

CÁC KHÍA CẠNH PHÁP LÝ LIÊN QUAN ĐẾN
NHƯỢNG QUYỀN THƯƠNG MẠI TẠI VIỆT NAM
(Thời Báo Kinh Tế Việt Nam, Tháng 6 năm 2006)

Diệp Hoài Nam
Minh Dương

Với thu nhập tăng lên của người tiêu dùng, tốc độ tăng trưởng mạnh mẽ của GDP và các công cụ pháp lý mới về nhượng quyền thương mại xuất hiện gần đây, các thương nhân nước ngoài ngày càng có nhiều điều kiện thuận lợi để mở rộng hoạt động nhượng quyền thương mại tại Việt Nam. Ngày càng nhiều những doanh nghiệp nhận quyền thương mại và tương tự xuất hiện trên những con đường sầm uất của Hà Nội và Thành phố Hồ Chí Minh như Phở 24, KFC và Lotteria, Bánh Kính Đồi, Quán A Lô Trà và Cà Phê Trung Nguyên.

Trước đây, Việt Nam có rất ít các quy phạm pháp luật điều chỉnh về hoạt động nhượng quyền thương mại. Điều này không có gì đáng ngạc nhiên bởi vì khái niệm nhượng quyền thương mại còn khá mới lạ đối với Việt Nam, trên thực tế khái niệm này chỉ chính thức được pháp luật công nhận gần đây trong Luật Thương Mại được ban hành ngày 14 tháng 6 năm 2005. Cụ thể hơn, 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 có hiệu lực vào ngày 26 tháng 4 năm 2006.

Thuật ngữ nhượng quyền thương mại theo Mục 8 của Luật Thương Mại được hiểu là “bán quyền thương mại”, tuy nhiên, Luật Thương Mại lại mô tả khái niệm nhượng quyền thương mại tương tự như khái niệm của Tây Phương, là hoạt động thương mại theo đó bên nhận quyền tiến hành hoạt động kinh doanh theo cách thức tổ chức kinh doanh do bên nhượng quyền quy định. Cách thức tổ chức kinh doanh này bao gồm cả các nhãn hiệu hàng hóa, bí quyết sản xuất và kinh doanh hay các khái niệm tiếp thị khác.

Nghị Định mới về nhượng quyền thương mại còn đưa vào hệ thống thuật ngữ pháp lý của Việt Nam một khái niệm mới đó là mối quan hệ về nhượng quyền thương mại chung. Trong mối quan hệ này, bên nhượng quyền trao cho bên nhận quyền thương mại chung (hay bên nhượng quyền thứ cấp) quyền cấp lại quyền thương mại về cách thức tổ chức kinh doanh cho các bên nhận quyền khác và thông thường đây là độc quyền quản lý hệ thống kinh doanh trong một khu vực địa lý xác định.

Nghị Định đã phần nào chịu ảnh hưởng từ Bộ Luật Nhượng Quyền Thương Mại của Úc điều chỉnh các hoạt động nhượng quyền thương mại tại Úc. Đây là Bộ Luật thiên về bảo vệ bên nhận quyền và khuyến khích này cũng được phản ánh trong Nghị Định mới của Việt Nam, mặc dù vậy Nghị Định đã được Chính phủ quy định chi tiết hơn và phần nào hơi khác khe đối với bên nhượng quyền. Ví dụ, một trong những ảnh hưởng trực tiếp của Nghị Định đó là các hoạt động nhượng quyền thương mại mới và đang tồn tại phải được đăng ký với Bộ Thương Mại, nếu không đăng ký sẽ bị phạt.

Ngoài ra, các bên nhượng quyền nước ngoài phải hoạt động kinh doanh hệ thống nhượng quyền ít nhất một năm ở bất kỳ quốc gia nào trước khi thực hiện việc nhượng quyền thương mại tại Việt Nam. Và bên nhận quyền thương mại thứ cấp chỉ có thể cấp lại quyền thương mại một khi đã hoạt động kinh doanh hệ thống được nhượng quyền tại Việt Nam ít nhất một năm. Quy định này tương tự như quy định về nhượng quyền thương mại của Trung Quốc, nhưng quy định của Trung Quốc nghiêm ngặt hơn ở chỗ bên nhượng quyền nước ngoài phải kinh doanh tối thiểu hai

hệ thống nhượng quyền tại Trung Quốc từ một năm trở lên và không bị lỗ trước khi thực hiện nhượng quyền.

Các biện pháp trên chứng tỏ rằng luật pháp Việt Nam hướng đến bảo vệ doanh nghiệp trong nước thông qua việc bảo đảm rằng ít nhất doanh nghiệp trong nước cũng mua được một hệ thống kinh doanh đã qua trải nghiệm trên thị trường và có thể đánh giá khả năng sinh lợi và hoạt động của hệ thống kinh doanh đó.

Do đây là một phương thức đầu tư mới đối với Việt Nam, nên nếu thiếu đi sự cân nhắc kỹ lưỡng, các doanh nghiệp trong nước có thể mua nhầm một hệ thống kinh doanh kém hiệu quả nhưng được mời chào với những điều khoản vô cùng ưu đãi.

Vì thế, Nghị Định còn đặt ra yêu cầu bổ sung đối với bên nhượng quyền trong việc cung cấp một số thông tin nhất định về hệ thống kinh doanh nhượng quyền của mình. Sự cần thiết phải tiết lộ thông tin tạo nên sự chặt chẽ trong Bộ Luật Nhượng Quyền Thương Mại Úc với mục tiêu bảo vệ bên nhận quyền tránh khỏi những hành xử sai và không hợp lý cũng như nhằm giảm thiểu tranh chấp giữa các bên trong quan hệ nhượng quyền thương mại.

Theo Nghị Định, bên nhượng quyền phải cung cấp các tài liệu quy định cho bên nhận quyền ít nhất 15 ngày trước khi ký kết hợp đồng nhượng quyền thương mại. Nội dung cụ thể của các tài liệu đang được Bộ Thương Mại xem xét ban hành trong một Thông tư và dự kiến sẽ có hai cơ chế tiết lộ thông tin là các thông tin buộc phải tiết lộ và các thông tin tiết lộ tự nguyện. Các thông tin mà bên nhượng quyền có thể phải tiết lộ bao gồm:

- Các khoản phí ban đầu, các khoản phải trả cho đầu tư và các khoản phải trả đối với các nghĩa vụ tài chính khác mà bên nhận quyền phải trả;
- Bất kỳ yêu cầu nào buộc bên nhận quyền phải mua trang thiết bị hay nguyên vật liệu của bên nhượng quyền;
- Các nghĩa vụ của bên nhượng quyền bao gồm đào tạo và lựa chọn địa điểm;
- Quyền của bên nhận quyền được sử dụng nhãn hiệu hàng hóa và các quyền sở hữu trí tuệ khác.

Theo đó, các thông tin quan trọng khác liên quan đến nhượng quyền như tình trạng tài chính và phạm vi hoạt động của mạng lưới hệ thống kinh doanh nhượng quyền chỉ có thể được tiết lộ một cách tự nguyện. Các thông tin đó là bắt buộc tiết lộ theo Bộ Luật Nhượng Quyền Thương Mại Úc cũng như các biện pháp bảo vệ quan trọng khác đối với bên nhận quyền bao gồm nghĩa vụ của bên nhượng quyền cung cấp thông tin tài chính hàng năm về tình hình sử dụng quỹ dành cho quảng cáo và các quỹ hợp tác khác. Bộ Luật thậm chí yêu cầu việc bên nhận quyền phải tham vấn một nhà tư vấn pháp lý độc lập, tư vấn kinh doanh hoặc kế toán về hợp đồng nhượng quyền trước khi ký kết. Bên nhận quyền còn được hưởng một khoảng thời gian bảy ngày để cân nhắc chấp nhận hay không hợp đồng nhượng quyền trước khi hợp đồng có hiệu lực.

Điểm tương tự nữa của Bộ Luật và Nghị Định đó là đều cho phép bên nhượng quyền đơn phương chấm dứt hợp đồng nhượng quyền thương mại trên cơ sở những điều kiện gần như giống nhau chẳng hạn như khi bên nhận quyền phá sản, không có giấy phép kinh doanh hoặc phạm tội nghiêm trọng làm ảnh hưởng đến danh tiếng của hệ thống kinh doanh nhượng quyền. Cả hai văn bản pháp luật trên đều cho phép bên nhận quyền chuyển nhượng lại hệ thống kinh doanh và quy định các trường hợp mà bên nhượng quyền có thể từ chối việc nhượng lại đó.

Các lưu ý chung về nhượng quyền thương mại ở Việt Nam

Tại Việt Nam, việc duy trì và phát triển các quan hệ mang tính chuyên nghiệp và hữu hảo trong kinh doanh thường được xem trọng hơn so với quan hệ pháp lý. Do đó, trước khi đàm phán hợp đồng nhượng quyền thương mại, yếu tố cần thiết là bên nhượng quyền lựa chọn được bên nhận nhượng quyền phù hợp. Bên nhận quyền được chọn cần có đủ khả năng về vốn đầu tư, có uy tín và am hiểu thị trường nội địa, thực tâm kinh doanh hệ thống nhượng quyền và có thể bảo vệ các quyền sở hữu trí tuệ của hệ thống kinh doanh. Tiêu chí sau cùng là rất quan trọng bởi vì rủi ro chủ yếu của một doanh nghiệp khi tham gia vào thị trường Việt Nam là chế độ bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ yếu. Hơn thế nữa, với bên nhận quyền đáng tin cậy, rủi ro bị tiết lộ bí mật kinh doanh liên quan đến hệ thống kinh doanh nhượng quyền sẽ được hạn chế.

Một điều quan trọng nữa là các bên nên đưa vào hợp đồng nhượng quyền thương mại các quy định về nhượng quyền của Nghị Định và của thông tư sắp ban hành, cụ thể là các yêu cầu về tiết lộ thông tin. Các bên cũng nên xác định một cách rõ ràng các quyền liên quan đến phạm vi kinh doanh của bên nhận quyền và các yêu cầu về địa điểm hoạt động của hệ thống kinh doanh nhượng quyền. Các bên nên xem xét đến quá trình giải quyết các tranh chấp phát sinh trong tương lai, và hãy luôn biết rằng cơ chế thi hành án thông qua hệ thống tòa án ở Việt Nam đôi khi rất kém. Các bên nên quy định trong hợp đồng nhượng quyền thương mại về nghĩa vụ giải quyết tranh chấp phát sinh trước hết phải thông qua thương lượng, hòa giải, sau đó mới xem xét đến phương thức tốn kém hơn là trọng tài.

Các bên nên sáng suốt tham vấn ý kiến của các nhà tư vấn pháp lý và tư vấn kinh doanh về hoạt động nhượng quyền thương mại tại Việt Nam. Việc sử dụng các nhà tư vấn về thị trường cũng là một chọn lựa khôn ngoan bởi các hệ thống kinh doanh nhượng quyền thường thất bại do các hàng hóa và dịch vụ được cung cấp một cách không thích hợp vào thị trường tiêu dùng nội địa. Các nhà tư vấn này cũng có thể hỗ trợ các nhà nhượng quyền nước ngoài tìm được một đối tác phù hợp để mở rộng hoạt động nhượng quyền thương mại của họ tại Việt Nam.