

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO**

**BỘ TƯ PHÁP**

**TRƯỜNG ĐẠI HỌC LUẬT HÀ NỘI**

**NGUYỄN THỊ TÌNH**

**PHÁP LUẬT HẠN CHẾ CẠNH TRANH  
TRONG HOẠT ĐỘNG NHƯỢNG QUYỀN THƯƠNG MẠI  
Ở VIỆT NAM HIỆN NAY**

*Chuyên ngành* : Luật Kinh tế

*Mã số* : 62 38 01 07

**LUẬN ÁN TIẾN SĨ LUẬT HỌC**

*Người hướng dẫn khoa học:* 1. PGS.TS. NGUYỄN VIỆT TÝ  
2. TS. NGUYỄN THỊ DUNG

**HÀ NỘI - 2015**

## **LỜI CAM ĐOAN**

*Tôi xin cam đoan đây là công trình nghiên cứu của riêng tôi. Các kết quả số liệu nêu trong luận án là trung thực, có nguồn gốc rõ ràng, chính xác của các cơ quan chức năng đã công bố. Những kết luận khoa học của luận án là mới và chưa có tác giả công bố trong bất cứ công trình khoa học nào.*

**Tác giả luận án**

**NCS. Nguyễn Thị Tình**

## MỤC LỤC

	Trang
<b>MỞ ĐẦU</b>	1
<b>Chương 1: TỔNG QUAN TÌNH HÌNH NGHIÊN CỨU VÀ NHỮNG VẤN ĐỀ LIÊN QUAN ĐẾN LUẬN ÁN</b>	10
1.1. Các công trình nghiên cứu trên thế giới	10
1.2. Các công trình nghiên cứu ở Việt Nam	14
1.3. Đánh giá tình hình nghiên cứu của các công trình nghiên cứu liên quan đến đề tài luận án	20
1.4. Cơ sở lý thuyết và câu hỏi nghiên cứu	22
1.4.1. Cơ sở lý thuyết	22
1.4.2. Một số câu hỏi nghiên cứu và giả thiết nghiên cứu đặt ra khi nghiên cứu luận án	22
1.5. Những vấn đề luận án tiếp tục nghiên cứu	24
<b>Chương 2: NHỮNG VẤN ĐỀ LÝ LUẬN VỀ HẠN CHẾ CẠNH TRANH TRONG HOẠT ĐỘNG NHƯỢNG QUYỀN THƯƠNG MẠI VÀ PHÁP LUẬT HẠN CHẾ CẠNH TRANH TRONG HOẠT ĐỘNG NHƯỢNG QUYỀN THƯƠNG MẠI</b>	27
<i>2.1. Những vấn đề lý luận chung về hoạt động nhượng quyền thương mại</i>	27
2.1.1. Khái niệm hoạt động nhượng quyền thương mại	27
2.1.2. Đặc điểm của hoạt động nhượng quyền thương mại	33
<i>2.2. Hành vi hạn chế cạnh tranh và yếu tố làm phát sinh hành vi hạn chế cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại</i>	39
2.2.1. Khái niệm hành vi hạn chế cạnh tranh	39
2.2.2. Các yếu tố làm phát sinh hành vi hạn chế cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại	42
2.2.3. Nhận diện hành vi hạn chế cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại	45
<i>2.3. Khái niệm và nội dung pháp luật hạn chế cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại</i>	58

2.3.1. Khái niệm pháp luật hạn chế cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại	58
2.3.2. Nội dung của pháp luật hạn chế cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại	62
2.4. <i>Những quy định pháp luật hạn chế cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại ở Mỹ và Liên minh Châu Âu</i>	68
2.4.1. Những quy định pháp luật liên quan đến hành vi hạn chế cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại ở Liên minh Châu Âu	68
2.4.2. Những quy định pháp luật liên quan đến hành vi hạn chế cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại ở Mỹ	74
<b>Chương 3: THỰC TRẠNG PHÁP LUẬT HẠN CHẾ CẠNH TRANH TRONG HOẠT ĐỘNG NHƯỢNG QUYỀN THƯƠNG MẠI Ở VIỆT NAM</b>	80
3.1. <i>Thực trạng pháp luật về thỏa thuận hạn chế cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại</i>	80
3.1.1. Thỏa thuận về giá bán hàng hóa, dịch vụ	80
3.1.2. Thỏa thuận phân chia lãnh thổ nhượng quyền	88
3.2. <i>Thực trạng pháp luật về hành vi lạm dụng vị trí thống lĩnh trong hoạt động nhượng quyền thương mại</i>	95
3.2.1. Hành vi áp đặt giá bán bất hợp lý gây thiệt hại cho bên nhận quyền	95
3.2.2. Hành vi ấn định giá bán lại hoặc ấn định giá bán lại tối thiểu gây thiệt hại cho khách hàng	99
3.2.3. Hành vi buộc bên nhận quyền chấp nhận các nghĩa vụ không liên quan trực tiếp đến đối tượng của hợp đồng	108
<b>Chương 4: PHƯƠNG HƯỚNG VÀ MỘT SỐ GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN PHÁP LUẬT HẠN CHẾ CẠNH TRANH TRONG HOẠT ĐỘNG NHƯỢNG QUYỀN THƯƠNG MẠI Ở VIỆT NAM HIỆN NAY</b>	120
4.1. <i>Phương hướng hoàn thiện pháp luật hạn chế cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại ở Việt Nam</i>	120

4.1.1. Hoàn thiện pháp luật hạn chế cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền trên cơ sở đảm bảo ghi nhận quy luật khách quan của cạnh tranh trong quan hệ nhượng quyền thương mại	120
4.1.2. Hoàn thiện pháp luật hạn chế cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền trên cơ sở ghi nhận những ngoại lệ hợp lý của pháp luật cạnh tranh theo hướng phù hợp với bản chất của hoạt động nhượng quyền thương mại	121
4.1.3. Hoàn thiện pháp luật hạn chế cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền trên cơ sở đảm bảo sự thống nhất, đồng bộ giữa pháp luật điều chỉnh trực tiếp hoạt động nhượng quyền thương mại với pháp luật cạnh tranh	125
<i>4.2. Một số giải pháp cụ thể nhằm hoàn thiện pháp luật hạn chế cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại ở Việt Nam</i>	128
4.2.1. Đối với thỏa thuận về giá bán hàng hóa, dịch vụ	129
4.2.2. Đối với thỏa thuận phân chia thị trường tiêu thụ	131
4.2.3. Đối với hành vi áp đặt giá bán gây thiệt hại cho bên nhận quyền	133
4.2.4. Đối với hành vi ấn định giá bán lại hoặc ấn định giá bán lại tối thiểu	134
4.2.5. Đối với hành vi buộc bên nhận quyền chấp nhận các nghĩa vụ không liên quan trực tiếp đến đối tượng của hợp đồng (ràng buộc bán kèm)	136
<b>KẾT LUẬN</b>	142
<b>DANH MỤC CÁC CÔNG TRÌNH NGHIÊN CỨU CỦA TÁC GIẢ LIÊN QUAN ĐẾN LUẬN ÁN ĐÃ ĐƯỢC CÔNG BỐ</b>	145
<b>DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO</b>	146

## **DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT**

- EC : Cộng đồng chung Châu Âu (European Community)
- EU : Liên minh Châu Âu (European Union)
- OECD : Tổ chức Hợp tác và phát triển Kinh tế (The Organisation for Economic Co-operation and Development)

## MỞ ĐẦU

### 1. Tính cấp thiết của đề tài

Dưới góc độ kinh tế, nhượng quyền thương mại là phương thức kinh doanh, theo đó bên nhượng quyền cấp cho bên nhận quyền quyền độc quyền kinh doanh sản phẩm, dịch vụ của mình trong một thời gian, dưới nhãn hiệu, kế hoạch kinh doanh của bên nhượng quyền. Bên nhận quyền là bên sử dụng tên thương mại, bí quyết kinh doanh... của bên nhượng quyền để tiến hành kinh doanh sản phẩm, dịch vụ theo phương thức của bên nhượng quyền.

Khi thực hiện kinh doanh theo phương thức nhượng quyền, bên nhượng quyền phải chuyển giao toàn bộ quyền thương mại (bao gồm tất cả các yếu tố tạo nên thương hiệu của bên nhượng quyền như nhãn hiệu, tên thương mại, bí quyết kinh doanh...) cho bên nhận quyền sử dụng để tiến hành kinh doanh. Nghĩa vụ của bên nhận quyền là phải kinh doanh theo một phương thức duy nhất, cung cấp sản phẩm với chất lượng và dịch vụ đồng nhất với bên nhượng quyền, đảm bảo khách hàng khi sử dụng sản phẩm sẽ không thể phân biệt được sự khác biệt với sản phẩm của bên nhượng quyền và các cơ sở nhận quyền khác. Chính vì vậy, có thể nói khi kinh doanh theo phương thức nhượng quyền, bên cạnh lợi ích rất lớn từ việc thu phí nhượng quyền và thương hiệu được đẩy nhanh do mạng lưới nhượng quyền được mở rộng bởi sự đầu tư và tham gia của các bên nhận quyền, bên nhượng quyền cũng phải đối mặt với rủi ro rất lớn là mất quyền thương mại và sụp đổ toàn bộ hệ thống nhượng quyền - những thứ mình đã dày công xây dựng - về tay người khác, nếu như không có một sự kiểm soát chặt chẽ.

Ngược lại, về phía bên nhận quyền, sau khi đã bỏ ra một chi phí rất lớn để có thể nhận quyền kinh doanh theo phương thức nhượng quyền thương mại, bên nhận quyền cũng mong muốn sẽ được đảm bảo một tỷ lệ thành công cao. Sự thành công đó sẽ khó mà thực hiện dễ dàng khi mà việc kinh doanh phải được thực hiện theo một phương thức duy nhất và đồng nhất về chất

lượng thậm chí cả sự đồng nhất về giá cả, trong khi bên nhận quyền không phải là người duy nhất được sử dụng quyền thương mại để kinh doanh theo phương thức nhượng quyền. Do vậy, bên nhận quyền rất có thể phải đối mặt với nguy cơ thất bại nếu như bên nhượng quyền nhượng lại quyền thương mại cho quá nhiều bên nhận quyền trong một khu vực địa lý, trong khi về bản chất, giữa các bên nhận quyền khó mà thực hiện việc cạnh tranh theo cách hiệu thông thường, bởi lẽ họ phải đáp ứng việc kinh doanh chỉ theo một phương thức và chất lượng đồng nhất với bên nhượng quyền.

Vì những lẽ trên, khi thiết lập quan hệ nhượng quyền thương mại, các bên thường có xu hướng thực hiện những hành vi nhằm kiểm soát lẫn nhau do bản chất vốn có của quan hệ nhượng quyền. Những hành vi này thường chứa đựng yếu tố hạn chế cạnh tranh, như buộc bên nhận quyền phải mua hàng hóa/nguyên vật liệu từ một nguồn nhất định hoặc thỏa thuận bên nhận quyền được phép kinh doanh độc quyền trong một khu vực nhất định (độc quyền lãnh thổ), thỏa thuận cấm cạnh tranh, thỏa thuận về giá bán hàng hóa/dịch vụ... Dưới cách nhìn của pháp luật cạnh tranh hiện nay, những hành vi này sẽ bị cấm khi hội tụ đủ một số điều kiện nhất định. Tuy nhiên, dưới góc nhìn của một hành vi thương mại, những thỏa thuận này lại không thể không tồn tại trong một quan hệ nhượng quyền vốn có nhiều tiềm năng cũng như rủi ro phải đối mặt đối với các bên.

Đặc thù này đòi hỏi pháp luật điều chỉnh trực tiếp hoạt động nhượng quyền thương mại phải được đặt trong mối quan hệ với pháp luật cạnh tranh. Bởi lẽ, nếu áp dụng các quy tắc chung của pháp luật cạnh tranh để điều chỉnh hoạt động nhượng quyền thì trong nhiều trường hợp sẽ không phù hợp với bản chất thương mại của hoạt động nhượng quyền thương mại, không đảm bảo được lợi ích chính đáng của các bên, từ đó số lượng thương vụ nhượng quyền sẽ ít và lợi ích của nền kinh tế sẽ bị ảnh hưởng. Ngược lại, nếu pháp luật điều chỉnh hoạt động này theo đúng bản chất của hoạt



động nhượng quyền thương mại thì các chủ thể tham gia quan hệ sẽ gặp khó khăn trong việc tuân thủ theo những quy định thông thường của pháp luật cạnh tranh. Điều này sẽ tất yếu dẫn đến việc nhà nước (đặc biệt là các cơ quan quản lý về cạnh tranh và thương mại) sẽ cảm thấy “bất lực” trong việc điều hòa lợi ích cạnh tranh và lợi ích kinh tế mà hoạt động nhượng quyền thương mại mang lại. Chính vì vậy, việc nghiên cứu pháp luật hạn chế cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại là cần thiết trong bối cảnh nền kinh tế hiện nay, thông qua đó, đề xuất những giải pháp vừa để nâng cao thái độ tuân thủ pháp luật cạnh tranh của các chủ thể tham gia quan hệ nhượng quyền thương mại, vừa đảm bảo hoạt động nhượng quyền được phát triển và phát huy được lợi thế theo đúng bản chất vốn có của nó.

Việc thực hiện Luật Cạnh tranh trong 10 năm qua đã tạo ra một khuôn khổ pháp lý tương đối toàn diện để điều chỉnh các hành vi hạn chế cạnh tranh ở Việt Nam, qua đó tạo lập môi trường cạnh tranh lành mạnh và bình đẳng cho các chủ thể tham gia trên thị trường. Tuy nhiên, các quy định trong pháp luật cạnh tranh hiện nay vẫn chưa tính đến những đặc thù trong quan hệ nhượng quyền thương mại. Nhiều quy định còn mâu thuẫn, chồng chéo, thiếu tính cụ thể hoặc không phù hợp bản chất thương mại của hành vi cũng như thông lệ quốc tế trong việc điều chỉnh hoạt động nhượng quyền. Đây cũng là một trong số những nguyên nhân cơ bản dẫn đến tình trạng pháp luật cạnh tranh nói chung và pháp luật về nhượng quyền thương mại nói riêng chưa thực sự đạt được hiệu quả cao trong điều chỉnh hoạt động nhượng quyền thương mại ở Việt Nam hiện nay.

Xuất phát từ thực tế nói trên, trong điều kiện của Việt Nam hiện nay, việc nghiên cứu, đánh giá có hệ thống và toàn diện pháp luật hạn chế cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại là cần thiết. Những nghiên cứu này sẽ giúp hoàn thiện nền tảng pháp luật cho sự phát triển hoạt động thương mại trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế của Việt Nam.

Với cách tiếp cận như trên, tác giả lựa chọn đề tài “***Pháp luật hạn chế cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại ở Việt Nam***” làm đề tài nghiên cứu cho luận án của mình.

## **2. Mục đích và nhiệm vụ nghiên cứu của đề tài**

Mục đích của Luận án là làm rõ những vấn đề lý luận và thực trạng pháp luật hạn chế cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại, từ đó, đề xuất giải pháp hoàn thiện pháp luật hạn chế cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại ở Việt Nam. Qua đó góp phần hình thành các luận cứ khoa học và thực tiễn cho việc tiếp tục hoàn thiện hệ thống pháp luật nói chung và pháp luật về hạn chế cạnh tranh và nhượng quyền thương mại nói riêng.

Để thực hiện mục đích trên, các nhiệm vụ sau đây được xác định trong Luận án:

*Thứ nhất*, làm rõ những vấn đề lý luận cơ bản về hoạt động nhượng quyền thương mại ở các khía cạnh như: khái niệm, bản chất của hoạt động nhượng quyền thương mại. Thông qua đó, chỉ rõ các đặc thù của hoạt động nhượng quyền thương mại trong mối quan hệ với pháp luật hạn chế cạnh tranh.

*Thứ hai*, phân tích, làm rõ những vấn đề lý luận về hành vi hạn chế cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại. Thông qua đó, làm sáng tỏ cơ sở phát sinh hành vi hạn chế cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền, lý giải nguyên nhân của xu hướng thực hiện hành vi hạn chế cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền và nhận diện các hành vi hạn chế cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại.

*Thứ ba*, phân tích, làm rõ những vấn đề lý luận cơ bản của pháp luật hạn chế cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại như: khái niệm pháp luật hạn chế cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại; xác định nội dung của pháp luật hạn chế cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại.