

MỤC LỤC

| | |
|---|-----------|
| LỜI MỞ ĐẦU | 5 |
| CHƯƠNG 1 | 9 |
| 1.1. Khái lược về hợp đồng nhượng quyền thương mại..... | 9 |
| 1.1.1. Khái niệm hợp đồng nhượng quyền thương mại..... | 9 |
| 1.1.2. Đặc điểm hợp đồng nhượng quyền thương mại | 13 |
| 1.1.3. Phân loại nhượng quyền thương mại..... | 15 |
| 1.1.4. Vai trò và ý nghĩa của nhượng quyền thương mại | 20 |
| 1.2. Khái niệm và đặc điểm của tranh chấp hợp đồng nhượng quyền thương mại.21 | |
| 1.2.1. Khái niệm tranh chấp hợp đồng nhượng quyền thương mại | 21 |
| 1.2.2. Đặc điểm của các tranh chấp phát sinh từ hợp đồng nhượng quyền thương mại.25 | |
| 1.3. Những tranh chấp có thể phát sinh từ hợp đồng nhượng quyền thương mại 27 | |
| 1.3.1. Giao kết hợp đồng nhượng quyền thương mại và những tranh chấp liên quan... 27 | |
| 1.3.2. Nội dung của hợp đồng nhượng quyền thương mại và những tranh chấp liên quan | 30 |
| 1.3.3. Hiệu lực của hợp đồng nhượng quyền thương mại và những tranh chấp liên quan | 42 |
| 1.4. Các hình thức giải quyết tranh chấp hợp đồng nhượng quyền thương mại... 44 | |
| CHƯƠNG 2..... | 46 |
| 2.1. Một số loại tranh chấp phổ biến phát sinh từ hợp đồng nhượng quyền thương mại | 46 |
| 2.2. Tranh chấp và giải pháp giải quyết tranh chấp cụ thể | 52 |
| 2.2.1. Tranh chấp về tài liệu công bố | 52 |
| 2.2.2. Tranh chấp về thoả thuận ràng buộc..... | 54 |
| 2.2.3. Tranh chấp do thay đổi hệ thống | 57 |
| 2.2.4. Tranh chấp do vi phạm thoả thuận cạnh tranh..... | 58 |
| 2.2.5. Tranh chấp về chuyển nhượng quyền cho bên thứ ba | 63 |
| 2.3. Nguyên nhân của tranh chấp hợp đồng nhượng quyền thương mại | 67 |
| 2.4. Chế tài áp dụng đối với vi phạm hợp đồng nhượng quyền thương mại..... | 72 |
| CHƯƠNG 3 | 74 |

| | |
|--|-----------|
| 3.1. Nội dung của hợp đồng nhượng quyền thương mại liên quan trực tiếp đến giải quyết tranh chấp phát sinh từ hợp đồng nhượng quyền thương mại..... | 74 |
| 3.1.1. Điều khoản về chọn luật áp dụng | 74 |
| 3.1.2. Điều khoản về giải quyết tranh chấp | 75 |
| 3.2. Các phương thức giải quyết tranh chấp hợp đồng nhượng quyền thương mại. | 76 |
| | |
| 3.2.1. Giải quyết tranh chấp hợp đồng nhượng quyền thương mại bằng toà án..... | 78 |
| 3.2.2. Giải quyết tranh chấp hợp đồng nhượng quyền thương mại bằng thương lượng | 79 |
| 3.2.3. Giải quyết tranh chấp hợp đồng nhượng quyền thương mại bằng hoà giải..... | 80 |
| 3.2.4. Giải quyết tranh chấp hợp đồng nhượng quyền thương mại bằng trọng tài | 84 |
| 3.3. Một số kiến nghị. | 91 |
| | |
| TÀI LIỆU THAM KHẢO | 96 |

LỜI MỞ ĐẦU

1. Sự cần thiết nghiên cứu đề tài

Nhượng quyền thương mại mới xuất hiện ở Việt Nam hơn một thập kỷ qua, nhưng đã nhận được sự chú ý không nhỏ từ giới thương nhân, người tiêu dùng và người thiết kế chính sách. Nhiều cơ sở kinh doanh biểu hiện rất rõ nét nhượng quyền thương mại. Luật Thương mại 2005 đã có các quy định về nhượng quyền thương mại.

Trên thế giới hiện nay, ở các nước phát triển, đặc biệt là Mỹ, kinh doanh nhượng quyền thương mại được xem một hoạt động kinh tế sôi động bởi đây là phương thức đơn giản hóa những mối lo ngại trong kinh doanh thông thường. Tại Mỹ, hiện có hơn 550.000 cửa hàng nhượng quyền, chiếm 40% lợi nhuận. Theo số liệu mới đây, có đến 90% công ty sử dụng hình thức nhượng quyền thương mại tiếp tục hoạt động sau 10 năm, trong khi đó khoảng 82% công ty độc lập phải đóng cửa. Theo nhận định chung, nhượng quyền thương mại được coi là hình thức đầu tư và kinh doanh của tương lai bởi những lợi thế của nó như tiết kiệm chi phí nhập cuộc cho bên nhận quyền, dễ dàng nhân rộng và mở rộng hệ thống phân phối cho bên nhượng quyền,

Trong việc xây dựng nền kinh tế thị trường và thực thi chủ trương hội nhập ngày càng đi vào chiều sâu, ở Việt Nam hiện nay, các tranh chấp thương mại đang diễn ra ngày càng nhiều với tính chất ngày càng phức tạp mà trong các tranh chấp đó có các tranh chấp phát sinh trong lĩnh vực nhượng quyền thương mại, nhất là liên quan tới hợp đồng nhượng quyền thương mại. Mối quan hệ giữa bên nhượng quyền và bên nhận quyền vốn hàm chứa những mâu thuẫn, do đó khi mâu thuẫn nảy sinh cần có cơ chế giải quyết cho phù hợp và đảm bảo sự vận động và phát triển của cả hệ thống nhượng quyền.

Hiện nay pháp luật Việt Nam đã có những quy định tương đối phù hợp với hoạt động nhượng quyền thương mại, song trong thực tiễn giải quyết các tranh chấp về nhượng quyền thương mại đã xuất hiện nhiều vấn đề nan giải. Các vấn đề đó có nguyên nhân từ thực tiễn là các dạng tranh chấp về nhượng quyền rất phong phú, phức tạp và các cơ chế giải quyết tranh chấp hiện tại khó đáp ứng.

Vì vậy “**Tranh chấp và giải quyết tranh chấp hợp đồng nhượng quyền thương mại theo pháp luật Việt Nam**” là đề tài nghiên cứu có tính cấp thiết cao.

2. Mục tiêu và phạm vi nghiên cứu

Luận văn tập trung vào các mục tiêu sau:

+ Nghiên cứu các vấn đề lý luận liên quan tới các dạng tranh chấp về nhượng quyền thương mại và các cơ chế giải quyết chúng;

+ Tổng kết các dạng tranh chấp và việc giải quyết chúng trong thực tiễn hiện nay ở Việt Nam;

+ Kiến nghị xóa bỏ các bất cập của pháp luật liên quan và kiến nghị xây dựng mô hình giải quyết các tranh chấp về nhượng quyền thương mại.

Luận văn không đi sâu vào phân tích các nội dung cụ thể của hợp đồng nhượng quyền thương mại và không phân tích thực trạng pháp luật về các dạng hợp đồng này.

3. Phương pháp nghiên cứu

Luận văn sử dụng chủ yếu các phương pháp nghiên cứu sau đây:

- + Phân tích qui phạm pháp luật;
- + Phân tích vụ việc thực tiễn;
- + Thống kê, tổng hợp;
- + So sánh pháp luật;
- + Điển hình hóa và mô hình hóa các quan hệ xã hội.

Các phương pháp này được xây dựng trên cơ sở phương pháp luật của chủ nghĩa duy vật lịch sử và chủ nghĩa duy vật biện chứng Mác, Lê Nin.

4. Kết cấu của Luận văn

Kết cấu luận văn tương lai bao gồm ba chương như sau ngoài lời nói đầu, kết luận và danh mục tài liệu tham khảo:

Chương 1: Những vấn đề lý luận về tranh chấp và giải quyết tranh chấp hợp đồng nhượng quyền thương mại.

Chương 2: Thực tiễn tranh chấp và giải quyết tranh chấp phát sinh từ hợp đồng nhượng quyền thương mại.

Chương 3: Giải quyết tranh chấp hợp đồng nhượng quyền thương mại và kiến nghị.

Chương 1
NHỮNG VẤN ĐỀ LÝ LUẬN VỀ TRANH CHẤP VÀ
GIẢI QUYẾT TRANH CHẤP
HỢP ĐỒNG NHƯỢNG QUYỀN THƯƠNG MẠI

1.1. Khái lược về hợp đồng nhượng quyền thương mại

1.1.1. Khái niệm hợp đồng nhượng quyền thương mại

“Nhượng quyền thương mại” mà tiếng Anh gọi là “franchise” có nguồn gốc từ tiếng Pháp là “franc”. Dạng kinh doanh này đã manh nha ở châu Âu khoảng hàng trăm năm trước, sau đó rộng rãi và lan rộng tại Hoa Kỳ từ những năm 80 của thế kỷ trước. Ngày nay một số luật gia Hoa Kỳ quan niệm: “Franchise là một hợp đồng mà theo đó chủ sở hữu (franchisor) của một nhãn hiệu, tên thương mại, quyền tác giả, patent, bí mật kinh doanh, hoặc một vài dạng hoạt động, qui trình hay hệ thống (system) kinh doanh cho phép những người khác (franchisees) sử dụng tài sản, hoạt động, qui trình hay hệ thống trong hoạt động cung cấp hàng hoá hoặc dịch vụ” [1].

Xét dưới góc độ luật thương mại, nhượng quyền thương mại là một hành vi thương mại do bản chất mà 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 hay sản xuất theo các điều kiện nhất định dưới sự chỉ dẫn và kiểm soát của bên nhượng quyền. Việc xác định nhượng quyền thương mại là hành vi thương mại do bản chất bởi người nhượng quyền và người được nhượng quyền đều là thương nhân tiếp cận tới nhượng quyền hoàn toàn vì mục tiêu lợi nhuận, và thực tế cho thấy không ai nhượng quyền và nhận nhượng quyền vì mục đích tiêu dùng.

Ở Việt Nam hiện nay, pháp luật quan niệm:

“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, dịch vụ được tiến hành theo cách thức tổ chức kinh doanh do bên nhượng quyền qui 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” (Điều 284, Luật Thương mại 2005).

1.1.2. Đặc điểm hợp đồng nhượng quyền thương mại

Nhượng quyền thương mại như trên đã nêu, nhưng có thể rút ra các đặc điểm cơ bản của hợp đồng nhượng quyền thương mại như sau:

+ Quan hệ hợp đồng nhượng quyền thương mại là quan hệ pháp luật thương mại chặt chẽ, liên tục và hỗ trợ lẫn nhau giữa bên nhượng quyền và bên nhận quyền kể từ khi ký kết hợp đồng nhượng quyền, trong suốt quá trình thực hiện hợp đồng cho tới khi chấm dứt hợp đồng.

+ Hợp đồng nhượng quyền thương mại phải thể hiện dưới hình thức văn bản bởi quan hệ nhượng quyền phức tạp liên quan nhiều tới thương hiệu, gắn với quy trình kinh doanh đã thành công được thừa nhận trên phạm vi tương đối rộng và có khả năng mở rộng mô hình kinh doanh đó trên thị trường. Bên nhận quyền tận dụng sự thành công và danh tiếng sẵn có của thương hiệu đó để tiến hành kinh doanh dưới nhãn hiệu và tên thương mại của bên nhượng quyền dưới nhiều dạng nhượng quyền khác nhau.

+ Hợp đồng nhượng quyền thương mại là hợp đồng dài hạn, kéo dài nhiều năm. Khi hợp đồng nhượng quyền thương mại hết hạn, bên nhượng quyền có thể gia hạn hợp đồng và sự ràng buộc lại có thể kéo dài nhiều năm nữa [1].

+ Giá trị của hợp đồng nhượng quyền thương mại luôn gắn liền với phí nhượng quyền thương mại. Khoản phí này có thể là phí trọn gói một lần (initial fee) hoặc khoản phí chi trả hàng tháng dựa trên doanh số (royalty fee), và cũng có thể tổng hợp luôn cả hai khoản phí trên tùy thuộc vào danh tiếng và uy tín của thương hiệu của bên nhượng quyền, ngoài ra còn phụ thuộc vào sự thương lượng và chính sách của bên nhượng quyền (Chẳng hạn: tại năm 2005, đối với một cửa hàng “fastfood” theo kiểu “McDonald's”, bên nhận quyền phải trả phí nhượng quyền khởi đầu khoảng 45.000 USD và cộng thêm một khoản phí là 1,9% doanh thu hàng tháng).

1.1.3. Phân loại nhượng quyền thương mại

Căn cứ vào phạm vi nhượng quyền thương mại, có các phân loại hợp đồng nhượng quyền thương mại như sau:

(1) *Hợp đồng nhượng quyền riêng lẻ (single-unit franchise contract).*

(2) *Hợp đồng nhượng quyền độc quyền (master franchise contract).*

(3) *Hợp đồng nhượng quyền phát triển khu vực (area development franchise contract).*

Căn cứ vào đối tượng của nhượng quyền thương mại, hợp đồng nhượng quyền thương mại được chia thành bốn loại như sau:

Loại thứ nhất, hợp đồng nhượng quyền phân phối sản phẩm (product distribution franchise contract).

Loại thứ hai, hợp đồng nhượng quyền mô hình kinh doanh mẫu (business format franchise contract).

Loại thứ ba, hợp đồng nhượng quyền sản xuất (manufacturing or processing arrangement contract).

Loại thứ tư, hợp đồng nhượng quyền cơ hội kinh doanh (business opportunity ventures or joint venture franchising contract).

1.1.4. Vai trò và ý nghĩa của nhượng quyền thương mại

Nhượng quyền thương mại đối với Việt Nam còn mới mẻ, tuy đã bắt đầu được chú ý và phát triển. Sức hấp dẫn và những ưu điểm của hình thức kinh doanh này trên thế giới đã được minh chứng qua thực tiễn ở nhiều nước phát triển. Nhượng quyền thương mại được dự báo sẽ là hình thức kinh doanh phát triển mạnh ở Việt Nam – một nền kinh tế chuyển đổi đang cần sự du nhập của các ý tưởng kinh doanh, công nghệ và nghệ thuật quản trị. Xét ở khía cạnh khác cho thấy Việt Nam hoàn toàn có thể có môi trường thích hợp cho sự phát triển của hình thức kinh doanh này vì Việt Nam có sự an toàn xã hội cao, không có xung đột về tôn giáo, chính trị, và hệ thống pháp luật linh động....

Các doanh nghiệp trong nước hiện nay đang tìm cách kinh doanh trên cả nước thông qua hình thức nhượng quyền. Các nhà đầu tư nước ngoài cũng mong muốn thâm nhập vào thị trường Việt Nam thông qua hình thức kinh doanh này, nhất là trong lĩnh vực dịch vụ.

1.2. Khái niệm và đặc điểm của tranh chấp hợp đồng nhượng quyền thương mại.

1.2.1. Khái niệm tranh chấp hợp đồng nhượng quyền thương mại

Tranh chấp hợp đồng nhượng quyền thương mại là những tranh chấp pháp lý trong việc hiểu và thực hiện, cũng như tiến hành giao kết và chấm dứt hợp đồng nhượng quyền thương mại giữa các bên tham gia quan hệ nhượng quyền thương mại.

1.2.2. Đặc điểm của các tranh chấp phát sinh từ hợp đồng nhượng quyền thương mại.

Tranh chấp hợp đồng nhượng quyền thương mại có các đặc thù sau:

Thứ nhất, về chủ thể của tranh chấp. Vì hợp đồng nhượng quyền thương mại không phải là hợp đồng mua bán mà là hợp đồng cho thuê. Do đó tranh chấp hợp đồng nhượng quyền thương mại là tranh chấp giữa người cho thuê và người thuê. Thương hiệu hay các bí quyết kinh doanh... của bên nhượng quyền không được chuyển nhượng hay bán cho bên nhận quyền, mà chỉ cho phép bên nhận quyền được khai thác kinh doanh trên đó trong một thời gian nhất định.

Thứ hai, về đối tượng của tranh chấp. Đối tượng của hợp đồng nhượng quyền thương mại là tài sản vô hình và các quyền thương mại khác như: quyền khai thác sản xuất hàng hoá hoặc dịch vụ theo cách thức nhất định; thương danh, bố trí không gian thương mại....

1.3. Những tranh chấp có thể phát sinh từ hợp đồng nhượng quyền thương mại

1.3.1. Giao kết hợp đồng nhượng quyền thương mại và những tranh chấp liên quan

Hợp đồng nhượng quyền thương mại chỉ có hiệu lực khi thoả mãn các điều kiện: Các bên ký kết phải đủ thẩm quyền và thoả mãn điều kiện ký kết hợp đồng nhượng quyền và tham gia hợp đồng một cách tự nguyện; mục đích và nội dung của hợp đồng không trái quy định pháp luật và đạo đức xã hội; hình thức hợp đồng phù hợp với quy định của pháp luật.

1.3.2. Nội dung của hợp đồng nhượng quyền thương mại và những tranh chấp liên quan

- * *Thứ nhất*, quyền và nghĩa vụ của các bên.
- * *Thứ ba*, phí nhượng quyền.
- * *Thứ tư*, phạm vi và địa điểm được nhượng quyền thương mại.
- * *Thứ năm*, kiểm soát chất lượng sử dụng quyền và tính nhất quán của quyền được nhượng.
- * *Thứ sáu*, bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ và điều khoản chống cạnh tranh.
- * *Thứ bảy*, thời hạn, gia hạn và chấm dứt hợp đồng nhượng quyền.

Đây cũng là một khu vực có nhiều tranh chấp và tranh chấp quyết liệt bởi mối quan hệ hai bên về hình thức đã chấm dứt nên các bên cố gắng đòi lại những gì có thể thông qua các chế tài mà pháp luật đã qui định. Dạng tranh chấp này phức tạp ở việc áp dụng chế tài.

1.3.3. Hiệu lực của hợp đồng nhượng quyền thương mại và những tranh chấp liên quan

Hợp đồng nhượng quyền thương mại vô hiệu toàn bộ khi hợp đồng ký kết trái với các quy định của pháp luật và không làm phát sinh bất kỳ nghĩa vụ nào giữa các bên ngay từ khi ký kết. Hợp đồng nhượng quyền thương mại vô hiệu toàn bộ trong các trường hợp: (1) Nội dung hợp đồng nhượng quyền vi phạm điều cấm của pháp luật. Ví dụ hợp đồng vi phạm nguyên tắc tự do tự nguyện giao kết hợp đồng của các bên; hàng hoá dịch vụ dùng trong kinh doanh nhượng quyền thương mại là hàng hoá dịch vụ thuộc danh mục cấm kinh doanh theo quy định của Nhà nước; (2) Bên nhượng quyền hoặc bên nhận quyền không đăng ký hoạt động nhượng quyền thương mại tại cơ quan có thẩm quyền, không vận hành hệ thống kinh doanh hoặc hoạt động kinh doanh đủ ít

nhất 1 năm trước khi tham gia vào quan hệ nhượng quyền thương mại; và (3) Người ký hợp đồng nhượng quyền không đúng thẩm quyền hoặc có hành vi lừa đảo. Khi người ký kết hợp đồng nhượng quyền thi ý chí mà họ thể hiện trong hợp đồng có thể không phải là ý chí của bên mà họ đại diện và hợp đồng bị coi là vô hiệu toàn bộ.

Hợp đồng nhượng quyền thương mại vô hiệu từng phần khi trong hợp đồng có những nội dung vi phạm điều cấm của pháp luật và bị vô hiệu nhưng không làm ảnh hưởng đến nội dung còn lại của hợp đồng. Ví dụ, bên nhận quyền nhận mua từ bên nhượng quyền một số loại hàng hoá, vật dụng nhất định phù hợp với hệ thống kinh doanh do bên nhượng quyền quy định, trong đó có một loại hàng thuộc danh mục hàng hoá cấm kinh doanh nhưng việc mua bán loại hàng hoá vật dụng này không ảnh hưởng đến các loại hàng khác thì hợp đồng này là hợp đồng vô hiệu từng phần.

Vấn đề thời hạn có hiệu lực của hợp đồng và hiệu lực ràng buộc đối với các đối tượng của nhượng quyền là khu vực có tranh chấp. Các tranh chấp này thông thường liên quan tới việc áp dụng các quy tắc của luật dân sự bởi hợp đồng nhượng quyền thương mại là một hợp đồng phức hợp không chỉ liên quan tới quyền đối nhân, mà còn liên quan cả tới quyền đối vật, nhất là đối với các sản phẩm và tài liệu do bên nhượng quyền cung cấp cho bên nhận quyền.

1.4. Các hình thức giải quyết tranh chấp hợp đồng nhượng quyền thương mại

Trước hết tranh chấp hợp đồng nhượng quyền thương mại như trên đã nghiên cứu thuộc tranh chấp kinh doanh, thương mại. Như vậy các hình thức giải quyết tranh chấp thương mại là hình thức chủ đạo trong việc giải quyết tranh chấp hợp đồng nhượng quyền thương mại. Các hình thức này theo pháp luật Việt Nam bao gồm: (1) Thương lượng; (2) Hòa giải; (3) Trọng tài thương mại; và (4) Tòa án.

Chương 2

THỰC TIỄN TRANH CHẤP VÀ GIẢI QUYẾT TRANH CHẤP PHÁT SINH TỪ HỢP ĐỒNG NHƯỢNG QUYỀN THƯƠNG MẠI

2.1. Một số loại tranh chấp phổ biến phát sinh từ hợp đồng nhượng quyền thương mại

- (1) Lựa chọn bên nhận quyền.
- (2) Lựa chọn địa điểm và quyền lãnh thổ.

- (3) Các quy chuẩn và thực tế của các hoạt động kế toán.
- (4) Sử dụng sai các quỹ dành cho quảng cáo.
- (5) Hướng dẫn và hỗ trợ.
- (6) Kiểm soát chất lượng.
- (7) Đối xử không công bằng.

Trong một số trường hợp, bên nhượng quyền có thể sẽ đưa cho một vài bên nhận quyền khoản lợi

- (8) Những giao dịch thực hiện bởi bên nhận quyền.
- (9) Huấn luyện kỹ năng quản lý cho đội bán hàng của bên nhượng quyền.
- (10) Các tài liệu.

2.2. Tranh chấp và giải pháp giải quyết tranh chấp cụ thể

2.2.1. Tranh chấp về tài liệu công bố

Luật pháp Việt Nam tuy không quy định cụ thể về tài liệu công bố, nhưng những tài liệu này dường như đã bao hàm trong nghĩa vụ của 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 trước khi ký kết hợp đồng nhượng quyền thương mại nếu các bên không có thoả thuận khác" (Điều 8, Nghị định 35) và/hoặc "cung cấp tài liệu hướng dẫn về hệ thống nhượng quyền thương mại cho bên nhận quyền..."(Điều 287 Luật Thương mại 2005). Bên cạnh đó, Bên nhận quyền có thể yêu cầu các chủ thương hiệu hay đại lý độc quyền phải cung cấp các thông tin mà một UFOC điển hình quy định. Hơn nữa khi doanh nghiệp Việt Nam nhận nhượng quyền của thương hiệu nước ngoài thì chắc chắn họ đã phải có chuẩn bị sẵn tài liệu này.

2.2.2. Tranh chấp về thoả thuận ràng buộc

Đối với loại hình kinh doanh nhượng quyền có tính độc quyền cao, Bên nhượng quyền có quyền yêu cầu Bên nhận quyền mua sản phẩm duy nhất từ công ty độc quyền hoặc một nhà cung cấp khác do Bên nhượng quyền chỉ định và chấp thuận. Các thoả thuận ràng buộc là nguyên nhân phổ biến dẫn đến kiện tụng và xung đột giữa Bên nhượng quyền và Bên nhận quyền.

2.2.3. Tranh chấp do thay đổi hệ thống

Hầu hết các nhà nhượng quyền đều tạo ra sự linh hoạt nhất định trong các hợp đồng nhượng quyền để có thể dễ dàng thực hiện các thay đổi hệ thống

Trong quá trình phát triển mối quan hệ giữa hai bên, có thể có những biến cố hoặc xu hướng đòi hỏi phải thay đổi, ví dụ các điều kiện cạnh tranh mới xuất hiện, sự thay đổi các chính sách của địa phương, tiến bộ công nghệ, sự tăng giảm các nhà cung cấp chính, việc mở các địa điểm thay thế, sáp nhập, mua lại công ty hoặc thay đổi để bổ sung những thiếu sót trong hợp đồng nhượng quyền, đặc biệt là các thay đổi hệ thống.

2.2.4. Tranh chấp do vi phạm thoả thuận cạnh tranh

Hoạt động của hệ thống nhượng quyền thương mại thường dẫn tới hệ quả phân chia thị trường và có thể gây hạn chế cạnh tranh. Hợp đồng nhượng quyền thương mại có thể quy định về vấn đề “phân chia thị trường”, bao gồm phân chia lãnh thổ (phân chia khu vực kinh doanh) và phân chia khách hàng. Điều này rất có thể bị điều chỉnh bằng luật chống độc quyền. Mỗi một bên nhận quyền đều phải tuân thủ sự phân chia thị trường theo quyết định của Bên nhượng quyền.

2.2.5. Tranh chấp về chuyển nhượng quyền cho bên thứ ba

Theo quy định của Luật Thương mại Việt Nam, 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, đồng thời bên dự kiến nhận quyền đó muốn được nhận quyền phải có đăng ký kinh doanh ngành nghề phù hợp với đối tượng của quyền thương mại.

Tranh chấp xảy ra và mối quan hệ giữa Bên nhượng quyền với Bên nhận quyền, và thậm chí là với bên thứ ba có nguy cơ bị phá vỡ hoặc theo chiều hướng xấu đi, gây cản trở đến hoạt động kinh doanh nhượng quyền của cả lãnh thổ hoặc khu vực nhượng quyền.

2.3. Nguyên nhân của tranh chấp hợp đồng nhượng quyền thương mại

Theo kinh nghiệm các nước, việc xử lý vi phạm pháp luật về nhượng quyền thương mại rất được quan tâm. Theo Jean-Marie Leloup, có hai loại vi phạm dẫn đến việc bóp méo hoạt động nhượng quyền thương mại:

- **Loại vi phạm thứ nhất:** các bên không hiểu bản chất của phương pháp hợp tác giữa Bên nhượng quyền và Bên nhận quyền.

- **Loại vi phạm thứ hai:** một trong các bên cố tình lợi dụng hoạt động nhượng quyền thương mại bằng các biện pháp không trung thực. Các biện pháp không trung thực có thể do Bên nhượng quyền hoặc Bên nhận quyền thực hiện.

2.4. Chế tài áp dụng đối với vi phạm hợp đồng nhượng quyền thương mại

Căn cứ theo quy định tại Điều 292 Luật Thương mại, các loại chế tài áp dụng đối với vi phạm hợp đồng nhượng quyền thương mại gồm có:

- Buộc thực hiện đúng hợp đồng;
- Phạt vi phạm;
- Buộc bồi thường thiệt hại;
- Tạm ngừng thực hiện hợp đồng;
- Đình chỉ thực hiện hợp đồng;
- Huỷ bỏ hợp đồng.
- Các biện pháp khác do các bên thoả thuận không trái pháp luật.

Tuy nhiên, nếu xem xét quy định tại Điều 24, Nghị định 35/2006/NĐ-CP thì những vi phạm sau đây mới chỉ bị xử phạt vi phạm hành chính theo quy định pháp luật về xử lý vi phạm hành chính:

- Kinh doanh nhượng quyền thương mại khi chưa đủ điều kiện quy định
- Nhượng quyền thương mại đối với những hàng hoá, dịch vụ cấm kinh doanh
- Vi phạm nghĩa vụ cung cấp thông tin trong hoạt động nhượng quyền thương mại
- Thông tin bản giới thiệu nhượng quyền thương mại có nội dung không trung thực
- Vi phạm về đăng ký hoạt động nhượng quyền thương mại
- Vi phạm quy định về thông báo trong hoạt động nhượng quyền thương mại
- Không nộp thuế theo quy định pháp luật nhưng chưa đến mức truy cứu trách nhiệm hình sự
- Không chấp hành yêu cầu của cơ quan nhà nước có thẩm quyền khi tiến hành thanh tra, kiểm tra

Những loại vi phạm trên đều là những vi phạm có thể dẫn tới hợp đồng nhượng quyền thương mại vô hiệu toàn phần hoặc vô hiệu từng phần, hoặc là nguyên nhân dẫn đến tranh chấp giữa Bên nhượng quyền và Bên nhận quyền nhưng lại chỉ xếp chung vào nhóm “bị xử phạt vi phạm hành chính” “tùy theo tính chất, mức độ vi phạm” là không hợp lý và chưa đầy đủ.

Chương 3
GIẢI QUYẾT TRANH CHẤP HỢP ĐỒNG
NHƯỢNG QUYỀN THƯƠNG MẠI VÀ KIẾN NGHỊ

3.1. Nội dung của hợp đồng nhượng quyền thương mại liên quan trực tiếp đến giải quyết tranh chấp phát sinh từ hợp đồng nhượng quyền thương mại

Các điều khoản liên quan trực tiếp đến giải quyết tranh chấp trong hợp đồng nhượng quyền thương mại bao gồm điều khoản về chọn luật áp dụng và điều khoản về giải quyết tranh chấp. Đây chính là các cơ sở pháp lý để giải quyết tranh chấp phát sinh từ hợp đồng. Nếu hợp đồng không có quy định về những điều khoản này hoặc có quy định nhưng không rõ ràng, không đầy đủ thì sẽ dẫn tới việc không có hoặc thiếu căn cứ giải quyết tranh chấp.

3.1.1. Điều khoản về chọn luật áp dụng

Trong trường hợp hợp đồng nhượng quyền thương mại mà Bên nhận quyền hoặc Bên nhượng quyền là thương nhân nước ngoài thì hợp đồng nhượng quyền thương mại là một dạng của hợp đồng thương mại quốc tế. Xuất phát từ đặc thù của qua hệ hợp đồng thương mại quốc tế là các bên tham gia hợp đồng chịu sự điều chỉnh của hai hay nhiều hệ thống pháp luật khác nhau ở các quốc gia khác nhau, trong hợp đồng nhượng quyền thương mại các bên phải thoả thuận việc lựa chọn luật áp dụng cho hợp đồng một cách thống nhất ngay từ khi ký kết hợp đồng.

3.1.2. Điều khoản về giải quyết tranh chấp

Điều khoản giải quyết tranh chấp trong hợp đồng nhượng quyền thương mại thường bao gồm những nội dung chính sau: (1) phương thức giải quyết tranh chấp do các bên thống nhất lựa chọn, (2) thủ tục lựa chọn bên thứ ba (trung gian hoà giải, trọng tài hoặc toà án) tham gia việc giải quyết tranh chấp, (3) qui tắc tố tụng được áp dụng trong quá trình giải quyết tranh chấp, (iv) hiệu lực và cơ chế đảm bảo thi hành kết quả giải quyết tranh chấp...

3.2. Các phương thức giải quyết tranh chấp hợp đồng nhượng quyền thương mại.

Các tranh chấp nói chung cũng như tranh chấp hợp đồng nhượng quyền thương mại cần phải được giải quyết thoả đáng bằng những phương thức nhất định nhằm bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp của các bên, bảo đảm trật tự pháp luật, nâng cao ý thức tôn trọng pháp luật của các bên và góp phần ngăn ngừa vi phạm hợp đồng.

Có thể chia ra làm hai cách thức giải quyết tranh chấp là giải quyết tranh chấp bằng thông qua thủ tục pháp lý (toà án) và giải quyết tranh chấp không qua thủ tục pháp lý (Alternative Disputes Resolution - ADR).

3.2.1. Giải quyết tranh chấp hợp đồng nhượng quyền thương mại bằng toà án

Việc giải quyết tranh chấp theo thủ tục tố tụng tại toà án gắn liền với quyền lực nhà nước (quyền tư pháp). Trên thực tế, giải quyết tranh chấp bằng toà án vẫn có vai trò rất quan trọng và thường được coi như một giải pháp cuối cùng để giải quyết tranh chấp khi các phương thức thương lượng, hoà giải không có hiệu quả và các bên không muốn sử dụng.

3.2.2. Giải quyết tranh chấp hợp đồng nhượng quyền thương mại bằng thương lượng

Khi giải quyết tranh chấp bằng thương lượng, các bên sẽ trực tiếp hoặc thông qua đại diện của mình gặp nhau để đàm phán về những bất đồng, mâu thuẫn đã phát sinh với mục đích chung là duy trì mối quan hệ lâu dài.

Nếu thương lượng được tiến hành trong khuôn khổ hoạt động giải quyết tranh chấp thông qua trọng tài hoặc toà án, pháp luật của nhiều nước quy định rằng các cơ quan, tổ chức này, theo yêu cầu của các bên, có thể ban hành văn bản công nhận kết quả thương lượng. Văn bản này có giá trị như một quyết định của trọng tài hay toà án.

3.2.3. Giải quyết tranh chấp hợp đồng nhượng quyền thương mại bằng hoà giải

Cũng như phương thức thương lượng, hoà giải được tiến hành trên cơ sở tự nguyện và lựa chọn của các bên. Điểm khác biệt của hoà giải là phải có sự tham gia của người thứ ba (cá nhân hoặc tổ chức) mặc dù người này không có quyền đưa ra những quyết định có tính chất ràng buộc các bên mà chỉ tạo điều kiện giúp đỡ họ thoả thuận được với nhau về việc giải quyết tranh chấp. Việc hoà giải có thể dẫn tới thành công hay không hoàn toàn tùy thuộc vào thiện chí của các bên tranh chấp. Kết quả hoà giải có giá trị khi các bên cùng ký vào văn bản ghi nhận sự hoà giải đó.

Điều khoản hoà giải mẫu:

“Mọi tranh chấp, tranh cãi hoặc khác biệt nảy sinh từ hoặc có liên quan đến hợp đồng trước tiên phải được đưa ra giải quyết bằng hoà giải bởi một hoà giải viên do các bên chỉ định. Các bên chấp thuận hoà giải với thiện chí và cam kết tuân thủ các điều khoản với bất cứ kết quả nào” [6, tr. 59].

3.2.4. Giải quyết tranh chấp hợp đồng nhượng quyền thương mại bằng trọng tài

Theo Luật Trọng tài thương mại 2010, thỏa thuận trọng tài là thỏa thuận giữa các bên cam kết giải quyết bằng trọng tài các vụ tranh chấp có thể phát sinh hoặc đã phát sinh trong hoạt động thương mại. Bộ luật Tố tụng Dân sự 2004 (sửa đổi) cũng có quy định. Thỏa thuận trọng tài có thể là điều khoản về trọng tài đã được ghi trong hợp đồng hoặc thỏa thuận riêng về trọng tài được các bên ký kết sau khi phát sinh tranh chấp. Trong thực tế, để biết một thỏa thuận có là thỏa thuận trọng tài hay không đôi khi không đơn giản. Khi thiết lập thỏa thuận về trọng tài các bên nên thận trọng. Để tránh mọi phiền toái liên quan đến sự tồn tại của thỏa thuận trọng tài, các bên có thể đưa vào hợp đồng điều khoản trọng tài mà Trung tâm trọng tài quốc tế bên cạnh Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam khuyến khích. Cụ thể là các bên có thể thỏa thuận rằng “mọi tranh chấp phát sinh từ hoặc liên quan đến hợp đồng này sẽ được giải quyết chung thẩm tại Trung tâm trọng tài quốc tế Việt Nam bên cạnh Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam”.

3.3. Một số kiến nghị.

Về giao kết hợp đồng nhượng quyền thương mại.

Khi tiến hành giao kết hợp đồng nhượng quyền thương mại, để hạn chế tối đa các tranh chấp có thể xảy ra, Bên nhượng quyền và Bên nhận quyền trước hết cần nghiên cứu thật kỹ về tình hình kinh doanh cũng như khả năng tài chính của nhau. Khi tiến hành thỏa thuận các nội dung của hợp đồng nhượng quyền thương mại, cần quy định rõ ràng trong hợp đồng những nội dung quan trọng nhất, bao gồm thỏa thuận về việc cung cấp trao đổi tài liệu công bố; cung ứng nguyên vật liệu; khả năng thay đổi của hệ thống nhượng quyền về hàng hoá, sản phẩm, dịch vụ; phạm vi hoạt động của các bên để tránh tình trạng tranh chấp lẫn nhau; Quyền và nghĩa vụ của các bên, đặc biệt là sự độc lập nhất định của Bên nhận quyền đối với Bên nhượng quyền...

Trong hợp đồng cần có quy định cụ thể về lựa chọn phương thức giải quyết tranh chấp cụ thể khi tranh chấp xảy ra sao cho có thể bảo đảm được quyền lợi của cả Bên nhượng quyền và Bên nhận quyền cũng như bảo đảm sự vận hành của cả hệ thống nhượng quyền.

Về các quy định pháp luật.

Hoạt động nhượng quyền thương mại vẫn còn khá mới mẻ đối với Việt Nam, do đó các quy định pháp luật cụ thể điều chỉnh quan hệ này là rất cần thiết. Những quy định pháp luật hiện hành, Nhà nước cần xem xét, làm rõ các khái niệm phạm vi điều chỉnh giữa các luật, văn bản pháp quy có liên quan, từ đó có sự điều chỉnh, sửa đổi phù hợp, ban hành các quy định mới để kịp thời đáp ứng công tác quản lý nhà nước, tạo điều kiện thuận lợi cho doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực nhượng quyền thương mại đồng thời giải quyết hợp lý các tranh chấp nảy sinh trong lĩnh vực này:

- Ban hành quy định về xử phạt vi phạm hành chính trong lĩnh vực nhượng quyền thương mại, quy định chế tài cụ thể đối với các hành vi gian lận, không minh bạch trong hoạt động nhượng quyền thương mại.

- Ban hành các quy định cụ thể về cơ chế khiếu nại và giải quyết khiếu nại

- Quy định cụ thể về quyền khởi kiện của bên thứ ba

- Hoàn thiện pháp luật của các cơ chế giải quyết tranh chấp, nhất là pháp luật về trọng tài.

Cùng với nền kinh tế thị trường và quá trình hội nhập ngày càng đi vào chiều sâu, các tranh chấp thương mại đang phát sinh ngày càng nhiều với tính chất phức tạp ngày càng cao. Với những điểm ưu việt như trên, trọng tài là phương thức giải quyết tranh chấp đang được giới luật gia quốc tế và trong nước khuyến cáo sử dụng để tiết kiệm thời gian và chi phí cho doanh nghiệp, đồng thời làm giảm sự quá tải về số lượng vụ việc cho hệ thống tòa án.

Sự thành công của quan hệ nhượng quyền cũng như để giải quyết thoả đáng một tranh chấp hợp đồng nhượng quyền thương mại cần có sự hoạt động tích cực của Bên nhượng quyền và Bên nhận quyền khi tìm hiểu, giao kết và thực hiện hợp đồng nhượng quyền thương mại cũng như vai trò quan trọng của Nhà nước hoàn thiện hệ thống pháp luật về nhượng quyền thương mại và cơ chế giải quyết tranh chấp phát sinh từ hợp đồng nhượng quyền thương mại.

KẾT LUẬN

Với những dự đoán khả năng về sự phát triển của hoạt động nhượng quyền thương mại tại Việt Nam trong tương lai, chúng ta cần có những nhận thức đầy đủ về nó, đặc biệt là trong vấn đề hợp đồng nhượng quyền giữa Bên nhượng quyền và Bên nhận quyền. Sự phát triển của nhượng quyền thương mại kéo theo những tranh chấp nảy sinh trong lĩnh vực này càng đa dạng và phức tạp. Chính vì vậy bất cứ nhà nhượng quyền nào cũng cần cân nhắc những đánh giá đúng mức về tầm quan trọng của bản hợp đồng nhượng quyền thương mại. Một hợp đồng nhượng quyền tốt có thể tạo nên và duy trì cấu trúc bền vững giữa Bên nhượng quyền và Bên nhận quyền trong mạng lưới nhượng quyền thương mại và giữa mạng lưới nhượng quyền đó với khách hàng và bên thứ ba khác, đồng thời hạn chế tối đa các tranh chấp xảy ra.

Tuỳ thuộc vào mối quan hệ nhượng quyền và tính chất cấu trúc thương hiệu, Bên nhượng quyền và Bên nhận quyền có thể thoả thuận để thiết lập những điều khoản khác nhau dựa trên ý kiến chuyên môn, những phân tích khoa học và những tính toán khả thi về năng lực của cả hai bên. Các bên cũng phải xem xét, cân nhắc cụ thể dựa trên đánh giá tổng quan về mọi mặt để lựa chọn cho mình phương thức giải quyết tranh chấp phù hợp nhất, đảm bảo quyền lợi hợp pháp, lợi ích kinh tế của các bên, hoạt động của mạng lưới nhượng quyền cũng như lợi ích của người tiêu dùng. Thiết lập và thực hiện một hợp đồng nhượng quyền hiệu quả đem lại nhiều lợi ích cho Bên nhượng quyền và Bên nhận quyền, hạn chế được những tranh chấp và thiệt hại không đáng có cho cả hai bên. Để được như vậy các bên phải cần trọng trong việc thiết lập các điều khoản trong hợp đồng nhượng quyền.

Hệ thống quy định pháp luật về nhượng quyền thương mại hiện hành tuy còn chưa hoàn thiện, nhưng về cơ bản đã và đang được các nhà làm luật quan tâm khi loại hình kinh doanh này đang ngày càng phát triển mạnh mẽ. Một môi trường kinh doanh tốt cần có nền tảng pháp luật vững vàng và minh bạch, và đó cũng là yêu cầu đặt ra đối với các nhà làm luật về việc hoàn thiện các quy định pháp luật về nhượng quyền thương mại nói chung và hợp đồng nhượng quyền thương mại nói riêng.

Để có thể hội nhập thành công, để hoạt động nhượng quyền thương mại ở Việt Nam tiếp tục phát triển mạnh mẽ và đúng hướng cần thực hiện tốt các yêu cầu trên, đảm bảo bất cứ tranh chấp nào nảy sinh trong lĩnh vực này cũng đều được giải quyết hợp lý và đúng đắn, xây dựng mạng lưới nhượng quyền vững mạnh ở Việt Nam và khắp thế giới.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

Tài liệu tham khảo tiếng Việt

1. Ngô Huy Cương (2005) , *Pháp luật kinh tế*, Bài giảng điện tử.
2. Ngô Huy Cương (2013) , *Giáo trình luật thương mại – Phần chung và thương nhân*, Nxb. Đại học Quốc gia Hà Nội.
3. Ngô Huy Cương (2012) , “Pháp luật giải quyết tranh chấp nội bộ công ty: Nhận thức, thực trạng và cải cách”, *Tạp chí Nhà nước và Pháp luật*, Số 11(295), 2012, (tr. 48 – 58 & 82), Viện Nhà nước và Pháp luật thuộc Viện Hàn lâm Khoa học Xã hội Việt Nam.
4. Phan Chí Hiếu, “Tăng cường vai trò của toà án trong việc giải quyết tranh chấp kinh tế”, *Kỷ yếu hội thảo giải quyết tranh chấp kinh doanh và phá sản doanh nghiệp*, Trung tâm nghiên cứu và hỗ trợ pháp lý (leres), Trường đại học Khoa học xã hội và nhân văn, dưới sự tài trợ của Konrad- Adenauer- Stiftung, Nxb Giao thông vận tải.
5. Học viện Tư pháp (2002), *Kỹ năng hành nghề luật sư- Tập III- Hợp đồng và tư vấn hợp đồng*, Nxb Công an Nhân dân.
6. Nguyễn Duy Lãm (1996) , *Sổ tay thuật ngữ pháp lý thông dụng*, Nxb. Giáo dục .
7. Phạm Hữu Nghị (2000) , “Giải quyết tranh chấp trong kinh doanh theo pháp luật Việt Nam”, *Kỷ yếu hội thảo giải quyết tranh chấp kinh doanh và phá sản doanh nghiệp*, Trung tâm nghiên cứu và hỗ trợ pháp lý (leres), Trường đại học Khoa học xã hội và nhân văn, dưới sự tài trợ của Konrad- Adenauer- Stiftung, Nxb Giao thông vận tải.
8. Trung tâm từ điển học (1994) , *Từ điển Tiếng Việt*.
9. Trường Đại học Luật Hà Nội (2007) , *Giáo trình luật thương mại, Tập II*, Tái bản lần thứ hai, Nxb Công an Nhân dân, Hà Nội.

Văn bản pháp luật

10. Bộ Tài chính (2008) , *Quyết định số 106/2008/QĐ-BTC của ngày 17 tháng 11 năm 2008 về việc quy định mức thu, chế độ thu, nộp, quản lý sử dụng lệ phí đăng ký hoạt động nhượng quyền thương mại*.
11. Bộ Thương mại (2006) , *Thông tư số 09/2006/TT-BTM của ngày 25 tháng 5 năm 2006 hướng dẫn đăng ký hoạt động nhượng quyền thương mại*.
12. Chính Phủ (2006) , *Nghị định 35/2006/NĐ-CP của ngày 31 tháng 3 năm 2006 quy định chi tiết Luật Thương mại về hoạt động nhượng quyền thương mại..*
13. Quốc Hội (1995) , *Bộ luật Dân sự 1995*.

14. Quốc Hội (2005) , *Bộ Luật Dân sự 2005*.
15. Quốc Hội (2005) , *Luật Sở hữu trí tuệ 2005*.
16. Quốc Hội (1997) , *Luật Thương mại 1997*.
17. Quốc Hội (2005) , *Luật Thương mại 2005*.
18. Quốc Hội (2010) , *Luật Trọng tài thương mại 2010*
19. Quốc Hội Malaysia , *Luật Nhượng quyền thương mại (Đạo luật 590)*.
20. UN (1980) , *Công ước của Liên hiệp quốc về hợp đồng mua bán quốc tế 1980*.
21. UNIDROIT (2004) , *Bộ nguyên tắc về hợp đồng thương mại quốc tế 2004*.

Tài liệu tham khảo tiếng Anh

22. Anonymous (2003) , *Guide to franchise in Malaysia 2003*
23. Bryan A. Garner (1990) , *Deluxe Black's Law Dictionary*, West Publishing Co..
24. David Foskett (2010), *The Law and Practice of Compromise*, Sweet & Maxwell, London
25. World Franchise Council (2008) , *The world franchise council's principle of ethic*.

Các trang web

26. <http://www.gaebler.com/Franchise-Contracts.htm>
27. http://www.whichfranchise.com/feature_template.cfm?featureId=2628.
- <http://www.franchisetrade.com/articles/contract.htm>
29. <http://www.lantabrand.com/cat44news4614.html>
30. http://www.wipo.int/edocs/mdocs/sme/en/wipo_smes_kul_08/wipo_smes_kul_08_topic_05.ppt.(truy cập 28/6/2014)