

THỰC TIỄN GIẢI QUYẾT TRANH CHẤP VỀ HỢP ĐỒNG NHƯỢNG QUYỀN THƯƠNG MẠI TẠI TÒA ÁN

TS NGUYỄN HẢI AN

Trường Đại học Luật TP. Hồ Chí Minh

Ho Chi Minh City University of Law

Email: nhaian@hcmulaw.edu.vn

Tóm tắt

Bài viết tập trung nghiên cứu thực trạng pháp luật về hợp đồng nhượng quyền thương mại, thông qua thực tiễn giải quyết tranh chấp về hợp đồng nhượng quyền thương mại tại Tòa án để từ đó đề xuất các giải pháp hoàn thiện Luật Thương mại năm 2005 và các văn bản quy phạm pháp luật liên quan đến hoạt động nhượng quyền.

Từ khóa: quyền thương mại, nhượng quyền thương mại, hợp đồng nhượng quyền thương mại, bên nhận quyền, bên nhượng quyền

Abstract

The article focuses on the current legal status of franchise contracts by examining court decisions resolving disputes over franchise contracts, thereby proposing solutions to improve the 2005 Commercial Law and related legal documents governing franchising activities.

Keywords: commercial rights, franchise, franchise contract, franchisee, franchisor

DOI: <https://doi.org/10.70236/khplvn.516>

Ngày nhận bài: 09/6/2025

Ngày duyệt đăng: 16/12/2025

Thuật ngữ gắn với nhượng quyền thương mại (NQTM) lần đầu tiên được ghi nhận là “Hợp đồng cấp phép đặc quyền kinh doanh”.¹ Tiếp đó, quy định chi tiết về chuyển giao công nghệ cũng đề cập hoạt động cấp phép đặc quyền kinh doanh; trong đó “bên nhận sử dụng tên thương mại, nhãn hiệu hàng hóa và bí quyết của bên giao để tiến hành hoạt động trong lĩnh vực dịch vụ thương mại”.² Đến Luật Thương mại năm 2005, khái niệm NQTM và hợp đồng NQTM được thừa nhận và sau đó được hướng dẫn thi hành tại Nghị định số 35/2006/NĐ-CP ngày 31/03/2006 của Chính phủ quy định chi tiết Luật Thương mại về hoạt động NQTM, Nghị định số 08/2018/NĐ-CP ngày 15/01/2018 của Chính phủ sửa đổi một số nghị định liên quan đến điều kiện đầu tư kinh doanh thuộc phạm vi quản lý nhà nước của Bộ Công Thương. Hoạt động NQTM có tính chất đặc thù nên chịu sự điều chỉnh của nhiều luật có liên quan như: Luật Sở hữu trí tuệ, Luật Chuyển giao công nghệ, Luật Cạnh tranh, Luật Đầu tư... với khung pháp lý cho hoạt động NQTM đã được hình thành, nhưng còn rất sơ sài. Thực tiễn giải quyết tranh chấp về hợp đồng NQTM tại Tòa án nhân dân các cấp tuy không nhiều, nhưng đã gặp không ít những khó khăn vướng mắc, bất cập nên cần được nghiên cứu, đánh giá và đưa ra những giải pháp hoàn thiện pháp luật. Trong bài viết, tác giả tập trung nghiên cứu những nội dung cơ bản của hợp đồng NQTM như: đối tượng của hợp đồng, chủ thể của hợp đồng, điều kiện đối với bên nhượng quyền.

1. Đối tượng của hợp đồng nhượng quyền thương mại

Nhượng quyền thương mại được hiểu 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

1 Mục 4.1.1 Thông tư số 1254/1999/TT-BKHCNMT ngày 12/7/1999 của Bộ Khoa học công nghệ và Môi trường.

2 Khoản 6 Điều 4 Nghị định số 11/2005/NĐ-CP ngày 02/02/2005 của Chính phủ.

hàng hóa, cung ứng dịch vụ theo các điều kiện: (i) Việc mua bán hàng hóa, 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 hóa, tên thương mại, bí quyết kinh doanh, khẩu hiệu kinh doanh, biểu tượng kinh doanh, quảng cáo của bên nhượng quyền; (ii) Bên nhượng quyền có quyền kiểm soát và trợ giúp cho bên nhận quyền trong việc điều hành công việc kinh doanh.³ Mặc dù, “Hiện nay, pháp luật Việt Nam chưa đưa ra một định nghĩa chính thức nào về hợp đồng NQTM. Tuy nhiên, về cơ bản, định nghĩa hợp đồng NQTM đã được phản ánh thông qua khái niệm về hoạt động NQTM được quy định tại Điều 284 Luật Thương mại năm 2005.⁴

Tiếp đó, quyền thương mại được giải thích bao gồm một, một số hoặc toàn bộ các quyền sau đây: Quyền được Bên nhượng quyền cho phép và yêu cầu Bên nhận quyền tự mình tiến hành công việc kinh doanh cung cấp hàng hóa hoặc dịch vụ theo một hệ thống do Bên nhượng quyền quy định và được gắn với nhãn hiệu hàng hóa, tên thương mại, khẩu hiệu kinh doanh, biểu tượng kinh doanh, quảng cáo của Bên nhượng quyền.⁵ Có thể thừa nhận đối tượng của NQTM hay đối tượng được chuyển giao trong hợp đồng NQTM là quyền thương mại thuộc sở hữu của bên nhượng quyền, bao gồm một tập hợp các yếu tố sở hữu trí tuệ và các yếu tố khác tích hợp lại thành một chỉnh thể thống nhất không thể tách rời nhằm tiến hành hoạt động kinh doanh dưới một hệ thống nhận diện thương mại độc đáo, riêng biệt.⁶ Chính vì lẽ đó, hợp đồng NQTM dễ bị nhầm với hợp đồng chuyển quyền sử dụng nhãn hiệu. Tác giả xin nêu ví dụ hai vụ án cụ thể để so sánh nhằm tìm ra đối tượng của hợp đồng NQTM.

Ví dụ thứ nhất: Ngày 07/12/2021, bà Shin M có ký kết Hợp đồng hợp tác với Công ty TNHH cung ứng P. Thời hạn hợp tác là 05 năm kể từ ngày ký kết hợp đồng. Theo thỏa thuận trong hợp đồng, bà Shin M giữ vai trò là nhà đầu tư toàn bộ nguồn tài chính (bao gồm chi phí sử dụng thương hiệu, chi phí thuê mặt bằng, chi phí thi công xây dựng cửa hàng, chi phí mua sắm trang thiết bị...) để kinh doanh của hàng đồ uống. Công ty giữ vai trò là đối tác cung cấp quyền sử dụng nhãn hiệu “PASSIO COFFEE”, thay mặt bà Shin M tìm kiếm đơn vị thiết kế và giám sát việc xây dựng, trực tiếp ký kết hợp đồng thuê mặt bằng, chuyển giao bí quyết pha chế đồ uống, cử người đại diện theo ủy quyền để quản lý và điều hành hoạt động kinh doanh của hàng nhưng phải tham khảo ý kiến của bà Shin M trước khi có bất kỳ quyết định nào làm thiệt hại cho bà Shin M. Công ty có nhiệm vụ minh bạch trong quản lý kinh doanh và định kỳ vào ngày 10 dương lịch hàng tháng phải gửi báo cáo bằng văn bản cho bà Shin M về doanh thu của cửa hàng để làm căn cứ phân chia lợi nhuận... Thực hiện thỏa thuận trong Hợp đồng, bà Shin M đã chuyển khoản cho Công ty, cụ thể: ngày 20/12/2021, chuyển số tiền 300.000.000đ; ngày 07/01/2022, chuyển số tiền 126.000.000đ, ngày 17/01/2022 và ngày 25/01/2022, chuyển số tiền 400.000.000đ và 350.000.000đ. Do quá trình *set-up* (thiết lập) thi công của hàng,

3 Điều 284 Luật Thương mại năm 2005.

4 Trường Đại học Luật Hà Nội, *Giáo trình Luật Thương mại* - tập II, Nxb. Tư pháp, 2020, tr. 224.

5 Điểm a khoản 6 Điều 3 Nghị định số 35/2006/NĐ-CP ngày 31/3/2006 của Chính phủ quy định chi tiết Luật Thương mại năm 2005 về hoạt động NQTM.

6 Đỗ Phương Thảo, *Hoàn thiện pháp luật về đối tượng chuyển giao trong hợp đồng nhượng quyền thương mại*, Luận án Tiến sĩ luật học, Trường Đại học Luật Hà Nội, 2020, tr. 54.

phía Công ty đã tự ý quyết định thi công các hạng mục nằm ngoài phạm vi dự toán ban đầu khi chưa có sự đồng ý của bà Shin M làm phát sinh các chi phí đầu tư như tiền cọc mặt bằng thuê ngoài, tiền phát sinh mua trang thiết bị máy móc. Công ty không cung cấp được chính xác các hóa đơn chứng từ cho các hạng mục công việc đã thi công, trang thiết bị máy móc đã mua, Công ty liên tục chậm trễ về việc gửi báo cáo tình hình hoạt động kinh doanh của cửa hàng. Vì vậy, bà Shin M yêu cầu chấm dứt hợp đồng trước thời hạn và yêu cầu Công ty P hoàn trả cho bà các chi phí đầu tư mà bà đã bỏ ra.

Tòa án cấp sơ thẩm quyết định: “Chấp nhận yêu cầu khởi kiện của Nguyên đơn Bà Shin M. Buộc Công ty TNHH cung ứng P phải trả ngay một lần cho bà Shin M số tiền 966.000.000đ theo Hợp đồng hợp tác kinh doanh số: 29112021/HĐHTKD/P-ShinMyungeun ngày 07/12/2021.”⁷

Vụ án trên cho thấy, việc ký hợp đồng giữa bà Shin M với Công ty TNHH cung ứng P là tự nguyện, phù hợp quy định của pháp luật, bà Shin M giữ vai trò là nhà đầu tư toàn bộ nguồn tài chính (bao gồm chi phí sử dụng thương hiệu, chi phí thuê mặt bằng, chi phí thi công xây dựng cửa hàng, chi phí mua sắm trang thiết bị...) để kinh doanh cửa hàng đồ uống, Công ty P là bên vi phạm nghĩa vụ thỏa thuận trong hợp đồng phát triển quyền thương mại. Trước khi khởi kiện, bà Shin M đã nhiều lần gửi thông báo Công ty P vi phạm nghĩa vụ cam kết trong hợp đồng. Pháp luật quy định: “Hợp đồng phát triển quyền thương mại là hợp đồng nhượng quyền thương mại theo đó Bên nhượng quyền cấp cho Bên nhận quyền được phép thành lập nhiều hơn một cơ sở của mình để kinh doanh theo phương thức nhượng quyền thương mại trong phạm vi một khu vực địa lý nhất định”.⁸ Như vậy, hợp đồng phát triển quyền thương mại được hiểu là hợp đồng NQTM mà đối tượng của hợp đồng là quyền thương mại do bên nhượng quyền cấp cho bên nhận quyền được phép thành lập một cơ sở kinh doanh khác của mình để kinh doanh theo phương thức NQTM.

Ví dụ thứ 2: Thương hiệu, nhãn hiệu “C” theo Giấy chứng nhận đăng ký nhãn hiệu hàng hóa số 78292 do Cục Sở hữu trí tuệ - Bộ Khoa học và Công nghệ cấp theo Quyết định số 331/QĐ - SHTT ngày 08/01/2007 cho Công ty C. Ngày 25/6/2010, Công ty N, tiền thân là công ty thành viên của Công ty C và Công ty C ký Hợp đồng số 626/HĐNQ về việc nhượng quyền sử dụng thương hiệu. Theo hợp đồng, Công ty N phải trả Công ty C phí sử dụng thương hiệu là 4.800.000.000 đồng. Công ty N được tạm giữ 10% nên phải thanh toán 4.320.000.000 đồng. Công ty N thanh toán được 1.500.000.000 đồng và còn nợ số tiền là 2.820.000.000 đồng. Sau khi Công ty N được cổ phần hóa, Công ty C là cổ đông của Công ty N, đến năm 2016, thì Công ty C thoái toàn bộ vốn tại Công ty N. Theo các nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông Công ty N, tổng số tiền cổ tức Công ty C được hưởng từ năm 2010 đến 2013 là 6.090.000.000 đồng. Công ty N đã chi trả 3.730.000.000 đồng. Công ty C yêu cầu Tòa án buộc Công ty N phải trả cho Công ty C số tiền 4.896.289.000 đồng, trong đó, nợ tiền gốc là 1.500.000.000 đồng, nợ tiền lãi chậm thanh toán tính đến ngày xét xử 10/7/2019 là 3.396.289.000 đồng.

7 Bản án dân sự số 404/2023/DS-ST ngày 7/9/2023 của Tòa án nhân dân Quận 1, TP. Hồ Chí Minh.

8 Khoản 8 Điều 3 Nghị định số 35/2006/NĐ-CP ngày 31/3/2006 và Điều 8 Nghị định số 08/2018/NĐ-CP ngày 15/01/2018 của Chính phủ.

Tòa án cấp sơ thẩm quyết định: Chấp nhận một phần yêu cầu khởi kiện về việc “Tranh chấp hợp đồng chuyển nhượng quyền sử dụng thương hiệu và tranh chấp giữa thành viên công ty với công ty về việc trả cổ tức” giữa nguyên đơn là Công ty C đối với bị đơn là Công ty N. Buộc Công ty N phải trả cho Công ty C số tiền là 1.746.986.301 đồng, trong đó nợ gốc là 1.500.000.000 đồng và nợ lãi chậm thanh toán là 246.986.301 đồng.⁹

Như vậy, Công ty N và Công ty C ký kết và thực hiện Hợp đồng ngày 25/06/2010 về việc nhượng quyền sử dụng thương hiệu, nhãn hiệu “C” theo Giấy chứng nhận đăng ký nhãn hiệu hàng hóa số 78292 do Cục Sở hữu trí tuệ – Bộ Khoa học và Công nghệ cấp theo Quyết định số 331/QĐ – SHTT ngày 08/01/2007 cho Công ty C. Các bên xác nhận hợp đồng có hiệu lực pháp luật, không tranh chấp về thủ tục đăng ký nhượng quyền thương mại, đăng ký hợp đồng chuyển giao quyền sở hữu công nghiệp. Công ty N thừa nhận nợ gốc phát sinh từ hợp đồng này là 2.820.000.000 đồng. Đến ngày 13/6/2017, Công ty N trả được số tiền 1.549.207.009 đồng, còn nợ là: 1.270.792.991 đồng.

Nếu như trong hợp đồng chuyển giao quyền sử dụng nhãn hiệu, các bên nhận chuyển giao hướng tới là sử dụng nhãn hiệu hàng hóa, dịch vụ, thì trong hoạt động NQTM, mục tiêu mà các bên hướng tới là nắm giữ và vận hành một hệ thống kinh doanh, trong đó sử dụng nhãn hiệu hàng hóa, dịch vụ cũng như các đối tượng khác chỉ là một bộ phận cấu thành giúp các bên đạt được mục đích của việc NQTM.¹⁰ Đương nhiên, trong hợp đồng NQTM có chuyển giao quyền sử dụng nhãn hiệu. Song hợp đồng NQTM là một loại hợp đồng có nhiều nét tương đồng, dễ gây nhầm lẫn với nhiều loại hợp đồng khác như li-xăng, chuyển giao công nghệ, đại lý... Do đó, không có một khái niệm chính thức, rõ ràng về hợp đồng NQTM sẽ khiến cho việc áp dụng pháp luật trở nên khó khăn, thiếu minh bạch như: bị từ chối đăng ký NQTM, các doanh nghiệp lách luật bằng cách ký kết “hợp đồng đại lý” với đối tác.¹¹

Với các quy định nêu trên, việc mua bán hàng hóa, 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 hóa, tên thương mại, bí quyết kinh doanh, khẩu hiệu kinh doanh, biểu tượng kinh doanh, quảng cáo của bên nhượng quyền là các yếu tố sở hữu trí tuệ. Tuy nhiên, nội dung của đối tượng chuyển giao trong quan hệ nhượng quyền theo quy định của pháp luật Việt Nam hiện nay chưa bao hàm đầy đủ các quyền sở hữu trí tuệ, đối tượng của quyền sở hữu trí tuệ và các yếu tố sở hữu trí tuệ khác.¹² Tác giả đồng tình với ý kiến cho rằng: “Bản chất của quan hệ NQTM là các bên cùng kinh doanh dưới một nhãn hiệu hoặc tên thương mại, hoặc có liên quan đến việc chuyển giao quyền sở hữu công nghiệp như sáng chế, kiểu dáng công nghiệp, thiết kế bố trí mạch tích hợp bán dẫn, nhãn hiệu, tên thương mại, chỉ dẫn

9 Bản án kinh doanh, thương mại số 06/2019/KDTM-ST ngày 10/7/2019 của Tòa án nhân dân thành phố Đà Nẵng.

10 Nguyễn Thanh Tùng, *Chuyển giao quyền sử dụng nhãn hiệu theo pháp luật Việt Nam*, Luận án Tiến sĩ luật học, Trường Đại học Luật Hà Nội, 2023, tr. 79.

11 Phạm Phương Thảo, *Pháp luật về nhượng quyền thương mại trong xu thế hội nhập và thực tiễn áp dụng tại Việt Nam*, Luận văn Thạc sĩ luật học, Trường Đại học Luật Hà Nội, 2019, tr. 50 – 51.

12 Đỗ Phương Thảo, *Hoàn thiện pháp luật về đối tượng chuyển giao trong hợp đồng nhượng quyền thương mại*, Luận án Tiến sĩ luật học, Trường Đại học Luật Hà Nội, 2020, tr. 105.

địa lý, bí mật kinh doanh và quyền chống cạnh tranh không lành mạnh và những yếu tố khác...”.¹³

Bộ quy tắc đạo đức của châu Âu về NQTM có đưa ra khái niệm: “Hợp đồng NQTM là một thỏa thuận, trong đó, một bên là bên nhượng quyền cấp phép cho một bên khác là bên nhận quyền khả năng khai thác một “quyền thương mại” nhằm mục đích xúc tiến thương mại đối với một loại sản phẩm hoặc dịch vụ đặc thù để đổi lại một khoản thu tài chính. Hợp đồng này phải quy định những nghĩa vụ tối thiểu của các bên, liên quan tới: (i) Việc sử dụng tên thông thường hoặc dấu hiệu của cửa hàng hoặc một cách thức chung; (ii) Việc trao đổi công nghệ giữa bên nhượng quyền và bên nhận quyền; (iii) Việc tiếp tục thực hiện của bên nhượng quyền đối với bên nhận quyền trong việc trợ giúp, hỗ trợ thương mại cũng như kỹ thuật trong suốt thời gian hợp đồng nhượng quyền thương mại còn hiệu lực”.¹⁴ Từ phân tích trên, tác giả kiến nghị sửa đổi, bổ sung Điều 284 Luật Thương mại năm 2005 và điểm a khoản 6 Điều 3 Nghị định số 35/2006/NĐ-CP về đối tượng hợp đồng NQTM là quyền thương mại như sau: Quyền thương mại là quyền được bên nhượng quyền cho phép và yêu cầu bên nhận quyền tự mình tiến hành cách thức tổ chức công việc kinh doanh cung cấp hàng hóa hoặc dịch vụ theo một hệ thống do bên nhượng quyền quy định và được gắn với các đối tượng của quyền sở hữu trí tuệ của bên nhượng quyền theo pháp luật về sở hữu trí tuệ.

2. Chủ thể của hợp đồng nhượng quyền thương mại

Luật Thương mại năm 2005 giải thích: “Thương nhân bao gồm tổ chức kinh tế được thành lập hợp pháp, cá nhân hoạt động thương mại một cách độc lập, thường xuyên và có đăng ký kinh doanh”.¹⁵ Đồng thời, các bên tham gia hợp đồng NQTM được hướng dẫn: “Bên nhượng quyền” là thương nhân cấp quyền thương mại, bao gồm cả Bên nhượng quyền thứ cấp trong mối quan hệ với Bên nhận quyền thứ cấp. “Bên nhận quyền” là thương nhân được nhận quyền thương mại, bao gồm cả Bên nhận quyền thứ cấp trong mối quan hệ với Bên nhượng quyền thứ cấp”.¹⁶ Bên cạnh đó, thương nhân được phép cấp quyền thương mại khi đáp ứng đủ các điều kiện trong đó có điều kiện đối với bên nhượng quyền “đã đăng ký hoạt động nhượng quyền thương mại với cơ quan có thẩm quyền theo quy định tại Điều 18 của Nghị định này”.¹⁷ Còn điều kiện đối với bên nhận quyền: “Thương nhân được phép nhận quyền thương mại khi có đăng ký kinh doanh ngành nghề phù hợp với đối tượng của quyền thương mại”.¹⁸ Bộ luật Tố tụng dân sự năm 2015 quy định những tranh chấp về kinh doanh, thương mại thuộc thẩm quyền giải quyết của Tòa án có “Tranh chấp phát sinh trong hoạt động kinh doanh, thương mại giữa cá nhân, tổ chức có đăng ký

13 Nguyễn Đức Vũ, “Thẩm quyền giải quyết tranh chấp liên quan đến hợp đồng nhượng quyền thương mại từ thực tiễn xét xử tại Tòa án”, *Tạp chí Dân chủ và Pháp luật*, kỳ 1, số 382, 2023, <https://danchuphapluat.vn/tham-quyen-giai-quyet-tranh-chap-lien-quan-den-hop-dong-nhuong-quyen-thuong-mai-tu-thuc-tien-xet-xu-tai-toa-an>, truy cập ngày 8/5/2025.

14 European Franchise Federation, Article 1 of The European Code of Ethics for Franchising, 2016, <https://www.aefranquicia.es/wp-content/uploads/2018/05/EUROPEAN-CODE-OF-ETHICS-FOR-FRANCHISING-NATIONAL-ANNEXES.pdf>, truy cập ngày 9/5/2025.

15 Khoản 1 Điều 6 Luật Thương mại năm 2005.

16 Khoản 1, khoản 2 Điều 3 Nghị định số 35/2006/NĐ-CP.

17 Khoản 2 Điều 5 Nghị định số 35/2006/NĐ-CP.

18 Điều 5 Nghị định số 35/2006/NĐ-CP.

kinh doanh với nhau và đều có mục đích lợi nhuận”.¹⁹ Do đó, chủ thể của hợp đồng NQTM phải là thương nhân có đăng ký kinh doanh, đều có mục đích lợi nhuận. Tác giả xin nêu ví dụ cụ thể về xác định tư cách chủ thể trong hợp đồng NQTM như sau:

Nguyên đơn bà Võ Hồng H trình bày: Theo Hợp đồng giao quyền kinh doanh ký kết ngày 01/8/2017 giữa bà Võ Hồng H và ông Nguyễn Thành L, thì ông L còn nợ bà một số tiền như sau: tiền giao quyền kinh doanh theo hợp đồng từ tháng 4/2018 đến tháng 9/2018, mỗi tháng là 30.000.000 đồng, nhưng ông L chỉ mới thanh toán mỗi tháng 20.000.000 đồng nên còn nợ 60.000.000 đồng và từ tháng 10 đến tháng 12-2018 chưa thanh toán nên còn nợ 90.000.000 đồng, tổng cộng là 150.000.000 đồng; tiền điện sử dụng từ tháng 01-2018 đến tháng 12-2018 là 64.641.668 đồng; tiền nước máy sử dụng từ tháng 01-2018 đến tháng 12-2018 là 12.110.000 đồng. Tổng cộng các khoản nợ là 226.751.668 đồng.

Bị đơn ông Nguyễn Thành L trình bày: Ông thống nhất về hợp đồng giao quyền kinh doanh ngày 01/8/2017 được xác lập giữa ông và bà Võ Hồng H. Ông chấp nhận một phần yêu cầu khởi kiện của bà H là còn nợ bà H tiền giao quyền kinh doanh là 30.000.000 đồng, tiền điện sử dụng từ tháng 01/2018 đến tháng 12/2018 là 64.641.668 đồng, tiền nước sử dụng từ tháng 01/2018 đến tháng 12/2018 là 12.110.000 đồng; tổng cộng là 106.751.668 đồng. Tuy nhiên, bà H còn thiếu của ông các khoản sau khi đã trừ chi phí gồm: tiền cọc mặt bằng 01 tháng là 42.675.000 đồng; tiền mặt bán hàng còn lại từ ngày 01/7/2017 đến ngày 03/8/2017 là 166.225.000 đồng; tiền hàng tồn tại thời điểm giao quyền kinh doanh là 62.530.000 đồng; chi phí quà biếu là 82.500.000 đồng; tiền xuất hóa đơn giá trị gia tăng từ tháng 9/2017 đến tháng 10/2018 là 27.051.000 đồng; tiền cung cấp suất ăn cho bệnh viện là 19.716.000 đồng; tổng cộng là 400.697.000 đồng. Ông L có phản tố yêu cầu bà H phải thanh toán cho ông số tiền là 293.945.332 đồng.

Tòa án cấp sơ thẩm đã quyết định: Chấp nhận yêu cầu khởi kiện bà Võ Hồng H. Buộc ông Nguyễn Thành L phải thanh toán cho bà Võ Hồng H các khoản còn nợ theo hợp đồng giao quyền kinh doanh ngày 01/8/2017 với số tiền là 226.751.668 đồng; chấp nhận một phần yêu cầu phản tố của ông Nguyễn Thành L; buộc bà Võ Hồng H phải trả cho ông Nguyễn Thành L tiền cung cấp thức ăn cho bệnh nhân là 19.716.000 đồng; không chấp nhận các yêu cầu phản tố của ông Nguyễn Thành L về tiền cọc mặt bằng 01 tháng, tiền mặt bán hàng còn lại từ ngày 01/7/2017 đến ngày 03/8/2017, tiền hàng tồn tại thời điểm giao quyền kinh doanh, chi phí quà cáp, tiền xuất hóa đơn giá trị gia tăng từ tháng 09/2017 đến tháng 10/2018.²⁰

Trong quá trình giải quyết tranh chấp, Tòa án cấp phúc thẩm đã nhận định: Tranh chấp giữa bà Võ Hồng H và ông Nguyễn Thành L là tranh chấp phát sinh trong hoạt động kinh doanh, thương mại giữa cá nhân với nhau và đều có mục đích lợi nhuận. Tuy nhiên, bà H và ông L đều không có giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh, lẽ ra cấp sơ thẩm phải thụ lý tranh chấp bằng vụ án có quan hệ pháp luật dân sự: “Tranh chấp về hợp đồng hợp tác” được quy định tại Điều 504 Bộ luật Dân sự năm 2015, nhưng cấp sơ thẩm đã xác định quan hệ pháp luật của vụ án là: “Tranh chấp hợp đồng nhượng quyền kinh doanh thực hiện nghĩa vụ theo hợp đồng” và thụ

¹⁹ Khoản 1 Điều 30 BLTTDS năm 2015.

²⁰ Bản án kinh doanh, thương mại sơ thẩm số 51/2019/KDTM-ST ngày 07/10/2019 của Tòa án nhân dân thành phố Q, tỉnh Bình Định.

lý vụ án kinh doanh thương mại là vi phạm quy định tại khoản 1 Điều 30 của Bộ luật Tố tụng dân sự năm 2015. Từ đó quyết định: Chấp nhận kháng cáo của ông Nguyễn Thành L, hủy Bản án kinh doanh thương mại sơ thẩm số: 51/2019/KDTM-ST ngày 07/10/2019 của Tòa án nhân dân thành phố Q.²¹ Như vậy, bà Võ Hồng H và ông Nguyễn Thành L đều chưa phải là thương nhân, hai bên ký kết và thực hiện Hợp đồng giao quyền kinh doanh ngày 01/8/2017 là vi phạm điều kiện có hiệu lực về chủ thể của hợp đồng NQTM.

Lẽ ra, Tòa án các cấp căn cứ vào các quy định nêu trên của Luật Thương mại để xác định hợp đồng NQTM là vô hiệu, nhưng Tòa án cấp sơ thẩm công nhận hợp đồng, còn Tòa án cấp phúc thẩm hủy quyết định của Tòa án cấp sơ thẩm đều là không đúng.

“NQTM là một hoạt động thương mại nhằm mở rộng hệ thống kinh doanh, phân phối hàng hóa, dịch vụ của các thương nhân thông qua việc chia sẻ quyền kinh doanh trên một thương hiệu, bí quyết kinh doanh cho một thương nhân khác”.²² Luật Thương mại năm 2005 hiện hành chỉ quy định: “Hợp đồng nhượng quyền thương mại phải được lập thành văn bản hoặc bằng hình thức khác có giá trị pháp lý tương đương”.²³ Từ phân tích nêu trên, tác giả kiến nghị Luật Thương mại năm 2005 cần có khái niệm hoàn chỉnh về hợp đồng NQTM để xác định chính xác chủ thể của hợp đồng NQTM như sau: Hợp đồng nhượng quyền thương mại là sự thỏa thuận giữa các thương nhân gồm bên nhượng quyền và bên nhận quyền được lập thành văn bản hoặc bằng hình thức khác có giá trị pháp lý tương đương; theo đó, bên nhượng quyền cho phép và yêu cầu bên nhận quyền tự mình tiến hành cách thức tổ chức công việc kinh doanh cung cấp hàng hóa hoặc dịch vụ theo một hệ thống do bên nhượng quyền quy định và được gắn với các đối tượng của quyền sở hữu trí tuệ của bên nhượng quyền theo pháp luật về sở hữu trí tuệ.

3. Điều kiện đối với bên nhượng quyền thương mại

Pháp luật quy định điều kiện đối với bên nhượng quyền là 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. Điều kiện đối với bên nhận quyền là thương nhân được phép nhận quyền thương mại khi có đăng ký kinh doanh ngành nghề phù hợp với đối tượng của quyền thương mại.²⁴ Tuy nhiên, Nghị định số 08/2018/NĐ-CP ngày 15/01/2018 của Chính phủ sửa đổi một số nghị định liên quan đến điều kiện đầu tư kinh doanh thuộc phạm vi quản lý nhà nước của Bộ Công Thương chỉ quy định điều kiện đối với bên nhượng quyền: “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 một năm”.²⁵ Đồng thời, Nghị định này cũng quy định hủy bỏ Điều 6 về điều kiện đối với bên nhận quyền nêu trên, Điều 7 về hàng hóa, dịch vụ được phép kinh doanh nhượng quyền thương mại tại Nghị định số 35/2006/NĐ-CP. Do đó, hợp đồng NQTM chỉ chịu ràng buộc bởi điều kiện đối với bên nhượng quyền. Tác

21 Bản án dân sự phúc thẩm số 51/DS-PT ngày 22/6/2020 của Tòa án nhân dân tỉnh Bình Định.

22 Trường Đại học Luật Hà Nội, *tlđđ*, tr. 214.

23 Điều 285 Luật Thương mại năm 2005.

24 Điều 5, Điều 6 Nghị định số 35/2006/NĐ-CP ngày 31/3/2006 và Điều 8 Nghị định số 08/2018/NĐ-CP ngày 15/01/2018 của Chính phủ.

25 Điều 8 Nghị định số 08/2018/NĐ-CP ngày 15/01/2018 của Chính phủ sửa đổi một số nghị định liên quan đến điều kiện đầu tư kinh doanh thuộc phạm vi quản lý nhà nước của Bộ Công Thương.

giả xin nêu ví dụ về việc Tòa án đã áp dụng điều kiện đối với bên nhượng quyền để giải quyết tranh chấp như sau:

Theo đơn khởi kiện, trình bày của nguyên đơn thì: Hộ kinh doanh hiệu “Trà sữa và Bánh R” được UBND thành phố H cấp Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh ngày 23/11/2018, người đại diện là bà Lê Ngọc D. Bà Lê Ngọc D và bà Hồ Thị Phương A có “Thỏa thuận kinh doanh” sử dụng nhãn hiệu “Trà sữa và Bánh R” tại 46 P, phường T, thành phố H. Vào ngày 25/6/2019, bà D có gửi qua email bà Phương A (phuongaxxx@gmail.com) toàn bộ nội dung dự thảo “Hợp đồng nhượng quyền thương mại”, có nội dung: Bên nhượng quyền (Bên A): Cửa hàng trà bánh R. Bên nhận chuyển nhượng (Bên B): Bà (chưa ghi tên). Phí nhượng quyền: 150.000.000 đồng, thỏa thuận phân chia lợi nhuận (lợi nhuận 150.000.000 đồng mỗi tháng thì không chia cho Bên A, từ 150.000.000 đồng - 200.000.000 đồng thì chia cho A 5% của lợi nhuận, từ 200.000.000 đồng đến 250.000.000 đồng thì chia cho A 6% của lợi nhuận...), phương thức thanh toán: Thanh toán theo hình thức chuyển khoản hoặc tiền mặt. Thời hạn thanh toán, phân chia lợi nhuận từ ngày 05 đến ngày 10 mỗi tháng. Hai bên chưa ký kết hợp đồng nhưng giữa bà D và bà Phương A đã thống nhất sử dụng toàn bộ công thức pha chế, quản lý lao động, trang trí địa điểm và quảng bá nhãn hiệu. Bà Phương A đã chuyển khoản cho bà D 100.000.000 đồng. Việc khai trương và chính thức hoạt động nhãn hiệu “Trà sữa và Bánh R tại 46 P, phường T, thành phố H bắt đầu vào ngày 30/6/2019. Tuy nhiên, bà Phương A đã sử dụng không đúng công thức, cố tình gian dối để đạt lợi nhuận. Ngày 29/7/2019, bà Phương A thông báo công khai không kinh doanh nhãn hiệu “Trà sữa và Bánh R” tại 46 P và tháo gỡ biển hiệu kinh doanh mà không thông báo cho bà D biết. Việc bà Phương A không tuân thủ theo các cam kết đã thỏa thuận khi thực hiện hợp đồng nhượng quyền thương mại làm ảnh hưởng đến quyền và lợi ích hợp pháp của bà D. Vì vậy, bà D khởi kiện đề nghị Tòa án giải quyết: Buộc bà Hồ Thị Phương A thanh toán cho bà Lê Ngọc D số tiền chưa thanh toán theo thỏa thuận để sử dụng nhãn hiệu “Trà sữa và Bánh R” tại 46 P, phường T, thành phố H với số tiền: 50.000.000 đồng. Buộc bà Hồ Thị Phương A phải thanh toán số tiền phân chia lợi nhuận từ ngày 25/6/2019 đến 29/7/2019 là 8.500.000 đồng. Tổng cộng số tiền bà Lê Ngọc D yêu cầu bà Hồ Thị Phương A phải thanh toán là 58.500.000 đồng. Bị đơn bà Hồ Thị Phương A không đồng ý đối với yêu cầu khởi kiện của nguyên đơn. Ngày 01/6/2020, bị đơn bà Phương A có đơn phản tố yêu cầu Tòa án giải quyết tuyên bố Hợp đồng nhượng quyền thương mại vô hiệu; buộc nguyên đơn bà D phải trả lại cho bị đơn số tiền đã nhận 100.000.000 đồng; bồi thường thiệt hại với số tiền 47.718.240 đồng.

Tòa án cấp sơ thẩm và cấp phúc thẩm quyết định: Không chấp nhận yêu cầu khởi kiện của nguyên đơn bà Lê Ngọc D về việc buộc bị đơn bà Hồ Thị Phương A phải thanh toán số tiền 158.500.000 đồng; Chấp nhận một phần yêu cầu phản tố của bị đơn bà Hồ Thị Phương A: Tuyên bố hợp đồng nhượng quyền thương mại hiệu “Trà sữa và Bánh R” xác lập giữa nguyên đơn bà Lê Ngọc D với bị đơn bà Hồ Thị Phương A là vô hiệu; Buộc nguyên đơn bà Lê Ngọc D phải trả lại số tiền 100.000.000 đồng cho bị đơn bà Hồ Thị Phương A. Không chấp nhận yêu cầu phản tố của bị đơn về việc buộc nguyên đơn phải bồi thường thiệt hại với số tiền 47.718.240 đồng.²⁶

26 Bản án kinh doanh, thương mại phúc thẩm số 03/2022/KDTM-PT ngày 21/2/2022 của Tòa án nhân dân cấp cao tại Đà Nẵng.

Như vậy, Hộ kinh doanh hiệu “Trà sữa và Bánh R” được UBND thành phố H cấp Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh ngày 23/11/2018, người đại diện là bà Lê Ngọc D (Bên A) với bà Hồ Thị Phương A (bên B) có thỏa thuận: Bên A cho phép bên B mở một cửa hàng kinh doanh đồ uống và sản phẩm trà sữa mang nhãn hiệu “R”, được quyền sử dụng kiểu dáng, biểu tượng của sản phẩm trà sữa R theo hình ảnh do bên A cung cấp, được sử dụng bí mật kinh doanh của bên A là cách pha chế đồ uống, cách thức hoạt động, các định hướng kinh doanh, quảng cáo, bằng rôn của bên A. Hai bên xác nhận giao dịch qua tin nhắn facebook; đồng thời, bà Hồ Thị Phương A đã chuyển cho bà Lê Ngọc D 02 lần tiền vào các ngày 28/5/2019, 12/6/2019 với tổng số tiền là 100.000.000đ. Ngày 30/6/2019, bà Hồ Thị Phương A khai trương và kinh doanh hiệu Trà sữa và Bánh R tại địa chỉ 46 P, thành phố H. Tòa án các cấp xác định là Hợp đồng nhượng quyền thương mại theo quy định của Luật Thương mại là có căn cứ. Tuy nhiên, kể từ ngày 23/11/2018 Hộ kinh doanh “Trà sữa và Bánh R” được UBND thành phố H cấp Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh, đến ngày 25/8/2019 hai bên nhượng quyền thương mại thì hệ thống kinh doanh của bà Lê Ngọc D hoạt động chưa được 01 năm, nên bên nhượng quyền không đáp ứng đủ điều kiện nhượng quyền thương mại; còn bên nhận quyền không bắt buộc phải có đăng ký kinh doanh ngành nghề phù hợp với đối tượng của quyền thương mại. Vì vậy, Tòa án các cấp xác định hợp đồng NQTM giữa nguyên đơn và bị đơn vô hiệu do vi phạm điều cấm của luật là chính xác.

Như trên đã nêu, thương nhân chỉ 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 nhằm đảm bảo năng lực nhượng quyền của thương nhân về khả năng tài chính, nhân sự để duy trì sự trợ giúp và kiểm soát thường xuyên đối với toàn bộ hệ thống nhượng quyền và cơ sở kinh doanh có khả năng cạnh tranh trên thị trường. Do đó, hệ thống kinh doanh này phải có thời gian khẳng định vị thế trên thị trường để tạo ra một giá trị quyền thương mại; từ đó, gây dựng được niềm tin cho bên nhận quyền. Tuy nhiên, “sự thành bại của một doanh nghiệp khi lựa chọn hình thức nhượng quyền không phụ thuộc vào thời gian hoạt động mà ở khả năng tài chính, khả năng quản lý, số cơ sở trong hệ thống nhượng quyền.... Vì vậy, có thể cho rằng, quy định này đang làm giảm khả năng cạnh tranh của các thương hiệu”.²⁷

Hiệp hội Nhượng quyền thương mại quốc tế (*The International Franchise Association*) đã đưa ra định nghĩa nhượng quyền thương mại như sau: “NQTM là mối quan hệ theo hợp đồng giữa bên giao và bên nhận. Theo đó, bên giao đề xuất hoặc phải duy trì sự quan tâm liên tục tới doanh nghiệp của bên nhận trên các khía cạnh như bí quyết kinh doanh, đào tạo nhân viên. Bên nhận quyền hoạt động dưới nhãn hiệu hàng hóa, phương thức, phương pháp kinh doanh do bên giao sở hữu hoặc kiểm soát và bên nhận quyền đang và sẽ tiến hành đầu tư đáng kể vốn vào doanh nghiệp bằng nguồn lực của mình”.²⁸ Như vậy, mối quan hệ giữa hai bên dựa trên quan hệ hợp đồng, thể hiện sự lệ thuộc và có sự ràng buộc về quyền lợi và nghĩa vụ

27 Đặng Thị Hà, “Một số vấn đề về chủ thể trong hợp đồng NQTM”, *Tạp chí Dân chủ và Pháp luật*, 2020, <https://danchuphapluat.vn/mot-so-van-de-ve-chu-the-trong-hop-dong-nhuong-quyen-thuong-mai>, truy cập ngày 15/5/2025.

28 Bộ nguyên tắc hợp đồng thương mại quốc tế, 2004, <http://www.vietnambranding.com/kien-thuc/tong-quan-thuong-hieu/5401/Mot-so-khai-niem-nhuong-quyen-thuong-mai-tren-the-gioi>, truy cập ngày 15/5/2025.

của từng bên. Bên nhượng quyền có quyền sở hữu và có quyền kiểm soát các quyền sở hữu trí tuệ hoặc công nghệ và phương thức kinh doanh. Còn bên nhận quyền tiến hành kinh doanh trong đó sử dụng các quyền sở hữu trí tuệ hoặc công nghệ và phương thức kinh doanh của bên nhượng quyền. Do đó, điều kiện của bên nhượng quyền chính là giá trị của quyền thương mại thông qua các điều kiện về kinh tế, khả năng quản lý, khả năng tài chính, phương thức kinh doanh của bên nhượng quyền. Vì vậy, nhằm tạo điều kiện cho hoạt động NQTM phát triển, tác giả kiến nghị Luật Thương mại bỏ quy định điều kiện đối với bên nhượng quyền là 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 trong hợp đồng NQTM. Bởi vì, giá trị của quyền thương mại không phụ thuộc vào thời gian hoạt động kinh doanh của bên nhượng quyền mà dựa vào uy tín kinh doanh, quản trị rủi ro của bên nhượng quyền và lợi ích đem lại cho bên nhận quyền. ●

Tài liệu tham khảo

- [1] Bản án dân sự số 404/2023/DS-ST ngày 7/9/2023 của Tòa án nhân dân Quận 1, TP. Hồ Chí Minh [trans: Civil Judgment No. 404/2023/DS-ST dated September 7, 2023 of the People's Court of District 1, Ho Chi Minh City]
- [2] Bản án kinh doanh, thương mại phúc thẩm số 03/2022/KDTM-PT ngày 21/2/2022 của Tòa án nhân dân cấp cao tại Đà Nẵng [trans: Commercial and business appeal judgment No. 03/2022/KDTM-PT dated February 21, 2022 of the High People's Court in Da Nang]
- [3] Bản án kinh doanh, thương mại số 06/2019/KDTM-ST ngày 10/7/2019 của Tòa án nhân dân thành phố Đà Nẵng, [trans: Business and commercial judgment No. 06/2019/KDTM-ST dated July 10, 2019 of the People's Court of Da Nang city]
- [4] Bản án kinh doanh, thương mại sơ thẩm số 51/2019/KDTM-ST ngày 07/10/2019 của Tòa án nhân dân thành phố Q, tỉnh Bình Định [trans: First instance commercial judgment No. 51/2019/KDTM-ST dated October 7, 2019 of the People's Court of Q city, Binh Dinh province]
- [5] Bản án dân sự phúc thẩm số 51/DS-PT ngày 22/6/2020 của Tòa án nhân dân tỉnh Bình Định [trans: Civil Appeal Judgment No. 51/DS-PT dated June 22, 2020 of the People's Court of Binh Dinh Province]
- [6] Đặng Thị Hà, “Một số vấn đề về chủ thể trong hợp đồng nhượng quyền thương mại”, *Tạp chí Dân chủ và Pháp luật*, 2020, [trans: Dang Thi Ha, “Some issues on subjects in franchise contracts”, *Democracy and Law Magazine*, 2020]
- [7] Phạm Phương Thảo, *Pháp luật về nhượng quyền thương mại trong xu thế hội nhập và thực tiễn áp dụng tại Việt Nam*, Luận văn Thạc sĩ luật học, Trường Đại học Luật Hà Nội, 2019 [trans: Pham Phuong Thao, *Law on franchising in the integration trend and practical application in Vietnam*, Master's thesis in Law, Hanoi Law University, 2019]
- [8] Đỗ Phương Thảo, *Hoàn thiện pháp luật về đối tượng chuyển giao trong hợp đồng nhượng quyền thương mại*, Luận án Tiến sĩ luật học, Trường Đại học Luật Hà Nội, 2020 [trans: Do Phuong Thao, *Perfecting the law on transfer subjects in franchise contracts*, PhD thesis in Law, Hanoi Law University, 2020]
- [9] Trường Đại học Luật Hà Nội, *Giáo trình Luật Thương mại - tập II*, Nxb Tư pháp, 2020, [trans: Hanoi Law University, *Commercial Law Textbook - Volume II*, Judicial Publishing House, 2020]
- [10] Nguyễn Thanh Tùng, *Chuyển giao quyền sử dụng nhãn hiệu theo pháp luật Việt Nam*, Luận án Tiến sĩ luật học, Trường Đại học Luật Hà Nội, 2023 [trans: Nguyen Thanh Tung, *Transfer of trademark rights under Vietnamese law*, PhD thesis in Law, Hanoi Law University, 2023]
- [11] Nguyễn Đức Vũ, “Thẩm quyền giải quyết tranh chấp liên quan đến hợp đồng nhượng quyền thương mại từ thực tiễn xét xử tại Tòa án”, *Tạp chí Dân chủ và Pháp luật*, kỳ 1, số 382, 2023 [trans: Nguyen Duc Vu, “Jurisdiction to resolve disputes related to commercial franchise contracts from trial practice at the Court”, *Democracy and Law Magazine*, Vol. 1(382), 2023]