

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO  
TRƯỜNG ĐẠI HỌC ĐẠI NAM  
KHÓA LUẬT**



**KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP ĐẠI HỌC  
CHUYÊN NGÀNH LUẬT KINH TẾ**

**TÊN ĐỀ TÀI  
PHÁP LUẬT VỀ HẠN CHẾ CẠNH TRANH  
TRONG HOẠT ĐỘNG NHƯỢNG QUYỀN  
THƯƠNG MẠI TẠI VIỆT NAM**

**GIẢNG VIÊN HƯỚNG DẪN: TH.S LÃ THỊ TRINH  
HỌ VÀ TÊN SINH VIÊN: PHẠM THỊ PHƯƠNG THẢO  
MÃ SINH VIÊN: 1458300078  
LỚP: LUẬT KINH TẾ 14-01**

**HÀ NỘI 2024**

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO  
TRƯỜNG ĐẠI HỌC ĐẠI NAM  
KHÓA LUẬT**



**PHẠM THỊ PHƯƠNG THẢO**  
*Lớp: Luật Kinh tế 14-01      Khóa 14*

**PHÁP LUẬT VỀ HẠN CHẾ CẠNH TRANH  
TRONG HOẠT ĐỘNG NHƯỢNG QUYỀN  
THƯƠNG MẠI TẠI VIỆT NAM**

**KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP ĐẠI HỌC**  
**CHUYÊN NGÀNH LUẬT KINH TẾ**

**Giảng viên hướng dẫn: ThS. Lã Thị Trinh**  
Nơi thực hiện đề tài: Hà Nội  
Thời gian thực hiện: Từ ngày 25/03 đến ngày 25/05

**HÀ NỘI 2024**

## **LỜI CAM ĐOAN**

Em xin cam đoan đây là công trình nghiên cứu khoa học của em. Những số liệu, ví dụ và trích dẫn được sử dụng trong khoá luận là đảm bảo độ tin cậy và trung thực. Những phân tích đánh giá trong khóa luận là sự nghiên cứu và đánh giá của em.

Hà Nội, ngày ... tháng ... năm 2024

**NGƯỜI CAM ĐOAN**

Phạm Thị Phương Thảo

## LỜI CẢM ƠN

Em xin cảm ơn Ban lãnh đạo Trường Đại học Đại Nam, Ban lãnh đạo khoa Luật đã giúp đỡ em trong suốt quá trình học tập tại Trường Đại học Đại Nam và tạo điều kiện thuận lợi cho em được thực hiện bài khóa luận tốt nghiệp của mình. Em xin chân thành cảm ơn giảng viên hướng dẫn: Thạc sĩ Lê Thị Trinh – người đã đồng hành và hỗ trợ để em có thể hoàn thành tốt bài khóa luận tốt nghiệp này.

Mặc dù đã có nhiều cố gắng, nhưng bài khóa luận tốt nghiệp của em vẫn còn nhiều điểm hạn chế và không tránh khỏi những sai sót trong quá trình thực hiện bài khóa luận tốt nghiệp (do kiến thức chuyên ngành của em còn hạn hẹp). Em rất mong nhận được sự góp ý của Quý thầy cô và Hội đồng chấm khóa luận tốt nghiệp tại Trường Đại học Đại Nam trong năm 2024 này.

Em xin trân trọng cảm ơn!

**DANH MỤC KÝ HIỆU HOẶC CHỮ VIẾT TẮT**

| <b>STT</b> | <b>Viết tắt</b> | <b>Nghĩa</b>                |
|------------|-----------------|-----------------------------|
| 1          | WTO             | Tổ chức Thương mại Thế giới |

## MỤC LỤC

|  |           |
|--|-----------|
| <b>MỞ ĐẦU .....</b>  | <b>1</b>  |
| <b>CHƯƠNG 1: NHỮNG VẤN ĐỀ LÝ LUẬN VỀ HẠN CHẾ CẠNH TRANH TRONG HOẠT ĐỘNG NHƯỢNG QUYỀN THƯƠNG MẠI TẠI VIỆT NAM ...</b>                             | <b>4</b>  |
| 1.1.    Lý luận chung về nhượng quyền thương mại .....   | 4         |
| 1.1.1.    Khái niệm và đặc điểm của hoạt động nhượng quyền thương mại .....  | 4         |
| 1.1.2.    Phân loại nhượng quyền thương mại .....  | 9         |
| 1.2.    Hành vi hạn chế cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại tại Việt Nam .....  | 10        |
| 1.2.1.    Khái niệm và đặc điểm của hành vi hạn chế cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại .....                                     | 10        |
| 1.2.2.    Các hành vi hạn chế cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại tại Việt Nam .....  | 11        |
| 1.3.    Pháp luật về hạn chế cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại tại Việt Nam .....   | 12        |
| 1.3.1.    Khái niệm và đặc điểm của pháp luật hạn chế cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại .....                                   | 12        |
| 1.3.2.    Các nội dung cơ bản của pháp luật hạn chế cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại .....                                     | 14        |
| <b>TIỂU KẾT CHƯƠNG 1 .....</b>   | <b>18</b> |
| <b>CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG PHÁP LUẬT VỀ HẠN CHẾ CẠNH TRANH TRONG HOẠT ĐỘNG NHƯỢNG QUYỀN THƯƠNG MẠI TẠI VIỆT NAM .</b>                               | <b>19</b> |
| 2.1. Thực trạng pháp luật về hành vi thoả thuận hạn chế cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại .....                                 | 19        |
| 2.1.1. Thoả thuận về giá bán hàng hoá, dịch vụ .....   | 19        |
| 2.1.2. Thoả thuận phân chia thị trường tiêu thụ .....  | 23        |
| 2.2. Thực trạng pháp luật về hành vi lạm dụng vị trí thống lĩnh, hành vi lạm dụng vị trí độc quyền trong hoạt động nhượng quyền thương mại ..... | 25        |
| 2.2.1. Hành vi áp đặt giá bán hàng hoá, dịch vụ bất hợp lý gây thiệt hại cho bên nhận nhượng quyền .....   | 25        |
| 2.2.2. Hành vi ấn định giá bán lại tối thiểu gây thiệt hại cho khách hàng .....  | 27        |

|   |    |
|---|----|
| 2.2.3. Hành vi buộc bên nhận nhượng quyền chấp nhận các nghĩa vụ không liên quan trực tiếp đến đối tượng của hợp đồng ..... | 29 |
|---|----|

|                               |           |
|-------------------------------|-----------|
| <b>TIÊU KẾT CHƯƠNG 2.....</b> | <b>32</b> |
|-------------------------------|-----------|

|  |           |
|--|-----------|
| <b>CHƯƠNG 3: ĐỊNH HƯỚNG VÀ MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM HOÀN THIỆN PHÁP LUẬT VỀ HẠN CHẾ CẠNH TRANH TRONG HOẠT ĐỘNG NHƯỢNG QUYỀN THƯƠNG MẠI TẠI VIỆT NAM .....</b> | <b>33</b> |
|--|-----------|

|   |    |
|---|----|
| 3.1. Một số định hướng nhằm hoàn thiện pháp luật về hạn chế cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại..... | 33 |
|---|----|

|  |    |
|--|----|
| 3.1.1. Định hướng chung nhằm hoàn thiện pháp luật về hạn chế cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại..... | 33 |
|--|----|

|   |    |
|---|----|
| 3.1.2. Định hướng cụ thể nhằm hoàn thiện pháp luật về hạn chế cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại..... | 34 |
|---|----|

|  |    |
|--|----|
| 3.2. Một số giải pháp nhằm hoàn thiện pháp luật về hạn chế cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại..... | 40 |
|--|----|

|   |    |
|---|----|
| 3.2.1. Đối với thoả thuận về giá bán hàng hoá, cung ứng dịch vụ ..... | 40 |
|---|----|

|  |    |
|--|----|
| 3.2.2. Đối với hành vi thoả thuận phân chia thị trường tiêu thụ..... | 41 |
|--|----|

|  |    |
|--|----|
| 3.2.3. Đối với hành vi áp đặt giá bán hàng hoá, dịch vụ bất hợp lý gây ra thiệt hại cho bên nhận nhượng quyền..... | 42 |
|--|----|

|   |    |
|---|----|
| 3.2.4. Đối với hành vi ấn định giá bán lại tối thiểu gây thiệt hại cho khách hàng | 42 |
|---|----|

|   |    |
|---|----|
| 3.2.5. Đối với hành vi buộc bên nhận nhượng quyền chấp nhận các nghĩa vụ không liên quan trực tiếp đến đối tượng của hợp đồng ..... | 43 |
|---|----|

|                               |           |
|-------------------------------|-----------|
| <b>TIÊU KẾT CHƯƠNG 3.....</b> | <b>45</b> |
|-------------------------------|-----------|

|                      |           |
|----------------------|-----------|
| <b>KẾT LUẬN.....</b> | <b>46</b> |
|----------------------|-----------|

|  |           |
|--|-----------|
| <b>DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO .....</b> | <b>48</b> |
|--|-----------|

## MỞ ĐẦU

### 1. Tính cấp thiết của đề tài

Xuất phát từ bản chất của quan hệ nhượng quyền, các bên trong quan hệ nhượng quyền có xu hướng thực hiện các hành vi gây tác động hoặc có khả năng gây tác động làm hạn chế cạnh tranh nghiêm trọng trên thị trường (có liên quan) nhằm đảm bảo bản chất thương mại của hoạt động nhượng quyền, do các hành vi (nói trên) được nghiên cứu trong một hoạt động thương mại cụ thể. Điều này có nghĩa là, trong một số trường hợp, các hành vi này sẽ bị cấm theo quy định của pháp luật điều chỉnh các hành vi cạnh tranh (Luật Cạnh tranh). Tuy nhiên, căn cứ theo quy định của pháp luật điều chỉnh trực tiếp hoạt động nhượng quyền thương mại (Luật Thương mại), các hành vi này lại không thể không tồn tại trong quan hệ nhượng quyền thương mại tại Việt Nam. Nhìn chung, các quy định của pháp luật về hạn chế cạnh tranh chưa thực sự phù hợp với bản chất thương mại của hoạt động nhượng quyền, dẫn đến tình trạng pháp luật về cạnh tranh chưa đạt hiệu quả cao trong việc điều chỉnh pháp luật về nhượng quyền thương mại. Chính vì vậy, việc nghiên cứu pháp luật về hạn chế cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại tại Việt Nam là thực sự cần thiết nhằm đảm bảo sự thống nhất và đồng bộ giữa pháp luật điều chỉnh các hành vi cạnh tranh (Luật Cạnh tranh) và pháp luật điều chỉnh trực tiếp hoạt động nhượng quyền thương mại (Luật Thương mại).

Nhận thức được tầm quan trọng của việc xây dựng một hệ thống các quy phạm pháp luật điều chỉnh các hành vi hạn chế cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại nhằm bảo vệ trật tự cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại, kiểm soát các hành vi gây tác động hoặc có khả năng gây tác động làm hạn chế cạnh tranh nghiêm trọng trên thị trường, bao gồm các quy phạm pháp luật điều chỉnh hành vi thoả thuận hạn chế cạnh tranh, hành vi lạm dụng vị trí thống lĩnh, lạm dụng vị trí độc quyền có khả năng làm giảm sút, sai lệch hoặc cản trở cạnh tranh trên thị trường, em quyết định chọn đề tài **“Pháp luật về hạn chế cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại tại Việt Nam”** làm đề tài nghiên cứu khoá luận tốt nghiệp của mình.

### 2. Mục đích và nhiệm vụ nghiên cứu

#### 2.1. Mục đích nghiên cứu

Đề tài khoá luận tập trung nghiên cứu, làm rõ một số vấn đề lý luận và đánh giá thực trạng pháp luật về hạn chế cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại tại Việt Nam. Từ đó, đưa ra những định hướng và giải pháp cụ thể đối với các hành vi hạn chế cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại nhằm hoàn thiện pháp luật về hạn chế cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại tại Việt Nam.

#### 2.2. Nhiệm vụ nghiên cứu



*Thứ nhất*, khái quát những lý luận chung về nhượng quyền thương mại và các hành vi hạn chế cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại tại Việt Nam (thông qua khái niệm, đặc điểm và phân loại hành vi).

*Thứ hai*, phân tích và đánh giá các quy định của pháp luật về các hành vi hạn chế cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại tại Việt Nam (thông qua khái niệm, đặc điểm và những nội dung cơ bản).

*Thứ ba*, phân tích và đánh giá thực trạng pháp luật về hạn chế cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại tại Việt Nam, bao gồm các hành vi thoả thuận hạn chế cạnh tranh và các hành vi lạm dụng vị trí thống lĩnh, lạm dụng vị trí độc quyền.

*Thứ tư*, nghiên cứu và đưa ra một số định hướng, giải pháp nhằm hoàn thiện pháp luật về hạn chế cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại tại Việt Nam.

### **3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu**

#### **3.1. Đối tượng nghiên cứu**

Đề tài nghiên cứu các quy định của pháp luật hiện hành về vấn đề hạn chế cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại để từ đó đưa ra định hướng và các giải pháp nhằm hoàn thiện pháp luật về hạn chế cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại ở Việt Nam.

#### **3.2. Phạm vi nghiên cứu**

*Thứ nhất*, về không gian nghiên cứu, tập trung nghiên cứu các vấn đề lý luận và thực trạng pháp luật về hạn chế cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại tại Việt Nam.

*Thứ hai*, về nội dung nghiên cứu, nghiên cứu về các quy định của pháp luật điều chỉnh các hành vi hạn chế cạnh tranh diễn ra giữa các bên trong quan hệ nhượng quyền, bao gồm các thoả thuận về giá bán hàng hoá, dịch vụ; các thoả thuận phân chia thị trường tiêu thụ và hành vi áp đặt giá bán hàng hoá, dịch vụ bất hợp lý gây ra thiệt hại cho bên nhận nhượng quyền, hành vi ấn định giá bán lại tối thiểu gây thiệt hại cho khách hàng, hành vi buộc bên nhận nhượng quyền chấp nhận các nghĩa vụ không liên quan trực tiếp đến đối tượng của hợp đồng.

### **4. Phương pháp nghiên cứu**

Cơ sở phương pháp luận nghiên cứu đề tài này là phương pháp duy vật biện chứng của chủ nghĩa Mác – Lênin, các quan điểm của Đảng, pháp luật của nhà nước điều chỉnh về hạn chế cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại.

Trong quá trình thực hiện khoá luận này, em sử dụng phương pháp phân tích, so sánh, tổng hợp đồng thời nghiên cứu các bài viết, tham luận của một số tác giả về vấn đề nghiên cứu.

## **5. Kết cấu của khoá luận tốt nghiệp**

Ngoài phần mở đầu, kết luận và danh mục tài liệu tham khảo, nội dung chính của khoá luận được kết cấu thành 03 chương:

Chương 1. Những vấn đề lý luận về hạn chế cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại tại Việt Nam;

Chương 2. Thực trạng pháp luật về hạn chế cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại tại Việt Nam;

Chương 3. Định hướng và giải pháp nhằm hoàn thiện pháp luật về hạn chế cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại tại Việt Nam.

# CHƯƠNG 1: NHỮNG VẤN ĐỀ LÝ LUẬN VỀ HẠCH CHẾ CẠNH TRANH TRONG HOẠT ĐỘNG NHƯỢNG QUYỀN THƯƠNG MẠI TẠI VIỆT NAM

## 1.1. Lý luận chung về nhượng quyền thương mại

### 1.1.1. Khái niệm và đặc điểm của hoạt động nhượng quyền thương mại

#### a. *Khái niệm của hoạt động nhượng quyền thương mại*

Nhượng quyền thương mại (Franchise) là một hoạt động đang diễn ra phổ biến ở các quốc gia trên thế giới và có xu hướng ngày càng tăng ở các quốc gia đang phát triển, trong đó có Việt Nam. Thuật ngữ này được tiếp cận dưới hai (02) góc độ cụ thể: Góc độ kinh tế và góc độ pháp lý.

*Dưới góc độ của kinh tế*, nhượng quyền thương mại là một phương thức kinh doanh mà theo đó, bên nhượng quyền sẽ cấp cho bên nhận nhượng quyền quyền kinh doanh hàng hoá, dịch vụ của mình trong một khoảng thời gian nhất định, dưới nhãn hiệu, bí quyết kinh doanh và kế hoạch kinh doanh của bên nhượng quyền và bên nhận nhượng quyền sẽ là bên sử dụng toàn bộ các yếu tố được bên nhượng quyền chuyển giao để tiến hành kinh doanh hàng hoá, dịch vụ theo phương thức của bên nhượng quyền. Tức là, bên nhượng quyền và bên nhận nhượng quyền phải duy trì mối quan hệ hợp tác chặt chẽ theo thời hạn (có hiệu lực) của hợp đồng trong hoạt động “*nhượng quyền thương mại*” nhằm nâng cao mức độ nhận diện của người tiêu dùng đối với hàng hoá, dịch vụ của bên nhượng quyền; đảm bảo vị trí của bên nhận nhượng quyền như là một phần của hệ thống, không giống như những người bán lẻ (độc lập) khác bên ngoài của hệ thống. Như vậy, bên nhượng quyền có thể phát triển thương hiệu của mình thông qua hệ thống phân phối sản phẩm của bên nhận nhượng quyền. Bên cạnh đó, bên nhận nhượng quyền cũng có thể hạn chế được rủi ro phát sinh trong quá trình kinh doanh theo hình thức nhượng quyền thương mại dưới sự trợ giúp của bên nhượng quyền.

*Dưới góc độ pháp lý*, ở các nước trên thế giới đã có nhiều định nghĩa về nhượng quyền thương mại, thậm chí với những tên gọi khác nhau. Theo pháp luật về nhượng quyền thương mại của hầu hết các nước trên thế giới, nhượng quyền thương mại là một phương thức kinh doanh, trong đó bên nhượng quyền có các quyền tài sản đối với một hệ thống tiếp thị, dịch vụ hoặc sản phẩm kinh doanh ký với bên nhận nhượng quyền một thoả thuận với những điều kiện nhất định, trao cho bên nhận nhượng quyền sử dụng tên nhãn hiệu thương mại hoặc nhãn hiệu hàng hoá và quyền sản xuất, phân phối hàng hoá, dịch vụ của bên nhượng quyền.

Tại Việt Nam, thuật ngữ “*Franchise*” được ghi nhận lần đầu tiên năm 1999 tại Thông tư số 1254/1999/TT-BKHCN của Bộ Khoa học và Công nghệ Hướng dẫn Nghị định số 45/1998/NĐ-CP về chuyển giao công nghệ. Trong đó, khái niệm “*hợp đồng cấp*

*phép đặc quyền kinh doanh*” - tiếng Anh gọi là “*Franchise*” được hiểu là các hợp đồng với nội dung cấp li xăng sử dụng nhãn hiệu hàng hoá kèm theo các bí quyết sản xuất, kinh doanh được chuyển giao từ nước ngoài vào Việt Nam có giá trị thanh toán cho một hợp đồng trên 30.000 USD (quy định tại mục 4.1.1 về việc phân cấp phê duyệt Hợp đồng quy định tại Điều 32 Nghị định số 45/1998 ngày 01 tháng 07 năm 1998 do Bộ Khoa học, Công nghệ và Môi trường phê duyệt). Có thể thấy rằng Thông tư số 1254/1999/TT-BKHCN của Bộ Khoa học và Công nghệ đã không đưa ra một khái niệm rõ ràng, cụ thể về nhượng quyền thương mại. Đến năm 2005, Chính phủ ban hành Nghị định số 11/2005/NĐ-CP ngày 02/02/2005 của Bộ Khoa học và Công nghệ Hướng dẫn một số điều của Nghị định số 11/2005/NĐ-CP ngày 02/02/2005 quy định chi tiết về chuyển giao công nghệ, theo đó hoạt động cấp phép đặc quyền kinh doanh chỉ được coi là một hoạt động chuyển giao công nghệ. Thực tế, hoạt động nhượng quyền thương mại đã xuất hiện tại Việt Nam nhưng lại được tiếp cận dưới góc độ của chuyển giao công nghệ và chưa phản ánh được bản chất của hoạt động thương mại này.

Tuy nhiên, ngày 01 tháng 01 năm 2006, hoạt động “*nhượng quyền thương mại*” chính thức được ghi nhận là một hoạt động thương mại độc lập ở Việt Nam. Căn cứ theo quy định tại Điều 284 Luật Thương mại Việt Nam năm 2005, nhượng quyền thương mại là hoạt động thương mại, theo đó bên nhượng quyền cho phép và yêu cầu bên nhận nhượng quyền tự mình tiến hành việc mua bán hàng hoá, cung ứng dịch vụ theo một số điều kiện như sau:

*“1. Việc mua bán hàng hoá, cung ứng dịch vụ được tiến hành theo cách thức tổ chức kinh doanh do bên nhượng quyền quy định và được gắn với nhãn hiệu hàng hoá, tên thương hiệu, bí quyết kinh doanh, khẩu hiệu kinh doanh, biểu tượng kinh doanh, quảng cáo của bên nhượng quyền;*

*2. Bên nhượng quyền có quyền kiểm soát và trợ giúp cho bên nhận nhượng quyền trong việc điều hành công việc kinh doanh.”*

Như vậy, với cách định nghĩa này, pháp luật Việt Nam khẳng định nhượng quyền thương mại là một hoạt động thương mại, thể hiện đúng bản chất của hoạt động thương mại và không phải là hoạt động chuyển giao công nghệ (theo định nghĩa trước đây). Điều này có nghĩa là, đây là một hoạt động thương mại nhằm mở rộng hệ thống kinh doanh của một chủ thể kinh doanh (thương nhân) đã thành công trước đó thông qua việc chia sẻ quyền kinh doanh trên một tên thương mại, nhãn hiệu hàng hoá, quy trình, bí quyết kinh doanh cho một thương nhân khác.

**b. Đặc điểm của hoạt động nhượng quyền thương mại**

*Thứ nhất*, hoạt động nhượng quyền thương mại là hoạt động thương mại được thiết lập giữa các chủ thể kinh doanh chuyên nghiệp (ở đây là các thương nhân).

Tức là, các bên tham gia hoạt động nhượng quyền thương mại phải có tư cách thương nhân (đây là một trong những điều kiện tối thiểu để các bên có thể tham gia hoạt động này theo quy định của pháp luật Việt Nam). Cụ thể như sau:

Căn cứ theo quy định tại Điều 8 Nghị định số 08/2018/NĐ-CP ngày 15 tháng 01 năm 2018 Sửa đổi Điều 5 Nghị định số 35/2006/NĐ-CP ngày 31 tháng 3 năm 2006 của Chính phủ Quy định chi tiết Luật thương mại về hoạt động nhượng quyền thương mại thì đối với bên nhượng quyền được phép nhượng quyền thương mại khi đáp ứng đủ các điều kiện sau đây:

**“Điều 5. Điều kiện đối với Bên nhượng quyền**

*Thương nhân được phép cấp quyền thương mại khi hệ thống kinh doanh dự định dùng để nhượng quyền đã được hoạt động ít nhất 01 năm.”*

Điều này có nghĩa là, bên nhận nhượng quyền phải là thương nhân, hoàn toàn độc lập với bên nhượng quyền về tư cách pháp lý cũng như trách nhiệm tài chính. Nhìn chung, các bên tham gia hoạt động nhượng quyền thương mại tại Việt Nam phải đáp ứng rất nhiều điều kiện về năng lực tài chính và năng lực kinh doanh, trong đó, các chủ thể có thể tham gia hoạt động nhượng quyền thương mại tại Việt Nam bắt buộc phải là các thương nhân - chủ thể kinh doanh chuyên nghiệp trong nền kinh tế thị trường tại Việt Nam. Như vậy, đây chính là điểm khác biệt cơ bản giữa hoạt động nhượng quyền thương mại với các hoạt động thương mại thông thường khác như hoạt động mua bán hàng hoá, cung ứng dịch vụ, ... Đối với hoạt động thương mại thông thường, một bên chủ thể trong quan hệ đó có thể là cá nhân, tổ chức mà không phải là thương nhân.

Trước khi thực hiện việc chuyển giao quyền thương mại, bên nhượng quyền phải là chủ thể đã và đang thực hiện hoạt động kinh doanh và khi tiếp nhận quyền thương mại của bên nhượng quyền, bên nhận nhượng quyền phải thực hiện hoạt động kinh doanh nhằm tìm kiếm lợi nhuận thông qua phương thức mà bên nhượng quyền đã chuyển giao.

*Thứ hai*, trong quan hệ nhượng quyền, các bên tham gia hoạt động nhượng quyền thương mại đều hướng tới đối tượng chính là “*quyền thương mại*”.

Căn cứ theo quy định tại Khoản 6 Điều 3 Nghị định số 35/2006/NĐ-CP ngày 31/03/2006 giải thích từ ngữ “*Quyền thương mại*” bao gồm một, một số hoặc toàn bộ các quyền sau đây:

*“a) Quyền được Bên nhượng quyền cho phép và yêu cầu Bên nhận nhượng quyền tự mình tiến hành công việc kinh doanh cung cấp hàng hóa hoặc dịch vụ theo một hệ thống do Bên nhượng quyền quy định và được gắn với nhãn hiệu hàng hóa, tên thương mại, khẩu hiệu kinh doanh, biểu tượng kinh doanh, quảng cáo của Bên nhượng quyền;*

*b) Quyền được Bên nhượng quyền cấp cho Bên nhận nhượng quyền sơ cấp quyền thương mại chung;*

*c) Quyền được Bên nhượng quyền thứ cấp cấp lại cho Bên nhận nhượng quyền thứ cấp theo hợp đồng nhượng quyền thương mại chung;*

*d) Quyền được Bên nhượng quyền cấp cho Bên nhận nhượng quyền quyền thương mại theo hợp đồng phát triển quyền thương mại.”*

Tức là, ngoài các quyền phái sinh như quyền cấp lại quyền thương mại cho các chủ thể khác thì quyền thương mại (về bản chất) còn được hiểu là quyền được *“tiến hành công việc kinh doanh cung cấp hàng hóa hoặc dịch vụ theo một hệ thống do bên nhượng quyền quy định và được gắn với nhãn hiệu hàng hóa, tên thương mại, khẩu hiệu kinh doanh, biểu tượng kinh doanh, quảng cáo của bên nhượng quyền.”*

Tuy nhiên, trong một số trường hợp, các bên tham gia hoạt động nhượng quyền thương mại trong quan hệ nhượng quyền thương mại hướng tới đối tượng bao gồm cả *“hàng hoá”* được cung ứng bởi bên nhượng quyền. Cụ thể, trong hệ thống nhượng quyền thương hiệu kem tươi và đồ uống từ trà của Trung Quốc đến Việt Nam của thương hiệu Mixue thì bên nhận nhượng quyền phải cam kết kinh doanh theo phương thức nhượng quyền (cách thức kinh doanh, cách bài trí, màu sắc, trang thiết bị, ... ) và mua nguyên liệu, vật liệu đóng gói và một số hàng hoá khác, ... do bên nhượng quyền cung ứng (ở đây được hiểu là do Mixue cung ứng cho bên nhận nhượng quyền). Nhìn chung, *“hàng hoá”* là những sản phẩm tương đối đặc thù do bên nhượng quyền độc quyền cung ứng nên buộc bên nhận nhượng quyền phải đồng ý với cách thức kinh doanh theo phương thức nhượng quyền của bên nhượng quyền như một điều kiện bắt buộc để được kinh doanh hàng hoá đặc thù nói trên. Như vậy, tồn tại hai (02) đối tượng mà các bên tham gia hoạt động nhượng quyền thương mại trong trường hợp này hướng đến là quyền thương mại và hàng hoá được cung ứng bởi bên nhượng quyền.

*Thứ ba*, trong suốt quá trình kinh doanh, quan hệ nhượng quyền hướng tới thiết lập và ổn định trạng thái đồng bộ của hệ thống nhượng quyền tại Việt Nam.

Tức là, hoạt động nhượng quyền thương mại đã làm cho khách hàng nhận diện các cơ sở kinh doanh trong hệ thống nhượng quyền thương mại cùng thuộc một chủ sở hữu (duy nhất) nhưng trên thực tế, họ chỉ là các thương nhân độc lập, không cùng thuộc một chủ sở hữu (duy nhất) về mặt pháp lý và về mặt tài chính - Điều này xuất phát từ

việc sử dụng các dấu hiệu nhận biết chung của các thương nhân và việc chuyển giao cách thức kinh doanh theo phương thức nhượng quyền. Cụ thể, trong trường hợp khách hàng lựa chọn ăn một cây kem ốc quế của thương hiệu Mixue có cơ sở tại Hà Nội và một cây kem ốc quế (cũng của thương hiệu này) có cơ sở tại Thành phố Hồ Chí Minh thì trong hệ thống nhượng quyền thương hiệu kem tươi và đồ uống từ trà của Trung Quốc đến Việt Nam của thương hiệu Mixue, khách hàng đều được phục vụ với cùng một cách thức kinh doanh của hệ thống nhượng quyền thương hiệu Mixue và cùng một chất lượng sản phẩm kem tươi và đồ uống từ trà của thương hiệu Mixue (mặc dù, hai cơ sở kinh doanh này hoàn toàn độc lập về mặt pháp lý và về mặt tài chính). Nhìn chung, phần lớn khách hàng có xu hướng nhận diện các cơ sở kinh doanh trong hệ thống nhượng quyền thương mại cùng thuộc một chủ sở hữu (duy nhất). Như vậy, trong trường hợp một trong các cơ sở kinh doanh trong hệ thống nhượng quyền thương mại (ở đây là một trong các bên nhận nhượng quyền) cung cấp sản phẩm không đảm bảo chất lượng thì khách hàng sẽ mất niềm tin đối với toàn bộ hệ thống nhượng quyền thương mại nói chung; mặc dù sự đồng bộ trong quan hệ nhượng quyền thương mại chỉ mang tính tương đối, hoàn toàn không phải là tuyệt đối nhưng mức độ đồng bộ của hệ thống nhượng quyền thương mại sẽ phụ thuộc vào chính sách của mỗi một hệ thống nhượng quyền thương mại nói riêng.

Để đảm bảo sự tồn tại và phát triển bền vững của hệ thống nhượng quyền thương mại thì bên nhượng quyền cần có những chính sách nhằm thiết lập và vận hành hệ thống nhượng quyền thương mại một cách thực sự đồng bộ. Bên cạnh đó, bên nhượng quyền cũng cần có những chính sách hỗ trợ bên nhận nhượng quyền trong quá trình kinh doanh tại cơ sở (nơi mà các bên tham gia hoạt động nhượng quyền thương mại) và trợ giúp bên nhận nhượng quyền một số vấn đề về mặt kỹ thuật, đào tạo hoặc huấn luyện cho bên nhận nhượng quyền kỹ năng kinh doanh trong hệ thống nhượng quyền thương mại.

*Thứ tư*, hoạt động nhượng quyền thương mại ẩn chứa các yếu tố dẫn đến hành vi hạn chế cạnh tranh trong hoạt động thương mại tại Việt Nam.

Tức là, trong hệ thống nhượng quyền thương mại tại Việt Nam, các bên tham gia hoạt động nhượng quyền thương mại là các thương nhân độc lập, không cùng thuộc một chủ sở hữu (duy nhất) về mặt pháp lý và về mặt tài chính nhưng lại cùng kinh doanh một loại sản phẩm với cùng một cách thức kinh doanh theo phương thức nhượng quyền của bên nhượng quyền. Điều này có nghĩa là, các cơ sở kinh doanh trong hệ thống nhượng quyền thương mại (ở đây là một trong các bên nhận nhượng quyền) đều có một đối tượng khách hàng như nhau và đều hướng tới lợi nhuận thông qua những chính sách về giá cả, chất lượng sản phẩm hoặc dịch vụ chăm sóc khách hàng, ... để cạnh tranh với nhau nhằm thu hút khách hàng về phía của mình. Từ đó, giữa các bên tham gia hoạt

động nhượng quyền thương mại sẽ phát sinh hành vi cạnh tranh trong hệ thống nhượng quyền thương mại (do nhận thức được nhu cầu cạnh tranh giữa các cơ sở kinh doanh trong hệ thống nhượng quyền thương mại). Như vậy, cần có những chính sách nhằm hạn chế các hành vi cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại để đảm bảo tính đồng bộ trong hệ thống nhượng quyền thương mại tại Việt Nam.

### **1.1.2. Phân loại nhượng quyền thương mại**

Căn cứ theo quy định của pháp luật Việt Nam, Luật Thương mại Việt Nam năm 2005 và các văn bản hướng dẫn thi hành khác (có liên quan) thì không có bất kỳ quy định nào về việc thực hiện phân loại nhượng quyền thương mại tại Việt Nam. Tuy nhiên, có một số tên gọi khác nhau của các bên tham gia hoạt động nhượng quyền thương mại trong quan hệ nhượng quyền thương mại lại xuất hiện trong một số điều khoản cụ thể như: Bên nhượng quyền thứ cấp, Bên nhận nhượng quyền sơ cấp và Bên nhận nhượng quyền thứ cấp. Thêm vào đó, các khái niệm về “*Quyền thương mại chung*” và “*Hợp đồng nhượng quyền thương mại thứ cấp*”, “*Hợp đồng phát triển quyền thương mại*” được quy định tại Điều 3 Nghị định số 35/2006/NĐ-CP ngày 31/3/2006 cũng cho thấy, mặc dù không có bất kỳ điều khoản nào quy định về việc thực hiện phân loại nhượng quyền thương mại tại Việt Nam nhưng pháp luật Việt Nam đã gián tiếp quy định việc thực hiện phân loại nhượng quyền thương mại tại Việt Nam tương tự như việc thực hiện phân loại hoạt động nhượng quyền thương mại này. Cụ thể như sau:

Căn cứ vào đối tượng của nhượng quyền thương mại tại Việt Nam thì hoạt động nhượng quyền thương mại được chia thành ba (03) loại chính, đó là: Nhượng quyền thương mại sản xuất, Nhượng quyền thương mại phân phối và Nhượng quyền thương mại dịch vụ. Trong đó:

Nhượng quyền thương mại sản xuất là loại hình nhượng quyền cho phép bên nhận nhượng quyền sản xuất và bán các sản phẩm gắn nhãn hiệu của bên nhượng quyền dưới sự quản lý trực tiếp của bên nhượng quyền;

Nhượng quyền thương mại phân phối là loại hình nhượng quyền buộc bên nhận nhượng quyền phải có trách nhiệm bán lại các sản phẩm mà bên nhượng quyền đã cung cấp nhưng không có quyền sản xuất sản phẩm và gắn nhãn hiệu của bên nhượng quyền;

Nhượng quyền thương mại dịch vụ là loại hình nhượng quyền buộc bên nhượng quyền khi chuyển giao quyền thương mại sẽ phải chuyển giao cho bên nhận nhượng quyền được kinh doanh các dịch vụ nhất định do bên nhượng quyền đã xây dựng và phát triển theo mô hình và thương hiệu của bên nhượng quyền.

Như vậy, trong trường hợp pháp luật Việt Nam chỉ dừng ở mức phân loại gián tiếp nhượng quyền thương mại tại Việt Nam (nói chung) thì mỗi loại nhượng quyền



thương mại tại Việt Nam (nói riêng) hoàn toàn không có những đặc điểm riêng biệt để có thể nhận diện đối với các loại nhượng quyền thương mại còn lại. Vì vậy, pháp luật Việt Nam cần bổ sung các quy định cụ thể đối với mỗi loại nhượng quyền thương mại nhằm xây dựng hệ thống quy phạm pháp luật ngày càng đầy đủ và sâu sắc hơn nữa.

## **1.2. Hành vi hạn chế cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại**

### **1.2.1. Khái niệm và đặc điểm của hành vi hạn chế cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại**

#### ***a. Khái niệm của hành vi hạn chế cạnh tranh***

Căn cứ theo quy định của pháp luật tại Khoản 2 Điều 3 Luật Cạnh tranh năm 2018 giải thích từ ngữ “*Hành vi hạn chế cạnh tranh*” là hành vi gây tác động hoặc có khả năng gây tác động hạn chế cạnh tranh, bao gồm hành vi thoả thuận hạn chế cạnh tranh, lạm dụng vị trí thống lĩnh thị trường và lạm dụng vị trí độc quyền. Như vậy, các hành vi của chủ thể gây tác động hoặc có khả năng gây tác động làm hạn chế cạnh tranh thì đều được coi là hành vi hạn chế cạnh tranh.

Song nhằm thúc đẩy các thương nhân - chủ thể kinh doanh chuyên nghiệp trong nền kinh tế thị trường tại Việt Nam phải nỗ lực không ngừng nghỉ trong việc cung cấp các sản phẩm chất lượng đến tay người tiêu dùng thì nguồn động lực to lớn thúc đẩy sự phát triển kinh tế của mỗi quốc gia chính là cạnh tranh. Trên thực tế, mức độ cạnh tranh và mức độ ảnh hưởng của cạnh tranh tới nền kinh tế của mỗi quốc gia (nói chung) và nền kinh tế của Việt Nam (nói riêng) là hoàn toàn khác nhau. Từ đó, có thể thấy, sự tồn tại của cạnh tranh trong nền kinh tế thị trường là một yếu tố khách quan (tùy thuộc vào các giai đoạn khác nhau trong nền kinh tế của quốc gia đó). Vì vậy, Luật Cạnh tranh của các nước trên thế giới (nói chung) và Luật Cạnh tranh của Việt Nam (nói riêng) đều tập trung để đưa ra những giải pháp nhằm hạn chế các hành vi có khả năng làm giảm sút, triệt tiêu năng lực cạnh tranh của các thương nhân đang tham gia hoạt động nhượng quyền thương mại tại Việt Nam; đồng thời, tiếp tục sửa đổi, bổ sung hệ thống pháp luật Việt Nam một cách thật vững chắc để hạn chế các hành vi cạnh tranh không lành mạnh, trái với chuẩn mực về mặt đạo đức trong kinh doanh, ảnh hưởng đến lợi ích chung của Nhà nước, quyền và lợi ích hợp pháp của các doanh nghiệp khác trong quan hệ nhượng quyền thương mại tại Việt Nam.

#### ***b. Đặc điểm của hành vi hạn chế cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại***

*Thứ nhất*, trong nhượng quyền thương mại, hành vi hạn chế cạnh tranh được thể hiện trong hợp đồng nhượng quyền thương mại một cách rõ nét nhất.

*Thứ hai*, trong hoạt động nhượng quyền thương mại, hành vi hạn chế cạnh tranh được diễn ra giữa các thương nhân - chủ thể có chức năng kinh doanh chuyên nghiệp.

*Thứ ba*, trong hoạt động nhượng quyền thương mại, hành vi hạn chế cạnh tranh có dấu hiệu làm giảm sút, sai lệch hoặc cản trở cạnh tranh trên thị trường.

### **1.2.2. Các hành vi hạn chế cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại**

#### **a. *Hành vi thoả thuận hạn chế cạnh tranh giữa các chủ thể nhượng quyền***

Căn cứ theo quy định tại Khoản 4 Điều 3 Luật Cạnh tranh năm 2018 giải thích từ ngữ “*Thoả thuận hạn chế cạnh tranh*” là hành vi thoả thuận giữa các bên dưới mọi hình thức gây tác động hoặc có khả năng gây tác động hạn chế cạnh tranh. Điều này có nghĩa là, hành vi thoả thuận hạn chế cạnh tranh không chỉ hạn chế cạnh tranh đối với đối thủ cạnh tranh nằm trong hệ thống nhượng quyền thương mại hoặc đối thủ cạnh tranh của từng thành viên nằm trong hệ thống nhượng quyền thương mại, mà còn gián tiếp ảnh hưởng đến trật tự cạnh tranh của các hệ thống nhượng quyền thương mại khác (nằm ngoài hệ thống nhượng quyền thương mại).

**Lưu ý:** Hành vi thoả thuận hạn chế cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại luôn có sự tham gia thoả thuận giữa bên nhượng quyền với bên nhận nhượng quyền hoặc giữa các bên nhận nhượng quyền trong hệ thống nhượng quyền thương mại.

*Ngoài những đặc điểm chung của hành vi hạn chế cạnh tranh (nói trên), hành vi thoả thuận hạn chế cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại tại Việt Nam có một số đặc điểm riêng như sau:*

*Thứ nhất*, thoả thuận hạn chế cạnh tranh có thể diễn ra giữa các doanh nghiệp là đối thủ cạnh tranh hoặc không là đối thủ cạnh tranh của nhau trên một thị trường (có liên quan), trong đó, chủ thể tham gia thoả thuận hạn chế cạnh tranh là các doanh nghiệp hoạt động độc lập (không phụ thuộc với nhau về mặt tài chính).

*Thứ hai*, thoả thuận hạn chế cạnh tranh chỉ được hình thành khi các doanh nghiệp tham gia thoả thuận có sự thống nhất về mặt ý chí, trong đó, sự thống nhất cùng hành động giữa các doanh nghiệp tham gia thoả thuận được thể hiện công khai hoặc không công khai, cùng hoặc không cùng một mục đích kinh doanh (đây chính là dấu hiệu quan trọng nhất của thoả thuận hạn chế cạnh tranh).

*Thứ ba*, thoả thuận hạn chế cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại sẽ làm giảm sút, sai lệch hoặc cản trở cạnh tranh trên thị trường, trong đó, hậu quả của thoả thuận hạn chế cạnh tranh không chỉ ảnh hưởng đến các doanh nghiệp không tham gia thoả thuận mà còn ảnh hưởng trực tiếp đến quyền lợi của người tiêu dùng.

#### **b. *Hành vi lạm dụng vị trí thống lĩnh thị trường, lạm dụng vị trí độc quyền***

Căn cứ theo quy định tại Khoản 5 Điều 3 Luật Cạnh tranh năm 2018 giải thích “*Lạm dụng vị trí thống lĩnh thị trường, lạm dụng vị trí độc quyền*” là hành vi của doanh nghiệp có vị trí thống lĩnh thị trường, vị trí độc quyền gây tác động hoặc có khả năng gây tác động hạn chế cạnh tranh. Điều này có nghĩa là, hành vi lạm dụng vị trí thống lĩnh thị trường, lạm dụng vị trí độc quyền sẽ phụ thuộc vào năng lực thị trường của chủ thể thực hiện hành vi là trước tiên.

*Ngoài những đặc điểm chung của hành vi hạn chế cạnh tranh (nói trên), hành vi lạm dụng vị trí thống lĩnh thị trường, lạm dụng vị trí độc quyền trong hoạt động nhượng quyền thương mại tại Việt Nam có một số đặc điểm riêng như sau:*

*Thứ nhất*, hành vi lạm dụng vị trí thống lĩnh thị trường, lạm dụng vị trí độc quyền chỉ được hình thành khi các doanh nghiệp có vị trí thống lĩnh hoặc có vị trí độc quyền trên một thị trường (có liên quan), trong đó, doanh nghiệp phải có sức mạnh thị trường mới có thể thực hiện được hành vi này.

*Thứ hai*, hành vi lạm dụng vị trí thống lĩnh thị trường, lạm dụng vị trí độc quyền của doanh nghiệp có sức mạnh thị trường sẽ làm giảm đáng kể sức mạnh của các đối thủ cạnh tranh trên thị trường, góp phần ngăn chặn sự xuất hiện của các doanh nghiệp mới hình thành trên thị trường và có những chính sách vô cùng bất lợi đối với người tiêu dùng và đối tác hợp tác kinh doanh.

### **1.3. Pháp luật về hạn chế cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại**

#### **1.3.1. Khái niệm và đặc điểm của pháp luật hạn chế cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại**

##### ***a. Khái niệm của pháp luật hạn chế cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại tại Việt Nam***

Pháp luật hạn chế cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại tại Việt Nam được nghiên cứu dựa trên cơ sở của các hành vi hạn chế cạnh tranh trong quan hệ nhượng quyền thương mại và sự tác động của pháp luật về hạn chế cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại đến các hành vi hạn chế cạnh tranh này. Cụ thể, trong hệ thống nhượng quyền thương mại xác định, các hành vi hạn chế cạnh tranh phát sinh và tồn tại dưới hình thức của các hành vi thoả thuận hạn chế cạnh tranh hoặc lạm dụng vị trí thống lĩnh, lạm dụng vị trí độc quyền nên pháp luật điều chỉnh hành vi cạnh tranh trong quan hệ nhượng quyền thương mại tại Việt Nam cũng xoay quanh việc điều chỉnh về các hành vi này. Vì vậy, pháp luật về hạn chế cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại được hiểu là một hệ thống các quy phạm pháp luật được Nhà nước ban hành hoặc thừa nhận nhằm bảo vệ trật tự cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại, kiểm soát các hành vi gây tác động hoặc có khả năng gây tác động làm hạn

chế cạnh tranh nghiêm trọng trên thị trường, bao gồm các quy phạm pháp luật điều chỉnh hành vi thoả thuận hạn chế cạnh tranh và hành vi lạm dụng vị trí thống lĩnh, lạm dụng vị trí độc quyền có khả năng làm giảm sút, sai lệch hoặc cản trở cạnh tranh trên thị trường của các bên tham gia hoạt động nhượng quyền trong quan hệ nhượng quyền thương mại tại Việt Nam.

***b. Đặc điểm của pháp luật hạn chế cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại tại Việt Nam***

*Thứ nhất*, pháp luật cạnh tranh được hiểu là một hệ thống các quy phạm pháp luật điều chỉnh các hành vi hạn chế cạnh tranh, tập trung kinh tế gây tác động hoặc có khả năng gây tác động hạn chế cạnh tranh đến thị trường Việt Nam; hành vi cạnh tranh không lành mạnh; tổ tụng cạnh tranh; xử lý vi phạm pháp luật về cạnh tranh; quản lý Nhà nước về cạnh tranh - điều này có nghĩa là, pháp luật về hạn chế cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại tại Việt Nam (nói riêng) cũng mang tính chất của pháp luật cạnh tranh (nói chung). Cụ thể, pháp luật về hạn chế cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại mang tính chất kiểm soát các hành vi hạn chế cạnh tranh của các bên tham gia hoạt động nhượng quyền thương mại tại Việt Nam. Bên cạnh đó, pháp luật về hạn chế cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại tại Việt Nam phải đảm bảo bản chất thương mại của hoạt động nhượng quyền (do các hành vi hạn chế cạnh tranh (nói trên) được nghiên cứu trong một hoạt động thương mại cụ thể).

*Thứ hai*, pháp luật về hạn chế cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại tại Việt Nam sử dụng phương pháp mệnh lệnh - không sử dụng phương pháp thoả thuận đối với các hành vi hạn chế cạnh tranh gây tác động hoặc có khả năng gây tác động đến lợi ích chung của Nhà nước, quyền và lợi ích hợp pháp của các bên tham gia hoạt động nhượng quyền thương mại tại Việt Nam.

*Thứ ba*, pháp luật về hạn chế cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại tại Việt Nam điều chỉnh các hành vi hạn chế cạnh tranh (nói chung) được quy định trong Luật Cạnh tranh năm 2018 hoặc các văn bản hướng dẫn thi hành, các quy định có tính đặc thù của luật chuyên ngành có liên quan trực tiếp đến hoạt động nhượng quyền thương mại tại Việt Nam. Cụ thể, pháp luật hành chính sẽ xử lý các hành vi hạn chế cạnh tranh (ở đây là hành vi thoả thuận hạn chế cạnh tranh và hành vi lạm dụng vị trí thống lĩnh, lạm dụng vị trí độc quyền trong hoạt động nhượng quyền thương mại) vi phạm pháp luật về hạn chế cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại tại Việt Nam hiện nay.

### **1.3.2. Các nội dung cơ bản của pháp luật hạn chế cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại**

Nội dung của pháp luật về hạn chế cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại tại Việt Nam bao gồm, các quy phạm pháp luật điều chỉnh các hành vi hạn chế cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại nhằm bảo vệ trật tự cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại, kiểm soát các hành vi gây tác động hoặc có khả năng gây tác động làm hạn chế cạnh tranh nghiêm trọng trên thị trường.

#### ***a. Các quy định điều chỉnh hành vi thỏa thuận hạn chế cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại tại Việt Nam hiện nay***

Dưới góc độ của kinh tế, hành vi thỏa thuận hạn chế cạnh tranh được hình thành tự nhiên giữa các bên tham gia hoạt động nhượng quyền thương mại trong một môi trường có cạnh tranh, theo đó, các bên tham gia hoạt động nhượng quyền thương mại thực hiện hành vi thỏa thuận hạn chế cạnh tranh này nhằm nâng cao sức mạnh cạnh tranh của mình trên thị trường kinh doanh. Tuy nhiên, dưới góc độ của pháp luật Việt Nam, hành vi thỏa thuận hạn chế cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại lại chính là một dạng quan hệ pháp lý đặc biệt cần được điều chỉnh. Cụ thể như sau:

Căn cứ theo quy định tại Điều 11 Luật Cạnh tranh năm 2018 thì các hành vi được coi là hành vi thỏa thuận hạn chế cạnh tranh, bao gồm:

- “1. Thỏa thuận ấn định giá hàng hóa, dịch vụ một cách trực tiếp hoặc gián tiếp.*
- 2. Thỏa thuận phân chia khách hàng, phân chia thị trường tiêu thụ, nguồn cung cấp hàng hóa, cung ứng dịch vụ.*
- 3. Thỏa thuận hạn chế hoặc kiểm soát số lượng, khối lượng sản xuất, mua, bán hàng hóa, cung ứng dịch vụ.*
- 4. Thỏa thuận để một hoặc các bên tham gia thỏa thuận thắng thầu khi tham gia đấu thầu trong việc cung cấp hàng hóa, cung ứng dịch vụ.*
- 5. Thỏa thuận ngăn cản, kìm hãm, không cho doanh nghiệp khác tham gia thị trường hoặc phát triển kinh doanh.*
- 6. Thỏa thuận loại bỏ khỏi thị trường những doanh nghiệp không phải là các bên tham gia thỏa thuận.*
- 7. Thỏa thuận hạn chế phát triển kỹ thuật, công nghệ, hạn chế đầu tư.*
- 8. Thỏa thuận áp đặt hoặc ấn định điều kiện ký kết hợp đồng mua, bán hàng hóa, cung ứng dịch vụ cho doanh nghiệp khác hoặc thỏa thuận buộc doanh nghiệp khác chấp nhận các nghĩa vụ không liên quan trực tiếp đến đối tượng của hợp đồng.*

*9. Thỏa thuận không giao dịch với các bên không tham gia thỏa thuận.*

*10. Thỏa thuận hạn chế thị trường tiêu thụ sản phẩm, nguồn cung cấp hàng hóa, cung ứng dịch vụ của các bên không tham gia thỏa thuận.*

*11. Thỏa thuận khác gây tác động hoặc có khả năng gây tác động hạn chế cạnh tranh.”*

Tuy nhiên, trong mối quan hệ giữa pháp luật cạnh tranh và pháp luật điều chỉnh hoạt động nhượng quyền thương mại tại Việt Nam thì các hành vi được coi là hành vi thỏa thuận hạn chế cạnh tranh trong quan hệ nhượng quyền thương mại chỉ bao gồm:

*“1. Thỏa thuận ấn định giá hàng hóa, dịch vụ một cách trực tiếp hoặc gián tiếp.”*

Cụ thể, trong hệ thống nhượng quyền thương mại, hậu quả của hành vi thỏa thuận hạn chế cạnh tranh này thường dẫn đến sự phân chia rõ ràng trong thị trường giữa bên nhượng quyền và bên nhận nhượng quyền hoặc giữa các bên nhận nhượng quyền với nhau.

*“2. Thỏa thuận phân chia khách hàng, phân chia thị trường tiêu thụ, nguồn cung cấp hàng hóa, cung ứng dịch vụ.”*

Cụ thể, trong hệ thống nhượng quyền thương mại, hậu quả của hành vi thỏa thuận hạn chế cạnh tranh này thường gây ra sự hạn chế cạnh tranh trong hệ thống nhượng quyền hoặc giữa các đối thủ cạnh tranh trong hệ thống nhượng quyền đó.

*“5. Thỏa thuận ngăn cản, kìm hãm, không cho doanh nghiệp khác tham gia thị trường hoặc phát triển kinh doanh.”*

Cụ thể, trong hệ thống nhượng quyền thương mại, hậu quả của hành vi thỏa thuận hạn chế cạnh tranh này thường gây ra những thiệt hại đối với các bên trong quan hệ nhượng quyền thống nhất từ chối mua hàng hoặc bán hàng cho các bên thứ ba (xuất phát từ việc nhận thấy bên thứ ba có khả năng gây ra những thiệt hại đối với các bên trong quan hệ nhượng quyền).

Như vậy, trong hoạt động nhượng quyền thương mại tại Việt Nam, pháp luật Việt Nam quy định cách thức nhận diện hành vi thỏa thuận hạn chế cạnh tranh và các hành vi thỏa thuận hạn chế cạnh tranh bị cấm (căn cứ theo quy định tại Điều 12 Luật Cạnh tranh năm 2018). Điều này có nghĩa là, không phải mọi hành vi thỏa thuận hạn chế cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại đều trái với các quy định của pháp luật Việt Nam. Tức là, pháp luật Việt Nam cho phép các bên tham gia hoạt động nhượng quyền thương mại tại Việt Nam thực hiện hành vi thỏa thuận hạn chế cạnh tranh nhằm xây dựng một môi trường cạnh tranh lành mạnh (trong một giai đoạn nhất định).

***b. Các quy định điều chỉnh hành vi lạm dụng vị trí thống lĩnh, lạm dụng vị trí độc quyền trong hoạt động nhượng quyền thương mại tại Việt Nam hiện nay***

Dưới góc độ của kinh tế, hành vi lạm dụng vị trí thống lĩnh, lạm dụng vị trí độc quyền đang tồn tại theo một cách khách quan giữa các bên tham gia nắm trong tay quyền lực thị trường trong hoạt động nhượng quyền thương mại với mục đích kiểm soát thị trường mà mình đã có sức mạnh thị trường đáng kể (căn cứ theo quy định tại Điều 26 Luật Cạnh tranh năm 2018 quy định cách xác định sức mạnh thị trường đáng kể của doanh nghiệp, nhóm doanh nghiệp có vị trí thống lĩnh thị trường) hoặc kiểm soát thị trường đang kinh doanh và không có bất cứ doanh nghiệp nào cạnh tranh về mặt hàng hoá và dịch vụ cụ thể đó. Theo đó, các bên tham gia nắm trong tay quyền lực thị trường trong hoạt động nhượng quyền thương mại thực hiện hành vi lạm dụng vị trí thống lĩnh, lạm dụng vị trí độc quyền này nhằm gia tăng lợi nhuận của bên đã có sức mạnh thị trường. Tuy nhiên, dưới góc độ của pháp luật Việt Nam, hành vi lạm dụng vị trí thống lĩnh, lạm dụng vị trí độc quyền trong hoạt động nhượng quyền thương mại có ảnh hưởng tiêu cực đến môi trường cạnh tranh lành mạnh và cần được điều chỉnh thông qua các quy định của pháp luật. Cụ thể như sau:

Căn cứ theo quy định tại Điều 24 Luật Cạnh tranh năm 2018 thì doanh nghiệp, nhóm doanh nghiệp có vị trí thống lĩnh thị trường được định nghĩa là:

*“1. Doanh nghiệp được coi là có vị trí thống lĩnh thị trường nếu có sức mạnh thị trường đáng kể được xác định theo quy định tại Điều 26 của Luật này hoặc có thị phần từ 30% trở lên trên thị trường liên quan.*

*2. Nhóm doanh nghiệp được coi là có vị trí thống lĩnh thị trường nếu cùng hành động gây tác động hạn chế cạnh tranh và có sức mạnh thị trường đáng kể được xác định theo quy định tại Điều 26 của Luật này hoặc có tổng thị phần thuộc một trong các trường hợp sau đây:*

- a) Hai doanh nghiệp có tổng thị phần từ 50% trở lên trên thị trường liên quan;*
- b) Ba doanh nghiệp có tổng thị phần từ 65% trở lên trên thị trường liên quan;*
- c) Bốn doanh nghiệp có tổng thị phần từ 75% trở lên trên thị trường liên quan;*
- d) Năm doanh nghiệp trở lên có tổng thị phần từ 85% trở lên trên thị trường liên quan.*

*3. Nhóm doanh nghiệp có vị trí thống lĩnh thị trường quy định tại khoản 2 Điều này không bao gồm doanh nghiệp có thị phần ít hơn 10% trên thị trường liên quan.”*

Điều này có nghĩa là, trong quan hệ nhượng quyền thương mại tại Việt Nam, pháp luật quy định cách thức nhận diện hành vi lạm dụng vị trí thống lĩnh thị trường dựa trên năng lực thị trường của chủ thể thực hiện hành vi này.

Bên cạnh đó, căn cứ theo quy định tại Điều 25 Luật Cạnh tranh năm 2018 thì doanh nghiệp có vị trí độc quyền được định nghĩa là: *“Doanh nghiệp được coi là có vị trí độc quyền nếu không có doanh nghiệp nào cạnh tranh về hàng hoá, dịch vụ mà doanh nghiệp đó kinh doanh trên thị trường có liên quan.”* Điều này có nghĩa là, trong quan hệ nhượng quyền thương mại tại Việt Nam, pháp luật quy định cách thức nhận diện hành vi lạm dụng vị trí độc quyền thị trường chỉ là sự phát triển hơn so với hành vi lạm dụng vị trí thống lĩnh thị trường dựa trên năng lực thị trường của chủ thể thực hiện hành vi và mức độ ảnh hưởng của hành vi trên thị trường có liên quan.

Theo Khoản 1 Điều 27 Luật cạnh tranh năm 2018 quy định các hành vi lạm dụng vị trí thống lĩnh thị trường bao gồm sáu (06) dạng hành vi lạm dụng vị trí thống lĩnh trên thị trường cụ thể bị cấm theo quy định của luật khác. Trong quan hệ nhượng quyền thương mại, nếu hành vi lạm dụng vị trí thống lĩnh thị trường có tồn tại thì chủ thể thực hiện hành vi lạm dụng có thể là một doanh nghiệp đơn lẻ (bên nhượng quyền) hoặc một nhóm doanh nghiệp (sự kết hợp giữa bên nhượng quyền và bên nhận nhượng quyền) có vị trí thống lĩnh. Tuy nhiên, hành vi lạm dụng vị trí thống lĩnh thị trường là hành vi của bên nhượng quyền. Bởi đối với nhóm doanh nghiệp (kết hợp giữa bên nhượng quyền và bên nhận nhượng quyền) được xác định là có vị trí thống lĩnh thị trường, ngoài việc xem xét yếu tố có sức mạnh thị trường đáng kể hoặc tổng thị phần của nhóm doanh nghiệp thì yếu tố *“cùng hành động hạn chế cạnh tranh”* cũng cần phải xem xét. Tuy nhiên, rất khó để chứng minh việc cùng hành động giữa bên nhượng quyền và bên nhận nhượng quyền vì xét về bản chất của quan hệ nhượng quyền thương mại thì các bên thực chất cùng nhau thực hiện các điều khoản trong hợp đồng nhượng quyền nhằm đảm bảo tính đồng bộ của hệ thống nhượng quyền cũng như quyền và lợi ích các bên.



## TIỂU KẾT CHƯƠNG 1

***Kết thúc chương 1, em đã làm rõ một số nội dung như sau:***

*Thứ nhất*, khái quát cơ sở lý luận chung về nhượng quyền thương mại (thông qua khái niệm, đặc điểm và phân loại nhượng quyền thương mại) và hành vi hạn chế cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại tại Việt Nam (thông qua khái niệm, đặc điểm và các hành vi hạn chế cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại, có thể kể như: Hành vi thoả thuận hạn chế cạnh tranh giữa các chủ thể nhượng quyền, Hành vi lạm dụng vị trí thống lĩnh, lạm dụng vị trí độc quyền trên thị trường Việt Nam);

*Thứ hai*, từ những cơ sở lý luận chung về nhượng quyền thương mại và hành vi hạn chế cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại, em đã đi sâu vào nghiên cứu pháp luật về hạn chế cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại và phân tích những nội dung cơ bản của pháp luật hạn chế cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại tại Việt Nam (thông qua các quy định điều chỉnh hành vi thoả thuận hạn chế cạnh tranh và hành vi lạm dụng vị trí thống lĩnh, lạm dụng vị trí độc quyền trong hoạt động nhượng quyền thương mại tại Việt Nam hiện nay).

## **CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG PHÁP LUẬT VỀ HẠN CHẾ CẠNH TRANH TRONG HOẠT ĐỘNG NHƯỢNG QUYỀN THƯƠNG MẠI TẠI VIỆT NAM**

### **2.1. Thực trạng pháp luật về hành vi thoả thuận hạn chế cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại**

Xét dưới khía cạnh của pháp luật nhượng quyền thương mại, các bên trong quan hệ nhượng quyền thương mại có thể thiết lập các thoả thuận về hạn chế cạnh tranh nhằm đảm bảo cho sự phát triển bền vững của hệ thống nhượng quyền cũng như bảo vệ quyền lợi của các bên. Tuy nhiên, xét dưới khía cạnh của pháp luật cạnh tranh thì thoả thuận về hạn chế cạnh tranh của các bên trong quan hệ nhượng quyền thương mại lại luôn đứng trước nguy cơ vi phạm pháp luật cạnh tranh.

#### **2.1.1. Thoả thuận về giá bán hàng hoá, dịch vụ**

Thoả thuận về giá bán hàng hoá, dịch vụ giữa các bên trong hoạt động nhượng quyền là hành vi thống nhất áp dụng mức giá với một số hoặc tất cả khách hàng, tăng hoặc giảm giá hàng hoá, dịch vụ ở mức cụ thể và áp dụng công thức tính giá chung dẫn đến sự thống nhất về giá giữa bên nhượng quyền và bên nhận nhượng quyền. Trong đó, thoả thuận về giá bán hàng hoá, dịch vụ trong quan hệ nhượng quyền thương mại tại Việt Nam thường tồn tại dưới hai (02) dạng hành vi cơ bản sau đây:

*Thứ nhất*, căn cứ theo quy định tại Điều 14 Nghị định số 116/2005/NĐ-CP ngày 15 tháng 09 năm 2005 Quy định chi tiết thi hành một số điều của Luật Cạnh tranh thì thoả thuận ấn định giá hàng hoá, dịch vụ là việc thống nhất cùng hành động ấn định giá một cách trực tiếp hoặc gián tiếp dưới một trong các hình thức sau đây:

- “1. Áp dụng thống nhất mức giá với một số hoặc tất cả khách hàng.*
- 2. Tăng giá hoặc giảm giá ở mức cụ thể.*
- 3. Áp dụng công thức tính giá chung.*
- 4. Duy trì tỷ lệ cố định về giá của sản phẩm liên quan.*
- 5. Không chiết khấu giá hoặc áp dụng mức chiết khấu giá thống nhất.*
- 6. Dành hạn mức tín dụng cho khách hàng.*
- 7. Không giảm giá nếu không thông báo cho các thành viên khác của thoả thuận.*
- 8. Sử dụng mức giá thống nhất tại thời điểm các cuộc đàm phán về giá bắt đầu.”*

Cụ thể, trong quan hệ nhượng quyền thương mại tại Việt Nam, thoả thuận ấn định giá hàng hoá, dịch vụ (nói chung), các hình thức khác nhau sẽ có các tác động khác nhau đến giá hàng hoá, dịch vụ (nói riêng). Tức là, các thoả thuận trực tiếp ấn định giá hàng

hoá, dịch vụ giữa các bên trong hoạt động nhượng quyền là hành vi thống nhất về giá giữa bên nhượng quyền và bên nhận nhượng quyền mà trong đó, mức giá được hình thành trong trường hợp các bên thoả thuận với nhau thường cao hơn so với mức giá được hình thành trong môi trường cạnh tranh và mức giá (nói trên) thường không dựa trên cơ chế của thị trường (quy luật cung cầu, quy luật giá trị hoặc quy luật cạnh tranh). Mặt khác, các thoả thuận gián tiếp ấn định giá hàng hoá, dịch vụ hoàn toàn không có sự thống nhất về giá nhưng tất cả hành động giữa bên nhượng quyền và bên nhận nhượng quyền đều dẫn đến sự thống nhất về giá hàng hoá, dịch vụ. Tuy nhiên các thoả thuận gián tiếp ấn định giá hàng hoá, dịch vụ này lại có tác động ngăn cản, kìm hãm các bên trong hoạt động nhượng quyền thương mại định giá hàng hoá, dịch vụ của mình theo một cách độc lập dựa trên cơ chế của thị trường (quy luật cung cầu, quy luật giá trị hoặc quy luật cạnh tranh). Điều này có nghĩa là, hậu quả của hành vi thoả thuận ấn định giá hàng hoá, dịch vụ một cách trực tiếp hoặc gián tiếp sẽ làm giảm sút, triệt tiêu năng lực cạnh tranh của các bên tham gia thoả thuận và ảnh hưởng tiêu cực đến môi trường cạnh tranh lành mạnh tại Việt Nam.

*Thứ hai*, thoả thuận bán hàng hoá, dịch vụ với mức giá đủ để doanh nghiệp khác không thể gia nhập thị trường liên quan hoặc không thể mở rộng thêm quy mô kinh doanh hoặc buộc phải rút lui khỏi thị trường có thể cấu thành hành vi ngăn cản, kìm hãm, không cho doanh nghiệp khác tham gia thị trường hoặc phát triển và thoả thuận loại bỏ khỏi thị trường những doanh nghiệp không phải là các bên của thoả thuận (căn cứ theo quy định tại Điểm b) Khoản 1 Điều 19, Điểm b) Khoản 2 Điều 19 và Điều 20 Nghị định số 116/2005/NĐ-CP ngày 15 tháng 09 năm 2005 Quy định chi tiết thi hành một số điều của Luật Cạnh tranh).

Tức là, thoả thuận bán hàng hoá, dịch vụ với mức giá đủ để doanh nghiệp khác không thể gia nhập thị trường liên quan hoặc không thể mở rộng thêm quy mô kinh doanh hoặc buộc phải rút lui khỏi thị trường là hành vi thoả thuận về giá giữa bên nhượng quyền và bên nhận nhượng quyền mà trong đó, mức giá được hình thành trong trường hợp các bên thoả thuận với nhau có thể thấp hơn so với mức giá được hình thành trong môi trường cạnh tranh thông thường; nhằm ngăn cản các doanh nghiệp chưa tham gia thị trường, kìm hãm các doanh nghiệp đã tham gia thị trường (có liên quan) và không cho các doanh nghiệp khác tham gia thị trường để mở rộng thị phần hoặc phát triển kinh doanh. Tuy nhiên, dưới góc độ của người tiêu dùng, mức giá (nói trên) có thể mang lại lợi ích ngắn hạn, cụ thể là việc người tiêu dùng được sử dụng hàng hoá, dịch vụ với giá thấp nhưng trong dài hạn, mức giá này khó có thể đảm bảo được do không đủ lợi nhuận để mang về lợi ích cho các doanh nghiệp nằm ngoài hệ thống nhượng quyền. Điều này cũng có nghĩa là, hậu quả của hành vi thoả thuận bán hàng hoá, dịch vụ với mức giá đủ

để doanh nghiệp khác không thể gia nhập thị trường liên quan hoặc không thể mở rộng thêm quy mô kinh doanh hoặc buộc phải rút lui khỏi thị trường sẽ làm cản trở hoặc triệt tiêu năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp chưa tham gia thị trường hoặc các doanh nghiệp nằm ngoài hệ thống nhượng quyền buộc phải rút khỏi thị trường để các bên trong thỏa thuận đạt được vị trí thống lĩnh thị trường nhằm tăng giá bán hàng hoá, dịch vụ cao hơn, bù lại khoản chi phí trong thời gian thực hiện chiến lược bán hàng hoá, dịch vụ với giá hàng hoá, dịch vụ thấp. Như vậy, hành vi này không chỉ gây hạn chế cạnh tranh trong hệ thống nhượng quyền mà còn gây hạn chế cạnh tranh đối với các đối thủ nằm ngoài hệ thống.

Giả sử: Trong thị trường kem tươi và đồ uống từ trà tại Việt Nam, tồn tại hai (02) đối thủ cạnh tranh là Mixue và Chatoo. Xuất phát từ mục đích tăng lợi thế cạnh tranh với bên Chatoo, các bên trong hệ thống nhượng quyền Mixue đã thực hiện thỏa thuận cùng thống nhất mức giá bán là 8.000 VNĐ/cây kem ốc quế, trong khi Chatoo vẫn giữ mức giá là 10.000 VNĐ/cây kem ốc quế (cùng loại và cùng chất lượng). Nhìn chung, với sự thống nhất của các bên trong hệ thống nhượng quyền Mixue về mức giá bán của một cây kem ốc quế này, không sớm thì muộn, khách hàng cũng sẽ “*chia tay*” với Chatoo trong trường hợp Chatoo không tiến hành điều chỉnh về mức giá bán của một cây kem ốc quế. Điều này có nghĩa là, trong trường hợp các bên trong hệ thống nhượng quyền Mixue thực hiện thành công thỏa thuận (nói trên) thì Chatoo hoàn toàn không có khả năng cạnh tranh với Mixue trên thị trường kem tươi và đồ uống từ trà tại Việt Nam.

Tuy nhiên, hậu quả của thỏa thuận của các bên trong hệ thống nhượng quyền Mixue về giá bán hàng hoá, dịch vụ (nói trên) cũng sẽ tác động trực tiếp đến năng lực cạnh tranh của các bên trong hệ thống nhượng quyền trong việc không thể chủ động điều chỉnh về mức giá bán hàng hoá, dịch vụ nhằm tăng lợi thế cạnh tranh với các đối thủ cạnh tranh khác nằm ngoài hệ thống nhượng quyền thương mại (có liên quan) và tác động gián tiếp đến năng lực cạnh tranh của các bên trong hệ thống nhượng quyền với các đối thủ cạnh tranh khác nằm trong hệ thống nhượng quyền Mixue. Hơn thế nữa, việc các bên trong hệ thống nhượng quyền thương mại Mixue thỏa thuận cùng thống nhất áp dụng mức giá bán hàng hoá, dịch vụ có nguy cơ phải đối diện với pháp luật về cạnh tranh (nếu có các bằng chứng hoặc chứng cứ cho thấy mức giá bán hàng hoá, dịch vụ của Mixue có đủ khả năng cản trở các doanh nghiệp khác gia nhập thị trường, hoặc buộc Chatoo phải rút lui khỏi thị trường (có liên quan), hoặc mở rộng quy mô phát triển kinh doanh mà không phụ thuộc vào thị phần kết hợp giữa bên nhượng quyền và bên nhận nhượng quyền trong toàn bộ hệ thống nhượng quyền thương mại Mixue.

Các thỏa thuận về giá bán hàng hoá, dịch vụ giữa các bên trong hoạt động nhượng quyền thương mại tại Việt Nam thường được xác lập vào thời điểm giao kết hợp đồng

(do bên nhận nhượng quyền ít có khả năng thay đổi các điều khoản trong hợp đồng nên bên nhượng quyền thường áp dụng các điều khoản về giá hàng hoá, dịch vụ chung trong toàn bộ hệ thống nhượng quyền thương mại) và trong quá trình thực hiện hợp đồng nhượng quyền (do bên nhận nhượng quyền phải tuân thủ các nguyên tắc trong hoạt động nhượng quyền, cụ thể, trong trường hợp có chính sách thay đổi về giá bán hàng hoá, dịch vụ thì bên nhượng quyền và bên nhận nhượng quyền sẽ có thoả thuận mới về việc áp dụng giá hàng hoá, dịch vụ theo chính sách giá chung).

Mặt khác, *dưới góc độ của nhượng quyền thương mại*, quan hệ nhượng quyền thương mại thường dẫn đến hành vi cùng hành động giữa bên nhượng quyền và bên nhận nhượng quyền (về bản chất). Có thể nói, đây chính là hành vi làm phát sinh hạn chế cạnh tranh giữa các bên trong hệ thống nhượng quyền thương mại và các bên trong hệ thống nhượng quyền thương mại đối với các doanh nghiệp nằm ngoài hệ thống nhượng quyền thương mại, mà trong đó, thoả thuận về giá bán hàng hoá, dịch vụ giữa các bên trong hoạt động nhượng quyền còn có ảnh hưởng trực tiếp đến cạnh tranh (nếu các bên trong hệ thống nhượng quyền có vị trí thống lĩnh hoặc vị trí độc quyền trên thị trường) và ảnh hưởng gián tiếp đến quyền lợi của người tiêu dùng tại Việt Nam.

Giả sử: Trong năm 2013, TocoToco và các bên nhận nhượng quyền trong toàn bộ hệ thống nhượng quyền thương mại TocoToco đều thoả thuận cùng thống nhất áp dụng mức giá một ly trà sữa truyền thống size M là 25.000VNĐ và size L là 35.000VNĐ. Căn cứ theo quy định của pháp luật về cạnh tranh tại Việt Nam, việc các bên thoả thuận cùng thống nhất áp dụng mức giá bán hàng hoá, dịch vụ trong hệ thống nhượng quyền thương mại có thể sẽ phải đối diện với nguy cơ vi phạm pháp luật về cạnh tranh (điều này sẽ phụ thuộc vào các yếu tố về thị phần kết hợp mà các bên nắm giữ, mức độ ảnh hưởng và khả năng ảnh hưởng của thoả thuận đến sự tham gia, phát triển và tồn tại của các đối thủ cạnh tranh trên thị trường). Tuy nhiên, dưới góc độ của hoạt động nhượng quyền thương mại việc áp dụng các quy định Luật Cạnh tranh cần phải cân nhắc đến bản chất của quan hệ nhượng quyền. Bởi lẽ, để đem đến sự thành công của một hệ thống nhượng quyền không thể không kể đến tính thống nhất và đồng bộ mà trong đó, sự đồng bộ (kể cả về giá hàng hoá, dịch vụ trong một giới hạn cụ thể) lại chính là một trong những yếu tố nhằm đảm bảo sự phát triển thành công và bền vững của hệ thống, mặc dù có thể cản trở sự tham gia, phát triển thị trường của các đối thủ cạnh tranh trên thị trường (có liên quan). Như vậy, pháp luật về hạn chế cạnh tranh cần có những giải pháp cụ thể hơn trong việc điều chỉnh hành vi thoả thuận hạn chế cạnh tranh về giá trong hoạt động nhượng quyền thương mại tại Việt Nam.

Cụ thể, các nhà làm luật khi điều chỉnh nhóm hành vi này phải đứng trước sự mâu thuẫn về mặt pháp lý là nên bảo vệ pháp luật về cạnh tranh hay bảo vệ pháp luật về

nhượng quyền thương mại. Điều này có nghĩa là, pháp luật hạn chế cạnh tranh quan hệ nhượng quyền thương mại cần làm rõ những ưu tiên áp dụng (có những ngoại lệ đối với hoạt động nhượng quyền thương mại để phát triển hệ thống nhượng quyền mang tính đặc thù) đồng thời, tạo sự hài hoà trong việc điều chỉnh các hành vi thoả thuận hạn chế cạnh tranh về giá trong quan hệ nhượng quyền.

### **2.1.2. Thoả thuận phân chia thị trường tiêu thụ**

Căn cứ theo quy định tại Khoản 1 Điều 15 Nghị định số 116/2005/NĐ-CP ngày 15 tháng 09 năm 2005 Quy định chi tiết thi hành một số điều của Luật Cạnh tranh thì thoả thuận phân chia thị trường tiêu thụ được định nghĩa là: *“Thoả thuận phân chia thị trường tiêu thụ là việc thống nhất về số lượng hàng hoá, dịch vụ; địa điểm mua, bán hàng hoá, dịch vụ; nhóm khách hàng đối với mỗi bên tham gia thoả thuận.”*

Như vậy, trong quan hệ nhượng quyền thương mại, thoả thuận phân chia thị trường tiêu thụ thường tồn tại dưới dạng các điều khoản về phạm vi nhượng quyền (phân chia lãnh thổ nhượng quyền) và về lãnh thổ trong hợp đồng nhượng quyền thương mại. Trong đó, xác định lãnh thổ nhượng quyền của bên nhận nhượng quyền được quyền kinh doanh, đồng thời, bên nhượng quyền cam kết với bên nhận nhượng quyền không kinh doanh, không nhượng quyền thương mại cho bất cứ bên nhận nhượng quyền nào khác nằm trong lãnh thổ nhượng quyền của bên nhận nhượng quyền. Có thể nói, việc xây dựng một vị trí độc quyền về hàng hoá, dịch vụ trong một lãnh thổ nhượng quyền nhất định (phân khúc thị trường) đã làm gia tăng năng lực cạnh tranh của hệ thống nhượng quyền thương mại nhằm tác động trực tiếp đến năng lực cạnh tranh của các đối thủ cạnh tranh của bên nhận nhượng quyền.

Mặt khác, dưới góc độ của nhượng quyền thương mại (về bản chất), bên nhận nhượng quyền thường có xu hướng yêu cầu có vị trí độc quyền kinh doanh trong một phạm vi nhượng quyền nhất định (khu vực này có thể được tính theo mét vuông, theo cây số, ...) và bên nhượng quyền cũng thường dễ dàng chấp nhận yêu cầu bên nhận nhượng quyền (do bên nhượng quyền cũng có xu hướng yêu cầu bên nhận nhượng quyền chỉ được kinh doanh nhượng quyền thương mại tại một cơ sở duy nhất). Có thể nói, việc các bên thoả thuận phân chia thị trường tiêu thụ trên thị trường (có liên quan) sẽ làm giảm sút năng lực cạnh tranh của bên nhận nhượng quyền (do bên nhận nhượng quyền không phải chịu bất cứ sức ép cạnh tranh nào từ phía bên nhượng quyền và các bên nhận nhượng quyền khác trong hệ thống nhượng quyền thương mại). Tuy nhiên, tính hạn chế cạnh tranh giữa các bên tham gia thoả thuận phân chia thị trường tiêu thụ trong kinh doanh được các bên trong quan hệ nhượng quyền thương mại lại được coi như một tiền

đề để đảm bảo sự tồn tại và phát triển thành công của một hệ thống nhượng quyền thương mại tại Việt Nam.

Ví dụ: Trong thoả thuận nhượng quyền thương mại của hệ thống nhà hàng Burger King, Hoa Kỳ quy định “*Nhượng quyền thương mại*” này dành cho địa điểm được quy định cụ thể và không cấp hoặc ngụ ý cấp bất kỳ sự độc quyền đối với khu vực, thị trường hoặc lãnh thổ nào cho bên nhận nhượng quyền hoặc hệ thống nhượng quyền của KFC, bên nhượng quyền đồng ý bảo trợ độc quyền trong bán kính 1.5 dặm với dân số khoảng 30.000 người. Quy định về việc phân chia thị trường và hạn chế cạnh tranh giữa các bên trong hợp đồng nhượng quyền thương mại là một trong những đặc trưng của hoạt động nhượng quyền thương mại nhằm bảo đảm quyền và nghĩa vụ các bên trong quan hệ hợp đồng. Vì vậy, bằng sự thoả thuận mỗi bên nhận nhượng quyền chỉ kinh doanh một cơ sở duy nhất trong phạm vi nhất định, đã tạo ra vị thế độc quyền trong khu vực cho mỗi bên nhận nhượng quyền. Thoả thuận dọc này có thể hạn chế quyền tự do kinh doanh và khả năng phát triển của bên nhận nhượng quyền và sẽ tạo ra sự hạn chế (theo chiều ngang) đối với các doanh nghiệp khác kinh doanh cùng lĩnh vực ngành nghề gia nhập thị trường ở những khu vực đã được bên nhượng quyền phân chia cho các bên nhận nhượng quyền và đồng thời, hạn chế khả năng lựa chọn nhà cung cấp hàng hoá, cung ứng dịch vụ của người tiêu dùng trong một khu vực địa lý nhất định. Tuy nhiên, không phải mọi thoả thuận phân chia khu vực địa lý để kinh doanh đều vi phạm cạnh tranh, để xác định hành vi này có vi phạm pháp luật cạnh tranh hay không còn tùy thuộc vào từng trường hợp cụ thể.

Dưới khía cạnh của pháp luật về cạnh tranh, căn cứ theo quy định tại Khoản 1, Điều 14, Luật cạnh tranh năm 2018 thì những thoả thuận hạn chế cạnh tranh bị cấm này sẽ được miễn trừ có thời hạn nếu lợi ích mà các thoả thuận đó mang lại lớn hơn so với tiêu cực tới môi trường cạnh tranh. Cụ thể như sau:

*“1. Thoả thuận hạn chế cạnh tranh quy định tại các khoản 1, 2, 3, 7, 8, 9, 10 và 11 Điều 11 bị cấm theo quy định tại Điều 12 của Luật này được miễn trừ có thời hạn nếu có lợi cho người tiêu dùng và đáp ứng một trong các điều kiện sau đây:*

*a) Tác động thúc đẩy tiến bộ kỹ thuật, công nghệ, nâng cao chất lượng hàng hóa, dịch vụ;*

*b) Tăng cường sức cạnh tranh của doanh nghiệp Việt Nam trên thị trường quốc tế;*

*c) Thúc đẩy việc áp dụng thống nhất tiêu chuẩn chất lượng, định mức kỹ thuật của chủng loại sản phẩm;*

*d) Thống nhất các điều kiện thực hiện hợp đồng, giao hàng, thanh toán nhưng không liên quan đến giá và các yếu tố của giá.”*

Như vậy, trong trường hợp các bên muốn xác định thoả thuận phân chia thị trường tiêu thụ được thể hiện trong hợp đồng nhượng quyền thương mại có phải đối diện với nguy cơ vi phạm pháp luật về cạnh tranh hay không thì các bên tham gia thoả thuận phải xác định được mức độ tác động của điều khoản cụ thể đối với thị trường. Tuy nhiên, việc chứng minh những lợi ích mà thoả thuận hạn chế cạnh tranh đó có lớn hơn so với tiêu cực tới môi trường cạnh tranh là rất khó. Hạn chế này đã làm ảnh hưởng không nhỏ đến sự phát triển của hoạt động nhượng quyền thương mại, bởi các bên trong quan hệ nhượng quyền luôn phải đối mặt với khả năng vi phạm pháp luật cạnh tranh khi không thể ghi nhận những điều khoản mang bản chất của thoả thuận phân chia thị trường tiêu thụ.

## **2.2. Thực trạng pháp luật về hành vi lạm dụng vị trí thống lĩnh, hành vi lạm dụng vị trí độc quyền trong hoạt động nhượng quyền thương mại**

### **2.2.1. Hành vi áp đặt giá bán hàng hoá, dịch vụ bất hợp lý gây thiệt hại cho bên nhận nhượng quyền**

Hành vi áp đặt giá bất hợp lý gây thiệt hại cho bên nhận nhượng quyền là hành vi của bên nhượng quyền khi đưa ra một mức giá quá cao đối với bên nhận nhượng quyền mà mức giá đó được cho là không phù hợp với quy định luật chung của thị trường.

Căn cứ theo quy định tại Khoản 2 Điều 27 Nghị định số 116/2005/NĐ-CP ngày 15 tháng 09 năm 2005 Quy định chi tiết thi hành một số điều của Luật Cạnh tranh thì hành vi áp đặt giá bán hàng hoá, dịch vụ bất hợp lý gây thiệt hại cho khách hàng được định nghĩa là:

*“Hành vi áp đặt giá bán hàng hóa, dịch vụ được coi là bất hợp lý gây thiệt hại cho khách hàng nếu cầu về hàng hoá, dịch vụ không tăng đột biến tới mức vượt quá công suất thiết kế hoặc năng lực sản xuất của doanh nghiệp và thỏa mãn hai điều kiện sau đây:*

*a) Giá bán lẻ trung bình tại cùng thị trường liên quan trong thời gian tối thiểu 60 ngày liên tiếp được đặt ra tăng một lần vượt quá 5%; hoặc tăng nhiều lần với tổng mức tăng vượt quá 5% so với giá đã bán trước khoảng thời gian tối thiểu đó;*

*b) Không có biến động bất thường làm tăng giá thành sản xuất của hàng hóa, dịch vụ đó vượt quá 5% trong thời gian tối thiểu 60 ngày liên tiếp trước khi bắt đầu tăng giá.”*

Cụ thể, hành vi áp đặt giá bán hàng hoá, dịch vụ được coi là bất hợp lý gây thiệt hại cho bên nhận nhượng quyền trong trường hợp bên nhượng quyền đưa ra các yêu cầu về hàng hoá, dịch vụ không tăng đột biến tới mức vượt quá công suất thiết kế hoặc năng lực sản xuất của bên nhượng quyền và thỏa mãn hai (02) điều kiện (nói trên). Điều này



có nghĩa là, trong trường hợp bên nhượng quyền vi phạm quy định (nói trên) thì bên nhượng quyền có thể bị cảnh cáo hoặc phạt tiền với mức phạt tiền tối đa là 10% tổng doanh thu của doanh nghiệp có hành vi vi phạm trên thị trường liên quan trong năm tài chính liền kề trước năm thực hiện hành vi vi phạm, nhưng thấp hơn mức phạt tiền thấp nhất đối với các hành vi vi phạm được quy định trong Bộ luật Hình sự (căn cứ theo quy định tại Khoản 2 Điều 110, Điểm e) Khoản 4 Điều 110 và Điều 111 Luật Cạnh tranh năm 2018).

Mặt khác, *dưới góc độ của nhượng quyền thương mại*, trong trường hợp bên nhận nhượng quyền đã tham gia hoạt động nhượng quyền thương mại của hệ thống nhượng quyền thương mại thì bên nhận nhượng quyền phải chấp nhận các yêu cầu hợp lý của bên nhượng quyền nhằm đảm bảo tính đồng bộ trong hệ thống nhượng quyền thương mại của bên nhượng quyền. Điều này có nghĩa là, trong trường hợp (nói trên) thì bên nhượng quyền buộc bên nhận nhượng quyền phải sử dụng một lượng hàng hoá, dịch vụ theo một tỷ lệ nhất định của bên nhượng quyền để phục vụ khách hàng trong quá trình kinh doanh. Hệ quả làm cho bên nhận nhượng quyền không có quyền lựa chọn đối tác cung ứng hàng hoá dịch vụ (quyền cơ bản của thương nhân). Tuy nhiên, trong mối quan hệ nhượng quyền thương mại thì bên nhượng quyền có đặc quyền áp đặt giá bán hàng hoá, dịch vụ đối với bên nhận nhượng quyền thì để tồn tại và phát triển, bên nhận nhượng quyền không có sự lựa chọn nào khác dù biết hành vi áp đặt giá này là bất hợp lý. Có thể nói, hành vi áp đặt giá bán hàng hoá, dịch vụ của bên nhận nhượng quyền có ảnh hưởng trực tiếp đến quyền lợi của bên nhận nhượng quyền và ảnh hưởng gián tiếp đến năng lực cạnh tranh của bên nhận nhượng quyền đối với các đối thủ cạnh tranh khác trong hệ thống nhượng quyền thương mại mà trong đó, bên nhận nhượng quyền có thể không giữ vị trí thống lĩnh hoặc vị trí độc quyền trên thị trường (có liên quan).

Trong hoạt động nhượng quyền thương mại tại Việt Nam, pháp luật quy định cách thức nhận diện hành vi áp đặt giá bán hàng hoá, dịch vụ được coi là bất hợp lý gây thiệt hại cho bên nhận nhượng quyền (căn cứ theo quy định tại Khoản 2 Điều 27 Nghị định số 116/2005/NĐ-CP ngày 15 tháng 09 năm 2005). Điều này có nghĩa là, không phải mọi hành vi áp đặt giá bán hàng hoá, dịch vụ của bên nhượng quyền đối với bên nhận nhượng quyền đều trái với quy định của pháp luật Việt Nam. Tức là, trong trường hợp bên nhượng quyền giữ vị trí thống lĩnh hoặc vị trí độc quyền trên thị trường (có liên quan) thì hành vi áp đặt giá bán hàng hoá, dịch vụ của bên nhượng quyền đối với bên nhận nhượng quyền mới bị coi là vi phạm pháp luật Việt Nam.

### **2.2.2. Hành vi ấn định giá bán lại tối thiểu gây thiệt hại cho khách hàng**

Căn cứ theo quy định tại Khoản 3 Điều 27 Nghị định số 116/2005/NĐ-CP ngày 15 tháng 09 năm 2005 Quy định chi tiết thi hành một số điều của Luật Cạnh tranh thì hành vi “*Ấn định giá bán lại tối thiểu gây thiệt hại cho khách hàng là việc không chế không cho phép các nhà phân phối, các nhà bán lẻ bán lại hàng hóa thấp hơn mức giá đã quy định trước.*”

Cụ thể, hành vi ấn định giá bán lại tối thiểu được coi là gây thiệt hại cho khách hàng của bên nhượng quyền trong trường hợp bên nhượng quyền đưa ra mức giá bán lại hàng hoá, dịch vụ tối thiểu buộc bên nhận nhượng quyền phải chấp nhận, nhằm không chế không cho phép bên nhận nhượng quyền bán lại hàng hoá, dịch vụ với mức giá thấp hơn mức giá đã được quy định từ trước. Trong đó, đối tượng của hành vi ấn định giá bán lại tối thiểu gây thiệt hại cho khách hàng trong quan hệ nhượng quyền thương mại (dưới hình thức nhượng quyền phân phối sản phẩm) chính là giá bán lại hàng hoá, dịch vụ của bên nhận nhượng quyền cho khách hàng. Điều này có nghĩa là, trong trường hợp bên nhượng quyền vi phạm quy định (nói trên) thì bên nhượng quyền có thể bị cảnh cáo hoặc phạt tiền với mức phạt tiền tối đa là 10% tổng doanh thu của doanh nghiệp có hành vi vi phạm trên thị trường liên quan trong năm tài chính liền kề trước năm thực hiện hành vi vi phạm, nhưng thấp hơn mức phạt tiền thấp nhất đối với các hành vi vi phạm được quy định trong Bộ luật Hình sự (căn cứ theo quy định tại Khoản 2 Điều 110, Điểm e) Khoản 4 Điều 110 và Điều 111 Luật Cạnh tranh năm 2018). Tuy nhiên, hậu quả của hành vi ấn định giá bán lại tối thiểu gây thiệt hại cho khách hàng sẽ làm giảm sút, triệt tiêu năng lực cạnh tranh giữa các bên nhận nhượng quyền trong hệ thống nhượng quyền và giữa các bên trong hệ thống nhượng quyền (ở đây là bên nhận nhượng quyền đối với bên nhượng quyền), thậm chí, hành vi ấn định giá bán lại tối thiểu gây thiệt hại cho khách hàng này còn làm hạn chế năng lực cạnh tranh giữa các hệ thống nhượng quyền thương mại (có liên quan). Có thể nói, hành vi ấn định giá bán lại tối thiểu của bên nhượng quyền có ảnh hưởng trực tiếp đến quyền tự do xác định giá bán hàng hoá, dịch vụ của bên nhận nhượng quyền và ảnh hưởng gián tiếp đến quyền lợi của khách hàng trong việc tìm kiếm, lựa chọn và sử dụng hàng hoá, dịch vụ với mức giá hợp lý trên thị trường.

Giả sử: Trong hệ thống nhượng quyền thương hiệu chuỗi cửa hàng tiện lợi Circle K, nếu bên nhượng quyền ấn định giá bán lại tối thiểu một gói bánh khoai tây vị tảo biển Lay'S là 23.000 VNĐ thì việc cạnh tranh về giá của các bên nhận nhượng quyền trong hệ thống nhượng quyền thương hiệu Circle K (nói chung) và bên nhận nhượng quyền đối với bên nhượng quyền (nói riêng) hoàn toàn sẽ bị triệt tiêu. Có thể nói, nếu bên nhượng quyền thực hiện hành vi ấn định giá bán lại tối thiểu đối với toàn bộ hệ thống

nhượng quyền thương hiệu chuỗi cửa hàng tiện lợi Circle K thì các bên nhận nhượng quyền trong hệ thống nhượng quyền không chỉ bị hạn chế cạnh tranh với nhau về giá bán hàng hoá, dịch vụ mà còn bị hạn chế cạnh tranh với các đối thủ cạnh tranh khác nằm ngoài hệ thống nhượng quyền thương hiệu chuỗi cửa hàng tiện lợi Circle K (bởi vì, bên nhận nhượng quyền không được giảm giá bán lại hàng hoá, dịch vụ dưới mức tối thiểu mà bên nhượng quyền đã ấn định). Chính vì vậy, trong trường hợp các đối thủ cạnh tranh khác nằm ngoài hệ thống nhượng quyền bán gói bánh khoai tây vị táo biển Lay'S (cùng số lượng và cùng chất lượng) với mức giá là 20.000 VNĐ thì khả năng bên nhận nhượng quyền bị mất khách là cực kỳ cao.

Việc điều chỉnh hành vi ấn định giá bán lại của bên nhượng quyền đứng trước mâu thuẫn của hai hệ thống pháp luật: Luật Cạnh tranh và Luật Thương mại. Để điều chỉnh hành vi này ta cần xác định lợi ích nào cần được ưu tiên bảo vệ: Bảo vệ pháp luật về cạnh tranh hay ưu tiên những đặc quyền của bên nhượng quyền và bản chất của hoạt động nhượng quyền thương mại?

Mặt khác, *dưới góc độ của nhượng quyền thương mại*, trong trường hợp bên nhận nhượng quyền đã tham gia hoạt động nhượng quyền thương mại của hệ thống nhượng quyền thương mại nhưng không đảm bảo thực hiện các yêu cầu về mặt giá cả, chất lượng sản phẩm hoặc dịch vụ chăm sóc khách hàng, ... nhằm đảm bảo tính thống nhất và tính đồng bộ trong toàn bộ hệ thống nhượng quyền thương mại của bên nhượng quyền thì nguy cơ toàn bộ hệ thống nhượng quyền thương mại (nói trên) bị sụp đổ là cực kỳ cao. Điều này có nghĩa là, bên nhượng quyền hoàn toàn có thể thực hiện hành vi ấn định giá bán lại tối thiểu nhằm kiểm soát giá bán lại của hàng hoá, dịch vụ trong toàn bộ hệ thống nhượng quyền thương mại, loại bỏ cạnh tranh về giá bán lại hàng hoá, dịch vụ của bên nhận nhượng quyền trong toàn bộ hệ thống nhượng quyền thương mại của bên nhượng quyền.

Ví dụ về hệ thống nhượng quyền đồng giá: Năm 2014, The Coffee House được thành lập, với trụ sở chính nằm tại Thành phố Hồ Chí Minh. Tính đến tháng 01 năm 2023, The Coffee House đứng thứ hai (02) tại Việt Nam về số lượng cửa hàng với 152 cửa hàng (chỉ sau Highlands Coffee với 597 cửa hàng). Theo đó, The Coffee House nhượng quyền, vận hành và phát triển một (01) chuỗi cửa hàng nhượng quyền thương hiệu cà phê Việt Nam, có thể kể đến như: The Coffee House Hoàng Cầu tại Số 36 Đường Hoàng Cầu, Phường Ô Chợ Dừa, Quận Đống Đa, Thành phố Hà Nội; The Coffee House Nguyễn Khuyến tại Số 38 Đường Nguyễn Khuyến, Phường Phúc La, Quận Hà Đông, Thành phố Hà Nội; The Coffee House Nguyễn Tuân tại Số 47 Đường Nguyễn Tuân, Phường Thanh Xuân Trung, Quận Thanh Xuân, Thành phố Hà Nội; The Coffee House Trung Hoà tại Số 3 Phố Trung Hoà, Phường Trung Hoà, Quận Cầu Giấy, Thành phố Hà

Nội; The Coffee House Vinhomes The Botanica tại B3-01 Phố Hàm Nghi, Phường Cầu Diễn, Quận Nam Từ Liêm, Thành phố Hà Nội; The Coffee House Phạm Văn Đồng tại Số 634 Đường Phạm Văn Đồng, Phường Cổ Nhuế, Quận Bắc Từ Liêm, Thành phố Hà Nội và hơn 146 cửa hàng nhượng quyền khác tại Việt Nam. Trong đó, toàn bộ hệ thống nhượng quyền thương hiệu The Coffee House bán một ly cà phê sữa đá đồng giá 29.000 VNĐ. Có thể nói, bên nhượng quyền và bên nhận nhượng quyền (ở đây là các cửa hàng nhượng quyền The Coffee House) đã thoả thuận cùng thống nhất áp dụng mức giá bán cà phê Việt Nam với các cửa hàng nhượng quyền thương hiệu The Coffee House trên toàn quốc. Hành vi ấn định giá bán lại tối thiểu này trước hết giúp cho bên nhượng quyền có khả năng kiểm soát về giá sản phẩm trong hệ thống, thông qua đó đảm bảo tính đồng bộ trong hệ thống nhượng quyền; Từ đó giúp bên nhượng quyền kiểm soát được hành vi cạnh tranh của chính các bên nhận nhượng quyền trong hệ thống nhượng quyền thương mại.

Ngoài ra, trong hoạt động nhượng quyền thương mại tại Việt Nam, pháp luật quy định cách thức nhận diện hành vi ấn định giá bán lại tối thiểu được coi là gây thiệt hại cho khách hàng (căn cứ theo quy định tại Khoản 3 Điều 27 Nghị định số 116/2005/NĐ-CP ngày 15 tháng 09 năm 2005). Điều này có nghĩa là, không phải mọi hành vi ấn định giá bán lại tối thiểu của bên nhượng quyền đối với bên nhận nhượng quyền đều trái với quy định của pháp luật Việt Nam. Tức là, trong trường hợp bên nhượng quyền giữ vị trí thống lĩnh hoặc vị trí độc quyền trên thị trường (có liên quan) thì hành vi ấn định giá bán lại tối thiểu của bên nhượng quyền đối với bên nhận nhượng quyền mới bị coi là vi phạm pháp luật Việt Nam.

### **2.2.3. Hành vi buộc bên nhận nhượng quyền chấp nhận các nghĩa vụ không liên quan trực tiếp đến đối tượng của hợp đồng**

Căn cứ theo quy định tại Khoản 2 Điều 30 Nghị định số 116/2005/NĐ-CP ngày 15 tháng 09 năm 2005 Quy định chi tiết thi hành một số điều của Luật Cạnh tranh thì buộc bên nhận nhượng quyền chấp nhận các nghĩa vụ không liên quan trực tiếp đến đối tượng của hợp đồng được định nghĩa là: *“Buộc doanh nghiệp khác chấp nhận các nghĩa vụ không liên quan trực tiếp đến đối tượng của hợp đồng là hành vi gắn việc mua, bán hàng hoá, dịch vụ là đối tượng của hợp đồng với việc phải mua hàng hoá, dịch vụ khác từ nhà cung cấp hoặc người được chỉ định trước hoặc thực hiện thêm một hoặc một số nghĩa vụ nằm ngoài phạm vi cần thiết để thực hiện hợp đồng.”*

Cụ thể, hành vi buộc bên nhận nhượng quyền chấp nhận các nghĩa vụ không liên quan trực tiếp đến đối tượng của hợp đồng của bên nhượng quyền trong trường hợp bên nhượng quyền buộc bên nhận nhượng quyền phải chấp nhận mua hàng hoá, dịch vụ khác

từ bên nhượng quyền hoặc nhà cung cấp được bên nhượng quyền chỉ định trước hoặc thực hiện thêm một hoặc một số nghĩa vụ nằm ngoài phạm vi cần thiết để thực hiện hợp đồng nhằm triệt tiêu năng lực cạnh tranh của các nhà cung cấp hàng hoá, dịch vụ khác trên thị trường hàng hoá, dịch vụ được “*ràng buộc bán kèm*” (có liên quan). Điều này có nghĩa là, hậu quả của hành vi buộc bên nhận nhượng quyền chấp nhận các nghĩa vụ không liên quan trực tiếp đến đối tượng sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến quyền lợi của bên nhận nhượng quyền trong việc tìm kiếm và lựa chọn nhà cung cấp hàng hoá, dịch vụ có chất lượng tốt nhằm đảm bảo chất lượng hàng hoá, dịch vụ trong quá trình kinh doanh. Tuy nhiên, trong trường hợp bên nhận nhượng quyền buộc phải thực hiện các nghĩa vụ không liên quan trực tiếp đến đối tượng của hợp đồng thì đồng nghĩa với việc bên nhận nhượng quyền sẽ phải sử dụng hàng hoá, dịch vụ nhất định của bên nhượng quyền hoặc nhà cung cấp được bên nhượng quyền chỉ định trước; mà trong đó, nếu bên nhận nhượng quyền phải mua hàng hoá, dịch vụ không trực tiếp tạo ra sản phẩm chính của hệ thống do bên nhượng quyền hoặc nhà cung cấp được bên nhượng quyền chỉ định trước thì việc bên nhượng quyền áp đặt ý chí của mình đối với bên nhận nhượng quyền là hoàn toàn trái với quy định của pháp luật (căn cứ theo quy định tại Khoản 5 Điều 13 Luật Cạnh tranh năm 2018) và đang nhằm mục đích cản trở cạnh tranh đối với các doanh nghiệp khác trên thị trường của sản phẩm bán kèm.

Trong quan hệ nhượng quyền thương mại, đối tượng của hợp đồng thương mại bao gồm các yếu tố liên quan đến quyền sở hữu trí tuệ của bên nhượng quyền, ở đây là tên thương mại, nhãn hiệu hoặc bí quyết kinh doanh, ... của bên nhượng quyền và các yếu tố liên quan đến dấu hiệu nhận biết của bên nhượng quyền, ở đây có thể là phương thức phục vụ, dịch vụ chăm sóc khách hàng, dịch vụ hậu mãi, ... Điều này có nghĩa là, đối tượng của hợp đồng thương mại không phải là một loại hàng hoá, dịch vụ hữu hình.

Mặt khác, *dưới góc độ của nhượng quyền thương mại*, trong trường hợp bên nhận nhượng quyền đã tham gia hoạt động nhượng quyền thương mại nằm trong hệ thống nhượng quyền thương mại của bên nhượng quyền nhưng không tìm kiếm và lựa chọn được nhà cung cấp hàng hoá, dịch vụ có chất lượng tốt, làm ảnh hưởng đến danh tiếng của toàn bộ hệ thống nhượng quyền thì việc bên nhượng quyền buộc bên nhận nhượng quyền phải mua hàng hoá, dịch vụ của bên nhượng quyền hoặc nhà cung cấp được bên nhượng quyền chỉ định trước nhằm bảo vệ danh tiếng của hệ thống nhượng quyền và đảm bảo tính đồng bộ của toàn bộ hệ thống nhượng quyền thương mại là hoàn toàn hợp lý. Điều này có nghĩa là, hành vi buộc bên nhận nhượng quyền chấp nhận các nghĩa vụ không liên quan trực tiếp đến đối tượng của hợp đồng của bên nhượng quyền sẽ giúp bên nhượng quyền kiểm soát được chất lượng hàng hoá, dịch vụ của bên nhận nhượng quyền trong quá trình kinh doanh, hạn chế rủi ro trong việc bên nhận nhượng quyền

cung cấp hàng hoá, dịch vụ kém chất lượng cho khách hàng làm ảnh hưởng đến danh tiếng của toàn bộ hệ thống nhượng quyền thương mại.

Giả sử: Khi nhượng quyền kinh doanh chuỗi cửa hàng Dookki chuyên về hình thức lẩu buffet, bên nhượng quyền (ở đây có nghĩa là Dookki) yêu cầu bên nhận nhượng quyền phải nhập nguyên liệu đầu vào từ một nguồn cung cấp nhất định nhằm đảm bảo chất lượng món ăn Dookki đồng nhất về nhiều mặt, ở đây là về hương vị món ăn và màu sắc chủ đạo trong toàn bộ hệ thống nhượng quyền. Có thể nói, hành vi buộc bên nhận nhượng quyền chấp nhận các nghĩa vụ không liên quan trực tiếp đến đối tượng của hợp đồng của Dookki giúp Dookki kiểm soát được chất lượng món ăn một cách có hiệu quả, tránh rủi ro trong việc cung cấp đồ ăn kém chất lượng, làm ảnh hưởng đến việc đánh giá chất lượng sản phẩm của toàn bộ hệ thống nhượng quyền thương hiệu Dookki. Chính vì vậy, nếu bên nhận nhượng quyền nào đó ở Hà Nội cung cấp sản phẩm kém chất lượng thì khả năng khách hàng không tiếp tục lựa chọn sản phẩm của Dookki là cực kỳ cao (bởi vì, khách hàng sẽ mặc định rằng ở bất cứ cơ sở nào của thương hiệu Dookki thì chất lượng món ăn đều phải như nhau).

Tuy nhiên, thực tế cho thấy ngoài mục đích đảm bảo tính đồng bộ của hệ thống nhượng quyền mà bên nhượng vẫn viện dẫn để biện hộ cho hành vi này, việc thực hiện hành vi “*ràng buộc bán kèm*” phải chăng vẫn còn có những mục đích ẩn giấu khác như: Tăng doanh thu hay bên nhượng quyền hưởng lợi từ nhà cung cấp mà bên nhượng quyền đã thoả thuận trước và yêu cầu bên nhận nhượng quyền phải ký các hợp đồng mua bán hàng hoá, dịch vụ với các nhà cung cấp nhất định. Bên cạnh đó, bên nhượng quyền có thể buộc bên nhận nhượng quyền phải ký kết các hợp đồng mua bán hàng hoá, dịch vụ với nhà cung cấp nhất định mặc dù có trường hợp hàng hoá dịch vụ đó không liên quan trực tiếp đến đối tượng của hợp đồng hoặc không làm ảnh hưởng tới sự đồng bộ của hệ thống nhượng quyền.

Ngoài ra, trong hoạt động nhượng quyền thương mại tại Việt Nam, pháp luật quy định cách thức nhận diện hành vi buộc bên nhận nhượng quyền chấp nhận các nghĩa vụ không liên quan trực tiếp đến đối tượng của hợp đồng (căn cứ theo quy định tại Khoản 2 Điều 30 Nghị định số 116/2005/NĐ-CP ngày 15 tháng 09 năm 2005). Điều này có nghĩa là, không phải mọi hành vi buộc bên nhận nhượng quyền chấp nhận các nghĩa vụ không liên quan trực tiếp đến đối tượng của hợp đồng của bên nhượng quyền đối với bên nhận nhượng quyền đều trái với quy định của pháp luật Việt Nam. Tức là, trong trường hợp bên nhượng quyền giữ vị trí thống lĩnh hoặc vị trí độc quyền trên thị trường (có liên quan) thì hành vi buộc bên nhận nhượng quyền chấp nhận các nghĩa vụ không liên quan trực tiếp đến đối tượng của hợp đồng của bên nhượng quyền đối với bên nhận nhượng quyền mới bị coi là vi phạm pháp luật Việt Nam.

## TIỂU KẾT CHƯƠNG 2

***Kết thúc chương 2, em đã làm rõ một số nội dung như sau:***

*Thứ nhất*, nghiên cứu thực trạng của pháp luật về hành vi thoả thuận hạn chế cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại (thông qua những thoả thuận về giá bán hàng hoá, dịch vụ và thoả thuận phân chia thị trường tiêu thụ). Đồng thời, em đã đi sâu vào phân tích các hành vi thoả thuận hạn chế cạnh tranh (nói trên) dựa trên cơ sở so sánh giữa pháp luật điều chỉnh các hành vi cạnh tranh (Luật Cạnh tranh) với pháp luật điều chỉnh trực tiếp hoạt động nhượng quyền thương mại (Luật Thương mại);

*Thứ hai*, nghiên cứu thực trạng của pháp luật về hành vi lạm dụng vị trí thống lĩnh và lạm dụng vị trí độc quyền trong hoạt động nhượng quyền thương mại (thông qua hành vi áp đặt giá bán hàng hoá, dịch vụ bất hợp lý gây ra thiệt hại cho bên nhận nhượng quyền, hành vi ấn định giá bán lại tối thiểu gây thiệt hại cho khách hàng hành vi buộc bên nhận nhượng quyền chấp nhận các nghĩa vụ không liên quan trực tiếp đến đối tượng của hợp đồng). Đồng thời, em đã đi sâu vào phân tích các hành vi lạm dụng vị trí thống lĩnh và lạm dụng vị trí độc quyền (nói trên) dựa trên cơ sở so sánh giữa pháp luật điều chỉnh các hành vi cạnh tranh (Luật Cạnh tranh) với pháp luật điều chỉnh trực tiếp hoạt động nhượng quyền thương mại (Luật Thương mại);

*Thứ ba*, em đã đưa ra một số trường hợp cụ thể để nhận diện hành vi thoả thuận hạn chế cạnh tranh và hành vi lạm dụng vị trí thống lĩnh và lạm dụng vị trí độc quyền trên thị trường đang diễn ra trong hoạt động nhượng quyền thương mại tại Việt Nam hiện nay.

### **CHƯƠNG 3: ĐỊNH HƯỚNG VÀ MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM HOÀN THIỆN PHÁP LUẬT VỀ HẠN CHẾ CẠNH TRANH TRONG HOẠT ĐỘNG NHƯỢNG QUYỀN THƯƠNG MẠI TẠI VIỆT NAM**

#### **3.1. Một số định hướng nhằm hoàn thiện pháp luật về hạn chế cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại**

##### **3.1.1. Định hướng chung nhằm hoàn thiện pháp luật về hạn chế cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại**

*Thứ nhất*, pháp luật về hạn chế cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại tại Việt Nam cần đảm bảo duy trì và bảo vệ môi trường cạnh tranh bình đẳng giữa các doanh nghiệp một cách có hiệu quả trên thị trường Việt Nam (không nhằm bảo vệ một doanh nghiệp hoặc nhóm doanh nghiệp cụ thể nào trên thị trường).

Xuất phát từ mục tiêu xuyên suốt trong việc xây dựng pháp luật về cạnh tranh là *“Tạo lập, duy trì và bảo đảm môi trường cạnh tranh lành mạnh, bình đẳng giữa các doanh nghiệp trên thị trường, từ đó tăng cường khả năng tiếp cận thị trường, phân bổ hiệu quả các nguồn lực, nâng cao hiệu quả kinh tế, phúc lợi xã hội và bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng”* nhưng trên thực tế, việc thực thi pháp luật về cạnh tranh (nói chung) và pháp luật về hạn chế cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại (nói riêng) vẫn còn tồn tại nhiều bất cập. Vì vậy, việc thực thi pháp luật về hạn chế cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại tại Việt Nam cần đảm bảo duy trì và bảo vệ môi trường cạnh tranh, từng bước xóa bỏ những rào cản trong việc thực thi pháp luật về hạn chế cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại.

*Thứ hai*, pháp luật về hạn chế cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại tại Việt Nam cần đảm bảo tăng cường năng lực thực thi pháp luật về hạn chế cạnh tranh trong việc kết hợp chặt chẽ giữa tư duy pháp lý và tư duy kinh tế.

Xuất phát từ kinh nghiệm thực tế của các quốc gia có nền kinh tế phát triển trong việc thực thi pháp luật về cạnh tranh lâu đời trên thế giới, có thể nói, pháp luật về cạnh tranh tại Việt Nam vẫn chưa kiểm soát được các hành vi hạn chế cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại tại Việt Nam. Vì vậy, các quy định điều chỉnh hành vi hạn chế cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại, ở đây là *“tư duy pháp lý”* cần được kết hợp một cách chặt chẽ với *“tư duy kinh tế”* về mặt kinh tế của hành vi (nói trên), dựa trên cơ sở của phương pháp phân tích và phương pháp đánh giá, nhằm đảm bảo tăng cường năng lực thực thi pháp luật về hạn chế cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại tại Việt Nam.

*Thứ ba*, pháp luật về hạn chế cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại tại Việt Nam cần nhấn mạnh vai trò trung tâm của Nhà nước trong hoạt động bảo



vệ môi trường cạnh tranh bình đẳng giữa các doanh nghiệp một cách có hiệu quả trên thị trường tại Việt Nam.

Căn cứ theo quy định tại Điều 7 Luật Cạnh tranh năm 2018 thì cơ quan có trách nhiệm quản lý Nhà nước về cạnh tranh bao gồm:

- “1. Chính phủ thống nhất quản lý nhà nước về cạnh tranh.*
- 2. Bộ Công Thương là cơ quan đầu mối giúp Chính phủ thực hiện quản lý nhà nước về cạnh tranh.*
- 3. Các Bộ, cơ quan ngang Bộ, trong phạm vi nhiệm vụ, quyền hạn của mình, có trách nhiệm phối hợp với Bộ Công Thương thực hiện quản lý nhà nước về cạnh tranh.*
- 4. Ủy ban nhân dân cấp tỉnh, trong phạm vi nhiệm vụ, quyền hạn của mình, có trách nhiệm thực hiện quản lý nhà nước về cạnh tranh.”*

Điều này có nghĩa là, thông qua vai trò và vị trí của các cơ quan thực thi pháp luật về cạnh tranh, Nhà nước chính là chủ thể có trách nhiệm cao nhất trong hoạt động bảo vệ môi trường cạnh tranh trong việc điều tra, xử lý các hành vi hạn chế cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại (nói riêng) và các hành vi cạnh tranh không lành mạnh; giám sát, rà soát hoạt động tập trung kinh tế của doanh nghiệp, quản lý hoạt động bán hàng đa cấp, thực thi pháp luật bảo vệ người tiêu dùng, kiểm soát hợp đồng theo mẫu và các hoạt động hỗ trợ khác (nói chung). Vì vậy, pháp luật về hạn chế cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại tại Việt Nam cần làm rõ vai trò trung tâm của Nhà nước thông qua vai trò và vị trí của các cơ quan thực thi pháp luật về cạnh tranh (nói trên).

### **3.1.2. Định hướng cụ thể nhằm hoàn thiện pháp luật về hạn chế cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại**

*Thứ nhất*, pháp luật về hạn chế cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại tại Việt Nam phải dựa trên cơ sở đảm bảo ghi nhận quy luật khách quan của cạnh tranh trong quan hệ nhượng quyền thương mại.

Xuất phát từ mục tiêu tối đa hoá lợi nhuận trong quá trình thực hiện hoạt động thương mại, các chủ thể kinh doanh chuyên nghiệp (ở đây được gọi là, các thương nhân) thường có nhu cầu cạnh tranh nhằm mở rộng thị phần kinh doanh. Cụ thể, tất cả hoạt động thương mại đều có khả năng làm phát sinh yếu tố cạnh tranh trong hoạt động thương mại. Điều này có nghĩa là, yếu tố cạnh tranh là yếu tố tiềm ẩn của các thương nhân mà có thể, yếu tố cạnh tranh lại chính là động lực của các thương nhân trong quá trình thực hiện hoạt động thương mại (có xuất hiện các đối thủ cạnh tranh) trên thị trường (có liên quan). Nhìn chung, trong quá trình kinh doanh, các thương nhân có xu hướng

thực hiện các hành vi hạn chế cạnh tranh nhằm tối đa hoá lợi nhuận, hạn chế sự tham gia của các đối thủ cạnh tranh khác trên thị trường (có liên quan), ngăn chặn sự gia nhập thị trường của các đối thủ cạnh tranh tiềm năng khác hoặc thực hiện các hành vi hạn chế yếu tố cạnh tranh giữa các thương nhân với nhau thông qua việc cam kết không cạnh tranh với nhau và phân chia thị trường để kinh doanh hàng hoá, dịch vụ, từ đó, làm hạn chế trong việc tìm kiếm, lựa chọn và sử dụng hàng hoá, dịch vụ của người tiêu dùng.

Bên cạnh đó, hoạt động nhượng quyền thương mại tại Việt Nam vốn dĩ đã mang trong mình bản chất của hoạt động thương mại nhưng không nằm ngoài quy luật của cạnh tranh. Điều này có nghĩa là, về mặt hình thức, hoạt động nhượng quyền thương mại dường như không tồn tại yếu tố cạnh tranh trong hệ thống nhượng quyền thương mại (do sự đồng bộ tương đối trong hệ thống nhượng quyền). Mặc dù vậy, về mặt bản chất, với sự độc lập (về mặt pháp lý và về mặt tài chính) và sự cùng nhau kinh doanh một loại hàng hoá, dịch vụ với cùng một phương thức kinh doanh như nhau lại làm cho các bên nhận nhượng quyền trong hệ thống nhượng quyền thương mại có xu hướng cạnh tranh với nhau mạnh mẽ hơn.

Như vậy, do sự cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại được bắt nguồn từ những nguyên nhân chủ quan và khách quan khác nhau, Nhà nước cần dựa trên cơ sở đảm bảo ghi nhận quy luật khách quan của cạnh tranh trong quan hệ nhượng quyền thương mại để xác định được chính xác hành vi cạnh tranh và xây dựng một hệ thống các quy phạm pháp luật điều chỉnh hài hoà các khía cạnh của quan hệ nhượng quyền thương mại nhằm kiểm soát các hành vi cạnh tranh có khả năng xâm phạm đến lợi ích cạnh tranh trên thị trường Việt Nam.

*Thứ hai*, pháp luật về hạn chế cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại tại Việt Nam phải dựa trên cơ sở ghi nhận những ngoại lệ hợp lý của pháp luật về cạnh tranh theo hướng phù hợp với bản chất của hoạt động nhượng quyền thương mại.

Hoạt động nhượng quyền thương mại là phương thức kinh doanh được thiết lập giữa các bên hoàn toàn độc lập với nhau (về mặt pháp lý và về mặt tài chính) nhưng lại thể hiện ra bên ngoài như một sự liên kết chặt chẽ với nhau (về mặt tổ chức). Cụ thể, dưới góc nhìn của người tiêu dùng, bên nhận nhượng quyền giống như chi nhánh hoặc công ty con của bên nhượng quyền, mặc dù, về bản chất của nhượng quyền thương mại thì bên nhượng quyền và bên nhận nhượng quyền hoàn toàn không có quan hệ với nhau về mặt sở hữu nhưng trên thực tế, trong hoạt động nhượng quyền thương mại, bên nhượng quyền phải chuyển giao toàn bộ phương thức kinh doanh dưới nhãn hiệu, bí quyết kinh doanh và kế hoạch kinh doanh cho bên nhận nhượng quyền và bên nhận nhượng quyền có quyền sử dụng toàn bộ phương thức kinh doanh (nói trên) được bên

nhượng quyền chuyển giao để tiến hành kinh doanh hàng hoá, dịch vụ theo phương thức kinh doanh của bên nhượng quyền. Điều này có nghĩa là, bên nhượng quyền và bên nhận nhượng quyền sẽ cùng sử dụng một tên thương mại, cùng sử dụng một phương thức kinh doanh và cùng kinh doanh một loại hàng hoá, dịch vụ trên thị trường (có liên quan). Nhìn chung, nếu bên nhượng quyền không có những chính sách cụ thể nhằm kiểm soát hoạt động kinh doanh của bên nhận nhượng quyền một cách chặt chẽ (sau khi đã chuyển giao toàn bộ phương thức kinh doanh gắn liền với nhãn hiệu, bí quyết kinh doanh và kế hoạch kinh doanh) thì bên nhượng quyền rất có khả năng sẽ bị mất danh tiếng thương hiệu trong hoạt động nhượng quyền thương mại. Theo đó, bên nhượng quyền thường có xu hướng buộc bên nhận nhượng quyền phải chấp nhận những hạn chế cạnh tranh nhất định về giá bán hàng hoá, cung ứng dịch vụ hoặc buộc bên nhận nhượng quyền chấp nhận các nghĩa vụ không liên quan trực tiếp đến đối tượng của hợp đồng, ... và ngược lại, bên nhận nhượng quyền cũng có xu hướng yêu cầu có vị trí độc quyền kinh doanh trong một phạm vi nhượng quyền nhất định đối với bên nhượng quyền. Tuy nhiên, việc các bên trong quan hệ nhượng quyền thương mại thực hiện các hành vi (nói trên) có nguy cơ phải đối diện với pháp luật về cạnh tranh (mặc dù, việc các bên không thực hiện các hành vi (nói trên) thì hoạt động nhượng quyền cũng không thể nào tồn tại được).

*Dưới đây là một số vấn đề phát sinh trong việc điều chỉnh hành vi hạn chế cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại tại Việt Nam cần được giải quyết một cách triệt để (dưới góc độ của pháp lý):*

- Giải quyết mâu thuẫn về lợi ích giữa bên nhượng quyền đối với bên nhận nhượng quyền, giữa các bên nhượng quyền và các bên nhận nhượng quyền trong hệ thống nhượng quyền đối với các đối thủ cạnh tranh nằm ngoài hệ thống nhượng quyền và giữa các bên trong hoạt động nhượng quyền thương mại đối với Nhà nước, giữa các bên trong hoạt động nhượng quyền thương mại đối với người tiêu dùng;

- Đảm bảo hoạt động nhượng quyền thương mại được phát triển theo đúng với bản chất của hoạt động nhượng quyền thương mại tại Việt Nam;

- Đảm bảo việc điều chỉnh quan hệ (nội bộ) trong quan hệ nhượng quyền thương mại phải nằm trong quan hệ cạnh tranh nhằm đảm bảo những ngoại lệ trong việc điều chỉnh quan hệ giữa các bên trong hệ thống nhượng quyền thương mại không được xâm phạm nghiêm trọng đến lợi ích mà pháp luật về cạnh tranh đang bảo vệ đối với hành vi cạnh tranh trên thị trường Việt Nam (nói chung).

Như vậy, Nhà nước cần xây dựng một hệ thống quy phạm pháp luật đảm bảo hoạt động nhượng quyền thương mại được tồn tại và phát triển theo đúng bản chất (vốn

có) của nó nhưng vẫn đảm bảo sự hài hoà về mặt lợi ích giữa các chủ thể khác nhau trong xã hội.

**Lưu ý:** Thời hạn tồn tại của các quy định của pháp luật (nói chung) và những ngoại lệ trong việc điều chỉnh hành vi hạn chế cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại (nói riêng) đều không trường tồn theo thời gian hay năm tháng. Cụ thể, trong mỗi một giai đoạn khác nhau, Nhà nước sẽ có những quy định khác nhau (phụ thuộc vào nhu cầu phát triển của nền kinh tế Việt Nam, chính sách kinh tế của Việt Nam hoặc sự sáng tạo trong quá trình thực hiện hoạt động nhượng quyền thương mại của các thương nhân).

Mặt khác, trong quá trình thực hiện hoạt động nhượng quyền thương mại, hoạt động nhượng quyền thương mại thường tạo ra những xung đột về mặt lợi ích giữa các chủ thể kinh doanh và các chủ thể khác nhau trong xã hội, dẫn tới việc phát sinh những hành vi hạn chế cạnh tranh (khác nhau) nên việc điều chỉnh hành vi hạn chế cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại tại Việt Nam hiện nay là không hề đơn giản.

*Dưới đây là một số lý do khiến các bên (có liên quan) thường có những quan điểm khác nhau về pháp luật về hạn chế cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại tại Việt Nam:*

- *Đối với bên nhượng quyền:* Xuất phát từ nhu cầu đảm bảo tính đồng bộ trong quan hệ nhượng quyền thương mại nhằm hạn chế khả năng sẽ bị mất danh tiếng thương hiệu (do bên nhượng quyền đã chuyển giao quyền thương mại cho bên nhận nhượng quyền), pháp luật điều chỉnh hành vi hạn chế cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại tại Việt Nam cần ghi nhận theo hướng cho phép bên nhượng quyền được thực hiện một số hành vi hạn chế cạnh tranh nhất định nhằm bảo vệ lợi ích chính đáng của bên nhượng quyền (nói riêng) và toàn bộ hệ thống nhượng quyền thương mại (nói chung);

- *Đối với bên nhận nhượng quyền:* Khi đã gia nhập hệ thống nhượng quyền và chấp nhận kinh doanh một loại hàng hoá, dịch vụ theo phương thức kinh doanh của bên nhượng quyền, pháp luật điều chỉnh hành vi hạn chế cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại tại Việt Nam cần ghi nhận theo hướng cho phép bên nhận nhượng quyền được yêu cầu bên nhượng quyền cam kết không kinh doanh, không nhượng quyền thương mại cho bất cứ bên nhận nhượng quyền nào khác nằm trong lãnh thổ nhượng quyền của bên nhận nhượng quyền nhằm bảo vệ lợi ích chính đáng của bên nhận nhượng quyền (nói riêng) và các bên nhận nhượng quyền trong hệ thống nhượng quyền thương mại (nói chung);

- *Đối với các đối thủ cạnh tranh khác:* Do các tác động từ các hành vi hạn chế cạnh tranh giữa các bên trong hệ thống nhượng quyền, pháp luật điều chỉnh hành vi hạn chế cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại tại Việt Nam cần kiểm soát chặt chẽ các hành vi hạn chế cạnh tranh (nói trên) nhằm tránh trường hợp các bên trong hệ thống nhượng quyền cùng hành động hoặc lạm dụng vị trí thống lĩnh, vị trí độc quyền của mình để gây ra những hạn chế cạnh tranh trên thị trường (có liên quan) tác động tiêu cực đến sự tồn tại và phát triển của các đối thủ cạnh tranh nằm ngoài hệ thống nhượng quyền thương mại hoặc ngăn chặn sự gia nhập thị trường của các đối thủ cạnh tranh tiềm năng khác.

Như vậy, Nhà nước cần tiếp nhận theo hướng ghi nhận những ngoại lệ trong việc điều chỉnh hành vi hạn chế cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại là thực sự phù hợp với bản chất của quan hệ nhượng quyền thương mại, từ đó, thúc đẩy sự phát triển mạnh mẽ của hoạt động nhượng quyền thương mại tại Việt Nam.

*Thứ ba,* pháp luật về hạn chế cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại tại Việt Nam phải dựa trên cơ sở đảm bảo sự thống nhất và đồng bộ giữa pháp luật điều chỉnh trực tiếp hoạt động nhượng quyền thương mại (Luật Thương mại) với pháp luật về cạnh tranh.

Xuất phát từ tính chất và mục tiêu điều chỉnh giữa hai (02) hệ thống các quy phạm pháp luật, ở đây là pháp luật điều chỉnh trực tiếp hoạt động nhượng quyền thương mại và pháp luật về cạnh tranh điều chỉnh hai (02) hoạt động (nói trên). Cụ thể, pháp luật điều chỉnh trực tiếp hoạt động nhượng quyền thương mại là pháp luật mang tính chất “*mở đường*” cho hoạt động nhượng quyền thương mại nhằm đảm bảo quyền tự do kinh doanh, tự do phát triển của hoạt động nhượng quyền thương mại mà ở đó, các bên có quyền và nghĩa vụ pháp lý công bằng và bình đẳng với nhau. Trong khi đó, pháp luật về cạnh tranh là pháp luật mang tính chất “*cản trở*” trong việc vạch ra những ranh giới cho hoạt động nhượng quyền thương mại được hoạt động. Điều này có nghĩa là, nếu như pháp luật điều chỉnh trực tiếp hoạt động nhượng quyền thương mại trao cho các chủ thể tham gia hoạt động thương mại quyền tự do kinh doanh thì pháp luật về cạnh tranh lại điều tiết quyền tự do kinh doanh ấy trong một khuôn khổ nhất định, nhằm đảm bảo môi trường cạnh tranh lành mạnh và bắt buộc sự tự do cạnh tranh phải trong khuôn khổ của pháp luật. Tức là, cả hai (02) hệ thống các quy phạm pháp luật này đều điều chỉnh một vấn đề về hoạt động thương mại (nói chung) và hoạt động nhượng quyền thương mại (nói riêng) nhưng lại hoàn toàn khác nhau về tính chất. Mặc dù vậy, cả hai (02) hệ thống các quy phạm pháp luật vẫn phải đạt được sự tương thích trong việc “*mở đường*” của pháp luật điều chỉnh trực tiếp hoạt động nhượng quyền thương mại không vượt quá phạm vi “*cản trở*” của pháp luật về cạnh tranh và ngược lại, việc “*cản trở*” của pháp luật

về cạnh tranh không được vượt quá việc “*mở đường*” của pháp luật điều chỉnh trực tiếp hoạt động nhượng quyền thương mại.

Tuy nhiên, cần lưu ý trong trường hợp, có hành vi thương mại phải chịu sự điều chỉnh của pháp luật điều chỉnh trực tiếp hoạt động nhượng quyền thương mại và pháp luật về cạnh tranh thì mới cần xét đến tính chất của cả hai (02) hệ thống các quy phạm pháp luật (nói trên) có tương thích với nhau được hay không. Tuy nhiên, trong một số trường hợp đặc biệt, nếu sự điều chỉnh của cả hai (02) hệ thống các quy phạm pháp luật (nói trên) thiếu sự hài hoà thì phù hợp sẽ làm thay đổi bản chất của hành vi (đây chính là trường hợp của nhượng quyền thương mại).

Xuất phát từ việc các hành vi hạn chế cạnh tranh thường tồn tại trong hoạt động nhượng quyền thương mại tại Việt Nam, pháp luật về cạnh tranh hướng tới việc điều chỉnh nhằm đảm bảo lợi ích cạnh tranh giữa các chủ thể kinh doanh trên thị trường. Cụ thể, pháp luật điều chỉnh trực tiếp hoạt động nhượng quyền thương mại ghi nhận bản chất tự do kinh doanh, tự do phát triển của hoạt động nhượng quyền thương mại và đặc biệt là tính đồng bộ trong hệ thống nhượng quyền thương mại (đây là một trong những đặc thù của hoạt động nhượng quyền thương mại). Trong khi đó, sự tồn tại và phát triển của hoạt động nhượng quyền thương mại sẽ gặp cản trở nếu pháp luật về cạnh tranh không thừa nhận trong một phạm vi nhất định các hành vi đó giữa các chủ thể kinh doanh trên thị trường. Nguyên nhân dẫn đến tình trạng này là do bên nhượng quyền luôn muốn kiểm soát bên nhận nhượng quyền nhằm loại bỏ nguy cơ bị mất quyền thương mại và đảm bảo tính đồng bộ trong hệ thống nhượng quyền, ngược lại, bên nhận nhượng quyền luôn muốn đảm bảo tỷ lệ thành công cao thông qua việc thống lĩnh, độc quyền lãnh thổ sau khi đã đầu tư một khoản khá lớn để được kinh doanh hàng hoá, dịch vụ dưới quyền thương mại của bên nhượng quyền.

**Lưu ý:** Xu hướng tất yếu của các bên trong quan hệ nhượng quyền thương mại là hạn chế cạnh tranh và rất có khả năng, các bên trong quan hệ nhượng quyền thương mại sẽ phải đối diện với nguy cơ vi phạm pháp luật về cạnh tranh (sau khi thực hiện hành vi theo đúng bản chất của quan hệ nhượng quyền thương mại).

Như vậy, Nhà nước cần có sự điều chỉnh hành vi hạn chế cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại dựa trên cơ sở đảm bảo sự phát triển của pháp luật điều chỉnh trực tiếp hoạt động nhượng quyền thương mại một cách thống nhất và đồng bộ với pháp luật về cạnh tranh nhằm đảm bảo lợi ích cạnh tranh trên thị trường.

### **3.2. Một số giải pháp nhằm hoàn thiện pháp luật về hạn chế cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại**

#### **3.2.1. Đối với thoả thuận về giá bán hàng hoá, cung ứng dịch vụ**

Trong các hành vi hạn chế cạnh tranh về giá bán hàng hoá, cung ứng dịch vụ thì thoả thuận ấn định mức giá bán hàng hoá, dịch vụ có tác động nhiều hơn so với các hành vi hạn chế cạnh tranh ấn định giá bán lại tối thiểu gây thiệt hại cho khách hàng, ... Cụ thể, đối tượng bị thiệt hại trực tiếp trong trường hợp này không chỉ là người tiêu dùng mà còn có thể là các đối thủ cạnh tranh của các bên tham gia thoả thuận và các đối thủ cạnh tranh của toàn bộ hệ thống nhượng quyền thương mại. Trên thực tế, pháp luật về cạnh tranh cấm mọi hành vi thoả thuận ấn định giá bán hàng hoá, dịch vụ một cách trực tiếp hoặc gián tiếp trong trường hợp các bên tham gia thoả thuận trong hệ thống nhượng quyền thương mại đạt ngưỡng thị phần kết hợp từ 30% trở lên trên thị trường (có liên quan). Tuy nhiên, trong trường hợp các bên trong hệ thống nhượng quyền thương mại thoả thuận ấn định giá bán hàng hoá, dịch vụ đến mức “*hủy diệt*” nhằm ngăn cản các đối thủ cạnh tranh gia nhập thị trường (có liên quan) hoặc triệt tiêu năng lực cạnh tranh của các đối thủ cạnh tranh đã tồn tại trên thị trường (có liên quan) thì sẽ bị cấm (điều này hoàn toàn không phụ thuộc vào thị phần kết hợp của các bên tham gia thoả thuận trong hệ thống nhượng quyền thương mại tại Việt Nam). Điều này có nghĩa là, pháp luật về cạnh tranh nên bổ sung thêm những ngoại lệ theo hướng cho phép các bên tham gia thoả thuận ấn định giá bán hàng hoá, dịch vụ một cách trực tiếp hoặc gián tiếp (trong trường hợp việc thống nhất cùng áp dụng một mức giá bán hàng hoá, dịch vụ là một trong những yếu tố nhằm đảm bảo tính đồng bộ trong toàn bộ hệ thống nhượng quyền thương mại). Theo em, việc bổ sung thêm những ngoại lệ theo hướng cho phép các bên tham gia thoả thuận ấn định giá bán hàng hoá, dịch vụ hoàn toàn không gây ra hậu quả hạn chế cạnh tranh quá nghiêm trọng trong hoạt động nhượng quyền thương mại tại Việt Nam. Bởi vì, hành vi thoả thuận cùng thống nhất ấn định giá bán cao trên một thị trường (cụ thể) của các bên (có liên quan) trong cùng một hệ thống nhượng quyền chắc chắn sẽ làm gia tăng cạnh tranh giữa các hệ thống nhượng quyền với nhau, giữa các đối thủ cạnh tranh khác nằm ngoài hệ thống nhượng quyền thương mại. Vì vậy, các bên khi tham gia thoả thuận ấn định giá bán hàng hoá, dịch vụ sẽ phải biết cách để tự điều tiết về giá bán hàng hoá, dịch vụ nhằm đạt được kết quả cạnh tranh tối ưu nhất trên thị trường.

Mặt khác, đối với hành vi thoả thuận về giá bán hàng hoá, dịch vụ gây của các bên trong hệ thống nhượng quyền gây hậu quả hạn chế cạnh tranh nhằm ngăn cản các đối thủ cạnh tranh gia nhập thị trường (có liên quan) hoặc triệt tiêu năng lực cạnh tranh của các đối thủ cạnh tranh đã tồn tại trên thị trường (có liên quan) thì phải xử lý theo đúng quy định của pháp luật về hạn chế cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền

thương mại (do không xuất phát từ yêu cầu đảm bảo tính đồng bộ trong quan hệ nhượng quyền và không đảm bảo danh tiếng thương hiệu của toàn bộ hệ thống nhượng quyền thương mại).

### **3.2.2. Đối với hành vi thoả thuận phân chia thị trường tiêu thụ**

Trong các thoả thuận hạn chế cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại, thoả thuận phân chia thị trường tiêu thụ giữa bên nhượng quyền và bên nhận nhượng quyền có tác động trực tiếp đến các đối thủ cạnh tranh của các bên tham gia thoả thuận. Trên thực tế, khi đã gia nhập hệ thống nhượng quyền và chấp nhận kinh doanh một loại hàng hoá, dịch vụ theo phương thức kinh doanh của bên nhượng quyền, bên nhận nhượng quyền thường có xu hướng yêu cầu bên nhượng quyền cam kết không kinh doanh, không nhượng quyền thương mại cho bất cứ bên nhận nhượng quyền nào khác nằm trong lãnh thổ nhượng quyền của bên nhận nhượng quyền nhằm bảo vệ lợi ích chính đáng của bên nhận nhượng quyền. Tuy nhiên, trong trường hợp bên nhượng quyền không cam kết không nhượng quyền thương mại cho bất cứ bên nhận nhượng quyền nào khác, cụ thể, bên nhượng quyền thực hiện chuyển giao quyền thương mại cho một bên nhận nhượng quyền khác nằm trong lãnh thổ nhượng quyền của bên nhận nhượng quyền thì bên nhận nhượng quyền chắc chắn sẽ phải cạnh tranh một cách khốc liệt với bên nhượng quyền và các bên nhận nhượng quyền trong hệ thống nhượng quyền của bên nhượng quyền (điều này có thể ảnh hưởng đến sự phát triển của hoạt động nhượng quyền thương mại mà trong đó, nguyên nhân làm cho hoạt động nhượng quyền thương mại phát triển chậm là do các chủ thể kinh doanh cân nhắc việc lựa chọn kinh doanh theo phương thức nhượng quyền thương mại). Điều này có nghĩa là, pháp luật về cạnh tranh nên bổ sung thêm những quy định điều chỉnh hành vi thoả thuận phân chia thị trường tiêu thụ trên cơ sở đảm bảo sự thống nhất và đồng bộ giữa pháp luật điều chỉnh trực tiếp hoạt động nhượng quyền thương mại (Luật Thương mại) với pháp luật về cạnh tranh.

Ví dụ: Pháp luật về cạnh tranh cho phép các bên trong hệ thống nhượng quyền thực hiện hành vi thoả thuận phân chia thị trường tiêu thụ trong phạm vi lãnh thổ nhượng quyền và ngược lại, pháp luật về cạnh tranh sẽ không chấp nhận bất cứ hạn chế cạnh tranh nào phát sinh từ thoả thuận (nói trên) của các bên trong hệ thống nhượng quyền thương mại, làm ảnh hưởng đến việc tìm kiếm, lựa chọn và sử dụng hàng hoá, dịch vụ của khách hàng nằm ngoài phạm vi lãnh thổ nhượng quyền đã phân chia cho các bên trong hệ thống nhượng quyền thương mại tại Việt Nam. Theo em, việc bổ sung thêm những quy định điều chỉnh hành vi thoả thuận phân chia thị trường tiêu thụ trên cơ sở đảm bảo sự thống nhất và đồng bộ giữa pháp luật điều chỉnh trực tiếp hoạt động nhượng



quyền thương mại (Luật Thương mại) với pháp luật về cạnh tranh hoàn toàn không ảnh hưởng quá sâu đến cạnh tranh trên thị trường (trong một giới hạn nhất định).

### **3.2.3. Đối với hành vi áp đặt giá bán hàng hoá, dịch vụ bất hợp lý gây ra thiệt hại cho bên nhận nhượng quyền**

Hành vi áp đặt giá bán hàng hoá, dịch vụ bất hợp lý gây ra thiệt hại cho bên nhận nhượng quyền có tác động ngay lập tức và có ảnh hưởng trực tiếp đến quyền lợi của bên nhận nhượng quyền, đặc biệt là trong hình thức nhượng quyền thương mại phân phối (điều này được thể hiện trong trường hợp bên nhận nhượng quyền mua hàng hoá, dịch vụ của bên nhượng quyền để bán lại hàng hoá, dịch vụ theo phương thức kinh doanh của bên nhượng quyền). Điều này có nghĩa là, bên nhượng quyền có vị trí độc quyền trong quan hệ với bên nhận nhượng quyền trong hệ thống nhượng quyền thương mại tại Việt Nam và bên nhận nhượng quyền hoàn toàn không có sự lựa chọn nhà phân phối nào khác (ngoài bên nhượng quyền). Trên thực tế, bên nhượng quyền cũng hoàn toàn có khả năng áp đặt giá bán hàng hoá, dịch vụ cao (theo một cách bất hợp lý) với bên nhận nhượng quyền trong hệ thống nhượng quyền. Vì vậy, pháp luật về cạnh tranh nên bổ sung thêm những quy định nhằm kiểm soát chặt chẽ hơn việc thực hiện hành vi áp đặt giá bán hàng hoá, dịch vụ bất hợp lý gây ra thiệt hại cho bên nhận nhượng quyền của bên nhượng quyền theo hướng cấm hành vi áp đặt giá bán hàng hoá, dịch vụ bất hợp lý gây ra thiệt hại cho bên nhận nhượng quyền (căn cứ theo quy định tại Khoản 2 Điều 27 Nghị định số 116/2005/NĐ-CP ngày 15 tháng 09 năm 2005) mà không phải phụ thuộc vào thị phần của bên nhượng quyền có đạt ngưỡng thị phần kết hợp từ 30% trở lên trên thị trường hay không. Theo em, trong trường hợp (nói trên), điều kiện về thị phần của bên nhượng quyền nên được loại bỏ để xác định hành vi áp đặt giá bán hàng hoá, dịch vụ bất hợp lý gây ra thiệt hại cho bên nhận nhượng quyền trên thị trường (có liên quan).

### **3.2.4. Đối với hành vi ấn định giá bán lại tối thiểu gây thiệt hại cho khách hàng**

Hành vi ấn định giá bán lại tối thiểu gây thiệt hại cho khách hàng có tác động trực tiếp đến sự hình thành về giá bán lại hàng hoá, dịch vụ trong hệ thống nhượng quyền và có tác động gián tiếp đến quyền lợi của khách hàng trong việc tìm kiếm, lựa chọn và sử dụng hàng hoá, dịch vụ với mức giá hợp lý trên thị trường. Điều này có nghĩa là, hành vi ấn định giá bán lại tối thiểu gây thiệt hại cho khách hàng đã làm hạn chế năng lực cạnh tranh của bên nhận nhượng quyền với các đối thủ cạnh tranh nằm trong và ngoài hệ thống nhượng quyền thương mại, gây khó khăn trong việc tìm kiếm, lựa chọn và sử dụng hàng hoá, dịch vụ của khách hàng trong điều kiện tồn tại cạnh tranh trên thị trường. Vì vậy, xuất phát từ bản chất của quan hệ nhượng quyền thương mại, pháp luật về cạnh

tranh nên bổ sung thêm những quy định nhằm kiểm soát chặt chẽ hơn việc thực hiện hành vi ấn định giá bán lại tối thiểu gây thiệt hại cho khách hàng theo hướng cấm bên nhượng quyền có vị trí thống lĩnh, vị trí độc quyền trên thị trường thực hiện hành vi ấn định giá bán lại tối thiểu gây thiệt hại cho khách hàng (căn cứ theo quy định tại Điểm b) Khoản 1 và Điểm a) Khoản 2 Điều 27 Luật Cạnh tranh năm 2018).

Theo em, pháp luật về cạnh tranh nên cho phép bên nhượng quyền thực hiện hành vi ấn định giá bán lại tối thiểu gây thiệt hại cho khách hàng trong trường hợp giá bán lại hàng hoá, dịch vụ là một trong những yếu tố nhằm ảnh hưởng đến tính đồng bộ trong hệ thống nhượng quyền thương mại tại Việt Nam. Trong trường hợp (nói trên), bên nhượng quyền nên thực hiện hành vi ấn định giá bán lại tối thiểu gây thiệt hại cho khách hàng nhằm đảm bảo tính đồng bộ trong hệ thống nhượng quyền thương mại (mặc dù bên nhượng quyền có hoặc không có vị trí thống lĩnh, vị trí độc quyền trên thị trường).

### **3.2.5. Đối với hành vi buộc bên nhận nhượng quyền chấp nhận các nghĩa vụ không liên quan trực tiếp đến đối tượng của hợp đồng**

Hành vi buộc bên nhận nhượng quyền chấp nhận các nghĩa vụ không liên quan trực tiếp đến đối tượng của hợp đồng (hay còn được gọi là “*ràng buộc bán kèm*”) là hành vi được bên nhượng quyền sử dụng trong việc kiểm soát chất lượng hàng hoá, dịch vụ của bên nhận nhượng quyền nhằm đảm bảo sự đồng nhất về chất lượng hàng hoá, dịch vụ của bên nhận nhượng quyền trong quá trình kinh doanh mà không làm ảnh hưởng đến danh tiếng của toàn bộ hệ thống nhượng quyền thương mại. Điều này có nghĩa là, hành vi này có tác động trực tiếp đến quyền tự do lựa chọn nhà cung cấp hàng hoá, dịch vụ của bên nhận nhượng quyền và tác động gián tiếp đến thị trường của hàng hoá, dịch vụ (có liên quan) được bên nhượng quyền chỉ định nhà cung cấp cụ thể (điều này gián tiếp làm phát sinh hạn chế cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền giữa các bên nằm trong và ngoài hệ thống nhượng quyền thương mại tại Việt Nam). Vì vậy, xuất phát từ bản chất của quan hệ nhượng quyền thương mại, pháp luật về cạnh tranh nên bổ sung thêm những ngoại lệ theo hướng cho phép các bên thực hiện hành vi buộc bên nhận nhượng quyền chấp nhận các nghĩa vụ không liên quan trực tiếp đến đối tượng của hợp đồng và xem xét hành vi buộc bên nhận nhượng quyền chấp nhận các nghĩa vụ không liên quan trực tiếp đến đối tượng của hợp đồng có hay không có vi phạm pháp luật về cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại tại Việt Nam.

Theo em, pháp luật về cạnh tranh cho phép bên nhượng quyền thực hiện hành vi buộc bên nhận nhượng quyền chấp nhận các nghĩa vụ không liên quan trực tiếp đến đối tượng của hợp đồng nhằm đảm bảo danh tiếng của toàn bộ hệ thống nhượng quyền thương mại (trong trường hợp này, mặc dù, bên nhượng quyền có hoặc không có vị trí

thống lĩnh, vị trí độc quyền trên thị trường thì việc thực hiện hành vi (nói trên) hoàn toàn không trái với các quy định của pháp luật về cạnh tranh).

### TIỂU KẾT CHƯƠNG 3

***Kết thúc chương 3, em đã làm rõ một số nội dung như sau:***

*Thứ nhất*, từ những nghiên cứu về thực trạng của pháp luật về hành vi thoả thuận hạn chế cạnh tranh và hành vi lạm dụng vị trí thống lĩnh và lạm dụng vị trí độc quyền trên thị trường đang diễn ra trong hoạt động nhượng quyền thương mại tại Việt Nam hiện nay, em đã đưa ra một số định hướng nhằm hoàn thiện pháp luật về hạn chế cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại tại Việt Nam hiện nay;

*Thứ hai*, em đã đề xuất một số giải pháp cụ thể đối với hành vi áp đặt giá bán hàng hoá, dịch vụ bất hợp lý gây ra thiệt hại cho bên nhận nhượng quyền, hành vi ấn định giá bán lại tối thiểu gây thiệt hại cho khách hàng và hành vi buộc bên nhận nhượng quyền chấp nhận các nghĩa vụ không liên quan trực tiếp đến đối tượng của hợp đồng nhằm hoàn thiện pháp luật về hạn chế cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại tại Việt Nam hiện nay;

*Thứ ba*, em đã trình bày một số quan điểm cá nhân nhằm góp phần hoàn thiện pháp luật về hạn chế cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại tại Việt Nam hiện nay.

## KẾT LUẬN

Theo Hiệp hội Nhượng quyền quốc tế (International Franchising Association – IFA), ước tính có khoảng 120 ngành đang hoạt động trong lĩnh vực cấp phép nhượng quyền, điều này có nghĩa là, hoạt động nhượng quyền thương mại quốc tế đang bùng nổ trên toàn thế giới. Tại Việt Nam, hoạt động nhượng quyền thương mại đã xuất hiện từ những năm 1990 và được đề cập trong hệ thống pháp luật Việt Nam qua khái niệm “*cấp phép đặc quyền kinh doanh*” tại Thông tư số 1254/1999/TT-BKHCNMT của Bộ Khoa học Công nghệ và Môi trường. Tuy nhiên, kể từ khi Việt Nam chính thức gia nhập Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) thì hoạt động nhượng quyền thương mại tại Việt Nam mới trở nên sôi động, thu hút các doanh nghiệp nước ngoài tìm kiếm và mở rộng thị trường tại Việt Nam. Như vậy, với sự ra đời và phát triển mạnh mẽ của hoạt động nhượng quyền thương mại tại Việt Nam đã làm phát sinh, thúc đẩy sự phát triển của các mối quan hệ cạnh tranh trên thị trường, trong khi pháp luật điều chỉnh các hành vi cạnh tranh (Luật Cạnh tranh) vẫn còn sơ khai, chưa đạt được những hiệu quả tuyệt đối trong việc thực thi pháp luật về cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại tại Việt Nam. Với mục tiêu xuyên suốt là: “*Tạo lập, duy trì và bảo đảm môi trường cạnh tranh lành mạnh, bình đẳng giữa các doanh nghiệp trên thị trường, từ đó tăng cường khả năng tiếp cận thị trường, phân bổ hiệu quả các nguồn lực, nâng cao hiệu quả kinh tế, phúc lợi xã hội và bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng*”, Luật Cạnh tranh cần có những quy định riêng để điều chỉnh sao cho phù hợp với những đặc thù trong quan hệ nhượng quyền thương mại. Việt Nam đang được đánh giá là một thị trường đầy tiềm năng để phát triển phương thức kinh doanh nhượng quyền thương mại của các doanh nghiệp nước ngoài (nói chung) và các doanh nghiệp trong nước (nói riêng) nhưng mà tính đến thời điểm hiện tại, khung pháp lý về hoạt động nhượng quyền thương mại vẫn chưa bao phủ được mọi mặt của hoạt động nhượng quyền thương mại tại Việt Nam.

Pháp luật về cạnh tranh, hay còn được gọi là “*Hiến pháp của kinh tế thị trường*” có đóng góp quan trọng trong việc xây dựng một môi trường cạnh tranh lành mạnh trên thị trường, bảo vệ tất cả lợi ích chính đáng trong kinh doanh. Tuy nhiên, pháp luật về hạn chế cạnh tranh tại Việt Nam chỉ mới điều chỉnh các hành vi hạn chế cạnh tranh trên thị trường tại Việt Nam (nói chung) mà chưa thực sự cho phép những ngoại lệ hợp lý đối với các hành vi hạn chế cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại tại Việt Nam, bao gồm các thỏa thuận hạn chế cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại (thông qua những thỏa thuận về giá bán hàng hoá, dịch vụ và thỏa thuận phân chia thị trường tiêu thụ) và các hành vi lạm dụng vị trí thống lĩnh và lạm dụng vị trí độc quyền trong hoạt động nhượng quyền thương mại (thông qua hành vi áp đặt giá bán hàng hoá, dịch vụ bất hợp lý gây ra thiệt hại cho bên nhận nhượng quyền,

hành vi ấn định giá bán lại tối thiểu gây thiệt hại cho khách hàng hành vi buộc bên nhận nhượng quyền chấp nhận các nghĩa vụ không liên quan trực tiếp đến đối tượng của hợp đồng). Điều này có nghĩa là, việc nghiên cứu pháp luật về các hành vi hạn chế cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại tại Việt Nam cũng chỉ mới dừng ở mức độ nghiên cứu (mang tính đơn lẻ) được thể hiện thông qua cách thức nhận diện các hành vi hạn chế cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại nhằm làm rõ sự cần thiết của những quy định mang tính chất đặc thù để điều chỉnh các hành vi hạn chế cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại tại Việt Nam hiện nay, mà chưa được thể hiện được một cách tổng thể về mặt lý luận và về mặt thực trạng toàn bộ hệ thống pháp luật (có liên quan) của Việt Nam.

Trong quá trình nghiên cứu đề tài **“Pháp luật về hạn chế cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại tại Việt Nam”**, em nhận thấy, hành vi hạn chế cạnh tranh tồn tại trong hoạt động nhượng quyền thương mại được xuất phát từ bản chất tất yếu của quan hệ nhượng quyền và khách quan của xu hướng cạnh tranh trên thị trường Việt Nam (trong một chừng mực nhất định) là thực sự cần thiết để đảm bảo tính đồng bộ trong toàn bộ hệ thống nhượng quyền thương mại tại Việt Nam. Vì vậy, trong bối cảnh của nền kinh tế Việt Nam hiện nay, pháp luật điều chỉnh trực tiếp hoạt động nhượng quyền thương mại (Luật Thương mại) phải được đặt trong mối quan hệ với pháp luật điều chỉnh các hành vi cạnh tranh (Luật Cạnh tranh) nhằm xây dựng một môi trường cạnh tranh lành mạnh, nâng cao ý thức tuân thủ pháp luật về hạn chế cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại của các bên tham gia hoạt động nhượng quyền thương mại tại Việt Nam, đảm bảo sự phát triển bền vững của hoạt động nhượng quyền thương mại tại Việt Nam. Trong đó, pháp luật về hạn chế cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại tại Việt Nam cần có những quy định cụ thể để điều chỉnh các hành vi hạn chế cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại tại Việt Nam – một hình thức kinh doanh cơ bản tại Việt Nam – nhưng lại không phá bỏ những nguyên tắc chung của pháp luật về cạnh tranh (nói chung).

## DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Quốc hội nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam (2013), *Hiến pháp nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam, ban hành ngày 28 tháng 11 năm 2013*;
2. Quốc hội nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam (2005), *Luật số 36/2005/QH11 ngày 14 tháng 06 năm 2005 ban hành Luật Thương mại*;
3. Quốc hội nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam (2015), *Luật số 76/2015/QH13 ngày 19 tháng 06 năm 2015 ban hành Luật Tổ chức Chính phủ*;
4. Quốc hội nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam (2018), *Luật số 23/2018/QH14 ngày 12 tháng 6 năm 2018 ban hành Luật Cạnh tranh*;
5. Chính phủ (2005), *Nghị định 116/2005/NĐ-CP ngày 15 tháng 09 năm 2005 Quy định chi tiết thi hành một số điều của Luật Cạnh tranh*;
6. Chính phủ (2006), *Nghị định 35/2006/NĐ-CP ngày 31 tháng 03 năm 2006 Quy định chi tiết Luật Thương mại về hoạt động nhượng quyền thương mại*;
7. Chính phủ (2011), *Nghị định 120/2011/NĐ-CP ngày 16 tháng 12 năm 2011 Sửa đổi, bổ sung thủ tục hành chính tại một số Nghị định của Chính phủ Quy định chi tiết Luật Thương mại*;
8. Chính phủ (2018), *Nghị định 08/2018/NĐ-CP ngày 15 tháng 01 năm 2018 Sửa đổi một số Nghị định liên quan đến điều kiện đầu tư kinh doanh thuộc phạm vi quản lý Nhà nước của Bộ Công thương*;
9. Chính phủ (2020), *Nghị định 35/2020/NĐ-CP ngày 24 tháng 3 năm 2020 Quy định chi tiết thi hành một số điều của Luật Cạnh tranh*;
10. Bộ Khoa học, Công nghệ và Môi trường (1999), *Thông tư số 1254/1999/TT-BKHCNMT ngày 12 tháng 7 năm 1999 ban hành Hướng dẫn thực hiện Nghị định số 45/1998/NĐ-CP ngày 01 tháng 07 năm 1998 của Chính phủ Quy định chi tiết về chuyển giao công nghệ*;
11. Bộ Công thương - Cục Cạnh tranh và Bảo vệ người tiêu dùng (2020), *Báo cáo thường niên năm 2020*, Hà Nội;
12. Bộ Công thương - Cục Cạnh tranh và Bảo vệ người tiêu dùng (2021), *Báo cáo thường niên năm 2021*, Hà Nội;
13. Nguyễn Thanh Tú (2007), “*Nhượng quyền thương mại dưới góc độ Luật Cạnh tranh*”, Tạp chí Nghiên cứu lập pháp;
14. Nguyễn Thị Tình (2014), “*Pháp luật điều chỉnh hành vi ấn định giá bán lại tối thiểu trong quan hệ nhượng quyền thương mại và kinh nghiệm lập pháp của Liên minh Châu Âu*”, Tạp chí Luật học;
15. Ngô Thị Thu Hà, Hoàng Văn Thành (2014), “*Mối quan hệ giữa pháp luật nhượng quyền thương mại và cạnh tranh*”, Tạp chí Tài chính;

16. NCS. ThS Huỳnh Thị Ái Hậu (2021), "*Bàn về vai trò của nhà nước trong hoạt động bảo vệ cạnh tranh trên thị trường*", Công thông tin Đảng bộ tỉnh Bình Thuận;
17. ThS. Nguyễn Khánh Trung (2012), "*Cạnh tranh bằng nhượng quyền thương hiệu*", Tạp chí Phát triển và Hội nhập;
18. Bài đăng trên Tạp chí Tài chính số 6 kỳ 2-2015 (2015), "*Quản lý Nhà nước về nhượng quyền thương mại và một số khuyến nghị*", Tạp chí Tài chính;
19. Nguyễn Ngọc Hồng Dương (2021), "*Nhượng quyền thương mại của doanh nghiệp nước ngoài theo quy định của pháp luật Việt Nam*", Tạp chí Khoa học và Công nghệ Việt Nam;
20. Vũ Đăng Hải Yến (2008), "*Những vấn đề lý luận và thực tiễn về pháp luật điều chỉnh nhượng quyền thương mại trong nền kinh tế thị trường ở Việt Nam*", Luận án Tiến sĩ Luật học, Đại học Luật Hà Nội;
21. PGS. TS. Nguyễn Thị Vân Anh (2018), *Giáo trình Luật Cạnh tranh*, Nhà xuất bản Công an Nhân dân;
22. TS. Nguyễn Thị Tình (2017), "*Pháp luật về hạn chế cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại tại Việt Nam - Từ tư duy pháp lý của EU và Hoa Kỳ đến kinh nghiệm lập pháp của Việt Nam*", Nhà xuất bản Chính trị Quốc gia Sự thật, Hà Nội;
23. Nguyễn Thị Tình (2011), "*Tăng cường sự phát triển của hoạt động nhượng quyền thương mại thông qua pháp luật điều chỉnh hành vi hạn chế cạnh tranh*", Hội thảo khoa học quốc tế: "*Hội nhập: Hợp tác và cạnh tranh*", Trường Đại học thương mại và Trường Cao đẳng Kinh tế Đối ngoại Thành phố Hồ Chí Minh, Quyển 1, Tr.381, Thành phố Hồ Chí Minh, 12/2011;
24. Bộ quy chế của Châu Âu về nhượng quyền thương mại do Hiệp hội Châu Âu về nhượng quyền thương mại ban hành và có hiệu lực từ ngày 01/01/1992 gọi là "*Chuyển nhượng quyền sử dụng thương hiệu*";
25. Theo Báo cáo của Fair Trading, Australia, 1997.