

The Saigon International  
University



Khóa luận  
tốt nghiệp

**THE SAIGON INTERNATIONAL UNIVERSITY**



**ĐỀ CƯƠNG LUẬN VĂN TỐT NGHIỆP**

**ĐỀ TÀI: PHÁP LUẬT VỀ NHƯỢNG QUYỀN  
THƯƠNG MẠI TẠI VIỆT NAM - THỰC TIỄN ÁP  
DỤNG VÀ KIẾN NGHỊ**

**GIẢNG VIÊN HƯỚNG DẪN: TH.S PHẠM THỊ CẨM NGỌC**

**HỌ VÀ TÊN: VŨ THỊ DIỆU HUYỀN**

**MSSV: 97381901647**

**LỚP: 19DLKT**

**TP. HỒ CHÍ MINH – 06.2023**

## LỜI CAM ĐOAN

Kính thưa: Quý thầy cô giảng viên Khoa Kinh doanh và Luật – Đại học Quốc tế Sài Gòn

Học viên: Vũ Thị Diệu Huyền

Mã số sinh viên: 97381901647

Là sinh viên Khoa Kinh doanh và Luật – Đại học Quốc tế Sài Gòn

Niên khóa: 2019-2023

Tôi xin cam đoan Luận văn tốt nghiệp “*Pháp luật về nhượng quyền thương mại tại Việt Nam - Thực tiễn áp dụng và kiến nghị*” là công trình nghiên cứu khoa học độc lập của tôi. Các số liệu sử dụng phân tích trong báo cáo có nguồn gốc rõ ràng, đã công bố theo đúng quy định. Các kết quả nghiên cứu trong báo cáo do tôi tự tìm hiểu, phân tích một cách trung thực, khách quan và phù hợp với thực tiễn của Việt Nam.

Hồ Chí Minh, ngày      tháng      năm 2023

Sinh viên thực hiện

## LỜI CẢM ƠN

Để hoàn thành bài báo cáo này, em xin gửi lời cảm ơn chân thành đến Khoa Kinh doanh và Luật – Đại học Quốc tế Sài Gòn đã tạo điều kiện tốt cho em thực hiện luận văn tốt nghiệp đề tài: “Pháp luật về nhượng quyền thương mại tại Việt Nam - Thực tiễn áp dụng và kiến nghị”

Để hoàn thành tốt bài luận văn này, em xin tỏ lòng biết ơn sâu sắc đến Th.S Phạm Thị Cẩm Ngọc - Người đã tận tình trực tiếp hướng dẫn, giúp đỡ em về mặt kiến thức và nội dung trình bày trong suốt quá trình làm bài luận văn này.

Bên cạnh đó, em cảm ơn gia đình đã luôn ủng hộ và tin tưởng, là người động viên, nhắc nhở hỗ trợ em để em có thể hoàn thành tốt bài luận văn này. Trong quá trình học Đại học không thể thiếu những người bạn đồng hành cảm ơn mọi người luôn luôn giúp đỡ, truyền cảm hứng cho nhau và cảm ơn tất cả đã cùng nhau cố gắng vượt qua. Cũng cảm ơn bản thân đã không ngừng nỗ lực hết mình vì gia đình vì chính bản thân.

Mặc dù em đã cố gắng hoàn thiện bài luận văn trong phạm vi và khả năng cho phép, nhưng do hạn chế về thời gian và kinh nghiệm, những vấn đề trình bày trong đề tài này chắc chắn sẽ không tránh khỏi những thiếu sót. Em rất mong nhận được sự đóng góp và thông cảm của Cô để vấn đề nghiên cứu được hoàn thiện hơn

## MỤC LỤC

LỜI CAM ĐOAN .....	3
LỜI CẢM ƠN .....	
1. ĐẶT VẤN ĐỀ .....	x
2. TỔNG QUAN TÀI LIỆU .....	xi
3. NỘI DUNG ĐỀ TÀI CẦN GIẢI QUYẾT .....	xii
LỜI MỞ ĐẦU .....	1
1. Đặt vấn đề .....	1
2. Mục tiêu nghiên cứu .....	2
3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu .....	3
4. Phương pháp nghiên cứu .....	3
5. Kết cấu của đề tài .....	4
PHẦN NỘI DUNG .....	5
CHƯƠNG 1. MỘT SỐ VẤN ĐỀ LÝ LUẬN CHUNG VỀ NHƯỢNG QUYỀN THƯƠNG MẠI TẠI VIỆT NAM.....	5
1.1. Khái niệm nhượng quyền thương mại .....	5
1.2. Đặc điểm nhượng quyền thương mại.....	8
1.3. Các hình thức nhượng quyền thương mại.....	11
1.4. Các điều kiện ảnh hưởng đến hoạt động nhượng quyền thương mại .....	13
1.5. Pháp luật quy định về nhượng quyền thương mại .....	14
1.5.1. Chủ thể của nhượng quyền thương mại .....	14
1.5.2. Đối tượng của nhượng quyền thương mại .....	17
1.5.3. Quyền và nghĩa vụ của các bên trong hoạt động nhượng quyền thương mại...	19

1.5.4. Quy định pháp luật về hình thức của hợp đồng nhượng quyền thương mại.....	21
<b>CHƯƠNG 2. THỰC TRẠNG ÁP DỤNG PHÁP LUẬT VỀ NHƯỢNG QUYỀN THƯƠNG MẠI TẠI VIỆT NAM.....</b>	<b>24</b>
2.1. Quá trình hình thành và phát triển nhượng quyền thương mại tại Việt Nam .....	24
2.2. Thực trạng áp dụng pháp luật về nhượng quyền thương mại ở Việt Nam .....	31
2.2.1. Thực trạng áp dụng pháp luật về chủ thể nhượng quyền thương mại .....	31
2.2.2. Thực trạng áp dụng pháp luật về đối tượng nhượng quyền thương mại.....	33
2.2.3. Thực trạng áp dụng pháp luật về quyền và nghĩa vụ của các bên trong nhượng quyền thương mại .....	36
2.2.4. Thực trạng áp dụng pháp luật về hình thức của hợp đồng nhượng quyền thương mại .....	39
2.3. Đánh giá chung .....	41
2.3.1. Kết quả đạt được .....	41
2.3.2. Hạn chế, bất cập.....	42
<b>CHƯƠNG 3. MỘT SỐ KIẾN NGHỊ ĐỐI VỚI QUY ĐỊNH PHÁP LUẬT VỀ NHƯỢNG QUYỀN THƯƠNG MẠI TẠI VIỆT NAM.....</b>	<b>43</b>
3.1. Dự báo xu hướng nhượng quyền thương mại tại Việt Nam .....	43
3.2. Kiến nghị và hoàn thiện pháp luật .....	44
3.2.1. Kiến nghị hoàn thiện pháp luật về nhượng quyền thương mại.....	44
3.2.2. Kiến nghị nâng cao hiệu quả áp dụng pháp luật về nhượng quyền thương mại .....	47
<b>KẾT LUẬN CHUNG .....</b>	<b>49</b>
<b>DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO.....</b>	<b>51</b>

**DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT**

<b>Từ viết tắt</b>	<b>Nguyên nghĩa</b>
NQTM	Nhượng quyền thương mại
HĐNQTM	Hợp đồng nhượng quyền thương mại

## DANH SÁCH CÁC BẢNG SỬ DỤNG

Bảng 2.1: Thống kê số lượng hợp đồng nhượng quyền thương mại được giao kết tại Việt Nam trong giai đoạn từ năm 2018 đến năm 2022.....	26
Bảng 2.2.: Số lượng trường hợp sai phạm về chủ thể nhượng quyền thương mại .....	31
Bảng 2.3: Thống kê số lượng sai phạm về quyền và nghĩa vụ trong nhượng quyền thương mại giai đoạn từ năm 2018 đến năm 2022.....	37



## **DANH SÁCH CÁC BIỂU ĐỒ**

Biểu đồ 2.1: Thống kê số lượng hợp đồng nhượng quyền thương mại được giao kết tại Việt Nam trong giai đoạn từ năm 2018 đến năm 2022.....	27
Biểu đồ 2.2: Tỷ lệ lĩnh vực nhượng quyền thương mại tại Việt Nam năm 2022 .....	29
Biểu đồ 2.3.: Số lượng trường hợp sai phạm về chủ thể nhượng quyền thương mại .....	32
Biểu đồ 2.4: Thống kê số lượng sai phạm về quyền và nghĩa vụ trong nhượng quyền thương mại giai đoạn từ năm 2018 đến năm 2022.....	38

## 1. ĐẶT VẤN ĐỀ

Franchise, tạm dịch là nhượng quyền thương mại (NQTM) là một phương thức kinh doanh có mặt ở mọi khu vực trên thế giới và đã chứng tỏ được sự thành công của nó. Phương thức này được coi là khởi nguồn tại Mỹ vào giữa thế kỷ 19. Hiện nay, hoạt động 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 NQTM trên thế giới năm 2000 là khoảng 1.000 tỷ USD với khoảng 320.000 doanh nghiệp từ 75 ngành khác nhau. Tại Mỹ, năm 1994 tổng doanh số bán lẻ từ các cửa hàng nhượng quyền thương mại là 35%, đến năm 2000, tỷ lệ này tăng lên 40%, thu hút được trên 8 triệu người lao động trong khu vực này và bình quân cứ 12 phút lại có một franchise ra đời. Thậm chí, 12 trên 52 tiểu bang của nước Mỹ đã có luật bắt buộc bất kỳ công ty nào muốn tham gia vào thị trường chứng khoán đều phải có đăng ký nhượng quyền. Điều này nói lên tính phổ biến xác suất thành công cao của mô hình kinh doanh nhượng quyền thương mại đem lại đối với doanh nghiệp Mỹ nói riêng hay cả một nền kinh tế nói chung. Nhượng quyền thương mại là phương thức kinh doanh có lợi cho cả hai bên. Đối với bên nhượng quyền, doanh nghiệp có thể mở rộng mô hình kinh doanh, tăng doanh thu, tiết giảm chi phí, tăng nhanh uy tín, thương hiệu. Đối với bên nhận nhượng quyền, số vốn đầu tư bỏ ra ban đầu thấp lại có thể thu hồi và sinh lợi nhanh vì đầu tư an toàn và có khách hàng ngay; dễ vay tiền ngân hàng, được chủ thương hiệu giúp đỡ trong quá trình kinh doanh ...

Thấy được tầm quan trọng và xu thế của thế giới, Chính phủ nhiều nước trong khu vực Đông Nam Á đã có nhiều chính sách và chiến lược rất cụ thể để giúp đỡ và khuyến khích mô hình NQTM phát triển tốt nhất. Kết quả thực tiễn tại nhiều nước trên thế giới chứng minh franchise đã và đang đóng vai trò quan trọng đối với sự phát triển của cả một

nền kinh tế. Đối với Việt Nam, thông qua hình thức franchise, bí quyết kinh doanh của những doanh nghiệp thành công sẽ được chuyển giao và nhân rộng cho nhiều doanh nghiệp khác và như thế sẽ hạn chế nhiều thiệt hại, rủi ro cho nền kinh tế nói chung.

Khái niệm về nhượng quyền thương mại – Franchise còn khá mới mẻ đối với doanh nghiệp Việt Nam cũng như các nhà làm luật. Theo Điều tra của Hội đồng nhượng quyền thương mại thế giới (World Franchise Council), vào năm 2004 thì Việt Nam chỉ có 70 hệ thống franchising, trong đó đa số là các thương hiệu nước ngoài như Dilma, Swatch, Qualitea, KFC, Lotteria... Một số doanh nghiệp Việt Nam áp dụng franchise thành công, điển hình là việc chuyển nhượng thương hiệu cà phê Trung Nguyên, Công ty bánh ngọt Kinh Đô, và gần đây nhất là thương hiệu Phở 24; những thương hiệu này đã mở rộng ra nước ngoài và có thể sẽ mở rộng ra nhiều nước khác.

Thực tế có rất nhiều doanh nghiệp Việt Nam quan tâm đến mô hình này, đặc biệt là các doanh nghiệp thuộc lĩnh vực đầu hàng Việt Nam chất lượng cao, nhưng cũng có nhiều doanh nghiệp chưa có cái nhìn sâu rộng về khái niệm NQTM. Trong tương lai, Việt Nam hoàn toàn có thể áp dụng phương thức kinh doanh này như là một quy luật tự nhiên của quá trình mở cửa và đổi mới nền kinh tế theo cơ chế thị trường cũng như có thể phát triển nó một cách bài bản và đúng hướng để phục vụ mục đích tăng trưởng kinh tế và tối ưu hoá hiệu quả hoạt động thương mại trong tương lai. Và chắc chắn khi đó Việt Nam sẽ cần một hành lang pháp lý rõ ràng và đầy đủ hơn để phương thức kinh doanh nhượng quyền thương mại có thể được áp dụng phổ biến hơn, theo hướng có lợi cho cả nền kinh tế.

## **2. TỔNG QUAN TÀI LIỆU**

Hiện nay có một số bài viết nghiên cứu điển hình về nhượng quyền thương mại như: “Nhượng quyền kinh doanh ở Việt Nam, khái niệm và định nghĩa” (2004) của Trần Ngọc

Son; “Franchise với doanh nghiệp Việt Nam” (2005) của Phạm Thị Thu Hà; “Phân tích và luận giải các quy định của Luật cạnh tranh về hành vi lạm dụng vị trí thống lĩnh thị trường, vị trí độc quyền để hạn chế cạnh tranh” (2006) của Nguyễn Như Phát, Nguyễn Ngọc Sơn; “Nhượng quyền thương mại - bản chất và mối quan hệ với hoạt động chuyển giao công nghệ, hoạt động li-xăng” (2006) của Nguyễn Bá 2 Bình; “Hoàn thiện khung pháp lý về nhượng quyền thương mại” (2007) của Bùi Ngọc Cường; “Hợp đồng nhượng quyền thương mại trong pháp luật Việt Nam” (2007) của tác giả Đào Đăng Thu Hường; “Nhượng quyền thương mại dưới góc độ Luật cạnh tranh” (2007) và “Nguyên tắc lập luận hợp lý và nguyên tắc vi phạm mặc nhiên trong pháp luật cạnh tranh” (2007) của Nguyễn Thanh Tú; “Nhượng quyền thương mại - Một số vấn đề lý luận và thực tiễn tại Việt Nam” và “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 tác giả Vũ Đặng Hải Yến năm 2008; Giáo trình luật hợp đồng phần chung của Ngô Huy Cương (2013). Những công trình này nghiên cứu nền tảng và rộng về hoạt động nhượng quyền thương mại nói chung, từ đó tạo nên nền tảng quan trọng cho việc nghiên cứu sâu về đề tài này.

### **3. NỘI DUNG ĐỀ TÀI CẦN GIẢI QUYẾT**

Để phân tích và làm rõ các nội dung cần giải quyết trong đề tài "Pháp luật về nhượng quyền thương mại tại Việt Nam - Thực tiễn áp dụng và kiến nghị", chúng ta có thể đề cập đến các vấn đề sau:

Các quy định pháp luật về nhượng quyền thương mại tại Việt Nam: đây là một phần quan trọng của đề tài, vì cần phân tích và trình bày các văn bản pháp luật quy định về nhượng quyền thương mại tại Việt Nam, bao gồm các luật, nghị định, thông tư, quyết định

của Chính phủ và Bộ Tài chính liên quan đến việc nhượng quyền thương mại. Cần phân tích sâu và hiểu rõ, từ đó đưa ra các nhận xét, đánh giá về tính khả thi, hiệu quả của quy định pháp luật này.

Thực tiễn áp dụng của pháp luật về nhượng quyền thương mại tại Việt Nam: Đề tài cần thực hiện phân tích, điều tra và đánh giá thực tiễn áp dụng của pháp luật về nhượng quyền thương mại tại Việt Nam. Cụ thể, cần tìm hiểu và đánh giá tình hình nhượng quyền thương mại hiện nay, các vấn đề thường gặp trong quá trình nhượng quyền thương mại, trách nhiệm pháp lý của các bên tham gia vào việc nhượng quyền thương mại. Từ đó, đưa ra các nhận xét, đánh giá về vấn đề hoạt động của thương mại nhượng quyền tại Việt Nam.

Kiến nghị cải cách, hoàn thiện pháp luật về nhượng quyền thương mại tại Việt Nam: Đề tài cần đưa ra các kiến nghị, đề xuất về việc cải cách, hoàn thiện pháp luật về nhượng quyền thương mại tại Việt Nam. Cần đề xuất các giải pháp nhằm tăng cường tính khả thi, hiệu quả của việc nhượng quyền thương mại tại Việt Nam, bảo vệ quyền lợi của các bên liên quan đến việc nhượng quyền thương mại.

Với các nội dung trên, đề tài "Pháp luật về nhượng quyền thương mại tại Việt Nam - Thực tiễn áp dụng và kiến nghị" sẽ giúp đưa ra những đánh giá, nhận định và kiến nghị giúp cải thiện hoạt động của thương mại nhượng quyền tại Việt Nam.

## LỜI MỞ ĐẦU

### 1. Đặt vấn đề

Đề tài "Pháp luật về nhượng quyền thương mại tại Việt Nam - Thực tiễn áp dụng và kiến nghị" là một chủ đề rất quan trọng và cấp thiết trong lĩnh vực pháp luật thương mại của Việt Nam. Nhượng quyền thương mại là một hoạt động kinh doanh quan trọng, trong đó các tổ chức hoặc cá nhân (người nhượng quyền) cho phép các bên khác (người nhận quyền) sử dụng các quyền sở hữu trí tuệ, biểu hiện thương hiệu, công nghệ hoặc kiến thức kinh doanh của mình.

Tuy nhiên, việc xây dựng và áp dụng pháp luật về nhượng quyền thương mại tại Việt Nam vẫn còn nhiều hạn chế và khó khăn. Một số vấn đề cần được nghiên cứu và đề xuất giải pháp như sau:

- Thiếu thông tin và kiến thức về quyền sở hữu trí tuệ, điều kiện cần thiết để thực hiện việc nhượng quyền thương mại.
- Chưa có cơ chế pháp lý rõ ràng và đầy đủ để bảo vệ quyền lợi của các bên trong giao dịch nhượng quyền thương mại.
- Việc xây dựng hệ thống giám sát và kiểm soát hoạt động nhượng quyền còn chưa được đáp ứng đầy đủ.
- Thiếu sự phối hợp giữa các cơ quan chức năng trong việc áp dụng pháp luật về nhượng quyền thương mại.

Vì vậy, nghiên cứu về pháp luật về nhượng quyền thương mại tại Việt Nam là rất cần thiết để đưa ra các giải pháp, kiến nghị nhằm hoàn thiện và tăng cường hiệu quả cho hoạt động nhượng quyền thương mại tại Việt Nam.

Việc nghiên cứu này cũng góp phần thúc đẩy sự phát triển của doanh nghiệp Việt Nam thông qua việc tăng cường sự phối hợp giữa các bên và nâng cao chất lượng các hoạt động nhượng quyền thương mại đang diễn ra. Nghiên cứu cũng đóng vai trò quan trọng trong việc đảm bảo quyền lợi của các bên trong giao dịch nhượng quyền thương mại và bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ của các tổ chức và cá nhân.

Vì vậy, việc nghiên cứu pháp luật về nhượng quyền thương mại tại Việt Nam là rất cần thiết và có tính cấp thiết cao.

## **2. Mục tiêu nghiên cứu**

Mục tiêu chính của việc nghiên cứu đề tài "Pháp luật về nhượng quyền thương mại tại Việt Nam - Thực tiễn áp dụng và kiến nghị" là để đánh giá hiệu quả của chính sách và quy định pháp luật liên quan đến nhượng quyền thương mại tại Việt Nam. Nghiên cứu này cũng nhằm cung cấp thông tin và kiến thức về pháp luật về nhượng quyền thương mại tại Việt Nam đến các doanh nghiệp và cá nhân có nhu cầu tìm hiểu về lĩnh vực này. Việc nghiên cứu đề tài này nhằm phân tích các quy định pháp luật liên quan đến nhượng quyền thương mại tại Việt Nam, từ đó đưa ra các nhận định về thực tiễn áp dụng của các quy định này. Nghiên cứu cũng sẽ đánh giá những hạn chế và khó khăn mà các doanh nghiệp và cá nhân gặp phải khi sử dụng nhượng quyền thương mại, từ đó đưa ra các kiến nghị cải tiến về chính sách và quy định pháp luật liên quan đến nhượng quyền thương mại tại Việt Nam.

Nghiên cứu đề tài này có ý nghĩa quan trọng đối với công tác xây dựng chính sách và quy định pháp luật liên quan đến nhượng quyền thương mại tại Việt Nam. Nó giúp các cơ

quan quản lý nhà nước hiểu rõ hơn về thực tiễn áp dụng của các quy định hiện hành, từ đó có những điều chỉnh và bổ sung phù hợp. Đồng thời, nghiên cứu cũng giúp giới doanh nghiệp và cá nhân hiểu rõ hơn về các quy định pháp luật liên quan đến nhượng quyền thương mại, giúp họ có thể áp dụng hiệu quả và đưa ra các quyết định kinh doanh đúng đắn.

Trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế hiện nay, nghiên cứu đề tài này còn giúp đưa ra các kiến nghị về việc cải tiến chính sách và quy định pháp luật liên quan đến nhượng quyền thương mại tại Việt Nam, giúp đẩy nhanh quá trình hội nhập và phát triển kinh tế của đất nước.

### **3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu**

#### ***a. Đối tượng nghiên cứu***

Luận văn tốt nghiệp "Pháp luật về nhượng quyền thương mại tại Việt Nam - Thực tiễn áp dụng và kiến nghị" tập trung vào việc nghiên cứu về hệ thống pháp luật liên quan đến việc nhượng quyền thương mại tại Việt Nam và những thách thức thực tế trong việc áp dụng pháp luật này. Đối tượng nghiên cứu của luận văn này là hệ thống pháp luật về nhượng quyền thương mại tại Việt Nam, bao gồm các văn bản pháp luật, quy định, chính sách, cơ chế quản lý và thực tiễn áp dụng nhượng quyền thương mại.

#### ***b. Phạm vi nghiên cứu***

Phạm vi không gian: Trên lãnh thổ Việt Nam

Phạm vi thời gian: Giai đoạn từ năm 2018 đến năm 2022

### **4. Phương pháp nghiên cứu**

Cơ sở lý luận mà tác giả áp dụng để nghiên cứu đề tài pháp luật Việt Nam về nhượng quyền thương mại và thực tiễn áp dụng là cơ sở lý luận Mác – Lênin và tư tưởng Hồ Chí



Minh về phát triển nền kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa và nghị quyết của Đại hội Đảng Cộng sản Việt Nam khoá XIII.

Luận văn sử dụng các phương pháp nghiên cứu 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.

## **5. Kết cấu của đề tài**

Về kết cấu của luận văn tốt nghiệp thì ngoài phần mở đầu, phần kết luận, danh mục tài liệu tham khảo, nội dung của luận văn bao gồm ba chương chính dưới đây:

*Chương 1: Một số vấn đề lý luận chung và pháp lý về nhượng quyền thương mại tại Việt Nam*

*Chương 2: Thực trạng áp dụng pháp luật về nhượng quyền thương mại*

*Chương 3: Một số kiến nghị đối với quy định pháp luật về nhượng quyền thương mại tại Việt Nam*

## PHẦN NỘI DUNG

# CHƯƠNG 1. MỘT SỐ VẤN ĐỀ LÝ LUẬN CHUNG VỀ NHƯỢNG QUYỀN THƯƠNG MẠI TẠI VIỆT NAM

### 1.1. Khái niệm nhượng quyền thương mại

Nhượng quyền thương mại, tiếng anh là franchise, là khái niệm xuất hiện từ giữa thế kỷ 19 tại Châu Âu. Franchise có nguồn gốc tiếng Pháp “franc” có nghĩa là tự do, tiếng Anh là “free”. Nhiều tài liệu tiếng Việt dịch “franchise” là nhượng quyền kinh doanh hoặc nhượng quyền thương mại, tức là cho phép ai đó được bán hàng hoá hay dịch vụ của bên có quyền tại một khu vực cụ thể nào đó mang thương hiệu của bên có quyền. Một số tài liệu cho rằng “franchise” là một đặc quyền được trao cho một người hoặc một nhóm người để phân phối hay bán sản phẩm của chủ thương hiệu dưới sự kiểm soát của chủ thương hiệu về cách thức kinh doanh<sup>1</sup>. Để thống nhất với Luật Thương mại 2005, bài viết sẽ đề cập đến “franchise” với nghĩa là nhượng quyền thương mại. Nhượng quyền Thương mại là một phương thức kinh doanh rất phổ biến trên thế giới. Đã có nhiều tổ chức về NQTM như:

Hiệp hội nhượng quyền thương mại quốc tế (The International Franchise Association - IFA), Hội đồng nhượng quyền thương mại thế giới (WFC), Ủy ban thương mại liên bang Hoa Kỳ (the US Federal Trade Commission- FTC) ... để hỗ trợ các doanh nghiệp trong lĩnh vực này. Hoạt động NQTM liên quan đến rất nhiều vấn đề, trong đó, hợp đồng NQTM

---

<sup>1</sup> TS. Lý Quý Trung (2015), Franchise – Bí quyết thành công từ mô hình nhượng quyền kinh doanh, NXB. Trẻ, tr.68;

chính là hạt nhân quan trọng nhất để thiết lập mối quan hệ giữa các bên. Hầu như mọi quốc gia đều có quy định pháp lý về hợp đồng nhượng quyền thương mại.

Các công trình nghiên cứu về hoạt động nhượng quyền thương mại nói chung, về hợp đồng thương mại nói riêng cũng có khá nhiều và đã nêu ra được những vấn đề cơ bản nhất cũng như cách thức để áp dụng NQTM có hiệu quả.

Đây là một hoạt động thương mại đã thành công ở nhiều nước trên thế giới và ngày càng phát triển, lan rộng ra các nước ở châu Á. Tuy vậy, khái niệm franchise không có sự thống nhất do quan điểm chính trị, kinh tế, xã hội khác nhau ở các nước trên thế giới. Do đó, có rất nhiều các cách hiểu khác nhau liên quan đến khái niệm franchise mà Luật thương mại năm 2005 gọi là nhượng quyền thương mại.

Hiệp hội NQTM quốc tế, hiệp hội lớn nhất nước Mỹ và thế giới đã định nghĩa NQTM như sau: *“NQTM là mối quan hệ theo hợp đồng, giữa bên giao và bên nhận quyền, theo đó Bên giao đề xuất hoặc phải duy trì sự quan tâm liên tục tới doanh nghiệp của bên nhận quyền trên các khía cạnh như: bí quyết kinh doanh (know-how), đào tạo nhân viên; Bên nhận quyền hoạt động dưới nhãn hiệu hàng hoá, phương thức, phương pháp kinh doanh do Bên giao sở hữu hoặc kiểm soát; và Bên nhận đang, hoặc sẽ tiến hành đầu tư đáng kể vốn vào doanh nghiệp bằng các nguồn lực của mình”*.<sup>2</sup>

Theo định nghĩa này, vai trò của bên giao quyền được nhấn mạnh bởi việc kiểm soát liên tục cách thức kinh doanh, còn bên nhận quyền được nhấn mạnh bởi sự đầu tư vốn của chính họ vào công việc kinh doanh đó.

Luật Thương mại 2005 của Việt Nam đưa ra định nghĩa về NQTM như sau:

---

<sup>2</sup> Bang New York – Văn phòng Tổng chưởng lý, Các quy định của bang New York về nhượng quyền thương mại, phần 13 bộ luật của New York;

*“NQTM là hoạt động thương mại, theo đó bên nhượng quyền cho phép và yêu cầu bên nhận quyền tự mình tiến hành việc mua bán hàng hoá, cung ứng dịch vụ theo các điều kiện sau đây:*

*1. Việc mua bán hàng hoá, cung ứng dịch vụ được tiến hành theo cách thức tổ chức kinh doanh do bên nhượng quyền quy định và được gắn với nhãn hiệu hàng hoá, tên thương mại, bí quyết kinh doanh, khẩu hiệu kinh doanh, biểu tượng kinh doanh, quảng cáo của bên nhượng quyền;*

*2. Bên nhượng quyền có quyền kiểm soát và trợ giúp cho bên nhận quyền trong việc điều hành công việc kinh doanh”.*<sup>3</sup>

Như vậy, có thể hiểu NQTM là cách bán quyền thương mại của bên nhượng quyền với điều kiện có thu phí và được quyền kiểm soát hoạt động kinh doanh của bên nhận quyền. Phạm vi quyền thương mại được cụ thể hóa trong hợp đồng, có thể là sự thỏa thuận giữa các bên cũng có thể là do ý chí của bên nhượng quyền đưa ra và bên nhận quyền chấp nhận. Bên nhận quyền tự mình kinh doanh, tức là khai thác các “quyền thương mại” của bên nhượng quyền, thông thường là bán hàng hoá, dịch vụ gắn với một nhãn hiệu đã nổi tiếng, được đông đảo người tiêu dùng chấp nhận. Bên nhận quyền tự mình kinh doanh những hàng hoá đã có sẵn và theo phương thức do bên nhượng quyền quy định mà không được phép thay đổi phương thức kinh doanh đó theo ý tưởng sáng tạo của mình. Tức là bên nhận quyền chỉ việc khai thác các quyền thương mại sẵn có trong hệ thống kinh doanh mà không được thay đổi hình ảnh, cách sắp xếp, bố trí không gian, biểu tượng quảng cáo... Bên nhận quyền kinh doanh như một “mắt xích” trong hệ thống nhượng quyền của bên nhượng quyền kinh doanh.

---

<sup>3</sup> Điều 285 Luật Thương mại 2005;