

# KHỞ SỰ KINH DOANH, DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ ĐỨNG TRƯỚC LỰA CHỌN GIỮA KHỞI NGHIỆP KINH DOANH ĐỘC LẬP VỚI NHƯỢNG QUYỀN THƯƠNG MẠI

● DẶNG THỊ THÙY DƯƠNG

## TÓM TẮT:

Sự phát triển mạnh mẽ của nền kinh tế mở ra nhiều cơ hội, cách thức kinh doanh mới, đồng thời cũng mang đến nhiều sự lựa chọn hơn như việc bắt đầu hoạt động kinh doanh làm chủ, làm đại lý, hay xu thế mới là làm người nhận nhượng quyền? Hoạt động nhượng quyền thương mại (NQTM) tại Việt Nam đã phát triển mạnh trong thời gian qua, đặc biệt từ khi Luật Thương mại sửa đổi có hiệu lực làm cho hệ thống kinh doanh có nhiều khởi sắc với nhiều loại hình kinh doanh đa dạng. Tuy nhiên, mô hình NQTM vẫn còn nhiều mới mẻ đối với các chủ đầu tư tại Việt Nam, chính vì vậy, các doanh nghiệp vừa và nhỏ ở Việt Nam vẫn băn khoăn giữa chọn lựa kinh doanh độc lập với NQTM. Bài viết giới thiệu những vấn đề liên quan đến NQTM, tiếp đến là các mô hình NQTM, cũng như các yếu tố quyết định chọn lựa đầu tư giữa kinh doanh độc lập với NQTM của các doanh nghiệp vừa và nhỏ ở Việt Nam.

**Từ khóa:** Franchising, franchise, nhượng quyền, thương hiệu, khởi nghiệp...

## 1. Đặt vấn đề

Ngày nay, hoạt động kinh doanh ngày càng trở nên khốc liệt hơn bao giờ hết, tất cả các loại hình kinh doanh dưới dạng tư phát hoặc quy mô nhỏ không còn dễ dàng như trước kia nữa. Việc đứng ra tư đầu tư và tự quản lý là một bài toán gây ra nhiều khó khăn cho các nhà đầu tư vừa và nhỏ. Trong xu thế đó, xu hướng NQTM là một trong những hướng đi được ưa chuộng mà ở đó người kinh doanh chỉ việc mua NQTM của một đơn vị đã hoạt động trong cùng lĩnh vực để trở thành cơ sở của hệ thống kinh doanh đó. Lợi thế của NQTM là tận dụng được bí quyết kinh doanh của những doanh nghiệp thành công khi được chuyển giao và nhân rộng ra

nhiều doanh nghiệp khác. Như thế sẽ hạn chế rất nhiều rủi ro hơn là việc bạn tự đầu tư kinh doanh độc lập.

## 2. Cơ sở lý thuyết

### 2.1. Một số khái niệm

#### *Đầu tư kinh doanh độc lập*

Theo quan điểm kinh tế, đầu tư là tạo một vốn cố định tham gia vào hoạt động của doanh nghiệp trong nhiều kỳ sản xuất kinh doanh nối tiếp. Đây là vấn đề tích lũy các yếu tố vật chất chủ yếu về sản xuất hay kinh doanh.

Theo quan điểm tài chính, đầu tư là làm bất động một số vốn rút ra tiền lãi trong nhiều thời kỳ nối tiếp. Khái niệm này ngoài việc tạo ra các "tài

sản có" vật chất còn bao gồm các chỉ tiêu không tham gia ngay hoặc chưa tham gia trực tiếp ngay vào hoạt động của doanh nghiệp như: nghiên cứu, đào tạo nhân viên nắm quyền tham gia.

Theo quan điểm kế toán, khái niệm đầu tư gắn liền với việc phân bổ một khoản chi vào một trong các mục bất động sản.

Theo Luật Đầu tư, (tại khoản 5 điều 3) đầu tư kinh doanh là việc nhà đầu tư bỏ vốn đầu tư để thực hiện hoạt động kinh doanh thông qua việc thành lập tổ chức kinh tế; đầu tư góp vốn, mua cổ phần, phần vốn góp của tổ chức kinh tế; đầu tư theo hình thức hợp đồng hoặc thực hiện dự án đầu tư.

Đầu tư kinh doanh là việc nhà đầu tư bỏ vốn bằng các loại tài sản hữu hình hoặc vô hình để hình thành tài sản tiến hành các hoạt động đầu tư theo quy định của Luật Đầu tư và các quy định khác của pháp luật có liên quan. Đầu tư là một hình thức kinh doanh.

#### *Nhượng quyền thương mại (Franchise)*

Theo từ điển Anh - Việt của Viện Ngôn ngữ học (2011), franchise có nghĩa là nhượng quyền kinh doanh hoặc cho phép ai đó chính thức được bán hàng hóa hay dịch vụ của một công ty ở một khu vực cụ thể nào đó. Theo từ điển Webster của Anh, franchise là một đặc quyền được trao cho một người để phân phối hay bán sản phẩm của chủ thương hiệu.

Hội đồng Thương mại Liên bang Hoa Kỳ đưa ra định nghĩa franchise: "Franchise là một hợp đồng hay thỏa thuận giữa ít nhất hai người, trong đó người mua franchise được cấp quyền bán hay phân phối sản phẩm, dịch vụ theo cùng một kế hoạch hay hệ thống tiếp thị của người chủ thương hiệu. Hoạt động kinh doanh của người mua franchise phải triệt để tuân theo kế hoạch hay hệ thống tiếp thị này gắn liền với nhãn hiệu, thương hiệu, biểu tượng, khẩu hiệu, tiêu chí, quảng cáo và những biểu tượng thương mại khác của chủ thương hiệu. Người mua franchise phải trả một khoản phí trực tiếp hay gián tiếp, gọi là phí franchise".

Theo Luật Thương mại Việt Nam (2015), NQTM là hoạt động thương mại, theo đó bên nhượng quyền cho phép và yêu cầu bên nhận quyền tự mình tiến hành mua bán hàng hóa, cung ứng dịch vụ theo các điều kiện sau đây: (1) 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; (2) Bên nhượng quyền có quyền kiểm soát và trợ giúp cho bên nhận quyền trong việc điều hành công việc kinh doanh.

Franchise là việc cho phép một cá nhân hay tổ chức được kinh doanh hàng hóa hay dịch vụ theo hình thức và phương pháp kinh doanh đã được thử thách trong thực tế của bên nhượng quyền ở một điểm, tại một khu vực cụ thể nào đó trong một thời hạn nhất định để nhận một khoản phí hay một tỷ lệ phần trăm nào đó từ doanh thu hay lợi nhuận.

Bên nhượng quyền (Franchisor): Là một cá nhân hoặc tổ chức sở hữu thương hiệu, sản phẩm hay dịch vụ hoặc bí quyết, có mô hình kinh doanh tối ưu... và tiến hành hình thức kinh doanh bằng cách nhượng quyền cho một hoặc nhiều đối tác qua việc thực hiện hợp đồng NQTM. Bên nhượng quyền phải đảm bảo cung cấp đúng, đủ và hỗ trợ thành viên gia nhập hệ thống đó.

Bên nhận nhượng quyền (Franchisee): Là cá nhân hoặc tổ chức kinh doanh được bên nhượng quyền thông qua hợp đồng nhượng quyền cho phép sử dụng thương hiệu, mô hình kinh doanh, hệ thống các quy trình... để kinh doanh sản phẩm hoặc dịch vụ theo một chuẩn thống nhất được bên nhượng quyền quy định tại cẩm nang nhượng quyền trong một khoảng thời gian, địa điểm và phạm vi nhất định. Bên nhận nhượng quyền phải đảm bảo thực hiện theo đúng các khuôn mẫu, tiêu chuẩn nghiêm ngặt của hệ thống, từ cách trang trí đến nội dung hàng hóa và dịch vụ, giá cả được chuyển giao. Các tài sản hữu hình và vô hình khác, như quảng cáo, tập huấn quốc tế và quốc nội cũng như các dịch vụ hỗ trợ khác nói chung được bên nhượng quyền thực hiện. Trên thực tế có thể được bên nhượng quyền yêu cầu, nói chung là đòi hỏi sổ sách kế toán phải được kiểm toán và buộc bên nhận nhượng quyền và các đại lý phải chấp nhận việc kiểm tra định kỳ và đột xuất. Nếu không đạt qua các đợt kiểm tra này thì các quyền trong nhượng quyền kinh doanh có thể không được gia hạn hay bị hủy bỏ.

Hệ thống kinh doanh kiểu nhượng quyền kinh doanh đảm bảo các thành viên của hệ thống một sự đồng bộ tối đa cả về hình thức và nội dung cũng như đảm bảo với người tiêu dùng về sự nhận biết

hệ thống, các tiêu chuẩn của hàng hóa, dịch vụ được cung cấp bởi một điểm bán bất kỳ trong hệ thống đó.

Có thể hiểu kinh doanh kiểu nhượng quyền kinh doanh chính là việc bên nhượng quyền cho phép bên nhận nhượng quyền được tự mình tiến hành việc mua bán hàng hóa hay cung ứng dịch vụ theo những điều kiện nhất định đã đề ra và bên nhận tuân theo, phải trả cho bên nhượng quyền một khoản phí.

NQTM cùng với các hình thức kinh doanh khác đã tạo nên một bức tranh sống động của nền kinh tế. Hình thức này không ngừng được mở rộng, phát huy tính hiệu quả trong kinh doanh.

## **2.2. Các hình thức nhượng quyền**

### *Theo tiêu chí lãnh thổ*

Hiện nay, Việt Nam là một trong những thị trường nhượng quyền phát triển mạnh nhất trong khu vực cũng như trên thế giới. Đây mạnh mẽ rộng thì trường thông qua hình thức nhượng quyền giúp tiết kiệm thời gian và chi phí cũng như đảm bảo doanh thu ổn định cho bên nhượng quyền. Đồng thời, bên nhận nhượng quyền cũng được chuyển giao phương thức kinh doanh và được sử dụng nhãn hiệu của bên nhượng quyền. Đây có thể xem là phương án có lợi cho cả đôi bên. Hoạt động NQTM tại Việt Nam hiện nay chủ yếu theo tiêu chí lãnh thổ, bao gồm: Nhượng quyền từ nước ngoài vào Việt Nam, nhượng quyền từ Việt Nam ra nước ngoài và nhượng quyền trong nước. Theo đó, quyền và nghĩa vụ của bên nhượng quyền được quy định cụ thể tại Luật Thương mại, gồm:

(1) Nhượng quyền từ nước ngoài vào Việt Nam: Nhà đầu tư nước ngoài có thể ký kết hợp đồng nhượng quyền thương mại với đối tác tại Việt Nam. Các thương hiệu nhượng quyền từ nước ngoài vào Việt Nam có thể kể đến như: KFC, McDonald's, DQ....

(2) Nhượng quyền từ Việt Nam ra nước ngoài: Đây là hình thức mà các thương hiệu Việt Nam đầu tư ra nước ngoài. Các thương hiệu Việt Nam đã nhượng quyền thành công có thể kể đến là Trung Nguyên, Phố 24h, ..

(3) Nhượng quyền trong nước: Hiện nay, các thương hiệu Việt Nam nhượng quyền trong nước đã bắt đầu phát triển. Có rất nhiều thương hiệu bắt đầu tiến hành hình thức nhượng quyền như: Trung Nguyên, Phố 24, cà phê Milano,...

### *Theo tiêu chí hoạt động kinh doanh*

Nhượng quyền phân phối sản phẩm: Nước uống Coca cola, lốp xe Goodyear, dầu nhớt,... là những ví dụ cho hình thức kinh doanh nhượng quyền phân phối sản phẩm. Đây là hình thức mà người nhượng quyền cho phép người nhận quyền phân phối sản phẩm do mình sản xuất, dịch vụ của mình trong phạm vi khu vực và thời gian nhất định, sử dụng thương hiệu, biểu tượng, nhãn hiệu,...

Nhượng quyền sử dụng công thức kinh doanh: Là hình thức phổ biến nhất, còn gọi là nhượng quyền kinh doanh hay NQTM được đề cập trong Luật Việt Nam. Đây là hình thức nhượng quyền chặt chẽ hơn hình thức nhượng quyền phân phối sản phẩm, trong đó bên nhượng quyền không chỉ cho phép bên nhận quyền được phân phối sản phẩm dưới thương hiệu của người nhượng quyền mà còn chuyển giao kỹ thuật kinh doanh, công thức điều hành quản lý và huấn luyện nhân viên cho bên nhận nhượng quyền.

### *Theo tiêu chí phát triển hoạt động*

Franchise độc quyền: Chủ thương hiệu sẽ chọn và chỉ định một đối tác địa phương tại quốc gia mà họ muốn xâm nhập làm đối tác mua franchise độc quyền kinh doanh và phân phối thương hiệu. Đối tác này có thể là một cá nhân hay một công ty, và phạm vi khu vực được độc quyền kinh doanh có thể là một thành phố hay một quốc gia. Bên nhận quyền sẽ phải trả một khoản phí franchise ban đầu riêng biệt. Bù lại, họ có quyền chủ động tự mở thêm nhiều cửa hàng hay bán franchise lại cho bất kỳ ai nằm trong phạm vi khu vực mà mình kiểm soát.

Franchise vùng: Người mua sẽ nhận nhượng quyền từ người chủ thương hiệu hoặc người mua Franchise độc quyền để bán lại cho các người mua franchise lẻ trong vùng với những quy định theo thỏa thuận với công ty nhượng quyền. Điểm khác biệt của hình thức này với hình thức độc quyền là chỉ có thể nhượng quyền lại cho các franchise lẻ chứ không được mở các cửa hiệu kinh doanh thương hiệu của mình.

Franchise phát triển khu vực: Hình thức nhượng quyền theo khu vực này giúp những người nhận quyền được độc quyền về thương hiệu trong một phạm vi và thời hạn nhất định. Khác với franchise độc quyền, đối tác nhận quyền phát triển theo khu vực không được bán lại franchise cho bất cứ ai hay cung cấp các dịch vụ cho ai. Người mua franchise

phát triển khu vực phải trả một khoản phí franchise ban đầu tương đối cao và phải cam kết phát triển được bao nhiêu cửa hàng/chuỗi cửa hàng theo một tiến độ thời gian thỏa thuận ban đầu. Nếu không đáp ứng đúng những thỏa thuận trong hợp đồng, đơn vị nhận quyền trong trường hợp này sẽ bị mất ưu tiên độc quyền.

Franchise riêng lẻ: Người mua franchise ký một hợp đồng nhượng quyền trực tiếp với người bán franchise, người bán có thể là chủ thương hiệu hoặc một đại lý độc quyền. Người mua có thể là một cá nhân hoặc một công ty nhỏ được cấp quyền kinh doanh tại một địa điểm và một thời gian nhất định. Người mua không được nhượng quyền lại cho người khác cũng như không được tự ý mở thêm cửa hàng mang cùng thương hiệu nhượng quyền.

### 3. Phương pháp nghiên cứu

Bài viết tác giả sử dụng phương pháp định tính bằng kỹ thuật tổng hợp cơ sở lý thuyết và thực tiễn liên quan đến nhượng quyền kinh doanh, dữ liệu trong bài viết là dữ liệu thứ cấp, ở dưới dạng thông tin mô tả, liệt kê các đặc tính, tính chất, hình thức và những nhận định. Nguồn dữ liệu thu thập từ các thông cáo báo chí, sách chuyên ngành, website....

### 4. Doanh nghiệp vừa và nhỏ nên chọn loại hình đầu tư nào là phù hợp

Giữa khởi nghiệp kinh doanh độc lập và tham gia NQTM thì cả hai đều có những lợi ích riêng, chủ yếu được quyết định bởi tính cách của nhà đầu tư.

Quyết định mở một doanh nghiệp chỉ là bước khởi đầu trong vô vàn công việc mà một doanh nhân phải thực hiện với khao khát sở hữu một doanh nghiệp nhỏ. Đối với hầu hết các doanh nghiệp triển vọng, quy trình chắc chắn sẽ bao gồm việc đánh giá tổng quan nhằm xác định mức độ rủi ro mà họ sẵn sàng chấp nhận để đánh đổi với việc thu lại lợi nhuận.

Khi đánh giá rủi ro, thì việc kinh doanh độc lập mang đến nhiều rủi ro hơn nhận quyền.

#### 4.1. Những lý do chính cho thấy tham gia nhượng quyền là xu thế mới

##### *Xây dựng thương hiệu riêng*

Xây dựng bộ nhận diện thương hiệu là một công việc khó khăn và tốn thời gian (thường là vài năm). Hầu hết các chủ doanh nghiệp đều thiếu thời gian và nguồn lực để dành nhiều năm xây dựng thương hiệu từ đầu. Mặt khác, cho dù mới nổi hay

lâu đời thì các doanh nghiệp nhượng quyền đều đi kèm với thương hiệu đã được xây dựng, bao gồm logo, slogan, bảng hiệu, các nhận diện thương hiệu khác như đồng phục,... Vì vậy, ngay đầu tiên nhận nhượng quyền không đồng nghĩa là lần đầu tiên thị trường biết đến bạn.

#### *Những sai lầm trong quá trình vận hành và quản lý*

Dù bạn có thể có một chủ sở hữu doanh nghiệp lâu năm, sẵn sàng tư vấn và đưa ra lời khuyên cho bạn, nhưng bạn chủ yếu vẫn phải tự đưa ra quyết định với doanh nghiệp của mình. Nếu là những ngày đầu khởi nghiệp, khi bạn không thể biết chắc chắn cái gì hiệu quả và không hiệu quả, thì bạn thường dễ mắc phải sai lầm nhiều hơn. Và chi phí phải trả cho việc xử lý các sai lầm là vô cùng tốn kém.

Còn đối với doanh nghiệp nhượng quyền thì họ đã đi trước, họ đã phạm sai lầm và đã đưa ra được giải pháp tốt hơn. Họ đã xây dựng được một mô hình kinh doanh hiệu quả và họ sẽ chia sẻ lại cho bên tham gia nhận nhượng quyền cách tốt nhất để làm.

##### *Mạng lưới hỗ trợ*

Một hệ thống hỗ trợ rất quan trọng quyết định sự thành công trong kinh doanh, bởi ngay cả những doanh nghiệp tốt nhất đôi khi cũng gặp phải những thách thức nhất định. Khi mọi thứ trở nên khó khăn, chủ sở hữu khởi nghiệp kinh doanh độc lập phải dựa vào chính bản thân mình để tìm ra cách giải quyết các vấn đề và đưa hoạt động của công ty trở về đúng quỹ đạo.

Các doanh nghiệp nhượng quyền thì khác, họ đã xây dựng được hệ thống hỗ trợ chặt chẽ, đủ khả năng cung cấp sự hỗ trợ này cho bên nhận nhượng quyền, luôn theo sát và hướng dẫn bên nhận nhượng quyền và hỗ trợ vượt qua các khó khăn.

##### *Các vấn đề về tài chính*

Chủ đầu tư độc lập làm tất cả các công việc nhằm đảm bảo tài chính cho doanh nghiệp của mình. Họ phải lên kế hoạch kinh doanh riêng, và việc huy động vốn cũng gặp nhiều khó khăn. Việc dự báo các phát sinh là điều khó khăn nhất đối với chủ doanh nghiệp.

Trong khi đó, nếu bạn tham gia nhận nhượng quyền thì bên nhượng quyền sẽ hỗ trợ bạn xây dựng kế hoạch kinh doanh, thiết lập chặt chẽ các mối quan hệ với các đối tác, và công việc dự báo cũng trở nên dễ dàng hơn.

***Nguồn lực hoạt động***

Dù cho bạn chọn hình thức kinh doanh nào, thì bạn vẫn phải chọn lựa nhà cung cấp cung ứng tài nguyên để bạn vận hành. Và khi bạn là nhà kinh doanh độc lập với quy mô vừa và nhỏ, sức cạnh tranh về giá của bạn rất thấp, mức cung ứng tài nguyên cho bạn từ đối tác cũng không cao.

Nhưng nếu bạn tham gia nhận nhượng quyền, có thể bạn sẽ nhận được sự hỗ trợ trực tiếp hoặc gợi ý đối tác từ bên nhượng quyền. Bên nhượng quyền họ đang làm ở quy mô lớn hơn doanh nghiệp của bạn, nên họ đủ lực để giúp bạn hưởng được mức chiết khấu cao nhất có thể.

Muốn thành công bạn phải tự tạo ra công thức riêng

Khi bạn khởi nghiệp, các vấn đề về điều hành bạn phải tự mình chọn lựa và đưa ra quyết định. Tự đánh giá, tự điều chỉnh để cho ra được một mô hình kinh doanh hiệu quả, và bạn sẽ gặp rất nhiều khó khăn với điều đó.

Còn nếu bạn tham gia nhận nhượng quyền, thì bạn sẽ thừa hưởng lại mô hình thành công của bên nhượng quyền, và tiếp tục phát triển dưới sự hỗ trợ của họ.

**4.2. Một số rủi ro gặp phải trong NQTM**

Làm chuỗi bạch miễn phí cho bên nhượng quyền

Thay vì tự mình xin giấy phép, thành lập pháp nhân, đầu tư thăm dò thị trường, đầu tư quảng cáo tại thị trường mới, bên nhượng quyền thường tránh rủi ro bằng việc tìm một đối tác nhận nhượng quyền tại nước sở tại để họ gánh chịu tất cả những chi phí, rủi ro này. Đổi lại bên nhận nhượng quyền có thể đưa ra mức phí nhượng quyền rất thấp cho giai đoạn đầu, cùng với một số hỗ trợ khác.

Bên nhận nhượng quyền chấp nhận tất cả những rủi ro, chi phí nêu trên và thậm chí gánh lỗ ở giai đoạn đầu khi thị trường chưa quen với thương hiệu mới với hy vọng sẽ thu lại lợi nhuận ở giai đoạn sau. Vì vậy, hợp đồng NQTM thường được thiết kế với thời hạn tương đối dài, ít khi dưới 5 năm. Nhưng đến khi đến giai đoạn có thể thu hồi được vốn và bắt đầu sinh lợi nhuận thì bên nhận nhượng quyền có khả năng bị mất, nếu bên nhượng quyền tìm cách chấm dứt hợp đồng trước hạn.

Mất mặt bằng cũng là mất quyền kinh doanh nhượng quyền

Rủi ro chấm dứt hoạt động nhượng quyền không chỉ đến từ bên nhượng quyền mà còn đến

từ bên cho thuê mặt bằng kinh doanh. Thời hạn hợp đồng nhượng quyền khá dài và trong thời gian đó bên nhận nhượng quyền thường không được phép thay đổi, hoặc nhượng lại cho bên thứ ba. Mà thời hạn hợp đồng quá dài, dẫn đến không dự báo trước được mặt bằng đang thuê có ổn định hay không. Xu thế giá BĐS ngày càng tăng, các chủ mặt bằng có thể sang nhượng lại mặt bằng của mình, và chủ mới có thể sẽ thu hồi lại mặt bằng mà bạn đang kinh doanh, điều đó còn đồng nghĩa với việc hợp đồng nhượng quyền của bạn cũng sẽ bị chấm dứt theo.

***Vấn đề về xử lý hàng tồn kho***

Đối với hàng hóa thông thường, khi ngưng kinh doanh, thương nhân có thể tìm cách bán sỉ lại hàng tồn kho cho bên thứ 3 để giảm bớt thiệt hại. Nhưng đối với việc tham gia nhận nhượng quyền thì hoàn toàn khác, vì một số sản phẩm bên nhượng quyền không cho phép bên thứ 3 bán sản phẩm của họ, vì bên nhượng quyền chỉ tin vào uy tín, phong cách, chất lượng... của bên nhận nhượng quyền.

Chuyển địa điểm kinh doanh cũng không được, không thanh lý được hàng tồn kho, đó là những khó khăn trong thế kẹt của bên nhận nhượng quyền.

***Quan hệ nhượng quyền thương hiệu***

Quá trình thực hiện hợp đồng nhượng quyền không tránh khỏi các mâu thuẫn xảy ra giữa bên nhận nhượng quyền và bên nhượng quyền hay với các đối tác khác. Điều này dẫn đến sự tương tác giữa hai bên bị gián đoạn, không thuận lợi. Đôi khi bên nhận nhượng quyền phải tự đưa ra một số quyết định trong kinh doanh mà không cần chờ bên nhượng quyền đồng ý. Đây là rủi ro lớn có thể ảnh hưởng đến toàn bộ hệ thống.

Rủi ro từ nhà cung cấp hay từ đối tác nhận quyền có thể xuất phát từ những nguyên nhân rất nhỏ, nhưng lại có thể gây ra hậu quả lớn không lường hết được.

**5. Kết luận**

Giữa khởi nghiệp kinh doanh độc lập và tham gia NQTM thì cả hai đều có những lợi ích riêng, chủ yếu được quyết định bởi tính cách của nhà đầu tư.

Cả hai hình thức kinh doanh này đều có mặt mạnh và hạn chế của mình. Phụ thuộc vào tính chất loại hình sản phẩm cũng như dịch vụ của doanh nghiệp, mà chủ đầu tư đưa ra quyết định lựa chọn loại hình kinh doanh phù hợp với năng lực của mình ■

## TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Luật Thương mại.
2. Luật Đầu tư.
3. Bộ Công Thương "Thống kê - Nhượng quyền thương mại" - truy cập: <http://moit.gov.vn/web/guest/nhuong-quyen-thuong-mai>
4. Nguyễn Khánh Trung, Franchise chọn hay không? Nhà xuất bản Đại học quốc gia TP. Hồ Chí Minh.
5. Lý Quý Trung (2007) Mua Franchise - Cơ hội mới cho các doanh nghiệp Việt Nam - Nhà xuất bản Trẻ.
6. Mary E. Tomzack, dịch Vũ Minh Quân, Đỗ Dương Trúc. Mua Franchise - Thủ thuật cạm bẫy.
7. Nguyễn Đông Phong (2015), Báo cáo nghiệm thu "Hoạt động nhượng quyền thương mại trên địa bàn TP. Hồ Chí Minh".
8. Nguyễn Phi Vân (2015), Tổng quan về nhượng quyền thương hiệu tại Việt Nam, Nhà xuất bản Trẻ.

Ngày nhận bài: 20/10/2019

Ngày phản biện đánh giá và sửa chữa: 30/10/2019

Ngày chấp nhận đăng bài: 10/11/2019

Thông tin tác giả:

**ĐẶNG THỊ THÙY DƯƠNG**

Trường Đại học Tài chính - Marketing

## START-UPS OF SME FACE BEING INDEPENDENT OR FRANCHISING

● **DANG THI THUY DUONG**

University of Finance - Marketing

### ABSTRACT:

The strong growth of the economy opens up many new business opportunities, such as becoming an owner, agency or franchisee. Franchising activities in Vietnam have developed strongly in recent years, especially since the amended Commercial Law came into effect. This has made franchising systems become more diverse and prosperous. However, the franchise model is still new to investors in Vietnam, so small and medium-sized enterprises in Vietnam still wonder between choosing independent business or franchise. The article introduces issues related to franchising, followed by franchise models, as well as the factors determining investment options between independent business and franchises of small and medium enterprises in Vietnam.

**Keywords:** Franchising, franchise, franchise, brand, startups.