

PHÁP LUẬT VỀ NHƯỢNG QUYỀN THƯƠNG MẠI CỦA HOA KỲ VÀ BÀI HỌC KINH NGHIỆM CHO VIỆT NAM

● LÊ ĐÌNH QUYẾT

TÓM TẮT:

Bài viết phân tích khung pháp luật Hoa Kỳ về hoạt động nhượng quyền thương mại dưới góc độ quy định của cả pháp luật Liên bang và tiểu bang. Trên cơ sở những kinh nghiệm tiếp thu được từ pháp luật của Hoa Kỳ về nhượng quyền thương mại, bài viết đề xuất một số khuyến nghị, góp phần giúp hoàn thiện pháp luật Việt Nam về hoạt động nhượng quyền thương mại.

Từ khóa: nhượng quyền thương mại, Hoa Kỳ, bản giới thiệu nhượng quyền thương mại (FDD), Quy tắc nhượng quyền (FTC).

1. Pháp luật Liên bang về nhượng quyền thương mại

Pháp luật về nhượng quyền thương mại Hoa Kỳ bao gồm: một là, các quy định yêu cầu công khai thông tin ở cấp Liên bang, các quy định về đăng ký, thông báo và yêu cầu công khai thông tin bổ sung ở cấp tiểu bang đối với bên nhượng quyền và bên nhận quyền; hai là, các luật liên quan được một số tiểu bang thông qua nhằm điều chỉnh mối quan hệ đang diễn ra giữa bên nhượng quyền và bên nhận quyền. Để có thể đưa ra lời mời nhượng quyền tới bên nhận quyền tiềm năng, bên nhượng quyền thường phải tuân thủ pháp luật của cả Liên bang và tiểu bang, cũng như các quy định khác của pháp luật chuyên ngành.^[1]

Ủy ban Thương mại Liên bang quy định việc nhượng quyền ở cấp liên bang theo Quy tắc nhượng quyền FTC được ban hành vào năm 1979 và được sửa đổi vào năm 2007 (bản sửa đổi có hiệu lực vào ngày 01/07/2008). Quy tắc nhượng quyền FTC điều chỉnh các dịch vụ nhượng quyền thương mại ở mỗi

tiểu bang, Đặc khu Columbia và tất cả các vùng lãnh thổ của Hoa Kỳ. Theo Quy tắc nhượng quyền FTC, một thỏa thuận kinh doanh hoặc cấp phép sẽ được quy định là nhượng quyền thương mại nếu đáp ứng đủ 3 yếu tố: (1) Nhãn hiệu: bên nhượng quyền cấp cho bên nhận quyền quyền sử dụng nhãn hiệu của bên nhượng quyền; (2) Quyền kiểm soát: bên nhượng quyền sử dụng hoặc có thẩm quyền kiểm soát hoặc hỗ trợ ở mức độ đáng kể đối với phương thức hoạt động của bên nhận quyền; và (3) Phí nhượng quyền: bên nhận quyền trả cho bên nhượng quyền một khoản phí ít nhất là 615 USD hoặc hơn. Ngay cả khi các bên trong hợp đồng gọi đó là thỏa thuận cấp phép, thỏa thuận phân phối hoặc tuyên bố rõ ràng rằng đó không phải là thỏa thuận nhượng quyền thương mại, nếu 3 yếu tố này tồn tại thì pháp luật nhượng quyền của Hoa Kỳ vẫn sẽ được áp dụng.

(a) Đăng ký nhượng quyền

Quy tắc nhượng quyền FTC không yêu cầu các bên nhượng quyền phải đăng ký Bản giới thiệu

nhượng quyền thương mại (FDD) với cơ quan hành chính liên bang hoặc cơ quan chính phủ. Quy tắc chỉ áp dụng yêu cầu bên nhượng quyền giới thiệu trước khi nhượng quyền. Tuy cơ chế đăng ký nhượng quyền ở Hoa Kỳ áp dụng tương đối sớm theo quy định của pháp luật bang California, nhưng không nhiều bang ủng hộ cơ chế này. Hiện tại ở Hoa Kỳ có 14 bang đưa ra quy định: (i) đăng ký bằng giới thiệu nhượng quyền; hoặc đệ trình một thông báo về ý định với cơ quan có thẩm quyền thích hợp trước khi nhượng quyền. Quy tắc nhượng quyền FTC tương đồng với pháp luật về nhượng quyền hiện nay tại Việt Nam, thủ tục đăng ký không được coi là nghĩa vụ bắt buộc của các nhà nhượng quyền. Nghị định số 08/2018/NĐ-CP của Chính phủ sửa đổi một số Nghị định liên quan đến điều kiện đầu tư kinh doanh thuộc phạm vi quản lý nhà nước của Bộ Công Thương lần lượt xóa bỏ nghĩa vụ đăng ký nhượng quyền thương mại đối với các nhà nhượng quyền trong nước và nước ngoài [2].

(b) Bản giới thiệu nhượng quyền

Quy tắc nhượng quyền FTC yêu cầu bên nhượng quyền phải công khai 23 đầu mục thông tin cho bên nhận quyền theo Quyết định cung cấp nhượng quyền đồng bộ (UFOC) tại buổi gặp mặt trực tiếp đầu tiên hoặc ít nhất 10 ngày trước khi hai bên ký kết hợp đồng nhượng quyền [3]. Trong đó, các mục thông tin bắt buộc bao gồm thông tin và quy trình của hoạt động nhượng quyền, lịch sử kiện tụng của bên nhượng quyền, tình hình tài chính của bên nhượng quyền và thông tin các bên đã và đang nhận quyền. Ngoài ra, Quy tắc nhượng quyền FTC nghiêm cấm một số hành vi thương mại không công bằng và lừa đảo. Hội đồng thương mại Hoa Kỳ yêu cầu FDD phải đệ trình trong vòng 14 ngày trước khi ký kết hợp đồng hay thanh toán bất cứ khoản tiền nào. Bên nhượng quyền phải cung cấp bản sao của hợp đồng ít nhất 7 ngày trước khi giao kết hợp đồng. Hơn nữa, bên nhượng quyền cũng được quy định phải đưa ra các công bố bổ sung để cập nhật thông tin công bố trong vòng 120 ngày sau khi kết thúc năm tài chính của mình và phải cập nhật hàng quý bất kỳ thay đổi quan trọng nào trong bản giới thiệu nhượng quyền.

Bản giới thiệu nhượng quyền phải bao gồm những thông tin sau [4]:

- Bối cảnh người tiền nhiệm, các chi nhánh của bên nhượng quyền; kinh nghiệm kinh doanh; lịch sử kiện tụng và phá sản (Mục 1 - 4).

- Phí phải trả cho bên nhượng quyền và ước tính đầu tư ban đầu (Mục 5 - 7).

- Hạn chế về nguồn sản phẩm, dịch vụ và lãnh thổ; nghĩa vụ của bên nhượng quyền; sự hỗ trợ đào tạo, quảng cáo của bên nhượng quyền; tình hình tài chính (Mục 9 - 12).

- Sở hữu trí tuệ: nhãn hiệu, bản quyền và bằng sáng chế (Mục 13 - 14).

- Nghĩa vụ của bên nhận quyền, hạn chế quyền trong buôn bán; điều khoản liên quan đến gia hạn, chấm dứt, chuyển giao và giải quyết tranh chấp; công khai số liệu (Mục 15 - 18).

- Báo cáo hiệu suất tài chính (Mục 19).

- Thông tin bên nhận nhượng quyền (Mục 20).

- Báo cáo tài chính (Mục 21).

- Hợp đồng (Mục 22).

- Biên lai (Mục 23).

Trong số những mục được công bố, gây tranh cãi đáng chú ý nhất là Mục 19 - Báo cáo hiệu suất tài chính [5]. Báo cáo hiệu suất tài chính thường được bên nhượng quyền làm để lập doanh số bán hàng hoặc đề án doanh thu đối với hoạt động nhượng quyền thương mại. Bên nhượng quyền không bắt buộc phải trình bày đầu mục này trong Bản giới thiệu nhượng quyền. Một khi lựa chọn không trình bày, bên nhượng quyền sẽ bị nghiêm cấm công bố đầu mục này ở bất kỳ dạng thức nào khác, có thể là đàm phán, tài liệu tiếp thị hoặc thậm chí là các cuộc thảo luận bán hàng [6]. Nếu không có báo cáo nào được công bố tại Mục 19 của Bản giới thiệu nhượng quyền, bên nhượng quyền sẽ thậm chí bị cấm thảo luận về doanh số bán hàng hoặc doanh thu thực tế. Mặt khác, bên nhượng quyền bắt buộc phải đưa ra yêu cầu hiệu suất tài chính trên “cơ sở hợp lý” và phải xác thực các yêu cầu trên bằng văn bản chứng minh nếu lựa chọn trình bày Báo cáo hiệu suất tài chính. Quy định tại Mục 19 khá phức tạp, tuy nhiên, việc quy định này nhằm đảm bảo bên nhượng quyền không chuyển tiếp bất kỳ thông tin gây hiểu lầm nào, bao gồm các thông tin xuyên tạc, nói quá hoặc những lời hứa giả nhằm cố gắng mô tả những triển vọng không có thật của nhượng quyền thương mại đối với các bên nhận quyền.

Mọi bên nhượng quyền tại Hoa Kỳ đều phải tuân thủ Quy tắc nhượng quyền FTC và đưa ra các bản giới thiệu nhượng quyền cho bên nhận quyền tiềm năng trước khi hoàn thành phi vụ nhượng quyền. Việc không tuân thủ công khai thông tin theo Quy tắc nhượng quyền FTC sửa đổi có thể dẫn tới khoản tiền phạt dân sự 16.000 USD cho mỗi vi phạm.

(c) Nghĩa vụ báo cáo

Quy tắc nhượng quyền FTC quy định về nghĩa vụ đối với bên nhượng quyền phải cập nhật tất cả thông tin trong bảng giới thiệu nhượng quyền phải vào thời điểm kết thúc năm tài chính gần đây nhất của bên nhượng quyền. Sau khi kết thúc năm tài chính, trong vòng 120 ngày, bên nhượng quyền phải chuẩn bị bảng giới thiệu nhượng quyền sửa đổi, sau đó bên nhượng quyền chỉ có thể phân phối tài liệu đã sửa đổi. Bên nhượng quyền phải, trong một thời gian hợp lý sau khi kết thúc mỗi quý của năm tài chính, chuẩn bị các bản sửa đổi đính kèm với bảng giới thiệu nhượng quyền để phản ánh bất kỳ thay đổi quan trọng nào đối với các thông tin được bao gồm hoặc bắt buộc phải đưa vào bảng giới thiệu nhượng quyền. Khi cung cấp bảng giới thiệu nhượng quyền, bên nhượng quyền phải thông báo cho người nhận quyền tiềm năng về bất kỳ thay đổi quan trọng nào mà mình đã biết hoặc lẽ ra phải biết xảy ra trong thông tin có trong bất kỳ bản trình bày hoạt động tài chính nào [7]. Việc cập nhật bảng giới thiệu nhượng quyền giúp cho bên nhận quyền tiềm năng hoặc bên nhận quyền nắm rõ được hoạt động kinh doanh của bên nhượng quyền để ra quyết định chính xác, hợp lý.

2. Pháp luật tiểu bang về nhượng quyền thương mại

Trong khi pháp luật Liên bang của Hoa Kỳ (Quy tắc nhượng quyền FTC sửa đổi) đề ra các yêu cầu về nghĩa vụ của bên nhượng quyền về việc cung cấp Bảng giới thiệu nhượng quyền cho các bên nhận quyền, pháp luật Liên bang lại không điều chỉnh mối quan hệ giữa bên nhượng quyền và bên nhận quyền sau khi giao kết hợp đồng nhượng quyền. Một số tiểu bang đã thông qua luật nhượng quyền thương mại dựa trên các quy tắc nhượng quyền của Liên bang. Các luật nhượng quyền của tiểu bang có thể điều chỉnh việc chào bán và nhượng quyền, áp đặt các yêu

cầu FDD bổ sung, cấm các điều khoản thỏa thuận nhượng quyền nhất định, áp đặt nghĩa vụ đăng ký của tiểu bang hoặc điều chỉnh mối quan hệ nhượng quyền đang diễn ra [8].

(a) Yêu cầu đăng ký nhượng quyền

Các tiểu bang yêu cầu đăng ký thường quy định một quá trình xem xét và phê duyệt trước đơn đề nghị đăng ký nhượng quyền, đồng thời yêu cầu mẫu đơn đăng ký theo định dạng Bản giới thiệu nhượng quyền của Quy tắc nhượng quyền FTC. Một số tiểu bang đã quy định tiết lộ thêm thông tin, ngoài những đầu mục được quy định tại Quy tắc nhượng quyền FTC sửa đổi. Các giám định viên của các cơ quan nhà nước có thẩm quyền sẽ tiến hành đánh giá sự tin cậy của lá đơn đăng ký nhượng quyền và tư vấn cho bên nhượng quyền nếu cần sửa đổi đơn đăng ký. Các tiểu bang yêu cầu đăng ký để được đề nghị nhượng quyền bao gồm: California, Hawaii, Illinois, Indiana, Maryland, Michigan, Minnesota, New York, North Dakota, Rhode Island, South Dakota, Virginia và Washington và Wisconsin. Ở hầu hết các bang này, bên nhượng quyền bị cấm bán hoặc chào bán nhượng quyền thương mại cho đến khi đơn đăng ký được chấp thuận hoặc bên nhượng quyền đã được miễn trừ. Bên nhượng quyền cũng phải nộp lệ phí trước bạ tại thời điểm nộp đơn đăng ký nhượng quyền.

(b) Yêu cầu nộp Bảng giới thiệu nhượng quyền

Mặt khác, một số tiểu bang còn đưa ra quy định về một quy trình ít tốn thời gian và đơn giản hơn. Các tiểu bang này thường yêu cầu bên nhượng quyền hoàn thành và nộp mẫu đơn thông báo nhượng quyền của tiểu bang tương ứng, tuy nhiên, họ không yêu cầu nộp Bản giới thiệu nhượng quyền được chuẩn bị theo Quy tắc nhượng quyền FTC sửa đổi. Tiểu bang tuân theo cách tiếp cận này bao gồm Connecticut, Florida, Kentucky, Nebraska, Texas và Utah. Trong khi việc nộp đơn thường là nộp đơn một lần, một số tiểu bang như Florida và Utah yêu cầu nộp đơn hàng năm. Cho đến khi các mẫu đơn thông báo nhượng quyền được đệ trình đúng thủ tục, bên nhượng quyền ở các tiểu bang này bị cấm bán hoặc chào bán mọi hoạt động nhượng quyền thương mại.

Để xác định các quy định về tiết lộ thông tin mà bên nhượng quyền phải tuân thủ, bên nhượng

quyền cần phải tìm hiểu luật của các tiểu bang có thẩm quyền đối với việc đề nghị nhượng quyền thương mại. Liệu hoạt động đề nghị nhượng quyền thương mại có kích hoạt các quy định nhượng quyền của một tiểu bang cụ thể hay không phụ thuộc vào một số yếu tố như sau:

- (1) Đề nghị bán có nguồn gốc từ tiểu bang;
- (2) Đề nghị bán được chuyển đến chính quyền tiểu bang;
- (3) Việc chấp nhận đề nghị được thực hiện tại tiểu bang;
- (4) Bên nhượng quyền cư trú trong tiểu bang;
- (5) Bên nhận quyền cư trú tại tiểu bang;
- (6) Nhượng quyền thương mại được đề xuất sẽ được đặt hoặc hoạt động tại tiểu bang, hoặc lãnh thổ bán hàng được cấp cho bên nhận quyền sẽ thuộc về tiểu bang.

(c) Yêu cầu về hành xử thiện chí và công bằng

Nhiều bang tại Hoa Kỳ, nhưng không phải tất cả, đã tự động áp dụng các quy tắc trong thông luật về yêu cầu hành xử thiện chí và công bằng trong mọi hợp đồng, bao gồm cả hợp đồng nhượng quyền. Ngay cả khi bên nhượng quyền có thể ở vào vị thế mạnh hơn và lập luận dựa trên điều khoản quy định rõ ràng về quyền hành xử tùy ý tuyệt đối mà hành động đó gây tác động xấu tới bên nhận quyền, bên nhận quyền vẫn có thể viện tới yêu cầu hành xử thiện chí và công bằng để tự bảo vệ mình. Trong phán quyết Michael D. Bryman, et al. V. El Pollo Coco, Inc., ban hội thẩm đã ra phán quyết phạt 8,8 triệu USD đối với bên nhượng quyền vì không hành xử thiện chí khi bên nhượng quyền đã mở một số cửa hàng cạnh tranh gần vị trí của bên nhận quyền, mặc dù các điều khoản trong hợp đồng cho bên nhượng quyền quyền đó. Tòa án nhận định rằng điều khoản trong hợp đồng vô lý và vô hiệu, đồng thời bên nhượng quyền còn vi phạm Luật Cạnh tranh không công bằng [9]. Bài học rút ra ở đây đó là các điều khoản trong hợp đồng không phải là chướng ngại tuyệt đối để bảo vệ quyền của bên nhượng quyền nếu các quyền lợi này đi ngược lại với nguyên tắc thiện chí và hành xử công bằng. Án lệ El Pollo Loco cũng là một trường hợp ngoại lệ cho nguyên tắc tự do hợp đồng.

(d) Gia hạn hợp đồng nhượng quyền

Thông thường, các bang sẽ ghi nhận quyền tự

do của các bên trong việc giao kết hợp đồng nhượng quyền cũng như đề ra những điều khoản nội dung trong hợp đồng này. Việc gia hạn hợp đồng nhượng quyền cũng dựa trên sự thỏa thuận từ hai phía. Tuy nhiên, năng lực thỏa thuận của bên nhượng quyền thường chiếm ưu thế hơn, do vậy quyền tự do trong hợp đồng không được xem như tuyệt đối. Một số bang ban hành luật về mối quan hệ nhượng quyền đã hạn chế khả năng của bên nhượng quyền trong việc từ chối gia hạn hợp đồng nhượng quyền. Các cơ sở để từ chối nhượng quyền thường khác biệt giữa các bang, nhưng thường rơi vào các trường hợp sau: (i) “nguyên nhân hợp lý” hoặc “nguyên nhân chính đáng” (ví dụ California, Connecticut, Hawaii, Illinois, Indiana, Michigan, Minnesota, Nebraska, New Jersey, Rhode Island và Washington); (ii) dành cho bên nhận quyền khoảng thời gian ít nhất 90 ngày (ví dụ Delaware, Mississippi và Missouri) và, hoặc trong một số trường hợp 6 tháng (ví dụ tại Connecticut trong trường hợp việc không tiếp tục gia hạn dựa trên quyết định không tiếp tục cho bên nhận quyền thuê tài sản) trước khi thông báo ý định của bên nhượng quyền không tiếp tục gia hạn hợp đồng nhượng quyền; (iii) mua lại tài sản của bên nhận quyền (ví dụ như Arkansas, California, Connecticut, Hawaii, Maryland, Rhode Island, Washington và Wisconsin); và (iv) miễn trừ bất kỳ hạn chế cạnh tranh nào sau thời hạn nhượng quyền (ví dụ California).

Trong khi mục tiêu của pháp luật về mối quan hệ nhượng quyền nhằm bảo vệ bên nhận quyền trước việc chấm dứt hợp đồng hoặc không gia hạn hợp đồng một cách phân biệt đối xử, tác động trái chiều đó là có thể tạo nên một mối quan hệ nhượng quyền kéo dài mãi, đi ngược lại với ý định của bên nhượng quyền. Tuy nhiên, bên nhận quyền có thể lựa chọn không tiếp tục gia hạn.

(e) Các vấn đề trước và sau khi chấm dứt nhượng quyền trong pháp luật Hoa Kỳ [4]

Việc chấm dứt hợp đồng nhượng quyền thương mại có thể được thực hiện theo thỏa thuận chung hoặc do một bên đơn phương chấm dứt hợp đồng. Nếu theo trường hợp thứ hai, điều này có thể gây ra tranh chấp giữa bên nhượng quyền và bên nhận quyền.

Các hợp đồng nhượng quyền thương mại giữa các bên trong nhiều trường hợp không giải quyết được tất cả các vấn đề tranh chấp. Do đó, các bên trong nhượng quyền cần tìm hiểu kỹ lưỡng các quy định pháp luật tiểu bang có thể áp dụng khi xảy ra tranh chấp. Hiện tại, có 19 tiểu bang tại Hoa Kỳ đã ban hành quy định giải quyết việc chấm dứt nhượng quyền thương mại [4]. Để xác định luật tiểu bang nào được áp dụng, bên nhượng quyền phải xác định dựa trên các điều khoản lựa chọn luật điều chỉnh trong hợp đồng nhượng quyền. Trường hợp không có điều khoản xác định luật điều chỉnh, các bên sẽ xác định chủ thể có thẩm quyền giải quyết vụ việc dựa vào luật của các tiểu bang, nếu có, hoặc tuân theo luật của tiểu bang nơi đặt trụ sở nhượng quyền.

Trước khi chấm dứt quan hệ nhượng quyền thương mại, bên chấm dứt phải tuân thủ các thủ tục bắt buộc. Bên chấm dứt sẽ phải tuân thủ mọi thủ tục tại các điều khoản trong hợp đồng nhượng quyền và/hoặc các quy định pháp luật tiểu bang. Một số tiểu bang yêu cầu bên nhượng quyền phải có lý do chính đáng trước khi chấm dứt, gửi thông báo thanh toán nợ của hoạt động nhượng quyền, đề xuất biện pháp khắc phục hậu quả và gửi thông báo chấm dứt. Bên chấm dứt phải xem xét và tuân thủ các nghĩa vụ hiện hành để không phải chịu các hình phạt của hợp đồng.

Một trong những vấn đề phổ biến sau khi chấm dứt hợp đồng là các giao ước không cạnh tranh của bên nhận quyền, với bên nhượng quyền. Các giao ước không cạnh tranh bảo vệ lợi ích kinh doanh hợp pháp của bên nhượng quyền trong việc duy trì thiện chí và ngăn chặn cạnh tranh. Các giao ước này có vai trò đặc biệt quan trọng trong thời kỳ hậu chấm dứt và hầu như được các bên thỏa thuận trong hợp đồng nhượng quyền. Bằng cách quy định các điều khoản không cạnh tranh, bên nhượng quyền có thể bảo vệ nhãn hiệu, bí mật thương mại, thiện chí, thị phần; bảo vệ chính mình và các bên nhận quyền khác khỏi hành vi cạnh tranh không lành mạnh. Các Tòa án Hoa Kỳ thường cân nhắc tính chính đáng, hợp lý khi đánh giá các giao ước không cạnh tranh này. Tính hợp lý liên quan đến khoảng thời gian hoặc phạm vi của thỏa thuận hạn chế cạnh tranh được xác định trên cơ sở các trường hợp điển hình.

3. Bài học kinh nghiệm cho Việt Nam

Việc tự động áp dụng các quy tắc trong thông luật về yêu cầu hành xử thiện chí và công bằng trong hợp đồng nhượng quyền giúp bảo vệ tốt hơn cho bên nhận quyền. Bên nhượng quyền thường ở vào vị thế mạnh hơn trong giao kết hợp đồng nhượng quyền và khi vận hành hệ thống nhượng quyền. Do vậy, bên nhượng quyền có thể lập luận dựa trên điều khoản quy định rõ ràng về quyền hành xử tùy ý tuyệt đối mà hành động đó gây tác động xấu tới bên nhận quyền, bên nhận quyền vẫn có thể viện tới yêu cầu hành xử thiện chí và công bằng để tự bảo vệ mình. Phán quyết El Pollo Coco, Inc. thực sự hợp lý để bảo vệ bên yếu thế hơn trong quan hệ nhượng quyền; từ đó, có thể giúp giảm thiểu các thỏa thuận không công bằng, thiếu thiện chí.

Hiện nay, Việt Nam đã không yêu cầu các bên nhượng quyền phải làm thủ tục đăng ký nhượng quyền, nên bên nhượng quyền sẽ không cập nhật những báo cáo thay đổi trong Bảng giới thiệu nhượng quyền với cơ quan đăng ký. Vì vậy, Việt Nam có thể học tập Quy tắc nhượng quyền FTC về việc quy định nghĩa vụ cập nhật về những thay đổi trong Bảng giới thiệu nhượng quyền. Việc cập nhật bảng giới thiệu nhượng quyền giúp cho bên nhận quyền tiềm năng hoặc bên nhận quyền nắm rõ được hoạt động kinh doanh của bên nhượng quyền để ra quyết định chính xác, hợp lý.

Việc không gia hạn nhượng quyền phải trên cơ sở nguyên nhân hợp lý và chính đáng, bên nhượng quyền nên cho bên nhận quyền một khoảng thời gian để chuẩn bị trước khi chấm dứt hợp đồng nhượng quyền. Việt Nam có thể tham khảo các trường hợp không gia hạn hợp đồng nhượng quyền, bên nhượng quyền cần chỉ rõ “nguyên nhân hợp lý” hoặc “nguyên nhân chính đáng” (ví dụ California, Connecticut, Hawaii, Illinois, Indiana, Michigan, Minnesota, Nebraska, New Jersey, Rhode Island và Washington); và dành cho bên nhận quyền khoảng thời gian ít nhất 90 ngày (ví dụ Delaware, Mississippi và Missouri) và, hoặc trong một số trường hợp 6 tháng (ví dụ tại Connecticut trong trường hợp việc không tiếp tục gia hạn dựa trên quyết định không tiếp tục cho bên nhận quyền thuê tài sản) trước khi thông báo ý định của bên nhượng quyền không tiếp tục gia hạn hợp đồng nhượng quyền ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Chính phủ (2018). *Nghị định số 08/2018/NĐ-CP ban hành ngày 15/1/2018 sửa đổi một số Nghị định liên quan đến điều kiện đầu tư kinh doanh thuộc phạm vi quản lý nhà nước của Bộ Công Thương.*
2. Howard Yale Lederman (2013). *Franchising and the Franchise Law - An Introduction*
3. Honey V. Gandhi (2014). *Franchising in the United States*, Volume 20/Number 1.
4. *Disclosure Requirements and Prohibitions Concerning Franchising* (2007), 72Fed.Reg. 15444
5. *Franchise Registration and Disclosure Guidelines* 58 (2011).
6. FTC Franchise Rules.
7. Joel R. Buckberg, David J. Kaufman (2009). *Franchise Sales and disclosure laws.*
8. Michael D. Bryman, et al (2018). *V.El Pollo Coco, Inc.*, MC026045 (Cal. Super.Ct., L.A.Cty., Aug.1.

Ngày nhận bài: 20/4/2023

Ngày phản biện đánh giá và sửa chữa: 5/5/2023

Ngày chấp nhận đăng bài: 20/5/2023

Thông tin tác giả:

ThS. LÊ ĐÌNH QUYẾT

Khoa Pháp luật Thương mại quốc tế

Trường Đại học Luật Hà Nội

THE U.S. LEGAL FRAMEWORK ON FRANCHISE AND EXPERIENCE FOR VIETNAM

● Master. **LE DINH QUYET**

Faculty of International Trade Law, Hanoi Law University

ABSTRACT:

This paper analyzes the U.S. legal framework on franchise from the perspective of both the laws of the federal government of the U.S. and the state governments of the U.S. Based on the paper's findings, some recommendations are made to improve Vietnam's franchise regulations.

Keywords: franchise, the U.S, franchise demo (FDD), franchise rules (FTC).