

Hỗ trợ các doanh nghiệp Việt Nam để hiểu về quá trình phân phối và nhu cầu thị trường ở Châu Âu và điều chỉnh quá trình cũng như nhu cầu

Hoạt động: ICB-14

RÀ SOÁT QUY ĐỊNH CỦA LUẬT PHÁP VIỆT NAM  
VỀ NHƯỢNG QUYỀN THƯƠNG MẠI

*Tác giả:*

Andras LAKATOS  
Phạm Nguyên Minh  
Trần Thị Thu Phương

Tháng 9 năm 2015

**Báo cáo này được thực hiện bởi sự hỗ trợ của Liên minh Châu Âu. Tất cả các quan điểm trong báo cáo này do các tác giả trình bày, không phải là quan điểm của Liên minh Châu Âu và của Bộ Công Thương, Việt Nam**

# MỤC LỤC

1.	Giới thiệu.....	5
2.	Nguồn gốc và việc hoàn thiện các quy định nhượng quyền thương mại tại Việt Nam.....	6
2.1.	Giai đoạn đầu tiên về hoạt động nhượng quyền thương mại tại Việt Nam.....	6
2.2.	Thực trạng gần đây về hoạt động nhượng quyền thương mại.....	7
2.3.	Triển vọng phát triển.....	9
3.	Mô tả và phân tích những quy định /pháp lý quy định về nhượng quyền thương mại hiện nay.....	10
3.1.	Các quy định trước đây (trước năm 2006).....	10
3.2.	Các quy định hiện hành về nhượng quyền thương mại.....	11
3.2.1.	Tổng quan về luật pháp nhượng quyền thương mại của Việt Nam trong bối cảnh quốc tế.....	11
3.2.2.	Cấu trúc của luật pháp nhượng quyền thương mại của Việt Nam.....	13
3.2.3.	Những quy định chính trong luật pháp của Việt Nam về nhượng quyền thương mại.....	14
3.3.	Các cam kết quốc tế của Việt Nam về dịch vụ nhượng quyền thương mại.....	27
3.4.	Phân tích quy định về nhượng quyền thương mại hiện nay.....	28
4.	Đánh giá tác động tích cực về kinh tế và xã hội của Việt Nam kể từ khi ban hành và thực thi các văn bản pháp luật liên quan đến nhượng quyền thương mại.....	29
5.	Các vấn đề và thách thức.....	30
6.1.	Nội dung FDD.....	34
7.	Kinh nghiệm các nước.....	41
7.1.2.	Các yêu cầu và FĐ đối với dự thảo hợp đồng.....	42
7.1.3.	Hợp đồng nhượng quyền.....	43
7.1.4.	Các vấn đề ràng buộc/hành vi.....	43
7.1.5.	Các yêu cầu về đăng ký.....	44
7.1.6.	Các yêu cầu báo cáo.....	44
7.1.7.	Quản lý nhà nước.....	44
7.2.1.	Định nghĩa nhượng quyền thương mại.....	45
7.2.2.	Các yêu cầu FĐ về dự thảo hợp đồng.....	45
7.2.5.	Các yêu cầu đăng ký.....	46
7.2.6.	Các yêu cầu báo cáo.....	47
7.2.7.	Quản lý nhà nước.....	47
7.2.8.	Thực thi pháp luật/xử phạt.....	47
7.3.	In đô nê xia.....	47
7.3.1.	Định nghĩa nhượng quyền thương mại.....	48
7.3.2.	Các yêu cầu và FDD về dự thảo hợp đồng.....	48
7.3.3.	Hợp đồng nhượng quyền thương mại.....	48
7.3.4.	Các vấn đề ràng buộc/hành vi.....	49
7.3.5.	Các yêu cầu đăng ký.....	50
7.3.6.	Các yêu cầu báo cáo.....	50
7.3.7.	Quản lý nhà nước.....	51
7.3.8.	Thực thi/Xử phạt.....	51
7.3.9.	Các điều khoản thương mại đối với hoạt động nhượng quyền thương mại.....	51
7.4.	Philippin.....	52
7.4.1.	Định nghĩa về nhượng quyền.....	53
7.4.2.	Các yêu cầu và FDD về dự thảo hợp đồng.....	53
7.4.3.	Hợp đồng nhượng quyền.....	53
7.4.4.	Các vấn đề ràng buộc/ hành vi.....	54
7.4.5.	Các yêu cầu về đăng ký.....	55
7.4.6.	Yêu cầu về báo cáo.....	55

7.4.7. Quản lý nhà nước .....	55
7.5. Bì .....	55
7.5.1. Định nghĩa nhượng quyền .....	55
7.5.2. Các yêu cầu về tài liệu công bố thông tin và dự thảo hợp đồng .....	56
7.5.3. Hợp đồng nhượng quyền .....	57
7.5.4. Các vấn đề ràng buộc/hành vi .....	57
7.5.5. Các yêu cầu đăng ký .....	57
7.5.6. Các yêu cầu báo cáo .....	58
7.5.7. Quản lý nhà nước .....	58
7.6. Pháp .....	58
7.6.1. Định nghĩa về nhượng quyền .....	58
7.6.2. Các yêu cầu công bố thông tin và hợp đồng nhượng quyền .....	58
7.6.3. Hợp đồng nhượng quyền .....	59
7.6.4. Các vấn đề về ràng buộc/ hành vi .....	59
7.6.5. Các yêu cầu về đăng ký .....	60
7.6.6 Các yêu cầu về báo cáo .....	60
7.6.7 Quản lý nhà nước .....	60
8. Khuyến nghị .....	60
Tài liệu tham khảo .....	63
Phụ lục 1: Mẫu của Bản giới thiệu về nhượng quyền thương mại .....	65

## Danh mục các ký tự viết tắt

ACCC	Ủy ban tiêu dùng và cạnh tranh Úc
AUD	Đồng đô la Úc
IFA	Hiệp hội nhượng quyền thương mại quốc tế
CCA	Luật tiêu dùng và cạnh tranh năm 2010 (Úc)
DTI	Sở Công Thương (Philippines)
EU	Liên minh Châu Âu
F&B	Đồ uống và thực phẩm
FDD	Tài liệu công bố nhượng quyền thương mại
GATS	Hiệp định chung về thương mại dịch vụ
GDP	Tổng sản phẩm quốc nội
ICC	Luật dân sự Indonexia
INPI	Viện Sở hữu Công nghiệp Braxin
KFC	Gà nướng Kentucky
MOF	Bộ Tài chính
MOIT	Bộ Công Thương
MOST	Bộ Khoa học và Công nghệ
MOT	Bộ Thương mại (Indonexia)
NOIP	Cục Sở hữu trí tuệ
STPW	Chứng nhận đăng ký nhượng quyền thương mại (Indonexia)
TFEU	Hiệp ước về các chức năng của Liên minh Châu Âu
TLA	Thỏa thuận cấp phép nhãn hiệu hàng hóa
TTA	Thỏa thuận chuyển giao công nghệ
UFDD	Tài liệu thông báo nhượng quyền thương mại đồng nhất (US)
UFOC	Thông tư về nhượng quyền thương mại đồng nhất
UK	Vương quốc Anh
UNIDROIT	Viện quốc tế về Dân Luật đồng nhất
US	Hoa Kỳ
WTO	Tổ chức thương mại thế giới

## 1. Giới thiệu

Mặc dù Tổ chức Thương mại Thế giới đã công nhận hoạt động nhượng quyền như là một phần của khu vực dịch vụ phân phối nhưng thực tế nhượng quyền thương mại không phải là một ngành công nghiệp hoặc ngành kinh tế mà là một hệ thống tiếp thị để cung cấp một sản phẩm hay một dịch vụ cho khách hàng. Nhượng quyền thương mại là một mô hình kinh doanh rộng khắp nền kinh tế: Hiệp hội thương mại quốc tế (IFA) đã nhận định có tới hơn 75 ngành công nghiệp khác nhau sử dụng hình thức nhượng quyền thương mại và con số này có thể tăng. Sự linh hoạt trong hoạt động nhượng quyền thương mại phản ánh thực tế là không có một định nghĩa cụ thể nào về nhượng quyền thương mại và mỗi một pháp luật khác nhau có các quy định khác nhau để định nghĩa về hoạt động này. Định nghĩa của Liên đoàn nhượng quyền thương mại của châu Âu có nêu các yếu tố chính có thể thấy rõ nhất sự đa dạng trong quy định của quốc gia hay Hoa Kỳ:

*"Nhượng quyền theo hình thức kinh doanh hay đơn giản nhượng quyền thương mại là một hệ thống kinh doanh hàng hóa và/hoặc dịch vụ và/hoặc công nghệ dựa trên một hợp đồng bằng văn bản giữa hai bên về mặt pháp lý, mặt tài chính, những cam kết riêng biệt và độc lập, giữa bên nhượng quyền và mỗi bên nhận quyền, theo đó bên nhượng quyền cấp quyền cho bên nhận quyền và buộc bên nhận quyền cam kết kinh doanh theo yêu cầu của bên nhượng quyền. "*

Quay trở về thời Trung cổ để tìm hiểu nguồn gốc của nhượng quyền thương mại, nhượng quyền thương mại hiện đại bắt đầu ở Hoa Kỳ vào những năm 1850 và phương thức kinh doanh này đã bắt đầu mở rộng sang các thị trường quốc tế, lần đầu tiên đến châu Âu và châu Mỹ Latinh chỉ những năm 1950. Tuy nhiên, sự bùng nổ toàn cầu của nhượng quyền thương mại là gần 20-30 năm.

Nhượng quyền thương mại xuất hiện ở Việt Nam vào giữa những năm 1990 do sự phát triển chậm của một hệ thống kinh tế và luật pháp để hỗ trợ cho hoạt động này. Trước năm 2006, Việt Nam chưa có cơ sở pháp lý rõ ràng cho hoạt động nhượng quyền. Hầu hết các thương hiệu đã được thành lập và hoạt động thông qua việc thỏa thuận cấp phép nhãn hiệu hàng hoá và hợp đồng chuyển giao công nghệ. Để đảm bảo một môi trường pháp lý thuận lợi cho bên nhận nhượng quyền và cũng theo quan điểm triển vọng của các nước gia nhập WTO, Việt Nam đã ban hành một loạt các Luật về pháp lý và quản lý, được gọi là Luật Thương mại (2005), trong đó ban hành các quy định cơ bản về nhượng quyền thương mại; Nghị định số 35/2006/NĐ-CP (nay đã được sửa đổi bởi Nghị định số 120/2011/NĐ-CP) và Thông tư số 09/2006/TT-BTM ban hành quy định cụ thể việc thực hiện tập trung vào kinh doanh nhượng quyền. Các quy định khác áp dụng đối với hoạt động nhượng quyền được quy định trong Luật Sở hữu trí tuệ (2005) và Luật chuyển giao công nghệ (2006).

Kể từ khi ban hành các quy định nhượng quyền thương mại riêng, lần đầu tiên nhượng quyền thương mại được công nhận là một phương thức kinh doanh riêng biệt, nhượng quyền thương mại đã phát triển ổn định, hệ thống nhượng quyền thương mại cả trong nước và nước ngoài đã tăng gấp năm lần trong suốt 7 năm sau khi ban hành các quy định nhượng quyền thương mại riêng. Trong 10 năm đầu tiên sau sự xuất hiện của hoạt động nhượng quyền thương mại, chỉ có 23 hệ thống nhượng quyền thương mại, với một vài trường hợp ngoại lệ là sở hữu và điều hành các cửa hàng mà không phải là nhượng quyền thương mại, tính đến tháng 7 năm 2015, Việt Nam đã có 137 nhà đầu tư nước ngoài đã đăng ký hoạt động nhượng quyền thương mại với 148 thương hiệu nhượng quyền. Số lượng các nhà nhượng quyền trong nước

cũng tăng lên, từ 10 hệ thống nhượng quyền thương mại trong năm 2005 lên đến 20 trong năm 2012<sup>1</sup>.

Mặc dù hoạt động nhượng quyền vẫn còn trong giai đoạn sơ khai và số lượng nhượng quyền thương mại còn hạn chế, Việt Nam được coi là một trong những thị trường hấp dẫn nhất ở châu Á đối với các nhà nhượng quyền thương hiệu quốc tế, đặc biệt là kể từ khi Việt Nam trở thành thành viên của Tổ chức Thương mại Thế giới vào năm 2007, Việt Nam đã cam kết hoặc sẽ tham gia các hiệp định thương mại và đầu tư liên kết với hơn 50 quốc gia.

Trong khi việc áp dụng các quy định nhượng quyền thương mại có ảnh hưởng tích cực đến sự phát triển của thị trường nhượng quyền thương mại của Việt Nam, mặc dù trải qua gần một thập kỷ kinh nghiệm, cả doanh nghiệp và cơ quan quản lý thực hiện các quy định về nhượng quyền thương mại vẫn còn có những vấn đề cần phải xem xét.

Hai vấn đề chính cần được xem xét trước khi nhìn tổng quan việc ảnh hưởng của khung pháp lý đến hoạt động nhượng quyền thương mại:

1) Một số khó khăn của các doanh nghiệp nước ngoài trong việc tuân thủ các quy định nhượng quyền thương mại một phần do sự phức tạp của pháp luật và các thủ tục hành chính.

2) Những thay đổi đáng kể trong các khuôn khổ pháp lý và kinh tế quốc tế và các quốc gia lân cận đã diễn ra kể từ năm 2006 khi các quy định nhượng quyền thương mại chính thức có hiệu lực kể từ năm 2006. Đặc biệt, Việt Nam đã trở thành một thành viên WTO vào năm 2007 và sau đó là những cam kết quốc tế khác trong hiệp định thương mại. Hơn nữa, Việt Nam đã phục hồi từ suy thoái kinh tế tiếp theo sau cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu, và lấy lại tốc độ tăng trưởng kinh tế ổn định, trong đó một phần là do sự thay đổi cơ cấu tiêu dùng dẫn đến việc tăng nhu cầu về nhượng quyền thương mại.

Chính vì vậy Nghị định số 35 và Thông tư số 09 đã không còn phù hợp nữa và cần có sự sửa đổi để phù hợp hơn với điều kiện kinh tế và luật pháp mới.

Việc rà soát các quy định này nhằm mục đích cung cấp sự hiểu biết về những vấn đề cấp cập trong các quy định về nhượng quyền thương mại hiện nay để từ đó cải thiện luật pháp về nhượng quyền thương mại sao cho phù hợp hơn đối với điều kiện kinh tế mới, việc thực hiện các quy định này sẽ minh bạch và được cải thiện.

Cuối cùng, việc rà soát các quy định này bao gồm đưa ra những đề xuất để sửa đổi hai luật.

## **2. Nguồn gốc và việc hoàn thiện các quy định nhượng quyền thương mại tại Việt Nam**

### **2.1. Giai đoạn đầu tiên về hoạt động nhượng quyền thương mại tại Việt Nam**

Nhượng quyền thương mại là một mô hình kinh doanh phổ biến trên toàn thế giới. Nhượng quyền thương mại có nguồn gốc ở Mỹ và mở rộng sang các Tây Âu và các nước khác trên thế giới chủ yếu từ những năm 1960 – 1970 và đã trở thành một đầu tàu quan trọng ở nhiều nước mà các doanh nghiệp vừa và nhỏ là một trụ cột vững chắc của sự tăng trưởng. Thậm chí, nhượng quyền thương mại mang lại rất nhiều lợi ích kinh tế và là một phương pháp tốt cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ, những người muốn bắt đầu khởi nghiệp với hoạt động kinh doanh mới trong một thời gian ngắn. So với các doanh nghiệp mới, nhượng quyền thương mại

---

<sup>1</sup>Bình và Terry (2014)

có ít nguy cơ rủi ro hơn, tiết kiệm vốn đầu tư và đạt được nhiều thành công. Nhượng quyền thương mại cũng giúp doanh nghiệp nhỏ để xây dựng các kỹ năng kinh doanh và tiếp thu kiến thức của các kỹ thuật quản lý hiện đại.

Ở Việt Nam, nhượng quyền thương mại là một khái niệm kinh doanh mới. Mặc dù các phương thức kinh doanh nhượng quyền thương mại đã có mặt ở Việt Nam trước năm 1975 nhưng chỉ giới hạn ở việc chuyên nhượng quyền thương mại đối với một số thương hiệu trạm khí đốt của Mỹ như Mobil, Esso và của Anh/Hà Lan như Shell. Sau khi chiến tranh kết thúc, kinh doanh nhượng quyền thương mại xuất hiện vào cuối năm 1990 với việc có sự đầu tư trong việc cung cấp thiết bị lọc nước. Tuy nhiên, thị trường Việt Nam vào thời điểm đó không phải là quen thuộc với hoạt động nhượng quyền thương mại. Hơn nữa, các doanh nghiệp áp dụng các mô hình nhượng quyền thương mại đã không thể đứng vững trên thị trường vì những lý do sau đây:

- Thứ nhất, trong thời gian này, các quy định về sở hữu trí tuệ vẫn còn thiếu; thực thi luật sở hữu trí tuệ đã gặp rất nhiều khó khăn, đặc biệt là trong việc bảo vệ chủ thể quyền sở hữu trí tuệ.
- Thứ hai, nhận thức xã hội về sở hữu trí tuệ vẫn có giới hạn, do đó, các doanh nhân thường có xu hướng vi phạm quyền sở hữu trí tuệ của doanh nghiệp khác, nếu bên nhượng quyền muốn áp dụng hình thức nhượng quyền thì họ có thể gặp khó khăn, bên nhận quyền sẽ không có cảm giác an toàn khi các đối tượng của quyền sở hữu trí tuệ theo hình thức nhượng quyền thương mại có thể bị xâm phạm một cách dễ dàng.

- Thứ ba, đến năm 1986, Việt Nam đã thừa nhận doanh nghiệp thuộc sở hữu của người tư nhân, do đó, các doanh nghiệp gặp rất nhiều khó khăn trong việc xây dựng các thương hiệu mạnh mà có thể nhượng quyền thành công, do đó hệ thống nhượng quyền ban đầu này nhanh chóng rơi vào thất bại.

Các nhà nhượng quyền nước ngoài đầu tiên, chẳng hạn như Jollibee, KFC và Lotteria bắt đầu thâm nhập vào thị trường Việt Nam vào cuối năm 1990, nhưng hoạt động nhượng quyền đã không bắt đầu bùng nổ ở Việt Nam mãi cho đến năm 2009 khi chính phủ Việt Nam nói lỏng các hạn chế trên thị trường bán lẻ để thực hiện các cam kết gia nhập WTO. Như với mọi quốc gia trong giai đoạn đầu của nhượng quyền thương mại, hoạt động nhượng quyền thường tập trung vào các lĩnh vực thực phẩm và nước giải khát, đồ dùng trẻ em, chăm sóc sức khỏe và sắc đẹp, dịch vụ kinh doanh. KFC và Pizza Hut đang làm tốt và bắt đầu mở thêm nhiều cửa hàng mới. Dale Carnegie và Gloria Jean hay Jollibee từ Philippines và Lotteria từ Nhật Bản cũng có mặt tại Việt Nam. Đồng thời, Crestcom cũng đã bắt đầu các hoạt động đào tạo quản lý.

Mặc dù Việt Nam chỉ là mới bắt đầu nhận ra tiềm năng của các mô hình kinh doanh nhượng quyền thương mại nhưng đã nổi lên như một thị trường tiềm năng và quan trọng cho nhượng quyền thương mại quốc tế và thương hiệu toàn cầu. Với sự tăng trưởng kinh tế nhanh chóng, sự gia tăng thu nhập, dân số lớn và tăng tiêu thụ trong nước và nhiều yếu tố khác, tất cả đã góp phần làm cho Việt Nam trở nên hấp dẫn đối với nhượng quyền thương mại để phát triển mạnh mẽ. Mặc dù hầu hết các hoạt động nhượng quyền thương mại hiện có tại Việt Nam đang tập trung về kinh doanh thức ăn nhanh và nước giải khát nhưng nhượng quyền thương mại còn có tiềm năng để phát triển trong các lĩnh vực khác nữa. Theo dự đoán, các doanh nghiệp trong nước ngày càng quan tâm đến lĩnh vực nhượng quyền thương mại và sự quan tâm này cũng tăng mạnh đối với cả các doanh nghiệp chuyên thực hiện hoạt động nhượng quyền.

## **2.2 Thực trạng gần đây về hoạt động nhượng quyền thương mại**

Cho đến năm 2006, pháp luật Việt Nam không có một cơ sở pháp lý rõ ràng cho các thỏa thuận nhượng quyền thương mại. Cho tới lúc đó, bên nhượng quyền và bên nhận quyền phải hoạt động ở Việt Nam thông qua một hình thức kết hợp của việc cấp phép nhãn hiệu hàng hoá và hợp đồng chuyển giao công nghệ.<sup>2</sup>

Kể từ khi gia nhập WTO của Việt Nam vào năm 2007, hoạt động nhượng quyền thương mại đã ngày một phát triển và kinh doanh nhượng quyền thương mại cho thấy khả năng phục hồi đáng kể bất kể tình trạng suy thoái kinh tế gần đây, trong đó các thương hiệu lớn đã bị thu hút bởi khả năng mua sắm của người tiêu dùng Việt Nam với gần 90 triệu dân số, một nửa trong số đó là những người dưới 25 tuổi. Trong những năm gần đây, một số thương hiệu lớn đã đăng ký để tiến hành các hoạt động nhượng quyền thương mại tại Việt Nam, trong đó có thương hiệu về cửa hàng ăn uống, may mặc, giáo dục, cho thuê xe, bất động sản, thể dục, kính mắt và các lĩnh vực khác.<sup>3</sup>

Đã có 137 thương nhân nước đã đăng ký nhượng quyền vào Việt Nam với trên 148 thương hiệu/nhãn hiệu nhượng quyền. Cụ thể các lĩnh vực như sau:

- **Nhà hàng (chiếm 43,7%):** Bán thức ăn nhanh, một số loại bánh, cà phê, đồ uống khác, nhà hàng lẩu nướng...
- **Thời trang (19,3%):** Thời trang phụ nữ, trẻ em, giày dép, túi xách, phụ liệu thời trang, kính râm...
- **Giáo dục, đào tạo (14,1%):** Giáo dục ngoại ngữ, giáo dục thể chất, đào tạo nghiệp vụ máy tính, giáo dục & giải trí khoa học, bán hàng & quản lý bán hàng...
- **Cửa hàng tiện lợi (CVS) (2,2%)**
- **Cửa hàng bán lẻ khác (10,4%)** Bán lẻ nội thất, các sản phẩm phục vụ in ấn, thiết bị điện, hàng hóa tiêu dùng khác...
- **Sản xuất, bán buôn, dịch vụ khác (10,3%):** Sản xuất dược phẩm, hóa chất, dịch vụ cho thuê xe ô tô, môi giới bất động sản, đóng gói, lưu kho, chuyên chở, hàng không giá rẻ, dịch vụ internet, dịch vụ lưu trú ngắn hạn...

Một vài ví dụ về các thương hiệu/nhãn hiệu nêu trên bao gồm:

#### *Nhà hàng*

- Từ Hoa Kỳ: McDonald's; Auntie Anne, Baskin Robbins, Haagen – Dazs; Round Table, Popeyes Chicken & Biscuits...
- Từ Singapore: Kentucky Fried Chicken; Pizza Hut và Bigfoot; Pepper Lunch, Burger King, BreadTalk...
- Từ Hàn Quốc: Lotteria; Caffè Bene, Tour Les Jour, BBQ Chicken...
- Từ Malaysia: Swensen's...

#### *Thời trang*

- Từ **Anh**: Oasis; Karren Millen, Warehouse, Topshop, Topman, Coast London, Marks & Spencer...
- Từ **Canada**: Le Château, La vie en Rose, Roselle, La Senza...
- Từ **Italy**: Bulgari, Moschino, Rossi...
- Từ **Australia**: Playboy...

---

<sup>2</sup> Thomas J. Treutler: Nhượng quyền thương mại tại Việt Nam, Công ty TNHH tư vấn Tilleke & Gibbins, tháng 3 năm 2010

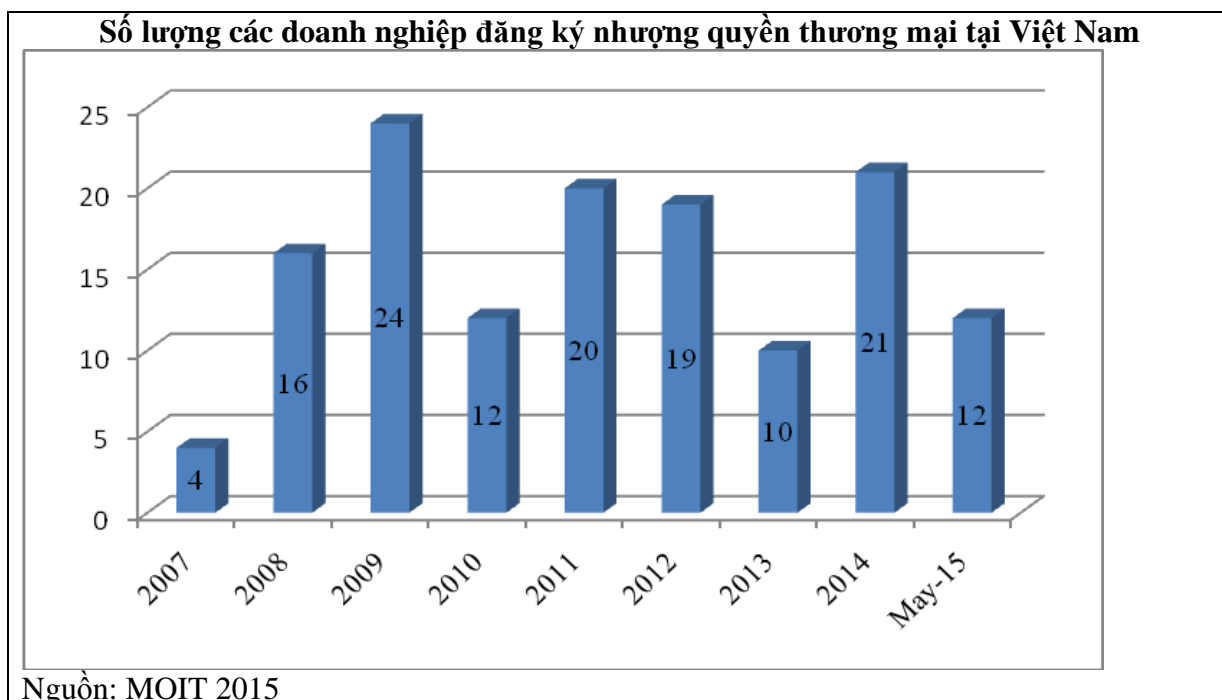
<sup>3</sup> Như tham khảo dưới đây.



Một vài thương hiệu/nhãn hiệu nhượng quyền nước ngoài có tên tuổi khác đã đăng ký nhượng quyền thương mại ở Việt Nam gồm có Gà rán Kentucky Fried Chicken, Hãng cho thuê xe Avis and Budget và các thương hiệu khác...

Các thương hiệu nhượng quyền thương mại nổi tiếng của Việt Nam như phở, quán cà phê, cửa hàng tiện lợi và chuỗi siêu thị, cũng đã đăng ký và tiến hành các hoạt động nhượng quyền thương mại ở cả trong nước và nước ngoài. Một số doanh nghiệp Việt Nam đã đi theo xu hướng nhượng quyền thương mại, chẳng hạn như cà phê Trung Nguyên, Phở 24, Kinh Đô Bakery, AQ Silk, Shop & Go, và cà phê 24 Seven.

Sự thành công của các hoạt động nhượng quyền thương mại tại Việt Nam cũng đã được đánh dấu bởi sự thành công của Công ty cà phê Trung Nguyên. Vận hành theo mô hình kinh doanh này, Trung Nguyên Cafe đã thiết lập một hệ thống nhượng quyền thương mại với hơn 500 cửa hàng trên khắp Việt Nam và một số cửa hàng ở các nước khác như Thái Lan, Campuchia, Singapore, Nhật Bản và Hoa Kỳ. Đáng chú ý, Phở 24 hiện nay có khoảng 70 cửa hàng, trong đó có thương hiệu ở Indonesia, Australia, Hàn Quốc, Philippines và Campuchia.



### 2.3 Triển vọng phát triển

Thị trường của Việt Nam vẫn còn tương đối nhỏ. Tuy nhiên, triển vọng tăng trưởng là sáng như nhà đầu tư địa phương trở nên quen thuộc hơn với nhượng quyền thương mại và đang ngày càng tiếp xúc với khái niệm thương hiệu thành công. Điều này đặc biệt đúng ở các trung tâm đô thị của Hà Nội và Thành phố Hồ Chí Minh, nơi có thu nhập khá cao. Kết quả là, sự cạnh tranh ngày càng gia tăng như các thương hiệu nhiều hơn vào thị trường.

Thị trường nhượng quyền thương mại Việt mở cửa cho thương hiệu nước ngoài trong tất cả các lĩnh vực, trong đó không có điều kiện. Lĩnh vực nhượng quyền thương mại chính bao gồm bán lẻ, nhà hàng thức ăn nhanh, thời trang, cửa hàng tiện lợi, và giáo dục. Hiện nay có khoảng 150 hệ thống nhượng quyền thương mại quốc tế hoạt động tại Việt Nam và nhận thức của người tiêu dùng về thực phẩm và nước giải khát nhãn hiệu nhượng quyền thương mại là khá mạnh. Thực phẩm và nước giải khát nhãn hiệu là của xa phổ biến nhất, với những thương hiệu chủ chốt đã có trong thị trường sau đây: KFC, Subway, Starbucks Coffee, Jollibee, Lotteria, Bread Talk, Burger King, Jr Carl, Pizza Hut, Hard Rock Café, Pizza Domino, Hội

nhệ bàn tròn Pizza, Z Pizza, Coffee Bean and Tea Leaf, gà Popeye của, Illy Café, Baskin Robbins và Gloria Jean Coffee.

Các lĩnh vực nhượng quyền thương mại tại Việt Nam đã sẵn sàng để tiếp tục tăng trưởng, không chỉ trong lĩnh vực truyền thống của thức ăn nhanh mà còn trong các lĩnh vực khác như bán lẻ, giáo dục, giải trí, chăm sóc sức khỏe, lối sống và các doanh nghiệp theo định hướng. Triển vọng tốt nhất cho bên nhượng quyền nước ngoài bao gồm: ăn nhanh, nhà hàng dịch vụ nhanh chóng, dịch vụ kinh doanh, y tế và dinh dưỡng, dịch vụ giáo dục, y tế, dịch vụ cho trẻ em, làm sạch và vệ sinh môi trường, khách sạn, làm đẹp và chăm sóc da, giải trí, và các cửa hàng tiện lợi.

Một số yếu tố đã thu hút được nhà nhượng quyền nước ngoài đến Việt Nam và nhượng quyền thương mại nước ngoài được dự báo sẽ tiếp tục đóng góp vào sự tăng trưởng của thị trường nhượng quyền thương mại tại Việt Nam:

- Thu nhập GDP bình quân đầu người và bình quân đầu người đang gia tăng, và các khu vực đô thị như thành phố Hồ Chí Minh, Hà Nội, Đà Nẵng và Cần Thơ đều có tăng trưởng thu nhập đáng kể.
- Sự phát triển nhanh chóng của tầng lớp trung lưu với thu nhập khá có nhu cầu cao về thực phẩm chất lượng cao và các sản phẩm đồ uống, giáo dục, giải trí và các sản phẩm và dịch vụ mang tính phong cách.
- Có nhu cầu lớn đối với các sản phẩm công nghệ cao, có thương hiệu và nổi tiếng. Người tiêu dùng Việt Nam thường kết hợp thương hiệu nước ngoài với chất lượng, phong cách sống, và độ tin cậy.
- Mô hình tiêu dùng khác nhau trong cả nước: giữa thành thị và nông thôn, và đặc biệt là giữa các khu vực phía Bắc với các thành phố như Hà Nội, Đà Nẵng trong các khu vực duyên hải miền Trung, và thành phố Hồ Chí Minh và khu vực đồng bằng sông Cửu Long ở miền Nam.

### **3. Mô tả và phân tích những quy định /pháp lý quy định về nhượng quyền thương mại hiện nay**

#### **3.1 Các quy định trước đây (trước năm 2006)**

Cho đến năm 2006, luật pháp Việt Nam vẫn chưa có một cơ sở pháp lý rõ ràng cho các thỏa thuận nhượng quyền thương mại. Tính đến thời điểm đó, các hoạt động nhượng quyền thương mại vận hành ở Việt Nam thông qua một sự kết hợp của việc cấp phép nhãn hiệu hàng hoá và hợp đồng chuyển giao công nghệ.<sup>4</sup>

Nhượng quyền thương mại được quy định lần đầu tiên với khái niệm “chứng nhận kinh doanh độc quyền” tại Thông tư số 1254/1999/TT-BKHCNMT của Bộ Khoa học, Công nghệ và Môi trường hướng dẫn thực hiện Nghị định số 45/1998/NĐ-CP ngày 1/7/1998 của Chính phủ quy định chi tiết về chuyển giao công nghệ.

Theo điểm 4.1.1 của Thông tư, “Các Hợp đồng với nội dung cấp li xăng sử dụng nhãn hiệu hàng hoá kèm theo các bí quyết sản xuất, kinh doanh được chuyển giao từ nước ngoài vào Việt Nam có giá trị thanh toán cho một Hợp đồng trên 30.000 USD (hợp đồng cấp phép đặc quyền kinh doanh - tiếng anh gọi là franchise)”. Thẩm quyền chấp thuận các hợp đồng nói trên thuộc về Bộ Khoa học, Công nghệ và Môi trường là đơn vị có thẩm quyền đồng ý hoặc từ chối việc đăng ký nhượng quyền thương mại.

---

<sup>4</sup> Terry và Bình(2009)

Nhượng quyền thương mại tiếp tục được điều chỉnh bởi Nghị định số 11/2005 / NĐ-CP và Thông tư số 30/2005 / TT-BKHCN về việc chuyển giao công nghệ. Theo những văn bản pháp luật này, các hoạt động nhượng quyền thương mại được coi là một hình thức chuyển giao công nghệ.

Nghị định số 11/2005 / NĐ-CP ngày 02 tháng hai năm 2005 quy định chi tiết hoạt động chuyển giao công nghệ có quy định:

*“Điều 4: Nội dung chuyển giao công nghệ*

*Chuyển giao công nghệ bao gồm chuyển giao một hoặc một số nội dung hoặc toàn bộ các nội dung sau:*

*6. Cấp phép đặc quyền kinh doanh, theo đó Bên nhận sử dụng tên thương mại, nhãn hiệu hàng hoá và bí quyết của Bên giao để tiến hành hoạt động kinh doanh trong lĩnh vực dịch vụ thương mại. Thời hạn Hợp đồng cấp phép đặc quyền kinh doanh do hai Bên thoả thuận theo quy định của pháp luật.”*

Nghị định số 11/2005 / NĐ-CP được áp dụng đối với tổ chức, cá nhân thực hiện các hoạt động sau đây trong và ngoài nước:

- Chuyển giao công nghệ từ nước ngoài vào Việt Nam;
- Trong nước chuyển giao công nghệ;
- Chuyển giao công nghệ từ Việt Nam ra nước ngoài.

Phân loại nhượng quyền thương mại là một hình thức chuyển giao công nghệ, Nghị định 11 theo nghĩa đen được định nghĩa nó như là một "cấp quyền thương mại đặc biệt", theo đó bên nhận chuyển nhượng quyền sử dụng tên thương mại, nhãn hiệu hàng hoá và bí quyết của bên giao để tiến hành kinh doanh dịch vụ thương mại. Một thương hiệu đã được nhìn từ một góc độ pháp lý, như việc tạo ra một mối quan hệ thương mại.

Vì nó liên quan đến chuyển giao công nghệ hơn là nhượng quyền thương mại cho mỗi gia nhập, Nghị định 11 thiếu để yêu cầu công bố thông tin ví dụ tương tự đến Hoa Kỳ "Franchise Uniform cung cấp thông tin" (UFOC). Sự vắng mặt của yêu cầu công bố thông tin đóng góp to lớn cho sự thất bại của một số hệ thống nhượng quyền thương mại tại Việt Nam.

Theo Nghị định 11, một thỏa thuận nhượng quyền thương mại phải được thực hiện theo hai tài liệu hợp đồng cơ bản:

- Một thỏa thuận chuyển giao công nghệ ("TTA") mà phải được đăng ký với Bộ Khoa học và Công nghệ ("MOST"); và
- Một thỏa thuận cấp phép nhãn hiệu ("TLA"), mà phải được đăng ký với Cục Sở hữu trí tuệ ("NOIP").

Nhiều nhà nhượng quyền tuyên bố rằng yêu cầu này đăng ký kép là tốn thời gian, trùng lặp, và cuối cùng là không cần thiết. Hơn nữa, kể từ khi một thỏa thuận nhượng quyền thương mại được coi là một TTA, nó bị thời gian tối đa là bảy năm (mười năm trong một số trường hợp).

### **3.2 Các quy định hiện hành về nhượng quyền thương mại**

#### *3.2.1 Tổng quan về luật pháp nhượng quyền thương mại của Việt Nam trong bối cảnh quốc tế*

*Trong các tài liệu pháp luật về nhượng quyền thương mại, luật nhượng quyền thương mại thường được phân thành ba loại luật / quy định, đều có một mục đích và tính chất.<sup>5</sup> Gồm có:*

---

<sup>5</sup> Abell (2011)

- (i) Luật cạnh tranh;
- (ii) Các quy định thương mại và đầu tư nước ngoài; và
- (iii) Các quy định nhượng quyền thương mại mang tính “cốt lõi”.

Trong khi luật cạnh tranh về nguyên tắc áp dụng đối với hoạt động nhượng quyền, một số địa có quy định cạnh tranh mà cụ thể đối phó nhượng quyền thương mại; họ thường có liên quan với các hạn chế dọc về việc mua, bán, bán lại các hàng hóa và dịch vụ trong một hợp đồng nhượng quyền thương mại, chẳng hạn như phân phối có chọn lọc, không cạnh tranh, cân bằng, đầy đủ dòng buộc, bảo trì giá bán lẻ hoặc phân phối độc quyền, vv của Liên minh châu Âu quy định về hoạt động nhượng quyền là thuộc loại này: nó được dựa trên Điều 101 của Hiệp ước về các chức năng của Liên minh châu Âu (TFEU) và Miễn Quy Khối rằng hợp pháp hóa các hợp đồng nhượng quyền thương mại theo các điều kiện nhất định. Hai nước khác sử dụng quy định cạnh tranh về nhượng quyền thương mại: Nhật Bản và Venezuela. Tại Hướng dẫn về Hội chợ Thương mại của Ủy ban Thương mại Nhật Bản (2002) cung cấp cho công bố thông tin và cung cấp hướng dẫn về hạn chế dọc, trong khi Hướng dẫn của Venezuela Pro-Cạnh tranh của Cơ quan cho các đánh giá của Hiệp định nhượng quyền thương mại (2000) thực hiện theo các quy định của EU Franchise Khối Miễn trước đó từ năm 1988.<sup>6</sup>

Quy định thương mại nước ngoài / đầu tư tìm cách điều chỉnh sự xâm nhập của các hệ thống kinh doanh nước ngoài mà thoát khỏi những hạn chế đặt trên FDI. Chúng được tìm thấy trong phát triển nhất định và các nền kinh tế chuyển đổi, ví dụ như Belarus, Barbados, Trung Quốc, Indonesia, Kazakhstan, Hàn Quốc, Malaysia, Moldova, Nga, Ukraine.<sup>7</sup>

Được gọi là quy định nhượng quyền thương mại "cốt lõi" đang lo ngại về vấn đề lạm dụng tiềm năng trong nhượng quyền thương mại, và thường đối phó với công bố trước theo hợp đồng và các mối quan hệ trong hạn giữa bên nhượng quyền và bên nhận quyền nó. Đây là những thường có triệu chứng của nhiều thị trường phát triển và được tìm thấy ở một số nước Mỹ, Úc, Canada, Brazil, Đài Loan, Georgia, Mexico, Pháp, Tây Ban Nha, Ý, Bỉ và Thụy Điển.<sup>8</sup> Most of Vietnam's franchise rules also fall in this category. Hầu hết các quy tắc nhượng quyền thương mại của Việt Nam cũng được xếp vào thể loại này.

Trong một số khu vực pháp lý, khung pháp lai tồn tại bởi vì khi chúng được đặt tốt nhất trong một thể loại mà còn thể hiện đặc điểm của người khác. Ví dụ như Trung Quốc và Malaysia, trong đó có thương mại nước ngoài / đầu tư luật nhượng quyền thương mại với một yếu tố mạnh mẽ của qui định nhượng quyền trong sạch chúng.<sup>9</sup>

Các luật nhượng quyền thương mại của Việt Nam đã "cung cấp một khuôn khổ cho sự phát triển có trật tự của các lĩnh vực nhượng quyền thương mại"<sup>10</sup>, đã được giới thiệu như là một phần của quá trình hiện đại hóa luật sâu rộng của Việt Nam trước khi gia nhập WTO vào tháng năm 2007. Các quy định pháp luật, tạo nên khung pháp lý cho hoạt động nhượng quyền thương mại thực hiện, bao gồm những điều sau đây:

- Luật dân sự (2005);
- Luật cạnh tranh (2005);
- Luật Thương mại về hoạt động nhượng quyền (2005) trong các quy định liên quan;
- Luật Sở hữu trí tuệ (sửa đổi năm 2009);
- Luật Đầu tư (2014);
- Luật Doanh nghiệp (năm 2014);

---

<sup>6</sup> Abell, Hero và Toop (2012)

<sup>7</sup> Như trên.

<sup>8</sup> Như trên.

<sup>9</sup> Như trên.

<sup>10</sup> Terry và Bình (2009)

- Luật Chuyển giao công nghệ (2006);
- Nghị định số 23/2007 / NĐ-CP về việc mua công ty có vốn đầu tư nước ngoài bán hàng hóa (2007)

Khi tất cả các luật và quy định có liên quan đến nhượng quyền thương mại, các Nghiên cứu hiện tại chỉ với những gì được coi là "luật nhượng quyền thương mại thuần túy" hay "quy định nhượng quyền thương mại" của Việt Nam, tức là những quy định pháp luật nhượng quyền thương mại cụ thể được căn cứ vào quy định của Luật Thương mại về hoạt động nhượng quyền .

Pháp luật nhượng quyền thương mại của Việt Nam (theo "luật nhượng quyền thương mại", chúng tôi có nghĩa là cơ thể của tất cả các hành vi tiêu học và trung học được đặc biệt dành riêng cho nhượng quyền thương mại) bao gồm:

- Chương 6, Mục 8 Luật Thương mại 2005<sup>11</sup>;
- Nghị định số 35/2006/NĐ-CP ngày 31 tháng 3 năm 2006 của Chính phủ, quy định chi tiết Luật Thương mại về nhượng quyền thương mại, được sửa đổi bởi Nghị định số 120/2011 / NĐ-CP của Chính phủ (Tháng 16/12/ 2011);
- Thông tư số 09/2006 / TT-BTM của Bộ Thương mại hướng dẫn việc đăng ký hoạt động nhượng quyền thương mại

Thêm vào đó, các quy định sau đây quy định về tài chính đối với hoạt động nhượng quyền:

- Quyết định số 106/2008/QĐ-BTC ngày 17 tháng 11 năm 2008 của Bộ Tài chính 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 185/2013/NĐ-CP của Chính phủ ngày 15 tháng 11 năm 2013 về việc 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 dùng (Điều 95);

### 3.2.2 Cấu trúc của luật pháp nhượng quyền thương mại của Việt Nam

Phần này cung cấp cái nhìn tổng quan về cấu trúc của pháp luật về nhượng quyền thương mại của Việt Nam.

#### (a) Luật Thương mại:

Mục 8 của Luật Thương mại giải quyết nhượng quyền thương mại trong tám, ngắn, mô tả, các bài báo, trong đó cung cấp khuôn khổ cho việc triển khai thực hiện Nghị định. Cấu trúc của nó như sau:

- Định nghĩa các khái niệm về nhượng quyền thương mại (Điều 284);
- Thiết lập các hình thức hợp đồng nhượng quyền (Điều 285);
- Cung cấp cho các quyền và nghĩa vụ của bên nhượng quyền (Điều 286 và 287);
- Cung cấp cho các quyền và nghĩa vụ của bên nhận quyền (Điều 288 và Điều 289);
- Ưu đãi với phụ nhượng quyền cho bên thứ ba (Điều 290);
- Chỉ đạo việc đăng ký nhượng quyền thương mại (Điều 291).

#### (b) Nghị định số 35 (Nghị định hướng dẫn Luật Thương mại):

<sup>11</sup> Được Quốc hội thông qua ngày 14 tháng 6 năm 2005 , có hiệu lực vào ngày 01 tháng 1 năm 2006 .

Nghị định hướng dẫn thực hiện này “Có các quy định chi tiết hướng dẫn thi hành Luật Thương mại với Tôn trọng đề hoạt động nhượng quyền thương mại” đã được phát hành vào 31 tháng 3 năm 2006 và đã có hiệu lực vào ngày 22 tháng 7 năm 2006. Nó là thú vị để lưu ý rằng sự phát triển của các quy định nhượng quyền thương mại theo Nghị định 35 là phát triển trong khuôn khổ của trợ giúp của AusAID<sup>12</sup> và chịu ảnh hưởng bởi tiền lệ quốc tế như năm 1998 như quy định Úc về nhượng quyền và quy tắc ứng xử (quy định công bố thông tin trong đó đã theo sát form của Mỹ), các Luật mẫu UNIDROIT năm 2002 về nhượng quyền thương mại và các biện pháp của Trung Quốc đối hoạt động nhượng quyền thương mại.<sup>13</sup>

Chương I bao gồm các Điều khoản chung sau đây:

- Phạm vi điều chỉnh (Điều 1)
- Đối tượng áp dụng (Điều 2)
- Giải thích từ ngữ (Điều 3)
- Thẩm quyền quản lý nhà nước đối với hoạt động nhượng quyền thương mại (Điều 4)

Chương 2 gồm những quy định như sau:

- Mục 1 (Điều 5 tới 7) về điều kiện hoạt động nhượng quyền thương mại
- Mục 2 (Articles 8 through 16) về việc cung cấp thông tin của Bên nhượng quyền và nhận quyền và các điều khoản trong hợp đồng nhượng quyền thương mại;
- Mục 3 (Điều 17 đến 23) quy định về hệ thống nhượng quyền thương mại
- Mục 4 về vi phạm và xử lý các vi phạm

Chương III gồm 2 Điều khoản cuối (Quy định chuyển tiếp và Hiệu lực thi hành của Nghị định).

(c) *Thông tư số 9:*

Để hướng dẫn Nghị định 35, Bộ Thương mại đã ban hành Nghị định số 09 ngày 25 tháng 5 năm 2006 hướng dẫn đăng ký hoạt động nhượng quyền thương mại. Nghị định gồm 5 phần cung cấp các nội dung về thủ tục nhượng quyền thương mại.

- I. Cơ quan đăng ký hoạt động nhượng quyền thương mại;
- II. Thủ tục đăng ký hoạt động nhượng quyền thương mại;
- III. Thông báo những thay đổi trong đăng ký hoạt động nhượng quyền thương mại v;
- IV. Xóa đăng ký ;
- V. Tổ chức thực hiện.

Mặc dù Thông tư đã cung cấp hướng dẫn cho việc đăng ký nhượng quyền thương mại nhưng Thông tư cũng có nêu trong Phụ lục III về Bản Mô tả tài liệu mà quy định việc công bố thông tin trước, là vấn đề trọng tâm của Thông tư.<sup>14</sup>

### 3.2.3 *Những quy định chính trong luật pháp của Việt Nam về nhượng quyền thương mại*

#### 3.2.3.1 **Định nghĩa về nhượng quyền thương mại**

Trong điều kiện kinh tế, nhượng quyền thương mại là một mối quan hệ kinh doanh mà bên nhượng quyền (chủ sở hữu của các mô hình kinh doanh và các quyền sở hữu công nghiệp liên

---

<sup>12</sup> Dự án “Trợ giúp cải thiện Luật thương mại trong quá trình hội nhập”.

<sup>13</sup> Terry và Bình (2009)

<sup>14</sup> Terry và Bình (2009)

quan và người đang cung cấp các sản phẩm hoặc dịch vụ) gán cho các doanh nghiệp độc lập (franchisee) quyền tiếp thị và phân phối nhượng quyền hàng hóa hoặc dịch vụ, và để sử dụng tên doanh nghiệp cho một thời gian nhất định. Đó là một mối quan hệ win-win mà bên nhượng quyền là khả năng mở rộng thị trường hiện diện của nó mà không làm xói mòn vốn riêng của mình, và bên nhận quyền đạt thông qua truy cập vào hệ thống kinh doanh thành lập, có nguy cơ thấp hơn, cho lợi ích thương mại của mình.

Có tồn tại một số định nghĩa khác nhau của nhượng quyền thương mại được sử dụng trên toàn thế giới cho các mục đích hợp pháp và cũng có những trường hợp pháp luật nhượng quyền thương mại chuyên dụng thậm chí không xác định hoặc không sử dụng thuật ngữ "thương hiệu" để biểu thị các đối tượng quy định.<sup>15</sup> Hiệp hội Nhượng quyền thương mại Quốc tế (mà thực sự là một hiệp hội Hoa Kỳ) định nghĩa nhượng quyền thương mại là một "mối quan hệ liên tục, trong đó bên nhượng quyền cung cấp một đặc ân được cấp phép để kinh doanh, cộng với sự hỗ trợ trong việc tổ chức đào tạo, bán hàng và quản lý để đổi lấy một xem xét từ bên nhận quyền". Trong Bộ luật châu Âu của đạo đức đối với hoạt động nhượng quyền thông qua bởi Liên đoàn Franchise châu Âu (EFF), như sửa đổi lần cuối vào ngày 05 tháng 12 năm 2003, nhượng quyền thương mại được quy định tại phần II, mục IV.1 như sau:

“Trong điều kiện kinh tế, nhượng quyền thương mại là một mối quan hệ kinh doanh mà bên nhượng quyền (chủ sở hữu của các mô hình kinh doanh và các quyền sở hữu công nghiệp liên quan và người đang cung cấp nhượng quyền thương mại là một hệ thống của hàng hóa tiếp thị và / hoặc các dịch vụ và / hoặc công nghệ, mà là dựa trên một phối hợp chặt chẽ và liên tục giữa pháp luật và chủ trương riêng về tài chính và độc lập, việc nhượng quyền và nhận quyền cá nhân của mình, theo đó Bên nhượng quyền cấp cho Bên nhận quyền cá nhân của nó phải, và bắt buộc, để tiến hành một doanh nghiệp phù hợp với các khái niệm chủ thương hiệu.

Quyền được chuyển nhượng và buộc nhận quyền cá nhân, trao đổi với một xem xét tài chính trực tiếp hoặc gián tiếp, sử dụng tên thương mại của bên nhượng quyền, và / hoặc nhãn hiệu thương mại và / hoặc nhãn hiệu dịch vụ, bí quyết, kinh doanh và các phương pháp kỹ thuật, hệ thống thủ tục, và quyền sở hữu công nghiệp và / hoặc trí tuệ khác, được hỗ trợ bằng cách tiếp tục cung cấp hỗ trợ thương mại và kỹ thuật, trong khuôn khổ, trong thời hạn của hợp đồng nhượng quyền bằng văn bản, được ký kết giữa các bên cho mục đích này”.

Theo quy định của Việt Nam có quy định tại Điều 284 Luật Thương mại năm 2015 có định nghĩa về nhượng quyền như sau:

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

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

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

---

<sup>15</sup>Ví dụ, Pháp và Bỉ có quy định luật nhượng quyền như lại không có định nghĩa về nhượng quyền. Xem tại Abell (2013)

Trong định nghĩa của Luật Thương mại Việt , nhượng quyền thương mại là một loại hình hoạt động thương mại , thực hiện bởi doanh nhân ; đối tượng của hoạt động là " gói của quyền " , kết luận thương mại -mark , thương mại - tên, biểu tượng kinh doanh , quảng cáo của bên nhượng quyền; Mục đích của hoạt động nhượng quyền thương mại là làm ra lợi nhuận. Định nghĩa của nhượng quyền thương mại tại Việt Nam được xây dựng trên thuật ngữ mô tả và về cơ bản là phù hợp với thông lệ quốc tế, trong đó kết hợp các yếu tố của thương hiệu , hệ thống hoặc kiểm soát, và thanh toán.

Tuy nhiên , yếu tố thanh toán không được đề cập trong luật pháp, mặc dù các học viên Việt (luật sư, bên nhượng quyền và bên nhận quyền cũng như cơ quan công quyền) xuất hiện để đồng ý rằng thanh toán là một yếu tố nội tại của nhượng quyền thương mại . Không như luật nhượng quyền thương mại của hầu hết các nước khác , Luật Nhượng quyền thương mại của Việt Nam không bao gồm nghĩa vụ của bên nhận quyền phải trả phí cho bên nhượng quyền. Theo một số diễn giải tiếng Việt , yếu tố này đã cố tình bỏ qua vì thanh toán từ bên nhận quyền cho Bên nhượng quyền trực tiếp hoặc gián tiếp , là không thể tránh khỏi trong nhượng quyền thương mại . Tuy nhiên , các công ty luật Việt Nam đại diện của bên nhượng quyền nước ngoài tin rằng sự thiếu sót này là một khiếm khuyết lớn của pháp luật nhượng quyền thương mại bởi vì tác dụng của nó là để mở rộng phạm vi của luật pháp là những mối quan hệ phân bố không nhượng quyền thương mại.

Nghị định số 35 / 2006 / NĐ - CP tiếp tục mở rộng định nghĩa về nhượng quyền thương mại bao gồm các hoạt động nhượng quyền thương mại chung và nhượng quyền thương mại thứ cấp và các hợp đồng phát triển hoạt động nhượng quyền theo khu vực . Định nghĩa của "nhượng quyền thương mại" bao gồm: (1) quyền được Bên nhượng quyền cho phép và yêu cầu Bên nhận quyền tự mình tiến hành công việc kinh doanh cung cấp hàng hoá hoặc dịch vụ theo một hệ thống do Bên nhượng quyền quy định và được gắn với nhãn hiệu hàng hoá, tên thương mại, khẩu hiệu kinh doanh, biểu tượng kinh doanh, quảng cáo của Bên nhượng quyền; (2) quyền được Bên nhượng quyền cấp cho Bên nhận quyền sơ cấp quyền thương mại chung; (3) quyền được Bên nhượng quyền thứ cấp cấp lại cho Bên nhận quyền thứ cấp theo hợp đồng nhượng quyền thương mại chung; và/hoặc (4) quyền được Bên nhượng quyền cấp cho Bên nhận quyền quyền thương mại theo hợp đồng phát triển quyền thương mại, theo đó Bên nhượng quyền cấp cho Bên nhận quyền 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. Nghị định cũng quy định bên nhận quyền thứ cấp không được phép cấp lại quyền thương mại chung đó nữa.<sup>16</sup>

### **3.2.3.2 Các điều kiện**

Thương nhân phải đáp ứng một số yêu cầu để đủ điều kiện để trở thành bên nhượng quyền hoặc bên nhận quyền thương mại.

- Điều kiện đối với bên nhượng quyền

Theo Điều 5 của Nghị định số 35, thương nhân là bên nhượng quyền phải đáp ứng đủ các điều kiện sau đây:

- (1) Thương nhân được phép cấp quyền thương mại khi có hệ thống kinh doanh dự định dùng để nhượng quyền đã được hoạt động ít nhất 01 năm.  
Trường hợp thương nhân Việt Nam là Bên nhận quyền sơ cấp từ Bên nhượng quyền nước ngoài, thương nhân Việt Nam đó phải kinh doanh theo phương thức nhượng quyền thương mại ít nhất 01 năm ở Việt Nam trước khi tiến hành cấp lại quyền thương mại.

---

<sup>16</sup>Terry và Bình (2009)



- (2) Tính hợp pháp của bên nhượng quyền: Thương nhân nhượng quyền phải đăng ký hoạt động nhượng quyền thương mại với cơ quan có thẩm quyền và đã được chấp thuận. Yêu cầu đăng ký này chỉ áp dụng đối với thương nhân nước ngoài (bên nhượng quyền).
- (3) Hàng hoá, dịch vụ được phép kinh doanh nhượng quyền thương mại: Hàng hoá, dịch vụ được phép kinh doanh nhượng quyền thương mại là hàng hoá, dịch vụ không thuộc Danh mục hàng hoá, dịch vụ cấm kinh doanh. Trường hợp hàng hoá, dịch vụ thuộc Danh mục hàng hoá, dịch vụ hạn chế kinh doanh, Danh mục hàng hoá, dịch vụ kinh doanh có điều kiện, doanh nghiệp chỉ được kinh doanh sau khi được cơ quan quản lý ngành cấp Giấy phép kinh doanh, giấy tờ có giá trị tương đương hoặc có đủ điều kiện kinh doanh.

- Điều kiện đối với Bên nhận quyền

Căn cứ Điều 6 của Nghị định này, 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.

### 3.2.3.3 Các yêu cầu về dự thảo hợp đồng

Mỗi quốc gia có luật cụ thể nhượng quyền yêu cầu thương nhân nhượng quyền công bố thông tin về bản thân doanh nghiệp (công bố thông tin trước khi ký hợp đồng). Yêu cầu công bố thông tin trước hợp đồng cũng bao gồm một số nghĩa vụ liên quan, chẳng hạn như khi công bố thông tin sẽ xảy ra, v.v. Nhìn chung, những thông tin mà cần phải được tiết lộ liên quan đến các thông tin chi tiết của bên nhượng quyền, các điều khoản thương mại và các quy định chi tiết của thỏa thuận của mình. Các thông tin được công bố là trong điều kiện chung rất giống nhau, giống form của Hoa Kỳ có tên tiếng Anh là Uniform Franchise Disclosure Document Mỹ (UFDD), được áp dụng trong tất cả các văn bản pháp luật công bố thông tin nhượng quyền thương mại. Tuy nhiên, các nội dung chi tiết có xu hướng khác nhau giữa các khu vực pháp lý trong một số khía cạnh đặc biệt là về các điều khoản của hợp đồng nhượng quyền, đặc thù và kinh nghiệm của bên nhượng quyền và các mạng lưới nhượng quyền thương mại.<sup>17</sup>

Các quy định về công bố thông tin theo quy định về luật nhượng quyền thương mại của Việt Nam như sau:

- Bản giới thiệu về nhượng quyền thương mại (FDD)

Trước khi công bố thông tin của bên nhượng quyền là tâm điểm của các luật nhượng quyền thương mại của Việt Nam. Do vị trí thống lĩnh của bên nhượng quyền trong một mối quan hệ nhượng quyền thương mại, công bằng trong thông tin giữa các bên trong hợp đồng và các vị trí yếu thế của bên nhận quyền tại bàn đàm phán, pháp luật Việt Nam đã quy định một cách khá chi tiết các nội dung và loại thông tin mà bên nhượng quyền phải công bố trước khi ký kết và hiệu suất của hợp đồng.

Điều 8 (1) của Nghị định 35, câu đầu tiên có nêu "*Bên nhượng quyền có trách nhiệm cung cấp bản sao hợp đồng nhượng quyền thương mại mẫu và 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. Các nội dung bắt buộc của bản giới thiệu về nhượng quyền thương mại do Bộ Thương mại quy định và công bố.*"

Nội dung "Bản giới thiệu về nhượng quyền thương mại", tức là FDD, được quy định tại Phụ lục III Thông tư 09 (sao chép trong các Phụ lục). Những quy định này đã bị ảnh hưởng

---

<sup>17</sup>Abell, Hero and Toop (2012)

bởi tiền lệ quốc tế và rộng rãi phù hợp với pháp luật của quốc gia, trong đó có một chế độ công bố toàn diện bao gồm các UFDD Mỹ.<sup>18</sup>

Có sự chưa tương thích giữa Nghị định 35 và Luật Thương mại về tính chất bắt buộc của FDD. Thật vậy, trong khi Nghị định 35 là một văn bản hướng dẫn Luật do đó không nên mâu thuẫn với Luật Thương mại, khẳng định rằng nội dung của FDD là bắt buộc, Điều 287 (Nghĩa vụ của bên nhượng quyền), đoạn đầu tiên như sau:

*“Trừ trường hợp có thỏa thuận khác, thương nhân nhượng quyền có các nghĩa vụ sau đây:*

*1. Cung cấp tài liệu hướng dẫn về hệ thống nhượng quyền thương mại cho bên nhận quyền; ”*

Văn bản hướng dẫn các hệ thống nhượng quyền thương mại rõ ràng là cũng bao gồm các FDD và do đó có vẻ là một sự không tương thích với các nội dung bắt buộc theo quy định của nghị định thực hiện và "Chapeau" tại Điều 287 của Luật, trong đó cung cấp rõ ràng tự do bên nhượng quyền và bên nhận quyền của mình để "thỏa thuận khác".

UFOC phải bao gồm một "cảnh báo" cho người nhận quyền tiềm năng miễn cán hợp lý, (và tư vấn cho bên nhận quyền để tìm tư vấn độc lập, nói chuyện với người nhận quyền, trong hệ thống và tham dự các khóa học giáo dục).<sup>19</sup> FDD phải có các thông tin dưới đây:

- I. Thông tin chung về bên nhượng quyền
- II. Nhân hiệu hàng hóa/dịch vụ và quyền sở hữu trí tuệ sở hữu trí tuệ được đăng ký theo pháp luật.
- III. Thông tin về bên nhượng quyền
- IV. Chi phí ban đầu mà bên nhận quyền phải trả
- V. Các nghĩa vụ tài chính khác của bên nhận quyền
- VI. Đầu tư ban đầu của bên nhận quyền
- V. Nghĩa vụ của bên nhận quyền phải mua hoặc thuê những thiết bị để phù hợp với hệ thống kinh doanh do bên nhượng quyền quy định
- VI. Nghĩa vụ của bên nhượng quyền
- VII. Mô tả thị trường của hàng hóa/dịch vụ được kinh doanh theo phương thức nhượng quyền thương mại
- VIII. Hợp đồng nhượng quyền thương mại mẫu
- IX. Thông tin về hệ thống nhượng quyền thương mại
- X. Báo cáo tài chính của bên nhượng quyền
- XI. Phần thưởng, sự công nhận sẽ nhận được hoặc tổ chức cần phải tham gia

Theo quy định tại Phụ lục III của Thông tư số 09 / 2006 / TT - BTM, The FDD yêu cầu thương nhân nhượng quyền công bố thông tin như sau:

---

<sup>18</sup>Terryand Binh (2009)

<sup>19</sup> Bình (2012)

a. Thông tin chung về bên nhượng quyền: Tên thương mại của bên nhượng quyền; địa chỉ trụ sở chính của bên nhượng quyền; điện thoại, fax (nếu có); ngày thành lập của bên nhượng quyền; thông tin về việc bên nhượng quyền là bên nhượng quyền ban đầu hay bên nhượng quyền thứ cấp; loại hình kinh doanh của bên nhượng quyền; lĩnh vực nhượng quyền; thông tin về việc đăng ký hoạt động nhượng quyền thương mại tại cơ quan có thẩm quyền.

b. Nhãn hiệu hàng hóa/dịch vụ và quyền sở hữu trí tuệ: Quyền sử dụng nhãn hiệu hàng hóa/dịch vụ và bất cứ đối tượng sở hữu trí tuệ nào của bên nhận quyền; Chi tiết về nhãn hiệu hàng hóa/dịch vụ và quyền đối với đối tượng sở hữu trí tuệ được đăng ký theo pháp luật.

c. Thông tin về bên nhượng quyền: Sơ đồ tổ chức bộ máy; Tên, nhiệm vụ và kinh nghiệm công tác của các thành viên ban giám đốc của bên nhượng quyền; Thông tin về bộ phận phụ trách lĩnh vực nhượng quyền thương mại của bên nhượng quyền; Kinh nghiệm của bên nhượng quyền trong lĩnh vực kinh doanh nhượng quyền; Thông tin về việc kiện tụng liên quan tới hoạt động nhượng quyền thương mại của bên nhượng quyền trong vòng một năm gần đây.

d. Chi phí ban đầu mà bên nhận quyền phải trả: Loại và mức phí ban đầu mà bên nhận quyền phải trả; Thời điểm trả phí; Trường hợp nào phí được hoàn trả.

e. Các nghĩa vụ tài chính khác của bên nhận quyền: Phí thu định kỳ: phí quảng cáo, phí đào tạo, phí dịch vụ, thanh toán tiền thuê, các loại phí khác. Đối với mỗi một loại phí, bên nhận quyền phải nói rõ mức phí được ấn định, thời điểm trả phí và trường hợp nào phí được hoàn trả:

f. Đầu tư ban đầu của bên nhận quyền, bao gồm các thông tin chính sau đây: địa điểm kinh doanh, trang thiết bị, chi phí trang trí, hàng hoá ban đầu phải mua, chi phí an ninh, những chi phí trả trước khác.

g. Nghĩa vụ của bên nhận quyền phải mua hoặc thuê những thiết bị để phù hợp với hệ thống kinh doanh do bên nhượng quyền quy định: Bên nhận quyền có phải mua những vật dụng hay mua, thuê những thiết bị, sử dụng những dịch vụ nhất định nào để phù hợp với hệ thống kinh doanh do bên nhượng quyền quy định hay không; Liệu có thể chỉnh sửa những quy định của hệ thống kinh doanh nhượng quyền thương mại không; Nếu được phép chỉnh sửa hệ thống kinh doanh nhượng quyền thương mại, nói rõ cần những thủ tục gì.

h. Nghĩa vụ của bên nhượng quyền: Nghĩa vụ của bên nhượng quyền trước khi ký kết hợp đồng; Nghĩa vụ của bên nhượng quyền trong suốt quá trình hoạt động; Nghĩa vụ của bên nhượng quyền trong việc quyết định lựa chọn mặt bằng kinh doanh; Đào tạo (Đào tạo ban đầu, Những khoá đào tạo bổ sung khác.)

i. Mô tả thị trường của hàng hóa/dịch vụ được kinh doanh theo phương thức nhượng quyền thương mại: Bản mô tả về thị trường chung của hàng hóa/dịch vụ là đối tượng của hợp đồng nhượng quyền thương mại; Bản mô tả về thị trường của hàng hóa/dịch vụ là đối tượng của hợp đồng nhượng quyền thương mại thuộc lãnh thổ được phép hoạt động của bên nhận quyền.

j. Hợp đồng nhượng quyền thương mại mẫu: Tên các điều khoản của hợp đồng; Thời hạn của hợp đồng; Điều kiện gia hạn hợp đồng; Điều kiện để bên nhận quyền huỷ bỏ hợp đồng; Điều kiện để bên nhượng quyền huỷ bỏ hợp đồng.; Nghĩa vụ của bên nhượng quyền/bên nhận quyền phát sinh từ việc huỷ bỏ hợp đồng; Sửa đổi hợp đồng theo yêu cầu của bên nhượng quyền/bên nhận quyền; Quy định về điều kiện chuyển giao hợp đồng nhượng quyền thương mại của bên nhận quyền cho thương nhân khác. Trong trường hợp tử vong, tuyên bố không đủ điều kiện về bên nhượng quyền/bên nhận quyền.

k. Thông tin về hệ thống nhượng quyền thương mại: Số lượng cơ sở kinh doanh của bên nhượng quyền đang hoạt động; Số lượng cơ sở kinh doanh của bên nhượng quyền đã

ngừng kinh doanh; Số lượng các hợp đồng nhượng quyền đã ký với các bên nhận quyền; Số lượng các hợp đồng nhượng quyền đã được bên nhận quyền chuyển giao cho bên thứ ba; Số lượng các cơ sở kinh doanh của bên nhận quyền được chuyển giao cho bên nhượng quyền; Số lượng các hợp đồng nhượng quyền bị chấm dứt bởi bên nhượng quyền; Số lượng các hợp đồng nhượng quyền bị chấm dứt bởi bên nhận quyền. Số lượng các hợp đồng nhượng quyền không được gia hạn/được gia hạn.

l. Báo cáo tài chính của bên nhượng quyền: Báo cáo tài chính đã được kiểm toán trong 01 năm gần nhất.

m. Phần thưởng, sự công nhận sẽ nhận được hoặc tổ chức cần phải tham gia

Bên nhượng quyền thứ cấp còn phải cung cấp cho bên dự kiến nhận quyền bằng các nội dung sau đây trong FĐ:

- a) Thông tin về Bên nhượng quyền đã cấp quyền thương mại cho mình;
- b) Nội dung của hợp đồng nhượng quyền thương mại chung;
- c) Cách xử lý các hợp đồng nhượng quyền thương mại thứ cấp trong trường hợp chấm dứt hợp đồng nhượng quyền thương mại chung.

Bên nhượng quyền là cần thiết để cập nhật thông tin về những thay đổi quan trọng đối với hệ thống nhượng quyền thương mại, mà ảnh hưởng đến việc kinh doanh nhượng quyền thương mại của thương nhân nhận. Nếu có bất kỳ thay đổi xảy ra đối với các thông tin ghi trong phần A của FDD, bên nhượng quyền phải thông báo cho Bộ Công Thương trong thời hạn 30 ngày kể từ ngày thay đổi.

Nói chung, các quy định về nghĩa vụ của bên nhượng quyền trong thông tin Discloses về cơ bản là khá chung chung, với các loại thông tin, nội dung của nó, và thời hạn cung cấp thông tin. Quy định về trách nhiệm của bên nhượng quyền trong việc cung cấp thông tin quan trọng của hệ thống nhượng quyền thương mại trong quá trình thực hiện hợp đồng, trong đó có thể ảnh hưởng đến kinh doanh của bên nhận quyền là hợp lý. Tuy nhiên, một số thông tin quan trọng mà cần phải được cung cấp bởi bên nhượng quyền không được pháp luật quy định, chẳng hạn như kế hoạch phát triển kinh doanh của hệ thống nhượng quyền thương mại; hàng hoá, dịch vụ mà bên nhượng quyền phân phối cũng như các thỏa thuận phân phối của bên nhượng quyền trên lãnh thổ của bên nhận quyền; và lịch sử hoạt động của bên nhượng quyền. Ngoài ra, pháp luật Việt Nam trong các vấn đề này vẫn còn lỗ về trách nhiệm của bên nhượng quyền trong trường hợp công bố thông tin thất bại.

Trong kết luận, mục đích của các quy định về nghĩa vụ của bên nhượng quyền trong việc cung cấp thông tin là để đảm bảo và hỗ trợ bên nhận quyền trong quyết định tham gia hay không tham gia hệ thống nhượng quyền thương mại. Với những quy định về nghĩa vụ của bên nhượng quyền như đề cập ở trên, pháp luật Việt Nam, là bước đầu, đã đặt nền móng để bảo vệ quyền của bên nhận quyền, quyền tiết giảm thông tin của bên nhượng quyền, thu hẹp khoảng cách bất bình đẳng thông tin giữa các bên nhượng quyền và bên nhận quyền trong mối quan hệ nhượng quyền thương mại.

- Thời hạn cung cấp thông tin của bên nhượng quyền

Theo Điều 8 (1) của Nghị định, Bên nhượng quyền có trách nhiệm cung cấp bản sao hợp đồng nhượng quyền thương mại mẫu và 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”.

Dù có ý hay không, Phụ lục III đã giảm thời gian cung cấp các FDD và ký kết hợp đồng với việc thay đổi " 15 ngày làm việc " thành " 15 ngày " .

Một nhận xét nữa là các điều khoản " trừ trường hợp các bên có thỏa thuận khác " làm đặt ra câu hỏi về tính chất ràng buộc của quy định này và để ngỏ khả năng cho các bên mạnh hơn, tức là bên nhượng quyền, áp đặt một khoảng thời gian ngắn hơn so với 15 ngày (ngày làm việc).

- Thời hạn an toàn để rút khỏi quan hệ hợp đồng

Bên cạnh thời hạn cung cấp thông tin theo yêu cầu, một số luật về nhượng quyền thương mại còn có quy định về thời hạn an toàn để rút khỏi quan hệ hợp đồng sau khi thực hiện các hợp đồng nhượng quyền, trong đó bên nhận quyền có thể rút khỏi quan hệ hợp đồng mà không bị phạt.

Pháp luật nhượng quyền thương mại của Việt Nam không có quy định về thời hạn an toàn để rút khỏi quan hệ hợp đồng. Các quốc gia có quy định về thời hạn an toàn để rút khỏi quan hệ hợp đồng bao gồm Malaysia, Mexico và Đài Loan. Thời hạn an toàn để rút khỏi quan hệ hợp đồng là 30 ngày ở Mexico, bảy ngày ở Malaysia và năm ngày ở Đài Loan.<sup>20</sup>

- Trách nhiệm cung cấp thông tin của bên dự kiến nhận quyền

Điều 9 của Nghị định 35 cũng quy định về trách nhiệm cung cấp thông tin của bên dự kiến nhận quyền. Bên dự kiến nhận quyền phải cung cấp cho Bên nhượng quyền các thông tin mà Bên nhượng quyền yêu cầu một cách hợp lý để quyết định việc trao quyền thương mại cho Bên dự kiến nhận quyền.

#### **3.2.3.4 Hợp đồng nhượng quyền thương mại**

Một số luật nhượng quyền thương mại yêu cầu điều kiện bắt buộc đối với hợp đồng còn Việt Nam dường như không có quy định ràng buộc.

- Các hình thức của hợp đồng nhượng quyền thương mại

Điều 285 của Luật Thương mại (2005) quy định rằng "Hợp đồng nhượng quyền thương mại phải được lập thành văn bản hoặc bằng hình thức khác có giá trị pháp lý tương đương."

Cụm từ "bằng hình thức khác có giá trị pháp lý tương đương" xuất hiện dường như vô giá trị do hợp đồng phải làm thành dạng văn bản. Các nghị định thực hiện đòi hỏi các yếu tố nội dung nhất định để được bao gồm trong các nội dung mà không thể làm khác hơn bằng văn bản. Đó là sự thật dù rằng ngay cả các Nghị định sử dụng ngôn ngữ "có thể chứa đựng" nhưng đã đặt câu hỏi về tính hữu ích của bất kỳ điều khoản về hợp đồng.

- Nội dung của hợp đồng

Nghị định 35 theo nguyên tắc của Bộ luật Dân sự ( có hiệu lực từ ngày 01 Tháng 1 năm 2006

---

<sup>20</sup> Abell, Mark: Quy định về nhượng quyền thương mại quốc tế, tháng 11 năm 2010 có thể xem tại đường link sau:

<http://whoswholegal.com/news/features/article/28705/regulation-international-franchising>

) quy định về các quyền của bên được tự do thoả thuận về các điều khoản hợp đồng để xác lập các quyền và nghĩa vụ quy định rằng các cam kết và thoả thuận đó không bị pháp luật cấm hoặc trái đến trật tự xã hội.<sup>21</sup>

Điều 11 của Nghị định quy định rằng hợp đồng nhượng quyền thương mại "có thể có" những nội dung chủ yếu sau đây

- (1) Nội dung của quyền thương mại.
- (2) Quyền, nghĩa vụ của Bên nhượng quyền.
- (3) Quyền, nghĩa vụ của Bên nhận quyền.
- (4) Giá cả, phí nhượng quyền định kỳ và phương thức thanh toán.
- (5) Thời hạn hiệu lực của hợp đồng.
- (6) Gia hạn, chấm dứt hợp đồng và giải quyết tranh chấp.

- Các điều khoản mẫu

Bảng giới thiệu hoạt động nhượng quyền thương mại FDD (Phụ lục III của Thông tư 09) kê các yếu tố sau đây đối với "mẫu" cần có tại Hợp đồng nhượng quyền thương mại

1. Tên các điều khoản của hợp đồng.
2. Thời hạn của hợp đồng.
3. Điều kiện gia hạn hợp đồng.
4. Điều kiện để bên nhận quyền huỷ bỏ hợp đồng.
5. Điều kiện để bên nhượng quyền huỷ bỏ hợp đồng.
6. Nghĩa vụ của bên nhượng quyền/bên nhận quyền phát sinh từ việc huỷ bỏ hợp đồng.
7. Sửa đổi hợp đồng theo yêu cầu của bên nhượng quyền/bên nhận quyền.
8. Quy định về điều kiện chuyển giao hợp đồng nhượng quyền thương mại của bên nhận quyền cho thương nhân khác.
9. Trong trường hợp tử vong, tuyên bố không đủ điều kiện về bên nhượng quyền/bên nhận quyền.

- Các điều khoản hợp đồng

Quy định tại luật nhượng quyền thương mại Việt không quy định thời hạn tối thiểu hoặc tối đa hạn của hợp đồng nhượng quyền thương mại. Điều 13 ( 1 ) nêu một cách đơn giản "Thời hạn hợp đồng nhượng quyền thương mại do các bên thoả thuận."

- Chuyển giao quyền thương mại

Bên nhận quyền được chuyển giao quyền thương mại cho bên dự kiến nhận quyền khác khi đáp ứng được các điều kiện sau đây:

- Bên dự kiến nhận chuyển giao có đăng ký kinh doanh phù hợp và còn hiệu lực.
- Được sự chấp thuận của Bên nhượng quyền đã cấp quyền thương mại cho mình.

---

<sup>21</sup>Bình (2012)

Đề chuyển giao quyền thương mại, bên nhận quyền phải gửi yêu cầu bằng văn bản về việc chuyển giao quyền thương mại cho bên nhượng quyền trực tiếp. Trong thời hạn 15 ngày, kể từ ngày nhận được văn bản yêu cầu của Bên nhận quyền, Bên nhượng quyền trực tiếp phải có văn bản trả lời. Việc từ chối việc chuyển giao quyền thương mại của Bên nhận quyền theo các lý do quy định tại Điều 3 như sau

- Bên dự kiến nhận chuyển giao không đáp ứng được các nghĩa vụ tài chính mà bên dự kiến nhận chuyển giao phải thực hiện theo hợp đồng nhượng quyền thương mại;
  - Bên dự kiến nhận chuyển giao chưa đáp ứng được các tiêu chuẩn lựa chọn của Bên nhượng quyền trực tiếp;
  - Việc chuyển giao quyền thương mại sẽ có ảnh hưởng bất lợi lớn đối với hệ thống nhượng quyền thương mại hiện tại;
  - Bên dự kiến nhận chuyển giao không đồng ý bằng văn bản sẽ tuân thủ các nghĩa vụ của Bên nhận quyền theo hợp đồng nhượng quyền thương mại;
  - Bên nhận quyền chưa hoàn thành các nghĩa vụ đối với Bên nhượng quyền trực tiếp.
- Đơn phương chấm dứt hợp đồng nhượng quyền thương mại

Việc đơn phương chấm dứt hợp đồng nhượng quyền thương mại là có thể thực hiện trên cơ sở phù hợp với các điều kiện quy định tại Điều 16 của Nghị định số 35/ 2006/NĐ - CP . Điều 16 quy định 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 quy định tại Điều 287 của Luật Thương mại. Bên nhượng quyền có quyền đơn phương chấm dứt hợp đồng nhượng quyền thương mại trong các trường hợp sau đây:

- Bên nhận quyền không còn Giấy phép kinh doanh hoặc giấy tờ có giá trị tương đương mà theo quy định của pháp luật Bên nhận quyền phải có để tiến hành công việc kinh doanh theo phương thức nhượng quyền thương mại.
- Bên nhận quyền bị giải thể hoặc bị phá sản theo quy định của pháp luật Việt Nam.
- Bên nhận quyền vi phạm pháp luật nghiêm trọng có khả năng gây thiệt hại lớn cho uy tín của hệ thống nhượng quyền thương mại.
- Bên nhận quyền không khắc phục những vi phạm không cơ bản trong hợp đồng nhượng quyền thương mại trong một thời gian hợp lý, mặc dù đã nhận được thông báo bằng văn bản yêu cầu khắc phục vi phạm đó từ Bên nhượng quyền.

- Sở hữu trí tuệ

Điều 10 của Nghị định số 35 cho phép quy định nội dung chuyển giao quyền sử dụng các đối tượng sở hữu công nghiệp giữa các bên có thể được lập thành một phần riêng trong hợp đồng nhượng quyền thương mại nhưng không có phép ký một hợp đồng về quyền sở hữu sáng chế IP riêng biệt giữa bên nhượng quyền và bên nhận quyền.

### **3.2.3.5 Các vấn đề về ràng buộc và các hành vi**

Có các quy định về mối quan hệ ràng buộc nhằm đảm bảo sự cân bằng giữa quyền và nghĩa vụ tương ứng của các bên đối với nhau trong suốt thời hạn của hợp đồng nhượng quyền thương mại.

Năm điều của Luật Thương mại quy định các quyền và nghĩa vụ của bên nhượng quyền và bên nhận quyền :

	<b>Bên nhượng quyền</b> (Các điều 286 và 287)	<b>Bên nhận quyền</b> (Các điều 288, 289 và 290)
--	--	---

<p>Các quyền</p>	<p>Trừ trường hợp có thỏa thuận khác, thương nhân nhượng quyền có các quyền sau đây:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Nhận tiền nhượng quyền;</li> <li>2. Tổ chức quảng cáo cho hệ thống nhượng quyền thương mại và mạng lưới nhượng quyền thương mại;</li> <li>3. Kiểm tra định kỳ hoặc đột xuất hoạt động của bên nhận quyền nhằm bảo đảm sự thống nhất của hệ thống nhượng quyền thương mại và sự ổn định về chất lượng hàng hoá, dịch vụ.</li> </ol>	<p>Trừ trường hợp có thỏa thuận khác, thương nhân nhận quyền có các quyền sau đây:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Yêu cầu thương nhân nhượng quyền cung cấp đầy đủ trợ giúp kỹ thuật có liên quan đến hệ thống nhượng quyền thương mại;</li> <li>2. Yêu cầu thương nhân nhượng quyền đối xử bình đẳng với các thương nhân nhận quyền khác trong hệ thống nhượng quyền thương mại.</li> </ol> <p>Bên nhận quyền có quyền nhượng quyền lại cho bên thứ ba (gọi là bên nhận lại quyền) nếu được sự chấp thuận của bên nhượng quyền. (Điều 290 về “nhượng quyền lại cho bên thứ ba”)</p>
<p>Các nghĩa vụ</p>	<p>Trừ trường hợp có thỏa thuận khác, thương nhân nhượng quyền có các nghĩa vụ sau đây:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Cung cấp tài liệu hướng dẫn về hệ thống nhượng quyền thương mại cho bên nhận quyền;</li> <li>2. Đào tạo ban đầu và cung cấp trợ giúp kỹ thuật thường xuyên cho thương nhân nhận quyền để điều hành hoạt động theo đúng hệ thống nhượng quyền thương mại;</li> <li>3. Thiết kế và sắp xếp địa điểm bán hàng, cung ứng dịch vụ bằng chi phí của thương nhân nhận quyền;</li> <li>4. Bảo đảm quyền sở hữu trí tuệ đối với đối tượng được ghi trong hợp đồng nhượng quyền;</li> <li>5. Đối xử bình đẳng với các thương nhân nhận quyền trong hệ thống nhượng quyền thương mại.</li> </ol>	<p>Trừ trường hợp có thỏa thuận khác, thương nhân nhận quyền có các nghĩa vụ sau đây:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Trả tiền nhượng quyền và các khoản thanh toán khác theo hợp đồng nhượng quyền thương mại;</li> <li>2. Đầu tư đủ cơ sở vật chất, nguồn tài chính và nhân lực để tiếp nhận các quyền và bí quyết kinh doanh mà bên nhượng quyền chuyển giao;</li> <li>3. Chấp nhận sự kiểm soát, giám sát và hướng dẫn của bên nhượng quyền; tuân thủ các yêu cầu về thiết kế, sắp xếp địa điểm bán hàng, cung ứng dịch vụ của thương nhân nhượng quyền;</li> <li>4. Giữ bí mật về bí quyết kinh doanh đã được nhượng quyền, kể cả sau khi hợp đồng nhượng quyền thương mại kết thúc hoặc chấm dứt;</li> <li>5. Ngừng sử dụng nhãn hiệu hàng hoá, tên thương mại, khẩu hiệu kinh doanh, biểu tượng kinh doanh và các quyền sở hữu trí tuệ khác (nếu có) hoặc hệ thống của bên nhượng quyền khi kết thúc hoặc chấm dứt hợp đồng nhượng quyền thương mại;</li> <li>6. Điều hành hoạt động phù hợp với</li> </ol>



		<p>hệ thống nhượng quyền thương mại;</p> <p>7. Không được nhượng quyền lại trong trường hợp không có sự chấp thuận của bên nhượng quyền.</p>
--	--	--

### 3.2.3.6 Yêu cầu đăng ký

Việt Nam là một trong số ít các nước quy định về đăng ký hoạt động nhượng quyền. Các quốc gia khác khác có quy định phải đăng ký bao gồm Indonesia, Mexico, Tây Ban Nha, Trung Quốc, Macau, Malaysia, Moldova, Croatia, Barbados và 15 bang tại Hoa Kỳ. Tuy nhiên, đối tượng được đăng ký là không giống nhau trên các quốc gia này. Ví dụ, Việt Nam yêu cầu đăng ký hoạt động nhượng quyền thương mại, trong khi ở Trung Quốc quy định đăng ký đối với bên nhượng quyền và tại Hàn Quốc có yêu cầu đối với các tài liệu được công bố về hoạt động nhượng quyền.<sup>22</sup>

Ngoài ra, ở Việt Nam chỉ nhượng quyền nước ngoài phải tuân theo các nghĩa vụ của về đăng ký nhượng quyền thương mại. Các nghĩa vụ đăng ký áp dụng chỉ với bên nhượng quyền nước ngoài rõ ràng là không chỉ làm lệch đi sự quy định đồng nhất về việc đăng ký đối cả hai bên nhượng quyền trong nước và nước ngoài mà còn đang vi phạm cam kết đối xử quốc gia của Việt Nam theo GATS.

- Thủ tục đăng ký nhượng quyền

Thủ tục và đăng ký hoạt động nhượng quyền thương mại từ nước ngoài vào Việt Nam như sau:

Trước khi tiến hành hoạt động nhượng quyền thương mại tại Việt Nam, thương nhân nước ngoài (bao gồm cả thương nhân hoạt động trong khu chế xuất, khu phi thuế quan hoặc các khu vực hải quan riêng theo quy định của pháp luật Việt Nam) có ý định nhượng quyền thương mại vào Việt Nam, bao gồm cả Bên nhượng quyền ban đầu và nhượng quyền thứ cấp, phải gửi hồ sơ đăng ký nhượng quyền thương mại về Bộ Công Thương theo quy định của Nghị định số 35/2006/NĐ – CP, được sửa đổi, bổ sung theo Nghị định số 120/2011/NĐ - CP và Thông tư hướng dẫn số 09/2006/TT - BTM.

Hồ sơ đăng ký nhượng quyền thương mại bao gồm:

- (1) Đơn đăng ký hoạt động nhượng quyền thương mại (theo Mẫu MĐ-1 tại Phụ lục II ban hành kèm theo Thông tư số 09/2006/TT-BTM);
- (2) Bản giới thiệu về nhượng quyền thương mại (FDD) (theo Mẫu tại Phụ lục III ban hành kèm theo Thông tư số 09/2006/TT-BTM, hợp pháp hóa lãnh sự, dịch ra tiếng Việt và công chứng theo quy định của pháp luật Việt Nam);
- (3) Bản sao Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh hoặc giấy tờ có giá trị tương đương của thương nhân nước ngoài được cơ quan có thẩm quyền nơi thương nhân nước ngoài được thành lập xác nhận (hợp pháp hóa lãnh sự, dịch ra tiếng Việt và công chứng theo quy định của pháp luật Việt Nam);

<sup>22</sup>Bình (2012)

- (4) Bản sao văn bằng bảo hộ quyền sở hữu công nghiệp tại Việt Nam hoặc nước ngoài trong trường hợp có chuyển giao quyền sử dụng các đối tượng sở hữu công nghiệp đã được cấp văn bằng bảo hộ (hợp pháp hóa lãnh sự, dịch ra tiếng Việt và công chứng theo quy định của pháp luật Việt Nam);
- (5) Giấy tờ chứng minh sự chấp thuận về việc cho phép nhượng quyền lại của bên nhượng quyền ban đầu trong trường hợp thương nhân đăng ký hoạt động nhượng quyền là bên nhượng quyền thứ cấp (hợp pháp hóa lãnh sự, dịch ra tiếng Việt và công chứng theo quy định của pháp luật Việt Nam).

- Thời hạn giải quyết

Trường hợp hồ sơ chưa đầy đủ hoặc chưa hợp lệ, trong thời hạn 02 ngày làm việc kể từ ngày nhận được hồ sơ của thương nhân, Phòng Thương mại 1 (Vụ Thị trường trong nước, Bộ Công Thương) dự thảo văn bản thông báo đề thương nhân bổ sung, hoàn chỉnh hồ sơ.

Trong thời hạn 05 ngày làm việc, kể từ khi nhận đủ hồ sơ hợp lệ, Phòng Thương mại 1 trình Lãnh đạo Vụ xem xét việc thực hiện đăng ký hoạt động nhượng quyền thương mại vào Sổ đăng ký hoạt động nhượng quyền thương mại và thông báo bằng văn bản cho thương nhân về việc đăng ký đó.

Trường hợp từ chối đăng ký hoạt động nhượng quyền thương mại, trong thời hạn 05 ngày làm việc kể từ ngày nhận đủ hồ sơ hợp lệ, Phòng Thương mại 1 dự thảo nội dung thông báo bằng văn bản cho thương nhân, trong đó nêu rõ lý do từ chối đăng ký.

Điều 20, khoản 1 (c) của Nghị định 35 phân biệt giữa hồ sơ chưa đầy đủ và chưa hợp lệ. Thuật ngữ "hồ sơ chưa hợp lệ" là quá mơ hồ để cung cấp đầy đủ và rõ ràng về mặt pháp lý và tính chính xác cho người nộp đơn. Sự bất cập của một hồ sơ có thể dễ dàng đánh giá trên cơ sở danh sách đầy đủ của 5 yêu cầu có trong hồ sơ nêu trên; việc hiểu được thuật ngữ hồ sơ "chưa hợp lệ" khó nếu một hồ sơ đã đáp ứng đầy đủ cả 5 yêu cầu về bộ hồ sơ hoàn chỉnh. Vụ Thị trường trong nước đã đưa ra một ví dụ khi một hồ sơ sẽ được xem là "chưa hợp lệ": một trong những tài liệu cần thiết là không được hợp pháp hóa lãnh sự theo quy định tại Nghị định. Tuy nhiên, hợp pháp hóa lãnh sự là yêu cầu đã được quy định rõ, do đó không cung cấp các tài liệu như vậy sẽ gây ra sự không đầy đủ của hồ sơ hơn là thiếu tính hợp lệ.

Đến nay, chưa có hồ sơ đăng ký nhượng quyền nào bị từ chối, do đó có lẽ cần sử dụng ngôn ngữ chính xác hơn trong các luật nhượng quyền thương mại nhằm tránh khả năng gây hiểu sai trong quá trình đăng ký hoạt động nhượng quyền thương mại.

- Thay đổi thông tin đăng ký trong hoạt động nhượng quyền thương mại

Phải thông báo cho Bộ Công Thương bằng văn bản trong thời hạn 30 ngày, kể từ ngày có thay đổi các thông tin đã đăng ký.

- Xóa đăng ký hoạt động nhượng quyền thương mại

Đăng ký hoạt động nhượng quyền thương mại của thương nhân bị xóa trong những trường hợp thương nhân kinh doanh nhượng quyền thương mại ngừng kinh doanh hoặc chuyển đổi ngành nghề kinh doanh, hoặc bị thu hồi Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh hoặc Giấy chứng nhận đầu tư.

- Phí đăng ký nhượng quyền

Mức lệ phí khi cấp Thông báo chấp thuận điều kiện hoạt động nhượng quyền thương mại được quy định tại Quyết định số 106/2008/QĐ-BTC ngày 17 tháng 11 năm 2008 của Bộ Tài chính 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, cụ thể như sau:

- Cấp mới thông báo là: 16.500.000 đồng;

- Sửa đổi, bổ sung thông báo là: 6.000.000 đồng;
- Cấp lại thông báo là: 500.000 đồng.

### **3.2.3.7 Quy định về báo cáo**

Theo quy định của Nghị định 120, thương nhân nhượng quyền Việt Nam cho dù cấp quyền thương mại cho một tổ chức nước ngoài hoặc Việt Nam không phải đăng ký hoạt động nhượng quyền với các cơ quan nhà nước. Thay vào đó, bên nhượng quyền Việt Nam phải báo cáo hoạt động nhượng quyền thương mại của mình cho Sở Công Thương tỉnh, thành phố mà thương nhân đăng ký hoạt động. Không có quy định cụ thể nào tại Nghị định 120 nêu rõ yêu cầu về các nội dung của báo cáo và các thủ tục theo đó báo cáo được gửi đến Sở. Do thiếu các quy định hướng dẫn thực hiện, yêu cầu về báo cáo chưa được thực hiện đầy đủ.<sup>23</sup>

### **3.2.3.8 Chế tài phạt**

Hành vi vi phạm về kinh doanh nhượng quyền thương mại bị xử phạt hành chính như quy định tại Điều 95 của Nghị định 185/2013/NĐ-CP của Chính phủ ngày 15 tháng 11 năm 2013 về việc 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 dùng.

### **3.2.3.9 Quản lý**

Luật của Việt Nam quy định về sự quản lý các cấp trong bộ máy nhà nước đối với hoạt động nhượng quyền thương mại: Điều 4 của Nghị định 35 Article 4 of Nghị định 35 quy định về thẩm quyền của các đơn vị quản lý nhà nước nhằm đảm bảo “sự quản lý của nhà nước trong lĩnh vực nhượng quyền thương mại”.

Các đơn vị có thẩm quyền theo quy định của pháp luật đối với hoạt động nhượng quyền thương mại bao gồm:

- (a) Bộ Công Thương (MOIT) là cơ quan quản lý cấp trung ương về hoạt động nhượng quyền thương mại. Bộ Công Thương có trách nhiệm hướng dẫn thực hiện các chính sách, quy định của pháp luật về hoạt động nhượng quyền thương mại và tổ chức đăng ký hoạt động nhượng quyền thương mại.
- (b) Sở Công Thương (DOIT) là cơ quan quản lý cấp tỉnh, thành phố trực thuộc Bộ Công Thương. Sở Công Thương giám sát hoạt động nhượng quyền thương mại ở tỉnh và thành phố trực thuộc trung ương. Sở Công Thương cũng là cơ quan nhận các báo cáo được thương nhân nhượng quyền Việt Nam gửi báo cáo về hoạt động kinh doanh nhượng quyền của họ tại Việt Nam hoặc ra nước ngoài.

## **3.3 Các cam kết quốc tế của Việt Nam về dịch vụ nhượng quyền thương mại**

Theo các cam kết quốc tế của Việt Nam, các doanh nghiệp đầu tư nước ngoài tham gia vào mua bán hàng hoá và các hoạt động liên quan trực tiếp đến mua bán hàng hoá được phép tiến hành các hoạt động nhượng quyền thương mại đối với mặt hàng như "Thuốc lá điếu, xì gà, sách, báo và tạp chí, thiết bị ghi hình, kim loại quý, đá quý, dược phẩm và các loại thuốc, thuốc nổ, dầu chế biến dầu thô, gạo, đường mía và đường củ cải".

Trong lĩnh vực nhượng quyền thương mại là một công ty liên doanh với một đối tác Việt là cần thiết, và phần vốn góp nước ngoài không vượt quá 49%. Tính đến ngày 1 tháng 1 năm

<sup>23</sup>Công ty tư vấn luật quốc tế Russin&Vecchi: Khuôn khổ pháp lý cho hoạt động nhượng quyền thương mại tại Việt Nam, thành phố Hồ Chí Minh, Tháng 4 năm 2013

2008, hạn chế về vốn 49% sẽ được bãi bỏ. Tính đến ngày 1 tháng 1 2009, sự tham gia của nước ngoài trong hoạt động nhượng quyền không bị hạn chế về vốn góp.

Các nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài được phép thành lập chi nhánh cung cấp dịch vụ nhượng quyền thương mại tại Việt Nam sau ngày 11 tháng một năm 2010, ngoại trừ trường chi nhánh phải là người thường trú tại Việt Nam.

### **3.4 Phân tích quy định về nhượng quyền thương mại hiện nay**

Nhìn chung, khung pháp lý về nhượng quyền thương mại của Việt Nam khá hoàn chỉnh và phù hợp với kinh nghiệm quốc tế. Tuy nhiên, để có một cái nhìn kỹ hơn về tính hiệu quả và sự linh hoạt trong việc đưa các quy định như khung pháp lý đi vào thực tế thì vẫn còn tồn tại một số nhược điểm như sau:

- Khung pháp lý vẫn chưa quy định tất cả các vấn đề về hoạt động nhượng quyền thương mại. Trong một số trường hợp, xử phạt hành chính đối với hành vi vi phạm trong lĩnh vực nhượng quyền thương mại chỉ được quy định tại một điều khoản của Nghị định về xử lý vi phạm hành chính trong hoạt động thương mại (như Điều 50 của Nghị định số 06/2008/NĐ-CP, sau đó là Điều 95 của Nghị định số 185/2013 /NĐ-CP) và các quy định còn chung chung với những hình phạt mang tính biểu tượng, chưa phù hợp với tính chất và quy mô của nhượng quyền thương mại trên thực tế.
- Việc quản lý chưa đầy đủ đối với những hình thức khác nhau của hoạt động nhượng quyền thương mại: nhượng quyền thương mại được phân loại thành hai loại - nhượng quyền thương mại trong nước và nhượng quyền thương mại nước ngoài- tùy thuộc vào phạm vi lãnh thổ của nhượng quyền thương mại. Tuy nhiên, nhượng quyền thương mại từ Khu chế xuất, Khu phi thuế quan và Khu vực hải quan theo quy định của pháp luật của Việt Nam ra nước ngoài hoặc ngược lại cần phải được thực hiện dưới sự quản lý riêng. Văn bản pháp luật hiện hành của Việt Nam liên quan đến nhượng quyền thương mại không có quy định cụ thể và rõ ràng trong vấn đề này.
- Bên nhận quyền không được bảo vệ đúng cách: Ví dụ, tại Điều 16.1 của Nghị định 35/2006/NĐ-CP đã được sửa đổi, bổ sung theo Nghị định 120/2011/NĐ-CP quy định rằng bên nhận quyền có quyền đơn phương chấm dứt hợp đồng nhượng quyền thương mại trong trường hợp bên nhượng quyền không thực hiện nghĩa vụ quy định tại Điều 287 Luật Thương mại. Đề cập đến nghĩa vụ của bên nhượng quyền tại Điều 287 và so sánh với các trường hợp bên nhượng quyền có quyền đơn phương chấm dứt hợp đồng nhượng quyền thương mại tại Điều 16.2 của Nghị định 35/2006/NĐ-CP đã được sửa đổi, bổ sung theo Nghị định 120/2011/NĐ-CP, các quyền của bên nhận quyền không được bảo đảm. Đặc biệt, nếu bên nhận quyền không có khả năng trả nợ khi phá sản, hợp đồng nhượng quyền thương mại phải được chấm dứt trước thời hạn. Tuy nhiên, trường hợp bên nhượng quyền trong tình huống này, không có giải pháp được đề ra theo quy định, có nghĩa là bên nhận quyền có quyền tiếp tục với các hợp đồng nhượng quyền cho đến ngày hết hạn hoặc bị buộc phải chấm dứt hợp đồng đó.
- Một số vấn đề liên quan đến nội dung yêu cầu báo cáo thường niên của bên nhượng quyền: Hàng năm việc báo cáo cho cơ quan đăng ký mất rất nhiều thời gian để chuẩn bị theo nội dung của Phần B, FDD (như báo cáo tài chính đã được kiểm toán hàng năm). Bên nhượng quyền chỉ có 15 ngày để chuẩn bị, thực hiện và gửi báo cáo. Năm tài chính kết thúc vào ngày 31 tháng 12. Báo cáo tài chính đã được kiểm toán của bên nhượng quyền có thể không được hoàn thành vào ngày 15 của tháng 1 theo đúng thời hạn quy định.

- Các trường hợp không yêu cầu phải đăng ký hoạt động nhượng quyền thương mại (các hoạt động nhượng quyền thương mại trong nước và từ Việt Nam ra nước ngoài) phải được báo cáo cho các Sở Công Thương các tỉnh/thành phố nhưng các yêu cầu chi tiết của báo cáo lại không được nêu rõ trong một văn bản quy phạm pháp luật nào.
- Luật của Việt Nam về nhượng quyền thương mại không có bất kỳ quy định về quyền của bên nhận quyền từ chối mua hàng hóa hay tài liệu của bên nhượng quyền bàn giao và cũng không giới hạn quyền của bên nhượng quyền trong việc cung cấp hàng hoá, tài liệu cho bên nhận quyền. Do đó, bên nhượng quyền, trên thực tế, thường yêu cầu bên nhận quyền mua các hàng hóa, tài liệu từ bên nhượng quyền cung cấp nhất định với lý do là để đảm bảo thống nhất của hệ thống nhượng quyền. Đây là lý do ràng buộc bên nhận quyền quá chặt trong các nghĩa vụ và trong một số điểm thì điều này xâm phạm đến việc tự do trong kinh doanh của các đại lý, đồng thời, nó có thể tạo thành hành động cạnh tranh hạn chế đến các tổ chức ngoài hệ thống nhượng quyền thương mại.
- Các cơ quan quản lý nhà nước vẫn còn gặp khó khăn trong việc đảm bảo sự giám sát chặt chẽ và liên tục của họ về hoạt động nhượng quyền thương mại và triển khai thực thi pháp luật của Việt Nam do quy định không rõ ràng về nhượng quyền thương mại như yêu cầu chi tiết của báo cáo trong trường hợp không yêu cầu đăng ký hoạt động nhượng quyền thương mại đã được trình bày ở phần trên.

Tóm lại, cùng với sự phát triển của nhượng quyền thương mại tại Việt Nam, khung pháp lý liên quan đã được cải thiện trong bối cảnh hội nhập. Hệ thống văn bản quy phạm pháp luật đang giúp hoàn chỉnh khung pháp lý cho việc thực hiện và phát triển của nhượng quyền thương mại tại Việt Nam. Tuy nhiên, khung pháp lý vẫn cần được nghiên cứu và cải thiện để có thể quản lý hiệu quả hơn, đồng thời mở đường cho sự phát triển mạnh mẽ hơn của hình thức kinh doanh này, cụ thể là của doanh nghiệp, đặc biệt là liên quan đến các thủ tục đăng ký nhượng quyền thương mại của các nhà đầu tư nước ngoài. Hơn nữa, Việt Nam cần xây dựng một hành lang pháp lý rõ ràng và đầy đủ và có khả năng giải quyết những thiếu sót nêu trên.

#### **4. Đánh giá tác động tích cực về kinh tế và xã hội của Việt Nam kể từ khi ban hành và thực thi các văn bản pháp luật liên quan đến nhượng quyền thương mại<sup>24</sup>**

Nhượng quyền thương mại là một công cụ rất hữu hiệu để phát triển kinh tế và hội nhập quốc tế ở các nước đang phát triển. Tác động kinh tế của nhượng quyền thương mại toàn cầu về nước sở tại thường được xác định là tạo việc làm và tăng sản lượng, mở rộng cơ sở thuế, hiện đại hóa kinh tế, cân bằng, điều chỉnh thanh toán, phát triển doanh nghiệp vừa và nhỏ (SMEs) và mối quan hệ doanh nghiệp, cũng như chuyển giao năng lực và kỹ năng trong kinh doanh.

Nhượng quyền thương mại tại các thị trường mới nổi tạo cho có nước sở tại những lợi thế nhất định. Những lợi ích kinh tế bao gồm thu ngoại tệ với tích vốn, tăng việc làm, và qua đó, tăng trưởng cơ sở thuế của bên nhượng quyền và tổng sản lượng nội địa. Ngoài ra, sự tăng trưởng và phát triển hoạt động nhượng quyền thương mại cũng phát triển kinh doanh cho các doanh nghiệp bao gồm các doanh nghiệp vừa và nhỏ. Chắc chắn, "Vốn có" nhượng quyền thương mại có nhiều khả năng để phát triển. Điều đó tăng sự hiểu biết của doanh nghiệp liên quan đến việc phân phối sản phẩm, quản lý thị trường, kỹ thuật tiếp thị hiện đại, tất cả đều làm tăng kỹ năng cơ bản của người lao động tại địa phương. Hiệu quả ngày càng tăng là kết

---

<sup>24</sup>Phần này chủ yếu dựa vào quan điểm của Alon, Falbe, and Welsh (2006)

quả của sự đổi mới và hợp lý hóa trong tất cả các lĩnh vực của nền kinh tế - bán lẻ, bán buôn và sản xuất. Điều này dẫn đến việc phát triển cơ sở hạ tầng của nước sở tại, đặc biệt là trong các lĩnh vực giao thông vận tải, vật tư.

Mặt khác, nhượng quyền thương mại trong lĩnh vực bán lẻ có thể có ảnh hưởng bất lợi đến thị trường của nước sở tại. Nhượng quyền thương mại trong lĩnh vực bán lẻ đôi khi có thể thay đổi bởi các yếu tố văn hóa truyền thống và địa phương, mà theo thời gian điều này cũng có thể dẫn đến sự đồng nhất và phương tây hóa do sở thích của người tiêu dùng, đặc biệt là thanh niên. Nhượng quyền thương mại bán lẻ quốc tế thường có hiệu quả trong việc thay ngành công nghiệp địa phương, đặc biệt là cửa hàng "mom-and-pop". Các cửa hàng này không thể cạnh tranh hiệu quả với việc phân phối và tiếp thị chuyên môn của bên nhượng quyền đa quốc gia. Ở cấp quốc gia, nhượng quyền thương mại có thể ảnh hưởng tiêu cực đến sự cân bằng của nước chủ nhà của các khoản thanh toán theo thời gian do lệ phí và tiền bản quyền của bên nhượng quyền.

Tác động tổng thể, tuy nhiên, có thể sẽ là tích cực trong dài hạn.

Có lý do để tin rằng nhượng quyền thương mại quốc tế không có tác động nhiều đến phát triển kinh tế-xã hội của Việt Nam.

Sẽ là khó khăn để đánh giá tác động kinh tế-xã hội đến việc cải cách khuôn khổ pháp luật về nhượng quyền thương mại. Lý do đầu tiên là không có sự kết nối trực tiếp giữa việc áp dụng các quy định nhượng quyền thương mại cụ thể và sự phát triển của thị trường nhượng quyền thương mại. Trong khi rõ ràng là sự chuyển đổi từ các quy định TTA-tập trung vào pháp luật nhượng quyền thương mại cụ thể có một tác động tích cực đến sự phát triển của phân khúc thị trường này, vì nó tạo ra một môi trường pháp lý thuận lợi, sự phát triển thực tế của ngành - mức dòng vốn, đóng góp vào GDP, sự gia tăng số lượng các thương hiệu, tạo việc làm, vv - không nhất thiết phải liên quan đến pháp luật nhượng quyền thương mại. Cung cầu thị trường nhượng quyền thương mại và luật pháp chỉ làm cho mọi thứ dễ dàng hơn hoặc tồi tệ hơn.

Lý do thứ hai cho sự khó khăn của việc đánh giá tác động kinh tế-xã hội định lượng có liên quan đến dữ liệu sẵn có ở cả cấp vĩ mô và vi mô. Thật không may ở Việt Nam chưa có nghiên cứu kinh tế được thực hiện để theo dõi các tác động của pháp luật về nhượng quyền thương mại và các hoạt động nhượng quyền đến việc tạo việc làm, cán cân thanh toán, thuế, vv. Một vài nghiên cứu về nhượng quyền thương mại và kinh tế làm hạn chế chính hoạt động này để nhận thấy lĩnh vực nhượng quyền thương mại được cải thiện kể từ khi thông qua luật nhượng quyền thương mại (về số lượng của nhượng quyền thương mại, các loại thương hiệu, vv) mà không thiết lập một liên kết giữa hai bên.

Tuy nhiên, rõ ràng rằng luật nhượng quyền thương mại được ban hành trong năm 2006 đã có một tác động rất tích cực vào sự phát triển của các doanh nghiệp nhượng quyền thương mại. Đây là hình thức kinh doanh rất cần một khuôn khổ cụ thể mà không có nhu cầu về nhượng quyền thương mại nước ngoài sẽ không được đáp ứng đầy đủ.

## **5. Các vấn đề và thách thức**

### **5.1 Các vấn đề thường gặp của cơ quan chính phủ trong việc thực hiện quy định về nhượng quyền thương mại**

- Quy định về việc đăng ký hoạt động nhượng quyền thương mại trong nước hiện nay đã hủy bỏ theo Nghị định số 120/2011/NĐ-CP dẫn đến những khó khăn cho các cơ quan chính phủ:

Trong điều kiện nhượng quyền thương mại trong nước và nhượng quyền thương mại từ Việt Nam ra nước ngoài, thương nhân vẫn phải thực hiện chế độ báo cáo và gửi về Sở Công

Thương tại địa phương của họ. Tuy nhiên, việc quản lý nhà nước đang đối mặt với khó khăn vì có rất ít báo cáo từ các thương nhân gửi tới các cơ quan chính phủ.

Báo cáo về nhượng quyền thương mại rất quan trọng đối với cơ quan nhà nước để quản lý hoạt động. Nếu những hoạt động có hiệu quả thì nhà nước có thể đưa ra các chính sách đánh giá phù hợp, kịp thời để hỗ trợ mô hình kinh doanh này trong thời gian tới.

Hơn nữa, công nhận vai trò quan trọng của các bên trong nhượng quyền thương mại, theo Thông tư số 09/2006/TT-BTM và Nghị định số 120/2011/NĐ-CP quy định rằng hoạt động nhượng quyền địa phương phải báo cáo Sở Công Thương của địa phương muộn nhất vào 15 tháng 1 hàng năm. Tuy nhiên, quy định này đã không được thực hiện đầy đủ. Cho ví dụ, tính đến ngày 15/1/2015, chỉ có 05 doanh nghiệp đã nộp báo cáo về Sở Công Thương thành phố Hồ Chí Minh. Từ kinh nghiệm này, chúng ta có thể thấy rằng vai trò của hợp tác giữa các bên khác nhau trong hoạt động nhượng quyền đã được không đầy đủ. Điều này cũng cho thấy rằng các hoạt động quản lý nhà nước ở địa phương đã không đủ nghiêm khắc. Vì vậy, công cụ quản lý phải được phát triển bởi các cơ quan có liên quan để điều tiết thị trường nhượng quyền thương mại và đưa ra các chính sách trong tương lai.

- Một số quy định về nhiệm vụ của các cơ quan chính phủ không đầy đủ:

Theo quy định tại Thông tư số 09/2006/TT-BTM, Bộ Thương mại có trách nhiệm thiết lập một trang web và phần mềm quản lý thông tin về tình hình đăng ký hoạt động nhượng quyền và một hệ thống on-line đăng ký hoạt động nhượng quyền hoạt động để tiếp nhận hồ sơ trên mạng internet và đồng thời có những hướng dẫn cho các Sở Công Thương và các doanh nghiệp thực hiện. Tuy nhiên, mặc dù các số liệu thống kê về đăng ký nhượng quyền thương mại đã được thực hiện và công bố trên mạng Internet nhưng số lượng của các số liệu thống kê còn nhỏ so với thực tế. Các hệ thống để đăng ký hoạt động nhượng quyền thương mại để tiếp nhận hồ sơ qua mạng Internet đã không được thực hiện.

- Các quy định pháp lý và sự quan tâm của chính phủ trong việc kiểm tra, kiểm soát, xử phạt hành chính liên quan đến nhượng quyền thương mại trong nước còn hạn chế. Vì vậy, việc thực thi pháp luật hiệu quả của các cơ quan chính phủ về nhượng quyền thương mại trong nước còn yếu kém, bất cập. Để giải quyết các vấn đề, các cơ quan quản lý nhà nước phải đảm bảo giám sát chặt chẽ và liên tục bằng cách sửa đổi các quy định hiện hành hoặc ban hành mới để kiểm tra, kiểm soát và thiết lập xử phạt hành chính về hoạt động nhượng quyền thương mại trên toàn quốc.

## **5.2 Các vấn đề thường gặp của bên nhượng quyền, bên nhượng quyền lại, bên nhận quyền liên quan đến các quy định về nhượng quyền thương mại hiện nay<sup>25</sup>**

Việc không có một hiệp hội nhượng quyền thương mại của Việt Nam, một kênh tiếng nói của ngành công nghiệp, phần này dựa vào việc đưa ra các vấn đề về quy định nhượng quyền thương mại của hai công ty luật tích cực tham gia vào các hợp đồng nhượng quyền thương mại tại Việt Nam.

### Yêu cầu đăng ký:

Nghị định số 120/2011/NĐ-CP ban hành ngày 16 tháng 12 năm 2011, có hiệu lực từ ngày 01/2/2012, đã tạo ra một tình huống theo đó nhượng quyền thương mại trong nước và nhượng quyền thương mại từ Việt Nam ra nước ngoài, so với nhượng quyền thương mại từ nước ngoài vào Việt Nam không yêu cầu đăng ký và chỉ yêu cầu báo cáo (cho Sở Công Thương

---

<sup>25</sup>Trần Mạnh Hùng: Nhượng quyền: Các vấn đề, tranh chấp, kiến nghị tại Hội thảo về nhượng quyền thương mại: Thử thách và Cơ hội được tổ chức bởi Bộ Công Thương phối hợp USAID STAR vào ngày 12 tháng 6 năm 2012 tại Thành phố Hồ Chí Minh

tính), trong khi nhượng quyền thương mại nước ngoài đến Việt Nam là phải đăng ký. Đây là sự phân biệt đối với nhà nhượng quyền của nước ngoài và các dịch vụ nhượng quyền thương mại nước ngoài.

#### Tài liệu công bố nhượng quyền thương mại (FDD):

Đánh giá chung về quy định mẫu FDD tại Thông tư số 09/2006/TT-BTM:

- Thiếu các hướng dẫn cần thiết để hoàn thành mẫu FDD.
- Thiếu một bảng nội dung và phần định nghĩa để thuận tiện tra cứu (cũng như hỗ trợ trong việc điền thông tin).
- Một số đề mục không rõ ràng (ví dụ, những mục liên quan đến lệ phí).

Một số quy định không rõ ràng trong phần B của FDD:

- Không có hướng dẫn về cách khai chi tiết các thông tin cần được thông báo.  
Ví dụ: Kinh nghiệm làm việc của các giám đốc công ty (Mục I.2). Các cơ quan liệu có quyền quyết định từ chối đăng ký nếu thấy kinh nghiệm làm việc của giám đốc là chưa đủ? Hoặc là việc tiết lộ thông tin như vậy có phải chỉ là một hình thức?
- Phần II (lệ phí ban đầu phải nộp của Bên nhận quyền) và Mục III (các nghĩa vụ tài chính khác của bên nhận quyền): Quy định này không rõ ràng như là liệu bên nhượng quyền sẽ phải trả lệ phí hay tất cả đơn vị có liên quan đến nhượng quyền thương mại phải trả?

#### Yêu cầu hợp pháp hóa

Hầu hết các tài liệu xin nhượng quyền yêu cầu hợp pháp hóa đều tốn thời gian và tốn kém.

#### Yêu cầu báo cáo thường niên:

Theo Thông tư số 09/2006 /TT-BTM quy định trong một phần chú thích về yêu cầu báo cáo thường niên tại các mục trong phần B của mẫu FDD ((Phụ lục III): “Các đơn vị kinh doanh hàng năm phải báo cáo các thông tin trong phần này đến cơ quan đăng ký chậm nhất là vào ngày 15 tháng 1”.

Một số vấn đề đặt ra đối với các công ty luật:

- Không có mẫu báo cáo theo quy định.
- Nội dung của báo cáo không được rõ ràng.
- Đối với các báo cáo tài chính, các mẫu FDD yêu cầu bao gồm “Báo cáo tài chính đã được kiểm toán của năm gần nhất”. Rõ ràng không phải là một bản báo cáo thường niên mà bao gồm báo cáo tài chính đã được kiểm toán của năm gần nhất hoặc của các năm trước.
- Về cơ sở pháp lý, nếu có một điều khoản không rõ ràng trong một chú thích của một tài liệu đính kèm (phụ lục) thì điều khoản đó của thông tư có thể được coi là một điều khoản ràng buộc pháp lý.
- Thời gian nộp báo cáo chặt chẽ và không thực tế. Bên nhượng quyền chỉ có 15 ngày để chuẩn bị, thực hiện và gửi báo cáo. Ngoài ra, đối với các báo cáo tài chính đã được kiểm toán có thể có các vấn đề phát sinh từ thực tế chưa thể kết thúc vào ngày 31 tháng mười hai. Hơn nữa, báo cáo tài chính đã được kiểm toán của bên nhượng quyền có thể không được hoàn thành vào ngày 15 tháng 1 theo đúng thời hạn.

#### Giải pháp về quyền sở hữu trí tuệ:



Nghị định 35 về đăng ký nhãn hiệu hàng hoá là tiền đề để bắt đầu hoạt động nhượng quyền thương mại. Cụ thể, Nghị định nêu rõ: "Việc chuyển giao quyền sử dụng đối tượng sở hữu công nghiệp trong hợp đồng nhượng quyền sẽ được điều chỉnh bởi pháp luật về sở hữu công nghiệp". Đây là vấn đề bởi Luật SHTT Việt Nam không yêu cầu tất cả các nhãn hiệu được cấp phép sử dụng tại Việt Nam phải đăng ký hoặc công nhận bởi Cục SHTT. Hơn nữa, sẽ có những rủi ro mà các bên cần phải nhận thức nếu như những nhãn hiệu không được đăng ký hoặc không được công nhận. Do đó việc thiếu đăng ký, công nhận về quyền sở hữu trí tuệ là không nên nếu điều hành hoạt động nhượng quyền thương mại.

#### Tiêu chí không rõ ràng giữa nhượng quyền thương mại và các thỏa thuận phân phối:

Luật Thương mại quy định một định nghĩa rộng về nhượng quyền thương mại. Thỏa thuận kinh doanh và thỏa thuận khác ngoài nhượng quyền thương mại, như thỏa thuận phân phối hoặc đại lý liên kết với IP hoặc thỏa thuận chuyển giao công nghệ, có thể định nghĩa như một nhượng quyền thương mại của Luật thương mại.

Vấn đề là có rất ít hướng dẫn là để phân biệt một thỏa thuận được hiểu như "nhượng quyền thương mại" so với các thỏa thuận kinh doanh khác. Vì vậy, các doanh nghiệp nước ngoài không thể chắc chắn họ có phải đăng ký một thỏa thuận đặc biệt như là một nhượng quyền thương mại hay không.

#### Hướng dẫn không rõ ràng về việc tuân thủ pháp luật cạnh tranh trong hoạt động nhượng quyền thương mại:

Vấn đề là luật nhượng quyền thương mại quy định để thương nhân nhượng quyền tự do kiểm soát hoạt động kinh doanh của bên nhận quyền, trong khi luật cạnh tranh có quy định rằng có thể hạn chế hoặc cấm kiểm soát bởi bên nhượng quyền.

Quyền của các bên liên quan yêu cầu xóa đăng ký hoạt động nhượng quyền:

Thông thường, chủ sở hữu của bên nhượng quyền sẽ có mối liên quan với các nhà phát triển trong khu vực (ví dụ như một nhà nhượng quyền thứ cấp) tại nhiều quốc gia, chẳng hạn như trong khu vực Đông Nam Á. Làm thế nào để các bên không có mối liên quan (ví dụ như chủ sở hữu bên nhượng quyền chủ và chủ sở hữu nhãn hiệu hàng hóa) có thể xóa đăng ký hoạt động nhượng quyền thương mại của nhượng quyền thứ cấp, ngay cả khi hợp đồng nhượng quyền tổng thể được chấm dứt hoặc nhượng quyền thứ cấp không còn các quyền thương mại để vận hành hoạt động nhượng quyền thương mại theo thỏa thuận nhượng quyền thương mại của chủ sở hữu.

Vấn đề là "xóa nhận quyền" một bên chủ sở hữu nhượng quyền muốn bên nhượng quyền thứ cấp của mình xóa đăng ký để các nhà phát triển khu vực không thể tiếp tục tiến hành các hoạt động nhượng quyền thương mại tại Việt Nam, nơi mà hợp đồng không có quyền để thực hiện.

## **6. Những kinh nghiệm thực tế điển hình về các quy định nhượng quyền thương mại của nước ngoài**

Trong cuộc tìm kiếm các quy định về nhượng quyền thương mại tốt hơn, các nhà làm luật và các nhà quản lý thường so sánh các quy định riêng của họ với "quy định mang tính thực tiễn tốt nhất" hoặc ít nhất là với thực tiễn theo hướng hội tụ những gì được xem là tốt hơn so với những quy định khác. Tuy nhiên, không có cơ sở để cho rằng một quy định đại diện mang tính "thực tiễn tốt nhất" hoặc thực tiễn tốt hơn vì không có liên hệ nhân quả giữa quy định và hiệu

quả kinh tế; ví dụ như không thể nói rằng một đạo luật nhượng quyền thương mại là tốt hơn so với những đạo luật khác bởi vì trong phạm vi quản lý cũ có các hợp đồng nhượng quyền thương mại. Bằng chứng của việc này là nhiều nước có thị trường nhượng quyền thương mại phát triển mà không có bất kỳ quy định nhượng quyền thương mại.

Quy định cần giải quyết nhu cầu của địa phương và phải phù hợp với yêu cầu của thị trường trong nước. Do đó phần này không ủng hộ việc quy định của Việt Nam hay bất kỳ quy định cụ thể của bất kỳ quốc gia nào. Mục tiêu chỉ đơn giản là để cho thấy sự đa dạng của các quy định sử dụng trong khu vực pháp lý khác nhau.

Chỉ có 30 quốc gia trên thế giới hoạt động nhượng quyền thương mại được quy định bởi pháp luật nhượng quyền thương mại cụ thể. Các luật nhượng quyền thương mại cụ thể được phân loại như các quy định pháp luật cạnh tranh, thương mại nước ngoài hoặc quy định đầu tư và các quy định nhượng quyền thương mại cơ bản. Quy luật cạnh tranh mục đích để ngăn chặn hạn chế độc và có liên quan đến các vấn đề như cần thắt chặt hàng hóa ngoại vi hoặc không có mối liên kết, giữ giá, tính độc quyền, vv... Các quy định của EU thông qua Điều 101 của Hiệp ước về các chức năng của Liên minh châu Âu và Nhóm ngoại lệ hạn chế độc là những ví dụ chính trong quy định cạnh tranh về nhượng quyền thương mại.

Quy định thương mại và đầu tư nước ngoài về nhượng quyền thương mại có thể được tìm thấy chủ yếu ở các nước đang phát triển. Quy định nhượng quyền thương mại “Core” được coi như là cách mà nhượng quyền thương mại được bán và đặc biệt là với việc tạo ra những gì có thể được gọi là “Xóa vết trước khi hợp đồng”.<sup>26</sup> Các quy định này tập trung vào các lĩnh vực lạm dụng tiềm năng trong nhượng quyền thương mại, cụ thể là công bố trước theo hợp đồng và các mối quan hệ giữa bên nhượng quyền và bên nhận quyền. Quy định nhượng quyền thương mại “Core” nói chung là quy định của các thị trường phát triển hơn và có ở Mỹ, Úc, Canada, Brazil, Đài Loan, Georgia, Mexico, Pháp, Tây Ban Nha, Ý, Bỉ và Thụy Điển<sup>27</sup>.

Những Luật không cụ thể có ảnh hưởng đến hoạt động nhượng quyền trên toàn thế giới bao gồm Luật nhãn hiệu, Luật cơ quan thương mại (có thể được tìm thấy ở châu Âu, Trung Đông và Mỹ Latinh), luật chuyển giao công nghệ, pháp luật quản lý ngoại hối, các luật thuế và các luật chống hối lộ và pháp luật khác.

Mặc dù các yếu tố phổ biến mà có thể được tìm thấy trong quy định nhượng quyền thương mại “Core”, chúng biểu lộ một loạt về chiều sâu của quy định (tức là mức độ các quy tắc bắt buộc hoặc để lại cho các bên tự do trong việc quyết định về nội dung của hợp đồng hoặc các mục bắt buộc của các tài liệu thông báo), vai trò của cơ quan quản lý nhà nước trong việc cho phép hoặc không cho phép nhượng quyền thương mại, vv... Trong phần này chúng tôi cung cấp một bức tranh toàn cảnh ngắn gọn về các phương pháp phổ biến nhất của các quy định trên toàn thế giới về các vấn đề khác nhau mà cũng có thể được tìm thấy trong luật nhượng quyền thương mại của Việt Nam. Chúng tôi cũng nhấn mạnh các định nghĩa ở đây là không đầy đủ và người đọc nên tham khảo những quy định đầy đủ của một quốc gia nhất định và cần phân tích bối cảnh để đánh giá các quy định có liên quan.

## 6.1 Nội dung FDD<sup>28</sup>

---

<sup>26</sup>Abell (2015)

<sup>27</sup>Abell, Hero và Toop (2012)

<sup>28</sup>Phần này từ Abell, Hero and Toop (2012) pp. 4-6.

Hầu hết các nước có yêu cầu công bố thông tin trước khi hợp đồng, mặc dù chi tiết có xu hướng thay đổi, tuy nhiên cách tiếp cận tương đối giống nhau. Sự ảnh hưởng của UFDD Hoa Kỳ nói chung là điển hình và có rất ít sự khác biệt đáng kể giữa các tài liệu và các yêu cầu chung ở các nước như Pháp, Tây Ban Nha, Ý, Bỉ, Thụy Điển, Brazil, Trung Quốc và Việt Nam. Tuy nhiên, các yêu cầu chi tiết không thay đổi.

Tất cả các khung pháp lý có cách tiếp cận thông tin tương tự như các thông tin về tên, chi tiết của bên nhượng quyền, các điều khoản thương mại và các thỏa thuận. Tuy nhiên, các chi tiết có xu hướng thay đổi trong một số khía cạnh đặc biệt là về các điều khoản của hợp đồng nhượng quyền, bản chất, kinh nghiệm của bên nhượng quyền và các mạng lưới nhượng quyền thương mại. Các thông tin được tiết lộ bởi các cơ quan khác nhau, nhưng lại giống nhau trong phần điều kiện chung.

### **(1) Các chi tiết cơ bản của bên nhượng quyền**

Mỗi quốc gia yêu cầu bên nhượng quyền thương mại cung cấp một số thông tin cơ bản về hoạt động kinh doanh trong phần công bố thông tin theo quy định pháp luật nhượng quyền. Mức độ chi tiết được tiết lộ, thay đổi từ thông tin cơ bản (như ở Indonesia hay Nhật Bản) để thông tin chi tiết hơn về kinh nghiệm kinh doanh, lịch sử phát triển của bên nhượng quyền, thông tin về kinh nghiệm kinh doanh của người quản lý của bên nhượng quyền như giám đốc. Chúng ta cũng không thấy sự khác lạ khi Canada và Malaysia có quy định nhượng quyền thương mại yêu cầu thương nhân nhượng quyền cung cấp thông tin cụ thể nhiều hơn so với những nước khác.

### **(2) Mô tả về nhượng quyền thương mại và thị trường**

Hầu như tất cả các nước công bố thông tin yêu cầu thương nhân nhượng quyền cung cấp một mô tả ngắn về hoạt động nhượng quyền thương mại thông qua các câu hỏi. Ngoài ra, một số nước cũng yêu cầu thương nhân nhượng quyền cung cấp thông tin chi tiết của các vùng lãnh thổ hoặc các thị trường nơi nhượng quyền thương mại là nơi hoạt động như Brazil và Việt Nam.

### **(3) Thông tin tài chính của thương nhân nhượng quyền**

Mặc dù các yêu cầu về thông tin này dường như không được chặt chẽ như những yêu cầu trong UFDD M, trong đó lịch sử phá sản của bên nhượng quyền và những chi nhánh của bên nhượng quyền thường không phải tiết lộ (ngoại trừ Brazil, Canada, Trung Quốc và Malaysia), hầu hết các nước công bố thông tin yêu cầu thương nhân nhượng quyền cung cấp cho bên nhận quyền với bảng cân đối và báo cáo tài chính trong 2 năm trước đó, ngoại trừ Nhật Bản, Mexico và Đài Loan.

### **(4) Các chi tiết của mạng lưới nhượng quyền thương mại**

Hầu hết các nước công bố thông tin yêu cầu thương nhân nhượng quyền cung cấp chi tiết về mạng lưới nhượng quyền thương mại, bao gồm cả việc cung cấp tên, địa chỉ hiện tại của thương nhân nhượng quyền thương mại hiện tại, thông tin về người nhận quyền, người đã rời mạng lưới nhượng quyền thương mại. Giai đoạn đóng bảo hiểm trong vòng 12 tháng trước khi hợp đồng nhượng quyền được ký kết (ở Brazil) và trong vòng 3 năm như trường hợp của Canada.

### **(5) Chi tiết về tranh chấp**

Các chi tiết liên quan đến việc tranh chấp phải được cung cấp phân loại thành tranh chấp liên quan đến bên nhận quyền và tranh chấp nhân quyền nói chung hay tranh chấp phạm tội liên quan đến bên nhượng quyền, giám đốc hay nhà quản lý kinh doanh liên quan đến hoạt động nhượng quyền. Một số quốc gia công bố phân loại và tách hai dạng tranh chấp (như Canada và Trung Quốc), các quốc gia khác đơn giản chỉ yêu cầu cung cấp chi tiết về tranh chấp nói chung, điều đó còn tùy thuộc vào các quy định chi tiết của Luật công bố.

#### **(6) Phí ban đầu, phí đầu tư và duy trì**

Hầu hết các luật công bố danh sách các phí và các khoản thanh toán khác phải được thực hiện phù hợp với các thỏa thuận như các điều khoản công bố (ngoại trừ Indonexia). Tuy nhiên, tất cả các nước công bố thông tin yêu cầu thương nhân nhượng quyền cho biết số tiền phí, lệ phí ban đầu và phí thường xuyên mà được trả cho bên nhượng quyền. Nhật Bản và Đài Loan cũng yêu cầu một cách rõ ràng bên nhượng quyền phải xác định được điều kiện các khoản phí ban đầu được hoàn trả cho bên nhận quyền. Khi nói đến việc đưa ra chi tiết về đầu tư ban đầu mà bên nhận quyền sẽ phải đưa ra, không phải tất cả các quốc gia yêu cầu thương nhân nhượng quyền làm như vậy. Giống như UFDD của Bỉ và Canada yêu cầu thương nhân nhượng quyền công bố trong đó giai đoạn đầu tư ban đầu của bên nhận quyền sẽ được phân bổ. Các luật công bố của Indonexia, Nhật Bản và Đài Loan thậm chí không yêu cầu công bố thông tin của các đầu tư ban đầu.

#### **(7) Yêu cầu bồi thường**

Ngoại trừ quy định pháp luật về nhượng quyền của Canada và Nhật Bản, không có quy định công bố thông tin đề cập đến yêu cầu bồi thường. Tại Canada và Nhật Bản, bên nhượng quyền tùy chọn việc khiếu nại tương tự trong các tài liệu công khai. Điều kiện duy nhất là nếu như yêu cầu bồi thường thì phải có một cơ sở hợp lý. Nhượng quyền thương mại tại Canada cũng được yêu cầu phải bao gồm các giả định là cơ sở để lập và trình bày các yêu cầu bồi thường thu nhập và họ phải chỉ ra nơi nhượng quyền thương mại để có thể kiểm tra các tài liệu chứng minh.

#### **(8) Hạn chế về nhận quyền**

Hạn chế về nhận quyền trong mối quan hệ liên tục bao gồm các hạn chế về hàng hóa hoặc dịch vụ có thể được cung cấp bởi bên nhận quyền, các giao ước và hạn chế không cạnh tranh về việc bán doanh nghiệp của bên nhận quyền. Các nguyên tắc chung là việc hạn chế về hành động tự do kinh tế của bên nhận quyền phải được công bố ở mỗi quốc gia. Tương tự như các điều kiện kiện tụng, một số nước có luật công bố tinh vi hơn, liệt kê các giao ước hạn chế đó phải được công bố một cách riêng biệt (ví dụ như Canada hay Malayxia), một số giao ước khác chỉ cần tham khảo ở phần "các nghĩa vụ chung của bên nhận quyền" (ví dụ như Indonexia) hoặc "điều kiện hoặc những hạn chế về kinh doanh của bên nhận quyền" (ví dụ như Hàn Quốc).

#### **(9) Mô tả về các nghĩa vụ các bên**

Mặc dù thông tin tập trung chủ yếu vào việc nghĩa vụ của bên nhận quyền và bên nhượng quyền, đặc biệt là liên quan đến đào tạo, hỗ trợ trong quá trình trước khi khai trương, nhưng việc tiếp tục hỗ trợ trong quá trình đang diễn ra mối quan hệ nhượng quyền thương mại phải được công bố cho bên nhận quyền.

#### **(10) Mối quan hệ mua bán và tham gia cá nhân của bên nhận quyền**

Nếu bên nhận quyền yêu cầu mua hàng hóa nhất định từ bên nhượng quyền, thì nói chung có được thông báo, mặc dù điều này có thể không được đề cập cụ thể trong luật công bố, nhưng sẽ nằm trong nhóm "nghĩa vụ của bên nhận quyền". Pháp luật quy định bên nhượng quyền thương mại của Canada thậm chí còn đi một bước xa hơn trong đó bên nhượng quyền không chỉ có thông báo, mà còn giảm giá trên các sản phẩm được bán cho các đại lý cho dù bên nhượng quyền mua một số mặt hàng độc quyền. Ngoài ra, bất kỳ thông tin chi tiết về các cá nhân tham gia của bên nhận quyền sẽ được đưa vào trong hợp đồng nhượng quyền, nếu được yêu (như ở Brazil, Canada, Malaysia và Việt Nam, thông tin này được công bố riêng biệt).

### **(11) Các chi tiết về quyền SHTT của bên nhượng quyền**

Chỉ có các nước sau đây có những giải quyết cụ thể đối với việc công bố các hạng mục liên quan đến IP: Brazil, Trung Quốc, Indonesia, Malaysia, Mexico, Đài Loan và Venezuela.

### **(12) Các chi tiết của thỏa thuận tài chính được cung cấp bởi bên nhượng quyền**

Nhật Bản, Malaysia, Canada và Indonesia yêu cầu thương nhân nhượng quyền công bố chi tiết về bất kỳ sự sắp xếp tài chính nào khi yêu cầu bên nhận quyền tương lai. Ngoài ra, ở Nhật Bản, thương nhân nhượng quyền cũng được yêu cầu công bố cho dù việc đưa ra yêu cầu hỗ trợ tài chính cho bên nhận quyền là do tình trạng khó khăn về tài chính.

### **(13) Độc quyền**

Hầu hết các nước công bố yêu cầu bên thương nhân nhượng quyền công bố cụ thể cho dù bên nhượng quyền thương mại cấp độc quyền hay không độc quyền và cho dù bên nhượng quyền vẫn có quyền để hoạt động hợp tác trên lãnh thổ đã được cấp (như ở Nhật Bản).

### **(14) Một số nước yêu cầu công bố thông tin cụ thể**

Tại Brazil, bên nhượng quyền phải cung cấp thông tin về "ý tưởng" cho bên nhận quyền trong các tài liệu công khai, chi tiết cụ thể về kinh nghiệm kinh doanh và nền giáo dục.

Theo luật nhượng quyền thương mại của Mexico, bên nhượng quyền phải cung cấp thông tin chi tiết về các phương pháp tính toán để xác định lợi nhuận và hoa hồng nhượng quyền thương mại. Đây là một yêu cầu rất khó khăn cho bên nhượng quyền.

Tại Đài Loan, bên nhượng quyền phải cung cấp thông tin về chương trình quản lý của mình trong các lĩnh vực của nhượng quyền hoạt động.

## **6.2 Xử phạt đối với việc không tuân thủ các yêu cầu công bố<sup>29</sup>**

Hậu quả của việc không tuân thủ các yêu cầu về công bố thông tin là khác nhau. Điều này thường xảy ra đối với bên nhận quyền khi không thực hiện thỏa thuận cung cấp. Một số điều luật áp đặt tiền phạt nếu không tuân thủ. Một số khung pháp lý cho phép chính phủ thực hiện việc xử phạt để chủ động mặc dù hầu hết chỉ đơn giản là cấp quyền để cho người nhận quyền khắc phục.

Tại Úc, việc thực thi các yêu cầu công bố ACCC chỉ khi nhận được khiếu nại từ người cho rằng yêu cầu công bố đã không được đáp ứng. Sau khi ACCC đã điều tra và phát hiện một

---

<sup>29</sup> Nguồn: Zeidman (2014)

hành vi vi phạm của Bộ luật nhượng quyền thương mại ứng xử, họ có thể tìm kiếm giải pháp hành chính, ban hành một thông báo vi phạm (phạt tiền), tìm một hướng giải quyết hoặc Tòa án xem xét.

Tại Bỉ, người nhận quyền có thể cung cấp cho các tòa án nếu một đơn đặt hàng có bất kỳ điều gì không đáp ứng các yêu cầu pháp lý trước khi hợp đồng ký kết. Nếu việc cung cấp như thế được thực hiện trong một khoảng thời gian hai năm sau khi ký hợp đồng, tòa án phải huỷ bỏ hợp đồng nếu bên nhận quyền yêu cầu. Tòa án sẽ yêu cầu thương nhân nhượng quyền hoàn trả cho bên nhận quyền tất cả khoản tiền nhận được cũng như bồi thường thiệt hại đối với bất kỳ tổn thất và thiệt hại của việc nhượng quyền thương mại.

Ở Columbia không có nghĩa vụ công bố thông tin, nếu bên nhận quyền chứng minh rằng thiệt hại đã được phát sinh do bên nhượng quyền bỏ qua thông tin quan trọng mà chỉ có thể thu được thông qua việc tiết lộ, chấm dứt và thiệt hại thực tế cộng với tổn thất lợi nhuận thì bên nhận quyền có thể nhận được bồi thường.

Tại Indonesia, không có quy định liên quan đến việc thực thi các yêu cầu công bố thông tin, ngoại trừ việc thi hành việc đăng ký công bố thông tin. Xử phạt vi phạm hành chính bằng hình thức cảnh cáo bằng văn bản sẽ được áp dụng đối với bên nhượng quyền hoặc bên nhận quyền, hoặc cả hai, mà không tuân thủ các yêu cầu đăng ký hợp đồng bạch và nhượng quyền thương mại. Các cảnh báo bằng văn bản sẽ được đưa ra tối đa ba lần: mỗi cảnh báo sẽ được đưa ra hai tuần sau ngày nhận được thư cảnh báo trước. Phạt tiền tối đa đến 100 triệu rupi sẽ được tính phí nếu bên nhượng quyền hoặc bên nhận quyền, hoặc cả hai, không đáp ứng với các yêu cầu đăng ký trong vòng hai tuần sau khi cảnh báo hết hạn đến lần thứ ba ngày.

Tại Hoa Kỳ, các biện pháp pháp lý yêu cầu công bố vi phạm được quy định khác nhau ở cấp liên bang và nhà nước. Ở cấp độ liên bang, Ủy ban Thương mại Liên bang (FTC) quy định không cấp nhận quyền bị vi phạm quyền khởi kiện. Chi FTC tự hành động; có thể sẽ quy định các hành vi dân sự, mức phạt tiền, biện pháp ngăn chặn và khắc phục người tiêu dùng. FTC có thể yêu cầu huỷ bỏ, cải cách, thanh toán hoàn lại tiền hoặc bồi thường thiệt hại, hoặc một số hành vi kết hợp. FTC cũng có thể đưa ra lệnh chấm dứt ngừng và cho phép bên nhượng quyền đã không thực hiện đúng theo quy định pháp luật về nhượng quyền thương mại. Hình phạt dân sự đối với hành vi vi phạm các lệnh thực thi FTC có thể lên đến 11.000 đô la Mỹ cho mỗi vi phạm. Mặt khác, luật đăng ký hoặc công bố thông tin nhà nước cho quyền riêng tư của hành động của bên nhận quyền; các luật này cũng cho phép người quản lý nhà nước trực tiếp, hoặc thông qua các cơ quan nhà nước, để có giải pháp thay mặt cho người dân đưa ra lệnh cấm các hành vi trái pháp luật hoặc tập quán để thi hành đúng pháp luật nhượng quyền thương mại. Biện pháp khắc phục có sẵn theo pháp luật nhượng quyền thương mại nhà nước bao gồm từ chối hoặc huỷ bỏ đăng ký nhượng quyền thương mại nhà nước, người tiêu dùng bồi thường ở dạng thiệt hại thực tế và đôi khi do hậu quả, hoặc huỷ bỏ, khuyến răn, hình phạt dân sự và hình sự xử phạt vi phạm cố ý.

### 6.3 Thời gian yêu cầu công bố<sup>30</sup>

Thời gian yêu cầu công bố phải được đưa ra trong khoảng từ 10 đến 20 ngày trước khi ký hợp đồng mặc dù điều này không thay đổi trong một số văn bản pháp lý. Tại Brazil, UFOC phải được giao cho bên nhượng quyền thương mại ít nhất 10 ngày trước khi thực hiện một hợp đồng nhượng quyền. Malaysia và Đài Loan lựa chọn với cùng kỳ, trong khi Hàn Quốc yêu cầu chỉ 5 ngày và các nước khác đòi hỏi phải lâu hơn. Các tiểu bang của Canada đều yêu cầu

---

<sup>30</sup>Nguồn: Abell, Hero và Toop (2012)

14 ngày, Trung Quốc 20 ngày và Mexico không quá 30 ngày. Nhật Bản và Indonesia cùng không có yêu cầu thời gian tối thiểu. Việc tính thời gian công bố thông tin được tính toán nói chung là giống nhau. Tại Brazil, Trung Quốc, Mexico, Malaysia, Đài Loan, thời gian yêu cầu công bố là việc thực hiện nhượng quyền thương mại. Tuy nhiên, ở Việt Nam nó là kết quả của các hợp đồng nhượng quyền thương mại.

#### 31 **6.4 Các điều khoản về tiêu chuẩn trong các hợp đồng nhượng quyền thương mại**

Một số quốc gia có thỏa thuận nhượng quyền thương mại với các điều khoản tiêu chuẩn nhất định. Có một loạt các phương pháp tiếp cận và không có xu hướng chung hoặc mẫu có thể được xác định thay vì một mẫu chuẩn.

Tại Indonexia, một thỏa thuận nhượng quyền thương mại phải có các điều khoản sau đây:

- (a) Tên, địa chỉ và nơi cư trú của các công ty của mỗi bên;
- (b) Tên và vị trí của mỗi bên được ủy quyền ký thỏa thuận;
- (c) Tên và loại quyền sở hữu trí tuệ hơn, sáng chế, một đặc điểm kinh doanh độc đáo, ví dụ như một hệ thống quản lý, một bán hoặc hiển thị phương pháp hoặc một phương pháp phân phối mà tạo thành một đặc tính đặc biệt là đối tượng của một nhượng quyền thương mại;
- (d) Các quyền và nghĩa vụ của mỗi bên và các viện trợ và các cơ sở trao cho bên nhận quyền;
- (e) Các khu vực tiếp thị;
- (f) Các giai đoạn của các thỏa thuận và các phương pháp và các yêu cầu cho các phần mở rộng của thỏa thuận;
- (g) Các phương pháp để giải quyết tranh chấp;
- (h) Quy định cơ bản về những thỏa thuận mà có thể dẫn đến việc chấm dứt hoặc hết hạn hợp đồng;
- (i) Bồi thường trong trường hợp chấm dứt hợp đồng;
- (j) Các thủ tục thanh toán tiền bồi thường;
- (k) Việc sử dụng của hàng hóa sản xuất trong nước hoặc các vật liệu sản xuất và cung cấp bởi các doanh nghiệp quy mô nhỏ;
- (l) Hướng dẫn giữ và đào tạo cho thương hiệu.

Malaysia có một cách tiếp cận ít chi tiết và chỉ đơn giản là cấm phân biệt đối xử giữa các bên nhận quyền đối với các khoản phí được đưa ra hoặc phí nhượng quyền, tiền bản quyền, hàng hoá, dịch vụ, thiết bị, cho thuê, dịch vụ quảng cáo nếu không việc phân biệt đối xử như vậy sẽ gây tổn hại cạnh tranh đối với bên nhận quyền, người cạnh tranh với một bên nhận quyền khác mà được lợi ích từ việc phân biệt đối xử, trừ khi nó có thể được chứng minh một cách khách quan. Yêu cầu chấm dứt phải có lý do chính đáng bằng cách thông báo bằng văn bản và phải đưa ra một cơ hội để khắc phục vi phạm là nguyên nhân của việc chấm dứt. Một công ty mẹ từ chối gia hạn hoặc mở rộng một nhượng quyền thương mại vào cuối giai đoạn của mình phải bồi thường cho bên nhận quyền nếu bỏ các điều khoản chấm dứt giao ước hạn chế hoặc đưa cho bên nhận quyền trong sáu tháng trước khi thông báo về việc chấm dứt hoặc không gia hạn.

---

<sup>31</sup>Nguồn: Abell, Hero và Toop (2012)

## 6.5 Thời hạn tối thiểu<sup>32</sup>

Chỉ có hai khung pháp lý áp đặt một hạn tối thiểu đối với các hợp đồng nhượng quyền. Cả hai có cùng một phương pháp tiếp cận đầu tư thương mại nước ngoài với quy định của nhượng quyền thương mại. Trong hợp đồng nhượng quyền của Malaysia phải được cho một khoảng thời gian tối thiểu năm năm. Tại Indonesia, trái ngược với những điều khoản trong nghị định cũ trong đó nói rằng một thỏa thuận nhượng quyền thương mại có thể được cho một khoảng thời gian tối thiểu là 5 năm, hiện nay quy định đang mở rộng các Hiệp định đại lý độc quyền cho ít nhất 10 năm. Điều quan trọng, các giấy chứng nhận kinh doanh nhượng quyền thương mại mà người đăng ký nhận được (các "Surat Tanda Usaha Waralaba" (the 'STPUW') chỉ có giá trị trong 5 năm qua, mặc dù nó có thể được gia hạn nếu các thỏa thuận nhượng quyền thương mại vẫn còn hợp lệ.

## 6.6. Yêu cầu đăng ký<sup>33</sup>

Một số luật yêu cầu thương nhân nhượng quyền đăng ký chi tiết thông tin có liên quan và các tài liệu với một cơ quan chính phủ. Trong thị trường đang phát triển, yêu cầu này có vẻ là để cho phép chính phủ để theo dõi bên nhượng quyền kinh doanh tại thị trường trong khi các nền kinh tế phát triển nhiều hơn (như Mỹ và Tây Ban Nha) là để đảm bảo tính minh bạch và duy trì một mức độ nhất định về chất lượng.

Ở Trung Quốc, bên nhượng quyền bán thương hiệu cần phải nộp thông tin liên quan tới cơ quan thương mại có thẩm quyền. Nếu bên nhượng quyền bán thương hiệu chỉ trong một tỉnh, các thông tin này phải được nộp tại văn phòng địa phương của MOFCOM của tỉnh đó. Đối với nhượng quyền thương mại liên tỉnh ứng dụng đã được đệ trình với MOFCOM. Đăng ký phải được thực hiện trong vòng 15 ngày sau khi thực hiện các hợp đồng nhượng quyền

Tại Nga, hợp đồng nhượng quyền thương mại phải được đăng ký với cơ quan thuế mà duy trì số đăng ký nhượng quyền thương mại để có hiệu lực đối với bên thứ ba. Để chấm dứt một hợp đồng nhượng quyền trước khi hết hạn thì bên nhượng quyền phải đăng ký.

Tại Indonesia, luật nhượng quyền thương mại quy định cho bên nhận quyền hơn là bên nhượng quyền phải đăng ký hợp đồng nhượng quyền và thông báo công khai trong thời hạn 30 ngày kể từ ngày có hiệu lực của hợp đồng nhượng quyền. Không đăng ký kết quả trong việc thu hồi giấy phép thương mại của Bên nhận quyền.

Tại Malaysia, cả bên nhượng quyền và bên nhận quyền được yêu cầu để tham gia trong quá trình đăng ký. Hợp đồng nhượng quyền, các thư mục đích (được quy định là tài liệu thay thế các tài liệu công bố thông tin ban đầu), hướng dẫn hoạt động, hướng dẫn đào tạo, một bản sao của các tài khoản mới nhất đã được kiểm toán và báo cáo tài chính và các tài liệu khác phải được đăng ký với cơ quan đăng ký trước khi nhượng quyền có thể bán hoặc chào bán. Bên nhận quyền của bên nhượng quyền nước ngoài cũng phải tự đăng ký. Vấn đề ở đây là chính có thể mất đến sáu tháng để trì hoãn khả năng của bên nhượng quyền. Không đăng ký có thể dẫn đến hình phạt giữa và lên đến 5 năm tù giam. Ngoài ra, tòa án có thể tuyên bố hợp đồng nhượng quyền vô hiệu, đặt hàng bên nhượng quyền phải hoàn trả bất cứ khoản tiền thu được từ nhượng quyền và bên nhượng quyền ngăn cấm xâm nhập vào bất kỳ thỏa thuận nhượng quyền mới.

---

<sup>32</sup>Nguồn: Abell, Hero và Toop (2012)

<sup>33</sup>Nguồn: Abell, Hero và Toop (2012)



Tại Mexico mặc dù các tài liệu công khai không cần phải đăng ký với các cơ quan chính quyền, bên nhượng quyền phải ghi lại tất cả các thỏa thuận nhượng quyền thương mại tại Viện Sở hữu trí tuệ Mexico về việc thực hiện. Hợp đồng nhượng quyền sẽ không thể đăng ký được trừ khi nó là bằng văn bản và có quy định tối thiểu nhất định.

## **7. Kinh nghiệm các nước**

Chương này nghiên cứu bài học kinh nghiệm của 6 nước để cho thấy cách mà luật pháp các nước này giải quyết các vấn đề tương tự có thể tìm thấy trong Luật về nhượng quyền thương mại của Việt Nam. Các quốc gia được chọn là Úc, Bra-xin, In-đô-nê-xia, Philipin, và 2 quốc gia thành viên của EU, cụ thể là Bỉ và Pháp.

### **7.1. Úc**

Hoạt động nhượng quyền tại Úc chủ yếu được điều chỉnh bởi Luật Cạnh tranh và Người tiêu dùng năm 2010 (gọi tắt là CCA). Bộ quy tắc ứng xử về Nhượng quyền là một bộ quy tắc mang tính chất bắt buộc theo quy định của CCA. Bộ quy tắc này được xem xét vào năm 2013 và vào năm 2014, Bộ Luật quản lý nhượng quyền thương mại đã được thông qua và chính thức áp dụng từ 1/1/2015<sup>34</sup>.

#### *7.1.1. Định nghĩa nhượng quyền thương mại*

Theo quy định của Luật, Nhượng quyền thương mại bao gồm:

- a) Các quyền và nghĩa vụ theo hợp đồng nhượng quyền;
- b) Thương nhân nhượng quyền toàn quyền
- c) Thương nhân nhượng quyền thứ cấp
- d) Phí nhượng quyền

Điều 5 của Luật nhượng quyền định nghĩa hợp đồng nhượng quyền như sau:

(a) Hợp đồng nhượng quyền thương mại có dạng toàn bộ hoặc một phần của một trong số những điều sau:

- (i) Một thỏa thuận bằng văn bản;
- (ii) Một thỏa thuận bằng miệng;
- (iii) Một thỏa thuận ngầm; và

(b) Trong đó người nhượng quyền giao cho một người khác (người nhận quyền) quyền để thực hiện việc bán, cung cấp hoặc phân phối sản phẩm hoặc dịch vụ tại Úc theo một hệ thống hoặc kế hoạch marketing cụ thể của bên nhượng quyền.

(c) Theo đó, các hoạt động kinh doanh của thương nhân cơ bản sẽ thống nhất về tên thương mại, nhãn hiệu:

(i) Thuộc sở hữu, sử dụng hoặc được cấp phép bởi bên nhượng quyền hoặc là cộng sự của bên nhượng quyền, hoặc

(ii) Theo quy định của bên nhượng quyền hoặc cộng sự của bên nhượng quyền; và

(d) Theo đó, trước khi bắt đầu hoặc tiếp tục kinh doanh, bên nhận quyền phải trả cho bên nhượng quyền một khoản tiền bao gồm:

- (i) Một khoản phí đầu tư ban đầu; hoặc
- (ii) Thanh toán chi phí hàng hóa, dịch vụ;
- (iii) Một khoản phí dựa trên tỷ lệ phần trăm thu nhập thuần

---

<sup>34</sup>Văn bản của Bộ Luật có thể truy cập tại <https://www.comlaw.gov.au/Details/F2014L01472>

(iv) Phí đào tạo hoặc học phí

Khoản tiền này không bao gồm:

(v) Thanh toán cho hàng hóa và dịch vụ được cung cấp trên cơ sở giá bán buôn chính hãng; hoặc

(vi) Thanh toán tiền thuê tài sản, đồ đạc, thiết bị vật tư cần thiết để bắt đầu kinh doanh hoặc tiếp tục kinh doanh theo hợp đồng nhượng quyền.

Ngoài ra, trong hợp đồng nhượng quyền thương mại có thể có những điều khoản sau:

(a) Việc chuyển giao, đổi mới điều khoản nhượng quyền

(b) Mở rộng, gia hạn phạm vi, thời hạn của hợp đồng nhượng quyền

(c) Điều khoản về phương tiện vận chuyển

### 7.1.2 Các yêu cầu và FD đối với dự thảo hợp đồng

Chương 2, Điều 2 của Luật Nhượng quyền quy định về nghĩa vụ công bố thông tin trước khi tham gia vào một hợp đồng nhượng quyền thương mại:

1) Theo Mục 8, bên nhượng quyền phải soạn thảo và duy trì một tài liệu công bố thông tin để gửi đến đối tác hoặc những người dự định tham gia hợp đồng nhượng quyền theo một mẫu bắt buộc. Bên nhượng quyền phải cung cấp định kỳ những thông tin theo mẫu trong vòng 4 tháng sau khi kết thúc năm tài chính.

2) Mục 9 yêu cầu thương nhân nhượng quyền cung cấp các tài liệu sau cho bên nhận quyền hoặc dự kiến nhận quyền:

a) Một bản sao quy chế;

b) Một bản sao tài liệu cung cấp thông tin;

c) Một bản sao hợp đồng nhượng quyền với đầy đủ các nội dung dự kiến sẽ được thực hiện.

3) Thời hạn công bố thông tin của bên ít nhất 14 ngày trước khi thực hiện những hành vi nhượng quyền sau:

- Tham gia vào hợp đồng nhượng quyền hoặc thỏa thuận tham gia vào một hợp đồng nhượng quyền;
- Tạo một khoản thanh toán không hoàn lại (bằng tiền hoặc những vật có giá khác) cho bên nhượng quyền hoặc hệ thống của bên nhượng quyền để thực hiện những thỏa thuận được đề xuất trong hợp đồng.

Nội dung của tài liệu công bố thông tin<sup>35</sup> dài hơn 20 trang yêu cầu cung cấp các thông tin như sau:

1) Thông tin liên quan đến bên nhượng quyền bao gồm các hệ thống và người điều hành, địa chỉ cụ thể.

2) Kinh nghiệm kinh doanh;

3) Lịch sử pháp lý;

4) Khoản thanh toán cho đại lý để tuyển dụng nhân sự cho bên nhận quyền

5) Thông tin chi tiết của các bên nhận quyền hiện tại và số lượng của các bên nhận quyền đã được chuyển giao, chấm dứt hợp đồng, không được bên nhượng quyền gia

---

<sup>35</sup>Phụ lục 1 của Bộ Luật

hạn, mua lại và các đại lý nhận quyền đã ngừng hoạt động (chi tiết các đại lý nhận quyền trong quá khứ) trong 3 năm tài chính trước đó.

- 6) Bên nhượng quyền độc quyền
- 7) Quyền sở hữu trí tuệ
- 8) Quy trình lựa chọn khu vực hoặc địa điểm nhượng quyền
- 9) Quy trình cung cấp hàng hóa, dịch vụ cho bên nhận nhượng quyền
- 10) Quy trình cung cấp hàng hóa, dịch vụ của bên nhận nhượng quyền
- 11) Quy trình cung cấp hàng hóa, dịch vụ online
- 12) Các khu vực, địa điểm
- 13) Các khoản thanh toán khác;
- 14) Các quỹ hợp tác, marketing;
- 15) Vấn đề tài chính;
- 16) Đơn phương thay đổi hợp đồng
- 17) Các điều khoản áp dụng ở cuối hợp đồng
- 18) Việc sửa đổi, bổ sung hợp đồng nếu chuyển giao nhượng quyền thương mại
- 19) Thu thập thông tin
- 20) Báo cáo tài chính

Bên cạnh nghĩa vụ cung cấp thông tin, Mục 11 còn yêu cầu bên nhượng quyền phải cung cấp cho bên dự kiến nhận nhượng quyền một bản tuyên bố thông tin (theo mẫu quy định tại Phụ lục 2 của Luật này), trong đó tóm tắt những rủi ro và lợi ích.

### 7.1.3. Hợp đồng nhượng quyền

Không có thỏa thuận về nhượng quyền bị quy định bắt buộc trong Luật.

Quy tắc ứng xử của Nhượng quyền thương mại:

- Bên nhượng quyền không được ngăn cấm bên nhận nhượng quyền liên kết hoặc hợp tác với những người nhận nhượng quyền khác
- Hợp đồng nhượng quyền không được bao gồm những điều khoản quy định bên nhận nhượng quyền
- Hợp đồng nhượng quyền phải chỉ ra trình tự thủ tục khiếu nại và giải quyết khiếu nại nếu xảy ra tranh chấp.

### 7.1.4. Các vấn đề ràng buộc/hành vi

Luật Nhượng quyền chỉ ra các yêu cầu mà mỗi bên tham gia vào hợp đồng nhượng quyền phải thực hiện một cách “sòng phẳng” đối với bất kỳ vấn đề nào liên quan đến hợp đồng nhượng quyền (Ví dụ như tranh chấp..). Nghĩa vụ này không chỉ áp dụng trong suốt thời hạn của hợp đồng nhượng quyền, mà còn trong các cuộc thỏa thuận và đàm phán trước khi ký kết hợp đồng và sau khi giải quyết tranh chấp. Các bên tham gia không được tránh khỏi thực hiện nghĩa vụ này.

Mặc dù Luật thông qua nguyên tắc “giải quyết thiện chí”, nhưng cũng cung cấp một danh mục các vấn đề có thể đưa ra giải quyết tại tòa án:

- Cho dù một bên đã hành động trung thực và không tùy ý
- Cho dù một bên đã hợp tác để đạt được những thỏa thuận theo hợp đồng

Luật quy định cụ thể nghĩa vụ không được ngăn cản một bên tham gia thực hiện chính quyền và lợi ích thương mại hợp pháp của mình. Nó cũng chỉ ra rằng nếu bên nhận nhượng quyền không được gia hạn hợp đồng thì không có nghĩa rằng bên nhượng quyền đã vi phạm nguyên tắc hành xử thiện chí.

Sau đây là một số ví dụ về các hành vi, có thể là thách thức trong bối cảnh thực hiện nguyên tắc cư xử thiện chí giữa hai bên tham gia hợp đồng, bao gồm:<sup>36</sup>

- Hành vi kinh doanh mà không hướng tới lợi ích thương mại/kinh doanh hợp pháp, chẳng hạn như hành vi đó là động lực chiến lược để loại trừ một bên nhận nhượng quyền trong kinh doanh.
- Ra quyết định tùy tiện, bất hợp lý không tuân thủ hợp đồng
- Thực hiện hành vi làm cho lợi ích của bên nhận nhượng quyền theo hợp đồng trở nên vô giá trị
- Không xem xét nghiêm túc và chính đáng đến vị trí của đối tác khi tham gia đàm phán
- Cố ý công bố các thông tin sai lệch, ví dụ trong bối cảnh tranh chấp hoặc về giá cả.
- Đơn phương chấm dứt hợp đồng nhượng quyền bằng cách dựa vào các vi phạm kỹ thuật nhỏ hoặc những trường hợp vi phạm không phải là động cơ thực sự để chấm dứt hợp đồng.

#### 7.1.5. Các yêu cầu về đăng ký

Không có yêu cầu đối với việc đăng ký về nhượng quyền hoặc thương nhân nhượng quyền.

#### 7.1.6. Các yêu cầu báo cáo

Thương nhân nhượng quyền và thương nhân nhận nhượng quyền không có nghĩa vụ phải báo cáo đối với ACCC cũng như những tổ chức khác.

Yêu cầu báo cáo chỉ hướng đến thương nhân nhận nhượng quyền: Luật yêu cầu thương nhân nhượng quyền chuẩn bị và cung cấp báo cáo tài chính thường niên chi tiết tất cả các khoản thu và chi phí cho năm tài chính trong vòng ít nhất 4 tháng cuối của năm tài chính và phải được kiểm toán (trừ khi 75% các thương nhân nhận nhượng quyền có cách giải quyết khác trong vòng 3 tháng kể từ khi kết thúc năm tài chính), và cung cấp bản sao báo cáo kiểm toán cho mỗi thương nhân nhận nhượng quyền trong vòng ít nhất 30 ngày sau khi kiểm toán.

#### 7.1.7. Quản lý nhà nước

Ủy ban cạnh tranh và Người tiêu dùng Úc là cơ quan thuộc Chính phủ chịu trách nhiệm quản lý và thực thi Luật Cạnh tranh và Người tiêu dùng và Luật Nhượng quyền.

#### 7.1.8. Thực thi pháp luật/xử phạt

Mức xử phạt lên tới 51.000 AUD áp dụng cho mỗi hành vi vi phạm nhất định, bao gồm cả các vi phạm nguyên tắc “cư xử thiện chí” và nghĩa vụ tạo và duy trì tài liệu công bố thông tin (và các nghĩa vụ công bố thông tin khác). ACCC cũng có thể ra thông báo xử lý vi phạm với mức phạt 8500 AUD cho mỗi hành vi.<sup>37</sup>

## 7.2. Braxin

Tại Braxin, việc mua bán nhượng quyền thương mại được quy định bởi:

<sup>36</sup><http://www.hunthunt.com.au/news-and-publications/cc/franchising-code-of-conduct>

<sup>37</sup><http://www.hunthunt.com.au/SiteMedia/W3SVC1265/Uploads/Documents/2014-11Franchising.pdf>

- Luật Nhượng quyền số 8955 ban hành ngày 15 tháng 12 năm 1994, với các quy định về việc công bố thông tin;
- Luật Sở hữu công nghiệp, liên quan đến các quy định về nhãn hiệu hàng hóa
- Quy định INPI số 135/1997 đối với các yêu cầu về thủ tục nộp hồ sơ.

### 7.2.1. Định nghĩa nhượng quyền thương mại

Theo Luật Nhượng quyền, nhượng quyền thương mại là một hệ thống mà bên nhượng quyền cung cấp cho bên nhượng quyền để đổi lấy một khoản tiền (trực tiếp hoặc gián tiếp), và quyền sử dụng nhãn hiệu, bằng sáng chế cùng với quyền phân phối hoặc bán sản phẩm, dịch vụ độc quyền, khả năng sử dụng công nghệ quản lý để triển khai hoạt động kinh doanh, hoặc hệ điều hành được phát triển bởi bên nhượng quyền.

### 7.2.2. Các yêu cầu FD về dự thảo hợp đồng

Luật nhượng quyền quy định các thông tin mà bên nhượng quyền cần phải công bố cho các bên nhận nhượng quyền tiềm năng trước khi bước vào đàm phán nhượng quyền sơ bộ hoặc chính thức. Theo Luật nhượng quyền thương mại, các FDD phải được thiết lập bằng văn bản, được soạn thảo với ngôn ngữ rõ ràng và dễ tiếp cận, và chứa đựng những thông tin chi tiết về tiềm năng kinh doanh. Theo đó, FDD phải bao gồm các thông tin sau:

- 1) Tên đầy đủ của bên nhượng quyền và các công ty liên quan, cũng như tên thương mại, địa chỉ của mỗi công ty con, các loại hình kinh doanh và lịch sử kinh doanh;
- 2) Báo cáo tài chính và báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh trong hai năm vừa qua
- 3) Bản mô tả chính xác tất cả các vụ kiện tụng liên quan đến hệ thống nhượng quyền có thể ảnh hưởng đến việc kinh doanh sắp tới. Bao gồm các vụ kiện liên quan đến bên nhượng quyền, các công ty điều hành hoặc các bên nhượng quyền thứ cấp, quyền sở hữu nhãn hiệu thương mại, bằng sáng chế, quyền tác giả...
- 4) Mô tả chi tiết nhượng quyền thương mại về tổng quan hoặc động kinh doanh nhượng quyền tới bên nhận nhượng quyền
- 5) Mô tả chi tiết những yêu cầu đối với bên nhận nhượng quyền, bao gồm cả học vấn và kinh nghiệm, cũng như những đặc điểm bắt buộc và ưu tiên.
- 6) Yêu cầu đối với bên nhận nhượng quyền trong việc vận hành và quản lý doanh nghiệp
- 7) Ước tính tổng mức đầu tư ban đầu cho việc mua lại, cài đặt và khởi động hệ thống nhượng quyền, số tiền phí ban đầu (thành viên, liên kết, phí nhượng quyền, tiền đặt cọc, bảo lãnh...). Giá trị ước tính của cơ sở vật chất, trang thiết bị, dự trữ đầu kỳ và các điều khoản thanh toán.
- 8) Thông tin rõ ràng về các khoản phí định kỳ hoặc các khoản phải trả khác mà bên nhận nhượng quyền phải trả cho bên nhượng quyền hoặc cho bên thứ 3, với mô tả chi tiết về quyền, sản phẩm hoặc dịch vụ bị tính phí. Các thông tin phải bao gồm cách thức tính toán hoặc các công thức, cụ thể:
  - Khoản tiền phải trả định kỳ cho việc sử dụng các hệ hống, nhãn hiệu hàng hóa, dịch vụ được cung cấp bởi bên nhượng quyền;
  - Cho thuê thiết bị hoặc thuê mặt bằng;
  - Chi phí quảng cáo hoặc các khoản tương tự;
  - Tiền bảo đảm tối thiểu hoặc bất kỳ khoản nào liên quan.

9) Danh mục đầy đủ tất cả các bên nhận nhượng quyền hiện tại, nhận nhượng quyền thứ cấp, nhượng quyền thứ cấp bao gồm cả những đối tượng đã rời khỏi hệ thống nhượng quyền trong vòng 12 tháng trở lại, với đầy đủ thông tin về tên, địa chỉ, số điện thoại.

Thông tin chi tiết liên quan đến các câu về việc mua hàng hóa, dịch vụ của bên nhận nhượng quyền, hoặc cơ sở vật chất cần thiết để thiết lập, điều hành hoặc quản lý hệ thống nhượng quyền từ các nhà cung cấp được chỉ định hoặc chấp thuận của bên nhượng quyền thương mại, bao gồm danh sách đầy đủ của những nhà cung cấp.

1) Bản mô tả đầy đủ về sản phẩm và dịch vụ được cung cấp bởi bên nhượng quyền cho bên nhận nhượng quyền liên quan đến:

- Việc giám sát chuỗi nhượng quyền
- Chỉ dẫn hoặc hướng dẫn cách tổ chức kinh doanh, và các dịch vụ khác cho bên nhận nhượng quyền
- Đào tạo về nhượng quyền, bao gồm nội dung, thời gian và chi phí;
- Đào tạo nhân viên của bên nhận nhượng quyền;
- Hướng dẫn sử dụng nhượng quyền
- Hỗ trợ phân tích và lựa chọn địa điểm cho việc nhượng quyền
- Thiết kế và bố trí cơ sở vật chất.

2) Tình trạng đăng ký nhãn hiệu hoặc bằng sáng chế nhận quyền được phép sử dụng bởi Viện Sở hữu công nghiệp (INPI)

3) Sự tồn tại của các điều khoản yêu cầu không công bố những bí mật thương mại hoặc kiến thức kinh doanh nhượng quyền trong suốt quá trình vận hành hệ thống nhượng quyền, cũng như những thỏa thuận yêu cầu không cạnh tranh trong hệ thống.

4) Thỏa thuận nhượng quyền theo mẫu và thỏa thuận nhượng quyền sơ bộ, nếu được áp dụng đầy đủ thì phải bao gồm thời gian có hiệu lực và thời gian hết hiệu lực.

Thương nhân nhận nhượng quyền phải nhận được FDD ít nhất 10 ngày trước khi thực hiện một hợp đồng nhượng quyền sơ bộ hoặc chính thức, hoặc phải trả bất kỳ khoản phí nào cho bên nhượng quyền hoặc các công ty hay người liên quan đến bên nhượng quyền. Luật không quy định về nghĩa vụ cập nhật thông tin.

Luật không có quy định về việc tài liệu hợp đồng soạn thảo bằng tiếng Bồ Đào Nha.

### *7.2.3. Hợp đồng nhượng quyền thương mại*

Luật không quy định về nội dung của hợp đồng nhượng quyền.

### *7.2.4. Các vấn đề ràng buộc/ hành vi*

Luật không có những điều khoản quy định về quan hệ giữa hai bên.

Các mối quan hệ đang diễn ra giữa bên nhượng quyền và bên nhận nhượng quyền được quy định bởi thỏa thuận nhượng quyền và các quy định của pháp luật Brazil đối với tất cả các khía cạnh hữu hình có thể ảnh hưởng đến mối quan hệ giữa hai bên (ví dụ như luật dân sự, thuế

### *7.2.5. Các yêu cầu đăng ký*

Không có điều khoản đăng ký cụ thể nào liên quan đến nhượng quyền thương mại.

Việc đăng ký nhượng quyền qua biên giới với Viện sở hữu công nghiệp (INPI) là không bắt buộc nhưng được khuyến khích. Ghi nhận cho phép thừa nhận nhượng quyền được phép thực hiện với bên thứ ba, cho phép chuyển tiền nhượng quyền ra khỏi Brazil và cho phép trích tiền nhượng quyền cho chi phí hoạt động như thuế thuê nhập. Ngoài ra, việc không bắt buộc đăng ký nhượng quyền thương mại thể hiện việc tuân thủ pháp luật về chống độc quyền của Brazil.

Thủ tục đăng ký với INPI có thể được thực hiện bởi bên nhượng quyền hoặc bên nhận nhượng quyền thương mại. Theo Luật Sở hữu công nghiệp, INPI có 30 ngày để xem xét đưa ra quyết định đối với các yêu cầu đăng ký nhượng quyền. Khi đánh giá các thỏa thuận nhượng quyền thương mại, INPI phải xem xét tất cả các khía cạnh về thuế, thương mại quốc tế, ngoại hối, phân phối lợi nhuận, chống độc quyền và các quy định khác của pháp luật. Cơ quan này sẽ kiểm tra xem tiền bản quyền có phù hợp với tiêu chuẩn của các thị trường quốc tế hay không và tư vấn cho các bên liên quan nếu được yêu cầu. Một khi đã được chấp thuận bởi INPI, thỏa thuận nhượng quyền phải được đăng ký với BACEN để cho phép bên nhận nhượng quyền nộp thuế bên ngoài lãnh thổ Brazil.

Các FDD không bắt buộc cho việc đăng ký ngoại trừ Bản hợp đồng phân phối. Điều này quan trọng bởi các văn bản đăng ký là một phần của hồ sơ công khai, còn các FDD chỉ liên quan đến các vấn đề cá nhân. Bản tuyên bố phải bao gồm công nhận của bên nhận nhượng quyền về việc các FDD đã phù hợp với Luật nhượng quyền thương mại.

#### 7.2.6. Các yêu cầu báo cáo

Luật không quy định về việc báo cáo nhượng quyền thương mại.

#### 7.2.7. Quản lý nhà nước

INPI là cơ quan chịu trách nhiệm với Chính phủ đối với các vấn đề liên quan đến quyền sở hữu công nghiệp, kiểm tra việc áp dụng nhãn hiệu hàng hóa, bằng sáng chế, giấy chứng nhận thỏa thuận cấp phép liên quan đến quyền sở hữu công nghiệp và đăng ký các thỏa thuận nhượng quyền thương mại trong nước và xuyên biên giới.

#### 7.2.8. Thực thi pháp luật/xử phạt

Các cơ quan thuộc chính phủ Brazil có thẩm quyền quản lý đối với các thỏa thuận nhượng quyền thương mại (INPI và BACON, tùy từng trường hợp) không có quyền hạn cụ thể để thực thi các yêu cầu công bố thông tin. Trong trường hợp vi phạm, các vụ việc nhượng quyền thương mại sẽ được chuyển sang tòa án hoặc trọng tài thương mại để xử lý.

### 7.3 In đô nê xia<sup>38</sup>

Hoạt động nhượng quyền thương mại tại In đô nê xia đã được quy định từ năm 1997. Những thay đổi trong chính sách nhượng quyền thương mại gần đây chứa đựng các quy định về bảo hộ mậu dịch trong nước mà có thể tác động tiêu cực đến thương mại quốc tế. Việc mua bán nhượng quyền thương mại đang được điều chỉnh bởi các văn bản sau:

- Quy định số 42/2007 ngày 23 tháng 7 năm 2007 của Chính phủ đối với hoạt động nhượng quyền và các quy định hướng dẫn thi hành;
- Quy định số 53/M-DAG/PER/8/2012 ngày 24 tháng 8 năm 2012 của Bộ Thương mại đối với việc thực thi hoạt động nhượng quyền.
- Sắc lệnh số 138/PDN/KEP/10/2008 ngày 31 tháng 10 năm 2008 của Vụ trưởng Thương mại trong nước đối với các chỉ dẫn kỹ thuật trong thực thi hoạt động nhượng quyền.
- Phát triển quan hệ đối tác trong hoạt động nhượng quyền thương mại đối với hoạt động kinh doanh thực phẩm và đồ uống (Quy định số 07/M-DAG/PER/2/2013) của Bộ Thương mại.

Điều kiện bắt buộc của nhượng quyền thương mại đó là bên nhượng quyền phải có hoạt động kinh doanh trong 5 năm. Đồng thời, hoạt động kinh doanh của bên nhượng quyền phải diễn ra liên tục và có lãi. Bên nhận nhượng quyền được cấp quyền nhượng quyền thứ cấp phải có ít nhất một công ty thuộc sở hữu.

---

<sup>38</sup>Kartakusuma and Teguh (2014)

### 7.3.1 Định nghĩa nhượng quyền thương mại

Quy định về thực thi hoạt động kinh doanh bán lẻ của Bộ trưởng Bộ Thương mại (Khoản 1) định nghĩa nhượng quyền là một thỏa thuận mà một bên tham gia được trao quyền sử dụng đối với các tài sản trí tuệ, hoặc bằng sáng chế của bên kia với điều kiện phải trả một khoản phí theo yêu cầu của bên cung cấp hoặc bán hàng hóa và dịch vụ.

### 7.3.2. Các yêu cầu và FDD về dự thảo hợp đồng

Trước khi tham gia vào một thỏa thuận nhượng quyền thương mại, thương nhân nhượng quyền phải cung cấp một bản báo cáo công khai về hoạt động kinh doanh cho bên nhận nhượng quyền ít nhất 2 tuần trước khi thực hiện thỏa thuận nhượng quyền.

Bản báo cáo phải cung cấp tối thiểu các thông tin sau:

- Danh tính của bên nhượng quyền, bao gồm tất cả các thông tin được cung cấp trong chứng minh thư hoặc hộ chiếu của các cổ đông, ủy viên hội đồng quản trị và ban giám đốc (nếu bên nhượng quyền là một tổ chức).
- Tính pháp lý của bên nhượng quyền, bao gồm các thông tin về giấy phép kinh doanh của bên nhượng quyền;
- Cơ cấu tổ chức của bên nhượng quyền, bao gồm hệ thống phân cấp quản lý, từ ủy viên hội đồng quản trị, cổ đông, ban giám đốc đến cơ cấu các phòng ban điều hành chuyên môn.
- Bản cân đối kế toán đã được kiểm toán trong vòng 2 năm qua;
- Số lượng các thương nhân nhận nhượng quyền, bao gồm cả số lượng đã rời khỏi hệ thống nhượng quyền.
- Danh sách các thương nhân nhận nhượng quyền
- Quyền và nghĩa vụ đối với:
  - Bên nhượng quyền như quyền nhận tiền bản quyền và nghĩa vụ hỗ trợ bên nhận nhượng quyền;
  - Bên nhận nhượng quyền như quyền sử dụng sở hữu trí tuệ và bí quyết kinh doanh của bên nhượng quyền và nghĩa vụ giữ bí mật bí quyết kinh doanh và sở hữu trí tuệ.

Luật không quy định về nghĩa vụ công bố thông tin liên tục, tuy nhiên trong thực tế các thương nhân được khuyến khích gửi báo cáo cập nhật thông tin đến các thương nhân dự kiến nhận nhượng quyền và Bộ Thương mại.

Tài liệu công bố thông tin có thể bằng tiếng Anh. Nếu FDD được thể hiện bằng tiếng nước ngoài thì phải có một bản tương ứng bằng tiếng In đô nê xia. Theo yêu cầu của quy định số 53, phiên dịch viên được chỉ định tại In đô nê xia phải dịch bản báo cáo sơ bộ này sang tiếng Bahasa In đô nê xia. Cả bản tiếng Anh và bản tiếng In đô nê xia đều phải được ký kết bởi bên nhượng quyền và bên nhận nhượng quyền.

### 7.3.3. Hợp đồng nhượng quyền thương mại

Một thỏa thuận nhượng quyền phải chứa đựng các điều khoản sau:

- (a) Tên, địa chỉ và trụ sở chính của công ty mỗi bên;
- (b) Tên và địa điểm của mỗi bên được ủy quyền ký thỏa thuận;
- (c) Tên và loại quyền sở hữu trí tuệ, bằng sáng chế, đặc điểm kinh doanh, ví dụ như hệ thống quản lý, phương pháp trưng bày hoặc bán sản phẩm, phương pháp phân phối hoặc các đặc trưng kinh doanh khác là đối tượng của việc nhượng quyền thương mại.
- (d) Quyền và nghĩa vụ của mỗi bên tham gia đối với cơ sở vật chất và các hỗ trợ cho hoạt động nhượng quyền;



- (e) Các khu vực tiếp thị;
- (f) Thời hạn của hợp đồng, các quy định và cách thức gia hạn hợp đồng.
- (g) Các phương pháp giải quyết tranh chấp;
- (h) Các điều khoản quy định cơ bản đối với việc chấm dứt hoặc hết hạn hợp đồng
- (i) Quy định về việc bồi thường trong trường hợp chấm dứt hợp đồng
- (j) Thủ tục thanh toán tiền bồi thường
- (k) Việc sử dụng hàng hóa và nguyên liệu sản xuất trong nước bởi các doanh nghiệp vừa và nhỏ;
- (l) Chỉ dẫn và đào tạo cho hệ thống nhượng quyền.

Các quy định của pháp luật không quy định thời hạn tối thiểu đối với thỏa thuận nhượng quyền, mặc dù quy định hiệu lực của Giấy phép đăng ký nhượng quyền thương mại (cấp bởi STPW) là 5 năm, tuy nhiên thời hạn dưới 5 năm vẫn được chấp nhận bởi Bộ Thương mại và STPW, thời hạn này sẽ được điều chỉnh lại thể hiện trong hợp đồng nhượng quyền.

Nhìn chung, các bên tham gia cần thể hiện trong hợp đồng nhượng quyền các tình huống có thể dẫn đến chấm dứt hợp đồng. Theo quy định tại điều 1266 ICC, một bên tham gia không thể đơn phương chấm dứt hợp đồng nếu không có sự đồng ý của tòa án có thẩm quyền. Do vậy, các hợp đồng nhượng quyền cần có điều khoản loại bỏ điều 1266 ICC và cho phép mỗi bên tham gia đơn phương chấm dứt hợp đồng do vi phạm hoặc bất kỳ lý do nào khác. Hợp đồng nhượng quyền cũng có thể kết thúc nếu được sự đồng ý của cả hai bên.

Cũng giống như các tài liệu công bố thông tin, hợp đồng nhượng quyền phải được thể hiện bằng tiếng Anh. Nếu hợp đồng được soạn thảo bằng tiếng nước ngoài, cần phải chuẩn bị một bản bằng tiếng In đô nê xia. Theo quy định tại Điều 53, hợp đồng nhượng quyền phải được dịch ra tiếng In đô nê xia bởi một phiên dịch viên được chỉ định. Cả bản tiếng nước ngoài và tiếng In đô nê xia đều phải có chữ ký của bên nhượng quyền và bên nhận nhượng quyền.

Luật số 24 năm 2009 về Cờ tổ quốc, ngôn ngữ, quốc huy và quốc ca có hiệu lực vào ngày 9 tháng 7 năm 2009 quy định rằng hợp đồng giữa các bên tham gia là người In đô nê xia phải được thể hiện bằng ngôn ngữ In đô nê xia. Nếu thỏa thuận hợp tác có sự tham gia của người nước ngoài (ví dụ như bên nhượng quyền là người nước ngoài, bên nhận quyền là người In đô nê xia) thì hợp đồng phải được soạn thảo bằng ngôn ngữ kép (cụ thể là sử dụng tiếng In đô nê xia phổ thông và ngôn ngữ của đối tác nước ngoài tham gia hợp đồng). Ngoài ra, Luật số 24/2009 còn quy định nếu hợp đồng được thực hiện bằng ngôn ngữ kép, tất cả các phiên bản đều có giá trị như bản gốc.

Tuyên bố Clean-Break chỉ ra bằng: nếu một thỏa thuận nhượng quyền kết thúc sớm, Bộ Thương mại sẽ yêu cầu một tuyên bố “clean-break” (CBS) trước khi xóa bỏ đăng ký nhượng quyền thương mại. Một CBS về cơ bản là một tuyên bố của bên nhượng quyền và bên nhận nhượng quyền rằng họ không có nghĩa vụ ràng buộc với nhau. Trường hợp không có CBS, cần có quyết định cuối cùng của tòa án. Nếu nhượng quyền thương mại là độc quyền thì thương nhân nhận quyền khác không thể tham gia một thỏa thuận nhượng quyền với cùng hàng hóa và dịch vụ trong cùng lãnh thổ, và không thể hoạt động một cách hợp pháp cho đến khi đăng ký cũ được xóa bỏ.

#### *7.3.4. Các vấn đề ràng buộc/hành vi*

Theo quy định số 53, bên nhượng quyền có thể không chỉ định trực tiếp hoặc gián tiếp bên nhận nhượng quyền thương mại. Điều này có nghĩa là bên nhượng quyền có mối quan hệ với bên nhận nhượng quyền như các cổ đông thông thường chứ không phải là nhà quản lý. Do đó, bên nhượng quyền không thể chỉ định các công ty con của nó hoạt động như bên nhận quyền. Ngoài ra, cả bên nhượng quyền và bên nhận nhượng quyền chỉ có thể tổ chức hoạt động kinh

doanh theo như quy định trong giấy phép kinh doanh, ví dụ hoạt động kinh doanh nhượng quyền phải là ngành nghề được quy định cụ thể trong giấy đăng ký kinh doanh và các bằng cấp sáng chế kỹ thuật khác phải được cấp bởi các Bộ, ngành có liên quan.<sup>39</sup>

Luật cạnh tranh của In đô nê xia không áp dụng đối với các mối quan hệ nhượng quyền thương mại bởi vì hoạt động nhượng quyền được miễn trừ bởi quy định tại Luật chống độc quyền là Luật chống cạnh tranh không lành mạnh. Ủy ban giám sát kinh doanh In đô nê xia đã xây dựng hướng dẫn nhượng quyền (Quy định số 6 năm 2009 về các hướng dẫn miễn trừ đối với Luật thực hành chống độc quyền và tranh không lành mạnh cho các thỏa thuận liên quan đến nhượng quyền thương mại). Hướng dẫn này cung cấp các hướng dẫn về điều 50B đối với các vấn đề liên quan đến sở hữu trí tuệ như bằng sáng chế, bản quyền và bí mật thương mại. Các thỏa thuận nhượng quyền thương mại phải bao gồm các điều khoản liên quan đến các hành vi là kết quả của hoạt động cạnh tranh không lành mạnh và độc quyền.<sup>40</sup>

#### 7.3.5. Các yêu cầu đăng ký

Việc đăng ký nhượng quyền là bắt buộc với thương nhân nhượng quyền và FDD.

Thương nhân nhượng quyền phải đăng ký với Bộ Thương mại trước khi ký kết hợp đồng nhượng quyền với bên nhận nhượng quyền. Là một phần của quá trình đăng ký, thương nhân nhượng quyền phải nộp bản đăng ký cho Bộ Thương mại, cùng với các FDD và thỏa thuận nhượng quyền thương mại được đề xuất.

Thương nhân nhượng quyền phải nộp đơn đăng ký theo mẫu cùng bản báo cáo minh bạch và chi tiết về hoạt động kinh doanh hợp pháp của bên nhượng quyền. Quy định số 53 yêu cầu bản báo cáo sơ bộ đăng ký với Bộ Thương mại phải được công chứng, kèm theo chứng nhận của tùy viên thương mại hoặc lãnh sự quán tại In đô nê xia của quốc gia bên nhượng quyền. Bản báo cáo sơ bộ phải được dịch ra tiếng In đô nê xia. Các thông tin được cung cấp trong Đơn đề nghị đăng ký nhượng quyền thương mại bao gồm tên, địa chỉ và xuất xứ, sản phẩm và dịch vụ, loại quyền sở hữu trí tuệ và tên và thông tin liên hệ của người đại diện theo pháp luật của bên nhượng quyền.

Nếu đơn đăng ký được chấp thuận, Bộ Thương mại sẽ cấp Giấy phép đăng ký nhượng quyền thương mại có giá trị trong 5 năm, và có thể được gia hạn sau mỗi 5 năm tiếp theo.

Bên nhận nhượng quyền phải đăng ký giấy phép hoạt động nhượng quyền bằng cách đăng ký hợp đồng nhượng quyền và tài liệu công bố thông tin với Vụ trưởng thương mại trong nước thuộc Bộ Thương mại, theo như hợp đồng nhượng quyền đã ký.

Xem thêm Tuyên bố Clean-Break về xóa đăng ký kinh doanh tại mục 7.3.4.

#### 7.3.6. Các yêu cầu báo cáo

Tất cả các thương nhân nhượng quyền và thương nhân nhận nhượng quyền thương mại ký kết hợp đồng với bên nhượng quyền nước ngoài phải có báo cáo hoạt động kinh doanh định kỳ với Bộ Thương mại, trong khi các thương nhân nhận nhượng quyền của các nhà nhượng quyền thứ cấp, hoặc nhượng quyền trong nước, hoặc nhượng quyền thứ cấp trong nước chỉ phải nộp báo cáo với phòng thương mại địa phương.

Cụ thể, Điều 10 của Quy định 68 yêu cầu “Thương nhân nhượng quyền và thương nhân nhận nhượng quyền với loại hình kinh doanh hiện đại phải báo cáo khi có bất kỳ thay đổi nào liên quan đến hệ thống cửa hàng thuộc sở hữu và quản lý của mình với Vụ trưởng Vụ Thương mại trong nước và Vụ trưởng Phát triển thương mại của Bộ Thương mại bản sao có xác nhận của Phòng thương mại địa phương.

<sup>39</sup>Kartakusuma and Teguh (2014)

<sup>40</sup>Idem

Ngoài ra, Quy định số 58 cũng yêu cầu bên nhượng quyền và bên nhận nhượng quyền thương mại hoạt động kinh doanh thuộc lĩnh vực nhà hàng, quán ăn, quán bar/quán rượu hoặc quán cafe phải báo cáo đến Bộ Thương mại khi có bất cứ thay đổi về số lượng các cửa hàng thuộc sở hữu và quản lý, được nhượng quyền hoặc góp vốn tham gia.

### *7.3.7. Quản lý nhà nước*

Bộ Thương mại chịu trách nhiệm quản lý đối với hoạt động nhượng quyền thương mại, đăng ký nhượng quyền và các FDD, cấp giấy phép và thực thi việc giám sát hoạt động nhượng quyền (Xem các điều khoản hạn chế tại mục 7.3.9 dưới đây)

### *7.3.8. Thực thi/Xử phạt*

Không có quy định về việc thực thi các yêu cầu công bố thông tin, ngoại trừ việc thi hành các đăng ký công bố thông tin của chính bên tham gia. Việc xử lý vi phạm hành chính bằng hình thức cảnh cáo bằng văn bản sẽ được áp dụng với bên nhượng quyền hoặc bên nhận quyền nếu các bên không tuân thủ các yêu cầu đăng ký nhượng quyền thương mại. Hình thức cảnh cáo bằng văn bản sẽ được áp dụng tối đa 3 lần: Mỗi cảnh cáo sẽ có hiệu lực trong 2 tuần sau khi nhận được thư cảnh báo trước đó. Mức phạt tiền lên tới 100 triệu Rupia nếu bên nhượng quyền hoặc bên nhận nhượng quyền không đáp ứng được yêu cầu đăng ký trong vòng 2 tuần kể từ khi hết hạn thư cảnh báo lần thứ 3 được phát ra.

Luật nhượng quyền không quy định về biện pháp bồi thường với bên nhận nhượng quyền. Bất kỳ mong muốn bồi thường nào của bên nhận nhượng quyền đều phải được quy định trong thỏa thuận nhượng quyền giữa hai bên.

Các biện pháp khắc phục quy định cụ thể trong hợp đồng không phải là biện pháp duy nhất mà mỗi bên tham gia có quyền áp dụng trong các trường hợp vi phạm. ICC cũng có những quy định cho phép các bên có yêu cầu bồi thường cho các tổn thất bên ngoài mỗi quan hệ quy định trong hợp đồng.

### *7.3.9. Các điều khoản thương mại đối với hoạt động nhượng quyền thương mại*

In đô nê xia là một trong số ít những quốc gia áp đặt các hạn chế về nhượng quyền thương mại với nước ngoài với mục đích nhằm bảo hộ sản xuất hàng hóa trong nước và hạn chế sự có mặt của nhượng quyền nước ngoài trong lĩnh vực phân phối.

Quy định số 53 của Bộ trưởng Bộ thương mại liên quan đến thực thi hoạt động nhượng quyền có hiệu lực từ tháng 8/2012 nhằm mục đích tăng cường sự tham gia của các doanh nghiệp vừa và nhỏ vào hệ thống nhượng quyền, trong khi những nước khác lại sử dụng biện pháp giảm nhập khẩu, phát triển sản xuất trong nước và gia tăng cung cấp hàng hóa và dịch vụ trong lĩnh vực nhượng quyền thương mại.

Quy định số 53 cũng yêu cầu các thương nhân nhượng quyền hợp tác với các doanh nghiệp vừa và nhỏ như các thương nhân nhận quyền hoặc các nhà cung cấp, nếu họ có thể đáp ứng được các yêu cầu của bên nhượng quyền. Quy định 53 đặt ra yêu cầu đối với bên nhượng quyền và bên nhận nhượng quyền phải “sử dụng ít nhất 80% nguyên vật liệu và thiết bị được sản xuất trong nước trong hoạt động nhượng quyền thương mại”, được thể hiện thông qua số lượng chứ không phải bằng giá trị mặt hàng<sup>41</sup>. Các sản phẩm nội địa này đã tạo nên sự quan tâm của các nhà nhượng quyền quốc tế, đặc biệt là những thương nhân có sản phẩm được cung cấp bởi hệ thống nhượng quyền dựa trên các sản phẩm nhập khẩu vào In đô nê xia<sup>42</sup>.

Cũng theo Quy định số 53, để phù hợp với các yêu cầu này, thương nhân nhượng quyền và thương nhân nhận nhượng quyền phải gửi báo cáo thường niên đến Bộ Thương mại, thông qua Nhóm đánh giá.

---

<sup>41</sup>Idem

<sup>42</sup>Payne and Drakes (2013)

Bộ trưởng Bộ Thương mại cũng có thể ra quyết định miễn trừ các yêu cầu này đối với hoạt động nhượng quyền trong từng trường hợp cụ thể, dựa trên khuyến nghị của Nhóm đánh giá. Trong những trường hợp nhất định, hoạt động kinh doanh nhượng quyền thương mại cũng có thể bán lên tới hơn 10% hàng hóa bổ sung trên tổng số các mặt hàng mà hệ thống cung cấp. Tuy nhiên, chưa có hướng dẫn cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ cách thức hợp tác để thực hiện việc này, hoặc khuyến nghị trong một số trường hợp. Sự chấp nhận các quy định của các bên tham gia hợp đồng nhượng quyền phải được cung cấp trong các báo cáo hàng năm của bên nhượng quyền và nhận nhượng quyền cho Bộ Thương mại.<sup>43</sup>

Các quy định cụ thể khác về việc hạn chế số lượng quản lý hoặc sở hữu của bên nhượng quyền hoặc nhận nhượng quyền:<sup>44</sup>

- Hạn chế về các cửa hàng hiện đại: Quy định 68 quy định rằng một công ty không được có nhiều hơn 150 cửa hàng trực thuộc. Cửa hàng bổ sung có thể được thiết lập nếu 40% các cửa hàng bổ sung được nhượng quyền cho cùng một doanh nghiệp vừa và nhỏ. Điều này có nghĩa là cứ 10 cửa hàng được bổ sung thêm thì cửa hàng thứ 4 phải nhượng quyền cho một doanh nghiệp vừa và nhỏ. Tuy nhiên, hạn chế này chỉ áp dụng cho các cửa hàng hiện đại là siêu thị mini (với không gian lưu trữ lên tới 400m<sup>2</sup>), siêu thị (với không gian lưu trữ lên tới 1200m<sup>2</sup>) và các kho hàng (không gian lên đến 2000m<sup>2</sup>). Quy mô lớn đối với các cửa hàng hiện đại như siêu thị và hệ thống bán buôn được miễn trừ.<sup>45</sup>

- Hạn chế đối với các cửa hàng F&B: Quy định số 07 giới hạn các cửa hàng tự quản hoặc thuộc sở hữu của bên nhượng quyền và nhận nhượng quyền hoạt động kinh doanh F&B (nhà hàng, quán bar và quán cafe) tối đa 250 cửa hàng. Các cửa hàng bổ sung dưới hình thức nhượng quyền hoặc hợp tác chỉ được thực hiện thông qua hình thức góp vốn. Các cửa hàng bổ sung này chỉ được nhượng quyền cho doanh nghiệp vừa và nhỏ tại địa phương. Tuy nhiên nếu bên nhượng quyền hoặc bên nhận nhượng quyền muốn bổ sung thêm chính các cửa hàng của mình thì có thể thực hiện thông qua việc góp vốn đầu tư với các doanh nghiệp vừa và nhỏ tại địa phương để thiết lập các cửa hàng bổ sung. Các doanh nghiệp vừa và nhỏ tại địa phương phải góp (i) Ít nhất 40% tổng số vốn đầu tư tại các cửa hàng có vốn dưới 10 tỷ Rubi, và (ii) ít nhất 30% tổng số vốn đầu tư vào các cửa hàng yêu cầu vốn trên 10 tỷ Rubi.<sup>46</sup>

Đề bảo vệ các doanh nghiệp nhỏ hơn, nhượng quyền thương mại có thể không được thực hiện, trừ khi thành phố hoặc khu vực đã được Bộ Thương mại cho phép mở cửa đối với hoạt động nhượng quyền. (quy định này không áp dụng cho các tỉnh). Các khu vực cụ thể được pháp hoạt động nhượng quyền được chỉ dẫn cụ thể, bao gồm cả sản phẩm và dịch vụ được phép nhượng quyền.<sup>47</sup>

#### **7.4. Philippin**

Không có văn bản pháp luật nào quy định cụ thể về hoạt động nhượng quyền thương mại tại Philipin. Luật sở hữu tài sản, cụ thể là hoạt động chuyển giao công nghệ (TTA) đã được áp dụng để điều chỉnh hoạt động nhượng quyền thương mại. Ngoài Luật Sở hữu trí tuệ, Bộ Luật dân sự cũng được áp dụng cho các hợp đồng nhượng quyền. Chương IV của Bộ Luật dân sự về nghĩa vụ và hợp đồng quy định các điều khoản liên quan đến việc thi hành, hiệu lực, giải thích và thực thi các thỏa thuận của hợp đồng nhượng quyền thương mại. Xét trên góc độ của

---

<sup>43</sup>Kartakusuma and Teguh (2014)

<sup>44</sup>Idem

<sup>45</sup><http://www.nortonrosefulbright.com/knowledge/publications/120793/franchises-in-indonesia-ten-things-to-know>

<sup>46</sup>Idem

<sup>47</sup>Kartakusuma and Teguh (2014)

lượt cạnh tranh, do vậy hoạt động nhượng quyền thương mại có nhiều hạn chế và ràng buộc trong các mối quan hệ.<sup>48</sup>

#### 7.4.1. Định nghĩa về nhượng quyền

Vì không có quy định cụ thể về nhượng quyền thương mại ở Philippin, do vậy không tồn tại định nghĩa pháp lý của hoạt động này. Tuy nhiên, cơ quan tư vấn về nhượng quyền (DTI) đã định nghĩa về hợp đồng nhượng quyền như sau:

*“Nhượng quyền thương mại là một hợp đồng hay thỏa thuận giữa hai hay nhiều bên, theo đó bên nhượng quyền cấp cho bên nhận nhượng quyền quyền được tham gia vào hoạt động kinh doanh, chào bán, phân phối sản phẩm hoặc dịch vụ theo một kế hoạch, hệ thống, quy mô sẵn có, sử dụng nhãn hiệu thương mại, dịch vụ, tên thương mại, tên kinh doanh, bí quyết kinh doanh, lô gô quảng cáo hoặc các biểu tượng thương mại khác liên quan đến doanh nghiệp cụ thể”.*

Do các thỏa thuận nhượng quyền được xem như là hoạt động chuyển giao công nghệ (TTA), nên các định nghĩa sau này đều có liên quan đến TTA. Các hoạt động chuyển giao công nghệ là các thỏa thuận hoặc hợp đồng liên quan đến chuyển giao các kiến thức một cách có hệ thống để sản xuất sản phẩm, ứng dụng quá trình, hoặc cho thuê dịch vụ bao gồm các hợp đồng quản lý, chuyển nhượng quyền sử dụng của tất cả các hình thức sở hữu trí tuệ, bao gồm quyền sử dụng các phần mềm máy tính, trừ các phần mềm đã được phát triển rộng rãi.<sup>49</sup>

#### 7.4.2. Các yêu cầu và FDD về dự thảo hợp đồng

Theo quy định của Luật dân sự và các quy định pháp luật khác, mỗi bên tham gia phải công bố cho bên kia bất cứ thông tin nào liên quan đến hoạt động của mình trong suốt quá trình đàm phán. Nếu có thể chứng minh được bên tham gia hợp đồng không tuân thủ việc công bố thông tin chính xác, tòa án có thể phán quyết rằng bên tham gia đã không tuân thủ hợp đồng. Ngoài ra, Bộ Luật dân sự cũng yêu cầu mỗi bên tham gia phải thực hiện các quyền của mình với sự trung thực. Nghĩa vụ hành động với thiện chí sẽ áp dụng với mỗi nhiệm vụ tương ứng trong suốt quá trình đàm phán hợp đồng, để công khai cho đối tác bất cứ thông tin nào có thể ảnh hưởng đến sự đồng ý của mỗi bên tham gia thực hiện thỏa thuận.<sup>50</sup>

#### 7.4.3. Hợp đồng nhượng quyền

Thỏa thuận nhượng quyền thương mại được coi là hợp đồng chuyển giao công nghệ (TTAs).<sup>51</sup> Bất kỳ hợp đồng nhượng quyền thương mại nào được ký kết tại Philippin đều được điều chỉnh bởi quy định của Đạo luật Cộng hòa số 8293 (Bộ luật Sở hữu trí tuệ). Luật Sở hữu trí tuệ liệt kê một số quy định, gọi là điều khoản cấm, do vậy nó không được xuất hiện trong hợp đồng nhượng quyền. Luật cũng quy định một số điều khoản phải có trong hợp đồng TTAs. Bất cứ hành vi vi phạm nào đối với hai quy định trên đều dẫn đến hợp đồng TTAs sẽ không thể thực thi.

#### **Các điều khoản cấm được liệt kê tại Điều 87 Luật Chuyển giao công nghệ đó là:**

*Ngoại trừ những trường hợp quy định tại Điều 91, các điều dưới đây được cho là có ảnh hưởng bất lợi đối với cạnh tranh và thương mại:*

*87.1. Áp đặt cho thương nhân nhận các nghĩa vụ đối với lợi ích có được từ việc cung cấp hàng hóa, sản phẩm trung gian, nguyên vật liệu và các công nghệ khác, hoặc chỉ được sử dụng nhân viên cung cấp bởi bên nhượng quyền.*

---

<sup>48</sup>Certeza (2015)

<sup>49</sup>Negre and Solivas-Dayacap (2014)

<sup>50</sup>Certeza (2015)

<sup>51</sup>Idem.

87.2 Các hành vi sửa giá bán hoặc bán lại các sản phẩm được sản xuất trên cơ sở giấy phép

87.3 Những hành vi làm hạn chế số lượng và cơ cấu sản xuất

87.4. Những hành vi sử dụng các công nghệ cạnh tranh trong việc thực hiện các thỏa thuận chuyển giao công nghệ không độc quyền

87.5 Những hành vi chuyển giao miễn phí cho bên nhận nhượng quyền những sáng chế, cải tiến có thể thu được từ việc sử dụng các công nghệ

87.6 Những hành vi thiết lập đầy đủ hoặc một phần hệ thống từ bên nhượng quyền

87.7 Những yêu cầu trả tiền bản quyền cho chủ sở hữu bằng sáng chế hoặc những bằng sáng chế mà không sử dụng cho hoạt động kinh doanh

87.8. Những hành vi cấm thương nhân nhận quyền xuất khẩu sản phẩm được cấp phép, trừ phi để bảo vệ quyền lợi hợp pháp của bên nhượng quyền như xuất khẩu sang các nước có giấy phép độc quyền để sản xuất/phân phối các sản phẩm đã được cấp phép.

87.9. Những thỏa thuận hạn chế việc sử dụng công nghệ được cung cấp sau khi kết thúc thời hạn hợp đồng, trừ trường hợp thỏa thuận được kết thúc sớm do lý do của bên nhận nhượng quyền

87.10. Những điều khoản quy định về việc thanh toán cho các bằng sáng chế hoặc quyền sở hữu công nghiệp khi sắp hết hạn, chấm dứt hợp đồng

87.11. Những điều khoản quy định bên nhận nhượng quyền không tranh cãi về tính hợp lệ của bằng sáng chế của bên cung cấp.

87.12. Những điều khoản hạn chế hoạt động nghiên cứu và phát triển của bên nhận nhượng quyền để nghiên cứu chế tạo sản phẩm mới, quy trình, thiết bị dựa trên bằng sáng chế cũ.

87.13. Những điều khoản cấm việc chuyển giao công nghệ trong khu vực, hoặc đổi mới công nghệ với điều không làm thay đổi các tiêu chuẩn chất lượng được cho phép.

87.14. Các quy định đối với người chuyển giao công nghệ mà không thực hiện đầy đủ trách nhiệm của mình trong việc chuyển giao công nghệ và thực hiện trách nhiệm pháp lý của mình nếu xảy ra hành vi sử dụng công nghệ được cấp phép phát sinh bởi bên thứ ba.

87.15. Các quy định khác với ảnh hưởng tương đương,

**Các điều khoản bắt buộc phải có trong hợp đồng, đó là:**

88.1. Luật pháp của Philippin sẽ quy định việc giải thích các vấn đề pháp lý, địa điểm sẽ là tòa án nơi người nhận chuyển giao công nghệ thiết lập trụ sở chính.

88.2. Các điều khoản quy định việc tiếp cận công nghệ trong thời gian quá trình chuyển giao công nghệ được diễn ra.

88.3. Trong trường hợp việc bố trí chuyển giao công nghệ có sự tham gia của trọng tài, Thủ tục trọng tài được quy định tại Luật trọng tài thương mại của Philippin hoặc Quy tắc trọng tài của Ủy ban Liên hợp quốc về Luật Thương mại quốc tế, hoặc Quy tắc hòa giải và Trọng tài của Phòng Thương mại quốc tế (ICC) sẽ được áp dụng tại Philippin hoặc bất kỳ quốc gia trung lập nào.

88.4 Việc nộp thuế liên quan đến chuyển giao công nghệ sẽ do người chuyển giao chịu.

7.4.4. Các vấn đề ràng buộc/ hành vi

Bộ Luật dân sự Philippin chứa các quy định chủ yếu liên quan đến hợp đồng và nghĩa vụ các bên liên quan. Kể từ khi không có luật quy định cụ thể về hoạt động nhượng quyền và thiết lập mối quan hệ của các bên liên quan ở Philippin, hoạt động nhượng quyền chủ yếu được xác lập chủ yếu dựa trên hợp đồng. Như vậy, các quy định của Luật dân sự về nghĩa vụ và hợp đồng áp dụng đối với các thỏa thuận nhượng quyền thương mại.<sup>52</sup>

Điều 19 và 1159 của Luật dân sự quy định nghĩa vụ đối với các bên trong mối quan hệ nhượng quyền.

#### *7.4.5. Các yêu cầu về đăng ký*

Luật chuyên giao công nghệ không quy định về việc đăng ký với hoạt động chuyên giao công nghệ, tuy nhiên vẫn có những điều khoản quy định về nghĩa vụ đăng ký với Văn phòng lưu trữ, thông tin và chuyên giao công nghệ, nếu không các TTAs sẽ không thể thực thi.<sup>53</sup>

#### *7.4.6. Yêu cầu về báo cáo*

Luật không có quy định về việc báo cáo

#### *7.4.7. Quản lý nhà nước*

Không quy định.

### **7.5. Bỉ**

Không có quy định nào ở Bỉ quy định cụ thể về các thỏa thuận nhượng quyền. Do vậy, các thỏa thuận nhượng quyền được điều chỉnh bởi pháp luật chung của Bỉ về việc ký kết hợp đồng (chủ yếu là theo Bộ Luật dân sự Bỉ) và các quy định quốc tế của EU về luật cạnh tranh.<sup>54</sup>

Các đạo luật quan trọng nhất là Luật ban hành ngày 6 tháng 10 năm 2010 liên quan đến thực hành thị trường và Bảo vệ người tiêu dùng, và Luật bảo vệ cạnh tranh kinh tế ban hành ngày 15 tháng 9 năm 2006 và sửa đổi, bổ sung một số quy định vào 6 tháng 5 năm 2009. Những văn bản luật này được áp dụng khi Bỉ tham gia vào hệ thống luật pháp của EU.<sup>55</sup>

Phạm vi duy nhất mà tại đó hoạt động nhượng quyền được quy định cụ thể đó là giai đoạn tiền thỏa thuận. Những điều khoản này được quy định cụ thể trong Luật công bố thông tin (thuộc một phần Mục 2 quyền X Bộ Luật Kinh tế Bỉ). Các nhà lập pháp không đề cập đến nhượng quyền trong Luật công bố thông tin, thay vào đó là “thỏa thuận thương mại” nói chung.<sup>56</sup>

#### *7.5.1. Định nghĩa nhượng quyền*

Không có văn bản pháp luật nào định nghĩa về nhượng quyền thương mại. Theo pháp luật học, hoạt động nhượng quyền thương mại liên quan đến việc phân phối hàng hóa và dịch vụ trong bất kỳ mạng lưới nào sử dụng chung nhãn hiệu thương mại, cùng với đó là các bí quyết kinh doanh được chuyển giao cho bên nhượng quyền khi biết chắc chắn rằng sự hỗ trợ của bên nhượng quyền sẽ mang lại lợi ích cho tất cả các bên nhận quyền thương mại<sup>57</sup>.

Pháp luật liên quan đến việc cung cấp các thông tin trước khi ký kết hợp đồng trong khuôn khổ thỏa thuận hợp tác thương mại (có hiệu lực vào ngày 1 tháng 2 năm 2006) sử dụng các thuật ngữ sau đây trong quan hệ đối tác thương mại:

---

<sup>52</sup>Certeza (2015)

<sup>53</sup>Idem

<sup>54</sup>Clevenbergh, Fierens, Verborgh và Lang (2015)

<sup>55</sup>Demolin, Demolin, Simpelaere và Hawkes (2014)

<sup>56</sup>Clevenbergh, Fierens, Verborgh và Lang (2015)

<sup>57</sup>Demolin, Demolin, Simpelaere và Hawkes (2014)

“Các quy định hiện hành áp dụng có các thỏa thuận trong quan hệ đối tác thương mại được ký kết giữa hai bên với tư cách pháp nhân và lợi ích riêng, nhờ đó mà một trong các bên chấp nhận để bên kia có quyền đòi lấy một khoản phí một cách trực tiếp hay gián tiếp, để bán sản phẩm hoặc cung cấp dịch vụ, một hệ thống thương mại chung bao gồm:

- Thương hiệu chung
- Tên thương mại chung
- Chuyên giao bí quyết kinh doanh
- Cung cấp các hỗ trợ kỹ thuật hoặc thương mại

#### 7.5.2. Các yêu cầu về tài liệu công bố thông tin và dự thảo hợp đồng

Bi là một trong những nước có các quy định về nhượng quyền thương mại hà khắc nhất liên minh châu Âu. Các yêu cầu về công bố thông tin trước khi ký kết hợp đồng bao gồm việc cung cấp bản phân tích chi tiết về thị trường lập bởi bên nhượng quyền, kể cả bên nhượng quyền là thương nhân nước ngoài.

Luật quy định việc cung cấp thông tin trước khi ký hợp đồng liên quan đến các điều kiện để thiết lập mối quan hệ kinh doanh thương mại (Luật ngày 19 tháng 12 năm 2005) quy định về các thông tin mà bên nhượng quyền cần phải cung cấp cho các bên nhận nhượng quyền ít nhất 1 tháng trước khi ký kết hợp đồng nhượng quyền. Luật cũng yêu cầu phải cung cấp bản thảo hợp đồng và các thông tin trước khi ký kết theo một danh sách bắt buộc. Nếu bên nhượng quyền không tuân thủ những quy định này của Luật thì hoạt động nhượng quyền sẽ bị vô hiệu quá trong vòng 2 năm kể từ khi hợp đồng được ký kết. Luật không có quy định cụ thể liên quan đến kinh nghiệm riêng của công ty nhượng quyền, hoặc số lượng các công ty tối thiểu thuộc sở hữu, hay thời gian tối thiểu để thành lập công ty thuộc sở hữu của bên nhượng quyền.

Luật quy định cụ thể các thông tin mà bên nhượng quyền phải công khai với bên nhận nhượng quyền ít nhất 1 tháng trước khi ký kết hợp đồng nhượng quyền. Các thông tin này được soạn thảo bởi bên nhượng quyền lập thành một tài liệu công bố thông tin trước khi ký kết hợp đồng., trong đó nêu rõ thời hạn của hợp đồng. Các thông tin mới nhất phải được lập theo mẫu quy định ít nhất 1 tháng trước khi gia hạn hợp đồng.

Bên cạnh bản hợp đồng được dự thảo sẵn, tài liệu công bố thông tin phải được cung cấp thành hai phần chính. Phần đầu tiên phải chi quỹ các nghĩa vụ chính mà các bên phải thực hiện theo hợp đồng, chẳng hạn như tiền thù lao của bên nhượng quyền (tiền bản quyền...), nghĩa vụ của bên nhận nhượng quyền với những hậu quả do lỗi của mình, các điều khoản gia hạn hợp đồng hoặc chống cạnh tranh... Phần thứ 2 của tài liệu công bố thông tin nhằm mục đích cung cấp cho bên dự kiến nhận nhượng quyền những thông tin cần thiết để có đánh giá đúng về các cơ hội thương mại. Điều này yêu cầu bên nhượng quyền phải cung cấp các thông tin chính xác về lịch sử, trạng thái và bối cảnh thị trường theo bối cảnh khách quan và chủ quan, lịch sử và kinh nghiệm của hệ thống nhượng quyền thương mại, quan điểm về việc mở rộng mạng lưới... Nét đặc trưng của tài liệu cung cấp thông tin là bên nhượng quyền phải công khai không chỉ thù lao trực tiếp, mà còn cách tính toán thù lao gián tiếp. Thù lao gián tiếp là số tiền nhận được từ bên thứ 3 có liên quan đến các hợp đồng nhượng quyền (ví dụ lợi nhuận bắt nguồn từ việc bán sản phẩm của nhà nhượng quyền cho bên nhận quyền)<sup>58</sup>

Danh mục các thông tin cần được công bố bao gồm:<sup>59</sup>

(1) Các điều khoản quan trọng trong hợp đồng có liên quan đến quan hệ thương mại giữa 2 bên, cụ thể:

<sup>58</sup>Clevenbergh, Fierens, Verborgh, and Lang (2015)

<sup>59</sup>Demolin, Demolin, Simpelaere, and Hawkes (2014)



- Có hay không các thỏa thuận nhượng quyền được ký kết gắn liền với năng lực, phẩm chất của mỗi bên tham gia. (ví dụ xem xét sự tham gia thích cực của một người cụ thể)
  - Hậu quả của một hành vi vi phạm các điều khoản của hợp đồng (ví dụ sai phạm để thực hiện mục tiêu thương mại của hợp đồng)
  - Cách tính các loại phí của bên nhận quyền, và cách điều chỉnh cách thức tính toán trong quá trình thực hiện và gia hạn hợp đồng.
  - Các điều khoản chống cạnh tranh, thời hạn và điều kiện của nó
  - Thời hạn hợp đồng và các điều kiện để gia hạn hợp đồng
  - Các điều kiện thông báo và chấm dứt hợp đồng nhượng quyền thương mại, đặc biệt liên quan đến các chi phí phát sinh và các khoản đầu tư được thực hiện.
  - Quyền mua ưu tiên hoặc quyền chọn mua nhượng quyền thương mại, các quy tắc để xác định giá trị doanh nghiệp tại lời điếm quyền và việc chọn quyền được thực hiện
  - Quyền độc quyền bán của bên nhượng quyền

(2) Các đóng góp trong thực tế vào việc hiểu đúng thỏa thuận nhượng quyền thương mại:

- Tên hoặc chỉ dẫn chính xác của bên nhận nhượng quyền cũng như các thông tin liên hệ;
- Nếu các quyền thực hiện hợp đồng được trao cho một người của công ty, phải chỉ rõ danh tính và tình trạng của người đại diện này.
- Các quyền sở hữu trí tuệ được sử dụng cho hoạt động nhượng quyền
- Địa điểm hiện thời, tài khoản đang sử dụng trong ba năm tài chính gần nhất của bên nhượng quyền
- Kinh nghiệm điều hành hệ thống của bên nhượng quyền, và kinh nghiệm điều hành độc lập hoạt động kinh doanh thương mại chính hệ thống của bên nhượng quyền
- Lịch sử, tình trạng hiện tại và triển vọng tương lai của thị trường thương mại có liên quan đến các hoạt động dự kiến được thực hiện, theo đánh giá khách quan và chủ quan
- Lịch sử, tình trạng hiện tại và triển vọng tương lai của mạng lưới nhượng quyền thương mại, theo đánh giá chủ quan và khách quan.
- Số lượng các hợp đồng thương mại được ký kết trong vòng 3 năm qua (thống kê theo từng năm), số lượng các hợp đồng đã kết thúc bởi bên nhận quyền, cũng như số các hợp đồng không được gia hạn khi hết thời hạn.
- Các chi phí mà bên nhận quyền đồng ý chịu và đầu tư trong suốt quá trình thực hiện thỏa thuận, chi tiết các khoản tiền, mục đích và thời gian khấu hao, kế hoạch đầu tư và giải ngân các khoản tiền này khi kết thúc hợp đồng

### 7.5.3. Hợp đồng nhượng quyền

Pháp luật không quy định bắt buộc các điều khoản của hợp đồng nhượng quyền.

### 7.5.4. Các vấn đề ràng buộc/hành vi

Không có quy định cụ thể về mối quan hệ giữa bên nhượng quyền và bên nhận nhượng quyền sau khi hợp đồng thương mại có hiệu lực

### 7.5.5. Các yêu cầu đăng ký

Pháp luật Bỉ không quy định cụ thể về việc đăng ký thực hiện thỏa thuận nhượng quyền thương mại.

#### 7.5.6. Các yêu cầu báo cáo

Không có.

#### 7.5.7. Quản lý nhà nước

Không có cơ quan quản lý nhà nước cụ thể được chỉ định để quản lý hoạt động nhượng quyền thương mại.

### 7.6. Pháp

Pháp là nước châu Âu đầu tiên ban hành Luật Nhượng quyền thương mại, mặc dù trong thực tế, nó không thực sự được sử dụng để điều chỉnh hoạt động nhượng quyền.<sup>60</sup>Giống với pháp luật của Bỉ, các quy định quản lý nhượng quyền thương mại chủ yếu thuộc luật cạnh tranh của EU

#### 7.6.1. Định nghĩa về nhượng quyền

Pháp luật của Pháp không có định nghĩa về nhượng quyền thương mại. Tuy nhiên, nhượng quyền thương mại nói chung được xem như là “sự lặp lại của một hoạt động thương mại đã thành công”. Theo các nhà bình luận về luật pháp, hoạt động nhượng quyền thương mại có thể được định nghĩa là một thỏa thuận mà hai người hoặc hai tổ chức tiến hành hợp tác theo các mà một bên (bên nhượng quyền) cung cấp cho bên kia (bên nhận nhượng quyền) với các dấu hiệu đặc trưng (nhãn hiệu, dấu hiệu thương mại), với những hỗ trợ thương mại và bí quyết kinh doanh ban đầu hoặc liên tục.<sup>61</sup>

Định nghĩa về nhượng quyền thương mại của Bộ Luật về nhượng quyền thương mại của châu Âu, được thông qua bởi Liên đoàn nhượng quyền Pháp và có thể được xem xét bởi tòa án Pháp.<sup>62</sup>

#### 7.6.2. Các yêu cầu công bố thông tin và hợp đồng nhượng quyền

Khoản L330-3 Luật Thương mại Pháp yêu cầu các bên tham gia sử dụng tên thương mại, dấu hiệu thương mại có sẵn phải cung cấp cho bên kia biết trước ít nhất 20 ngày trước khi thực hiện hợp đồng và có văn bản cung cấp thông tin chính xác cho phép đối tác có thể thực hiện cam kết. Bởi vì bên nhượng quyền trong hầu hết các trường hợp yêu cầu bên nhận nhượng quyền hoạt động theo các dấu hiệu đặc trưng của họ trên cơ sở độc quyền, đôi khi bằng cách mua sắm những sản phẩm hoặc dịch vụ từ bên nhượng quyền hoặc được chỉ định bởi bên nhượng quyền, quy định này được áp dụng cho hầu hết các hệ thống nhượng quyền thương mại.<sup>63</sup>

Khoản L330-3 và R330-1 của Luật thương mại cung cấp một danh sách các thông tin cần phải công bố với bên nhận nhượng quyền. Tài liệu công bố phải bao gồm các thông tin như sau:<sup>64</sup>

- Đối với bên nhượng quyền: tên công ty, địa điểm, mô tả hoạt động, vốn, số đăng ký kinh doanh, số tài khoản ngân hàng (có thể giới hạn trong 5 ngân hàng chính), đặc trưng của doanh nghiệp hoặc các nhà quản lý, các chỉ dẫn liên quan đến hoạt động chuyên môn, ngày thành lập công ty, các giai đoạn phát triển chính trong 5 năm qua, báo cáo tài chính trong vòng 2 năm qua, báo cáo thường niên trong 2 năm qua nếu công ty phát hành cổ phiếu ra công chúng.

---

<sup>60</sup>Mellerio (2015)

<sup>61</sup>Schulte (2014)

<sup>62</sup>Idem

<sup>63</sup>Mellerio (2015)

<sup>64</sup>Schulte (2014)

- Đối với nhãn hiệu thương mại được cấp phép: Đăng ký, số đăng ký, ngày đăng ký nhãn hiệu hoặc thời hạn của nhãn hiệu hàng hóa nếu có; hiện trạng và triển vọng của thị trường nói chung
- Công bố thông tin trên mạng: Danh sách các công ty thành viên và chỉ dẫn hoạt động, danh sách các công ty (tối đa 50 công ty) đặt tại Pháp mà bên nhượng quyền có các thỏa thuận tương đương, ngày hết hạn thỏa thuận, số lượng các công ty đã rời hệ thống từ năm trước và lý do rời hệ thống (chấm dứt hoạt động, hết hạn....)
- Đối với hợp đồng: thời hạn và điều kiện gia hạn, hủy bỏ, chuyển nhượng hợp đồng và phạm vi độc quyền.

Tài liệu này phải đề cập đến bản chất và các khoản chi phí, đầu tư liên quan đến tên thương mại, dấu hiệu hoặc nhãn hiệu thương mại mà bên nhận quyền phải trả trước khi khai thác chuyển giao công nghệ hoặc quyền thương mại.

Nghĩa vụ cung cấp thông tin trước khi diễn ra thỏa thuận nhượng quyền là mục tiêu của luật pháp Pháp., trong trường hợp nơi kinh doanh nhượng quyền không thành công và bên nhận quyền cáo buộc rằng họ đã bị lừa bởi bên nhượng quyền về triển vọng tài chính của doanh nghiệp nhượng quyền thương mại. Theo Luật nhượng quyền Doubin, bên nhượng quyền cần phải cho bên nhận nhượng quyền biết về triển vọng thị trường nhượng quyền cũng như các thị trường có liên quan. Trong trường hợp bên nhận nhượng quyền khiếu nại bên nhượng quyền do thiếu số liệu dự báo, tòa án Pháp sẽ áp dụng phương pháp sau đây: luật không yêu cầu thương nhân nhượng quyền cung cấp tài liệu khảo sát và dự báo tình trạng thu nhập của thương nhân nhận quyền. Tuy nhiên nếu thương nhân nhượng quyền đã cung cấp số liệu khảo sát thị trường và số liệu dự báo cho thương nhân nhận quyền để thực hiện hoạt động kinh doanh, thì các thông tin này phải khách quan và chính xác. Trường hợp nếu Tòa án xét thấy bên nhượng quyền cung cấp thông tin thiếu hoặc không chính xác cho bên nhận quyền (thường là trong trường hợp doanh thu thực tế thấp hơn dự báo nhiều lần, ví dụ thấp hơn 30%), thì hợp đồng nhượng quyền được xem như vô giá trị, trong một số trường hợp bên nhượng quyền phải chịu trách nhiệm bồi thường thiệt hại. Nếu việc khai báo sai thông tin của bên nhượng quyền hoặc lỗi của bên nhận nhượng quyền không thể được chứng minh, thẩm phán vẫn có thể đưa ra quyết định giành phần thắng cho bên nhận nhượng quyền cho các tổn thất (bao gồm các chi phí đầu tư phát sinh mà bên nhận quyền phải chịu nhưng không phải là lợi nhuận họ mong đợi trên cơ sở các số liệu được cung cấp bởi bên nhận nhượng quyền). Đây là trường hợp đặc biệt khi bên nhận nhượng quyền bị phá sản do kinh doanh không đúng về cấu trúc.<sup>65</sup>

### 7.6.3. Hợp đồng nhượng quyền

Để hình thành thỏa thuận nhượng quyền theo quy định của pháp luật Pháp, bên nhượng quyền phải thực hiện 3 nghĩa vụ cần thiết, cụ thể (1) cung cấp giấy chứng nhận quyền sở hữu trí tuệ cho bên nhận quyền, (2) cung cấp các bí quyết kinh doanh, (3) cung cấp hỗ trợ kỹ thuật và thương mại bởi bên nhượng quyền. Nghĩa vụ của bên nhận nhượng quyền thương mại có thể chi tiết hoặc ít chi tiết hơn (do đặc trưng suy nghĩa của người Pháp thường ngắn hơn so với người Anh), nhưng phải bao gồm tối thiểu các điều kiện về tài chính, bao gồm cả chi phí gia nhập và tiền bản quyền phải nộp của bên nhận nhượng quyền thương mại.<sup>66</sup>

### 7.6.4. Các vấn đề về ràng buộc/ hành vi

Luật pháp Pháp không quy định cụ thể về mối quan hệ giữa bên nhượng quyền và nhận quyền thương mại. Tuy nhiên, cần lưu ý những quy tắc chung đang được áp dụng trong hợp đồng

<sup>65</sup>Mellerio (2015)

<sup>66</sup>Idem

cũng như các quy định của pháp luật liên quan đến nghĩa vụ của các bên tham gia hợp đồng (ví dụ giấy phép về quyền sở hữu trí tuệ)<sup>67</sup>

#### 7.6.5. Các yêu cầu về đăng ký

Không có yêu cầu đăng ký cụ thể áp dụng cho các công ty trên cơ sở họ là thương nhân nhận nhượng quyền.

#### 7.6.6 Các yêu cầu về báo cáo

#### 7.6.7 Quản lý nhà nước

Không có cơ quan nào thuộc Chính phủ được chỉ định quản lý hoạt động nhượng quyền thương mại

### 8. Khuyến nghị

Những khuyến nghị sau đây được đề xuất bởi ban quản lý dự án

#### (1) Cải thiện thể chế, chính sách về nhượng quyền thương mại tại Việt Nam

**1.1. Để bảo vệ quyền lợi của bên nhận quyền thương mại, và ngăn chặn các hành vi xâm phạm quyền lợi của bên nhượng quyền, pháp luật Việt Nam cần được thực hiện và sửa đổi theo cách sau:**

Đối với pháp luật về hợp đồng thương mại:

(i) Sửa đổi, bổ sung và quy định chi tiết quyền được cung cấp thông tin của thương nhân nhận nhượng quyền, chẳng hạn bổ sung các thông tin mô tả về hệ thống nhượng quyền thương mại (giai đoạn chính trong phát triển hệ thống nhượng quyền, thông tin về lịch sử kinh doanh của bên nhượng quyền); bổ sung quy định về trách nhiệm của bên nhượng quyền trong trường hợp cung cấp thông tin sai lệch.

(ii) Làm rõ trách nhiệm của bên nhượng quyền đối với việc hỗ trợ kỹ thuật; tập trung vào nguyên tắc uy tín, trung thực trong thực hiện nhượng quyền thương mại: xác định cụ thể các hỗ trợ kỹ thuật của bên nhượng quyền, như tổ chức hội thảo đào tạo, rà soát nghiệp vụ bán hàng, giới thiệu sản phẩm mới và quản lý đào tạo, cập nhật các quy trình đảm bảo an toàn. Xác định chi tiết các mức độ hỗ trợ của bên nhượng quyền để giúp bên nhận nhượng quyền vận hành hệ thống. Xác định rõ nghĩa vụ của bên nhượng quyền trong trường hợp thất bại hỗ trợ kỹ thuật chẳng hạn như nghĩa vụ bồi thường, vô hiệu hóa hợp đồng. Đặc biệt, trong trường hợp gây ra hậu quả nghiêm trọng, chẳng hạn như tổn thất nghiêm trọng, kiểm soát quá sâu hoạt động kinh doanh của bên nhận nhượng quyền làm ảnh hưởng đến việc quản lý độc lập của bên nhận nhượng quyền.

Đối với Luật Cạnh tranh

(i) Xác định rõ các hạn chế về quyền của bên nhượng quyền trong việc yêu cầu bên nhận nhượng quyền mua hàng hóa, nguyên liệu từ bên nhượng quyền hoặc các nhà cung cấp được bên nhượng quyền chỉ định. Bổ sung các thông tin về các giai đoạn phát triển của hệ thống nhượng quyền; bổ sung thông tin về hàng hóa/dịch vụ được phân phối bởi bên nhượng quyền cũng như các thỏa thuận về phân phối giữa bên nhượng quyền với các đối tác khác trong khu vực dự kiến nhượng quyền. Bổ sung các thông tin về lịch sử kinh doanh của bên nhượng quyền. Ví dụ bên nhượng quyền có tái cơ cấu hay không, có rơi vào tình trạng phá sản hay không. Nhưng thông tin này sẽ giúp cho các bên dự kiến nhận nhượng quyền có khả năng đánh giá dự phát triển hoạt động kinh doanh của bên nhượng quyền cũng như của hệ thống nhượng quyền.

---

<sup>67</sup>Schulte (2014)

(ii) Xác định rõ quyền của bên nhận quyền trong việc ấn định giá bán và cung cấp theo yêu cầu của bên nhượng quyền giá bán lại hàng hóa/dịch vụ của bên nhận quyền.

## **1.2. Hoàn thiện khung pháp lý cho việc thiết lập và phát triển hệ thống nhượng quyền thương mại tại Việt Nam và tăng cường năng lực quản lý nhà nước như:**

- Việc yêu cầu báo cáo chi tiết trong trường hợp đăng ký hoạt động nhượng quyền thương mại với cơ quan quản lý là không cần thiết

- Các yêu cầu về việc báo cáo định kỳ phải được quy định rõ ràng tại văn bản pháp luật, không nên áp dụng cho tất cả các nội dung của phần B/FDD như tình hình tài chính đã được kiểm toán, thời hạn báo cáo nên được kéo dài đến hết ngày 31 tháng 3.

- Cần ban hành các quy định chặt chẽ hơn để giúp quản lý nhà nước hiệu quả hơn với quy định kiểm tra, kiểm soát và xử phạt hành chính trong lĩnh vực nhượng quyền thương mại.

- Cần bổ sung các quy định cụ thể và chi tiết về hồ sơ nhượng quyền nói chung và các FDD nói riêng.

### **(2) Nghiên cứu thành lập các tổ chức hỗ trợ hoạt động nhượng quyền thương mại**

- Thành lập Hiệp hội nhượng quyền thương mại tại Việt Nam. Cũng như các tổ chức về nhượng quyền thương mại khác trên thế giới, Hiệp hội nhượng quyền thương mại tại Việt Nam là một tổ chức phi lợi nhuận và có các tiêu chí hoạt động để phục vụ lợi ích, bảo vệ và hỗ trợ các thành viên tham gia, thúc đẩy hoạt động nhượng quyền thương mại tại Việt Nam. Việc thành lập Hiệp hội nhượng quyền thương mại tại Việt Nam là một biện pháp quan trọng, góp phần thúc đẩy sự phát triển của nhượng quyền với chất lượng cao hơn.
- Thành lập trung tâm tư vấn cho hoạt động nhượng quyền thương mại và ủy ban hòa giải các tranh chấp trong hoạt động nhượng quyền thương mại.

### **(3) Xác định hệ thống thương hiệu, sản phẩm, mẫu mã, dự kiến quy trình chuyển giao cho bên nhận nhượng quyền trong tương lai, xác định chương trình đào tạo, địa điểm đào tạo, quy trình vận hành, kiểm soát, tham vấn.**

Rõ ràng, các hoạt động nhượng quyền thương mại có thể được thực hiện với tất cả các sản phẩm, dịch vụ. Mục tiêu của khuyến nghị này là xây dựng chất lượng và cách thức chuyển giao tối ưu cho bên nhận nhượng quyền trong tương lai.

### **(4) Tăng cường đào tạo, nâng cao chất lượng nguồn nhân lực tham gia vào hoạt động nhượng quyền**

Các chuyên gia của DMI khuyến nghị như sau:

#### ***(1) Hủy bỏ các yêu cầu về việc đăng ký***

Bãi bỏ các yêu cầu về đăng ký áp dụng cho thương nhân và hệ thống nhượng quyền nước ngoài. Đây chính là biện pháp phân biệt đối xử do việc đăng ký không áp dụng đối với thương nhân nhượng quyền trong nước, do đó không phù hợp với các cam kết của Việt Nam tại các hiệp định thương mại quốc tế. Theo đó, Việt Nam đã cam kết dành sự đối xử quốc gia với các dịch vụ nhượng quyền thương mại. Ngoài ra, khi không có lý do rõ ràng về kinh tế trong việc tại sao thương nhân nhượng quyền nước ngoài phải thực hiện các quy định về đăng ký trong khi thương nhân trong nước lại không.

#### ***(2) Áp dụng cơ chế báo cáo đối với tất cả hoạt động nhượng quyền***

Khuyến nghị này xuất phát từ lý do đã nêu ở trên. Việc yêu cầu báo cáo đối với hoạt động nhượng quyền thương mại trong nước, cơ chế này đã ít nhiều gây phiền hà cho hoạt động nhượng quyền thương mại nước ngoài.

**(3) Loại bỏ những rủi ro thông qua các tài liệu công bố thông tin hoạt động nhượng quyền (FDD)**

Cần ban hành các hướng dẫn cụ thể và rõ ràng về việc chuẩn bị tài liệu công bố thông tin

**(4) Bãi bỏ các yêu cầu hợp pháp hóa lãnh sự gây phiền hà cho người đăng ký**

Việc chứng thực các tài liệu bởi lãnh sự quán đối với hầu hết các văn bản đăng ký nhượng quyền là một quá trình gây phiền hà. Do vậy cần loại bỏ thủ tục này và chấp nhận văn bản được công chứng để thay thế.

**(5) Các yêu cầu báo cáo định kỳ đối với các hạng mục tại Phần B mẫu báo cáo công bố thông tin**

- Nên được quy định rõ ràng trong văn bản pháp luật
- Không nên áp dụng chế độ báo cáo với tất cả các nội dung của FDD
- Thương nhân nhượng quyền không cần phải nộp báo cáo tài chính thường niên được kiểm toán
- Hạn chót nộp báo cáo nên được kéo dài đến ngày 31 tháng 3.

**(6) Tách bạch việc đăng ký quyền sở hữu trí tuệ với đăng ký nhượng quyền thương mại**

Để xóa bỏ sự chông chéo giữa việc đăng ký nhượng quyền thương mại với luật sở hữu công nghiệp, việc thẩm định hồ sơ đăng ký nhượng quyền thương mại không nên phụ thuộc vào quyền chuyên gia công nghệ.

**(7) Các thỏa thuận về nhượng quyền so với thỏa thuận phân phối**

Nên có một hướng dẫn cụ thể đối với trong việc xác định phương thức kinh doanh như nhượng quyền thương mại, cụ thể đây không phải hoạt động phân phối, đại lý hay tương tự. Việc phải trả phí để trở thành thương nhân nhận nhượng quyền chính là sự khác biệt giữa hoạt động nhượng quyền với các hình thức kinh doanh khác.

**(8) Mối quan hệ giữa Luật cạnh tranh với các quy định về nhượng quyền**

Pháp luật về cạnh tranh mở ra khả năng áp dụng luật cạnh tranh đối với các mối quan hệ về nhượng quyền thương mại, tuy nhiên điều này lại trái với tinh thần của luật nhượng quyền. Do vậy, cơ quan chức năng cần hướng dẫn rõ ràng cho các bên nhượng quyền trong từng hoạt động cụ thể. Ví dụ như ấn định giá bán lẻ, kiểm soát chất lượng, khối lượng hàng hóa dịch vụ, hạn chế đầu tư...

**(9) Quyền của các bên liên quan đối với việc xóa bỏ đăng ký nhượng quyền thương mại**

Cần bổ sung các quy định về cơ sở pháp lý để hủy bỏ các hoạt động nhượng quyền bao gồm cả trường hợp Bộ Công Thương thấy rằng các thực thể đã đăng ký hoạt động nhượng quyền thương mại tại Việt Nam không còn quyền vận hành các hoạt động đã đăng ký.

Các quy định có thể đặt ra các trường hợp khác nhau rằng Bộ Công Thương có ra quyết định đình chỉ quyền của các bên liên quan hay không, hoặc tòa án hoặc trọng tài thương mại sẽ thực hiện việc này.

## Tài liệu tham khảo

Abell, Mark (2011): Quy định về nhượng quyền thương mại trên toàn thế giới, Tạp chí Quốc tế về nhượng quyền thương mại trường 9 - Số 3

Abell, Mark (2013): *Luật và Quy định về nhượng quyền thương mại của Châu Âu*, Xuất bản bởi Edward Elgar, Cheltenham(UK) and Northampton (MA)

Abell, Mark (2015): Quy định về nhượng quyền thương mại trên toàn thế giới, Rà soát Luật Nhượng quyền thương mại – Tái bản lần 2, Nghiên cứu Luật kinh doanh, Luân Đôn

Abell, Mark, Marco Hero và R. Scott Toop (2012): Những thực tiễn tốt nhất về việc thực thi quy định quốc tế của Hiệp hội Nhượng quyền thương mại Quốc tế, tại Hội nghị Luật pháp thường niên lần thứ 45 từ ngày 20-22 tháng 5, 2012

Alon, Ilan (2004): *Nhượng quyền thương mại toàn cầu và sự phát triển tại các thị trường mới nổi và đang chuyển đổi*, Tạp chí Macromarketing, Chương 24 Số 2, pp. 156-167

Alon, Ilan, Falbe, Cecilia M. và Welsh, Dianne H. B. (2006): Một cuộc kiểm tra về nhượng quyền bán lẻ quốc tế tại các thị trường đang phát triển, Tạp chí quản lý kinh doanh nhỏ năm 2006 44(1), trang. 130–149

Baker & McKenzie Việt Nam: Nhượng quyền: Các vấn đề, tranh chấp, kiến nghị tại Hội thảo về nhượng quyền thương mại: Thử thách và Cơ hội được tổ chức bởi Bộ Công Thương phối hợp USAID STAR vào ngày 12 tháng 6 năm 2012 tại Thành phố Hồ Chí Minh

Nguyễn Bá Bình (2012): Vai trò và ảnh hưởng của Luật nhượng quyền đến sự phát triển của nhượng quyền: Các bài học đa dạng, Luận án tiến sỹ, Đại học New South Wales

Certeza, Claro F. (2015): *Phi-lip-pin* trong Abell, Mark (biên tập): Tạp chí Luật Nhượng quyền thương mại – Tái bản lần 2, Nghiên cứu kinh doanh Luật Thương mại, Luân đôn

Clevenbergh, O., Fierens, J-P., Verborgh, N. and Lang, E.-G. (2015): *Bỉ* trong Abell, Mark (biên tập): Tạp chí Luật Nhượng quyền thương mại – Tái bản lần 2, Nghiên cứu kinh doanh Luật Thương mại Luân đôn

Demolin, P., Demolin, V., Simpelaere, B. và Hawkes, L. (2014): *Bỉ* trong Zeidman, Philip F., biên tập (2014): Nhượng quyền thương mại tại 30 khu vực pháp lý trên toàn thế giới năm 2014, Luật nghiên cứu kinh doanh, Luân đôn

Kartakusuma, Galinar R, và Reagan Roy Teguh (2014): *Indonexia*, trong Zeidman, Philip F., editor: Nhượng quyền thương mại tại 30 khu vực pháp lý trên toàn thế giới năm 2014, Luật nghiên cứu kinh doanh, Luân đôn

McGahey, Kitty (2014): *Cập nhật: Nhượng quyền thương mại ở Brazil*, Tạp chí Luật và kinh doanh của Hoa Kỳ. Tập 20; số 1; trang 95

Mellerio, Raphaël (2015): *Pháp* trong Abell, Mark (biên tập): Tạp chí Luật nhượng quyền – Tái bản, Luật nghiên cứu kinh doanh, Luân đôn

Negre, Ferdinand M. và Solivas-Dayacap, Jasmine L. (2014): *Philippines* in Zeidman, Philip F., editor (2014): *Nhượng quyền thương mại tại 30 khu vực pháp lý trên toàn thế giới năm 2014*, Luật nghiên cứu kinh doanh, Luân đôn

Graeme và Gordon Drakes (2013): Quy định nhượng quyền thương mại mới ở Indonesia: Một dòng mỹ giữa Kích thích các thị trường địa phương và chủ nghĩa bảo hộ, Tạp chí Quốc tế về nhượng quyền thương mại Luật 4 Tập 11, số 1

Schulte, Emmanuel (2014): *Pháp trong* Zeidman, Philip F., biên tập: *Nhượng quyền thương mại tại 30 khu vực pháp lý trên toàn thế giới năm 2014*, Luật nghiên cứu kinh doanh, Luân đôn

Terry, Andrew và Nguyễn Bá Bình (2009): Quy định chế độ mới của Việt Nam về nhượng quyền thương mại, Lawasia J. 82

Phạm Hữu Thìn (2014): *Quy định nhượng quyền thương mại và các hoạt động nhượng quyền thương mại từ nước ngoài vào Việt Nam*, tại Hội thảo do Đại sứ quán Malaysia tổ chức vào ngày 17 tháng 4 năm 2014, Hà Nội.

Nguyễn Thị Tình (Luận án Thạc sỹ): *Bảo vệ quyền lợi của Bên nhận quyền trong Hiệp định nhượng quyền thương mại theo Luật của Việt Nam so với các Luật của một số quốc gia châu Âu*

Kinh doanh tại Việt Nam: Hướng dẫn thương mại quốc gia năm 2013 cho các công ty của Hoa Kỳ, Hoa Kỳ & Bộ Ngoại giao Hoa Kỳ và cơ quan dịch vụ thương mại nước ngoài.

UNIDROIT Hướng dẫn nhượng quyền (sửa lần 2), Viện quốc tế về Luật riêng và thống nhất, Rome 2007 <http://www.unidroit.org/english/guides/2007franchising/franchising2007-guide-2nd-e.pdf>

Zeidman, Philip F., biên tập (2014): *Nhượng quyền thương mại tại 30 khu vực pháp lý trên toàn thế giới năm 2014*, Luật nghiên cứu kinh doanh, Luân đôn



## **Phụ lục 1: Mẫu của Bản giới thiệu về nhượng quyền thương mại**

### **Tại Phụ lục III của Thông tư: Bản giới thiệu về nhượng quyền thương mại**

Bản giới thiệu về nhượng quyền thương mại này bao gồm một số thông tin cần thiết để bên dự kiến nhận quyền thương mại nghiên cứu kỹ lưỡng trước khi ký hợp đồng nhượng quyền thương mại. Bên dự kiến nhận quyền cần lưu ý:

- \* Nếu các bên không có thoả thuận khác, Bên dự kiến nhận quyền có ít nhất 15 ngày để nghiên cứu tài liệu này và các thông tin liên quan khác trước khi ký hợp đồng nhượng quyền thương mại.
- \* Nghiên cứu kỹ Luật Thương mại, Nghị định số 35/2006/NĐ-CP và tài liệu này; thảo luận với những người nhận quyền khác đã hoặc đang kinh doanh theo phương thức nhượng quyền thương mại; tự đánh giá nguồn tài chính và khả năng của mình trong việc đáp ứng những yêu cầu đặt ra trong phương thức kinh doanh này.
- \* Bên dự kiến nhận quyền nên tìm kiếm những tư vấn độc lập về mặt pháp lý, kế toán và kinh doanh trước khi ký hợp đồng nhượng quyền thương mại.
- \* Bên dự kiến nhận quyền nên tham gia các khóa đào tạo, đặc biệt nếu trước đó bên dự kiến nhận quyền chưa có kinh nghiệm trong lĩnh vực kinh doanh.

### **PHẦN A(1)**

#### **I. THÔNG TIN CHUNG VỀ BÊN NHƯỢNG QUYỀN**

1. Tên thương mại của bên nhượng quyền.
2. Địa chỉ trụ sở chính của bên nhượng quyền.
3. Điện thoại, fax (nếu có).
4. Ngày thành lập của bên nhượng quyền.
5. Thông tin về việc bên nhượng quyền là bên nhượng quyền ban đầu hay bên nhượng quyền thứ cấp.
6. Loại hình kinh doanh của bên nhượng quyền.
7. Lĩnh vực nhượng quyền.
8. Thông tin về việc đăng ký hoạt động nhượng quyền thương mại tại cơ quan có thẩm quyền (2).

## II. NHÃN HIỆU HÀNG HÓA/DỊCH VỤ VÀ QUYỀN SỞ HỮU TRÍ TUỆ

1. Quyền sử dụng nhãn hiệu hàng hóa/dịch vụ và bất cứ đối tượng sở hữu trí tuệ nào của bên nhận quyền.

2. Chi tiết về nhãn hiệu hàng hóa/dịch vụ và quyền đối với đối tượng sở hữu trí tuệ được đăng ký theo pháp luật.

### PHẦN B (10)

#### I. THÔNG TIN VỀ BÊN NHƯỢNG QUYỀN

1. Sơ đồ tổ chức bộ máy.

2. Tên, nhiệm vụ và kinh nghiệm công tác của các thành viên ban giám đốc của bên nhượng quyền.

3. Thông tin về bộ phận phụ trách lĩnh vực nhượng quyền thương mại của bên nhượng quyền.

4. Kinh nghiệm của bên nhượng quyền trong lĩnh vực kinh doanh nhượng quyền

5. Thông tin về việc kiện tụng liên quan tới hoạt động nhượng quyền thương mại của bên nhượng quyền trong vòng một (01) năm gần đây.

#### II. CHI PHÍ BAN ĐẦU MÀ BÊN NHẬN QUYỀN PHẢI TRẢ

1. Loại và mức phí ban đầu mà bên nhận quyền phải trả.

2. Thời điểm trả phí.

3. Trường hợp nào phí được hoàn trả.

#### III. CÁC NGHĨA VỤ TÀI CHÍNH KHÁC CỦA BÊN NHẬN QUYỀN

Đối với mỗi một loại phí dưới đây, nói rõ mức phí được ấn định, thời điểm trả phí và trường hợp nào phí được hoàn trả:

1. Phí thu định kỳ.

2. Phí quảng cáo.

3. Phí đào tạo.

4. Phí dịch vụ.

5. Thanh toán tiền thuê.

6. Các loại phí khác.

#### IV. ĐẦU TƯ BAN ĐẦU CỦA BÊN NHẬN QUYỀN

Đầu tư ban đầu bao gồm các thông tin chính sau đây:

1. Địa điểm kinh doanh.

2. Trang thiết bị.

3. Chi phí trang trí.

4. Hàng hoá ban đầu phải mua.

5. Chi phí an ninh.

---

(10) Thương nhân định kỳ thông báo những nội dung trong Phần này cho cơ quan đăng ký có thẩm quyền chậm nhất là vào ngày 15/01 hàng năm.

6. Những chi phí trả trước khác.

#### V. NGHĨA VỤ CỦA BÊN NHẬN QUYỀN PHẢI MUA HOẶC THUÊ NHỮNG THIẾT BỊ ĐỂ PHÙ HỢP VỚI HỆ THỐNG KINH DOANH DO BÊN NHƯỢNG QUYỀN QUY ĐỊNH

1. Bên nhận quyền có phải mua những vật dụng hay mua, thuê những thiết bị, sử dụng những dịch vụ nhất định nào để phù hợp với hệ thống kinh doanh do bên nhượng quyền quy định hay không.

2. Liệu có thể chỉnh sửa những quy định của hệ thống kinh doanh nhượng quyền thương mại không.

3. Nếu được phép chỉnh sửa hệ thống kinh doanh nhượng quyền thương mại, nói rõ cần những thủ tục gì.

#### VI. NGHĨA VỤ CỦA BÊN NHƯỢNG QUYỀN

1. Nghĩa vụ của bên nhượng quyền trước khi ký kết hợp đồng.

2. Nghĩa vụ của bên nhượng quyền trong suốt quá trình hoạt động.

3. Nghĩa vụ của bên nhượng quyền trong việc quyết định lựa chọn mặt bằng kinh doanh.

4. Đào tạo:

a. Đào tạo ban đầu.

b. Những khoá đào tạo bổ sung khác.

#### VII. MÔ TẢ THỊ TRƯỜNG CỦA HÀNG HÓA/DỊCH VỤ ĐƯỢC KINH DOANH THEO PHƯƠNG THỨC NHƯỢNG QUYỀN THƯƠNG MẠI

1. Bản mô tả về thị trường chung của hàng hóa/dịch vụ là đối tượng của hợp đồng nhượng quyền thương mại.

2. Bản mô tả về thị trường của hàng hóa/dịch vụ là đối tượng của hợp đồng nhượng quyền thương mại thuộc lãnh thổ được phép hoạt động của bên nhận quyền.

3. Triển vọng cho sự phát triển của thị trường nêu trên.

#### VIII. HỢP ĐỒNG NHƯỢNG QUYỀN THƯƠNG MẠI MẪU

1. Tên các điều khoản của hợp đồng.

2. Thời hạn của hợp đồng.

3. Điều kiện gia hạn hợp đồng.

4. Điều kiện để bên nhận quyền huỷ bỏ hợp đồng.

5. Điều kiện để bên nhượng quyền huỷ bỏ hợp đồng.

6. Nghĩa vụ của bên nhượng quyền/bên nhận quyền phát sinh từ việc huỷ bỏ hợp đồng.

7. Sửa đổi hợp đồng theo yêu cầu của bên nhượng quyền/bên nhận quyền.

8. Quy định về điều kiện chuyển giao hợp đồng nhượng quyền thương mại của bên nhận quyền cho thương nhân khác.

9. Trong trường hợp tử vong, tuyên bố không đủ điều kiện về bên nhượng quyền/bên nhận quyền.

## IX. THÔNG TIN VỀ HỆ THỐNG NHƯỢNG QUYỀN THƯƠNG MẠI

1. Số lượng cơ sở kinh doanh của bên nhượng quyền đang hoạt động.
2. Số lượng cơ sở kinh doanh của bên nhượng quyền đã ngừng kinh doanh.
3. Số lượng các hợp đồng nhượng quyền đã ký với các bên nhận quyền.
4. Số lượng các hợp đồng nhượng quyền đã được bên nhận quyền chuyển giao cho bên thứ ba.
5. Số lượng các cơ sở kinh doanh của bên nhận quyền được chuyển giao cho bên nhượng quyền.
6. Số lượng các hợp đồng nhượng quyền bị chấm dứt bởi bên nhượng quyền.
7. Số lượng các hợp đồng nhượng quyền bị chấm dứt bởi bên nhận quyền.
8. Số lượng các hợp đồng nhượng quyền không được gia hạn/được gia hạn.

## X. BÁO CÁO TÀI CHÍNH CỦA BÊN NHƯỢNG QUYỀN

Báo cáo tài chính đã được kiểm toán trong 01 năm gần nhất.

## XI. PHẦN THƯỞNG, SỰ CÔNG NHẬN SẼ NHẬN ĐƯỢC HOẶC TỔ CHỨC CẦN PHẢI THAM GIA

Chúng tôi cam kết rằng hệ thống kinh doanh dự kiến để nhượng quyền đã hoạt động được ít nhất một (01) năm; mọi thông tin trong tài liệu này và bất cứ thông tin bổ sung nào và các phụ lục đính kèm đều chính xác và đúng sự thật. Chúng tôi hiểu rằng việc đưa ra bất cứ thông tin gian dối nào trong tài liệu này là sự vi phạm pháp luật.

Đại diện bên nhượng quyền  
(Ký tên và đóng dấu)