

MỐI QUAN HỆ GIỮA HOẠT ĐỘNG NHƯỢNG QUYỀN THƯƠNG MẠI VÀ CÁC THỎA THUẬN HẠN CHẾ CẠNH TRANH

ThS. VŨ ĐẶNG HẢI YẾN *

1. Những thoả thuận liên quan đến hạn chế cạnh tranh trong quan hệ nhượng quyền thương mại

Nhượng quyền thương mại là hoạt động thương mại mang những đặc điểm, tính chất tổng hợp của một số loại hoạt động thương mại khác, đặc biệt là các quan hệ chuyên giao công nghệ, lixăng và các hoạt động phân phối thương mại. Tuy nhiên, nhượng quyền thương mại cũng có những đặc điểm riêng biệt để giúp công chúng có thể phân biệt được rõ ràng hoạt động này và các hoạt động thương mại tương tự. Tính chất độc lập về tư cách pháp lí cũng như trách nhiệm đối với những rủi ro trong kinh doanh giữa bên nhượng quyền và bên nhận quyền làm cho quan hệ nhượng quyền thương mại có thể được phân biệt với các quan hệ phân phối. Bên cạnh đó, tính chất hạn chế cạnh tranh trong nội dung của các điều khoản hợp đồng lại làm cho nhượng quyền thương mại khác với các quan hệ cùng loại khác.

Cụ thể, trong sự phân biệt với quan hệ chuyên giao công nghệ hoặc lixăng, tuy cùng hướng tới những đối tượng của quyền sở hữu trí tuệ nhưng nhượng quyền thương mại khác với các quan hệ kể trên ở đặc điểm chủ yếu là các bên trong quan hệ nhượng quyền thương mại luôn ràng buộc

n nhau trong các điều khoản mà nội dung của các điều khoản này chứa đựng các yếu tố liên quan đến cạnh tranh. Mặc dù, trong các hoạt động cùng loại, ví dụ như hoạt động lixăng, yếu tố hạn chế cạnh tranh vẫn có thể xuất hiện. Theo đó, bên nhận quyền, khi gia nhập hệ thống nhượng quyền phải chấp nhận điều kiện không cạnh tranh với bên nhượng quyền và các bên nhận quyền khác trong cùng hệ thống. Bên nhận quyền phải thực sự trung thành với bên nhượng quyền và tôn trọng quyền lợi của bên này bằng cách không được thực hiện cách hành vi nhằm cố ý mang lại lợi ích cho đối thủ cạnh tranh của bên nhượng quyền. Về bản chất, khi xây dựng các điều khoản thường gặp trong hợp đồng nhượng quyền thương mại, các bên trong quan hệ đều hướng tới những mục đích xác định, bao gồm: *Một là*, loại bỏ khỏi thị trường những đối thủ cạnh tranh của các bên; *hai là*, hạn chế các bên không nằm trong hệ thống nhượng quyền tham gia vào thị trường. Trên thực tế, bên nhượng quyền có thể ràng buộc bên nhận quyền vào thoả thuận mà tại đó, bên nhận quyền chỉ được nhận “quyền thương mại” từ một bên

* Giảng viên Khoa pháp luật kinh tế
Trường Đại học Luật Hà Nội

nhượng duy nhất. Hơn nữa, để đổi lấy đặc ân được khai thác “quyền thương mại” của bên nhượng quyền, bên nhận quyền phải mua nguyên liệu hoặc hàng hoá đặc trưng của bên nhượng quyền hoặc một bên thứ ba do bên nhượng quyền chỉ định. Đến lượt mình, bên nhận quyền có thể yêu cầu bên nhượng quyền kí một hợp đồng nhượng độc quyền để đảm bảo rằng tại một thị trường nhất định, bên nhận quyền không bị đe dọa bởi những đối thủ cạnh tranh từ chính hệ thống nhượng quyền thương mại mà mình tham gia. Có thể nói, từng bên trong quan hệ có thể viện dẫn lí do nhằm đảm bảo tính đồng bộ của hệ thống nhượng quyền thương mại, tính rủi ro cao của phương thức kinh doanh đặc biệt này mà yêu cầu bên còn lại thực hiện các thoả thuận mang dáng dấp của các thoả thuận hạn chế cạnh tranh.

Hơn nữa, xuất phát từ tính chất tương đối phức tạp và đặc biệt của hoạt động nhượng quyền thương mại, pháp luật của hầu hết các nước, trong đó có Việt Nam, đều quy định những nghĩa vụ nhất định cho các bên mà xét ở một khía cạnh nào đó, việc thực hiện những nghĩa vụ này chính là để đảm bảo quyền lợi cho các bên, chống lại sự xâm hại có thể có của các đối thủ cạnh tranh. Cụ thể, pháp luật của hầu hết các quốc gia đều cho phép các bên thoả 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 thương mại; *hai là*, các bên

có thể cùng nhau thoả 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 đến 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.

Như vậy, trong phạm vi các quyền và nghĩa vụ của các bên trong quan hệ nhượng quyền thương mại được pháp luật bảo vệ, các bên có thể thoả thuận các điều khoản ràng buộc mang tính chất hạn chế cạnh tranh. Đặc biệt, khi pháp luật cho phép và bảo vệ các bên trong việc thực hiện các cách thức nhằm đảm bảo tính đồng bộ của hệ thống nhượng quyền thương mại, bên nhượng quyền có thể đưa ra những yêu cầu bắt buộc bên nhận quyền phải mua, bán những hàng hoá, nguyên vật liệu có tính đặc thù từ chính bên nhượng quyền hoặc từ một bên thứ ba nhất định do bên nhượng quyền chỉ định. Đây chính là yếu tố chủ yếu mà dựa vào đó pháp luật một số nước cho rằng quan hệ nhượng quyền thương mại phải được điều chỉnh bằng pháp luật cạnh tranh.

2. Thoả thuận trong hợp đồng nhượng quyền thương mại - một dạng của thoả thuận hạn chế cạnh tranh

Theo các nguyên tắc chung của pháp luật cạnh tranh, để xác định một thoả thuận thương mại bất kì là thoả 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 thoả thuận đó. Cụm từ "thoả 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 thoả thuận này nhằm vào việc duy trì và tiếp tục nâng cao hơn nữa vị thế của các thành viên của thoả thuận đồng thời hạn chế cạnh tranh của các đối thủ cạnh tranh khác. Thoả thuận hạn chế cạnh tranh có thể là thoả thuận giữa các tác nhân kinh tế nằm ở vị trí ngang nhau trong chu trình sản xuất hoặc phân phối (các nhà sản xuất với nhau hoặc các nhà phân phối với nhau) hoặc là thoả thuận giữa các tác nhân kinh tế nằm ở vị trí khác nhau trong một chu trình sản xuất hoặc lưu thông (thoả thuận giữa nhà sản xuất và người phân phối). Dưới góc độ kinh tế, thoả thuận hạn chế cạnh tranh ra đời dựa trên tính tất yếu của sự phát triển nền kinh tế - xã hội. Ban đầu, những thoả thuận này nhìn ở một góc độ nhất định sẽ đem lại hiệu quả kinh tế, tuy nhiên, nếu để các thoả thuận này phát triển một cách tự do, tất yếu dẫn đến hệ quả là sẽ có những nhóm độc quyền trong từng thị trường hàng hoá, dịch vụ nhất định. Từ đó, giá cả do không có cạnh tranh sẽ tăng cao và chất lượng hàng hoá dịch vụ rơi vào tình trạng không có động lực thúc đẩy để được nâng cao hơn, những phản ứng tích cực cũng như tiêu cực của thị trường không còn có tác dụng đối với những nhà sản xuất và cung cấp, trong khi đó, nhà sản xuất và cung cấp vẫn thu về lợi nhuận độc quyền. Dưới góc độ pháp luật, thoả thuận

hạn chế cạnh tranh được hiểu là một dạng quan hệ pháp lí đặc biệt cần được điều chỉnh. Các thoả thuận này đặc biệt ở chỗ, vẫn mang tính chất hạn chế sự cạnh tranh của các nhóm hoặc các chủ thể khác ngoài các bên của thoả thuận. Tuy nhiên, không phải thoả thuận hạn chế cạnh tranh nào cũng bị coi là bất hợp pháp, ở một chừng mực nhất định vẫn có những thoả thuận được công nhận là hợp pháp.

Thoả thuận hạn chế cạnh tranh được hình thành một cách rất tự nhiên giữa các chủ thể kinh doanh trong một môi trường kinh doanh có cạnh tranh. Nền kinh tế thị trường là môi trường với đầy đủ những điều kiện để các thoả thuận hạn chế cạnh tranh ra đời và tồn tại. Về nguyên tắc, không thể có sự tách biệt giữa một loạt các nguyên nhân dẫn đến sự hình thành của các thoả thuận hạn chế cạnh tranh, bởi không có một thoả thuận nào được hình thành chỉ bởi một nguyên nhân duy nhất và độc lập. Các tác nhân giúp tạo nên các thoả thuận kiểu như vậy trong nền kinh tế thị trường thường đan xen nhau và bổ sung cho nhau trong quá trình tạo ra sự xuất hiện của những thoả thuận hạn chế cạnh tranh. Tuy nhiên, cũng có thể chỉ ra một vài nguyên nhân chính sau đây dẫn tới sự có mặt của các thoả thuận hạn chế cạnh tranh trong quan hệ kinh tế thị trường có sự tham gia điều tiết của một số thiết chế khác. Như vậy, các thoả thuận hạn chế cạnh tranh có thể được hình thành theo một số con đường sau: Một là, những chủ thể kinh doanh muốn cùng nhau hợp tác chống lại nguy cơ của các đối thủ khác và

giữ vững vị thế của mình trên thương trường; *hai là*, khung pháp luật về cạnh tranh chưa có hoặc có nhưng chưa đầy đủ, vì thế, để tránh những hành vi cạnh tranh không lành mạnh trong tương lai của các đối thủ cạnh tranh tiềm năng, các nhà kinh doanh chiếm thị phần nhất định trên thị trường tìm đến với nhau để cùng nhau thương thảo cách thức bảo vệ chính mình trong bối cảnh nền kinh tế đầy rẫy cạnh tranh nhưng lại thiếu luật điều chỉnh vấn đề này; *ba là*, do tính chất riêng của thị trường làm cho một số nhà kinh doanh ban đầu của thị trường đó xây dựng những quy tắc trước khi có sự xuất hiện của đối thủ cạnh tranh khác; *bốn là*, kết quả của định hướng từ phía Nhà nước nhằm nâng cao hiệu quả của một số doanh nghiệp nhất định; tăng cường khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp vừa và nhỏ; tăng cường sức cạnh tranh của các doanh nghiệp Việt Nam trên trường quốc tế; *năm là*, Nhà nước cho phép một số thoả thuận hạn chế cạnh tranh bởi những thoả thuận này được thiết lập để bảo vệ một lợi ích quan trọng hơn cạnh tranh.

Thoả thuận hạn chế cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại chính là loại thoả thuận được ra đời bởi sự cho phép và bảo vệ của Nhà nước. Những thoả thuận kiểu này là một trong những yếu tố thể hiện được bản chất của hoạt động nhượng quyền thương mại, bảo vệ được ở mức tốt nhất lợi ích của các bên - đó chính là biện pháp để các bên có thể hạn chế được những rủi ro có thể xảy ra trong quá trình kinh doanh dưới một tên thương mại chung.

Pháp luật về cạnh tranh của một số nước và tổ chức quốc tế chỉ ra rõ ràng các thoả thuận bị coi là các thoả thuận hạn chế cạnh tranh. Luật mẫu về cạnh tranh của tổ chức thương mại và phát triển Liên hợp quốc đưa ra những thoả thuận bị coi là thoả thuận hạn chế cạnh tranh sau đây: Thoả thuận định giá hay các điều kiện bán hàng khác, kể cả trong thương mại quốc tế; đấu thầu thông đồng; phân chia thị trường hay khách hàng; hạn chế sản xuất, hạn chế lượng bán, kể cả việc dùng hạn ngạch; từ chối mua hàng có thông đồng; từ chối cung cấp hàng có thông đồng; từ chối tập thể việc cho phép tham gia vào một số thoả thuận. Cũng tương tự như vậy, Luật cạnh tranh của Cộng hoà Pháp tại Điều 7 đưa ra một quy định chung nghiêm cấm các hành vi thông đồng, thoả thuận, liên minh, liên kết dưới mọi hình thức nhằm ngăn cản, hạn chế hoặc làm sai lệch quy luật cạnh tranh trên thị trường nhằm mục đích: Hạn chế doanh nghiệp khác gia nhập thị trường hoặc tự do giảm giá cạnh tranh; cản trở việc hình thành giá theo thị trường thông qua việc can thiệp để làm tăng giá hoặc giảm giá; hạn chế hoặc kiểm soát mức sản xuất, đầu ra của sản phẩm, dịch vụ, mức đầu tư hoặc mức độ cải tiến kỹ thuật; phân chia thị trường hoặc nguồn cung ứng, tiêu thụ sản phẩm, dịch vụ. Luật cạnh tranh của Việt Nam đã được Quốc hội khoá X, kì họp thứ 6 thông qua vào ngày 9/11/2004 và có hiệu lực vào ngày 7/1/2005 đã quy định khá chi tiết về thoả thuận hạn chế cạnh tranh. Theo Luật này, thoả thuận hạn chế cạnh tranh bao

gồm: Thoả thuận ấn định giá hàng hoá, dịch vụ một cách trực tiếp hay gián tiếp; thoả thuận phân chia thị trường tiêu thụ, nguồn cung cấp hàng hoá và dịch vụ; thoả thuận hạn chế hoặc kiểm soát số lượng, khối lượng sản xuất, mua, bán hàng hoá, cung ứng dịch vụ; thoả thuận hạn chế phát triển kĩ thuật, công nghệ, hạn chế đầu tư; thoả thuận áp đặt cho doanh nghiệp khác điều kiện kí kết hợp đồng mua bán hàng hoá, dịch vụ hoặc buộc doanh nghiệp khác chấp nhận các nghĩa vụ không liên quan một cách trực tiếp đến đối tượng của hợp đồng; thoả thuận ngăn cản, kìm hãm, không cho doanh nghiệp khác tham gia thị trường hoặc phát triển kinh doanh; thoả thuận loại bỏ khỏi thị trường những doanh nghiệp không phải là các bên của thoả thuận; thông đồng để một bên hoặc các bên thắng thầu trong việc cung cấp hàng hoá, dịch vụ.

Như vậy, dựa trên những quy định cụ thể về thoả thuận hạn chế cạnh tranh, các thoả thuận giữa bên nhượng quyền và bên nhận quyền trong hợp đồng nhượng quyền thương mại có thể được xếp vào các loại thoả thuận hạn chế cạnh tranh sau:

Thứ nhất, thoả thuận phân chia thị trường tiêu thụ, nguồn cung cấp hàng hoá, cung ứng dịch vụ thông qua việc kí hợp đồng nhượng quyền thương mại độc quyền. Theo đó, ở trong một phạm vi, khu vực địa lí nhất định, một thị trường xác định, bên nhượng quyền chỉ được nhượng quyền thương mại của mình cho một bên nhận quyền duy nhất. Bên nhận quyền có thể tự do khai thác “quyền thương mại” được

nhượng một cách an toàn và ổn định do đã hạn chế được các đối thủ cạnh tranh tiềm năng tham gia vào thị trường. Có thể nói, quan hệ nhượng quyền thương mại sẽ tạo ra một hệ thống các cửa hàng, cơ sở cùng sử dụng một tên thương mại để cung ứng hàng hoá, dịch vụ trên thị trường. Trong khi đó, sự độc lập của mỗi cơ sở, cửa hàng trong hệ thống lại làm cho các cơ sở này có khả năng phải cạnh tranh với nhau để có thể giành giật được khách hàng. Tuy nhiên, những điều khoản cấm cạnh tranh trong hệ thống lại làm cho chủ sở hữu các cơ sở nhượng quyền này sẽ không được phép sáng tạo ra những lợi thế cạnh tranh cho riêng mình, ví dụ như cung ứng hàng hoá với số lượng nhiều hơn trên một đơn vị tiền tệ hoặc giảm giá bán của hàng hoá, dịch vụ. Mặc dù có thể để có được những lợi thế cạnh tranh nói trên, chủ sở hữu của mỗi cơ sở nhượng quyền phải hi sinh một phần không nhỏ trong lợi ích của chính mình nhưng những hành vi này cũng không được chấp nhận trong hệ thống. Dưới một tên thương mại duy nhất, bên nhượng quyền bắt buộc phải đảm bảo lợi ích cho các bên nhận quyền một cách công bằng. Việc lựa chọn sử dụng hàng hoá, dịch vụ của cửa hàng nào trong số các cửa hàng nhượng quyền sẽ chỉ có thể bị tác động chủ yếu bởi điều kiện địa lí chứ không thể bị tác động bởi sự khác biệt về chất lượng sản phẩm hay cách thức phục vụ đặc trưng của cửa hàng nhượng quyền. Bởi vì, một khi khách hàng tìm thấy sự khác biệt giữa các cửa hàng, đó chính là lúc hệ thống nhượng quyền thương mại có nguy

cơ đồ vỡ. Chính vì vậy, đối với bên nhận quyền, cách tốt nhất để hạn chế cạnh tranh đó là yêu cầu giao kết một hợp đồng nhượng quyền thương mại độc quyền. Đến lượt mình, bên nhượng quyền cũng có thể yêu cầu bên nhận quyền, trong suốt thời gian có hiệu lực của hợp đồng nhượng quyền, không được phép nhận thêm bất cứ một “quyền thương mại” nào khác. Thực chất của yêu cầu này chỉ là để đảm bảo rằng việc kinh doanh bằng “quyền thương mại” của bên nhượng quyền là cách thức kinh doanh kiếm tìm lợi nhuận duy nhất đối với bên nhận quyền. Từ đó, bên này sẽ bị phụ thuộc nhiều hơn vào bên nhượng quyền và có trách nhiệm hơn trong việc góp phần phát triển hệ thống nhượng quyền thương mại. Có thể nói, cho dù theo đuổi mục đích này hay mục đích khác, các bên trong quan hệ nhượng quyền thương mại đã thiết kế nên những thoả thuận mang tính chất hạn chế cạnh tranh trong hợp đồng nhượng quyền thương mại.

Thứ hai, thoả 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 có các bên thứ ba nếu như nhận thấy việc mua, bán hàng hoá với bên thứ ba có khả năng gây ra những thiệt hại đối với “quyền thương mại” mà các bên đang khai thác. Mặt khác, việc các bên thoả thuận chỉ mua hàng hoá hoặc nguyên vật liệu từ những nguồn cung ứng xác định (từ bên nhượng quyền hoặc từ bên thứ ba do bên nhượng quyền chỉ định) cũng cấu

thành thoả thuận hạn chế cạnh tranh với mục đích là không cho các bên thứ ba tham gia giao dịch mà không hề quan tâm tới những điều kiện mua hàng, chất lượng hàng hoá thuận lợi mà bên thứ ba này có thể cung cấp. Khi thiết kế nên những thoả thuận dạng này, các bên (đặc biệt là bên nhượng quyền thương mại) luôn sử dụng một lá chắn an toàn, qua đó, các thoả thuận này dù mang tính chất hạn chế cạnh tranh nhưng vẫn được coi là tồn tại hợp pháp. Lá chắn đó chính là yêu cầu về tính đồng bộ của hệ thống nhượng quyền thương mại. Sự đồng bộ phải đạt ở mức độ khách hàng bắt buộc trong việc phân biệt các cơ sở nhượng quyền với nhau ngoại trừ yếu tố vị trí địa lý. Để có được sự đồng bộ này, chất lượng của hàng hoá, dịch vụ do các cơ sở nhượng quyền cung ứng phải không có sự khác biệt. Về lý thuyết, điều này chỉ có thể thực hiện một cách đơn giản, dễ dàng nhất bằng cách bên nhượng quyền chính là bên bán nguyên liệu, hàng hoá cho tất cả các cơ sở nhượng quyền của mình hoặc chỉ định một bên thứ ba tin cậy làm nguồn cung ứng hàng hoá, nguyên liệu cho cả hệ thống nhượng quyền do mình xây dựng nên. Tuy nhiên, trên thực tế thì không phải bao giờ cũng như vậy. Có thực tế là trên thị trường có thể tồn tại rất nhiều bên thứ ba có khả năng cung ứng nguyên nhiên vật liệu với giá rẻ, chất lượng đạt tiêu chuẩn theo yêu cầu của hệ thống nhượng quyền nhưng vẫn không thể trở thành người cung cấp hàng hoá cho các bên nhận quyền thương mại do các bên nhận quyền

đã bị ràng buộc bởi một số điều khoản mang tính chất hạn chế cạnh tranh.

Để có thể phát triển được hệ thống nhượng quyền thương mại, các thương nhân bắt buộc phải thiết kế nên những thoả thuận trong hợp đồng nhượng quyền thương mại với những tính chất đặc biệt, ràng buộc lẫn nhau trong một phạm vi nhất định. Những ràng buộc này thể hiện bản chất của quan hệ nhượng quyền thương mại, giúp phân biệt được một cách rõ nét nhất giữa quan hệ này và các quan hệ thương mại cùng loại khác.

Mức độ rủi ro trong kinh doanh khá cao của quan hệ nhượng quyền đã trở thành một trong những căn cứ để pháp luật công nhận và chấp nhận một vài khía cạnh hạn chế cạnh tranh của những thoả thuận được thiết lập giữa bên nhượng quyền và bên nhận quyền. Thông thường, những rủi ro thuộc về bản chất của quan hệ nhượng quyền đã làm cho các bên trong quan hệ nhượng quyền thương mại nghĩ tới những công cụ, phương pháp, cách thức để loại trừ tối đa rủi ro. Và trong quá trình đi tiêu diệt những rủi ro đó đồng thời các bên trong quan hệ nhượng quyền thương mại cũng loại trừ luôn cả những sự cạnh tranh rất cần thiết đối với một nền kinh tế xã hội phát triển. Bên nhượng quyền cũng như bên nhận quyền cố gắng loại bỏ những đối thủ cạnh tranh tiềm năng, hạn chế thị trường bằng cách ấn định giá cả, ràng buộc độc quyền hoặc phân chia thị trường.

Chính vì vậy, sự chấp nhận đối với các thoả thuận nhượng quyền thương mại có

tính hạn chế cạnh tranh chỉ dừng lại ở giới hạn nhất định. Một số nước trên thế giới đã có thể xác lập được giới hạn này để từ đó có thể nhận diện được các thoả thuận nhượng quyền thương mại được coi là hợp pháp trong vô vàn các thoả thuận hạn chế cạnh tranh. Cũng như vậy, từ giới hạn của sự chấp nhận nói trên, pháp luật có thể kết luận được thoả thuận nhượng quyền thương mại nào đã thực sự vi phạm pháp luật cạnh tranh nhằm ngăn cản và loại bỏ chúng khỏi các quan hệ nhượng quyền thương mại.

Tuy nhiên, ở Việt Nam, sự ghi nhận khá muộn màng của pháp luật thương mại đối với quan hệ nhượng quyền thương mại cũng như sự mới mẻ của pháp luật cạnh tranh lại dường như làm cho việc xác định ranh giới hợp pháp của thoả thuận nhượng quyền thương mại trong mối tương quan với hạn chế cạnh tranh trở nên khó khăn. Mặc dù vậy, việc tìm ra căn cứ phân biệt hoặc chỉ định những trường hợp miễn trừ của pháp luật cạnh tranh đối với các thoả thuận của nhượng quyền thương mại vẫn là rất cần thiết trong bối cảnh nền kinh tế - xã hội của Việt Nam hiện nay. Làm được điều này cũng có nghĩa là pháp luật đã dành cho hoạt động thương mại mới mẻ như nhượng quyền thương mại có cơ hội phát triển mạnh hơn nữa ở Việt Nam đồng thời cũng tránh cho nền kinh tế thị trường của Việt Nam khỏi những tác động tiêu cực của việc hạn chế cạnh tranh hoặc bóp méo cạnh tranh nhằm làm cho nền kinh tế Việt Nam phát triển toàn diện hơn nữa./.