

MỤC LỤC

Trần Thùy Linh, Trần Thị Bình An - Nâng cao hiệu quả thi hành pháp luật phòng vệ thương mại ở Việt Nam.....	2
Vũ Xuân Trường - Một số vấn đề về chiến lược phát triển nguồn nhân lực nhằm xây dựng thương hiệu doanh nghiệp trong kỷ nguyên số.....	7
Nguyễn Văn Hùng, Đàm Văn Khanh - Thúc đẩy thu hút đầu tư vào các tỉnh phía bắc Việt Nam Kinh nghiệm thành công của tỉnh Quảng Ninh.....	13
Cù Phúc Thành, Nguyễn Thị Mai Hương, Bế Hùng Trường - Những thành tựu và nguyên nhân thành tựu trong cải cách kinh tế của Trung Quốc	17
Trần Thùy Linh, Đồng Đức Duy - Hợp đồng nhượng quyền thương mại và nguy cơ xác lập hành vi lạm dụng vị trí thống lĩnh thị trường.....	23
Đỗ Minh Tuấn - Đề xuất một số kinh nghiệm giải quyết việc làm cho lao động nông thôn tỉnh Thanh Hóa trong quá trình công nghiệp hóa đô thị hóa.....	28
Phạm Hồng Trường, Nguyễn Quỳnh Hoa, Phạm Thị Linh - Tối thiểu hóa tổng thời gian hoàn thành các công việc có trọng số khác nhau trên mô hình máy đơn trong sản xuất.....	34
Trần Văn Nguyễn, Vũ Việt Linh - Tăng trưởng xanh tại Việt Nam - Góc nhìn từ tác động năng lượng và tăng trưởng kinh tế đến khí thải Các-bon: Bằng chứng toàn diện từ phương pháp ARDL	38
Trần Thanh Tùng, Nguyễn Thị Thu Hằng, Đỗ Thanh Phúc, Hoàng Thanh Hải - Mô hình phân tích các yếu tố tác động đến cầu lao động của các doanh nghiệp tỉnh Thái Nguyên.....	45
Nguyễn Quang Huy, Trần Thị Kim Anh - Chế độ bảo hiểm thai sản theo luật bảo hiểm xã hội năm 2014 – Một số tồn tại và phương hướng hoàn thiện	50
Trần Xuân Thủy, Nguyễn Thanh Tú, Nguyễn Ngọc Lý - Chất lượng tăng trưởng kinh tế thành phố Yên Bái: Thực trạng và giải pháp	55
Bùi Đình Hòa, Đỗ Xuân Luận, Bùi Thị Thanh Tâm, Lò Văn Tiến - Xác định nhu cầu xây dựng nhân hiệu tập thể của hộ trồng cà phê huyện Mường Ảng, tỉnh Điện Biên.....	60
Lê Ngọc Nương, Chu Thị Vân Anh - Các nhân tố ảnh hưởng đến động lực làm việc của người lao động trong các công ty xây dựng công trình giao thông – Trường hợp nghiên cứu tại Công ty Cổ phần Quản lý và Xây dựng Giao thông Thái Nguyên.....	68
Nguyễn Đức Thu, Nguyễn Văn Anh - Phát triển bền vững doanh nghiệp nhỏ và vừa trong lĩnh vực sản xuất vật liệu xây dựng trên địa bàn tỉnh Thái Nguyên.....	72
Hoàng Thái Sơn, Nguyễn Thị Hồng, Nguyễn Văn Định, Vũ Thị Thanh Mai - Giải pháp phát triển nguồn nhân lực tại công ty nhiệt điện Cao Ngạn.....	78
Lê Thị Anh Quyên - Thực trạng mua, bán nợ giữa các tổ chức tín dụng và VAMC bằng trái phiếu đặc biệt.....	85
Phạm Minh Hương, Trần Văn Quyết, Nguyễn Thị Minh Huệ - Liên kết vùng trong thu hút đầu tư phát triển kinh tế xã hội khu vực Đông Bắc.....	92
Trương Đức Huy - Lựa chọn và đánh giá hiệu quả các bài tập phát triển thể lực cho nam sinh viên K52 trường Đại học Kỹ thuật Công nghiệp Thái Nguyên	97

HỢP ĐỒNG NHƯỢNG QUYỀN THƯƠNG MẠI VÀ NGUY CƠ XÁC LẬP HÀNH VI LẠM DỤNG VỊ TRÍ THỐNG LĨNH THỊ TRƯỜNG

Trần Thùy Linh¹, Đồng Đức Duy²

Tóm tắt

Hợp đồng nhượng quyền thương mại là cơ sở pháp lý làm hình thành quan hệ nhượng quyền thương mại. Một trong những yếu tố đảm bảo sự phát triển bền vững và thành công của hệ thống nhượng quyền chính là sự đồng bộ trong hệ thống. Tính đồng bộ của hệ thống nhượng quyền đòi hỏi bên nhận quyền phải có nghĩa vụ tuân thủ theo mô hình kinh doanh của bên nhượng quyền, thống nhất về các yếu tố liên quan đến quy trình kinh doanh như chất lượng hàng hóa, dịch vụ, giá cả, phương thức phục vụ, cách thức bài trí cơ sở kinh doanh... Những điều kiện như vậy đã hạn chế khả năng lựa chọn của bên nhận quyền, có tác động hạn chế cạnh tranh giữa các bên trong cùng hệ thống nhượng quyền. Trong trường hợp bên nhượng quyền lại nắm giữ vị trí thống lĩnh thị trường thì bằng việc áp đặt các điều khoản cho bên nhận quyền, hành vi của bên nhượng quyền có nguy cơ cao bị coi là lạm dụng vị trí thống lĩnh thị trường, vi phạm Luật cạnh tranh.

Từ khóa: Nhượng quyền thương mại, hợp đồng, cạnh tranh, lạm dụng, thống lĩnh thị trường

FRANCHISE AGREEMENTS AND THE RISK OF ESTABLISHING THE DOMINANT ABUSIVE CONDUCTS

Abstract

A franchise agreement is the legal basis for forming a franchise relationship. One of the factors ensuring the sustainable development and success of a franchise system is the consistency in the system. The consistency of the franchise system requires the franchisee to be obliged to comply with the franchisor's business model, agree on the elements related to the business process such as the quality of the goods or services, prices, mode of service, layout of the business premises ... Such conditions limit the options of the franchisee, restricting competition between parties in the same system of transfer rights. In cases where the franchisor holds the dominant market position by imposing terms on the franchisee, the acts of the high-risk franchisee shall be regarded as a dominant abusive conduct, violating Vietnamese Competition Law.

Keywords: Franchise, Contract, Competition, Abuse, Dominance

1. Đặt vấn đề

Hợp đồng nhượng quyền thương mại (HĐNQTM) là cơ sở pháp lý làm hình thành quan hệ nhượng quyền thương mại (NQTM) giữa bên nhượng quyền và bên nhận quyền, theo đó bên nhượng quyền cho phép bên nhận quyền độc lập tiến hành việc mua bán hàng hóa, cung ứng dịch vụ theo một phương thức kinh doanh và gắn liền với các đối tượng sở hữu trí tuệ do bên nhượng quyền sở hữu hoặc kiểm soát, bên nhượng quyền sẽ tiến hành việc hỗ trợ và kiểm soát thường xuyên đối với việc kinh doanh của bên nhận quyền, đổi lại, bên nhận quyền sẽ trả cho bên nhượng quyền một khoản phí.

Nghiên cứu về bản chất của quan hệ nhượng quyền có thể thấy rằng một trong những yếu tố đảm bảo sự phát triển bền vững và thành công của hệ thống nhượng quyền chính là sự đồng bộ trong hệ thống. Mặc dù bên nhận quyền hoàn toàn độc lập so với bên nhượng quyền xong để đảm bảo tính thống nhất của hệ thống nhượng quyền nên bằng các điều khoản trong hợp đồng, bên nhượng quyền luôn yêu cầu bên nhận quyền phải có nghĩa vụ tuân thủ theo mô hình kinh doanh của mình, đảm bảo được tính đồng nhất về các yếu tố liên quan đến quy trình kinh doanh

như thống nhất về chất lượng hàng hóa, dịch vụ, giá cả, phương thức phục vụ, cách thức bài trí cơ sở kinh doanh... Những điều kiện như vậy đã hạn chế khả năng lựa chọn của bên nhận quyền, có tác động hạn chế cạnh tranh giữa các bên trong cùng hệ thống nhượng quyền. Trong trường hợp bên nhượng quyền lại nắm giữ vị trí thống lĩnh thị trường thì bằng việc áp đặt các điều khoản cho bên nhận quyền, mặc dù ở mức độ nào đó được coi là để đảm bảo tính đồng bộ cho hệ thống nhượng quyền, hành vi của bên nhượng quyền cũng có nguy cơ cao bị coi là lạm dụng vị trí thống lĩnh thị trường.

2. Nhận diện các điều khoản trong hợp đồng nhượng quyền thương mại có nguy cơ làm phát sinh hành vi lạm dụng vị trí thống lĩnh thị trường.

Trong quan hệ NQTM, bên nhượng quyền thông qua thỏa thuận với bên nhận quyền trên cơ sở HĐNQTM để bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ của mình và thực hiện việc giám sát chặt chẽ đối với toàn hệ thống nhượng quyền mà cụ thể là các bên nhận quyền. Tính đồng bộ là yếu tố quan trọng đảm bảo sự tồn tại của hệ thống nhượng quyền. Do đó, mặc dù quan hệ HĐNQTM về mặt lý thuyết là quan hệ hợp tác bình đẳng nhưng các

điều khoản trong HDNQTM lại thường có xu hướng mang tính áp đặt của bên nhượng quyền đối với bên nhận quyền. Trên thực tế, với lý do để đảm bảo tính thống nhất của hệ thống nhượng quyền, bên nhượng quyền thường đặt ra các điều khoản nhằm kiểm soát cả về giá cả và chất lượng sản phẩm như chỉ định nguồn cung cấp nguyên liệu, áp đặt giá bán, phân chia thị trường.... Chấp nhận các nghĩa vụ này là điều kiện để bên nhận quyền gia nhập hệ thống và hệ quả mang lại là bên nhận quyền không thể cạnh tranh với chính bên nhượng quyền cũng như các bên nhận quyền khác trong cùng hệ thống. Khi bên nhượng quyền có vị trí thống lĩnh thị trường (nắm giữ ít nhất 30% thị phần trên thị trường liên quan hoặc có khả năng gây hạn chế cạnh tranh một cách đáng kể), tức là có sức mạnh thị trường nhất định thì những điều khoản áp đặt cho bên nhận quyền có xu hướng vượt qua ranh giới của việc đảm bảo tính đồng bộ của hệ thống đến mức bất hợp lý và có thể bị coi là hành vi lạm dụng vị trí thống lĩnh thị trường.

Các hành vi lạm dụng vị trí thống lĩnh thị trường được quy định tại Điều 13 Luật cạnh tranh 2004, bao gồm các hành vi (i) Bán hàng hóa, cung ứng dịch vụ dưới giá thành toàn bộ nhằm loại bỏ đối thủ cạnh tranh; (ii) Áp đặt giá mua, giá bán hàng hóa, dịch vụ bất hợp lý hoặc ấn định giá bán lại tối thiểu gây thiệt hại cho khách hàng; (iii) Hạn chế sản xuất, phân phối hàng hóa, dịch vụ, giới hạn thị trường, cản trở phát triển kỹ thuật, công nghệ gây thiệt hại cho khách hàng; (iv) Áp đặt điều kiện thương mại khác nhau trong giao dịch như nhau nhằm tạo bất bình đẳng trong cạnh tranh; (v) Áp đặt điều kiện cho doanh nghiệp khác ký kết hợp đồng mua, bán hàng hóa hoặc buộc doanh nghiệp khác chấp nhận các nghĩa vụ không liên quan trực tiếp đến đối tượng của hợp đồng; (vi) Ngăn cản việc tham gia thị trường của những đối thủ cạnh tranh mới.

Xét các hình thức của hành vi lạm dụng vị trí thống lĩnh thị trường có thể thấy việc bên nhượng quyền đặt ra các điều khoản trong HDNQTM rất dễ rơi vào các trường hợp lạm dụng vị trí thống lĩnh sau đây: (i) Áp đặt giá bán hàng hóa, dịch vụ bất hợp lý gây thiệt hại cho bên nhận quyền; (ii) Ấn định giá bán lại tối thiểu gây thiệt hại cho khách hàng; (iii) Buộc bên nhận quyền chấp nhận các nghĩa vụ không liên quan trực tiếp đến đối tượng của hợp đồng NQTM.

Hành vi Áp đặt giá bán hàng hóa, dịch vụ bất hợp lý gây thiệt hại cho bên nhận quyền được hiểu là bên nhượng quyền đưa ra cho bên nhận quyền một mức giá quá cao so với mức giá thị

trường. Theo khoản 2 điều 27 Nghị định 116/2005/NĐ – CP, tính bất hợp lý được thể hiện là khi cầu về hàng hóa, 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 điều kiện sau đây: (i) 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; (ii) 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. Nếu bên nhượng quyền vi phạm quy định này, họ có thể bị cảnh cáo hoặc phạt tiền với mức phạt tối đa là 10% tổng doanh thu của bên nhượng quyền trong năm tài chính trước năm thực hiện hành vi vi phạm. Ngoài ra, bên nhượng quyền cũng phải loại bỏ những yêu cầu trái luật trong việc áp đặt giá bán bất hợp lý gây thiệt hại cho bên nhận quyền nếu trong hợp đồng nhượng quyền có quy định (Điều 117.1, Điều 117.3(d) và Điều 118.1, Luật Cạnh tranh 2004). Hành vi này của bên nhượng quyền có thể xảy ra hai trường hợp cụ thể:

- Bên nhượng quyền áp đặt mức *phí nhượng quyền* cao bất hợp lý mà bên nhận quyền phải chấp nhận nếu muốn gia nhập hệ thống nhượng quyền.

- Bên nhượng quyền lấy lý do đảm bảo tính thống nhất của hệ thống nhượng quyền thỏa thuận bên nhận quyền phải mua một tỷ lệ hàng hóa, dịch vụ nhất định trong quá trình kinh doanh từ chính bên nhượng quyền, đồng thời áp đặt giá bán hàng hóa, dịch vụ cao bất hợp lý đối với bên nhận quyền.

Rõ ràng, do bên nhượng quyền nắm giữ vị trí thống lĩnh thị trường nên đã tạo ra cho nó khả năng chi phối giá hàng hóa, dịch vụ mà nó cung ứng, không phụ thuộc vào các quy luật của thị trường. Bên nhận quyền là đối tượng chịu tác động của hành vi lạm dụng, mặc dù biết rõ mức giá mà bên nhượng quyền đưa ra là bất hợp lý nhưng do bị hạn chế về khả năng lựa chọn và quyết định (bên nhượng quyền giữ quyền chi phối thị trường) nên phải chấp nhận.

Ở hành vi áp đặt giá thứ nhất, việc bên nhượng quyền lạm dụng vị trí thống lĩnh thị trường được thể hiện rõ ràng hơn. Bởi nếu bên nhượng quyền không giữ vị trí thống lĩnh thị trường thì bên nhận quyền hoàn toàn có thể chuyển sang tìm cơ hội gia nhập một hệ thống nhượng quyền khác với mức phí hợp lý. Việc nắm giữ vị trí thống lĩnh thị trường đã mang lại

cho bên nhượng quyền lợi thế trong việc đặt ra các thỏa thuận với bên nhận quyền, làm phá vỡ sự bình đẳng trong thể hiện ý chí vốn dĩ là nguyên tắc cơ bản của việc giao kết hợp đồng. Sự can thiệp của Luật cạnh tranh bằng các quy định cấm doanh nghiệp lạm dụng vị trí thống lĩnh thị trường áp đặt giá bán hàng hóa, dịch vụ bất hợp lý vận dụng vào HĐNQTM khi bên nhượng quyền đưa ra mức phí nhượng quyền bất hợp lý là hoàn toàn chính xác.

Tuy nhiên, ở hành vi thứ hai, thực tiễn cho thấy, kể cả bên nhượng quyền không nắm giữ vị trí thống lĩnh thị trường, nhưng do bản chất của quan hệ NQTM, bên nhượng quyền vẫn có thể buộc bên nhận quyền phải mua hàng hóa, dịch vụ do mình cung cấp và áp đặt mức giá bất hợp lý cho bên nhận quyền. Bên nhận quyền nếu không chấp nhận mức giá do bên nhượng quyền đưa ra, từ chối mua hàng hóa, dịch vụ của bên nhượng quyền chính là phá vỡ tính hệ thống của quan hệ nhượng quyền. Do đó, ở hành vi thứ hai bên nhượng quyền vẫn có lợi thế và lạm dụng được lợi thế mà mình có được kể cả khi nó không nắm giữ vị trí thống lĩnh thị trường. Sự can thiệp của luật cạnh tranh với những quy định hiện hành rõ ràng là chưa đủ trong trường hợp này.

Hành vi Ấn định giá bán lại tối thiểu gây thiệt hại cho khách hàng, theo quy định tại Khoản 3, Điều 27, Nghị định 116/2005/NĐ-CP được hiểu là hành vi của bên nhượng quyền không chế không cho phép bên nhận quyền bán lại hàng hóa thấp hơn mức giá đã được bên nhượng quyền ấn định trước. Thực tế cho thấy, trong quan hệ NQTM, bên nhượng quyền sẽ có xu hướng thỏa thuận bên nhận quyền phải cam kết bán lại hàng hóa, sản phẩm theo một mức giá nhất định hoặc không được thấp hơn mức giá nhất định. Hành vi này, xét từ góc độ Luật thương mại, là hành vi được ghi nhận nhằm đảm bảo tính thống nhất của hệ thống nhượng quyền. Tính thống nhất là một đặc trưng cơ bản đồng thời cũng là yếu tố đảm bảo sự tồn tại của hệ thống nhượng quyền. Sự thống nhất của hệ thống nhượng quyền được thể hiện ở mọi khía cạnh từ chất lượng sản phẩm, giá cả, cung cách phục vụ,... nhằm duy trì hình ảnh đặc trưng và duy trì chất lượng đặc trưng của sản phẩm/dịch vụ. Việc tiến hành hoạt động kinh doanh tốt hay xấu của bất kỳ một thành viên nào trong hệ thống nhượng quyền thương mại đều có thể làm tăng hay giảm uy tín của toàn bộ hệ thống, từ đó sẽ gây ảnh hưởng tích cực hoặc tiêu cực đến lợi ích của các thành viên còn lại. Tuy nhiên, xét từ góc độ Luật cạnh tranh, rõ ràng hành vi này sẽ tác động trực tiếp

đến quyền tự do xác định giá bán của bên nhận quyền, mặt khác do cả bên nhượng quyền, các bên nhận quyền trong hệ thống cùng kinh doanh một loại sản phẩm, dịch vụ nên hành vi này sẽ hạn chế cạnh tranh giữa các bên nhận quyền trong cùng hệ thống, đồng thời cũng là hạn chế bên nhận quyền cạnh tranh với chính bên nhượng quyền. Xa hơn nữa chính hành vi này sẽ hạn chế khả năng cạnh tranh của hệ thống nhượng quyền với các đối thủ cạnh tranh ngoài hệ thống, bởi lẽ, họ không được giảm giá bán lại sản phẩm dưới mức tối thiểu mà bên nhượng quyền đã ấn định. Một hậu quả khác có thể xảy ra là với việc áp dụng chung một mức giá bán ra thị trường, người tiêu dùng mất cơ hội được lựa chọn sản phẩm với giá cả trong điều kiện thị trường tồn tại cạnh tranh. Bên cạnh đó, hành vi này sẽ gián tiếp làm mất đi cơ hội được lựa chọn và sử dụng hàng hóa/dịch vụ với mức giá hợp lý của người tiêu dùng. Quan hệ NQTM trong trường hợp này đã chứa đựng những cơ hội mà từ đó bên nhượng quyền có thể thực hiện hành vi đi ngược lại với lợi ích của cạnh tranh. Như vậy, từ góc độ Luật Thương mại, đây là hành vi được ghi nhận, đáp ứng những yêu cầu phát sinh từ bản chất của hoạt động nhượng quyền. Từ góc độ Luật Cạnh tranh, hành vi này phá vỡ tính cạnh tranh của thị trường, do đó cần kiểm soát, thậm chí ngăn cấm. Theo luật cạnh tranh 2004, cấm doanh nghiệp có vị trí thống lĩnh thị trường thực hiện hành vi ấn định giá bán lại tối thiểu gây thiệt hại cho khách hàng. Hậu quả gây thiệt hại cho khách hàng chỉ là suy đoán, do đó, chỉ cần doanh nghiệp nhượng quyền thực hiện hành vi áp đặt giá bán lại tối thiểu cho bên nhận quyền đã đủ các yếu tố cấu thành vi phạm. Nếu bên nhượng quyền vi phạm quy định này, họ có thể bị cảnh cáo hoặc phạt tiền với mức phạt tối đa là 10% tổng doanh thu của bên nhượng quyền trong năm tài chính trước năm thực hiện hành vi vi phạm. Ngoài ra, bên nhượng quyền cũng phải loại bỏ những yêu cầu trái luật trong việc ấn định giá bán lại tối thiểu nếu trong hợp đồng nhượng quyền có quy định (Khoản 1 Điều 117, Khoản 1 Điều 118 và Khoản 3(d) Điều 117 Luật Cạnh tranh 2004). Như vậy, nếu bên nhượng quyền có vị trí thống lĩnh thị trường thì khi thỏa thuận các vấn đề liên quan đến giá bán sản phẩm, hàng hóa trong hệ thống nhượng quyền với bên nhận quyền, bên nhượng quyền cần hết sức thận trọng để tránh vi phạm quy định của Luật cạnh tranh.

Hành vi buộc bên nhận quyền chấp nhận các nghĩa vụ không liên quan trực tiếp đến đối

tượng của hợp đồng. Theo Khoản 2, Điều 30, Nghị định 116/2005/NĐ-CP, hành vi buộc bên nhận quyền chấp nhận các nghĩa vụ không liên quan trực tiếp đến đối tượng của hợp đồng được hiểu là hành vi của bên nhượng quyền, theo đó, bên nhượng quyền buộc bên nhận quyền ngoài việc mua, bán hàng hoá, dịch vụ là đối tượng của hợp đồng, bên nhận quyền còn phải mua hàng hóa, dịch vụ khác từ bên nhượng quyền hoặc từ nhà cung cấp khác 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. Xét từ góc độ pháp luật hợp đồng, các bên trong quan hệ phải là các chủ thể pháp lý độc lập, bình đẳng. Do đó, ngoài phạm vi quyền và nghĩa vụ liên quan trực tiếp hoặc thuộc phạm vi cần thiết để thực hiện hợp đồng, bên nhận quyền hoàn toàn có quyền tự do trong việc lựa chọn các đối tác và nhà cung cấp khác, việc bên nhượng quyền buộc bên nhận quyền phải mua hàng hóa, dịch vụ khác từ bên nhượng quyền hoặc từ nhà cung cấp khác 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 là hành vi đi ngược lại với nguyên tắc tự do, bình đẳng trong quan hệ hợp đồng. Từ góc độ quan hệ NQTM, hành vi này của bên nhượng quyền lại là phổ biến và được coi là cần thiết để bên nhượng quyền có thể thực hiện được việc giám sát và đảm bảo sự đồng bộ về chất lượng của hàng hóa, dịch vụ và uy tín của toàn hệ thống. Tuy nhiên, trên thực tế, bên nhượng quyền rất có khả năng lấy lý do để đảm bảo tính đồng bộ của hệ thống mà vượt qua ranh giới của sự cần thiết để đưa ra những ràng buộc đối với bên nhận quyền nhằm thực hiện các mục đích khác. Chẳng hạn cố tình đặt điều kiện để bên nhận quyền phải mua hàng hóa, dịch vụ của một nhà cung ứng nhất định để được hưởng hoa hồng từ nhà cung ứng đó (trong khi các nhà cung ứng khác vẫn đáp ứng được điều kiện mà giá thành rẻ hơn), thậm chí buộc bên nhận quyền mua những sản phẩm, dịch vụ không trực tiếp tạo ra sản phẩm đặc trưng của hệ thống, không thực sự ảnh hưởng đến tính đồng bộ của hệ thống.... Nhìn nhận từ góc độ pháp luật cạnh tranh, hành vi này của bên nhượng quyền chính là hành vi bán kèm, là hành vi lạm dụng mang tính trục lợi, làm hạn chế cơ hội cạnh tranh của các doanh nghiệp cung ứng khác cùng kinh doanh sản phẩm mà bên nhượng quyền buộc bên nhận quyền phải mua từ một

nhà cung ứng nhất định. Theo quy định tại Khoản 5, Điều 13 và Khoản 1, Điều 14, Luật Cạnh tranh 2004, hành vi này sẽ bị coi là vi phạm pháp luật cạnh tranh nếu bên nhượng quyền đạt ngưỡng thị phần từ 30% trên thị trường liên quan. Quy định này có nghĩa là, việc buộc bên nhận quyền chấp nhận các nghĩa vụ không liên quan trực tiếp đến đối tượng hợp đồng không bị cấm trong mọi trường hợp. Hành vi này chỉ bị cấm khi bên nhượng quyền đạt vị trí thống lĩnh trên thị trường (30% thị phần), với vị trí đó, hành vi trên của bên nhượng quyền có thể gây ảnh hưởng nghiêm trọng đến cạnh tranh trên thị trường. Theo quy định tại Khoản 5, Điều 13 Luật Cạnh tranh 2004 và Khoản 2, Điều 30 Nghị định số 116/2005/NĐ-CP, hành vi bán kèm của bên nhượng quyền sẽ vi phạm và bị cấm nếu sản phẩm được bán kèm “không liên quan trực tiếp đến đối tượng của hợp đồng” hay “nằm ngoài phạm vi cần thiết để thực hiện hợp đồng”. Tuy nhiên, việc pháp luật hiện chưa có quy định cụ thể để giải thích thế nào là sản phẩm, dịch vụ “không liên quan trực tiếp đến đối tượng của hợp đồng” và “nằm ngoài phạm vi cần thiết để thực hiện hợp đồng” nên chưa cơ sở chung và rất khó khăn để xác định hành vi của bên nhượng quyền là lạm dụng hay là cần thiết.

3. Kết luận và gợi mở

Quan hệ NQTM với những đặc thù riêng, đặc biệt là về tính thống nhất và đồng bộ của cả hệ thống đã tạo ra những điều khoản mang tính ràng buộc cao của bên nhận quyền đối với những yêu cầu do bên nhượng quyền đặt ra. Những điều khoản được đặt ra có khi thực sự xuất phát từ nhu cầu giám sát chất lượng của sản phẩm, dịch vụ, đảm bảo tính đồng bộ, thống nhất và danh tiếng của hệ thống nhượng quyền, cũng có khi là sự lạm dụng của bên nhượng quyền để trục lợi từ bên nhận quyền, khách hàng. Đặc biệt những điều khoản ràng buộc về giá hàng hóa, dịch vụ, điều khoản liên quan đến nguồn cung nguyên liệu, hàng hóa đều là những điều khoản vô cùng phổ biến trong các HĐNQTM nhưng lại là những điều khoản có nguy cơ mang tính lạm dụng và bị cấm theo quy định của Luật cạnh tranh. Do đó, vấn đề đặt ra là làm sao vừa đảm bảo được quyền cho các bên trong quan hệ NQTM, tạo điều kiện cho phương thức kinh doanh này phát triển nhưng đồng thời lại bảo vệ được cạnh tranh, đảm bảo tôn trọng các quy định của luật cạnh tranh.

Về phía các bên trong HDNQTM, đặc biệt là khi bên nhượng quyền ở vào vị trí thống lĩnh thị trường khi đặt ra các điều khoản về giá thay vì ấn định giá thì nên đưa ra đề xuất hay khuyến cáo về giá bán lại đối với bên nhận quyền. Việc đưa ra đề xuất như vậy không bị coi là vi phạm Luật cạnh tranh của Việt Nam hiện nay. Hơn nữa, bên nhượng quyền chỉ đưa ra đề xuất, khuyến cáo về giá còn bên nhận quyền vẫn hoàn toàn tự do trong việc xác định giá bán lại, do đó không gây hạn chế cạnh tranh. Đối với điều khoản ràng buộc về nguồn cung hàng hóa thay vì ấn định nhà cung cấp, thể hiện rõ ràng sự áp đặt bên nhận quyền phải chấp nhận việc mua hàng hóa, dịch vụ từ bên nhượng quyền thì trong điều khoản hợp đồng nên cân nhắc việc đưa ra các điều kiện về chất lượng hàng hóa, dịch vụ đầu vào, khuyến cáo bên nhận quyền mua hàng hóa, dịch vụ từ bên nhận quyền hay từ bên thứ ba nhất định để đảm bảo điều kiện đó nhằm đảm bảo chất lượng sản phẩm, uy tín danh tiếng và tính đồng bộ của hệ thống.

Về phía Nhà nước cần cân nhắc việc điều chỉnh các quy định của Luật cạnh tranh có tính đến những đặc thù trong điều kiện hoạt động NQTM:

- Cần nghiên cứu xem việc kiểm soát hành vi ấn định giá bán lại tối thiểu trong chừng mực nào là hợp lý? Việc áp đặt nghiêm ngặt giá từ bên nhượng quyền rõ ràng mang tính hạn chế cạnh tranh nhưng việc đạt được sự thống nhất về giá cũng có tác động tích cực đảm bảo sự ổn định, phát triển của hệ thống nhượng quyền, do đó việc kiểm soát hành vi ấn

định giá bán lại nên theo hướng ghi nhận những hành vi mang tính đề xuất, khuyến cáo từ bên nhượng quyền dẫn đến sự thống nhất về giá trong hệ thống nhượng quyền.

- Đối với các quy định điều chỉnh hành vi buộc bên nhận quyền chấp nhận các nghĩa vụ không liên quan trực tiếp đến đối tượng của hợp đồng trong quan hệ NQTM ở Việt Nam cần linh hoạt hơn, tính đến bản chất đặc thù về tính đồng bộ của hệ thống nhượng quyền. Thay vì cấm tuyệt đối hành vi buộc bên nhận quyền thực hiện một nghĩa vụ không liên quan đến đối tượng của hợp đồng khi bên nhượng quyền đạt vị trí thống lĩnh hoặc vị thế độc quyền mà cần cân nhắc đến những ngoại lệ đối với việc điều chỉnh hành vi này trong quan hệ nhượng quyền. Có thể thừa nhận tính hợp pháp của hành vi mua buộc bên nhận quyền mua hàng hóa/nguyên vật liệu nếu thỏa mãn hai điều kiện là nhằm đảm bảo tính đồng bộ trong hệ thống nhượng quyền và không ngăn cản khả năng mua hàng hóa tương tự từ bên nhận quyền khác.

Có thể nói, việc kiểm soát ngăn chặn bên nhượng quyền thực hiện hành vi lạm dụng vị trí thống lĩnh hoặc vị trí độc quyền trong việc áp đặt nghĩa vụ đối với bên nhận quyền là cần thiết, song các nhà làm luật cũng cần ghi nhận những ngoại lệ mang tính đặc thù trong quan hệ NQTM. Có như vậy mới giúp hoạt động nhượng quyền có khả năng phát triển trong khi vẫn đảm bảo môi trường cạnh tranh hiệu quả.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1]. Bùi Ngọc Cường. Hoàn thiện khung pháp lý về hợp đồng nhượng quyền thương mại. *Tạp chí Nghiên cứu lập pháp*, số 103, 8/2007.
- [2]. Nghị định số 116/2005/NĐ-CP. *Quy định chi tiết thi hành một số điều của Luật Cạnh tranh*.
- [3]. Quốc hội. (2004). *Luật cạnh tranh 2004*.
- [4]. Nguyễn Thị Tình. (2015). Pháp luật hạn chế cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại ở Việt Nam hiện nay. *Luận án*. Trường Đại học Luật Hà Nội.
- [5]. Vũ Đăng Hải Yến. Một số vấn đề pháp lý về chủ thể của hợp đồng nhượng quyền thương mại. *Tạp chí nghiên cứu lập pháp điện tử*. http://www.nclp.org.vn/thuc_tien_phap_luat/mot-so-van-111e-phap-ly-ve-chu-the-cua-hop-111ong-nhuong-quyen-thuong-mai?searchterm=nh%C6%B0%E1%BB%A3ng

Thông tin tác giả:

1. Trần Thùy Linh

-Đơn vị công tác: Trường ĐH Kinh tế & QTKD
- Địa chỉ email: dngbaolinh2@gmail.com

2. Đồng Đức Duy

-Đơn vị công tác: Trường ĐH Kinh tế & QTKD

Ngày nhận bài: 23/11/2017

Ngày nhận bản sửa: 14/12/2017

Ngày duyệt đăng: 15/01/2018