

ĐẠI HỌC HUẾ
TRƯỜNG ĐẠI HỌC LUẬT



CAO TIẾN LỢI

**PHÁP LUẬT VỀ NHƯỢNG QUYỀN THƯƠNG MẠI
TRONG LĨNH VỰC KINH DOANH NHÀ HÀNG**

Ngành: Luật Kinh tế

Mã số: 8380107

TÓM TẮT LUẬN VĂN THẠC SĨ LUẬT KINH TẾ

THỪA THIÊN HUẾ, năm 2023

Công trình được hoàn thành tại:
Trường Đại học Luật, Đại học Huế

Người hướng dẫn khoa học: **PGS. TS. Vũ Thị Hải Yến**

Phản biện 1:

Phản biện 2:

Luận văn sẽ được bảo vệ trước Hội đồng chấm luận
văn thạc sĩ họp tại: Trường Đại học Luật

Vào lúc.....giờ.....ngày.....tháng
năm.....

Trường Đại học Luật, Đại học Huế

MỤC LỤC

PHẦN MỞ ĐẦU	1
1. Tính cấp thiết của việc nghiên cứu	1
2. Tình hình nghiên cứu liên quan đến đề tài.....	1
3. Mục đích và nhiệm vụ nghiên cứu.....	3
4. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu.....	3
5. Phương pháp luận và phương pháp nghiên cứu.....	4
6. Ý nghĩa khoa học về mặt lý luận và thực tiễn của đề tài	4
7. Kết cấu của đề tài	5
CHƯƠNG 1. MỘT SỐ VẤN ĐỀ LÝ LUẬN VÀ PHÁP LUẬT VỀ NHƯỢNG QUYỀN THƯƠNG MẠI TRONG LĨNH VỰC KINH DOANH NHÀ HÀNG. 6	6
1.1. Khái quát về nhượng quyền thương mại trong lĩnh vực kinh doanh nhà hàng.....	6
1.1.1. Khái niệm, đặc điểm về nhượng quyền thương mại trong lĩnh vực kinh doanh nhà hàng.....	6
1.1.2. Các loại hình nhượng quyền thương mại trong lĩnh vực kinh doanh nhà hàng	7
1.1.3. Vai trò của nhượng quyền thương mại trong lĩnh vực kinh doanh nhà hàng	7
1.2. Khái quát pháp luật về nhượng quyền thương mại trong lĩnh vực kinh doanh nhà hàng	7
1.2.1. Khái niệm, đặc điểm pháp luật về nhượng quyền thương mại trong lĩnh vực kinh doanh nhà hàng	7
1.2.2. Nội dung cần điều chỉnh của pháp luật về nhượng quyền thương mại trong lĩnh vực kinh doanh nhà hàng	8
1.2.3. Các yếu tố chi phối quá trình thực thi pháp luật về nhượng quyền thương mại trong lĩnh vực kinh doanh nhà hàng.....	9
Kết luận chương 1	9

CHƯƠNG 2. THỰC TRẠNG PHÁP LUẬT VÀ THỰC TIỄN THỰC THI PHÁP LUẬT VỀ NHƯỢNG QUYỀN THƯƠNG MẠI TRONG LĨNH VỰC KINH DOANH NHÀ HÀNG..... 11

2.1. Thực trạng pháp luật về nhượng quyền thương mại trong lĩnh vực kinh doanh nhà hàng..... 11

2.1.1. Quy định về điều kiện đối với bên nhượng quyền và bên nhận quyền thương mại trong lĩnh vực kinh doanh nhà hàng 11

2.1.2. Quy định về bản giới thiệu nhượng quyền thương mại trong lĩnh vực kinh doanh nhà hàng..... 11

2.1.3. Quy định về quyền và nghĩa vụ của bên nhượng quyền và bên nhận quyền trong lĩnh vực kinh doanh nhà hàng 12

2.1.4. Quy định về thanh tra, kiểm tra, xử lý vi phạm pháp luật trong hoạt động nhượng quyền thương mại trong lĩnh vực kinh doanh nhà hàng 12

2.2. Thực tiễn thực thi pháp luật về nhượng quyền thương mại trong lĩnh vực kinh doanh nhà hàng 13

2.2.1. Những kết quả đạt được 13

2.2.2. Những hạn chế, khó khăn, vướng mắc trong thực tiễn thực thi..... 14

Kết luận chương 2 15

CHƯƠNG 3. ĐỊNH HƯỚNG, GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN PHÁP LUẬT VÀ NÂNG CAO HIỆU QUẢ THỰC THI PHÁP LUẬT VỀ NHƯỢNG QUYỀN THƯƠNG MẠI TRONG LĨNH VỰC KINH DOANH NHÀ HÀNG 16

3.1. Định hướng hoàn thiện pháp luật Việt Nam và nâng cao hiệu quả thực thi pháp luật về nhượng quyền thương mại trong lĩnh vực kinh doanh nhà hàng..... 16

3.1.1. Hoàn thiện hành lang pháp lý để điều chỉnh hoạt động nhượng quyền thương mại..... 16

3.1.2. Hoàn thiện chính sách pháp luật về nhượng quyền thương mại phù hợp với cơ chế thị trường và thông lệ quốc tế..... 16

3.1.3. Thực hiện việc hoàn thiện hành lang pháp lý đi đôi với nâng cao hiệu quả thực thi pháp luật về nhượng quyền thương mại trong lĩnh vực kinh doanh nhà hàng	17
3.2. Giải pháp hoàn thiện pháp luật về nhượng quyền thương mại trong lĩnh vực kinh doanh nhà hàng.....	17
3.2.1. Hoàn thiện quy định về điều kiện đối với bên nhượng quyền và bên nhận quyền thương mại trong lĩnh vực kinh doanh nhà hàng	17
3.2.2. Hoàn thiện quy định về bản giới thiệu nhượng quyền thương mại trong lĩnh vực kinh doanh nhà hàng	17
3.2.3. Hoàn thiện quy định về quyền và nghĩa vụ của bên nhượng quyền và bên nhận quyền trong lĩnh vực kinh doanh nhà hàng	18
3.2.4. Hoàn thiện quy định về thanh tra, kiểm tra, xử lý vi phạm pháp luật trong hoạt động nhượng quyền trong lĩnh vực kinh doanh nhà hàng	18
3.3. Một số giải pháp nâng cao hiệu quả thực thi pháp luật về nhượng quyền thương mại trong lĩnh vực kinh doanh nhà hàng.....	18
3.3.1. Đối với bên nhượng quyền.....	18
3.3.2. Đối với bên nhận quyền	19
3.3.3. Về phía cơ quan quản lý nhà nước.....	19
Kết luận chương 3	20
KẾT LUẬN	21
DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO.....	22

PHẦN MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của việc nghiên cứu

Ở Việt Nam, trong những năm qua, với sự phát triển mạnh mẽ của thương mại, phương thức kinh doanh nhượng quyền thương mại nói chung và nhượng quyền thương mại trong lĩnh vực kinh doanh nhà hàng nói riêng đã trở thành một kênh đầu tư được giới kinh doanh vận dụng để đưa các doanh nghiệp nước ngoài mở rộng vào thị trường Việt Nam, cũng như để các doanh nghiệp Việt Nam mở rộng thị trường trong nước và ra nước ngoài.

Có thể nói, sự xuất hiện của phương thức kinh doanh nhượng quyền thương mại trong lĩnh vực kinh doanh nhà hàng nói riêng cùng với các tổ chức kinh doanh nhượng quyền đã có những tác động tích cực đáng kể tới sự phát triển kinh tế của đất nước. Tuy nhiên, thực tiễn áp dụng pháp luật về nhượng quyền thương mại thời gian qua chưa có nhiều nổi bật, còn có một số hạn chế gây khó khăn, trở ngại cho các doanh nghiệp. Bởi lẽ, mặc dù tiềm năng thị trường nhượng quyền thương mại của Việt Nam là rất lớn, nhưng vẫn còn những thách thức do hoạt động nhượng quyền thương mại nói chung và trong lĩnh vực kinh doanh nhà hàng nói riêng còn mang tính tự phát và thiếu chuyên nghiệp. Môi trường pháp lý chưa hoàn thiện, thiếu đồng bộ. Các doanh nghiệp Việt Nam khi nhượng quyền ra nước ngoài không chỉ cạnh tranh quyết liệt với các nhà nhượng quyền hàng đầu tại thị trường quốc tế mà còn đối mặt với không ít khó khăn như thiếu vốn, thiếu trình độ quản lý và kiểm soát, chưa chuẩn hóa được quy trình và thương hiệu, chưa hoạch định chiến lược và mô hình kinh doanh phù hợp nên hầu như chưa thực hiện được mô hình nhượng quyền thương mại toàn diện, ít quan tâm đến bảo hộ thương hiệu. Chính vì lẽ đó, việc lựa chọn đề tài ***“Pháp luật về nhượng quyền thương mại trong lĩnh vực kinh doanh nhà hàng”*** để làm Luận văn thạc sĩ luôn có tính cấp thiết cả về mặt lý luận và thực tiễn.

2. Tình hình nghiên cứu liên quan đến đề tài

Khảo sát tình hình nghiên cứu liên quan tới đề tài này, nhận thấy đã có một số các công điển hình sau đây:

1. Lý Quý Trung (2006), *“Mua Franchise – Cơ hội mới cho các doanh nghiệp Việt Nam”*, Nhà xuất bản Trẻ. Nội dung công trình này chủ yếu nghiên cứu về khía cạnh kinh tế của phương thức kinh doanh nhượng quyền thương mại. Cuốn sách đã chia sẻ những kiến thức và kinh nghiệm thực tế với nhiều doanh nhân khác được hình thành trong suốt quá trình tác giả tự nghiên cứu để áp dụng mô hình kinh doanh nhượng quyền cho chính doanh nghiệp của mình.

2. Nguyễn Thị Liên Phương (2018), “*Nhượng quyền thương mại tại Việt Nam*”. Luận văn thạc sĩ thực hiện tại Học viện Khoa học xã hội, Viện Hàn lâm Khoa học xã hội Việt Nam. Công trình này nghiên cứu về khía cạnh kinh tế, những bất cập trong thực tế nhượng quyền và giải pháp phát triển nhượng quyền.

3. Phạm Tấn Ánh, “*Pháp luật về hạn chế cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại tại Việt Nam*”. Luận văn thực hiện tại Trường Đại học Luật, Đại học Huế nghiên cứu hoạt động nhượng quyền thương mại tập trung về vấn đề hạn chế cạnh tranh.

4. Luận văn Thạc sĩ Luật học Đề tài “*Pháp luật Việt Nam về nhượng quyền thương mại trong xu thế toàn cầu hóa – Thực trạng và giải pháp hoàn thiện*” của tác giả Lý Thị Huyền Trang – Trường Đại học Luật Hà Nội năm 2020, nghiên cứu pháp luật về nhượng quyền thương mại trong xu thế toàn cầu hóa.

5. Luận văn thạc sĩ luật học Đề tài “*Nhượng quyền thương mại trong lĩnh vực kinh doanh thực phẩm theo pháp luật Việt Nam hiện nay*” của tác giả Hạ Bích Phương – Học viện Khoa học xã hội năm 2020, nghiên cứu pháp luật về nhượng quyền thương mại trong lĩnh vực kinh doanh thực phẩm và thực trạng áp dụng tại Việt Nam trong vòng mười năm trở lại đây.

6. Robert Hayes (2011), “*Cẩm nang hướng dẫn nhượng quyền kinh doanh*”, Nxb. Tổng hợp Thành phố Hồ Chí Minh. Công trình đã phân tích những ưu và nhược điểm của mô hình nhượng quyền, cách thức xây dựng hoặc mua được một thương hiệu thành công, cách thức lựa chọn được một thương hiệu nhượng quyền phù hợp với khả năng và mục tiêu tài chính.

7. Yanos Gramatidis & Dennis Campbell, International Franchising: “*An indepth treatment of business and legal techniques*” (Nhượng quyền thương mại quốc tế: Nghiên cứu chuyên sâu về kinh doanh và kỹ thuật pháp lý): Phân tích các đặc điểm và cách thức tiến hành hoạt động nhượng quyền thương mại, đặc biệt là nhượng quyền thương mại quốc tế được biên tập bởi Yanos Gramatidis & Dennis Campbell trên cơ sở Báo cáo hội thảo được tổ chức tại Trường Luật McGeorge tại Waidring, Áo.

Điềm lại các nghiên cứu trên cho thấy, đã có các nghiên cứu về hoạt động nhượng quyền thương mại nhưng phần lớn mới chỉ dừng lại ở khía cạnh kinh doanh hoặc nghiên cứu tổng thể về vấn đề pháp lý liên quan tới nhượng quyền thương mại trên phạm vi toàn quốc mà chưa tập trung đi sâu nghiên cứu vấn đề pháp lý liên quan tới nhượng quyền thương mại trong lĩnh vực kinh doanh nhà hàng. Trên cơ sở kế thừa các kết quả nghiên cứu trên để tiếp tục làm sáng rõ những vấn đề lý luận về nhượng quyền thương mại, đề tài sẽ

tiếp tục nghiên cứu một cách toàn diện, có hệ thống để làm sáng rõ thêm các vấn đề lý luận về nhượng quyền thương mại, đặc biệt đánh giá được thực trạng pháp luật và thực tiễn thực thi pháp luật về nhượng quyền thương mại trong lĩnh vực kinh doanh nhà hàng ở Việt Nam trong thời gian tới.

3. Mục đích và nhiệm vụ nghiên cứu

3.1. Mục đích nghiên cứu đề tài

Đề tài hướng đến luận giải một số vấn đề lý luận và đánh giá thực trạng pháp luật cũng như thực tiễn nhượng quyền thương mại trong lĩnh vực kinh doanh nhà hàng. Trên cơ sở đó, đề xuất được giải pháp hoàn thiện pháp luật và nâng cao hiệu quả áp dụng thực thi pháp luật về nhượng quyền thương mại trong lĩnh vực kinh doanh nhà hàng ở Việt Nam.

3.2. Nhiệm vụ nghiên cứu

Thứ nhất, làm rõ những vấn đề lý luận và pháp luật về nhượng quyền thương mại trong lĩnh vực kinh doanh nhà hàng như khái niệm, đặc điểm nhượng quyền thương mại trong lĩnh vực kinh doanh nhà hàng; vai trò nhượng quyền thương mại trong lĩnh vực kinh doanh nhà hàng; các hình thức nhượng quyền thương mại trong kinh doanh nhà hàng; nội dung quy định của pháp luật về nhượng quyền thương mại trong lĩnh vực kinh doanh nhà hàng, v.v.

Thứ hai, phân tích, đánh giá được thực trạng quy định pháp luật hiện hành về hoạt động nhượng quyền thương mại trong lĩnh vực kinh doanh nhà hàng.

Thứ ba, đánh giá được tiến độ thực thi pháp luật về nhượng quyền thương mại trong lĩnh vực kinh doanh nhà hàng.

Thứ tư, đề xuất được các giải pháp góp phần hoàn thiện pháp luật Việt Nam về nhượng quyền thương mại và nâng cao hiệu quả thực thi pháp luật về nhượng quyền thương mại trong lĩnh vực kinh doanh nhà hàng.

4. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

4.1. Đối tượng nghiên cứu

Nghiên cứu quan điểm của Đảng và Nhà nước về nhượng quyền thương mại;

Nghiên cứu các quy định pháp luật Việt Nam về nhượng quyền thương mại trong lĩnh vực kinh doanh nhà hàng;

Nghiên cứu thực tiễn thực thi pháp luật về nhượng quyền thương mại trong lĩnh vực kinh doanh nhà hàng.

4.2. Phạm vi nghiên cứu

Về nội dung nghiên cứu: Hoạt động nhượng quyền thương mại diễn ra trong rất nhiều ngành nghề, lĩnh vực kinh doanh, tuy nhiên đề tài chỉ nghiên cứu hoạt động nhượng quyền thương mại trong lĩnh vực kinh doanh nhà hàng.

Đồng thời tập trung đánh giá thực tiễn thực thi pháp luật về nhượng quyền thương mại trong lĩnh vực kinh doanh nhà hàng tại một số tỉnh thành như thành phố Hà Nội, thành phố Hồ Chí Minh và thành phố Huế.

Về không gian: Đề tài nghiên cứu hoạt động nhượng quyền thương mại trong lĩnh vực kinh doanh nhà hàng trên lãnh thổ Việt Nam.

Về thời gian nghiên cứu: Nghiên cứu quy định của pháp luật Việt Nam cũng như thực tiễn thực thi pháp luật về nhượng quyền thương mại trong lĩnh vực kinh doanh nhà hàng từ năm 2017 đến 2022.

5. Phương pháp luận và phương pháp nghiên cứu

Để giải quyết những nhiệm vụ nghiên cứu được đặt ra, đề tài dựa trên cơ sở phương pháp luận của chủ nghĩa duy vật biện chứng và chủ nghĩa duy vật lịch sử. Bên cạnh đó, còn sử dụng các phương pháp nghiên cứu cụ thể sau:

Phương pháp phân tích, tổng hợp được sử dụng nhằm làm sáng tỏ những vấn đề lý luận và pháp luật về nhượng quyền thương mại trong lĩnh vực kinh doanh nhà hàng tại chương 1.

Phương pháp thống kê, so sánh được sử dụng để nghiên cứu các vụ việc về nhượng quyền thương mại trong lĩnh vực kinh doanh nhà hàng trong cả nước.

Phương pháp quan sát, phân tích thực tiễn được sử dụng để làm rõ được những khó khăn, vướng mắc trong quá trình áp dụng quy định về nhượng quyền thương mại trong lĩnh vực kinh doanh nhà hàng.

Phương pháp tổng hợp được sử dụng để tổng hợp các dữ liệu từ nguồn thứ cấp và sơ cấp, như nguồn Internet, sách, tạp chí, báo trong lĩnh vực nhượng quyền thương mại trong lĩnh vực kinh doanh nhà hàng để làm sáng rõ nhiệm vụ nghiên cứu trong toàn bộ nội dung của đề tài.

6. Ý nghĩa khoa học về mặt lý luận và thực tiễn của đề tài

6.1. Ý nghĩa về mặt lý luận

- Tiếp cận từ việc luận giải một cách có hệ thống một số vấn đề lý luận và pháp luật về nhượng quyền thương mại trong lĩnh vực nhà hàng, đề tài giải thích và làm rõ nội hàm khái niệm về khái niệm về nhượng quyền thương mại trong lĩnh vực nhà hàng; các loại hình nhượng quyền thương mại trong lĩnh vực nhà hàng; ý nghĩa của nhượng quyền thương mại trong lĩnh vực nhà hàng.

- Từ phân tích cơ sở lý luận cũng như thực tiễn trong sự đối chiếu, so sánh các số liệu thu thập được, Luận văn đề xuất được các giải pháp hoàn thiện pháp luật và nâng cao hiệu quả thực thi pháp luật về nhượng quyền thương mại trong lĩnh vực kinh doanh nhà hàng.

6.2. Ý nghĩa về mặt thực tiễn

- Đối với nền kinh tế: Việc hoàn thiện mô hình và nâng cao hiệu quả thực thi pháp luật về nhượng quyền thương mại trong lĩnh vực kinh doanh nhà hàng góp phần xây dựng và phát triển các mô hình nhượng quyền thương mại trong thực tiễn.

- Đối với các doanh nghiệp: Các phân tích trong công trình giúp các bên trong nhận quyền và nhượng quyền nhận thức đúng, đầy đủ thực trạng về nhượng quyền thương mại trong lĩnh vực kinh doanh nhà hàng. Từ đó, vận dụng các giải pháp đề xuất để nâng cao hiệu quả hoạt động nhượng quyền trong hoạt động của mình.

- Đối với các nhà lập pháp: Các giải pháp đề xuất trong công trình là tài liệu tham khảo hữu ích cho các nhà lập pháp định hướng trong quá trình hoàn thiện pháp luật về nhượng quyền thương mại ở Việt Nam hiện nay.

- Đối với các nhà khoa học quan tâm: Luận văn là tài liệu bổ ích cho độc giả quan tâm nghiên cứu lĩnh vực này.

7. Kết cấu của đề tài

Ngoài phần mở đầu, phần kết luận, đề tài được chia làm 3 chương:

Chương 1. Một số vấn đề lý luận và pháp luật về nhượng quyền thương mại trong lĩnh vực kinh doanh nhà hàng

Chương 2. Thực trạng pháp luật và thực tiễn thực thi pháp luật về nhượng quyền thương mại trong lĩnh vực kinh doanh nhà hàng

Chương 3. Phương hướng, giải pháp hoàn thiện pháp luật và nâng cao hiệu quả thực thi pháp luật về nhượng quyền thương mại trong lĩnh vực kinh doanh nhà hàng

CHƯƠNG 1

MỘT SỐ VẤN ĐỀ LÝ LUẬN VÀ PHÁP LUẬT VỀ NHƯỢNG QUYỀN THƯƠNG MẠI TRONG LĨNH VỰC KINH DOANH NHÀ HÀNG

1.1. Khái quát về nhượng quyền thương mại trong lĩnh vực kinh doanh nhà hàng

1.1.1. Khái niệm, đặc điểm về nhượng quyền thương mại trong lĩnh vực kinh doanh nhà hàng

Trên cơ sở cách hiểu về nhượng quyền thương mại cũng như kinh doanh nhà hàng nêu trên, có thể hiểu nhượng quyền thương mại trong lĩnh vực kinh doanh nhà hàng là *một hoạt động thương mại theo đó bên nhượng quyền cho phép bên nhận quyền độc lập tiến hành việc chế biến, bán và phục vụ ăn uống và cung cấp các dịch vụ khác gắn liền với các đối tượng sở hữu trí tuệ do bên nhượng quyền sở hữu hoặc kiểm soát, bên nhượng quyền hỗ trợ và kiểm soát thường xuyên đối với việc kinh doanh của bên nhận quyền*. Nhượng quyền thương mại trong lĩnh vực kinh doanh nhà hàng có các đặc điểm chính như sau:

Thứ nhất, chủ thể của quan hệ nhượng quyền thương mại trong lĩnh vực kinh doanh nhà hàng bao gồm bên nhượng quyền và bên nhận quyền. Hai bên có tư cách pháp lý độc lập với nhau và tự chịu trách nhiệm cho những rủi ro trong hoạt động kinh doanh nhà hàng.

Thứ hai, về mặt đối tượng của hoạt động nhượng quyền thương mại trong lĩnh vực kinh doanh nhà hàng là một hoạt động thương mại có sự chuyển giao “quyền thương mại” trong lĩnh vực sản xuất thức ăn, bán và phục vụ ăn uống gắn liền với quyền sở hữu trí tuệ đó là “*thương hiệu; thiết kế nhà hàng, nhà bếp; thực đơn, công thức chế biến món ăn; đào tạo đội ngũ nhân viên, những chiến lược marketing, chiến lược quản lý và điều hành,...*” của bên nhượng quyền cho bên nhận quyền. Bên nhượng quyền thương mại trong lĩnh vực kinh doanh dịch vụ ăn uống phải luôn đảm bảo, duy trì tính đồng bộ, thống nhất trong chuỗi hệ thống nhượng quyền thương mại.

Thứ ba, bên nhượng quyền thương mại và bên nhận quyền thương mại luôn tồn tại “*quyền kiểm soát và trợ giúp*” rất gắn bó và mật thiết. Theo đó, bên nhượng quyền sẽ chuẩn bị sẵn phần thiết kế nhà hàng, nhà bếp, lên thực đơn, chia sẻ công thức chế biến, đào tạo đội ngũ nhân viên, những chiến lược marketing... cho bên nhận quyền. Do đó, kinh doanh nhà hàng dạng nhượng

quyền đều phải tuân theo quy tắc riêng mà bên nhượng quyền đề ra về trang trí nhà hàng, đồng phục, cách thức làm việc và thái độ phục vụ của nhân viên, nguồn nguyên liệu được phép sử dụng, quy cách chế biến và bày biện món ăn...

1.1.2. Các loại hình nhượng quyền thương mại trong lĩnh vực kinh doanh nhà hàng

Thứ nhất, nhượng quyền có tham gia quản lý. Với hình thức này, bên nhượng quyền hỗ trợ cung cấp người quản lý và điều hành hoạt động kinh doanh nhà hàng giúp bên nhận quyền ngoài việc chuyển nhượng sở hữu thương hiệu và mô hình, công thức kinh doanh.

Thứ hai, nhượng quyền mô hình kinh doanh toàn diện.

Thứ ba, nhượng quyền có tham gia đầu tư vốn.

Thứ tư, nhượng quyền mô hình kinh doanh không toàn diện.

1.1.3. Vai trò của nhượng quyền thương mại trong lĩnh vực kinh doanh nhà hàng

Thứ nhất, đối với bên nhượng quyền. Nhượng quyền buộc doanh nghiệp chuyển nhượng nhà hàng cho chủ thể kinh doanh khác phải đáp ứng yêu cầu nên việc chuyển nhượng với nhiều chủ thể sẽ giúp mở rộng thương hiệu, từ đó cải thiện được hệ thống phân phối. Bên nhượng quyền không cần đầu tư mà vẫn mở rộng được hệ thống kinh doanh nhà hàng và điều tiết được (do tính đặc thù nên bên nhận quyền thương mại luôn chịu sự kiểm soát của bên nhượng quyền thương mại).

Thứ hai, đối với bên nhận quyền. Khi tham gia vào hệ thống nhượng quyền thương mại, bên nhận quyền tận dụng được nguồn lực, tiết kiệm được chi phí và thời gian trong việc xây dựng một mô hình kinh doanh kinh doanh nhà hàng, đào tạo đội ngũ quản lý quản lý, phục vụ nhà hàng hay cũng như nhanh chóng có một thương hiệu trên thị trường.

1.2. Khái quát pháp luật về nhượng quyền thương mại trong lĩnh vực kinh doanh nhà hàng

1.2.1. Khái niệm, đặc điểm pháp luật về nhượng quyền thương mại trong lĩnh vực kinh doanh nhà hàng

Có thể khái quát pháp luật về nhượng quyền thương mại trong lĩnh vực kinh doanh nhà hàng như sau: “*Pháp luật về nhượng quyền thương mại trong lĩnh vực kinh doanh nhà hàng là tổng thể các quy phạm pháp luật có mối liên hệ nội tại mật thiết với nhau, được thể hiện trong các văn bản quy phạm pháp luật, do các cơ quan nhà nước có thẩm quyền ban hành nhằm điều chỉnh các quan hệ xã hội phát sinh trong hoạt động nhượng quyền thương mại trong lĩnh vực kinh doanh nhà hàng hoặc có liên quan đến hoạt động nhượng quyền*”

thương mại trong lĩnh vực kinh doanh nhà hàng.” Pháp luật về nhượng quyền thương mại trong lĩnh vực kinh doanh nhà hàng có những đặc điểm riêng xuất phát từ đặc thù hoạt động kinh doanh nhà hàng như sau:

Thứ nhất, bảo vệ quyền lợi của các chủ thể tham gia hoạt động nhượng quyền thương mại.

Thứ hai, nhượng quyền thương mại trong lĩnh vực kinh doanh nhà hàng là một lĩnh vực kinh doanh thuộc hoạt động kinh doanh theo hình thức nhượng quyền thương mại nói chung, vì vậy về bản chất, pháp luật về nhượng quyền thương mại trong lĩnh vực kinh doanh nhà hàng có sự giao thoa của các quy phạm pháp luật ở nhiều ngành luật.

1.2.2. Nội dung cần điều chỉnh của pháp luật về nhượng quyền thương mại trong lĩnh vực kinh doanh nhà hàng

Thứ nhất, quy định về điều kiện đối với bên nhượng quyền và bên nhận quyền thương mại trong lĩnh vực kinh doanh nhà hàng. Để tham gia vào hoạt động nhượng quyền này thì cả hai bên nhượng quyền kinh doanh nhà hàng và nhận nhượng quyền kinh doanh nhà hàng đều phải đáp ứng được các điều kiện nhất định. Quy định này áp dụng cho nhà đầu tư trong và ngoài nước. Nhà đầu tư nước ngoài muốn thực hiện hoạt động nhượng quyền cho thương nhân Việt Nam hoặc nhận nhượng quyền từ thương nhân Việt Nam thì đều phải tuân thủ các quy định pháp luật của Việt Nam về hoạt động nhượng quyền. Ví dụ theo pháp luật Việt Nam, đối với bên nhượng quyền phải đáp ứng điều kiện: “*Thương nhân được phép cấp quyền thương mại khi hệ thống kinh doanh dự định dùng để nhượng quyền đã được hoạt động ít nhất 01 năm*”¹.

Thứ hai, quy định về bản giới thiệu nhượng quyền thương mại trong kinh doanh nhà hàng. Theo quy định của pháp luật Việt Nam hiện hành, Bên nhượng quyền có trách nhiệm cung cấp bản giới thiệu nhượng quyền thương mại cho Bên nhận quyền bản giới thiệu về nhượng quyền thương mại của mình cho Bên dự kiến nhận quyền ít nhất là 15 ngày làm việc trước khi ký kết hợp đồng nhượng quyền thương mại nếu các bên không có thỏa thuận khác. Nếu quyền thương mại là quyền thương mại chung thì Bên nhượng quyền thứ cấp còn phải cung cấp cho bên dự kiến nhận quyền bằng văn bản các nội dung như: Thông tin về Bên nhượng quyền đã cấp quyền thương mại cho mình; Nội dung của hợp đồng nhượng quyền thương mại chung; Cách xử lý các hợp

¹ Điều 8, Nghị định 08/2018/NĐ-CP ngày 15/1/2018

đồng nhượng quyền thương mại thứ cấp trong trường hợp chấm dứt hợp đồng nhượng quyền thương mại chung².

Thứ ba, quy định về hợp đồng nhượng quyền thương mại. Hợp đồng nhượng quyền thương mại trong kinh doanh nhà hàng cũng giống như các loại hợp đồng thông thường khác, là sự thỏa thuận của các bên trong quan hệ nhượng quyền thương mại làm phát sinh, thay đổi, chấm dứt các quyền và nghĩa vụ của các bên trong hoạt động nhượng quyền và cũng chính là căn cứ, cơ sở để giải quyết tranh chấp có thể sẽ phát sinh giữa các bên trong quá trình thực hiện hợp đồng.

Thứ tư, quy định về quyền và nghĩa vụ của bên nhượng quyền và bên nhận quyền trong kinh doanh nhà hàng. Đây chính là cơ sở pháp lý giúp các bên nhận định rõ quyền và nghĩa vụ của mình trong hoạt động nhượng và nhận quyền, cũng là cơ sở để giải quyết những tranh chấp trong quá trình thực hiện hợp đồng. Chính vì thế, pháp luật về nhượng quyền thương mại trong kinh doanh nhà hàng luôn làm rõ và cân bằng quyền và nghĩa vụ giữa các bên trong hoạt động nhượng quyền và nhận quyền kinh doanh nhà hàng.

Thứ năm, quy định về thanh tra, kiểm tra, xử lý vi phạm trong lĩnh vực nhượng quyền thương mại.

1.2.3. Các yếu tố chi phối quá trình thực thi pháp luật về nhượng quyền thương mại trong lĩnh vực kinh doanh nhà hàng

Thứ nhất, xu thế hội nhập kinh tế quốc tế.

Thứ hai, nội dung quy định pháp luật liên quan.

Thứ ba, các điều ước quốc tế mà Việt Nam tham gia kí kết.

Thứ tư, quan điểm của Đảng và Nhà nước.

Kết luận chương 1

Nhượng quyền thương mại là một hình thức kinh doanh phổ biến trên thế giới cũng như ở Việt Nam hiện nay và có ý nghĩa hết sức quan trọng trong nền kinh tế quốc gia. Trong nội dung này, tác giả đã tiến hành làm rõ một số vấn đề lý luận về nhượng quyền thương mại trong lĩnh vực kinh doanh nhà hàng; làm rõ các vấn đề lý luận pháp luật về nhượng quyền thương mại trong lĩnh vực kinh doanh nhà hàng.

Tại đây, tác giả đã đưa được các khái niệm về nhượng quyền thương mại trong lĩnh vực kinh doanh nhà hàng và pháp luật về nhượng quyền thương mại trong lĩnh vực kinh doanh nhà hàng, đồng thời tập trung nghiên cứu phân

² Điều 8 Nghị định số 35/2006/NĐ - CP của Chính phủ ban hành ngày 31/03/2006 quy định chi tiết luật thương mại về hoạt động nhượng quyền thương mại.

tích về các quy định của pháp luật nhượng quyền thương mại trong lĩnh vực kinh doanh nhà hàng tại Việt Nam hiện nay bao gồm: Điều kiện đối với bên nhượng quyền và bên nhận quyền; quy định về bản giới thiệu nhượng quyền; quyền và nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng nhượng quyền thương mại; quy định về kiểm tra, xử lý đối với hành vi vi phạm trong hoạt động nhượng quyền thương mại.

CHƯƠNG 2

THỰC TRẠNG PHÁP LUẬT VÀ THỰC TIỄN THỰC THI PHÁP LUẬT VỀ NHƯỢNG QUYỀN THƯƠNG MẠI TRONG LĨNH VỰC KINH DOANH NHÀ HÀNG

2.1. Thực trạng pháp luật về nhượng quyền thương mại trong lĩnh vực kinh doanh nhà hàng

2.1.1. Quy định về điều kiện đối với bên nhượng quyền và bên nhận quyền thương mại trong lĩnh vực kinh doanh nhà hàng

Điều 8, Nghị định 08/2018/NĐ-CP ngày 15/1/2018 về sửa đổi Nghị định liên quan đến điều kiện đầu tư kinh doanh thuộc phạm vi quản lý nhà nước của Bộ Công thương, điều kiện đối với bên nhượng quyền được sửa đổi như sau: “*Thương nhân được phép cấp quyền thương mại khi hệ thống kinh doanh dự định dùng để nhượng quyền đã được hoạt động ít nhất 01 năm*”. Tuy nhiên, khoảng thời gian một năm theo quy định của pháp luật Việt Nam là tương đối ngắn, và việc quy định khoảng thời gian này đối với bên nhượng quyền hầu như rất ít ảnh hưởng đến mức độ thành công hay rủi ro trong hoạt động nhượng quyền của bên nhận quyền sau khi hợp đồng nhượng quyền thương mại đã được ký kết.

Và một điểm hạn chế nữa cần nhắc đến để hoàn thiện là hiện nay vẫn chưa có cơ chế ràng buộc cụ thể đối với trường hợp bị từ chối đăng kí nhượng quyền về chế tài xử lý. Bởi lẽ, trong thực tế, những thương nhân kinh doanh nhà hàng không đủ điều kiện nhượng quyền vẫn có thể thực hiện kinh doanh nhà hàng giống hệt như nhượng quyền dựa trên “lớp vỏ bọc” là kí kết “hợp đồng đại lý” với đối tác, trong đó có thỏa thuận cho phép đối tác được sử dụng thương hiệu và tổ chức kinh doanh nhà hàng theo phương thức hoạt động của mình mà vẫn không bị xử lý gây ra các tác động tiêu cực tới quan hệ cạnh tranh trong lĩnh vực kinh doanh này.

2.1.2. Quy định về bản giới thiệu nhượng quyền thương mại trong lĩnh vực kinh doanh nhà hàng

Pháp luật Việt Nam vẫn chưa có sự thống nhất quy định về nghĩa vụ cung cấp Bản giới thiệu nhượng quyền trong các văn bản quy phạm pháp luật về nhượng quyền thương mại theo hướng đây là nghĩa vụ bắt buộc của Bên nhượng quyền. Điều này biểu hiện ở chỗ, theo tinh thần của Nghị định 35/2006/NĐ-CP và Thông tư 09/2006/TT-BTM thì cung cấp Bản giới thiệu nhượng quyền là nghĩa vụ bắt buộc của Bên nhượng quyền, trong khi theo Điều 287 Luật Thương mại 2005 thì “trừ trường hợp có thỏa thuận khác” Bên nhượng quyền có nghĩa vụ cung cấp Bản giới thiệu nhượng quyền thương mại

cho Bên nhận quyền. Bên cạnh đó, việc xây dựng, cung cấp bản giới thiệu mẫu về nhượng quyền thương mại được soạn thảo còn hơi cứng nhắc, các thông tin yêu cầu cung cấp hầu như chỉ chủ yếu để phục vụ hoạt động quản lý nhà nước mà chưa chú trọng đến vấn đề cung cấp thông tin cần thiết cho bên nhận quyền. Đây là sự hỗ trợ cần thiết cho cơ chế điều chỉnh bằng Bản giới thiệu nhượng quyền.

2.1.3. Quy định về quyền và nghĩa vụ của bên nhượng quyền và bên nhận quyền trong lĩnh vực kinh doanh nhà hàng

Có thể thấy, các quy định hiện nay phân định khá cụ thể các quyền và nghĩa vụ của các bên trong hoạt động nhượng quyền thương mại nói chung và các bên trong nhượng quyền thương mại trong lĩnh vực kinh doanh nhà hàng cũng phải tuân thủ các quy định trên đây. Tuy nhiên, trong thực tế hoạt động nhượng quyền thương mại nói chung và trong lĩnh vực kinh doanh nhà hàng, bên nhượng quyền bao giờ cũng có vị thế cao hơn bên nhận quyền. Nhiều trường hợp bên nhượng quyền có hành vi gây bất lợi cho công việc kinh doanh của bên nhận quyền như chấm dứt hợp đồng trước thời hạn, ép buộc bên nhận quyền phải nguyên liệu đầu vào hoặc sử dụng dịch vụ từ người cung cấp do bên nhượng quyền chỉ định. Ngoài ra, về vấn đề bảo vệ bảo vệ quyền lợi của người tiêu dùng cũng cần phân định rõ trách nhiệm của bên nhượng quyền và bên nhận quyền khi có tổn thất xảy ra đối với người tiêu dùng. Thông thường khi có thiệt hại xảy ra đối với người tiêu dùng khi sử dụng sản phẩm hoặc dịch vụ do bên nhận quyền cung cấp thì trách nhiệm bồi thường thuộc về bên nhận quyền. Tuy nhiên, nếu bên nhận quyền tuân thủ đúng những chỉ dẫn của bên nhượng quyền thì cũng cần tính đến trách nhiệm liên đới của bên nhượng quyền trong việc bồi thường thiệt hại. Vấn đề trách nhiệm của các bên cần được quy định rõ để tạo điều kiện cho việc xử lý những tranh chấp phát sinh sau này, điều này tương đồng với pháp luật các nước, pháp luật nước ta đã tạo điều kiện cho các doanh nghiệp có thể nhanh chóng tiến hành hoàn thành thủ tục đăng ký nhượng quyền qua đó tạo điều kiện cho hoạt động nhượng quyền thương mại phát triển.

2.1.4. Quy định về thanh tra, kiểm tra, xử lý vi phạm pháp luật trong hoạt động nhượng quyền thương mại trong lĩnh vực kinh doanh nhà hàng

Thứ nhất, về vấn đề xử lý vi phạm pháp luật trong hoạt động nhượng quyền thương mại trong lĩnh vực kinh doanh nhà hàng, tùy theo tính chất và mức độ vi phạm, chế tài áp dụng có thể bao gồm xử phạt vi phạm hành chính theo quy định của pháp luật xử lý vi phạm hành chính, phải bồi thường thiệt hại nếu hành vi vi phạm gây thiệt hại cho tổ chức, cá nhân khác. Nhưng các quy định này vẫn có hạn chế là chỉ mang tính nguyên tắc, chưa đủ cụ thể để

áp dụng trong thực tiễn..

Thứ hai, liên quan đến pháp luật kinh doanh nhà hàng, những quy định chặt về điều kiện vệ sinh an toàn thực phẩm đối với các cơ sở kinh doanh vẫn chưa chặt chẽ và cụ thể, quy định hình phạt đối với các cơ sở vi phạm còn chưa thực sự nghiêm khắc. Ngoài ra, về việc đăng ký kinh doanh trong lĩnh vực kinh doanh nhà hàng vẫn chưa quy định rõ ràng cơ sở có quy mô như thế nào, có những điều kiện gì thì buộc phải có giấy phép kinh doanh mới được hoạt động.

Thứ ba, về vấn đề đơn phương chấm dứt hợp đồng theo quy định tại Điều 16 Nghị định 35 về đơn phương chấm dứt hợp đồng chưa được hợp lý. Theo quy định tại Khoản 1, bên nhận quyền có quyền đơn phương chấm dứt hợp đồng nhượng quyền thương mại trong trường hợp bên nhượng quyền vi phạm nghĩa vụ được quy định tại Điều 287 Luật Thương mại năm 2005. Như vậy, dù bên nhượng quyền vi phạm nghĩa vụ ở mức độ nặng hay nhẹ, vi phạm đó là cơ bản hay không cơ bản thì bên nhận quyền đều có quyền chấm dứt hợp đồng. Quy định này không chỉ không hợp lý mà còn trái với quy định của Luật Thương mại năm 2005 về các chế tài thương mại.

2.2. Thực tiễn thực thi pháp luật về nhượng quyền thương mại trong lĩnh vực kinh doanh nhà hàng

2.2.1. Những kết quả đạt được

Thứ nhất, hoạt động ban hành văn bản pháp luật điều chỉnh hoạt động nhượng quyền thương mại. Để hoạt động nhượng quyền thương mại đi vào thực tiễn, từ rất sớm nhà nước đã ban hành một loạt các văn bản pháp luật, và hiện nay có thể kể đến như Luật Thương Mại 2005; Luật sở hữu trí tuệ 2005; Bộ luật dân sự 2015; Luật Cạnh tranh 2018. Và các văn bản hướng dẫn như Nghị định số 35/2006/NĐ-CP ngày 31/03/2006 của Chính phủ quy định chi tiết Luật thương mại về hoạt động nhượng quyền thương mại; Thông tư số 09/2006/TT-BTM ngày 25/05/2006 của Bộ Công thương hướng dẫn đăng ký hoạt động nhượng quyền thương mại; Quyết định số 106/2008/QĐ-BTC ngày 17/11/2008 của chính phủ về việc quy định mức thu, chế độ thu, nộp, quản lý và sử dụng lệ phí đăng ký hoạt động nhượng quyền thương mại; Nghị định số 98/2020/NĐ-CP về xử lý vi phạm trong hoạt động thương mại; Nghị định 08/2018/NĐ-CP về sửa đổi một số điều về điều kiện kinh doanh. Ngoài ra, do tính chất đặc thù của mình, hoạt động nhượng quyền thương mại còn chịu sự điều chỉnh của các quy định pháp luật khác có liên quan như: pháp luật về dịch vụ phân phối, pháp luật về thuế, doanh nghiệp, đầu tư, phá sản, pháp luật điều chỉnh hoạt động quảng cáo chào bán quyền thương mại, pháp luật hành chính, hình sự.

Thứ hai, thu hút được các thương hiệu nhà hàng nổi tiếng nhượng quyền thương mại cho các thương nhân kinh doanh trên thị trường Việt Nam. Các quy định của pháp luật Việt Nam về nhượng quyền thương mại có thể xem là một kết quả hết sức quan trọng, tạo cơ sở cho việc áp dụng các quy định nhượng quyền thương mại vào thực tiễn hoạt động của Việt Nam. Sự phù hợp của các quy định này đã làm khởi sắc cho hoạt động nhượng quyền thương mại ở nước ta trong những năm gần đây; biểu hiện là trên thị trường Việt Nam xuất hiện ngày càng nhiều các thương hiệu nổi tiếng thông qua hoạt động nhượng quyền thương mại như: Các hệ thống nhượng quyền kinh doanh toàn cầu Kentucky Fried Chicken, Burger Khan, Five Star Chicken, Carvel, v.v, trong đó KFC là hàng nước ngoài được đánh giá là thành công nhất với sản phẩm gà rán tại thành phố Hồ Chí Minh. Các hãng nổi tiếng khác như: Dunkin Donuts, MC Donald's cũng đã góp tại thị trường Việt Nam³.

Thứ ba, số lượng thương nhân được cấp phép nhượng quyền kinh doanh trong nhà hàng ngày càng tăng.

2.2.2. Những hạn chế, khó khăn, vướng mắc trong thực tiễn thực thi

Thứ nhất, văn bản pháp luật chưa đáp ứng được thực tiễn nhượng quyền thương mại. Mặc dù hệ thống pháp luật về nhượng quyền thương mại nói chung và nhượng quyền trong lĩnh vực nhà hàng nói riêng đã được ban hành khá sớm, tuy nhiên khi tổ chức thực hiện vẫn còn một số vướng mắc, khó khăn làm ảnh hưởng đến hiệu quả pháp lý của các cơ quan nhà nước và các chủ thể tham gia quan hệ nhượng quyền thương mại tại Việt Nam.

Thứ hai, hoạt động nhượng quyền kinh doanh nhà hàng còn mang tính tự phát, thiếu chuyên nghiệp. Nhiều nơi kinh doanh nhượng quyền thương mại trong lĩnh vực nhà hàng còn tự ý đưa vào sản phẩm, dịch vụ khác làm mờ nhạt sản phẩm cốt lõi (sản phẩm được nhượng quyền thương mại), trong khi đó, nguyên tắc nhượng quyền là các cửa hàng trong chuỗi phải giống nhau đến 80% với thực đơn thống nhất và nếu có mở rộng, thì không được làm lu mờ sản phẩm kinh doanh cốt lõi⁴.

Thứ ba, tính đồng bộ trong hệ thống chuỗi nhượng quyền thương mại nhà hàng của các thương nhân nhượng quyền trong nước còn thấp. Chất lượng, phong cách kinh doanh giữa các cơ sở nhận nhượng quyền ở cùng một thương hiệu còn khác nhau. Minh chứng, một số nhà hàng Phở 24 bán kèm cả

³ Vietnamese, Thực tiễn áp dụng nhượng quyền thương mại tại Việt Nam.

<https://sanmuabandoanhnghiep.vn/article/thuc-tien-ap-dung-nhuong-quyen-thuong-mai-tai-viet-nam-160.html>. Truy cập ngày 21/3/2023

⁴ Trương Thị Thùy Ninh (2021), “Đẩy mạnh hoạt động nhượng quyền thương mại tại Việt Nam”, Tạp chí tài chính kỳ 2 tháng 11/2020. tapchitaichinh.vn/day-manh-hoat-dong-nhuong-quyen-thuong-mai-tai-viet-nam.html, truy cập ngày 26/3/2023.

com, lẩu, trong khi một số khác thì không; hay nhiều cửa hàng cà phê Trung Nguyên phục vụ trà Lipton, soda chanh muối thay vì chuyên cà phê, hương vị cà phê giữa các cửa hàng nhượng quyền thương mại của cà phê Trung Nguyên cũng khác nhau.

Qua tìm hiểu, có thể nhận thấy thực trạng trên đây xuất phát từ những nguyên nhân sau:

(i) Do môi trường pháp lý chưa hoàn thiện, thiếu đồng bộ cũng là một thách thức lớn cho các doanh nghiệp kinh doanh nhà hàng cũng như cơ quan chức năng trong hoạt động thanh tra, kiểm tra, xử lý vi phạm.

(ii) Các doanh nghiệp kinh doanh nhà hàng không chỉ cạnh tranh quyết liệt với các nhà nhượng quyền từ nước ngoài còn đối mặt với không ít khó khăn như: thiếu vốn, thiếu trình độ quản lý và kiểm soát, chưa chuẩn hóa được quy trình và thương hiệu, chưa hoạch định chiến lược và mô hình kinh doanh phù hợp nên hầu như chưa thực hiện được mô hình nhượng quyền thương mại toàn diện, ít quan tâm đến bảo hộ thương hiệu.

(iii) Nhận thức của các bên trong hoạt động nhượng quyền trong lĩnh vực kinh doanh nhà hàng còn thấp. Các thương nhân nhận quyền chủ yếu tập trung vào khai thác thương hiệu của bên nhượng quyền để tìm kiếm lợi nhuận mà chưa có các hoạt động tích cực để củng cố, phát triển thương hiệu.

Kết luận chương 2

Với sự phát triển mạnh mẽ của thương mại và để đáp ứng nhu cầu chính đáng đó, nhiều thương nhân kinh doanh đã ra đời, phát triển rộng rãi và mang lại nhiều hiệu quả kinh tế cao cho những người hoạt động kinh doanh, trong đó có nhượng quyền thương mại thực trạng pháp luật Việt Nam về nhượng quyền thương mại trong lĩnh vực kinh doanh nhà hàng. Mặc dù, hệ thống pháp luật quản lý, hướng dẫn thực hiện hoạt động nhượng quyền thương mại nói chung và nhượng quyền thương mại trong lĩnh vực kinh doanh nhà hàng nói riêng tại Việt Nam đã cơ bản được hoàn thiện. Tuy nhiên, các quy định này vẫn còn nhiều vướng mắc và thiếu sót gây nên các trở ngại, vướng mắc cho các cơ quan quản lý cũng như các doanh nghiệp khi tham gia vào hoạt động này. Từ đó dẫn tới yêu cầu cấp thiết là cần phải tiến hành rà soát lại, sửa đổi bổ sung để hoàn thiện hệ thống pháp luật về nhượng quyền thương mại tránh sự chông chéo, bất hợp lý trong hệ thống pháp luật hiện hành.

Bên cạnh đó, nội dung chương này cũng đã nêu lên thực tiễn thực hiện hoạt động kinh doanh nhượng quyền thương mại trong lĩnh vực kinh doanh, qua đó chỉ ra được những kết quả đã đạt được cũng như những hạn chế tồn đọng... tạo tiền đề cơ sở để đưa ra những đề xuất hoàn thiện pháp luật và giải

pháp nâng cao hiệu quả thực thi pháp luật về nhượng quyền thương mại trong lĩnh vực nhà hàng.

CHƯƠNG 3

ĐỊNH HƯỚNG, GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN PHÁP LUẬT VÀ NÂNG CAO HIỆU QUẢ THỰC THI PHÁP LUẬT VỀ NHƯỢNG QUYỀN THƯƠNG MẠI TRONG LĨNH VỰC KINH DOANH NHÀ HÀNG

3.1. Định hướng hoàn thiện pháp luật Việt Nam và nâng cao hiệu quả thực thi pháp luật về nhượng quyền thương mại trong lĩnh vực kinh doanh nhà hàng

3.1.1. Hoàn thiện hành lang pháp lý để điều chỉnh hoạt động nhượng quyền thương mại

Kinh doanh nhượng quyền thương mại đang ngày càng trở nên phổ biến và phát triển mạnh mẽ hiện nay và đóng góp một phần không nhỏ tới sự phát triển của nền kinh tế quốc gia, tuy nhiên những văn bản pháp luật về nhượng quyền thương mại vẫn còn rời rạc ở các văn bản khác nhau, chưa có một văn bản thống nhất mang tính pháp lý cao điều chỉnh hoạt động này, gây khó khăn trong việc tiếp cận cho các cá nhân, tổ chức khi tham gia quan hệ này.

3.1.2. Hoàn thiện chính sách pháp luật về nhượng quyền thương mại phù hợp với cơ chế thị trường và thông lệ quốc tế

Trong thời kì Việt Nam hội nhập quốc tế đã đặt ra nhiều thách thức cần phải quan tâm trong tất cả các lĩnh vực kinh doanh nói chung và trong lĩnh vực kinh doanh nhà hàng nói riêng. Chính vì thế, các lợi thế và sự bảo hộ dần dần được loại bỏ, dẫn đến tình trạng nếu không phát triển tốt thì các cơ sở có chủ đầu tư của Việt Nam sẽ có nguy cơ mất lợi thế ngay trên sân nhà. Cùng với đó, trong thời buổi hội nhập như hiện nay, không quốc gia nào có thể tồn tại một cách biệt lập, không có quan hệ với nước khác. Điều đó cũng có nghĩa là các quốc gia đó phải tham gia các công ước, điều ước quốc tế. Nước Việt Nam cũng như vậy, ngày nay, với chính sách mở cửa hội nhập, đất nước ta đã tham gia kí kết rất nhiều các công ước quốc tế đòi hỏi pháp luật Việt Nam phải hoàn thiện phù hợp với cơ chế thị trường và thông lệ quốc tế, hạn chế tới

đa tranh chấp xảy ra và bảo vệ lợi ích doanh nghiệp nội địa.

3.1.3. Thực hiện việc hoàn thiện hành lang pháp lý đi đôi với nâng cao hiệu quả thực thi pháp luật về nhượng quyền thương mại trong lĩnh vực kinh doanh nhà hàng

Cần đẩy mạnh việc hoàn thiện pháp luật gắn với nâng cao hiệu lực, hiệu quả tổ chức thi hành pháp luật, xây dựng được hệ thống pháp luật thống nhất, đồng bộ, khả thi, công khai, minh bạch, ổn định, có sức cạnh tranh quốc tế, lấy quyền và lợi ích hợp pháp, chính đáng của người dân là trung tâm.

3.2. Giải pháp hoàn thiện pháp luật về nhượng quyền thương mại trong lĩnh vực kinh doanh nhà hàng

3.2.1. Hoàn thiện quy định về điều kiện đối với bên nhượng quyền và bên nhận quyền thương mại trong lĩnh vực kinh doanh nhà hàng

Đối với quy định về điều kiện đối với bên nhượng quyền và bên nhận quyền thương mại trong lĩnh vực kinh doanh nhà hàng, pháp luật Việt Nam cần sớm ban hành hệ thống các chế tài xử lý đối với những trường hợp bị từ chối đăng kí nhượng quyền để tránh xảy ra các trường hợp những doanh nghiệp không đủ điều kiện nhượng quyền vẫn tiến hành thực hiện kinh doanh giống hệt như nhượng quyền dựa trên “lớp vỏ bọc” là kí kết “hợp đồng đại lý” với đối tác, trong đó có thoả thuận cho phép đối tác được sử dụng thương hiệu và tổ chức kinh doanh theo phương thức hoạt động của mình.

3.2.2. Hoàn thiện quy định về bản giới thiệu nhượng quyền thương mại trong lĩnh vực kinh doanh nhà hàng

Cần có sự thống nhất quy định về nghĩa vụ cung cấp Bản giới thiệu nhượng quyền trong các văn bản quy phạm pháp luật về nhượng quyền thương mại theo hướng đây là nghĩa vụ bắt buộc của Bên nhượng quyền. Theo tinh thần của Nghị định 35/2006/NĐ-CP và Thông tư 09/2006/TT-BTM thì cung cấp Bản giới thiệu nhượng quyền là nghĩa vụ bắt buộc của Bên nhượng quyền, trong khi theo Điều 287 Luật Thương mại 2005 thì “trừ trường hợp có thoả thuận khác” Bên nhượng quyền có nghĩa vụ cung cấp Bản giới thiệu nhượng quyền thương mại cho Bên nhận quyền; Nên quan tâm hơn nữa đến các thông tin ngoài hợp đồng (bởi lẽ các thông tin trong hợp đồng sẽ được đề cập rõ trong hợp đồng giữa hai bên); Cần xem xét để nói rộng thời hạn cung cấp Bản giới thiệu nhượng quyền thương mại; Bản giới thiệu nhượng quyền thương mại sẽ trở nên không có ý nghĩa nếu như các thông tin được đưa ra thiếu độ tin cậy. Đảm bảo sự minh bạch hóa trong tiếp cận thông tin (đặc biệt là các thông tin liên quan đến tài chính) giúp cho Bên nhận quyền

nắm bắt được thông tin nào là trung thực. Đây là sự hỗ trợ cần thiết cho cơ chế điều chỉnh bằng Bản giới thiệu nhượng quyền.

3.2.3. Hoàn thiện quy định về quyền và nghĩa vụ của bên nhượng quyền và bên nhận quyền trong lĩnh vực kinh doanh nhà hàng

Cần quy định cụ thể quyền và nghĩa vụ của các bên khi tham gia hoạt động nhượng quyền thương mại và các cơ chế bảo vệ bên nhận quyền. Bên cạnh đó, pháp luật về nhượng quyền thương mại hiện hành chủ yếu chỉ quy định vấn đề đăng kí, quản lý nhà nước mà thiếu những hướng dẫn cần thiết cho các doanh nghiệp, chưa quy định những vấn đề như bên nhượng quyền có thể thiết lập sự kiểm soát đến mức nào? Có giới hạn hay không? Trách nhiệm của bên nhận quyền khi vi phạm các tiêu chuẩn, các hành vi xâm hại các quyền sở hữu trí tuệ của bên nhượng quyền. Vấn đề này cần được xem xét và bổ sung kịp thời.

3.2.4. Hoàn thiện quy định về thanh tra, kiểm tra, xử lý vi phạm pháp luật trong hoạt động nhượng quyền trong lĩnh vực kinh doanh nhà hàng

Đối với vấn đề xử lý vi phạm pháp luật trong nhượng quyền thương mại trong lĩnh vực kinh doanh nhà hàng, liên quan đến pháp luật kinh doanh nhà hàng, cần có những quy định chặt chẽ và cụ thể hơn về điều kiện vệ sinh an toàn thực phẩm đối với các cơ sở kinh doanh, đặc biệt cần quy định hình phạt nghiêm khắc hơn đối với các cơ sở vi phạm. Ngoài ra, pháp luật nước ta cần có những điều chỉnh hợp lý về việc đăng kí kinh doanh trong lĩnh vực kinh doanh nhà hàng và cần quy định rõ ràng cơ sở có quy mô như thế nào, có những điều kiện gì thì buộc phải có giấy phép kinh doanh mới được hoạt động. Bên cạnh đó, pháp luật Việt Nam cũng cần sớm quy định rõ mức thuế, cách tính thuế đối với phí nhượng quyền và các khoản thu khác liên quan đến nhượng quyền cũng như các quy định xử phạt hành chính trong lĩnh vực nhượng quyền thương mại.

3.3. Một số giải pháp nâng cao hiệu quả thực thi pháp luật về nhượng quyền thương mại trong lĩnh vực kinh doanh nhà hàng

3.3.1. Đối với bên nhượng quyền

Các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh nhà hàng khi muốn tiến hành hoạt động kinh doanh nhượng quyền cần chú trọng đến việc phát triển thương hiệu, thiết lập tính chuẩn mực và đồng bộ cho mô hình kinh doanh từ việc chọn lựa mặt bằng, thiết kế bố trí nhà hàng đến việc đào tạo nhân viên, chế biến món ăn thức uống đặc biệt là các món ăn “đặc sản” truyền thống mang nét đặc trưng riêng của xứ Huế, phục vụ khách hàng; từ các logo, biển quảng cáo đến đồng phục nhân viên, các vật dụng trong nhà hàng,...

ngay từ những bước đi đầu tiên trước khi bắt đầu nhượng quyền.

3.3.2. Đối với bên nhận quyền

(i) Kinh doanh nhà hàng là một ngành kinh doanh nhạy cảm, nên các doanh nghiệp nhận quyền cần phải xem xét, tìm hiểu kỹ xem sản phẩm định mua nhượng quyền có phù hợp với văn hoá, khẩu vị, sở thích của thị trường địa phương hay không.

(ii) Cần chủ động hơn trong việc tìm kiếm, tiếp cận các kinh nghiệm, kiến thức, pháp luật, các cơ hội hợp tác trong lĩnh vực nhượng quyền thương mại và tuân thủ các quy định của pháp luật về nhượng quyền thương mại. Có chiến lược xây dựng thương hiệu và hệ thống kinh doanh được tổ chức khoa học, hợp lý, hiệu quả và mang tính đặc thù.

(iii) Muốn đạt được hiệu quả trong nhượng quyền thương mại trong kinh doanh nhà hàng, các doanh nghiệp cần lựa chọn được đối tác làm ăn là các thương hiệu có uy tín, đủ sức hấp dẫn, không thua lỗ và phải phân tích, đánh giá được xu hướng tiêu dùng để đạt được hiệu quả kinh doanh tốt.

(iv) Tăng cường công tác đào tạo, nâng cao chất lượng nguồn nhân lực tham gia hoạt động nhượng quyền thương mại, qua đó các triết lý kinh doanh từ bên nhượng quyền mới được chuyển giao trọn vẹn cho bên nhượng quyền. Việc đào tạo cũng là cơ hội để cả bên nhượng quyền và nhận quyền tăng sự hiểu biết lẫn nhau, cùng duy trì và phát triển hệ thống nhượng quyền.

3.3.3. Về phía cơ quan quản lý nhà nước

(i) Cần sớm hoàn thiện hành lang pháp lý đối với hoạt động nhượng quyền thương mại, phù hợp với các cam kết hội nhập mà Việt Nam đang tham gia. Cần ban hành các quy định quản lý chặt chẽ và hiệu quả, như: Quy định về việc kiểm tra, cụ thể hóa các biện pháp chế tài đối với trường hợp vi phạm pháp luật về nhượng quyền thương mại.

(ii) Một trong những hạn chế của các doanh nghiệp là sự thiếu hiểu biết về các kênh thông tin của phương thức kinh doanh nhượng quyền thương mại. Chính vì vậy, cơ quan nhà nước quản lý về kinh tế cần thiết lập nhiều kênh thông tin để tạo được sự phối hợp nhuần nhuyễn giữa cơ quan quản lý và các doanh nghiệp, giúp cho các doanh nghiệp có thể nắm bắt được các quy định của pháp luật.

(iii) Hoạt động kinh doanh nhượng quyền thương mại trong lĩnh vực kinh doanh nhà hàng vẫn chưa có nhiều nổi bật, đặc biệt là chưa có một doanh nghiệp nào tiến hành đăng ký kinh doanh nhượng quyền trong lĩnh vực này. Vì vậy rất cần sự hỗ trợ, khuyến khích của cơ quan Nhà nước trong việc phát triển loại hình kinh doanh đặc thù này. Để thực hiện điều này, cơ quan nhà nước cần có các chính sách xúc tiến, tư vấn hỗ trợ mà trước mắt là cần tập

trung phát triển thương hiệu cho các cơ sở kinh doanh trong lĩnh vực này.

(iv) Cần đẩy mạnh cải cách hành chính, tạo thuận lợi đầu tư kinh doanh. Bên cạnh đó, đẩy mạnh cung cấp thông tin thị trường trọng tâm, tạo điều kiện cho doanh nghiệp tham gia các hội nghị xúc tiến, ưu đãi về vốn để doanh nghiệp trong nước, tạo dựng thương hiệu và thị trường ra bên ngoài; Đẩy mạnh tuyên truyền và phổ biến pháp luật về nhượng quyền thương mại. Có cơ chế, chính sách để ngân hàng thương mại hỗ trợ cho các bên nhượng và nhận nhượng quyền thương mại thông qua việc cung cấp tín dụng có bảo lãnh hoặc thế chấp thương hiệu, thế chấp tài sản tự có.

Kết luận chương 3

Nhượng quyền thương mại là một hoạt động kinh doanh không mới trong nền kinh tế hiện nay. Những năm gần đây nhượng quyền thương mại được du nhập, phát triển nhanh và trở thành một trong những giải pháp kinh doanh mới đối với thương nhân Việt Nam, nhất là những mô hình kinh doanh vừa và nhỏ. Mặc dù Việt Nam đã xây dựng được hệ thống các văn bản quy phạm pháp luật điều chỉnh quan hệ phát sinh trong lĩnh vực này, tạo hành pháp lý vững chắc từ đó thúc đẩy kinh doanh nhượng quyền thương mại nói chung và nhượng quyền thương mại trong lĩnh vực kinh doanh nhà hàng ngày càng phát triển mạnh mẽ trong tương lai.

Tuy nhiên hệ thống pháp luật cũng còn tồn tại một số bất cập, thiếu sót, vì vậy nội dung này của công trình đã đề xuất được các giải pháp hoàn thiện pháp luật và nâng cao hiệu quả thực thi pháp luật về nhượng quyền thương mại trong lĩnh vực kinh doanh nhà hàng. Các giải pháp giúp nhà lập pháp có kênh tham khảo trong hoàn thiện pháp luật về nhượng quyền thương mại thời gian tới. Đối với các thương nhân nhượng quyền thương mại trong kinh doanh nhà hàng có cách nhìn đầy đủ và cụ thể về những tồn tại, bất cập từ đó vận dụng các giải pháp được đề xuất để nâng cao hiệu quả nhượng quyền thương mại trong hoạt động kinh doanh của mình.

KẾT LUẬN

Với sự phát triển mạnh mẽ của thương mại và để đáp ứng nhu cầu chính đáng đó, nhiều thương nhân kinh doanh đã ra đời, phát triển rộng rãi và mang lại nhiều hiệu quả kinh tế cao cho những người hoạt động kinh doanh, trong đó có nhượng quyền thương mại. Mặc dù, hệ thống pháp luật quản lý, hướng dẫn thực hiện hoạt động nhượng quyền thương mại nói chung và nhượng quyền thương mại trong lĩnh vực kinh doanh nhà hàng nói riêng tại Việt Nam đã cơ bản được hoàn thiện. Tuy nhiên, các quy định này vẫn còn nhiều vướng mắc và thiếu sót gây nên các trở ngại, vướng mắc cho các cơ quan quản lý cũng như các doanh nghiệp khi tham gia vào hoạt động này. Vì vậy, với mục tiêu đề xuất các giải pháp hoàn thiện pháp luật về nâng cao hiệu quả thực thi pháp luật về nhượng quyền thương mại trong kinh doanh nhà hàng, công trình nghiên cứu đã tập trung làm rõ các nội dung sau đây:

(i) Làm rõ được những vấn đề lý luận về nhượng quyền thương mại trong lĩnh vực kinh doanh nhà hàng, như xây dựng được khái niệm và đặc điểm của phương thức kinh doanh nhượng quyền thương mại trong lĩnh vực kinh doanh nhà hàng; Làm rõ các hình thức nhượng quyền thương mại trong lĩnh vực kinh doanh nhà hàng, v.v.

(ii) Làm rõ được một số vấn đề lý luận pháp luật điều chỉnh nhượng quyền thương mại trong lĩnh vực kinh doanh nhà hàng.

(iii) Đánh giá được thực trạng pháp luật và thực tiễn thực thi pháp luật về nhượng quyền thương mại trong lĩnh vực kinh doanh nhà hàng.

(iv) Đề xuất được một số giải pháp hoàn thiện và nâng cao hiệu quả thực thi pháp luật về nhượng quyền thương mại trong lĩnh vực kinh doanh nhà hàng.

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

I. Văn bản pháp luật:

1. Quốc hội (2005), Luật thương mại.
2. Quốc hội (2015), Bộ luật dân sự.
3. Quốc hội (2010), Luật An toàn thực phẩm.
4. Chính phủ (1998 - 1999), Thông tư số 1254/1999/TT-BKHCCNMT ngày 12/07/1999 Hướng dẫn thực hiện nghị định 45/1998/ NĐ-CP ngày 1/7/1998 về chuyển giao công nghệ.
5. Chính phủ (2006), Nghị định số 35/2006/NĐ - CP của Chính phủ ban hành ngày 31/03/2006 quy định chi tiết luật thương mại về hoạt động nhượng quyền thương mại.
6. Chính phủ (2011), Nghị định số 120/2011/NĐ-CP để hướng dẫn, sửa đổi một số vấn đề liên quan đến hoạt động nhượng quyền thương mại.
7. Chính phủ (2018), Nghị định số 08/2018/NĐ-CP về sửa đổi Nghị định liên quan đến điều kiện đầu tư kinh doanh thuộc phạm vi quản lý nhà nước của Bộ Công thương.
8. Bộ Thương mại (2009), Thông tư số 09/2006/TT-BTM ngày 25/5/2006 của Bộ Thương mại hướng dẫn đăng ký hoạt động nhượng quyền thương mại.
9. Bộ Y tế (2014), Thông tư số 47/2014/TT-BYT ngày 11 tháng 12 năm 2014 của Bộ Y tế hướng dẫn quản lý an toàn thực phẩm đối với cơ sở kinh doanh dịch vụ ăn uống;
10. Chính Phủ (2007), Nghị định số 39/2007/NĐ-CP ngày 16 tháng 3 năm 2007 về hoạt động thương mại một cách độc lập thường xuyên không phải đăng ký kinh doanh.
11. Chính Phủ, (2013), Nghị định số 185/2013/NĐ-CP quy định xử phạt vi phạm hành chính trong hoạt động thương mại, sản xuất, buôn bán hàng giả, hàng cấm và bảo vệ quyền lợi người tiêu dung.

II. Công trình nghiên cứu, trao đổi

12. Andrew Terry, *Global Trends in Franchise Regulation and the Australian Experience: Lessons for New Zealand*". New South Wales, Sydney, Australia.
13. Bùi Ngọc Cường (2007), "*Hoàn thiện khung pháp lý về nhượng quyền thương mại*", Tạp chí nghiên cứu lập pháp số 103/2007.
14. Trương Thị Thùy Ninh (2021), "*Đẩy mạnh hoạt động nhượng quyền thương mại tại Việt Nam*", Tạp chí tài chính kỳ 2 tháng 11/2020.

tapchitaichinh.vn/day-manh-hoat-dong-nhuong-quyen-thuong-mai-tai-viet-nam.html, truy cập ngày 26/3/2023.

15. DCORP, “*Bốn hình thức kinh doanh nhượng quyền nhà hàng*”, <https://www.dcorp.com.vn/4-hinh-thuc-kinh-doanh-nhuong-quyen-nha-hang/>, truy cập ngày 02/03/2022.

16. Jean-Marie Leloup (1996), Luật quốc tế về doanh nghiệp, Nxb Thống kê, Thành phố Hồ Chí Minh

17. Vietnamese, “*Thực tiễn áp dụng nhượng quyền thương mại tại Việt Nam*”. <https://sanmuabandoanhnghiep.vn/article/thuc-tien-ap-dung-nhuong-quyen-thuong-mai-tai-viet-nam-160.html>. Truy cập ngày 21/3/2023

III. Các website

18. <http://franchise.org/franchiseesecondary.aspx?id=52625> truy cập ngày 25/2/2022.

19. <http://www.franchise.org.au/what-is-franchising-.html>, truy cập ngày 25/02/2022.

20. <https://www.hoteljob.vn/tin-tuc/nha-hang-la-gi-phan-loai-nha-hang-ban-can-biet>, truy cập ngày 25/02/2022.