

ĐẠI HỌC QUỐC GIA HÀ NỘI

KHOA LUẬT

TRẦN THỊ HỒNG THÚY

**KIỂM SOÁT HỢP ĐỒNG NHƯỢNG QUYỀN THƯƠNG MẠI
THEO QUY ĐỊNH CỦA PHÁP LUẬT CẠNH TRANH VÀ
PHÁP LUẬT SỞ HỮU TRÍ TUỆ**

Chuyên ngành : Luật kinh tế

Mã số : 60 38 50

TÓM TẮT LUẬN VĂN THẠC SĨ LUẬT HỌC

HÀ NỘI - 2012

**Công trình được hoàn thành
tại Khoa Luật - Đại học Quốc gia Hà Nội**

Người hướng dẫn khoa học: TS. Ngô Huy Cương

Phản biện 1:

Phản biện 2:

**Luận văn sẽ được bảo vệ trước Hội đồng chấm luận văn thạc sĩ,
họp tại Khoa Luật - Đại học Quốc gia Hà Nội.**

Vào hồi giờ, ngày tháng năm 2012

MỤC LỤC CỦA LUẬN VĂN

	Trang		
<i>Trang phụ bìa</i>			
<i>Lời cam đoan</i>			
<i>Mục lục</i>			
MỞ ĐẦU	1		
Chương 1: KHÁI LUẬN VỀ KIỂM SOÁT HỢP ĐỒNG NHƯỢNG QUYỀN THƯƠNG MẠI THEO QUY ĐỊNH CỦA PHÁP LUẬT CẠNH TRANH VÀ PHÁP LUẬT SỞ HỮU TRÍ TUỆ	6		
1.1. Khái quát hợp đồng nhượng quyền thương mại	6		
1.1.1. Khái niệm hợp đồng nhượng quyền thương mại	6		
1.1.2. Đặc điểm hợp đồng nhượng quyền thương mại	11		
1.1.3. Phân biệt hợp đồng nhượng quyền thương mại với một số hợp đồng tương tự	12		
1.2. Mối liên hệ giữa hợp đồng nhượng quyền thương mại với vấn đề kiểm soát cạnh tranh và tài sản trí tuệ	17		
1.2.1. Mối liên hệ giữa hợp đồng nhượng quyền thương mại với vấn đề kiểm soát cạnh tranh	17		
1.2.2. Mối liên hệ giữa hợp đồng nhượng quyền thương mại với vấn đề kiểm soát tài sản trí tuệ	18		
1.2.3. Sự cần thiết phải kiểm soát hợp đồng nhượng quyền thương mại theo quy định của pháp luật cạnh tranh và pháp luật sở hữu trí tuệ	20		
1.3. Pháp luật kiểm soát yếu tố cạnh tranh và sở hữu trí tuệ trong hợp đồng nhượng quyền thương mại	21		
1.3.1. Khái niệm pháp luật kiểm soát yếu tố cạnh tranh và sở hữu trí tuệ trong hợp đồng nhượng quyền thương mại	21		
1.3.2. Nguồn của pháp luật kiểm soát yếu tố cạnh tranh và sở hữu trí tuệ trong hợp đồng nhượng quyền thương mại	22		
1.4. Kinh nghiệm quốc tế về kiểm soát hợp đồng nhượng quyền thương mại theo quy định của pháp luật cạnh tranh và sở hữu trí tuệ	23		
1.4.1. Dưới góc độ pháp luật cạnh tranh	23		
1.4.2. Dưới góc độ pháp luật sở hữu trí tuệ	33		
		1.5. Tranh chấp và giải quyết tranh chấp	36
		1.5.1. Tranh chấp	36
		1.5.2. Biện pháp giải quyết tranh chấp	38
		Chương 2: THỰC TRẠNG KIỂM SOÁT HỢP ĐỒNG NHƯỢNG QUYỀN THƯƠNG MẠI THEO QUY ĐỊNH CỦA PHÁP LUẬT CẠNH TRANH VÀ PHÁP LUẬT SỞ HỮU TRÍ TUỆ	41
		2.1. Kiểm soát hợp đồng nhượng quyền thương mại theo quy định của pháp luật nói chung	41
		2.1.1. Về hình thức hợp đồng nhượng quyền thương mại	41
		2.1.2. Về chủ thể hợp đồng nhượng quyền thương mại	44
		2.1.3. Về đối tượng hợp đồng nhượng quyền thương mại	47
		2.1.4. Về quyền và nghĩa vụ của các bên	50
		2.2. Kiểm soát hợp đồng nhượng quyền thương mại theo quy định của pháp luật cạnh tranh	51
		2.2.1. Các thỏa thuận hạn chế cạnh tranh trong hợp đồng nhượng quyền thương mại	51
		2.2.2. Các hành vi lạm dụng vị trí thống lĩnh thị trường trong hợp đồng nhượng quyền thương mại	60
		2.3. Kiểm soát hợp đồng nhượng quyền thương mại theo quy định của pháp luật sở hữu trí tuệ	71
		2.3.1. Cấu thành của quyền thương mại trong hợp đồng nhượng quyền thương mại theo quy định của pháp luật sở hữu trí tuệ	71
		2.3.2. Kiểm soát các đối tượng quyền sở hữu trí tuệ trong hợp đồng nhượng quyền thương mại theo quy định của pháp luật sở hữu trí tuệ	77
		Chương 3: NHỮNG ĐỊNH HƯỚNG VÀ GIẢI PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ KIỂM SOÁT HỢP ĐỒNG NHƯỢNG QUYỀN THƯƠNG MẠI THEO QUY ĐỊNH CỦA PHÁP LUẬT CẠNH TRANH VÀ PHÁP LUẬT SỞ HỮU TRÍ TUỆ	83
		3.1. Những định hướng nhằm nâng cao hiệu quả kiểm soát hợp đồng nhượng quyền thương mại theo quy định của pháp luật cạnh tranh và pháp luật sở hữu trí tuệ	83
		3.2. Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả kiểm soát hợp đồng nhượng quyền thương mại theo quy định của pháp luật cạnh tranh và pháp luật sở hữu trí tuệ	84
		3.2.1. Theo quy định của pháp luật sở hữu trí tuệ	84

3.2.2. Theo quy định của pháp luật cạnh tranh	86
KẾT LUẬN	95
DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO	97

MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài

Nhượng quyền thương mại là phương thức kinh doanh hình thành từ khá lâu ở các quốc gia phát triển và đã được minh chứng tính hiệu quả kinh tế. Nhượng quyền thương mại tạo điều kiện nhanh nhất cho các doanh nghiệp nhân rộng thành công, thâm nhập và bành trướng thương hiệu của mình ra thị trường thế giới, đồng thời các doanh nghiệp vừa và nhỏ có thể tận dụng lợi thế cạnh tranh để làm tiền đề cho sự phát triển ổn định và lâu dài của mình thông qua hệ thống nhượng quyền.

Hiện nay, nhượng quyền thương mại đã có mặt tại hơn 160 nước trên thế giới với doanh thu ngày càng tăng. Doanh thu từ hoạt động nhượng quyền thương mại trên thế giới năm 2000 là "khoảng 1.000 tỷ đôla với khoảng 320.000 doanh nghiệp từ 75 ngành khác nhau". Tại Mỹ, theo thống kê năm 2008, "đã thành lập được 909.253 cửa hàng nhượng quyền, thu hút hơn 11 triệu lao động và đạt doanh số trên 880.9 tỷ đôla - chiếm 4,4% tổng doanh số khu vực kinh tế tư nhân". Thậm chí, "12 trên 52 tiểu bang của nước Mỹ quy định bắt buộc bất kỳ công ty nào muốn tham gia vào thị trường chứng khoán đều phải có đăng ký nhượng quyền". Thực tế này là một minh chứng rõ ràng về tính phổ biến và hiệu quả của phương thức kinh doanh nhượng quyền thương mại đối với nền kinh tế thế giới.

Hợp đồng là văn bản ghi nhận mối quan hệ nhượng quyền thương mại giữa bên nhượng quyền và bên nhận quyền. Kinh nghiệm thực tiễn cho thấy để xây dựng một hệ thống nhượng quyền thương mại thành công thì không thể thiếu một bản hợp đồng hoàn hảo với các điều khoản thể hiện ý chí thống nhất của các bên và đồng thời tuân thủ nghiêm ngặt theo các quy định của pháp luật. Trên thực tế, hợp đồng nhượng quyền thương mại ngoài việc chịu sự điều chỉnh trực tiếp của pháp luật thương mại còn có liên quan chặt chẽ với các lĩnh vực pháp luật khá phức tạp như pháp luật sở hữu trí tuệ và luật cạnh tranh.

Về nguyên tắc, trong hợp đồng nhượng quyền thương mại, bên nhượng quyền và bên nhận quyền hoàn toàn độc lập về tư cách pháp lý cũng như các

vấn đề liên quan đến tài chính. Tuy nhiên, bên nhượng quyền thường soạn sẵn hợp đồng nhượng quyền thương mại với rất nhiều điều khoản có lợi cho mình, và thường bất lợi cho bên nhận quyền. Với mục tiêu bảo vệ lợi ích của bên nhượng quyền và đảm bảo danh tiếng của toàn bộ hệ thống nhượng quyền, các điều khoản hạn chế trong hợp đồng nhượng quyền thương mại, ở một mức độ nhất định, có thể được coi là hợp lý và cần thiết. Tuy nhiên, dưới góc độ pháp luật cạnh tranh, các điều khoản này có thể ảnh hưởng nhất định đến môi trường cạnh tranh nói chung. Thêm vào đó, quyền thương mại trong hợp đồng nhượng quyền thương mại lại được hình thành từ một gói các quyền liên quan đến hầu hết các đối tượng sở hữu trí tuệ, nên vấn đề kiểm soát các điều khoản trong hợp đồng nhượng quyền thương mại liên quan đến loại tài sản này cũng không dễ dàng.

Từ thực tế nói trên, việc nghiên cứu một cách có hệ thống và toàn diện nhằm giải quyết yêu cầu kiểm soát hợp đồng nhượng quyền thương mại theo quy định của pháp luật cạnh tranh và pháp luật sở hữu trí tuệ, phù hợp với quá trình hội nhập quốc tế của Việt Nam hiện nay là cần thiết, có ý nghĩa lý luận và thực tiễn quan trọng. Do đó, tôi đã lựa chọn nghiên cứu đề tài "**Kiểm soát hợp đồng nhượng quyền thương mại theo quy định của pháp luật cạnh tranh và pháp luật sở hữu trí tuệ**" làm luận văn thạc sĩ luật học của mình.

2. Tình hình nghiên cứu của đề tài

Quy định của pháp luật về nhượng quyền thương mại nói chung và hợp đồng nhượng quyền thương mại nói riêng là một trong số những nội dung đang thu hút sự quan tâm của các nhà nghiên cứu trong nhiều lĩnh vực khác nhau. Trong số đó là một số bài viết như: "*Franchise với doanh nghiệp Việt Nam*" của Phạm Thị Thu Hà đăng trên tạp chí IP Law & Practice, số 03/2005; "*Nhượng quyền thương mại - bản chất và mối quan hệ với hoạt động chuyển giao công nghệ, hoạt động li-xăng*" của Nguyễn Bá Bình đăng trên Tạp chí Nghiên cứu lập pháp, số tháng 02/2006; "*Nhượng quyền kinh doanh ở Việt Nam, khái niệm và định nghĩa*" của Trần Ngọc Sơn đăng trên Tạp chí Luật sư ngày nay, số 4/2004; "*Hoàn thiện khung pháp lý về nhượng quyền thương mại*" của Bùi Ngọc Cường đăng trên Tạp chí nghiên cứu lập pháp, số tháng 8/2007... Nhìn chung, những bài viết này chủ yếu chỉ đề cập đến góc độ kinh

tế và những ảnh hưởng tới đời sống xã hội hoặc một số khía cạnh pháp lý của hoạt động nhượng quyền thương mại như một phương thức đưa tin.

Ngoài ra, một số công trình đã được công bố nghiên cứu một cách khái quát về phương thức nhượng quyền thương mại và hợp đồng nhượng quyền thương mại như: Luận văn Thạc sĩ Luật học: "*Hợp đồng nhượng quyền thương mại trong pháp luật Việt Nam*", của Đào Đặng Thu Hằng, 2007; Luận án tiến sĩ Luật học: "*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*", của Vũ Đặng Hải Yến, 2008. Tuy nhiên, những công trình này chủ yếu nghiên cứu khái quát về hoạt động nhượng quyền thương mại và hợp đồng nhượng quyền thương mại với tư cách là đối tượng điều chỉnh của pháp luật thương mại.

Việc đánh giá tình hình nghiên cứu pháp luật về hợp đồng nhượng quyền thương mại trên đây cho thấy đến nay chưa có công trình nghiên cứu nào về vấn đề kiểm soát hợp đồng nhượng quyền thương mại theo quy định của pháp luật cạnh tranh và pháp luật sở hữu trí tuệ.

3. Mục đích, nhiệm vụ và phạm vi nghiên cứu của luận văn

3.1. Mục đích nghiên cứu

Mục đích của luận văn là nghiên cứu những vấn đề pháp lý trong việc kiểm soát hợp đồng nhượng quyền thương mại dưới góc độ các quy định của pháp luật cạnh tranh và pháp luật sở hữu trí tuệ, từ đó đưa ra phương hướng góp phần hoàn thiện pháp luật điều chỉnh hợp đồng nhượng quyền thương mại ở Việt Nam trong mối tương quan với pháp luật cạnh tranh và pháp luật sở hữu trí tuệ, cũng như đề xuất những giải pháp nâng cao hiệu quả áp dụng hợp đồng nhượng quyền thương mại trong thực tiễn.

3.2. Đối tượng nghiên cứu

Đối tượng nghiên cứu của luận văn là khía cạnh pháp lý của các điều khoản và nội dung trong hợp đồng nhượng quyền thương mại dưới góc độ các quy định của pháp luật cạnh tranh và pháp luật sở hữu trí tuệ.

3.3. Phạm vi nghiên cứu

Luận văn tập trung nghiên cứu những vấn đề xung quanh điều khoản của hợp đồng nhượng quyền thương mại trong mối tương quan với quy

định của pháp luật cạnh tranh và pháp luật sở hữu trí tuệ trong nước có sự đối chiếu với pháp luật nước ngoài, từ đó tìm cách vận dụng có hiệu quả vào Việt Nam.

4. Phương pháp luận và các phương pháp nghiên cứu

Để làm rõ những vấn đề cần nghiên cứu nêu trên, luận văn sử dụng nhiều phương pháp nghiên cứu khoa học khác nhau, bao gồm phương pháp tổng hợp và phân tích, phương pháp thống kê, phương pháp so sánh và đối chiếu, kết hợp nghiên cứu lý luận với thực tiễn... Các phương pháp nghiên cứu trong luận văn được thực hiện trên nền tảng của phương pháp duy vật lịch sử, duy vật biện chứng; trên cơ sở các quan điểm, đường lối về chính trị, kinh tế, văn hóa và xã hội của Đảng Cộng sản Việt Nam.

5. Những đóng góp của luận văn

Thứ nhất, xác định rõ mối quan hệ giữa pháp luật điều chỉnh hợp đồng nhượng quyền thương mại với pháp luật chuyên ngành liên quan, cụ thể là pháp luật cạnh tranh và pháp luật sở hữu trí tuệ.

Thứ hai, chỉ rõ những bất cập và chưa thống nhất trong quy định về hợp đồng nhượng quyền thương mại với pháp luật cạnh tranh và pháp luật sở hữu trí tuệ.

Thứ ba, đề xuất kiến nghị nhằm góp phần hoàn thiện hệ thống pháp luật điều chỉnh hợp đồng nhượng quyền thương mại trong sự thống nhất với pháp luật cạnh tranh và sở hữu trí tuệ.

Thứ tư, đáp ứng nhu cầu tìm hiểu về vấn đề kiểm soát hợp đồng nhượng quyền thương mại theo quy định của pháp luật chuyên ngành, cụ thể là pháp luật cạnh tranh và sở hữu trí tuệ của doanh nghiệp trong và ngoài nước.

6. Kết cấu của luận văn

Ngoài phần mở đầu, kết luận và danh mục tài liệu tham khảo, nội dung của luận văn gồm 3 chương:

Chương 1: Khái luận về kiểm soát hợp đồng nhượng quyền thương mại theo quy định của pháp luật cạnh tranh và pháp luật sở hữu trí tuệ.

Chương 2: Thực trạng kiểm soát hợp đồng nhượng quyền thương mại theo quy định của pháp luật cạnh tranh và pháp luật sở hữu trí tuệ.

Chương 3: Những định hướng và giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả kiểm soát hợp đồng nhượng quyền thương mại theo quy định của pháp luật cạnh tranh và pháp luật sở hữu trí tuệ.

Chương 1

KHÁI LUẬN VỀ KIỂM SOÁT HỢP ĐỒNG NHƯỢNG QUYỀN THƯƠNG MẠI THEO QUY ĐỊNH CỦA PHÁP LUẬT CẠNH TRANH VÀ PHÁP LUẬT SỞ HỮU TRÍ TUỆ

1.1. Khái quát hợp đồng nhượng quyền thương mại

1.1.1. Khái niệm hợp đồng nhượng quyền thương mại

Ở Việt Nam, tính đến thời điểm hiện nay, pháp luật không có bất cứ một định nghĩa cụ thể nào về nội hàm của khái niệm hợp đồng nhượng quyền thương mại, ngoài việc ghi nhận hoạt động nhượng quyền thương mại như một hoạt động thương mại độc lập tại Điều 284 Luật thương mại năm 2005.

Tuy vậy, trong hệ thống pháp luật Việt Nam, Bộ luật dân sự được coi như gốc của tất cả các quan hệ hợp đồng, trong đó có hợp đồng nhượng quyền thương mại. Từ nguyên tắc chỉ đạo này, hợp đồng nhượng quyền thương mại có thể được coi như một dạng hợp đồng dân sự. Theo đó, có thể hiểu *hợp đồng nhượng quyền thương mại là sự thỏa thuận giữa bên nhượng quyền và bên nhận quyền nhằm xác lập, thay đổi hoặc chấm dứt quyền và nghĩa vụ trong hoạt động nhượng quyền thương mại theo quy định tại Điều 284 Luật thương mại năm 2005.*

1.1.2. Đặc điểm hợp đồng nhượng quyền thương mại

Hợp đồng nhượng quyền thương mại thường có những đặc trưng cơ bản sau:

Thứ nhất, trong hợp đồng nhượng quyền thương mại không có người bán hay người mua mà chỉ có người cho thuê và người thuê.

Thứ hai, về mặt chủ thể của hợp đồng, bên nhượng quyền bắt buộc phải có một hệ thống và cơ sở kinh doanh có lợi thế cạnh tranh trên thị trường.

Thứ ba, về thời hạn hợp đồng, hợp đồng nhượng quyền thương mại thông thường là những hợp đồng dài hạn.

Thứ tư, các điều khoản về kiểm soát của bên nhượng quyền đối với bên nhận quyền trong hoạt động nhượng quyền thương mại là một đặc trưng cơ bản của loại hợp đồng này.

1.1.3. Phân biệt hợp đồng nhượng quyền thương mại với một số hợp đồng tương tự

1.1.3.1. Hợp đồng đại lý

1.1.3.2. Hợp đồng chuyển giao công nghệ

1.1.3.3. Hợp đồng li-xăng quyền sở hữu trí tuệ

1.1.3.4. Hợp đồng kinh doanh phân phối sản phẩm

1.1.3.5. Hợp đồng hợp tác kinh doanh

1.2. Mối liên hệ giữa hợp đồng nhượng quyền thương mại với vấn đề kiểm soát cạnh tranh và tài sản trí tuệ

1.2.1. Mối liên hệ giữa hợp đồng nhượng quyền thương mại với vấn đề kiểm soát cạnh tranh

Tính chất cùng sử dụng "quyền thương mại" của một chủ sở hữu để cùng kinh doanh thu lợi nhuận làm phát sinh một cách tự nhiên quyền được bảo vệ tối đa "quyền thương mại" do bên nhượng quyền xây dựng nên trước những rủi ro có thể xảy đến, nhất là rủi ro xuất phát trực tiếp từ phía bên nhận quyền. Tuy nhiên, trong kinh doanh, sự hạn chế của một bên theo ý chí chủ quan của bên đó thì không bao giờ đủ. Pháp luật cạnh tranh chính là công cụ vạch ra giới hạn được phép mà trong giới hạn ấy, mọi sự sáng tạo của các bên trong hoạt động nhượng quyền thương mại đều được chấp thuận.

1.2.2. Mối liên hệ giữa hợp đồng nhượng quyền thương mại với vấn đề kiểm soát tài sản trí tuệ

"Quyền thương mại", với tư cách là đối tượng của hợp đồng nhượng quyền thương mại, là sự kết hợp toàn vẹn, tạo nên một "gói" các quyền không thể tách rời nhau để bên nhượng quyền có thể chuyển cho bên nhận quyền nhằm thực hiện các công việc kinh doanh dựa trên việc khai thác "quyền thương mại". Chính vì vậy, pháp luật điều chỉnh hợp đồng nhượng quyền thương mại không thể thoát ly được với các chế định pháp luật về sở hữu trí tuệ. Thêm vào đó, trong chừng mực nhất định, pháp luật về sở hữu trí

tuệ cũng có vai trò giúp cho các bên trong hoạt động nhượng quyền thương mại có thể định dạng được những yếu tố cấu thành của "quyền thương mại" và nhận biết tính hợp pháp khi thực hiện việc chuyển giao các yếu tố đó từ bên nhượng quyền sang bên nhận quyền thương mại.

1.2.3. Sự cần thiết phải kiểm soát hợp đồng nhượng quyền thương mại theo quy định của pháp luật cạnh tranh và pháp luật sở hữu trí tuệ

Trong hệ thống pháp luật Việt Nam, pháp luật về hợp đồng nhượng quyền thương mại, pháp luật về cạnh tranh và pháp luật về sở hữu trí tuệ đều là những bộ phận của hệ thống pháp luật thương mại, vì thế giữa chúng luôn có mối quan hệ qua lại tác động lẫn nhau. Ngoài ra, do tính chất của quan hệ nhượng quyền thương mại mà các bên chủ thể thường xây dựng các thỏa thuận có tính chất hạn chế cạnh tranh, có thể vi phạm pháp luật cạnh tranh và tác động xấu tới lợi ích của người tiêu dùng và toàn xã hội. Thêm vào đó, nếu quy định của pháp luật không đủ mạnh cũng sẽ làm cho tình trạng xâm phạm các đối tượng sở hữu trí tuệ trong hợp đồng nhượng quyền thương mại tăng cao, gây kim hãm sự phát triển của phương thức kinh doanh này, và có thể dẫn tới sự sụp đổ của cả hệ thống nhượng quyền đang tồn tại, từ đó gây tổn hại tới lợi ích kinh tế của không chỉ các bên chủ thể trong quan hệ kinh doanh này. Vì vậy, yêu cầu nghiên cứu mối quan hệ giữa hợp đồng nhượng quyền thương mại trên cơ sở các quy định của pháp luật sở hữu trí tuệ và pháp luật cạnh tranh là rất cần thiết, nhằm hoàn chỉnh hệ thống pháp luật điều chỉnh quan hệ hợp đồng nhượng quyền thương mại của quốc gia một cách hợp lý và hiệu quả.

1.3. Pháp luật điều kiểm soát yếu tố cạnh tranh và sở hữu trí tuệ trong hợp đồng nhượng quyền thương mại

1.3.1. Khái niệm pháp luật kiểm soát yếu tố cạnh tranh và sở hữu trí tuệ trong hợp đồng nhượng quyền thương mại

Pháp luật điều chỉnh yếu tố cạnh tranh và sở hữu trí tuệ trong hợp đồng nhượng quyền thương mại có thể hiểu là hệ thống các quy tắc xử sự do Nhà nước ban hành hoặc thừa nhận nhằm điều chỉnh các quan hệ xã hội phát sinh trong quá trình tổ chức và thực hiện hợp đồng nhượng quyền thương mại có

liên quan đến yếu tố cạnh tranh và sở hữu trí tuệ. Khái niệm pháp luật điều chỉnh yếu tố cạnh tranh và sở hữu trí tuệ trong hợp đồng nhượng quyền thương mại là tổng hợp các quy phạm pháp luật theo nghĩa rộng, điều chỉnh các quan hệ xã hội phát sinh trong quá trình thực hiện hợp đồng nhượng quyền thương mại.

1.3.2. Nguồn của pháp luật kiểm soát yếu tố cạnh tranh và sở hữu trí tuệ trong hợp đồng nhượng quyền thương mại

Nguồn của pháp luật điều chỉnh hợp đồng nhượng quyền thương mại bao gồm các văn bản pháp luật quốc tế và các văn bản pháp luật quốc gia. Trong đó, các quy định của pháp luật quốc gia không được trái với các điều ước quốc tế mà Việt Nam đã tham gia.

1.4. Kinh nghiệm quốc tế về kiểm soát hợp đồng nhượng quyền thương mại theo quy định của pháp luật cạnh tranh và sở hữu trí tuệ

1.4.1. Dưới góc độ pháp luật cạnh tranh

1.4.1.1. Án lệ Sylvania (Continental T.V v. GTE Sylvania) của Mỹ

Trong án lệ Sylvania, Tòa án tối cao Mỹ đã xem xét một quy định trong hợp đồng nhượng quyền thương mại cấm bên nhận quyền bán sản phẩm của bên nhượng quyền ngoài khu vực đã thống nhất trước có phải là một hạn chế thương mại bất hợp lý vi phạm pháp luật cạnh tranh (Điều 1 Đạo luật Sherman 1890) hay không. Vụ kiện này xảy ra giữa hai bên là Công ty Continental T.V và Công ty GTE Sylvania. Tại vụ kiện này, bên nhận quyền đã viện vào quy định trong hợp đồng nhượng quyền thương mại là bên nhượng quyền cấm bên nhận quyền bán sản phẩm của bên nhượng quyền ngoài vị trí khu vực đã thống nhất trong hợp đồng là một quy định vi phạm pháp luật cạnh tranh để không thực thi hợp đồng.

Tòa án tối cao Mỹ cho rằng những hạn chế cạnh tranh như vậy làm giảm cạnh tranh đối với một thương hiệu nhất định của một loại sản phẩm, nhưng trên thực tế quy định này lại có thể thúc đẩy cạnh tranh giữa các thương hiệu khác nhau của cùng một loại sản phẩm hay giữa các sản phẩm tương tự có khả năng thay thế nhau. Mà điều này nếu đem so sánh giữa lợi ích khuyến khích cạnh tranh và ảnh hưởng hạn chế cạnh tranh và nếu coi sự

cạnh tranh giữa các bên nhận quyền trong một thương hiệu là không quan trọng bằng sự cạnh tranh giữa các thương hiệu sản phẩm với nhau, tức theo nguyên tắc lập luận hợp lý, thì sẽ là không vi phạm pháp luật cạnh tranh.

Với một cách thức linh hoạt nhất, pháp luật cạnh tranh của Mỹ luôn nhìn nhận một hành vi hoặc thỏa thuận trong quan hệ nhượng quyền thương mại trên các khía cạnh tích cực và tiêu cực, hợp lý và bất hợp lý của chúng để kết luận rằng những hành vi hay thỏa thuận đó có phù hợp hay bị coi là vi phạm pháp luật cạnh tranh khi bản thân chúng mang màu sắc của những hành vi hạn chế cạnh tranh.

1.4.1.2. Án lệ Pronuptia de Paris (Pronuptia de Paris GmbH v. Pronuptia de Paris Irmgard Schillgallis) của Liên minh châu Âu

Cách tòa án Châu Âu giải quyết về quan hệ nhượng quyền thương mại khi quan hệ này mang màu sắc của cạnh tranh được thể hiện rõ trong án lệ Pronuptia de Paris - một án lệ điển hình của châu Âu. Đối tượng của vụ kiện là việc giải thích Điều 85 của Hiệp ước EEC và Quy định số 67/67/EEC ngày 22/03/1967 của Ủy ban Châu Âu hướng dẫn áp dụng Điều 85(3) của Hiệp ước EEC đối với một số hợp đồng kinh doanh độc quyền. Vấn đề này phát sinh trong quá trình xét xử tranh chấp giữa Pronuptia de Paris GMBH - một công ty con trực thuộc công ty Pháp có cùng tên, với bà Schillgallis - một nhà kinh doanh tại Hamburg dưới tên Pronuptia de Paris.

Trong vụ án này, Tòa án tư pháp Châu Âu (ECJ) đã khẳng định nghĩa vụ không cạnh tranh của bên nhận quyền với bên nhượng quyền là cần thiết, và không hề vi phạm Điều 81(1) Hiệp ước EEC.

Trên cơ sở phán quyết của Tòa án tư pháp Châu Âu trong án lệ Sylvania, Ủy ban Châu Âu đã ban hành 5 quyết định miễn trừ áp dụng Điều 81(1) Hiệp ước EEC cho các hạn chế cạnh tranh trong hợp đồng nhượng quyền thương mại liên quan đến độc quyền về khu vực kinh doanh, nghĩa vụ không cạnh tranh của bên nhận quyền, giới hạn về khách hàng,... Ủy ban Châu Âu cũng đã ban hành Nghị quyết số 4087/88 về việc áp dụng Điều 81(3) Hiệp ước EEC đối với hợp đồng nhượng quyền thương mại, theo đó một số hạn chế cạnh tranh trong hợp đồng nhượng quyền thương mại được tự động

miễn trừ. Đến cuối năm 1999, trên cơ sở pháp luật cạnh tranh của châu Âu có sự thay đổi đáng kể, Ủy ban Châu Âu đã ban hành Nghị định số 2790/1999 về việc áp dụng Điều 81(3) Hiệp ước EEC đối với các thỏa thuận theo chiều dọc và hướng dẫn áp dụng Nghị định này để điều chỉnh các hợp đồng nhượng quyền thương mại.

1.4.2. Dưới góc độ pháp luật sở hữu trí tuệ

1.4.2.1. Jimmy John's khởi kiện TM Foods of Avon, Inc. về hành vi vi phạm quyền tác giả

Tháng 12 năm 2005, Jimmy John's, một cửa hàng sở hữu và điều hành nhượng quyền 335 cửa hàng chuyên về sandwich đã khởi kiện TM Foods of Avon, Inc. - công ty điều hành cửa hàng House of Sandwich tại Avon, bang Indiana lên Tòa án khu vực phía Nam của bang Indiana đối với hành vi vi phạm quyền tác giả chỉ dẫn thương mại, cụ thể: thực đơn và bảng thực đơn của cửa hàng House of Sandwich đã vi phạm quyền tác giả của Jimmy John's. Kết quả của vụ kiện này, TM Foods of Avon, Inc. đã phải thừa nhận tính sáng tạo và giá trị pháp lý trong các quyền tác giả của Jimmy John's. Theo đó, tòa án tuyên bố TM Foods of Avon, Inc. phải bồi thường cho Jimmy John's khoản tiền 50.000 đôla Mỹ, tiêu hủy tất cả các thực đơn và bảng thực đơn vi phạm, cam kết rằng trong thực đơn mới, TM Foods of Avon, Inc. sẽ không được thêm các loại sandwich giống hoặc gần giống với sandwich trong thực đơn của Jimmy John's.

1.4.2.2. Tranh chấp Subway v. Robert Moorhouse về quyền nhãn hiệu

Tháng 1 năm 2007, Subway khởi kiện Robert Moorhouse lên Tòa án tối cao vì hành vi xâm phạm quyền nhãn hiệu của Subway trong việc sử dụng thành phần Subway trong tên miền www.subwayuncovered.com. Trong đơn kiện, Subway cho rằng chủ sở hữu tên miền www.subwayuncovered.com đã xâm phạm quyền sở hữu công nghiệp đối với nhãn hiệu của Subway và yêu cầu Robert Moorhouse phải chấm dứt hành vi xâm phạm nêu trên đồng thời phải bồi thường cho Subway 100.000 đôla Mỹ. Hiện nay, vụ việc vẫn đang được giải quyết.

1.4.2.3. Tranh chấp Papa John's International, Inc. v. a group of Chicago pizza makers về nhãn hiệu

Tháng 12 năm 2005, Papa John's khởi kiện một nhóm người điều hành một số nhà hàng bán pizza ở Chicago vì cho rằng, giữa nhiều lý do khác, là những người này đã xâm phạm quyền nhãn hiệu của Papa John's và tiếp tay ("operated as "fronts") cho Antoin "Tony" Rezko sau khi Papa John's hủy bỏ hợp đồng nhượng quyền thương mại với ông Rezko năm 2004. Đơn khởi kiện mà Papa John's International, Inc. nộp lên Tòa án bang Chicago gồm có 8 điểm, trong đó buộc tội hai cá nhân và bốn công ty có mối quan hệ với ông Rezko về hành vi gian lận, xâm phạm quyền nhãn hiệu, cạnh tranh không lành mạnh và một số hành vi vi phạm khác.

1.5. Tranh chấp và giải quyết tranh chấp

1.5.1. Tranh chấp

Các tranh chấp giữa bên nhượng quyền và bên nhận quyền thường rơi vào các trường hợp truyền thống của pháp luật hợp đồng, luật sở hữu trí tuệ, luật cạnh tranh. Và nhìn chung, cơ sở để giải quyết những tranh chấp này là hoàn toàn tương tự với cơ sở giải quyết tranh chấp trong mối quan hệ hợp đồng theo truyền thống. Trong hầu hết các trường hợp, các quy định của pháp luật nói trên và các quy định liên quan đến nơi giải quyết tranh chấp, luật áp dụng, và tính hiệu lực của điều khoản trọng tài đối với tranh chấp giữa bên nhượng quyền và bên nhận quyền được áp dụng hoàn toàn tương tự như đối với các tranh chấp khác.

1.5.2. Biện pháp giải quyết tranh chấp

Giải quyết tranh chấp trong kinh doanh nói chung là việc lựa chọn các biện pháp thích hợp để giải tỏa các mâu thuẫn, bất đồng, xung đột giữa các bên, tạo lập lại sự cân bằng về mặt lợi ích mà các bên có thể chấp nhận được. Các hình thức giải quyết tranh chấp chủ yếu bao gồm: Thương lượng, hòa giải, trọng tài và giải quyết thông qua tòa án.

1.5.2.1. Thương lượng

1.5.2.2. Hòa giải

1.5.2.3. Tổ tụng trọng tài

1.5.2.4. Tổ tụng tòa án

Chương 2

THỰC TRẠNG KIỂM SOÁT HỢP ĐỒNG NHƯỢNG QUYỀN THƯƠNG MẠI THEO QUY ĐỊNH CỦA PHÁP LUẬT CẠNH TRANH VÀ PHÁP LUẬT SỞ HỮU TRÍ TUỆ

2.1. Kiểm soát hợp đồng nhượng quyền thương mại theo quy định của pháp luật nói chung

2.1.1. Về hình thức hợp đồng nhượng quyền thương mại

Luật Thương mại năm 2005, Điều 285, quy định: "Hợp đồng nhượng quyền thương mại phải được lập thành văn bản hoặc bằng hình thức khác có giá trị pháp lý tương đương". Trong đó, các hình thức có giá trị tương đương văn bản bao gồm điện báo, telex, fax, thông điệp dữ liệu và các hình thức khác theo quy định của pháp luật. Theo đó, pháp luật Việt Nam chỉ công nhận hiệu lực pháp lý của hợp đồng nhượng quyền thương mại được giao kết bằng văn bản. Nếu giao kết bằng hình thức khác, như lời nói hoặc hành động, hợp đồng có thể có hiệu lực đối với các bên nhưng nếu có tranh chấp xảy ra mà giải quyết tại tòa án thì hợp đồng này có thể bị tuyên bố vô hiệu.

2.1.2. Về chủ thể hợp đồng nhượng quyền thương mại

2.1.2.1. Bên nhượng quyền

Chủ thể của hợp đồng nhượng quyền thương mại là các bên tham gia hợp đồng, gồm bên nhượng quyền (franchisor) và bên nhận quyền (franchisee). Theo Luật thương mại năm 2005, bên nhượng quyền là thương nhân cấp quyền thương mại hay chuyển giao quyền thương mại, bao gồm cả bên nhượng lại quyền trong mối quan hệ với các bên nhận lại quyền. Nhưng không phải bên có quyền nào cũng có thể cấp quyền cho bất cứ ai và vào bất cứ lúc nào mà phải tuân theo các điều kiện nhất định cho riêng bên đó, bao gồm: (i) hệ thống kinh doanh dự định dùng để nhượng quyền đã được hoạt động ít nhất một năm; (ii) bên nhượng quyền phải đăng ký hoạt động dự kiến nhượng quyền tại cơ quan nhà nước có thẩm quyền; (iii) hàng hóa và dịch vụ kinh doanh dự kiến nhượng quyền không thuộc đối tượng cấm của pháp luật.

2.1.2.2. Bên nhận quyền

Bên nhận quyền phải là thương nhân, có tư cách pháp lý độc lập, nhân danh chính mình tham gia ký kết và thực hiện các hoạt động kinh doanh, có tài sản độc lập để kinh doanh và tự chịu trách nhiệm bằng chính tài sản của mình. Ngoài ra, thương nhân được phép nhận quyền thương mại khi có ngành nghề đăng ký kinh doanh phù hợp với đối tượng của quyền thương mại. Bên nhận quyền thương mại còn bao gồm cả bên nhận quyền thứ cấp trong mối quan hệ với bên nhượng quyền thứ cấp.

2.1.3. Về đối tượng hợp đồng nhượng quyền thương mại

Đối tượng của hợp đồng nhượng quyền thương mại là các "quyền thương mại" được quy định chi tiết tại Điều 3 Nghị định 35/2006/NĐ-CP. Đối tượng của hợp đồng nhượng quyền thương mại là các quyền thương mại, chứ không phải là các đối tượng cụ thể gắn với sản phẩm, dịch vụ như nhãn hiệu hàng hóa, tên thương mại, chỉ dẫn địa lý, bí quyết kinh doanh, công nghệ sản xuất sản phẩm. Các quyền thương mại thường gắn liền với một hệ thống kinh doanh bao gồm tổng hợp các yếu tố như sản phẩm, dịch vụ, thương hiệu (nhãn hiệu hàng hóa, biểu tượng, biểu trưng...), công nghệ sản xuất sản phẩm, quy trình cung cấp dịch vụ, tiêu chuẩn sản phẩm, dịch vụ, chiến lược kinh doanh, chính sách khách hàng, kế hoạch đào tạo nhân viên, hệ thống lưu trữ, chế độ kế toán, kiểm toán. Nói cách khác, hệ thống kinh doanh trong khái niệm "nhượng quyền thương mại" bao hàm toàn bộ các yếu tố phục vụ cho quá trình kinh doanh, từ công nghệ cho tới con người, từ tài sản vật chất cho tới phi vật chất, từ khi bắt đầu sản xuất cho tới lúc hoàn thiện sản phẩm, dịch vụ cung cấp cho thị trường và cả công thức quản lý, điều hành hệ thống.

2.1.4. Về quyền và nghĩa vụ của các bên

Quyền và nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng nhượng quyền thương mại chính là sự thỏa thuận của các bên về phân chia lợi nhuận và trách nhiệm có liên quan trực tiếp đến hợp đồng. Luật thương mại chỉ quy định những điều khoản tối thiểu cần phải có và qua đó cũng nhằm bảo vệ quyền lợi của các bên. Ngoài các nghĩa vụ được pháp luật quy định, các bên có thể thỏa thuận thêm về các quyền và nghĩa vụ trong hợp đồng nhượng quyền thương mại.

2.2. Kiểm soát hợp đồng nhượng quyền thương mại theo quy định của pháp luật cạnh tranh

2.2.1. Các thỏa thuận hạn chế cạnh tranh trong hợp đồng nhượng quyền thương mại

Cụm từ "thỏa thuận hạn chế cạnh tranh" được dùng để chỉ sự thông đồng của một số chủ thể kinh doanh có những lợi thế trên những thị trường nhất định mà nội dung của những thỏa thuận này nhằm vào việc duy trì và tiếp tục nâng cao hơn nữa vị thế của các thành viên của thỏa thuận, đồng thời hạn chế cạnh tranh của các đối thủ cạnh tranh khác. Để xác định một thỏa thuận thương mại bất kỳ là một thỏa thuận hạn chế cạnh tranh cần phải xác định rất nhiều yếu tố liên quan như chủ thể, khách thể cũng như tính chất và mức độ hạn chế cạnh tranh của thỏa thuận đó. Thỏa thuận hạn chế cạnh tranh có thể là thỏa thuận giữa các tác nhân kinh tế nằm ở vị trí ngang nhau trong chu trình sản xuất hoặc phân phối, tức các nhà sản xuất với nhau hoặc các nhà phân phối với nhau, hoặc là thỏa thuận giữa các tác nhân kinh tế nằm ở vị trí khác nhau trong chu trình sản xuất hoặc lưu thông tức thỏa thuận giữa nhà sản xuất và người phân phối.

Thỏa thuận hạn chế cạnh tranh có thể được xác định thông qua các dấu hiệu sau: (i) thỏa thuận hạn chế cạnh tranh là sự thống nhất cùng hành động diễn ra giữa các doanh nghiệp hoạt động độc lập với nhau; (ii) nội dung của thỏa thuận hạn chế cạnh tranh thường tập trung vào các yếu tố cơ bản của quan hệ thị trường mà các doanh nghiệp đang cạnh tranh nhau như giá, thị trường, trình độ khoa học công nghệ, điều kiện ký kết hợp đồng; (iii) hậu quả của thỏa thuận hạn chế cạnh tranh là làm giảm, sai lệch, cản trở cạnh tranh trên thị trường.

Pháp luật Việt Nam và hầu hết các quốc gia đều cho phép các bên trong hợp đồng nhượng quyền thương mại thỏa thuận các điều khoản khá đặc biệt: một là, bên nhận quyền không được thiết lập quan hệ trong cùng một lĩnh vực thương mại với bên thứ ba nếu quan hệ này có khả năng gây ra cạnh tranh giữa bên thứ ba và bên nhượng quyền; hai là, các bên có thể cùng nhau thỏa thuận giao kết một hợp đồng nhượng quyền thương mại độc quyền; ba

là, các bên có quyền từ chối giao dịch thương mại với các bên thứ ba nếu như việc thực hiện giao dịch này có khả năng ảnh hưởng tiêu cực tới hệ thống nhượng quyền thương mại; bốn là, các bên phải thực hiện một cách tốt nhất những phương pháp, cách thức để đảm bảo tính đồng bộ của hệ thống nhượng quyền thương mại.

Có thể nói thỏa thuận hạn chế cạnh tranh trong hợp đồng nhượng quyền thương mại là loại thỏa thuận được ra đời bởi sự cho phép và bảo vệ của Nhà nước. Căn cứ các quy định về thỏa thuận hạn chế cạnh tranh, các thỏa thuận giữa bên nhượng quyền và bên nhận quyền được ghi nhận trong hợp đồng nhượng quyền thương mại có thể dẫn tới thỏa thuận hạn chế cạnh tranh sau:

Thứ nhất, thỏa thuận phân chia thị trường tiêu thụ, nguồn cung cấp hàng hóa, cung ứng dịch vụ thông qua việc ký một hợp đồng nhượng quyền thương mại độc quyền.

Thứ hai, thường thấy trong hợp đồng nhượng quyền thương mại quy định về ấn định giá bán cho các thành viên của hệ thống nhượng quyền thương mại..

Thứ ba, thỏa thuận ngăn cản, kìm hãm không cho doanh nghiệp khác tham gia thị trường, hoặc phát triển kinh doanh bằng cách thống nhất về việc từ chối mua hàng hoặc bán hàng cho các bên thứ ba nếu như nhận thấy việc mua, bán hàng hóa với bên thứ ba có khả năng gây ra những thiệt hại đối với "quyền thương mại" mà các bên đang khai thác.

2.2.2. Các hành vi lạm dụng vị trí thống lĩnh thị trường trong hợp đồng nhượng quyền thương mại

2.2.2.1. Mối quan hệ giữa hành vi lạm dụng vị trí thống lĩnh thị trường và hợp đồng nhượng quyền thương mại

Những lợi thế nhất định của bên nhượng quyền đối với bên nhận quyền trong khi giao kết hợp đồng nhượng quyền thương mại có thể được xem xét dưới góc độ hành vi của một doanh nghiệp chiếm vị trí thống lĩnh, đối với một doanh nghiệp khác theo quy định của pháp luật cạnh tranh. Hơn nữa, sự kết hợp của bên nhận quyền và nhượng quyền trong một nỗ lực chung là gạt bỏ các tác nhân có khả năng gây hại tới hệ thống nhượng quyền thương mại

cũng có thể cấu thành hành vi của các doanh nghiệp chiếm vị trí thống lĩnh trên thị trường đối với các doanh nghiệp khác.

Hành vi lạm dụng vị trí thống lĩnh thị trường chỉ có thể được thực hiện bởi một hoặc một số chủ thể kinh doanh nắm trong tay quyền lực thị trường và phải cùng kinh doanh trên một thị trường liên quan. Tính chất đặc biệt về chủ thể thực hiện này làm cho hành vi lạm dụng vị trí thống lĩnh thị trường tỏ ra rất có hiệu quả trong việc hạn chế cạnh tranh. Nếu việc sử dụng quyền lực thị trường vượt qua giới hạn hợp lý, hành vi của các thương nhân nói trên sẽ trở thành hành vi lạm dụng vị trí thống lĩnh thị trường, ảnh hưởng nghiêm trọng đến cạnh tranh và có thể bị cấm theo quy định của pháp luật cạnh tranh.

Căn cứ vào đối tượng chịu tác động, hành vi lạm dụng vị trí thống lĩnh thị trường trong hợp đồng nhượng quyền thương mại có thể được nhận diện ở hai dạng, gồm đối tượng của hành vi là bên nhận quyền và đối tượng của hành vi là bên thứ ba.

Thứ nhất, đối tượng bị ảnh hưởng của hành vi lạm dụng vị trí thống lĩnh thị trường là bên nhận quyền. Đối tượng thực hiện hành vi lạm dụng chính là bên nhượng quyền. Để có thể kết luận được về việc bên nhượng quyền có vi phạm pháp luật cạnh tranh hay không phụ thuộc vào việc xem xét các lợi thế của bên nhượng quyền và việc bên nhượng quyền sử dụng những lợi thế đó như thế nào trong quan hệ với bên nhận quyền, thị phần mà bên này nắm giữ, và quan trọng hơn cả, đó là xem xét liệu có tồn tại hay không tính chất cạnh tranh giữa bên nhượng quyền và bên nhận quyền.

Thứ hai, đối tượng bị ảnh hưởng của hành vi lạm dụng vị trí thống lĩnh là các bên thứ ba. Đối tượng thực hiện hành vi lạm dụng chính là bên nhận quyền và bên nhượng quyền. Trong trường hợp này, sự kết hợp hành vi giữa bên nhượng quyền thương mại và các bên nhận quyền sẽ cấu thành hành vi lạm dụng vị trí thống lĩnh với mục đích loại bỏ các bên thứ ba khỏi thị trường hoặc ngăn cản các bên thứ ba tham gia thị trường. Tuy nhiên, cũng giống như trường hợp trên, pháp luật cạnh tranh chỉ có thể can thiệp nếu thị phần kết hợp của bên nhận quyền và bên nhượng quyền đủ lớn để tạo ra cho

các bên này một vị trí thống lĩnh thị trường và việc các bên này cùng thực hiện các thỏa thuận của hợp đồng nhượng quyền thương mại phải được coi là cùng nhau thực hiện hành vi lạm dụng vị trí thống lĩnh.

2.2.2.2. Điều chỉnh hành vi lạm dụng vị trí thống lĩnh trong hợp đồng nhượng quyền thương mại theo quy định của pháp luật cạnh tranh

Doanh nghiệp hoặc nhóm doanh nghiệp thống lĩnh rõ ràng nắm trong tay một quyền lực thị trường khá lớn, dưới sự tác động của quyền lực này, cạnh tranh sẽ tồn tại với đúng tính chất của nó hoặc bị bóp méo vì lợi ích của người thống lĩnh. Có thể nói, pháp luật cạnh tranh điều chỉnh hành vi lạm dụng vị trí thống lĩnh ở một khía cạnh khá đặc biệt, cụ thể: chỉ coi là có vị trí thống lĩnh đối với những doanh nghiệp hoặc nhóm doanh nghiệp nào đáp ứng một ngưỡng thị phần nhất định, và ngưỡng thị phần kết hợp phải được xác định trên thị trường liên quan, bao gồm thị trường sản phẩm liên quan và thị trường địa lý liên quan.

Trong quan hệ nhượng quyền thương mại, bên nhượng quyền tự thân nó có thể được nhận diện dưới dạng một doanh nghiệp nắm vị trí thống lĩnh hay không và sự kết hợp thị phần giữa bên nhượng quyền và các bên nhận quyền của nó có cấu thành một nhóm có quyền lực thị trường mà hành vi được điều chỉnh bằng pháp luật cạnh tranh hay không thực sự là một vấn đề phức tạp và còn nhiều tranh cãi. Bên nhượng quyền và bên nhận quyền thương mại rõ ràng đã cùng nhau cung cấp một loại hàng hóa, dịch vụ trên thị trường, và tất nhiên, giá cả của các hàng hóa, dịch vụ này phải có một sự tương đồng đáng kể được sắp đặt bởi tính chất hệ thống phát sinh từ quan hệ đặc biệt này. Tuy nhiên, sự kết hợp thị phần của bên nhượng quyền và bên nhận quyền trong một quan hệ nhượng quyền thương mại nhất định, dù ở ngưỡng phần trăm nào, cũng khó có thể coi là cấu tạo nên một nhóm doanh nghiệp có vị trí thống lĩnh. Bởi lẽ, pháp luật cạnh tranh chỉ nhìn nhận sự kết hợp ngưỡng thị phần của các doanh nghiệp trên một thị trường liên quan khi xem xét và kết luận về nhóm doanh nghiệp có vị trí thống lĩnh thị trường. Quan hệ nhượng quyền thương mại chỉ chứa đựng những cơ hội mà từ đó các bên có thể thực hiện một hoặc một số hành vi đi ngược lại với lợi ích của cạnh tranh. Từ đó có thể thấy rằng một số quy định riêng áp dụng cho việc điều chỉnh quan hệ

đặc biệt nói trên là thực sự cần thiết khi nhìn từ cả góc độ bản chất của thỏa thuận trong quan hệ nhượng quyền thương mại và từ góc độ tính chất hạn chế cạnh tranh của những thỏa thuận này.

2.3. Kiểm soát hợp đồng nhượng quyền thương mại theo quy định của pháp luật sở hữu trí tuệ

2.3.1. Cấu thành của quyền thương mại trong hợp đồng nhượng quyền thương mại theo quy định của pháp luật sở hữu trí tuệ

Đối tượng của hợp đồng nhượng quyền thương mại là quyền thương mại, trong đó quyền sở hữu trí tuệ của bên nhượng quyền, bên cạnh yếu tố "các trợ giúp kỹ thuật có liên quan", là yếu tố đóng vai trò quan trọng bậc nhất trong nội hàm khái niệm này. Theo quy định tại Điều 4 Luật sở hữu trí tuệ, quyền sở hữu trí tuệ là quyền của tổ chức, cá nhân đối với tài sản trí tuệ, bao gồm quyền tác giả và quyền liên quan đến quyền tác giả, quyền sở hữu công nghiệp và quyền đối với giống cây trồng.

Trong đó, yêu cầu được bảo hộ một cách trọn vẹn và thống nhất các yếu tố tạo nên quyền thương mại chính là điểm khác biệt của hoạt động nhượng quyền thương mại so với các hoạt động thương mại có liên quan đến quyền sở hữu trí tuệ khác như li-xăng hay chuyển giao công nghệ.

2.3.2. Kiểm soát các đối tượng quyền sở hữu trí tuệ trong hợp đồng nhượng quyền thương mại theo quy định của pháp luật sở hữu trí tuệ

Vấn đề chuyển giao quyền sở hữu trí tuệ có vị trí hết sức quan trọng trong quan hệ nhượng quyền thương mại, là nội dung cốt lõi của hợp đồng nhượng quyền thương mại. Vấn đề này đã được pháp luật về nhượng quyền thương mại đề cập tại khoản 2 Điều 10, Nghị định số 35/2006/NĐ-CP ngày 31/3/2006, cụ thể là "phần chuyển giao quyền sử dụng các đối tượng sở hữu công nghiệp trong hợp đồng nhượng quyền thương mại chịu sự điều chỉnh của pháp luật về sở hữu công nghiệp". Quy định này thực chất cũng đã thể hiện mối liên quan không thể phủ nhận được giữa pháp luật về nhượng quyền thương mại và pháp luật về sở hữu công nghiệp. Tuy nhiên, quy định như vậy sẽ tạo ra sự phức tạp không đáng có đối với những vấn đề về sở hữu công nghiệp trong hợp đồng nhượng quyền thương mại. Chẳng hạn, Luật sở

hữu trí tuệ chỉ đề cập tới việc bảo hộ từng yếu tố cấu thành riêng lẻ của "quyền thương mại" như tên thương mại hay nhãn hiệu hàng hóa, nhãn hiệu dịch vụ. Trong khi đó, đối với hoạt động nhượng quyền thương mại, tập hợp các đối tượng của quyền sở hữu trí tuệ của bên nhượng quyền đòi hỏi phải được bảo hộ cùng với nhau, trong cùng một "gói" mà sự thay đổi của bất kỳ yếu tố cấu thành nào cũng làm cho "quyền thương mại" có bộ mặt khác.

Như vậy, về nguyên tắc, việc quy định pháp luật sở hữu trí tuệ sẽ điều chỉnh các vấn đề liên quan đến đối tượng sở hữu trí tuệ trong hợp đồng nhượng quyền thương mại là hợp lý. Tuy nhiên vấn đề đặt ra là để sự hợp lý này tạo nên hiệu quả trong việc điều chỉnh các quan hệ thương mại thì pháp luật về sở hữu trí tuệ cần có những thay đổi hoặc những quy định riêng gắn với sở hữu trí tuệ trong hợp đồng nhượng quyền thương mại.

Chương 3

NHỮNG ĐỊNH HƯỚNG VÀ GIẢI PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ KIỂM SOÁT HỢP ĐỒNG NHƯỢNG QUYỀN THƯƠNG MẠI THEO QUY ĐỊNH CỦA PHÁP LUẬT CẠNH TRANH VÀ PHÁP LUẬT SỞ HỮU TRÍ TUỆ

3.1. Những định hướng nhằm nâng cao hiệu quả kiểm soát hợp đồng nhượng quyền thương mại theo quy định của pháp luật cạnh tranh và pháp luật sở hữu trí tuệ

Thứ nhất, hoàn thiện pháp luật cạnh tranh và pháp luật sở hữu trí tuệ trong việc kiểm soát hợp đồng nhượng quyền thương mại phải được đặt trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế.

Thứ hai, pháp luật cạnh tranh và pháp luật sở hữu trí tuệ điều chỉnh hợp đồng nhượng quyền thương mại phải đảm bảo quyền lợi của các bên trong quan hệ nhượng quyền, cũng như đảm bảo lợi ích hợp pháp của người tiêu dùng và xã hội.

Thứ ba, hoàn thiện pháp luật cạnh tranh và pháp luật sở hữu trí tuệ trong việc kiểm soát hợp đồng nhượng quyền thương mại phải đặt trong mối quan hệ tổng thể với các chế định pháp luật khác có liên quan.

Thứ tư, cần đảm bảo sự độc lập nhưng có sự phối hợp giữa cơ quan quản lý cạnh tranh, tài sản trí tuệ với các cơ quan quản lý chuyên ngành về hợp đồng nhượng quyền thương mại.

3.2. Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả kiểm soát hợp đồng nhượng quyền thương mại theo quy định của pháp luật cạnh tranh và pháp luật sở hữu trí tuệ

3.2.1. Theo quy định của pháp luật sở hữu trí tuệ

Một là, pháp luật cần có các quy định về trách nhiệm của bên nhận quyền khi xâm phạm các quyền sở hữu trí tuệ được bên nhượng quyền chuyển giao theo hợp đồng nhượng quyền thương mại.

Hai là, pháp luật về sở hữu trí tuệ cần phải quy định một số trường hợp ngoại lệ hợp lý dành riêng cho việc khai thác, sử dụng các đối tượng sở hữu công nghiệp với tư cách là đối tượng của hợp đồng nhượng quyền thương mại.

Ba là, pháp luật về sở hữu trí tuệ cần có những quy định khác nhằm bảo hộ một cách toàn diện "quyền thương mại" của bên nhượng quyền trong hợp đồng nhượng quyền thương mại.

3.2.2. Theo quy định của pháp luật cạnh tranh

3.2.2.1. Xây dựng pháp luật kiểm soát hợp đồng nhượng quyền thương mại trong mối quan hệ với pháp luật về thỏa thuận hạn chế cạnh tranh

Một là, pháp luật phải đảm bảo quyền tự do hợp đồng của các bên, đồng thời phải can thiệp để đảm bảo hạn chế nguy cơ xảy ra tranh chấp và bảo vệ quyền lợi hợp pháp cho các bên.

Hai là, cần mở rộng danh sách các thỏa thuận hạn chế cạnh tranh theo quy định tại Điều 8 Luật cạnh tranh. Theo đó, chúng ta cần xem xét mở rộng danh sách các thỏa thuận hạn chế cạnh tranh theo hướng chỉ đưa ra các tiêu chí nhằm xác định các thỏa thuận hạn chế cạnh tranh.

Ba là, pháp luật phải đưa các thỏa thuận của hợp đồng nhượng quyền thương mại vào một trong các trường hợp miễn trừ và chỉ bị coi là thỏa thuận hạn chế cạnh tranh bị cấm khi đi quá giới hạn.

Bốn là, pháp luật phải xác định giới hạn của thỏa thuận kiểu này bằng các công cụ tính toán mức độ ảnh hưởng của việc thực hiện các thỏa thuận

này đối với cạnh tranh, thông qua đó đánh giá mức độ hạn chế cạnh tranh trong tương quan so sánh với mức độ thúc đẩy cạnh tranh của thỏa thuận.

Năm là, Điều 9 Luật Cạnh tranh cần sửa đổi theo hướng chỉ cấm các thỏa thuận hạn chế cạnh tranh quy định tại khoản 8 Điều 8, còn các thỏa thuận hạn chế cạnh tranh còn lại chỉ bị cấm khi thị phần kết hợp của các bên trong thỏa thuận theo chiều ngang, nếu là thỏa thuận theo chiều dọc thì thị phần của mỗi bên trên thị trường liên quan từ 30% trở lên.

Sáu là, khi xem xét ràng buộc bán kèm trong hợp đồng nhượng quyền thương mại cần phân tích khái niệm "không liên quan trực tiếp đến đối tượng của hợp đồng" và khái niệm "phù hợp với hệ thống kinh doanh do bên nhượng quyền quy định" trên cơ sở bối cảnh của hoạt động nhượng quyền thương mại.

3.2.2.2. Xây dựng pháp luật kiểm soát hợp đồng nhượng quyền thương mại trong mối quan hệ với pháp luật về hành vi lạm dụng vị trí thống lĩnh thị trường

Một là, pháp luật cần điều chỉnh hành vi của các bên theo nguyên tắc xem xét đến sự tác động tích cực, tiêu cực cũng như mức độ của sự tác động từ một hành vi nhất định đến tình trạng của cạnh tranh.

Hai là, pháp luật cần nhìn nhận tính hợp lý cũng như cần thiết của một số hành vi mang tính chất hạn chế cạnh tranh của bên nhượng quyền cũng như hành vi kết hợp của các bên trong hệ thống nhượng quyền thương mại.

KẾT LUẬN

Với những dự đoán khả quan về sự phát triển của phương thức nhượng quyền thương mại tại Việt Nam trong tương lai, chúng ta cần có những nhận thức đúng đắn và đầy đủ về nó, đặc biệt là vấn đề hợp đồng nhượng quyền giữa bên nhượng quyền và bên nhận quyền. Trong hệ thống nhượng quyền thương mại, hoạt động của các bên chủ thể đều có ảnh hưởng lớn tới thương hiệu chung đang được sử dụng. Chính vì vậy bất cứ nhà nhượng quyền hay nhà nhận quyền nào cũng cần có những đánh giá đúng mức về

tầm quan trọng của bản hợp đồng nhượng quyền thương mại. Một hợp đồng nhượng quyền tốt có thể tạo nên và duy trì cấu trúc bền vững giữa bên nhượng quyền và bên nhận quyền trong mạng lưới nhượng quyền thương mại và giữa mạng lưới nhượng quyền đó với khách hàng và các bên thứ ba khác.

Tùy thuộc vào hệ thống nhượng quyền và tính chất của thương hiệu, các bên có thể thiết lập những điều khoản khác nhau trong hợp đồng nhượng quyền thương mại, song những điều khoản đó phải dựa trên những ý kiến chuyên môn, trên những phân tích khoa học và những tính toán khả thi về năng lực của các bên và tuân thủ theo quy định của pháp luật. Việc thiết lập và thực hiện một hợp đồng nhượng quyền hiệu quả đem lại nhiều lợi ích cho bên nhượng quyền và bên nhận quyền, hạn chế được những tranh chấp và thiệt hại không đáng có cho cả hai bên. Để được như vậy thì các bên đều phải cần trọng trong việc thiết lập các điều khoản trong hợp đồng nhượng quyền.

Bên cạnh đó, một môi trường kinh doanh tốt cần phải có một nền tảng pháp luật rõ ràng, minh bạch và thống nhất, yêu cầu này đúng với cả hoạt động nhượng quyền thương mại. Các nhà làm luật cần hoàn thiện hệ thống pháp luật về nhượng quyền thương mại nói chung và hợp đồng nhượng quyền thương mại nói riêng. Những thiếu sót và chưa thống nhất của pháp luật về hợp đồng nhượng quyền trong mối quan hệ với pháp luật chuyên ngành gồm pháp luật sở hữu trí tuệ và pháp luật cạnh tranh cần phải được bổ sung căn cứ trên những nghiên cứu thực tiễn và khoa học về hoạt động nhượng quyền thương mại để hoạt động nhượng quyền thương mại tiếp tục phát triển mạnh mẽ và đúng hướng ở Việt Nam.