

**ĐẠI HỌC QUỐC GIA HÀ NỘI
KHOA LUẬT**

HOÀNG THỊ LỆ HẰNG

**QUYỀN VÀ NGHĨA VỤ CỦA CÁC BÊN TRONG HỢP
ĐỒNG NHƯỢNG QUYỀN THƯƠNG MẠI TẠI HOA
KỲ VÀ NHỮNG KINH NGHIỆM CHO VIỆT NAM**

Chuyên ngành: Luật Quốc tế

Mã số: 60 38 60

TÓM TẮT LUẬN VĂN THẠC SĨ LUẬT HỌC

Hà Nội – 2012

**Công trình được hoàn thành
tại Khoa Luật - Đại học Quốc gia Hà Nội**

Người hướng dẫn khoa học: PGS.TS. Đoàn Năng

Phản biện 1:

Phản biện 2:

**Luận văn được bảo vệ tại Hội đồng chấm luận văn, họp tại Khoa Luật -
Đại học Quốc gia Hà Nội.**

Vào hồi giờ, ngày tháng năm 201.....

Có thể tìm hiểu luận văn tại

Trung tâm thông tin- Thư viện Đại học Quốc gia Hà Nội

Trung tâm tư liệu- Khoa Luật Đại học Quốc gia Hà Nội

MỤC LỤC

MỤC LỤC.....	1
MỞ ĐẦU.....	5
CHƯƠNG 1: TỔNG QUAN VỀ NQTM VÀ HỢP ĐỒNG NQTM.....	7
1.1. Tổng quan về NQTM.....	7
<i>1.1.1. Khái niệm về NQTM.....</i>	<i>7</i>
<i>1.1.2. Nguồn gốc, lịch sử hình thành và phát triển của NQTM.....</i>	<i>9</i>
<i>1.1.3. NQTM với li-xăng quyền sử dụng đối tượng sở hữu trí tuệ, chuyển giao công nghệ và đại lý thương mại.....</i>	<i>10</i>
1.2. Một số vấn đề pháp lý cơ bản về Hợp đồng NQTM.....	11
<i>1.2.1. Khái niệm Hợp đồng NQTM.....</i>	<i>11</i>
<i>1.2.2. Chủ thể Hợp đồng NQTM.....</i>	<i>13</i>
<i>1.2.3. Đối tượng của Hợp đồng NQTM.....</i>	<i>13</i>
<i>1.2.4. Hình thức của Hợp đồng NQTM.....</i>	<i>13</i>
<i>1.2.5. Nội dung chính của Hợp đồng NQTM.....</i>	<i>13</i>
1.3. Mối quan hệ giữa bên nhận quyền và bên nhượng quyền.....	14
CHƯƠNG 2: QUY ĐỊNH CỦA PHÁP LUẬT HOA KỲ VÀ PHÁP LUẬT VIỆT NAM VỀ QUYỀN VÀ NGHĨA VỤ CỦA CÁC BÊN TRONG HỢP ĐỒNG NQTM.....	15
2.1. Pháp luật Hoa Kỳ về quyền và nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng NQTM.....	15
<i>2.1.1. Pháp luật Hoa kỳ về Tài liệu công bố NQTM.....</i>	<i>15</i>
<i>2.1.2. Quyền và nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng NQTM theo pháp luật Hoa Kỳ15</i>	
2.2. Pháp luật Việt Nam về quyền và nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng NQTM.....	17
<i>2.2.1. Pháp luật Việt Nam về NQTM.....</i>	<i>17</i>

2.2.2. Quy định của pháp luật Việt Nam về Bản giới thiệu về NQTM:	18
2.2.3. Quy định về quyền và nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng NQTM theo pháp luật Việt Nam.....	19
CHƯƠNG 3: THỰC TIỄN HOẠT ĐỘNG NHƯỢNG QUYỀN THƯƠNG MẠI Ở VIỆT NAM VÀ PHƯƠNG HƯỚNG HOÀN THIỆN PHÁP LUẬT VIỆT NAM VỀ QUYỀN VÀ NGHĨA VỤ CỦA CÁC BÊN TRONG HỢP ĐỒNG NQTM.....	
3.1. Thực tiễn hoạt động NQTM ở Việt Nam:.....	21
3.1.1. Hoạt động NQTM ở Việt Nam	21
3.1.2. Xu hướng phát triển của NQTM ở Việt Nam:	21
3.2. Phương hướng hoàn thiện pháp luật Việt Nam về quyền và nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng NQTM:	23
3.2.1. Một số quan điểm về hoàn thiện quy định pháp luật về NQTM và Bản giới thiệu về NQTM.....	23
3.2.2. Một số khuyến nghị hoàn thiện quy định pháp lý về quyền và nghĩa vụ của các bên trong NQTM.....	24
KẾT LUẬN	26

MỞ ĐẦU

Hoạt động NQTM – một vấn đề mới nhưng đang ngày càng trở nên phổ biến tại Việt Nam hiện nay. NQTM không chỉ đơn thuần là việc mua bán thông thường mà nó là sự mua bán quyền kinh doanh. Việc mua bán này liên quan đến rất nhiều lĩnh vực khác nhau, đòi hỏi các bên tham gia cũng như các nhà nghiên cứu phải tìm hiểu không chỉ các vấn đề thương mại đơn thuần mà còn phải nghiên cứu các vấn đề về thị trường, về sở hữu trí tuệ, chuyển giao công nghệ ... Nghiên cứu về NQTM sẽ mang đến một kiến thức tổng hợp.

Hành lang pháp lý về NQTM nói chung và các quy định về quyền và nghĩa vụ của các bên tham gia hợp đồng NQTM nói riêng chưa thực sự tạo tiền đề đảm bảo cho hoạt động NQTM cũng như đảm bảo quyền lợi cho các chủ thể tham gia.

Chính vì thế, cần thiết phải có hành lang pháp lý thuận lợi và thống nhất để đảm bảo quyền lợi của các bên trong hợp đồng NQTM.

Kinh nghiệm thực tiễn từ Hoa Kỳ, là nơi mà hoạt động NQTM được phổ biến rộng khắp cho thấy, việc tham gia ký kết hợp đồng NQTM tương đối thuận lợi với một văn bản hướng dẫn chi tiết cho “Bản Giới thiệu chi tiết chuẩn về nhượng quyền”.

Xuất phát từ thực tế nêu trên, trong điều kiện của Việt Nam hiện nay, việc nghiên cứu đánh giá có hệ thống và toàn diện quy định pháp luật về quyền và nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng NQTM đúc kết từ kinh nghiệm thực tiễn của Hoa Kỳ sẽ góp phần hoàn thiện hệ thống pháp luật về NQTM cũng như là góp phần đảm bảo quyền lợi, tránh rủi ro của các bên khi tham gia hợp đồng này.

Ngoài việc tìm hiểu tổng quan về hệ thống các quy phạm pháp về NQTM nói chung; quyền và nghĩa vụ cơ bản của các bên trong Hợp đồng NQTM nói riêng, tác giả đặt mục tiêu tìm hiểu sâu hơn về việc sửa đổi bổ

sung nhằm hoàn thiện các quy định này. Luận văn được cấu trúc gồm 3 chương sau đây:

Chương 1: Tổng quan về NQTM và hợp đồng NQTM.

Chương 2: Quy định của pháp luật Hoa Kỳ và pháp luật Việt Nam về quyền và nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng NQTM

Chương 3: Thực tiễn hoạt động NQTM tại Việt Nam và phương hướng hoàn thiện Pháp luật Việt Nam về quyền và nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng NQTM.

CHƯƠNG 1: TỔNG QUAN VỀ NQTM VÀ HỢP ĐỒNG NQTM

1.1. Tổng quan về NQTM

1.1.1. Khái niệm về NQTM

1.1.1.1. Định nghĩa

Với tư cách là một hình thức kinh doanh phổ biến và hiệu quả trên thế giới, nhiều định nghĩa về NQTM đã được đưa ra nhằm giải thích bản chất của hình thức kinh doanh này và nhằm hướng dẫn các đối tượng quan tâm, đặc biệt là các chủ thể kinh doanh có thể thực hiện hoạt động kinh doanh dưới hình thức này đạt hiệu quả cao nhất.

Mặc dù có nhiều quan điểm về NQTM khác nhau nhưng hầu hết đều ít nhiều thể hiện quyền và nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng. Cụ thể:

- Bên nhận quyền phân phối sản phẩm, cung ứng dịch vụ dưới nhãn hiệu hàng hóa, các đối tượng quyền sở hữu trí tuệ và theo quy trình kỹ thuật do bên nhượng quyền xây dựng và sở hữu.
- Bên nhận quyền phải trả một khoản phí và chấp nhận các điều kiện do bên nhượng quyền quy định (các quy định về tiêu chuẩn hàng hoá, giá sản phẩm, cách bài trí cửa hàng, cung cách phục vụ của nhân viên...)

1.1.1.2. Đặc điểm cơ bản:

NQTM là phương thức kinh doanh đặc biệt, mặc dù rất giống với li-xăng (cấp quyền kinh doanh), đại lý thương mại và chuyển giao công nghệ nhưng nó không phải là một trong các phương thức đó, chúng ta có thể nhận biết NQTM qua một số đặc điểm cơ bản của nó như:

Thứ nhất, chủ thể tham gia hoạt động NQTM gồm bên nhượng quyền và bên nhận quyền là các pháp nhân độc lập và hoàn toàn không phụ thuộc với nhau về mặt pháp lý cũng như tài chính.

Thứ hai, đối tượng của hoạt động NQTM là vô hình – chính là quyền thương mại, đó là một thể thống nhất tạo bởi rất nhiều các quyền tài sản khác nhau.

Thứ ba là mối quan hệ hỗ trợ mật thiết giữa bên nhượng quyền và bên nhận quyền.

Thứ tư là sự độc lập về tài chính và địa vị pháp lý giữa bên chuyên nhượng và bên nhận chuyên nhượng.

1.1.1.3. Phân loại:

Tùy thuộc vào phạm vi, tính chất và lĩnh vực kinh doanh của quan hệ nhượng quyền, và tùy từng quan điểm, NQTM có thể được chia thành nhiều hình thức khác nhau.

Căn cứ vào hình thức hoạt động của lĩnh vực, NQTM có thể chia ra thành:

- (i) hai hình thức: nhượng quyền phân phối sản phẩm và nhượng quyền sử dụng công thức kinh doanh;
- (ii) ba hình thức : nhượng quyền sản xuất, nhượng quyền phân phối sản phẩm và nhượng quyền phương pháp kinh doanh; hoặc
- (iii) bốn hình thức: nhượng quyền kinh doanh sản xuất, nhượng quyền phân phối sản phẩm, nhượng quyền cung cấp dịch vụ và nhượng quyền sử dụng công thức kinh doanh.

Căn cứ vào tiêu chí lãnh thổ, NQTM được chia ra thành:

- (i) *Nhượng quyền từ nước ngoài vào trong nước.*
- (ii) *Nhượng quyền từ trong nước ra nước ngoài.*
- (iii) *Nhượng quyền trong nước.*

Ngoài ra, nếu căn cứ vào tiêu chí hình thức phát triển hoạt động NQTM, người ta cũng có thể phân loại NQTM thành độc quyền và thứ cấp hoặc NQTM vùng, NQTM phát triển khu vực hay liên doanh.

1.1.2. Nguồn gốc, lịch sử hình thành và phát triển của NQTM

1.1.2.1. Lịch sử hình thành và phát triển NQTM trên thế giới

Tuy là một hình thức kinh doanh tương đối mới mẻ ở Việt Nam nhưng NQTM có lịch sử hình thành lâu đời và đã trở thành phổ biến trên thế giới.

Một số quan điểm cho rằng, NQTM có nguồn gốc từ Trung Quốc với hình thức có 2 – 3 điểm bán lẻ cùng hình thức tại một số địa điểm khác nhau cùng kinh doanh. Cũng có một số quan điểm cho rằng, NQTM khởi nguồn tại Hoa Kỳ vào giữa thế kỷ thứ 19 khi lần đầu tiên trên thế giới, nhà sản xuất máy khâu Singer ký Hợp đồng NQTM cho một đối tác khác.

Tuy nhiên, nhiều quan điểm cho rằng, NQTM là hình thức kinh doanh xuất hiện đầu tiên tại Châu Âu. Từ thời phong kiến ở các nước Châu Âu, quyền TM được nhượng là một đặc ân được vua chúa ban cho.

Vào những năm 1800, những nhà ủ rượu lớn tại Đức đã cấp quyền thương mại cho các quán rượu nhất định, cho phép các quán rượu này bán rượu của mình. Sau đó, loại hình kinh doanh nhượng quyền này mới bắt đầu được du nhập vào Hoa Kỳ vào năm 1850 với vụ nhượng quyền đầu tiên của nhà sản xuất máy khâu Singer. Chính tại Hoa Kỳ, NQTM một cách có hệ thống được hình thành với việc Singer thiết lập một mạng lưới bán buôn bán lẻ các sản phẩm của mình nhằm thúc đẩy bán hàng, tiêu thụ sản phẩm. Vào cuối những năm 1880, hình thức kinh doanh này bắt đầu lan rộng ở Hoa Kỳ với việc cấp quyền độc quyền đối với dịch vụ ô tô và cả ngành công cộng phục vụ nước sạch, nước thải, dầu lửa, gas và điện.

Trước chiến tranh thế giới thứ nhất, nhượng quyền chỉ tồn tại dưới hình thức phân phối sản phẩm mà chưa hình thành hình thức nhượng quyền công thức kinh doanh.

Sau chiến tranh thế giới thứ hai, NQTM đã phát triển sang nhiều lĩnh vực khác, đặc biệt là lĩnh vực bán thức ăn nhanh và bán lẻ.

1.1.2.2. Lịch sử hình thành NQTM tại Việt Nam

Ở Việt Nam, NQTM được xuất hiện từ khá lâu nhưng kể từ sau khi giành được độc lập và mở cửa thị trường, NQTM đã quay trở lại vào những năm 90 với sự có mặt của Trung Nguyên. Trong thời gian này, khái niệm NQTM tương đối xa lạ và chưa được luật hóa. Mãi đến năm 1998, lần đầu tiên, thông tư 12544/BKHHCN/1998 hướng dẫn Nghị định 45/CP/1998 về chuyển giao công nghệ, tại mục 4.1.1 đã nhắc đến cụm từ “hợp đồng cấp phép đặc quyền kinh doanh – tiếng Anh gọi là Franchise...”.

Tháng 2/2005, Chính phủ ban hành Nghị định 11/2005/NĐ-CP về chuyển giao công nghệ có đề cập đến việc cấp phép đặc quyền kinh doanh và chịu sự điều chỉnh của luật này (đối tượng của chuyển giao công nghệ)

Điều 755 Bộ luật dân sự 2005 quy định hành vi cấp phép đặc quyền kinh doanh là một trong các đối tượng chuyển giao công nghệ.

Đến khi Luật thương mại ra đời, hoạt động NQTM chính thức được công nhận và luật hóa.

1.1.3. NQTM với li-xăng quyền sử dụng đối tượng sở hữu trí tuệ, chuyển giao công nghệ và đại lý thương mại

1.1.3.1. NQTM với li-xăng quyền sử dụng đối tượng sở hữu trí tuệ

Có thể thấy NQTM và Li-xăng giống nhau ở điểm cả hai đều có hoạt động chuyển giao quyền sử dụng các đối tượng SHTT, tuy nhiên đây là hai hoạt động kinh doanh hoàn toàn khác nhau, mà dựa vào một số tiêu chí sau ta có thể phân biệt chúng như, *đối tượng hợp đồng, về vấn đề phí, về mục đích*

của quá trình chuyển giao, về sự *hỗ trợ/ kiểm soát* giữa các bên trong quá trình chuyển giao. Điểm khác biệt nữa là trong hợp đồng NQTM bên nhượng quyền cho phép bên nhận quyền được tiến hành các hoạt động sản xuất kinh doanh theo những cách thức của bên nhượng quyền để sản xuất, kinh doanh. Nhưng với hợp đồng Li-xăng bên nhận chuyển giao chỉ được quyền sử dụng các đối tượng SHTT để tiến hành kinh doanh và không nhận được bất kỳ sự trợ giúp nào từ bên chuyển giao Li-xăng.

1.1.3.2. NQTM với chuyển giao công nghệ

Hai hình thức kinh doanh này khác nhau về *bản chất*, đối tượng chuyển giao, *mục đích, phạm vi quyền lợi, phạm vi đối tượng chuyển giao, kiểm soát/hỗ trợ*, mối quan hệ giữa các chủ thể trong hai hình thức kinh doanh này cũng khác nhau.

1.1.3.3. NQTM với đại lý thương mại

Hai hình thức này cũng khác nhau về *phí*, tính chất mối quan hệ, về *trách nhiệm* và cách bài trí cửa hàng.

1.2. Một số vấn đề pháp lý cơ bản về Hợp đồng NQTM

1.2.1. Khái niệm Hợp đồng NQTM

Cũng giống như các loại hợp đồng thông thường khác, Hợp đồng NQTM là sự thoả thuận của các bên trong quan hệ NQTM về những vấn đề chính trong nội dung của quan hệ này. Cũng như các loại hợp đồng khác, Hợp đồng NQTM là cơ sở phát sinh quyền, nghĩa vụ của các bên trong hoạt động nhượng quyền và cũng là cơ sở để giải quyết tranh chấp có thể sẽ phát sinh trong quá trình các bên thực hiện hợp đồng.

Theo Hiệp ước thiết lập cộng đồng kinh tế châu Âu (Hiệp ước EEC), “Hợp đồng NQTM là một thoả thuận trong đó, một bên là bên nhượng quyền cấp phép cho một bên khác là bên nhận quyền khả năng được khai thác một “quyền thương mại” nhằm mục đích xúc tiến thương mại đối với một loại sản

phẩm hoặc dịch vụ đặc thù để đổi lại một cách trực tiếp hay gián tiếp một khoản tiền nhất định. Hợp đồng này phải quy định những nghĩa vụ tối thiểu của các bên, liên quan đến: việc sử dụng tên thông thường hoặc dấu hiệu của cửa hàng hoặc một cách thức chung; việc trao đổi công nghệ giữa bên nhượng quyền và bên nhận quyền; việc tiếp tục thực hiện của bên nhượng quyền đối với bên nhận quyền trong việc trợ giúp, hỗ trợ thương mại cũng như kỹ thuật trong suốt thời gian hợp đồng NQTM còn hiệu lực”.

Mặc dù ở hầu hết các nước đều đưa ra những định nghĩa tương đối hoàn chỉnh về NQTM, về hoạt động nhượng quyền nhưng pháp luật các nước lại không đề cập đến khái niệm hợp đồng NQTM.

Cũng giống như các nước nêu trên, pháp luật Việt Nam không đưa ra định nghĩa về hợp đồng NQTM mà chỉ quy định về hình thức của loại hợp đồng này tại Điều 285 Luật Thương mại năm 2005.

Mặc dù không đưa ra định nghĩa cụ thể về hợp đồng NQTM nói chung, nhưng Nghị định số 35/2006/NĐ-CP ngày 31/03/2006 của Chính phủ Quy định chi tiết Luật Thương mại về hoạt động NQTM lại nêu định nghĩa về các dạng đặc biệt của hợp đồng NQTM như: “hợp đồng phát triển quyền thương mại” (Khoản 8 Điều 3) hoặc “hợp đồng NQTM thứ cấp” (Khoản 10 Điều 3). Đây là các dạng biến thể của hợp đồng NQTM, những loại hợp đồng NQTM đặc biệt thể hiện sự đa dạng về hình thức và phương thức NQTM nên việc đưa ra định nghĩa cụ thể về những loại hợp đồng này trong luật là rất đúng đắn.

Như vậy, hợp đồng NQTM là một tập hợp các thoả thuận của các bên chủ thể, trong đó các bên phải đề cập đến ít nhất một số vấn đề chủ yếu liên quan đến: thứ nhất, sự chuyển giao các yếu tố của quyền sở hữu công nghiệp, sở hữu trí tuệ từ bên nhượng quyền sang bên nhận quyền nhằm khai thác thu lợi nhuận; thứ hai, sự hỗ trợ của bên nhượng quyền đối với bên nhận quyền

trong suốt quá trình thực hiện hợp đồng; thứ ba, nghĩa vụ tài chính cũng như các nghĩa vụ đối ứng khác của bên nhận quyền đối với bên nhượng quyền.

1.2.2. Chủ thể Hợp đồng NQTM

Chủ thể hợp đồng NQTM chính là các bên tham gia hợp đồng gồm bên nhượng quyền và bên nhận quyền, tuy nhiên trong nhiều trường hợp nếu được bên nhượng quyền chấp nhận thì bên nhận quyền có thể chuyển NQTM cho bên thứ ba, khi đó bên nhận quyền trở thành bên nhượng quyền và bên thứ ba trở thành bên nhận quyền trong quan hệ nhượng quyền mới này (gọi là nhượng quyền thứ cấp), bên thứ ba sẽ có các quyền và nghĩa vụ như bên nhận quyền ban đầu.

1.2.3. Đối tượng của Hợp đồng NQTM

Đối tượng của hợp đồng NQTM là quyền sở hữu trí tuệ của bên nhượng quyền, uy tín và bí quyết của bên nhượng quyền. Tất cả những đối tượng là những tài sản vô hình.

1.2.4. Hình thức của Hợp đồng NQTM

Về vấn đề này, các quốc gia trên thế giới có quy định khác nhau, theo một số nước có nền kinh tế phát triển thì hợp đồng NQTM có thể thể hiện dưới nhiều hình thức như bằng văn bản, lời nói hoặc một thỏa thuận ngầm nhất định.

1.2.5. Nội dung chính của Hợp đồng NQTM

Hợp đồng NQTM thường có các nội dung chính sau đây:

- Tên và hình thức của quyền thương mại được chuyển giao (sơ cấp, thứ cấp, độc quyền hay không độc quyền);
- Nội dung, phạm vi của NQTM;
- Trách nhiệm của các bên đối với chất lượng sản phẩm, dịch vụ cung cấp cho người tiêu dùng;

- Thời hạn hiệu lực của hợp đồng. Thời hạn hợp đồng do các bên thoả thuận nhưng không quá 5 năm kể từ ngày hợp đồng có hiệu lực. Các bên có thể thoả thuận việc chấm dứt hợp đồng trước thời hạn quy định hoặc gia hạn sau khi chấm dứt hợp đồng;
- Quyền sở hữu của các cơ sở nhượng quyền và các tài sản liên quan đến việc thực hiện hợp đồng;
- Giá cả, các chi phí, các khoản thuế và phương thức thanh toán;
- Quyền hạn, trách nhiệm của các Bên;
- Kế hoạch, tiến độ, thời hạn, địa điểm và phương thức thực hiện;
- Tuyển dụng nhân viên;
- Cam kết của bên nhượng quyền chịu trách nhiệm về tính trung thực của các thông tin cung cấp cho bên nhận quyền theo Phụ lục đi kèm;
- Chấm dứt hợp đồng, thanh lý tài sản liên quan đến nhượng quyền và giải quyết tranh chấp.

1.3. Mối quan hệ giữa bên nhận quyền và bên nhượng quyền

Trong hoạt động NQTM, giữa Bên nhượng quyền và Bên nhận quyền luôn tồn tại một mối quan hệ hỗ trợ mật thiết. Đây chính là sự khác biệt cơ bản của NQTM với các hoạt động thương mại khác. Nếu không có mối quan hệ này, tức là đã thiếu đi một điều kiện tiên quyết để xác định hoạt động đấy có phải là nhượng quyền thương mại hay không.

CHƯƠNG 2: QUY ĐỊNH CỦA PHÁP LUẬT HOA KỲ VÀ PHÁP LUẬT VIỆT NAM VỀ QUYỀN VÀ NGHĨA VỤ CỦA CÁC BÊN TRONG HỢP ĐỒNG NQTM

2.1. Pháp luật Hoa Kỳ về quyền và nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng NQTM

2.1.1. Pháp luật Hoa Kỳ về Tài liệu công bố NQTM

Tài liệu công bố NQTM (sau đây gọi là “FDD” - Franchise Disclosure Documents), trước năm 2007 được gọi là Bản giới thiệu chi tiết chuẩn về NQTM hay Bản giới thiệu về NQTM (sau đây gọi là “UFOC” - Uniform Franchise Offering Circular).

Tại Hoa Kỳ và nhiều quốc gia trên thế giới, pháp luật quy định bên nhượng quyền bắt buộc phải cung cấp tài liệu này trước khi ký kết hợp đồng NQTM.

Có thể nói, FDD (hay UFOC) là một tài liệu quan trọng không thể thiếu khi tham gia ký kết hợp đồng NQTM. Tài liệu UFOC có thể được coi là một tiền hợp đồng để các bên tiến tới ký kết hợp đồng chính thức bởi UFOC đưa ra thông tin cụ thể và chi tiết thông tin về công ty, sản phẩm, mô hình kinh doanh, tình hình kinh doanh, các quy định trong việc nhượng quyền và hầu như toàn bộ các điều khoản chính thức của một hợp đồng NQTM.

2.1.2. Quyền và nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng NQTM theo pháp luật Hoa Kỳ

2.1.2.1. Sơ lược pháp luật Hoa Kỳ về NQTM

Theo Văn phòng Luật NQTM Vinson (Vinson Franchise Law Firm), NQTM ở Hoa Kỳ được điều chỉnh bởi Ủy ban Thương mại Liên bang Hoa Kỳ và các cơ quan ở các bang khác nhau. Điều luật về NQTM của FTC áp dụng ở khắp Hoa Kỳ.

2.1.2.2. Quyền và nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng NQTM theo pháp luật Hoa Kỳ.

Hợp đồng NQTM là tài liệu vô cùng quan trọng để bên nhượng quyền và bên nhận quyền tham gia vào một quan hệ kinh doanh có lợi nhuận và là căn cứ để giải quyết tranh chấp khi xảy ra mâu thuẫn. Nội dung của một Hợp đồng NQTM có thể gồm nhiều nội dung phụ thuộc vào hệ thống NQTM, quy định của bang về bên nhượng quyền, bên nhận quyền, và trọng tài.

Quyền và nghĩa vụ của các bên nhượng quyền và bên nhận quyền có thể được tìm thấy tại các quy định pháp luật về nhượng quyền của các bang như Arkansas; California; Hawaii; Illinois; Michigan; Nebraska; New Jersey và Washington. Bản thân các đạo luật này hiển nhiên công bằng và đủ rộng để bảo vệ phạm vi rộng lớn các tập quán. Ở cả bang Nebraska và New Jersey và các bang khác, bên nhượng quyền sẽ bị coi là vi phạm nếu trực tiếp hay gián tiếp cấm quyền của bên nhận chuyển nhượng. Ở hầu hết các bang, mức bồi thường đối với việc vi phạm quyền của bên nhận chuyển nhượng tương tự như mức bồi thường đối với các hành vi bị cấm đối với bên nhượng quyền. Trong số 8 bang có đạo luật nhượng quyền chung bao gồm một quy định về quyền thì 6 bang cho phép bên nhận quyền kiện đòi bồi thường, đòi tiền bồi thường thiệt hại, đòi phí luật sư một cách hợp lý và các loại chi phí khác.

Trong hợp đồng NQTM, quyền và nghĩa vụ của các bên tham gia hợp đồng là những điều khoản vô cùng quan trọng và có thể nói rằng những điều khoản này chiếm phần lớn nội dung của một hợp đồng NQTM. Theo một hợp đồng NQTM thông thường, một số quyền và nghĩa vụ cơ bản của các bên được thể hiện, nhưng không hạn chế, trong các điều khoản sau:

Nghĩa vụ của bên nhượng quyền: Cho phép bên nhận quyền sử dụng thương hiệu, biểu tượng...; Đào tạo huấn luyện (điều hành, hoạt động và những việc khác); Thời gian dự kiến khai trương; Cho phép bên nhận quyền điều hành kinh doanh; Cẩm nang hoạt động; Quảng cáo và khuyến mãi; Cẩm

nang huấn luyện đào tạo; Hỗ trợ kinh doanh; Tư vấn; Cung cấp nguyên vật liệu; Không phân biệt, kỳ thị giữa các đối tác nhận quyền; Bồi thường; Bảo hiểm; Trợ giúp/ủng hộ và thông tin; Bảo vệ tên thương hiệu/uy tín; Các dịch vụ bổ sung.

Nghĩa vụ của bên nhận quyền: Bắt đầu kinh doanh; Cam kết đối với việc kinh doanh; Huấn luyện đào tạo; Chi phí huấn luyện; Tuyển dụng nhân viên; Tuân thủ phương thức kinh doanh; Khuyến mãi; Thanh toán; Vị trí kinh doanh, độc quyền khu vực; Bảo vệ tên thương hiệu/uy tín; Bí mật thông tin; Xin giấy phép kinh doanh; Hợp tác; Báo cáo; Kế toán; Kiểm toán; Điều tra/thanh tra; Thông báo vi phạm; Bảo vệ uy tín; Các đối thủ cạnh tranh; Hạnh kiểm tốt; Luật pháp; Thanh toán các nguồn cung cấp; Bảo trì tài sản/trang thiết bị; Bồi thường; Giá; Bảo hiểm; Nhân viên; Đồng phục.

2.2. Pháp luật Việt Nam về quyền và nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng NQTM

2.2.1. Pháp luật Việt Nam về NQTM

Trước thời điểm ra đời và có hiệu lực của Luật Thương Mại ban hành bởi Quốc Hội Nước Cộng Hòa Xã Hội Chủ Nghĩa Việt Nam số 36/2005/QH11 ngày 14/06/2005, pháp luật về nhượng quyền của Việt Nam chỉ được quy định rải rác và thiếu nhất quán trong một số văn bản quy phạm pháp luật.

Văn bản đầu tiên có quy định về nhượng quyền là thông tư số 1254/1999/TT-BKHCNMT ra ngày 12/07/1999 hướng dẫn thực hiện nghị định số 45/1998/NĐ-CP ngày 01/07/1998 của chính phủ quy định chi tiết về chuyển giao công nghệ.

Năm 2005, Chính phủ cho ra đời nghị định 11/2005/NĐ-CP ngày 02/02/2005 sửa đổi những quy định chi tiết về chuyển giao công nghệ.

Luật thương mại mới ra đời ngày 14/06/2005 đánh dấu một bước ngoặt cho hoạt động NQTM ở Việt Nam. Trong luật thương mại này, hoạt động nhượng quyền được quy định từ điều 284 đến 291, nêu định nghĩa NQTM, quyền và nghĩa vụ của bên nhượng quyền và nhận quyền, hợp đồng nhượng quyền, đăng ký nhượng quyền.

Sau Luật thương mại, ngày 31/03/2006, Chính Phủ đã ban hành nghị định số 35/2006/NĐ-CP quy định chi tiết luật thương mại về hoạt động nhượng quyền thương mại. Nghị định này đã chi tiết hóa hoạt động nhượng quyền, hướng dẫn doanh nghiệp đăng ký NQTM cũng như làm rõ nội dung mà hợp đồng nhượng quyền cần có. Thông tư số 09/2006/TT-BTM ngày 25/05/2006 của Bộ Thương Mại ra đời nhằm hướng dẫn đăng ký hoạt động NQTM đã giúp cho việc đăng ký hoạt động nhượng quyền rõ ràng hơn trong đó nêu rõ cách thức, thủ tục đăng ký NQTM.

Ngoài các văn bản pháp luật nêu trên, một số văn bản sau cũng quy định về NQTM như pháp luật về Chuyển Giao Công Nghệ và Sở Hữu Trí Tuệ. Pháp luật này có sự tác động và ảnh hưởng đến hoạt động nhượng quyền vì trước khi pháp luật về nhượng quyền được nêu một cách rõ ràng thì hoạt động nhượng quyền có thể nói là bị chi phối bởi hai luật trên.

Mặc dù hoạt động nhượng quyền ở Việt Nam đã được luật hóa và đã có những quy định cụ thể nhưng vẫn còn nhiều điểm rất đáng bàn.

2.2.2. Quy định của pháp luật Việt Nam về Bản giới thiệu về NQTM:

Theo quy định của pháp luật Việt Nam hiện hành, Bản giới thiệu về NQTM cần phải chứa đựng một số các vấn đề chủ yếu và Bên nhượng quyền có trách nhiệm cung cấp bản giới thiệu về NQTM cho Bên nhận quyền bản giới thiệu về NQTM của mình cho Bên dự kiến nhận quyền ít nhất là 15 ngày làm việc trước khi ký kết hợp đồng NQTM nếu các bên không có thỏa thuận khác.

Cũng giống như Hoa Kỳ, pháp luật Việt Nam quy định Bản giới thiệu về NQTM bắt buộc theo mẫu của cơ quan nhà nước có thẩm quyền (theo mẫu của Bộ Công thương). Ngoài ra, pháp luật Việt Nam còn quy định Bản giới thiệu về NQTM phải được đăng ký với cơ quan nhà nước có thẩm quyền (Sở công thương hoặc Bộ công thương), tương tự như một số bang tại Hoa Kỳ có pháp luật riêng về NQTM như nêu trên.

Khi xem xét Bản giới thiệu NQTM nói trên, có thể nhận thấy một số những bất cập và hạn chế nhất định.

2.2.3. Quy định về quyền và nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng NQTM theo pháp luật Việt Nam

Nhìn chung, pháp luật về NQTM hiện nay của Việt Nam chủ yếu quy định về các vấn đề đăng ký, quản lý nhà nước với hoạt động này mà thiếu những hướng dẫn cần thiết cho các nhà nhượng quyền cũng như các bên nhận quyền trong hoạt động nhượng quyền thương mại, chưa quy định những vấn đề như bên nhượng quyền có thể thiết lập sự kiểm soát đến mức nào, có giới hạn cho vấn đề này hay không, trách nhiệm pháp lý của bên nhận quyền khi vi phạm vào các tiêu chuẩn và có hành vi xâm hại các quyền sở hữu trí tuệ của bên nhượng quyền, vấn đề chấm dứt, huỷ bỏ hợp đồng nhượng quyền do lỗi của một bên.

Đặc biệt, khi nghiên cứu các quy định cụ thể của pháp luật Việt Nam về quyền và nghĩa vụ của các bên, dễ dàng nhận thấy một số những bất cập, mâu thuẫn, chưa hợp lý đối với các vấn đề như:

- + Quyền trợ giúp
- + Nghĩa vụ cung cấp thông tin
- + Quyền kiểm tra, kiểm soát, giám sát
- + Nghĩa vụ đào tạo ban đầu và cung cấp trợ giúp kỹ thuật của Bên nhượng quyền

+ Quyền đơn phương chấm dứt hợp đồng

+ Nghĩa vụ thiết kế, sắp xếp địa điểm bán hàng

Các quy định về quyền và nghĩa vụ của pháp luật Việt Nam trong hợp đồng NQTM đã chưa thực sự đảm bảo tính minh bạch của pháp luật. Ngoài ra, các quy định của pháp luật Việt Nam về quyền và nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng NQTM cũng chưa đảm bảo tính hợp lý và thống nhất.

CHƯƠNG 3: THỰC TIỄN HOẠT ĐỘNG NHƯỢNG QUYỀN THƯƠNG MẠI Ở VIỆT NAM VÀ PHƯƠNG HƯỚNG HOÀN THIỆN PHÁP LUẬT VIỆT NAM VỀ QUYỀN VÀ NGHĨA VỤ CỦA CÁC BÊN TRONG HỢP ĐỒNG NQTM

3.1. Thực tiễn hoạt động NQTM ở Việt Nam:

3.1.1. Hoạt động NQTM ở Việt Nam

NQTM mặc dù trên thế giới đã có một lịch sử hình thành và phát triển lâu đời, đã du nhập vào Việt Nam vài chục năm nhưng vẫn còn khá mới mẻ tại Việt Nam. NQTM, sau khi mở cửa nền kinh tế thị trường, đã xuất hiện trở lại và bắt đầu đánh dấu những bước phát triển vượt bậc kể từ những năm 1990, khi mà đồng loạt xuất hiện hệ thống các quán cà phê Trung Nguyên trên khắp mọi miền đất nước. Mặc dù, cách làm của Trung Nguyên lúc đó không hoàn toàn là NQTM, nhưng cũng phần nào thể hiện được những đặc trưng cơ bản của phương thức NQTM.

NQTM mới quay trở lại và phát triển ở Việt Nam khoảng thập niên 90, mặc dù tính đến cuối năm 2011, đã có khoảng gần 100 hệ thống NQTM của cả các doanh nghiệp trong nước và cả các thương hiệu nổi tiếng nước ngoài Hiệp hội Nhượng quyền thương mại Malayssia (MFA) đánh giá, thị trường nhượng quyền thương mại ở Việt Nam đang tăng nhanh chóng với mức doanh thu trung bình tăng 50%/năm và xu hướng này dự kiến sẽ tiếp tục cho đến năm 2012.

Như vậy, NQTM ở Việt Nam mặc dù còn mới mẻ nhưng ngày càng đang phát triển mạnh mẽ và hứa hẹn nhiều cơ hội cũng như thách thức mới.

3.1.2. Xu hướng phát triển của NQTM ở Việt Nam:

Mặc dù tình hình kinh tế thế giới và Việt Nam mấy năm gần đây gặp khó khăn, khủng hoảng và dự báo kinh tế vài năm tới cũng chưa có dấu hiệu khả quan hơn, nhưng thị trường NQTM tại Việt Nam, đặc biệt là các thương hiệu quốc tế tiếp tục nhộn nhịp và phát triển. Giới chuyên gia cho biết kích cỡ

của thị trường Việt Nam đang ngày càng lớn, và những tên tuổi lớn trên thế giới đang tìm cách đến Việt Nam, càng khiến cho thị trường mở ra. Hơn nữa, nhu cầu của người tiêu dùng cũng đang thay đổi, các sản phẩm/dịch vụ mang các thương hiệu nổi tiếng thế giới đang ngày càng được ưa chuộng tại Việt Nam.

Các hệ thống nhượng quyền sẽ có xu hướng gia tăng sức mạnh cho các thương hiệu Việt Nam nhằm quảng bá, tạo nội lực cho thương hiệu đó.

Một xu thế nữa được các doanh nghiệp chú trọng là lựa chọn và chăm sóc đối tác nhận quyền.

Bên cạnh xu hướng củng cố hệ thống nhượng quyền, quảng bá thương hiệu, các doanh nghiệp còn có xu hướng nhượng quyền tại các thị trường nước ngoài.

Trong xu hướng nhượng quyền ra nước ngoài của các doanh nghiệp Việt Nam, các mặt hàng truyền thống của Việt Nam như hàng thủ công, mỹ nghệ, may mặc, thực phẩm là những sản phẩm tiềm năng được các doanh nghiệp đầu tư nhượng quyền.

Một xu hướng nữa mà các doanh nghiệp nhượng quyền cũng đang hướng đến đó là xu hướng “thích nghi”.

Một mối quan hệ bền vững sẽ tạo điều kiện cho việc phát triển hệ thống nhượng quyền. Chính vì vậy, để duy trì và củng cố việc kinh doanh trong lĩnh vực nhượng quyền, các doanh nghiệp sẽ hướng đến xây dựng mối quan hệ gắn bó lâu dài, thiên về chiều sâu với việc trợ giúp lẫn nhau và kiểm tra giám sát hệ thống nhượng quyền cũng như việc đào tạo và huấn luyện kỹ năng một cách thường xuyên hơn.

Như vậy, với một thị trường tiềm năng, nhiều cơ hội nhưng cũng nhiều khó khăn thách thức như ở Việt Nam hiện nay, việc nhượng quyền của các doanh nghiệp thường hướng đến xu hướng đi sâu vào chất lượng, nâng cao

nội lực của chính thương hiệu nhượng quyền, tạo một sức mạnh bền vững của thương hiệu và của tài sản vô hình của chính doanh nghiệp kinh doanh nhượng quyền.

3.2. Phương hướng hoàn thiện pháp luật Việt Nam về quyền và nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng NQTM:

NQTM vẫn còn khá mới mẻ đối với Việt Nam, do đó rất cần sự hỗ trợ, khuyến khích của Nhà nước trong việc phát triển loại hình kinh doanh đặc thù này. Đặc biệt, đối với những quy định pháp luật hiện thời, Nhà nước cần phải xem xét, làm rõ, điều chỉnh, sửa đổi phù hợp, đồng thời 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 NQTM.

3.2.1. Một số quan điểm về hoàn thiện quy định pháp luật về NQTM và Bản giới thiệu về NQTM

Cần phải sửa đổi khái niệm quyền thương mại theo hướng quan niệm đây là quyền tiến hành kinh doanh trên cơ sở khai thác thương mại một tổng thể các đối tượng của quyền sở hữu công nghiệp được bên nhượng quyền cấp cho bên nhận quyền thay vì cho rằng quyền thương mại là quyền kinh doanh tổng thể các đối tượng của quyền sở hữu công nghiệp.

Liên quan đến bản giới thiệu về NQTM, như đã nêu trên, đây là một văn bản rất quan trọng mà bên nhượng quyền phải chuyển cho bên nhận quyền xem xét trước khi ký hợp đồng. Ở một số quốc gia như Hoa Kỳ, việc xây dựng và cung cấp tài liệu UFOC là bắt buộc theo luật định, tài liệu này luôn đảm bảo 02 chức năng cơ bản: cung cấp chính xác thông tin liên quan đến nội dung NQTM, quảng bá cho Bên nhượng quyền. Tuy nhiên, ở Việt Nam, Bản Giới thiệu mẫu về NQTM được soạn thảo và ban hành kèm theo Thông tư 09 mặc dù có nội dung khá chi tiết gồm 02 phần và 13 mục nhưng xét về tổng thể, các nội dung hơi cứng nhắc, các thông tin yêu cầu cung cấp

có vẻ như chủ yếu để phục vụ cho hoạt động thống kê, quản lý nhà nước, mà không tính đến yếu tố thể hiện sự quảng bá của Bên dự kiến nhượng quyền.

3.2.2. Một số khuyến nghị hoàn thiện quy định pháp lý về quyền và nghĩa vụ của các bên trong NQTM

Theo chuyên gia Frederic của Công ty Luật Baker & McKenzie tại Việt Nam thì Việt Nam rất cần có luật quy định rõ ràng trách nhiệm và nghĩa vụ cụ thể của cả bên nhượng quyền và bên nhận quyền trong hợp đồng NQTM.

Mặc dù Luật thương mại, Nghị định 35 cũng có một số quy định về quyền và nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng NQTM nhưng những quy định này còn tồn tại một số bất cập như: chưa đầy đủ và toàn diện, chưa cụ thể hóa, chưa thực sự hợp lý, minh bạch thống nhất và khả thi. Do đó, pháp luật cần phải hoàn thiện hơn nữa trong các quy định:

Về quyền “kiểm soát” của bên nhượng quyền: Cần chỉ rõ các lĩnh vực bên nhượng quyền được quyền kiểm soát.

Quy định một cách chặt chẽ hơn về giới hạn quyền kiểm soát của bên nhượng quyền.

Về nghĩa vụ “trợ giúp kỹ thuật” của bên nhượng quyền, cần:

- (i) quy định rõ loại trợ giúp kỹ thuật của bên nhượng quyền phải hỗ trợ cho bên nhận quyền;
- (ii) bổ sung quy định về việc cấm lợi dụng hỗ trợ kỹ thuật để can thiệp quá mức vào hoạt động tự do kinh doanh của bên nhượng quyền

Về “quyền chuyển giao quyền thương mại”: quy định cho bên nhượng quyền trực tiếp nghĩa vụ xác nhận đã nhận được yêu cầu bằng văn bản về việc chuyển giao quyền thương mại của bên nhận quyền trong một thời hạn trước khi trả lời bằng văn bản về việc có chấp thuận hay không việc chuyển giao.

Về nghĩa vụ “cung cấp thông tin”: quy định cung cấp Bản giới thiệu NQTM là nghĩa vụ bắt buộc của bên nhượng quyền trong mọi trường hợp. Nên bổ sung vào Đ9 Nghị Định 35 trách nhiệm cung cấp thông tin của bên nhận quyền là trong cả quá trình kinh doanh chứ không chỉ ở giai đoạn trước khi kí kết hợp đồng. Tuy nhiên bên nhận quyền cần lưu ý đến quy định “cung cấp các thông tin hợp lý” để xác định các thông tin phải cung cấp là thông tin nào, tránh sự lạm dụng quyền của bên nhượng quyền ảnh hưởng đến quyền tự do trong kinh doanh và của mình và ảnh hưởng đến bí mật kinh doanh của bên nhượng quyền.

Cần có quy định quyền và nghĩa vụ riêng đối với các bên trong hợp đồng nhượng quyền phát triển khu vực và hợp đồng NQTM thứ cấp.

Cần phải quy định một *mức độ vi phạm đối với nghĩa vụ của bên nhượng quyền* quy định tại Điều 287 để căn cứ đơn phương chấm dứt hợp đồng của bên nhận quyền được quy định tại Điều 16 khoản 2 NB 35/2006/NĐ-CP được hợp lý và công bằng hơn.

Về quyền chấm dứt hợp đồng: quy định rõ mức độ vi phạm nghĩa vụ của bên nhượng quyền mà căn cứ vào đó bên nhận quyền mới có quyền đơn phương chấm dứt hợp đồng để tránh tình trạng lạm quyền của bên nhận quyền.

KẾT LUẬN

Luận văn với kết cấu gồm 3 chương chính đã phân nào thể hiện được những nét cơ bản về NQTM và sự khác biệt của NQTM với các hình thức kinh doanh khác, từ đó cho thấy một số những vấn đề cơ bản khác biệt trong hợp đồng NQTM và mối quan hệ biện chứng giữa các chủ thể trong hợp đồng NQTM. Đồng thời, qua tìm hiểu những quy định của Hoa Kỳ và của Việt Nam về những tài liệu pháp lý nói chung và về quyền và nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng NQTM nói riêng, ta có thể thấy được những điểm tương đồng và những nét khác biệt cơ bản giữa các quy định pháp luật về NQTM của hai hệ thống pháp luật của hai nước.

Luận văn đã đưa ra một số quan điểm, khuyến nghị góp phần hoàn thiện hơn các quy định về NQTM nói chung và về quyền và nghĩa vụ của các bên trong Hợp đồng NQTM nói riêng góp phần nâng cao tính công bằng, minh bạch, thống nhất, hợp lý và hiệu quả của các quy định pháp luật. Từ đó, các doanh nghiệp có thể áp dụng vào những trường hợp cụ thể trong quá trình tham gia hoạt động NQTM.

Ngay cả khi chưa thể ban hành Nghị định này thì những quy định về NQTM nói chung và những quy định về quyền và nghĩa vụ của các bên tham gia NQTM cũng cần sớm được sửa đổi và hoàn thiện, tạo điều kiện thúc đẩy sự phát triển bùng nổ của NQTM tại Việt Nam trong tương lai không xa.