng vẫn phải mua. Những doanh nghiệp này độc quyền cả về mua và bán, việc chuyển giá khai gian giá của sản phẩm “đầu vào” thường xảy ra, từ đó dẫn đến hạch toán lỗ, chất lượng sản phẩm của những doanh nghiệp độc quyền ra sao người dân và doanh nghiệp đều phải chịu. Việc độc quyền này không chỉ xảy ra với các ngành như điện, xăng dầu... mà ai cũng có thể thấy mà còn rất nhiều các hoạt động độc quyền khác.

**II. Kiểm soát doanh nghiệp độc quyền tại Việt Nam - những điều rút ra được từ thành tựu nghiên cứu lý thuyết kinh tế vi mô của Jean Tirol**

Chỉ ít lâu sau thông tin Nobel Kinh tế năm nay được trao cho Jean Jean Tirol, đã có một câu hỏi đặt ra: “Việt Nam có thể áp dụng được chính sách gì dựa trên lý thuyết của Jean Tirol?”. Tuy nhiên, chưa cần phải có ngay một trả lời như câu hỏi đúng-sai. Hãy thử bắt đầu xem xét từ chính những gì dễ thấy nhất sau đây:

**1. Việc áp đặt “mức giá tối ưu” của nhà nước**

Thông thường Nhà nước còn kiểm soát các doanh nghiệp độc quyền bằng cách áp **đặt mức giá tối ưu**. Việt Nam cũng áp dụng biện pháp này trong các ngành như điện, nước, xăng dầu,...

Nhưng cần lưu ý, mức giá tối ưu đó được thiết lập dựa trên chi phí mà doanh nghiệp gởi cho cơ quan điều hành. Trong một môi trường thông tin “bất cân xứng”, nguy cơ dễ xảy ra nhất là các doanh nghiệp này lừa dối cơ quan quản lý để đội chi phí.

*“Các nhà quản lý vừa thiếu thông tin về chi phí của doanh nghiệp vừa thiếu thông tin về chất lượng hàng hóa và dịch vụ cung cấp. Vô tình, những cái thiếu này lại cung cấp một lợi thế độc quyền khác cho các doanh nghiệp”*, báo cáo của Ủy ban Nobel nhận định. Nếu các doanh nghiệp độc quyền có thể thuyết phục Chính phủ rằng chi phí phải bỏ ra là rất lớn, thì họ có quyền định giá cao để thu lợi nhuận lớn mà không cần quá nỗ lực trong đổi mới, đầu tư hay giảm giá bán áp đặt cho khách hàng. Vậy thì việc tìm ra một mức giá tối ưu để ấn định sẽ là một điều không khả thi.

## 2. Giải pháp cổ phần hóa của Chính phủ

Lo lắng thường xoay quanh vấn đề độc quyền khi doanh nghiệp kiểm soát phần lớn sức mạnh trên thị trường nhờ sở hữu nguồn lực đặc biệt nào đó hoặc nguồn lực tài chính dồi dào để có thể đầu tư lớn vào chi phí cố định để tạo ra rào cản gia nhập ngành đối với mọi đối thủ tiềm năng.

Việt Nam cũng giống như nhiều quốc gia trên thế giới từng đối mặt với vấn đề độc quyền mà theo Jean Tirol, thường diễn ra trong các ngành *đường sắt, điện, nước, các ngành năng lượng tiêu dùng*. Cho đến những năm sau này, câu hỏi lớn vẫn đặt ra đó là: Nên đối xử thế nào đối với những “doanh nghiệp độc quyền” trong các ngành độc quyền tự nhiên đó? Lúc này, giải pháp được thực hiện phổ biến chính là **cổ phần hóa** các doanh nghiệp nhà nước đang sở hữu sức mạnh độc quyền.

Nếu để thị trường tự quyết, kết quả sẽ là mức giá độc quyền (cao) và mức sản lượng độc quyền (thấp) để các “doanh nghiệp độc quyền” có dịp thu được thứ lợi nhuận siêu ngạch. Nhưng điều nguy hiểm không chỉ có thế. Khi lợi nhuận là tất cả, có thể bán giá cao mà không quan tâm đến chi phí, các “doanh nghiệp độc quyền” sẽ chẳng còn mấy động lực để nỗ lực cải tiến công nghệ hay gia tăng năng suất. Vậy thì không chỉ người

tiêu dùng thiệt, mà cả ngành kinh tế cũng chịu thiệt

Tuy nhiên, cổ phần hóa (hoặc là tư nhân hóa ở các nước phương Tây) không phải “chiếc chìa khóa vạn năng”. Mục tiêu của cổ phần hóa là thúc đẩy đổi mới và hiệu quả của các doanh nghiệp độc quyền Nhà nước trước kia. Tuy nhiên lý thuyết của Jean Tirol đã chỉ ra rằng, phương pháp này cũng có hai mặt. Giống như British Telecom và British Rail - hai “doanh nghiệp độc quyền” tại Anh, dù đã được cổ phần hóa hoàn toàn nhưng lại có vấn đề mới được đặt ra: Làm cách nào để ngăn ngừa các doanh nghiệp này không bành trướng sức mạnh độc quyền, lấn át sự kiểm soát của nhà nước và “không mẫn mà” đầu tư cho đổi mới?

Thách thức của trên cũng được Ủy ban Nobel khẳng định trong báo cáo khoa học tóm tắt các thành quả nghiên cứu của Jean Tirol trong hàng chục năm qua: “Kết quả thực nghiệm của việc áp dụng tư nhân hóa cũng không đồng nhất, thường khó khăn hơn dự kiến và các doanh nghiệp sau khi được tư nhân hóa hoạt động không đúng như mong đợi”.

## 3. Doanh nghiệp độc quyền ngày càng mạnh thông qua hoạt động thu gom và sáp nhập - (M&A)

Nếu không chịu điều tiết, thì không điều gì có thể ngăn doanh nghiệp tận dụng sức mạnh thị trường để đạt được lợi nhuận siêu ngạch, và cũng hiếm có doanh nghiệp nào không dùng chính sức mạnh thị trường hiện có để trở nên mạnh hơn. Có hai cách để một “doanh nghiệp độc quyền” trở nên lớn hơn, một là mua lại những công ty tạo ra cùng sản phẩm trong ngành, hai là liên kết (hoặc mua lại) những công ty trong cùng ngành nhưng ở công đoạn khác.

Vì thế, mối lo ngại chính của Chính phủ là hiện tượng “hội nhập ngang”, xảy ra khi một công ty mua một hoặc nhiều công ty khác có hoạt động kinh doanh tương tự trong ngành. Bên cạnh đó, “hội nhập dọc” cũng cho thấy nhiều rủi ro, đó là khi công ty độc quyền một công đoạn nào đó trong chuỗi sản xuất, liên kết với các công ty ở những công đoạn khác để gia tăng sức

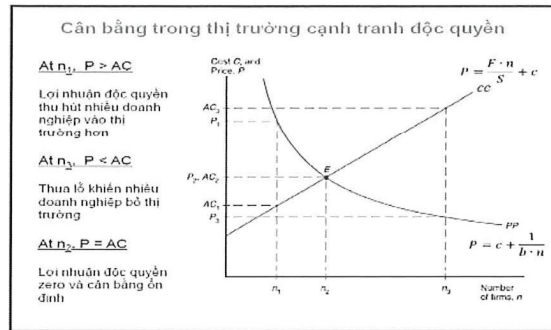
mạnh trên thị trường. Jean Tirol là một trong số các nhà kinh tế đã vận dụng lý thuyết trò chơi để chứng minh rằng, trong thực tế doanh nghiệp có thể tạo ra lợi nhuận lớn hơn với việc tăng cường liên kết với chuỗi sản xuất trên thị trường để tăng sức mạnh thị trường.

Chẳng hạn, một công ty sở hữu bằng sáng chế về một công nghệ đổi mới giúp cắt giảm chi phí. Nếu bằng sáng chế đó được bán cho tất cả các công ty khác, thì toàn xã hội sẽ thu được lợi ích. Tuy nhiên, chủ sở hữu bằng sáng chế đó có thể kiếm được nhiều lợi nhuận hơn bằng cách bán bằng sáng chế độc quyền cho một công ty đối tác duy nhất. Sau đó, công ty này vận dụng công nghệ, cắt giảm chi phí và định giá bán thấp hơn so với các đối thủ cạnh tranh để chiếm lĩnh thị trường. Theo Jean Tirol, cuối cùng có thể công ty sở hữu bằng sáng chế đầu tiên sẽ phải mua lại chính đối tác duy nhất của mình. Kết quả tiêu cực của hành vi trên đó là, có ít cạnh tranh hơn trên thị trường và giá bán ra có thể cao hơn.

**4. Cân bằng trong điều kiện độc quyền**

Theo Jean Tirol, đây là trò chơi đang diễn ra giữa hai người chơi, có những mục tiêu khác nhau, những bí mật khác nhau mà họ có thể giấu diếm lẫn nhau. Theo cách nói của lý thuyết trò chơi, đây là vấn đề giữa ông chủ và người đại diện (Principal - Agent Problem). Trong đó, Chính phủ là ông chủ và doanh nghiệp là người đại diện. Trường hợp Việt Nam – như ở tập đoàn Điện: thì Chủ tịch HDTV là người đại diện cho Chính phủ – còn Tổng Giám đốc là người đứng đầu doanh nghiệp. Khi đó, câu hỏi lớn hơn được đặt ra chính là: Liệu có thể thiết kế nên một hệ thống điều tiết có thể khuyến khích cả hai người chơi làm những điều có lợi cho toàn xã hội.

Tuy nhiên, cũng nên tránh nhầm lẫn quan điểm của Jean Tirol là luôn luôn phải quản lý chặt chẽ các “doanh nghiệp độc quyền”. Trong một số trường hợp, có thể các nhà quản lý phải lùi lại, không khuyến khích các doanh nghiệp đầu tư và đổi mới. Bởi trong nhiều ngành kinh tế, những “đánh đỏi” là không thể tránh khỏi giữa thúc đẩy tiến bộ công nghệ với việc ngăn các doanh nghiệp khỏi làm tổn hại đến người tiêu dùng. Ngoài ra, Jean Tirol cũng chỉ ra rằng, mọi nỗ lực kiểm soát “doanh nghiệp độc quyền” đều



Hình 3: Điều tiết thị trường cạnh tranh độc quyền vô nghĩa khi các doanh nghiệp này thao túng chính các nhà quản lý. Vậy mới nói "điều tiết các doanh nghiệp có sức mạnh trên thị trường là việc hết sức khó khăn". Lựa chọn duy nhất của chúng ta là thấu hiểu những khó khăn đó, nhận biết sự phức tạp và tỉ mỉ trong mỗi tình huống cá biệt, và làm những điều tốt nhất có thể.

**III. Kết luận**

Jean Tirol đã tạo ra mô hình chung để điều tiết các ngành, được xây dựng dựa trên khung lý thuyết chuẩn – “thiết kế cơ cấu”. Dù vậy, nếu đặt câu hỏi cho Jean Tirol rằng ông có lời khuyên gì cho Việt Nam không thì có lẽ câu trả lời nhận được sẽ giống như cách nhiều lần Jean Tirol đã khẳng định: không có một giải pháp chung cho mọi ngành mà mỗi ngành đều có một cấu trúc đặc trưng riêng và phải điều tiết theo cấu trúc đặc trưng riêng đó. Thay vì câu hỏi chung chung, hãy đặt những câu hỏi cụ thể hơn: Một doanh nghiệp nào đó trong ngành đang có sức mạnh thị trường lớn cỡ nào? Cấu trúc thông tin trong ngành đó là gì? Hay có đề xuất nào để điều tiết các doanh nghiệp lớn hiệu quả hơn? Cũng may mắn là đã có Jean Tirol và các cộng sự, giúp tập hợp những tình huống cá biệt đó và mô hình hóa chúng. Lý thuyết của Jean Tirol cho thấy, để giải quyết vấn đề độc quyền, cần bắt tay vào làm, chứ không thể ngồi im và đợi thị trường hay cạnh tranh có thể lo liệu hết tất cả mọi việc. Ít nhất, giải Nobel kinh tế 2014 đã phát đi tín hiệu chỉ ra rằng, kinh tế học hiện đại không còn ủng hộ quan điểm thị trường tự do nữa, và bằng cách chấp nhận thị trường không hoàn hảo, thông tin bất cân xứng, thậm chí méo mó bởi độc quyền - giải thưởng Nobel năm nay cũng sẽ có những tác động cần thiết để thúc đẩy hoạt động kiểm soát doanh nghiệp độc quyền ở Việt Nam chúng ta một cách hiệu quả hơn trong thời gian tới.

**TÀI LIỆU THAM KHẢO**

- [1] Trần Vinh Dự (2014), “Nobel kinh tế 2014 và vấn đề quản lý thị trường”, Tuổi trẻ cuối tuần, số 40.
- [2] Đỗ Thị Kim Hảo (2010), “Giám sát các tập đoàn tài chính”, Tạp chí khoa học và đào tạo ngân hàng, số 1-2/2012.
- [3] Nguyễn Hoàng Giang (2005), Lựa chọn cơ chế tỷ giá trong chính sách kinh tế vĩ mô ở Việt Nam, Luận án tiến sĩ chuyên ngành kinh tế học, ĐHQG TP.HCM.
- [4] Nguyễn Hoàng Giang (6/2014), “Hoạt động đầu tư và thị trường tài chính Châu Á trước tác động của khủng hoảng từ EU”, Tạp chí khoa học tài chính kế toán, Số 2, tr.20.
- [5] Nguyễn Hoàng Giang (2006), “Quản trị tài chính doanh nghiệp”, NXB Lao Động – Xã hội, Hà Nội.
- [6] Nguyễn Phú Giang, Nguyễn Hoàng Giang (2010), Giáo trình kế toán quốc tế, NXB Tài chính, Hà Nội.
- [7] Nguyễn Hoàng Giang (2006), Giáo trình lưu thông tiền tệ tín dụng, NXB Lao động xã hội, Hà Nội.