

TRANH CHẤP VỀ QUYỀN ĐỐI VỚI TÀI SẢN TRÍ TUỆ VÀ THỎA THUẬN HẠN CHẾ CẠNH TRANH TRONG HOẠT ĐỘNG NHƯỢNG QUYỀN THƯƠNG MẠI

NGUYỄN ANH THƠ

Đại học Luật Hà Nội
Ha Noi Law University
Email: thona@hlu.edu.vn

Tóm tắt

Thông qua việc phân tích các quy định pháp luật và các tranh chấp có liên quan, bài viết chỉ ra một số vấn đề mà các bên trong hoạt động nhượng quyền cần lưu ý, cũng như các quy định trong pháp luật Việt Nam liên quan đến nhượng quyền thương mại còn hạn chế, cần được sửa đổi, bổ sung để phù hợp với bản chất và thực tiễn của hoạt động này tại Việt Nam.

Từ khóa: tài sản trí tuệ, thỏa thuận hạn chế cạnh tranh, nhượng quyền thương mại

Abstract

By analyzing legal provisions and related disputes, this article suggests that parties to franchising agreements should carefully consider key issues. It also identifies certain limitations within Vietnamese law that need to be addressed to better align with the characteristics and practices of franchising in Vietnam.

Keywords: intellectual property, anti-competitive agreement, franchising

Ngày nhận bài: 10/02/2024

Ngày duyệt đăng: 15/4/2024

Nhượng quyền thương mại (“NQTМ”) mang lại nguồn thu lớn cho nhiều quốc gia khi chiếm tới khoảng 3% GDP của nền kinh tế toàn cầu.¹ Đồng thời, đây cũng là mô hình quan trọng đối với nhiều doanh nghiệp vừa và nhỏ trên toàn thế giới, thu hút sự tham gia của nhiều thương nhân và là định hướng phát triển lâu dài của nhiều doanh nghiệp muốn mở rộng thị trường.² Tuy nhiên, hoạt động NQTМ cũng tiềm ẩn những nguy cơ phát sinh tranh chấp rất lớn giữa các bên trong quan hệ này, xuất phát từ chính những đặc trưng riêng biệt của mình. Trong đó, các dạng tranh chấp điển hình, thường thấy trong hoạt động nhượng quyền có thể kể đến như sau: (i) tranh chấp phát sinh từ quyền đối với các tài sản trí tuệ trong hoạt động NQTМ; (ii) tranh chấp phát sinh từ các thỏa thuận hạn chế cạnh tranh trong hoạt động NQTМ; (iii) tranh chấp khác liên quan đến các vấn đề đạo đức kinh doanh (*good faith*), xuyên tạc (*misrepresentation*) và

1 International Franchise Association, “2023 Economic Outlook Shows Franchise Job and Unit Growth Trends Ahead of Pre-Pandemic Levels”, *PR Newswire*, 2023, <https://www.prnewswire.com/news-releases/2023-economic-outlook-shows-franchise-job-and-unit-growth-trends-ahead-of-pre-pandemic-levels-301782808.html>, truy cập ngày 10/04/2024.

2 IFA, “Franchise Reopening Blueprint”, *Franchise*, https://www.franchise.org/sites/default/files/2020-05/Franchise%20Reopening%20Blueprint_05082020.pdf, truy cập ngày 10/04/2024.

giao dịch công bằng (*fair dealing*).³ Bài viết sẽ chủ yếu tập trung vào hai loại tranh chấp điển hình liên quan tới quyền sở hữu trí tuệ và thỏa thuận hạn chế cạnh tranh.

1. Tranh chấp phát sinh từ quyền đối với các tài sản trí tuệ trong hoạt động nhượng quyền thương mại

Tài sản trí tuệ có thể được định nghĩa theo nghĩa rộng là “các thông tin có giá trị thương mại”⁴ và quyền đối với các tài sản trí tuệ giống như các quyền tài sản khác bao gồm các quyền và lợi ích như quyền kiểm soát, sử dụng, khai thác, hưởng lợi và chuyển nhượng.⁵ Trong hoạt động NQTM, quyền đối với các tài sản trí tuệ thực chất là quyền đối với các đối tượng của quyền sở hữu trí tuệ như tên thương mại, nhãn hiệu, thiết kế, bí quyết kinh doanh và các đối tượng khác thuộc quyền sở hữu trí tuệ.

Xét về bản chất của hoạt động NQTM, việc trao quyền sử dụng, khai thác các tài sản trí tuệ của bên nhượng quyền có thể được coi là nền tảng của mối quan hệ giữa bên nhượng quyền và bên nhận quyền.⁶ Bởi lẽ, đặc trưng của hoạt động NQTM là sự chia sẻ quyền khai thác trên cùng tên thương mại, tạo nên một hệ thống bán hàng, cung cấp dịch vụ đồng bộ, thống nhất giữa các thương nhân có tư cách pháp lý độc lập với nhau.⁷ Theo đó, nội dung về quyền đối với các tài sản trí tuệ luôn là trọng tâm của một hợp đồng NQTM. Từ đây, các tranh chấp phát sinh từ quyền đối với các tài sản trí tuệ trong hoạt động NQTM thường liên quan đến hai loại tranh chấp dưới đây.

1.1. Tranh chấp liên quan đến việc đăng ký bảo hộ các tài sản trí tuệ

Các tài sản trí tuệ được sử dụng trong hoạt động NQTM thường là các đối tượng của quyền sở hữu công nghiệp cần được đăng ký bảo hộ theo quy định pháp luật để bảo đảm các quyền và lợi ích hợp pháp cho chủ sở hữu như nhãn hiệu, sáng chế (*patents*), kiểu dáng công nghiệp.⁸ Do đó, một số tranh chấp phát sinh trong hoạt động NQTM thường liên quan đến việc đăng ký bảo hộ đối với các tài sản trí tuệ này.

3 Robert W. Emerson, “The Faithless Franchisor: Rethinking good faith in Franchising”, *University of Pennsylvania Journal of Business Law*, Vol. 24, 2022, tr. 411-474; Elizabeth C. Spencer, “The Applicability of Unfair Contract Terms Legislation to Franchise Contracts”, *University of Western Australia Law Review*, Vol. 37(1), 2013, tr. 156-175.

4 Carlos A. Primo Braga, “Trade Related Intellectual Property Issues: The Uruguay Round Agreement and Its Economic Implications”, in *The Uruguay Round and the Developing Economies*, ed. Will Martin and L. Alan Winters, World Bank Discussion Paper No. 307, World Bank, 1995, tr. 381.

5 Phạm Duy Nghĩa, “Tài sản trí tuệ ở Việt Nam: Từ quan niệm đến các rào cản và cơ chế bảo hộ”, *Tạp chí Nghiên cứu Lập pháp*, số 1, 2003, tr. 91.

6 International Institute for the Unification of Private Law, *Guide to International Master Franchise Arrangements (second edition)*, UNIDROIT, Rome, 2007, tr. 34.

7 Vũ Đăng Hải Yến, “Nội dung của hợp đồng nhượng quyền thương mại”, *Tạp chí Luật học*, số 11, 2008, tr. 63, 64.

8 Budi Santoso, “Intellectual property rights (IPR) aspect in the franchise business format”, *Jurnal Hukum dan Peradilan*, Vol. 8(01), 2019, tr. 106-122, tr.109.

Trong các tài sản trí tuệ cần phải đăng ký bảo hộ, nhãn hiệu là một trong những tài sản có giá trị nhất của một thương hiệu nhượng quyền, vì đó là điểm phân biệt giữa các thương hiệu khác nhau, cũng như là điểm nhận diện của cả một thương hiệu đối với người tiêu dùng, thu hút người tiêu dùng tìm kiếm và sử dụng các dịch vụ, hàng hóa mà một nhãn hiệu quen biết, thân thuộc cung cấp. Do đó, việc đăng ký bảo hộ nhãn hiệu là cách thức mà các chủ thể có quyền và lợi ích chính đáng bảo vệ nhãn hiệu của mình không bị sử dụng hoặc bị sao chép tạo ra các nhãn hiệu tương tự đến mức gây nhầm lẫn giữa thương hiệu của mình với các đối thủ cạnh tranh khác trên thị trường.

Tầm quan trọng của việc đăng ký nhãn hiệu trong hoạt động NQTM được pháp luật của nhiều quốc gia quan tâm. Tại Úc, khi nhãn hiệu đã được đăng ký thì chủ sở hữu đăng ký nhãn hiệu sẽ có quyền sở hữu tuyệt đối đối với nhãn hiệu đã đăng ký đó.⁹ Cũng theo Quy định số 168 năm 2014 về Cạnh tranh và Người tiêu dùng (còn gọi là “Quy tắc ngành – NQTM”) của nước này,¹⁰ điều tốt nhất mà một bên nhượng quyền nên thực hiện là tiến hành đăng ký nhãn hiệu để chắc chắn về quyền sở hữu cũng như các quyền khác đối với nhãn hiệu của mình trước khi tiến hành hoạt động NQTM. Liên quan tới các quy định về nhãn hiệu của Úc, pháp luật Việt Nam cũng chia sẻ một số nét tương đồng; cụ thể, Luật Sở hữu trí tuệ năm 2005, sửa đổi bổ sung năm 2019 quy định quyền sở hữu công nghiệp đối với nhãn hiệu (trừ nhãn hiệu nổi tiếng) cũng sẽ chỉ được công nhận trên cơ sở tiến hành đăng ký với cơ quan nhà nước có thẩm quyền và được cấp văn bằng bảo hộ theo đó.¹¹ Luật Thương mại năm 2005 cũng đưa ra định nghĩa hoạt động NQTM gắn với các tài sản trí tuệ như nhãn hiệu hàng hóa, tên thương mại, bí quyết kinh doanh, khẩu hiệu kinh doanh, biểu tượng kinh doanh, quảng cáo của bên nhượng quyền.¹²

Tuy nhiên, tại Việt Nam, nhiều chủ thể khi tiến hành tham gia vào thị trường NQTM lại thường bỏ qua, xem nhẹ thủ tục đăng ký bảo hộ được coi như sự bảo vệ hợp pháp đối với các tài sản trí tuệ của mình. Đặc biệt là trong thị trường dịch vụ ăn uống, ẩm thực (hay còn được gọi dưới cụm từ tiếng Anh là “*Food and Beverage Service*”, F&B), các hệ thống nhượng quyền thường xuất hiện ồ ạt cùng một lúc. Có những trường hợp, hệ thống vừa mới “ra lò” đã tiến hành nhượng quyền dù chưa đăng ký bảo hộ nhãn

9 Điều 22 Đạo luật Nhãn hiệu số 119 năm 1995 của Australia (*Trade Practices Act No. 119 of 1995 of Australia*).

10 Khoản 5(1) Điều 2 Phần 1 Mục 1 Quy định số 168 năm 2014 của Australia về Cạnh tranh và Người tiêu dùng (Quy tắc ngành – NQTM) (*Competition and Consumer (Industry Codes—Franchising) Regulation No. 168 of 2014 of Australia*).

11 Khoản 3 Điều 6 Luật Sở hữu trí tuệ năm 2005, sửa đổi bổ sung bởi điểm a khoản 1 Điều 2 Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Kinh doanh bảo hiểm, Luật Sở hữu trí tuệ năm 2019.

12 Điều 284 Luật Thương mại năm 2005.

hiệu hoặc chưa được cấp văn bằng bảo hộ,¹³ hay thậm chí là chưa đủ điều kiện tiến hành nhượng quyền theo quy định pháp luật Việt Nam.¹⁴ Trong trường hợp nhãn hiệu chưa được đăng ký mà đã tiến hành chuyển nhượng, thì nguy cơ xảy ra các tranh chấp về nhãn hiệu giữa bên nhượng quyền với bên nhận quyền hoặc với bên thứ ba là hoàn toàn có thể xảy ra. Giả định trong vụ việc được xét xử tại Bản án số 03/2022/KDTM-PT ngày 21/02/2022 về việc “Tranh chấp Hợp đồng nhượng quyền thương mại” của Tòa án nhân dân cấp cao tại Đà Nẵng,¹⁵ bên nhượng quyền không chỉ không đủ điều kiện về thời gian vận hành trước khi tiến hành nhượng quyền mà còn chưa thực hiện các thủ tục đăng ký nhãn hiệu của mình thì bị đơn (đồng thời là bên nhận quyền cũ) hoặc một bên khác hoàn toàn có thể tiến hành đăng ký trước nhãn hiệu này. Theo đó, bên nhượng quyền sẽ phải tìm cách để bảo vệ nhãn hiệu của mình. Trong trường hợp không thể giải quyết qua đàm phán, thương lượng thì bên nhượng quyền tiến hành khởi kiện ra Tòa để yêu cầu hủy bỏ hiệu lực văn bằng bảo hộ mà các bên khác đã đăng ký trước.

Trong các trường hợp nhượng quyền mà chưa đăng ký bảo hộ như đã nêu, bên nhượng quyền không chỉ gặp khó khăn trong việc bảo vệ quyền lợi chính đáng của mình mà còn có nguy cơ vi phạm nghĩa vụ đối với các bên nhận quyền khác trong hệ thống. Điều này đặc biệt đúng nếu hợp đồng NQTM có điều khoản quy định bên nhượng quyền phải “bảo đảm quyền sở hữu trí tuệ đối với các đối tượng được ghi trong hợp đồng nhượng quyền”.¹⁶ Nghĩa vụ này yêu cầu bên nhượng quyền phải đảm bảo tài sản trí tuệ được ghi trong hợp đồng NQTM không phải là các đối tượng được hình thành từ việc xâm phạm đến các đối tượng đã được đăng ký bảo hộ hay các đối tượng có thể gây ra tranh chấp hoặc đang trong diện tranh chấp. Vì rõ ràng, không một bên nhận quyền nào mong muốn bỏ tiền ra kinh doanh mà phải lo lắng về việc tranh chấp có thể xảy ra. Do đó, đối với các tài sản trí tuệ được sử dụng trong NQTM mà căn cứ xác lập hình thành từ việc đăng ký bảo hộ như nhãn hiệu (trừ nhãn hiệu nổi tiếng) sáng chế, kiểu dáng công nghiệp, thì các bên nhượng quyền luôn cần chú ý tới việc tiến

13 Ví dụ hệ thống NQTM Layla của Công ty cổ phần Layla Asia Việt Nam đã bắt đầu tiến hành nhượng quyền từ năm 2019 nhưng tới năm 2021 hệ thống này mới được cấp văn bằng bảo hộ số 4-0394382-000 cho Nhãn hiệu “Layla Say lemon tea say Layla” của mình. (Tra cứu tại website của Cục Sở hữu trí tuệ Việt Nam: <http://wipopublish.ipvietnam.gov.vn/>).

14 Thực tế trong một vụ việc của Tòa án nhân dân cấp cao tại Đà Nẵng đã xác định rằng hợp đồng NQTM giữa nguyên đơn và bị đơn bị tuyên vô hiệu do bên nhượng quyền – nguyên đơn chưa vận hành hệ thống của mình đủ thời hạn một năm trước khi nhượng quyền theo quy định pháp luật. Xem: Bản án số 03/2022/KDTM-PT ngày 21/02/2022 về việc “Tranh chấp Hợp đồng nhượng quyền thương mại” của Tòa án nhân dân cấp cao tại Đà Nẵng, <https://anle.toaan.gov.vn/webcenter/portal/anle/chitietnguonanle?dDocName=TAND284465>, truy cập ngày 04/04/2024.

15 Xem chú thích số 14.

16 Khoản 4 Điều 287 Luật Thương mại năm 2005.

hành sớm việc đăng ký bảo hộ¹⁷ để tránh phát sinh các tranh chấp không đáng có đối với các tài sản “cốt lõi” của hệ thống NQTM của mình.

Mặt khác, cần lưu ý việc đăng ký bảo hộ nhãn hiệu chỉ có tính chất lãnh thổ,¹⁸ tức bị giới hạn ở quốc gia nơi nhãn hiệu được cấp và đăng ký bảo hộ, và chỉ tồn tại số ít trường hợp việc đăng ký nhãn hiệu được công nhận và bảo hộ trên phạm vi quốc tế.¹⁹ Do đó, nhiều hệ thống nhượng quyền khi mở rộng ra thị trường nước ngoài đã gặp phải khó khăn do nhãn hiệu của họ bị bên khác đăng ký bảo hộ trước, thậm chí bị trục lợi tại quốc gia đó.

Ví dụ, Tòa án Tối cao của Thái Lan đã giải quyết vấn đề tương tự trong vụ việc Số 2553-2554/2561.²⁰ Trong vụ việc này, nguyên đơn là một công ty nước ngoài đã đăng ký nhãn hiệu của mình tại quốc gia đặt trụ sở chính nhưng lại chưa đăng ký tại Thái Lan. Bị đơn là một công ty tại Thái Lan và là bên nhận quyền theo thỏa thuận NQTM với nguyên đơn. Theo đó, nguyên đơn đã cấp quyền sử dụng nhãn hiệu thương mại của mình cho bị đơn tại Thái Lan. Trong thời gian tiến hành hợp đồng, bị đơn đã nộp và đăng ký nhãn hiệu sao chép, nhái lại từ nhãn hiệu của nguyên đơn. Ngay sau khi đăng ký nhãn hiệu tại Thái Lan thành công, bị đơn đã chấm dứt thỏa thuận NQTM với nguyên đơn để độc lập kinh doanh bằng cách khai thác nhãn hiệu sao chép được đăng ký. Nguyên đơn khi phát hiện ra đã tiến hành khởi kiện và yêu cầu Tòa án hủy bỏ các nhãn hiệu sao chép để đảm bảo quyền và lợi ích hợp pháp của mình.

Đáng chú ý là trong vụ việc trên, bị đơn cũng đã thừa nhận việc nhìn thấy các nhãn hiệu của nguyên đơn tại các hội chợ thương mại ở các nước khác trước khi gia nhập hệ thống NQTM của nguyên đơn. Điều này cho thấy rủi ro về việc bị sao chép, đánh cắp nhãn hiệu, gây thiệt hại nghiêm trọng đối với các bên nhượng quyền trong quá trình xây dựng, mở rộng và phát triển hệ thống nhượng quyền của mình trên phạm vi quốc tế.

Vì vậy, nếu muốn chắc chắn đảm bảo tính hợp pháp và lợi ích, các chủ thể khi tiến hành NQTM, phải chú ý đến vấn đề đăng ký bảo hộ nhãn hiệu nói

17 Điều 119 Luật Sở hữu trí tuệ năm 2005 sửa đổi, bổ sung bởi khoản 15 Điều 1 Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Sở hữu trí tuệ năm 2009, và Điều 110 Luật Sở hữu trí tuệ năm 2005 sửa đổi, bổ sung bởi khoản 38 Điều 1 Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Sở hữu trí tuệ năm 2022.

18 Graeme W. Austin, “The Territoriality of United States Trademark Law”, *Victoria University of Wellington Legal Research Paper*, No. 28, 2013, <https://ssrn.com/abstract=896620>, truy cập ngày 04/04/2024.

19 Nghị định thư Madrid có thể coi là công cụ giúp chủ sở hữu nhãn hiệu đăng ký nhãn hiệu ở bất kỳ quốc gia thành viên nào bằng cách nộp một đơn đăng ký nhãn hiệu duy nhất và được công nhận trên phạm vi của các quốc gia thành viên của Nghị định thư như Mỹ, Nhật Bản, Úc, Liên minh Châu Âu; hoặc thuộc trường hợp nhãn hiệu nổi tiếng theo quy định của pháp luật Việt Nam (điểm a Khoản 3 Điều 6 và Điều 75 Luật Sở hữu trí tuệ năm 2005).

20 Thanyalak Inthachard, “Thai Supreme Court Rules on Bad Faith of Franchisee Imitating Franchisor’s Trademark”, *Tilleke*, https://www.tilleke.com/wp-content/uploads/2018/12/IC_Nov-2018_Thai-Supreme-Court-Rules-on-Bad-Faith-of-Franchisee-Imitating-Franchisors-Trademark.pdf, truy cập ngày 04/04/2024.

riêng và các tài sản trí tuệ khác nói chung, không chỉ tại quốc gia của mình mà còn cần sớm đăng ký tại các quốc gia, lãnh thổ khác nếu như đặt mục tiêu xây dựng và phát triển hệ thống NQTM của mình ra nước ngoài.

1.2. Tranh chấp liên quan đến cơ sở xác lập quyền sử dụng đối với các tài sản trí tuệ

Việc cơ sở xác lập quyền sử dụng của bên nhận quyền trong hoạt động NQTM được dựa trên hợp đồng NQTM với bên có quyền sử dụng và chuyển giao tài sản trí tuệ, thay vì chủ thể sở hữu quyền, là do bản chất của quan hệ nhượng quyền thương mại. Trong NQTM, bên nhượng quyền không nhất thiết phải là chủ sở hữu trực tiếp của quyền sở hữu trí tuệ mà có thể là bên được trao quyền sử dụng và chuyển giao quyền này từ chủ sở hữu ban đầu. Nói cách khác, NQTM là hoạt động có mô hình chuỗi, hệ thống, gồm nhiều cấp bậc và mối quan hệ móc xích với nhau, tức là giữa các bên nhượng quyền và các bên nhận quyền còn có các cấp bậc như sơ cấp và thứ cấp được quy định tại Nghị định số 35/2006/NĐ-CP ngày 31/3/2006 của Chính phủ quy định chi tiết Luật thương mại về hoạt động nhượng quyền thương mại (Nghị định số 35/2006/NĐ-CP).²¹ Hợp đồng NQTM chính là phương tiện pháp lý để hợp pháp hóa việc sử dụng và chuyển giao quyền này, đảm bảo lợi ích cho cả hai bên mà không cần bên nhượng quyền phải có quyền sở hữu toàn bộ. Tuy nhiên, cũng vì mối quan hệ cấp bậc đa tầng này của hoạt động NQTM mà các tranh chấp liên quan đến quyền sử dụng đối với các tài sản trí tuệ cũng chủ yếu phát sinh giữa các bên thứ cấp trong các hệ thống NQTM lớn.

Ví dụ, trong vụ việc *Meetfresh Franchising Pty. Ltd. v Ivanman Pty. Ltd.*,²² Meetfresh Franchising là bên nhận quyền thứ cấp từ Meetfresh Australia, đơn vị được cấp quyền nhượng quyền và kinh doanh tại Úc từ chủ sở hữu tài sản trí tuệ của thương hiệu Meetfresh – Công ty Easy Way. Trước khi hợp đồng nhượng quyền giữa Meetfresh Franchising và Ivanman hết hiệu lực, Công ty Easy Way đã thu hồi quyền nhượng quyền đã cấp cho Meetfresh Australia. Điều này dẫn đến việc Meetfresh Franchising mất quyền sử dụng và chuyển giao quyền cho Ivanman theo hợp đồng nhượng quyền giữa hai bên. Vì vậy, Tòa án Phúc thẩm New South Wales (Úc) đã kết luận rằng Meetfresh Franchising, với tư cách là bên nhượng quyền, đã vi phạm hợp đồng nhượng quyền với Ivanman khi các quyền của họ đối với tài sản trí tuệ của thương hiệu Meetfresh, mà họ nhận được từ một hợp đồng nhượng quyền thứ cấp, bị mất hiệu lực.

Các bên khi tham gia một hoạt động nhượng quyền cần lưu ý về vị trí của mình trong hệ thống NQTM đó, quan hệ của các bên liên quan, sự phụ

21 Điều 3 Nghị định số 35/2006/NĐ-CP.

22 *Meetfresh Franchising Pty Ltd v Ivanman Pty Ltd* [2020] NSWCA 234.

thuộc và tính cấp bậc giữa các hợp đồng nhượng quyền để xác định xem quyền và nghĩa vụ của mình trong hợp đồng nhượng quyền này có phụ thuộc vào hợp đồng khác hay không. Nếu có tính chất phụ thuộc thì các bên cần theo dõi thận trọng với bất kỳ sự thay đổi nào xảy ra trong hệ thống nhượng quyền, đặc biệt là sự thay đổi liên quan đến chủ sở hữu của các tài sản trí tuệ, khả năng chuyển giao các quyền đối với các tài sản trí tuệ của hệ thống. Những thay đổi như vậy sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến khả năng, quyền và nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng nhượng quyền khác có thứ bậc thấp hơn, từ đó có thể dẫn tới việc vi phạm gián tiếp nghĩa vụ như Meetfresh Franchising trong hợp đồng nhượng quyền với Ivanman nêu trên.

Ngoài ra, các bên nhượng quyền thứ cấp có thể cân nhắc việc đưa các điều khoản miễn trừ vi phạm phát sinh ngoài tầm kiểm soát hợp lý của mình vào trong các hợp đồng nhượng quyền thứ cấp. Tuy nhiên, cần lưu ý rằng trong trường hợp hợp đồng nhượng quyền bị ảnh hưởng trực tiếp bởi việc mất hiệu lực quyền lợi mà không do lỗi của bên nhượng quyền, thì việc miễn trừ nghĩa vụ cần được làm rõ trong hợp đồng. Đây là điều mà Meetfresh Franchising đã không thực hiện, mặc dù họ đã nhận thức được sự cần thiết của việc đưa các điều khoản liên quan đến sự kiện bất khả kháng vào hợp đồng nhượng quyền. Việc thiếu các điều khoản này khiến Meetfresh Franchising không thể bảo vệ được quyền lợi của mình khi các quyền tài sản trí tuệ bị mất hiệu lực.²³

2. Tranh chấp phát sinh từ các thỏa thuận hạn chế cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại

Pháp luật tại một số quốc gia không phủ nhận hoặc ngăn cấm hoàn toàn các thỏa thuận hạn chế cạnh tranh trong hoạt động NQTM, thậm chí còn mở ra một giới hạn nhất định cho các thỏa thuận trên được phép tồn tại.²⁴ Tuy nhiên, các thỏa thuận hạn chế cạnh tranh vẫn gây ra cản trở nhất định tới sự phát triển của các bên trong hoạt động NQTM. Do đó, rất nhiều tranh chấp trong hoạt động NQTM xuất phát từ các thỏa thuận hạn chế cạnh tranh được thiết lập giữa bên nhượng quyền và bên nhận quyền.²⁵ Dựa vào thời điểm hợp đồng NQTM giữa hai bên còn hiệu lực hay không, có thể chia các tranh chấp trên thành hai nhóm chính như sau:

- 23 Tòa án đã xem xét đến nguyên nhân mất đi quyền sử dụng và chuyển giao của Meetfresh Franchising có được coi là một sự kiện bất khả kháng nằm ngoài tầm kiểm soát hợp lý của bên nhượng quyền thứ cấp như Meetfresh Franchising hay không do có tồn tại điều khoản về miễn trách nhiệm do sự kiện bất khả kháng trong hợp đồng giữa hai bên. Theo Tòa án, nghĩa vụ chứng minh thuộc về Meetfresh Franchising nhưng bên này đã không thể chứng minh được.
- 24 Nguyễn Thị Tình, *Pháp luật hạn chế cạnh tranh trong hoạt động NQTM ở Việt Nam hiện nay*, Luận án Tiến sĩ Luật học, Trường Đại học Luật Hà Nội, Hà Nội, 2015.
- 25 Mặc dù các thỏa thuận hạn chế cạnh tranh trong hoạt động NQTM, nếu xét theo nghĩa rộng, sẽ bao gồm thỏa thuận hạn chế cạnh tranh giữa các hệ thống nhượng quyền khác nhau và thỏa thuận hạn chế cạnh tranh giữa các bên trong cùng một hệ thống nhượng quyền. Tuy nhiên, trong phạm vi bài viết này, nhóm tác giả sẽ chỉ tập trung vào các tranh chấp xuất phát từ các thỏa thuận hạn chế cạnh tranh được thiết lập giữa bên nhượng quyền và bên nhận quyền.

2.1. Thỏa thuận hạn chế cạnh tranh trong thời điểm hợp đồng nhượng quyền thương mại giữa hai bên có hiệu lực

Trong thời điểm hợp đồng NQTM giữa hai bên có hiệu lực, các thỏa thuận hạn chế cạnh tranh sẽ nhằm vào mục tiêu (i) duy trì tính thống nhất của hệ thống nhượng quyền và (ii) đảm bảo cân bằng lợi ích giữa các bên trong cùng một hệ thống.

(i) Với mục tiêu thứ nhất, các thỏa thuận hạn chế cạnh tranh thường được bên nhượng quyền đưa ra nhằm hướng tới đồng bộ hệ thống nhượng quyền cả về mặt hình thức và nội dung. Do đó, trong một số hợp đồng nhượng quyền, điều này lại trở thành lý do để bên nhượng quyền buộc bên nhận quyền phải mua thêm các sản phẩm kèm theo như nguyên vật liệu, bao bì, dụng cụ do bên nhượng quyền sản xuất hoặc bên thứ ba sản xuất theo sự chỉ định của bên nhượng quyền.

Quy định này sẽ không trở thành nguyên nhân dẫn đến tranh chấp nếu như giá bán các sản phẩm kèm theo này không bị “độn giá” dưới “mác” của việc duy trì và đảm bảo chất lượng hàng hóa/dịch vụ được cung cấp. Ví dụ cho trường hợp này là án lệ *Siegel v Chicken Delight, Inc.*²⁶ Chicken Delight là bên nhượng quyền đã yêu cầu các bên nhận quyền của mình, bao gồm nguyên đơn Siegel, phải mua các dụng cụ nấu ăn, bao bì đóng gói thức ăn và một số vật liệu khác từ bên này với giá cao hơn giá các sản phẩm cùng loại mà các nhà cung cấp khác bán ra. Tuy nhiên, Tòa án nhận thấy yêu cầu phải mua các sản phẩm bán kèm của Chicken Delight không có gì đặc biệt hơn ngoài sự nhắc nhở về sự cần thiết phải có bao bì được sử dụng đồng nhất bởi tất cả các bên nhận quyền trong việc xác định các loại thực phẩm nóng. Các sản phẩm bán kèm của Chicken Delight cũng dễ dàng xác định được, chỉ cần có các thông số kỹ thuật mà Chicken Delight cung cấp và những bên nhận quyền của Chicken Delight hoàn toàn có thể mua được các sản phẩm này từ các nhà cung cấp khác thông qua các kênh phân phối thông thường. Do vậy, Tòa án kết luận rằng yêu cầu của Chicken Delight là một “ràng buộc bán kèm” (*tying agreement/arrangement*) và không có căn cứ pháp lý nào để biện minh cho ràng buộc trên là chính đáng nên đây là một hành vi vi phạm pháp luật cạnh tranh của Hoa Kỳ.²⁷

26 *Siegel v Chicken Delight, Inc.*, 448 F.2d 43 (9th Cir. 1971).

27 Tại Hoa Kỳ, một “ràng buộc bán kèm” sẽ bị coi là vi phạm Điều 1 Đạo luật Sherman nếu người bán có năng lực thị trường đủ mạnh trên thị trường của sản phẩm chính và ràng buộc đó gây ra ảnh hưởng lớn đến hoạt động thương mại trên thị trường sản phẩm bán kèm theo. Để chứng minh một ràng buộc bán kèm vi phạm pháp luật cạnh tranh hay không, phải chứng minh rằng buộc bán kèm đó thỏa mãn năm điều kiện: (i) sản phẩm chính và sản phẩm được bán kèm là hai sản phẩm riêng biệt; (ii) bên bán đã thực sự ép buộc bên mua đồng ý mua sản phẩm được bán kèm; (iii) bên bán có năng lực thị trường đủ mạnh trên thị trường sản phẩm chính để ép buộc bên mua phải đồng ý mua sản phẩm được bán kèm và không có sự biện minh hợp lý cho ràng buộc bán kèm đó; (iv) có các ảnh hưởng hạn chế cạnh tranh trên thị trường sản phẩm được bán kèm; và (v) có liên quan đáng kể đến thương mại trên thị trường sản phẩm bán kèm.

Đặt vụ việc này trong bối cảnh của Việt Nam, các kết luận tương tự cũng sẽ được đưa ra đối với hành vi trên. Cụ thể, nếu hành vi được thực hiện bởi doanh nghiệp có vị trí thống lĩnh hoặc độc quyền thị trường thì sẽ bị coi là hành vi lạm dụng vị trí thống lĩnh thị trường, lạm dụng vị trí độc quyền bị cấm theo điểm đ, khoản 1 và điểm a khoản 2 Điều 27 Luật Cạnh tranh năm 2018. Nếu hành vi được thực hiện bởi các doanh nghiệp khác (không phải doanh nghiệp có vị trí thống lĩnh hoặc độc quyền thị trường) nhưng gây tác động hoặc có khả năng gây tác động hạn chế cạnh tranh một cách đáng kể trên thị trường thì sẽ bị coi là thỏa thuận hạn chế cạnh tranh bị cấm theo khoản 3, khoản 4 Điều 12 Luật Cạnh tranh năm 2018. Tuy nhiên, có hai điểm sẽ trở nên bất cập nếu như vụ việc này được tiến hành theo quy định của pháp luật Việt Nam.

Thứ nhất, là khó khăn trong việc tính toán thị phần trên thị trường sản phẩm liên quan. Điều này được quy định chi tiết trong Luật Cạnh tranh năm 2018 và Nghị định số 35/2020/NĐ-CP ngày 24 tháng 3 năm 2020 của Chính phủ quy định chi tiết một số điều của Luật Cạnh tranh (Nghị định số 35/2020/NĐ-CP)²⁸ nhưng lại rất khó để áp dụng vào thực tế tại Việt Nam. Bởi lẽ, tại một thị trường sôi động với đa dạng sản phẩm, dịch vụ và người cung cấp sản phẩm, dịch vụ như Việt Nam, việc có thể xác định thị trường sản phẩm liên quan trong một địa bàn quận, thành phố là điều không dễ dàng. Ngoài các thương nhân có đăng ký kinh doanh, có thương hiệu, có cách thức kinh doanh bài bản, cụ thể thì còn có quá nhiều tiểu thương nhỏ lẻ trên thị trường. Ví dụ thực tế nhất trong thị trường F&B với nhiều sự tham gia của các chuỗi NQTM lớn như McDonald's, KFC, Lotteria, Burger King. Song, nhiều tiểu thương tham gia thị trường F&B tại Việt Nam với các mặt hàng giống nhau hoặc tương tự nhau về đặc tính, giá cả. Đồng thời, những tiểu thương này cũng là những đối thủ có sức cạnh tranh trên thị trường nhưng lại khó có thể thống kê đầy đủ và chi tiết về sự cạnh tranh của họ do những tiểu thương này không có cách thức kinh doanh bài bản, khó tổng hợp và xác định thị phần của họ trên thị trường đó. Việc xác định thị phần trên thực tế là rất khó và rất tốn kém nếu muốn làm triệt để. Rào cản này cũng ảnh hưởng trực tiếp tới việc đánh giá tác động hoặc khả năng gây tác động hạn chế cạnh tranh hoặc xác định sức mạnh thị trường đáng kể.²⁹ Do đó, dù có một “ràng buộc bán kèm” vô lý được bên nhượng quyền đưa ra thì bên nhận quyền cũng sẽ khó có thể tiến hành khởi kiện vì thiếu tính khả thi.

Xem thêm: *Eastman Kodak v Image Technical Services*, 504 U.S. 451, 461-462 (1992); *Northern Pacific Railway Company v US*, 356 U.S. 1, 5-6 (1958); *Forter Enterprises, Inc v. US Steel Corp.*, 394 U.S. 495, 503 (1969); *De Jesus v Sears Roebuck & Co.*, 87 F.3d 65, 70 (2nd Cir. 1996); *Subsolutions, Inc v Doctor's Associates, Inc.*, 62 F.Supp.2d 616, 621-622 (D.Conn. 1999).

28 Điều 10 Luật Cạnh tranh năm 2018; Điều 4 Nghị định số 35/2020/NĐ-CP.

29 Điều 11 và Điều 12 Nghị định số 35/2020/NĐ-CP.

Thứ hai, cần làm rõ hơn điều khoản miễn trừ đối với trường hợp vi phạm Điều 27 Luật Cạnh tranh năm 2018. Trong khi một “ràng buộc bán kèm” vi phạm Điều 12 Luật Cạnh tranh năm 2018 vẫn có thể hưởng miễn trừ nếu thỏa mãn quy định tại Điều 14 (quy định về miễn trừ đối với thỏa thuận hạn chế cạnh tranh bị cấm); thì một “ràng buộc bán kèm” thuộc Điều 27 sẽ không được quyền biện minh và được miễn trừ theo bất kỳ trường hợp nào do pháp luật hiện nay chưa có quy định. Điều này ngược lại so với quy định của Hoa Kỳ khi vẫn dành cho các bên nhượng quyền khả năng biện minh nếu muốn sử dụng các “ràng buộc bán kèm”, miễn là chứng minh được ràng buộc đó là cần thiết đối với việc tiến hành hợp đồng nhượng quyền cũng như phục vụ mục đích bảo đảm chất lượng và tính đồng bộ trong toàn bộ hệ thống nhượng quyền,³⁰ bất kể thị phần mà bên nhượng quyền đó nắm giữ là bao nhiêu.

Những bất cập này cho thấy cần có những nhìn nhận, đánh giá lại khả năng áp dụng thực tế cũng như tính hợp lý của các quy định hiện hành tại Việt Nam. Đồng thời, do hạn chế cạnh tranh có thể coi là một tính chất đặc thù của hoạt động NQTM, cần có những quy định riêng về hạn chế cạnh tranh cho hoạt động này.

(ii) Với mục tiêu thứ hai, các thỏa thuận hạn chế cạnh tranh thường được đưa ra dưới dạng các thỏa thuận phân chia thị trường tiêu thụ hay các thỏa thuận về phạm vi nhượng quyền trong hợp đồng NQTM. Đặc trưng của các thỏa thuận này là việc bên nhận quyền sẽ xác định được phạm vi kinh doanh của mình mà trong phạm vi đó thường sẽ không có đối thủ cạnh tranh (được độc quyền) trong cùng hệ thống nhượng quyền. Bên cạnh đó, thỏa thuận này cũng có thể giới hạn về số lượng cơ sở mà bên nhận quyền được tiến hành kinh doanh như một cách để bên nhượng quyền kiểm soát việc phân chia thị phần của mình cho các bên nhận quyền khác nhau.

Tuy nhiên, khi các bên nhận quyền mong muốn phát triển và mở rộng hơn thị phần hoặc số lượng cơ sở của mình, thì chính các thỏa thuận phân chia thị trường tiêu thụ trở thành các hạn chế cản trở họ. Các tranh chấp liên quan đến các thỏa thuận này cũng thường thấy trong hoạt động NQTM. Điển hình là hai án lệ *Sylvania*³¹ năm 1977 của Hoa Kỳ và án lệ *Pronuptia*³² năm 1986 ở Liên minh châu Âu. Tòa án Tối cao Hoa Kỳ nhận định trong án lệ *Sylvania* rằng, những thỏa thuận như vậy mặc dù làm giảm cạnh tranh đối với một thương hiệu nhất định của một loại sản phẩm trong nội bộ một hệ thống nhượng quyền nhất định (giữa bên nhượng quyền với

30 Quan điểm này được cả Hoa Kỳ và Liên minh Châu Âu ủng hộ qua các án lệ *Kentucky Fried Chicken v. Diversified Packaging*, 549 F.2d 368, 375-378 (5th Cir. 1977) và *Pronuptia de Paris GmbH v. Pronuptia de Paris Imgard Schillgallis*, Case 161/84, [1986] E.C.R. 353.

31 *Continental T.V., Inc. v. GTE Sylvania, Inc.*, 433 U.S. 36, 40 & 50-59 (1977).

32 *Pronuptia de Paris GmbH v. Pronuptia de Paris Imgard Schillgallis*, Case 161/84, [1986] E.C.R. 353.

các bên nhận quyền và giữa các bên nhận quyền với nhau), nhưng trên thực tế có thể thúc đẩy cạnh tranh giữa các thương hiệu khác nhau của các hệ thống nhượng quyền khác nhau về cùng một loại sản phẩm trên thị trường. Trong án lệ *Pronuptia*, Ủy ban Cộng đồng châu Âu sau khi được hỏi ý kiến đã nhận xét rằng các điều khoản hạn chế cạnh tranh bằng cách trao quyền độc quyền lãnh thổ cho bên nhận quyền có thể được coi là không thể thiếu khi tham gia vào hệ thống NQTM để chống lại sự cạnh tranh từ các bên nhận quyền khác và từ bên nhượng quyền trong lãnh thổ được giao.³³

Tại Việt Nam, các hợp đồng nhượng quyền cũng thường chứa đựng các thỏa thuận phân chia thị trường tiêu thụ trên, mặc dù thỏa thuận này bị coi là các hành vi thỏa thuận hạn chế cạnh tranh theo Điều 11 Luật Cạnh tranh năm 2018. Tuy nhiên, Luật Cạnh tranh năm 2018 vẫn đưa ra các miễn trừ để các bên nhượng quyền có thể áp dụng các thỏa thuận phân chia thị trường này trên thực tế. Điều đáng chú ý là các điều kiện miễn trừ mà Điều 14 Luật Cạnh tranh năm 2018 đưa ra lại dường như không thể áp dụng để biện minh cho trường hợp này được. Nhưng cũng theo như phân tích và kết luận của Tòa án Tối cao Hoa Kỳ và Ủy ban Cộng đồng châu Âu trên, các thỏa thuận này là cần thiết trong hoạt động nhượng quyền như một cách để đảm bảo cân bằng lợi ích giữa các bên. Do đó, tác giả đề xuất bổ sung các điều kiện miễn trừ hoặc đưa ra ngoại lệ cho các hành vi hạn chế cạnh tranh trong hoạt động NQTM vào một điều khoản riêng trong Luật Cạnh tranh năm 2018 nói riêng và pháp luật cạnh tranh tại Việt Nam nói chung để đảm bảo những thỏa thuận như vậy được diễn ra trong phạm vi hoạt động NQTM.

2.2. Thỏa thuận hạn chế cạnh tranh sau thời điểm hợp đồng nhượng quyền thương mại giữa hai bên hết hiệu lực

Để ngăn chặn hành vi cạnh tranh từ chính các bên nhận quyền cũ của mình, hợp đồng NQTM thường quy định các thỏa thuận hạn chế cạnh tranh sau khi hợp đồng nhượng quyền chấm dứt.³⁴ Tuy nhiên, các bên nhận quyền có thể vẫn tiến hành các hành vi vi phạm thỏa thuận này, dẫn đến tranh chấp khởi xướng bởi bên nhượng quyền để bảo vệ quyền lợi cũng như bí mật kinh doanh và hệ thống nhượng quyền của mình.

Ví dụ như vụ việc *Dwyer (UK Franchising) Ltd v Fredbar Ltd and Shaun Bartlett*³⁵ gần đây được Tòa án Phúc thẩm Vương quốc Anh giải quyết vào năm 2022 đã xem xét thỏa thuận hạn chế cạnh tranh trong vòng 12 tháng kể từ sau khi hợp đồng nhượng quyền giữa nguyên đơn – bên nhượng quyền Dwyer và bị đơn – bên nhận quyền Fredbar và ông Shaun Bartlett kết thúc.

33 Commission Decision of 17 December 1986 in proceedings under Article 85 of the EEC Treaty (IV/30937 – Pronuptia), Official Journal L 013, 15/01/1987, tr. 39-47.

34 Các điều khoản này được gọi dưới tên “post-termination restrictive covenants” tại Hoa Kỳ.

35 *Dwyer (UK Franchising) Ltd v Fredbar Ltd and Shaun Bartlett* [2022] EWCA Civ 889.

Thỏa thuận này ngăn cản bên nhận quyền tiến hành việc tham gia trực tiếp hay gián tiếp các hoạt động kinh doanh tương tự hoặc cạnh tranh với hoạt động kinh doanh của bên nhượng quyền trong cùng khu vực lãnh thổ hoặc trong bán kính năm dặm từ khu vực đó. Mặc dù kết luận cuối cùng của Tòa án trong vụ việc này ủng hộ lập luận của bên nhận quyền khi cho rằng thỏa thuận trên là không thể tiến hành và bất hợp lý khi đã vượt xa mức cần thiết để bảo vệ bên nhượng quyền, Tòa án không phủ nhận việc đưa các thỏa thuận này vào hợp đồng nhượng quyền, với điều kiện là phải ở mức độ phù hợp và khả thi với tình huống thực tế.

Điều này rất quan trọng, bởi lẽ các điều khoản như thỏa thuận hạn chế cạnh tranh sau thời điểm hợp đồng NQTM giữa hai bên hết hiệu lực được sử dụng phổ biến trong hoạt động kinh doanh nhượng quyền và đã được nhiều Tòa án công nhận trong các vụ việc trước đó.³⁶ Tuy nhiên, chính vì sự phổ biến này mà điều khoản này dần mang tính “tiêu chuẩn” áp dụng cho nhiều đối tượng, nhiều hợp đồng NQTM. Do đó, đối với các bên nhượng quyền, phán quyết trong vụ *Dwyer* về việc phải cân nhắc các trường hợp cụ thể để đưa ra một thỏa thuận có mức độ phù hợp và khả năng thực thi trên thực tế³⁷ là một bài học kinh nghiệm sâu sắc để bên nhượng quyền lưu ý trong việc soạn thảo hoặc rà soát lại các hợp đồng NQTM của mình.

Mặt khác, theo quy định pháp luật Việt Nam, việc các bên có thể đặt ra một thỏa thuận hạn chế cạnh tranh sau khi hợp đồng NQTM hết hiệu lực được hay không vẫn chưa thực sự rõ ràng. Xét về bản chất, thỏa thuận này vẫn có thể bị coi là thỏa thuận hạn chế cạnh tranh do ngăn cản không cho bên nhận quyền sau khi chấm dứt hợp đồng NQTM tham gia vào thị trường hoặc phát triển kinh doanh, được quy định theo khoản 5 Điều 11 Luật Cạnh tranh năm 2018 và bị cấm theo khoản 2 Điều 12. Hơn nữa, theo quy định của Điều 14, một thỏa thuận như trên sẽ không thuộc phạm vi được hưởng miễn trừ. Tuy nhiên, đối với hợp đồng NQTM, thỏa thuận này được sử dụng như một phương thức bảo vệ bên nhượng quyền khỏi những thách thức có thể gây ra bởi các bên nhận quyền cũ – đã nắm rõ cách thức vận hành, thậm chí là các bí mật kinh doanh cốt lõi của hệ thống, mô

36 *Chipsaway International Ltd v Kerr* [2009] EWCA Civ 320; *Rush Hair Limited v Hayley Gibson-Forbes, SJ Forbes Limited* [2016] EWHC 2589 (QB).

37 Tòa án dẫn chiếu lại quan điểm trong vụ việc *DynoRod plc v Reeve* rằng bên nhượng quyền có thể đưa ra các thỏa thuận NQTM đã được xác định trước và tự mình thực hiện để đảm bảo các quyền lợi của mình không bị bên nhận quyền cũ lợi dụng, nhưng phải đảm bảo các thỏa thuận NQTM như vậy hợp lý về mặt lợi ích công cộng và không bất công đối với bên nhận quyền cũ về mặt thời gian hoặc khu vực. Nhưng thỏa thuận hạn chế cạnh tranh trong vụ việc *Dwyer* với thời hạn 12 tháng phải tuân thủ thỏa thuận không được hoạt động trong cùng ngành nghề dù với tư cách một người lao động đối với ông Barlett, người đang trong tình trạng thất nghiệp và phải đối mặt với các khoản nợ, là không hợp lý và không có tính khả thi. Đồng thời, Tòa án cũng nhận thấy không có bí mật thương mại nào cần được bảo vệ trong vụ việc này, nếu có thì cần được cụ thể hơn, ví dụ như cấm việc chào mời khách hàng cũ.

hình kinh doanh cũng như đã đủ quen thuộc để xây dựng một tệp khách hàng cho riêng mình.³⁸ Do đó, việc không có một căn cứ pháp lý ghi nhận sự cho phép, đồng ý sử dụng thỏa thuận này một cách hợp lý trong hợp đồng NQTM cũng là một hạn chế trong pháp luật Việt Nam hiện nay.

Khoản 2 Điều 14 Luật Cạnh tranh năm 2018 hiện nay đang ghi nhận các thỏa thuận trong các ngành, lĩnh vực đặc thù được thực hiện theo quy định của luật đó hoặc luật khác. Hoạt động NQTM là một hoạt động thương mại có nhiều đặc điểm riêng biệt, chịu sự điều chỉnh của các quy định pháp luật khác nhau như pháp luật thương mại, pháp luật sở hữu trí tuệ. Do ngoài bổ sung thêm các trường hợp biệt cho hoạt động NQTM trong pháp luật cạnh tranh, có thể bổ sung theo hướng ghi nhận quyền đặt ra các thỏa thuận hạn chế cạnh tranh với điều kiện đảm bảo cân bằng quyền lợi giữa các bên trong hoạt động này. ●

Tài liệu tham khảo

- [1] Bản án số 03/2022/KDTM-PT ngày 21/02/2022 về việc “Tranh chấp Hợp đồng nhượng quyền thương mại” của Tòa án nhân dân cấp cao tại Đà Nẵng [trans: Judgment No. 03/2022/KDTM-PT dated February 21, 2022, regarding “Dispute over Franchise Agreement” by the High People’s Court in Da Nang]
- [2] *Dwyer (UK Franchising) Ltd v Fredbar Ltd and Shaun Bartlett* [2022] EWCA Civ 889.
- [3] *Meetfresh Franchising Pty Ltd v Ivanman Pty Ltd* [2020] NSWCA 234.
- [4] *Rush Hair Limited v Hayley Gibson-Forbes, SJ Forbes Limited* [2016] EWHC 2589 (QB).
- [5] *Chipsaway International Ltd v Kerr* [2009] EWCA Civ 320
- [6] *DynRod plc v Reeve* [1999] FSR 148
- [7] Commission Decision of 17 December 1986 in proceedings under Article 85 of the EEC Treaty (IV/30937 – Pronuptia), Official Journal L 013, 15/01/1987, tr. 39–47.
- [8] *Pronuptia de Paris GmbH v. Pronuptia de Paris Imgard Schillgallis*, Case 161/84, [1986] E.C.R. 353.
- [9] *Continental T.V., Inc. v. GTE Sylvania, Inc.*, 433 U.S. 36, 40 & 50–59 (1977).
- [10] *Siegel v Chicken Delight, Inc.*, 448 F.2d 43 (9th Cir. 1971).
- [11] Graeme W. Austin, “The Territoriality of United States Trademark Law”, *Victoria University of Wellington Legal Research Paper*, No. 28, 2013, <https://ssrn.com/abstract=896620>, accessed on 04/04/2024
- [12] Will Martin and L. Alan Winters, *The Uruguay Round and the Developing Economies*, ed. World Bank Discussion Paper No. 307, World Bank, 1995
- [13] Phạm Duy Nghĩa, “Tài sản trí tuệ ở Việt Nam: Từ quan niệm đến các rào cản và cơ chế bảo hộ”, *Tạp chí Nghiên cứu Lập pháp*, số 1, 2003 [trans: Phạm Duy Nghĩa, “Intellectual Property in Vietnam: From Concepts to Barriers and Protection Mechanisms”, *Legislative Studies Journal*, No. 1, 2003]
- [14] Nguyễn Thị Tinh, *Pháp luật hạn chế cạnh tranh trong hoạt động NQTM ở Việt Nam hiện nay*, Luận án Tiến sĩ Luật học, Trường Đại học Luật Hà Nội, Hà Nội, 2015 [trans: Nguyễn Thị Tinh, *Laus on Competition Restrictions in Commercial Activities in Vietnam Today*, Doctoral Dissertation in Law, Hanoi Law University, Hanoi, 2015]
- [15] Vũ Đặng Hải Yến, “Nội dung của hợp đồng nhượng quyền thương mại”, *Tạp chí Luật học*, số 11, 2008 [trans: Vũ Đặng Hải Yến, “The Content of Franchise Agreements”, *Journal of Jurisprudence*, No. 11, 2008]

38 Trong vụ việc *DynRod plc v Reeve*, Tòa án xét xử vụ việc cũng đã nhận định rằng bên nhượng quyền (là bị đơn trong vụ việc) có thể sẽ gặp rất nhiều khó khăn trong việc tìm kiếm những bên nhận quyền mới trong cùng khu vực lãnh thổ khi mà bên nhận quyền cũ đã quen thuộc với khách hàng ở khu vực đó. Do đó mà lợi ích mà bên nhượng quyền có thể đem lại sẽ không còn đủ hấp dẫn với các bên đang cân nhắc tìm kiếm một hệ thống nhượng quyền để tham gia vào. (Xem thêm: *DynRod plc v Reeve* [1999] FSR 148 at 155).