

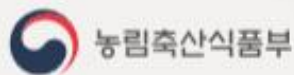
발간등록번호
11-1543000-002504-01



해외 주요국 프랜차이즈 법률정보 조사

베트남
Vietnam

2018.12



목 차

I . Prologue	5
1. 해외진출 단계별절차	6
가. 해외진출 기본절차	6
나. 진출 단계별 주요내용	9
다. 베트남 진출 시 법률, 제도에 관한 FAQ	12
2. 진출유형	17
가. 마스터 프랜차이즈(라이선싱)	18
나. 합자(합작) 투자	20
다. 직접 진출	21
라. 국제 가맹	22
II. 베트남 개요	25
1. 국가현황	25
가. 일반현황	25
나. 프랜차이즈 시장현황	28
2. 특수사항	31
가. 지리적 특수성	31
나. 소비트랜드	34

Ⅲ. 베트남 프랜차이즈 관련 법률과 제도	36
1. 진출 시 프랜차이즈 주요법률	36
가. 프랜차이즈 관련 법률 소개	36
나. 프랜차이즈 법률	41
2. 기업설립 및 인허가	54
가. 기업설립	54
나. 부동산 취득 관련 법률	58
다. 상표 및 특허 관련 법률	70
3. 계약체결	81
가. 계약체결 시 고려사항	81
나. 마스터 프랜차이즈 표준계약서	88
다. 국제가맹 계약	128
4. 현지운영	153
가. 인사 및 노무 관련 규정	153
나. 세금 등 관련 규정	166
5. 기타	175
가. 철수 및 청산	175
나. 프랜차이즈 분쟁	180
다. 식당 개업 절차	182

IV. 외식기업의 베트남 진출전략	185
1. 진출 시 고려점	185
가. 법률 및 제도적측면	185
나. 현지시장 및 문화적측면	186
2. 베트남 진출전략(진출유형)	188
가. 가장 유리한 진출방식 선정	188
나. 파트너 선정 시 주의사항	196
3. 베트남 진출단계별 전략	212
4. 베트남 프랜차이즈 성공사례	221
가. 롯데리아	221
나. JOLLIBEE	224
다. 돈치킨	226
라. BBQ 치킨	229

최근 해외시장을 개척하고자 하는 외식프랜차이즈기업은 매년 꾸준히 증가하고 있으며 (2015년 진출업체 수 138개, 2016년 진출업체 수 188개, 2017년 진출업체 수 193개 - 2017년 외식기업 해외진출 실태조사, aT한국농수산물유통공사), 해외 진출을 희망하는 외식기업들 역시 꾸준히 증가하고 있음.

이러한 해외진출을 희망하거나 준비하는 기업들이 해외진출을 위하여 진출국의 정보, 진출방법, 물류공급체계 등 여러 가지 요소를 고려하지만, 진출을 위한 사업계획서 작성시 가장 우선적으로 고려하는 사항은 '현지 법규의 이해'로 나타남.

표 1-1 해외진출 사업 계획 시 고려사항(복수응답)

구 분	전체		업종											
			한식		서양식		디저트		일식		중식		기타	
사례수	(59)		(18)		(23)		(12)		(1)		(2)		(3)	
단위	%	개	%	개	%	개	%	개	%	개	%	개	%	개
현지 관련 법규에 대한 이해	30.5	18	33.3	6	21.7	5	41.7	5	0.0	0	50.0	1	33.3	1
현지 네트워크 구축	22.0	13	38.9	7	13.0	3	16.7	2	0.0	0	0.0	0	33.3	1
현지 물류 공급체계 확보	18.6	11	11.1	2	21.7	5	16.7	2	0.0	0	50.0	1	33.3	1
해외진출 전담부서 구성	10.2	6	16.7	3	0.0	0	16.7	2	0.0	0	0.0	0	33.3	1
해외진출사업 예산 확보	6.8	4	0.0	0	13.0	3	8.3	1	0.0	0	0.0	0	0.0	0
현지 직원 채용 및 교육	6.8	4	5.6	1	8.7	2	8.3	1	0.0	0	0.0	0	0.0	0
기타	1.7	1	0.0	0	4.3	1	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0
없음	3.4	2	0.0	0	8.7	2	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0

[참조. 2017 외식기업 해외진출 실태조사 보고서. aT한국농수산물유통공사]

본 교재는 해외진출을 희망하거나 준비하고 있는 외식프랜차이즈기업을 대상으로 이들 기업들이 해외진출 시 가장 우선적으로 고려하고 있는 '진출국가의 법률과 제도'를 중심으로 진출단계별 주의해야 하는 법률과 제도와 진출 시 가장 유리한 방식을 선택할 수 있는 정보제공을 목적으로 함

< TIP >

- 해외진출을 처음 고려하는 외식기업의 경우, 본 교재 「I. Prologue > 1. 해외 진출 단계별절차 > 다. 해외진출 단계별 FAQ」에서 해외진출 시 자주하는 질문과 답변 또는 해당 내용의 교재위치를 먼저 살펴보고길 권함
- 자세한 국내 기업의 해외진출 현황을 알고자 하는 기업은 「2017 외식기업 해외진출 실태조사 보고서(aT한국농수산물유통공사)」를 참조하길 권함

1 해외진출 단계별절차

가. 해외진출 기본절차

외식 프랜차이즈 기업이 해외에 진출하는 절차는 보유 아이템별, 진출 국가별, 진출 기업별 또는 실제 현장과 케이스별로 매우 다양하지만, 본 교재에서는 외식 프랜차이즈 기업이 해외에 진출하는 단계를 크게 4단계로 구분하고 각 단계별로 발생될 수 있는 법률과 제도를 중심으로 기술함

해외진출 준비	해외진출 확정	현지개업 준비	해외사업 관리
1. 진출 검토 2. 목적의 명확화 Self 역량 진단 진출유형 탐색 3. 기초 조사 해외진출 사업계획 4. 지식 재산권 취득	5. 해외사업 홍보채널 구축 6. 1차 현지 시장 조사 7. 파트너 기준 적극적 파트너 탐색 8. 파트너 선정 계약 가이드라인 구축 9. 2차 현지 시장 조사 파트너 계약 체결 10. 현지 법인 설립 11. 입지 선정 12. 해외본부 운영매뉴얼 해외본부 및 점포 운영자교육	13. 메뉴 및 식재료 시스템 구축 설비 및 물품 조달계획 14. 점포 운영 매뉴얼 15. 인허가 취득 및 매장 시공 16. 매장 인력 채용 및 교육 17. 오픈 마케팅 18. 오픈	19. 글로벌 슈퍼 바이징 사업 확장

[참조. 해외진출 외식기업 실무매뉴얼(MAPPS). aT한국농수산물유통공사. 2015.11]

상기 단계별 절차는 기본적인 것으로 실제 해외진출 시에는 진출유형 등에 따라 진출절차와 중요내용이 다를 수 있음

예를 들어, 외식 프랜차이즈 기업의 진출유형 중 가장 많은 「마스터 프랜차이즈 방식」의 경우 '①해외진출 준비단계'와 '②해외진출 확정단계'만으로도 해외진출이 가능할 수 있으며 이럴 경우 파트너 선정과 마스터 프랜차이즈계약, 매뉴얼과 교육 등이 중요 고려요소임

투자코스트와 Risk가 높은 「직접진출 방식」의 경우 '①해외진출 준비단계', '②해외진출 확정단계', '③해외개업 준비단계', '④해외사업 관리단계' 모두가 필요하며, 해외진출 사업계획, 시장조사, 매뉴얼과 교육, 메뉴뿐만 아니라 현지 매장운영에 필요한 메뉴 및 식재료시스템 구축, 점포인허가 취득 및 시공, 매장인력 채용 및 교육 등이 중요한 요소가 될 수 있음

표 1-2 해외진출 유형과 단계별 절차 및 관련서류

진출단계	마스터 프랜차이즈	합자(합작) 투자	직접 진출	국제 가맹
1. 내부역량진단	○	○	○	△
2. 기초조사	○	○	○	△
3. 지식재산권 취득	○	○	○	○
4. 해외 홍보채널구축	○	○	○	X
5. 시장 조사	○	○	○	△
6. 파트너 선정	○	○	X	X
7. 파트너 계약 체결	○	○	X	X
8. 현지 법인 설립	X	○	△	X
9. 입지 선정	X	○	○	X
10. 매뉴얼 및 교육	○	○	○	○
11. 식재료 시스템구축	○	○	○	△
12. 인허가 및 매장시공	X	○	○	X
13. 매장 인력	X	○	○	X
14. 매장 마케팅	X	○	○	X
15. 세무 및 자금송금	△	○	○	△
16. 가맹점모집	△	○	○	X
17. 가맹계약	△	○	○	○
18. 가맹분쟁	○	○	○	○
19. 철거 및 폐업	○	○	○	X

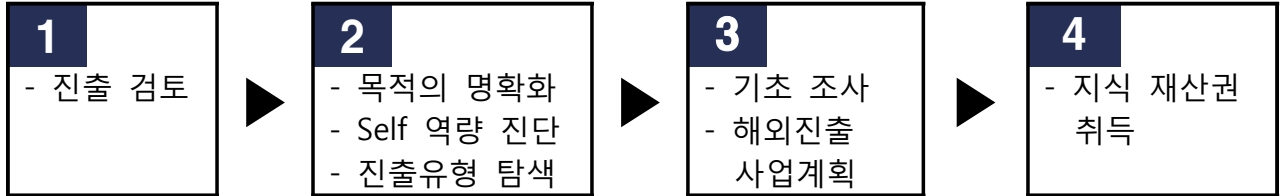
진출단계		관련서류
해외진출준비	○ 내부역량진단	시스템 표준화
	○ 기초조사	해외진출 사업계획서
	○ 지식재산권 취득	상표 및 특허 등록, 도메인 등록 진행
해외진출확정	○ 해외 홍보채널구축	사업안내서 등 홍보물, 해외사업 일정표, 상담서식
	○ 시장 조사	시장조사보고서, 현지 표준매뉴얼, 상권조사보고서
	○ 파트너 선정	파트너 선정기준, 파트너 관련서류(재무제표, 파트너 회사소개서, 신용등급증명서, 마케팅계획서)
	○ 파트너 계약 체결	NDA(비밀유지계약서), LOI(투자의향서), MOU(양해각서), 계약서
	○ 현지 법인 설립	현지 법인설립 준비서류, 부동산계약서, 법인계좌계설, 정관 등
	○ 입지 선정	상권조사보고서, 임대차 계약서 등
	○ 매뉴얼 및 교육	해외본부 운영매뉴얼, 점포운영자 교육계획서
현지개업준비	○ 식재료 시스템구축	레시피, 메뉴북, 식재료 통관 관련서류
	○ 인허가 및 매장시공	영업허가필요서류, 설비 및 물품조달 계획, 시설매뉴얼
	○ 매장 인력	현지 점포 운영매뉴얼, 근로계약서, 채용 및 인력운영계획
	○ 매장 마케팅	매장 마케팅 계획서, 오픈 체크리스트
해외사업관리	○ 세무 및 자금송금	재무계획서
	○ 가맹점모집	가맹점 출점계획서
	○ 가맹계약	현지 가맹계약서
	○ 가맹분쟁	
	○ 철거 및 폐업	

< TIP >

- 구체적인 해외진출 단계별내용과 단계별 CHECK LIST는 「aT한국농수산물유통공사의 해외진출외식기업실무매뉴얼 MAPPS(Manual of A Global F&B Business Project Plan & Strategy)」에 자세히 설명하고 있어 꼭 참조하길 권함
- 해외진출 유형은 본 교재 「Prologue > 진출유형」을 참조
- 해외진출 시 시장조사, 파트너 선정기준 등 구체적인 내용은 「IV 외식기업의 베트남 진출전략 > 3 베트남 진출단계별 전략」을 참조
- 상기 단계별 필요서류 중 매뉴얼 및 사업안내서 등의 홍보서류, MOU 등 계약 관련 서류는 현지어 또는 영어로 번역하여 준비하여야함. 특히 매장운영 매뉴얼의 경우 파트너와 상담 시에도 필요하기에 사전에 현지어 또는 영어로 번역할 필요가 있음

나. 진출 단계별 주요내용

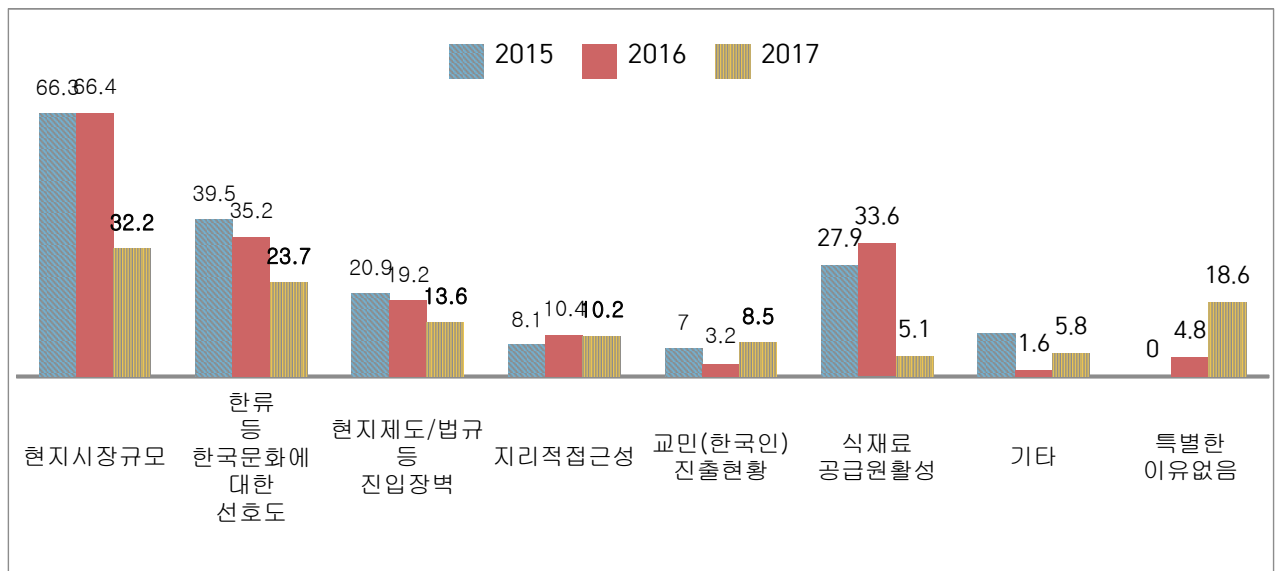
(1) 해외진출준비



해외진출 준비단계에서는 내부적 분석, 외부적 분석을 통해 진출국과 진출방식을 결정하는 단계임. 이 단계에서 고려해야 하는 중요한 법률, 제도적 요소는 진출기업의 브랜드와 노하우를 보호할 수 있는 '상표 및 특허등록'과 진출기업의 내부적 분석(아이템, 역량, 인원, 자금 등)과 진출하고자 하는 국가의 외부적 분석(진출국 기초조사 등)를 통한 진출유형을 결정하는 것임

이 단계에서는 우선 진출국을 결정하여야 하는데, 진출국을 결정할 때 고려사항은 '현지시장규모', '식재료공급 원활성', '한류 등 한국문화의 선호도' 등 순으로 특히 최근 '한류'의 영향력이 증가되고 있어 진출국 결정 시 진출국의 '한류의 영향력'도 반드시 고려하여야 함

표 1-3 진출국가 결정시 고려사항



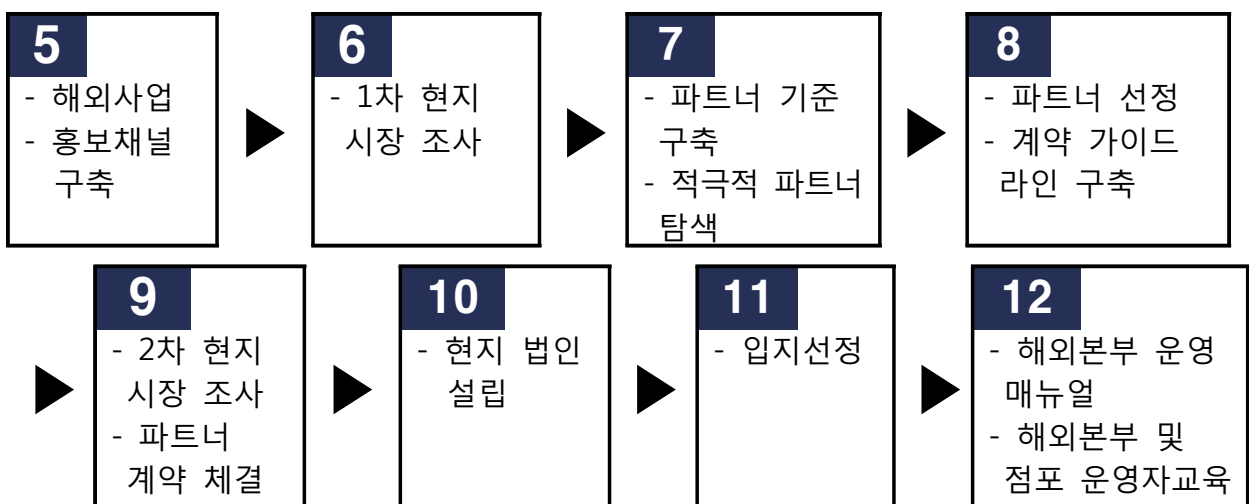
[참조. 2017 외식기업해외진출실태조사, aT한국농수산물유통공사]

구분	전체		업종											
			한식		서양식		디저트		일식		중식		기타	
사례수	(59)		(18)		(23)		(12)		(1)		(2)		(3)	
단위	%	개	%	개	%	개	%	개	%	개	%	개	%	개
현지 관련 법규에 대한 이해	32.3	19	11.1	2	26.1	6	75.0	9	0.0	0	50.0	1	33.3	1
현지 네트워크 구축	23.7	14	50.0	9	17.4	4	0.0	0	0.0	0	0.0	0	33.3	1
현지 물류 공급체계 확보	13.6	8	22.2	4	13.0	3	0.0	0	0.0	0	0.0	0	33.3	1
해외진출 전담부서 구성	10.2	6	33.3	6	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0
해외진출사업 예산 확보	8.5	5	5.6	1	4.3	1	25.0	3	0.0	0	0.0	0	0.0	0
현지 직원 채용 및 교육	5.1	3	0.0	0	8.7	2	8.3	1	0.0	0	0.0	0	0.0	0
기타	6.8	4	0.0	0	17.4	4	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0
없음	18.6	11	5.6	1	26.1	6	16.7	2	100.0	1	0.0	0	33.3	1

< TIP >

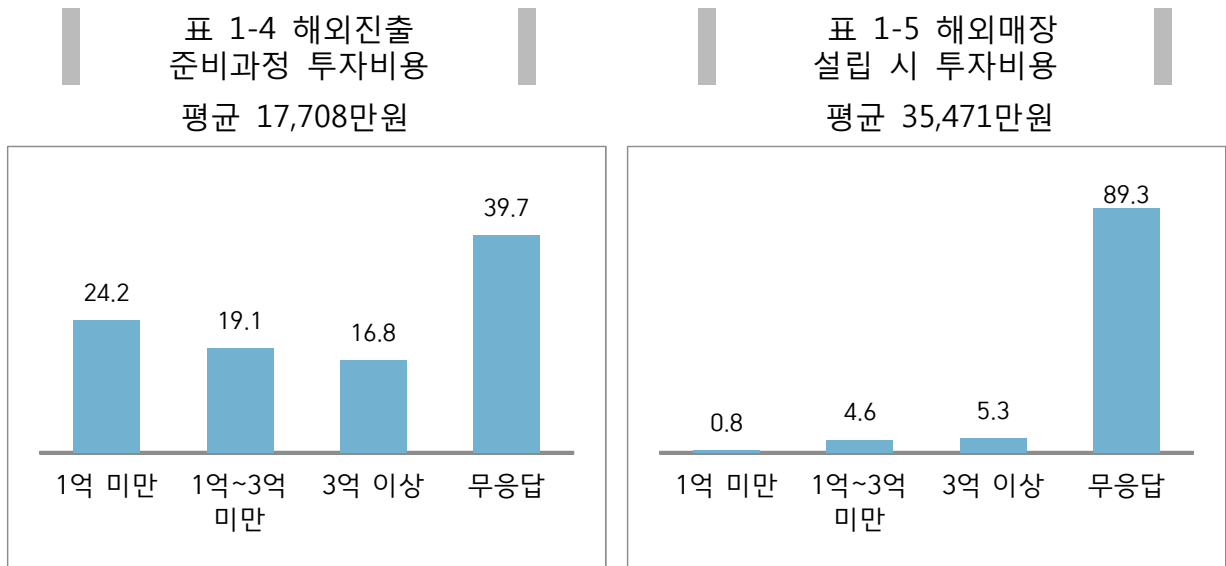
- 해외진출의 방식과 유형을 결정하는 것은 앞으로 해외진출의 승패에 매우 중요하고도 기본적인 개념이며, 본 교재는 「I. Prologue > 2. 진출유형」에서 기본적인 유형을 제시하고 있어 참조하길 권함

(2) 해외진출확정



해외진출 준비단계 이후 실제 해당국가에 점포를 개업하기 전까지의 단계로 구체적인 사업계획, 시장조사, 파트너 선정, 해외에 기업설립 등의 절차가 있음

해외진출에는 많은 투자비용과 노력이 소요되며 해외진출의 승패에 따라 기업의 운명이 결정될 수 있기에 이 단계에서 철저한 시장조사와 구체적인 사업계획이 필요함



[참조. 외식기업 해외진출 실태조사 보고서. (사)한국외식산업협회. 2014.12]

(3) 현지개업준비



해당국가에 매장을 개업하고 운영하는 단계로 앞에서 언급했듯 '마스터 프랜차이즈 유형'이나 '국제가맹 유형'의 경우 해당국가에 진출기업이 직접적으로 매장을 운영하지 않는 경우도 있음

그러나 '마스터 프랜차이즈 유형'이나 '국제가맹 유형' 경우에도 진출국가의 매장운영에 필요한 기본적인 외식관련 법률과 인허가 사항은 해외진출 사업계획, 파트너 선정과 계약, 매장운영 매뉴얼 작성 등에 꼭 필요한 고려요소임

이 단계에서 진출기업은 자신이 보유하고 있는 아이템과 현지 법률, 제도 및 문화, 경제현황 등을 비교분석하여 현지에 맞게 '현지화'에 중점을 둘 것인지, 아이템 본연의 특성을 유지하여 '차별화'에 중점을 둘 것인지 결정하는 것이 중요함

(4) 해외사업관리

19

- 글로벌 수퍼바이징
- 사업 확장

현지에서 외식 프랜차이즈 기업을 운영하기 위해서 세무, 가맹점모집 및 계약관계, 분쟁해결 등 여러 고려요소가 있을 수 있음

진출국가에서는 자국의 산업을 성장시키기 위하여 해외투자를 유치하기도 하지만, 자국의 중소기업을 보호하기 위하여 해외기업의 자국 내 운영을 규제하기도 하기에 사전에 이를 인지하고 진출준비를 하여야 함

다. 베트남 진출 시 법률, 제도에 관한 FAQ

(1) 해외진출 준비

자주하는 질문

- Q.** 진출국에서 상표(브랜드)와 노하우를 보호받기 위해서는 어떻게 해야 할까요?
- A.** 해당국가에서 상표나 특허 등 지식재산권을 보호받기 위해서는 상표나 특허를 출원하여야 함. 출원하는 방법에는 ①개별국가에 직접 출원하는 방법과 ②국제 출원하는 방법으로 크게 구분할 수 있음.
국제 출원의 경우 대리인을 통해서 국내에서도 가능함. 단, 해당국이 상표의 경우 '마드리드 협정', 특허의 경우 'PCT' 등 국제협정에 가입되어 있어야 함
베트남의 경우 '마드리드 협정', 'PCT'에 모두 가입되어 있음
▶ 「Ⅲ. 베트남 프랜차이즈 관련 법률과 제도 > 2. 기업설립 및 인허가 > 다. 상표 및 특허 관련 법률」 참조
- Q.** 해외진출 방식에는 어떤 것이 있습니까?

A. 일반적으로 마스터 프랜차이즈, 합자(합작)투자, 직접진출, 국제가맹 방식이 있으며 각 유형별로 장점과 단점을 있기에 진출방식을 결정하기 위해서는 내부분석과 외부분석 후 결정하길 권함

▶ 「I. Prologue > 2. 진출유형」참조

Q. 해외진출 방식을 어떻게 선택해야 할까요?

A. 해외 진출유형을 선택하기 위해서는 우선 진출기업의 내부요소와 진출시장의 외부요소를 사전에 파악하고 자신의 기업에 맞는 진출방식을 결정하여야 함
내부요소로는 투자자금 보유(재무현황), 담당 인력 역량(언어능력, 기획능력, 교육능력, 추진능력, 법률지식 등), 브랜드 경쟁력(차별성, 진출시장의 적합성), 물류 및 생산 시스템(식재료의 유통 시스템 유무, 해외 공급 능력, 해외 구축능력 등) 등이 있음

외부요소로는 시장 진출 규제, 시장 안전성, 시장에서 대한민국 국가 브랜드의 인식 정도, 시장의 규모, 서비스 마인드, 시장 안정성, 시장의 특수성, 시장의 성숙도 등이 있음

▶ 「I. Prologue > 2. 진출유형」과 「IV. 외식기업의 베트남 진출전략 > 2. 베트남 진출전략(진출방식) > 가. 가장 유리한 진출방식 선정」 참조

(2) 해외진출 확정

자주하는 질문

Q. 프랜차이즈사업을 하기 위한 조건이 있습니까?

A. 베트남에서 프랜차이즈를 운영하기 위해서는 다음의 조건을 충족하여야 함

- 최소 1년 이상 영업활동
- 산업무역부(MOIT)에 등록
- 상품, 용역은 금지품목이 포함되지 않아야 함

▶ 「Ⅲ. 베트남 프랜차이즈 관련 법률과 제도 > 1. 진출 시 프랜차이즈 주요 법률 > 가. 프랜차이즈 관련 법률 소개」 참조

Q. 프랜차이즈사업에 관한 법률이 있습니까?

A. 베트남에서는 직접적으로 프랜차이즈를 규제하는 법률이 있어, 꼭 해당 법률을 숙지하여야 함

- 베트남 상법 Law on Commerce 2005
- 프랜차이즈 산업과 관련된 베트남 상법의 하위 시행령
- 프랜차이즈 등록 가이드라인 제시
- 프랜차이즈 수수료 규율

▶ 「Ⅲ. 베트남 프랜차이즈 관련 법률과 제도 > 1. 진출 시 프랜차이즈 주요 법률 > 가. 프랜차이즈 관련 법률 소개」 참조

Q. 진출국에 회사를 설립할 때 제한사항이 있나요?

A. 베트남에서 프랜차이즈로 진출하기 위해서는 ①현지 내 법인을 설립하지 않고 가맹계약을 체결하는 형식과 ②현지 내 법인을 설립하고 진행하는 방식으로 나눌 수 있음

①의 방식으로 진행할 때, 현지에 대표사무소를 두고 사업을 할 수 있지만, 대표사무소에서 영업행위를 할 수 없음

②의 방식으로 법인을 설립할 때 외국인 투자지분은 49%를 초과하지 못한다는 제한 조건이 있었지만, 2009년 1월 1일 이후 100% 외국인 투자법인 설립 가능하게 됨

▶ 「Ⅲ. 베트남 프랜차이즈 관련 법률과 제도 > 2. 기업설립 및 인허가 > 가. 기업설립」 참조

Q. 마스터 프랜차이즈나 합자(합작)투자 방식으로 진출하기 위해서 진출국의 파트너와 어떻게 계약을 체결하여야 할까요?

A. 파트너 선정 이후 계약체결까지의 단계는 다음과 같음

- 비밀유지계약서(NDA: Non Disclosure Agreement) 작성
- 법인 정보 및 사업 관련 서류 교환
- 투자 의향서(LOI : Letter Of Intent) 교환
- 양해각서(MOU : Memorandum Of Understanding) 체결
- 협상 진행 및 계약서 작성
- 본 파트너 계약 체결

계약체결 시 계약내용은 반드시 전문가 검토를 거쳐야 함

「Ⅳ. 외식기업의 베트남 진출전략 > 2. 베트남 진출전략(진출방식) > 나. 파트너 선정 시 주의사항」 참조

Q. 마스터 프랜차이즈 계약서에는 어떤 내용이 들어가야 하나요?

A. 계약서에는 '독점적 영업지역 부여', '로열티 지급의무', '법률 및 매뉴얼 준수', '기밀유지', '계약기간' 등 업종에 상관없이 공통적으로 들어야 할 내용과 '지정 물품 취급 의무', '레시피 준수', '지정된 장비 설치' 등 외식업종에 해당하는 내용이 들어가야 함

▶ 「Ⅲ. 베트남 프랜차이즈 관련 법률과 제도 > 3. 계약체결 > 가. 계약체결 시 고려사항」 참조

Q. 계약체결 전 하는 양해각서(MOU)는 무엇인가요?

A. MOU는 양 기관간에 계약이나 전략적 제휴를 하는 경우 정식계약의 체결에 앞서서 양 기관간의 이해나 기본적인 합의 사항을 확인하는 문서임
MOU 체결은 제3자가 끼어들 여지를 미리 차단하자는 효과와 구체적인 조건 협의에 들어가기 전에 미리 공동협력 의지를 대외에 홍보용으로 천명할 필요가 있을 때 진행함

MOU 체결은 법률적인 강제성은 없음

「Ⅳ. 외식기업의 베트남 진출전략 > 2. 베트남 진출전략(진출방식) > 나. 파트너 선정 시 주의사항」 참조

(3) 현지개업 준비

Q. 기업활동을 위한 부동산을 취득할 수 있나요?

A. 베트남에서 외국인이 토지사용권을 취득하는 방법은 투자사업을 위한 법인을 설립하고 당해 법인의 명의로 토지사용권을 취득하는 방법 밖에 없음
외국인의 경우에는 일정한 조건하에 토지사용권을 취득할 수 있도록 되어 있는데, 외국인이 취득하는 토지사용권은 결코 반영구적일 수 없음
프랜차이즈기업의 경우 건물 중 일부를 임대하고 이에 따르는 임대차계약을 체결하는 것이 바람직함
▶ 「Ⅲ. 베트남 프랜차이즈 관련 법률과 제도 > 2. 기업설립 및 인허가 > 나. 부동산 취득 관련 법률」 참조

Q. 식당을 개업하려고 하면 어떻게 해야 하나요?

A. 베트남에서 식당을 운영하기 위해서는 베트남 보건부(Ministry of Health, MOH)에서 발행하는 식품안전조건 적합증명서를 취득해야 함
▶ 「Ⅲ. 베트남 프랜차이즈 관련 법률과 제도 > 5. 기타 > 다. 식당 개업 절차」 참조

Q. 종업원을 고용할 때 주의해야 할 점은?

A. - 베트남의 최저임금은 지역별로 차등을 두고 있으며, 국내기업과 외국기업을 다르게 규정하고 있음
- 베트남 노동법 상 초과근무에 대한 규정이 엄격하여 야간작업에 대한 임금 지급시 공식적 지급이 힘들며, 현지 규정상 손금인정이 어려워 회계 및 세무 처리가 까다로움
▶ 「Ⅲ. 베트남 프랜차이즈 관련 법률과 제도 > 4. 현지운영 > 가. 인사 및 노무 관련 규정」 참조

Q. 프랜차이즈 회사를 운영할 때 내야하는 세금은?

A. 베트남에서 회사를 운영할 때, 법인세와 부가가치세를 납부하여야 함
베트남 법인세법이 규정하는 납세의무자는 아래와 같음
- 사업을 영위하는 베트남인 (법인 및 개인사업자)
- 외국인투자법에 근거하여 설립된 법인
- 외국인투자법에 근거하지는 않지만 베트남에서 영업활동을 하는 조직
- 베트남의 일반 법인세율은 2015년 22%에서 2016년 이후부터 20%로 인하됨. 이 외에도 각종 우대정책에 따른 우대세율이 존재함.
▶ 「Ⅲ. 베트남 프랜차이즈 관련 법률과 제도 > 4. 현지운영 > 나. 세금 등 관련 규정」 참조

(4) 해외사업관리(운영)

자주하는 질문

Q. 가맹점 모집이나 운영 시 주의해야 하는 것 어떤 것이 있나요?

A. 베트남의 경우 프랜차이즈 법률이 있으며 아래 가맹점 관련 주요내용은 아래와 같음
- 정보공개서를 산업무역부(MOIT)에 등록하고 계약 체결 15일 전에 제공

- 가맹계약서에 법적으로 필수 기재 사항이 있고, 베트남어로 작성하는 것이 원칙임
- 계약해지나 종료에 법적 조건이 있음
- ▶ 「Ⅲ. 베트남 프랜차이즈 관련 법률과 제도 > 1. 진출 시 프랜차이즈 주요 법률 > 가. 프랜차이즈 관련 법률 소개」 참조

Q. 가맹계약서에는 어떤 내용이 들어가야 할까요?

A. 가맹계약의 내용은 아래의 내용을 포함하여야 함

- 사업권의 내용
- 가맹본부의 권한, 의무
- 가맹점사업자의 권한, 의무
- 가격, 정기 가맹 비용과 결제 방식
- 계약의 효력 기한
- 기한 연장, 계약 종결과 분쟁 해결
- ▶ 「Ⅲ. 베트남 프랜차이즈 관련 법률과 제도 > 3. 계약체결 > 가. 계약체결 시 고려사항」 참조

Q. 기업을 철수할 때 주의해야 할 점은 어떤 것이 있나요?

A. 베트남에서 기업의 청산은 매우 까다롭고 실무상 많은 제약이 따름
청산 시 우선변제채권의 순위는 임금 - 세금 - 청산비용 - 채권 순임

- ▶ 「Ⅲ. 베트남 프랜차이즈 관련 법률과 제도 > 5. 기타 > 가. 철수 및 청산」 참조

Q. 분쟁 시 해결 절차 및 상담기관은?

A.

- 지식재산권 분쟁상담 : 한국지식재산보호원 국제 지식재산권 분쟁 예방 컨설팅 지원(한국지식재산보호원 분쟁지원팀02-2183-5871~8)
- 기업애로사항 상담 : 농수산식품유통공사의 외식기업의 경영 및 기술 등 애로사항 상담 및 지원 사업 안내(aT 식품기업컨설팅부 02-6300-1735)
- 해외진출 상담 : KOTRA 국가별 분야별 전문 위원이 국내기업 해외투자 전반에 대한 온오프라인 상담(KOTRA 해외투자팀 02-3460-7365), KOTRA 무역투자 관련 문의 해결 및 관련 정보제공(KOTRA 해외진출상담센터 02-3460-7154, 투자종합상담실 02-3497-1970)
- ▶ 「Ⅲ. 베트남 프랜차이즈 관련 법률과 제도 > 5. 기타 > 나. 프랜차이즈분쟁」 참조

Q. 해외진출 상담기관은?

A.

- 한식진흥원 : 해외 한식 교육 및 해외 진출 전문 인력 교육, 한식당 컨설팅 등(한식진흥원 교육사업팀 02-6300-2052)
- KOTRA : 프랜차이즈 해외 진출 지원(KOTRA 지식서비스팀 02-3460-7613), 지역 전문가 육성 과정 및 글로벌 마케팅, 해외전문인력 유치사업(KOTRA 해외취업팀 02-3460-7384), 시장조사 등 대행(KOTRA 시장조사팀 02-3460-7598), 해외 지식재산센터(IPDESK)운영 및 지식재산권 상담(KOTRA 지재권보호실 02-3460-3356)
- 한국프랜차이즈산업협회 : 프랜차이즈 국가별 해외 진출 전략, 프랜차이즈 해외 박람회 및 전시회 전문가 양성(02- 3471-8135~8)

- 특허청 지식재산센터 : 비영어권 브랜드 개발 지원, 해외출원비용지원(지역지식재산센터 대표번호 1661-1900)
- 한국지식재산보호원 : 지식재산권 소송보험 지원 및 IP 분쟁 초동 법률자문 지원(한국지식재산보호원 기반정보팀 02-2183-5825), 기업간 협의체 구축 및 공동대응 지원(한국지식재산보호원 분쟁예방팀 02-2183-5821)
- 중소벤처기업부 : 해외 민간 네트워크 활용 및 해외 규격인증 획득(중소벤처기업부 해외시장총괄담당관 042-481-6813)

2 진출유형

앞에서 언급했듯 현실적으로는 해외진출 유형을 명확하게 구분할 수는 없음. 예를 들어 해외진출 1호점은 국제가맹 형태로 운영하면서, 마스터 프랜차이즈 파트너를 탐색하거나, 현지 법인설립을 설립하여 직접지출을 하는 경우도 있어, 상황에 맞게 진행할 필요가 있음

본 교재에는 해외진출 유형은 계약방식이나 파트너 유무, 투자여부 등에 따라 다음과 같이 크게 4가지 유형으로 분류함

- ① 마스터 프랜차이즈(라이선싱)
- ② 합자(합작) 투자
- ③ 직접 진출
- ④ 국제 가맹

표 1-6 프랜차이즈 기업의 해외진출 방식 특징

진출형태	계약유무	투자코스트 금전코스트	현지사정 이해(정통)도	브랜드 관리	현지회사와 의 관계	현지대응
마스터 프랜차이즈	있음	없음	높음	현지기업 (파트너 기업)	현지기업의 상황에 의함	현지 파트너
현지 법인 진출 방식	없음	있음	낮음	한국본부	현지법인	현지법인
합작 법인 진출 방식	있음	있음	높음	한국본사 의사반영	현지법인	합작법인
현지 가맹점 진출 방식	있음	없음	높음	한국본부	현지기업의 상황에 의함	한국본부
라이선싱 (기술제휴)	없음	없음	낮음	한국본부	해외 거래처	한국본부

[참조. 프랜차이즈 해외진출 가이드_일본, (사)한국프랜차이즈협회]

< TIP >

- 해외진출 경험이 없거나 진출 인력이나 자금이 부족할 경우에는 마스터 프랜차이즈(라이선싱), 국제 가맹 진출유형을 추천함
- 해외진출유형의 구체적인 내용은 「aT한국농수산물유통공사의 해외진출외식기업실무매뉴얼 MAPPS(Manual of A Global F&B Business Project Plan & Strategy)」에 자세히 설명하고 있어 꼭 참조하길 권함

※ 최근 해외진출 동향

최근 해외진출 시 마스터 프랜차이즈(라이선싱), 합자(합작) 투자, 직접 진출, 국제 가맹 등으로 정형화하지 않고, 직접 진출 후 마스터 프랜차이즈나 합작투자로 전환하거나 마스터 프랜차이즈로 진출했다가 파트너기업을 인수하여 직접진출로 전환하는 등 현지상황에 따라 복합적으로 운영하기도 함

뿐만 아니라 국가별 마스터 프랜차이즈를 제공하는 경우 마스터 프랜차이즈 라이선스를 받은 파트너가 무리하게 가맹 사업으로 뛰어들어 실패하거나 해당 지역 계약자가 자신들의 소수 매장만 개설하고 사업이 진행되지 않는 경우가 많아, 파트너가 직영점을 먼저 오픈하여 일정 지역 내에서의 브랜드 이미지를 올리는 작업과 함께 운영 매뉴얼의 세분화 및 수정 작업을 진행 하도록 유도하고 일정 수의 직영점 오픈이 되면 개발된 직영점을 매각하거나 신규 가맹사업자를 모집할 권리는 부여하는 단계별 계약 형태도 이루어지고 있음

그리고 프랜차이즈 계약 관계에 있어서 마스터 프랜차이즈, 국제가맹계약과 라이선스 계약의 구별을 거부하고 통괄적으로 프랜차이즈 계약으로 보는 경향도 있음

가. 마스터 프랜차이즈(라이선싱)

(1) 개념

파트너사가 특정 지역 내에서, 일정 기간 동안 가맹본부의 프랜차이즈 시스템과 비즈니스 콘셉트를 독점 사용하며 스스로 매장을 운영하거나 가맹점을 모집할 수 있는 사업권 자체를 가지게 되는 진출 방식

(2) 장점

- 파트너사의 자금력이나 현지 네트워크, 경험 등의 우수한 조건을 활용할 수 있다면 현지에서 빠르게 사업을 확장할 수 있는 기회를 가짐
- 가맹 본부의 자금이나 인력을 비교적 적게 투입하므로 실패하더라도 재무적인 위험이 크지 않은 방식

- 법적인 절차, 문화적인 측면, 비즈니스 환경 등에서 파트너사가 중간 역할을 해주므로 적은 시행착오로 현지 시장의 정착이 가능

(3) 단점

- 가맹본부가 현지에서 통제력을 발휘하기 어려워 현지에서 브랜드 콘셉트와 표준 절차가 잘 구현되지 않거나 지켜지지 않을 수 있음
- 파트너사가 계약 사항을 제대로 이행하지 않는다고 하더라도 시간과 비용의 문제로 인해 법적 제재를 가하기가 쉽지 않음

(4) 적합한 경우

- 국내 또는 해외에서 프랜차이즈 기업으로서의 사업성이 검증되었으며, 특정지역에서 파트너를 통해 빠른 시스템 구축과 안정적 운영 및 사업 확장을 원하는 경우
- 문화적, 제도적 환경의 차이가 커서 현지에서 경험이 많은 파트너에게 의존하는 것이 유리한 경우
- 재정 자원은 부족하나, 프랜차이즈 시스템이 잘 갖추어져 통제할 수 있는 내부 역량이 충분한 경우

※ 라이선싱 형태는 마스터 프랜차이즈와 진출 프로세스 및 운영 형태는 비슷하나, 종합적인 지원을 제공하는 마스터 프랜차이즈와는 다르게 브랜드 사용권이나 기술 제휴를 통해 해외에 진출하는 방식이며, 마스터 프랜차이즈에 비해 가맹본부의 통제 및 관리 권한이 적은 것이 특징임

< TIP >

- **MAPPS** - "계약된 지역에서 우리 브랜드에 대한 '현지 본부' 권한을 몽땅 주다"
- 마스터 프랜차이즈 방식은 중소기업뿐만 아니라 대기업에서도 가장 보편적으로 활용하는 형태임

※ 라이선싱 방식

라이선싱 방식은 기술제휴 방식이라고 하며, 노하우를 전수하고 그에 대한 로열티를 지불받는 소극적 형태의 해외진출 방식임

라이선싱 방식은 노하우와 제품만을 수출하는 방식이라 간편하고 리스크도 적으며, 통상 해외 기업으로부터의 요구에 의해 진행되기에 계약 조건을 유리하게 적용할 수 있는 장점이 있지만, 단순한 노하우와 상품의 제공만을 하기 때문에 현지 시장에서의 영향력이 적고, 안정된 시장이 형성되었을 경우 시장 지배력을 행사할 수 없다는 단점이 있음

보통 적극적인 해외진출을 하기 이전 진출국에서 시장 형성을 위하여 주로 사용됨.

나. 합자(합작) 투자

(1) 개요

가맹본부와 현지 파트너가 함께 합자(합작) 투자회사를 설립하는 형태로, 합자투자의 경우 자본투자 비율에 따라 경영권 및 이익 배분 등이 결정되며, 합작투자의 경우 자본투자가 아닌 계약 내용에 따라 결정됨

(2) 장점

- 가맹본부가 현지 사업에 직접 참여하여 브랜드 및 운영과 관련된 통제력을 행사 할 수 있고, 가맹점 모집에도 신뢰성의 측면에서 유리
- 가맹본부의 운영 인력이 파견되므로 현지 비즈니스에 대한 자체적인 역량 향상 파트너의 역량, 네트워크 경험 등을 활용하여 사업 확장이 용이

(3) 단점

- 일정 부분의 자금 및 인력에 대한 부담이 있으며 현지 사업이 정착되기 전까지 지속적인 투자가 필요
- 다른 유형에 비해 계약 및 협상에 많은 시간과 비용이 들며, 현지 법률에 의한 제약과 분쟁 발생의 위험이 높은 편임

(4) 적합한 경우

- 법적으로 외국 기업의 단독 투자를 허용하지 않는 지역으로 진출하는 경우
- 장기적인 관점에서 가맹본부의 적극적인 참여를 통해 사업을 확장시키고자 하는 지역으로 진출하는 경우
- 비교적 적은 자본 투자를 통해 진출하면서, 브랜드 및 시스템에 대해 비교적 강한 통제권과 관리 권한을 가지하고자 하는 경우

< TIP >

- **MAPPS** - “같이 투자하고 같이 운영하고 같이 벌다”
- 현지 파트너와 합자(합작) 투자 회사를 설립하고 상호 역할 부담을 통해 현지 사업을 운영해나가는 형태이며 주로 중견 기업에서 선호하는 방식

다. 직접 진출

(1) 개요

가맹본부가 외부 파트너의 도움 없이 현지에서 직접 사업을 운영, 준비과정부터 정착에 필요한 모든 비용과 인력을 직접 부담하며 현지 운영 및 사업 확장에 대한 책임도 모두 가맹본부에서 부담

(2) 장점

- 가맹본부의 브랜드 콘셉트와 표준 절차에 대해 통제 및 유지 가능
- 기본 시장조사 및 기획이 잘 이루어져서 사업이 성공적으로 진행된다면 중간 단계를 거치지 않으므로 가장 큰 수익을 얻을 수 있는 방식
- 장기적 투자의 측면에서 현지에서의 브랜드 및 시스템 구축 과정을 철저하게 관리 가능

(3) 단점

- 자금 및 인력 투입에 대한 부담뿐만 아니라 현지에서 발생하는 다양한 변수에 대한 위험을 전적으로 부담해야 함
- 파견 직원의 현지 문화에 대한 이해, 경험 정도 및 운영 역량에 따라 많은 시행착오를 거치게 되거나 이에 문제가 있을 시 사업 확장이 어려울 수 있음

(4) 적합한 경우

- 규모가 큰 대기업이나 자금력과 내부 역량이 잘 갖추어져 있어 현지에서 자체적인 경영이 가능한 경우
- 본격적인 해외 시장 진입에 앞서, 현지 시장에서 브랜드의 사업성을 검증하고, 장기적으로 프랜차이즈화 하기 위한 시스템을 갖추고자 하는 경우
- 노하우 유출을 피하기 위해 강력한 통제가 필요하거나, 법적으로 브랜드나 노하우 보호가 취약한 지역으로 진출하는 경우

< TIP >

- **MAPPS** - “파트너를 통해 나가지 않는다, 모든 것을 우리 돈으로, 우리 힘으로 나간다”
- 국내에서와 마찬가지로 현지에서 직접 사업을 운영하는 방식입니다. 향후 좋은 조건의 파트너 계약을 위해 직영점을 운영하는 초기 진출 전략으로도 활용할 수 있음

라. 국제 가맹

(1) 개요

국내에서의 가맹사업과 마찬가지로, 가맹본부가 가맹 사업자와 하나의 단위 가맹점 운영을 계약하는 형태로 국내 가맹본부가 현지 가맹점을 직접 관리하는 형태

(2) 장점

- 큰 비용을 들이지 않고 현지에 쉽게 진출할 수 있으며 이 가맹점을 시범점포로서 활용하면 현지 사업 확장의 기회로 활용 가능
- 국제 가맹을 할 파트너 선정부터 감독, 교육 등을 모두 직접 관리하므로 브랜드 및 표준 시스템 준수에 대한 통제 가능
- 국내에서 수출하는 장비나 식재료 비중이 높은 경우 이를 통한 수익을 극대화할 수 있음

(3) 단점

- 노하우 전수를 위해 소요되는 시간과 비용과 비교했을 때, 가맹점 계약이 많지 않을 경우에는 수익이 크지 않을 수 있음
- 다른 유형에 비해 계약 및 협상에 많은 시간과 비용이 들며, 현지법에 의한 제약과 분쟁 발생의 위험이 높은 편임

(4) 적합한 경우

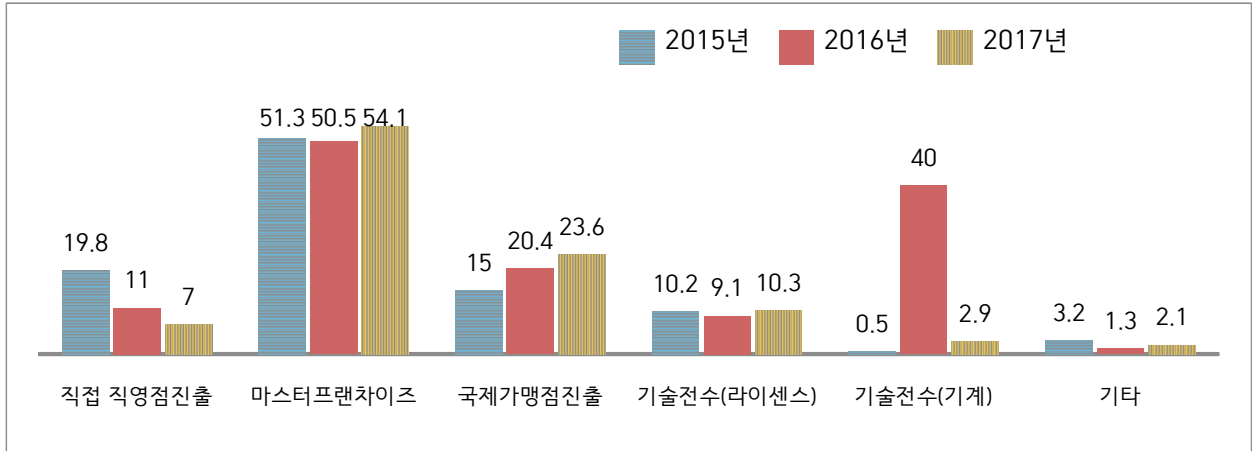
- 진출 시장이 한국과 가깝거나 출장 및 체류 비용에 대한 부담이 크지 않아 관리 및 교육이 어렵지 않은 경우
- 본격적인 현지 진출에 앞서 직접 투자나 파트너를 통한 진출이 어려운 경우에 국제 가맹점을 통해 사업성 검증 및 시범 점포로서의 전략적 운영

<💡 TIP >

- **MAPPS** - "국내에서의 가맹점 계약처럼, 하나의 계약에 점포 하나"
- 현지에 가맹점을 직접 모집하여 운영하는 형태로, 적절한 마스터 프랜차이즈 파트너를 구할 수 없거나 직접 진출도 현실적으로 불가능한 경우에 전략적으로 국제 가맹점을 시범 점포 형태로 활용할 수 있음

실제 외식기업의 해외진출 유형을 볼 때 '마스터 프랜차이즈' 방식이 다른 유형보다 월등히 높으며, 그 외 국제가맹, 직접진출 등이 차지하고 있음

표 1-7 해외진출 사업유형



[참조. 2017 외식기업 해외진출 실태조사 보고서. aT한국농수산물유통공사]

< TIP >

- 외식기업의 유형별 해외진출 사례
 - 마스터 프랜차이즈(라이선싱) - GLORIA JEAN'S COFFEE
 - 합작투자 - 돈치킨(일부지역 마스터 프랜차이즈 진행)
 - 직접 진출 - 비비큐 치킨, JOLLIBEE 롯데리아(초기는 합작투자로 진출)
- 「IV. 외식기업의 베트남 진출전략 > 4. 베트남 프랜차이즈 성공사례」 참조

진출유형을 결정하는 요인으로는 기업자체적인 내부요인과 진출국이나 파트너의 외부요인으로 구분할 수 있음

내부요인	외부요인
1. 사업 목표 2. 재무 여건 및 관리 역량 3. 노하우에 대한 지원 및 통제 4. 물류 시스템	5. 현지 법률 및 시장 환경 6. 파트너 요구 조건

본 교재에서는 진출유형을 결정하는 요인 중에서 기업의 해외진출 Risk를 줄일 수 있는 법률 및 제도적 요인에 초점을 맞추어 설명함

법률, 제도 요인	조사항목	비고
투자 관련 법률	외국인 투자 제한 투자 관련 절차 해외 투자법인 제약	진출 형태가 변동될 가능성이 있음
프랜차이즈	프랜차이즈 등록 조건	일부 국가의 경우 수익성 증명을

관련 법률	프랜차이즈 등록 필수 여부 프랜차이즈 등록 시기	요구하는 등 프랜차이즈 등록이 까다로운 곳이 있음
외식 및 식품 관련 법률	위생 관리 식재료에 대한 승인	관련 사항을 지키지 못할 경우 법적인 제재가 강한 경우가 많음
세무 관련 법률	자금 송금 관련 사항 법인세를 포함한 기타 세금	국내 송금 시 세금 비중 확인 필 수
부동산 관련 법률	부동산 계약 관련 법률 임대차 보호 관련 법률	부동산 계약에 문제가 생길 경우 영업 자체가 중단될 수 있음
수출입 관련 법률	수출할 식재료 및 물품에 대한 점검 관세 관련 사항	수출 관련 사항은 한 국가 내에 서도 지역별로 다를 수 있음
노동 관련 법률	현지인 채용 비중 노동법 및 고용법	법률 준수하지 않을 시 처벌이 강한 국가들이 있으므로 주의

1 국가현황

가. 일반현황

(1) 일반



베트남은 아름다운 자연 환경과 풍부한 자원을 보유하고 있으며 50여 개 소수 민족들의 고유한 문화와 전통이 살아 숨 쉬는 곳이며, 베트남 오랜 역사의 수도 하노이, 최고의 상업 도시인 호찌민, 옛 왕조의 숨결이 남아있는 후에, 눈부신 바다가 아름다운 냐짱 등 각 지역들이 저마다 독특한 역사 유적과 전통을 보여줌

- 공식명칭 : 베트남 사회주의 공화국(The Socialist Republic of Vietnam)
- 위치 : 인도차이나 반도 동부 ○ 면적 : 331,212km²(약 한반도 1.5배)
- 인구 : 약 9,554만 명(2017년 기준)
- 수도 : 하노이(Hanoi)
- 정체 : 사회주의공화제 ○ 언어 : 베트남어
- 종교 : 불교 80%, 기독교 10%, 유교, 도교, 까오다이교 등
- 인종 : 낌(베트남)족 86%, 타이, 므엥, 크메르 등 53개의 소수민족
- 주요도시
 - 북부지역 : 하노이시(Hà Nội), 하이퐁시(Hải Phòng), 박린성(Bắc Ninh)
 - 중부지역 : 다낭시(Đà Nẵng), 림동성(Lâm Đồng)
 - 남부지역 : 호찌민시(Hồ Chí Minh), 쩐터시(Cần Thơ), 동나이성(Đồng Nai)

(2) 인구통계 및 정치, 문화현황

(가) 인구현황

- 베트남의 인구는 2017년 약 9,554만명(2017년 기준, 세계 15위 규모의 인구 수)으로 낌(베트남)족 86%, 타이, 므엥, 크메르 등 53개의 소수민족으로 구성되어 있음
- 유엔인구기금(UNFPA)는 베트남의 인구구조가 '황금 인구구조(golden population structure)'로 진입했다고 보고함. 황금 인구구조란, 만 16~59세의 노동인구 수

가 비노동 인구의 두 배 이상인 시기를 의미하며, 베트남 통계청은 이 시기가 2040년까지 지속될 것으로 예상함. 이에 따라 20~40대 계층에 이르는 황금 인구 층이 매우 두터우며 베트남의 황금 인구 층은 젊고 소비성향이 강한 특징을 보이고 있음

- 베트남 경제가 연 6%대의 높은 성장을 기록함에 따라 중산층도 2009년 17백만 명에서 2020년 56백만 명으로 확대될 것으로 예상 되는데, 베트남의 꾸준한 경제 성장과 더불어 중산층 소비자 수 또한 급격하게 증가할 것으로 예상됨
- 베트남 산업무역부 발표에 의하면 5개년 경제개발 계획이 마무리되는 2020년에는 도시화 비율이 40% 수준까지 상승되면서, 경제성장에 따른 중산층 인구가 2014년 12백만명에서 2020년 33백만명으로 증가하고, 5년(2016년~2020년) 동안 베트남 소매시장의 연간 성장률은 12%, 시장규모는 2020년까지 1,790억 달러로 예상하고 있음.

< TIP >

- 베트남의 경우 20~40대 계층에 이르는 황금 인구 층이 매우 두터워 노동인구나 소비성향이 젊고 앞으로 성장 가능성이 높음
- 베트남은 젊은 층 형성과 중산층이 늘어나면서 가장 매력적인 소비시장으로 대두됨

(나) 문화 및 정치

- 역사적으로 고대에 천년동안 중국의 지배를 받았고, 이후에도 중국과 깊은 관계를 맺어오다가 1858년 프랑스 식민지가 된 베트남은 프랑스 통치의 영향으로 커피, 바게트 등을 즐겨 먹는 식습관이 있음
- 지리적으로 서쪽으로 캄보디아, 라오스를 접하고 있고, 북쪽으로는 중국과 접하고 있어 다양한 국가의 영향을 받았으며, 북쪽의 경우 중국의 영향 때문에 기름에 볶는 음식이 발달한 모습을 볼 수 있음
- 지형적으로 위아래 긴 반달모양이고, 여러 가지 자연환경을 갖추었기 때문에 지역별 식문화의 차이도 뚜렷한 모습을 보이지만, 주변의 이슬람, 불교, 힌두 문화권의 국가들과는 달리 음식에 대한 종교적 제약이 거의 없어 풍부한 식재료로 음식을 자유롭게 조리 함. 특히 환경적으로는 풍부한 물산을 바탕으로 다양한 요리가 발달하였으며, 국토의 많은 부분이 바다와 접하고 있어 각종 해산물 요리 또한 발달함
- 최근 베트남은 바쁜 도시인의 식문화 빠르게 변화하고 있음. 대도시에 거주하는 대부분의 젊은 부부가 모두 맛벌이를 하고 있는데, 아침식사는 쌀국수, 베트남 바게트 샌드위치(반미) 등으로 간단하게 사먹고, 점심은 직장 근처 혹은

구내식당에서, 저녁은 외식을 주로 함

- 최근에는 도시를 중심으로 소득증가 및 외국인 거주 확산으로 다양한 음식 문화를 수용하고 있으며, 패스트푸드 프랜차이즈의 증가로 친구 또는 가족과 함께 패스트푸드를 이용하는 경우가 많고, 일본의 스시, 라멘, 사시미, 태국의 샐러드, 한국의 냉면, 비빔밥, 김치, 고기구이 등도 베트남의 새로운 식문화로 자리 잡음
- 베트남은 사회주의 공화제를 국제(國制) 및 정체(政體)로 하고 있으며, 공산당은 국가와 사회를 영도하는 유일한 세력으로, 국회는 국가의 최고권력기관으로, 정부는 국회의 집행기관으로 국가의 최고 행정기관이라고 헌법에서 명시하고 있음
- 공산당은 주요 국가 기구로서 1930년에 결성되었으며, 당원수는 360만명으로 5년마다 전당대회를 개최하며, 국회는 단원제로 임기는 원칙적으로 5년이나, 본회의 3분의 2 이상의 찬성으로 임기를 단축하거나 연장하는 것이 가능함
- 정부의 국가주석과 총리의 임기 또한 5년이며, 공산당은 국가, 국회, 정부의 활동을 지도하고 있으나 과거에 비해 국회의 권한이 강화되고 있으며, 국회에서 결정된 정책을 집행하는 정부의 권한도 강화되는 추세임

< TIP >

- 종교적 제약이 거의 없어 다양하고 풍부한 식재료를 사용함
- 도시화의 영향으로 다양한 외식문화가 발달함

(3) 경제현황

- 베트남 경제는 2018년 1/4분기 경제성장률 7.45%, 2/4분기 경제성장률 6.79%로 '18년 상반기 베트남 경제성장률은 7.08%를 기록. 이는 2011년 이래 가장 높은 수준의 상반기 경제성장률을 기록함

표 2-1 주요경제지표

주요 지표	단위	2015	2016	2017	2018
명목 GDP	십억 달러	191.45	200.49	215.92(a)	234.19(b)
1인당 명목GDP	달러	2,088	2,164	2,307(a)	2,476(b)
실질성장률	%	6.7	6.2	6.3(a)	6.5(b)
실업률	%	2.40	2.40	2.40(a)	2.40(b)
소비자물가상승률	%	0.63	2.05	3.65(a)	3.9(b)

총수출	백만 달러	162,017	176,581	193,871(c)	224,320(d)
총수입	백만 달러	165,570	174,804	195,770(c)	225,569(d)
무역수지	백만 달러	-3,554	1,777	-1,899(c)	-1,249(d)
외국인직접투자	억 달러	12.6	-	-	-

※주: (a) IMF 추정치, (b) IMF 전망치, (c) Euromonitor 추정치, (d) Euromonitor 전망치

[자료: IMF, EIU, Euromonitor, 베트남 세관총국]

- 베트남은 대외무역 협정에 있어서도 한-베 FTA(2015년 타결) 뿐만 아니라, EU-베트남, 유라시아-베트남 FTA를 체결하였으며, 이외에 다자간 협정에서도 동남아시아 국가연합(ASEAN) 10개 국가로 구성된 아세안경제공동체(AEC), 환태평양경제동반자협정(TPP)을 체결하고 포괄적 경제동반자협정(RCEP)에도 참여하고 있으므로, 거의 대부분의 국가와 무관세 무역을 할 수 있게 되었으며, 이러한 무역환경은 외국인 직접투자(FDI) 유입을 더욱 가속화시키고 경제개발의 촉매제 역할을 할 것임.
- 이러한 경제 성장세의 원인으로는 정치적, 사회적 안정을 들 수 있는 바, 이는 주변국과 달리 비교적 안정적이고 중장기적으로 예측이 가능한 프리미엄을 가지고 있음.

< TIP >

- 매년 6%대의 높은 성장률을 보이고 있음
- 여러 국가와 무역협정을 맺는 등 개방적이고 활발한 경제성장을 하고 있으며 주변국과 달리 정치 및 사회적으로 안정적임

나. 프랜차이즈 시장 현황

(1) 베트남 프랜차이즈 시장 현황

- 베트남 프랜차이즈 시장은 WTO 양허안에 따라 외국인에게 개방되기 시작한 2009년부터 본격 형성. 연간 시장규모는 10억 달러 수준으로 추정, 연평균 20~30% 성장
- 2014년 말 베트남 내 프랜차이즈 등록수는 142개이며, 이 중 외국계 프랜차이즈는 131개로 대부분을 차지
- 식분야가 주류, 교육 및 패션·미용 분야도 대세이며, 2013년부터 소매유통 등 기타 분야로 다양화(외국인 프랜차이즈 중 36%는 식품·음료 분야이며, 28%가 교육분야, 18%는 패션 및 미용분야)

(2) 해외 프랜차이즈기업 진출 제한

- 프랜차이즈 정의에 대한 법률은 존재하나, 세부 법제도는 여전히 미비하고, 외국인의 프랜차이즈 시장 진입은 여전히 제한(자국 사업자 보호를 위해 외국 프랜차이즈에 사업허가 지연)
- 외국인 프랜차이즈 기업은 2차 점포를 개점 허가받기 전에 반드시 경제수요조사(ENT)를 진행하도록 법 제정
- FTA 쟁점 중 하나인 ENT(Economic Needs Test) 철폐에 대해서는 베트남측은 강경 입장(2007년 WTO 가입시 가입국으로부터 베트남은 개발도상국으로 ENT를 허용하도록 결의된 바, 베트남 입장에서는 이 수혜를 포기할 의사가 전혀 없음)

※ 경제적 수요심사(Economic Needs Test)

기업이 시장에 진입하는 것이 경제적 기반에 비추어볼 때 정당한지 여부의 결정을 정부·업계·전문직 협회가 통제하는 제도. 이 제도는 보통 성격이 불투명하고 자의적인 접근방법을 가지고 있어 보호주의적 효과를 초래할 수 있음. 경제적 수요심사는 소비자의 이익보호를 목적으로 하는 경우도 있으나, 시장에서 추가적인 경쟁의 출현에 대해서는 거의 고려하지 않음. 시장접근(Market Access)에 관한 규칙을 규정하고 있는 GATS 제16조는 경제적 수요심사를 시장접근에 대한 제한사항의 한 예시로 제시하고 있음

< TIP >

- 경제수요조사(Economic Needs Test)를 진행하도록 하는 등의 규제가 있어 적극적인 진출이 어려움

(3) 초기 진출 지역

- 해외 프랜차이즈기업 대부분이 베트남 최대 경제중심지인 호치민시에 처음으로 진출
- 최대 경제중심지인 호치민시는 다른 지역에 비교하여 상대적으로 높은 소득수준과 소비시장 규모를 가지고 있고, 서구식 라이프스타일에 대해서도 개방적임
- 외국 브랜드 레스토랑과 커피숍은 유동인구가 많은 사무용 빌딩, 또는 쇼핑몰, 슈퍼마켓 등에 자리 잡고 있음
- 아직 사무용 빌딩이나 쇼핑몰 안에 있는 프랜차이즈 매장은 아직까지 대다수의 현지 소비자에게 익숙하지 않은 현상

< TIP >

- 아직 프랜차이즈 시장이 미성숙하고 프랜차이즈 사업 개념에 대한 인식이 부족함
- 대부분 프랜차이즈 계약관계에 의해 매장을 운영하고 있지 못하고 직영 형태로 매장을 운영하는 등 다양한 형태로 운영(지식재산권, 로열티 등 프랜차이즈 사업 제반사항에 대한 인식 부족)

(4) 해외 프랜차이즈 기업의 진출방식

- 베트남의 WTO commitment에 따르면 레스토랑 부문은 호텔업과 관련성이 없는 경우 2015년까지 외국인에 의한 직접투자를 인정하지 않고 있음
- 이와 같은 이유로 외국 브랜드는 현지기업에 대한 간접투자를 통해 보다 신속하고, 낮은 비용으로 베트남에 법적 독립체를 세워 프랜차이즈 사업 확장을 모색
- 베트남에서 외국 기업에 의해 투자되는 프랜차이즈는 크게 4가지 방식을 취함.
 - 외국의 상표 소유자(프랜차이즈)가 베트남 국내시장에서 프랜차이즈 매장을 개장하기 위해 베트남 투자법에 의거 베트남에 직접 투자한 또 다른 외국 기업(프랜차이즈)에 마스터 프랜차이즈 권리를 부여 예) KFC, Pizza Hut 등
 - 외국의 상표 소유자가 베트남에서 자사의 매장을 개장하기 위해 베트남 투자법에 따라 직접 회사를 설립하고 브랜드 인지도가 높아졌다고 판단되는 시점에 현지 기업에 대해 프랜차이즈 권리를 부여 예) 롯데리아, BBQ 치킨, Jollibee(필리핀) 등
 - 외국의 상표 소유자가 직접 베트남 현지 기업에 대해 마스터 프랜차이즈 권리를 부여 예) Gloria Jean's Coffee(호주), Baskin & Robbins(미국) 등
 - 외국의 상표 소유자가 또 다른 외국기업에게 마스터 프랜차이즈 권리를 부여. 이때 또다른 외국기업이 동 기업이 투자한 현지기업을 통해 간접적으로 매장을 전개 예) Burger King, Starbucks Coffee, Circle K(미국) 등

2 특수상황

가. 지리적 특수성

- 베트남은 남북으로 길게 이어진 지리적 특성으로 북부, 중부, 남부로 다양한 지역별 문화가 발달하여 지역별로 물류형태, 시장구성, 유통매장 분포 등 특징에 차이가 있음
- 베트남은 2008년 정부 조직법에 따라 총 63개의 행정구역(58개성 및 5개 특별시 : 하노이, 호치민, 하이퐁, 다낭, 껀터)을 두고 있으며, 관리 편의를 위해 세부적으로 북부와 중부 및 남부지역으로 구분하고 있음
- 주요도시는 베트남 수도인 하노이와 최대 경제도시인 호치민, 이 두 도시를 중심으로 베트남 소비 트렌드가 형성되고 있으며, 대부분의 현지기업과 해외 진출기업들은 하노이 및 호치민에서 현지 시장을 조사하거나 사업기반을 다지고 있음
- 베트남은 진출 시 하나의 시장으로 보기보다는 개별 도시로 접근하여 함
- 베트남의 1인당 GDP는 2,050달러로 태국 6,000달러, 말레이시아 1만1,000 달러에 비해 낮기에 상대적으로 고가로 취급되는 한국 제품을 사기에는 1인당 구매력이 아직 적으나, 베트남의 경제중심지로 일컫는 호치민의 1인당 소득은 5,600달러, 하노이는 4,000 달러로 베트남의 구매력은 대도시에 집중되어 있음
- 도시화율이 아직 낮아 각 도시를 잇는 교통시설이 미비하여, 베트남을 하나의 큰 시장으로 보기보다 도시로 접근하여야 함

(1) 북부지역

수도 하노이가 있는 베트남 북부지역은 특별시 2개, 23개성으로 구성되어 있으며, 총 면적은 116천km²에 약 34백만명의 인구가 살고 있음

대부분 중국 남부와 국경을 접하여 중국과의 교역이 활발히 이루어지고 있으며, 남부에 비해 상대적으로 경제발전이 더딘 편이나, 최근 베트남 정부의 균형발전 정책에 따라 많은 투자가 이루어져 급속히 발전하고 있는 지역임.

(가) 하노이시 (Hà Nội)

- 베트남의 수도로 남부 호치민시에 비해 상대적으로 경제발전이 낮은 편이나, 베트남 정부의 남북균형발전 계획으로 급속히 성장하고 있음.
- 2008년 Ha Tay성 및 인근 일부 지역이 편입되면서, 인구와 면적이 대폭 증가

하고 있으며, 수도로써 공공기관이 밀집되어 있고, 많은 국영기업의 본사가 위치하고 있음

- 대규모 프로젝트 및 정부기관의 협력을 요하는 기업 진출이 많은 특징을 가지고 있음

(나) 하이퐁시 (Hải Phòng)

약 2백만의 인구도시로서, 베트남 북부의 대규모 무역·공업지역과 북부 베트남 연안지역의 서비스, 관광, 교육, 의료 그리고 수산물의 중심임. 인근 광닌성에 위치한 하롱만(Vịnh Hạ Long)은 세계적인 관광명소이고 베트남 동해(국제명 남중국해) 진출의 전초기지임. 하노이와 함께 북부지역 경제의 주축이며, 해상 물류의 중심지역으로, 최근 LG전자 등 다수의 한국기업이 입주해 있음.

(다) 박린성 (Bắc Ninh)

인구 1백만명 이상의 하노이 시 인근 지역으로 다수의 산업공단이 설립되고 있으며, 세계 최대의 삼성 휴대폰 공장 가동으로 인구가 급증하고 투자자들의 관심을 받는 북부지역 성중 하나임.

(라) 기타 북부의 주요지역

하이즈엉 (Hải Dương) 성은 하노이시 동남부에 위치한 인구 2백만명의 농업 재배 및 농산물 집산지이며, 기타 주요도시인 랑선(Lạng Sơn) 및 몽카이(Móng Cái)는 베트남 동북지역의 육상 무역 중심지로서 중국과 국경을 접하고 있으며, 라오까이(Lào Cai)는 서북 육상 무역의 중심 도시임. 이곳 3개 도시의 중국 국경 무역량은 베트남 중부 및 북부지역 농축산물 시세에 영향을 미칠 정도로 교역량이 많은 곳임

(2) 중부지역

베트남 중부지역은 1개의 특별시인 다낭(Đà Nẵng)을 비롯하여 16개성으로 구성되어 있으며, 약 26백만명 살고 있음. 동부 연안 일부를 제외한 대부분이 산악지대이고 서쪽으로는 대부분 라오스와 국경을 접해있어 라오스와의 무역이 발달되어 있고, 동쪽은 바다로 이루어져 있음. 산악지대 특성상 고랭지 농업 및 임산업이 발달되어 있으며 수산물 사업도 확대되고 있음.

(가) 다낭시(Đà Nẵng)

- 베트남 중부 지역의 최대 상업 및 항구도시이자 베트남의 다섯 개의 직할시 중 하나로서 약 1백만명의 인구가 거주하고 있음
- 베트남 국토균형 발전의 중부 지역의 중심으로 부상하여 산업공단, 내륙 물류 기지의 건설이 붐을 이루고 있음. 인근 도시인 후에(Huế), 호이안(Hội An) 과 더불어 20 km의 백사장인 미케(My Khe) 해변은 중부권 관광 벨트 중심지역으로 최근 내외국 (한국, 중국, 베트남) 자본의 투자가 집중되고 있는 신흥 산업단지로도 각광받고 있는 지역임

(나) 럼동성(Lâm Đồng)

- 인구 1.3백만명의 럼동성 성도는 달랏 시(Đà Lạt)으로, 해발 1,500m 이상의 고도에 위치하여 유명 관광지이자 고원지대답게 일년 내내 서늘한 날씨가 지속되면서 일교차가 커서 고랭지 농업의 성지로 여기고 있음
- 주요 특산품은 엽근채류(배추, 무, 양배추, 양상추, 감자), 과일(딸기, 라임레몬, 각종 Berry 종류) 및 커피, 코코아, 차, 우유, 각종 임산물(꿀, 버섯) 등이 있으며, 달랏 상표를 부착한 농산물은 베트남 내에서도 프리미엄급 상품으로 인기가 높고 외국과의 계약재배로 수출용 고랭지 농산물을 대량 재배하고 있음.

(다) 기타 중부의 주요 도시

베트남(응우옌 왕조)의 수도였던 후에(Huế), 휴양도시로 유명한 냐짱(Nha Trang) 등이 있으며, 중부의 주요 국경지역은 모두 라오스와 접해 있음

(3) 남부지역

베트남 남부지역은 특별시인 호치민시(Hồ Chí Minh) 켄터시(Cần Thơ)를 비롯하여 19개 성으로 구성되어 있고, 면적은 중부 및 북부에 비해 작지만 가장 많은 인구(약 35백만명)가 살고 있음

북쪽 일부 지역이 산악지대이고 해안가와 메콩삼각주 지역은 모두 평지로 되어 있는, 베트남 최대의 산업지역이자 국가 경제의 중심지역으로 국내 및 해외자본의 투자가 활발하고 농림수축산 및 식품산업이 발달되어 있는 대표적인 공업지역임
서쪽으로는 대부분 캄보디아와 국경을 접하고 있고 남부와 동부는 모두 해안지대임. 캄보디아를 포함함 메콩강 내륙수로 및 동남아 허브 항구로 개발 중인 붕따우(Vũng Tàu)항도 남부에 위치해 있음.

(가) 호치민시(Hồ Chí Minh)

- 인구 8백만명 이상의 베트남에서 가장 큰 도시로 구 사이공(Sài Gòn)으로 친숙(1975년 개명)하며 사이공강과 동나이강 하류에 있음
- 베트남 최대 상업도시로 경제규모 및 교역규모가 베트남 내 최대이며 소비수준 또한 높아 세계 유명 브랜드 매장이 중심지역에 있으며, 쌀의 집산지로 정미소, 창고 등이 많고 베트남 최대의 빈테이 시장(Chợ Bình Tây)과 농산물 직판장인 화빈 시장(Chợ Hoà Bình) 등이 있음

(나) 켄터시(Cần Thơ)

- 인구 1.3백만명의 메콩 강 삼각주의 중심지로서, 쌀, 과일류(롱간, 망고, 두리안 등) 및 수산물(양식 및 냉동 가공품)의 수출 거점으로 공항 및 공업 단지가 있고, 기반 시설이 안정되어 있어 외국으로부터의 투자 확대가 진행되는 지역임.

(다) 동나이성(Đồng Nai)

인구 약 3백만명의 호치민 동쪽 경계를 마주하고 있는 지역이자 베트남 최대 산업공단 밀집지역으로 많은 제조기업이 상주하고 있으며, 많은 한국 업체가 입주해 있는 지역임

(라) 기타 남부의 주요 지역

호치민 동남부 해안에 위치한 붕따우항(Vũng Tàu)는 베트남 정부에서 동남아 허브 항으로 발전시켜 나가겠다는 계획이 있으며, 캄보디아와 국경을 접하고 있는 남부지역은 쌀 및 가공 수출을 위한 각종 농수산물 교역되고 있음.

< TIP >

- 길게 이어진 지리적 특성으로 북부, 중부, 남부 시장으로 구분되며 지역별 특성이 뚜렷함
- 진출 시 Main Market으로 북부(하노이), 남부(호치민), 잠재 Market으로 중부(다낭, 나짱, 후에), 남부(껀터, 동나이, 판티엣)으로 볼 수 있음
- 도시화에 따라 초기에는 호치민, 하노이 등 대도시 중심으로의 진출해야 함

나. 소비 트렌드

젊은 층과 바쁜 도시인을 중심으로 빠르게 식문화가 변화하는 중임

(1) 최신 트렌드에 민감

- 베트남의 중산층 및 젊은 소비자들은 최신 트렌드를 따라 잡기 위해서라면 돈을 기꺼이 투자하고 있음
- 젊은 여성들은 외국의 영화, 음악, 미디어 등을 즐겨보고, 해외 아이돌에 대한 관심이 높다. 특히 한류 연예인이 등장하는 광고에 매우 민감하게 반응하고 있는 중임

(2) 고급제품에 대한 수요 증가

- 베트남의 경제 성장에 따라 소비자의 구매력과 소비 안목이 동시에 상승하고 있음
- 가격 중심에서 브랜드가치 중심으로 소비패턴이 변하고 있으며, 고품질 제품 및 다양한 서비스에 대한 요구가 증가하는 추세이며, 특히 고소득층 소비자들은 가격보다는 품질을 우선으로 선택하고 있으며, 고급제품에 대한 수요가 증가하고 있음

(3) 고유문화와 새로운 문화와의 융합

- 다양한 종류의 외식 문화가 존재하면서 계층간 - 세대간 - 지역간 차별성이 매우 높은 것으로 분석되며, 외국 식문화와 브랜드를 그대로 적용하지 않고 자신들의 문화와의 융합에 많은 관심을 보이고 있는 것으로 파악되고 있음
- 현지화에 성공하지 못한 해외 업체들(스타벅스, 맥도널드, 버거킹 등)은 유명 프랜차이즈기업이라도 현재 고전하고 있는 반면, 필리핀의 졸리비와 미국의 KFC 등의 기업은 베트남 현지에 맞게 가격이나 메뉴를 변경하여 성공리에 운영 중에 있음

< TIP >

- 최신 트렌드에 민감하고, 고유의 문화를 유지하면서 해외문화를 적절히 수용함

1 진출 시 프랜차이즈 주요 법률

가. 프랜차이즈 관련 법률 소개

(1) 베트남 프랜차이즈 법률

- 베트남은 프랜차이즈산업을 규율하는 법률을 상법과 상법 하위시행령으로 규정하여 직접운영하고 있음
 - 베트남 상법 : Law on Commerce 2005
 - 프랜차이즈 산업과 관련된 베트남 상법의 하위 시행령 : Decree 35/2006/ND-CP of the Government dated Mar. 31, 2006
 - 프랜차이즈 등록 가이드라인 : Circular 09/2006/TT-BTM of the Ministry of Trade (now MOIT) dated May 25
 - 프랜차이즈 수수료 규율 : Decision 106/2008/QD-BTC of the Ministry of Finance dated Nov. 17, 2008

- 외국 프랜차이즈기업이 베트남에 진출할 경우 직접적으로 적용되는 상기 법률 외에 아래의 법률 등이 간접적으로 적용될 수 있음
 - 베트남 지식재산권법 : Law on Intellectual Property 2005
 - 베트남 기술이전법 : Law on Technology Transfer 2006
 - 외국인 투자자들의 서비스 시장 진출 규율 : Decision 10/2007/QD-BTM of the MOIT dated May 21, 2007
 - 외국인들의 무역 / 유통 행위를 규율하는 베트남 상법 하위 시행령 : Decree 23/2007/ND-CP of the Government dated Feb. 12, 2007
 - Decree 23/2007/ND-CP의 세부시행령 : Circular 05/2008/TT-BTM of the MOIT dated Apr. 14, 2008

(2) 프랜차이즈관련 주요내용

(가) 프랜차이즈 조건

가맹사업으로 활동하기 위해서는 다음과 같은 조건들을 충족시켜야 함

- 가맹사업으로 활동하기 위해서는 최소 1년 이상 영업활동을 해야 함.
 - 외국계 가맹본부의 하위(2차) 가맹본부로 활동하기 위한 베트남 기업은 가맹 사업을 최소 1년 운영 하였어야 함
- 베트남 내 가맹사업 활동을 하기 위해서는 관할기관의 가맹사업 활동 등록을 해야 함
 - 외국 프랜차이즈기업의 등록은 베트남 산업무역부(MOIT), 베트남 업체의 등록은 지방정부의 산업무역부(MOIT)가 담당
- 사업권의 대상에 소속된 상품, 용역은 금지품목이 포함되지 않아야 하며, 제한이나 조건이 있는 상품, 용역은 사업허가서 발급 등 규정을 위반하지 않아야 함

(나) 프랜차이즈 등록 및 등록서류

- 베트남 내 가맹사업 활동을 하기 위해서는 외국 프랜차이즈기업의 등록은 베트남 산업무역부(MOIT), 베트남 업체의 등록은 지방정부의 산업무역부(MOIT)에 등록하여야 하며, 등록에 필요한 서류는 아래와 같음
 - ① 가맹사업 활동 신청서(Circular No. 09에 규정된 형식에 따름)
 - ② 가맹사업 정보공개서 (Circular No. 09에 규정된 형식을 따름)
 - ③ 가맹본부에 대한 소개서인 정보공개서는 무역부가 규정한 양식에 따름
 - ④ 각 문서들은 다음의 사항에 대해 확인함
 - 가맹본부의 법적 자격
 - 보호증서를 발급받은 특허권 대상 사용 권한 양도가 있는 경우의 외국 또는 베트남에서의 특허권 보호 증서.
- 관련 서류가 외국어로 되어있다면 베트남어로 번역이 되어야 하고 베트남 기관 또는 외국에서 인증된 베트남 외교 대표기관의 공증이 있어야 하며, 베트남 법률 규정에 따른 영사 합법화 인증을 해야 함

(다) 가맹사업 정보공개서

- 가맹사업 정보공개서(Circular No. 09에 규정된 형식을 따름)를 산업무역부(MOIT)에 등록하여야 하며 내용은 아래와 같음
 - ① 프랜차이즈 가맹사업에 대한 전반적인 정보
 - ② 상품/서비스 및 지식소유권증서
 - ③ 프랜차이즈 가맹점사업자의 재정적 의무
 - ④ 프랜차이즈 가맹점사업자의 초기투자
 - ⑤ 가맹본부의 의무
 - ⑥ 프랜차이즈 가맹사업 형태로 거래될 상품/서비스에 대한 시장 설명
 - ⑦ 프랜차이즈 계약서의 주요내용
 - ⑧ 프랜차이즈 가맹사업시스템의 정보

- ⑨ 프랜차이즈 가맹본부의 재무제표
- ⑩ 프랜차이즈 가맹점사업자가 참여할 필요가 있는 가맹본부의 조직과 이벤트 등

○ 등록신청 시 아래의 서류를 제출해야 함

- ① 감사필 재무제표
- ② 공증된 사업등록증 사본
- ③ 프랜차이즈 가맹본부의 사업등록증
- ④ 공인된 상표권 등록증
- ⑤ 베트남에서의 신청서
- ⑥ 만일 등록자가 2차 가맹본부 일 경우, 가맹본부로의 승인 문서

(라) 가맹계약서 내용

가맹사업을 위한 계약은 베트남어로 작성되어야 하며 주요 내용은 아래와 같음.
베트남에서 외국으로 양도하는 경우, 가맹사업 계약의 언어는 양측이 합의에 의함

- ① 사업권의 내용.
- ② 가맹본부의 권한, 의무
- ③ 가맹점사업자의 권한, 의무
- ④ 가격, 정기 가맹 비용과 결제 방식
- ⑤ 계약의 효력 기한
- ⑥ 기한 연장, 계약 종결과 분쟁 해결

(마) 가맹계약 기간

가맹사업을 위한 계약기간은 상호 협의하여 결정함

(바) 사전 정보제공 의무

- 가맹본부는 예정 가맹점사업자에게 가맹사업 계약서 견본과 가맹본부 정보공개서(가맹사업 소개서)를 별도의 합의 사항이 없을 경우, 계약서 체결 전 근무일 기준 최소 15일 전에 제공하여야 함
- 가맹본부는 전체 가맹점사업자들에게 가맹점사업자의 가맹사업 방식에 따른 운영 활동에 영향을 미칠만한 가맹사업 시스템에서 모든 중요한 변경사항에 대해 즉시 통보할 책임이 있음
- 만약 사업 권한이 공통 사업 권한이라면 정보 제공하는 일 외에, 하위(2차) 가맹본부는 예정 가맹점사업자에게 문서로 다음 내용들을 같이 제공해야 함

- ① 가맹본부에게 부여된 사업 권한에 대한 정보
- ② 공통 가맹사업 계약 내용
- ③ 공통 가맹사업 계약이 종결 될 경우 2차 가맹사업 계약서들의 처리 방법

(사) 계약의 해지

가맹본부는 다음과 같은 경우 일방적인 가맹사업 계약 종결에 대한 권한이 있음

- 가맹점사업자가 사업 허가 서류나 가맹점사업자 법률의 규정에 따른 가치에 상응하는 서류가 없이 가맹사업 방식에 따른 영업 진행을 하는 경우
- 베트남 법률의 규정에 따라 가맹점사업자가 파산된 경우
- 가맹점사업자가 가맹사업 시스템의 위신에 손해를 입힐 가능성이 있는 심각한 법률을 위반하였을 경우
- 가맹점사업자가 가맹본부로부터 그 위반사항에 대한 해결 요청을 문서로 통보받았음에도 불구하고 가맹점사업자가 합리적인 기간 동안 가맹사업 계약의 기본적인지 않은 위반 사항들을 해결하지 않았을 경우

(아) 가맹사업 활동의 법률 위반 행위

가맹본부 등 가맹사업 활동 참가사업자는 다음과 같은 위반 행위를 하였을 경우 위반 정도와 성질에 따라, 행정 위반 처리에 대한 법률 규정에 따라 행정 위반으로 처벌됨

- 가맹사업 경영이 규정 조건을 충족시키지 못하는 경우
- 상품, 용역의 가맹사업에 대한 사업이 금지된 경우
- 본 법 규정에 의거 가맹사업 활동에 정보 제공 의무를 위반하였을 경우
- 충실하지 못한 내용의 가맹사업 소개서를 제공한 경우
- 가맹사업 활동 등록에 대한 규정을 위반한 경우
- 가맹사업 활동 통보에 대한 규정을 위반한 경우
- 형사 책임을 묻기 전 수준의 법률 규정에 따라 세금을 납부하지 않은 경우
- 검사와 감찰 진행시 국가 관할 기관의 요청들을 이행하지 않은 경우
- 본 법의 다른 규정들을 위반할 경우

가맹본부가 조직과 개인 관련 물질적 이익으로 해를 입히는 위반 행위의 가맹사업 방식으로 경영을 할 경우 법률 규정에 따라 손해를 보상해야 함

(자) 지식재산권 관련 내용

- 가맹본부에서 가맹점사업자에게 특허권 대상들에 대한 사용 권한과 사업 권한의 내용들을 인도하였다면 그 특허권 대상 사용 권한 부여(인도) 부분은 가맹

사업 계약에서 별도의 한 부분으로 설정될 수 있음

- 가맹사업 계약의 특허권 대상 사용 권한 부여(인도) 부분은 특허권에 관한 법률에 의함
- 특허 등 지식재산권 사항에 변동을 가하고자 할 경우 30일 이내에 관련 기관에 이를 통지해야 함

(차) 가맹사업권의 양도

- 다음과 같은 조건들을 충족시키는 경우 가맹점사업자는 다른 예정 가맹점사업자에게 사업권을 양도할 수 있음
 - ① 예정 양도 인수인은 본 법 제6조 규정(정당하게 사업을 부여받은 자)을 충족해야 한다.
 - ② 가맹본부의 승인을 받고 본인에게 사업 권한이 부여되어 있어야 한다. (이하 직접 가맹본부라 한다)
- 가맹점사업자는 직접 가맹본부에게 사업 권한 양도 업무에 대한 문서를 요청해야 함. 가맹점사업자의 요청 문서를 받은 날로부터 15일 내에, 직접 가맹본부는 아래의 하나에 대하여 문서로서 답변해야 함
 - ① 가맹점사업자의 사업 권한 양도 업무 승인
 - ② 규정으로 인한 사유에 따라 가맹점사업자의 사업 권한 양도 업무를 거절
- 위에 명시된 15일 내에, 직접 가맹본부의 답변 문서가 없을 경우 가맹점사업자의 사업 권한 양도를 승인한 것으로 봄
- 직접 가맹본부는 다음과 같은 이유 중 하나에 해당될 경우에만 가맹점사업자의 사업 권한 양도 업무를 거절할 수 있음
 - ① 예정 양도 인수인이 가맹사업 계약에 따른 시행을 해야 함에도 불구하고 재정 의무들을 충족하지 못한 경우
 - ② 예정 양도 인수인이 직접 가맹본부의 선택 기준들에 충족하지 못하는 경우
 - ③ 사업 권한 양도 업무가 현재 가맹사업 시스템에 불리한 큰 영향을 미칠 경우
 - ④ 예정 양도 인수인이 문서로 정해진 가맹사업 계약에 따른 가맹점사업자의 의무 준수를 동의하지 않는 경우
 - ⑤ 예정 양도 인수인이 가맹점사업자를 대신해서 그 의무들을 이행할 것을 문서로서 약속한 경우를 제외하고, 가맹점사업자가 직접 가맹본부에 각 의무들을 완수하지 못하는 경우
- 사업 권한 양도인은 양도한 사업권한이 소멸됨. 양도인의 사업 권한과 연관이 있는 모든 권한과 의무는 별도의 합의가 있는 경우를 제외하고 양도 인수인

에게 양도할 수 있음

< TIP >

- 가맹사업으로 활동하기 위해서는 최소 1년 이상 영업활동을 하여야 함
- 베트남 산업무역부(MOIT) 등 관할기관의 가맹사업 활동 등록을 하여야 함
- 하위(2차) 가맹본부도 조건에 갖추고 등록을 하여야 함
- 가맹점사업자에게 특허권 대상들에 대한 사용 권한을 부여하기 위해서는 정당한 권한이 있어야 함
- 가맹본부는 계약서 체결 전 근무일 기준 최소 15일 전에 제공하여야 함
- 가맹본부와 가맹점사업자와의 관계는 「Ⅲ. 베트남 프랜차이즈 관련 법률과 제도 > 3. 계약체결 > 다. 국제가맹 계약」에 다시 설명함

나. 프랜차이즈 법률

(1) 프랜차이즈 산업과 관련된 베트남 상법의 하위 시행령 : Decree 35/2006/ND-CP of the Government dated Mar. 31, 2006

정부	베트남 사회주의 공화국 독립 - 자유 - 행복
번호: 35/2006/의정-정부	하노이, 2006년 3월 31일
가맹사업 활동에 대한 무역법 상세 규정	
정부	
2001년 12월 25일 정부 시행법에 근거; 2005년 6월 14일 무역법에 근거; 무역부 장관의 제안에 따른다.	
제안:	
제 1장 공통 규정	

제1조. 조정 범위

이 법은 사회주의 공화국 베트남 영토 내에서의 가맹사업 활동에 대한 무역법의 상세한 내용을 규정한다.

제 2조. 적용 대상

1. 이 법은 가맹사업 활동에 참여하는 베트남 사업자와 외국인 사업자에게 적용된다.
2. 이 법은 전문적인 상품 거래 활동과 상품 거래에 직접적인 관련이 있는 활동들에 적용하며, 외국 투자 자본이 있는 기업은 본 법 제 7조 규정들 외에 그 기업이 베트남 내에서의 국제 약정에 따른 용역 유통 경영을 할 수 있는 품목들에 대해서만 가맹사업 활동을 실행할 수 있다.

제3조. 용어 설명

이 법에서, 아래의 각 용어들은 다음과 같이 이해한다:

1. "가맹본부"는 가맹점사업자와의 관계에서 2차 가맹본부를 포함하여 운영권을 부여하는 사업자이다.
2. "가맹점사업자"는 가맹본부와의 관계에서 2차 가맹점사업자를 포함하여 운영권을 부여받은 사업자이다.
3. "2차 가맹본부"는 해당 사업자가 처음에 가맹본부로부터 부여받은 운영권을 2차 가맹점사업자에게 재공급할 수 있는 권한이 있는 사업자이다.
4. "초급 가맹점사업자"는 초기 가맹본부로부터 운영권을 부여받은 사업자이다. 초급 가맹점사업자는 2차 가맹점사업자와의 관계에서 본조 제3항의 의미를 따른 2차 가맹본부이다.
5. "2차 가맹점사업자"는 2차 가맹본부로부터 운영권을 재 부여받은 사업자이다.
6. "운영권"은 아래 권한들의 하나, 일부 또는 전체를 포함한다.
 - a) 가맹본부의 허가를 받은 권한이다. 가맹본부가 규정하고 배속시킨 가맹점사업자의 상품 브랜드, 상호명, 경영 슬로건, 경영 상징, 광고 시스템에 따라서 용역 또는 상품 공급 경영 업무를 가맹점사업자가 스스로 진행하도록 요청한다.
 - b) 가맹본부가 초급 가맹점사업자에게 부여한 공통 운영 권한이다.
 - c) 2차 가맹본부가 공통 가맹사업 계약서에 따라 2차 가맹점사업자에게 재 부여한 권한이다.
 - d) 가맹본부가 운영권 개발 계약서에 따른 운영권을 가맹점사업자에게 부여한 권한이다.
7. "가맹사업 방식에 따른 경영"은 가맹점사업자가 가맹사업 계약서에 따른 진행에 의한 경영 업무이다.
8. "운영권 개발 계약서"는 가맹사업 계약서이다.

가맹본부는 하나의 일정한 구역 범위에서 가맹사업권 방식에 따른 경영을 위해 가맹점사업자에게 하나 이상의 해당 기관의 설립 허가 권한을 부여한다.

9. "공통 운영 권한"은 가맹본부가 2차 가맹본부에게 부여한 권한이며 2차 가맹본부는 2차 가맹점사업자들에게 운영권을 재 부여할 수 있다. 2차 가맹점사업자는 그 공통 운영권을 재 부여할 수 있는 권한이 더 이상 없다.

10. "2차 가맹 사업 계약서"는 공통 운영 권한에 따른 2차 가맹본부와 2차 가맹점사업자 간 체결한 가맹사업 계약서이다.

제 4조. 가맹사업 활동에 대한 국가 관리 관할권

1. 정부가 국가의 관리 기능 실행을 하기 전에 무역부는 국가의 범위에서 가맹사업 활동에 대해 다음과 같이 책임을 질 의무가 있으며 권한이 있다.

a) 전문 업무 시행 및 조치와 가맹사업 활동에 대한 법률의 규정, 정책들을 시행할 수 있게 안내하며 그에 대해 관리한다.

b) 각 부, 정부 부처와 동급 기관, 정부 소속 기관, 성 인민위원회, 중앙직할시를 협조시켜 조사, 평가, 가맹사업 활동들에 대해 관할 상부 기관에 보고하는 것을 지휘한다.

c) 정부에 새로운 제정이나 관할에 따른 제정 또는 가맹사업 활동과 관련이 있는 법률 문서들의 개정 추가 제의를 건의한다.

2. 재무부는 가맹사업 활동과 가맹사업 활동 등록비용에 적용되는 세금제도에 대해 안내하고 책임 질 의무와 권한이 있다.

3. 각 부, 정부 부처와 동급 기관, 정부 소속 기관은 가맹사업 활동에 대한 권한과 의무를 관리할 책임이 있다.

4. 성 인민위원회, 중앙직할시는 다음과 같은 책임이 있다.

a) 가맹사업 활동에 대해 국가 관리 업무를 관할에 따라 시행한다.

b) 지도 무역청, 관광 무역청은 가맹사업 활동 등록의 관할, 검사, 조사를 시행하고, 무역부에 대한 가맹사업 활동을 정기 보고한다.

제 2 장 가맹사업 활동

제 1항 가맹사업 활동 조건

제5조. 가맹본부에 대한 조건

사업자는 다음과 같은 조건들을 충족시킬 때 사업 권한을 부여 받을 수 있다.

1. 사용 예정인 경영 시스템은 가맹 권한을 위해 최소 1년 활동을 해야 한다. 베트남 사업자인 경우 외국 가맹본부로부터의 초급 가맹점사업자이며, 그 베트남 사업자는 사업권 재 부여가 진행되기 전에 최소 1년 동안 베트남에서 가맹사업 방식에 따른 경영을 해야 한다.
2. 본 법의 제 18조의 규정에 따라 관할 기관의 가맹사업 활동 등록을 해야 한다.
3. 사업권의 대상에 소속된 상품, 사업 용역은 본 법의 제 7조의 규정을 위반하지 않아야 한다.

제 6조. 가맹점사업자에 대한 조건

사업자는 사업권한의 대상에 부합하는 사업 업종을 등록할 시에 사업 권한을 부여 받을 수 있다.

제 7조. 상품, 용역에 대한 가맹사업 운영 허가

1. 상품, 용역에 대한 가맹사업 운영 허가는 금지된 품목의 상품이나 용역이 포함 되지 않아야 한다.
2. 상품, 용역이 사업 제한이나 조건이 있는 상품, 용역 품목에 포함된 경우 기업은 사업허가서 발급을 기관의 관리를 받아 사업 조건에 충족하거나 가치가 상응하는 서류를 충족시킨 뒤에 운영 할 수 있다.

**제 2 항
정보 제공과 가맹사업 계약서**

제 8조. 가맹본부의 정보 제공 책임

1. 가맹본부는 예정 가맹점사업자에게 견본 가맹사업 계약서 사본과 가맹본부의 가맹사업 소개서를 별도의 합의 사항이 없을 경우 가맹사업 계약서 체결 전 근무일 기준 최소 15일 전에 제공할 책임이 있다.
2. 가맹본부는 전체 가맹점사업자들에게 가맹점사업자의 가맹사업 방식에 따른 운영 활동에 영향을 미칠만한 가맹사업 시스템에서 모든 중요한 변경사항에 대해 즉시 통보할 책임이 있다.
3. 만약 사업 권한이 공통 사업 권한이라면 본 조 제1항의 규정에 따른 정보 제공하는 일 외에, 2차 가맹본부는 예정 가맹점사업자에게 문서로 다음 내용들을 같이 제공해야 한다
 - a) 가맹본부에게 부여된 사업 권한에 대한 정보
 - b) 공통 가맹사업 계약 내용
 - c) 공통 가맹사업 계약이 종결 될 경우 2차 가맹사업 계약서들의 처리 방법

제 9조. 예정 가맹점사업자에 대한 정보 제공 책임

예정 가맹점사업자는 가맹본부가 사업 권한 부여하는 결정을 위해 예정 가맹점사업자에게 합리적인 요구를 하였는지에 대한 정보들을 가맹본부에 제공해야 한다

제 10조. 가맹사업의 특허권 대상

1. 가맹본부에서 가맹점사업자에게 특허권 대상들에 대한 사용 권한과 사업 권한의 내용들을 인도하였다면 그 특허권 대상 사용 권한 인도 부분은 가맹사업 계약에서 별도의 한 부분으로 설정될 수 있다.

2. 가맹사업 계약의 특허권 대상 사용 권한 인도 부분은 특허권에 대한 법률의 조정을 받는다.

제 11조. 가맹사업 계약의 내용

양측이 베트남 법 적용을 채택하는 경우, 가맹사업 계약의 주요 내용들은 다음과 같다

1. 사업권의 내용.
2. 가맹본부의 권한, 의무
3. 가맹점사업자의 권한, 의무
4. 가격, 정기 가맹 비용과 결제 방식
5. 계약의 효력 기한
6. 기한 연장, 계약 종결과 분쟁 해결

제 12조. 가맹사업 계약의 언어

가맹사업 계약은 베트남어로 작성되어야 한다. 베트남에서 외국으로 양도하는 경우, 가맹사업 계약의 언어는 양측이 합의한다.

제 13조. 가맹사업 계약의 기간

1. 가맹사업 계약 기간은 양측이 합의한다.
2. 가맹사업 계약은 본 법 제 16조 규정의 경우에 해당할 경우 합의 기간 전에 종결할 수 있다.

제 14조. 계약의 효력 발생 시점

1. 가맹사업 계약은 양측의 별도의 합의가 있을 경우를 제외하고 체결 시점으로부터 효력이 있다.

2. 가맹사업 계약에서 저작권 대상 사용 권한 양도에 대한 내용이 있다면 그 부분은 저작권법 규정에 따른 효력이 발생한다.

제 15조. 사업권 양도

1. 다음과 같은 조건들을 충족시키는 경우 가맹점사업자는 다른 예정 가맹점사업자에게 사업권을 양도할 수 있다.

a) 예정 양도 인수인은 본 법 제 6조 규정을 충족해야 한다.

b) 가맹본부의 승인을 받고 본인에게 사업 권한이 부여되어 있어야 한다. (이하 직접 가맹본부라 한다)

2. 가맹점사업자는 직접 가맹본부에게 사업 권한 양도 업무에 대한 문서를 요청해야 한다. 가맹점사업자의 요청 문서를 받은 날로부터 15일 내에, 직접 가맹본부는 다음 중 하나에 대하여 문서로서 답변해야 한다.

a) 가맹점사업자의 사업 권한 양도 업무 승인

b) 본 조 제 3항 규정으로 인한 사유에 따라 가맹점사업자의 사업 권한 양도 업무를 거절.

위에 명시된 15일 내에, 직접 가맹본부의 답변 문서가 없을 경우 가맹점사업자의 사업 권한 양도를 승인한 것으로 본다.

3. 직접 가맹본부는 다음과 같은 이유 중 하나에 해당될 경우에만 가맹점사업자의 사업 권한 양도 업무를 거절할 수 있다:

a) 예정 양도 인수인이 가맹사업 계약에 따른 시행을 해야 함에도 불구하고 재정 의무들을 충족하지 못한 경우

b) 예정 양도 인수인이 직접 가맹본부의 선택 기준들에 충족하지 못하는 경우

c) 사업 권한 양도 업무가 현재 가맹사업 시스템에 불리한 큰 영향을 미칠 경우

d) 예정 양도 인수인이 문서로 정해진 가맹사업 계약에 따른 가맹점사업자의 의무 준수를 동의하지 않는 경우

e) 예정 양도 인수인이 가맹점사업자를 대신해서 그 의무들을 이행할 것을 문서로서 약속한 경우를 제외하고, 가맹점사업자가 직접 가맹본부에 각 의무들을 완수하지 못하는 경우

4. 사업 권한 양도인은 양도한 사업권한이 소멸된다. 양도인의 사업 권한과 연관이 있는 모든 권한과 의무는 별도의 합의가 있는 경우를 제외하고 양도 인수인에게 양도할 수 있다.

제 16조. 일방적인 가맹사업 계약의 종결

1. 가맹본부가 무역법 제 287조 규정에 따른 의무를 위반할 경우 가맹점사업자는 일방적으로 가맹사업 계약을 종결할 권한이 있다.

2. 가맹본부는 다음과 같은 경우 일방적인 가맹사업 계약 종결에 대한 권한이 있다.

a) 가맹점사업자가 사업 허가 서류나 가맹점사업자 법률의 규정에 따른 가치에 상응하는 서류가 없이 가맹사업 방식에 따른 영업 진행을 하는 경우

b) 베트남 법률의 규정에 따라 가맹점사업자가 해고 또는 파산된 경우

c) 가맹점사업자가 가맹사업 시스템의 위신에 손해를 입힐 가능성이 있는 심각한 법률을 위반하였을 경우

d) 가맹점사업자가 가맹본부로부터 그 위반사항에 대한 해결 요청을 문서로 통보 받았음에도 불구하고 가맹점사업자가 합리적인 기간 동안 가맹사업 계약의 기본적인 의무를 이행하지 않은 위반 사항들을 해결하지 않았을 경우

제 3 항 가맹사업 활동 등록

제 17조. 가맹사업 활동 등록

1. 가맹사업 활동 진행 전, 예정 가맹본부의 베트남 사업자 또는 외국인 사업자는 본 법에 따른 관할 기관에서 가맹사업 활동 등록을 해야 한다.
2. 가맹사업 활동 등록에 대한 권한이 있는 기관은 가맹사업 활동 장부에 포함된 사업자의 가맹사업 활동 등록과 그 등록 업무에 대해 사업자에게 서류로 통보해야 할 책임이 있다.

제 18조. 가맹사업 활동 등록 행정 시행

1. 무역부는 다음과 같이 가맹사업 활동 등록을 시행한다.
 - a) 외국에서 베트남으로 진행되는 가맹사업은 베트남 영토내의 베트남 법률 규정에 따라 별도의 세관 구역, 비세관 구역 또는 수출공단의 가맹사업 활동까지 포함한다.
 - b) 베트남에서 외국으로 진행되는 가맹사업은 베트남 법률 규정에 따라 별도의 세관 구역, 비세관 구역, 수출공단을 포함한 베트남 영토의 가맹사업 활동까지 포함한다.
2. 무역청, 성 관광 무역청, 사업 등록된 예정 사업 양도인 사업자가 위치한 중앙 직할시는 베트남 법률 규정에 따른 수출공단, 비세관 구역 또는 별도의 세관 구역의 경계를 넘은 양도 활동을 제외한 국가 내의 가맹사업 활동에 대한 등록을 시행한다.

제 19조. 가맹사업 활동 등록 요청 서류

가맹사업 활동 등록 요청 서류는 다음 사항을 포함한다:

1. 가맹사업 활동 등록 원서는 무역부의 안내 양식에 따른다.
2. 가맹본부에 대한 소개서는 무역부가 규정한 양식에 따른다.
3. 각 문서들은 다음의 사항에 대해 확인한다.
 - a) 예정 가맹본부의 법적 자격
 - b) 보호증서를 발급받은 특허권 대상 사용 권한 양도가 있는 경우의 외국 또는 베트남에서의 특허권 보호 증서.

본조 제 2항, 3항의 규정 서류가 외국어로 되어있다면 베트남어로 번역이 되어야 하고 베트남 기관 또는 외국에서 인증된 베트남 외교 대표기관의 공증이 있어야 한다. 또한 베트남 법률 규정에 따른 영사 합법화 인증을 해야 한다.

제 20조. 가맹사업 활동 등록 절차

1. 예정 가맹본부는 다음과 같이 가맹사업 활동 등록을 진행할 책임이 있다:

a) 본 법 제18조 규정에 따른 관할 기관에 가맹사업 활동 등록 요청 서류를 보낸다.

b) 근무일 5일 기한 내 규정에 맞는 서류를 충분히 접수하였을 때부터, 관할 국가 기관은 가맹사업 활동 등록을 포함한 가맹사업 계약서 등록을 시행하며 사업자에게 그 등록 업무에 대해 문서로 통보해야 한다.

c) 서류가 충분하지 않고 합리적이지 않을 경우, 서류를 받은 날로부터 근무일 기준 2일의 기한 내로 국가 관할 기관은 예정 가맹본부에게 서류를 완성하고 보충할 것을 문서로 통보해야 한다.

d) 해당 항목에 명시된 기한들은 예정 가맹본부의 가맹사업 활동 등록 제안 서류의 수정이나 보충하는 시간을 포함하지 않는다.

e) 해당 항목 규정 기한 만료가 된 이후에도 국가 관할 기관이 등록 업무를 거절한다면 예정 가맹본부에게 명확하게 그 이유를 문서로 제시 및 통보해야 한다.

2. 권한 양도 계약 등록 절차는 특허권에 대한 법률 규정에 따라 시행된 특허권을 대상으로 한다.

제 21조. 가맹사업 활동 등록 정보 수정에 대한 통보

본 법 제 19조 제2, 제3항 규정에 따라 등록된 정보들을 수정할 경우에는, 가맹본부가 가맹사업 활동이 등록된 국가 관할 기관에게 등록된 정보들의 변경사항이 있는 후로부터 30일 안에 통보할 책임이 있다.

제 22조. 가맹사업 활동 삭제

1. 다음과 같은 경우, 사업자의 가맹사업 활동 등록이 삭제된다.

a) 가맹본부 사업자가 경영을 멈추거나 사업의 업종을 변경할 경우

b) 사업자가 투자 증명서 또는 사업 등록 증명서를 회수 당하였을 경우

2. 가맹사업 활동 등록 시행기관은 해당 등록 삭제 업무를 공개적으로 공표할 책임이 있다.

제 23조. 가맹사업 활동 등록비용

예정 가맹본부는 가맹사업 활동 등록비용을 지불해야 한다. 비용 수준, 관리제도, 비용사용 시행은 재무부의 안내를 따른다.

제 4항 가맹사업 활동의 법률 위반 행위와 위반 처리 권한

제 24조. 가맹사업 활동의 법률 위반 행위

1. 가맹사업 활동 참가 사업자는 다음과 같은 위반 행위를 하였을 경우 위반 정도와 성질에 따라, 행정 위반 처리에 대한 법률 규정에 따라 행정 위반으로 처벌된다:

- a) 가맹사업 경영이 규정 조건을 충족시키지 못하는 경우
- b) 상품, 용역의 가맹사업에 대한 사업이 금지 된 경우
- c) 본 법 규정에 의거 가맹사업 활동에 정보 제공 의무를 위반하였을 경우
- d) 충실하지 못한 내용의 가맹사업 소개서를 제공한 경우
- e) 가맹사업 활동 등록에 대한 규정을 위반한 경우
- f) 가맹사업 활동 통보에 대한 규정을 위반한 경우
- g) 형사 책임을 묻기 전 수준의 법률 규정에 따라 세금을 납부하지 않은 경우
- h) 검사와 감찰 진행시 국가 관할 기관의 요청들을 이행하지 않은 경우
- i) 본 법의 다른 규정들을 위반할 경우

2. 사업자가 조직과 개인 관련 물질적 이익으로 해를 입히는 위반 행위의 가맹사업 방식으로 경영을 할 경우 법률 규정에 따라 손해를 보상해야 한다.

제 25조. 행정 위반 처리 권한, 절차

행정 위반 처리 권한과 절차는 본 법 제 24조 규정된 행위에 대해 행정 위반 처리에 대한 법률 규정에 따라 시행된다.

제 26조. 소송, 고소

1. 법인과 개인은 가맹사업 활동 등록 업무에 대해 세금과 비용 납부하고, 소송에 대한 법률 규정에 따라 가맹사업 활동의 위반을 감찰, 검사, 처리할 권한이 있다.

2. 개인은 고소에 대한 법률 규정에 따라 가맹사업 활동의 법률 위반 행위들을 고소할 수 있는 권한이 있다.

제 3 장 시행 조항

제 27조. 인계 규정

효력이 있는 본 법 시행 시점 전에 시행된 가맹사업 활동들은 시행 효력이 있는 해당 법령일로부터 3개월 기한 안에 해당 법령 규정에 따라 등록 절차를 진행해야 한다.

제 28조. 시행 효력

1. 본 법은 공포일로부터 15일 이후부터 시행할 수 있는 효력이 발생한다. 본 법 규정에 어긋나는 가맹사업 활동과 관련된 이전 규정들은 폐지한다.
2. 각 장관, 정부부처와 동급 기관의 차관, 정부 소속 기관의 차관, 성인민위원장, 중앙직할시는 본 법 시행과 안내에 대한 책임이 있다.

TM. CHÍNH PHỦ

THỦ TƯỚNG

국무총리

(đã ký)

Phan Văn Khải

(2) 상법(COMMERCIAL LAW (REVISED - 2005)) 상의 관련 조문

Section 8. COMMERCIAL FRANCHISE	
제284조 프랜차이즈 업	Article 284.- Commercial franchise
프랜차이즈업이라고 함은 가맹본부가 자신을 대신하여 다음과 같은 조건에 따라 서비스 공급 및 재화의 매매를 하도록 가맹점에게 권한을 부여하고, 요구하는 상업적 활동을 의미한다.	Commercial franchise means a commercial activity whereby franchisors permit and require franchisees to undertake by themselves to purchase or sell goods or provide services on the following conditions:
1. 재화의 매매 또는 서비스의 공급은 가맹본부가 정한 방법에 따라 이루어져야 하고, 가맹본부의 상표권, 상호, 영업비밀, 영업 기술, 회사의 logo 및 광고와 관련된 것이어야 한다.	1. The purchase or sale of goods or provision of services shall be conducted in accordance with methods of business organization prescribed by franchisors and associated with the franchisors' trademarks, trade names, business knows-how, business slogans, business logos and advertisements.
2. 가맹본부는 기업의 활동과 관련하여 가맹점을 통제할 권리 및 보조할 권리가 있다.	2. Franchisors shall be entitled to supervise and assist franchisees in conducting their business activities.

<p>제285조 프랜차이즈 계약 프랜차이즈 계약은 반드시 서면 또는 동일한 법적 효력을 가진 다른 형태로 체결되어야 한다.</p>	<p>Article 285.- Commercial franchise contracts Commercial franchise contracts must be made in writing or in other forms of equivalent legal validity.</p>
<p>제286조 가맹본부의 권리 달리 정함이 없는 한, 가맹본부는 다음과 같은 권리를 가진다.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 로열티를 받을 권리 2. 프랜차이즈 시스템 및 프랜차이즈 네트워크에 대한 광고를 할 수 있는 권리 3. 프랜차이즈 시스템의 통일성을 담보하고 제품과 서비스의 질을 일정하게 유지하기 위하여 가맹점의 영업 활동을 정기적으로 또는 비정기적으로 감독할 권리 	<p>Article 286.- Rights of franchisors Unless otherwise agreed, franchisors shall have the following rights:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. To receive franchise sums. 2. To organize advertising for the commercial franchise system and the commercial franchise network. 3. To conduct periodical or extraordinary inspections of activities of franchisees in order to ensure the uniformity of the commercial franchise system and the stability of quality of goods and services.
<p>제287조 가맹본부의 의무 달리 정하지 않았다면, 가맹본부는 다음과 같은 의무를 가진다.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 프랜차이즈 시스템에 대한 공개 자료를 가맹점에게 제공할 의무 2. 프랜차이즈 시스템에 따라 가맹점이 영업을 지속할 수 있도록 최초 교육 및 지속적으로 기술적인 원조를 해 줄 의무 3. 가맹점의 비용으로 상품 또는 상표의 판매 매장을 설계하거나 고안할 수 있도록 해 줄 의무 4. 프랜차이즈 계약에 명시된 	<p>Article 287.- Obligations of franchisors Unless otherwise agreed, franchisors shall have the following obligations:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. To supply documents guiding the commercial franchise system to franchisees; 2. To provide initial training and regular technical assistance to franchisees for managing the latter's activities in accordance with the commercial franchise system; 3. To design and arrange places of sale of goods or provision of services at the expenses of franchisees; 4. To guarantee the intellectual property rights

<p>목적물에 대한 지식재산권을 보장해 줄 의무</p> <p>5. 프랜차이즈 시스템에 따라 가맹점에게 동등한 대우를 해 줄 의무</p>	<p>over objects stated in franchise contracts;</p> <p>5. To equally treat all franchisees in the commercial franchise system.</p>
<p>제288조 가맹점의 권리</p> <p>달리 정하지 않았다면, 가맹점은 다음과 같은 권리를 가진다.</p> <p>1. 가맹본부에게 프랜차이즈 시스템과 관련된 기술적인 원조를 구할 권리</p> <p>2. 프랜차이즈 시스템과 관련하여 가맹점에게 동등한 대우를 해 줄 것을 요구할 권리.</p>	<p>Article 288.- Rights of franchisees</p> <p>Unless otherwise agreed, franchisees shall have the following rights:</p> <p>1. To request franchisors to provide fully technical assistance related to the commercial franchise system;</p> <p>2. To request franchisors to equally treat all franchisees in the commercial franchise system.</p>
<p>제289조 가맹점의 의무</p> <p>달리 정함이 없는 한 가맹점은 다음과 같은 의무를 가진다.</p> <p>1. 프랜차이즈 계약에 따른 로열티 또는 기타 비용을 부담해야 할 의무</p> <p>2. 가맹본부로부터 권리나 사업기법을 전수받기에 충분할 정도의 적합한 물적 설비, 경제적, 인적 설비를 갖추어야 할 의무</p> <p>3. 가맹본부의 관리, 감독, 지시를 따르고, 판매 및 서비스 매장을 위한 디자인 및 고안에 관하여 가맹본부의 요구에 따를 의무</p> <p>4. 프랜차이즈 계약 도중 및 종료 후에도 전수받은 사업기법에 대해 비밀을 유지할 의무</p> <p>5. 프랜차이즈 계약 종료 후</p>	<p>Article 289.- Obligations of franchisees</p> <p>Unless otherwise agreed, franchisees shall have the following obligations:</p> <p>1. To pay franchise sums and other amounts under commercial franchise contracts;</p> <p>2. To invest adequate material facilities, financial sources and human resources to take over business rights and know-how transferred by franchisors;</p> <p>3. To submit to the control, supervision and instruction by franchisors; to comply with all requirements set forth by franchisors on designing and arrangement of places of sale of goods or provision of services;</p> <p>4. To keep secret the franchised business know-how even after the expiration or termination of commercial franchise contracts;</p> <p>5. To stop using trademarks, trade names,</p>

<p>프랜차이즈 시스템 또는 지식 재산권, 사업 로고, 상표권, 상호 등에 대한 사용을 중지할 의무</p> <p>6. 프랜차이즈 시스템에 따라 영업을 영위할 의무</p> <p>7. 가맹본부의 동의 없이 sub-franchise를 하지 않을 의무</p>	<p>business slogans, logos and other intellectual property rights (if any) or systems of franchisors upon the expiration or termination of commercial franchise contracts;</p> <p>6. To manage their activities in accordance with the commercial franchise system;</p> <p>7. Not to sub-franchise without permissions of franchisors.</p>
<p>제290조 제3의 가맹점 모집</p> <p>1. 가맹점은 가맹본부의 동의 하에 제3자에게 프랜차이즈권을 부여할 권리를 갖는다.</p> <p>2. 제3의 가맹점은 동법 제288조 및 289조에 언급되어 있는 가맹점의 권리와 의무를 가진다.</p>	<p>Article 290.- Sub-franchise to a third party</p> <p>1. A franchisee shall be entitled to sub-franchise to a third party (referred to as sub-franchisee) if it is so consented by the franchisor.</p> <p>2. Sub-franchisees shall have the rights and obligations of franchisees provided for in Articles 288 and 289 of this Law.</p>
<p>제 291 조 - 상업 프랜차이즈 등록</p> <p>1. 상업 프랜차이즈를 부여하기 전에 의도 된 프랜차이즈는 거래를 등록해야 한다.</p> <p>2. 정부는 상업 프랜차이즈 등록 절차 및 절차 내에서 상업 프랜차이즈 사업을 수행하기 위한 조건을 규정한다.</p>	<p>Article 291.- Registration of commercial franchises</p> <p>1. Before granting commercial franchises, intended franchisors must register them with the Trade</p> <p>2. The Government shall specify the conditions for conducting business under commercial franchise and the order and procedures for registering commercial franchises.</p>

2 기업설립 및 인허가

가. 기업설립

(1) Franchise 사업 진출 구조

- 프랜차이즈 기업이 해외에 진출할 때, 현지에 법인을 설립할 것인지 여부로 진출유형을 구분하여 보면 아래와 같음
 - ① **Cross-border 형식**
베트남 현지 내 법인을 설립하지 않고, 프랜차이즈 계약을 체결하는 형식의 프랜차이즈 사업
 - ② **Commercial residence 형식**
베트남 현지 내 법인을 설립하고, 당해 법인을 통하여 진행하는 프랜차이즈 사업
- 일반적인 영업방식에 따라 분류하면, **마스터 프랜차이즈, 합자(합작)투자, 직접 진출, 국제 가맹**으로 분류가 될 수 있음

(2) 외국인 투자 규제 및 인센티브 및 법률적 환경변화

- 외국인에 대한 투자 규제 및 인센티브 등에 대해서는 관련 법령이 외국인 투자가 쉽도록 개정됨
- WTO Commitment(Part II, Section 4, Item D-Franchising Services, CPC8929)
 - 2008년 1월 1일 이전 : 베트남 당사자와 합작형태로만 가능하도록 되어있었고, 외국인 투자지분은 49%를 초과하지 못함.
 - 2008년 12월 31일까지: 외국인 투자지분에 대한 제한은 없으나, 반드시 합작법인의 형태로 법인을 설립하여야 함.
 - 2009년 1월 1일 이후: 100% 외국인 투자법인 설립 가능.
- 베트남 현지에 진출한 대부분의 외국 프랜차이즈기업은 직접진출 형태로 진출하고 있음. 이는 베트남이 아직 사회주의 사상이 지배하고 있어 서비스 마인드 등이 부족하고, 계약관계가 아직 일반화되지 못하여 마스터 프랜차이즈 방식으로 진출하는 경우가 많음
- 가맹본부에서 직접적인 매장 관리, 품질관리를 함으로써 베트남 내 브랜드에 대한 인지도를 고양시킨 후 프랜차이즈 사업으로 전환할 계획임

< TIP >

- 외국인에 대한 투자 규제 및 인센티브 등에 대해서는 관련 법령이 외국인 투자가 쉽도록 개정됨
- 베트남이 아직 사회주의 사상이 지배하고 있어 서비스 마인드 등이 부족하고, 계약관계가 아직 일반화 되지 못하여 마스터 프랜차이즈 방식으로 진출하는 경우가 많음

(3) 프랜차이즈 조건

- 베트남에서 가맹사업으로 활동하기 위해서는 다음과 같은 조건들을 충족시켜야 함
 - ① 가맹사업으로 활동하기 위해서는 최소 1년 이상 영업활동을 해야 함.
 - ② 외국계 가맹본부의 하위(2차) 가맹본부로 활동하기 위한 베트남 기업은 가맹사업을 최소 1년 운영하였어야 함
 - ③ 베트남 내 가맹사업 활동을 하기 위해서는 관할기관의 가맹사업 활동 등록을 해야 함
 - ④ 외국 프랜차이즈 기업의 등록은 베트남 산업무역부(MOIT), 베트남 업체의 등록은 지방정부의 산업무역부(MOIT)가 담당
 - ⑤ 사업권의 대상에 소속된 상품, 용역은 금지품목이 포함되지 않아야 하며, 제한이나 조건이 있는 상품, 용역은 사업허가서 발급 등 규정을 위반하지 않아야 함
- Cross-border 형식의 경우 본국에서 1년 이상 영업실적이 있어야 하며, 외국계 가맹본부의 하위(2차) 가맹본부로 활동하기 위한 베트남 기업도 가맹사업을 최소 1년 운영하였어야 함
- Commercial residence 형식의 경우 투자허가서 발급 내지는 법인설립 후 1년 이상의 영업실적이 있어야 함

(4) 기업설립

- Commercial residence 형식의 경우 투자법에 따른 법인설립을 우선하여야 함. 법인설립 관련 서류는 아래와 같음
 - ① 합작계약서(합작의 경우, 1인 유한책임회사는 불요)
 - ② 주주 또는 사원의 확정
 - ③ 투자자들의 자본금 납입 약정서
 - ④ 직전 년도의 재무제표 내지는 은행잔고증명서
 - ⑤ 프로젝트 개요
 - ⑥ 사업성 타당성 조사 보고서

- ⑦ 베트남 당사자의 법적지위를 입증하는 데 필요한 관련서류(사업자등록증, 대표자의 여권이나 신분증 사본, 직전 년도 재무제표 또는 은행잔고증명서)
 - ⑧ 외국 당사자의 법적 지위를 입증하는 데 필요한 서류(법인등기부등본 또는 사업자 등록증 사본, 직전 년도 재무제표 또는 은행잔고증명서)
 - ⑨ 법률상 대표자의 여권사본
 - ⑩ 사무실 임대차 계약서
 - ⑪ 서류 제출 및 관련 서류 수령을 위한 위임장
- 외국인이 100% 출자하여 회사를 설립하는 경우뿐만 아니라, 베트남 당사자 또는 국내 당사자와의 합작형태로 사업을 추진하고자 하는 경우에는 합작회사와 유한책임회사, 주식회사의 형태로 진행할 수 있음
 - 외국기업이 주로 설립하는 회사의 형태는 유한책임회사(1인, 2인 이상)와 주식회사이며, 간단한 내용을 보면 아래와 같음

표 3-1 유한회사와 주식회사 비교

분류	2인 이상 유한회사	주식회사
사원/주주	2인 이상 50인 미만	3인 이상, 최대인원제한 없음
지분양도	사원에 우선양도 제한, 모집부터 30일 이내 타사원들이 매입하지 않는 경우에 한하여 타인에게 양도 가능. 한국 상법에서는 양도로 인하여 사원의 총수가 50인을 초과하는 때에는 유증의 경우를 제외하고는 그 양도는 효력이 없다고 규정하고 있는 반면, 베트남 기업법에서는 이와 관련된 규정은 없음(한국 상법 제 556조 제2항)	주식 양도 자유, 단, 창립주주가 소유한 주식은 3년 간 다른 창립주주에게만 양도 가능
자본공여	납입 스케줄에 따라 납입 가능	설립시 보통주의 20%이상 인수하여야 하며, 투자허가서 발급 후 90일 이내에 주금을 납입하고, 나머지에 대해서는 3년 이내에 인수하고 납입하여야 함
이익분배 조건	흑자, 세금완납, 배분 후에 채무이행 가능	흑자, 세금완납, 배분 후 채무이행 가능
지분환매 요구권	사원총회의 주요결정에 반대 시 지분환매요구 가능	주주총회의 주요결정에 반대 시 주식 환매요구 가능
증감자 결정	사원총회 결의	이사회 + 주주총회결의

주식발행/ 종류	없음	보통주, 우선주
경영구조	사원총회, 총회의장, 대표이사	주주총회, 이사회, 이사회 의장, 대표이사
정족수 (의사/의결)	<p>사원총회. 한국 상법상 유한회사의 결의방법에는 통상결의, 특별결의 및 총사원의 일치에 의한 결의의 세 가지가 있는데, 통상결의는 총사원의 의결권의 과반수를 가진 사원이 출석하고, 그 의결권의 과반수로서 하며(상법 제574조), 특별결의는 총사원의 과반수이상이며, 의결권의 4분의 3을 가진 자의 동의로써 하고(상법 제585조 제1항), 총사원의 일치에 의한 결의는 주식회사로 조직변경을 하고자 할 때에 요하는 것으로 되어 있음(상법 제607조 제1항).</p> <p>① 의사정족수:</p> <ul style="list-style-type: none"> · 첫 총회 소집 시 : 전체 지분의 75% 이상 참석 · 첫 총회 소집이 실패하고 두 번째 총회소집 시 : 51% · 세 번째 총회소집 시 : 참석 지분 상관없이 총회성립 <p>② 의결정족수</p> <ul style="list-style-type: none"> · 주요의결사항의 경우 : 출석 지분의 75% · 보통의결사항의 경우 : 출석지분의 65% · 서면결의의 경우 : 전체 지분의 75% 	<p>주주총회. 한국 상법상 주식회사의 보통결의사항의 경우에는 상법 또는 정관에 다른 정함이 있는 경우를 제외하고는 출석한 주주의 의결권의 과반수와 발행주식 총수의 4분의1 이상의 수로써 하여야 하는 것으로 규정되어있고(제368조 제1항), 특별결의사항의 경우에는 출석한 주주의 의결권의 3분의 2 이상의 수와 발행주식 총수의 3분의 1 이상의 수로써 하는 결의를 하도록 규정되어 있음.</p> <p>① 의사정족수</p> <ul style="list-style-type: none"> · 첫 총회 소집 시 : 전체 지분의 65% 이상 참석 · 두 번째 소집 시 : 51% · 세 번째 소집 시 : 상관없음 <p>② 의결정족수</p> <ul style="list-style-type: none"> · 주요의결사항 경우 : 출석지분의 75% · 보통의결사항 경우 : 출석지분의 65% · 서면결의의 경우 : 전체지분의 75%
의 결		이사회 이사 총수의 3/4이상 출석 과반수 의결, 가부동수인 경우 의장이 Casting Vote를 행사할 수 있는 것에 반해 한국 상법학자들

		<p>은 이사회에서는 주식회사에서와 같은 의결권의 평등을 강조할 필요가 없다는 이유로 긍정하는 견해와 법적 근거 없이 특정인에게 복수의결권을 주거나 결의요건을 완화시키는 결과가 될 뿐 아니라 다수결의 일반원칙에 반하므로 부정하는 견해로 나뉘어져 있으며, 판례상으로는 가부동수인 경우 부결되는 것처럼 간접적으로 밝힌 것이 있을 뿐(대법원1995. 4. 11. 선고 94다33903) 직접적으로 밝혀진 사례는 아직 없지만, 결론적으로는 허용되지 않는다는 것이 다수의 입장인 듯함.</p>
--	--	--

[참조. 프랜차이즈 해외진출가이드(베트남), kotra]

< TIP >

- Commercial residence 형식의 경우 투자허가서 발급 내지는 법인설립 후 1년 이상의 영업실적이 있어야 함

< TIP >

- 해외진출을 하기 위해서는 해외 파트너선정, 해외법인설립, 해외지사설치, 연락사무소설치, 외환, 현지자금조달 등 현지에서 뿐만 아니라 주무부처에 신고나 해외투자금융이나 해외투자보험 등 국내에서도 필요한 절차가 있음. 중소기업수출지원센터에서는 이러한 해외절차와 국내절차에 관한 토탈정보제공 및 상담 지원을 하고 있음(중소기업 수출지원센터 www.exportcenter.go.kr)

나. 부동산 취득 관련 법률

(1) 베트남 부동산 개념

- 베트남의 정치체제가 사회주의 공화국이기 때문에 베트남의 모든 토지에 대한 소유권은 국가에게 있다고 규정되어 있음. 한국에서 인정되고 있는 개인의 소유권(The Complete Ownership of land)이라는 개념과는 달리 토지사용권(Land Use Right)라는 개념이 통용되고 있음(토지는 국가 소유지만, 일반인이 반영구

적인 사용권을 갖고 있기 때문에 사실상 개인 소유나 다름없음)

※ 토지법 제5조 제1항

토지는 토지 소유자의 대표자로서의 역할을 하는 국가와 더불어 전체 국민의 소유이다(Land belongs to the entire people with the State as the representative owner)

○ 베트남의 토지에 관련 법률

- ① 토지법(Law on Land)
- ② 부동산 경영법
- ③ 주택법(Law on Residential Housing) 등

(가) 토지사용권(Land Use Right)의 개념

- 베트남 국민이나 외국인이 토지사용권을 부여받는 방법에 관하여 토지법 제4조에서는 국가의 토지할당(Land allocation by the State)과 국가의 토지임대(Land lease by State)라는 두 가지 방법을 제시해 두고 있음
- 다만, 위와 같이 토지사용권을 할당받는 방법에 있어서는 동일하다고 하더라도 베트남인인 경우와 외국인의 경우에 있어서 그 효력에 있어서는 차이가 남
 - ① 소유주체 : 전인민소유(국가소유)집단소유, 개인소유
 - ② 소유형태 : 유권, 사용권(토지)
 - ③ 매매시 : 소유권, 사용권 전매
 - ④ 소유기간 : 무한(토지 사용권 구매시) 계약에 따라 25년 / 50년 / 70년
 - ⑤ 권리 : 상속, 매매, 임대, 저당 자유 (관할관청의 사전허가요)
 - ⑥ 임대기간 : 자유 (양측합의에 따름)
 - ⑦ 외국인의 주택소유여부 : 투자기한기간 내 주택 소유권 인정
 - ⑧ 외국인 소유자산 권리행사 여부 : 매매, 상속, 저당권 등, 담보설정 허용 및 전대 가능
 - ⑨ 외국인 투자와 관련 분쟁발생시 중재기관
 - 건물 및 주택 : 인민재판소
 - 토지 : 인민위원회
 - ⑩ 주택임대계약의 법적효력발생시기 : 국가공증기관의 확인(등기)
 - 국가공증기관이 없는 곳은 관할인민위원회의 확인

(나) 토지사용권 취득절차

- 원칙적으로 외국인은 물론 베트남 내국인도 토지를 소유할 수는 없도록 되어 있으나, 베트남인의 경우에는 한국에서의 소유권에 유사한 정도의 권리로서 토지에 대한 사용권을 부여받을 수 있음(토지법 제9조, 민법 제194조, 제261조)

- 토지사용권을 부여받은 베트남인은 국가로부터 토지사용권 증서를 교부받고 (토지법 제10조 제1항)
- 국가는 위 토지사용권에 대하여 사용료를 부과함으로써(토지법 제5조 제4항), 위 토지사용권기간 내에서는 일반적으로 토지사용권의 교환, 이전, 임대, 재임대, 상속, 증여, 기부를 할 권리와 토지사용권에 대해 저당, 보증, 자본으로 납입할 권리를 가지게 됨.

Law on Land	
<p>제9조 (토지사용자) 이 법에서 토지사용자들은 다음 각 항과 같다.</p> <p>1. 정부의 규칙에 따라 국가로부터 토지를 임차, 할당 받거나 또는 토지사용권을 인정받은 국가기관, 정치기구, 사회. 정치적 기구, 사회, 정치적 전문기구, 사회적 기구, 사회적 전문기구, 경제적 기구, 사회. 경제적 기구, 공공비 사업기구, 국민 군대 조직과 그 밖의 다른 기구들을 포함하는 국내 기구들 및 할당된 토지사용권을 이전받은 경제적 기구</p> <p>2. 국가로부터 토지를 할당받거나 임차, 또는 토지사용권 이전을 받은 국내의 가정과 개인</p> <p>3. 국가로부터 토지를 할당받거나 토지사용권을 인정받은 같은 마을, 또는 지역에 사는 베트남인 공동체, 또는 같은 관습이나 관행, 조상을 가진 유사한 베트남 공동체</p>	<p>Article 9 Land users</p> <p>Land users in this Law shall comprise</p> <p>1. Domestic organizations, comprising State bodies, political organizations, socio-political organizations, socio-political-professional organizations, social organizations, socio-professional organizations, economic organizations, socio-economic organizations, public service organizations, units of the people's armed forces and other organizations provided by the Government (hereinafter referred to as organizations) which are allocated with land by, lease land from, or have land use rights recognized by the State; economic organizations receiving transfer of land use rights;</p> <p>2. Domestic family households and individuals (hereinafter referred to as family households and individuals) being allocated with land by, leasing land from or having land use rights recognized by the State or receiving transfer of land use rights;</p> <p>3. Communities of citizens, comprising communities of Vietnamese residing in the same hamlet, village, mountainous village or highland village and similar residential areas with the same habits and customs or of the same line, which are allocated with land by or have land use rights</p>

<p>4. 국가로부터 토지를 할당받거나 토지사용권을 인정받은 사찰, 교회, 예배당, 사원, 수도원, 종교훈련학교, 종교기구의 주사무실, 그 밖의 다른 종교 단체</p> <p>5. 국가로부터 토지를 임차한 외교대표 사무실, 영사관, 그 밖의 베트남정부에 의해 승인을 받은 외교적 기능을 하는 외국 대표 사무실, 유엔 내 기구의 대표 사무실, 정부 간 기관 또는 기구, 정부 간 기구의 대표사무실 등과 같은 외교적 기능을 가진 외국기구들</p> <p>6. 국내에서 투자나 정기적인 문화와 과학 활동을 하기 위해 국가로부터 토지를 할당받거나 임차한 해외거주 베트남인, 또는 거주지의 토지를 사용할 수 있는 권한과 연계하여 주택을 살 수 있는 권한을 가진 해외거주 베트남인</p> <p>7. 투자에 관한 법에 따라, 국가로부터 토지를 임차한 베트남 내의 외국인 투자기관 또는 개인</p>	<p>recognized by the State;</p> <p>4. Religious establishments, comprising pagodas, churches, oratories, chancels, abbeys, religious training schools, offices of religious organizations and other religious establishments, which have land use rights recognized or are allocated with land by the State;</p> <p>5. Foreign organizations with diplomatic functions, comprising diplomatic representative bodies, consulates and other foreign representative offices with diplomatic functions recognized by the Government of Vietnam; representative bodies of United Nations organizations; inter-governmental bodies and organizations, and representative bodies of inter-governmental organizations to which the State of Vietnam leases land;</p> <p>6. Vietnamese residing overseas who invest in or engage regularly in cultural or scientific activities or who live permanently in Vietnam to whom the State of Vietnam allocates or leases land, or who are permitted to purchase residential houses attached to the right to use residential land;</p> <p>7. Foreign organizations and individuals investing in Vietnam in accordance with the laws on investment being leased land by the State of Vietnam.</p>
<p>제 194조. 소유권을 없는 자들의 사용권</p> <p>1. 재산의 사용권은 계약이나</p>	<p>Article 194 Right to use of persons who are not owners</p> <p>1. The right to use property may be transferred</p>

<p>법률에 따라 다른 사람에게 양도될 수 있다. 비소유주의 사용권은 그 기능, 사용 목적, 적절한 방식에 따라 엄격히 제한된다.</p>	<p>to another person by contract or in accordance with law. A person who is not the owner shall have the right to use the property strictly in accordance with its functions, use purpose and proper methods.</p>
<p>2. 법률상 근거는 없으나 의로 재산을 소유하고 있는 자는 법률에 따라 그 재산의 사용 목적을 개발하고 그 재산에서 발생하는 이익과 수입을 향유할 권리를 지닌다.</p>	<p>2. A person who possesses property without any legal basis but in good faith shall also have the right to exploit the use purposes of, and enjoy the benefits and income derived from, the property in accordance with law.</p>

(2) 베트남 부동산 취득

(가) 외국인의 토지사용권 취득

- 외국인의 경우에는 일정한 조건하에 토지사용권을 취득할 수 있도록 되어 있는데, **외국인이 취득하는 토지사용권은 결코 반영구적일 수 없고**, 일정한 조건하에서만 이를 취득할 수 있도록 되어 있음.
- 토지법 제9조 및 토지법 제35조 및 제67조에 따르면 하면 외국인이 토지사용권을 취득할 수 있는 경우란 투자사업을 가지고 투자사업을 진행하는 경우 (투자사업기한 내)로 제한된다고 할 수 있음.

Law on Land	
제35조(토지 임대)	Article 35 Lease of land
1. 국가는 다음과 같은 경우에 매년 토지 임대료를 부과하여 토지를 임대한다.	1. The State shall lease land with payment of annual rent in the following cases:
(a) 가정이나 개인이 농업. 임업. 수산업. 제염업을 위해 토지를 임차하는 경우	(a) Family households and individuals leasing land for production in agriculture, forestry, aquaculture or salt production;
(b) 이 법 제67조 제2항에 규정된 토지사용 기간이 만료되거나 가정이나 개인이 1999년	(b) Family households and individuals wishing to continue using agricultural land areas exceeding the quota allocated prior to 1 January 1999 but

1월 1일 이전에 할당된 농업용 토지를 계속해서 사용할 것을 요구하는 경우

(c) 토지사용권 이전으로 인해 취득된 토지를 제외하고, 가정이나 개인이 1999년 1월 1일부터 이 법 발효일 이전까지 할당된 농업용 토지 기간을 초과하여 사용하는 경우

(d) 가정이나 개인이 생산을 위한 건축 또는 사업설립, 광업활동, 빌딩 자재의 생산, 도자기 제조 등의 목적으로 사용하기 위해 토지를 임차하는 경우

(e) 사업적인 목적으로 공공시설물 건축을 위해 토지를 사용하는 경우

(f) 경제기구, 해외거주 베트남인, 외국기관 또는 외국인 개인이 농업·임업·수산업·제염업의 투자 프로젝트를 시행하기 위해 토지를 임차하는 경우, 생산 또는 사업설립 건설을 위해 토지를 사용하는 경우, 사업적인 목적으로 공공시설물 건축을 위해 토지를 사용하는 경우, 이전 또는 임차를 위한 인프라를 건설하는 경우, 광업활동, 빌딩자재의 생산·도자기 제조 등의 목적을 위해 토지를 임차하는 경우

(g) 외교적인 기능을 가진 외국기관이 사무실 건축을 위해 토지를 임차하는 경우

the land use term has expired in accordance with clause 2 of article 67 of this Law;

(c) Family households and individuals using agricultural land areas exceeding the quota allocated from 1 January 1999 to prior to the date of effectiveness of this Law, except for land areas [which they received] as assignees of land use rights;

(d) Family households and individuals leasing land surfaces for construction of production and business facilities or for mineral activities; production of construction materials and ceramics;

(e) Family households and individuals using land to construct community buildings for business purposes;

(f) Economic organizations, Vietnamese residing overseas and foreign organizations and individuals leasing land to implement investment projects in production in agriculture, forestry, aquaculture or salt production; to construct business or production facilities; to construct community buildings for business purposes; to construct infrastructure to assign or to lease; for mineral activities; or production of construction materials and ceramics;

(g) Foreign organizations with diplomatic functions leasing land to construct office buildings.

<p>2. 국가는 다음의 경우, 전체 임대기간에 대한 토지 임대료를 일시불로 징수한다.</p> <p>(a) 해외거주 베트남인, 외국기관 또는 외국인 개인이 농업, 임업, 수산업, 제염업의 투자 프로젝트를 시행하기 위해 토지를 임차하는 경우, 사업적인 목적으로 공공시설물 건축을 위해 토지를 사용하는 경우, 이전 또는 임차를 위한 인프라 건설을 할 경우, 광업활동, 빌딩자재의 생산, 도자기 제조 등의 목적을 위해 토지를 임차하는 경우, 매매 또는 임차를 목적으로 주택건설을 할 경우</p> <p>(b) 외교적인 기능을 가진 외국기관이 사무실 건축을 위해 토지를 임차하는 경우</p>	<p>2. The State shall lease land with one-off payment of rent for the entire lease term in the following cases:</p> <p>(a) Vietnamese residing overseas and foreign organizations and individuals leasing land to implement investment projects in production in agriculture, forestry, aquaculture or salt production; to construct business or production facilities; to construct community buildings for business purposes; to construct infrastructure to assign or to lease; for mineral activities; for production of construction materials and ceramics; and to construct residences for sale or lease;</p> <p>(b) Foreign organizations with diplomatic functions leasing land to construct office buildings</p>
<p>제67조(사용기간이 한정된 토지) 토지사용자는 다음의 경우에 한정된 기간 동안 토지를 사용할 수 있다.</p> <p>1. 이 법 제70조 제1항과 제4항에 규정된 바와 같이 가정과 개인이 연간 농장, 수산업, 제염업을 위해 토지를 할당받은 기간은 20년이다. 이 법 제70조 제2,3항에 규정된 바와 같이 가정과 개인의 다년생 나무, 산림지 생산을 위한 토지할당 기간은 50년이다.</p>	<p>Article 67 Land used for definite period Land users shall be permitted to use land for a definite period in the following cases:</p> <p>1. The duration of allocation of land for planting annual crops, for aquaculture and for salt production to family households and individuals to use as provided for in clauses 1 and 4 of article 70 of this Law shall be twenty (20) years; the duration of allocation of land for planting perennial crops and forests to family households and individuals to use as provided for in clauses 2, 3 and 4 of article 70 of this Law shall be fifty (50) years.</p>

가정과 개인이 연간 농장, 수산업, 제염업을 위해 토지를 임차할 수 있는 기간은 20년을 초과할 수 없다. 가정과 개인이 다년생나무, 산림지 생산을 위해 토지를 임차할 수 있는 기간은 50년을 초과할 수 없다. 토지할당 또는 토지 임대기간은 해당 국가기관으로부터 토지할당 또는 임대의 결정을 받은 날로부터 기산한다. 1993. 10. 15일 이전에 할당 또는 임대된 토지의 경우, 그 기간은 1993. 10. 15일자로 부터 기산한다. 기간 만료 후, 토지사용자가 계속해서 토지 사용을 원하고, 토지사용 기간 동안 엄격하게 법규를 준수했고, 승인된 토지사용 계획에 토지사용이 부합하는 경우 국가로부터 계속해서 토지를 할당 또는 임차할 수 있다.

2. 1999년 1월 1일 이전에 기준에 부적합하게 할당된 농경지의 사용기간은 본 조 제 1항에 규정된 기간의 절반으로 한다. 또한 이후의 사용자는 반드시 토지를 임차하는 것으로 전환해야 한다.

3. 경제조직이 농업·임업·수산업·제염업 생산을 위한 목적으로 경제조직과 가정, 개인이 생산 또는 사업설립 건설을 목적으로, 경제조직이 투자 프

The duration of lease of land for planting annualcrops, for aquaculture and for salt production to family households and individuals to use shall not exceed twenty (20) years; and the duration of lease of land for planting perennial crops and forests to family households and individuals to use shall not exceed fifty (50) years. The duration of allocation or lease of land shall be calculated from the date of the decision on allocation or lease of land by the competent State body; where the State has allocated or leased land prior to 15 October 1993, the duration of allocation or lease of land shall be calculated from 15 October 1993. Upon expiry of the duration, the State shall continue to allocate or lease land if the land user wishes to continue using the land and has strictly observed the laws on land during the period of use, and such land use conforms with the approved land use zoning.

2. The duration of use of areas of agricultural land which exceed the quota because the land was allocated prior to 1 January 1999 shall be one half (1/2) of the duration stipulated in clause 1 of this article, after which duration it shall be converted to land lease form. © Ministry of Planning and Investment and Phillips Fox X-2908

3. The duration of allocation of land or of lease of land to economic organizations to use for purposes of production in agriculture, forestry, aquaculture or salt production; to economic organizations, family households and individuals

로젝트의 시행을 목적으로, 해외거주 베트남인 또는 외국기관·외국인이 베트남 내에 투자 프로젝트를 시행할 목적으로 각 토지를 할당 또는 임차할 수 있는 기간은 서명 신청서 또는 투자 프로젝트에 의하여 심사·결정된다. 그 기간은 50년을 초과할 수 없다. 자본회수에 장기간이 소요되는 대형 투자 프로젝트 또는 특별하게 사회·경제적 조건이 어려운 지역에서의 투자 프로젝트인 경우에는 토지 할당 또는 임대 기간은 70년을 초과할 수 없다. 기간이 만료된 후에 토지사용자가 계속해서 토지사용을 원하고, 토지사용기간 동안 법규를 준수했으며, 토지사용 계획에 부합하는 경우, 국가에게 토지사용기간의 연장을 요구할 수 있다.

4. 이 법 제9조 제5항에 규정된 외교적 기능을 가진 외국기관의 사무실 설립을 위한 토지임대기간은 99년을 초과할 수 없다. 그 기간 만료 후, 토지사용을 계속해서 원하는 경우, 베트남정부에 토지사용기간의 연장을 신청하거나, 다른 지역에 토지 임대를 요구할 수 있다.

5. 지역 공동체, 구, 군의 공동체 또는 구역 지방도시의 공

to use for construction of business or production facilities; to economic organizations to implement investment projects; to Vietnamese residing overseas and foreign organizations and individuals to implement investment projects in Vietnam shall be considered and decided on the basis of the investment project or the application for allocation or lease of land, but shall not exceed fifty (50) years; with respect to investment projects with large capital but a slow capital recovery rate and investment projects in areas with difficult socio-economic conditions or specially difficult socio-economic conditions which require a longer period of land allocation or land lease, such period shall not exceed seventy (70) years.

Upon expiry of the duration, the State shall consider extension of the duration of land use if the land user wishes to continue using the land and has strictly observed the laws on land during the period of use, and such land use conforms with the approved land use zoning.

4. The duration of lease of land for construction of offices of foreign organizations with diplomatic functions as provided for in clause 5 of article 9 of this Law shall not exceed ninety nine (99) years.

Upon expiry of the duration, if the foreign organization with diplomatic functions wishes to use the land, the State shall consider extension of the duration of land use or lease of other land.

5. The duration of land lease of the agricultural land fund for use for community purposes of a

<p>공시설 설립을 목적으로 한 농경지 자금으로서의 토지에 대한 임대 기간은 5년을 초과할 수 없다. 그러나 1999. 1. 1 일 이전에 토지를 임차한 경우 토지 임대 기간은 토지임대계약서에 따르도록 한다.</p>	<p>commune, ward or township shall not exceed five years; in the case of land lease prior to 1 January 1999, the duration of land lease shall be determined on the basis of the land lease contract.</p>
--	--

(나) 외국인의 토지사용권 기간

- 투자법 제36조에서는 투자사업(프로젝트)의 토지 사용기간은 50년을 초과할 수 없음
- 다만, 투자된 자본이 큰 반면 자본 회수가 늦은 프로젝트, 경제사회적 여건이 낙후되거나 특별히 낙후된 지역에서 실행된 사업에서 보다 장기적인 기간이 요구되는 경우 70년을 초과하지 않는 한도 내에서 토지를 교부, 임대할 수 있음
- 투자자의 토지사용권에 대한 토지사용기간이 만료되었을 때, 투자자가 토지법을 충실히 이행하였고, 계속적인 사용을 원한다면, 관할국가기관은 확정된 토지사용개발계획에 맞추어 토지사용기간에 대해 연장을 검토할 수 있도록 규정하고 있어, 사실상 외국인이 투자사업을 위하여 토지사용권을 취득하는 경우에도 어느 정도까지는 장기적인 권리행사가 가능함

INVESTMENT LAW	
<p>제36조 토지사용에 대한 혜택</p> <p>1. 투자프로젝트를 위한 토지 사용기간은 50년을 초과하지 못한다. 다만, 투자자본 규모가 큰 경우, 투자된 자본금에 대한 회수가 더디게 이루어질 경우, 사회경제적으로 열악한 환경에 투자하게 됨으로써 보다 장기간이 요구되는 경우 등의 경우에는 토지에 대한</p>	<p>Article 36 Land use incentives</p> <p>1. The term of land use of an investment project shall not exceed fifty (50) years; with respect to projects with a large amount of invested capital and a slow rate of capital recovery, projects investing in areas with difficult socio-economic conditions and projects investing in areas with specially difficult socio-economic conditions which require a longer term, the term of allocation or lease of land shall not exceed</p>

<p>할당 내지는 임대기간은 70년을 초과하지 못한다.</p> <p>토지사용연한이 종료하는 경우, 투자자가 토지법을 성실히 이행하였을 경우 투자자의 요구에 따라 관련당국은 승인된 토지사용구역에 적합하도록 토지사용을 위한 기한을 연장할 것을 고려할 수 있다.</p>	<p>seventy (70) years.</p> <p>If upon expiry of a term of land use an investor with [a record of]good compliance with the laws on land has a requirement for continued land use, the competent State body shall consider an application for extension of the term of land use in conformity with the approved land use zoning.</p>
<p>2. 우대산업분야 및 우대지역에 투자한 투자자는 토지법 및 세법에 따라 토지임대료, 토지사용료, 토지사용세에 대한 감면을 받을 수 있다.</p>	<p>2. Investors which invest in preferential investment sectors and geographical areas shall be entitled to exemption from or reduction of land rent, land use fees and land use tax in accordance with the laws on land and the laws on tax.</p>

- 결론적으로 외국인이 토지사용권을 취득하는 방법은 투자프로젝트를 위하여 법인을 설립하고 당해 법인의 명의로 토지사용권을 취득하는 방법 밖에 없기에 베트남인이 취득하는 소유권에 준하는 정도의 반영구적 토지사용권이라고 할 수 없으며, 토지사용권을 할당받는 것이라고 할 수 있음.
- 프랜차이즈사업을 위하여 공장 등 토지사용권을 취득하고, 당해 토지상에 건물을 신축하고자 할 경우, 외국인 투자자는 기간의 제한을 받을 수밖에 없고, 나아가, 위 건물을 신축한 후 다른 제3자에게 임대하고자 한다면, 프랜차이즈업 및 부동산 임대업까지 포함하여 영업허가를 득해야 함
- 베트남 진출을 고려하는 프랜차이즈기업의 경우 건물 중 일부를 임대하고 이에 따르는 임대차계약을 체결하는 것이 바람직함

< TIP >

- 외국인이 토지사용권을 취득하는 방법은 투자사업을 위한 법인을 설립하고 당해 법인의 명의로 토지사용권을 취득하는 방법 밖에 없음
- 외국인의 경우에는 일정한 조건하에 토지사용권을 취득할 수 있도록 되어 있는데, 외국인이 취득하는 토지사용권은 결코 반영구적일 수 없음
- 프랜차이즈기업의 경우 건물 중 일부를 임대하고 이에 따르는 임대차계약을 체결하는 것이 바람직함

(3) 베트남 임대차 관련 법률

(가) 부동산 관련 기본 규정

- 법률적으로는 외국인 개인이 상가를 임차하는 것은 허용되지 않으나, 외국인 투자 법인이 상가를 임차하는 것은 가능함
- 베트남 토지법은 모든 부동산의 국유를 원칙으로 토지의 사적 소유를 허용하지 않음. 대신 국가로부터 일정한 기간 동안 토지를 이용할 수 있는 토지사용권을 인정함
- 토지사용권자는 토지사용권을 양도, 담보 설정, 임대 등의 방법으로 처분 가능함. 토지사용권자 또는 토지사용권자로부터 토지를 임차한 임차인은 해당 토지위에 건물을 건축하여 소유할 수 있음. 이 때, 건물의 소유권은 토지와 달리 인정되며, 권리자에게 건물소유권증서가 발급됨
- 한편, 베트남 민법의 제18장 제5절에 의하면 임대차계약은 “임대인이 특정 기간 동안 임차인이 사용하도록 자산을 인도하고, 그 대가로 임차인이 임대료를 지급하는 계약”으로 정의됨
- 임대인과 임차인간의 구체적인 권리의무는 한국 민법상의 임대차계약과 유사하지만, 베트남 민법은 임대와 관련된 기본적 사항만 다루고 있어, 임대차계약과 관련한 많은 부분은 당사자가 협의하여 결정하도록 되어있음

(나) 임대 계약 형식

- 베트남 민법에 따르면 임대계약은 문서로 작성하여 국가 공증형태로 보증되도록 하고 있음
- 국가 공증을 통해 계약 성립의 확실성을 담보하게 되고, 베트남 임대인에게는 계약내용을 준수하도록 심리적 부담을 주는 효과가 있음

- 임차인은 임대인 또는 대리인 역할을 하는 부동산 중개인에게 계약서 공증절차를 요구하면 됨(참조 : 2016 글로벌 한식·외식 산업조사 결과보고서, 한식재단)

< TIP >

- 기업설립 및 부동산 취득 관련 법률의 경우 '합자(합작)투자', '직접진출'의 경우, 중요한 사항임.
- '마스터 프랜차이즈'의 경우, 파트너가 현지에서 법인을 설립할 수 있는 자료제공 등의 협조가 필요함

다. 상표 및 특허 관련 법률

(1) 상표권

(가) 국제 상표출원 유형

- 원칙적으로 해당 국가에서 상표를 보호받으려면 각국의 법과 절차에 따라 상표를 등록받아야 하며, 우선 상표를 등록받고자 하는 대상국이 어디냐에 따라서 상표를 출원할 수 있는 방법이 다름
- 해외로 상표를 출원할 수 있는 방법을 크게 구분하면 다음과 같음
 - ① 상표를 보호받기 원하는 개별국가에 직접 출원하는 방법
 - 통상 파리협약에 의한 우선권을 주장하여 출원하므로, 이를 "파리루트에 의한 상표출원"이라고도 하며, 해당 국가의 법과 절차를 따라야 함
 - ② 독자적인 상표청이 없고, 다수국간의 조약에 의하여 공동으로 하나의 상표청 또는 지식재산권기구를 가지고 있는 경우
 - 베네룩스 상표청과 아프리카지식재산권기구(OAPI)에 대한 출원이 이에 해당
 - ③ 개별국가가 독자적인 상표청 및 상표제도를 가지고 있으면서 동시에 일정 지역에 걸친 별도의 기구 및 상표제도를 가지고 있는 경우
 - 유럽상표청 및 아프리카지역산업재산권기구(ARIPO)에 대한 출원이 이에 해당
 - ④ 마드리드 협정과 마드리드 의정서를 포함하는 마드리드 시스템을 이용하는 방법

- 상표를 보호받기 원하는 국가에 따라서 이용할 수 있는 해외상표출원시스템이 다르기 때문에 대상국에 따른 가능한 상표관련 시스템을 이해하고 진행하여야 함

(나) 국제 상표출원 방법

- 해외진출을 고려하는 프랜차이즈 기업의 경우, 우선적으로 해당 국가에서 자사의 브랜드가치를 보호하기 위한 조치를 진행하여야 함
- 국제상표 등록의 경우 통상 개별국에 직접 출원하는 방식과 마드리드 국제출원하는 방식을 이용함
- 마드리드 시스템 국제출원방식의 경우 한 번의 출원으로 복수의 국가에 출원한 효과를 얻을 수 있어 편리하다는 장점이 있지만 한계 등도 있어 주의해야 함
- 마드리드 시스템 국제출원 시 장점
 - ① 하나의 출원 시스템으로 국제등록이 가능하여 다수의 국가에서 상표권을 보호받을 수 있으므로 비용 및 시간 측면에서 경제적임
 - ② 현지 대리인을 선임하지 않아도 되고 추후에 명의 변경, 갱신 등에 대한 변동 사항 관리가 일괄적으로 진행되기 때문에 절차 측면에서도 효율적임
 - ③ 추가 지정 마드리드 의정서에 새로 가입한 국가 또는 기존에 가입한 국가 중에서 상표 등록을 하고 싶은 국가가 있다면 등록 후에도 간편하게 지정국을 추가할 수 있으므로 해외 진출 사업을 확장할 때에도 유용함
- 마드리드시스템 국제출원 시 단점(한계)
 - ① 마드리드 의정서 또는 협정에 가입한 국가에 한해 이 제도를 이용할 수 있으므로 가입국이 아닌 국가의 상표 등록을 원하는 경우에는 개별국 출원을 진행해야 함
 - ② 개별국 출원을 하지 않은 경우 해당 국가의 소송에서 불리할 가능성 있음
 - ③ 마드리드 국제 출원은 국내 출원 상표를 기초로 하기 때문에 국내 출원이 최종 거절된 경우에는 국제 등록도 무효가 될 수 있음

※ 마드리드 조약 주요 아시아 가입국

중국, 부탄, 이스라엘, 인도, 이란, 일본, 북한, 대한민국, 카자흐스탄, 캄보디아, 라오스, 몽골, 오만, 필리핀, 싱가포르, 시리아, 타지키스탄, 우즈베키스탄, 베트남

(다) 개별국 직접출원

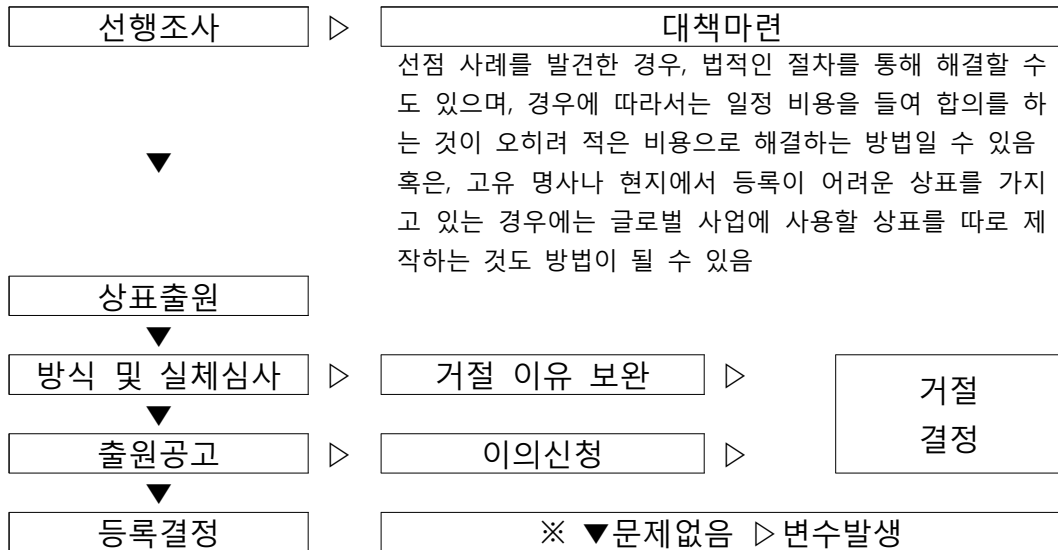
○ 특허법인 선정

통상 보통 국내 특허법인을 통해 해당국 특허법인과 연계하여 업무를 진행함
이 경우 특허법인의 역량에 따라 진행상황과 등록여부가 결정될 수도 있어, 개별국 직접출원을 하는 경우에는 현지 업체를 선정하는 것이 빠른 진행과 등록에 유리할 수도 있음

○ 상표 취득

상표등록의 경우 시간과 비용이 많이 소요되어 상표 등록을 하기 전에는 반드시 선행 조사를 통해 선점 사례나 유사 상표가 등록되어 있지는 않은지 파악하고, 이를 통해 적절한 대응책을 마련하여야 함

표 3-2 상표 취득 절차



[참조. 해외진출외식기업실무매뉴얼 MAPPS. aT한국농수산물유통공사]

< TIP >

- 상표출원 CHECK LIST와 절차는 「aT한국농수산물유통공사의 해외진출외식기업실무매뉴얼 MAPPS(Manual of A Global F&B Business Project Plan & Strategy)」에 자세히 설명하고 있어 꼭 참조하길 권함
- 마드리드시스템의 구체적인 내용은 특허청(<http://www.kipo.go.kr>)의 지식재산 제도 항목을 참조바람

(라) 마드리드 시스템 국제출원

1) 마드리드 시스템의 의의

- 마드리드 시스템은 두 조약, 마드리드 협정과 마드리드 의정서에 의해 운영되고 있으며, 이 시스템의 행정적 업무는 WIPO(세계지식재산기구)의 국제사무국에서 담당하고 있음
- 마드리드 협정의 공식명칭은 표장의 국제등록에 관한 마드리드 협정(Madrid Agreement Concerning the International Registration of Marks)"으로, 산업재산권 보호를 위한 파리협약"이 성립된 지 8년 후 파리협약 제19조에 근거한 특별협정으로 1891년 마드리드에서 채택되었음
- 마드리드 의정서의 공식명칭은 "표장의 국제등록에 관한 마드리드 협정에 대한 의정서(Protocol relating to the Madrid Agreement Concerning the International Registration of Marks)"로서, 1989년 6월 27일에 채택되고 1995년 12월 1일에 발효되었으며, 동 의정서를 시행하기 위한 하위규정인 공통규칙이 제정됨에 따라 1996년 4월 1일부터 시행되었음. 마드리드 의정서는 마드리드 협정이 가지고 있는 문제점을 극복하여 탄력적 국제상표등록 제도를 창설할 목적으로 마련되었으며, 마드리드 협정과 의정서의 회원국을 마드리드 동맹이라고 함

2) 마드리드시스템의 특징

마드리드 시스템은 「다국가 1출원 시스템」이자, 「User-friendly System」의 특징

① 절차의 간소화 및 비용절감

국내에서 등록받거나 출원한 상표가 있으면, 이를 기초로 하나의 언어로 작성된 하나의 국제출원을 하나의 본국관청에 제출하고 한 번의 수수료를 납부함으로써 하나의 번호로 된 국제등록을 획득하고 다수의 국가에서 보호를 받을 수 있음

이는 개별국가의 관청에 각각 출원을 제출하고 각각의 수수료를 납부하는 등의 절차를 대체하여 한 번의 출원으로 복수의 국가에 출원한 효과를 얻게 함으로써 출원인의 편익을 제고하고, 국제출원단계에서 각 개별국에 대한 대리인을 선임할 필요가 없어 대리인 선임비용을 절감할 수 있음

② 권리취득 여부의 명확성

지정국관청에서 거절이유를 발견한 경우에는 원칙적으로 국제사무국으로부터 지정통지를 받은 날부터 1년(1년 6월까지 연장 가능, 이의신청의 경우 예외) 이내에 국제사무국에 거절통지를 하여야 함

만약 그 기간 내에 거절통지가 없으면, 그 상표는 그 지정국에서 등록된 것과 동일한 보호를 받기에 출원인은 일정 기간 내에는 각 지정국에서의 상표권 취득 여부를 알 수 있음

③ 지정국의 추가 가능

마드리드 의정서에 새로 가입한 국가 또는 기존의 마드리드 의정서에 가입한 국가에서 추가적으로 상표를 보호받고자 하는 경우에는, 국제등록 후에 그 국가를 지정하는 것이 가능하므로, 상표를 보호받고자 하는 국가를 간편하게 확장할 수 있음

④ 상표권 관리의 일원화

명의변경, 주소변경, 갱신, 상표권의 양도 등의 변동사항을 국제사무국에서 일원적으로 관리하기 때문에 국제사무국에 한번 신청하면 국제등록부에 기록되고, 국제사무국에서 각 지정국관청에 통보해 주어 각 지정국관청에 개별적으로 변경신청을 하지 않아도 됨

3) 마드리드시스템의 주의점

- 마드리드 국제출원은 국내의 출원 또는 등록된 권리를 기초로 하여 국제출원을 할 수 있는데, 국제등록 후 5년간은 기초로 한 국내의 권리 변동에 종속됨(국제등록의 종속성 또는 집중공격)
- 기초출원의 지정상품 삭제, 거절결정 또는 등록된 권리가 존속기간 미 갱신, 무효 등으로 소멸되면 마드리드 국제등록도 소멸된 범위만큼 취소되며, 지정국에서 상표권을 획득하였다 하더라도 이 원칙이 적용됨
- 따라서, 마드리드 국제출원을 이용하시기 전에 국내 기초 출원 또는 등록된 권리의 변경 가능성 등을 체크하여야 함

(마) 상표등록 시 유의사항

- 불사용 등록 말소 기간
일정 기간 상표를 사용하지 않는 경우 취소의 사유가 될 수 있어, 상표권과 관련해서는 '불사용 등록 말소 기간'을 확인해야 함
- 존속 기간 및 갱신
상표권은 영구적인 것이 아니라, 일정 존속 기간을 가짐. 주의 깊게 갱신 기간과 방법을 염두에 두어야 함

(2) 특허 및 실용신안

(가) 국제 특허와 실용신안 출원 유형

- 특허독립(속지주의)의 원칙상 각국의 특허는 서로 독립적으로 반드시 특허권 등을 획득하고자 하는 나라에 출원을 하여 그 나라의 특허권 등을 취득하여야만 해당국에서 독점 배타적 권리를 확보할 수 있음. 국내에서 특허권 등의 권리를 취득하였더라도 다른 나라에서 권리를 취득하지 못하면 그 나라에서는 독점 배타적인 권리를 행사할 수가 없음
- 이러한 1국 1특허의 원칙 때문에 해외에서의 특허권 획득을 위해서는 별도의 해외출원이 필요함
- 상표에 대한 마드리드 국제 출원과 마찬가지로 특허와 실용신안 출원도 개별국 출원과 PCT 국제 출원 방식으로 나눌 수 있음
- PCT 방식은 특허청에 국제 출원서를 제출함으로써 한 번의 절차를 통해 심사할 수 있는 절차상의 장점도 있지만, PCT 체약국이 아닌 비가입국의 경우에는 PCT 국제 출원 절차를 활용할 수 없으며, 예비심사를 받았다고 하더라도 국내 단계에 진입하게 되면 다시 한 번 심사 절차가 진행해야하는 이중심사를 받아 비용이 가중된다는 단점이 있을 수 있다는 점을 고려해야 함

※ PCT 주요 아시아 체약국

중국, 인도네시아, 이스라엘, 인도, 이란, 일본, 캄보디아, 북한, 대한민국, 쿠웨이트, 카자흐스탄, 라오스, 스리랑카, 몽골, 말레이시아, 필리핀, 싱가포르, 태국, 베트남

(나) 개별국 직접출원

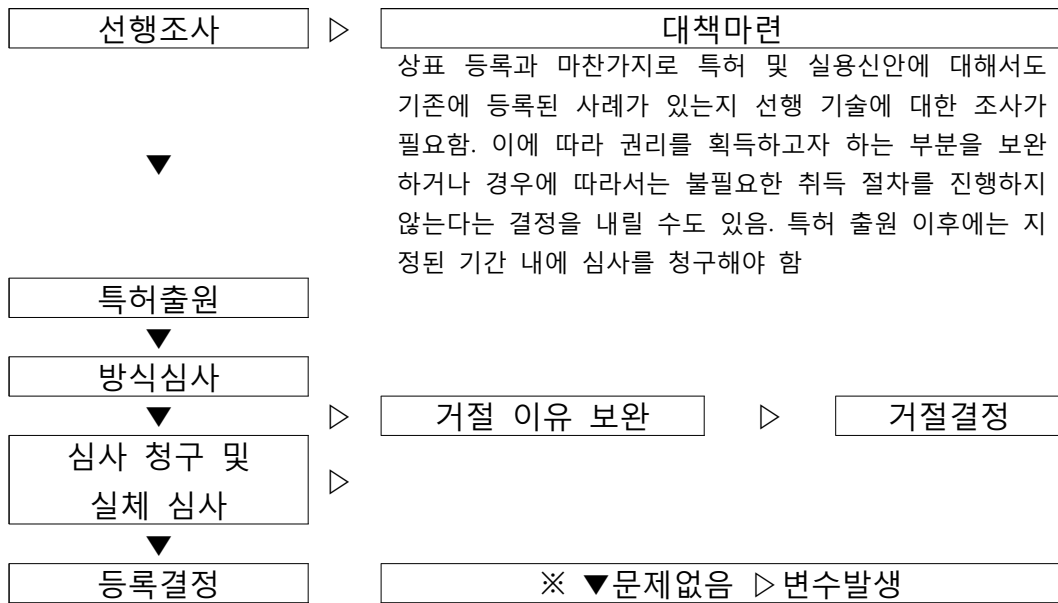
1) 특허법인 선정

- 통상 보통 국내 특허법인을 통해 해당국 특허법인과 연계하여 업무를 진행함
- 특허나 실용신안의 경우에는 상표나 도메인에 비해 보편적이지는 않지만 브랜드의 경쟁력을 보호하는 측면에서 핵심 사안이고, 비용적인 부담이 큰 사안이므로, 특허나 실용신안 등록과 관련해서는 해당 업무를 진행하는 특허법인의 신중한 선택이 필요함
- 이 경우 특허법인의 역량에 따라 진행상황과 등록여부가 결정될 수도 있어, 개별국 직접출원을 하는 경우에는 현지 업체를 선정하는 것이 빠른 진행과 등록에 유리할 수도 있음

2) 국제 특허와 실용신안 취득

- 특허 및 실용신안도 상표 등록과 마찬가지로 국가별로 세부적인 사항은 차이가 있지만, 전반적인 절차는 비슷함. 상표 등록과 마찬가지로 선행 조사를 통해 등록 가능성에 대해서 파악하여 절차 진행 여부를 결정하는 절차를 반드시 거쳐야 위험성을 줄일 수 있음

표 3-3 상표 취득 절차



[참조. 해외진출외식기업실무매뉴얼 MAPPS. aT한국농수산물유통공사]

< TIP >

- 국제특허와 실용신안의 CHECK LIST와 절차는 「aT한국농수산물유통공사의 해외진출외식기업실무매뉴얼 MAPPS(Manual of A Global F&B Business Project Plan & Strategy)」에 자세히 설명하고 있어 꼭 참조하길 권함
- PCT 방식의 구체적인 내용은 특허청(<http://www.kipo.go.kr>)의 지식재산제도 항목을 참조바람

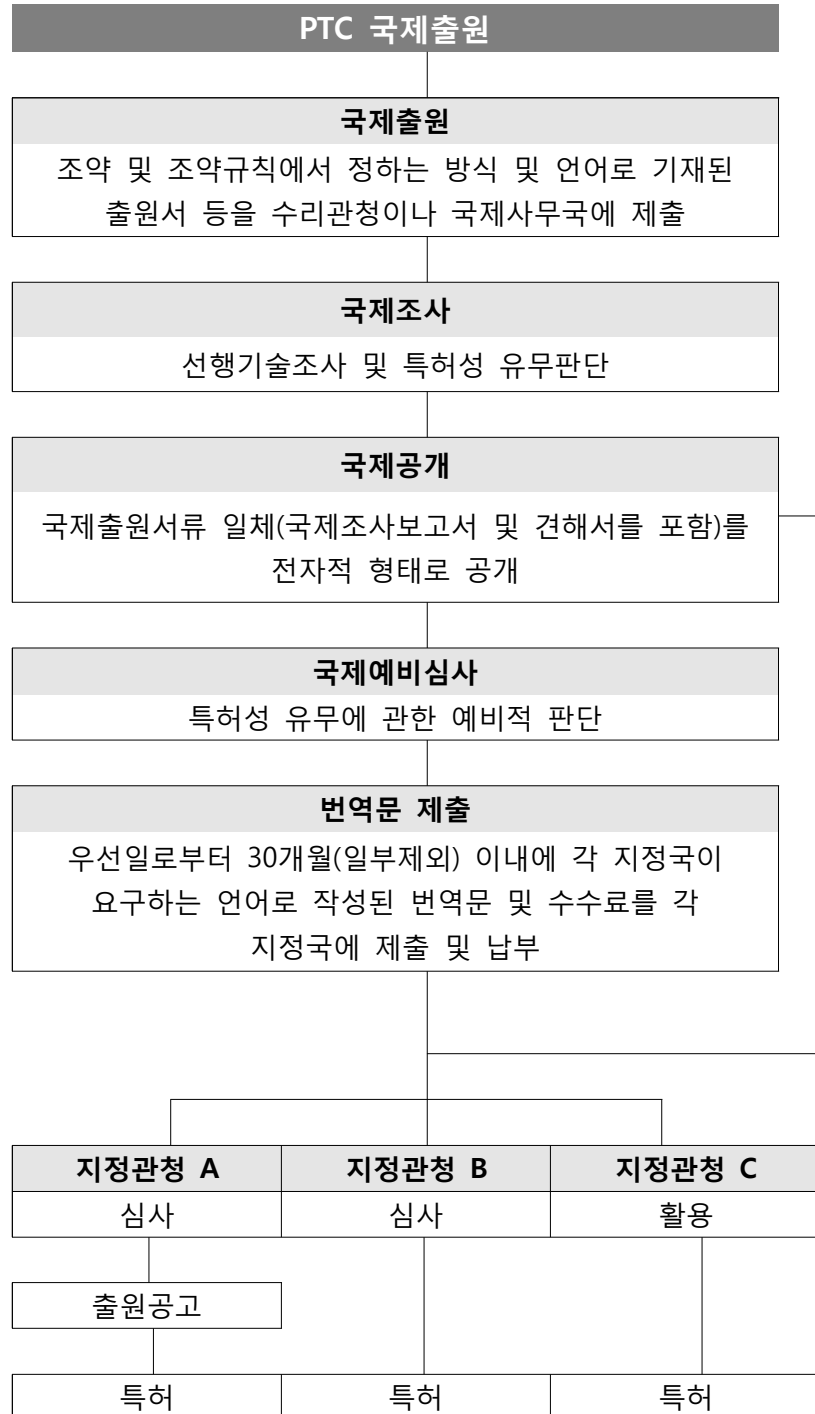
(다) PCT 국제출원

1) PCT 시스템의 의의

- 국적국 또는 거주국의 특허청(수리관청)에 하나의 PCT출원서를 제출하고, 그로부터 정해진 기간 이내에 특허획득을 원하는 국가(지정(선택)국가)로의 국내단계에 진입할 수 있는 제도로 PCT국제출원의 출원일이 지정국가에서 출원일로 인정받을 수 있음.

- 다만, 선(先) 출원에 대한 우선권을 주장하여 출원하는 경우 선출원의 출원 일로부터 12개월 이내에 PCT국제출원을 하여야 우선권주장을 인정받을 수 있음

표 3-4 PCT 국제출원 절차



[참조. 특허청. 해외특허(PCT)]

2) PCT 국제출원 시 장점

- ① 출원일 인정요건이 간편
한번의 PCT국제출원으로 다수의 가입국에 직접 출원한 효과를 얻을 수 있기 때문에 개별 나라마다 일일이 출원해야 하는 번거로움을 덜어줌
- ② 특허획득 가능
특허를 받고자 하는 나라의 특허청(지정(선택)관청)의 심사에 앞서 국제조사기관의 선행기술조사(필수절차) 및 특허성에 대한 견해와 국제예비심사기관의 특허성 유무에 대한 예비심사(선택절차)를 거침으로써 특허획득 가능성을 미리 알 수 있을 뿐만 아니라 평가·보완의 기회도 가질 수 있어 특허획득에 유리함
- ③ 출원서 작성이 용이
한국 특허청을 통한 출원언어는 한국어, 영어, 일어이므로 다수 국가를 지정하여 PCT국제출원을 하는 경우 초기에 개별국가 언어로 된 번역문을 일일이 준비하지 않아도 되므로 편리함
- ④ 무모한 해외출원을 방지
발명 또는 고안을 PCT국제출원을 통하여 각 지정국 특허청에 직접 출원한 것과 같은 효력을 확보한 다음, 그 지정국의 국내단계 진입기한(우선일로부터 30개월 이내. 다만 룩셈부르크, 탄자니아, 우간다는 우선일로부터 19개월 이내에 국제예비심사를 청구한 경우에만 30개월 이내)까지 국제조사 및 예비심사보고서를 토대로 특허획득 가능성을 면밀히 검토함과 동시에 각 지정국의 시장성을 조사한 다음에 국내절차 이행여부를 결정함으로써 불필요한 비용지출 및 무모한 해외출원을 방지할 수 있음
- ⑤ 국내단계진입시 수수료감면 향유
세계 주요특허청에서는 PCT를 통한 외국인의 국내단계진입시 자국특허수수료를 일정조건에 따라 감면해 주는 제도를 두고 있음

3) PCT 국제출원 시 단점

- ① PCT국제출원 비용 별도부담
PCT국제출원 비용이 별도로 소요되고, 지정국의 국내단계에 진입하는 경우에는 개별국 출원시와 동일한 비용이 추가로 필요하므로 비용부담이 가중됨
- ② 심사절차의 이중적 진행
국제예비심사를 받았음에도 불구하고 국내단계 진입시 각국마다 새로운 심사를 받게 되므로, 심사절차가 이중적으로 진행될 가능성이 있다. 이와 달리 개별국가출원을 하였을 경우에는 각국마다 심사관이 제시하는 선행기술을 고려하여 권리범위를 보정함으로써 국가에 따라서는 의외로 큰 권리를 얻을

가능성이 있음

4) PCT 국제출원시 유의점

① 이중의 단계

PCT국제출원은 한 번의 출원으로 세계적으로 특허를 받는 것이 아니라 일단 국제출원일을 인정받은 후, 검증단계(국제조사 및/또는 국제예비심사)를 거친 후 각 지정국에 번역문을 제출하여야 비로소 각 국에서 특허 허여 여부에 관한 심사가 진행되기에, PCT국제출원 한번으로 외국의 특허권을 획득할 수 있는 것으로 이해하여서는 안 됨

② 엄격한 절차

PCT는 각 단계별로 기간(수수료납부기간, 국내단계 진입기간 등)이 엄격히 정해져 있으므로 준수기간을 넘겨 불이익을 당하지 않도록 출원인의 주의를 요함

③ 특허·실용신안에 한정

발명만이 PCT를 통하여 특허·실용신안권 등으로 보호가능하며, 디자인 및 상표는 각각 별도의 협약에 의해 보호됨

(라) 등록 시 유의사항

○ 존속 기간 및 갱신

특허 및 실용신안도 상표권과 마찬가지로 영구적인 것이 아니라, 일정 존속 기간을 가짐. 주의 깊게 갱신 기간과 방법을 염두에 두어야 함

○ 특허 및 실용신안은 상표나 도메인에 비해서 매우 큰 비용이 투자되는 부분이고, 기술에 대해 독점권을 가진다는 것은 수익적인 측면에서 매우 큰 영향을 미칠 수 있으므로, 분쟁이 발생할 경우 그 손해가 훨씬 커질 수 있음

(3) 도메인

○ 도메인 등록은 주로 도메인 등록 업체를 통해 간편하게 등록할 수 있음

○ 도메인 등록업체를 통해 국가별 도메인 등록도 가능하니, 비교적 인지도 있는 도메인 등록업체를 통해 사전에 필요한 국가별 도메인을 등록하여야 함

○ 특히 도메인의 경우 존속기간이 짧아 갱신에 주의하여야 하며, 미갱신시 타업체에게 등록하여 사업에 영향을 받을 수도 있음

< TIP >

- 지식재산권 관련 지원기관
- 특허청 지역지식재산센터 : 비영어권 브랜드 개발 지원, 해외출원비용지원(지역 지식재산센터 대표번호 1661-1900)
- 한국지식재산보호원 : 지식재산권 소송보험 지원 및 IP 분쟁 초동 법률자문 지원(한국지식재산보호원 기반정보팀 02-2183-5825), 기업간 협의체 구축 및 공동 대응 지원(한국지식재산보호협회 분쟁예방팀 02-2183-5821)
- KOTRA : 해외 지식재산센터(IPDESK)운영 및 지식재산권 상담(KOTRA 해외투자 지원단 02-3460-7352, 7359)

3 계약체결

가. 계약체결 시 고려사항

(1) 마스터 프랜차이즈 진행의 필요성

(가) 직접진출 시 발생하는 Risk

직접진출 시 진출국의 프랜차이즈 관련 법률, 지식재산권 보호 등 법률·제도나 정치·경제적·문화적 상황을 자세히 알기 어렵고, 언어의 한계, 상거래상의 한계 등으로 인하여 실패의 가능성이 높음

(나) 진출국의 법률 · 제도적 제한

- 외국기업의 프랜차이즈 진출 시 기업설립 제한이나 업종 제한, 가맹점 수 제한 등 자국의 중소기업을 보호하기 위한 법률 · 제도적 제한을 두고 있음
- 마스터 프랜차이즈 진출방식의 경우, 해당 진출국 역시 자국의 경제성장에 유익할 수 있어 법률 · 제도적 제한을 피할 수 있음

(다) 진출기업의 자금 및 인적 · 물적 자원의 한계

- 직접진출 시 현지개업단계나 해외사업관리단계 뿐만 아니라 해외진출준비단계, 해외진출확정단계에서도 많은 자금이 필요하며, 영어나 해당국 언어에 능통한 직원, 법률 전문가 등 인적자원 역시 필요함
- 국내 프랜차이즈의 기업규모로 볼 때, 이렇게 많은 투자비용과 자원을 들인 해외진출 사업이 실패할 경우 기업에 많은 피해를 줄 수 있어, 마스터 프랜차이즈 진출유형이 바람직함

(2) 프랜차이즈 관련 법률 및 제도의 반영

(가) 해당국 법률 · 제도의 반영의 필요성

- 마스터 프랜차이즈 형태로 진출하는 경우에는 프랜차이즈 기업 자신이 직접적으로 해당 법령의 규제를 받는 경우는 드물 수 있으나, 현지의 마스터 프랜차이지가 관련 법령을 위반하는 경우에는 해당 브랜드에 대한 현지국민 및

관련기관 등의 인식이 나빠져 향후 해당국에서 프랜차이즈 사업자체가 어려워 질 수 있음

- 마스터 프랜차이즈 계약서를 작성함에 있어서 현지의 중요한 법령을 반영하고, 이를 준수하지 않을 시에는 계약을 해지하고 브랜드 회수조치를 취함으로써 브랜드 이미지의 훼손을 방지할 필요가 있음

(나) 반영해야 하는 관련 법률

- 베트남은 프랜차이즈산업을 규율하는 법률을 상법과 상법 하위시행령으로 규정하여 직접운영하고 있음
 - ① 베트남 상법 : Law on Commerce 2005
 - ② 프랜차이즈 산업과 관련된 베트남 상법의 하위 시행령 : Decree 35/2006/ND-CP of the Government dated Mar. 31, 2006
 - ③ 프랜차이즈 등록 가이드라인 제시 : Circular 09/2006/TT-BTM of the Ministry of Trade (now MOIT) dated May 25
 - ④ 프랜차이즈 수수료 규율 : Decision 106/2008/QD-BTC of the Ministry of Finance dated Nov. 17, 2008
- 외국 프랜차이즈 기업이 베트남에 진출할 경우 직접적으로 적용되는 상기 법률 외에 아래의 법률 등이 간접적으로 적용될 수 있음
 - ① 베트남 지식재산권법 : Law on Intellectual Property 2005
 - ② 베트남 기술이전법 : Law on Technology Transfer 2006
 - ③ 외국인 투자자들의 서비스 시장 진출 규율 : Decision 10/2007/QD-BTM of the MOIT dated May 21, 2007
 - ④ 외국인들의 무역/유통 행위를 규율하는 베트남 상법 하위 시행령 : Decree 23/2007/ND-CP of the Government dated Feb. 12, 2007
 - ⑤ Decree 23/2007/ND-CP의 세부 시행령 : Circular 05/2008/TT-BTM of the MOIT dated Apr. 14, 2008

(3) 마스터 프랜차이즈 계약의 기본내용

(가) 기본내용

1) 계약의 명칭 등

브랜드명(로고포함), 마스터 프랜차이즈 계약이라는 계약명칭, 당사자의 표시 및 계약체결의 사실·일자 등을 명시하여 계약을 특정함

2) 개념 정의

해당 계약서에서 사용되는 용어의 개념을 명확히 하여 계약내용의 이해를 돕고 의도한 내용으로 계약이 체결될 수 있도록 함

3) 선행조건

계약의 효력발생 요건을 기재하며, 마스터 프랜차이즈 계약을 체결하여 효력이 발생하게 되면 프랜차이즈의 상표권·시스템을 포함한 기타 지식재산권이 마스터 프랜차이즈에게 흘러가게 되는 바, 진실한 혹은 성실한 마스터 프랜차이즈에게만 시스템 등을 전수함으로써 시스템 혹은 브랜드가 복제당하는 것을 막을 필요가 있음

따라서 가급적 초기비용의 완불 혹은 법령상 필요한 조건의 구비를 선행조건으로 삼는 것이 필요하고, 나아가 마스터 프랜차이즈가 일정기간 동안 비용을 지불하지 않는 경우에는 계약을 해지할 수 있도록 함

4) 독점적 영업지역의 부여

해당국의 영토의 크기·규모·인구에 따라 적절하게 활동지역을 분배하여 마스터 프랜차이즈 계약을 체결.

5) 프랜차이즈의 초기의무

프랜차이즈는 마스터 프랜차이즈가 프랜차이즈 본부로서의 역할을 제대로 수행할 수 있도록 영업 및 마케팅 노하우, 숙련된 인력을 통한 직원교육, 인테리어 디자인 등을 제공할 의무가 있음

이 부분은 프랜차이즈의 상황에 따라 구체화하여 기재할 수도 있고 간략하게 기재할 수도 있음

6) 프랜차이즈의 지속적 의무

브랜드 사용의 허가, 마케팅 및 운영 매뉴얼의 제공, 물품공급 및 기타 영업지원 등의 의무가 있는 바 이를 규정함

7) 마스터 프랜차이즈의 기본 의무

① 로열티 등의 지급의무

마스터 프랜차이즈의 가장 기본적인 의무임. 로열티의 종류와 지급시기, 지급계좌 등에 대해서 자세히 기술함. 최초의 가입비, 직영점 및 가맹점 개설에 따른 로열티·감리비, 단위 화폐 및 환율 등에 대하여 규정함. 다만 로열티 규모를 정함에 있어서는 총매출에 대한 비율로 규정할 수도 있으나 총매출 산정이 어려운 경우에는 일정금액으로 정하는 것이 더 효과적일 수도 있음

② 직원 교육 의무

프랜차이즈의 운영매뉴얼 등에 따라서 시스템 운영을 할 수 있도록 본사, 직영점 및 가맹점의 직원들을 지속적으로 교육하는 것이 필요한 바, 이를 규정함

③ 투명한 회계 및 관련 정보의 제공

매출액 등은 로열티 산정이 기준이 되는 바, 정확하고 투명한 회계 및 회계 자료에 대한 프랜차이저의 자유로운 접근이 필요함. 따라서 회계 관련 자료의 구비 및 제공의무를 규정해 두는 것이 필요함

④ 가맹점 및 직영점의 운영

직영점 및 가맹점의 위치에 대한 승인 여부, 매장 운영과 관련된 매뉴얼 준수, 종업원들의 복장, 비밀유지 조치 의무 등을 규정함. 나아가 매장위치를 선정함에 있어서는 마스터 프랜차이지로 하여금 해당 위치에 대한 정보 및 선정근거 등을 제공하도록 하여 이를 근거로 판단할 수 있도록 하는 것이 좋음

⑤ 최소 가맹점 오픈 의무

경우에 따라서는 마스터 프랜차이지가 직접 프랜차이즈 사업을 운영할만한 능력이나 의지가 없으면서 사업권을 획득하였다가 양도할 의도로 마스터 프랜차이즈 계약을 체결하는 경우가 있을 수 있음. 또한 설령 그러한 경우가 아니라하더라도 해당국으로의 진출 이후 실제 사업진행이 지지부진하다면 결과적으로 브랜드의 이미지가 훼손될 우려가 있음

그러므로 일정기간 안에 일정 수 이상의 직영점 혹은 가맹점을 오픈할 의무를 부담시킴으로써 프랜차이즈 사업이 실질적으로 진행될 수 있도록 동기를 부여함과 동시에 실제 운영능력과 의지를 가진 사람과 마스터 프랜차이즈 계약을 체결할 수 있음. 다만 실제 목표 개수는 브랜드의 특성에 따라 달리 할 수 있음

나아가 해당국에서 마스터 프랜차이지가 프랜차이즈를 경영하기 위해서는 일정기간 동안 직영점을 운영해야 하는 경우도 있으므로 이러한 부분도 확인하여 규정하여야 함

⑥ 광고 및 마케팅 의무

마스터 프랜차이지는 프랜차이즈 사업의 활성화 및 브랜드 이미지 제고를 위해 마케팅을 수행할 의무가 있으며, 마케팅 수행시 프랜차이저의 승인을 받은 시안을 사용할 의무가 있음. 나아가 광고 등은 프랜차이저의 명성을 높이는 방향으로 시행되어야 하며 광고등과 관련된 저작물의 저작권은 모두 프랜차이저에게 있음을 기재함

8) 법률 및 매뉴얼 등의 준수

해당국의 모든 법령을 마스터 프랜차이즈 계약서에 반영하는 것은 불가능하기도 하고 불필요하기도 한 바, 마스터 프랜차이지에게 법령의 준수 의무를 부과하고 특히 프랜차이즈와 관련된 법령의 경우에는 이를 마스터 프랜차이지가 조사하여 프랜차이저에게 보고하도록 하거나 조사된 내용은 계약서에 기재하는 것이 좋음

9) 비경쟁의무

해외진출의 경우 거리상·비용상의 문제로 실질적인 관리감독이 어려워 마스터 프랜차이지가 프랜차이지의 노하우 및 영업비밀을 이용하여 새로운 브랜드나 경쟁업종을 영위하는 경우가 종종 있음. 따라서 이러한 것을 방지하기 위하여 계약기간 동안 동일업종을 영위하는 것을 막고, 계약기간이 종료한 후에도 일정기간 동안에는 동일업종을 영위하는 것을 금지할 필요가 있으며, 나아가 비경쟁의무는 계약당사자는 물론이고 그 대표자 및 대표자의 친인척 등에게도 동일하게 부과하는 것이 필요함

10) 기밀유지

프랜차이지의 매뉴얼, 노하우 기타 비밀자료 등은 중요한 자산으로서 이를 외부로 유출하는 것은 재산권 침해가 됨. 따라서 이를 방지하기 위하여 비밀유지의무 및 비밀사용 범위를 규정하고 위반시에는 계약해지 및 손해배상청구 사유로 규정하여야 함

11) 사업권의 양도 및 우선매수청구권

프랜차이지는 물론이고 마스터 프랜차이지 또한 사업권을 양도해야 할 경우가 발생함. 그런데 마스터 프랜차이지가 프랜차이지의 허가 혹은 승인 없이 자유롭게 사업권을 양도해 버린다면 프랜차이지의 애초 의도와는 달리 마스터 프랜차이지의 능력과 의지를 검증할 기회마저 상실하게 되어 브랜드가치를 보호하지 못할 수도 있음. 이에 마스터 프랜차이지의 사업권은 원칙적으로 양도하지 못하는 것으로 하고, 예외적으로 프랜차이지가 허가하거나 합의된 경우에만 양도할 수 있도록 하는 것이 필요함

나아가 마스터 프랜차이지가 위와 같이 계약기간 중에 사업권을 양도하거나 계약이 종료된 후에 직영점 등을 양도하는 경우에는 프랜차이지 혹은 프랜차이지가 지정하는 자에게 우선적으로 양도하도록 하거나 우선협상권을 주는 것이 필요하며, 이와 같은 우선매수청구권을 통하여 프랜차이지는 기존의 마스터 프랜차이즈 기간을 발판으로 직접 진출을 시도할 수도 있으며, 브랜드가 소멸하는 것을 막을 수 있음

12) 상표권

상표는 프랜차이즈의 중요한 내용 중의 하나로서 해외에 진출하기에 앞서 상표권을 해당국에 등록해두는 것이 필요함. 나아가 상표 사용의 기간 및 범위, 계약기간 종료 후의 사용금지 의무, 제3자에 의한 상표권 침해시 통지의무 등을 규정하고 상표권 침해에 관한 소송진행 여부는 프랜차이지에게 결정권이 있음을 규정해 두는 것이 필요함

13) 계약기간

계약기간을 규정하고 계약기간이 만료되는 경우에는 재계약을 체결함을 규정함. 다만 계약의 발효는 마스터 프랜차이지가 초기 가맹금을 전부 지급하는 날부터 발효됨을 규정함

14) 계약의 종료

계약종료 사유를 명시하고 계약종료의 효과를 규정함. 특히 상표의 사용금지, 매뉴얼 등 지식재산권의 반환, 프랜차이저의 로고가 들어 간 광고물 등의 반환 의무를 규정함.

15) 손해배상

계약상 중요한 의무와 관련하여 이를 위반할 경우의 위약금 기타 손해배상을 규정함. 손해액의 입증이 어려운 점을 고려하여 위약금 규정을 두는 것이 필요함.

16) 불가항력

전쟁, 폭동 등 계약당사자에게 귀책사유를 돌릴 수 없는 불가항력에 의해 계약 이행이 불가능한 경우에는 양 당사자가 면책됨을 규정해 두는 것이 필요함.

17) 분쟁의 처리

마스터 프랜차이지가 프랜차이즈 사업을 하면서 발생할 수 있는 여러가지 분쟁에 대하여는 마스터 프랜차이지가 책임지고 해결하도록 규정함으로써 후일 책임소재를 둘러싼 분쟁을 예방하도록 함.

18) 통지방법 및 계약의 수정

계약 당사자 사이의 의사교환의 수단을 명시하여 후일 의사의 전달 여부를 둘러싼 분쟁을 방지하도록 함. 또한 계약의 수정은 양 당사자 사이의 문서에 의한 합의를 통해서만 가능하도록 함으로써 계약의 변경여부에 대한 분쟁을 방지함.

19) 준거법 및 언어

계약의 해석 및 판단 기준이 되는 준거법과 언어를 규정한다. 계약서는 영문본이 해석의 기준이 되도록 함으로써 상호분쟁의 소지를 줄이는 것이 필요함

< TIP >

- 로열티나 마스터 프랜차이즈 계약금 현황은 각 국가별, 기업별 일률적으로 책정되기 어려움. 일반적으로 최초 마스터 계약금은 1억~1.5억 수준이 가장 많으며, 로열티는 가맹점당 매출의 4%미만대가 많음. 「IV. 외식기업의 베트남 진출 전략 >3. 베트남 진출단계별 전략 >가. 진출단계별 주요 전략」 참조
- 로열티 수취방식에는 매출 기준(경상 로열티, Running royalty-매출, 수량, 이익 등 기준), 매출과 무관한 로열티(일괄 지불, Lump-sum royalty), 상한 및 하한 로열티, 기타(선불 로열티) 등의 여러 방식이 있음
- 계약체결 시 로열티나 마스터 프랜차이즈 계약금 수취방식이나 원천과세 포함 여부 등 세금부담여부도 결정하여야 함

< TIP >

- 해외진출 시 본사의 파견직원이 없이 운영되는 것은 실패의 가능성이 높아, 계약시 파견직원의 이민 및 거주에 관한 내용도 반드시 기재되어야 함
- 계약체결 시 분쟁이나 리스크(Risk)의 예방조치나 해결방식 및 면책조항을 내용에 포함할 필요가 있음
「IV 외식기업의 베트남 진출전략 > 2.베트남 진출전략(진출유형) > 나. 파트너 선정 시 주의사항」 참조

(나) 외식관련 내용

1) 레시피 혹은 물품 제공의무

프랜차이저는 마스터 프랜차이지에게 자신의 특수한 레시피 혹은 소스 등을 제공할 의무가 있으며, 필요한 경우 식자재를 지정하거나 직접 제공할 수도 있음

2) 지정물품의 취급 의무

프랜차이저의 브랜드 통일성 및 고유한 특성을 유지하기 위해서는 마스터 프랜차이지는 자신이 임의로 물품 혹은 식자재를 선택하여서는 안 되며 프랜차이저 혹은 프랜차이저가 지정한 업체로부터 공급받은 물품을 사용하여야 함. 이러한 지정물품 사용의무는 마스터 프랜차이지가 모집한 가맹점에 대한 관계에서도 동일함.

식자재 등 사용물품의 현지화에 대하여는 별도의 서면합의를 통해 결정할 수 있도록 하여야 함

3) 레시피 등의 준수 의무

지정물품 취급의무와 동일선상에서 맛의 동일성을 유지하기 위해서는 레시피를 준수하여야 함

4) 지정된 장비 등의 설치

마스터 프랜차이지는 자신의 직영점과 가맹점에 프랜차이저에 의하여 지정된 혹은 지정된 기준에 부합하는 장비를 설치하고 이를 확인받을 의무가 있음

5) 매장관리 및 종업원의 복장 규정 등

외식업체의 경우 매장의 청결상태, 원부자재의 보관상태 및 매장에서 근무하는 종업원들의 유니폼 착용 및 그에 관한 감독규정이 필요함

나. 마스터 프랜차이즈 표준계약서

(1) 표준계약서 양식 샘플 A

마스터 프랜차이즈 표준계약서

(베트남-외식)

(브랜드명)

(브랜드명)

Master Franchise Agreement

[Franchisor]

회사명 :

대 표 :

주 소 :

이메일 :

서 명 :

[Master Franchisee]

회사명 :

대 표 :

주 소 :

이메일 :

서 명 :

년 월 일

<로고>

본 계약은 ____년 ____월 ____일자로 다음의 당사자 사이에서 체결되었다.

(A) 제1 당사자: 대한민국 법에 의해 설립되어, _____에 그 사무소를 두고 있는 주식회사인 _____(이하 "Franchisor" 또는 FR)

(B) 제2 당사자: _____법에 의해 설립되어, _____에 그 사무소를 두

고 있는 주식회사인 _____ Co. Ltd. (이하 "Master Franchisee" 또는 "MF")

위 당사자들은 다음과 같이 합의한다.

제 1조 (정의)

본 계약에서 해당 문구에 따라 다른 의미를 갖는 외에 다음의 정의를 따른다.

1. "Franchisor"란 대한민국 및 베트남의 상표권 및 특허, 의장실용 등 법의 보호를 받는 프랜차이즈 _____ 및 이를 위한 SYSTEM 등을 운영하는 회사를 포괄하여 지칭한다.
2. "Master Franchisee"란 계약지역에서 _____ 라는 브랜드로 직영점을 개설하고, 독점적으로 Unit Franchisee를 모집하여 운영지원하고 제품을 공급하며 Franchisor의 운영방침에 따라 지도할 수 있는 권한을 가진 자를 말한다.
3. "Unit Franchisees"란 Master Franchisee에 의해 모집되어 직접 가맹점을 운영하는 자를 말한다.
4. "직영점"이란 Master Franchisee에 의해 직접 개설되고 운영되는 전문점을 말한다.
5. "가맹점"이란 Master Franchisee가 직접 모집한 Unit Franchisee에 의해 운영되는 _____ 전문점을 말한다.
6. "매장"이란 계약지역에서 Master Franchisee와 Unit Franchisee에 의해 운영되는 _____ 점포를 의미한다.
7. "제품"이란 Franchisor가 Master Franchisee에게 공급(판매)하는 원재료, 초도물품, 기자재 및 기타 자료를 지칭한다.
8. "계약지역"이란 Master Franchisee의 독점적 영업구역으로 _____ 영토 내로 한다. 본 계약서에 명시된 계약지역의 범위를 벗어나 다른 지역으로 사업을 확장 하고자 할 경우에 Master Franchisee는 사전에 Franchisor와 협의하여야 하며 동일한 방법으로 마스터 프랜차이즈 계약을 체결하여야 한다.
9. "하위 프랜차이즈 계약"이란 계약지역에서 계약기간 내에 Master Franchisee와

Unit Franchisees 사이에 체결된 프랜차이즈 계약을 말한다.

10. "사업"이란 Master Franchisee가 본 계약의 조건에 따라 계약지역 내에서 프랜차이즈 영업을 착수 및 영위하는 것을 의미한다.

11. "매뉴얼"이란 사업을 운영함에 있어서 Master Franchisee에 의한 준수 및 이행을 위해 Franchisor가 수립 및 제작한 기법, 프로세스, 기술, 시스템 및 체계에 관한 설명서로 구성되는 사업에 관한 Franchisor의 표준 운영 지침을 말한다.

12. "마스터 프랜차이즈"란 본 계약의 조건에 따라 Franchisor가 Master Franchisee에게 부여하는 권리 및 계약지역 내에서의 독점적 판매권을 의미한다.

13. "마스터 프랜차이즈의 대가" - 다음의 전부 또는 그 일부로 구성되는 금액.

- (a) 가입비(계약수수료)
- (b) 로열티
- (c) 감리비용

14. "로열티"란 마스터 프랜차이즈의 대가로서 Franchisor에 대해 지급되는 것으로 그 액수는 제6조 제1항에 의해 결정된다.

15. "상표"란 본 계약의 Appendix A에 기재된 상표와 제품 및 그러한 상표의 등록을 위한 출원에 적용되는 기타 상표 및/또는 서비스표를 의미한다.

16. "상호"란 _____ 또는 제품 판매를 위해 사용하는 기타 명칭을 의미한다.

17. "계약"란 조항(Articles), 부록(Appendices)을 포함하여 본 계약서에 포함된 모든 사항을 의미한다.

18. 본 계약에 첨부된 부록(Appendix), 부속문서 또는 증거서류는 본 계약의 불가분의 일부를 이룬다.

제 2조 (선행조건)

본 계약은 Master Franchisee가 Franchisor에게 지급할 가맹비 기타 초기 비용의 최종적 완불을 전제로 한다. Master Franchisee가 초기비용을 지불하지 않는 경우

Franchisor는 지급요구일로부터 2달의 유예기간이 지난 후 계약을 해지할 수 있다.

제 3조 (계약지역에 대한 독점 판매권 부여)

Franchisor는 Master Franchisee에게 계약기간(~) 동안 계약지역 _____내에서 라는 브랜드로 직영점 개설과 운영 및 프랜차이즈 모집 사업과 관련한 모든 활동(영업, 점포개설, 제품생산, 판매 및 광고 활동 등)을 독점적으로 할 수 있는 권한을 부여한다.

제 4조 (Franchisor의 초기 의무)

1. Franchisor는 Master Franchisee가 계약지역 내에서 직영점 개설과 운영 및 가맹점 사업을 원활히 진행할 수 있도록 마케팅 및 영업방법 등의 노하우를 전수할 의무가 있다.
2. Franchisor는 Master Franchisee에게 직영점 및 가맹점의 원활한 개선을 위하여 인테리어, 매장관리, 직원관리, 식자재관리 등의 관리 및 운영 노하우를 전수하여 Master Franchisee가 Unit Franchisee를 지원할 수 있도록 적극 협조할 의무가 있다.
3. Franchisor는 Master Franchisee가 사업을 성공적으로 진행할 수 있도록 본 계약의 해지사유가 있지 않는 한 제품의 원활한 공급과 유·무형의 Franchisor자원을 적극 지원할 의무가 있다.
4. 직영점 및 가맹점의 설립을 감독 및 지도할 인력을 제공하고, 최초 _____개의 점포에 대해서는 1개월의 기간 동안 계약지역 내 운영 직원에게 트레이닝을 제공한다.
5. Franchisor 인력의 제공 및 파견을 포함하여 사업이 공식적으로 개시될 때까지 협력 및 지침을 제공할 의무가 있다.
6. Franchisor 인력의 계약지역으로의 제공 및 파견에 소요되는 여비, 숙박비 및 관련 비용은 Master Franchisee가 부담한다.

제 5조 (Franchisor의 지속적인 의무)

계약기간 동안 Franchisor는 다음에 대해 동의한다.

1. 사업 수행의 허가

Master Franchisee가 본 계약에 따라 허용된 명칭 또는 Franchisor가 서면으로 명시 하거나 승인한 기타 명칭 또는 호칭을 사용하여 독점적으로 사업을 영위할 수 있음을 허가한다.

2. 마케팅자료, 운영매뉴얼 등 제공의무

계약 기간 동안 Master Franchisee에게 Franchisor의 최신판 마케팅 자료, 운영 매뉴얼 등을 무상으로 제공한다.

3. 자문

사업의 홍보, 광고 및 판촉 활동과 관련하여 Master Franchisee의 요청이 있는 경우 최대한 신속하게 조언 및 조력을 제공하도록 한다.

4. 트레이닝

Master Franchisee의 요청에 따라 Franchisor는 제품의 구매, 판매 및 일반운영절차를 포함한 사업의 전반적인 운영에 관한 트레이닝을 Master Franchisee에게 제공한다.

5. 영업지원

1) Franchisor는 Master Franchisee에게 필요한 영업자료 및 상표, 디자인, 각종 광고물 등의 자료를 제공한다. 다만 이를 계약지역에 맞게 번역 및 변경하는 것은 Master Franchisee의 역할이다.

2) Franchisor는 신제품의 안내와 각종 설비 등에 대한 정보, 자료를 제공한다.

3) 제조 및 서비스교육과 운영교육 및 영업지원은 각각 Franchisor의 한국본사와 Master Franchisee의 계약지역에서 이루어진다.

4) 위 3)의 경우 여비, 숙박비 등의 관련 비용은 Master Franchisee가 선지급한다.

제6조 (Master Franchisee의 의무)

Master Franchisee는 계약이 지속되는 기간 동안 항상 다음을 준수할 것을 Franchisor에게 서약 및 약속한다.

1. 가맹비, 로열티, 비용 및 기타 수수료 등 지급

1) 화폐 단위 및 기준 환율

- ① 본 계약에 대한 화폐 단위는 미국 달러화(USD)를 기준으로 한다.
- ② 지급 기준 환율은 청구 전월 한달 평균 환율로 규정한다.

2) 가맹비(계약수수료)

① Master Franchisee는 계약지역 내에 Franchisor의 브랜드로 직영점 개설 및 가맹점을 모집할 수 있는 독점적 권리를 부여 받는 조건으로 가맹비를 아래와 같이 Franchisor에 지급한다.

i) Master Franchisor Fee : _____ USD

ii) 계약기간: __년을 기본으로 한다. 계약만료 후 재계약 연장 시에는 _년 단위로 __회 연장 가능하며 재계약 연장시 수수료 및 기타 금액이 상향 조정 될 수 있다.

② Master Franchisee가 지불한 가맹비는 Franchisor에게 즉시 귀속하며 계약의 해지, 종료, 무효, 취소 등을 포함한 어떠한 경우에도 환불되지 아니한다. 다만 송금 일로부터 7일 내에 한하여 계약지역 내의 천재지변 또는 계약지역 전체의 전면적인 전쟁 등 불가항력적인 사유로 인해 Master Franchise 사업을 진행할 수 없는 경우 라고 양 당사자 모두가 인정하는 경우에만 예외적으로 환불될 수 있다.

3) 직영점 개설에 따른 로열티 및 감리 비용

Master Franchisee는 로열티 및 직영점 개설에 따른 감리 비용을 다음과 같이 지급한다.

① 로열티: 매월 총매출액의 _____%

직영점 로열티는 Master Franchisee가 매월 집계하여 다음 달__일까지 지급한다.

② 직영점 개설시 감리비용: _____ USD

i) 직영 2호점 개설시까지지는 반드시 Franchisor 가 파견한 감독자의 감리를 받아야 한다.

ii) 직영 3호점 이후 시공 감리 여부는 Master Franchisee에게 달려 있다.

iii) 감리비용은 Master Franchisee가 매월 집계하여 다음 달 _____일까지 지급한다.

4) 가맹점 개설에 따른 가맹가입비, 로열티 및 감리비용 Master Franchisee가 계약지역 내에 가맹점 개설에 따라 Unit Franchisee로부터 받은 가맹가입비, 로열티 및 감리비용을 다음과 같이 지급한다.

① 가맹가입비 및 로열티

i) 가맹가입비: Master Franchisee가 Unit Franchisee로부터 지급받을 가맹가입비는 _____USD이며, 이 중 ___%는 Franchisor에게 지급한다.

ii) 로열티: Master Franchisee는 Unit Franchisee로부터 지급받는 로열티는 매월 총매출의 _____%로 하며, 이 중 ___%는 Franchisor에게 지급한다.

iii) 지급시기: 위 가맹가입비와 로열티는 Master Franchisee가 매분기별로 집계하여 아래와 같이 지급하고, 그 산정 근거가 되는 회계자료를 E-MAIL, 국제우편, FAX 등의 방법을 통해 반드시 송부한다.

1분기(1~3월 분): 4. 20. 까지 지급

2분기(4~6월 분): 7. 20. 까지 지급

3분기(7~9월 분): 10. 20. 까지 지급

4분기(10~12월 분): 다음 해 1. 20. 까지 지급

② 가맹점 개설시 감리비용: _____USD

i) 가맹 1호점 개설시까지의 반드시 Franchisor 가 파견한 감독자의 감리를 받아야 한다.

ii) 직영 2호점 이후 시공 감리 여부는 Master Franchisee에게 달려 있다.

iii) 감리비용은 감리요청과 동시에 지급되어야 한다.

5) 제품에 대한 대금지급

Franchisor가 공급하는 제품에 대한 대금은 다음과 같이 지급한다.

① 제품 공급에 대한 모든 배송비, Franchisor에게 송금시 발생하는 송금수수료, 환전수수료, Master Franchisee 국가에서 책정하는 관세 및 기타 세금 등은 제품에 대한 대금지급과 별도로 Master Franchisee가 부담한다.

② Master Franchisee는 제품 발주 후 _____일 이내에 대금을 선 입금하여야 하며 Franchisor는 입금 확인일로부터 _____일 이내에 제품을 선적하여야 한다. Franchisor는 선입금이 확인되지 않으면 제품 선적을 거부할 수 있다.

6) 별도 비용기준

① Master Franchisee를 지원하기 위하여 Franchisor에게 발생하는 출장비, 교육비 등 일체의 비용은 Master Franchisee가 실비 부담한다.

② Franchisor는 상기 ①항의 지원 비용을 Master Franchisee로부터 선 입금 받은 후 Master Franchisee일정에 맞춰 업무지원을 하도록 한다.

③ Master Franchisee는 계약지역 내에 의 독점적 사용권을 가지고 직영점개설, Unit Franchisees 모집 및 개설을 적극 진행한다. Master Franchisee는 이를 위해 다양한 마케팅 및 영업 활동을 진행해야 하며 이에 대한 비용은 Master Franchisee가 부담한다.

7) 대금 결제 계좌

Master Franchisee는 직영점 및 가맹점의 가맹비, 로열티, 비용, 기타 수수료 및 모든 관련 대금 결제를 아래 계좌로 Franchisor에 게 지급한다.

은행명:

Swift Code:

계좌번호:

예금주:

8) 연체 이자

마스터 프랜차이즈의 대가의 지급에 대한 연체 또는 지체가 있는 경우, Master Franchisee는 본 계약에 첨부된 Appendix B Section 2 소정의 연체 이자율에 따라 그러한 지체 또는 연체된 지급에 대한 이자를 지불한다.

9) 상계금지

어떠한 경우에도 본 계약에 따라 Master Franchisee 제품대금 등에 대해 지급해야 할 여하한 액수를 상계하지 않는다.

2. 제품

1) Master Franchisee는 Franchisor가 공급하거나 지정한 제품 혹은 지정한 업체가 공급하는 제품만을 취급하고 Unit Franchisee에 공급하여야 한다. 만일 Franchisor의 승인 없이 이를 위반하거나 이행하지 아니할 경우 Franchisor는 계약을 파기할 수 있다.

2) Master Franchisee는 Unit Franchisee가 동일한 제품 및 판매가 격을 준수하도록

록 지도, 감독하고 또한 Master Franchisee 고유의 품질을 유지하며 지정한 제품만을 사용하도록 지도, 감독하여야 한다.

3) Master Franchisee는 계약 지역 내에서와 유사한 가맹점 사업 및 경쟁관계에 있는 사업자로부터 제품 등을 구매, 유통하지 못한다.

4) Master Franchisee는 사전에 수요를 예측하여 Franchisor 혹은 Franchisor가 지정한 자에게 주문하며, 제품을 수령하였을 경우에는 검수(품목, 규격, 상태, 수량 등)하여 이상이 있을 시 수령일로부터 7일 이내에 공급자에게 이러한 사실을 통지하여야 한다. 또한 Franchisor 혹은 제3자의 사정으로 말미암아 제품수급이 원활하지 못한 경우에는 Franchisor의 승인을 받아 이와 동등 또는 유사한 대체품을 사용할 수 있다.

5) Franchisor가 Master Franchisee에게 제공하는 제품의 현지화가 상호이익이 되며 합리적 타당성이 있다고 판단될 경우 문서를 통해 이를 협의할 수 있다.

3. 인력 및 트레이닝

1) Master Franchisee는 Franchisor로부터 전수받은 가맹점 개설 및 인테리어, 매장관리, 직원관리, 식자재관리 등의 관리 및 운영노하우를 Unit Franchisee에게도 충분히 전수할 수 있도록 슈퍼바이저들을 육성하고, 이들이 순회하며 Unit Franchisee의 성공적인 매장운동을 지도할 수 있도록 적극 지원한다.

2) Master Franchisee는 각 매장 개설 10일전까지 Master Franchisee와 Unit Franchisee가 매장 운영에 성공할 수 있도록 직영점 및 가맹점에서 근무할 직원들의 교육을 완료하여야 하며, 이를 위하여 별도의 교육장을 개설하고 운영하여야 한다.

4. 회계 및 정보 제공

1) 정확하고 적정한 회계

① 신뢰할 수 있는 회계 관행 및 계약지역 내에서 일반적으로 받아들여진 원칙에 따라서 사업의 수행에 관하여 정확한 별도의 기록 및 회계를 유지한다.

② 그러한 기록 및 회계에 대하여 1년에 1회 유자격 감사인으로 하여금 감사하도록 한다.

③ Master Franchisee의 회계연도 종료 후 90일 이내에 (전술의 감사인에 의해) 감사 받은 모든 회계 사항에 대한 영문 및 베트남어 사본 각 1부를 Franchisor에게 제출한다.

2) 매출 및 가맹사업 관련 각종 자료 및 정보의 제공

① Franchisor와 Master Franchisee는 사업의 협력과 성공적인 발전을 위하여 매출 및 영업사항에 대하여 매월 정기적으로 투명한 정보 및 자료 제공 교류 체계를 갖는다.

② Master Franchisee는 매월 말일 기준으로 Franchisor에게 회사의 매출자료, 가맹점 계약서 및 가맹을 증명하는 근거자료와 가맹점 매출에 대한 자료 등을 Franchisor에게 문서(E-MAIL, 국제우편, FAX, POS SYSTEM 전산자료 포함)를 통해 정확하고 성실하게 제공한다.

③ Franchisor는 매출에 대해 실사할 수 있는 권리 및 계약지역 내 매장의 POS SYSTEM 등의 전산자료에 대해 열람할 수 있는 권리가 있으며 Master Franchisee는 Franchisor의 위 권리 실행에 대해 적극 협조하여야 한다.

④ Franchisor는 Master Franchisee가 매출 및 가맹에 대한 정보를 성실하게 제공하지 않는다고 판단될 경우 Master Franchisee의 매출 및 회계자료에 대하여 열람을 요청할 수 있고, 이에 대해 Master Franchisee는 요청 받은 날로부터 10일 이내에 그 자료를 제공하여야 한다. 만약 Master Franchisee가 합리적으로 인정될 만한 특별한 사유 없이 위 기간 내에 자료를 제공하지 아니하는 경우, Franchisor는 서면 (국제우편, Fax, E-mail 등)으로 다시 그 제공을 요구할 수 있고, 그 요구 받은 날부터 10일 안에 자료를 제공하지 아니하면 Franchisor는 즉시 계약을 해지할 수 있는 권리를 갖는다.

5. 직영점 및 가맹점 매장 운영 등

1) 매장의 위치

① Franchisor는 Master Franchisee와 계약기간 동안 계약지역 내 직영점 매장 위치에 대한 의사결정 권한을 갖는다.

② Master Franchisee는 계약기간 동안 계약지역 내 매장 개설 시 매장 위치에

대해 Franchisor에게 매장위치 선정에 관한 관련 자료를 제출하여 검토할 수 있도록 한 후 그 승인을 얻어 매장을 개설하며, 매장 오픈 후에는 관련 자료를 첨부하여 Franchisor에게 보고한다. 이때 Franchisor는 개설 전 승인한 내용대로 매장이 개설되었는지 여부를 확인하여 시정을 요구 할 수 있다.

③ Master Franchisee는 Franchisor의 서면에 의한 사전승인 없이 매장위치를 변경할 수 없다.

2) 청결 및 정돈

Master Franchisee는 Franchisor가 지시한 바에 따라 직영점 및 가맹점이 항상 청결하고 정돈된 상태로 유지되도록 관리한다.

3) 장비의 설치/수리/교체

Master Franchisee는 Franchisor가 요구하는 사양의 장비/기기를 구입하여 설치하여야 하고, 매뉴얼 혹은 Franchisor가 요구하는 바에 따라 매장 및 그 장비를 양호한 상태로 유지관리하고 장비를 교체 및 교환함으로써 Franchisor의 상호 및 사업의 위상을 강화할 수 있도록 한다.

4) 임의의 장비교체 금지

Master Franchisee는 Franchisor의 서면에 의한 사전승인이 없이는 매장에 설치된 장비를 임의로 교체하거나 새로운 장비를 도입하지 않는다.

5) 복장/유니폼

① 사업의 운영에 관여하는 모든 직원으로 하여금 매뉴얼 또는 Franchisor가 정하는 바에 따른 복장을 갖추도록 한다.

② 사업의 운영에 관여하는 모든 직원으로 하여금 매뉴얼이 정하는 바에 따라 항상 깔끔하고 청결한 외양을 갖추고 고객에게 친절하고 신속한 서비스를 제공하도록 하여야 한다.

6) Franchisor는 직영점 및 가맹점의 운영상황을 점검하고 시정이 필요하다고 판단한 경우에는 Master Franchisee에게 시정을 요구할 수 있다. Master Franchisee는 사안에 따라 30일 혹은 60일 이내에 시정조치를 완료하고 그 결과를 Franchisor에게 증빙자료를 첨부하여 보고하여야 한다.

7) 운영매뉴얼의 준수 및 기밀유지

① Master Franchisee는 운영매뉴얼에 규정된 혹은 수시로 규정 및 개정되는 내용을 준수하여 프랜차이즈를 운영하여야 하며, Unit Franchisee로 하여금 이를 준수하도록 하여야 한다.

② 매뉴얼은 Franchisor의 재산으로서 Franchisor의 명시적인 사전서면 동의가 없는 한 그 일부 또는 전부를 복제·복사하거나 외부로 유출할 수 없다. Master Franchisee는 운영매뉴얼 내용의 기밀유지를 위해 책임있는 예방조치를 취하여야 하며 이를 Franchisor에게 보고하여야 한다. 단, Unit Franchisee의 대표자에게는 전파할 수 있다.

③ 계약만료시 Master Franchisee는 자신이 관리 또는 소지하고 있는 운영매뉴얼 전부를 Franchisor에게 반납하여야 한다.

6. 최소 직영점 및 가맹점 모집

1) Master Franchisee는 계약 지역 내에 직영점 및 그 비율을 아래와 같이 유지하여야 한다.

- ① 계약일로부터 1년 이내 : 직영점 ___개 이상(실제 운영되는 직영점 기준)
- ② 계약일로부터 2년 이내 : 직영점 ___개 이상(실제 운영되는 직영점 기준)
- ③ 직영점 비율: 계약지역 내 전체 매장 수 대비 최소 __%를 유지하도록 한다.

2) Master Franchisee는 2개의 직영점 운영을 성실히 이행한 후 Unit Franchisee 모집 및 개설에 문제가 없다고 Franchisor가 판단할 경우, 본 계약 체결일로부터 1년이 지난 시점부터 Franchisor와 협의 하에 Unit Franchisee를 모집할 수 있다. 이 경우 그 비율을 아래와 같이 유지하여야 한다.

- ① 최초 가맹점 영업시작일로부터 1년 이내: ___개 이상(실제 운영되는 가맹점 기준)
- ② 최초 가맹점 영업시작일로부터 2년 이내: ___개 이상(실제 운영되는 가맹점 기준)
- ③ 최초 가맹점 영업시작일로부터 3년 이내: ___개 이상(실제 운영되는 가맹점 기준)

3) 최초 가맹점 영업시작일로부터 3년 이내에 Master Franchisor가 위 직영점 및 Unit Franchisee 모집 조항에 따른 의무를 이행하지 못한 경우 아래와 같이 로열티

를 변경한다.

직영점 ___%→ ___%, 가맹점 ___%→ ___%

4) 계약기간 ___년 내에 매장 수는 운영 매장 누적 기준으로 최소 ___개 이상 운영함을 원칙으로 한다.

7. 광고 및 판촉

1) Master Franchisee는 자신의 비용으로 Unit Franchisee 모집광고 및 영업, 판매 촉진 활동을 하여야 하며, 계약 지역 내에서 Unit Franchisee 유치 극대화 및 효율적인 관리를 위하여 최선을 다하여야 한다.

2) Master Franchisee는 Unit Franchisee 모집광고 및 영업 활동 시에 Franchisor의 승인을 받지 아니한 광고물·상징물 등을 사용하지 아니한다.

3) Master Franchisee는 계약 지역 내에서 매장을 개설한 후 원활한 Unit Franchisees 모집과 개설한 매장의 활성화를 위해서 Master Franchisee의 비용으로 광고 및 홍보 활동을 수행한다.

8. 인테리어

1) Franchisor는 Master Franchisee가 계약 지역 내에서 회사의 사업으로 책임진 행할 수 있도록 인정하고 Master Franchisee는 기술을 보유한 시공업체로 하여금 Franchisor가 승인한 도면과 시방서에 따라 정밀 시공하도록 한다.

2) Master Franchisee는 계약기간 동안 Franchisor의 통일적 이미지와 수준에 부합하도록 도면, 시방서 등을 작성하여 사전에 Franchisor의 승인을 받아 진행하며, 최초 ___호점까지는 시공 후 Franchisor의 검수를 받아야 한다. 이때 Franchisor는 개설 전 승인한 내용대로 시공되었는지 여부를 확인하여 시정을 요구할 수 있으며, 시정요구를 받은 Master Franchisee 요구일로 부터 60일 이내로 시정완료하고 그 결과를 보고하여야 한다. 매장의 확장, 변경, 수선, 교체 등의 경우에도 동일하다.

9. 법률, 기법 등의 준수

1) 법률, 명령, 규칙 등 준수

① 제품의 구입 및 판매를 포함하여 사업의 개시, 수행, 운영 및 유지에 관련하여 각 해당 영역에 대한 법률, 명령, 규칙, 고시 등을 준수하여 계약지역 내의 가맹사업이 원활하게 이루어지도록 한다.

② Master Franchisee는 관할관청에 프랜차이즈를 등록하고 이를 연장 또는 갱신하도록 한다.

③ Master Franchisee는 사본을 첨부하여 Franchisor에게 등록 혹은 등록 연장 사실을 통지하여야 하며, Franchisor는 Master Franchisee에게 Unit Franchisee의 모집의 승인, 마스터 프랜차이즈 계약의 갱신 등을 검토함에 있어 위 등록증명서의 취득 및 갱신 여부를 고려한다.

④ 영업지역내의 법률 등과 Franchisor가 Master Franchisee에 게 제공하는 매뉴얼 등이 충돌하는 경우에는 영업지역내의 법률 등이 우선하며, 이러한 경우 Master Franchisee가 매뉴얼 등을 준수하지 않는 것은 본 계약위반에 해당하지 않는다. 이때 Master Franchisee는 Franchisor에게 서면으로 매뉴얼 등을 준수하지 않은 사실과 비준수의 사실을 즉시 통지하여야 한다.

2) 면허 등의 신청

Master Franchisee의 비용으로 계약기간 동안 계속해서, 영업 면허 또는 사업 면허 및 계약지역 내에서 사업의 개시, 유지 및 운영을 위해 요구되는 기타 면허, 허가, 증명 또는 서비스를 취득 및 유지하여야 한다.

3) 매뉴얼의 준수

모든 면에 있어서 특히 양질의 상품 및 서비스, 청결 관련 사항에 관하여 매뉴얼(최신판, 수정본 포함)을 준수한다.

10. 그 밖의 의무

1) Master Franchisee는 계약 지역 내에서 _____ 의 브랜드 이미지를 손상시키는 행위를 하여서는 아니되며 _____의 유, 무형 자산이 제3자에 의해 침해되지 않도록 적극 관리한다.

2) Master Franchisee는 가맹사업의 통일성과 Franchisor의 명성, 신뢰를 유지하는데 노력하여야 하며 계약지역에 맞는 마케팅과 가맹점 모집 및 운영 노하우 등을 적극적으로 발굴하여 현지화 할 수 있도록 노력한다.

제7조 (비경쟁 조항)

1. 계약기간 중 비경쟁

1) 본 계약의 계약기간 동안 Master Franchisee는 Franchisor의 사전 서면 승인이 없이 직접 또는 간접적 경쟁자의 경쟁 사업에 관련한 일체의 직접 또는 간접적인 경제적 권리 등을 취득하지 않는다.

2) 본 계약의 계약기간 동안 Master Franchisee는 계약지역 내에서 동종 업종에 대한 사업을 하여서는 아니된다.

2. 계약 종료 후 경업금지

Master Franchisee는 계약기간 종료 후 또는 계약의 해지일로부터 5년 동안은 계약 지역 내에서 동종업종에 대한 사업을 하여서는 아니된다.

3. 위 1,2항의 의무는 Master Franchisee, Master Franchisee가 속한 법인, Master Franchisee의 대표자, Master Franchisee의 가족 및 친척, Master Franchisee 대표자의 친인척에게도 동일하게 적용되며, 본 항에 열거된 사람들이 위1,2항의 의무를 위반하는 것은 Master Franchisee의 의무위반으로 간주된다.

제8조 (기밀유지)

1. Master Franchisee는 본 계약의 계약기간 중 및 본 계약이 종료한 후에도, Franchisor의 사전 서면 동의 없이는 Franchisor로부터 직접 또는 간접으로 얻은 정보, 자료, 매뉴얼 등 또는 Franchisor와 거래하는 과정에서 알게 된 제품에 관한 가격, 제품의 품질과 제조비법(레시피) 등을 포함하는 모든 정보를 제3자에게 공개하여서는 아니된다.

2. 전항의 기밀 정보 내지 Franchisor에 관한 기밀 자료는 Franchisor가 제공한 양식으로 작성된 기밀유지 및 비공개 계약서에 서명한 자를 제외하고는 일체 제3자에게 공개 또는 배포하지 아니한다. 위의 비밀유지 약정서에 서명한 사람의 명단은 서명 후 20일 이내에 Franchisor에게 통지한다.

3. 전항의 기밀 정보를 본 계약에 따른 사업의 유지 외의 목적을 위해 사용하여서는 아니된다.

4. 본 조항의 위반은 중대한 계약위반으로서 Franchisor는 즉시 계약을 해지할 수 있다.

제9조 (계약상 권리의 양도와 이전):

1. Master Franchisee에 의한 양도

Master Franchisee는 아래의 제9조 제2항 기재의 조건에 의하는 경우를 제외하고는 본 계약상의 권리의 전부 또는 일부를 양도 또는 이전할 수 없다. 그리고 이러한 양도 또는 이전을 위해서 Master Franchisee는 Franchisor의 사전 서면동의를 받아야 한다.

2. 양도허용의 조건

본 계약상의 Master Franchisee의 권리의 양도, 이전 또는 매각에 대한 여하한 동의는 다음의 조건을 따른다 (다만 다음의 어떠한 조건도 제안된 양도 또는 이전에 대하여 동의하거나 합리적 유보를 할 수 있는 Franchisor의 재량을 제한하지 아니한다).

1) Master Franchisee는 Franchisor에 의해 제안된 여하한 양도 또는 이전의 조건을 승인한다.

2) Master Franchisee는 Franchisor에게 비환불의 양도수수료를 지급하여 Franchisor로 하여금 해당 신청을 검토 및 처리하고 양수인의 훈련에 총당하도록 한다. 양도수수료는 _____USD를 초과하지 않는다.

3) Franchisor의 선택에 따라,

① Master Franchisee와 양수인이 Franchisor가 제공하는 마스터 프랜차이즈 양도 계약서에 따라 양도 계약을 체결하거나

② Franchisor와 양수인이 Franchisor가 제공하는 마스터 프랜차이즈 계약서에 따라 마스터 프랜차이즈 계약을 체결한다 (계약기간을 잔여기간으로 할지 아니면 새롭게 계약기간을 설정할지는 Franchisor의 재량으로 한다).

4) Master Franchisee는 양수신청과 동시에 Franchisor에게 본 계약에 따라 제공된 매뉴얼 및 기타 자료들을 반환하여 양수인에게 제공되도록 한다.

5) 양수인은 Franchisor의 트레이닝 프로그램을 성공적으로 이수한다.

3. 우선매수청구권

1) Master Franchisee는 제3자에게 본 계약상 권리의 전부 또는 일부를 양도 또는 이전하기에 앞서 Franchisor에게 우선적으로 양도의사를 통지하여야 한다. Franchisor는 위 통지를 받은 날로부터 1개월 이내에 양수의사를 표명할 수 있고, Franchisor가 양수의사를 표명하면 Master Franchisee는 Franchisor와 우선적으로 양도 협상을 하여야 한다.

2) 마스터 프랜차이즈 계약이 종료되어 Master Franchisee소유의 직영매장을 양도하는 경우에도 위 1)항과 동일하다.

4. Franchisor에 의한 양도

본 계약 또는 Franchisor와 Master Franchisee 사이의 여하한 다른 계약에 그와 반대되는 어떠한 규정에도 불구하고, Franchisor는 Master Franchisee에게 최소 30일 전에 사전 서면 통지를 하고 본 계약상의 자신의 권리 또는 의무의 전부 또는 일부를 양도 또는 이전할 수 있다.

제 10조 (상표)

1. Master Franchisee의 상표 등 사용권

1) Franchisor는 자신의 서비스표 등 Master Franchisee에게 제공하는 **지식재산권**에 대하여 서비스표 등록 등 보호절차를 구비하였음을 보장한다.

2) Master Franchisee는 Franchisor의 동의하에 자신의 계약 지역 내의 유일한 Master Franchisee로서 매장에 상표를 부착할 수 있으며 Franchisor가 승인한 범위 내에서 Franchisor의 상호 및 디자인 등을 활용할 수 있다.

2. 계약종료에 따른 상표 사용의 중지

계약이 종료되면 Master Franchisee는 30일 이내 Franchisor가 승인한 상표 기타 상징물의 사용을 중지하고 자신의 비용 부담으로 수거작업 및 이미지 철거 등을 하여야 한다.

3. 권리침해의 통지

만약 Master Franchisee가 Franchisor의 상표권이 제3자에 의해 침해 되거나 침해될 우려가 있음을 알게 된 경우, Franchisor에게 이를 즉시 알려 Franchisor가 적절한 조치를 취할 수 있도록 한다.

4. 보상 / 면책

1) Master Franchisee는 본 계약 내용에서 정한 것과 다른 방식으로 Master Franchisee 또는 그와 관련된 자가 Franchisor의 상표, 상호 및 디자인 등을 사용함으로써 Franchisor가 입은 모든 손해를 배상할 의무가 있다.

2) 본 계약 내용에서 정한 것과 다른 방식으로 Master Franchisee 또는 그와 관련된 자가 Franchisor의 상표, 상호 및 디자인 등을 사용함으로써 제3자에게 손해를 가하고 이에 대해 Franchisor가 손해배상책임을 부담하는 경우, Master Franchisee는 제3자로부터 Franchisor를 면책시켜야 하며 그에 대해 단독으로 제3자가 입은 전 손해를 배상할 의무를 진다.

제 11조 (계약기간)

1. 본 계약은 제12조에 따라 조기에 종료되는 경우를 제외하고는 계약일로부터__년간 계속하여 유효하다. 단 계약의 발효일에 대하여는 제2조가 본 조에 우선하여 적용된다.

2. 계약기간이 만료되는 시점에 본 계약의 주요 내용은 양측의 합의에 따라 세부 조건을 변경하여 재계약할 수 있다.

제 12조 (계약의 종료)

1. 당사자의 의무 위반 또는 기타의 사정으로 인한 계약의 종료 다음에 해당하는 경우, Franchisor와 Master Franchisee는 서면(국제우편, E-MAIL, FAX포함)으로 계약 종료를 통지할 수 있으며 통지를 받은 날로부터 60일 후에 계약이 종료된다. 다만 이 계약서의 개별조항에 별도의 규정이 있는 경우에는 그에 따른다.

- 1) Franchisor와 Master Franchisee 사이의 계약기간이 만료된 경우
- 2) Franchisor 또는 Master Franchisee가 파산하거나 지급 불능인 경우
- 3) Master Franchisee가 Unit Franchisee로부터 불이행의 구제조치 요청을 받은 날로부터 30일 내에 조치를 취하지 못하는 경우 또는 Master Franchisee가 영속 기업으로서의 기능을 중지한 경우
- 4) 어느 일방이 본 계약의 각 조항을 위반하거나 이행하지 아니할 시 30일의 기한을 정하여 이의 시정을 요구하였으나 시정하지 아니 한 경우
- 5) 계약 내용의 변경으로 재계약 체결이 불가능한 경우

2. 상호합의에 의한 종료

상기의 제12조 제1항에도 불구하고, 양 당사자는 상호 서면 합의에 의해 본 계약을 종료할 수 있다.

제 13조 (종료의 효과)

본 계약의 종료시 다음과 같은 효과가 발생한다.

1. 사업의 중단

Master Franchisee는 사업운영 및 기법의 사용을 중단하고, 추후로 어떤 방식으로든 스스로를 Franchisor의 Master Franchisee 혹은 가맹점으로서 표시하지 않으며, Master Franchisee와 Franchisor간의 가맹(Franchise)관계를 연상시킬 수 있는 어떠한 행위도 하지 않는다.

2. 상호 등 사용의 중단

Master Franchisee는 Franchisor의 상호, 상표 및 이와 유사한 다른 상호, 로고, 의장, 표지 등을 사용하지 않는다.

3. 광고물 등의 제거

Master Franchisee는 Franchisor와 동일시되거나 동일시될 수 있는 혹은 Franchisor를 연상시킬 수 있는 모든 표지 또는 광고물을 폐기한다.

4. 매뉴얼의 반환

Master Franchisee는 매뉴얼 및 그가 소유 또는 관리하는 Franchisor에 관한 기밀정보 또는 영업비밀을 포함하고 있는 기타 자료를 전부 Franchisor에 반환한다.

제 14조 (손해배상)

1. Master Franchisee는 Franchisor의 상표권, 특허, 의장권과 기타 제품에 구현된 재산권이 Franchisor의 독점적 소유임을 인정하여야 한다.

2. Master Franchisee는 Franchisor의 사전 서면 동의 없이는 Franchisor로부터 직접 또는 간접으로 얻은 정보, 자료, 매뉴얼 등 Franchisor와 거래하는 과정에서 알게 된 제품에 관한 가격, 제품의 품질과 제조 비법, 사양, 인테리어 디자인, 시공법, 자재목록, 홍보물 디자인, 마케팅 기획 등을 포함하는 모든 정보를 제3자에게 공개해서는 아니 된다(제8조 기밀유지).

3. Master Franchisee는 Franchisor가 제공하거나 인정한 제품만을 사용해야 한다(제 6조 제2항).

4. Master Franchisee는 Franchisor에게 법인 및 모든 매장 매출의 투명성을 보장해 주어야 하며 이와 관련해 매출 누락을 해서는 아니 된다.

5. 상기 제1~4항을 위반할 경우 Master Franchisee는 Franchisor에게 각 조항 당 __USD 에 해당하는 금액을 손해 배상해야 한다.

제 15조 (불가항력)

1. 어느 당사자도 전쟁, 혁명, 폭동, 파업, 노동쟁의, 화재, 홍수, 정부의 조치, 기타 당사자가 통제할 수 없는 사유로 계약조건을 불이행 하거나 이행 지연한 경우에는 상대방에 대하여 그로 인한 책임을 부담하지 않는다.

2. 이와 같은 불가항력적인 사유가 발생한 경우, 그로 인하여 이행을 하지 못하는 당사자는 상대방에게 진전 상황을 즉시 통보하여야 한다. 그러한 불가항력 사유가 제거되는 즉시 피해 당사자는 지체 없이 해당의무를 이행하여야 한다.

제 16조 (보험)

계약지역 내에 모든 직영점과 가맹점은 각종 보험 등의 부보를 통하여 자산과 인사의 손해에 사전방어 하여야 하며, 그럼에도 불구하고 직영점 및 가맹점에서 발생하는 각종 사고는 Master Franchisee의 책임으로 처리 하여야 하고 어떠한 경우에도 Franchisor의 책임으로 할 수 없다.

제 17조 (분쟁의 처리)

Master Franchisee는 계약지역 내에서 직영점 개설 및 Unit Franchisee를 모집, 개설, 관리 등을 하면서 발생하는 분쟁을 Master Franchisee의 책임으로 처리하여야 하며 어떠한 경우에도 Franchisor의 책임으로 할 수 없다.

제 18조 (비포기)

Master Franchisee의 의무 불이행 또는 이행지체에 대해 Franchisor가 본 계약에 따

라 주어진 권리 또는 구제책의 행사를 하지 않거나 유예하는 것은 그러한 의무 불이행 등에 대한 권리 포기 또는 묵인으로서 해석되지 않는다. 또한 Master Franchisee에 의한 다른 또는 추후의 의무 불이행 또는 이행지체에 대한 Franchisor의 권리 또는 구제책의 행사에는 아무런 영향도 미치지 아니한다.

제 19조 (통지)

당사자간 달리 합의하지 않는 이상 모든 통지는 본 계약 상단에 규정된 당사자들의 주소지로 하여야 한다. Master Franchisee는 주소 혹은 이메일이 변경된 경우 즉시 Franchisor에게 통지하여야 하며, 미통지시 본 계약 상단에 규정된 주소지에 대한 통지는 법적으로 유효한 통지임을 인정한다.

제 20조 (계약의 수정 및 변경)

1. 본 계약에 대한 어떠한 수정 또는 변경도 문서화되어 Franchisor 및 Master Franchisee 의 정당한 대리인이 서명하지 않으면 발효되지 않는다.

2. 본 계약에서 정한 각종 수수료는 Master Franchisee와 Franchisor가 상호 간에 서면(국제우편, FAX, E-MAIL등)으로 합의한 경우에 신설, 변경 또는 폐지할 수 있다.

제 21조 (준거법 및 중재)

1. 준거법

이 계약은 대한민국 법에 따라 해석되고 규율된다.

2. 언어

양 당사자는 본 계약 및 관련 문서는 모두 영어로서 작성되어 교부됨을 동의한다. 다만 본 계약서를 포함한 일체의 관련문서는 베트남의 법률이 요구하는 경우 베트남어를 포함한 다른 언어로 번역될 수 있다. 다만 의미의 충돌이 있는 경우에는 영문본이 기준이 된다.

3. 중재

이 계약으로부터 이 계약과 관련하여 또는 이 계약의 위반, 불이행으로 말미암아 당사자간에 발생하는 모든 분쟁, 논쟁 또는 의견차이는 상호 원만히 협의하여 처리하고 부득이 중재가 필요한 경우에는 대한민국 서울특별시에서 대한상사중재원의 중재에 의하여 최종적으로 해결한다. 대한상사중재원에 의하여 내려지는 판정은 최

종적인 것으로 당사자 쌍방에 구속력을 가진다.

Appendix A

(마스터 프랜차이즈 계약의 불가분의 일부로서 첨부되며, 이의 적용을 받음)

MF에게 허가된 지식재산권의 목록

Appendix B

(마스터 프랜차이즈 계약의 불가분의 일부로서 첨부되며, 이의 적용을 받음)

연체이자율

< TIP >

- 상기 마스터 프랜차이즈 표준계약서(베트남-외식)는 (사)한국프랜차이즈산업협회에서 연구용역 한 자료이며, 영문본이 필요할 경우 (사)한국프랜차이즈산업협회(www.ikfa.or.kr)에 문의하길 권함

(2) 표준계약서 양식 샘플 B

마스터 프랜차이즈 계약(외식업)
마스터 프랜차이즈 계약
(기업형 식당 시스템 프랜차이즈)

1. 지명
2. 기한 및 갱신
3. 식당 위치
4. 장비의 규격
5. 식당 개발
6. 식당 개장
7. 교육
8. 식당의 운영과 관리
9. 영업 지원
10. 부기 및 기록/컴퓨터 시스템
11. 재무제표
12. 공급업체 정보
13. 매뉴얼
14. 마스터 프랜차이지, 매니저, 종업원
15. 보험
16. 독점 상표 및 인터넷
17. 면허 상표의 사용
18. 부적절한 사용
19. 최초 프랜차이즈 수수료
20. 시스템 수수료(로열티)
21. 광고료
22. 물품 구입
23. 검사
24. 불이행 및 해지
25. 기타 규정

마스터 프랜차이즈 계약
(기업형 식당 시스템 프랜차이즈)

본 계약은 ____년 __월 __일 주사업장이 [주소]에 소재하는 ()회사 _____(이하 "Franchisor"라 함)과 주사업장이 [주소]에 소재하는 [프랜차이지 회사명](이하 "Master Franchisee"라함) 간에 체결한다.

전 문

Franchisor와 계열사는 _____ 전문요리를 특징으로 하는 _____ 식당(이하 "brand 식당"이라 함)의 설립과 운영에 관하여 고유의 포맷을 개발 및 보유하였다

Franchisor와 계열사는 고유의 외관 및 인테리어 디자인과 장식, 색채 배합, 비품, 유니폼 표준, 규격, 운영 절차, 제공 제품 및 서비스의 품질과 균일성, 경영과 재고 관리 절차, 교육 및 지원, 광고 및 판촉 프로그램(이하 일괄하여 "시스템"이라 함)을 비롯하여 brand식당의 설립과 운영을 위한 포괄적 시스템을 개발하였으며, 본 시스템은 Franchisor에 의해 수시로 변경, 개선, 발전할 수 있다.

Franchisor와 계열사는 brand식당과 관련된 영업권 일체와 함께 brand 식당의 운영과 함께 현재나 향후 사용하는 기타 상표와 서비스 상표, 트레이드 드레스, 로고, 슬로건 일체(이하 일괄하여 "brand상표"라 함) 뿐 아니라 brand식당과 관련하여 사용하는 기타 지식재산권 일체에 포함된 일체의 권리와 자격, 이익의 유일한 독점 소유권자이다.

Master Franchisee는 본 계약과 brand 식당 모집 안내장을 검토하였음을 인정한다. Master Franchisee는 본 계약의 약관을 양해하고, 이는 brand상표의 신용과 시스템의 무결성을 보호하기 위하여 전체 brand식당에서 엄격한 Franchisor의 품질 기준의 균일성을 유지하는데 합당하게 필요하다고 인정한다.

Master Franchisee는 하기에 기술하는 장소에서 brand 식당을 운영하기 위한 상표권을 취득하고, 이에 따라 해당 지역에서 Franchisor의 명의로 Sub Franchisee를 교부할 지역 프랜차이즈(Master Franchisee) 사업을 영위할 독점권을 갖고자 하며, Franchisor는 본 계약에 명시하는 약관에 따라 Master Franchisee에 해당 프랜차이즈 사업권을 교부하고자 한다.

이에 제 당사자는 하기의 약관에 따라 계약을 체결하기로 합의한다.

1. 지명

1) 본 계약의 규정에 따라, Franchisor는 본 계약 3(a)호에 의거하여 선정하는 장소(이하 "식당"이라 함)에서 별첨 A에 명시된 시스템과 ()상표, Franchisor가 수시로 인가하는 관련 상표 일체(해당 brand상표는 하기에 "피 면허 상표"라 함)를 이용하여 식당을 한 곳 이상 운영할 권리를 Master Franchisee에게 교부하며, Master Franchisee는 이에 이를 운영할 의무를 인수한다. 본 계약에 의하여 교부되는 프랜차이즈 사업권은 특정 지역에 국한한다. 따라서 Master Franchisee는 본 계약의 약

관에 따라 해당 지역 안에서 개인이나 조직(이하 "Sub Franchisee"라 함)에게 Sub Franchisee를 제공하도록 Franchisor의 허가와 승인을 받은 베트남 지역 프랜차이저로서 사업을 영위할 독점권을 갖는다.

2) 신규 또는 변경 로고나 상호, 상표, 서비스 상표, 저작권 보호 자료, 신규 메뉴 항목, 신제품, 신 기법, 신규 장비의 채택과 이용을 비롯하여 시스템을 변경할 단독 재량권은 Franchisor에게 있다. Franchisor가 자비로 해당 변경을 요구할 경우 Master Franchisee는 합당한 시한 안에 이를 철저히 적용해야 한다.

3) 본 계약의 기한 동안 Master Franchisee는 Franchisor로부터 Master Franchisee로 선정되었음을 양지하고 초기 ()년 동안 지역 안에 ()개 식당을 개점하고 Sub Franchisee에게 ()개 프랜차이즈를 교부하며 해당 용도에 국한하여 언급된 지역 안에서만 Franchisor의 시스템과 등록 brand상표를 사용하기로 약정한다.

4) 본 계약에 별도로 명시적인 규정이 있는 경우를 제외하고, 전 세계 brand상표와 시스템, brand식당에 대한 권리 일체와 재량권, 기타 사업에 종사할 권리는 Franchisor와 그 계열사에 있다. 단, Master Franchisee나 Sub Franchisee가 본 계약을 위반하지 않을 경우 Master Franchisee에게 독점권이 교부되는 지역은 제외한다.

5) Master Franchisee의 프랜차이즈 사업권 승인 과정 일체는 Franchisor가 사용하는 절차를 준수해야 한다. 일반적으로 Master Franchisee의 운영에 적용되는 조건과 제한은 Sub Franchisee에게도 적용한다. Master Franchisee와 Sub Franchisee가 체결하는 Sub Franchisee 계약은 Franchisor의 사전 서면 검토와 승인을 받아야 한다.

2. 기한 및 갱신

본 계약 기한은 당사자 양측의 계약 작성일에 개시하여 (a) 1호점 개점일 ()주년이나 (b) 임대계약의 해지나 만료일 가운데 이른 일에 종료한다(이하 "기한"이라 함). Master Franchisee는 기한을 ()회 연장할 권리가 있다. 단, 하기의 단서를 적용한다.

1) Master Franchisee는 만료일 ()개월부터 ()개월 이전에 권리의 행사를 Franchisor에 서면 통보해야 한다.

2) Master Franchisee는 본 계약이나 Franchisor 또는 Franchisor의 계열사와의 기

타 계약을 준수해야 한다.

3) Master Franchisee는 갱신 조건으로 점포의 점유를 유지해야 한다. Franchisor는 갱신 당시 존재하는 Franchisor의 규격 및 표준에 부합하도록 점포의 장비와 비품, 설계, 장식의 업그레이드를 요구한다.

3. 식당 위치

1) Master Franchisee는 [도시/성, 국가]의 지역 안에 본인의 명이나 타소유권자의 명의로 식당(이하 "점포"라 함)을 운영할 권리를 교부 받는다.

2) Master Franchisee는 점포 선택에 대해 Franchisor의 승인을 얻고 동 규정은 Master Franchisee가 Sub Franchisee 계약을 체결할 때도 적용된다. 적절한 점포 선택에 대한 책임은 전적으로 Master Franchisee에게 있다.

3) Master Franchisee가 개점하는 1호점에 대해 본 계약을 체결한 후 ()개월 또는 Master Franchisee가 제안하는 부지를 Franchisor가 승인한 후 ()개월 안에, Master Franchisee가 계약 당사자 이외의 사유로 인하여 임대계약을 체결하지 못할 경우 Master Franchisee나 Franchisor는 본 계약을 해지할 수 있다. 이 경우 본 계약 19호에 명시된 일차 프랜차이즈 수수료는 Franchisor가 본 계약을 체결하면서 부담하는 비용이나 경비를 공제한 후 Master Franchisee에게 환불한다.

4) 이유 여하를 막론하고 Master Franchisee가 점포의 점유를 개시한 후 ()개월 안에 식당을 개점하지 않는 경우, Franchisor는 그 이후 어떠한 경우라도 식당 개점 이전에 Master Franchisee에게 서면해지 통보를 함으로써 본 계약을 해지할 수 있다. 본 계약이 본 규정에 의거하여 해지되는 경우, Master Franchisee는 본 계약 체결에 소요되는 Franchisor의 비용과 경비를 변상해야 하며 초기 수수료는 환불되지 않는다.

5) Master Franchisee는 지정된 지역에서만 식당을 운영할 수 있다. Master Franchisee는 본 계약에 따라 약정한 것과 동일하거나 유사한 유형의 제품이나 서비스를 판매하는 식당이나 점포, 기타 사업 형태의 개점이나 운영에 어떤 형태로든 종사할 수 없다.

4. 장비의 규격

Master Franchisee는 식당에 필요한 장비와 가구, 비품, 외부 및 내부 간판에 대해 Franchisor의 규격을 준수해야 한다. 규격에는 배달과 이행, 설계, 외관, 현장 구획, 간판, 도면 및 Master Franchisee가 제안하고 Franchisor가 설치 전에 승인하는 기타 제한에 대한 최소 표준을 포함할 수 있다. Franchisor는 장비나 가구, 비품, 간판 등이 규격에 부합하는지를 합당한 시한 안에 Master Franchisee에게 통지해야 한다. Franchisor는 유일하고 배타적인 재량에 따라 식당의 건설과 설계, 레이아웃 일체나 그 일부에 대한 규격 및 최소 기준을 Master Franchisee에게 제공할 수 있으며 Master Franchisee는 이를 준수하기로 합의한다.

5. 식당 개발

Master Franchisee는 brand 식당의 공사와 개발을 담당한다. Franchisor는 합당한 시한 안에 Master Franchisee의 서면 의뢰가 있을 경우 brand 식당의 설계와 일반 레이아웃에 대한 최신 규격을 Master Franchisee에게 제공한다. Master Franchisee는 공사를 개시하기 전에 Franchisor가 납득할 만한 수준으로 하기의 사항을 준수해야 한다.

1) Master Franchisee는 준거법과 규정, 조례 일체에 따라 승인된 점포에서 brand 식당 공사 및 가구나 비품을 설치하는데 필요한 Franchisor의 최선 설계도와 규격(이하 "도면"이라 함)을 채택하는 현장 레이아웃 및 작업 도면을 Franchisor에게 제출하여 승인을 받아야 한다. 도면은 Franchisor의 사전 서면 동의 없이 크게 변경하거나 수정할 수 없다.

2) Master Franchisee는 현행 규정과 유관 관청에서 규정하는 대로 당 구역설정과 접근, 공공설비, 간판, 건설, 건강, 안전, 환경 상 필요한 증서를 포함하되 이에 국한하지 않고 건설에 필요한 허가증과 증서, 면허증 일체를 취득해야 한다.

6. 식당 개장

Master Franchisee는 정기 유지보수에 덧붙여 식당의 외관과 효율적인 운영을 운영 또는 개선하거나 사업 가능성을 제고하기 위하여 Franchisor가 때에 따라 요구하는 식당의 리모델링과 업데이트, 개장을 실행하기로 합의한다.

7. 교육

1) 초기 교육을 개시하기 전에 하기의 사항이 선행되어야 한다.

- ① 교육 신청인은 전원 Franchisor의 승인을 받아야 한다.
- ② Franchisor는 점포에 대해 Master Franchisee와 소유권자가 체결한 임대(혹은 전대) 계약서 사본을 수령해야 한다.
- ③ Master Franchisee는 본 계약 및 기타 계약과 관련하여 부담하는 금액을 지급할 의무를 이행해야 한다.

2) 교육은 식당 개점 예정일부터 약 ()주 전에 개시하며, 약 ()주 동안 진행한다.

3) Master Franchisee(와 주요 소유권자)와 Master Franchisee의 상근직 식당 매니저(이하 "식당 매니저"라 함)는 교육을 반드시 받아야하며, 식당을 개점하기 전에 Franchisor가 만족할 만한 수준으로 이수해야 한다.

4) Master Franchisee(와 주요 소유권자)를 비롯하여 교육생 전원은 Franchisor가 정하는 시간과 장소에서 진행되는 Franchisor의 교육 프로그램에 참석해야 하며 그 비용과 경비는 Master Franchisee가 부담한다. 교육 프로그램이 진행되는 동안 Master Franchisee(와 주요소유권자)와 식당 매니저는 식당의 운영에 관한 강의와 교육과 훈련을 받는다. Franchisor는 최대 ()인은 무료로 교육하되 초기 교육에 참석하는 추가 인원에게 합당한 요금을 부과할 권리가 있다. 보수나 교통비, 식비, 숙박비를 포함하되 이에 국한하지 않고 교육 프로그램을 참가하는 동안 소요되는 개인경비 전액은 Master Franchisee가 부담해야 한다.

5) Master Franchisee는 Franchisor가 규정하는 교육 기준과 절차에 의해 때에 따라 식당 종업원에게 교육 프로그램을 시행한다. Master Franchisee는 본 계약의 기한 동안 항상 본 계약에 따라 식당을 운영할 수 있는 숙련된 종업원을 유지해야 한다. Master Franchisee는 교육 프로그램을 이수해야 하되 이를 이수하지 못하거나 거부하는 자는 고용하지 않기로 합의한다.

6) Master Franchisee는 식당 종업원 전원을 고용할 책임이 있고 베트남 현행 규정에 따라 이들의 고용 약관을 전적으로 책임져야 한다.

7) Master Franchisee(또는 주요 소유권자)나 식당 매니저, 후임 식당 매니저는 Franchisor가 수시로 지시하는 추가 교육 프로그램과 판매회의, 운영 회의 및 대회에 참석해야 한다. 해당 추가 교육에 합당한 요금을 부과할 권리는 Franchisor에게 있다.

8) Master Franchisee의 Sub Franchisee 뿐 아니라 Sub Franchisee의 종업원 전원은 Master Franchisee가 지역 안에서 적시하는 장소에서 진행되는 교육을 만족스럽게 이수해야 한다. Master Franchisee는 필요하다고 판단되는 교육 일정과 프로그램을 직접 정할 수 있다. 단, 모든 교육 단위는 Franchisor의 기준에 따라 Sub Franchisee와 그 종업원에게 교육을 제공할 목적에 부합해야 한다.

8. 식당의 운영과 관리

1) 시스템과 관련하여 우수하고 균일한 기준을 유지하고 Franchisor의 신용과 명성을 증진 및 보호하기 위하여 Master Franchisee는 하기의 사항에 합의한다.

① 식당은 오로지 면허 상표 하에 brand 식당으로만 운영하고 제13호에서 언급하는 기밀 운영 매뉴얼을 엄수하며 다른 장소에서 타 유형의 사업을 운영하지 않는다.

② Franchisor가 요구하는 음식과 메뉴 품목, 기타 제품 일체를 판매하되 식당에서 기타 음식이나 메뉴 품목, 제품을 판매하지 않는다.

③ 식당의 설비, 유지보수, 직원 배치, 운영은 Franchisor가 기밀 운영 매뉴얼이나 기타 문서에서 수시로 정하는 방법과 절차, 기법을 엄수한다.

④ Franchisor가 수시로 개발 및 규정하는 광고, 판촉, 상품 자료와 프로그램을 활용하여 사업을 적극적으로 홍보한다.

⑤ Franchisor가 수시로 규정하거나, Franchisor가 규정한 것과 다를 경우 임대차계약에서 요구하는 주당 최저 일수와 일당 최저 시간동안 식당을 개장한다.

⑥ 시스템을 위해 정한 품질 및 균일성의 기준을 보호하는데 필요하다고 판단되는 Franchisor의 지시에 따라 식당과 식당의 외관을 ()의 영업에 부합하는 청결하고 정돈된 상태로 유지한다.

⑦ 항시 베트남 유관 당국의 규정과 정책을 준수한다.

⑧ 항시 최대 수용 능력과 효율까지 식당을 운영할 수 있는 식품과 물품, 인력을 유지한다.

⑨ 식당의 운영과 관련하여 활용할 때 적합한 면허 상표를 상호명으로 제출 또는 등록한다. 해당 필수 제출물은 본 계약에서 교부하는 해당 상호를 사용할 라이선스를 명확히 적시하고 이를 제외한 어떤 권리나 자격, 이익도 Master Franchisee에게 교부하는 것으로 해석할 수 없다.

⑩ Franchisor가 판단 및 지시하는 대로 타 상호가 아니라 면허 상표로 식당을 운영한다. 단, 해당 상호에 대한 사용은 본 계약에서 교부되는 라이선스에 포함되는 약관에 의거하는 경우를 제외하고 해당 상호에 포함되는 권리나 자격, 이익을 Master Franchisee에게 교부하는 것으로 해석하지 않는다.

⑪ 면허 상표를 눈에 띄는 곳에, Franchisor가 때에 따라 서면으로 지시하는 방

식에 따라 사용 및 전시하고 기타 상호나 상표, 서비스상표, 로고, 명칭을 사용하거나 전시하지 않는다.

- ⑫ 일반인 및 Franchisor와 공정하고 정직하게 거래한다.
- ⑬ 식당 매니저에게 식당 운영에 전력을 기울이도록 요구한다.
- ⑭ 식당 운영과 관련된 벌금과 위약금, 세금은 전액 납부한다.
- ⑮ 독점 상표가 일반인에게 향유하는 신용과 명성을 유지하기 위하여 Franchisor가 정하는 품질 및 서비스 기준을 일체 준수한다.

2) Master Franchisee는 Franchisor의 기밀 운영 매뉴얼에 지정된 메뉴품목 일체를 서비스해야 한다. 단, Franchisor가 해당 메뉴 품목 가운데 1개 이상의 제외에 서면 동의하는 경우에는 예외로 한다. 모든 메뉴 품목은 해당 기밀 운영 매뉴얼에 포함되거나 Franchisor가 수시로 별도로 지시하는 조리법과 규격에 따라 조리 및 서비스해야 한다.

해당 식당은 Franchisor의 사전 서면 승인 없이 해당 지정 메뉴 품목이 아닌 음식이나 음료를 제공할 수 없다.

3) Master Franchisee가 Franchisor가 정하는 품질이나 서비스 기준을 유지하지 못하는 경우, Franchisor는 Master Franchisee의 종업원 교육에 필요하다고 판단되는 자를 해당 식당에 배정하고 품질 및 서비스 기준의 유지되도록 할 권리가 있다(제24호에 따른 권리에 덧붙여). 해당 식당에 배정된 자에 대한 Franchisor의 실제 비용에 덧붙여 여비와 생활비는 Master Franchisee가 지급해야 한다.

4) 공중전화박스와 신문대, 주크박스, 껌 판매기, 게임기, 놀이기구, 자동판매기는 Franchisor의 서면 승인 없이 점포에 설치할 수 없다.

9. 영업 지원

1) Franchisor는 식당 운영과 관련하여 필요하다고 판단될 경우 Master Franchisee에게 수시로 영업 지원을 제공한다. 영업 지원은 하기 각호에 대한 자문과 지도를 포함할 수 있다:

- ① 직원 고용 및 평가
- ② Master Franchisee의 영업 중에 필요한 음식 조리과 공급 메뉴, 조리법, 음식
- ③ 광고 및 판촉 프로그램 제작
- ④ 신규 메뉴 개발과 기타 시스템 및 Master Franchisee 식당 개선평가와 테스트

2) Franchisor는 제13호에 기재된 기밀 운영 매뉴얼과 식당 운영을 위한 방식과 절차, 조리법, 기법을 지도하는데 필요한 기타 교육 및 교육 자료를 Master Franchisee에게 제공한다. 매뉴얼은 Franchisor가 식당 영업을 개선하는데 도움이 된다고 판단할 경우 수시로 개정할 수 있다.

3) Franchisor는 식당에서 경험하는 영업상의 문제와 제출된 보고서나 Franchisor의 검사에서 공개되는 문제를 Master Franchisee에게 수시로 통지할 수 있다. Master Franchisee는 3일 안에 동 문제를 시정해야 한다. 단, 건강 조례의 위반과 관련된 경우에는 위반 발생 후 24시간 안에 시정해야 한다.

4) 본 계약서에 별도로 규정하는 경우를 제외하고 Franchisor는 해당 영업 지원에 요금을 청구하지 않는다. 단, Franchisor는 Master Franchisee에게 공급하는 양식이나 기타 자료와 특별 영업 지원에 대해서는 합리적인 요금을 부과할 권리가 있다.

10. 부기 및 기록 / 컴퓨터 시스템

Master Franchisee는 식당 운영을 위해 베트남 회계제도와 기타 관련 규정에 따라 Franchisor가 수시로 요구할 수 있는 관련 정보를 기록하는데 필요한 장부나 서류를 작성해야 하며, 해당 정보는 매출 전표와 금전 등록기 테이프, 판매점 시스템 영수증, 구매 주문서, 송장, 직원 급여 명세서, 수표 발행 내역서, 판매세 기록 및 영수증, 현금 영수증, 지출, 일지, 일반장부, brand 식당과 유사한 식당 업체가 일반적으로 비치하는 기타 해당 기록을 포함하되 이에 국한하지 않는다. 해당 장부와 기록은 점포에 비치해야 한다. Master Franchisee와 출납 업무를 수행하는 Master Franchisee의 종업원이나 대리인은 판매 당시 고객의 입회 하에 현금 또는 신용으로 이루어지는 해당 매출이나 기타 거래 영수증 일체를 비 재설정형 금전등록기나 누적 합계가 나오는 판매점 시스템에 기록해야 한다(또한 그에 대한 영수증을 고객에게 제공해야 한다). 해당 금전등록기나 시스템은 Franchisor가 승인하는 방식으로 밀봉하고 Franchisor가 요구하는 기타 해당 기능을 보유해야 한다. Master Franchisee는 총수입을 기록하고 기타 운영 정보 및 보고 기능을 수행하기 위하여 Franchisor가 수시로 명시하는 컴퓨터 하드웨어와 소프트웨어, 필수 전용 전화 및 전력선, 모뎀, 프린터, 기타 컴퓨터 관련 액세서리나 주변기기를 구매, 임대하거나 라이선스를 취득해야 한다. Master Franchisee는 Franchisor의 명시적인 사전 승인 없이는 식당 운영에 여타 하드웨어나 소프트웨어를 사용하지 않기로 합의한다.

11. 재무제표

Master Franchisee는 매월 말일 이후 30일 안에 전월과 당해 연도에 대해 감사를 거치지 않은 식당 손익계산서를, Master Franchisee의 회계연도 종결 이후 90일 안에 각 당해 연도 결산에서 작성된 손익계산서 및 대차대조표를 Franchisor에게 제출해야 하며, 각 서류는 베트남 회계 제도에 따라 작성한다. Franchisor의 요청이 있을 경우 연말 재무제표는 Franchisor가 지정하는 공인회계법인의 감사를 받아야 한다.

12. 공급업체 정보

Master Franchisee는 Franchisor가 물품이나 원료, 상품의 구매와 관련하여 Master Franchisee의 공급업체로부터 직접 정보를 수령할 수 있다고 동의한다. 본 계약의 체결은 해당 정보의 취득에 필요한 허가 및/혹은 허락으로 간주한다.

13. 매뉴얼

1) Franchisor는 Master Franchisee에게 brand 식당의 의무 표준과 표준 영업 절차, 규칙 및 그 제안을 포함하는 기밀 운영 매뉴얼과 의무 메뉴와 조리법, 규격 및 제안을 담고 있는 조리 매뉴얼을 제공한다. 조리 매뉴얼은 기밀 운영 매뉴얼의 일부로 간주한다. 매뉴얼은 본 계약의 기한 동안 Master Franchisee에게 “대여”되며 본 계약의 해지나 만료시 반납해야 한다.

2) Master Franchisee는 언제든지 전술한 자료 전부나 일부를 복사, 복제, 기록, 재현하거나 동 자료를 비인가자에게 제공할 수 없다(단, Master Franchisee가 본 매뉴얼을 Sub Franchisee에게 제공하는 경우는 제외한다).

3) 매뉴얼은 항상 Franchisor의 독점 재산으로 점포 내 안전한 곳에 보관해야 한다. Master Franchisee는 항상 최신 매뉴얼을 갖추도록 해야 한다.

4) 매뉴얼의 내용에 대해 분쟁이 있을 경우에는 Franchisor가 Franchisor 본사에 비치하는 매뉴얼의 마스터 사본에 기재된 약관이 우선한다. Franchisor는 모든 brand식당의 균일하고 효율적인 운영을 증진하기 위해 운영 업데이트를 추가 및 실행할 권리가 있다. 단, 해당 추가나 변경은 본 계약에 따른 Master Franchisee의 기본 지위와 권리를 변경하지 않는다. 마스터 프랜차이즈는 해당 매뉴얼과 운영 업데이트의 규정을 준수하기로 합의한다.

5) “기밀 운영 매뉴얼”은 게시판이나 이메일, 비디오테이프, 오디오테이프, 콤팩트 디스크, 컴퓨터 디스켓, CD ROM을 비롯하여 기밀 운영 매뉴얼의 일부로 간주한다

고 구체적으로 언급하는 기타 매체에 의해 해당 정보를 전달하는 대체 또는 추가 수단도 포함한다.

14. Master Franchisee, 매니저, 종업원

1) 식당은 항상 Franchisor 규격에 대한 교육 프로그램을 이수하고 영업시간에 식당 관리에 전력을 다하는 식당 매니저(Master Franchisee가 될 수 있다)가 직접 감독해야 한다.

2) Master Franchisee와 개별 소유권자, 파트너, 임원, 주주는 본 계약에 의거하여 Franchisor와 시스템의 판촉, 운영, 판매, 마케팅 방식 및 기법에 관한 정보를 포함 하되 이에 국한하지 않고 기밀 정보에 접근할 수 있다고 인정하고, 이에 따라 본 계약의 기한 동안 Franchisor가 별도 서면으로 승인하는 경우를 제외하고 직접적으로나 간접적으로나, 본인이나 타 개인 또는 법인을 통하거나 이를 대행하거나 이들과 공동으로 하기의 각 항을 수행하지 않기로 서약한다.

① 본 계약에 따라 Franchisor가 교부된 사업이나 사업 고객을 직접적이거나 간접적인 권유를 통해 경쟁사나 타 업종의 레스토랑으로 전환하거나 전환을 시도하거나, 직접적으로나 간접적으로 독점 상표 및 시스템과 관련된 신용에 피해를 주거나 이를 훼손하는 행위

② Franchisor나 Franchisor의 계열사 등이 1년 동안 고용했던 자를 고용하거나 이의 고용을 시도하거나, 직접적으로나 간접적으로 해당 개인에게 퇴사를 권유하거나 권유를 시도하는 행위

③ Franchisor의 brand식당과 동일하거나 유사한 음식 및 음료를 판매하는 식당의 운영을 전문으로 하는 사업(본 계약 체결 이전에 Master Franchisee가 운영하던 사업을 포함) 전부나 그 일부를 소유, 유지, 자문, 지원, 투자, 대출하거나 해당 업체에 고용되거나, 해당 사업에 종사하거나 기타 이해관계를 보유하는 행위

3) Master Franchisee는 시스템이나 그 일부를 극비로 하고, 시스템이나 그 일부를 개인이나 단체, 회사, 법인에 공개할 수 없다. 시스템은 타인이나 회사, 법인이 이용할 경우 Franchisor가 현재 향유하고 있는 상당한 경쟁 우위를 해당 개인이나 회사, 법인에게 부여할 수 있는 회계, 식별, 계획, 규격, 표준, 관리 시스템, 조리법, 메뉴, 기법, 재무정보(예, 제품 원가와 공급원), 사업 운영 및 절차 프로그램이라고 양해 및 합의한다.

4) Master Franchisee는 고용 당시 식당의 관리에 적극적으로 관여하는 자에게 Franchisor가 수시로 권장하는 양식에 "기밀유지 및 경쟁금지 계약"을 체결하도록

해야 한다.

15. 보험

1) Master Franchisee는 식당 영업을 개시하기 10일 이전에 식당이나 기계, 소방, 폭발 등을 포함하되 이에 국한하지 않고 재산의 보호와 인명의 건강 및 안전을 위하여 베트남 법률에 따라 필요하거나 Franchisor가 수시로 요구하는 보험에 가입하고 본 계약의 기한 동안 항상 이를 유지해야 하며, 보험서류 사본을 Franchisor에게 제출해야 한다.

2) Master Franchisee가 본 계약이나 임대계약 약관상 필요한 보험을 취득 또는 지속적으로 유지하지 않을 경우, Franchisor는 Master Franchisee에 대한 사전 예고 없이 단독 재량에 따라 의무 보험을 구입 및 취득할 수 있으며, Master Franchisee는 이에 해당 보험을 구입, 취득, 유지하는 비용 및 경비를 Franchisor에게 지급하겠다고 명시적으로 합의한다.

16. 독점 상표 및 인터넷

1) Master Franchisee는 Franchisor의 계열사가 면허 상표에 포함된 권리와 자격, 이익 일체의 소유권자임을 인정한다. Franchisor는 본 계약의 약관에 따라 면허 상표를 사용할 수 있는 라이선스를 Master Franchisee에게 교부할 수 있는 권리는 계열사로부터 취득하였다. Master Franchisee의 면허 상표 무단 사용 행위는 본 계약의 위반과 면허 상표에 대한 Franchisor 계열사의 권리 침해를 구성한다.

2) Master Franchisee는 Franchisor가 수시로 규정하는 규칙에 따라서만 해당 면허 상표를 사용하기로 합의한다. Master Franchisee는 회사명이나 디자인, 기호의 일환(본 계약에 따라 Master Franchisee에게 라이선스를 교부하는 로고를 제외하고)으로 면허 상표를 사용할 수 없다.

3) Master Franchisee는 brand 식당의 면허 상표에 대한 명백한 침해나 이의제기를 Franchisor에게 즉시 통보해야 한다. Franchisor는 적절하다고 판단되는 조치를 취할 단독 재량권이 있다.

4) 면허 상표에 적용되는 본 계약의 모든 규정은 이후 Franchisor가 Master Franchisee에게 허가하는 상호나 상표 및 서비스 상표, 로고, 기타 상업용 기호, 특허, 저작권에 적용한다.

5) Master Franchisee는 Franchisor의 이유 여하를 막론하고 보류할 수 있는 사전 서면 승인 없이 프랜차이즈 사업과 관련하여 월드와이드웹 사이트를 유지하거나 인터넷이나 기타 공용 컴퓨터 통신망에 프랜차이즈의 존재나 광고를 유지할 수 없다. Master Franchisee는 Franchisor 사업과 관련하여 웹사이트에 사용할 웹사이트 페이지의 정확하고 진실한 인쇄물을 Franchisor에게 제출하여 승인을 얻기로 합의 한다.

17. 면허 상표의 사용

1) Franchisor는 Master Franchisee의 서비스나 제품 광고 또는 판매에 사용하는 문구나 명함, 광고물, 보도자료, 브로슈어, 쿠폰, 포장, 라벨, 메뉴, 태그, 기타 인쇄자료나 그와 관련하여 면허 상표를 사용하는 양식 및 방식을 통제할 권리가 있으며, Master Franchisee는 이에 Franchisor에게 해당 권리를 교부한다. 면허 상표를 보유하는 상기 사물은 항상 "[Franchisor/소유권자 명]의 상표(나 서비스 상표)"라는 표기와 함께 그 출처를 명확히 기재해야 한다.

2) 면허 상표는 가급적 전부 대문자로 구성되거나 해당 단어가 서비스상표나 상표라는 것을 명확히 하도록 동봉하는 텍스트와 구분해야 한다. Master Franchisee는 법률로 규정된 적절한 상표권 고지를 적용하기로 합의한다. "®" 문자는 Franchisor가 등록 및 이용하는 면허 상표 옆에 사용해야 한다.

18. 부적절한 사용

Master Franchisee는 본인이 숙지하는 프랜차이즈 상표의 무단 사용을 Franchisor에게 서면으로 즉시 보고해야 한다. Franchisor는 본인이 ()상표를 수반하고 본인이 당사자인 소송절차의 수행과 관련하여 전적인 권한을 갖는다. Master Franchisee는 Franchisor의 요청이 있을 경우 ()표의 무단 사용을 배제하는 Franchisor의 노력에 협력한다.

19. 최초 프랜차이즈 수수료

최초 수수료는 Master Franchisee와 Master Franchisee가 담당하는 Sub Franchisee가 개점하는 식당에 하기와 같이 청구한다.

1) Master Franchisee 소유의 식당은 초기 수수료를 _____ 달러로 한다.

2) Sub Franchisee 소유의 식당은 _____ 달러로 한다. 단, Sub Franchisee가 Master Franchisee에게 지급하는 최초 수수료는 위에서 언급한 대로 Master

Franchisee가 Franchisor에게 지급하는 최초 수수료보다 많아야 하며 Master Franchisee가 Sub Franchisee 계약을 체결할 경우 Franchisor의 승인을 받아야 한다.

최초 프랜차이즈 수수료는 베트남 법률이나 해당 당사자가 정하는 대로 베트남 정부나 관련 당사자에게 납부하는 세금이나 수수료, 은행 수수료를 제외한다. 최초 수수료는 본 계약이나 Sub Franchisee 계약 체결 이후 5일 안에 완납해야 한다.

20. 시스템 수수료(로열티)

1) Master Franchisee는 Master Franchisee와 Sub Franchisee가 소유하는 식당에서 발생하는 총수입의 $_ \%$ 퍼센트를 시스템 수수료(이하 "로열티"라 함)로 Franchisor에게 지급하기로 합의하고, 매주 화요일까지 전 주(즉, 월요일부터 일요일까지)의 총수입에 대해 Franchisor가 지정하거나 요구하는 해당 양식이나 보고서로 계산 내역을 증명하는 판매 보고서와 함께 이를 지급한다. 단, Sub Franchisee에게 부과되는 로열티는 총수입의 $_ \%$ 퍼센트를 넘지 않아야 하며 Sub Franchisee 계약 체결 시 Franchisor의 승인을 받아야 한다. Master Franchisee는 위에서 언급한 대로 로열티 총액을 지급하고 관련 보고서를 제출할 책임이 있다.

2) 본 계약의 목적을 위하여 "총 수입"은 식당에서 발생하는 총 매출을 통한 수입 총액에서 정부에 납부하도록 법률로 정한 VAT를 제외한 금액을 뜻한다.

3) Master Franchisee가 로열티나 본 계약에 따른 기타 대금을 지급하지 않는 행위는 법률로 허용하는 최고 금리로 이자가 발생하며 제24호의 규정대로 본 계약의 해지 사유를 구성한다.

4) 로열티와 광고료는 어떤 경우에도 환불하지 않는다.

5) Master Franchisee가 Franchisor에게 지급하는 대금이나 출자금은 베트남 법률에 따라 정부에 납부해야 하는 세금이나 수수료를 제외하며 Master Franchisee나 Sub Franchisee가 각자 부담한다.

21. 광고료

1) 전술한 호에 기재된 로열티에 덧붙여, Franchisor는 Master Franchisee 및 Sub Franchisee에게 전주의 총 수입 가운데 ()%에 해당하는 금액을 매주 화요일에 광고 기금 출자액으로 지급하도록 요구할 수 있다.

2) Franchisor는 광고와 마케팅, 관련 프로그램의 작성 및 개발을 위한 기금(이하 "광고 기금"이라 함)을 제정 및 관리할 단독 재량권이 있다. Franchisor는 창작 개념과 미디어, 자료, 마케팅 및 광고 프로그램 승인을 비롯하여 광고 기금이 후원하는 프로그램의 제반 측면에 대해 단독 재량권을 갖는다.

3) Master Franchisee와 Sub Franchisee는 본 계약일부터 점포 내 상설 간판이나 조명, 배달 차량 표지, 경품, 할인, 종업원 인센티브 프로그램에 대해 Franchisor의 지시에 따라 각 역분기 동안 총 수입 가운데 ()%(또는 Franchisor가 수시로 정하는 그 이하의 금액) 이상을 식당 광고 및 판촉에 지출해야 한다.

4) Master Franchisee는 Franchisor의 사전 동의 없이 프랜차이즈에 관한 광고 프로그램에 관여하거나 기타 광고를 사용할 수 없다.

22. 물품 구입

1) Master Franchisee는 Franchisor가 서면으로 승인하는 공급업체와 계약업자, 납품업자로부터 식품과 음료, 재료, 유니폼, 포장재, 메뉴, 서식, 기타 물품 일체를 구입해야 한다.

2) Franchisor는 승인 조건으로 대리인이 공급업자나 계약업자, 납품업자의 시설을 검사하고, Franchisor의 재량에 따라 시험용 샘플을 제출하고, 해당 샘플이 Franchisor가 납득할 만한 수준으로 Franchisor의 기준 및 규격에 부합하는 능력을 증명해야 한다고 요구할 권리가 있다.

3) 승인을 구하는 Master Franchisee나 공급업자, 계약업자, 납품업자는 해당 검사 및 시험 비용을 넘지 않는 요금을 지급해야 하며, Franchisor는 시험 과정에서 샘플에 발생할 수 있는 손해를 책임지지 않는다.

23. 검사

1) Master Franchisee가 기밀 운영 매뉴얼의 운영 기준 일체를 비롯하여 본 계약을 준수하는지 판단하기 위해, Franchisor는 종업원이나 회계사, 변호사, 기타 대리인을 통해 영업시간 중 언제든지 Master Franchisee에 대한 사전 예고 없이 식당에 입장하여 준수 여부를 검사할 권리가 있다. 해당 검사 권리에 하기의 내용을 포함한다.

- ① 식당을 육안으로 검사 및 관찰한다.
- ② Franchisor가 적절하다고 판단하는 연속 기간이나 간헐적 기간 동안 식당의 운영을 관찰하고 비디오로 촬영한다.
- ③ 식품과 음료 제품이나 물품, 소모품, 기타 제품에서 시험이나 분석용 샘플을 제거한다.
- ④ 식당 직원 및 고객과 면담한다.
- ⑤ 회계 및 종업원 기록 일체와 회계장부를 비롯하여 식당 운영에 관한 장부와 기록, 서류를 검사 및 복사한다. 매출보고서와 재무제표를 비롯하여 Master Franchisee의 장부 및 기록을 감사하거나 감사를 지시한다.

2) Franchisor는 해당 검사로 드러난 결함을 서면으로 통지하고 Franchisor가 숙지한 문제를 Master Franchisee에게 통지할 수 있다.

3) Master Franchisee는 결함이나 문제 통지를 수령한 후 7일 안에 해당 결함이나 문제를 자비로 시정한다. 단, 건강이나 위생, 안전 관련 법률이나 조례 위반에 관한 경우에는 24시간 안에 즉시 시정해야 한다.

4) 해당 검사 비용은 Franchisor가 부담한다. 단, Franchisor가 Master Franchisee의 계약불이행과 관련하여 본 계약의 기한 동안 12개월 안에 검사를 추가로 실시할 경우에는 Franchisor 종업원의 여비와 숙박비, 보수를 포함하되 이에 국한하지 않고 해당 불이행과 관련된 추가 검사 비용 전액을 Master Franchisee에 부과할 권리가 있다.

24. 불이행 및 해지

1) 즉시 해지 : Master Franchisee가 만기 부채를 지급할 수 없어 지급불능이 되거나, 파산이나 지급불능 판결을 받거나 베트남 파산법에 따라 파산이나 구조조정, 유사 절차 청원서를 제출하거나 해당 청원서를 30일 안에 취소하지 않거나, 관재인의 지명을 요청하거나 채권자를 위하여 일반 양도를 이행하거나, USD25,000달러가 넘는 최종 판결금액을 30일 이상 이행하지 않거나, Master Franchisee의 사업이나 재산에 강제집행이 실시되거나, Master Franchisee의 자산에 대한 선취특권이나 저당권 유질 처분을 위한 소송이 제기되고 해당 소송이 30일 안에 기각되지 않거나, Master Franchisee가 자발적으로 해산 또는 청산하거나 회사나 제휴 해산을 위한 청원서를 제출하고 해당 청원서가 30일 안에 기각되지 않는 경우 이는 본 계약의 중대한 위반이 되며, 본 계약은 Franchisor의 재량에 따라 예고 없이 자동으로 해지된다.

2) 통지에 따른 해지 : 본 계약의 기타 규정과 준거법에 의거한 Franchisor의 해지권에 덧붙여, Master Franchisee가 하기 각 항에 해당할 경우 Franchisor는 본 계약을 해지할 권리가 있으며 Master Franchisee에 대한 해지통지 전달 즉시 해지의 효력이 발생한다.

- ① 연속 3일간 식당을 유기하거나 적극적으로 운영하지 않을 경우
- ② Franchisor의 사전 동의 없이 식당 운영의 지배권을 명도 또는 양도하는 경우
- ③ 계약서나 Franchisor에게 제출한 정보에 중대한 허위진술이나 누락이 있을 경우
- ④ 식당 임대 또는 전대가 취소 또는 해지되는 경우
- ⑤ Franchisor가 면허 상표와 관련된 신용에 악영향을 미친다고 합당하게 판단할 수 있는 중죄나 기타 범죄로 유죄판결을 받거나 이의를 제기하지 않는 경우
- ⑥ 본 계약을 무단 양도하는 경우
- ⑦ 기밀정보를 무단 사용 또는 공개하거나 기밀 운영 매뉴얼의 일부를 이용, 복제, 공개하여 계약을 위반하는 경우
- ⑧ 식당의 청결이나 위생에 관하여 Franchisor가 정하는 의무 규격이나 기준, 운영 절차를 이행하지 않거나 준수를 거부하거나, 건강이나 안전, 위생 관련 법률이나 조례, 규정을 위반하고 위반에 관한 서면 고지 이후 24시간 안에 해당 불이행을 시정하지 않거나 이를 거부하는 경우
- ⑨ 총 수입을 정확하게 보고하지 않거나 Franchisor나 계열사에게 지급할 대금을 지급하지 않고, 해당 불이행에 관한 서면 고지 이후 10일 안에 해당 불이행을 시정하지 않는 경우
- ⑩ Franchisor와 제휴하지 않은 공급업자에 대한 대금을 적시에 지급하지 않고 (선의의 분쟁 대상인 대금 제외) Franchisor가 이를 고지한 후 30일 안에 불이행을 시정하지 않는 경우
- ⑪ 본 계약의 여타 규정이나 Franchisor나 그 계열사와의 기타 Franchisor 약관, Franchisor가 규정하는 의무 규격이나 표준 또는 운영절차를 준수하지 않고 이를 통지한 후 30일 안에 해당 불이행을 시정하지 않는 경우
- ⑫ 연속 12개월 동안 납기가 된 보고서나 기타 데이터, 정보, 입증 기록을 3회 이상 제출하지 않거나 만기가 된 로열티나 광고 기금 출자액, Franchisor나 Franchisor의 계열사, 비계열 공급업자에게 지급할 기타 대금을 지급하지 않거나 해당 불이행의 시정 여부를 불문하고 본 계약을 준수하지 않는 경우

25. 기타 규정

1) 준거법: 본 계약의 규정은 베트남 법률에 따라 시행 및 해석한다. 본 계약에 관한 특정 현안에 준용할 베트남 법률이 없을 경우에는 일반적으로 용인되는 국제법 원칙과 기준을 참조한다. 단, 베트남법의 기본 원칙에 저촉되지 않아야 한다.

2) 분쟁 해결: 본 계약으로 인하거나 관련하여, 또는 본 계약 위반에 대해 당사자 간에 발생하는 분쟁이나 논란, 이견은 일체 시행 규정에 따라 Master Franchisee가 소재하는 관할 법원에서 최종 해결한다.

3) 본 계약에 관한 기록과 서류 일체는 베트남어와 영어로 작성한다. 본 계약으로 인한 제 당사자의 서한 일체는 영어와 베트남어로 작성한다.

4) 이유 여하를 막론하고 본 계약의 요건이나 규정이 무효나 불법, 집행불가능해지는 경우, 해당 무효나 불법 및 집행불가능성은 본 계약의 기타 조건이나 규정에 영향을 주지 않으며 본 계약은 해당 요건이나 규정이 본 계약에 포함되지 않았던 것처럼 해설 및 해석한다.

5) 본 계약은 양해각서를 비롯하여 본 계약의 주제에 대해 당사가 구두나 서면으로 체결하는 종전의 진술이나 양해, 합의 일체를 대체하며 본 계약서의 별첨, 본 계약에서 참조하는 계약서 및 서류 일체와 함께 계약 약관에 대한 제 당사자의 완전한 합의를 포함한다.

6) 본 계약은 원본 4부를 작성하고, 각 원본은 베트남어와 영어로 작성한다. 당사자 양측은 각자 원본 2부를 갖는다. 베트남어와 영어 계약서가 충돌하는 경우, 제 당사자는 영어본을 우선하기로 합의한다.

이의 증거를 위하여 제 당사자의 유권대리인은 본 계약에 서명하며, 체결일 부로 발효한다.

Franchisor 측

성명:

직급:

Master Franchisee 측

성명:

직급:

< TIP >

- 상기 마스터 프랜차이즈 계약서(샘플)의 영문판과 베트남판은 kotra. 프랜차이즈 해외진출가이드 부록편을 참조하길 권함

< TIP >

- 합작방식은 시장조사, 파트너선정 등의 절차에서 마스터 프랜차이즈 방식과 유사하지만 파트너와 함께 현지법인 설립하고 운영하는 것에서 차이점이 있음
- 합작방식은 마스터 프랜차이즈 방식과 달리 계약내용에 출자비율, 의사결정, 법인운영방식, 수익배분방식, 직원파견, 본사의 지원 및 지도감독 등 현지법인을 운영하는 조건과 내용을 사전에 협의하여 포함해야 함

다. 국제가맹 계약

(1) 국제가맹 계약의 고려사항

- 프랜차이즈 계약에 관한 일반조항은 베트남 상법(Commercial Law)과 그 하위 시행령이 적용되며, 상법에 규정되어 있지 않은 사항에 대해서는 베트남 민법이 적용됨
- 베트남 상법(Commercial Law)에서 프랜차이즈는 아래와 같이 규정되어 있으며, 각 프랜차이즈 기업이 취급하는 상품이나 용역(서비스)에 따라 계약관계에서 차이가 있을 수 있음

상법	COMMERCIAL LAW (REVISED - 2005)
제284조 프랜차이즈 업 프랜차이즈 업이라고 함은 가맹본부가 자신을 대신하여 다음과 같은 조건에 따라 서비스 공급 및 재화의 매매를 하도록 가맹점에게 권한을 부여하고, 요구하는 상업적 활동을 의미한다. 1. 재화의 매매 또는 서비스의 공급은 가맹본부가 정한 방법에 따라 이루어져야 하고, 가맹본부의 상표권, 상호, 영업비밀, 영업 기술, 회사의 logo 및	Article 284 Franchising Franchising means a commercial activity whereby a franchisor authorizes and requires a franchisee to conduct on its own behalf the purchase and sale of goods or provision of services in accordance with the following conditions: 1. The purchase and sale of goods or provision of services be conducted according to the method of business organization specified by the franchisor and be associated with the trademark, trade name, business know-how,

광고와 관련된 것이어야 한다.	business mission statements, business logo and advertising of the franchisor.
2. 가맹본부는 기업의 활동과 관련하여 가맹점을 통제할 권리 및 보조할 권리가 있다.	2. The franchisor has the right to control and offer assistance to the franchisee in the conduct of the business.

- 상법(Commercial Law) 및 그 하위 시행령은 프랜차이즈에 직접적으로 적용되는 법률로 가맹본부와 가맹점사업자 간의 계약도 일차적으로 특별법인 이 법률이 적용되고 그 외 민법이나 계약에 관한 기본적인 법률이 적용됨

(가) 가맹본부와 가맹점사업자의 권리 및 의무

가맹본부와 가맹점사업자의 권리 및 의무사항이 있으며, 가맹계약도 이 내용을 반영하여 작성되는 것이 바람직할 것임

1) 가맹본부의 권리와 의무

상법	COMMERCIAL LAW (REVISED - 2005)
제286조 가맹본부의 권리 달리 정함이 없는 한, 가맹본부는 다음과 같은 권리를 가진다. 1. 로열티를 받을 권리 2. 프랜차이즈 시스템 및 프랜차이즈 네트워크에 대한 광고를 할 수 있는 권리 3. 프랜차이즈 시스템의 통일성을 담보하고 제품과 서비스의 질을 일정하게 유지하기 위하여 가맹점의 영업 활동을 정기적으로 또는 비정기적으로 감독할 권리	Article 286 Rights of franchisors Unless otherwise agreed, franchisors shall have the following rights: 1. To receive franchise sums. 2. To organize advertising for the commercial franchise system and the commercial franchise network. 3. To conduct periodical or extraordinary inspections of activities of franchisees in order to ensure the uniformity of the commercial franchise system and the stability of quality of goods and services.
제287조 가맹본부의 의무 달리 정하지 않았다면, 가맹본부는 다음과 같은 의무를 가진다. 1. 프랜차이즈 시스템에 대한 공개자료를 가맹점에게 제공할 의무	Article 287 Obligations of franchisors Unless otherwise agreed, a franchisor shall have the following obligations: 1. To provide the franchisee with the disclosure document ¹⁴ on the franchise system.

<p>2. 프랜차이즈 시스템에 따라 가맹점이 영업을 지속할 수 있도록 최초 교육 및 지속적으로 기술적인 원조를 해 줄 의무</p> <p>3. 가맹점의 비용으로 상품 또는 상표의 판매 매장을 설계하거나 고안할 수 있도록 해 줄 의무</p> <p>4. 프랜차이즈 계약에 명시된 목적물에 대한 지식재산권을 보장해 줄 의무</p> <p>5. 프랜차이즈 시스템에 따라 가맹점에게 동등한 대우를 해 줄 의무</p>	<p>2. To provide the franchisee with initial training and ongoing technical assistance to enable [the franchisee] to operate [the business] in accordance with the franchise system.</p> <p>3. To design and layout the goods or service sales outlet at the cost of the franchisee.</p> <p>4. To ensure the intellectual property rights in respect of the objects set out in the franchise contract.</p> <p>5. To accord equal treatment to franchisees in the franchise system.</p>
---	--

2) 가맹점사업자의 권리와 의무

상법	COMMERCIAL LAW (REVISED - 2005)
<p>제288조 가맹점의 권리 달리 정함이 없는 한, 가맹점 사업자는 다음과 같은 권리를 가진다.</p> <p>1. 가맹본부에게 프랜차이즈 시스템과 관련된 기술적인 원조를 구할 권리</p> <p>2. 프랜차이즈 시스템과 관련하여 가맹점에게 동등한 대우를 해 줄 것을 요구할 권리.</p>	<p>Article 288 Rights of franchisees Unless otherwise agreed, a franchisee shall have the following rights:</p> <p>1. To require the franchisor to provide all technical assistance related to the franchise system.</p> <p>2. To require the franchisor to accord equal treatment to franchisees in the franchise system.</p>
<p>제289조 가맹점의 의무 달리 정함이 없는 한 가맹점 사업자는 다음과 같은 의무를 가진다.</p> <p>1. 프랜차이즈 계약에 따른 로열티 또는 기타 비용을 부담해야 할 의무</p>	<p>Article 289 Obligations of franchisees Unless otherwise agreed, a franchisee shall have the following obligations:</p> <p>1. To pay royalty and other amounts payable under the franchise contract.</p>

2. 가맹본부로부터 권리나 사업기법을 전수받기에 충분한 정도의 적합한 물적 설비, 경제적, 인적 설비를 갖추어야 할 의무	2. To invest in adequate infrastructure ¹⁵ , finance and human resources in order to receive rights and business know-how transferred by the franchisor.
3. 가맹본부의 관리, 감독, 지시를 따르고, 판매 및 서비스 매장을 위한 디자인 및 고안에 관하여 가맹본부의 요구에 따를 의무	3. To submit to the control, supervision and guidelines of the franchisor; to comply with the requirements of the franchisor regarding designs and layout of the sales or service outlet.
4. 프랜차이즈 계약 도중 및 종료 후에도 전수받은 사업기법에 대해 비밀을 유지할 의무	4. To keep confidential the business know-how transferred, even after the expiry or termination of the franchise contract.
5. 프랜차이즈 계약 종료 후 프랜차이즈 시스템 또는 지식재산권, 사업 로고, 상표권, 상호 등에 대한 사용을 중지할 의무	5. To cease to use any trademark, trade name, business slogan, business logo and other intellectual property rights (if any) or the system of the franchisor upon expiry or termination of the franchise contract.
6. 프랜차이즈 시스템에 따라 영업을 영위할 의무	6. To operate [the business] in accordance with the franchise system.
7. 가맹본부의 동의 없이 sub-franchise를 하지 않을 의무	7. Not to sub-franchise without the consent of the franchisor.

(나) 가맹계약과 관련된 법률규정

- 상법(Commercial Law)에는 가맹계약은 서면 또는 동일한 법적 효력을 가진 다른 형태로 체결하도록 되어 있음

상법	COMMERCIAL LAW (REVISED - 2005)
제285조 프랜차이즈 계약 프랜차이즈 계약은 반드시 서면 또는 동일한 법적 효력을 가진 다른 형태로 체결되어야 한다.	Article 285 Commercial franchise contracts Commercial franchise contracts must be made in writing or in other forms of equivalent legal validity.

- 가맹계약의 내용은 아래의 내용을 포함하여야 함

- ① 사업권의 내용
 - ② 가맹본부의 권한, 의무
 - ③ 가맹점사업자의 권한, 의무
 - ④ 가격, 정기 가맹 비용과 결제 방식
 - ⑤ 계약의 효력 기한
 - ⑥ 기한 연장, 계약 종결과 분쟁 해결
- 계약의 내용에 대해 구속력을 강화하기 위하여 정부로부터 허가받은 별도의 공증사무실(Notary Office)에서 공증하기도 함
 - 프랜차이즈 상표사용
 - 일반적인 경우 가맹본부와 가맹계약자 사이에 상표사용이나 지식재산권 사용에 대한 라이선스 계약을 체결하게 되고, 상표 사용에 대한 제한 (크기, 색상, 상호를 부착할 장소, 계약 완료 후 광고 금지, 광고물품의 폐기 등)을 규정함.
 - 상표법에 따라 상표에 대한 권리를 보호하기 위해 재산권의 사용을 부여 받은 경우 해당 사실을 증명하는 별도의 지식 재산권 이용 계약서나 확인서를 작성하고 이를 특허청에 등록하여야 함
 - 기타 관련 내용
 - 계약은 원칙적으로는 베트남어로 작성이 되어야 하고, 양당사자 간에 양자간의 계약서 해석상 충돌이 일어날 경우에는 우선하는 언어에 대해 합의할 수 있음
 - 계약 기간은 양자 간에 사전에 합의에 의함
 - 계약의 해지와 종료
 - 가맹본부의 사전 정보제공 의무와 중요정보 변경 시 고지 의무
 - 계약의 효력발생시기 계약 당사자 간에 달리 정함이 없는 한, 양당사자가 서명한 시점에 효력이 발생함.
 - 프랜차이즈 계약상에 지식재산권에 대한 권리 양도까지 포함되어 있는 경우에는 지식재산권법에 따라 효력이 발생함(선출원 내지는 등록).
 - 프랜차이즈 사업권의 양도시 효력

< TIP >

- 프랜차이즈 관련 법률은 「Ⅲ. 베트남 프랜차이즈 관련 법률과 제도 > 1. 진출 시 프랜차이즈 주요법률 > 가. 프랜차이즈 관련 법률 소개」 참조
- 가맹계약서 상의 반드시 포함해야 하는 필수기재 사항 있음

(2) 국제가맹 계약의 세부내용

- 가맹본부는 가맹점의 사업을 통제하기 위하여 보다 적극적으로 협상에 임하며, 자신의 권리를 보호할 목적으로 조치를 취하는 것이 일반적임(참조. 프랜차이즈 해외진출 가이드-베트남)
- 계약서 각 조항에 대한 세부 내용은 다음과 같음
 - ① 계약의 전제사실(Whereas)
 - 계약 각 당사자가 계약체결 전에 지득하여 전제하는 사실
 - 계약 체결 전에 이루어진 각종 계약서에 준하는 사항들에 대한 List
 - ② 계약당사자(Contracting Parties)
 - 각 계약당사자의 법적인 지위에 대하여 가급적 세부적으로 작성할 필요가 있는 바, 이에는 주소, 전화, 팩스, 이메일, 회사 사업자 등록 번호, 여권 번호 등의 정보가 기재되어야 하며, 당해 계약서에 서명날인을 위임받은 자가 있을 경우에는 위 위임 당사자에 대한 세부적인 정보(위임에 관하여 정관에 특별조항이 있을 경우에는 당해 관련 조항)가 추가적으로 기재되어야 함.
 - ③ 프랜차이즈 상품 또는 서비스(Franchising Products or Services)
 - 프랜차이즈 상품에 대한 일반적, 특수한 형태에 대한 상세 설명
 - 디자인 및 생산권자
 - 가맹점이 판매할 수 있는 부수 품목이 있을 경우 그에 대한 사항
 - ④ 프랜차이즈 판매지역(Franchise Territory)
 - 프랜차이즈 판매가 가능한 지역에 대한 상세 내용
 - ⑤ 프랜차이즈권의 전속성 여부(Franchise Exclusivity)
 - 프랜차이즈 판매 독점지역 및 비독점지역
 - 프랜차이즈 판매 외 지역에서 고객들에게 상품이나 서비스를 제공할 수 있는지 여부
 - 베트남 현지 내에서 아직까지 프랜차이즈업과 관련하여 경험이 축적되어 있지 않으므로, 어느 일방 당사자에게 배타적인 프랜차이즈권을 판매하는 것은 적합하지 않음. 일정 기간의 시험기간을 거친 후 이에 대해 결정하는 것이 나을 듯한데, 그 이유는 프랜차이즈업과 관련하여 아직까지 어떠한 형식의 규제를 가할 것인지 여부에 대한 구체적인 법령 등이 갖추어져 있지 않은 상황이어서 법률위반의 사례가 빈번할 것으로 예상됨
 - 이러한 사실을 미연에 방지하기 위해서는 우선, 계약을 체결할 경우 특정한 조건 하에서 가맹본부가 복수의 프랜차이즈 계약을 체결할 수 있도록 권리를 유보해 둘 필요가 있음
 - ⑥ 프랜차이즈 판매층(Limited class of customers)

- 상품이나 서비스에 따라 프랜차이즈 관할 지역 내 모든 연령층에 이를 공급할 수 있을 것인지 아니면 특정 연령층에만 공급할 수 있을 것인지에 대한 제한이 있다면 이에 대한 사항을 특정하여야 함
- ⑦ 가맹본부와 가맹점의 의무(Franchisor and Franchisee's obligation)
 - 상기 가맹본부와 가맹점사업자의 의무 참조
- ⑧ 프랜차이즈 비용(Franchise Fee)
 - 정액비용
 - 연납 : 정액비용 또는 매출의 비율에 따른 책정
 - 세금(부가세, 법인세, 원천징수세), 관공서 비용
 - 자문비용, 여행경비 등
- ⑨ 프랜차이즈 비용의 지급조건(Payment Terms of Franchise Fee)
 - 지급 조건, 지급 절차
 - 지급 방법, 지체에 따른 Penalty
- ⑩ 계약기간(Term of Agreement)
 - 초기 기간, 효력발생일 및 종료일
 - 연장 조건 및 갱신을 위한 선택 중도 해지 및 이를 위한 조건
 - 중도 해지에 따른 재산권, 노하우, 상호권, 잔여 재산 및 잔금에 대한 효력
- ⑪ 프랜차이즈 유지를 위한 최소 요구조건(Requirements to maintain the franchise)
 - 계약 기간 동안 최소 판매 또는 생산량 책정
 - 최소 판매수량을 채우지 못했을 경우, 품질저하 등의 사유로 인하여 발생하게 될 쟁점들에 대한 해결책
- ⑫ 기술 및 노하우(Technology and Know-how)
 - 당해 사안에 대해서는 별도의 약정서를 체결하여 상세하게 규정해 둘 필요가 있음
- ⑬ 프랜차이즈 브랜드의 사용(Use of the Franchise's brand)
 - 권리를 보호하기 위하여 관할기관에의 등록
 - 브랜드 샘플 첨부
 - 소유관계
 - 양도 금지(어떠한 목적에서든)
 - 사용에 대한 제한(크기, 색상, 상호를 부착할 장소, 계약 완료 후 광고 금지, 물품 폐기 등)
- ⑭ 경쟁상품의 제조(Manufacturing competitive products)
 - 특정 상품이나 서비스에 대한 복제 등의 금지
 - 계약 당사자 중 일방 당사자의 권리를 침해하는 어떠한 행위도 금지
 - 위약벌 조항, 벌금 및 계약해제

- ⑮ 기밀유지 및 누설금지(Confidentiality and non-disclosure)
 - 기밀에 대한 정보를 정의하고 이에 대한 누설금지 조항 삽입
 - 기밀유지에 대한 기간 확정
 - 고의 또는 과실로 기밀을 누설하였을 경우 이에 대한 해결책
 - 계약해제 후 특정 중요 정보 폐기 및 반환
- ⑯ 서브 프랜차이즈(Sub-franchising)
 - 절차 및 요건
 - 서브 프랜차이즈에 대한 제한(수, 위치, 권리 제한, 지역, 고객 등)
- ⑰ 디자인 변형 및 개선(Design Modification and Improvement)
 - 관습이나 고객층의 기호, 관련 법령 등에 따른 변형 가능 조항
 - 가맹본부에 대한 통지 의무
- ⑱ 시설접근성(Plant Access)
 - 시설에 대한 관리 감독을 위한 매장 접근성
 - 조건 및 절차, 시간(긴급 시 또는 평상시)
- ⑲ 회계감사 및 감사권(Audit and Inspection Rights)
 - 준비 및 제출에 대한 일정
 - 회계감사 및 실사를 위한 일정
 - 평상시 또는 긴급 시에 있어서의 요건 및 절차
- ⑳ 재정 및 경영에 관한 보고서 제공(Furnishing financial and Management Report)
 - 통일된 보고서 양식
 - 준비 및 제출을 위한 일정
 - 평상 시 또는 긴급 시에 있어서의 요건 및 절차
 - 가맹본부로부터 제공된 관련 서류들에 따른 자기 평가
 - 위반 시 조치 절차(Penalty)
- ㉑ 독점적 공급(Sole supply status)
 - 가맹본부의 독점적 공급 권한 명시
- ㉒ 가맹점에 대한 계약조건 변동(Amendments to the Articles of Franchisee)
 - 요건 및 절차
 - 각 계약당사자의 법률상 지위에 변동이 있을 경우 이에 대한 내용에 대한 고지 의무
 - 가맹점은 자신의 지위에 대한 조건이 변동될 경우(예를 들어 추가적인 서비스, 단계, 상품, 제품)
- ㉓ 가맹점에 의한 상품 또는 서비스의 판매가격(Sole price of goods or service

by Franchisee)

- 가맹점의 결정에 따라 동일한 가격을 적용할 수도 있고, 일정 가격의 변동 폭을 적용할 수도 있음.
- 베트남 관련법령상 이에 대한 구체적인 제한 규정은 없음.

㉔ 교육 및 훈련(Training)

- 프랜차이즈권을 판매한 후 최초 교육에 대한 조건 및 일정

㉕ 운영지침(Operation Handbook)

- 각 가맹점에게 제공되어야 할 중요한 자료로서 통일성이 가해져야 함
- 가맹본부가 제공하는 운영지침은 프랜차이즈 계약서와 일치해야 함.
- 당해 프랜차이즈 관련 운영지침은 가맹점의 동의 없이 시의 적절하게 가맹 본부에 의해 수정될 수 있음.

㉖ 보험(Insurance)

- 가맹본부에 의해 제공된 자산에 대해서는 보험 증권을 제출하도록 할 것

㉗ 양도(Assignment)

- 가맹점은 프랜차이즈권의 일부 또는 전부를 임의로 양도할 권리를 가지지 않으며, 가맹본부는 이를 양도할 권리를 가짐

㉘ 조정, 중재, 분쟁의 해결(Mediation, Court, Arbitration)

- 절차(통지, 준비, 장소)
- 조정절차를 관장할 전문가를 지명하여야 함.
- 조정결과에 대한 효력

㉙ 준거법(Governing Law)

- 베트남 법과 외국법

㉚ 확약 및 보증(Representation and Warranty)

- 프랜차이즈 계약 체결 전, 후에 걸쳐 양당사자 간에 확정되어야 할 사항

㉛ 기타 조항

- 본 계약 체결 전에 작성된 일체의 계약에 대한 우선조항
- 계약서 사본의 수
- 통지
- 해석(계약서 해석의 충돌 시 해결방안)
- 효력발생

(3) 국제가맹 계약서(샘플)

프랜차이즈 계약 (점포 운영을 위한 프랜차이즈)

본 계약은 _____년 ____월__일 주사업장이 [주소]에 소재하는 () (이하 "Franchisor"라 함)과 주사업장이 [주소]에 소재하는 [프랜차이즈 회사명](이하 "Franchisee"라 함) 간에 체결한다.

전 문

Franchisor와 계열사는 ()를 특징으로 하는 ()식당과 ()식당(이하 일괄하여 "Brand 식당"이라 함)의 설립과 운영에 관하여 고유의 포맷을 개발 및 보유하고 있다.

Franchisor와 계열사는 고유의 외관 및 인테리어 디자인과 장식, 색채배합, 비품, 유니폼 표준, 규격, 운영 절차, 제공 제품 및 서비스의 품질과 균일성, 경영과 재고 관리 절차, 교육 및 지원, 광고 및 판촉 프로그램(이하 일괄하여 "시스템"이라 함)을 비롯하여 Brand식당의 설립과 운영을 위한 포괄적 시스템을 개발하였으며, 본 시스템은 Franchisor에 의해 수시로 변경, 개선, 발전할 수 있다.

Franchisor의 계열사는 Brand식당과 관련된 영업권 일체와 함께 서비스상표 "Brand 식당의 운영과 함께 현재나 향후 사용하는 기타 상표와 서비스 상표, 트레이드 드레스, 로고, 슬로건 일체(이하 일괄하여 "Brand상표"라 함) 뿐 아니라 Brand식당과 관련하여 사용하는 기타 지식재산권 일체에 포함된 일체의 권리와 자격, 이익의 유일한 독점 소유권자이다.

Franchisee는 본 계약서와 Brand 식당의 모집 안내장을 검토하였음을 인정한다. Franchisee는 본 계약이 본 계약의 약관을 양해하고, 이는 Brand 상표의 신용과 시스템의 무결성을 보호하기 위하여 전체 Brand식당에서 엄격한 Franchisor 품질 기준의 균일성을 유지하는데 합당하게 필요하다고 인정한다.

Franchisee는 하기에 기술하는 장소에서 Brand식당을 운영할 프랜차이즈의 취득을 원하고 Franchisor는 본 계약에 명시하는 약관에 따라 Franchisee에게 해당 사업권을 교부하고자 한다.

이에 제 당사자는 하기의 약관에 따라 계약을 체결하기로 합의한다.

1. 지명

1) 본 계약의 규정에 따라, Franchisor는 이에 본 계약 3호에 의거하여 선정하는 장소(이하 "식당"이라 함)에서 별첨 A에 명시된 시스템과 Brand 상표, Franchisor가 수시로 인가하는 관련 상표 일체(해당 Brand상표는 하기에 "면허 상표"라 함)를 이용하여 식당을 운영할 권리를 Franchisee에게 교부하며, Franchisee는 이에 이를 운영할 의무를 인수한다. 본 계약에 의하여 교부되는 사업권은 특정 지역의 식당에 국한한다.

2) 신규 또는 변경 로고나 상호, 상표, 서비스 상표, 저작권 보호 자료, 신규 메뉴 항목, 신제품, 신 기법, 신규 장비의 채택과 이용을 비롯하여 시스템을 변경할 단독 재량권은 Franchisor에게 있다. Franchisor가 자비로 해당 변경을 요구할 경우 Franchisee는 합당한 시한 안에 이를 철저히 적용해야 한다.

3) 본 계약에 별도로 명시적인 규정이 있는 경우를 제외하고, Brand상표와 시스템, Brand식당에 대한 권리 일체와 재량권, 기타 사업에 종사할 권리는 Franchisor와 그 계열사에 있다. 단, Franchisee가 본 계약을 위반하지 않을 경우 Franchisee에게 권리가 교부되는 지역은 제외한다.

2. 기한 및 갱신

본 계약 기한은 당사자 양측의 계약 작성일에 개시하여 (a) 1호점 개점일 십(10)주년이나 (b) 임대계약의 해지나 만료일 가운데 이른 일에 종료한다(이하 "기한"이라 함). Franchisee는 기한을 1회 연장할 권리가 있다. 단, 하기의 단서를 적용한다.

1) Franchisee는 만료일 9개월부터 12개월 이전에 권리의 행사를 Franchisor에 서면 통보해야 한다.

2) Franchisee는 본 계약이나 Franchisor 또는 Franchisor의 계열사와의 기타 계약을 준수해야 한다.

3) Franchisee는 갱신 조건으로 점포의 점유를 유지해야 한다. Franchisor는 갱신 당시 존재하는 Franchisor의 규격 및 표준에 부합하도록 점포의 장비와 비품, 설계, 장식의 업그레이드를 요구한다.

3. 점포 위치

1) Franchisee는 [주소]에 식당(이하 "점포"라 함)을 운영할 사업권을 교부 받는다.

2) Franchisee는 점포 선택에 대해 Franchisor의 승인을 얻고 적절한 점포 선택에 대해 전적으로 책임이 있음을 인정한다.

3) Franchisee가 개점하는 1호점에 대해 본 계약을 체결한 후 6개월 또는 Franchisee가 제안하는 점포를 Franchisor가 승인한 후 1개월 안에, Franchisee가 계약 당사자 이외의 사유로 인하여 임대계약을 체결하지 못할 경우 Franchisee나 Franchisor는 본 계약을 해지할 수 있다. 이 경우 본 계약 19호에 명시된 일차 프랜차이즈 수수료는 Franchisor가 본 계약을 체결하면서 부담하는 비용이나 경비를 공제한 후 Franchisee에게 환불한다.

4) 이유 여하를 막론하고 Franchisee가 점포의 점유를 개시한 후 6개월 안에 식당을 개점하지 않는 경우, Franchisor는 그 이후 어떠한 경우라도 식당 개점 이전에 Franchisee에게 서면 해지 통고를 제공함으로써 본 계약을 해지할 수 있다. 본 계약이 본 규정에 의거하여 해지되는 경우, Franchisee는 본 계약 체결에 소요되는 Franchisor의 비용과 경비를 변상해야 하며 초기 수수료는 환불되지 않는다.

5) Franchisee는 점포에서만 식당을 운영할 수 있다. Franchisee는 본 계약에 따라 약정한 것과 동일하거나 유사한 유형의 제품이나 서비스를 판매하는 식당이나 점포, 기타 사업 형태의 개점이나 운영에 어떤 형태로든 종사할 수 없다.

4. 장비의 규격

Franchisee는 식당에 필요한 장비와 가구, 비품, 외부 및 내부 간판에 대해 Franchisor의 규격을 준수해야 한다. 규격은 배달과 이행, 설계, 외관, 지역 구획, 간판, 도면에 대해 Franchisee가 명시 및 제안하고 Franchisor가 설치 전에 승인하는 기타 제한에 대한 최소 표준에 대해 명시할 수 있다. Franchisor는 장비나 가구, 비품, 간판 등이 규격에 부합하는지 합당한 시한 안에 Franchisee에게 통지해야 한다. Franchisor는 유일하고 배타적인 재량에 따라 식당의 건설과 설계, 레이아웃 일체나 그 일부에 대한 규격 및 최소 기준을 Franchisee에게 제공할 수 있으며 Franchisee는 이를 준수하기로 합의한다.

5. 식당 개발

Franchisee는 Brand 식당의 공사와 개발을 담당한다. Franchisor는 합당한 시한 안

에 Franchisee의 서면 의뢰가 있을 경우 Brand 식당의 설계와 일반 레이아웃에 대한 최신 규격을 Franchisee에게 제공한다. Franchisee는 공사를 개시하기 전에 Franchisor가 납득할 만한 수준으로 하기의 사항을 준수해야 한다.

1) Franchisee는 준거법과 규정, 조례 일체에 따라 승인된 점포에서 Brand 식당을 건설하고 가구나 비품을 설치하는데 필요한 Franchisor의 최신 설계도와 규격(이하 "도면"이라 함)을 채택하는 현장 레이아웃 및 작업 도면을 Franchisor에게 제출하여 승인을 받아야 한다. 도면은 Franchisor의 사전 서면 동의 없이 크게 변경하거나 수정할 수 없다.

2) Franchisee는 현행 규정과 유관 관청에서 규정하는 대로 식당 지역설정과 접근, 공공설비, 간판, 건설, 건강, 안전, 환경 상 필요한 증서를 포함하되 이에 국한하지 않고 건설에 필요한 허가증과 증서, 면허증 일체를 취득해야 한다.

6. 식당 개장

Franchisee는 정기 유지보수에 덧붙여 식당의 외관과 효율적인 운영을 유지 또는 개선하거나 사업 가능성을 제고하기 위하여 Franchisor가 때에 따라 요구하는 식당의 리모델링과 업데이트, 개장을 실행하기로 합의한다.

7. 교육

1) 초기 교육을 개시하기 전에 하기의 사항이 선행되어야 한다.

① 교육신청인은 전원 Franchisor의 승인을 받아야 한다.

② Franchisor는 점포에 대해 Franchisee와 소유권자가 체결한 임대(혹은 전대) 계약서 사본을 수령해야 한다.

③ Franchisee는 본 계약과 기타 계약과 관련하여 Franchisor가 부담하는 금액을 지급할 의무를 이행하였어야 한다.

2) 교육은 식당 개점 예정일부터 약 5주 전에 개시하며, 약 3-5주 동안 진행한다.

3) Franchisee(와 주요 소유권자)와 Franchisee의 상근직 식당 매니저(이하 "식당 매니저"라 함)는 교육을 반드시 받아야 하며, 식당을 개점하기 전에 Franchisor가 만족할 만한 수준으로 이수해야 한다.

4) Franchisee(와 주요 소유권자)를 비롯하여 교육생 전원은 Franchisor가 정하는

시간과 장소에서 진행되는 Franchisor의 교육프로그램에 참석해야 하며 그 비용과 경비는 Franchisee가 부담한다. 교육프로그램이 진행되는 동안 Franchisee(와 주요 소유권자)와 식당 매니저는 식당의 운영에 관한 강의와 교육, 훈련을 받는다. Franchisor는 최대 ()인은 무료로 교육하되 초기 교육에 참석하는 추가 인원에게 합당한 요금을 부과할 권리가 있다. 보수나 교통비, 식비, 숙박비를 포함하되 이에 국한하지 않고 교육프로그램을 참가하는 동안 소요되는 개인 경비 전액은 Franchisee가 부담해야 한다.

5) Franchisee는 Franchisor가 규정하는 교육기준과 절차에 의해 때에 따라 식당 종업원에게 교육프로그램을 시행한다. Franchisee는 본 계약의 기한 동안 항시 본 계약에 따라 식당을 운영할 수 있는 숙련된 종업원을 유지해야 한다. Franchisee는 교육프로그램을 이수해야 하되 이를 이수하지 못하거나 거부하는 자는 고용하지 않기로 합의한다.

6) Franchisee는 식당 종업원 전원을 고용할 책임이 있고 베트남 현행규정에 따라 이들의 고용 약관을 전적으로 책임져야 한다.

7) Franchisee(또는 주요 소유권자)나 식당 매니저, 후임 식당 매니저는 Franchisor가 수시로 지시하는 추가 교육프로그램과 판매 회의, 운영회의 및 대회에 참석해야 한다. 해당 추가 교육에 합당한 요금을 부과할 권리는 Franchisor에게 있다.

8. 식당 운영 및 관리

1) 시스템과 관련하여 우수하고 균일한 기준을 유지하고 Franchisor의 신용과 명성을 증진 및 보호하기 위하여 Franchisee는 하기의 사항에 합의한다.

① 식당은 오로지 면허 상표 하에 Brand 식당으로만 운영하고 제13호에서 언급하는 기밀 운영 매뉴얼을 엄수하며 Franchisee 위치에서 기타 업종에 종사하지 않는다.

② Franchisor가 요구하는 음식과 메뉴 품목, 기타 제품 일체를 판매하되 식당에서 기타 음식이나 메뉴 품목, 제품을 판매하지 않는다.

③ 식당의 장비의 유지보수, 직원, 운영은 Franchisor가 기밀 운영매뉴얼이나 기타 문서에서 수시로 정하는 방법과 절차, 기법을 엄수한다.

④ Franchisor가 수시로 개발 및 규정하는 광고, 판촉, 상품 자료와 프로그램을 활용하여 사업을 적극적으로 홍보한다.

⑤ Franchisor가 수시로 규정하거나, Franchisor가 규정한 것과 다를 경우 임대차계약에서 요구하는 주당 최저 일수와 일당 최저시간 동안 식당을 개장한다.

⑥ 시스템을 위해 정한 품질 및 균일성의 기준을 보호하는데 필요하다고 판단되는 Franchisor의 지시에 따라 식당과 식당의 외관을 영업에 부합하는 청결하고 정돈된 상태로 유지한다.

⑦ 항시 베트남 유관 당국의 규정과 정책을 준수한다.

⑧ 항시 최대 수용 능력과 효율까지 식당을 운영할 수 있는 식품과 물품, 인력을 유지한다.

⑨ 식당의 운영과 관련하여 활용할 때 적합한 면허 상표를 상호명으로 제출 또는 등록한다. 해당 필수 제출물은 본 계약에서 교부하는 해당 상호를 사용할 라이선스를 명확히 적시하고 이를 제외한 어떤 권리나 자격, 이익도 Franchisee에게 교부하는 것으로 해석 할 수 없다.

⑩ Franchisor가 판단 및 지시하는 대로 타 상호가 아니라 면허 상표로 식당을 운영한다. 단, 해당 사용은 본 계약에서 교부되는 라이선스에 포함되는 약관에 의거하는 경우를 제외하고 해당 상호에 포함되는 권리나 자격, 이익을 Franchisee에게 교부하는 것으로 해석하지 않는다.

⑪ 면허 상표를 눈에 띄는 곳에, Franchisor가 때에 따라 서면으로 지시하는 방식에 따라 사용 및 전시하고 기타 상호나 상표, 서비스상표, 로고, 명칭을 사용하거나 전시하지 않는다.

⑫ 일반인 및 고객에게 공정하고 정직하게 거래한다.

⑬ 식당 매니저에게 식당 운영에 전력을 기울이도록 요구한다.

⑭ 식당 운영과 관련된 벌금과 위약금, 세금은 전액 납부한다.

⑮ 독점 상표가 일반인에게 향유하는 신용과 명성을 유지하기 위하여 Franchisor가 정하는 품질 및 서비스 기준을 일체 준수한다.

2) Franchisee는 Franchisor의 기밀 운영 매뉴얼에 지정된 메뉴 품목 일체를 서비스해야 한다. 단, Franchisor가 해당 메뉴 품목 가운데 1개 이상의 제거에 서면 동의하는 경우에는 예외로 한다. 모든 메뉴 품목은 해당 기밀 운영 매뉴얼에 포함되거나 Franchisor가 수시로 별도 지시하는 조리법과 규격에 따라 조리 및 서비스해야 한다. 해당 식당은 Franchisor의 사전 서면 승인 없이 해당 지정 메뉴 품목을 제외한 음식이나 음료를 제공할 수 없다.

3) Franchisee가 Franchisor가 정하는 품질이나 서비스 기준을 유지하지 못하는 경우, Franchisor는 Franchisee의 종업원 교육에 필요하다고 판단되는 자를 해당 식당에 배정하고 품질 및 서비스 기준의 유지되도록 할 권리가 있다(제24호에 따른 권리에 덧붙여). 해당 식당에 배정된 자에 대한 Franchisor의 실제 비용에 덧붙여 여비와 생활비는 Franchisee가 지급해야 한다.

4) 공중전화박스와 신문대, 주크박스, 껌 판매기, 게임기, 놀이기구, 자동판매기는 Franchisor의 서면 승인 없이 점포에 설치할 수 없다.

9. 운영 지원

1) Franchisor는 식당 운영과 관련하여 필요하다고 판단될 경우 Franchisee에게 수시로 영업 지원을 제공한다. 영업 지원은 하기 각 호에 대한 자문과 지도를 포함할 수 있다

- ① 직원 고용 및 평가
- ② Franchisee의 영업 중에 필요한 음식 조리과 공급 메뉴, 조리법, 음식
- ③ 광고 및 판촉 프로그램 제작
- ④ 신규 메뉴 개발과 기타 시스템 및 Franchisee 식당 개선의 평가와 테스트

2) Franchisor는 제13호에 기재된 기밀 운영 매뉴얼과 식당 운영을 위한 방식과 절차, 조리법, 기법을 지도하는데 필요한 기타 교육 및 교육자료를 Franchisee에게 제공한다. 매뉴얼은 Franchisor가 식당 영업을 개선하는데 도움이 된다고 판단할 경우 수시로 개정할 수 있다.

3) Franchisor는 식당에서 경험하는 영업상의 문제와 제출된 보고서나 검사에서 공개되는 문제를 Franchisee에게 수시로 통지할 수 있다. Franchisee는 7일 안에 동 문제를 시정해야 한다. 단, 건강 조례의 위반과 관련된 경우에는 위반 발생 후 24시간 안에 시정해야 한다.

4) 본 계약서에 별도로 규정하는 경우를 제외하고 Franchisor는 해당영업 지원에 요금을 청구하지 않는다. 단, Franchisor는 Franchisee에게 공급하는 양식이나 기타 자료와 특별 영업 지원에 대해서는 합리적인 요금을 부과할 권리가 있다.

10. 부기 및 기록/컴퓨터 시스템

Franchisee는 식당 운영을 위해 베트남 회계제도와 기타 관련 규정에 따라 Franchisor가 수시로 요구할 수 있는 관련 정보를 기록하는데 필요한 장부나 서류를 작성해야 하며, 해당 정보는 매출 전표와 금전등록기 테이프, 판매점 시스템 영수증, 구매 주문서, 송장, 직원 급여명세서, 급료 수표내역서, 판매세 기록 및 영수증, 현금 영수증, 지출, 일지, 일반 장부, 유사한 식당 업체가 일반적으로 비치하는 기타 해당 기록을 포함하되 이에 국한하지 않는다. 해당 장부와 기록은 점포에 비치해야 한다. Franchisee와 출납원의 업무를 수행하는 Franchisee의 종업원이나 대리인은 판매 당

시 고객의 입회 하에 현금 또는 신용으로 이루어지는 해당 매출이나 기타 거래 영수증 일체를 비 재설정형 금전등록기나 누적 합계가 나오는 판매점 시스템에 기록해야 한다(또한 그에 대한 영수증을 고객에게 제공해야 한다). 해당 금전등록기나 시스템은 Franchisor가 승인하는 방식으로 밀봉하고 Franchisor가 요구하는 기타 해당 기능을 보유해야 한다.

Franchisee는 총수입을 기록하고 기타 관리 정보 및 보고 기능을 수행하기 위하여 Franchisor가 수시로 명시하는 컴퓨터 하드웨어와 소프트웨어, 필수 전용 전화 및 전력선, 모뎀, 프린터, 기타 컴퓨터 관련 액세서리나 주변기기를 구매, 임대하거나 라이선스를 취득해야 한다. Franchisee는 Franchisor의 명시적인 사전 승인 없이는 식당 운영에 여타 하드웨어나 소프트웨어를 사용하지 않기로 합의한다.

11. 재무제표

Franchisee는 매월 말일 이후 30일 안에 전월과 당해 연도에 대해 감사를 거치지 않은 식당 손익계산서를, Franchisee의 회계연도 종결 이후 90일 안에 각 당해 연도 결산에서 작성된 손익계산서 및 대차대조표를 Franchisor에게 제출해야 하며, 각 서류는 베트남 회계 제도에 따라 작성한다. Franchisor의 요청이 있을 경우 연말 재무제표는 Franchisor가 지정하는 공인회계법인의 감사를 받아야 한다.

12. 공급업체 정보

Franchisee는 Franchisor가 물품이나 원료, 상품의 구매와 관련하여 Franchisor의 공급업체로부터 직접 정보를 수령할 수 있다고 동의한다. 본 계약의 체결은 해당 정보의 취득에 필요한 허가 및/혹은 허락으로 간주한다.

13. 매뉴얼

Franchisor는 의무 표준과 표준 영업 절차, 규칙 및 그 제안을 포함하는 기밀 운영 매뉴얼과 의무 메뉴와 조리법, 규격 및 제안을 담고 있는 조리 매뉴얼을 제공한다. 조리 매뉴얼은 기밀 운영 매뉴얼의 일부로 간주한다. 매뉴얼은 본 계약의 기한동안 Franchisee에게 "대여"되며 본 계약의 해지나 만료 시 반납해야 한다. Franchisee는 언제든지 전술한 자료 전부나 일부를 복사, 복제, 기록, 재현하거나 동 자료를 비인가자에게 제공할 수 없다. 본 매뉴얼은 항상 Franchisor의 단독 재산으로 점포 내 안전한 곳에 보관해야 한다. Franchisee는 항상 최신 매뉴얼을 갖추도록 해야 한다. 매뉴얼의 내용에 대해 분쟁이 있을 경우에는 Franchisor가 Franchisor 본사에 비치하는 매뉴얼의 마스터 사본에 기재된 약관이 우선한다. Franchisor는 균일하고 효율

적인 운영을 증진하기 위해 운영 업데이트를 추가 및 실행할 권리가 있다. 단, 해당 추가나 변경은 본 계약에 따른 Franchisee의 기본 지위와 권리를 변경하지 않는다. Franchisee는 해당 매뉴얼과 운영 업데이트의 규정을 준수하기로 합의한다. "기밀 운영 매뉴얼"은 게시판이나 이메일, 비디오테이프, 오디오테이프, 콤팩트디스크, 컴퓨터 디스켓, CD ROM을 비롯하여 기밀 운영 매뉴얼의 일부로 간주한다고 구체적으로 언급하는 기타 매체에 의해 해당 정보를 전달하는 대체 또는 추가 수단도 포함한다.

14. Franchisee, 매니저, 종업원

1) 식당은 항상 Franchisor 규격에 대한 프랜차이즈 교육프로그램을 이수하고 영업시간에 식당 관리에 전력을 다하는 식당매니저(Franchisee가 될 수 있다)가 직접 감독해야 한다.

2) Franchisee와 개별 소유권자, 파트너, 임원, 주주는 본 계약에 의거하여 Franchisor와 시스템의 판촉, 운영, 판매, 마케팅 방식 및 기법에 관한 정보를 포함하되 이에 국한하지 않고 기밀 정보에 접근할 수 있다고 인정하고, 이에 따라 본 계약의 기한 동안 Franchisor가 별도 서면으로 승인하는 경우를 제외하고 직접적으로나 간접적으로나, 본인이나 기타 개인 또는 법인을 통하거나 이를 대행하거나 이들과 공동으로 하기의 각 항을 수행하지 않기로 서약한다.

① 본 계약에 따라 Franchisor가 교부된 사업이나 사업 고객을 직접적이거나 간접적인 권유를 통해 경쟁사나 타 업종의 레스토랑으로 전환하거나 전환을 시도하거나, 직접적으로나 간접적으로 독점 상표 및 시스템과 관련된 신용에 피해를 주거나 이를 훼손하는 행위

② Franchisor나 Franchisor의 계열사가 1년 동안 고용했던 자를 고용하거나 이의 고용을 시도하거나, 직접적으로나 간접적으로 해당 개인에게 퇴사를 권유하거나 권유를 시도하는 행위

③ Franchisor와 동일하거나 유사한 음식 및 음료를 판매하는 식당의 운영을 전문으로 하는 사업(본 계약 체결 이전에 Franchisee가 운영하던 사업을 포함) 전부나 그 일부를 소유, 유지, 자문, 지원, 투자, 대출하거나 해당 업체에 고용하거나, 해당 사업에 종사하거나 기타 이해관계를 보유하는 행위

3) Franchisee는 시스템이나 그 일부를 극비로 하고, 시스템이나 그 일부를 개인이나 단체, 회사, 법인에 공개할 수 없다. 시스템은 타인이나 회사, 법인이 이용할 경우 Franchisor가 현재 보유하고 있는 상당한 경쟁 우위를 해당 개인이나 회사, 법

인에게 부여할 수 있는 회계, 식별, 계획, 규격, 표준, 관리 시스템, 조리법, 메뉴, 기법, 재무정보(예, 제품 원가와 공급원), 사업 운영 및 절차 프로그램이라고 양해 및 합의한다.

4) Franchisee는 고용 당시 식당의 관리에 적극적으로 관여하는 자에게 Franchisor가 수시로 권장하는 양식에 “기밀유지 및 경쟁금지 계약”을 체결하도록 해야 한다.

15. 보험

1) Franchisee는 식당 영업을 개시하기 10일 이전에 식당이나 기계, 소방, 폭발 등을 포함하되 이에 국한하지 않고 재산의 보호와 인명의 건강 및 안전을 위하여 베트남 법률에 따라 필요하거나 Franchisor가 수시로 요구하는 보험에 가입하고 본 계약의 기한 동안 항상 이를 유지해야 하며, 보험 서류 사본을 Franchisor에게 제출해야 한다.

2) Franchisee가 본 계약이나 임대계약 약관상 필요한 보험을 취득 또는 지속적으로 유지하지 않을 경우, Franchisor는 Franchisee에 대한 사전 예고 없이 단독 재량에 따라 의무 보험을 구입 및 취득할 수 있으며, Franchisee는 이에 해당 보험을 구입, 취득, 유지하는 비용 및 경비를 Franchisor에게 지급하겠다고 명시적으로 합의한다.

16. 독점 상표 및 인터넷

1) Franchisee는 Franchisor가 면허 상표에 포함된 권리와 자격, 이익 일체의 소유권자임을 인정한다. Franchisor는 본 계약의 약관에 따라 면허 상표를 사용할 수 있는 라이선스를 Franchisee에게 교부할 수 있는 권리를 계열사로부터 취득하였다. Franchisee의 면허 상표 무단사용 행위는 본 계약의 위반과 면허 상표에 대한 Franchisor 계열사의 권리 침해로 구성한다.

2) Franchisee는 Franchisor가 수시로 규정하는 규칙에 따서만 해당 면허 상표를 사용하기로 합의한다. Franchisee는 회사명이나 디자인, 기호의 일환(본 계약에 따라 Franchisee에게 라이선스를 교부하는 로고를 제외하고)으로 면허 상표를 사용할 수 없다.

3) Franchisee는 Franchisor의 면허 상표에 대한 명백한 침해나 이의제기를

Franchisor에게 즉시 통보해야 한다. Franchisor는 적절하다고 판단되는 조치를 취할 단독 재량권이 있다.

4) 면허 상표에 적용되는 본 계약의 모든 규정은 이후 Franchisor가 Franchisee에게 허가하는 상호나 상표 및 서비스 상표, 로고, 기타 상업용 기호, 특허, 저작권에 적용한다.

5) Franchisee는 이유 여하를 막론하고 보류할 수 없는 Franchisor의 사전 서면 승인 없이 프랜차이즈 사업과 관련하여 월드와이드 웹사이트를 유지하거나 인터넷이나 기타 공용 컴퓨터 통신망에 Franchisor의 존재나 광고를 유지할 수 없다. Franchisee는 Franchisor 사업과 관련하여 웹사이트에 사용할 웹사이트 페이지의 정확하고 진실한 인쇄물을 Franchisor에게 제출하여 승인을 얻기로 합의한다.

17. 면허 상표의 사용

1) Franchisor는 Franchisee의 서비스나 제품 광고 또는 판매에 사용하는 문구나 명함, 광고물, 보도자료, 브로슈어, 쿠폰, 포장, 라벨, 메뉴, 태그, 기타 인쇄 자료나 그와 관련하여 면허 상표를 사용하는 양식 및 방식을 통제할 권리가 있으며, Franchisee는 이에 Franchisor에게 해당 권리를 교부한다. 면허 상표를 보유하는 상기 사물은 항상 "[Franchisor/소유권자 명]의 상표(나 서비스 상표)"라는 표기와 함께 그 출처를 명확히 기재해야 한다.

2) 면허 상표는 가급적 전부 대문자로 구성되거나 해당 단어가 서비스상표나 상표라는 것을 명확히 하도록 동봉하는 텍스트와 구분해야 한다. Franchisee는 법률로 규정된 적절한 상표권 고지를 적용하기로 합의한다. "()" 원문자는 Franchisor가 등록 및 이용하는 면허 상표 옆에 사용해야 한다.

18. 부적절한 사용

Franchisee는 본인이 숙지하는 프랜차이즈 상표의 무단 사용을 Franchisor에게 서면으로 즉시 보고해야 한다. Franchisor는 Brand상표를 수반하고 본인이 당사자인 소송절차의 수행과 관련하여 전적인 권한을 갖는다. Franchisee는 Franchisor의 요청이 있을 경우 Brand상표의 무단 사용을 배제하는 Franchisor의 노력에 협력한다.

19. 최초 프랜차이즈 수수료

- Franchisee 소유의 식당은 초기 수수료를 _____ 달러로 한다.

최초 Franchisor 수수료는 베트남 법률이나 해당 당사자가 정하는 대로 베트남 정부나 관련 당사자에게 납부하는 세금이나 수수료, 은행 수수료를 제외한다. 최초 수수료는 본 계약 체결 이후 5일 안에 완납해야 한다.

20. 시스템 수수료(로열티)

1) Franchisee는 식당에서 파생되는 총수입의 _____ 퍼센트를 시스템수수료(이하 "로열티"라 함)로 Franchisor에게 지급하기로 합의하고, 매주 화요일까지 전 주(즉, 월요일부터 금요일까지)의 총수입에 대해 Franchisor가 지정하거나 요구하는 해당 양식이나 보고서로 계산 내역을 증명하는 판매보고서와 함께 이를 지급한다.

2) 본 계약의 목적을 위하여 "총수입"은 식당에서 발생하는 총매출을 통한 수입 총액에서 정부에 납부하도록 법률로 정한 VAT를 제외한 금액을 뜻한다.

3) Franchisee가 로열티나 본 계약에 따른 기타 대금을 지급하지 않는 행위는 법률로 허용하는 최고 금리로 이자가 발생하며 제24호의 규정대로 본 계약의 해지 사유를 구성한다.

4) 로열티와 광고료는 어떤 경우에도 환불하지 않는다.

5) Franchisee가 Franchisor에게 지급하는 대금이나 출자금은 베트남 법률에 따라 정부에 납부해야 하는 세금이나 수수료를 제외하며 Franchisor나 Franchisee가 각자 부담한다.

21. 광고료

1) 전술한 호에 기재된 로열티에 덧붙여, Franchisor는 Franchisee에게 전 역주의 총수입 가운데 1%에 해당하는 금액을 광고 기금 출자액으로 지급하도록 요구할 수 있다.

2) Franchisor는 광고와 마케팅, 관련 프로그램의 작성 및 개발을 위한 기금(이하 "광고 기금"이라 함)을 제정 및 관리할 단독 재량권이 있다. Franchisor는 창작 개념과 미디어, 자료, 마케팅 및 광고 프로그램 승인을 비롯하여 광고 기금이 후원하는 프로그램의 제반 측면에 대해 단독 재량권을 갖는다.

3) Franchisee는 본 계약일부부터 점포 내 상설 간판이나 조명, 배달 차량표지, 경품, 할인, 종업원 인센티브 프로그램에 대해 Franchisor의 지시에 따라 각 분기 동안 총수입 가운데 1%(또는 프랜차이즈가 수시로 정하는 그 이하의 금액) 이상을 식당 광고 및 판촉에 지출해야 한다.

5) Franchisee는 Franchisor의 사전 동의 없이 Brand 식당에 관한 광고프로그램에 참여하거나 기타 광고를 사용할 수 없다.

22. 물품 구입

Franchisee는 Franchisor가 서면으로 승인하는 공급업체와 계약업자, 납품업자로부터 식품과 음료, 재료, 유니폼, 포장재, 메뉴, 서식, 기타 물품일체를 구입해야 한다. Franchisor는 승인 조건으로 대리인이 공급업자나 계약업자, 납품업자의 시설을 검사하고, Franchisee의 재량에 따라 시험용 샘플을 제출하고, 해당 샘플이 Franchisor가 납득할 만한 수준으로 Franchisor의 기준 및 규격에 부합하는 능력을 증명해야 한다고 요구할 권리가 있다. 승인을 구하는 Franchisee나 공급업자, 계약업자, 납품업자는 해당 검사 및 시험 비용을 넘지 않는 요금을 지급해야 하며, Franchisor는 시험 과정에서 샘플에 발생할 수 있는 손해를 책임지지 않는다.

23. 검사

1) Franchisee가 기밀 운영 매뉴얼의 운영 기준 일체를 비롯하여 본 계약을 준수하는지 판단하기 위해, Franchisor는 종업원이나 회계사, 변호사, 기타 대리인을 통해 영업시간 중 언제든지 Franchisee에 대한 사전 예고 없이 식당에 입장하여 준수 여부를 검사할 권리가 있다. 해당 검사권은 하기의 권리를 포함한다.

① 식당을 육안으로 검사 및 관찰한다.

② Franchisor가 적절하다고 판단하는 연속 기간이나 간헐적 기간 동안 식당의 운영을 관찰하고 비디오로 촬영한다.

③ 식품과 음료 제품이나 물품, 소모품, 기타 제품에서 시험이나 분석용 샘플을 제거한다.

④ 식당 직원 및 고객과 면담한다.

⑤ 회계 및 종업원 기록 일체와 회계장부를 비롯하여 식당 운영에 관한 장부와 기록, 서류를 검사 및 복사한다. 매출 보고서와 재무제표를 비롯하여 Franchisee의 장부 및 기록을 감사하거나 감사를 지시한다.

2) Franchisor는 해당 검사로 드러난 결함을 서면으로 통지하고 Franchisor가 숙지한 문제를 Franchisee에게 통지할 수 있다.

3) Franchisee는 결함이나 문제 통지를 수령한 후 7일 안에 해당 결함이나 문제를 자비로 시정한다. 단, 건강이나 위생, 안전 관련 법률이나 조례 위반에 관한 경우에는 24시간 안에 즉시 시정해야 한다.

4) 해당 검사 비용은 Franchisor가 부담한다. 단, Franchisor가 프랜차이지의 계약 불이행과 관련하여 본 계약의 기한 동안 12개월 안에 검사를 추가로 실시할 경우에는 Franchisee 종업원의 여비와 숙박비, 보수를 포함하되 이에 국한하지 않고 해당 불이행과 관련된 추가 검사 비용 전액을 Franchisee에 부과할 권리가 있다.

24. 불이행 및 해지

1) 즉시 해지

Franchisee가 만기 부채를 지급할 수 없어 지급불능이 되거나, 파산이나 지급불능 판결을 받거나 베트남 파산법에 따라 파산이나 구조조정, 유사 절차 청원서를 제출하거나 해당 청원서를 30일 안에 취소하지 않거나, 관재인의 지명을 요청하거나 채권자를 위하여 일반 양도를 이행하거나, USD25,000달러가 넘는 최종판결액을 30일 이상 이행하지 않거나, Franchisee의 사업이나 재산에 강제집행이 실시되거나, Franchisee의 자산에 대한 선취특권이나 저당권 유질처분을 위한 소송이 제기되고 해당 소송이 30일 안에 기각되지 않거나, Franchisee가 자발적으로 해산 또는 청산하거나 회사나 제휴해산을 위한 청원서를 제출하고 해당 청원서가 30일 안에 기각되지 않는 경우 이는 본 계약의 중대한 위반이 되며, 본 계약은 Franchisor의 재량에 따라 예고 없이 자동으로 해지된다.

2) 통지에 따른 해지

본 계약의 기타 규정과 준거법에 의거한 Franchisor의 해지권에 덧붙여, Franchisee가 하기 각 항에 해당할 경우 Franchisor는 본 계약을 해지할 권리가 있으며 Franchisee에 대한 해지통지 전달 즉시 해지의 효력이 발생한다.

① 연속 3일 간 식당을 유기하거나 적극적으로 운영하지 않을 경우

② Franchisor의 사전 동의 없이 식당 운영의 지배권을 명도 또는 양도하는 경우

③ Franchisor에게 제출한 정보에 중대한 허위진술이나 누락이 있을 경우

④ 식당 임대 또는 전대가 취소 또는 해지되는 경우

⑤ Franchisor가 면허 상표와 관련된 신용에 악영향을 미친다고 합당하게 판단

할 수 있는 중죄나 기타 범죄로 유죄판결을 받거나 이의를 제기하지 않는 경우

⑥ 본 계약을 무단 양도하는 경우

⑦ 기밀정보를 무단 사용 또는 공개하거나 기밀 운영 매뉴얼의 일부를 이용, 복제, 공개하여 계약을 위반하는 경우

⑧ 식당의 청결이나 위생에 관하여 Franchisor가 정하는 의무 규격이나 기준, 운영 절차를 이행하지 않거나 준수를 거부하거나, 건강이나 안전, 위생 관련 법률이나 조례, 규정을 위반하고 위반에 관한 서면 고지 이후 24시간 안에 해당 불이행을 시정하지 않거나 이를 거부하는 경우

⑨ 총수입을 정확하게 보고하거나 Franchisor나 계열사에게 지급할 대금을 지급하지 않고, 해당 불이행에 관한 서면 고지 이후 10일 안에 해당 불이행을 시정하지 않는 경우

⑩ Franchisor와 제휴하지 않은 공급업자에 대한 대금을 적시에 지급하지 않고 (선의의 분쟁 대상인 대금 제외) Franchisor가 이를 고지한 후 30일 안에 불이행을 시정하지 않는 경우

⑪ 본 계약의 여타 규정이나 Franchisor나 그 계열사와의 기타 계약, Franchisor가 규정하는 의무 규격이나 표준 또는 운영절차를 준수하지 않고 이를 통지한 후 30일 안에 해당 불이행을 시정하지 않는 경우

⑫ 연속 12개월 동안 납기가 된 보고서나 기타 데이터, 정보, 입증기록을 3회 이상 제출하지 않거나 만기가 된 로열티나 광고 기금 출자액, Franchisor나 계열사, 비계열 공급업자에게 지급할 기타 대금을 지급하지 않거나 해당 불이행의 시정여부를 불문하고 본 계약을 준수하지 않는 경우

25. 기타 규정

1) 준거법: 본 계약의 규정은 베트남 법률에 따라 시행 및 해석한다. 본 계약에 관한 특정 현안에 준용할 베트남 법률이 없을 경우에는 일반적으로 용인되는 국제법 원칙과 기준을 참조한다. 단, 베트남법의 기본 원칙에 저촉되지 않아야 한다.

2) 분쟁 해결: 본 계약으로 인하거나 관련하여, 또는 본 계약 위반에 대해 당사자 간에 발생하는 분쟁이나 논란, 이견은 일체 시행 규정에 따라 식당이 소재하는 관할 법원에서 최종 해결한다.

3) 본 계약에 관한 기록과 서류 일체는 베트남어와 영어로 작성한다. 본 계약으로 인한 제 당사자의 서한 일체는 영어와 베트남어로 작성한다.

4) 이유 여하를 막론하고 본 계약의 요건이나 규정이 무효나 불법, 집행불가능해

지는 경우, 해당 무효나 불법, 집행불능성은 본 계약의 기타 조건이나 규정에 영향을 주지 않으며 본 계약은 해당 요건이나 규정이 본 계약에 포함되지 않았던 것처럼 해설 및 해석한다.

5) 본 계약은 양해각서를 비롯하여 본 계약의 주제에 대해 당사자 구두나 서면으로 체결하는 종전의 진술이나 양해, 합의 일체를 대체하며 본 계약서의 별첨, 본 계약에서 참조하는 계약서 및 서류 일체와 함께 계약 약관에 대한 제 당사자의 완전한 합의를 포함한다.

6) 본 계약은 원본 4부를 작성하고, 각 원본은 베트남어와 영어로 작성한다. 당사자 양측은 각자 원본 2부를 갖는다. 베트남어와 영어 계약서가 충돌하는 경우, 제 당사자는 영어본을 우선하기로 합의한다.

이의 증거를 위하여 제 당사자의 유권대리인은 본 계약에 서명하며, 체결일부로 발효한다.

Franchisor 측

성명:

직급:

Franchisee 측

성명:

직급:

<  TIP >

- 상기 가맹계약서(샘플)의 영문판은 kotra. 프랜차이즈 해외진출가이드 베트남 부록편을 참조하길 권함

4 현지 운영

가. 인사 및 노무 관련 규정

(1) 베트남 노무현황

- 전체 인구가 약 9,554만 명(2017년 기준)으로 세계 15위의 인구대국이기는 하나, 30대 이하의 인구비중이 60%를 상회하고 있는 상황으로 인구구조가 '황금 인구구조'를 이룸
- 베트남은 남북으로 긴 나라로서 이러한 지리적 특성이 노동시장에 그대로 반영되고 있음. 베트남의 노동시장은 호치민시를 중심으로 하고 생산의 70% 가량을 차지하는 남부지역, 하노이를 중심으로 하는 북부지역, 다낭, 냐짱 중심의 중부 지역으로 구분할 수 있음. 이동을 많이 하지 않는 베트남인의 특성상 3개 노동시장은 상당히 분절적임
- 베트남 정부는 인력부족 문제가 경제성장의 발목을 잡는 요인이 될 수 있다는 점을 고려하여 이를 해결하기 위해서는 73%에 이르는 농촌 노동력을 활용하려고 하지만, 인력이동을 엄격히 통제하고 있는 사회주의 체제의 특성상 해결에는 다소의 시일이 소요될 것으로 예상됨
- 베트남 근로자의 경우 전반적으로 높은 교육열로 양질의 노동력을 가지고 있으며, 외국인 투자증가 등으로 부에 대한 열망이 높고, 높은 소비습, 평등의식을 가지고 있음
- 직업훈련원을 설립하는 등 정부의 생산성 향상 노력에도 불구하고 아직 산업 발달상화 및 현장과 직접적으로 연관되어 있지 못함

(2) 베트남 내 최저임금

- 베트남의 최저임금은 지역별로 차등을 두고 있으며, 국내기업과 외국기업을 다르게 규정하고 있음
- 적용법률 「근로계약에 따라 근무하는 근로자에 대한 지역별 최저임금을 규정하는 시행령」(141/2017/ND-CP, 2016.12.7.)

표 3-5 2018 2018.1.1.~2018.12.31. 적용되는 최저임금

구 분	2018년 적용	2017년 적용	인상금액	인상률
1지역	398	375	23	6.13
2지역	353	332	21	6.33
3지역	309	290	19	6.55
4지역	276	258	18	6.98

※단위 : 만동, %

[자료: 주베트남 대한민국대사관]

- 실제 베트남 내에서 대학을 졸업한 후 바로 고용하게 되는 취업자의 경우 일반적으로 300-500불 정도의 임금을 지급하며, 이에 대해 숙련된 기술을 가지고 있거나, 특별한 능력을 가지고 있는 자의 경우에는 이보다 100-200불 정도의 금액을 더 지급하는 것이 일반적임. 다만, 프랜차이즈 관련 업종의 경우 일반적인 종업원은 200불 내외 정도가 될 것이나, 관리직의 경우에는 위에서 적은 내용과 같은 금액을 급여로 지급함

< TIP >

- 교육열이 높아 숙련된 노동력 보유

(3) 근로계약

- 베트남 노동법상 3개월 미만의 계약은 구두로 가능하도록 하고 있으나, 향후 발생할 소지가 있는 사태를 미연에 방지하기 위한 목적에 서는 반드시 문서로 근로계약을 체결하여야 함
- 근로계약의 기간은 12개월 미만 계약, 12-36개월 계약, 기간을 정하지 않은 계약 중 하나의 방법으로 이를 정할 수 있음
- 근로계약에 준하는 것으로 견습 계약이라는 것이 있는데, 당해 계약을 체결하면 훈련생 및 견습생의 실습비용은 무료로 하여야 하고, 훈련기간과 견습생 기간은 근로자의 근속연수에 포함됨. 정식 근로계약에 앞서 기능정도에 따라 6-60일의 수습계약을 체결할 수 있음
- 근로 계약 시 주의사항은 인력을 채용하기 이전에 이력서, 주민증, 학력증명서, 자격증 등을 제출하도록 요청하고, 가급적이면, 회사의 비용으로 건강검진을 시킴으로써 인력을 관리할 필요가 있음

근로자법	LABOR LAW
<p>제 27 조</p> <p>1. 근로 계약은 다음 중 하나의 형태로 체결되어야 한다:</p> <p>(a) 무기한 근로계약 : 무기한 근로계약은 양 당사자가 계약 기간 및 계약의 효력종료시점을 정하지 않은 계약을 말한다.</p> <p>(b) 유기한 근로계약: 유기한 근로계약은 양 당사자가 12개월에서 36개월간의 기간 내에서 계약 기간 및 계약의 효력 종료시점을 정한 계약을 말한다.</p> <p>(c) 12개월 미만의 특정직이나 기간제 일에 대한 고용계약.</p> <p>2. 위 제 1항의 하위 항 (b)와 (c)에 해당하는 고용계약이 종료되었는데도 피고용인이 근무를 지속하는 경우 고용계약 만료 후 30일 이내에 양 당사자는 신규 고용계약을 체결해야 한다. 만약 신규고용계약이 체결되지 않으면 기존 고용계약은 무기한 근로계약으로 전환된다. 양 당사자가 유기한으로 신규 고용계약을 체결하는 경우 그 기간은 오직 한 텀 (term)만 연장가능하다; 피고용인이 그 이후에도 근무를 지속하는 경우 무기한 고용계약을 체결해야 한다.</p> <p>3. 계약당사자들은 정규적인</p>	<p>Article 27</p> <p>1. A labour contract shall be entered into in one of the following forms:</p> <p>(a) An indefinite term labour contract. An indefinite term labour contract is a contract in which the two parties do not determine the term and the time for termination of the validity of the contract;</p> <p>(b) A definite term labour contract: A definite term labour contract is a contract in which the two parties determine the term and the time for termination of the validity of the contract within a period from full 12 months to 36 months;</p> <p>(c) A labour contract for a specific or seasonal job with a duration of less than 12 months.</p> <p>2. Where a labour contract stipulated in sub-clauses b and c of clause 1 of this article expires and the employee continues to work, within a period of 30 days from the date of expiry of the contract, the two parties shall enter into a new labour contract; if no new labour contract is entered into, the signed contract shall become an indefinite term labour contract. Where the two parties enter into a new labour contract which has a definite term, they may only do so for one additional term; if the employee continues to work after that, an indefinite term labour contract must be entered into.</p> <p>3. Parties are prohibited from signing</p>

일이나 12개월 혹은 이상 지속되는 일에 대해서 12개월 미만의 특정직 혹은 기간제 고용계약을 체결해서는 안 된다. 단 군복무, 임신 및 기타 일시적인 사유로 휴직한 피고용인을 일시적으로 대체하기 위한 경우는 제외한다.

specific or seasonal job labour contracts for a term of under 12 months in respect of a job which is regular and has a duration of 12 months or over, except in the case of the temporary replacement of an employee who has taken leave of absence because of military obligation, pregnancy, or other temporary reasons."

(4) 한국인 근로자 고용

(가) 한국인 근로자에 대한 노동허가

- 외국인이 베트남에 있는 기업에 근무하기 위해서는 해당기업이 위치하고 있는 지방성, 시, 노동국에서 노동허가를 받아야 함
- 한국 모회사가 베트남 자회사에 직원을 파견하는 경우 역시 노동허가를 받아야 함.

(나) 노동허가를 위하여 사용자 측에서 제출하여야 할 서류

- 노동허가서 발급신청서
- 외국인 노동자 사용허가서

(다) 노동허가를 위하여 근로자 측에서 제출하여야 할 서류

(각 2세트를 구비해야 함)

- 고용신청서(시행령 제3호 서식) : 한국 기업이 자사 근로자를 베트남 법인에 파견하는 경우 동 신청서를 작성하지 않아도 되며, 이에 대신하여 파견한 한국 모기업의 파견발령증을 첨부하면 됨
- 한국 경찰청에서 발행한 범죄경력증명서(아울러, 해당 근로자가 베트남에 거주한 지 6개월이 경과한 경우 베트남 내 거주지 해당 사법국의 신원조회서도 함께 발급받아야 함)
- 이력서
- 한국에서 발급한 건강증명서 또는 근로자가 베트남에 거주하는 경우 보건부 규정에 부합하는 건강증명서

- 직무에 부합하는 학사, 석사, 박사 등 학위 사본 또는 자격증 사본 등
- 칼라 증명사진(3x4)

(라) 근무지 이탈

외국인이 근무 중 당초 신고하였던 활동지를 이탈하여 업무를 수행하는 경우로서 연속하여 10일 이상 또는 연간 30일 이상의 기간 동안 당해 지역에서 근무하게 되는 경우 사용자는 동보훈사회부령이 정하는 바에 따라 새로운 업무를 수행하는 시, 성에 도착사실과 발급받은 노동허가 사본을 제출해야 함.

(마) 비자발급 상황

최근 베트남 당국이 외국인 조세포탈 등의 사례가 빈번하게 발생하자, 외국인에 대해 비자발급을 상당히 엄격하게 처리하고 있는 중이어서 이것이 오히려 사회 문제화 되고 있는 상황이었음.

< TIP >

- 베트남에서 근무하는 모든 외국인 노동자는 노동허가를 받아야만 함
다만, 현재 베트남 주재 외국인 전문가나 베트남인 전문가가 해결할 수 없는 경우 이를 해결하기 위해 베트남에 입국하는 외국인은 예외로 함. 이 경우 외국인이 3개월 이상 근무한 경우는 노동허가를 발급받기 위한 등록 절차를 시행해야 함(상기 언급된 경우의 노동허가기간은 최대 36개월을 넘을 수 없음)
- 직무에 부합하는 고급 전문기술 자격증 사본이 필요함
학사, 석사, 박사 학위 등을 포함하여 고급 전문기술 자격을 증명하는 사본 (일부 직종의 경우 해당분야에 최소 5년 이상의 경력증명서로 대체 가능)

No. 34, 2008/ND-CP(DECREE ON EMPLOYMENT AND ADMINISTRATION OF FOREIGNERS WORKING IN VIETNAM)

Article 9 Issuance of work permits

1. Any foreigner working in Vietnam must have a work permit, except in the following cases:

(a) A foreigner entering Vietnam to work for a period of less than three (3) months.

(b) A foreigner who is a member of a limited liability company with two or more members.

(c) A foreigner who is the owner of a one member limited liability company.

(d) A foreigner who is a member of the board of management of a shareholding company.

(dd) A foreigner entering Vietnam to offer services.

(e) A foreigner entering Vietnam to work to resolve an emergency situation such as a breakdown or a technically or technologically complex situation arising and affecting, or with the risk of affecting, production [and/or] business and which Vietnamese experts or foreign experts currently in Vietnam are unable to deal with, [but] if for above three months then after working for three months in Vietnam the foreigner must carry out procedures to register for issuance of a work permit in accordance with this Decree.

(g) A foreign lawyer to whom the Ministry of Justice has issued a certificate to practise law in Vietnam in accordance with law.

2. Departments of Labour of provinces and cities under central authority shall issue work permits for foreigners to work in Vietnam on the standard form prescribed by the Ministry of Labour.

3. An application file for the issuance of a work permit shall comprise:

(a) Letter from the employer, Vietnamese party or representative of the foreign non-Governmental organization requesting issuance of a work permit, on the standard form prescribed by the Ministry of Labour.

(b) Foreigners recruited pursuant to a labour contract must have all the documents stipulated in sub-clauses (a), (b), (c), (d), (dd) and (e) of article

4.2 of this Decree.

(c) Foreigners transferring internally within an enterprise must have all the documents stipulated in sub-clauses (b), (c), (d), (dd) and (e) of article 4.2 of this Decree and they must also have a written letter from the foreign enterprise appointing them to come to Vietnam to work at the commercial presence of such foreign enterprise within the territory of Vietnam.

(d) Foreigners prescribed in sub-clauses (c) and (d) of article 1.1 of this Decree must have all the documents stipulated in sub-clauses (b), (c), (d), (dd) and

(e) of article 4.2 and they must also have a contract signed between the Vietnamese party and the foreign party.

(dd) Foreigners prescribed in sub-clause (e) of article 1.1 of this Decree must have all the documents stipulated in sub-clauses (b), (c), (d), (dd) and (e) of article 4.2 and they must have a certificate proving that the foreign non-Governmental organization is permitted to operate in accordance with the law of Vietnam.

4. A work permit shall be issued for the same duration as the term of the proposed labour contract to be signed or as set out in the decision of the foreign party on appointment to come to work in Vietnam.

In the case of a foreigner entering Vietnam to work other than pursuant to a labour contract, then a work permit shall be issued for the same duration as the term of the contract between the Vietnamese party and the foreign party. In the case of a foreigner who will act as representative of a foreign non-Governmental organization, a work permit shall be issued for the same duration as the term specified in the certificate proving that the foreign non-Governmental organization is permitted to operate in accordance with the law of Vietnam.

The duration of a work permit in any of the above-mentioned cases shall be a maximum thirty six (36) months.

5. Order for issuance of work permits:

(a) The employer, the Vietnamese party or the representative of the foreign non-Governmental organization must lodge the application file requesting issuance of a work permit with the local Department of Labour where the foreigner will work on a regular basis, or if the foreigner will not always work in the same one place then with the local Department of Labour where the employer has its head office, at least twenty (20) days prior to the date on which it is proposed that the foreigner will commence working at the enterprise, body or organization in Vietnam.

(b) The Department of Labour shall issue the work permit for the foreigner within a time-limit of fifteen (15) working days from the date of receipt of a complete and valid application file. In a case of a refusal, the Department shall provide a written response specifying its reasons.

(c) In the case of a foreigner who has been issued with a work permit which is currently valid and who wishes to sign another labour contract with another employer, then the application file must contain all the documents stipulated in sub-clauses (a) and (dd) of article 4.2 and in article 9.3(a), together with a copy of the currently valid work permit.

6. With respect to foreigners entering Vietnam who do not require a work permit as prescribed in clause 1 of this article, the employer or Vietnamese party must provide a report to the local Department of Labour (where the foreigner will work on a regular basis) seven (7) days prior to the date on which the foreign employees will commence work, namely a spreadsheet stating the names, age, nationality and passport numbers of the foreign employees, their dates of commencing and finishing work, and the work to be undertaken; and must enclose the documents of the foreigners prescribed in sub-clauses (b), (c), (d) and (dd) of article 4.2, and must also ensure satisfaction of the conditions stipulated in clauses 1 to 4 inclusive of article 3 of this Decree. In the case of foreigners prescribed in sub-clause (e) of

clause 1 of this article, the spreadsheet with the list of foreign employees must be provided to the Department of Labour within a time- limit of thirty (30) days after the date on which such employees commenced working.

No. 34. 2008/ND-CP (베트남 내 외국인 근로자 관리 및 고용에 관한 법령)

제9조 노동허가 발급

1. 베트남에서 근무하는 모든 외국인 노동자는 노동허가를 받아야만 한다. 단, 다음의 경우는 제외 한다:

(a) 3개월 미만의 기간 동안 근무하기 위해 베트남에 입국하는 외국인

(b) 2인 혹은 그 이상으로 구성된 유한책임회사의 사원인 외국인

(c) 일인 유한책임회사의 소유주인 외국인

(d) 주식회사의 이사회(board of management) 이사인 외국인

(dd) 용역을 제공하기 위해 베트남에 입국하는 외국인

(e) 생산 그리고/또는 사업에 영향을 미치거나 영향을 미칠 위험이 있는 기술적으로 복잡한 상황, 붕괴등과 같은 응급상황이지만 현재 베트남 주재 외국인 전문가나 베트남인 전문가가 해결할 수 없는 경우 이를 해결하기 위해 베트남에 입국하는 외국인. 이 경우 외국인이 3개월 이상 근무한 경우는 본 법령에 따라 노동허가를 발급받기 위한 등록 절차를 시행해야 한다.

(g) 법률에 따라 베트남 법무부가 베트남에서 법률 활동을 할 수 있도록 증서를 발급해 준 외국인 변호사.

2. 중앙당국 하에 있는 지방성 및 시의 노동부는 외국인의 베트남 노동허가를 발급할 때 노동부가 규정한 표준서류에 발급해야 한다.

3. 노동허가발급을 위한 구비서류는 다음과 같다:

(a) 고용주, 베트남당사자, 또는 외국 비정부기관의 대표자가 노동부가 규정한

표준양식에 작성한 노동허가발급요청편지.

(b) 근로계약에 따라 채용된 외국인인 본 법령 제 4.2조의 (a), (b), (c), (d),(dd)와 (e)에서 명시한 모든 서류를 구비해야 한다.

(c) 기업체에서 내부인사로 베트남에 파견되는 외국인인 본 법령 제 4.2조의 (b), (c), (d), (dd)와 (e)에서 명시한 모든 서류를 구비해야 하며, 또한 베트남 영토 내에 위치한 당해 외국기업체의 상업적 주재에서 일하도록 베트남으로 파견을 명하는 당해 외국기업체의 편지를 또한 구비하여야 한다.

(d) 본 법령 제 1.1조의 (c)와 (d)에서 규정하는 외국인인 본 법령 제 4.2조의 (b), (c), (d), (dd)와 (e)에서 명시한 모든 서류를 구비해야 하며 또한 베트남 당사자와 외국인 당사자 간에 체결한 계약서를 구비해야 한다.

(dd) 본 법령 제 1.1조의 (e)항에서 규정하는 외국인인 본 법령 제 4.2조의 (b), (c), (d), (dd)와 (e)에서 명시한 모든 서류를 구비해야 하며, 당해 외국 비정부기관이 베트남 법률에 따라 운영허가를 받은 단체임을 증명하는 증서를 구비해야 한다.

4. 노동허가는 체결예정인 근로계약서 기간과 동일한 기간 혹은 베트남에 파견 근무를 오는 외국인 당사자의 결정서에 기재된 기간으로 발행된다. 근로 계약서에 기하지 않은 외국인노동자에 대한 노동허가의 경우 베트남 당사자와 외국인 당사자 간의 계약기간과 동일한 기간으로 발행된다. 한편 외국비정부기관의 대표로 활동하려는 외국인에 대한 노동허가는 당해 외국 비정부기관에 대해 베트남 법률에 따라 발급된 운영허가증에 명시된 기간과 동일한 기간으로 발행된다. 상기 언급된 경우의 노동허가기간은 최대 36개월을 넘을 수 없다.

5. 노동허가 발급순서

(a) 고용주, 베트남당사자, 또는 외국 비정부기관의 대표자는 당해 외국인이 정기적으로 근무할 해당 지방 노동부에 노동허가발급을 요청하는 신청서류를 제출해야 한다. 당해 외국인이 동일 장소에서 상시 근무하지 않는 경우에는 고용주는 당해 외국인의 베트남 내 기업체나 단체에서의 근무 시작 예정일 최소한 20일 이전에 고용주의 본부가 위치한 해당지방 노동부에 해당 서류를 제출해야 한다.

(b) 노동부는 정당하고 완전한 신청서류를 수령한 지 15영업일 이내에 외국인에게 노동허가를 발급해주어야 한다. 발급을 거부하는 경우에는 그 이유를 구체적으로 적은 서면으로 답변을 주어야 한다.

(c) 현재 유효한 노동허가를 발급받았으나 다른 고용주와 노동계약을 체결하고자 하는 외국인의 경우 그 신청서류는 본 법령 제 4.2조의 (a)와 (dd) 및 제 9.3(a)조에서 명시한 모든 서류 및 현재 유효한 노동허가 사본을 포함해야 한다.

6. 제 9조 1항에서 규정하는 노동허가를 필요로 하지 않는 외국인이 입국하는 경우 고용주나 베트남 당사자는 외국인 노동자의 근무시작일로부터 7일 이전에 (그 외국인이 정기적으로 근무할 지역의) 지방 노동부에 보고서, 즉 외국인노동자의 이름, 연령, 국적 및 여권번호, 근무 시작일 및 종결일, 수행할 업무 등을 기입한 스프레드시트를 제출해야 한다. 또한 제4.2조의 (b), (c), (d)와 (dd)에 명시된 외국인구비서류를 동봉해야 하며 본 법령 제 3조를 포함한 1항에서 4항의 조건들을 반드시 충족시켜야 한다. 제 9조 1항의 (e)에서 규정자 명단을 기입한 스프레드시트를 노동부에 제출해야 한다.

(5) 근로시간 및 초과 근로

- 베트남의 기준 근로시간은 일일 8시간, 주당 48시간이며, 아래와 같은 사항은 법적으로 노동시간에 산정되도록 하고 있음.
 - ① 8시간 근무 후 30분간의 휴게시간
 - ② 12개월 이하의 유아를 양육하는 여성 근로자에 대한 매일 60분의 휴게시간
 - ③ 생리 중인 여성 근로자에 대한 매일 30분간의 휴게시간
 - ④ 근무교대간의 휴게시간
 - ⑤ 근로자의 잘못이 아닌 상황에서 작업을 중단한 시간
 - ⑥ 산업안전보건에 관한 교육 및 훈련시간
 - ⑦ 사용자의 요구에 의해 또는 사용자에 의해 허가된 집회 및 교육시간
 - ⑧ 초과근로시간은 사용자와 근로자간에 합의를 하되 1일 4시간, 연 200시간을 초과할 수는 없음
- 초과근로수당 : 평일(통상임금의 150% 이상 지급), 주휴일 시간 외 근로(통상임금의 200% 이상), 공휴일, 유급휴가일(300%이상)
- 야근(호치민의 경우 밤 9시에서 새벽 5시, 하노이시의 경우 밤 10시에서 새벽 6시) 통상임금의 30%에 해당하는 야근수당을 지급하여야 함

- 실제 적용에 대한 기준은 기업들마다 다소 유연하게 적용되고 있기는 하나, 사실 이에 대한 법률적인 문제가 발생했을 경우에는 위 기준이 엄격하게 적용되어, 사용자들의 입장에서는 배상을 해 주어야 하는 경우가 빈번히 발생하고 있음.

< TIP >

- 베트남 노동법 상 초과근무에 대한 규정이 엄격하여 야간작업에 대한 임금 지급 시 공식적 지급이 힘들어 현지 손금인정 어려워 회계 및 세무처리가 까다로움

(6) 휴가

- 1주에 최소 1일의 휴일을 주어야 하고, 해당일은 무급임
- 유급공휴일은 신정, 구정, 전승기념일, 독립기념일 등 총 9일이며, 근로자 본인의 결혼(3일), 자녀결혼(1일), 양친, 자녀, 배우자 사망(3일)시 유급휴가를 부여받음
- 1년 이상 근무한 근로자에 대하여 연차유급휴가를 부여받으며, 근무연수 1년 미만의 근로자에 대해서도 근무기간에 비례하는 일수의 휴가를 사용할 수 있음
 - ① 정상 작업조건 하에서 종사하는 근로자의 경우 12일
 - ② 과중, 유해, 위험, 사업장이나 생활조건이 열악한 지역 근무자, 18세 미만인 근로자의 경우 14일
 - ③ 현저하게 과중하고 유해하며 위험한 조건에서 일하거나 생활조건이 열악한 지역에서 힘들고 유독하며 위험한 작업 종사자의 경우 16일
- 연차 휴가는 한 사업체에 계속 근로한 경우 5년에 1일씩 추가되고, 고용계약 종료, 일방의 근로계약 파기, 기술 구조변화로 인해 실직되거나 해직된 경우, 정년퇴직, 사망 등 사유로 연차 휴가를 사용하지 않거나 일부를 사용하지 않는 경우에는 미사용 휴가일수에 대한수당을 지급하여야 함

(7) 사회보험

- 베트남 근로자들에 대해 의료보험, 사회보험, 2009년 1월 1일부터는 실업보험이 시행되고 있음
- 의료보험은 근로자가 임금의 1%, 사용자가 임금총액의 2%를 내고, 사회 보험료는 근로자가 임금의 5% 상당액, 사용자가 임금총액의 15% 상당액을 내도록 되어 있음

- 실업보험의 보험료는 근로자가 1%, 고용주 1% 씩 납부하며, 국가에서 1% 씩을 지원함
- 한국인 근로자들의 경우 이러한 보험혜택을 전혀 받고 있지 못하기 때문에, 베트남 현지 내에서 보험처리를 하거나, 국제의료기관과의 약정을 통하여 의료보호를 받을 수 있도록 조치를 취해 두어야 함

(8) 근로관계의 종료

- 근로계약관계의 종료되는 일반적인 경우는 (1) 계약기간 만료, 계약직무 완료, 근로자 사망 등과 같이 자동적으로 종료되는 경우가 있고, (2) 근로자가 계약에 명시된 직무를 완수하지 못하는 경우 등과 같이 사용자가 일방적으로 근로계약을 해지하는 경우, (3) 생산구조 또는 기술변동 등으로 인한 해고, (4) 사업의 인수, 합병, 분리 또는 분할 등, (5) 징계해고의 경우가 있음
- 이 중 징계해고를 하고자 하는 경우에는 상당히 유의하여야 하는데, 징계의 사유가 명확한 지 등이 구체적으로 확정되어야만 하므로, 징계절차를 명확하게 정해 두는 것이 중요하며, 특히 이를 위해서는 구체적인 인증(증인들의 진술서나 본인의 자술서 등)과 물증(녹취록, 영상자료 등) 등이 구체적으로 구비되어 있어야 함
- 정리해고사유가 있을 경우 정리해고가 가능한데, 보통 사용자는 1년 근무에 대해 1달분 임금을 추가로 지급함

(9) 퇴직금

- 2009년 1월 1일부터 실업보험제도가 10인 이상의 사업장을 대상으로 시행됨으로써 퇴직금은 더 이상 지급할 필요가 없게 되었음. 다만, 2008년 12월 31일까지 발생한 퇴직금은 근로자 퇴직 시 당연히 지불하여야 함
- 근로자가 동일 기업에서 1년 이상 근무한 경우 근무 1년에 대해 임금의 1/2개월분을 퇴직금으로 지급함. 퇴직금 산정 기준은 퇴직 전 6개월 동안의 평균임금(연공수당, 직무수당이 있는 경우는 합산의 원칙)을 의미함
- 퇴직금 산정 방법과 관련하여 이를 환산함에 있어 만 1개월 이상 6개월 미만의 경우 : 6개월 근무로 정산하고, 만 6개월 이상 12개월 이하의 경우 1년 근무로 정산함

< TIP >

- 해외진출 시 현지인 고용에 따른 노사문제 및 국내 직원 현지파견에 따른 노사 문제가 발생할 수 있음. 노사발전재단에서는 이러한 해외진출 기업의 노무관리나 사무문제에 대한 정보제공이나 지원을 하고 있음(노사발전재단 해외투자기업지원 www.nosa.or.kr)

나. 세금 등 관련 규정

(1) 베트남 진출기업의 세무상 주요애로사항

[참조. 2014 베트남 진출기업을 위한 세무안내, 국세청]

(가) 이전가격세제 시행규칙 시행과 본격적인 과세

- 시행규칙 정비와 함께 이전가격과세가 본격적으로 이루어지고 있으며 우리나라 진출기업의 최대 세무 Risk임
- 현지 진출한 대부분 우리기업은 이전가격 세제에 대한 이해부족과 함께 베트남 현지기업을 저임금을 활용한 단순한 현지 생산처로 인식, 이익을 남기지 않는 구조로 운영해왔으며 베트남 과세당국에서 요청하는 수준의 이전가격보고서 및 증빙을 갖추지 못하고 있는 실정으로 과세당국의 일방적 과세에도 적절히 대응하지 못하고 있음
- 특히, 이전가격 과세자료로 활용하는 근거에 대하여 과세당국이 공개하지 않고 있어 일방적인 과세로 이어지고 있음

※ 이전가격과세[transfer pricing taxation, 移轉價格課稅]

- 이전가격과세제도는 국외특수관계자와의 국제거래시 독립기업간에 거래되는 가격(정상가격)보다 높은 대가를 지불하거나 낮은 대가를 받아 과세소득을 국외에 이전시키는 경우 그 조작된 가격(이전가격)을 부인하고 정상가격으로 과세함으로써 자국의 과세권을 보호하고 국제적인 조세회피를 방지하는 규정임
- '정상가격에 의한 과세조정'이라 칭하기도 하는데 납세자가 실질적 지배관계에 의한 특수관계에 해당되지 아니하다는 명백한 사유의 제시가 있는 경우에는 이러한 규정을 적용하지 아니하는데, 이것은 실질적 지배관계에 의한 특수관계 요건은 간주규정이 아닌 추정규정이기 때문임

(나) 외국인 계약자세제의 무분별한 적용으로 인한 이종고

조세조약 상 고정사업장이 없는 경우 사업소득에 대하여 거주지국에 과세권이

있으나 베트남 과세당국의 자의적 판단으로 외국인계약세제 과세가 이루어지는 경우가 많으며, 동 금액에 대하여 한국 국세청에서도 “정당한 납부”세금으로 보고 있지 않아 이중과세 조정이 불가능함. 재화의 공급시 보증 조건만 포함한 경우는 외국인 계약자세 적용을 받지 아니하며, 계약서 내 다른 서비스의 조건이 포함되어서는 안됨(조립·유지·검사·보증 등의 공급을 수반한 재화의 공급은 외국인 계약자세를 적용받으며, 이 경우 계약서상 이들 서비스의 공급가액 표시 유무를 떠나 유상, 무상 모두에게 적용)

(다) 현지 노동법 준수 어려움

베트남 노동법 상 초과근무에 대한 규정이 엄격하여 야간작업에 대한 임금 지급시 공식적 지급이 힘들며, 현지 규정상 손금인정이 어려워 회계 및 세무처리가 까다로움

(라) 현지진출 중소기업의 혜택미비

우리 일부기업의 거액투자에 대하여는 특별 세제조항을 통해 파격적 혜택을 받은 반면 일반적 투자 확대 우대세율 적용 시 투자규모, 매출액, 고용규모와 같은 조건을 두어 일반 중소기업의 경우 혜택 미비(투자확대 기준 3억 달러 이상)

(마) 공무원의 부정부패

- 국제투명성기구의 부패인지수발표에 따르면 베트남은 전체 183개 평가국 중 112위를 기록, ASEAN국가 중 최하를 기록하는 등 베트남의 부정부패는 반경쟁적인 비즈니스 관행 및 많은 비용과 시간을 소요시키는 행정절차 등 심각한 문제가 있음
- 현지 업무별 일정률의 비공식적 비용이 일반화되어 있음

(바) 주재원 과세 이슈

- 베트남 소득세 시행규칙(Circular 111/2013-TT-BTC)에 따르면, 베트남 거주자의 요건을 미충족하는 비거주자는 상기 18조 근로소득에 대하여 정해진 요율(20%)에 따라 세금을 베트남에 신고, 납부하도록 규정되어 있으며 본사로부터의 장기 출장자 파견, 서비스가 수반된 재화(설치, 시운전, 교육훈련 등 인적용역수행이 명시된 기계설비) 수입의 경우 소득세 납부 대상으로 판단 과세하고 있음
- 조세조약에 따라 거주자를 판정해야하나 현지법에 따라 거주자를 판정하여 현지 소득세를 추징당하고 있는 실정임

(사) 대규모 투자에만 감면혜택

- 고정자산의 취득원가 기준으로 200억 동이상 신규 투자를 하거나 감세조치가 적용되는 사업 부문에만 투자 확대를 시행
- 취득 원가 기준 고정자산 증가율이 20% 이상 증가 하거나 생산량 기준 20% 이상 증가 시 인정하는 등 신규투자요건 복잡

< TIP >

- 중소기업의 경우 투자 특별 세제조항 혜택 미비(대규모 투자에만 혜택)
- 공무원의 행정절차 등에 문제가 있음
- 외국인 계약자세제의 무분별한 적용으로 인한 이종고

(2) 자금 송금과 세금

- 자금을 송금하기 위해서는 국내에서 해외직접 투자신고를 한 후 설립된 법인의 자본금 계좌로 이를 송금하면 됨
- 세금과 관련하여 Cross-border 형식의 경우에는 이에 대한 서비스 제공에 따른 외국인 계약자세를 납부한 후 이에 대한 수수료를 한국으로 송금 받으면 됨
- Commercial Residence의 경우에는 베트남 현지 내에 설립된 법인이므로, 베트남 현지 내에서 법인세와 부가세를 납부하면 됨
- 베트남에 설립한 법인에서 발생한 수익의 송금, 즉 과실 송금과 관련하여서는 법인세 납부 후 적법한 의결 절차를 거쳐 배당을 한 경우 송금이 가능함.
- 송금 시 은행에 법인세 납부 증빙 서류와 배당 결의증빙 서류를 제시하여야 함. 과거에 송금세를 부과하기도 하였으나 현재는 송금세가 폐지되어 송금관련 세금은 없음
- 이러한 해외송금을 위해서는 증빙서류, 등록증 등 인정된 증빙서류를 제출하면 별다른 제약은 없으나, 외국으로부터의 1년을 초과하는 해외차입금의 이자, 원금 상환, 1년을 초과하는 연지급신용장 및 1년을 초과하는 D/A결제(분할결제 포함)의 경우, 사전에 중앙은행에 등록하여 등록증을 교부받아야 해외송금이 가능함.

- 조세 제도와 관련하여서는 베트남에 법인이나 지점 등을 설립하여 서비스를 제공하는 Commercial Residence 형태의 사업의 경우에는 베트남 세법에 따라 회계 처리하여 법인세와 부가세를 납부하게 되고, 법인, 지점 등 법적 실체를 설립하지 않고 외국에서 서비스를 제공하는 Cross-border 형태의 사업의 경우에는 외국인 계약자세법(Foreign Contractor Tax)에 따라 법인세와 부가세를 납부하게 됨
- 2009년에 개정된 베트남 법인세율은 기본 25%임. 10%와 20%의 우대세율이 존재하기는 하나, 주로 첨단 산업, 교육, 문화, 인프라 개발 사업 분야와 낙후지역 투자 관련 기업에 적용되고 있어 프랜차이즈기업은 혜택을 받기 어려움.
- 부가세는 품목에 따라 0%, 5%, 10%의 세율이 적용됨. 한국과 유사하게 매출/매입 부가세를 기록하여 부가세를 납부하게 되며, 매입 부가 세액에 많은 경우 환급 신청도 가능
- 외국인 계약자세법이 적용되는 경우, 사업자는 베트남 회계 방식(Vietnam Auditing System-VAS)과 단순 원천징수 방식(Simple Withholding) 중 하나를 선택하여 법인세와 부가세를 납부할 수 있음
- 베트남 회계 방식의 경우 법인을 설립한 것과 동일하게 베트남 세법에 따라 비용, 수익을 인식하여 법인세와 부가세를 계산하는 방식이며, 단순 원천징수 방식은 비용이나 수익 계산 없이 단건 계약 총액에 원천징수 세율을 곱하여 나온 세액을 대금 지급 시에 서비스 매수자가 원천징수하여 납부하는 방식임
- 단순 원천징수 방식의 세율은 거래 품목에 따라 법인세와 부가세를 합해 2-10% 정도의 세율이 적용되고 있음. 단순 원천징수 방식의 경우 비용과 수익 인식 계산이 필요 없는데다가 납세 의무도 매수자에게 전가되어 외국인 서비스 공급자가 베트남에서의 회계와 납세 처리를 해야 하는 번거로움에서 벗어날 수 있는 장점이 있음
- 베트남 현지 내에서 법인을 설립하여 프랜차이즈 사업을 진행하게 될 경우 납부하여야 할 세금에 대해 단계적으로 정리하면 수입관세, 외국인계약자세, 법인세, 부가가치세, 개인소득세 등이 될 것으로 보이는 바, 이에 대해 간략히 검토하기로 함.

(3) 수입관세

구 분	명 칭	공 표 일
관세법	LAW 45/2005/QH11	2005/6/14
관세법소득세법의정서	Decree 149/2005/ND/CP	2005/12/8
관세법시행규칙	Circular 59/2007/TT-BTC	2007/6/14

- 특별한 경우를 제외하고, 모든 수입재화에 대하여 수입관세가 부과됨. 다만, 기계장치 및 생산을 위하여 수입되는 원재료 등에 대해서는 낮은 관세율이 적용되며, 아세안 지역에서 수입되는 특정 재화에는 타지역 수입품과 비교하여 상대적으로 낮은 세율이 적용됨
- 한편, 투자회사의 고정자산으로 사용하기 위한 기계장치 등을 투자가 장려되는 혜택을 받는 업체가 수입할 경우에는 면제가 되는 경우도 있음
- 관세율은 일반세율, 우대세율 및 특별우대세율 세 가지로 구분될 수 있는데, 우대세율은 최혜국 대우 원칙에 적용되는 국가에 적용되고, 특별우대 세율은 베트남과 특별우대 약정을 체결한 국가로부터 수입되는 품목에 해당하는 물품에 대해 적용되며(관세법 시행규칙45/2007), 일반세율은 우대세율에 추가적으로 50%가 부과됨
- 수입관세의 과세가격은 일반적으로 수입송장(Invoice)이나 CIF 가격으로 결정되는데, Invoice가 없거나, 가격이 베트남 정부가 고시한 최소가격보다 낮을 경우 MOF/GDC가 설정한 가격을 기준으로 하여 결정됨
- 수입관세는 대부분 납부로 종료되는 세금이나, 수입관세의 면제가 가능하나 요건충족을 하지 못하거나, 수입 시 먼저 세금을 납부하고 재수출 시에는 일정부분만 환급받는 등의 경우에 해당되는 절차로서 관세 환급 절차가 있음. 또한, 내수용으로 최초 수입한 원자재도 추후 수출용으로 사용된 증빙자료의 구비가 가능하다면 수입관세환급을 신청할 수도 있음

(4) 외국인계약자세

- 투자법, 외국인투자법, 석유법, 신용기관법에 따라 베트남에서 현지법인 등을 설립하여 영업활동을 하는 경우 및 베트남 법인 및 개인을 위하여 모든 서비스를 외국에서 제공하고 대금을 수취하는 경우에는 외국인 계약자세가 적용되지 않음
- 외국인 계약자세는 부가가치세와 법인세로 구성되며, 신고방법에 따라 그 세액은 달라지는데, 먼저, 베트남 회계시스템(VAS)을 적용하는 경우에는 외국인 계약자가 일반 투자 법인처럼 세무 및 회계처리를 하여 부가세 및 법인세를 계산하여 신고 및 납부를 하는 방법이고, 원천징수법은 베트남의 발주처가 외국인 계약자에게 계약금액을 지급하기 전에 관련세금을 해당 법에서 규정하고 있는 간주세율에 의하여 원천징수하고 과세관청에 납부하는 방법으로 이러한 경우에는 외국인 계약자의 매입부가세 공제가 허용되지 않음.

(5) 관련 법령

구 분	명 칭	공 표 일
법인세법	Law 14/2008/QH12	2008/6/3
법인세법의회서	Decree 124/2008/ND/CP	2008/12/11
법인세법 시행규칙	Circular 130/2008/TT-BTC Circular 03/2009/TT-BTC-중소기업법 인세감면 Circular 12/2009/TT-BTC-중소기업법 인세납부유예	2008/12/26 2009/1/13 2009/1/22
법인세법결정문	Decision 206/2003/TT-BTC-고정자산 관련	2003/12/12

- 생산 또는 무역을 통하여 수익을 창출하는 기관, 투자법, 외국인 투자법, 금융기관법, 보험법, 증권법, 기타 관련법에 근거하여 설립된 법인이 납세의무자가 됨
- 외국법에 의해서 설립된 법인으로 베트남 내에서 영업활동을 수행하는 조직 (Foreign bank branch, 영업사무소, 건설현장사무소, 외국회사의 중개사무소, 대표사무소, etc)
- 법인세 납부의무자는 과세소득 = 총수입(매출액 + 기타 소득) - 공제 가능비용으로 산출된 금액을 세금으로 납부하여야 하는데, 총수입이라 함은 판매소득, 서비스의 제공 및 기타 사업 활동으로부터 발생하는 매출액 및 사업과 관련이 없는 소득과 자본거래 수입의 기타소득으로 구분되고, 이 때 기타소득의 예에 해당하는 것에는 Income from capital contribution, Income from real property transfer(부동산 양도차익), Income from transfer of assets(자산매각 수익), Interest on loans(대여금이자), Gains on foreign currency transaction(외환차익), Recovered bad debts(상각채권 추심이익), Recovery from contingency reserves for price reduction, bad debts(대손충당금환입 등 충당금의 환입), Income from prizes, sale of scrap(상금, 작업폐물의 처분익), 채무면제이익 등이 이에 해당됨. 한편, 공제가능비용은 제품, 반제품 및 용역제공을 위하여 이용되는 원.부자재 및 연료비 등(다만, 원부자재 및 연료비 등은 해당 세무서에 수율을 신고하여야 함) 신고된 임금, 급여 및 수당, 식대 등, 퇴직금지급액 및 일정액의 퇴직급여충당금 추계액(다만, 퇴직금지급액은 2008년까지 발생된 분에 한하여 2009년부터는 실업보험비용만 인정함), 재무부장관이 고시(Depreciation Law)한 감가상각률에 따라 영업활동 및 생산에 이용된 고정자산의 감가상각비, 기술 자문료, 특허권 또는 기타 권리를 이용하거나 취득하기 위한 비용과 기술자문비용, 기타 관리비용, 지급이자(중앙은행 고시 기준금리의 1.5배를 초과하지 않은 범위 내), 일정한도 내의 재고자산충당금/대손충당금 등 전입액, 지급한도내의 사회보험료, 의료보험료 납부액, 기업자산 보험료 등, 위에 나열한 비용

- 합계액의 10%를 초과하지 않은 광고 및 판촉비 등(광고 선전비, 접대비). 다만 2009년 이후에 설립된 회사의 경우 설립이후 3년 이내의 기간에는 한도비율이 15%가 적용됨. 토지임대료, 조세공과금(법인세 제외, 관세, 면세물품관련 부가세, 각종 공과금 등, Member's council 또는 BOM관련 비용(Meeting과 관련한 모임 비용/일당에 해당되며, 정기적으로 지급되는 급여성격의 비용은 비용 부인됨)), 즉, 베트남의 경우 기업 활동을 위한 필수적인 비용은 대부분 인정되지만 광고 선전비, 접대비 등과 같은 비용의 경우는 기타비용에 포함되어 이러한 비용을 제외한 총원가의 15% 범위 내에서 비용이 인정되는 특징을 가지고 있음.
- 베트남만의 특징적인 비용부인 조항들이 있으므로 각 법인세법상 비용인정항목을 명확하게 해석하여 인식하고 있어야 함. 한편, 공제가 불가능한 비용은 과세 소득 수입활동의 창출과 직접적인 관련 없는 비용(가장 중요한 문구이나, 과세 당국에서 임의적으로 해석할 수 있는 여지가 가장 많은 내용임), 관련지출은 해당 법에서 요구하는 적법한 증빙을 갖추어야 하며, 해당 법에서 인정되지 않으면, 법인세법에서도 비용부인 가능성이 높음, 감가상각한도 초과액, 상여금(Bonus로 표시된 상여), 연말정산 시 미포함 된 미지급 급여, 1인 유한책임회사의 소유자에게 지급한 급여, Member's council 의 사원 중 회사의 영업에 직접 관여하지 않는 사원에게 지급하는 급여, 도난, 자연재해 및 원인불명에 따른 손실, 선급금 및 판매보증/수선 총당금 등, 벌과금, 생산차질에 따른 손실(발생원인과는 상관없음), 특별한 경우의 지급이자(자본금 납입 계획을 이행하지 않고 차입금을 사용한 경우에 차입금 이자(자본금 미출자 금액에 해당하는 차입금이 자상당액 부인)) 및 중앙은행의 승인을 받지 않은 해외차입금에 대한 이자, 영업무관 비용(예 : 배우자 관련 비용 등), Expense covered by other funds(R&D Fund로 지출될 금액), 범위초과 광고비 & 판촉비, 본사로부터 배부된 비용(현지 법인-손금부인, Branch-손금용인), 대부분의 기부금, 개인소득세 지원액, R&D Fund(2009년부터 시행중인 기술개발 및 연구 적립금으로서 법인세 산출세액계산서 과세대상 소득에서 차감됨)
- 법인세율은 투자형태, 지역 및 업종에 따라 일반세율, 우대세율 및 기타 세율로 구분할 수 있음
- 일반세율 : 일반세율 25%는 1) 베트남 국내법인, 2) 우대세율을 적용받지 않는 외국투자법인, 3) 우대세율 기간 경과 후의 외국인투자법인, 4) 외국인투자법에 의하지 아니하고 영업활동을 수행하는 외국기관으로 베트남 회계기준을 사용하고 있는 경우에 적용됨.
- 우대세율 : 보통의 경우 25%의 기본세율을 적용 받고 있으며, 투자업종, 투자지역 등의 특정조건을 충족하는 경우에는 20% 및 10%의 우대세율이 적용됨.

우대세율	적용대상	적용기간	면제기간	감세기간
20%	일반우대지역(B)	영업개시일	최초 이익 발생	이후 4년간

		로부터 10년	시점부터 2년	50% 감세
10%	교육, 의료, 문화 등 특정분야	사업 전 기간	최초 이익 발생 시점부터 4년	이후 5년간 50% 감세
10%	특별우대지역(A) 및 EZ지역, High tech 공단내투자, 소프트웨어 개발업 등	영업개시일로부터 15년	최초 이익 발생 시점부터 4년	이후 9년간 50% 감세

- 세제혜택을 받은 업체가 매출액이 발생한 시점으로부터 3년 이내의 기간에 과세소득이 발생하지 않았을 경우에는 4년 차에 자동적으로 면제 및 감면기간이 개시됨
 - 예) 20% 우대세율 적용받고, 2009년 설립 후 영업을 개시한 경우
 - ① 최초이익이 2011년에 발생했다면 그전까지 0% 적용
 - ② 최초이익 발생시점부터 2년까지인 2012년까지 0%(면제) 적용
 - ③ 이후 4년간 50% 감세이므로, 2016년까지 7.5% 적용
 - ④ 2016년 우대세율 20% 적용
 - ⑤ 영업개시일로부터 10년 후인 2017년부터는 정상법인세 25% 적용
- 결론적으로, 이익 발생시점이 언제인가에 따라 우대기간(10년) 내의 세율은 변동되나 우대세율 적용기간은 영업개시일로부터 12년까지임

(6) 부가가치세(Value Added Tax)

구 분	명 칭	공 표 일
부가가치세법	Law 13/2008/QH12	2008/06/03
부가가치세법 의정서	Decree 123/2008/ND/CP Decision 16/2009/QD/TTG-일부업종 부가세율 감면에 관한 규정	2008/12/08 2009/01/21
부가가치세법 시행규칙	Circular 129-2007-TT-BTC Circular 13-2009-TT-BTC	2008/12/08 2009/1/22

- 부가가치세법에 의하면 제조활동, 무역, 용역제공 또는 재화를 수입하는 개인 또는 기업에 대하여 부가가치세를 과세하도록 하고 있음
- 부가가치세가 면세되는 경우로는 가공되지 않은 또는 중간 가공된 농산물품으로서 생산자와 판매자가 동일인인 경우, 상하수도공급, 소금생산, 생명보험업, 금융기관관련 서비스, 의료서비스제공, 우편통신, 교육관련 서비스, 출판관련, 배

트남에서 제조할 수 없는 기계장치 등으로 과학기술, 가스나 오일탐사 등을 위하여 사용할 경우 등 총 26가지의 면세품목 그룹을 나열하고 있음

- 부가가치세율은 면세품목, 영세율 및 5%가 적용되지 않는 모든 과세 거래에 대해서 10%를 적용하도록 하고 있음.

(7) 영세율

수출품(보세구역 및 수출가공지역 및 기업 포함), 임가공수출, 보세구역 및 EPE 등에 제공되는 서비스, 수출용역 및 On-the-spot-export(국내수출) 등의 거래임. 다만, 위의 거래가 모두 수출로 인정받을 수 있는 것은 아니며 각 거래마다 법에서 요구하는 조건 및 관련서류를 구비해야 수출로 인정받을 수 있음.

(8) 5% 세율

- 생활용수(다만, 병입은 10%), 비료, 사료, 반가공 음식물, 반가공라텍스, 설탕, 특별한의료용구, 교육용기자재 등 일부 품목에 대해서만 5%만 적용되고 있으며, 대부분의 품목이 10% 과세품목으로 변경되었음
- 다만, 2009년에는 시행규칙 129에 의하여 10%로 변경된 일부품목이 한시적으로 5% 부가세율이 감면되어 종전처럼 5%가 적용 중에 있음

(9) 10% 세율

표준세율로 세율 및 부가세면제 대상품목을 제외한 모든 제품 및 활동에 적용됨

(10) 개인소득세(Personal Income Tax)

- 한국과의 이중과세방지협정에 의하여 베트남 거주자(183일 이상 베트남체류자)는 베트남에서 전 세계 소득을 신고/납부 의무가 있음. 그러므로 거주자가 소득의 현지 수당만을 신고할 경우에는 베트남 과세당국의 조세회피 의심을 받을 수 있으므로 소득수준의 현실화가 필요함
- Gross 금액을 기준으로 과세가 되는데, 이때에도, Gross 금액을 기준으로 세금을 계산해야 함
- 주택 보조금도 개인소득세 계산 시 가산되는데, actual rental 금액과 총소득의

15% 중에서 낮은 금액을 개인소득에 가산함. 그 일례로, 월 소득 100, 임대료 50을 지급받는 종업원의 개인소득세 과표는 115가 됨

- 종업원이 사용하는 각종 시설 등에 대한 비용 등도 개인소득세의 과세대상이 될 수 있음. 직원이 회사 구내에서 거주하고 있는 경우에는 회사가 지급하는 총 임대료(또는 감가상각비) 중에서 직원이 거주하고 있는 비율만큼(면적기준)은 직원에 대한 소득으로 간주하고 소득세를 부과하게 되는데, 상기한 임차료의 지급과 동일한 의미임
- 종업원 명의로 회원권(골프장, 헬스 등)을 구입할 경우에도 해당 비용이 개인소득세로 간주될 수 있으며, 기타 종업원한테 직접 귀속시킬 수 있는 복리후생적인 지원이 있을 경우 개인소득세로 간주되므로 이에 유의해야 함
- 직원이 직접 현금으로 수령하지 않고 해당업체에 지급된 다음의 비용들은 개인소득세를 부과하지 않는데 즉, 교육기관에 직접 지급한 교육훈련비, 외국인 파견 직원의 연 1회 고국 방문 비행기운임, 학교에 직접 지급된 외국인 자녀 학자금 등이 그것임

< TIP >

- 해외로 수출하면서 관세·비관세 장벽 등으로 외국 세관에서의 통관과 관련하여 크고 작은 문제들이 발생함. 관세청은 국내기업의 수출활동과 직결되는 해외통관애로를 해결함으로써 물류비용을 절감하고, 신흥 수출시장을 확대하는 등 기업의 경쟁력 강화를 지원하고 있음(관세청 해외통관지원센터 www.customs.go.kr)
- 관세청 해외통관지원센터에서는 통관 애로 해소와 함께 관련된 해당국 재외공관 및 KOTRA, 무역협회, 주요 해외무역지점, 외국상공회의소 등의 연락처를 검색할 수 있으며, 특히 관세청 해외통관지원센터에서는 원재료 수출에 필요한 원산지증명에 관한 상담이나 정보도 제공하고 있음

5 기 타

가. 철수 및 청산

- 베트남 기업법은 회사의 해산 일반적인 사유 및 절차에 대해 규정하고 있음
- 베트남 투자법은 세금을 납부한 뒤의 영업 이익, 기술료 및 서비스료, 지식재산권의 대가, 대출의 원리금, 청산 후의 잔여재산 및 기타 금전 또는 재산의 해외송금을 보장하고 있음. 단, 자본의 형태로 투자된 자금은 청산 전에 조기에 회수

될 수 없음

- 청산 이후에는 잔여재산을 회수할 수 있는데 청산은 투자허가서(Investment Certificate)에 명시된 사업기간이 종료한 경우에 가능하며, 그 이전에는 투자 허가 기관의 승인을 얻어함

(1) 해산

- 기업은 ①회사정관상에 기재된 활동기간이 만료되었으나, 연장 결정이 없는 경우, ②개인기업의 경우에는 기업의 소유주, 합작회사의 경우 무한책임사원 전체, 유한책임회사의 경우 사원총회 또는 기업 소유주, 주식회사의 경우 주주총회의 결정이 있는 경우, ③회사가 6개월 이상 연속하여 베트남 기업법에 규정된 최소 사원수를 충족하지 못한 경우, ④사업자등록증이 회수된 경우 등의 사유가 있을 경우 채권 및 기타 재산상 의무를 보장하였을 시 해산이 가능
- 위에서 명시한 바와 같이 기업이 자의적으로 해산결정을 하는 경우도 있으나 관계당국이 직권으로 해산결정을 할 수도 있음.
- 이와 같이 기업해산결정서가 통과된 경우 결정서에는 ①기업의 상호와 본사 주소, ②해산 이유, ③기업의 계약청산, 채무변제기간 및 절차(계약 청산 및 채무 변제기간은 기업해산 결정 안이 통과된 날로부터 6개월을 초과할 수 없다), ④노동계약에서 발생한 의무에 대한 처리방안, ⑤기업의 법적 대리인의 성명, 서명날인 등이 포함되어 있어야 함

(2) 청산

(가) 사업기간의 종료

- 베트남 투자법 상 기본적으로 기업의 사업기간은 50년을 넘지 못하도록 규정하고 있음. 단, 해당 기업이 사업기간 동안 성실하게 세금을 납부한 기록이 있고 투자를 성실히 이행한 경우에는 기업의 요청에 따라 사업기간을 연장할 수 있음
- 기업의 투자허가서(Investment Certificate) 상 사업기간이 종료되는 경우, 기업은 자동적으로 청산에 들어가게 됨. 다만, 아직 외국투자 초기 단계이므로 사업기간 종료를 이유로 청산에 들어가는 경우는 거의 없음

(나) 투자자의 청산결정

투자자는 사업기간 중이라도 청산을 결정할 수 있다. 청산 결정은 기업 형태에

따라 다음과 같음

- 1인 유한책임회사의 경우 소유주의 결정, 수임대표자가 2인 이상인 경우 사원총회의 결정, 또는 2인 유한책임회사의 경우 사원총회
- 주식회사의 주주총회
- 개인 기업이나 동업의 경우, 무한책임사원의 전원동의 등을 통하여 기업은 청산 절차에 착수할 수 있으며, 세금 및 채무 변제를 할 수 있음

(다) 사원 또는 주주의 결손

- 2인 이상 유한책임회사와 주식회사의 경우, 각 최소 2인 혹은 3인 이상의 사원 또는 주주가 유지되어야 기업이 존속할 수 있음.
- 베트남 기업법 157조에 의하면 6개월간 연속적으로 투자자의 수가 법령상 요구하는 최소 투자자의 수에 미달하는 경우에는 자동적으로 청산사항으로 규정하는 바, 2인 유한책임회사에서 1인 사원이 다른 사원의 지분의 전부를 인수하는 경우, 3인 주식회사에서 2인 유한책임회사로 전환하는 경우에는 반드시 원하는 기업형태로 법인격 변경절차를 밟아야 함

(라) 투자허가 취소

베트남 투자법 상 외국투자기업의 경우, 투자신청 시 제출한 투자 스케줄이 1년 이상 지연되는 경우에는 투자허가서 (IC)를 회수당할 수 있다. 이런 경우에는 당연히 청산 절차에 들어가게 됨

(마) 합병

주식 양수도나 자산 양수도를 통하여 기업이 인수 합병되는 경우에도 소멸되는 피 인수기업은 자동으로 청산절차에 들어가게 됨

(바) 청산 절차

- 베트남 기업법에 따르면 기업의 청산은 다음의 단계를 거침
 - ① 기업의 해산결정
 - ② 의사결정기구의 해산의결
 - ③ 청산인의 선임
 - ④ 관련당국의 통지
 - ⑤ 채권자, 임직원, 이해관계인에 통지
 - ⑥ 세금, 채무의 변제
 - ⑦ 변제완료 후 투자허가당국에 통지
 - ⑧ 사업등록 취소

⑨ 해산완료

- 통상 기업의 청산은 상기 절차에 따라 진행된다. 이 중에서 특히 조심해야 하는 점은 세금 및 채무를 변제하는 것과 사업등록을 취소하는 절차가 까다롭다는 점이다. 왜냐하면 투자자가 모든 세금과 채무를 변제하더라도 당국에서 대관비용을 요구하고, 사업자등록 취소를 무기한 보류하거나 불허하는 경우가 있기 때문임

(사) 청산결의

- 기업은 청산결의를 할 시 주주총회(주식회사) 혹은 사원총회(유한책임회사)에서 다음과 같은 사항을 반드시 포함시켜야 함
 - ① 기업명칭 및 주사무소 소재지
 - ② 청산사유
 - ③ 청산일정
- 청산일정과 관련하여 기업은 청산결의일로부터 6개월 이내에 대외부채 및 각종 기업과의 계약관계를 종료하여야 함. 청산 결의 시에는 부채상환 계획 및 계약관계 종료에 대한 일정을 포함시켜야 하며 이를 위해 당연히 자산의 실사를 거쳐야 한다. 실무적으로 기업의 청산결정이 있더라도 이후 회계 및 법률실사를 거쳐야 하며, 각종 채무, 세금의 변제와 계약관계의 종료 등을 모두 완료하여야 청산을 계속할 수 있음
- 근로계약의 해결
근로계약에 대한 보고서를 작성하여 임금 지급계획과 퇴직금, 사회보장보험 미지급금, 개인소득세 원천징수관련 등 세부계획을 포함시켜야 함
- 청산인 인적 사항
청산결의가 잘 마무리되고 나서 반드시 거쳐야 하는 절차가 바로 채권자, 이해관계인, 임직원 및 투자허가기관에 대한 통지임. 통지는 청산결의일로부터 7영업일 이내에 상기 이해관계자에게 통지해야 함

(아) 우선변제채권의 순위

- 청산결의와 이해관계자들에 대한 통지를 마치면 청산 시 가장 중요한 부분 중 하나인 세금과 채무변제가 남게 됨. 우선변제채권의 순위는 다음과 같음
 - ① 미지급 임금, 미지급 비용, 사회보장보험 회사 지급 분, 퇴직금 등
 - ② 법인세 (CIT), 부가가치세 (VAT), 관세 등 각종 세금 및 비용
 - ③ 청산비용 (법률실사, 회계실사, 청산인 임금 등)
 - ④ 담보채권 변제
 - ⑤ 무담보채권 변제

- 상기와 같은 지급의무를 이행하고 난 후에야 비로소 청산기업은 투자자에게 잔여금을 배당할 수 있음

(자) 청산종료

세금과 채무를 모두 변제하고 난 날로부터 7영업일 이내에 청산인은 투자허가 기관에 변제완료통지함. 투자허가기관은 통지접수일로부터 7영업일 이내에 투자허가서를 취소하고 회사등록명부에서 삭제와 동시에 해산이 종료됨

(차) 청산 절차 진행 중 금지행위

청산이 진행 중인 기업은 그 기업의 자산을 처분하거나 새로운 자산을 취득할 수 없다. 또한 기업의 채무자에 대한 채권을 면제하거나 감액할 수 없으며, 기업의 자산을 담보로 제공하는 행위, 청산을 위한 계약을 제외한 새로운 계약을 체결하는 행위도 금지됨

(카) 주의점

- 베트남에서 기업의 청산은 매우 까다롭고 실무상 많은 제약이 따름. 관련 공무원에 따라 성패가 좌우되기도 하고 대관비용도 많이 소요됨
- 외국투자자의 입장에서는 청산은 본국으로의 자본금 회수와 직결되므로 민감한 문제이므로 원만한 청산을 이해서는 실무에 정통한 전문가의 도움을 받는 것이 바람직함

(타) 해외진출기업의 국내복귀 지원에 관한 법률

- 국내복귀기업이란 해외에서 2년 이상 실질적으로 운영하던 제조사업장을 청산, 양도, 축소 또는 유지하고 국내사업장을 신설 또는 증설하는 기업임
- 국내복귀기업 인정요건에 해당하는 경우 입지설비 보조금 지원, 관세 감면, 구조조정 컨설팅 지원, 해외인력 비자지원, 고용보조금지원, 자금 융자, 무역보험 지원, 법인세 및 소득세 감면, R&D지원 등 혜택이 있음 (자료 참조. KOTRA U턴기업 지원센터)

< TIP >

- 베트남에서 기업의 청산은 매우 까다롭고 실무상 많은 제약이 따름
- 청산 시 우선변제채권의 순위는 임금 - 세금 - 청산비용 - 채권 순임

나. 프랜차이즈 분쟁

- 베트남은 상법과 상법 하위시행령으로 프랜차이즈 산업을 직접적으로 규율하고 있음. 분쟁은 주로 지식재산권에 대한 분쟁이나, 가맹본부와 가맹점사업자 간에 맺은 계약에 대한 위반사항이 주를 이루고 있는 것이어서 이를 규정하고 있는 상법이나 민법의 규정에 따라 규율됨
- 프랜차이즈 관련 분쟁이 발생하면 베트남 인민법원이 법에 근거하여 분쟁을 해결할 책임이 있음
- 베트남의 법원체계는 인민대법원, 인민주법원, 인민지방법원 총 세단계로 나뉘어져 있음. 프랜차이즈 사업은 상업적 활동이기 때문에, 모든 당사자는 이익창출을 목적으로 가지고 있어, 프랜차이즈 계약과 관련하여 발생하는 모든 분쟁은 경제법원이나, 경제적 분쟁을 전문으로 다루는 판사가 주재할 수 있음.
- 프랜차이즈 분쟁에 적용 가능한 분쟁조정절차는 민사소송 절차규제에 구체적으로 규제되어 있는 민사소송절차임
- 소송절차 이외에도 프랜차이즈 계약 당사자는 분쟁을 중재소(현지중재 또는 해외중재)로 이전하는 것을 상호협의 할 수 있음. 중재조항을 적절히 마련 할 경우, 베트남 법원은 분쟁에 대한 관할권을 거부하게 됨. 즉, 계약에 유효한 중재조항을 삽입하면, 공공정책과 관련이 있는 경우를 제외하고 베트남 법원의 관할권을 배제할 수 있다는 의미임
- 조정절차는 베트남에서 민사소송절차 및 중재절차의 일부로 활용이 가능하나 이러한 형태의 분쟁해결은 특정법령 또는 법적문서에서 그 규제가 명시되어 있지 않음. 이에, 이러한 유형의 분쟁해결절차를 진행하고 집행하는 중앙집중식 체제가 현재 베트남에는 없는 실정임. 실제, 중재판정은 베트남에서 여전히 생소한 것으로 간주되기 때문에 법원판결보다 집행이 어렵고 일반적이 않음
- 분쟁을 형태에 따라 나눌 수도 있음

(1) 프랜차이즈 법률 위반 관련 분쟁

- 프랜차이즈에 따른 모든 조건들을 충족시키지 못하는 행위
- 프랜차이즈 사업에서 금지하고 있는 물품이나 서비스에 참여하는 프랜차이즈 영업을 영위하는 행위
- 법상 관련기관에 보고하여야 할 정보 등을 제공할 의무에 반하는 행위
- 프랜차이즈 관련 문서상 부정확한 정보를 제공하는 행위
- 프랜차이즈 등록에 관련 규정에 반하는 행위
- 프랜차이즈 활동 보고에 대한 규정에 반하는 행위

(2) 상법 위반 관련 분쟁

- 사업자 등록규정 위반, 외국법인 또는 베트남 현지 지점, 대표사무소 설치 및 운영에 관한 규정 위반
- 제품이나 서비스의 수출이나 수입 및 내수시장에서의 영업 관련 조항 및 제품의 재수출을 위한 일시수입, 제품의 재수입을 위한 일시수출, 제품의 국경 이송 및 제품의 환송에 관한 규정 위반
- 세금 제도, 채권 추심, 기장 및 회계 보고에 관한 규정 위반
- 제품과 서비스 가격에 관한 규정 위반
- 내수 시장에서의 유통되는 제품 및 수출 및 수입에 따른 제품의 라벨의무 위반
- 불법 수입, 위조품 판매, 위조품 생산을 위한 위조 원자재 공급, 불법 영업행위
- 내수시장 및 수입 및 수출 상품 및 서비스의 품질과 관련된 규정 위반
- 제품과 서비스의 매수 및 매출 시 고객을 기망하는 행위
- 고객의 권리를 보호하기 위한 규정 위반
- 내수시장 제품 및 수출입과 관련된 제품이나 서비스와 관련하여 지식재산권 규정의 위반행위
- 원산지 표시 규정 위반
- 기타 상법상 영업활동 중의 위반 행위

(3) 가맹 계약에 따른 위반 행위

- 지식재산권에 대한 위반 행위
- 정보제공 또는 보고의무 위반
- 합의된 일정이나 조건에 따른 지급의무 위반
- 기타 계약상 의무위반 행위

(4) 분쟁해결수단

- 당사자들 간의 협의
- 화해절차(당사자들 사이에 중재권자로 지명된 자들을 포함)
- 중재 및 재판절차

< TIP >

- 계약에 유효한 중재조항을 삽입하면, 공공정책과 관련이 있는 경우를 제외하고 베트남 법원의 관할권을 배제할 수 있음

< TIP >

- 해외진출 시 합작방식이나 마스터 프랜차이즈방식의 경우, 파트너와 분쟁이 발생하기도 함. 따라서 계약단계에서 이러한 분쟁이나 리스크(Risk)의 예방조치나 해결방식을 내용에 포함할 필요가 있음
「TV 외식기업의 베트남 진출전략 > 2.베트남 진출전략(진출유형) > 나. 파트너 선정 시 주의사항」 참조

다. 식당 개업 절차

(1) 사업자 등록 절차

(가) 개인사업자

- 베트남에서 외국인이 개인 사업자 창업이 금지되어 있어, 개인 사업자로 법인을 설립해야 하며, 상호(법인명), 자본금, 투자자 등을 명시하여 법인등록증을 취득해야 함
- 참고로 2015년 1월 기점으로 베트남의 외식업에서 외국인 100% 단독투자법인 설립이 가능해짐
- 외국인이 식당 개업 시, 관련 행정 절차가 약 3개월 정도 소요되며, 이 기간의 임대료도 비용으로 인식해야 함
- 여전히 베트남 현지인 명의로 식당 영업 허가증을 취득(약 3주 소요) 후 영업을 하면서 나머지 식당 운영에 필요한 각종 승인이나 증명서를 발급 받는 경우가 있음

(나) 법인 사업자

- 외국인 투자 환경 개선을 위해 2015년 7월 1일에 발효된 개정 기업법 및 투자법에 따라, 외국인 투자자가 베트남인 투자자와 동일한 방식으로 법인등록증(Enterprise Registration Certificate, ERC)을 신청하여 법인을 설립할 수 있어짐
- 단, 외국인 투자 지분이 51% 이상인 법인을 설립할 때는 법인등록증과 투자등록증(Investment Registration Certificate, IRC)을 모두 신청해야 함
- 2016년 3월 기준 개정 투자법의 하위 법령이 부재함에 외국인 투자 법인이 공단 외의 지역에서 설립될 경우, 투자등록증(IRC)과 법인등록증(ERC) 모두 해당 시·성의 계획투자국(Department of Planning and Investment, DPI)에서 접수 및 발급함
- 외국인 투자 법인이 공단 내에서 설립될 경우에는 ERC는 DPI에서, IRC는 공단관리위원회가 발급함
- 개정 투자법에서는 IRC는 15일, ERC는 영업일 3일 이내에 처리한다고 명시하고 있음. 그러나 베트남의 행정 관례상 법에서 명시된 기간에 비해 처리기간이 지연될 수 있다는 점을 주의해야 함

(2) 인허가 관련 정보

(가) 식당 창업 시 필요 인허가

1) 식품안전조건 적합증명서(Certificate of Fulfillment of Food Safety Conditions)

- 베트남에서 식당을 운영하기 위해서는 베트남 보건부(Ministry of Health, MOH)에서 발행하는 식품안전조건 적합증명서를 취득해야 함
- 식품안전조건 적합증명서를 취득하기 위해서는 식품 보관 및 운송, 신선식품, 식품 조리 및 판매, 식품 및 음료 서비스 등과 관련한 상세한 조건(59)이 충족되어야 함. 식당 운영과 관련된 식품 및 음료 서비스의 식품 안전에 대한 조건은 아래와 같음
- 식품 및 음료 조리 및 판매 공간 관련
 - 부엌은 조리된 음식과 조리 전 식재료가 섞여서 오염되지 않도록 반드시 잘 정리되어 있어야 함
 - 식품조리와 판매를 위한 기술 기준치를 충족시킬 수 있도록 충분한 물이 공급되어야 함
 - 위생관리를 위해 쓰레기 및 각종 폐기물을 모으고 보관하는 장비들이 충분히 있어야 함
 - 식당과 부엌의 하수구는 반드시 뚫려있고 침체 퇴적물이 쌓이지 않아야 함
 - 식당은 청결한 상태를 유지하기 위해 환기가 잘되고 시원해야 하며, 충분한 조명이 있어야 함. 또한, 유해한 해충 및 동물을 방지하기 위한 검사를 실시해야 함.
 - 식당에는 반드시 음식 보관용 시설과 화장실 그리고 일일 쓰레기 수거시스템이 있어야 함.
 - 부엌 전체를 총괄하는 자가 식품 안전에 대한 책임을 지님
- 식품 및 음료 조리 및 판매 시설 관련
 - 조리된 음식과 조리 전 식재료에 사용하는 각각의 식기구가 있어야 함
 - 식기구는 안전한 재료로 만들어져야 하며 청결하고 건조해야 함
 - 음식 조리 및 판매 활동에 직접적으로 참여하는 사람들은 건강과 관련된 규정 사항을 준수해야함
- 식품 조리 및 보관 관련
 - 원산지가 청결하고 안전한 식재료를 사용해야 함.
 - 안전과 위생을 위해서 음식은 반드시 조리되어야 함.
 - 판매를 위해 진열된 음식은 진열창이나 위생적으로 안전한 보관 장비에 보관되어 먼지, 비, 햇빛, 또는 유해한 해충 및 동물로부터 안전해야 함

2) 식품안전지식 확인증(Certificate for proficiency in Food Safety)]

- 베트남에서 식당을 운영하기 위해서는 식당의 법적 대표자와 요리사 등 식품 및 음료를 직접 취급하는 직원들이 식품안전지식 확인증을 취득해야 함
- 식품안전지식 확인증을 취득하기 위해서는 식품 안전에 관한 시험을 치러야 함. 이 시험은 식품 안전 법률 사항에 대한 질문들로 구성 되어 있음. 이 시험에서 80% 이상의 정답률을 기록했을 경우에만 확인증이 발급 됨

(나) 주류 허가증

- 베트남에서 주류를 판매하기 위해서는 주류허가증을 받아야 함
- 베트남 산업무역부(Ministry of Industry and Trade)는 유통 허가증, 도매점 허가증, 소매점 허가증 등 세 가지 종류의 주류 허가증을 발급하고 있음
- 식당 영업 시 필요한 주류 소매점 허가증 발급 요건은 아래와 같음
 - 주류 판매를 위해서 반드시 공식 주류 도매점을 통한 유통 시스템을 갖춰야 함
 - 사업체는 주류 소매 판매점으로 사업등록이 되어 있어야 함
 - 사업체는 관할 지역의 산업무역부 산하 부서로부터 허가 받은 주류 소매 시스템을 준수하는 지정된 곳에서 운영되어야 함
 - 주류 보관과 관련한 상세 조건은 없지만, 주류 소매점은 반드시 주류를 올바르게 저장할 수 있는 창고를 소유 또는 공동 소유하거나 임대한 상태여야 함

(다) 소방 및 안전 관련 법률

- 베트남의 소방 법령체계는 '화재 예방 및 진압에 관한 법률'에서 다루며, 이와 관련한 각종 하위 법령과 소방안전 및 건설 기준 등이 있음
- 소방법에 없는 내용이나 모호한 내용이 있다면 타국의 소방법 혹은 국제표준법에 따라도 된다는 법령이 있기 때문에, 한식당을 운영하는 한국인 업주는 경우에 따라서 대한민국 소방법을 따를 수도 있음
(참조. 2016 글로벌 한식·외식 산업조사 결과보고서. 한식재단)

1 진출 시 고려점

가. 법률 및 제도적 측면

(1) 프랜차이즈 관련 법률

- ① 가맹사업으로 활동하기 위해서는 최소 1년 이상 영업활동을 하여야 함
- ② 베트남 산업무역부(MOIT) 등 관할기관의 가맹사업 활동 등록을 하여야 함
- ③ 하위(2차) 가맹본부도 조건에 갖추고 등록을 하여야 함
- ④ 가맹점사업자에게 특허권 대상들에 대한 사용 권한을 부여하기 위해서는 정당한 권한이 있어야 함
- ⑤ 가맹본부는 계약서 체결 전 근무일 기준 최소 15일 전에 정보공개서(가맹사업 소개서)를 제공해야 하는 등 가맹사업 운영을 위한 법률적 절차 존재

(2) 기업설립 관련 법률과 제도

- ① 경제수요조사(Economic Needs Test)를 진행하도록 하는 등의 규제가 있어 적극적인 진출이 어려움
- ② Commercial residence 형식의 경우 투자허가서 발급 내지는 법인설립 후 1년 이상의 영업실적이 있어야 함
- ③ 외국인에 대한 투자 규제 및 인센티브 등에 대해서는 관련 법령이 외국인 투자가 쉽도록 개정됨
- ④ 베트남이 아직 사회주의 사상이 지배하고 있어 서비스 마인드 등이 부족하고, 계약관계가 아직 일반화 되지 못하여 마스터 프랜차이즈 방식으로 진출하는 경우가 많음
- ⑤ 외국인이 토지사용권을 취득하는 방법은 투자사업을 위한 법인을 설립하고 당해 법인의 명의로 토지사용권을 취득하는 방법 밖에 없음

- ⑥ 외국인의 경우에는 일정한 조건하에 토지사용권을 취득할 수 있도록 되어 있는데, 외국인이 취득하는 토지사용권은 결코 반영구적일 수 없음
- ⑦ 프랜차이즈 기업의 경우 건물 중 일부를 임대하고 이에 따르는 임대차계약을 체결하는 것이 바람직함
- ⑧ 지식재산권 보호에 대한 일반적인 인식이 부족하고 관련 세부규정이 미비하여 무단 복제 등이 이루어지고 있음

(3) 계약관련 법률과 제도

- ① 가맹계약서 상의 반드시 포함해야 하는 필수기재 사항 있음

(4) 현지운영 관련 법률과 제도

- ① 교육열이 높아 숙련된 노동력 보유
- ② 베트남 노동법 상 초과근무에 대한 규정이 엄격하여 야간작업에 대한 임금 지급 시 공식적 지급이 힘들어 현지 손금인정 어려워 회계 및 세무처리가 까다로움
- ③ 중소기업의 경우 투자 특별 세제조항 혜택 미비(대규모 투자에만 혜택)
- ④ 공무원의 행정절차 등에 문제가 있음
- ⑤ 외국인 계약자세제의 무분별한 적용으로 인한 이중고

(5) 기타 법률 및 제도

- ① 베트남에서 기업의 청산은 매우 까다롭고 실무상 많은 제약이 따름
- ② 청산 시 우선변제채권의 순위는 임금 - 세금 - 청산비용 - 채권 순임

나. 현지시장 및 문화적 측면

(1) 인구통계 및 정치 · 사회 · 문화

- ① 베트남의 경우 20~40대 계층에 이르는 황금 인구 층이 매우 두터워 노동인구나 소비성향이 젊고 앞으로 성장 가능성이 높음
- ② 베트남은 젊은 층 형성과 중산층이 늘어나면서 가장 매력적인 소비시장으로 대두됨
- ③ 종교적 제약이 거의 없어 다양하고 풍부한 식재료를 사용함
- ④ 도시화의 영향으로 다양한 외식문화가 발달함

(2) 경제

- ① 매년 6%대의 높은 성장률을 보이고 있음
- ② 여러 국가와 무역협정을 맺는 등 개방적이고 활발한 경제성장을 하고 있으며 주변국과 달리 정치 및 사회적으로 안정적임

(3) 프랜차이즈 시장

- ① 경제수요조사(Economic Needs Test)를 진행하도록 하는 등의 규제가 있어 적극적인 진출이 어려움
- ② 아직 프랜차이즈 시장이 미성숙하고 프랜차이즈 사업 개념에 대한 인식이 부족함
- ③ 대부분 프랜차이즈 계약관계에 의해 매장을 운영하고 있지 못하고 직영 형태로 매장을 운영하는 등 다양한 형태로 운영(지식재산권, 로열티 등 프랜차이즈 사업 제반사항에 대한 인식 부족)

(4) 특수상황

- ① 길게 이어진 지리적 특성으로 북부, 중부, 남부 시장으로 구분되며 지역별 특성이 뚜렷함
- ② 진출 시 Main Market으로 북부(하노이), 남부(호치민), 잠재 Market으로 중부(다낭, 나짱, 후에), 남부(껀터, 동나이, 판티엣)으로 볼 수 있음
- ③ 도시화에 따라 초기에는 호치민, 하노이 등 대도시 중심으로의 진출해야 함
- ④ 최신 트렌드에 민감하고, 해외문화를 빠르게 받아들임

2 베트남 진출전략(진출유형)

가. 가장 유리한 진출방식 선정

(1) 진출유형과 특징

(가) 마스터 프랜차이즈(라이선싱)

- 파트너사가 특정 지역 내에서, 일정기간 동안 가맹본부의 프랜차이즈 시스템과 비즈니스 콘셉트를 독점 사용하며 스스로 매장을 운영하거나 가맹점을 모집할 수 있는 사업권 자체를 가지게 되는 진출 방식
- 문화적, 제도적 환경의 차이가 커서 현지에서 **경험이 많은 파트너에게 의존**하는 것이 유리한 경우에 적합함
- **재정 자원은 부족**하나, 프랜차이즈 시스템이 잘 갖추어져 통제할 수 있는 **내부역량이 충분**한 경우에 적합함

(나) 합자(합작) 투자

- 가맹본부와 현지 파트너가 함께 합자(합작) 투자회사를 설립하는 형태로, 합자투자의 경우 자본투자 비율에 따라 경영권 및 이익 배분 등이 결정되며, 합작투자의 경우 자본투자가 아닌 계약 내용에 따라 결정됨
- 법적으로 외국 기업의 **단독 투자를 허용하지 않는 지역**으로 진출하는 경우에 적합함
- 장기적인 관점에서 가맹본부의 **적극적인 참여를 통해 사업을 확장**시키고자 하는 지역으로 진출하는 경우

(다) 직접 진출

- 가맹본부가 외부 파트너의 도움 없이 현지에서 직접 사업을 운영, 준비과정부터 정착에 필요한 모든 비용과 인력을 직접 부담하며 현지 운영 및 사업 확장에 대한 책임도 모두 가맹본부에서 부담
- 규모가 큰 대기업이나 **자금력과 내부 역량이 잘 갖추어져** 있어 현지에서 자체적인 경영이 가능한 경우에 적합함

- 노하우 유출을 피하기 위해 **강력한 통제가 필요**하거나, 법적으로 브랜드나 **노하우 보호가 취약한 지역**으로 진출하는 경우에 적합함

(라) 국제 가맹

- 국내에서의 가맹사업과 마찬가지로, 가맹본부가 가맹 사업자와 하나의 단위 가맹점 운영을 계약하는 형태로 국내 가맹본부가 현지 가맹점을 직접 관리하는 형태
- 진출 시장이 한국과 가깝거나 출장 및 체류 **비용에 대한 부담이 크지 않아** 관리 및 교육이 어렵지 않은 경우에 적합함
- 본격적인 현지 진출에 앞서 **직접 투자나 파트너를 통한 진출이 어려운 경우**에 적합함

(2) 진출유형 선택을 위한 시장의 적합도

- 해외 진출유형을 선택하기 위해서는 우선 진출기업의 내부요소와 진출시장의 외부요소를 사전에 파악과 분석하여함
- 내부요소
 - ① 투자자금 보유(재무현황)
 - ② 담당 인력 역량(언어능력, 기획능력, 교육능력, 추진능력, 법률지식 등)
 - ③ 브랜드 경쟁력(차별성, 진출시장의 적합성)
 - ④ 물류 및 생산 시스템(식재료의 유통 시스템 유무, 해외 공급 능력, 해외 구축 능력 등)
- 외부요소
 - ① 시장 진출 규제(외국기업의 직접진출 제한 사항 유무, 기업설립의 수월 정도)
 - ② 시장 안전성(진출국의 지식재산권 보호 정도)
 - ③ 시장에서 대한민국 국가 브랜드의 인식 정도(한류 열풍의 정도)
 - ④ 시장의 규모(소득수준 및 인구 현황)
 - ⑤ 서비스 마인드(진출국의 서비스 마인드 수준)
 - ⑥ 시장 안정성(노무, 세무 등 기업 운영에 필요한 제도의 안정성)
 - ⑦ 시장의 특수성(진출국의 문화적 특수성 여부)
 - ⑧ 시장의 성숙도(진출국의 프랜차이즈시장의 성숙도)
- 투자자금이나 인력역량 등 내부요소는 각 기업이 처해있는 상황에 따라 달라질 수 있기에 논하지 않고, 본 교재에는 외부요소를 중심으로 논하기로 함

< TIP >

- 상기 선정 요인들은 기업 및 아이템현황 및 진출국의 특수성에 따라 중요도나 적합도에서 차이가 있을 수 있음
- 특히 진출국에서의 한류영향력은 해외진출 시 초기 정착단계에서는 큰 영향력이 있을 수 있지만, 이후 지속적인 사업의 성장이나 유지 면에서는 영향력이 크지 않을 수 있음

(3) 유리한 진출유형 선정

고려요소	마스터 프랜차이즈	합자 투자	직접 진출	국제 가맹
프랜차이즈 관련 법률과 제도				
최소 1년 이상 영업활동	▲유리	▲유리	▽불리	▽불리
관할기관의 가맹사업 활동 등록	▲유리	▽불리	▽불리	▲유리
하위(2차) 가맹본부도 조건에 갖추고 등록	▲유리	▽불리	▽불리	▲유리
특허권 등에 대한 정당한 권한보유	-	-	-	-
정보공개서 15일 전 제공 등 법률적 절차 존재	▲유리	▲유리	▽불리	-
기업설립 관련 법률과 제도				
Economic Needs Test를 진행하도록 하는 등의 규제 존재	▲유리	▽불리	▽불리	-
투자허가서 발급 내지는 법인설립 후 1년 이상의 영업실적 필요	▲유리	▽불리	▽불리	-
외국인에 대한 투자 규제 및 인센티브 존재	-	▲유리	▲유리	-
외국인의 토지사용권을 취득에 제한 있음	▲유리	▲유리	▽불리	-
지식재산권 보호에 대한 일반적인 인식이 부족	▽불리	▽불리	▲유리	-
계약관련 법률과 제도				
계약서의 필수 기재 사항 존재	-	-	-	-
베트남의 경쟁법의 적용을 받음	▲유리	-	▽불리	-
현지운영 관련 법률과 제도				
교육열이 높아 숙련된 노동력 보유	-	▲유리	▲유리	-
초과근무에 대한 규정이 엄격	▲유리	▽불리	▽불리	-

중소기업의 경우 투자 특별 세제 조항 혜택 미비	▲유리	▽불리	▽불리	-
공무원의 행정절차 등에 문제가 있음	▲유리	▲유리	▽불리	-
외국인 계약자세제의 무분별한 적용으로 인한 이중고	▲유리	▲유리	▽불리	-
기타 법률과 제도				
청산절차는 까다로움	▲유리	▽불리	▽불리	-
청산 시 우선변제채권의 순위는 임금	▲유리	▽불리	▽불리	-
인구통계 및 정치.사회.문화.경제현황				
20~40대 계층이 많음	-	-	▲유리	-
중산층이 늘어나면서 가장 매력적인 소비시장으로 대두	▽불리	▲유리	▲유리	-
종교적 제약이 거의 없어 다양하고 풍부한 식재료를 사용함	-	-	▲유리	-
도시화의 영향으로 다양한 외식문화가 발달	-	▲유리	▲유리	-
매년 6%대의 높은 성장률	-	-	▲유리	-
개방적이고 활발한 경제성장	-	-	▲유리	-
아직 프랜차이즈 시장이 미성숙, 프랜차이즈 사업 대한 인식 부족	▲유리	▲유리	▽불리	-
특수사항				
지역별 특성이 뚜렷함	▲유리	▲유리	-	-
최신티렌드에 민감함	-	-	▲유리	-

- 앞에서 언급했듯 진출유형은 진출기업의 내부요소와 진출시장의 외부요소를 종합적으로 판단하여야 함
- 본 교재는 진출국의 법률 및 제도를 중심으로 기술하기에 진출시장의 외부요소를 바탕으로 진출유형을 선정하며, 진출을 희망하는 기업은 내부요인도 종합적으로 판단하여야 함
- 그리고 실제 해외진출은 국제가맹으로 진출하였다가 파트너를 만나 합작투자나 마스터 프랜차이즈로 진행되기도 하고, 합작투자로 진행하다가 파트너의 지분을 인수하여 직접 진출형태로 운영되기도 하는 등 정형적이지 않고 상황에 따라 변형 내지 복합적으로 진행되기도 함.

- 베트남은 아직 사회주의 사상이 지배하고 있어 서비스 마인드 등이 부족하고, 계약관계가 아직 일반화 되지 못함

⇒ 마스터 프랜차이즈, 국제가맹 방식이 유리

(바) 시장 안정성

노무, 세무 등 기업 운영에 필요한 제도가 안정적인가?		
<불안정>	←—————→	<안정>
국제가맹, 마스터 프랜차이즈	합작투자	직접진출

- 베트남 노동법 상 초과근무에 대한 규정이 엄격하여 야간작업에 대한 임금 지급 시 공식적 지급이 힘들어 현지 손금인정 어려워 회계 및 세무처리가 까다로움, 중소기업의 경우 투자 특별 세제조항 혜택 미비함(대규모 투자에만 혜택)

⇒ 국제가맹, 마스터 프랜차이즈방식이 유리

(사) 시장의 특수성

진출을 방해하는 진출국의 문화적 특수성이 있는가?		
<있음>	←—————→	<없음>
합작투자, 마스터 프랜차이즈	국제가맹	직접진출

- 최신 트렌드에 민감하고, 해외문화를 빠르게 받아들이고 빠르게 도시화가 진행되고 있음. 하지만 아직 도시와 그 외지역의 격차가 크고 시장의 규모가 크지 않음

⇒ 합작투자, 마스터 프랜차이즈 방식이 유리

(아) 시장의 성숙도

진출국의 프랜차이즈시장의 성숙도가 높은가?		
<낮음>	←—————→	<높음>
국제가맹, 마스터 프랜차이즈	합작투자	직접진출

- 아직 프랜차이즈 시장이 미성숙하고 프랜차이즈 사업 개념에 대한 인식이 부족함

⇒ **마스터 프랜차이즈 방식이 유리**

※ 종합 평가

- 베트남의 법률 및 제도 등 외적요소를 종합적으로 볼 때, **마스터 프랜차이즈 방식이 가장 적합할 것으로 판단됨**
- 베트남에서 프랜차이즈 산업에 대한 인식이 부족하고 아직 사회주의로 사회 전반적으로 산업에 대한 내부 인프라와 서비스 마인드가 정착되어 있지 못함.
- 실제 베트남에 진출하여 있는 외국프랜차이즈기업도 정상적인 가맹형태보다는 직영 매장이나 기타 다른 방식으로 프랜차이즈사업을 운영하고 있는 경우가 많고, 직접진출에 대한 Risk가 커 대부분 마스터 프랜차이즈 방식을 이용하고 있음

나. 파트너 선정 시 주의사항

- 해외진출 유형 중에서 마스터 프랜차이즈, 합자(합작)투자, 국제가맹 유형은 진출국의 파트너 선정이 사업의 승패에 결정적인 요소임
- 특히, 자금과 인적·물적역량, 경험이 부족한 국내 외식 프랜차이즈의 경우 해외진출 시 많은 자금과 역량을 투입하기가 어려워 신뢰할 수 있고 역량있는 파트너가 반드시 필요함

(1) 파트너 선정 기본절차

- 파트너를 선정하는 기본 절차는 아래와 같음
 - ① 파트너 기준 구축
 - ② 적극적 파트너 탐색
 - ③ 파트너 선정
 - ④ 계약 가이드라인 구축
 - ⑤ 파트너 계약 체결

(가) 파트너 기준 구축

- 파트너 선정에 앞서 파트너에 대한 명확한 기준을 수립하고 파트너 탐색에 임해야 훨씬 더 효율적인 협상을 진행할 수 있음
- 파트너 기준 구축의 조건은 다음과 같음

- ① 재무 구조 : 현지 정착에 대해 어느 정도를 투자할 수 있는지, 지속적인 사업 확장을 위해 관리 비용을 감당할 수 있는지에 대한 조건 파악
- ② 현지 시장 및 업종 관련 경험 : 현지 시장에서의 외식업의 경험 보유 여부의 파악
- ③ 현지 평판 및 네트워크 : 파트너의 현지 평판과 네트워크는 현지에서 사업을 성공하게 하는 중요한 조건임
- ④ 투자 의지 : 현지 사정에 아무리 능하더라도 비전을 공유하지 못한다면, 운영 및 장기적 사업 확장단계에서 잦은 충돌이 일어날 소지가 다분하여 주의가 필요함

(나) 적극적 파트너 탐색

- 해외박람회 등 관련 행사나 네트워크를 활용하여 직접 파트너를 탐색하거나, 홍보루트를 통하여 파트너의 참여를 적극적으로 유도하고 탐색하는 단계임
- 파트너 탐색 루트는 다음과 같은 것이 있음
 - ① 홍보 채널 구축 : 글로벌 홈페이지, 해외 사업 안내서, 매체를 통한 홍보
 - ② 적극적 파트너 탐색 : 박람회, 바이어 상담회(기업 설명회), 글로벌 브로커
 - ③ 직접 문의 : 현지 외식 그룹 또는 식품 그룹 등에 직접 문의

(다) 파트너 선정

- 잠재 파트너에 대해 앞서 구축한 기준을 바탕으로 상호 평가와 국내방문, 협상을 통하여 계약 관계로의 진전 여부를 결정하는 단계임
- 파트너 선정 시 중요한 요소를 다음과 같음
 - ① 파트너 검토 : 브랜드 인지도와 운영능력을 파악하기 위하여 관련 서류 및 마케팅 계획서를 요구할 수 있음. 이를 통하여 투자 의지, 자금력, 업종 경험 등에 대해서도 직·간접적으로 판단 가능
 - ② 협상 단계 : 상호 평가하고, 관계형성을 시작할 수 있는 미팅 단계임
 - ③ 본사 및 사업장 방문 : 국내 본부 및 현지 파트너 본사 및 사업장이 얼마나 체계적으로 운영되고 있는지 방문을 통하여 실질적으로 파악하는 단계

< TIP >

- 파트너 검토 시 파트너가 본사 브랜드를 얼마나 잘 이해하고 운영할 것인가를 판단하기 위해 관련 기본서류(최근 3년간 재무제표 (자산 관련 증명서), 회사 소개서 (경력 증명서), 신용 등급 증명서)와 함께 마케팅 계획서를 요구할 수도 있음
- 기본적인 서류를 바탕으로 정량적인 평가를 할 수 있으며, 마케팅 계획서는 업종에 대한 경험이나 사업 역량에 대한 부분을 동시에 평가할 수 있는 중요한 단서가 됨

(라) 계약 가이드라인 구축

- 파트너와의 계약 단계를 지장이 없도록 필요한 서식을 갖추는 단계임
- 계약 가이드라인을 구축하는 3가지 방법은 다음과 같음
 - ① 비밀유지계약서(NDA-Non Disclosure Agreement) : 파트너와 계약 단계로 가기 위해 양당사자가 가진 정보들이나 조건을 제공하는 단계임. 주의할 점은 중요 정보들을 주고받기 때문에 정보 보호를 위한 장치를 반드시 갖추어야 함
 - ② 투자 의향서(LOI-Letter Of Intent), 양해각서(MOU-Memorandum Of Understanding) : 본격적인 계약 단계로 가기 전에 MOU 및 LOI를 먼저 체결. 사전에 법문 자문과 자료를 준비를 하여야 함
 - ③ 표준 계약서 검토 : 현지 사정과 파트너와의 논의를 통해 업체별로 계약서가 달라지겠지만, 표준 계약서를 검토하는 것은 기본적으로 어떠한 사항을 포함해야 하는지, 우리가 놓치고 있는 부분은 없는지 점검함

(마) 파트너 계약 체결

- 파트너와 사업 계획에 대한 합의를 진행하면서, 계약을 체결하고 본격적으로 개점 준비로 진입하는 단계임. 계약서를 작성할 때에는 미래에 발생할 수 있는 다양한 위험 변수를 고려하여 작성해야 함
- 계약서 작성 주의해야할 점은 아래와 같음
 - ① 계약서를 작성할 때는 전문가의 도움 필수 : 법률전문과 및 번역가 필요
 - ② 계약서 작성 시, 주요 점검 사항을 꼼꼼하게 체크
 - ③ 현지 법인을 설립하지 않는다고 하더라도 현지 법률의 충분한 검토 후 작성
 - ④ 앞서 진행한 사업 계획과의 비교를 통해 모순되는 부분이나 누락된 사항이 없는지 체크. 운영 매뉴얼이 준비된 경우에는 현지 운영 지원 및 개발 계획과 관련된 사항이 문제가 없는지 체크
 - ⑤ 수차례의 논의와 수정 과정을 통해 계약서를 완성. 파트너와 상호 검토 및 합의를 통해 계약서를 수정하고, 꼭 변호사의자문을 받아 확실하게 점검

< TIP >

- 해외진출 시 합작방식이나 마스터 프랜차이즈방식의 경우, 파트너와 분쟁이 발생하기도 함. 따라서 계약단계에서 이러한 분쟁이나 리스크(Risk)의 예방조치나 해결방식을 내용에 포함할 필요가 있음
- 파트너와 분쟁유형
 - 지식재산권 분쟁 : 파트너와 상표권이나 Know-how 등 지식재산권에 관한 분쟁으로 사업이 중단되기도 함. 협상이나 MOU단계에서 쌍방의 중요한 정보가 교환되기 때문에 계약 전 단계인 MOU단계에서 상표권이나 지식재산권 보호조치가 필요함
 - 파트너의 지원부실 : 회사의 설립과 운영자금, 원재료 등 물류구축, 인테리어 및 설비의 공급지원, 홍보 및 마케팅 운영, 적극적인 가맹점 개설 등 현지 파트너의 지원이 제대로 되지 않아 사업을 실패하는 경우가 많음. 계약체결 시 구체적인 규모와 시기(Schedule), 투입 및 운영방법의 기재가 필요함
 - 본사의 매뉴얼 및 컨셉 미준수 : 현지 파트너가 자신의 이익을 위해 다른 제품을 끼워 팔거나 인테리어나 설비를 바꾸는 경우가 있음. 이 경우 브랜드 이미지가 손상될 수 있으며, 제품의 맛과 품질, 서비스도 달라질 수 있음. 계약 전 사업계획 단계에서 현지에 맞는 구체적인 매뉴얼 및 컨셉의 수립이 필요하며, 이를 위반할 경우 대응방법을 계약서에 기재할 필요가 있음
 - 경영 및 실적 악화 : 예측하지 못한 실적 악화, 채무초과, 국가 위험요인(Country risk) 등으로 인하여 사업이 좌절되는 경우도 있음. 계약체결 시 경영 실적과의 괴리, 누적손실 등에 대한 분석을 통해 사업축소 또는 철수 등에 관한 기준을 결정해 둘 필요가 있으며, 사업축소 또는 철수 시 발생할 수 있는 채권과 채무의 정리(채무변제 및 채권회수), 종업원 관계, 기존 가맹점과의 계약 관계, 지식재산권 사용 및 보호, 법인의 존속 및 폐업, 수속과 사무처리를 위한 변호사나 회계사 등 위임 등을 사전에 기재할 필요가 있음

(2) 파트너 선정 시 주의사항

(가) 재무 구조 파악

- 사업을 지속적으로 확장하기 위해서 파트너의 자금력은 중요한 요인임
- 초반에는 파트너가 직영점을 운영하면서 가맹사업을 준비하도록 하는 편이 현지에서 브랜드를 정착시키는 데에도 더욱 안정적인 방법임
- 업종 및 기업의 사업 목표와 계획에 따라 파트너의 자본금 또는 자산에 대한 기준을 수립해 두는 것이 바람직함
- 검증 방법
 - 파트너사 제공 자료를 통해 최근 3년 간 재무 구조 검토 또는 국가별로 신용 평가 기관을 통해서 자료 구매

(나) 현지 시장 및 업종 관련 경험 파악

- 현지 파트너는 현지에서 일정 부분 현지에서 가맹본부를 대신하여 사업을 정착시키고 성장시키는 역할을 맡게 되므로, 파트너의 현지에서 운영 및 관리 역량을 갖추고 있는지를 판단하는 것은 필수적인 조건임
- 파트너의 외식업과 관련된 경험을 바탕으로 식재료 통관이나 인증, 인허가 등과 같은 현지 변수들에 있어 파트너의 경험을 활용하고, 시행착오를 줄일 수 있음
- 검증 방법
 - 파트너사의 회사 소개 관련 자료를 통해 사업 현황 및 실적 검토

(다) 현지 평판 및 네트워크 파악

- 파트너의 현지에서 위상과 경영진에 대한 주변 평판, 건실한 네트워크 보유는 지속적인 사업운영에 중요한 요소임
- 현지 평판 및 네트워크는 건물 입점, 각종 인허가나 법적인 절차, 시장조사 등 해외진출 시 발생할 수 있는 문제를 수월하게 해결할 수 있도록 하여 줌
- 검증 방법
 - 현지의 정부 기관, 협회 또는 타 기업 등 현지의 한인 네트워크를 통해 확인하거나, 현지 신용평가 기관으로부터 자료를 구매하여 비재무적인 요소에 대한 검토

(라) 투자 의지

- 해외진출 사업은 현지 파트너와 함께 진행하는 것으로 파트너의 비전공유와 투자의지가 중요함
- 검증 방법
 - 상담 신청서를 통해 기본적인 투자 의향을 파악할 수 있으며, 심층 미팅에서 현지 사업 개발 관련 사항 협의를 통해 파악

(3) 계약진행 단계

- 비밀유지계약서(NDA: Non Disclosure Agreement) 작성
- 법인 정보 및 사업 관련 서류 교환
- 투자 의향서(LOI : Letter Of Intent) 교환
- 양해각서(MOU : Memorandum Of Understanding) 체결

- 협상 진행 및 계약서 작성
- 본 파트너 계약 체결

※ 비밀유지계약서 (NDA : Non Disclosure Agreement) : 브랜드의 기밀과 노하우가 수록된 정보를 주고 받기 때문에 원활하게 본 계약 단계로 진행되지 않는 경우 정보 유출의 위험에 노출될 수 있어 사전에 비밀유지 약정을 함

※ 투자의향서(LOI : Letter Of Intent) : 계약으로의 발전 단계에 있음을 상호 의지를 확인하는 절차. 투자의향서(LOI)를 교환한 후에 상호 조직 및 사업에 대한 심층적인 자료들을 교환하는 단계로 이어짐

※ 양해각서(MOU : Memorandum Of Understanding) : 계약 조건에 대한 상세한 협상이 이루어지는 단계. 최종 계약을 위한 협상 일정을 확인하고, 계약 지역, 기간, 로열티, 가맹비 등 계약서 작성을 위한 협상 단계를 진행

< TIP >

- 자세한 해외 파트너 선정절차와 내용은 「aT한국농수산물유통공사의 **해외진출외식기업실무매뉴얼 MAPPs**(Manual of A Global F&B Business Project Plan & Strategy)」참조하길 권함
- 계약체결에 관한 전문가들의 추천 프로세스
신청서 작성 (회사 기본 정보 교환) > NDA 체결 > 1차 상호 실사 실시 (상호 방문/ 상담/ 자료 교환) > MOU/ Mandate 체결 > (시장 조사 / 기본 매뉴얼 교육/ 운영 시스템 점검/ 현지 시장 세부 조사 > 현재 유통/공급업체 물색/ 현지 마케팅 전략 수립) > Term Sheet 전달 > 계약 조건 협상 - 계약 체결 (소요 기간 약 6개월 ~1년)
- MOU 보다는 자세하게 규정된 Mandate가 더 선호기도 함. Mandate의 경우 일정 금액을 미리 받는 조건으로 상대방에게 독점적 시장 조사 및 협상권을 부여하고 지급 금액을 일부는 환불 가능 하도록 조정함

표 4-2 파트너 탐색 지원사업

기관	지원 사업	지원 내용	문의
농수산물유통공사	해외 프랜차이즈 박람회	외식업체의 해외 시장 개척을 위해 현지 박람회에 참가하여 해외 파트너 발굴	aT 식품외식기업부 061-931-0719
KOTRA	무역사절단	중소기업의 해외 진출을 위해 KOTRA가 지자체, 유관 기관과 해외로 파견되어 현지바이어와 상담 지원	KOTRA 수출첫걸음팀 02-3460-7331, 7330
	해외 전시회 한국관 참가	KOTRA와 유관 단체가 공동으로 해외 전시회에 한국관을 구성하여 국내 기	KOTRA 해외전시팀

		업의 참가를 도움	02-3460-3331, 7291
	해외 비즈니스 출장 지원	해외 비즈니스 출장에 대한 바이어 상담주선, 출장 안내 자료 등 제공	KOTRA 해외진출상담센터 02-3460-7334, 7336

(4) 파트너 선정 참고용 APPLICATION SAMPLE

여기에서 제시하는 Application 샘플은 마스터 프랜차이즈 계약 문의나 상담이 들어왔을 때, 해외 파트너의 기본 사항을 알기 위하여 파트너에게 제공하여 스스로 체크하게 하여 파트너의 계약의지를 알 수 있고, 이후 계약체결 전 단계의 기본 자료가 되는데 도움이 될 것임.

MASTER FRANCHISE APPLICATION
<p>마스터 프랜차이즈 신청서</p> <p>Please return via fax or email:</p> <p>email Fax Phone</p> <p>From: _____ Date: _____</p> <p>팩스 또는 이메일을 통해 반환하십시오. 이메일 팩스 전화</p> <p>보낸 사람 : _____ 날짜 : _____</p> <p>Individuals or companies whom have multiple restaurant or franchise ownership experience are welcome to apply.</p> <p>Applicant must have a net worth of at least \$ _____ US and a liquid amount of \$ _____US Franchise Fees depend on the size of the territory and quality of opportunity.</p> <p>레스토랑이나 프랜차이즈 소유주 경험을 가진 개인이나 회사는 신청할 수 있습니다.</p>

신청자는 적어도 미화 _____달러의 순자산과 미화 _____달러의 액수의 미화가 있어야합니다. 프랜차이즈 요금은 지역의 크기와 기회의 질에 따라 다릅니다.

PERSONAL INFORMATION

Please have each principal complete a copy of this form. (If you are a group of investors, please forward resumes of each operating partner).

Name: _____

Address: _____

Home Phone: _____ Work Phone: _____

Best time of day to reach by phone: _____

Fax: _____ Email: _____

Date of birth: _____ Social Security Number: _____

Education (highest level attained): _____

개인 정보

본 양식의 각 장을 작성하게 하십시오. (귀하가 투자자 그룹 인 경우 각 운영 파트너의 이력서를 전달하십시오).

이름 : _____

주소 : _____

집 전화 번호 : _____ 직장 전화 번호 : _____

전화로 연락하는 데 가장 좋은 시간 : _____

팩스 : _____ 이메일 : _____

생년월일 : _____ 사회 보장 번호 : _____

교육 (최고 수준 달성) : _____

EMPLOYMENT HISTORY FOR PAST 10 YEARS (current to past)

Current company: _____ Job Title: _____

Address: _____

Phone number: _____ Length of employment: _____

Current salary: _____

Past Employment:

Company	Job Description	Salary	Employment Dates:
---------	-----------------	--------	-------------------

List three character references:

Name	Phone number	Relationship
------	--------------	--------------

_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____

지난 10 년 동안의 고용 역사 (과거에서 현재까지)

현재 회사 : _____ 직책 : _____

주소 : _____

전화 번호 : _____ 취업 기간 : _____

현재 급여 : _____

과거 고용 :

회사	직업	연봉	고용날짜
----	----	----	------

_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____

아래 세 개 추천장 기술하십시오.

이름	전화번호	관계
----	------	----

_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____

GENERAL INFORMATION

How did you become interested in a Coffee Beanery franchise? (choose one)

- Advertisement (list publication) _____
- Existing store (list location and country) _____
- Web Site (explain) _____
- Other (explain) _____

What is your Country or Territory of interest?

1st preference: _____

2nd preference: _____

Have you ever been a Franchisee? _____ If yes, identify company _____

Have you ever been a Master Franchisor? _____ If yes, identify company _____

Have you ever operated a Restaurant(s)? _____ If Yes, Single or Multiple Units?

What credentials do you possess that would qualify you to be a Master Franchisee for (_____)?

Why do you feel you would be successful in operating a Master Franchise?

일반 정보

당신은 어떻게 Coffee Beanery 프랜차이즈에 관심을 갖게 되었습니까? (하나 선택)

- 광고 (게재 목록) _____
- 기존 상점 (목록 위치 및 국가) _____
- 웹 사이트 (설명) _____
- 기타 (설명) _____

관심있는 국가 또는 지역은 무엇입니까?

첫 번째 선호도 : _____

두 번째 선호도 : _____

프랜차이즈가 한 적이 있습니까? _____ 있으면 회사를 기재하십시오 _____

마스터 프랜차이즈가 되셨습니까? _____ 예인 경우 회사를 기재하십시오 _____

혹시 레스토랑을 운영 한 적이 있습니까? _____ 예, 단일 또는 복수 단위? _____

(_____)의 마스터 프랜차이즈가 되는 데 필요한 자격 증명은 있습니까?

왜 마스터 프랜차이즈 운영에 성공할 것이라고 생각하십니까?

FINANCIAL INFORMATION

Annual Salary: _____ Bonus: _____ Profit Sharing: _____

금융 정보

연봉 : _____ 보너스 : _____ 이익 : _____

Current Assets	Current Liabilities
Checking account _____	Notes payable (banks) _____
Savings account _____	Notes payable (other) _____
Stocks & Bonds _____	Mortgage _____
Loans Receivable _____	Real Estate _____
Real Estate Income _____	Mortgage _____
Home (fair market value) _____	Other _____
Other real estate owned _____	
Life insurance (cash value) _____	
Other assets (list) _____	

TOTAL ASSETS \$ _____	TOTAL LIABILITIES \$ _____
NET WORTH (total assets less liabilities) \$ _____	

유동 자산	유동 부채
수표 계좌 _____	지급 할 메모 (은행) _____
저축 계좌 _____	지불 할 메모 (기타) _____
주식 및 채권 _____	모기지 _____
대출 미수금 _____	부동산 _____
부동산 소득 _____	모기지 _____
집 (적정 시장 가치) _____	기타 _____
소유하고 있는 다른 부동산 _____	
생명 보험 (현금 가치) _____	
기타 자산 (목록) _____	

총 자산 \$ _____	총 책임 \$ _____

NET WORTH (부채를 제외한 총 자산) \$ _____

How much liquid capital do you or your group have to invest in both the necessary infrastructure and stores?

\$ _____

Do you currently have a source of financing? Yes ____ No ____

Will you have a partner(s) or other investors? Yes ____ No ____

Please provide detailed resumes of all operating partners.

귀사 또는 귀사의 그룹이 필요한 인프라와 매장 모두에 투자해야하는 유동성 자본은 얼마입니까?

\$ _____

현재 자금 조달 원이 있습니까? 예 아니오 ____

파트너 (들) 또는 다른 투자자가 있습니까? 예 아니오 ____

모든 운영 파트너의 자세한 이력서를 제출하십시오.

Bank Reference

Name: _____

Address: _____

Account # _____ Contact: _____

Checking _____ Savings _____

Please provide any additional information that you feel would support our decision to move forward, relative to your abilities and previous business experience that would provide for a successful launch of () concept within your country.

귀하의 국가에서 () 컨셉을 성공적으로 시작할 수 있도록 귀하의 능력 및 이전 비즈니스 경험을 비추어 성공할 것으로 생각되는 추가 정보를 제공하십시오.

Please include your company financial statement and corporate portfolio.

회사 재무제표와 회사 포트폴리오를 포함하십시오.

I authorize a background check and investigation (including preparation of credit reports) of all statements and financial information disclosed herein, and release all parties from liability for any damage that may result from furnishing any information to you.

Signature

Date

본인은 여기에 명시된 모든 진술 및 재무 정보에 대한 배경 조사 및 조사 (신용 보고서 준비 포함) 권한을 부여하며 귀하에게 정보를 제공함으로써 발생할 수 있는 모든 손해에 대해 귀하에게 책임지지 않도록 합니다.

서명

날짜

(5) MOU(Memorandum of Understanding)

- 업무협약(Memorandum of Understanding)은 약칭으로 MOU로 표시하며, MOU의 전 단계로는 계약에 앞서 참여의사를 표시하는 의향서(LOI, Letter Of Intent) 등이 있음
- 일반적인 의미에서의 MOU는 양 기관간에 계약이나 전략적 제휴를 하는 경우 정식계약의 체결에 앞서서 양 기관간의 이해나 기본적인 합의 사항을 확인하는 문서이다. 따라서 MOU는 본 계약에서 명시하게 되는 구체적인 계약의 조건들(책임과 의무사항, 업무내용, 절차 등)은 정식계약에서 구체적으로 논의하여 맺기로 하고, 우선 본 계약을 위해 양 기관이 협력하기로 약속하는 문서임
- MOU를 체결하면 제3자가 끼어들 여지를 미리 차단하자는 효과를 기대하는 경우도 있으며, 구체적인 조건 협의에 들어가기 전에 미리 공동협력 의지를 대외에 홍보용으로 천명할 필요가 있을 때에도 시급히 추진하게 됨
- 따라서, MOU의 주요 내용은 "A기관과 B기관은 어떠한 어떠한 업무를 공동으로 추진하기 위해 상호 협력하기로 한다"는 것이 그 골자가 되며 어떤 공동 업무를 왜 공동으로 추진하려고 하는 지에 대한 것을 "목적" 부분에 명기하게 됨

- 다음으로 양 기관의 “협력과 역할”에 대해 정의함. 즉, “A기관은 원래 어떤 일을 잘 하는 기관이며, B기관은 어떤 분야의 일을 잘 하는 기관이니 각자가 잘 하는 분야의 역할을 제공한다”는 기본적 역할 정의가 들어가며, 상호 민감한 부분이 나 Binding이 될 만한 조건들은 보통 제외시킴
- 그 다음으로는 일반적인 계약서 등에 들어가는 계약기간(유효기간), 비밀유지 의무(상호간 취득정보 누설방지 조건), 향후 업무추진 방향과 일정계획이 들어갈 수 있음
- 이러한 MOU는 상호 구속적인 조건을 두지 않으며 큰 부담이 없는 내용을 계약으로 체결하는 것이 일반적임
- MOU의 법적 효력은 의향서(LOI) 등과 마찬가지로 합의내용의 구체성 및 표현의 구속력 여부에 따라 개별적으로 판단해야 할 것으로 봄
- 예비적 합의 성격의 MOU라면 원칙적으로 계약서와 동일한 효력을 갖는다고 볼 수 있으나, 업무협약 위반의 경우에도 법률적인 강제성은 없으며 도덕적인 비난이나 업무협약의 파기 등을 통하여 의사를 표현할 수 있을 뿐임
- 그러므로, MOU의 내용을 이행하여 소기의 목적을 달성하기 위해서는 양 기관 기관장의 관심, 실무위원회 또는 운영위원회를 통한 상호간의 업무협조, 실무 간사간의 원활한 의사소통 등의 다양한 방법이 강구되어야 할 것임
(자료. 업무협약(MOU) 체결 매뉴얼. 특허청)

< TIP >

- 아래 업무협약(MOU) 양식샘플은 특허청의 업무협약(MOU) 체결 매뉴얼 내 자료로 프랜차이즈에 특화된 양식이 아닌 일반적인 업무협약(MOU) 양식임
- 업무협약(MOU)의 필요성과 마스터 프랜차이즈 계약체결 전 단계를 알고자하는 프랜차이즈 기업은 「IV. 외식기업의 베트남 진출전략 > 2. 베트남 진출전략 (진출유형) > 나. 파트너 선정 시 주의사항」 참조하길 권함

Memorandum Of Understanding

A Organization and B Organization, contract to cooperate with each other for benefits between both organizations with faith and sincerity as followed.

The 1st one (Purpose)

The memorandum of understanding is for the purpose of having cooperative

relations for orders and accomplishment of the contents supply business which takes advantage of the network through strategic business alliance between both organizations.

The 2nd one (Mutual faith)

Both organizations cooperate to consider the convenience of the other party with first priority for orders and accomplishment in the business.

The 3rd one (Mutual agreement execution)

1. Both organizations sincerely execute the contents of the understanding memorandum according to faith and sincerity.

2. All facts that find from both organizations for joint discussion process will not be able to expose outside without any prior consultation and all responsibilities that occur concerning a violation are charged on a violator.

The 4th one (Other facts)

1. The understanding memorandum supposes that B will have the right to supply the broadcasting contents in the A.

2. The separate detail contract will be drawn up and come to an agreement concerning business conditions and concrete methods.

3. Facts that are not referred in the understanding memorandum will be decided by both companies for separate way.

4. The understanding memorandum is available for a year as long as it is not revised under agreement of both organizations.

Both organizations make every effort for the successful propulsion and an accomplishment of the enterprise, in order to identify that the understanding memorandum is formed, both organizations need to draw up 2 copies of the form and seal registration, keep an copy each.

Month, Date, 2010

A Organization

President △△△

B Organizations

President ○○○

업무제휴 협약서(Memorandum Of Understanding)

'갑' 기관과 '을' 기관은 신의와 성실로 상호 협조하여 양 기관의 업무 수행상 원활할 수행을 위하여 다음과 같이 업무제휴 협약을 체결한다.

제1조 (목 적)

본 업무협약은 양 기관간 전략적 업무제휴를 통해 양 기관의 업무를 수행함에 있어 '갑'과 '을'은 상호 협력관계를 갖는 것을 목적으로 한다.

제2조 (상호 신의)

양 기관은 본 업무의 수행을 위해서 상대방의 편익을 최우선으로 고려하여 협력한다.

제3조 (합의 이행)

1. 양 기관은 신의성실의 원칙에 입각하여 본 업무협약의 내용을 성실히 이행한다.
2. 양 기관간 공동협의 과정에서 습득한 모든 사항은 양 기관 간 사전 협의 없이 외부에 유출할 수 없으며, 이를 위반하여 발생하는 모든 책임은 그 위반 당사자가 부담한다.

제4조 (기타 사항)

1. 본 업무협약은 '갑' 기관과 '을' 기관의 업무수행과 관련하여 협력할 것을 전제로 한다.
2. 본 업무협약서에 언급하지 아니한 사항에 대해서는 양 기관간 별도 협의하여 정하기로 한다.
3. 본 업무협약서는 양 기관의 합의 하에 수정되지 않는 한, 1년간 효력을 발휘한다.

본 업무의 성공적인 추진 및 수행을 위하여 양 기관은 맡은 바 최선의 노력을 다하며, 업무협약서가 성립함을 증명하기 위해 2부를 작성하여 양 기관이 기명 날인한 후 1부씩 보관한다.

20 년 월 일

'갑' 기관
△△△ (인)

'을' 기관
○○○ (인)

3 베트남 진출단계별 전략

외식 프랜차이즈 기업이 베트남 진출 시 법률 및 제도적 제한, 지식재산권 보호, 한류 열풍, 진출국의 소득수준, 진출국의 노무 및 세무 등을 종합하여 볼 때, 합자투자나 직접진출보다는 마스터 프랜차이즈 방식이 유리함

'마스터 프랜차이즈 방식'으로 진출할 경우 '①해외진출 준비단계'와 '②해외진출 확정 단계'만으로도 해외진출이 가능할 수 있으며, '③해외개업 준비단계', '④해외사업 관리 단계'는 현지 파트너에 의해 운영될 가능성이 많음

마스터 프랜차이즈 방식의 중요한 요소로는 실질적으로 현지에서 사업을 운영하는 '파트너의 선정과 계약, 관계유지'와 브랜드나 노하우 보장을 위한 '지식재산권 보호', 매장의 운영에 필요한 핵심 원재료나 식재료를 원활하게 공급할 수 있는 '물류 유통시스템 구축', 현지 파트너가 가맹본부의 룰(rule)과 이념(concept)이 현지에 잘 적용시킬 수 있는 '프랜차이즈 계약과 매뉴얼, 교육' 등을 들 수 있음. 각 단계별로 중요한 전략은 다음과 같음

가. 진출단계별 주요 전략

(1) 해외진출준비

(가) 주요 항목

절차	내용	주요 법률/제도
1 진출 검토	<ul style="list-style-type: none"> ○ 진출 동기, 내부 검토 및 외부 문의에 의한 검토 	
2 목적의 명확화 Self 역량 진단 진출유형 탐색	<ul style="list-style-type: none"> ○ 현황 점검을 통한 해외 사업 목표 수립 및 인력 구성 ○ 해외 진출 사업 추진 역량에 대한 자가 진단 1주 ○ 4가지 진출 형태에 대한 탐색 및 결정 	진출유형 결정
3 기초 조사 해외진출 사업계획	<ul style="list-style-type: none"> ○ 해외 진출 사업을 위한 목표 시장에 대한 개괄적인 조사 ○ 해외 사업의 경쟁력 검토 및 재무 계획을 통한 사업 계획서 작성 	
4 지식 재산권 취득	<ul style="list-style-type: none"> ○ 상표권, 특허 및 실용신안, 도메인 관련 지식 재산권 취득 	상표권 등 지식재산권

(나) 단계별 핵심 key

1) 내부역량 분석

- 보유 아이템 : 베트남 현재 트렌드에 맞는 아이템, 주고객층, 소득수준, 마케팅 방법 파악
- 재무현황 파악 : '마스터 프랜차이즈 방식'의 경우, '직접진출 방식'보다는 투자비용이 적게 들지만, 시장조사나 원재료 공급, 직원파견과 교육, 전문가 활용 등 상당한 비용이 투자됨
- 인력현황 파악 : 언어(영어, 베트남어) 소통, 기획능력, 파견시 교육능력, 사업추진 능력, 계약관계 등 법률지식 보유 직원
- 물류 및 생산 시스템 : 식재료 생산 및 유통 시스템, 해외 공급 능력

2) 외부 분석

- 진출예정국 시장 기초조사 : 국가현황, 인구통계 및 정치·사회·문화현황, 경제현황, 프랜차이즈 시장현황 등 조사
- 「Ⅱ. 베트남 개요 > 1. 국가현황」 참조

3) 지식재산권 보호조치

- **상표등록 및 특허등록 진행** : 베트남은 현재 마드리드 협정과, PCT에 가입되어 국내에서 국제출원이 가능
- 도메인 등록 진행
- 「Ⅲ. 베트남 프랜차이즈 관련 법률과 제도 > 1. 진출 시 프랜차이즈 주요법률 > 나. 기업설립 및 인허가」 참조

4) 진출유형 선정

- 진출기업의 내부요소와 진출시장의 외부요소의 분석을 통한 진출방식 선정
- **유리한 진출 방식 선정** : 마스터 프랜차이즈 방식
- 「Ⅳ. 외식기업의 베트남 진출전략 > 2. 베트남 진출전략(진출유형) > 가. 가장 유리한 진출방식 선정」 참조

(2) 해외진출확정

(가) 주요 항목

절차	내용	주요 법률/제도
5 해외사업 홍보채널	○ 파트너 탐색 및 해외 사업 안내를 위한	

구축	홍보 채널과 상담 서식 준비	
6 1차 현지 시장 조사	○ 경쟁 브랜드, 외식 시장 트렌드 등 파트너 탐색을 위한 현지시장 조사	
7 파트너 기준 적극적 파트너탐색	○ 파트너 탐색에 앞서 해외 사업 파트너에 대한 기준 구축 ○ 박람회, 설명회, 직접 탐색 등의 루트를 통한 적극적 파트너 탐색	
8 파트너 선정 계약 가이드라인 구축	○ 마케팅 계획, 재무 상태 등의 검토를 통한 파트너 선정 ○ 파트너 계약을 위한 표준 계약서 검토 및 서식 준비	파트너선정 기준 마스터 프랜차이즈 계약
9 2차 현지 시장 조사 파트너 계약 체결	○ 개점 준비를 위한 입지 및 각종 협력사 탐색 ○ 현지 사업 운영 계획의 최종 점검을 통한 파트너와의 계약 체결	
10 현지 법인 설립	○ 직접 진출 및 합자(합작) 투자 진출에 대한 법인 설립 절차 진행	외국인 투자관련 법률 프랜차이즈 관련 법률
11 입지 선정	○ 최종 입지 선정 및 점포 계약	부동산관련 법률
12 해외본부 운영매뉴얼 해외본부 및 점포 운영자교육	○ 현지 법인 또는 파트너사 운영을 위한 매뉴얼 제공 ○ 해외 본부 (가맹점주) 및 점포 운영자의 역량 향상 교육	

(나) 단계별 핵심 key

1) 파트너 선정

○ 파트너 기준 구축

- ① 재무 구조 : 파트너사 제공 자료를 통해 최근 3년 간 재무 구조 검토 또는 국가별로 신용 평가 기관을 통해서 자료 구매
- ② 현지 시장 및 업종 관련 경험 : 파트너사의 회사 소개 관련 자료를 통해 사업 현황 및 실적 검토
- ③ 현지 평판 및 네트워크 : 현지의 정부 기관, 협회 또는 타 기업 등 현지의 한인 네트워크를 통해 확인하거나, 현지 신용평가 기관으로부터 자료를 구매하여 비재무적인 요소에 대한 검토
- ④ 투자 의지 : 상담 신청서를 통해 기본적인 투자 의향을 파악할 수 있으며,

심층 미팅에서 현지 사업 개발 관련 사항 협의를 통해 파악

○ 파트너 탐색

- ① 홍보 채널 구축 : 글로벌 홈페이지, 해외 사업 안내서, 매체를 통한 홍보
- ② 적극적 파트너 탐색 : 박람회, 바이어 상담회(기업 설명회), 글로벌 브로커, 직접 문의
- ③ 기타 루트 : 매장 방문 후 선제안, 계열사 또는 타 브랜드의 기존 파트너

○ 파트너 선정

- ① 파트너 검토 : 기업의 기준에 따라 계약관계로의 발전 가능성을 판단하는 단계. 파트너에 대한 자료를 수집할 때에는 파트너로부터 기본적인 서류를 요구할 수 있으며, 유관 기관의 도움을 통해 관련 정보들을 얻을 수 있음
※ 계약 전 요청 가능 서류 - 최근 3년간 재무제표(자산 관련 증명서), 회사 소개서(경력 증명서), 신용 등급 증명서, 마케팅 계획서
- ② 협상 단계 : 서로 얼마나 준비가 되어있는 기업인지, 그리고 브랜드의 확장을 위한 비전을 함께 공유할 수 있는 것인지를 평가. 즉, 서류를 통해 구조적인 평가가 끝났다면 협상 단계에서는 계약 조건에 대한 조율과 동시에, 파트너로서의 경영 철학을 평가하게 됨
- ③ 본사 및 사업장 방문 : 서로의 본사 및 사업장 방문을 통해 현장을 확인하는 단계임

○ 「IV. 외식기업의 베트남 진출전략 > 2. 베트남 진출전략(진출유형) > 나. 파트너 선정 시 주의사항」 참조

2) 시장조사

○ 1차 시장조사 : 1차 현지 시장 조사는 목표 시장이 사업성이 있을지를 파악하고, 실제오픈하기 위한 대략적인 사항들을 체크하는 것을 목적으로 해야 함

① 경쟁 브랜드 조사

- 조사목표 : 각 브랜드의 차별성 및 전략 파악, 식재료 수급 현황 파악
- 주요 조사 사항 : 규모 및 일반 현황(경쟁 브랜드 위치 및 규모, 경쟁 브랜드 콘셉트, 경쟁 브랜드 주요 고객, 경쟁 브랜드 매장 운영 인력 수), 경쟁력(경쟁 브랜드 품질 (Quality), 경쟁 브랜드 서비스 (Service), 경쟁 브랜드 위생 및 청결 상태 (Cleanliness)), 식재료 수급 현황(경쟁 브랜드의 식재료 수급 현황 파악, 추가 식재료 공급 업체 파악)

② 외식 시장 조사

- 조사목표 : 현지 운영을 위해 메뉴, 설비, 인테리어 등의 표준화된 사항 중 변동이 필요한 사항 파악, 시공 및 인테리어 관련 업체 현황 파악
- 주요 조사 사항 : 트렌드(현지 유명 브랜드 현황, 글로벌 브랜드 현황), 시공 및 인테리어(시공 및 인테리어 업체 파악, 시공 및 인테리어 비용), 식문화(메뉴 관련 현지 고객 특성 파악, 시설 관련 현지 고객 특성 파악)

③ 상권 조사

- 조사목표 : 주요 상권의 일반 현황 파악을 통한 1호점 입점 전략 수립, 목표 시장에서의 개발 계획 수립
 - 주요 조사 사항 : 규모 및 일반 현황(주요 상권의 시장 규모, 주요 상권의 고객 특성 및 소비 수준, 주요 상권의 교통 편리성 및 주변 환경), 경쟁 수준(주요 외식 브랜드 입점 상황, 경쟁 브랜드 입점 상황, 수익성 및 안정성), 시간대별 특이 사항(사회 문화 및 종교적 요인으로 인한 특이 사항, 계절, 시간대별 상권 특성), 개발 전략의 수립(개발 희망 상권 파악, 1호점 입점 후보지 파악)
- 2차 시장조사 : 점포를 오픈하기 위한 본격적인 준비를 하고 현지 협력 업체 탐색을 위한 시장 조사가 진행되어야 함
- ① 주요 입지 탐색
- 조사목표 : 주요 입지 리스트 현황 및 계약 조건 파악을 통한 입점 후보 리스트작성
 - 주요 조사 사항 : 일반 현황(주요 입지 주변 환경, 주요 입지의 고객 특성, 주요 입지의 경쟁 브랜드 현황), 계약 조건(주요 입지 임차료, 주요 입지 기타 계약 조건), 교통 및 주거 환경(주요 입지 교통 편리성, 주요 입지 주변 주거 환경)
- ② 협력 업체 탐색
- 조사목표 : 시공 및 인테리어 업체 검토, 식재료 공급 업체 검토, 설비 및 물품 공급 업체 검토
 - 주요 조사 사항 : 시공 및 인테리어 업체(주요 업체 실적, 작업 관련 사항 논의, 시공 및 인테리어 비용), 식재료/설비 및 물품 공급 업체(식재료/설비 및 물품 수출 가능 여부, 주요 업체 사업자 정보, 주요 업체 유통 시스템, 주요 업체 공급 비용)
- **법률 및 제도적 규제 파악** : 1년 초과 영업기간 필요, 프랜차이즈 등록 등 규제가 존재
- 현지시장 및 문화적 특수성 파악
- 「Ⅲ. 베트남 프랜차이즈 관련 법률과 제도 > 1. 진출 시 프랜차이즈 주요법률 > 가. 프랜차이즈 관련 법률 소개」 참조
- 3) 파트너 계약 체결
- 계약 가이드라인을 구축 : 비밀유지계약서, 투자 의향서, 표준 계약서 검토
 - **계약서 작성 및 체결** : 전문가의 도움, 주요 점검 사항 체크, 현지 법률의 검토, 해외진출 사업 계획과 비교, 변호사의 자문
 - 「Ⅲ. 베트남 프랜차이즈 관련 법률과 제도 > 1. 진출 시 프랜차이즈 주요법률 > 다. 계약체결」 참조

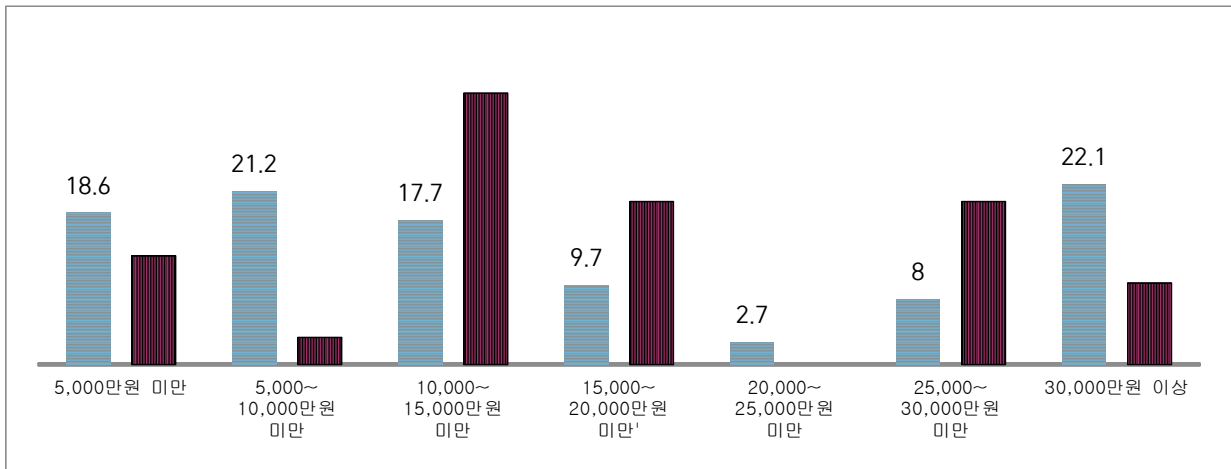
< TIP >

- 계약 조건을 논의 하는 과정에서 현지에 맞는 일종의 TEST UNIT의 개발을 공동 투자로 진행하고 성공적일 경우, 마스터 프랜차이즈로 전환한다는 조건으로 협의를 하는 방법도 있음. 이 경우 협상 과정에서 현지 전문가의 조언과 세부적인 계약서 조율 작업이 반드시 필요함

4) **해외본부 운영매뉴얼 해외본부 및 점포 운영자교육 작성**

※ 마스터 프랜차이즈 계약금 책정 : 통상 마스터 프랜차이즈로 진출한 경우 국가별 최초 마스터 계약금은 1억~1.5억 수준이 가장 많으며, 그 다음으로는 1.5억~3억 이상의 계약을 체결하는 경우 많음

표 4-3 마스터 프랜차이즈 계약금현황



[참조. 2017 외식기업해외진출실태조사, aT한국농수산물유통공사]

(3) **현지 개업준비**

(가) **주요 항목**

절차	내용	주요 법률/제도
13 메뉴 및 식재료 시스템구축 설비 및 물품 조달 계획	<ul style="list-style-type: none"> ○ 메뉴 확정, 식재료 수출 및 현지 조달 등의 시스템 구축 ○ 설비 및 물품에 대한 수출 및 현지 조달 등의 시스템 구축 	수출입관련 법률

14 점포 운영 매뉴얼	○ 현지 점포 운영에 대한 매뉴얼 제공	외식 및 식품 관련 법률
15 인허가 취득 및 매장 시공	○ 인허가 사항 취득 및 기타 요소의 최종 점검을 통한 ○ 매장 시공 및 인테리어	인허가관련 법률
16 매장 인력 채용 및 교육	○ 매장 운영을 위한 조리, 홀 등의 인력 채용 및 교육	노동관련 법률
17 오픈 마케팅	○ 온라인 및 오프라인 루트를 활용한 오픈 마케팅	
18 오픈	○ 오픈에 대한 최종 점검 및 오픈 리허설	

(나) 단계별 핵심 key

1) 메뉴 및 식재료 시스템구축 설비 및 물품 조달계획

- 식재료 및 설비의 조달 방법 결정(한국 또는 베트남)

2) 점포운영매뉴얼

- 매장의 개점부터 운영까지의 현지에 맞는 매뉴얼 작성

3) 매장시공 및 인허가

- 매장 인허가 사항 파악, 매장운영 시 발생하는 Risk 체크, 베트남의 현지인 전문가 활용

4) 매장 인력 채용 및 교육

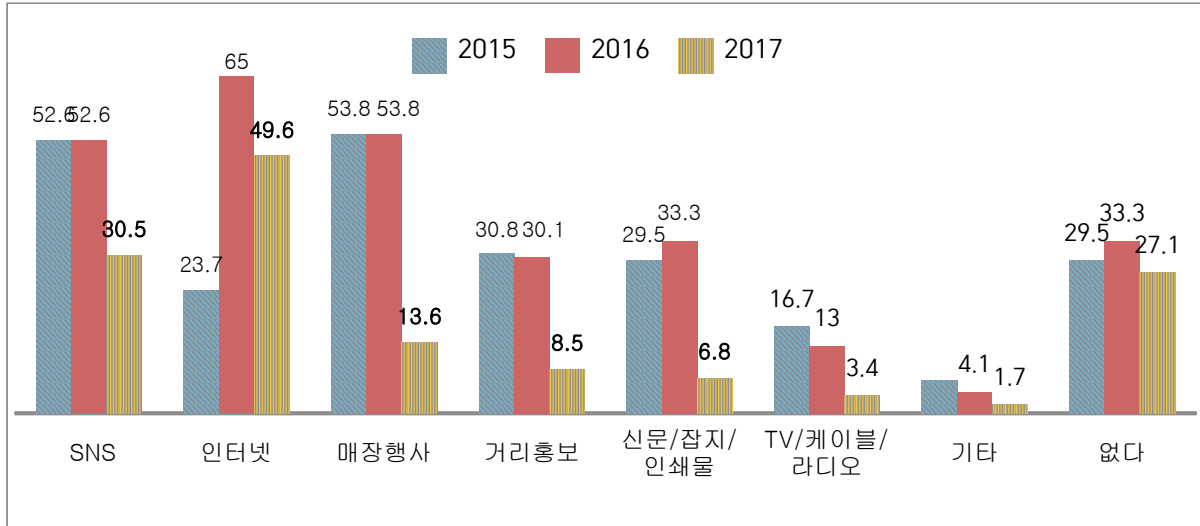
- 매장 직원 구인 방법 확보, 직원 운영 계획 수립, 급여 및 상여금 지급 계획 수립, 고용계약 체결
- 「Ⅲ. 베트남 프랜차이즈 관련 법률과 제도 > 1. 진출 시 프랜차이즈 주요법률 > 라. 현지운영」 참조

5) 매장 홍보 마케팅

- 홍보 마케팅 수단과 방법 수립 : 주고객층 대상 홍보 및 마케팅 계획수립
- 한류의 활용

※ 현지 매장 홍보 및 프로모션 : 해외 매장 프로모션 진행시 SNS(블로그, 카페, 페이스북 등) 활용 다수. 다음으로 인터넷, 매장행사를 통한 활용이 많음

표 4-4 현지 매장 프로모션 현황



[참조. 2017 외식기업 해외진출 실태조사, aT한국농수산물유통공사]

(4) 해외사업 관리

(가) 주요 항목

절차	내용	주요 법률/제도
19 글로벌 슈퍼바이징 사업 확장	<ul style="list-style-type: none"> ○ 감리 및 본부 지원 계획 수립 ○ 해외 사업 확장 전략 수립 및 지속적 시장 개 	세무 및 자금송금관련 법률 가맹계약체결 가맹점계약관계 분쟁해결 철수 및 폐업

(나) 단계별 핵심 key

1) 현지 파트너 관리

- 「IV. 외식기업의 베트남 진출전략 > 2. 베트남 진출전략(진출유형) > 나. 파트너 선정 시 주의사항」 참조

2) 가맹계약서 작성

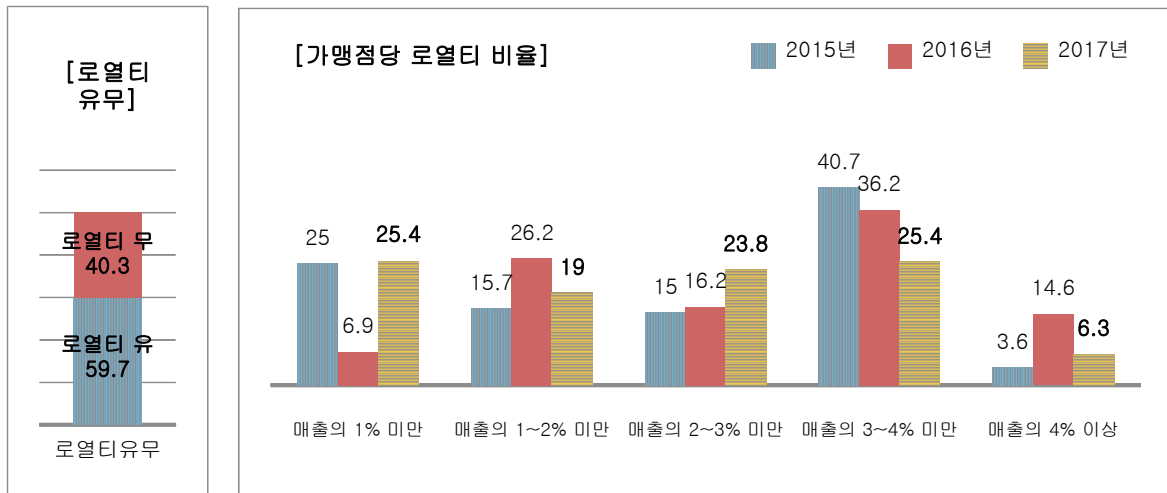
- 「Ⅲ. 베트남 프랜차이즈 관련 법률과 제도 > 1. 진출 시 프랜차이즈 주요법률 > 다. 계약체결」 참조

※ 가맹점 당 계약금 : 매장 당 계약금은 1천만 원 미만이 가장 많으며, 전년도

대비 전반적으로 계약금이 증가함

※ 가맹점 당 로열티 : 해외 진출 외식기업 59.7%가 가맹점당 로열티 있음.
가맹점당 매출의 4%미만대의 로열티를 책정하여 사업을 운영하는 경우가 골고루 분포함

표 4-5 가맹점당 로열티현황



[참조. 2017 외식기업해외진출실태조사, aT한국농수산물유통공사]

4 베트남 프랜차이즈 성공사례

가. 롯데리아

(1) 기업현황

- 기업명 : (주)롯데리아
- 업종 : 외식업(패스트푸드)
- 현지법인명 : (주)롯데리아
- 현지법인 설립일 : 1996.7.12
- 투자금 : US\$ 10,987,000 (지분율 88.1%)
- 진출방식 : 합작투자로 진출. 현재는 100% 외자기업
- 현지 매장수 : 228개 (2018.7기준)(베트남 시장점유율 1위)
- 브랜드명 : 롯데리아
- 홈페이지 : www.lotteria.co.kr
- 자본금 : US\$ 12,469,000

(2) 기업소개

- 롯데리아는 패스트푸드 업계의 선두 기업으로 꾸준한 경영 혁신과 과감한 투자, 우리 입맛에 맞는 새로운 상품 개발로 업계 신화를 창조해가고 있는 기업임
- LOTTE GRS는 국내 단일 브랜드 최다 매장(2018년 7월 기준 1,338점)을 보유한 롯데리아를 중심으로 엔제리너스 커피, 빌라드샐럿, 티지아이프라이데이스, 크리스피 크림 도넛 등 다양한 국내외 외식 프랜차이즈 사업을 개발 및 도입하고 있으며 베트남, 중국, 인도네시아, 미얀마, 캄보디아, 카자흐스탄 등 활발한 해외 진출을 하고 있음
- 베트남에 진출한 LOTTE GRS는 적극적인 사업 교류와 철저한 현지화 전략을 통해 베트남 시장 점유율 1위를 유지하고 있음

(3) 진출현황

(가) 진출배경

- 베트남 시장 진출은 1994년 5월 일본 롯데리아가 동남아시아 개척을 목표로 시장조사를 실시하면서 시작되었음

- 베트남 진출은 중국을 발판으로 동남아 전역에 진출하겠다는 그룹의 해외사업계획에 의거해 추진된 것이었음

(나) 진출연혁

- 합작회사 설립을 위한 현지 파트너 선정 조사와 합작회사 설립 신청서 제출 등 2년여에 걸친 과정 끝에 일본 롯데리아는 1996년 7월 투자 라이선스를 인가 받아 그해 9월 베트남 롯데리아 창립총회를 개최
- 1998년 2월 베트남의 경제수도로 호치민시에 1호점인 렉스호텔점 개점
- 2000년 3월 2호점인 쿵마트(Coop Mart) NDC점을 오픈
- 2002년 1, 2월에 3호점인 쿵마트(Coop Mart) CH점과 4호점인 맥시마트(Maxi Mart) DTH점을 각각 개점, 12월에 5호점인 맥시마트(Maxi Mart) BTH점을 개점(호치민 시에 총 5개의 점포를 운영)
- 2004년 1월 공격적인 점포확장을 추진하겠다는 취지 아래 공동 주주인 한국 롯데리아가 일본 롯데리아로부터 경영권을 이양 받으면서부터 본격적으로 사업기반을 다지게 되었음

(다) 진출방식

- 진출 시에는 현지 기업과의 합작투자를 통해 진출함
- 초기지분율은 최초진출 시에는 현지기업이 약 30%를 보유하였지만, 현지기업이 탈퇴하는 시점에는 약 1%정도밖에 보유하고 있지 않았음
- 진출 초기에는 현지 파트너를 통해 대외업무 등 많은 도움을 받았으며, 이후 자립할 수 있을 정도로 기업이 성장함

(라) 진출전략

- 고객의 관심을 끌고, 브랜드력 인지도를 높이기 위해 1호점을 호치민시 시내 중심가에 위치한 렉스호텔에 개점
- 고급스러운 레스토랑 이미지를 소비자들에게 각인시키기 위해서, 롯데리아는 중심 시가지, 쇼핑몰, 마트 등 주요상권을 위주로 점포를 확장
- 브랜드 고급화 전략의 성공배경으로는 한국 본사의 뛰어난 인테리어, 다양한 메뉴개발을 들 수 있음

- 베트남 정부로부터 가맹점 라이선스로 취득, 가맹사업을 위해 우선적으로 브랜드 홍보 강화를 위해 TV CF, PPL광고를 진행
- 제품 품질에 있어 철저한 현지화 전략을 추구. 현지인의 입맛에 맞는 한국 제품을 현지인 대상으로 사전테스트하여 메뉴에 도입하여, 도입시부터 현지에 맞게끔 일부 투입 원재료를 변경을 가하여 현지인의 입맛에 맞게끔 노력함
- 현지에서 개발한 샐러드와 레몬주스, 과일카테일과 아이스크림을 합친 디저트인 환타지 후르츠 등 현지인의 입맛을 겨냥한 신제품 개발
- POS 시스템을 도입해 점포 운영의 효율성을 크게 높이고, 위생과 안전에 대한 교육을 강화 등 점포 관리에 집중 노력
- 2006년 7월 자체적인 패티 생산 공장 준공하여 패티의 품질 및 원가를 개선함
- 제품에 대한 가격 책정은 원가율을 고려하여 책정하였으며, 아울러 경쟁사의 가격수준도 고려함. 상권별로 할인 등 판촉을 할 때도 있지만, 그보다는 기본적으로 동일한 가격, 동일한 메뉴를 원칙으로 하고 있어, 브랜드의 통일성과 인지도를 향상
- 직원교육 부문은 베트남 본사 내 별도의 트레이닝센터를 두어 점포 매니저들에 대한 교육을 약 1개월여 시행하고 점포현장에 투입
- 매장면적은 매우 다양한 편인데 시가지 매장의 경우, 단독건물 전체를 사용. 마트나 쇼핑몰의 경우, 시가지 매장에 비해 매장면적이 40~60평정도로 작은 편임
- 오토바이를 활용한 배달 서비스를 시행. 점포에서 직접 전화를 받기도 하지만, 별도 콜센터운영을
- 인테리어는 현지수준 및 스타일에 맞게 조정. 인테리어 기본자재는 현지에서 수급하여, 한국과 완전히 동일하지는 않음
- 매장운영에 관한 기본매뉴얼은 한국의 것을 기본으로 하여 현지사정에 맞게 조정함

< TIP >

- 진출 초기 어려움은 현지기업과의 합작투자를 통해 극복하고 이후 성장하여 독 100% 투자기업으로 사업을 진행함
- 가맹점 개설보단 직영점 위주로 사업을 진행함
- 초기 진출 지역은 호치민시를 중심으로 개점

나. JOLLIBEE

(1) 기업현황

- 기업명 : Jollibee Int'l Ltd.
- 브랜드명 : JOLLIBEE
- 업 종 : 외식업(패스트푸드)
- 홈페이지 : www.jollibee.com.ph
- 국 적 : British Virgin Islands(실제 Jollibee 본점은 필리핀 위치)
- 현지법인명 : JOLLIBEE VIETNAM CO., LTD.
- 현지법인 설립일 : 2005
- 자본금 : US\$ 950,000
- 투자금 : 100% 외국인 투자기업
- 진출방식 : 직접진출
- 현지 매장수 : 약 80개(2018.7 기준)

(2) 기업소개

- Jollibee는 필리핀 최대의 패스트푸드 프랜차이즈기업으로 1975년에 아이스크림과 샌드위치를 판매하는 작은 가게로부터 시작하여 1978년에 햄버거를 판매를 전문점으로 발전하여 필리핀에서 패스트푸드의 혁명을 일으키는 기업이 됨
- 현재 Jollibee는 필리핀에 900개 이상의 점포를 운영하고 있으며 미국, 홍콩, 아랍 에미리트, 카타르, 브루나이, 중국 및 베트남과 같이 전 세계 여러 국가에 약 300개 매장을 운영하고 있음

(3) 진출현황

(가) 진출연혁

- 1997년 호치민시 슈퍼볼 건물 입점을 계기로 베트남 시장 진출
- 2005년 100% 외국인 투자기업으로서 Jollibee Vietnam Co., Ltd.공식 설립
- 2008년 호치민 시내 매장 10개로 확장. Bien Hoa, Dong Nai 지역 진출을 모색함으로써 호치민시 외 주요 도시에도 매장 개설 추진
- 2009년 Can Tho 매장 개설을 통해 메콩델타 지역으로까지 사업영역 확대
Ha Noi 지점 개설

(나) 진출방식

- Jollibee Vietnam은 100% 외국인 투자기업으로서 투자자는 British Virgin Island에 등록된 Jollibee Int'l Ltd임. 형식적으로는 British Virgin Island에 등록되어 있으나 실제로는 필리핀에 근거지를 두고 있는 Jollibee 본점의 규율을 받음
- 대부분 직영점이나 일부 매장은 진정한 가맹점으로 운영

(다) 진출전략

- 호치민 시내에 매장이 집중되어 있으나 대부분 비중심지임. 자금력이 충분하지 않은 관계로 임차료가 높은 시내 중심지 보다는 인지도 높은 외곽지역을 주요 입지로 선정하여 진출함.
- 단, 비중심지에 위치한 불리함을 극복하기 위해 Saigon Co.op과 같이 베트남인들이 많이 찾는 대형 슈퍼마켓 내에 매장을 입점함
- 메뉴의 다양화와 현지화를 추진하고 가격도 경쟁업체인 KFC, Lotteria보다 전반적으로 저렴한 편임
- 식자재는 주로 베트남 현지 업체들로부터 조달
- 아직 베트남 프랜차이즈 시장이 미성숙한 관계로 KFC와 같은 글로벌 브랜드의 직영 형태가 아닌 Jollibee와 같은 프랜차이즈 형태는 사업발전 가능성이 크지 않음

< TIP >

- 100% 외국인 투자기업으로서, 베트남 현지 로컬기업과 가맹점도 운영하고 있음
- 베트남 프랜차이즈 시장이 미성숙한 관계로 아직 가맹점보다는 직영점 운영이 유리함

다. 돈치킨

(1) 기업현황

- 기업명 : (주)압구정
- 브랜드명 : 돈치킨(Don Chicken)
- 업 종 : 치킨
- 홈페이지 : www.donchicken.co.kr
- 현지법인명 :
- 진출일 : 2015년
- 진출방식 : 하노이-마스터프랜차이즈 / 호치민, 다낭-합작
- 현지 매장수 : 14개(2018년 기준)

(2) 기업소개

- 돈치킨(Don Chicken)은 기름에 튀긴 치킨이 주를 이룰 때 열, 바람, 수증기 등으로 조리해 기름을 짝 빼고 고소한 육즙을 살린 정통 오븐구이 치킨으로, 2007년 브랜드를 런칭하여 2018년 현재 270개 매장을 운영하고 있는 오븐구이 치킨의 대표 브랜드임
- 돈치킨(Don Chicken)을 운영하고 있는 (주)압구정은 '정도경영', '고객감동경영', '시스템 경영' 3가지 신념 아래 다년간 쌓아온 풍부한 기술과 노하우를 바탕으로 2014년 중국 진출을 시작으로 2015년 베트남 진출, 2016년 중국 천진물류 및 제조공장 준공예정, 2017년 인도네시아 진출하는 등 대한민국을 넘어 글로벌 리더로 도약할 수 있도록 노력하고 있음

(2) 진출현황

(가) 진출방식

- 돈치킨(Don Chicken)은 2015년 10월 호찌민에 베트남 1호점을 시작으로 2018년 기준 14개로 점차 확장하고 있음. 진출방식은 호치민, 다낭은 합작방식으로, 하노이는 마스터 프랜차이즈 방식으로 운영하고 있음
- 돈치킨(Don Chicken)의 파트너인 돈치킨 하노이는 2016년 5월에 베트남 하노이에 한국들이 설립한 현지 법인으로 국내 매장운영 방식과 다르게 고급

(나) 진출전략

1) 고유의 맛을 유지하면서 현지화 진행

- 돈치킨 성공의 비결은 현지 입맛에 맞추기 위해 맛을 변경하지 않고, 국내 매장의 맛 그대로 베트남 시장에 진출하여 돈치킨 만의 고유한 맛을 유지한 전략에 있음
- 돈치킨은 현지와 비슷한 메뉴와 비슷한 맛으로 접근했을 때는 현지인 매장들과의 경쟁력에서 뒤떨어지질 것을 예측하여, 지금까지 경험하지 못한 독특한 한국의 오븐구이 치킨을 고수하여 한번 맛본 베트남인들이 다시금 매장을 찾도록 유도함
- 특히 돈치킨만의 노하우가 담긴 소스는 국내에 있는 자사 공장에서 전량 생산되어 수출되고 있어 한국인들이 즐기는 맛 그대로 현지인들이 즐길 수 있도록 함
- 이러한 돈치킨만의 맛을 유지하면서 한류붐을 활용하여 부대찌개, 돌솥밥, 잡채, 닭발, 라볶이, 파전 등 40여종의 다양 한식 메뉴를 대폭 보강함

2) 출점전략

- 돈치킨이 초기에 진출한 호엔끼엠, 로얄시티, 중화 3곳의 매장은 하노이 시내의 최고급아파트 인근의 비교적 외국인이 많고 소득이 높은 곳을 중심으로 중상층이 거주하는 상권임
- 이러한 지역적 특성에 맞춰 가격, 매장 규모, 인테리어, 직원의 서비스를 개선하고 치킨·한식 다이닝 레스토랑 컨셉으로 고급화함

3) 가격정책

- 돈치킨은 베트남에서 중상층을 대상으로 고급화전략에 따라 높은 가격을 유지하고 있음
- 인기 메뉴인 스페셜 치킨의 경우 36만동(한화 약 1만8000원)으로 베트남 현지 4년제 대졸 초임 평균이 600만동(한화 약 30만원)인 점을 고려하면 높은 가격이지만, 고객의 만족도는 높음

4) 물류현황

- 돈치킨의 맛을 그대로 유지하기 위하여 소스의 경우에는 비용이 많이 들더라도 본사에서 수출하고, 소스 종류를 제외한 나머지 식재료와 식기 등은 현지 조달하고 있음
- 식재료나 식기를 수출하기 위해서는 서류준비도 어렵고 승인이 나는 것도

오래 걸려 현지에서 조달하는 방식이 본사와 현지 매장의 수익 구조에 도움이 됨

- 현지에서 식기와 식재료를 선택할 때는 국내 매장과 최대한 동일한 제품을 선정하고 있음
- 치킨 소스류를 베트남으로 수출 할 때, 한·아세안 FTA의 엄격한 원산지 기준을 충족하지 못해 20-33%의 높은 관세율을 부담하다가, 한·베트남 FTA에서 완화된 원산지기준이 도입됨에 따라 0-10%의 FTA 관세를 적용받음

4) 마케팅 전략

- 돈치킨은 베트남 진출 초기부터 입소문 파급력이 큰 젊은 층 소비자를 잡기 위해 SNS 마케팅을 진행함
- 돈치킨은 방문한 손님들에게 메뉴와 매장이 노출될 수 있도록 적극적으로 사진촬영을 유도하고 손님 스스로 SNS에 올리도록 마케팅을 진행하여 현지인들에게 자연스럽게 브랜드 홍보를 함
- 한국 브랜드 정체성을 유지하기 위하여 매장에서 한국어 인사말을 하고 국내 매장 직원들과 동일한 유니폼을 착용하는 것을 원칙으로 하고 있으며, 매장 내부 POP 등도 국내 매장 분위기와 동일하게 진행함

5) 애로사항

- 언어나 문화적 차이로 인하여 현지 직원과의 소통 및 관리에 어려움이 있음.
- 한국인 직원의 경우도 본사를 대신하여 매장 전체를 관리하기 위한 언어능력, 경영능력, 조리능력, 관리능력 등 다양한 능력을 보유하여야 하기 때문에 선발에 어려움이 있음
- 본사의 수익구조상(로열티 및 소스이익 등) 초기 현지 매장이 많지 않을 경우에는 수익이 높지 않아, 소스 등 원재료의 수출 시 관세에서 국가의 지원이 필요함

< TIP >

- 고유의 맛을 유지하면서 현지화를 진행함
- 소스 등 핵심제품의 경우 본사에서 수출하고, 그 외 식재료와 식기 등은 현지 조달함

라. 비비큐 치킨

(1) 기업현황

- 기업명 : 제너시스BBQ그룹 ○ 브랜드명 : BBQ치킨
- 업 종 : 치킨
- 홈페이지 : www.genesiskorea.co.k
- 진출일 : 2006. 9(사업허가 발급일 2007. 10)
- 진출방식 : 비비큐 베트남 법인(100% 투자기업)
- 현지 매장수 : 약 20개

(2) 기업소개

- 제너시스BBQ 그룹은 1995년 09월 01일 설립된 대한민국 치킨업계의 대표적인 브랜드로 BBQ는 Best of the Best Quality(최고 품질 중에서도 최고)를 뜻으로 올리브유 등 최고의 원재료만을 사용하여 최고의 치킨 맛, 건강에 좋은 치킨을 만들겠다는 의미임
- BBQ는 2006년 중국진출을 시작으로 미국, 베트남, 말레이시아, 인도네시아, 사우디아라비아, 이란 등 57개국과 계약을 맺고 전세계 400여개의 해외 매장을 운영하고 있음
- 현재 베트남에 진출하여 성공적으로 운영하고 있는 프랜차이즈 기업 중 직영점 중심 출점이 아닌 가맹점 중심 출점으로 운영하고 있음.

(3) 진출현황

(가) 진출연혁

- 2006년 베트남 진출 및 현지 법인 설립
- 2007년 1호점(하노이 장띠엔점) 개점
- 2007년 10월 프랜차이즈 사업허가 발급

(나) 진출전략

1) 현지화와 차별화 조화

- 라이시시럽치킨, बे지터블 치킨 등 치킨과 밥(치킨+밥)를 함께 내는 메뉴개발 등 베트남 사람들의 입맛에 맞는 메뉴 개발
- 전 매장에서 가장 많이 판매되고 있는 메뉴는 “통다리바베큐 세트” BBQ 만의 차별화된 제품 + 볶음밥 + 샐러드 형태의 제품
- 또한, 순살양념갈비, 빠리치킨, 스모크치킨, 커리치킨 등 bbq만의 차별화된 제품의 판매가 증가하고 있으며, P-Cafe(프리미엄 카페) Type 의 매장에서는 스푼(spoon)피자, 빠네파스타, 수비드샐러드, 파스타류, 커피, 생과일 주스, 아이스크림 등을 판매하고 있음
- 떡볶이, 튀김떡볶이 등의 한류관련 메뉴도 출시함

2) 출점전략

- 부동산 임대료가 비싼 하노이시나 호찌민시의 도심지역보다 니잉비잉, 빈푹, 까오방, 타이응웬 등과 같은 대도시 부근에 우선적으로 출점하여 비비큐브랜드가 널리 알려진 후에 다시 대도시로 확대하는 전략을 가지고 있음
- 슈퍼마켓, 양판점, 대형마트에 개설하는 비비큐 매장은 면적이 12~15m² 이고 프랜차이즈 비용이 가게 당 30,000달러로 적은 비용으로 젊은 사람들에게 새로운 비즈니스 기회를 제공

3) 내방고객

- BBQ 베트남의 매출형태는 입점 형태 및 상권의 특성에 따라 다소 차이가 있지만 내점 60% + 배달 30% + 포장 10% 로 구성.
- 고객은 베트남인 85~90%이며, 한국인과 외국인은 비중은 10% 내로 분포됨

4) 한류마케팅

- 1호점인 하노이 장띠엔점을 개점 시 베트남 최초로 “한류 마케팅”을 도입하여 한국의 최신 가요 및 뮤직 비디오를 매장에서 선보임
- 한국 드라마인 “대장금”의 탤런트 박은혜 사인회를 개최하는 등 한류를 마케팅에 적극 활용

5) 마케팅 전략

- BBQ 베트남만의 차별화된 마케팅인 GMS의 도입
GMS 란 “Genesis Marketing Strategy” 의 약자로서 ‘점포 중심으로 브랜드 파워를 Making 하여 매출을 올리는 Local Marketing’ 임
- 전단지 배포는 기본적으로 하고 있으며, 매장마다 차별화된 마케팅을 전개

- 본사 주도의 노키아 신제품 “노미아” 휴대폰 Co-마케팅, VIVI 미용실(스포츠 센타 포함) Co-마케팅, 기업체(베트남 생산업체, 삼성 밴더업체) DM 발송, 펍 시콜라와 지속적인 Co-마케팅 등 활동 전개
- 케이터링 서비스 시행. 베트남 생산업체/한국 생산업체를 대상으로 케이터링 서비스를 확대하고 있음

6) 진출 시 애로점

- 영업 개시 전에 프랜차이즈 사업을 위한 인프라의 구축이 가장 어려운 점임
- 프랜차이즈에 대한 베트남 국민의 인식 부족
- 각종 인.허가 문제, 식품위생 관련 법규, 수출입 관련사항 등이 애로사항

< TIP >

- 마케팅 홍보 시 한류의 적극적인 활용
- 초기 임대료가 높은 대도시 중심 상권에 진출하여 실패, 이후 임대료가 상대적으로 저렴한 대도시 인근의 유명한 마트 중으로 진출
- 현지 입맛에 맞는 메뉴 개발 등 현지화와 브랜드 자체적으로 가지고 있는 차별화의 적절한 조화
- 직영점 형태의 운영이 아닌 가맹점 형태로 운영

해외 주요국 프랜차이즈 법률정보 조사

2018년 12월 인쇄

2018년 12월 발행

편저·발행



농림축산식품부



한국농수산물유통공사
Korea Agro-Fisheries & Food Trade Corporation

전라남도 나주시 문화로 227 한국농수산물유통공사

TEL: 061)931-0743 FAX: 061)804-4540

보고서 작성



프랜차이즈산업연구원

The Institute for Franchise Industry Studies

서울시 서초구 신반포로 314 임송빌딩 5층

TEL: 02)2233-4777 FAX: 02)2233-8985

동 자료는 The외식(<http://www.atfis.or.kr>) 사이트를 통해
무료로 다운받아 볼 수 있습니다.

③ 공공누리 제4유형의 개별조건



출처표시

이용자는 공공저작물을 이용할 경우, 다음과 같이 출처 도는 저작권자를 표시해야 합니다.

ex) 공공누리에 따라 000(공공기관의 명칭)의 공공저작물 이용*은라인에서 출처 웹사이트에 대한 하이퍼링크를 제공 하는 것이 가능한 경우에는 링크를 제공하여야 합니다.

이용자는 공공기관이 이용자를 후원한다거나 공공기관과 이용자가 특수한 관계에 있는 것처럼 제3자가 오인하게 하는 표시를 해서는 안됩니다.



상업적 이용금지

비영리 목적으로만 이용 가능

상업적 이용이 금지된 공공물저작물은 영리행위와 직접 또는 간접으로 관련된 행위를 위하여 이용될 수 없습니다. 다만, 별도의 이용을 허락 받아 공공저작물을 상업적으로 이용하는 것은 가능합니다.



변경금지

저작물을 변경 혹은 2차 저작물 작성금지

공공물저작물의 변경이 금지될 수 있습니다. 또한 내용상의 변경 뿐만 아니라 형식의 변경과 원저작물을 번역·편곡·각색·영상제작 등을 위해 2차적 저작물을 작성하는 것도 금지 대상 행위에 포함됩니다.