

발 간 등 록 번 호

11-1543000-003394-01

OPEN



공공누리

공공 저작물 자유이용허락



해외 주요국 프랜차이즈 법률정보 조사

호주 Australia

2020.12



농림축산식품부



한국농수산물유통공사
Korea Agro-Fisheries & Food Trade Corporation

I. 외식기업의 해외진출 절차와 유형	08
1. 해외진출 절차	08
가. 해외진출 기본절차.....	09
나. 진출절차별 주요내용.....	10
2. 해외진출 유형	13
가. 마스터 프랜차이즈.....	13
나. 합자(합작) 투자.....	14
다. 직접 진출.....	15
라. 국제 가맹.....	15
3. 해외진출 시 자주 묻는 질문	17
II. 국가 개요 및 프랜차이즈 산업현황	26
1. 국가개요 및 경제현황	26
가. 국가개요.....	26
나. 경제현황.....	26
다. 사회·문화·지리적 현황.....	29
2. 외식시장 현황 및 트렌드	34
가. 외식시장현황.....	34
나. 외식시장트렌드.....	35
3. 프랜차이즈 산업현황	36
가. 프랜차이즈 시장현황.....	36
나. 프랜차이즈 관련 정책.....	37
다. 프랜차이즈 기관 및 단체.....	38
III. 프랜차이즈 관련 법률과 제도	42
1. 프랜차이즈 관련 법률	42
가. 프랜차이즈 법률과 개요.....	42
나. The Franchising Code of Conduct.....	43
다. 프랜차이즈 관련 주요내용.....	58
라. 프랜차이즈 관련 분쟁사례.....	73
2. 프랜차이즈 계약절차와 내용	83
가. 마스터 프랜차이즈 계약절차와 내용.....	83

2020 해외 주요국프랜차이즈 법률정보 목 차

나. 합자(합작) 투자 계약절차와 내용.....	148
다. 표준가맹계약의 주요내용.....	149
3. 상표등록 등 지식재산권.....	184
가. 지식재산권 법률과 제도.....	184
나. 지식재산권 분쟁사례.....	199
4. 기업설립 절차와 외국인투자.....	205
가. 기업설립 절차.....	205
나. 외국인투자.....	210
5. 세무 및 노무.....	214
가. 세무.....	214
나. 노무.....	217
6. 식당 및 식품관련 법률과 제도.....	222
가. 식당개업절차.....	222
나. 식품관련 주의해야 할 내용.....	223
7. 수출입 절차.....	226
가. 식관세.....	226
나. 통관절차.....	228
다. 식재료 조달방안.....	231
8. 부동산 및 기타 제도.....	235
가. 부동산 정책.....	235
나. 기타 제도.....	237
IV. 외식프랜차이즈 기업의 진출전략.....	240
1. 적합한 진출방식.....	240
가. 진출유형별 비교.....	240
나. 적합한 진출방식 선정요소.....	243
다. 적합한 방식 선정을 위한 고려사항.....	245
2. 마스터 프랜차이즈 진출단계방안.....	248
가. 해외진출 준비단계.....	249
나. 해외진출 확정단계.....	254
다. 현지개업 준비단계.....	259
라. 해외사업 관리단계.....	267

표 목 차

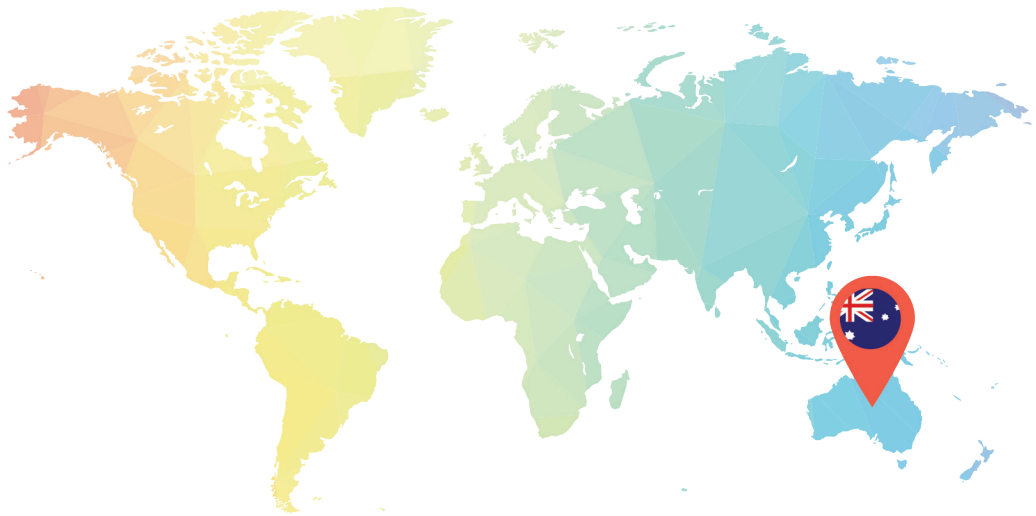
표 1-1 진출 시 고려해야 하는 법률 및 제도.....	08
표 1-2 해외매장 사업 유형.....	13
표 2-1 주요경제지표.....	26
표 2-2 호주의 교역 동향.....	28
표 2-3 2019년 수출 상위 10개국.....	28
표 3-1 파트너 탐색 지원사업.....	85
표 3-2 마스터 프랜차이즈 계약금.....	103
표 3-3 1개 가맹점 개설시 받는 계약금 규모.....	103
표 3-4 가맹점 개설시 별도 로열티 규모.....	104
표 3-5 법인 설립절차.....	208
표 3-6 외식사업을 하기 위해 필요한 인허가 신청서.....	222
표 3-7 식재료 수출시 애로사항(복수응답).....	232
표 3-8 한국산 식재료 구입시 애로사항(복수응답).....	232
표 3-9 한국산 식재료 구입방법(복수응답).....	233
표 4-1 진출유형별 비교.....	240
표 4-2 기타 프랜차이즈 기업의 해외진출 방식 특징.....	241
표 4-3 마스터 프랜차이즈 진출단계별 중요 내용.....	248
표 4-4 호주 주요 식품제조업체.....	262
표 4-5 현지 매장 프로모션 현황.....	266



I

외식기업의 해외진출 절차와 유형

호주 Australia



I 외식기업의 해외진출 절차와 유형

1. 해외진출 절차

외식 프랜차이즈 기업이 해외에 진출하는 절차는 진출 국가, 보유 아이템, 진출 기업의 역량 등에 따라 매우 다양하지만, 본 책에서는 외식 프랜차이즈 기업이 해외에 진출하는 단계를 크게 ①해외진출준비, ②해외진출확정, ③현지개업준비, ④해외사업관리로 4단계로 구분하여 각 단계별로 발생할 수 있는 법률과 제도를 중심으로 기술함(참조, 해외진출 외식기업 실무매뉴얼(MAPPS), a 한국농수산식품유통공사)

해외진출은 자금, 인력, 시간 등 기업의 많은 자원을 투입하게 되어, 실패할 경우 기업 입장에서는 큰 Risk를 지게 됨. 이러한 Risk를 줄이기 위해서 해외진출을 희망하는 기업은 사전에 해외진출단계별로 필요한 정보조사와 준비가 필요함

특히 해외진출 준비과정에서 가장 큰 애로사항으로 '진출희망 국가 법적 규제 파악'이 32.7%로 가장 높게 나타났으며 그 다음으로 '식재료 통관기준 및 절차 파악' 16%, '한국산 식재료 공급유통망 구축' 13%로 나타남(참조, 2019년 외식기업해외진출실태조사, 농림축산식품부, a 한국농수산식품유통공사)

본 책은 해외진출 단계별 절차와 진출희망 국가의 법적규제나 통관절차 등 '현지 법률과 제도'를 중심으로 기술함

호주의 경우 호주경쟁소비자위원회(ACCC: Australian Competition and Consumer Commission)에서 '프랜차이즈 행동강령(Franchising Code of Conduct)'을 통하여 프랜차이즈산업을 직접 규제하고 있음. '프랜차이즈 행동강령(Franchising Code of Conduct)'은 정보공개, 가맹계약, 가맹점간의 분쟁조정 등 프랜차이즈 사업 운영에 필수적인 내용을 포함하고 있음

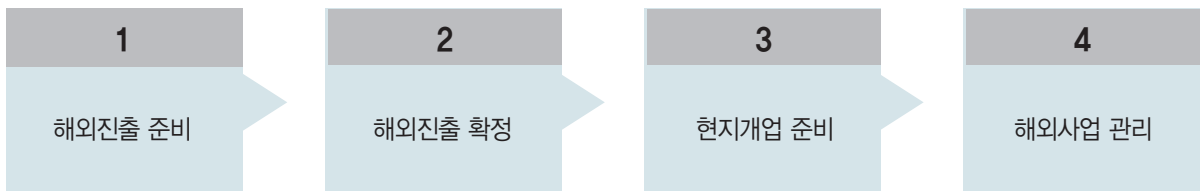
그리고 호주는 영미법체계로 이러한 법률 외에도 양 당사자의 계약관계나 프랜차이즈 판례, 분쟁사례가 중요하기 때문에 반드시 상거래 시 **전문가(변호사)를 통하여 계약체결**을 하여야 함

표 1-1 진출 시 고려해야 하는 법률 및 제도

법률 및 제도	주요항목	비고
프랜차이즈 관련 법률	프랜차이즈 등록 조건 프랜차이즈 등록 필수 여부 프랜차이즈 등록 시기	국가별 프랜차이즈 등록절차나 조건에 차이가 있음
계약 관련 법률	계약 시 고려사항 마스터 프랜차이즈 계약 파트너 선정 주의사항	마스터 프랜차이즈 유형이나 합작투자자의 경우 파트너 선정과 관리가 중요
노동 관련 법률	현지인 채용 비중 노동법 및 고용법	법률 준수하지 않을시 처벌이 강한 국가들이 있으므로 주의
세무 관련 법률	법인세를 포함한 기타 세금 자금 송금 관련 사항	국내 송금 시 세금 비중 확인 필수

수출입 관련 법률	수출할 식재료 및 물품에 대한 점검 관세 관련 사항	원재료나 설비 등의 조달 시 통관절차나 인허가에서 국가별, 지역별로 다를 수 있음
상표 등 지식재산권 관련 법률	브랜드 상표등록 지식재산권 보호 방안	해외진출 전 브랜드 및 특허, 홈페이지 등록 등 지식재산권 보호 제도가 필요함
투자 관련 법률	외국인 투자 제한, 기업설립 절차	진출 형태가 변동될 가능성이 있음
부동산 관련 법률	부동산 계약 관련 법률 임대차 보호 관련 법률	현지인이 아닌 외국인의 경우 토지소유 등에서 제한이 있을 수 있음
외식 및 식품 관련 법률	식당개업절차	국가별 식당을 개업절차와 허가절차가 다름

가. 해외진출 기본절차



해외진출 절차는 진출을 검토하고 기초정보를 조사하는 '①해외진출 준비단계', 조사를 통해 해외진출이 확정되면 철저한 현지시장 조사, 현지 파트너선정 또는 현지 법인설립 등의 '②해외진출 확정단계', 그리고 실제 현지에서 매장을 운영하기 위한 '③해외개업 준비단계', 마지막으로 가맹점모집 등 현지에서 프랜차이즈사업을 운영하는 '④해외사업 관리단계'로 크게 4단계로 구분할 수 있음

이러한 해외진출 절차는 앞에서 언급했듯 진출 국가, 보유 아이템, 진출 기업의 역량 등에 따라 달라질 수 있으며 특히 진출유형(방법)에 따라 진출절차에서 차이가 날 수 있음

해외 진출유형(방법)은 '①마스터 프랜차이즈', '②합자(합작) 투자', '③직접 진출', '④국제 가맹' 등이 있으며, 각 **진출유형**에 따라 진출절차와 중요 요소가 달라짐

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

I 외식기업의 해외진출 절차와 유형

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

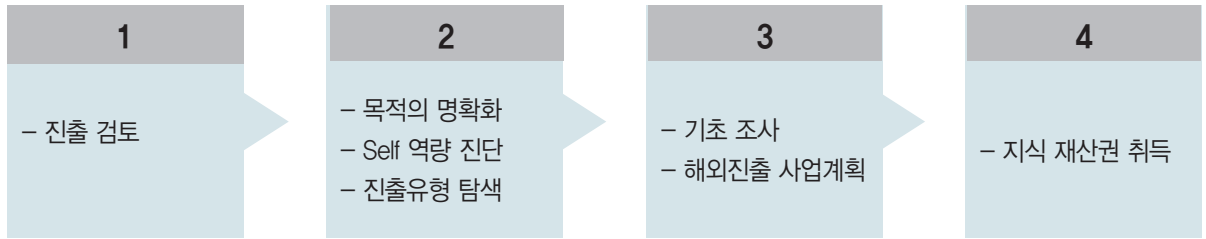


TIP

- 해외진출 단계별 자세한 내용을 원할 경우 「aT한국농수산물유통공사의 **해외진출 외식기업 실무매뉴얼 MAPPS**(Manual of A Global F&B Business Project Plan & Strategy)」참조하길 권함
- aT한국농수산물유통공사 > The외식 : www.atfis.or.kr

나. 진출 절차별 주요내용

(1) 해외진출준비

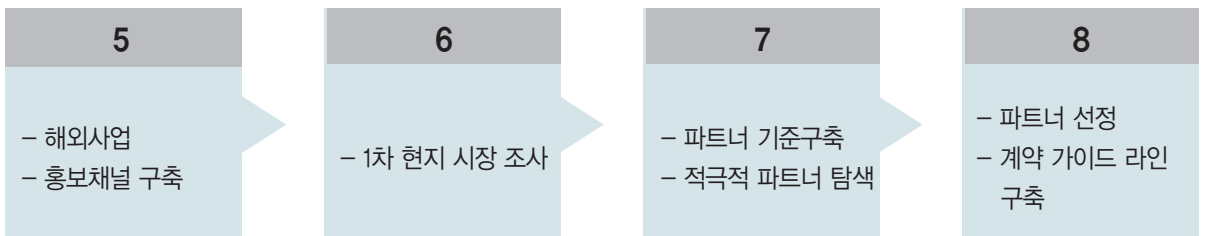


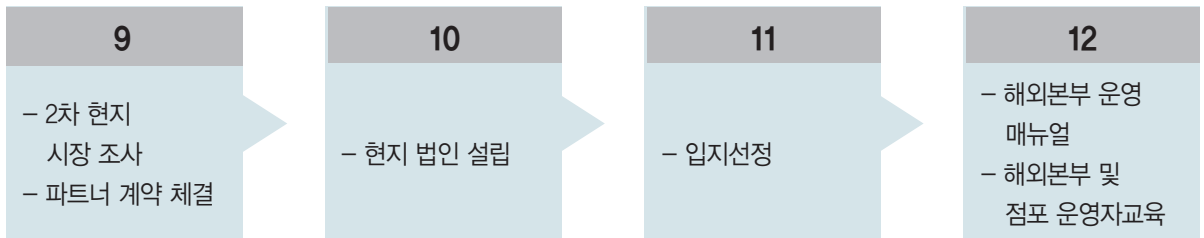
해외진출 준비단계에서는 내부적 분석, 외부적 분석을 통해 진출국과 진출방식을 결정하는 단계임

이 단계에서 고려해야 하는 법률 및 제도는 진출기업의 브랜드와 노하우 등 지식재산권을 보호할 수 있는 '**상표 및 특허등록절차**'와 진출기업의 '**내부적 분석**'(아이템, 역량, 인원, 자금 등)과 진출하고자 하는 국가의 '**외부적 분석**'(진출국 기초조사 등)을 통한 사업 계획을 작성하고 진출방법을 결정하는 것임

진출국을 결정할 때 필요한 기초조사 사항은 '현지 시장규모', '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

(2) 해외진출확정



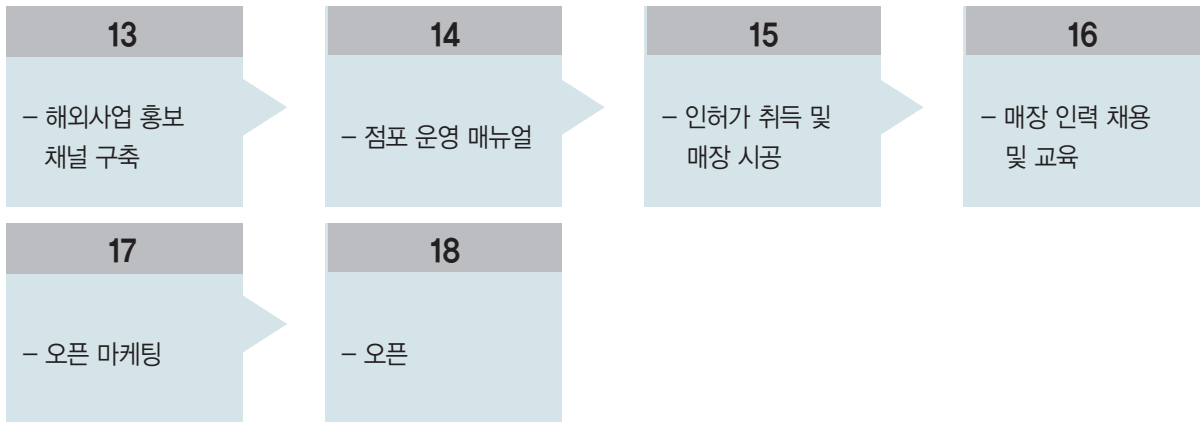


해외진출 준비단계는 해당국가에 점포를 개업하기 전까지의 단계로 구체적인 사업계획, 시장조사, 파트너 선정, 해외에 법인설립 등의 절차가 있음

이 단계에서 고려해야 하는 법률 및 제도는 '마스터 프랜차이즈', '합자(합작) 투자'의 경우 **'파트너 선정과 계약체결'**, '합자(합작) 투자'와 '직접 진출'의 경우 **'법인설립과 운영'**을 들 수 있음

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

(3) 현지개업준비



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

그러나 '마스터 프랜차이즈' 경우에도 사업계획, 파트너 선정과 계약, 매장운영 매뉴얼 작성 등을 위하여 진출국가의 매장운영에 필요한 기본적인 외식관련 법률과 인허가 사항, 운영조건 등은 꼭 고려해야 함

이 단계에서 고려해야 하는 법률 및 제도는 매장운영에 필요한 **'세무 및 노무관련 법률'**, **'인허가사항과 부동산 관련 제도'**, **'식품 관련 법률'**을 들 수 있음

진출기업은 이 단계에서 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 것인지도 결정하는 것이 중요함

I 외식기업의 해외진출 절차와 유형

(4) 해외사업관리

19

- 글로벌 수퍼바이징
- 사업 확장
- 청산 및 철수

현지에서 외식 프랜차이즈 사업을 진행하는 단계로 가맹점모집 및 가맹계약관계, 분쟁해결, 청산 및 철수 등의 절차가 있음

이 단계에서 고려해야 하는 법률 및 제도는 매장운영에 필요한 '프랜차이즈 관련 조건과 법률', '가맹점과의 계약', '철수 시 필요한 절차'를 들 수 있음

최근 모든 국가에서 프랜차이즈 산업이 중요한 위치를 차지하고 있으며 관련 제도나 법률도 속속 제정 또는 개정되고 있어, 진출 전에 관련 프랜차이즈 관련 제도나 법률을 반드시 숙지해야 함

2. 해외진출 유형

진출유형에 따라 진출절차나 중요 고려사항 등이 달라질 수 있어, 사업계획 수립 시 어떤 방식으로 진출 할지 진출유형을 선정하는 것이 중요함. 현실에서는 프랜차이즈 기업이 적극적으로 사업계획을 수립하고 진출을 진행하기도 하지만, 반대로 해외 바이어나 외국기업이 접촉하여 오는 경우도 종종 있음

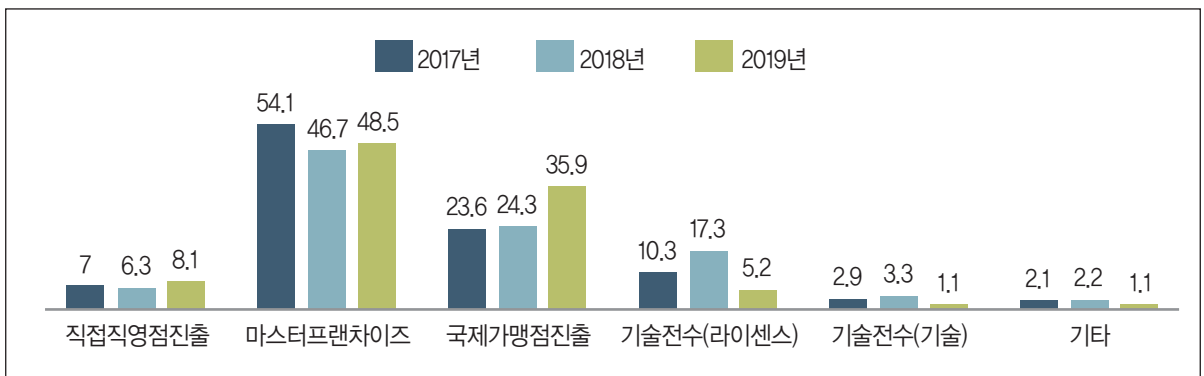
본 책에는 해외진출 유형을 계약방식이나 파트너 유무, 투자여부 등에 따라 다음의 4가지 유형으로 분류함

- 가. 마스터 프랜차이즈
- 나. 합자(합작) 투자
- 다. 직접 진출
- 라. 국제 가맹

해외진출 유형(방식)으로는 ‘마스터 프랜차이즈’가 48.5%로 가장 높게 나타났으며, 그 다음으로 ‘국제 가맹’이 35.9% 다음을 차지하고 있음

표 1-2 해외매장 사업 유형

(단위: %)



[참조. 2019 외식기업 해외진출 실태조사 보고서. aT한국농수산물유통공사]

가. 마스터 프랜차이즈

(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

I 외식기업의 해외진출 절차와 유형

(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

※ 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

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 시행 착오를 거치게 되거나 이에 문제가 있을시 사업 확장이 어려울 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 극대화 할 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

I 외식기업의 해외진출 절차와 유형

※ 최근 해외진출 동향

최근 해외진출시 마스터 프랜차이즈, 합자(합작) 투자, 직접 진출, 국제 가맹 등으로 정형화하지 않고, 직접 진출 후 마스터 프랜차이즈나 합작투자로 전환하고 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 권리를 부여하는 단계별 계약 형태도 이루어지고 있음

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



TIP

- 해외진출유형의 구체적인 내용은 「aT한국농수산물유통공사의 해외진출외식기업실무매뉴얼 MAPPS (Manual of A Global F&B Business Project Plan & Strategy)」에 자세히 설명하고 있어 꼭 참조하길 권함

3. 해외진출 시 자주 묻는 질문

(1) 외식기업의 해외진출 절차와 유형

자주하는 질문

Q. 해외진출에 관한 상담과 정보를 받고자 합니다. 어디에 문의해야 하나요?

- A.**
- aT한국농수산물유통공사 KATI (농식품수출정보) : 해외시장 맞춤형조사 지원, 현지화지원사업 지원, 수출입통계안내, 국내외 수출입정보제공, www.kati.net
 - aT한국농수산물유통공사 > The외식(외식산업정보) : 해외진출실무매뉴얼, 외식사업정보, 외식지원사업, 외식글로벌, www.atfis.or.kr
 - KOTRA : 프랜차이즈 해외 진출 지원(KOTRA 지식서비스팀 02-3460-7613), 지역 전문가 육성 과정 및 글로벌 마케팅, 해외 전문인력 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 지역지식재산센터 : 비영어권 브랜드 개발 지원, 해외출원비용지원(지역지식재산센터 대표번호 1661-1900)
 - 한식진흥원 : 해외 한식 교육 및 해외 진출 전문 인력 교육, 한식당 컨설팅 등(한식진흥원 교육사업팀 02-6300-2052)
 - 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)

Q. 해외진출절차, 해외진출방법(유형)은 어디에서 알 수 있나요?

- A.**
- 해외진출에 관한 절차와 내용을 알고 싶은 기업은 aT한국농수산물유통공사의 「해외진출 외식기업 실무매뉴얼 MAPPS(Manual of A Global F&B Business Project Plan & Strategy)」 꼭 참조하길 권함 (aT한국농수산물유통공사 > The외식 : www.atfis.or.kr)
 - MAPPS는 일반적인 진출유형 및 진출절차가 상세히 나와 있어, 해외진출을 희망하는 기업은 우선 MAPPS의 내용을 숙지하고, 진출하려는 국가별로 시장조사 등을 진행하길 권함

Q. 해외진출 방법(방식)에는 어떤 것이 있나요?

- A.**
- 일반적으로 마스터 프랜차이즈, 합자(합작)투자, 직접진출, 국제가맹 방식의 4가지 방식으로 구분할 수 있으나, 현실적으로는 이러한 방식이 복합적으로 진행되는 등 다양한 방식으로 운영되고 있음
 - ▶ 본 책의 「I. 외식기업의 해외진출 절차와 유형 > 2. 해외진출 유형」과 「IV. 외식프랜차이즈 기업의 진출전략 > 1. 적합한 진출방식」 참조

I 외식기업의 해외진출 절차와 유형

Q. 메뉴(아이템)의 현지화와 차별화 중 어느 것이 중요한가?

- A.**
- 현지화와 차별화의 적절한 조화가 필요
 - 진출국의 고객성향이나 소비트렌드에 따라 메뉴의 수정이나 개발을 하는 “현지화”도 필요하며, 한류 등의 트렌드와 기업의 경쟁력 있는 요소를 현지에도 충실하게 운영하는 “차별화” 유지도 필요함

(2) 국가 개요 및 프랜차이즈 산업현황

자주하는 질문

Q. 진출국은 어떻게 선정하나요?

- A.**
- 기업이 외국에 테스트 매장을 내거나 해외박람회 참가, 정부지원사업 참가하는 등 적극적으로 해외진출을 기획하기도 하지만, 해외 바이어(파트너)가 해당 기업의 사업 아이템을 파악하고 접근하는 경우도 많음
 - 해외진출 국가 선정 시 우선 고려사항으로는 '현지 시장의 규모'가 51.9%로 가장 높게 나타났으며 그 다음으로 '한류 등 한국 문화에 대한 선호도' 36.5%, '지리적 접근성' 21.2%를 차지함. 특히 '교민(한국인) 진출 현황'은 18.3% 점차 감소하는 것으로 나타남(참조. 2019 외식기업 해외진출 실태조사 보고서. a한국농수산식품유통공사)
- ▶본 책의 「IV. 외식프랜차이즈 기업의 진출전략」 1. 적합한 진출방식」 참조

Q. 진출국의 프랜차이즈 현황이나 정보는 어떻게 알 수 있나요?

- A.**
- 'FCA(Franchise Council of Australia 호주 프랜차이즈협회) www.franchise.org.au을 통하여 호주의 프랜차이즈 관련 소식과 정보를 알 수 있음
 - 호주의 경우 호주경쟁소비자위원회(ACCC: Australian Competition and Consumer Commission)에서 프랜차이즈를 규율하기 때문에 ACCC의 홈페이지 www.accc.gov.au에서 프랜차이즈 관련해 많은 정보를 얻을 수 있음
- ▶본 책의 「II. 국가 개요 및 프랜차이즈 산업현황」 3. 프랜차이즈 산업현황」 다. 프랜차이즈 기관 및 단체」 참조

(3) 프랜차이즈 관련 법률과 제도

자주하는 질문

Q. 프랜차이즈 관련 법률이 있는가요?

A.

- 호주는 프랜차이즈를 직접 규제하는 '프랜차이즈 행동강령 (Franchising Code of Conduct)'이라는 법률이 있으며, 우리나라의 공정거래법인 Competition and Consumer Act도 프랜차이즈산업을 규제하고 있음
- 특히 영미법 체계이기 때문에 프랜차이즈 관련 호주 판례와 사례도 중요함
- ▶본 책의 「Ⅲ. 프랜차이즈 관련 법률과 제도」 1. 프랜차이즈 관련 법률」 참조

Q. 프랜차이즈 사업을 하기 위한 조건이 있습니까?

A.

- 호주의 경우 미국의 일부 주처럼 정보공개서 등록제도를 채택하고 있지는 않아 특별히 프랜차이즈 사업을 위한 등록이나 인허가 제도는 없음
- 다만, '가맹점 정보 공개 지침'에 따라 계약체결 전 기업과 아이템, 계약조건 등에 관한 정보를 제공하여야 함
- 프랜차이즈 사업 전에 기업 지식재산권을 보호하기 위한 상표등록이나 특허등록은 반드시 진행하여 함
- ▶본 책의 「Ⅲ. 프랜차이즈 관련 법률과 제도」 1. 프랜차이즈 법률」 가. 프랜차이즈 법률과 개요」 참조

Q. 진출국의 프랜차이즈 관련 기관은 어떤 곳이 있나요?

A.

- 호주 프랜차이즈협회(FCA, Franchise Council of Australia) www.franchise.org.au, 호주경쟁소비자위원회(ACCC: Australian Competition and Consumer Commission) www.accc.gov.au, OFMA(Office of the Franchising Mediation Adviser)
- ▶본 책의 「Ⅱ. 국가 개요 및 프랜차이즈 산업현황」 3. 프랜차이즈 산업현황」 다. 프랜차이즈 기관 및 단체」 참조

Q. 진출국에서 가맹점 모집이나 운영 시 주의해야 하는 것 어떤 것이 있나요?

A.

- 프랜차이즈 행동강령에 따르면, 사업의 형태가 프랜차이즈에 해당하며, 28가지의 항목에 해당하는 의무를 이행하여야 함
- 예를 들어, 가맹계약을 체결하거나 가맹금을 수령하기 최소 14일 전에 정보공개서, 가맹계약서 및 프랜차이즈행동강령 사본을 제공해야 하며, 정보공개서를 항상 업데이트하여 보관하고 유지할 의무가 있음
- 예를 들어, 마케팅과 관련한 연간 회계 감사 보고서 또는 합동 관리 자금 운영에 대한 4개월간의 회계 자료를 외부 감사를 받은 뒤 30일 이내에 가맹점주에게 제공해야 하는 의무가 있음

I 외식기업의 해외진출 절차와 유형

- 특히, 한국 업체가 호주에서 마스터 프랜차이즈 계약을 체결하면, 가맹본사가 되는 한국 업체 역시 정보공개서를 준비하여 자신들의 마스터 프랜차이지에게 제공하여야 하며, 이후 가맹사업이 진행되면 가맹점을 운영하는 가맹점사업자에게도 한국 가맹본사가 매년 업데이트한 정보공개서를 제공할 의무를 가짐

▶ 본 책의 「Ⅲ. 프랜차이즈 관련 법률과 제도」 다. 프랜차이즈 관련 주요내용」 참조

Q. 파트너와 마스터 프랜차이즈 계약은 어떻게 하나요?

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

계약 체결 시 계약내용은 반드시 전문가 검토를 거쳐야 함

▶ 본 책의 「Ⅲ. 프랜차이즈 관련 법률과 제도」 2. 프랜차이즈 계약절차와 내용」 참조

Q. 계약체결 전 하는 양해각서(MOU)는 무엇인가요?

A.

- MOU는 양 기관 간에 계약이나 전략적 제휴를 하는 경우 정식계약의 체결에 앞서서 양 기관 간의 이해나 기본적인 합의 사항을 확인하는 문서임

MOU 체결은 제3자가 끼어들 여지를 미리 차단하는 효과와 구체적인 조건 협의에 들어가기 전에 미리 공동협력 의지를 대외에 홍보용으로 천명할 필요가 있을 때 진행함

- MOU 체결은 법률적인 강제성은 없음

▶ 본 책의 「Ⅲ. 프랜차이즈 관련 법률과 제도」 2. 프랜차이즈 계약절차와 내용」 참조

Q. 마스터 프랜차이즈 계약서는 어떻게 만들어야 하나요?

A.

마스터 프랜차이즈 계약은 일반 계약과 달리 독점권부여, 로열티 수취방법, 원부재료 조달방법, 지식재산권보호, 인력파견, 가맹점 개설 및 운영, 관련 법률 등 격지 간에 파트너 관리방안이 필요함

▶ 본 책의 「Ⅲ. 프랜차이즈 관련 법률과 제도」 2. 프랜차이즈 계약절차와 내용」 가. 마스터 프랜차이즈 계약절차와 내용」 참조

Q. 현지에서 직원을 고용할 때 주의해야 할 점은 어떤 것이 있나요?

A.

- 호주는 뉴질랜드와 함께 노동자 보호에 관한 법률 구조가 굉장히 강력하게 작용하는 국가임. 호주의 노동법인 2009년에 제정된 평등 노동법 (fair work Act) 2009으로 호주 전역의 노동 규약에 적용됨
- 그리고 일정한 조건 하에서는 가맹점주의 노동법 위반 시에 있어서 가맹본사의 책임을 통한 민사적 벌금과 손해배상의 의무가 인정 된다는 점에서 가맹점의 노동자 보호에 대한 가맹점 관리가 중요함

▶ 본 책의 「Ⅲ. 프랜차이즈 관련 법률과 제도」 5. 세무 및 노무」 나. 노무」 참조

Q. 현지의 수입금은 어떻게 가져올 수 있나요?

A.

프랜차이즈 기업이 호주로 진출하고자 할 경우 고려해야 하는 사항은 투자 자금과 로열티의 송금 부분이라 할 수 있음. 특히 호주 세법과 송금 관련해서 발생하게 되는 비용 측면에서는 여러 검토해야 하는 문제가 있음

▶ 「Ⅲ. 프랜차이즈 관련 법률과 제도」 5. 세무 및 노무」 가. 세무」 참조

Q. 상표등록 등 지식재산권 보호는 어떻게 해야 하나요?

A.

- 브랜드의 보호를 위한 지식재산권의 등록은 호주 특허청의 사이트를 통한 전자 신청 또는 서면 신청으로 진행되어야 함. 신청은 개인이 할 수 있지만 신청 시 해당 상표의 등록 가능 여부를 판단하고 그에 따른 전략 수립을 하기 위해서 변호사의 조력을 받는 것이 바람직함
- 호주에서는 상표를 포함한 모든 지식재산권의 침해와 관련하여 이를 제재하거나 처벌 또는 규제하는 정부 기관은 존재하지 않음. 따라서 호주에서 상표권을 비롯한 각종 지식재산권의 침해에 대한 법적인 조치는 권리를 가지고 있는 개인 또는 법인들이 법적 절차를 거쳐 민사 소송을 통한 피해 보상 청구와 사용금지 가처분을 받은 방식으로 이루어짐
- 호주에서 지식재산권을 출원할 경우 IPTA(호주 변리사 기구 www.ipa.org.au)에 등록된 지식재산권 전문 로펌의 리스트 참조

▶ 「Ⅲ. 프랜차이즈 관련 법률과 제도」 3. 상표등록 등 지식재산권」 참조

Q. 진출국에 직접 진출해서 기업을 설립하려고 합니다. 어떤 절차가 있나요?

A.

- 호주에서의 기본적인 법인의 설립은 호주 회사법 2001에 의거하여 비교적 쉽게 진행 할 수 있는데, 호주 내의 주소지가 있으며, 회사의 등기 이사 중 한 명이 호주에 반드시 거주해야 한다는 조건을 충족할 경우에 쉽게 법인을 설립할 수 있음. 특히 호주의 경우 변호사 사무실이나 회계사 사무실을 통하여 사무소 주소를 사용하고, 해당 법인의 이사로 해당 변호사 사무실이나 회계사 사무실의 직원 또는 전문가가 같이 이름을 올려주는 서비스를 연간 단위의 비용을 받으면서 제공하고 있어 회사의 설립이 매우 쉽게 이루어지고 있음

▶ 「Ⅲ. 프랜차이즈 관련 법률과 제도」 4. 기업설립 절차와 외국인투자」 참조

I 외식기업의 해외진출 절차와 유형

Q. 물류는 어떻게 해야 하나요?

- A.**
- 호주의 수입 통관절차는 기본적으로 신고에 대한 신뢰를 바탕으로 하고 있어 부당한 지연 등 특별히 까다로운 점은 없으며 소요시간도 짧은 편임
 - 수출 관련 정보 제공(농식품수출정보 www.kati.net)
관리·법률체계, 통관절차, 통관비용, 통관 시 제출서류, 기타 통관제도, 관세제도, 주요품목 수입규정, 최근 이슈
 - 관세청 해외통관지원센터(www.customs.go.kr)
통관 애로 해소, 관련된 해당국 재외공관 및 KOTRA, 무역협회, 주요 해외무역지점, 외국상공회의소 등의 연락처 검색
- ▶ 「Ⅲ. 프랜차이즈 관련 법률과 제도」 7. 수출입 절차」 참조

(4) 외식프랜차이즈 기업의 진출전략

자주하는 질문

Q. 해외진출 방법은 어떻게 선정해야 하나요?

- A.**
- 해외 진출유형(방식)을 결정하기 위해서는 우선 진출기업의 내부분석과 진출시장의 외부분석을 통해 자신의 기업에 맞는 진출 방식을 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
 - 다만, 본 책에서는 외부요소 특히 진출국의 법률과 제도를 중심으로 기술함
- ▶ 본 책의 「I. 외식기업의 해외진출 절차와 유형」 2. 해외진출 유형」과 「IV. 외식프랜차이즈 기업의 진출전략」 1. 적합한 진출방식」 참조

Q. 마스터 프랜차이즈로 진출하려고 할 때, 어떻게 준비해야 할까요?

- A.**
- 마스터 프랜차이즈 진출방식은 해외진출 단계(해외진출준비▶해외진출확정▶현지개업준비▶해외사업관리) 중 해외진출준비 단계와 해외진출확정 단계로만 구성됨. 특히 해외진출확정 단계에서 '파트너선정'과 '파트너와 계약'이 특히 중요함
- ▶ 본 책의 「Ⅲ. 프랜차이즈 관련 법률과 제도」 2. 프랜차이즈 계약절차와 내용」 가. 마스터 프랜차이즈 계약절차와 내용」와 「IV. 외식프랜차이즈 기업의 진출전략」 2. 마스터 프랜차이즈 진출단계방안」 참조

Q. 합자투자 방식으로 진출하려고 할 때, 어떤 절차가 있나요?

A.
합자투자 진출 방식은 해외진출 단계 중 해외진출준비 단계와 해외진출확정 단계, 해외사업관리 단계가 중요함. 합자투자 방식 역시 해외진출확정 단계에서 '파트너 선정'과 '파트너와 계약'이 중요하며, 현지국가에서 기업설립과 운영이 중요하며, 특히 사업 철수도 사전에 고려하여야 함

▶본 책의 「Ⅲ. 프랜차이즈 관련 법률과 제도」 2. 프랜차이즈 계약절차와 내용」 나. 합자(합작) 투자 계약절차와 내용」 참조

Q. 마스터 프랜차이즈와 합작투자를 위한 파트너 탐색은 어떻게 하나요?

A.
- 주로 해외프랜차이즈 박람회나 무역사절단 등에 참여하여 파트너를 탐색하는 것이 일반적임
: 농수산식품유통공사의 '해외 프랜차이즈 박람회 지원'
: KOTRA의 '무역사절단 지원', '해외 전시회 한국관 참가', '해외 비즈니스 출장 지원'
- 현실에서는 해외 바이어나 외국기업이 접촉하여 오는 경우도 종종 있어, 이를 대비하여 홈페이지의 영문페이지와 영문 신청서 (APPLICATION), 영문 회사홍보물(IR)을 준비하는 것이 바람직함

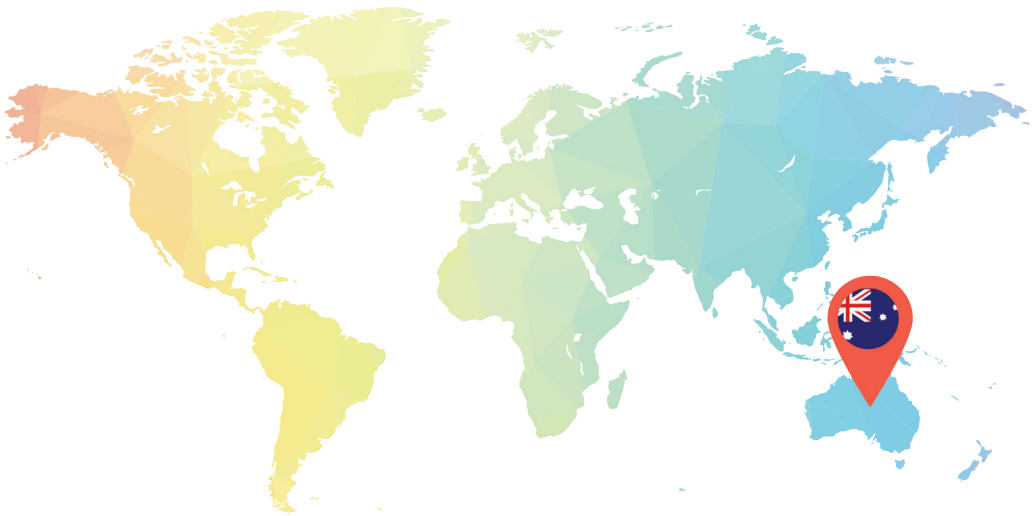
▶본 책의 「Ⅲ. 프랜차이즈 관련 법률과 제도」 2. 프랜차이즈 계약절차와 내용」 가. 마스터 프랜차이즈 계약절차와 내용」 참조



II

국가 개요 및 프랜차이즈 산업현황

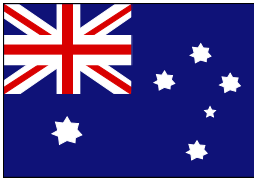
호주 Australia



II 국가 개요 및 프랜차이즈 산업현황

1. 국가개요 및 경제현황

가. 국가개요



호주는 영국여왕을 국가원수로 하는 입헌군주제로서 형식상 국가원수는 영국여왕이나 실질적으로 연방총독이 국가원수 기능을 함. 정치제도는 미국의 연방제도와 영국식 의회주권에 입각한 내각책임제를 혼합한 형태임

호주는 연방제 국가로서 6개의 주(States)와 두 개의 자치 테리토리(Territories, 자치구)로 구성돼 있으며 권력은 연방정부와 주정부에 분산되어 있음. 의회는 호주 연방정부 시스템의 핵심으로 상하 양원제를

택하고 있으며, 양원에 동등한 권한을 배분하고 있음

한국전에 참전한 전통우방국으로서 미국에 이어 두 번째로 한국전에 참전함

세계적 매장량의 석탄, 우라늄, 철광석, 천연가스등 보유 자원부국(한국의 해외광물자원 분야 최대 투자국이자, 최대 석탄 수입 대상국)으로 세계 수준 과학기술 보유로 경제발전 잠재력이 매우 큰 국가임. 금융 및 서비스 산업의 비중이 커서 자본의 해외의존도가 높으며, 외국자본이 경제개발 및 자원개발에서 높은 비중을 차지하고 있음

- 공식명칭 : 호주(Commonwealth of Australia)
 - 위치 : 오세아니아(동경 113°9'~153°39', 남위 10°41'~43°39') 태평양과 인도양 사이에 위치
 - 면적 : 7,692,024 km² (호주통계청, 2019기준, 한반도의 약35배)
 - 인구 : 25,649,985 명 (자료원 : 호주통계청, 2020 기준)
 - 수도 : 캔버라(Canberra)
 - 정체 : 영연방 입헌군주제, 의원내각제(양원제)
 - 언어 : 영어(공용어), 원주민어(수백개 방언)
 - 종교 : 천주교(22.6%), 영국성공회(13.1%), 기타 기독교(16.3%), 이슬람교(2.6%), 불교(2.4%) 등
 - 인종 : 영국계(36.1%), 호주계(33.5%), 중국계(5.6%), 인도계(4.6%) 등
 - 주요도시(주요상권)
- 시드니(513만명), 멜버른(485만명), 브리스베인(241만명), 퍼스(204만명), 아들레이드(133만명), 호바트(23만명), 다윈(15만명)
(2017년 6월)

나. 경제현황

(1) 경제동향

표 2-1 주요경제지표

주요 지표	단위	2016	2017	2018	2019
실질성장률	%	2.76	2.74	2.74	1.79
명목GDP	십억 달러	1,267.75	1,420.05	1,420.05	1,376.26
1인당 명목GDP	달러	51,978.95	56,420.2	56,420.2	53,825.16
실업률	%	5.7	5.29	5.29	5.14
소비자물가상승률	%	1.25	1.96	1.96	1.6

총수출	백만 달러	192,465.84	2257,212.13	257,212.13	270,927.46
총수입	백만 달러	196,191.96	235,373.72	235,373.72	221,493.76
무역수지	백만 달러	-3,726.12	21,838.41	21,838.41	49,433.7
환율(연평균)	S\$/US\$	1.35	1.34	1.34	1.44

[자료: IMF, 호주 재무부, 호주 중앙은행, 호주 NAB 은행, 호주 통계청, 호주 연방정부]

- IMF의 2020년 4월 발표에 따르면 2020년 호주의 국내총생산(GDP)은 -6.7%일 것으로 예상했는데 호주는 2020년 1분기 경제성장률 -0.3%, 2분기 -7.0%로 2분기 연속 경제성장률 하락을 기록하며 9월2일 경기불황을 공식 선언했으며 불확실성이 높은 상황임
- 2019년 세계 금융 위기 이후 가뭄, 산불, 민간 소비 및 사업 투자 부진, 글로벌 경제 둔화 등의 영향으로 최악의 경제 성장 실적을 기록함
- 2020년 말 실업률은 10%대에 이를 것으로 예상하고 있으며, 소비심리는 코로나 19 봉쇄조치(Lock-down) 제재 완화로 일시 상승했으나 일자리 위기와 소득 감소로 인한 가계경제가 악화가 됨
- 호주 재무부에 따르면 2019-20년 정부재정이 224억 호주달러 상당의 적자를 기록할 것으로 전망되는바, 이는 2019년 12월 발표한 중간 경제재정 전망 보고서 보다 적자폭이 약 99억 호주달러가 증가한 수치이며, 정부 세수 또한 12월 예상치보다 113억 호주달러 낮아질 전망이다
- 호주 연방 정부는 대규모 인프라 확대 프로젝트, 기술인력 양성 사업 등 경제성장을 위한 기존 사업을 지속하는 가운데, GDP의 16.4%에 해당하는 3,200억 호주달러 상당의 추가 예산을 투입해 재난 지원금, 실업수당 확대 등 정책을 긴급 도입하며 국내 경기 회복을 위해 노력하고 있음
- 주요 지표별 전망
 - (환율) 2012년 연평균 1.04 달러 수준을 유지하던 호주달러는 2015년 0.70선이 붕괴 되었으며, 2019년 1월 0.72까지 다시 상승하는 모습을 보였으나, 2020년 1월 현재 다시 하락해 0.69 수준을 유지하고 있음.
 - 미국 및 중국 경기와 긴밀히 연관되어있는 호주 경제는 지난해 미중 무역 전쟁으로 일부 산업 및 환율 시장이 영향을 받은 바 있음
 - (금리) 호주 정부는 경제둔화 및 경기 부양을 위한 저금리 정책을 유지하고 있음. 2019년 1월 1.5%에 머물러 있던 기준금리는 지난해 3번의 추가 금리 인하를 통해 현재 0.75%라는 사상 최저의 금리를 이어가고 있음
 - (물가상승률) 2019년 3분기 호주 물가상승률은 1.7%로 기존 호주준비은행 예상치인 2.0~3.0%에는 크기 미치지 못하는 수준이며, 2020년 1월 현재 1.7%로 지난해와 유사한 수준을 유지하고 있음

II 국가 개요 및 프랜차이즈 산업현황

○ 교역 현황

표 2-2 호주의 교역 동향

(단위: 억 US 달러)

구분	2014	2015	2016	2017	2018	2019.1~11
수출	2400	1877	1925	2311	2571	2483
수입	2281	2006	1893	2214	2270	1960
총 교역액	4618	3883	3818	4525	4841	4443
무역수지	119	-129	32	97	301	523

[자료: Global Trade Atlas, KOTRA]

- 호주의 총 교역 규모는 지난 5년간 지속 감소하다 2017년과 2018년 회복세로 전환하는 듯 보였으나 2019년 1~11월 다시 전년 동기 대비 0.01% 하락한 4,443억 달러를 달성함
- 호주의 2019년 1~11월 총수입 규모는 전년 동기 대비 6.77% 하락한 1,960억 달러이며, 수출은 6.07% 상승한 2,483억 달러로 수입은 하락, 수출 규모는 증가한 모습을 보임
- 한국은 호주의 제 4위 교역국으로 2019년 1~11월 기준, 전년 동기 대비 약 7% 하락한 2,348달러의 교역 규모를 보였으며, 호주는 한국으로부터 전년 동기 대비 17.11% 하락한 77억 달러를 수입 그리고 1.11% 감소한 157억 달러를 수출함

(자료 출처: 코트라 호주 시드니무역관의 해외시장뉴스)

(2) 경제 특성

- 서구식 시장경제 체제를 따르고 있으며, 1971년 OECD 가입, CPTPP, RCEP 등 활발한 자유무역협정 체결을 통해 정부의 무역 부문 지원은 지속될 것으로 전망됨
- 호주는 풍부한 에너지 자원을 바탕으로 한 자원수출국으로 농업, 광업 등 1차산업이 주요산업임. 세계적 매장량의 석탄, 우라늄, 철광석, 천연가스등 보유 자원 부국(한국의 해외 광물 자원 분야 최대 투자국이자, 최대 석탄 수입대상국)
매장량 기준 : 철광석, 우라늄, 니켈, 아연, 납, 은, 티타늄, Mineral sand (1위), 석탄(4위)
- 금융 및 서비스 산업의 비중이 커서 자본의 해외 의존도가 높으며, 외국자본이 경제개발 및 자원개발에서 높은 비중을 차지. 한국, 중국, 일본 등 동북아 경제권에 대한 수출의존도가 매우 높음

표 2-3 2019년 수출 상위 10개국

No	국가명	금액(\$)
1	중화인민공화국	102,995,844,158
2	일본	39,794,647,705
3	인도	17,767,375,479
4	대한민국	17,596,003,358
5	미국	10,930,446,526
6	영국	10,720,299,883

7	Other Asianes	8,838,419,725
8	싱가포르	8,582,581,864
9	말레이시아	7,989,581,514
10	뉴질랜드	7,086,233,983

[자료: UN Comtrade]

- 호주는 소규모 경제 개방 국가로 글로벌 경제 성장 둔화에 영향을 받기 쉬우며 특히 주요 무역 파트너인 중국의 투자 활동이 저하되고 중국 무역 정책의 긴장이 고조됨에 따라 호주 국내 경제 성장에도 타격을 입을 것으로 예상됨
- 민간 소비심리 위축, 정부의 확장통화정책, 금리 인하 등 경기 부양정책에도 불구하고 민간 소비심리는 악화되어 있음
- 제조업의 몰락에 따른 실업을 증가, 포드, GM, 토요타의 공장 폐쇄 결정으로 인해 호주 자동차 산업 및 고용시장에 큰 타격이 있으며, 작은 내수시장, 높은 생산 비용 등 열악한 조건으로 인해 제조업 기업의 파산이 증가함
- 북미, 유럽 시장 진출 전 찾게 되는 글로벌 테스트베드로 각광, 호주가 지리적으로 세계 최대인구의 소비 시장인 아시아 시장에 인접해 있는 데다 영어권 유럽 이민자들로 구성되어 테스트 시장으로 용이
미국, 중국 등과 비교할 때 거대한 시장이 아니므로 안정적으로 소규모로 접근 가능하고 호주 소비자들의 해외 브랜드에 대한 수요가 증가하고 있으며, 기술 변화에 대한 적응력이 빨라 제품의 매출액이나 시장점유율, 마케팅효과 등의 정보입수가 용이함

다. 사회·문화·지리적 현황

(1) 사회·문화적 현황

(가) 정치현황

- 호주는 영국여왕을 국가원수(Queen of Australia)로 하는 입헌군주제로서, 정치제도는 미국의 연방제도와 영국식 의회주권에 입각한 내각책임제를 혼합한 형태, 형식상 국가원수는 영국여왕이나, 실질적으로 연방총독이 국가원수 기능을 수행함
- 호주 연방정부 시스템의 핵심은 의회로 상하 양원제를 택하고 있으며, 양원에 동등한 권한을 배분하고 있음. 하원 다수당 당수가 행정부 수반(총리)함. 내각의 구성원은 반드시 상·하 의원 중에서 선정된 장관들로 구성
의회의 주요기능은 행정부 구성, 입법, 정부 예산 의결, 국민 의사 대변 및 행정부 행위 감시함
- 호주는 1901년 6개 영국 식민지(현재의 주)가 합의하여 창설한 연방제 국가로서, 권력은 연방정부와 주 정부에 분산되어 있음. 호주는 6개의 주(States)와 두 개의 자치 테리토리(Territories)로 구성돼 있으며, 호주 내 가장 큰 도시인 시드니가 위치해 있는 주는 뉴사우스웨일즈주이며 1911년에 캔버라가 호주의 캐피탈 테리토리(ACT), 즉 연방 정부의 수도로 정해짐

II 국가 개요 및 프랜차이즈 산업현황

- 연방정부는 헌법에 열거된 권한만을 보유하며, 잔여권(residual power)은 주 정부에 귀속되어 있음. 조세, 경쟁정책, 노동법 등 연방과 주 정부 간 권한이 중첩되는 분야의 경우, 변화나 개혁을 위해서는 연방과 주 정부 간 협상과 타협 필요하며, 이에 따라 연방정부와 주 정부 간 권력 분산내용은 주에 따라 차이가 있음
- 외국인 취업자의 지방 이주 유도 정책 확대. 2018년 TSS 비자(외국인 임시취업비자)제도 신설을 통해 외국인의 호주 내 취업 조건을 강화
북부준주와 같은 인력수급이 어려운 지역은 DAMA(Designated Area Migration Agreement) 마련을 통하여 TSS 비자 제도 취득 조건을 완화 및 인력 유치 노력 중임. 기존 지방 고용주 후원 비자(RSMS, Regional Sponsored Migration Scheme)를 대체할 제도 또한 도입 예정

(나) 사회 · 문화적 현황

- 광대한 국토, 적은 인구, 풍부한 자원으로 높은 생활수준을 향유하며, 상대적으로 비경쟁적 사회(uncompetitive society)로서의 특징 보유. 개인존중과 평등사회 실현을 위한 사상적 기초 위에서 평등주의(egalitarianism) 사상이 강하게 지배
- 백호주의 폐지 후 다민족, 다문화사회(multicultural society)를 지향하나 전통적 유럽 편향 성향이 잔존
- 강력한 노동조합을 가지고 있음. 강력한 노동조합은 이민 초기 노동력 부족 현상 및 호주 정부의 보조금 지급형태의 이민자 선발제도에서 기인하는데 1897년 이미 전국적 규모의 노동조합 결성 회의를 갖는 등 초기사회 발달 과정에서부터 강력한 세력으로 등장함
영국으로부터의 과격파 노조 지도자들에 의해 처음부터 영국식 직능별 노조 제도로 발달, 어느 한 노조가 파업을 하면 그 영향이 연쇄적으로 기업 및 산업 전체에 파급되는 결과 초래하고 있음. 현지인을 고용하는 경우 현지 노동법에 대한 면밀한 검토가 필요
- 영미계 국가의 공통적인 특성으로 문서에 대한 신뢰도 및 의존도가 매우 강하므로 모든 비즈니스 단계에서 중요한 사항은 문서로 남기는 것이 중요함

(다) 인구현황

- 호주 통계청에 따르면, 2020년 3월 기준 호주의 인구는 약 2,565만 명으로 전년 대비 1.4%의 인구 성장률을 기록한 것으로 나타남. 2020년 인구 전망 중 연령에 따른 인구 구성은 0~14세가 전체 인구의 19%, 15~64세(노동인구)가 64.9%, 65세 이상이 16.1%를 차지할 예정. 이 중 월별 소비가 가장 높은 그룹은 30~40대로 5~14세 아이가 있는 가정인 것으로 나타남
- 2019년 기준 영국계(36.1%), 호주계(3.5%), 중국계(5.6%), 원주민계(2.8%) 등으로 구성됨
- 호주 통계청 자료에 따르면 2006년 전체 인구의 6%에 불과했던 아시아 국가 비중이 2050년에는 아시아계 약 21%까지 증가할 것으로 전망돼 이들이 호주 경제에서 소비의 주축 세력으로 부상될 것으로 보임. 아시아계 호주인은 호주 전체 인구의 16.3%를 차지하고 중국, 인도, 필리핀 커뮤니티가 이민자그룹에서 상위를 점유. 호주의 중국계 이민자는 120만 명, 인도계 이민자는 62만 명, 필리핀계 이민자는 30만 명, 베트남계 이민자는 29만 명, 말레이시아계 이민자는 14만 명, 한국계

이민자는 12만 명, 스리랑카계 이민자는 11만 명, 일본계 이민자는 7만 명으로 구성. 중국계 호주인은 시드니에서 영국, 호주, 아일랜드에 이어 4번째로 큰 인종 계통(Ancestry) 구성원으로 최근 지속적으로 증가하는 다문화사회가 호주 소비시장에도 큰 영향력을 발휘할 것으로 전망됨
(자료 참조 : 호주 통계청, WTO)

(2) 지리적 현황과 상권

(가) 지리적 현황

- 태평양과 인도양 사이에 위치한 세계에서 가장 작은 대륙이자 여섯 번째로 큰 국가. 면적 768만km²로 한반도의 약 35배에 달하며 전체 면적의 18%가 사막으로 실제 35%가 건조지역임
- 남극을 제외하면 가장 건조한 대륙으로 남부는 온대, 북부 및 서부는 열대, 내륙은 대륙성 기후를 이루고 있음

(나) 주요 도시

- 호주는 연방국가로 6개의 주(States)와 두 개의 자치 테리토리(Territories)로 구성돼 있으며, 캔버라가 호주의 캐피탈 테리토리 (ACT), 즉 연방정부의 수도이며, 가장 큰 도시는 시드니가 위치해 있는 주는 뉴사우스웨일즈주임
- 뉴사우스웨일즈(New South Wales, NSW) 주
 - 면적 809,444km² / 인구 808만 명 / 주도 시드니(Sydney)
 - 주요 기관: 뉴사우스웨일즈 주 정부, 호주무역투자진흥공사, 관세청, 증권투자위원회, 증권거래소, 호주연방법원 등
 - 주요 산업: 양모, 쇠고기, 곡물, 설탕, 낙농식품, 각종 과일
 - 해마다 다수의 외국인투자를 유치하는 뉴사우스웨일즈 주는 23년간 꾸준한 경제성장을 보여왔으며, 호주 경제의 중추역할을 하고 있음. 농업, 음식, 정보통신기술, 제조 등 다양한 산업을 포용하여 다수의 글로벌 기업들이 주둔하고 있으며, 빅토리아주와 같이 매우 높은 신용등급을 가지고 있다. 투자유치 담당 기관은 뉴사우스웨일즈 주 정부 산하의 Invest in NSW가 맡아 활동하고 있음. NSW 주 정부는 2020년 현재 약 80억 호주 달러의 인프라 프로젝트를 추진하고 있다. 최근의 주목할 만한 프로젝트는 서부 시드니 공항에 글로벌 비즈니스 게이트웨이이자 첨단지구인 Western Sydney Aerotropolis 건설 프로젝트
- 퀸즐랜드(Queensland, QLD) 주
 - 면적 1,852,642km² / 인구 509만 명 / 주도 브리즈번(Brisbane)
 - 주요 기관 : 퀸즐랜드 주 정부
 - 주요산업 : 관광산업, 농수산물 수출 등
 - 퀸즐랜드주는 기업 유치에 가장 적극적인 지역으로 주 정부 및 지방 정부 단위의 투자유치 기구가 다수 활동하고 있음. 브리즈번을 포함한 남동 지역이 투자유치 활동에 가장 활발하며 브리즈번 시(Brisbane City Council)이 운영하는 Choose Brisbane이 기업 유치 활동을 담당함. Choose Brisbane은 안정적인 정치환경 및 경제환경, 빠른 인구 성장, 다수의 민간, 공공 인프라 프로젝트, 우호적인 정부의 투자유치 정책 등을 내세우며 투자유치에 활발히 활동 중이다. 또한 ITQ(Trade and Investment Queensland)는 퀸즐랜드 정부의 무역 투자 촉진 업무를 담당하며 전 세계 15개국에 지사를 운영하고 있음

II 국가 개요 및 프랜차이즈 산업현황

○ 빅토리아(Victoria) 주

- 면적 22만km² / 인구 665만 명(호주 내 2위) / 주도 멜버른(Melbourne)
- 주요산업 : 호주 바이오, 정보통신, 온라인, 금융서비스 산업의 중심지
- 빅토리아주에는 세계 탑20 의과대학 중 2개 대학이 위치, 국제적으로 유명한 의료기업 CSL, Cochlear Implant, Bionic Eye 본사 소재, 코로나 19 대응을 위해 멜버른에 국가공인 수술용 마스크 시험소 설립하는 등 호주 바이오산업의 중심지임.
- 통신업계 시장점유율 1위인 Telstra 및 호주 주요 온라인기업 Computershare, REA Group, Carsales, Sek이 멜버른을 기반으로 성장하고 있으며 온라인기반 서비스 산업 발달
- 호주 4대 은행 중 2개(NAB, ANZ)가 소재하고 있으며, 호주 전체 수출시장의 25% 이상 점유하고 있음
- 멜버른 항은 호주 최대 규모의 수입통관 항구(호주 컨테이너 물동량의 36% 커버)로 빅토리아주 뿐만 아니라 타즈메니아, 남호주, 뉴사우스웨일스 남부 물류 취급하고 있음
- e스포츠, 핀테크, ICT 교육산업의 발달 및 Data-61, NBN Co, 옥스퍼드 대학의 글로벌 사이버 보안 센터가 멜버른에 위치, 세계 최고의 게임 전시회 PAX Australia(Peny Arcade) 및 호주 최대의 e스포츠 페스티벌 MEO(Melbourne eSports Open) 개최지임

○ 남호주(South Australia) 주

- 면적 98,3만km² / 인구 17만 명(호주 내 5위) / 주도 애들레이드(Adelaide)
- 주요산업: 고기 등 농식품, 와인 및 목재 제품이 주요 생산 품목(주 총수출의 47%), 전기제품, 자동차 산업
- 농업에 부적합한 토양으로, 호주 남부 중앙에 위치하며 호주대륙의 가장 건조한 지역을 차지하고 있음. 주도인 애들레이드는 바로사(Barossa) 와이너리, 플린더즈 산맥 및 캥거루 아일랜드를 둘러보기에 아주 좋은 곳임. 남호주는 '축제의 주(Festival State)'로 알려져 있고 매년 500개 이상의 행사와 축제가 열림
- 기타 방위 분야 중소기업·진출 희망 기업을 지원하는 방위산업 역량센터(Centre for Defence Industry Capability)와 국립 항공우주 국(Australian Space Agency)가 애들레이드 위치하고 있음

○ 서호주(Western Australia, WA) 주

- 면적: 2,645,615km² / 인구: 262만 명 / 주도: 퍼스(Perth)
- 주요 기관: 서호주 주 정부
- 주요산업: 광산업, 기계, 철강 및 운송기기 산업
- 2009년 이후 세계적인 지하자원 수요 증가에 힘입어 서호주 주의 투자 기회 및 투자 대상 지역은 크게 확대되었으나 2013년 이후 자원에 대한 투자가 감소하여 지하자원에 크게 의지하고 있는 서호주 지역에 대한 투자환경은 긍정적이지 못하였음. 그러나 최근 자원 및 에너지 원자재 투자 및 생산량의 급증으로 서호주는 광업의 미래를 만들어내는 글로벌 기업들의 목적지가 될 전망이다. 철광석 생산이 확장되며 관련 장비, 기술 및 서비스에 대한 연구개발이 지원되고 있음. 원격제어 채굴과 같은 새로운 광업기술이 서호주에서 시험 되고 있음
- 서호주는 지리적으로 상당히 고립되어 있어 인력조달이 어려워 만성적인 기술인력 부족에 시달리고 있는 것이 문제점으로 지적됨. 이와 관련 State Migration Centre가 2006년 설치되어 해외로부터의 기술인력 조달을 지원하고 있음

○ 태즈매니아(Tasmania) 주

- 면적 6.7만km² / 인구 53.96만 명 / 주도 호바트(Hobart)
- 주요산업: 목재, 철강, 섬유산업
- Bass 해협은 작은 섬들이 하나의 작은 주를 이루고 있음. 호주본토와 배스해협으로 분리되어 있으며 주도인 호바트는 시드니 다음으로 호주에서 두 번째로 오래된 주도임. 태즈매니아의 1/5은 자동차도로와 산책로가 풍부한 국립공원과 야생지대로 덮여 있고 세계에서 가장 산이 많은 섬 중의 하나임
품질 좋은 식료품 생산으로 유명하며, 농작물(감자, 과일), 축산물(소고기, 양고기), 수산물(연어, 굴, 전복) 등의 주요 생산지이며, 약 40%의 토지가 국립공원과 세계문화유산 등의 보호구역인 만큼 자연이 잘 보존되어 있어 관광지로 인기 있는 농수산업, 광업, 관광업이 발달한 주임
- 신재생에너지 발전 비중이 약 96%이며, 수력발전으로 대부분의 전력공급 충당하고 있으며, 호주 최대 규모의 재생에너지 생산업체 Hydro-Electric이 호바트에 소재하고 있는 신재생에너지 발전의 중심지임

(자료 참조 : 코트라 해외시장뉴스 호주 국가지역정보)

II 국가 개요 및 프랜차이즈 산업현황

2. 외식시장 현황 및 트렌드

가. 외식시장현황

- 호주는 육류 소비량이 세계에서 가장 높은 나라로 닭고기, 소고기, 돼지고기, 양고기를 즐겨 먹으며 캥거루, 핑, 칠면조, 버팔로, 에뮤(Emu, 호주산 타조), 악어, 낙타 등 다양한 종류의 고기를 소비함
- 호주는 치즈 등 양이나 염소의 젖을 이용한 유제품도 많으며 깨끗한 목초지에서 목축하여 만든 호주의 치즈는 원료의 순수함으로 명성이 높음
- 육류 외에도 호주에는 새우, 바닷가재, 굴, 연어, 도미 등 신선한 해산물이 많으며, 특히 시드니의 생굴 요리와 서부지역의 바닷가재 요리, 도미 요리 등이 유명함
- 천혜의 기후와 비옥한 토양을 갖추고 있어 고품질의 식품을 생산할 수 있는 자연조건을 가지고 있어 호주의 식품산업은 소매 매출의 46%를 차지할 정도로 규모가 큼
- 호주는 깨끗한 자연환경 속에서 수출 지향적 축산업을 육성하기 위해 쇠고기의 품질과 위생 수준을 유지하는 '전국 가축 식별 시스템(NLIS)'과 우수한 품질관리 프로그램 등을 통해 모든 과정이 체계적이고 안전하게 생산되고 있음
- 호주의 소비자들이 신중한 소비행태를 보이고 있는 가운데 외식산업은 2018년까지 매출액 기준 1.3%의 성장률을 기록함
- 호주 소매시장은 2020년 3월부터 시작된 코로나 19 확산으로 불황을 맞았으나 연방정부의 경기 부양책으로 지급된 보조금으로 2020년 5월에는 성장세를 보고 있음. 닐슨의 조사 보고서에 따르면 개인위생용품, 손 소독제 등의 수요가 급증했고 영유아식과 냉동 식자재 등 가정 내 식료품 소비가 증가함
- 식료품, 교육, 커뮤니케이션, 의료서비스 지출은 비슷하거나 소폭 늘어난 반면 여행, 대중교통, 저축 및 투자, 외식 및 의류비 지출은 대폭 감소. 특히, 소비자들이 외출 및 타인과의 접촉을 꺼리면서 온라인 시장의 매출이 급증함
- 호주의 온라인 유통시장은 매년 크게 성장하고 있으며 식품유통 및 외식에 이르기까지 사업영역도 확대해 나가고 있음
온라인 유통에서도 호주의 유통산업의 양대산맥인 Westfarmers사와 Woolworths사가 1~2위의 시장점유율을 차지하고 있어 온라인 분야에서도 주요 유통사의 영향력이 큼. 초고속 인터넷의 보급과 대도시를 중심으로 한 온라인 판매 상품의 확대가 시장 성장에 영향을 미침
- 식품의 경우 한국의 김치 수출은 매년 증가하는 추세로 2019년 기준 348만 달러로 전년 대비 12% 증가했으며, 총수출량은 1,105톤으로 서구권 국가 중 미국 다음으로 호주에 김치 수출량이 많음. 현지 소비자들 사이에서 김치가 건강식인 동시에 채식 메뉴로 손꼽히면서 대형 슈퍼마켓 체인, 유기농 식품점 등에 입점한 상황임

나. 외식시장 트렌드

- 건강 중심의 호주 문화를 반영한 웰빙 트렌드
 - 웰빙을 추구하는 소비자를 위한 시장이 증가
 - 건강관리 및 웰빙라이프에 대한 현지의 관심이 꾸준히 증가하고 있으며 건강을 위한 다이어트 식단으로 고단백, 저칼로리, 저지방 식품 및 슈퍼 푸드(Super Food), 유기농 식품 등의 친환경 및 건강 보조 식품의 소비가 증가하고 있음
 - 쌀, 현미, 콩, 김, 김치 등과 같은 아시아 음식에 대한 수요 및 긍정적 인식이 점차 확산됨에 따라 김치 등 한국음식의 수출이 늘어남

- 간편하고 빠른 외식에 대한 수요 증가
 - 많은 호주 사람들은 바쁜 일상으로 외식을 라이프스타일의 일부로 받아들이고 있어 외식산업에 큰 변화가 생겨나고 있음
 - 외식산업 관계자들은 바쁜 소비자들의 편의에 맞춰 메뉴를 재구성하고 있음. 특히 카페와 패스트푸드에 종사하는 외식업자들은 출근길에 커피와 함께 즐길 수 있는 가벼운 아침 메뉴들을 출시함
 - 간편하게 먹을 수 있는 음식 등 편리하게 식사를 하려는 고객을 유치하려는 외식업자들의 전략이 계속됨
 - 이러한 바쁜 호주인들을 위한 간편한 식사를 할 수 있는 푸드트럭 외식도 증가하고 있음

- 저렴한 외식 비용과 높은 테이크 아웃 비율
 - 호주는 서양 국가 가운데 외식 비용이 가장 저렴한 국가 가운데 하나로 소득 수준이 높은 사람일수록 외식 빈도와 테이크 아웃 빈도가 높았으며, 소득 수준과 관계없이 외식보다 테이크 아웃의 비중이 더 높은 경향이 나타남
 - 호주 사람들이 외식으로 가장 자주 즐기는 음식은 패스트 푸드로, 호주 내 패스트푸드 소비자 숫자와 패스트 푸드에 소비자들이 지출하는 평균 금액은 계속 증가해왔으며, 패스트푸드 업계는 앞으로도 계속하여 성장세를 보일 것으로 예상됨

- 지역 차이가 나는 외식 소비 지출
 - 외식에 사용하는 평균소비액은 주에 따라 다르므로 외식산업 진출 시 주에 따라 다른 전략을 수립하는 것이 필요함

- 슈퍼마켓, 외식업계의 새로운 시장으로 등장
 - 새로운 사업 형태인 슈퍼마켓-외식업체는 식료품을 쇼핑하러 온 소비자들이 커피, 스시, 피자, 파이, 샌드위치, 주스 등으로 식사할 수 있도록 유인하고 있음. 이 새로운 형태의 슈퍼마켓-외식업체는 장소에 따라 조금씩 다르게 나타나며, 일반적으로는 보통의 식료품 구역, 신선한 조리 음식 구역, 앉아서 먹을 수 있는 구역으로 나누어짐
 - 대부분 슈퍼마켓의 경우, 가맹점인 스시바, 카페 등이 입점하고 있음

(자료 참조 : 시드니 글로벌 한식당 운영 길라잡이 2016(한식진흥원))

Ⅱ 국가 개요 및 프랜차이즈 산업현황

3. 프랜차이즈 산업현황

가. 프랜차이즈 시장현황

- 호주는 인구대비 다른 나라와 비교해 세계에서 프랜차이즈가 많은 나라 중의 하나임 거의 모든 사업이 프랜차이즈가 가능하며 심지어 은행 지점도 프랜차이즈를 통해 이루어짐
- 2016년에 실시된 호주 프랜차이즈 시장환경에 대한 분석에 따르면 호주 시장에서 운영되고 있는 프랜차이즈 사업 브랜드는 약 1120개로 총 79,000개 이상의 점포를 보유하고 있으며, 그중 90%의 업체들이 호주에서 개발되고 운영되고 있음 (출처 : Franchising Report 2016)
- 호주 프랜차이즈 시장의 가장 큰 특징은 소매업(Retail trade)의 규모가 프랜차이즈 시장의 약 25%~30%로 높으며, 반면에 식음료 부분에서의 프랜차이즈산업 활성화가 비교적 낮음
- 2017년~2018년 기준 호주 프랜차이즈 시장은 소매업(Retail trade)이 26%로 가장 높은 비중을 차지하였으며, 숙박·외식업(Accommodation and food services) 18.6%, 행정·보조서비스(Administration and support services) 15.2%, 개인 서비스(Personal services) 10%, 기타 프랜차이즈 상품 및 서비스업(Other franchised products and services)(※기타 프랜차이즈 업종은 교육, 트레이닝, 재정 관리, 보험, 건설 운송 등으로 구성)30.2%로 구성됨
- 프랜차이즈 시장의 약 18.6%를 차지하고 있는 숙박·외식업은 호텔, 서비스아파트, 패스트푸드 판매점, 커피숍 등으로 이루어져 있음. 동 분야 호주 내 주요 프랜차이즈로는 Quest Apartment Hotels, McDonalds, The Coffee Club 등이 있으며, 패스트푸드 공급자의 증가로 최근 5년간 확장세를 이어옴. 또한 건강식 열풍에 따라 많은 소규모 업체들이 시장에 새로이 진출하였고, 건강식 시장이 확대됨. 일부 패스트푸드 업체들 역시 이러한 건강식 열풍을 반영하여 메뉴를 변경하는 등 변화에 동참하고 있음. 호주인들의 높은 커피 수요 역시 프랜차이즈산업의 성장을 이끈 주요 요인으로 나타남
- IBIS World 보고서에 따르면 호주 프랜차이즈 시장 산업의 매출 규모는 2017-18년 기준 약 1,771억 호주 달러로 지난 5년 동안 약 2.5% 성장함. 프랜차이즈산업은 향후 5년간 연간 1.6%의 성장률로 증가해 2022-23년에는 1,915억 달러 규모에 이를 것으로 예상됨
특히 건강과 웰빙 그리고 서비스 업종에 대한 프랜차이즈 수요가 지속 증가할 것으로 예측됨. 가치분 소득, 소비자 신뢰지수, 평균 근무시간과 금리 등이 향후 프랜차이즈 수요에 영향을 미칠 주요 요인으로 분석됨(출처 : IBIS World)
- 호주의 프랜차이즈 업체들의 약 32%가 뉴질랜드를 비롯해 해외 시장에 진출하고 있는 것으로 알려지고 있으며, 해외 업체들의 진출도 활발하게 이루어지고 있음
호주 프랜차이즈 브랜드의 대다수는 호주로 유입된 글로벌 프랜차이즈가 아니라 호주 국내에서 성장한 브랜드인 것으로 나타났으며, 설문대상 프랜차이즈 업체 중 약 1/3은 해외에서도 점포를 운영 중인 것으로 나타남. 대략 35개 정도의 국내 지점을 갖춘 뒤 해외로 지점을 확장하는 것으로 보임
- 호주 내의 프랜차이즈 업체들의 해외 진출 시 인기가 높은 국가는 뉴질랜드, 미국, 영국, 유럽과 말레이시아로 대부분 문화적으로 비슷한 뉴질랜드에서 해외 진출 경험을 얻고 다른 국제 시장으로 진입하는 것으로 나타남. 호주 프랜차이즈의 국제 진출에 있어 지리적 거리와 문화적인 유사성이 시장 잠재력보다도 중요하게 고려되는 것으로 분석됨.

- 프랜차이즈 업종별 경쟁이 심화 되고 있으며 선호하는 업종이 변하고 있음. 타 프랜차이즈를 모방하거나 좋은 위치를 선점하는 데만 집중하는 기업들의 경우 시장에서 퇴출당하는 사례가 늘고 있음. 소매업, 숙박·외식업과 같은 산업군은 기업의 진입이 자유롭고 각 기업간 차별점을 찾기 힘들어 경쟁이 과열된 시장임
- 세계 시장의 불안성은 호주 프랜차이즈산업 성장에 부정적인 효과를 초래하고 있음. 소비자들은 미래 경제 상황에 대한 불안으로 인해 소극적인 소비를 하고 있으며, 특히 불필요한 재화나 서비스에 대한 소비가 크게 감소한 것으로 나타남

나. 프랜차이즈 관련 정책

(가) 현지 프랜차이즈 법령

- 프랜차이즈 행동강령 (Franchising Code of Conduct)
 - 프랜차이즈 관련 산업 규제는 1998년 이래 호주경쟁소비자위원회(ACCC: Australian Competition and Consumer Commission)에서 관리·집행하고 있으며 프랜차이즈 행동강령(Franchising Code of Conduct)이 규제의 근간을 이루고 있음
 - 호주의 프랜차이즈 규정은 포괄적인 내용을 다루며 잘 세분화 되어있어 다양한 리스크를 낮추고 국제 경쟁력을 갖추는데 핵심적인 역할을 함
 - 호주 프랜차이즈 행동강령의 주요 목적 3가지는 다음과 같음
 - ① 프랜차이즈 업체의 정보 공개
 - ② 프랜차이즈 계약
 - ③ 프랜차이즈 업체와 가맹점 간 분쟁 조정

(나) 투자

- 외국기업으로 인식될 경우 높은 세율을 적용받을 수 있어 현지 법인을 설립할 경우 국내기업으로 인정하여 호주 국내기업과 동일한 세제 혜택과 지원을 받을 수 있음

(다) 수출입 제한

- 호주는 자유무역을 추구하고 있어 일반품목에 대한 수입금지 품목은 없으나 마약, 위험한 동물 및 사회규범에 심각한 위해가 될 수 있는 품목은 타국과 다름없이 수입을 금지하고 있음.
- 한국에서 호주로 식자재를 유입하려면 호주농수산부(the Department of Agriculture and Water Resources)가 공정한 수입 규정을 필수로 인지해야 함. 수입 식품은 또한 호주 Australian New Zealand Food Standards Code와 Food Standards Australia New Zealand(FSANZ)에 명기된 호주 식품안전 규정을 따라야 함. 식품 수입에 관해서 호주는 철저하게 The Codex Committee on Food Import and Export Inspection and Certification Systems (CCFICS)의 규정을 따르고 있으며, 이를 위해 호주는 별도로 Codex Australia를 농수산부 산하에 두어 운영하고 있음.
- 호주는 섬으로 이루어진 대륙이기 때문에 각종 질병이나 세균에 대한 동식물들의 면역성이 약한 관계로, 수입품 중에서도 특히 동식물에 대한 검역이 무척 까다로움. 이에 따라 전체 수입 식품 검역절차도 무척 까다로운데, 호주의 수입식품 검역은 농수산부 산하의 Biosecurity Australia에서 수행하고 있음. BICON(Biosecurity Import Conditions)를 이용하여 제품별 수입허가 필요 여부를 검토할 수 있음

II 국가 개요 및 프랜차이즈 산업현황

다. 프랜차이즈 기관 및 단체

(1) ACCC(Australian Competition & Consumer Commission)



AUSTRALIAN
COMPETITION
& CONSUMER
COMMISSION

※ ACCC는 호주 전역에 여러 사무소를 두고 있음

연락처	Adelaide office: Ph: (08) 8213 3444 Brisbane office: Ph: (07) 3835 4666 Canberra office: Ph: (02) 6243 1111	www.accc.gov.au
주소	Adelaide office: Level 11 1 King William St Adelaide SA, 5000 Brisbane office: Level 25 32 Turbot Street Brisbane Qld 4000 Canberra office: 23 Marcus Clarke Street Canberra ACT 2601 GPO Box 3131 Canberra ACT 2601	
내용	<p>- 호주 경쟁 및 소비자위원회</p> <p>ACCC는 시장에서의 경쟁과 공정거래를 장려하여 소비자, 기업 및 지역사회에 혜택을 제공하며 국가 인프라 서비스를 규제함</p> <p>- ACCC 정보</p> <p>호주 경쟁 소비자위원회 (ACCC)는 모든 호주인의 이익을 위해 경쟁 및 공정거래를 장려하고 국가 기반 시설을 규제하고 경쟁 및 소비자 법 2010과 다양한 추가 법률을 시행하는 독립적인 연방 법정 기관임</p> <p>ACCC는 1974년 무역 관행 법 (2011년 1월 1일에 경쟁 및 소비자 법 2010으로 개명) 및 기타 법률을 관리하기 위해 199 년에 설립된 독립적인 법정 기관</p> <p>의장, 부의장, 위원 및 준회원으로 구성되며, ACCC에 대한 임명에는 연방, 주 및 준주 정부가 참여함</p> <p>A- CCC 위원장 및 위원</p> <p>ACCC에는 의장 1명, 부의장 2명, 위원 3명이 있으며, ACCC로의 임명에는 연방, 주 및 준주 정부의 참여함</p> <p>- 책임</p> <p>ACCC는 투명하고 책임있는 방식으로 경쟁, 소비자 및 규제 기관으로서의 권한을 행사함</p>	

기능	<p>- ACCC는 호주 산업의 번영과 복지를 위하여 풍부하고 경쟁력 있고 정보와 적절한 시장규제를 통해 가격을 낮추고, 제품과 서비스 품질을 높이며, 소비자의 선택 폭을 넓힘</p> <p>- ACCC는 호주 시장의 적절한 기능을 촉진하고, 경쟁을 보호하며, 소비자 복지를 개선하고, 반경쟁적이거나 소비자에게 해로운 행위를 중단하는 행동을 취하는 데 중점을 둠</p> <p>- ACCC는 목적을 달성하기 위해 다음 전략을 사용함</p> <p>: 경쟁 유지 및 촉진</p> <p>: 소비자의 이익과 안전을 도모하고 소비자와 중소기업에 영향을 미치는 시장에서의 공정한 거래를 지원</p> <p>: 경제적으로 효율적인 인프라 운영, 사용 및 투자를 촉진</p> <p>: 경쟁, 소비자 및 규제 결과를 지원하기 위해 시장조사 및 문의를 수행</p>
----	--

(2) 프랜차이즈엑스포



연락처	Tel 03 9999 5464	www.franchisingexpo.com.au
Email	fiona@specialisedevents.com.au	
내 용	<p>Franchising & Business Opportunities Expo는 프랜차이즈, 프랜차이즈기업, 중소기업 및 업계관계자를 만날 수 있는 프랜차이즈 전시회임</p> <p>Franchising & Business Opportunities Expo는 30년 넘게 진행되어 왔으며 호주의 역동적인 프랜차이즈 및 중소기업 산업 성장에 있어 핵심적인 역할을 하여 왔음</p>	
기능	<p>각 전시회는 호주에서 가장 성공적인 프랜차이즈 및 소규모 비즈니스 기회의 기업을 선보이며, 비즈니스, 금융 및 프랜차이즈의 모든 측면에서 선두기업이나 전문가가 제공하는 세미나도 있음</p> <p>- 시드니 : 2021년 3월 26~27일 ICC 시드니, 달링 하버</p> <p>- 퍼스 : 2021년 5월 16일 크라운퍼스</p> <p>- 브리즈번 : 2021년 6월 18-19일, 사우스뱅크</p> <p>- 멜버른 브리즈번 컨벤션 & 전시 센터 : 2021년 8월 20~21일 멜버른 컨벤션 & 전시 센터</p>	

II 국가 개요 및 프랜차이즈 산업현황

(3) FCA(Franchise Council of Australia 호주 프랜차이즈협회)



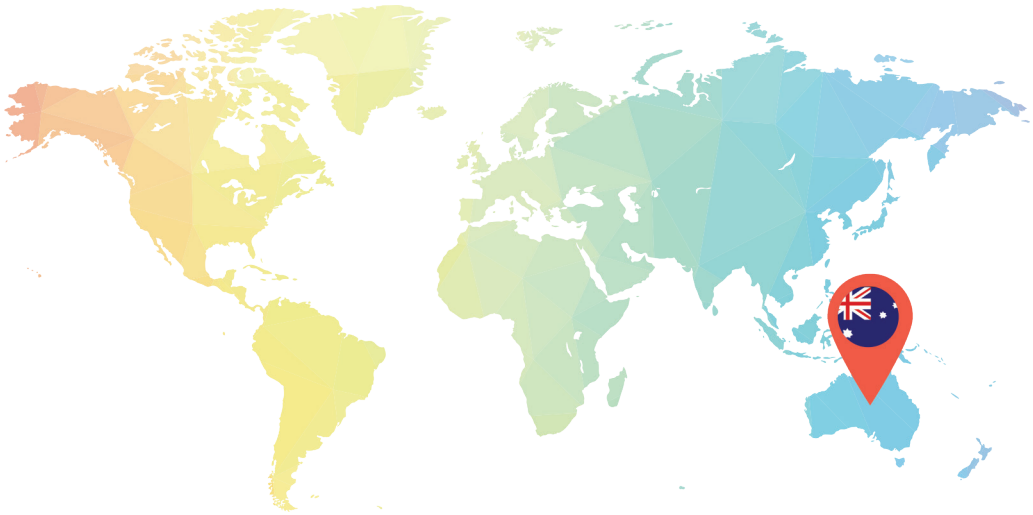
연락처	Phone: +61 3 9508 0888 Fax: +61 3 9508 0899	www.franchise.org.au
주 소	Level 19, 567 Collins St Melbourne Victoria Australia 3000	
내 용	<ul style="list-style-type: none"> - 호주 프랜차이즈위원회(FCA)는 프랜차이즈 규정을 준수하고 프랜차이즈산업을 대표하는 최고의 비즈니스 조직임 - 호주 프랜차이즈위원회(FCA)는 1,344개 회원을 포함하는 1,344억 달러 규모의 프랜차이즈 사업 부문의 최고 기관이며 98,000개 이상의 가맹점 매장이 있으며 598,000명 이상을 고용하고 있음 - FCA는 가맹본부, 프랜차이즈, 비즈니스 고문 및 중소기업을 대표하여 정부 정책에 의견을 반영할 수 있도록 정부와 정부 관계자와 소통하고, 프랜차이즈 관련 기관과 네트워크를 형성하고, 상호 의견을 교환할 수 있는 플랫폼을 제공함 	
기 능	<ul style="list-style-type: none"> - FCA 목표 : 호주 프랜차이즈 시스템에 대한 국제 모범 사례 표준을 설정 : 가맹본부 및 가맹점, 직원에게 정보와 교육을 제공 : 프랜차이즈 부문과 관련된 사항을 주 및 연방정부에 제공 : 재정적으로 실행 가능한 프랜차이즈 지원사업을 개발 : 호주, 국제 프랜차이즈 커뮤니티, 프랜차이즈 자문위원회, 소규모 비즈니스 포럼 및 부동산 임대 조직(특히 쇼핑센터)의 회원들의 이익을 증진 	



Ⅲ

프랜차이즈 관련 법률과 제도

호주 Australia



III 프랜차이즈 관련 법률과 제도

1. 프랜차이즈 관련 법률

가. 프랜차이즈 법률과 개요

(1) 영미법 계약법 이론의 프랜차이즈 적용

- 호주는 영국의 오랜 식민지 지배를 받아 왔고, 지금도 영연방의 중요한 일원으로 활동하고 있는 국가로 영국법의 많은 영향을 받아 왔음
법률 시스템이나 법규 체계, 판례에서 독자적인 자세를 취하고 있는 것도 사실이지만, 각종 법률의 해석이나 법 원칙에 있어서는 여전히 영미법에서 다루어지는 많은 원칙들에 대한 논의가 다양하게 나오고 있음
- 호주법의 전체적인 이론 체계는 프랜차이즈 계약에 대한 이론적인 연구의 판례가 많이 개발되어온 미국과는 다른 형식을 취하고 있고, 영국과 많은 부분에서 유사함을 보임. 신의성실의 원칙, 사기 및 허위 광고를 통한 계약체결금지, 비윤리적 행위의 금지 적용 등에 관한 판례가 적용됨

(2) 프랜차이즈 법률

- 프랜차이즈 행동강령 (Franchising Code of Conduct)이 주로 적용
- 호주에서 기업은 거래의 공정성을 위하여 일반적으로 '경쟁 및 소비자 법(Competition and Consumer Act)'의 적용을 받으며, 특히 프랜차이즈는 프랜차이즈 거래의 공정성을 위하여 1998년부터 호주경쟁소비자위원회(ACCC: Australian Competition and Consumer Commission)에 의해 프랜차이즈 행동강령(Franchising Code of Conduct)에 따른 규제를 받음
- 호주 프랜차이즈 행동강령의 주요 목적 3가지는 다음과 같음
 - ① 프랜차이즈 업체의 정보공개
 - ② 프랜차이즈 계약
 - ③ 프랜차이즈 업체와 가맹점 간 분쟁 조정

(3) 정보공개서 제도

- 호주는 미국의 일부 주에서 채택하고 있는 정보공개서 등록제를 채택하지 않고, 미국 연방법에 규정된 정보공개서의 제공 의무만을 요구함
- 호주 프랜차이즈 행동강령에서 요구되는 정보공개의 의무는 계약체결 이전에 가맹 희망자에게 충분히 검토할 시간을 준다는 의미를 가지고 있고 이에 따라 가장 최신의 정보를 담은 정보공개서를 제작하고 매년 정보공개서를 꾸준히 업데이트할 의무를 가짐
- 호주 가맹본부는 (해외에서 마스터 권한을 부여하고자 하는 업체의 경우 포함) 호주에서 가맹 사업권을 부여하는 계약을 체결하기 14일 이전 또는 가맹금 등의 비용을 수령하기 14일 이전에 반드시 정보공개서를 가맹점 희망자에게 제공해야 함
- 정보공개 조건을 미충족할 시 높은 벌금이 부과될 수 있음

(4) 기타 법률

- 호주 프랜차이즈 행동강령 외에도 가맹본부 및 프랜차이즈는 다음과 같은 다양한 기타 법률이 적용됨
 - 호주경쟁소비자위원회(ACCC: Australian Competition and Consumer Commission)
 - 근로에 관한 법률
 - 호주 증권 및 투자 관련 법률
 - 호주의 세법 및 특허 관련 법률

(5) ACCC(Australian Competition & Consumer Commission)

- 한국의 공정거래위원회에 해당하는 ACCC(Australian Competition & Consumer Commission)가 호주에서 the Franchising Code of Conduct와 the Competition and Consumer Act라는 법규를 통해 프랜차이즈를 규제 및 관장하고 있음
- ACCC 홈페이지(www.accc.gov.au) 참조
 - 프랜차이즈 행동강령 (Franchising Code of Conduct) 내용소개
 - 무료 프랜차이즈 온라인 교육프로그램 FranchiseED에서 제공
 - 프랜차이즈 관련 간행물 발간
 - 프랜차이즈 준수매뉴얼(The franchisor code of conduct manual) 또는 프랜차이즈 분쟁매뉴얼(Franchisor compliance manual)
 - : 이 매뉴얼은 2015년 1월 1일부터 시작되는 새로운 프랜차이즈 행동강령에 따라 가맹본부가 자신의 권리와 책임을 이해하도록 돕기 위해 고안되었음

나. 프랜차이즈 행동강령(The Franchising Code of Conduct)

(※ 프랜차이즈 행동강령(Franchising Code of Conduct)의 요약본이며 전체 내용은 호주 연방 입법부(www.legislation.gov.au) 나 호주 경쟁소비자위원회(www.accc.gov.au)에서 확인할 수 있음)

1	Name of code This code is the Franchising Code of Conduct.	1 코드 이름 이 강령은 프랜차이즈 행동강령이다.
2	Purpose of code The purpose of this code is to regulate the conduct of participants in franchising towards other participants in franchising.	2 코드 목적 이 강령의 목적은 가맹사업에 참여한 자가 가맹사업에 참여한 다른 참여자에 대한 행위를 규제하는 것에 있다.
3	Definitions (1) In this code:	3 정의 (1) 이 코드에서 :

III 프랜차이즈 관련 법률과 제도

ABN has the same meaning as it has in the A New Tax System (Australian Business Number) Act 1999.

associate, for a franchisor, means a person:

(a) who:

(i) is a director or related body corporate, or a director of a related body corporate, of the franchisor; or

(ii) for a franchisor that is a proprietary company — directly or indirectly owns, controls, or holds with power to vote, at least 15% of the issued voting shares in the franchisor; or

(iii) is a partner of the franchisor; and

(b) whose relationship with the franchisor is relevant to the franchise system, including supplying goods, real property or services to a franchisee.

disclosure document has the meaning given by clause 6.

franchise includes the following:

(a) the rights and obligations under a franchise agreement;

(b) a master franchise;

(c) a subfranchise;

(d) an interest in a franchise.

franchise agreement has the meaning given by clause 4.

franchisee includes the following:

(a) a person to whom a franchise is granted;

(b) a person who otherwise participates in a franchise as a franchisee;

(c) a subfranchisor in its relationship with a franchisor;

(d) a subfranchisee in its relationship with a subfranchisor.

franchise system includes a business system in which a franchisor grants a franchise to a franchisee. franchisor includes the following:

ABN은 신 세금시스템에서 (호주 사업자 번호)Act 1999와 동일한 의미를 갖는다.

가맹본부의 관계자는 다음의 사람을 의미한다.

(a) 사람 :

(i)은 가맹본부의 이사 또는 관련 법인 또는 관련 법인의 이사; 또는

(ii) 독점회사인 가맹본부의 경우 - 가맹본부에서 발행된 의결권 주식의 최소 15%를 직접 또는 간접적으로 소유, 제어 또는 투표 권한을 보유한 자; 또는

(iii) 가맹본부의 파트너; 그리고

(b) 가맹점사업자에게 공급되는 상품, 부동산, 서비스를 포함하는 프랜차이즈 시스템과 관련 있는 가맹본부와 관계된 자 **정보공개서**의 정의는 6항에 따른다.

가맹사업은 다음을 포함한다.

(a) 프랜차이즈 계약에 따른 권리와 의무

(b) 마스터 프랜차이즈

(c) 서브 프랜차이즈

(d) 프랜차이즈에 대한 이해관계

가맹계약의 정의는 4항에 따른다.

가맹점사업자에는 다음의 사람을 포함한다.

(a) 프랜차이즈가 부여된 사람

(b) 가맹점사업자로서 기타 방식으로 프랜차이즈로 참여하는 사람;

(c) 가맹본부와 함께 가맹사업에 관계된 하위 가맹본부

(d) 서브 프랜차이즈와의 관계된 하위 프랜차이즈.

프랜차이즈 시스템은 가맹본부가 가맹점사업자에게 프랜차이즈를 부여하는 사업 시스템을 포함한다.

가맹본부에는 다음의 사람을 포함한다.

(a) a person who grants a franchise;
(b) a person who otherwise participates in a franchise as a franchisor;

(c) a subfranchisor in its relationship with a subfranchisee;

(d) a master franchisee in a master franchise system;

(e) a master franchisee in its relationship with a franchisee.

interest in a franchise includes a legal or beneficial interest in:

(a) a franchise agreement or a franchised business; or

(b) shares or voting rights in a corporation, not being a listed corporation that owns a franchised business; or

(c) units or voting rights in a unit or other trust that owns a franchised business; or

(d) the capital or income of a partnership that owns a franchised business.

master franchise means a franchise in which the franchisor grants to a subfranchisor or master franchisee the right:

(a) to grant a subfranchise; or

(b) to participate in a subfranchise.

master franchisee or **subfranchisor** means a person who is:

(a) a franchisee in relation to a master franchise; and

(b) a franchisor in relation to a subfranchise granted under the master franchise.

novation, in relation to a franchise, means the termination of the franchise and entry into a new franchise with a proposed transferee on the same terms as the terminated franchise.

prospective franchisee means a person who deals with a franchisor for the right to be granted a franchise.

(a) 프랜차이즈를 부여하는 사람

(b) 가맹본부로서 다른 형태로 프랜차이즈에 참여하는 사람

(c) 하위 가맹점사업자와 관계된 하위 가맹본부

(d) 마스터 프랜차이즈 시스템의 마스터 프랜차이지

(e) 가맹점사업자와 관계된 마스터 프랜차이지 프랜차이즈에서 이해관계는 다음과 같은 법적 또는 금전적 이해관계를 포함한다.

(a) 프랜차이즈 계약 또는 프랜차이즈 사업; 또는

(b) 프랜차이즈 사업을 소유한 상장법인이 아닌, 법인의 주식 또는 의결권; 또는

(c) 프랜차이즈 사업을 소유한 지점 또는 기타 신탁의 의결권 또는 지점; 또는

(d) 프랜차이즈 사업을 소유한 동업자의 자산 또는 소득.

마스터 프랜차이즈는 가맹본부가 하위 가맹본부 또는 마스터 프랜차이지에게 권한을 부여하는 프랜차이즈를 의미한다.

(a) 서브 프랜차이즈를 부여하는 또는

(b) 서브 프랜차이즈에 참여하는

마스터 프랜차이지 또는 **하위 가맹본부**는 다음의 사람을 의미한다.

(a) 마스터 프랜차이즈와 관련된 가맹점사업자

(b) 마스터 프랜차이즈에 의해 부여된 서브 프랜차이즈와 관련된 가맹본부

프랜차이즈와 관련된 갱신은 프랜차이즈를 종료하고 그리고 종료된 프랜차이즈와 동일한 조건으로 제안된 양수인과 함께 새로운 프랜차이즈로 시작하는 것을 의미한다.

가맹희망자는 프랜차이즈를 부여받을 권리를 위해 가맹본부와 거래하는 사람을 의미한다.

III 프랜차이즈 관련 법률과 제도

serious offence means:

(a) an offence under any law of the Commonwealth or a State or a Territory for which, if the act or omission had taken place in the Jervis Bay Territory, a person would be liable, on first conviction, to imprisonment for a period of not less than 5 years; or

(b) a contravention of any provision of the Corporations Act 2001.

Note Jervis Bay Territory is mentioned because it is a jurisdiction in which the Commonwealth has control over the criminal law.

subfranchisor has the same meaning as **master franchisee**.

심각한 범죄는 다음을 의미한다.

(a) 연방 또는 주 또는 준주의 법률에 따른 범죄, 어떤 행위나 태만이 Jervis Bay 준주에서 발생하여 그 사람이 최초의 유죄 판결에서 5년 이상 수감될 책임이 있는 경우

(b) Corporations Act 2001(지방자체 단체법 2001)의 규정 위반

참고 Jervis Bay 준주는 연방이 형법을 통제하는 관할 구역이기 때문에 언급되었다.

하위 가맹본부는 마스터 프랜차이지와 같은 의미이다.

4 Meaning of franchise agreement

(1) A **franchise agreement** is an agreement:

(a) that takes the form, in whole or part, of any of the following:

- (i) a written agreement;
- (ii) an oral agreement;
- (iii) an implied agreement; and

(b) in which a person (**the franchisor**) grants to another person (**the franchisee**) the right to carry on the business of offering, supplying or distributing goods or services in Australia under a system or marketing plan substantially determined, controlled or suggested by the franchisor or an associate of the franchisor; and

(c) under which the operation of the business will be substantially or materially associated with a trade mark, advertising or a commercial symbol:

- (i) owned, used or licensed by the franchisor or an associate of the franchisor; or
- (ii) specified by the franchisor or an associate of the franchisor; and

4 프랜차이즈 계약의 의미

(1) **프랜차이즈 계약**은 다음과 같은 계약이다.

(a) 다음 중 전체 또는 일부 형식을 취하는

- (i) 서면 계약;
- (ii) 구두 계약;
- (iii) 묵시적 계약; 그리고

(b) 사람(가맹본부)이 다른 사람(가맹점사업자)에게 가맹본부 또는 가맹본부 관계자에 의해 실질적으로 제시되는 또는 관리되는 또는 제한되는 시스템 또는 마케팅 계획에 따라 호주에서 상품의 공급 또는 제공 또는 배포하거나 서비스를 제공하는 사업을 수행할 수 있는 권리를 부여하는

(c) 실질적이고 구체적으로 상표, 광고 또는 상업적 기호와 관련된 사업운영에 따르는

- (i) 가맹본부 또는 가맹본부의 관계자가 소유하거나 사용하거나 라이선스를 취득한
- (ii) 가맹본부, 관계사 또는 가맹본부가 지정한; 그리고

(d) under which, before starting business or continuing the business, the franchisee must pay or agree to pay to the franchisor or an associate of the franchisor an amount including, for example:

(i) an initial capital investment fee; or

(ii) a payment for goods or services; or

(iii) a fee based on a percentage of gross or net income whether or not called a royalty or franchise service fee; or

(iv) a training fee or training school fee;

but excluding:

(v) payment for goods and services at or below their usual wholesale price; or

(vi) repayment by the franchisee of a loan from the franchisor; or

(vii) payment of the usual wholesale price for goods taken on consignment; or

(viii) payment of market value for purchase or lease of real property, fixtures, equipment or supplies needed to start business or to continue business under the franchise agreement.

(2) For subclause (1), each of the following is taken to be a franchise agreement:

(a) transfer, renewal, extension, or extension of the scope of a franchise agreement;

(b) a motor vehicle dealership agreement.

(3) However, any of the following does not in itself constitute a franchise agreement:

(a) an employer and employee relationship;

(b) a partnership relationship;

(c) a landlord and tenant relationship;

(d) a mortgagor and mortgagee relationship;

relationship;

(e) a lender and borrower relationship;

(d) 사업을 시작하거나 사업을 계속하기 전에 가맹점사업자는 가맹본부 또는 가맹본부의 관계자에게 다음과 같은 금액을 지불하거나 지불하는 것에 동의해야

(i) 초기 자본투자 수수료; 또는

(ii) 상품 또는 서비스에 대한 지불; 또는

(iii) 로열티 또는 프랜차이즈 서비스 수수료라고 부르든지 여부에 관계없이 총수입 또는 순소득 비율에 따른 수수료 또는

(iv) 교육비 또는 교육비;

그러나 제외 :

(v) 통상 도매가 이하의 상품 및 서비스에 대한 지불; 또는

(vi) 가맹본부로부터의 대출에 대한 프랜차이즈의 상황; 또는

(vii) 위탁 상품에 대한 일반적인 도매가격 지불; 또는

(viii) 사업을 시작하거나 가맹계약에 따라 사업을 계속하는 데 필요한 부동산, 비품, 장비 또는 소모품의 구매 또는 임대에 대한 시장가치 지불.

(2) 하위 조항 (1)의 경우 다음 각 항목이 가맹 계약으로 간주된다.

(a) 가맹계약 범위의 이전, 갱신, 연장 또는 연장

(b) 자동차 대리점계약

(3) 그러나 다음 중 어느 것도 그 자체로 프랜차이즈 계약을 구성하지는 않는다.

(a) 고용주와 직원 관계

(b) 동업 관계;

(c) 집주인과 세입자 관계;

(d) 저당권자와 저당권자 관계;

(e) 대출자와 차용인 관계;

III 프랜차이즈 관련 법률과 제도

(f) the relationship between the members of a cooperative that is registered, incorporated or formed under any of the following laws:

- (i) Co-operatives Act 1992 of New South Wales;
- (ii) **Co-operatives Act 1996** of Victoria;
- (iii) Cooperatives Act 1997 of Queensland;
- (iv) Co-operative and Provident Societies Act 1903 of Western Australia;
- (v) Co-operatives Act 1997 of South Australia;
- (vi) Co-operative Industrial Societies Act 1928 of Tasmania;
- (vii) Co-operative Societies Act 1939 of the Australian Capital Territory;
- (viii) Co-operatives Act 1997 of the Northern Territory;
- (ix) the Corporations Act 2001.

6 Franchisor must maintain a disclosure document

(1) A franchisor must, before entering into a franchise agreement, and within 4 months after the end of each financial year after entering into a franchise agreement, create a document (a **disclosure document**) for the franchise in accordance with this Division.

(2) A disclosure document:

- (a) must be:
 - (i) if the franchised business has an expected annual turnover at any time during the term of the franchise agreement of \$50 000 or more — in accordance with Annexure 1; or
 - (ii) if the franchised business has an expected annual turnover of less than \$50 000 — in accordance with Annexure 1 or 2; and

(f) 다음 법률 중 하나에 따라 등록, 통합 또는 형성된 협동 조합 회원 간의 관계 :

- (i) 뉴 사우스 웨일스의 1992년 협동 조합법;
- (ii) Victoria의 1996년 협동 조합법;
- (iii) 퀸즈랜드의 1997년 협동 조합법;
- (iv) 서호주 협동조합 및 프로비던트 사회법 1903;
- v) 남호주 1997년 협동 조합법;
- (vi) 태즈메이니아의 협동조합 산업 사회법 1928;
- (vii) 호주 수도 영토의 협동 조합법 1939년;
- (viii) 노던 테리토리의 1997년 협동 조합법;
- (ix) 2001년 회사법.

6 가맹본부는 정보공개서를 유지해야 한다.

(1) 가맹본부는 가맹계약을 체결하기 전, 그리고 가맹계약을 체결 한 후 각 회계 연도 종료 후 4개월 이내에 본 부문에 따라 프랜차이즈에 대한 문서(정보공개서)를 작성해야 한다.

(2) 정보공개서 :

- (a) 다음의 경우 반드시 있어야 한다.
 - (i) 부속서 1에 따라 가맹사업이 가맹계약 기간 동안 언제든지 예상 연간 매출액이 \$ 50,000 이상인 경우 또는
 - (ii) 부속서 1 또는 2에 따라 프랜차이즈 사업체의 예상 연간 매출액이 \$ 50,000 미만인 경우; 과
- (b) '기타 관련 정보공개서' 제목 아래에 추가 정보를 포함

(b) may include additional information under the heading 'Other relevant disclosure information'; and

(c) must be signed by the franchisor, or a director, officer or authorised agent of the franchisor.

6A Purpose of disclosure document

The purposes of a disclosure document are:

(a) to give to a prospective franchisee, or a franchisee proposing to enter into, renew, extend or extend the scope of a franchise agreement, information from the franchisor to help the franchisee to make a reasonably informed decision about the franchise; and

(b) to give a franchisee current information from the franchisor that is material to the running of the franchised business.

6B Requirement to give disclosure document

(1) A franchisor must give a current disclosure document to:

(a) a prospective franchisee; or

(b) a franchisee, if the franchisor or the franchisee proposes to renew, extend, or extend the scope of the franchise agreement.

(2) If a subfranchisor proposes to grant a subfranchise to a prospective subfranchisee:

(a) the franchisor and subfranchisor must:

(i) give separate disclosure documents, in relation to the master franchise and the subfranchise respectively, to the prospective subfranchisee; or

(ii) give to the prospective subfranchisee a joint disclosure document that addresses the respective obligations of the franchisor and the subfranchisor; and

할 수 있다; 그리고

(c) 가맹본부 또는 가맹본부의 이사, 임원 또는 권한을 위임받은 대리인이 서명해야 한다.

6A 정보공개서의 목적

정보공개서의 목적은 다음과 같다.

(a) 가맹 희망자 또는 가맹계약을 체결, 갱신, 확장 또는 확장할 것을 제안하는 가맹점사업자에게 가맹본부에 대해 합리적으로 제공된 정보에 입각하여 결정을 내릴 수 있도록 가맹본부가 제공한 정보를 제공

(b) 가맹사업 운영에 중요한 가맹본부의 최신 정보를 가맹점사업자에게 제공

6B 정보공개서 제공 요건

(1) 가맹본부는 최신 정보공개서를 다음에 제공해야 한다.

(a) 가맹희망자 또는

(b) 가맹점사업자, 만약 가맹본부 또는 가맹점사업자가 가맹계약의 범위를 갱신, 확장 또는 확장 할 것을 제안하는 경우에는

(2) 하위 가맹본부가 하위 가맹희망자에게서 서브프랜차이즈를 부여할 것을 제안하는 경우 :

(a) 가맹본부 및 하위 가맹본부는 다음을 수행해야 한다.

(i) 각각 마스터 프랜차이즈 및 서브 프랜차이즈와 관련된 별도의 정보공개서를 하위 가맹희망자에게 제공. 또는

(ii) 가맹본부와 하위 가맹본부의 각각의 의무를 다룬 공동 정보공개서를 하위 가맹희망자에게 제공. 그리고

(b) 하위 가맹본부는 이 부분에서 가맹본부에 부과된 요구

III 프랜차이즈 관련 법률과 제도

(b) the subfranchisor must comply with the requirements imposed on a franchisor by this Part.

Note A subfranchisor is also sometimes referred to as a master franchisee: see subclause 3 (1).

10 Franchisor obligations

A franchisor must give:

- (a) a copy of this code; and
- (b) a disclosure document; and
- (c) a copy of the franchise agreement,

in the form in which it is to be executed; to:

(d) a prospective franchisee at least 14 days before the prospective franchisee:

(i) enters into a franchise agreement or an agreement to enter into a franchise agreement; or

(ii) makes a non-refundable payment (whether of money or of other valuable consideration) to the franchisor or an associate of the franchisor in connection with the proposed franchise agreement; or

(e) if the franchisor or franchisee proposes to renew, extend or extend the scope of the franchise agreement — a franchisee at least 14 days before renewal, extension, or extension of the scope of the franchise agreement.

Note Subsection 9 (1) of the Electronic Transactions Act 1999 provides that a requirement under a law of the Commonwealth to give information in writing is satisfied by giving the information electronically if it is reasonable to expect that the information will be readily accessible so as to be useable for subsequent reference, and the person to whom the information is given consents to it being provided electronically.

사항을 준수해야 한다.

참고 하위 가맹본부는 때때로 마스터 프랜차이지라고도 한다. 하위 조항 3 (1)을 참조

10 가맹본부 의무

가맹본부는 다음을 제공해야 한다.

- (a) 이 코드의 사본; 그리고
- (b) 정보공개서; 그리고
- (c) 실행될 형식의 가맹계약서 사본;

예:

(d) 가맹희망자에게 다음의 경우 최소 14일 전에 제공
가맹희망자와 :

(i) 가맹계약을 체결하는 또는 가맹계약을 체결하겠다는 계약을 체결하는 경우; 또는

(ii) 제안된 가맹계약과 관련하여 가맹본부 또는 가맹본부 관계자에게 환불 불가능한 지불(금전 또는 기타 귀중한 대가)을 하는 경우 또는

(e) 가맹본부 또는 가맹점사업자가 가맹계약의 범위를 갱신, 확장 또는 확장할 것을 제안하는 경우, 가맹계약의 범위를 갱신, 확장 또는 확장하기 최소 14일 전에 가맹점사업자에게 제공

참고 1999년 전자거래법의 하위 섹션 9 (1)에 따르면 정보가 전자적으로 제공되는 것에 동의 한 사람에게 후속 검토를 위해 정보에 쉽게 접근 할 수 있을 것으로 기대하는 것이 합리적인 경우, 정보를 전자적으로 제공함으로써 정보를 서면으로 제공해야 한다는 연방 법률의 요구 사항을 충족하는 것으로 본다.

13 Cooling off period

(1) A franchisee may terminate an agreement (being either a franchise agreement or an agreement to enter into a franchise agreement) within 7 days after the earlier of:

- (a) entering into the agreement; or
- (b) making any payment (whether of money or of other valuable consideration) under the agreement.

(2) Subclause (1) does not apply to the renewal, extension, extension of the scope or transfer of an existing franchise agreement.

(3) If the franchisee terminates an agreement under subclause (1), the franchisor must, within 14 days, return all payments (whether of money or of other valuable consideration) made by the franchisee to the franchisor under the agreement.

(4) However, the franchisor may deduct from the amount paid under subclause (3) the franchisor's reasonable expenses if the expenses or their method of calculation have been set out in the agreement.

18 Disclosure of materially relevant facts

(1) If a disclosure document does not mention a matter mentioned in subclause (2), the franchisor must tell a franchisee or prospective franchisee about the matter, in writing, within a reasonable time (but not more than 14 days) after the franchisor becomes aware of it.

(2) For subclause (1), the matters are the following:

- (a) change in majority ownership or control of the franchisor;
- (b) proceedings by a public agency, a judgment in criminal or civil proceedings or an award in an arbitration against the franchisor or a franchisor director in Australia alleging:
 - (i) breach of a franchise agreement; or

13 냉각 기간

(1) 가맹점사업자는 다음 중 더 빠른 행위 이후 7일 이내에 계약 (가맹계약 또는 가맹계약 체결을 위한 계약)을 해지할 수 있다.

- (a) 계약체결; 또는
- (b) 계약에 따라 (금전 또는 기타 귀중한 대가) 지불하는 행위.

(2) (1)항은 기존 가맹계약의 갱신, 확장, 범위 확장 또는 이전에는 적용되지 않는다.

(3) 가맹점사업자가 하위 조항 (1)에 따라 계약을 종료하는 경우, 가맹본부는 14일 이내에 가맹점사업자가 지불 한 모든 비용(금전 또는 기타 귀중한 대가)을 계약에 따라 가맹점사업자에게 반환해야 한다.

(4) 단, 계약에 비용 또는 계산 방법이 명시된 경우 가맹본부는 (3) 항에 따라 지불 한 금액에서 가맹본부의 합리적인 비용을 공제 할 수 있다.

18 중요한 관련 사실 공개

(1) 정보공개서에 하위 조항 (2)에 언급 된 사항이 언급되지 않은 경우, 가맹본부는 가맹본부가 그것을 인식하게 된 이후 적정한 시간(14일 이내) 내에 해당 문제에 대해 가맹점사업자 또는 가맹희망자에게 서면으로 알려야 한다.

(2) (1) 항의 사항은 다음과 같습니다.

- (a) 가맹본부의 과반수 소유권 또는 통제권 변경
- (b) 호주의 가맹본부 또는 가맹본부 이사에 대한 다음 사항을 주장하는 공립 기관의 소송, 형사 또는 민사 소송 판결 또는 중재 판정 :
 - (i) 가맹계약 위반 또는

III 프랜차이즈 관련 법률과 제도

(ii) contravention of trade practices law; or

(iii) contravention of the Corporations Act 2001; or

(iv) unconscionable conduct; or

(v) misconduct; or

(vi) an offence of dishonesty;

(c) a judgment against the franchisor, other than for unfair dismissal of an employee, under:

(i) Part 3 of the Independent Contractors Act 2006; or

(ii) section 106 of the Industrial Relations Act 1996 of New South Wales; or

(iii) section 276 of the Industrial Relations Act 1999 of Queensland;

(d) civil proceedings in Australia against the franchisor or a franchisor director by at least 10%, or 10, of the franchisees in Australia of the franchisor (whichever is the lower);

(e) any judgment that is entered against the franchisor in Australia, and is not discharged within 28 days, for at least:

(i) for a small proprietary company — \$100,000; or

(ii) for any other company — \$1,000,000;

(f) any judgment that is entered against the franchisor in a matter mentioned in item 4.2 of Annexure 1 or item 3.2 of Annexure 2;

(g) the franchisor becoming an externally-administered body corporate;

(h) a change in the intellectual property, or ownership or control of the intellectual property, that is material to the franchise system;

(i) the existence and content of any undertaking or order under section 87B of the Act.

(3) For paragraphs (2) (b), (c), (d), (e) and (f), the franchisor must tell the franchisee:

(a) the names of the parties to the proceedings; and

(ii) 무역관행법 위반; 또는

(iii) 2001년 회사법 위반; 또는

(iv) 비양심적인 행위 또는

(v) 위법행위 또는

(vi) 부정직 행위

(c) 직원에 대한 부당한 해고를 제외하고 가맹본부에 대한 판결 :

(i) 2006년 독립계약자법 3부; 또는

(ii) 뉴 사우스 웨일스의 1996년 산업관계법 106조; 또는

(iii) Queensland의 Industrial Relations Act 1999의 섹션 276;

(d) 가맹본부 또는 가맹본부의 이사를 상대로 한 가맹본부의 호주 프랜차이즈 가맹점 중 10, 또는 최소 10% (둘 중 더 낮은 쪽)의 호주 민사 소송

(e) 호주의 가맹본부가 고발되고, 적어도 28일 이내에 석방되지 않은 다음과 같은 모든 판결

(i) 소규모 독점회사의 경우-\$ 100,000; 또는

(ii) 다른 회사의 경우-\$ 1,000,000;

(f) 부속서 1의 항목 4.2 또는 부속서 2의 항목 3.2에 언급된 문제에서 가맹본부에 대해 고발된 모든 판결

(g) 가맹본부가 외부에서 관리되는 법인체가 되는 것

(h) 프랜차이즈 시스템에 중요한 지적재산 또는 지적재산의 소유권 또는 통제의 변경

(i) 법 87B 조에 따른 계약 또는 주문의 존재 및 내용

(3) 단락 (2) (b), (c), (d), (e) 및 (f)의 경우 가맹본부는 가맹점사업자에게 다음 사항을 알려야 한다.

(a) 소송 당사자의 이름; 과

- (b) the name of the court or tribunal; and
- (c) the case number; and
- (d) the general nature of the proceedings.

(4) For paragraph (2) (g), the franchisor must tell the franchisee the name and address of the administrator, controller or liquidator.

(5) For paragraph (2) (i), this information must be disclosed within a reasonable time (but not more than 14 days) after the undertaking or order is given. Note Nothing in this code affects the operation of Part VIII of the Crimes Act 1914 (which includes provisions that, in certain circumstances, relieve persons from the requirement to disclose spent convictions and require persons aware of such convictions to disregard them).

19 Current disclosure document

(1) A franchisor must give to a franchisee a current disclosure document within 14 days after a written request by the franchisee.

(2) However, a request under subclause (1) can be made only once in 12 months.

20A End of term arrangements — notification by franchisor

(1) If the term of a franchise agreement is 6 months or longer, the franchisor must notify the franchisee, at least 6 months before the end of the term of the franchise agreement, of the franchisor's decision:

- (a) to renew or not to renew the franchise agreement; or
- (b) to enter into a new franchise agreement.

(2) If the term of a franchise agreement is less than 6 months, the franchisor must notify the franchisee, at least 1 month before the end of the term of the franchise agreement, of the franchisor's decision:

- (b) 법원 또는 재판소의 이름; 과
 - (c) 케이스 번호 과
 - (d) 절차의 일반적인 성격
- (4) 단락 (2) (g)의 경우 가맹본부는 가맹점사업자에게 관리자, 관리인 또는 청산인의 이름과 주소를 알려야 한다.
- (5) 단락 (2) (i)의 경우, 이 정보는 착수 또는 명령이 내려진 후 적정한 시간 (14일 이내) 내에 공개되어야 한다. 참고 이 강령의 어떠한 내용도 형법 1914의 제 VIII 운영에 영향을 미치지 않는다. (여기에는 특정 상황에서 사용된 유죄 판결을 공개해야 하는 요구 사항에서 사람들을 구제하고 그러한 유죄 판결을 알고 있는 사람이 이를 무시하도록 요구하는 조항이 포함된다.)

19 최신 정보공개서

(1) 가맹본부는 가맹점사업자의 서면 요청 후 14일 이내에 최근 정보공개서를 가맹점사업자에게 제공해야 합니다.

(2) 단, (1) 항에 따른 요청은 12개월에 한 번만 가능하다.

20A 협약 기간의 종료 — 가맹본부의 고지

(1) 가맹계약 기간이 6개월 이상인 경우, 가맹본부는 가맹 계약 기간이 끝나기 최소 6개월 전에 가맹본부의 결정을 가맹점사업자에게 알려야 한다.

- (a) 가맹계약을 갱신할 것인지, 갱신하지 않을 것인지를; 또는
- (b) 새로운 가맹계약을 체결할 것인지를

(2) 가맹계약 기간이 6개월 미만인 경우, 가맹본부는 가맹 계약 기간이 끝나기 최소 1개월 전에 가맹본부의 결정을 가맹점사업자에게 알려야 한다.

Ⅲ 프랜차이즈 관련 법률과 제도

- (a) to renew or not to renew the franchise agreement; or
- (b) to enter into a new franchise agreement.

21 Termination — breach by franchisee

(1) This clause applies if:

- (a) a franchisee breaches a franchise agreement; and
- (b) the franchisor proposes to terminate the franchise agreement; and
- (c) clause 23 does not apply.

(2) The franchisor must:

- (a) give to the franchisee reasonable notice that the franchisor proposes to terminate the franchise agreement because of the breach; and
- (b) tell the franchisee what the franchisor requires to be done to remedy the breach; and
- (c) allow the franchisee a reasonable time to remedy the breach.

(3) For paragraph (2) (c), the franchisor does not have to allow more than 30 days.

(4) If the breach is remedied in accordance with paragraphs (2) (b) and (c), the franchisor cannot terminate the franchise agreement because of that breach.

(5) Part 4 (resolving disputes) applies in relation to a dispute arising from termination under this clause.

23 Termination — special circumstances

A franchisor does not have to comply with clause 21 or 22 if the franchisee:

- (a) no longer holds a licence that the franchisee must hold to carry on the franchised business; or
- (b) becomes bankrupt, insolvent under administration or an externally-administered body corporate; or

- (a) 가맹계약을 갱신할 것인지, 갱신하지 않을 것인지를; 또는
- (b) 새로운 가맹계약을 체결할 것인지를

21 해지 — 가맹점사업자의 위반

(1) 이 조항은 다음 경우에 적용된다.

- (a) 가맹점사업자가 가맹계약을 위반한 경우; 그리고
- (b) 가맹본부가 가맹계약을 해지할 것을 제안한 경우; 그리고
- (c) 23조는 적용되지 않는다.
- (2) 가맹본부 다음을 반드시 하여야 한다:
 - (a) 가맹본부가 가맹점사업자의 위반으로 인해 가맹계약을 종료할 것을 제안한다는 합당한 통지를 가맹점사업자에게 제공; 그리고
 - (b) 위반을 해결하기 위해 가맹본부가 요구하는 것을 가맹점사업자에게 고지; 그리고
 - (c) 가맹점사업자가 위반을 시정 할 수 있는 적절한 시간을 허용.
- (3) 단락 (2) (c)의 경우 가맹본부는 30일 이상을 허용할 필요는 없다.
- (4) (2) (b) 및 (c) 항에 따라 위반이 시정되는 경우, 가맹본부는 해당 위반을 이유로 가맹계약을 해지할 수 없다.

(5) 4부 (분쟁 해결)는 이 조항에 따라 종료로 인해 발생하는 분쟁과 관련하여 적용된다.

23 해지 — 특별한 상황

가맹본부가 다음과 같은 경우 가맹점사업자는 21항 또는 22항을 준수할 필요는 없다.

- (a) 프랜차이즈 사업을 수행하기 위해 가맹점사업자가 보유해야 하는 면허를 더 이상 보유하지 않은 경우; 또는
- (b) 파산, 관리 부실 또는 외부 관리 법인이 되는 경우 또는

- (c) voluntarily abandons the franchised business or the franchise relationship; or
- (d) is convicted of a serious offence; or
- (e) operates the franchised business in a way that endangers public health or safety; or
- (f) is fraudulent in connection with operation of the franchised business; or
- (g) agrees to termination of the franchise agreement.

23A Good faith

Nothing in this code limits any obligation imposed by the common law, applicable in a State or Territory, on the parties to a franchise agreement to act in good faith.

26 Internal complaint handling procedure

A franchise agreement entered into on or after 1 October 1998 must provide for a complaint handling procedure that complies with clauses 29 and 30.

27 Code complaint handling procedure

A party to a franchise agreement who has a dispute with another party to the franchise agreement may start the procedure under clause 29.

28 Choice of procedure

A party to a franchise agreement who has a dispute with another party to the franchise agreement may, at any time, choose to use the procedure under clause 26 or 27.

29 Procedure

- (1) The complainant must tell the respondent in writing:
 - (a) the nature of the dispute; and
 - (b) what outcome the complainant wants; and

- (c) 가맹사업 또는 가맹관계를 자발적으로 포기하는 행위; 또는
- (d) 중범죄로 유죄 판결을 받은 경우; 또는
- (e) 공중 보건 또는 안전을 위협하는 방식으로 가맹사업을 운영하는 경우; 또는
- (f) 가맹사업 운영과 관련된 사기 행위; 또는
- (g) 가맹계약 종료에 동의하는 경우.

23A 선의

이 강령의 어떤 내용도 가맹계약 당사자에게 선의로 행동하는 것에 대해 주 또는 준주에 적용되는 관습법이 부과하는 의무를 제한하지 않는다.

26 내부 불만 처리 절차

1998년 10월 1일 이후에 체결된 가맹계약은 29항과 30항을 준수하는 불만 처리 절차를 제공해야 한다.

27 코드 불만 처리 절차

가맹계약의 다른 당사자와 분쟁이 있는 가맹계약 당사자는 29항에 따라 절차를 시작할 수 있다.

28 절차 선택

가맹계약의 다른 당사자와 분쟁이 있는 가맹계약 당사자는 언제든지 26항 또는 27항의 절차를 사용할 수 있다.

29 절차

- (1) 신고자는 응답자에게 다음과 같이 서면으로 알려야 한다.
 - (a) 분쟁의 성격; 그리고
 - (b) 불만 제기자가 원하는 결과; 그리고

III 프랜차이즈 관련 법률과 제도

(c) what action the complainant thinks will settle the dispute.

(2) The parties should then try to agree about how to resolve the dispute.

(3) For mediation under a franchise agreement:

(a) if the parties cannot agree under subclause (2) within 3 weeks, either party may refer the matter to a mediator; and

(b) if the parties cannot agree about who should be the mediator, either party may ask the mediation adviser to appoint a mediator.

(4) For mediation under this code, either party may ask the mediation adviser to appoint a mediator.

(5) Subject to subclause (5A), the mediator may decide the time and place for mediation.

(5A) Mediation under this code must be conducted in Australia.

(6) The parties must attend the mediation and try to resolve the dispute.

(7) For subclause (6), a party is taken to attend mediation if the party is represented at the mediation by a person who has the authority to enter an agreement to settle the dispute on behalf of the party.

(8) For subclause (6), a party will be taken to be trying to resolve a dispute if the party approaches the resolution of the dispute in a reconciliatory manner, including doing any of the following:

(a) attending and participating in meetings at reasonable times;

(b) at the beginning of the mediation process, making the party's intention clear as to what the party is trying to achieve through the mediation process;

(c) observing any obligations relating to confidentiality that apply during or after the mediation process;

(c) 신고자가 분쟁을 해결할 것이라고 생각하는 조치.

(2) 양 당사자는 분쟁해결 방법에 대해 동의하는 시도를 해야 한다.

(3) 프랜차이즈 계약에 따른 중재 :

(a) 당사자가 3주 이내에 하위 조항 (2)에 따라 동의할 수 없는 경우 양 당사자는 문제를 중재자에게 회부 할 수 있다; 그리고

(b) 당사자가 누가 중재자가 되어야 하는지에 대해 합의할 수 없는 경우 양 당사자는 중재 고문에게 중재자를 지정하도록 요청할 수 있다.

(4) 이 강령에 따른 중재의 경우, 양 당사자는 중재 고문에게 중재자를 지정하도록 요청할 수 있다.

(5) 하위 조항 (5A)에 따라 중재자는 중재를 위한 시간과 장소를 결정할 수 있다.

(5A) 이 강령에 따른 중재는 호주에서 진행되어야 한다.

(6) 당사자는 중재에 참석하고 분쟁을 해결하기 위한 시도를 해야 한다.

(7) 하위 조항 (6)의 경우, 당사자를 대신하여 분쟁을 해결하기 위해 계약을 체결할 권한이 있는 사람이 중재에서 당사자를 대표하는 경우 그 당사자가 중재에 참석한다.

(8) 하위 조항 (6)의 경우, 당사자가 다음 중 하나를 포함한 호혜적인 방식으로 분쟁 해결에 접근하면 분쟁 해결을 시도한다.

(a) 적절한 시간에 회의에 참가하고 참석

(b) 중재 절차를 시작할 때 당사자가 중재 절차를 통해 달성하려는 목표에 대해 당사자의 의도를 명확히 함

(c) 중재 과정 중 또는 이후에 적용되는 기밀성 관련 의무를 준수

<p>(d) not taking action during the dispute, including by providing inferior goods, services, or support, which has the effect of damaging the reputation of the franchise system;</p> <p>(e) not refusing to take action during the dispute, including not providing goods, services or support, if the refusal to act would have the effect of damaging the reputation of the franchise system.</p>	<p>(d) 분쟁 중에 프랜차이즈 시스템의 평판을 손상 시키는 열등한 상품, 서비스 또는 지원을 제공하는 등의 조치를 취하지 않음</p> <p>(e) 행위 거부가 프랜차이즈 시스템의 명성을 손상할 수 있는 경우 상품, 서비스 또는 지원을 제공하지 않는 등 분쟁 중에 조치를 취하는 것을 거부하지 않음</p>
---	---

(출처. www.legislation.gov.au)

 TIP

- 프랜차이즈 행동강령 (Franchising Code of Conduct)은 호주 연방입법부(www.legislation.gov.au)나 호주 경쟁소비자위원회 ACCC(www.accc.gov.au)에서 확인할 수 있음
- 가맹계약서나 정보공개서는 절대로 관련 법령이나 자료를 가지고 개인이나 기업 자체적으로 작성하면 안 됨. 호주는 영미법 체계의 국가로 상거래상 계약관계가 매우 중요하고 국내 법체계와 달라 반드시 변호사를 통하여 작성하여야 함

III 프랜차이즈 관련 법률과 제도

다. 프랜차이즈 관련 주요내용

(1) The Franchising Code of Conduct의 주요내용

- 프랜차이즈 행동강령(The Franchising Code of Conduct)은 프랜차이즈 관련자의 행동을 규제하는 호주 전역에 적용되는 프랜차이즈 필수강령임
- 1998년 10월 1일부터 의무적인 프랜차이즈 코드가 제정되어 운영되고 있다가, 2015년 1월 1일에 이를 대체하는 경쟁과 소비에 관한 명령(프랜차이즈 행동강령)을 발표하여 적용되고 있음
- 2020년 6월 1일, 신차 대리점 계약(New Vehicle Dealership Agreements)에 대한 프랜차이즈 코드 수정안이 도입됨
- 해당 명령은 '경쟁 및 소비자 보호에 관한 법률 2010'의 부속 명령으로 법령에 의하여 규정된 내용을 보완하고 관련 업계 종사자들이 반드시 따라야 하는 내용을 담고 있음
- 호주 프랜차이즈 행동강령은 다음과 같이 구성되어 있음
 - Part 1. 도입
법률에서 다루고 있는 프랜차이즈 관련된 개념들에 대한 정의를 다루고 있음
 - Part 2. 정보공개
프랜차이즈 계약을 체결하거나 프랜차이즈 관계를 수립하고자 하는 가맹본부에서 반드시 희망 가맹점사업자들에게 제공하여야 하는 정보의 내용과 가맹점을 희망하는 사람들이 반드시 얻어야 하는 조언에 관한 내용을 담고 있음
 - Part 3. 프랜차이즈 계약의 조건들
프랜차이즈 계약에서 다루어져야 하는 조건들에 대한 법적인 요구 조건들을 설명하고 계약의 이전, 종료, 갱신과 관련한 법적인 제한 사항을 설명함
 - Part 4. 분쟁 해결
중재를 포함하여 분쟁을 해결하는 과정에 관한 내용을 담고 있음
- 프랜차이즈 구두 계약 등 광범위한 계약의 존재를 인정
 - 호주 프랜차이즈 행동강령을 비롯한 호주의 프랜차이즈 관련 법률의 태도에서 가장 특징적인 것은 기본적으로 프랜차이즈 계약의 형태를 서면으로 할 것을 요구하고 있음
 - 그러면서도 서면 계약에서 다루어지지 않은 구두 계약이나 구두 합의 내용, 또는 완전히 구두로 이루어진 프랜차이즈 계약까지도 인정하고 있음
 - 이처럼 광범위한 계약의 존재를 인정하는 이유는 판례를 통해 인정되어온 구두 계약의 효력을 인정함과 동시에 많은 가맹 본부가 실제 계약의 내용과 다른 운영을 구두로 약속하여 가맹점들의 가맹계약을 유도한 이후 분쟁이 발생하면 해당 구두 계약의 존재 자체를 부정하거나 유효성을 문제 삼은 전략을 원천적으로 차단하기 위한 것으로 해석됨
- 법령에 제시한 3단계 질문에 해당하면 프랜차이즈로 판단됨
 - 호주의 프랜차이즈 가맹계약과 관련해서는 계약서의 존재 여부가 아닌 법령에 제시한 '3단계 질문'을 우선적으로 통과하였을 경우 프랜차이즈 관계가 존재하는 것으로 판단하는 시스템을 제시하고 있음

- 3가지 기초적인 질문은 아래와 같으며, 이는 호주 법률 환경에서 프랜차이즈를 어떻게 보고 있는가를 판단할 수 있는 가장 기본적인 자료가 됨

- ① 한사람이나 법인이 다른 사람이나 법인에게 호주 내에서 제품의 유통이나 서비스를 시스템을 통하여 공급하거나, 가맹본부 또는 가맹본부와 연결된 회사에서 결정한 마케팅 계획에 따라 진행하게 될 사업의 운영권을 제안하였는가?
- ② 사업의 운영이 근본적으로 가맹본부 또는 가맹본부와 연결 보유하고 사용하고 있는 상표, 광고 또는 상업적 심볼을 이용하여 진행되는지?
- ③ 가맹점이 가맹본부에 사업적인 계약에 따라 지속적으로 돈을 지급할 의무가 발생하는가?

○ 만일 사업자가 운영하는 사업의 형태가 위의 3가지 질문에 해당한다고 하면, 해당 계약과 사업형태는 우선적으로 프랜차이즈로 구분되고 그런 경우 아래 28가지의 항목에 해당하는 의무를 가맹본부 측에 부과함

- a. 가맹점주들을 상대할 때 반드시 신의 성실의 원칙을 지킬 것 (동일한 의무가 가맹점주에게도 부과됨)
- b. 정보공개서를 항상 업데이트하여 보관하고 유지할 의무
- c. 정보공개서를 가맹점주와 가맹점 희망자에게 제공할 의무
- d. 가맹점주가 법률적인 조언을 얻었다는 확인서 또는 얻지 않는다는 확인서, 회계적 조언, 사업운영에 관한 객관적인 조언을 얻었다는 서명 확인서를 받기 전까지는 가맹계약을 체결하지 않을 의무
- e. 가맹희망자가 가맹계약의 체결 의사를 보이면 지체 없이 가맹사업에 대한 기본적인 정보와 사업운영에 있어서의 위험성에 대한 경고가 포함된 기본 정보를 제공할 의무
- f. 가맹점주나 가맹희망자에게 부동산 임대 계약서를 제공하면서 건물주와 가맹본부 사이에 맺어진 계약이나 가맹본부가 건물주로부터 받게 되는 혜택에 대한 정보의 공개의무
- g. 가맹계약과 연관된 다른 계약을 제공할 의무 (지식재산권과 관련한 각종 계약, 증권계약, 비밀 보장 관련 계약, 또는 겸업 금지와 같은 계약)
- h. 마케팅과 관련한 연간 회계 감사 보고서 또는 합동 관리 자금 운용에 대한 4개월간의 회계 자료를 외부 감사를 받은 뒤 30일 이내에 가맹점주에게 제공해야 하는 의무
- i. 현재 보유하고 보관하고 있는 정보공개서를 가맹점주가 요구할 경우 바로 제공할 의무
- j. 가맹점주에게 지속해서 아래의 정보를 공개해야 할 의무
 - 가맹본부의 회계적인 상황을 보여주는 재무제표와 감사 보고서의 제공
 - 가맹본부의 소유권자 변동이 있을 경우에 이에 대한 내용의 공개
 - 공공기관에 의하여 가맹본부 또는 가맹본부의 임원들에게 제기된 소송의 존재 여부
 - 개인사업자 관련 법률에 의거하여 가맹본부에 내려진 판결의 유무
 - 가맹본부 10곳 또는 총 가맹점의 10%에 해당하는 가맹점들이 가맹본부를 상대로 민사 소송을 제기하였는지 여부
 - 28일 이상의 영업 정지나 행정 명령을 받은 기록이 있는지
 - 가맹본사가 다른 사람에 의해 지배를 받게 되었는지 여부 (예, 파산이나 청산 등으로 인하여)
 - 가맹본부가 보유하고 있는 지식재산권에 근본적인 변화가 있는지 여부
 - 행정 기관 등에 이행에 대해 약속을 했는지 여부

III 프랜차이즈 관련 법률과 제도

- k. 가맹계약 종료 6개월 전까지 가맹계약 연장과 관련하여 가맹점주에게 사전에 연락하고 이에 따라 신규 가맹계약 체결을 준비할 수 있도록 할 의무
- l. 정확한 기록을 유지할 의무
- m. 가맹계약서에 포괄적인 책임 면책 조항을 삽입하거나 구두 또는 서면으로 제공된 정보에 대한 책임을 면제하도록 하는 조항을 삽입하지 않을 의무
- n. 가맹점 사업의 운영 중에 발생할 수 있는 각종 소송이나 법적 분쟁, 중재 재판과 같은 법적인 절차를 가맹점이 위치한 주나 지역에서 벗어나서 진행할 것을 요구하는 것은 금지됨
- o. 2015년 이후의 계약서들은 가맹점과 가맹본부 간의 분쟁에 있어서 가맹본부의 법적 비용을 가맹점주가 부담하도록 하는 조건을 포함하지 않을 것
- p. 가맹점의 매각 등에 있어서 가맹점 운영권을 제삼자에게 이전하는 것에 대해서 가맹본부가 일반적으로 요구할 수 있는 정보를 모두 제공하였음에도 불구하고 가맹점 매각 및 운영권의 양도를 합당한 이유 없이 거절하는 못함
- q. 가맹계약의 이전 승인을 위한 조건을 명확하게 명시할 의무
- r. 가맹계약의 양도가 거절될 수 있는 조건에 대하여 명확하게 명시할 의무
- s. 가맹점 계약자가 계약을 체결하고 가맹금을 지급하고 7일 이내에 계약을 해지할 수 있을 권리를 부여할 것
- t. 가맹점주가 가맹계약을 위반하여 가맹계약을 해지하고자 하는 경우 특별한 상황을 제외하고 가맹점주에게 해당 위반 사항을 시정할 것을 요구하는 통지를 주고, 해당 통지에 따라 가맹점주가 해당 위반사항을 시정 할 수 있는 충분한 시간을 주었을 경우에만 해지할 의무
- u. 가맹점주의 특별한 법률위반 사항이 없더라도 가맹본사에서 계약을 계약의 조항에 근거하여 해지하고자 할 경우에 계약 해지에 대해서 충분한 시간을 부여하는 고지를 제공할 의무
- v. 가맹점주에게 가맹계약 기간 중에 있어서 상당한 규모의 자금 투자를 요구하는 행위는 하지 않을 의무
- w. 마케팅과 광고 행위를 위해 가맹점주들로부터 수집한 자금을 운영하기 위한 독립적이고 분리된 은행 계좌를 개설 운영 할 의무
- x. 가맹본부가 직접 운영하는 직영점의 홍보를 위해서 가맹점주들에게 요구하는 동일한 수준의 자금을 투자할 의무
- y. 마케팅과 홍보를 위해 운영하고 있는 자금을 다수의 가맹점주 동의를 얻거나 마케팅 자금을 감사 과정을 통해서 투명하게 운영해야 할 의무
- z. 이전 가맹점에 대한 정보를 정보공개서에서 삭제, 제거하도록 강압적인 행동을 하거나 영향을 미치는 행위를 하지 않을 의무
- aa. 가맹점주들에게 가맹점 위원회를 구성하거나 참가하지 않을 것을 종용하지 않을 의무
- bb. 가맹점주가 가맹본사에 불만을 제기할 수 있는 절차와 권리를 가맹 계약서상에 보장해줄 의무

○ 연대 보증인 요구를 허용

- 호주는 영국의 프랜차이즈 계약서에 일반적으로 기재되는 연대 보증인의 제공과 관련하여, 호주 가맹사업 관련 법은 프랜차이즈 계약에 따른 의무를 가맹점이 위반할 경우 이를 대신 갚을 연대 보증인을 요구하는 것을 허용하고 있음
- 대신 이와 같은 연대 보증인을 제공할 경우 해당 연대 보증인이 연대 보증이 제공된 가맹점의 지분을 가지고 있지 않을 경우에는 반드시 별도의 법률 자문을 받을 것을 요구하여야 하며, 그렇지 않을 경우 연대 보증의 효력이 상실됨

(2) 정보공개서

○ 프랜차이즈 업체의 정보공개

- 프랜차이즈 기업들은 의무적으로 ‘**프랜차이즈 행동강령 복사본**’과 ‘**정보공개서**’를 가맹희망자에게 제공하여야 하며, 사업 시작 전 가맹희망자에 필요한 모든 관련 정보를 제공하여야 함
- 이 정보공개 문서는 프랜차이즈 관련 법적 구속력이 있는 어떤 계약의 시작 이전, **최소 14일 안에 제공되어야 함**
- 호주 프랜차이즈 행동강령에서 요구되는 정보공개 의무는 계약체결 이전에 가맹희망자에게 충분히 검토할 시간을 준다는 의미가 있음
- 따라서 가장 최신의 정보를 담은 정보공개서를 제작하고 제공하여야 함
매년 정기적으로 정보가 **업데이트** 되어야 하며 중대한 변화 발생 시 즉시 내용을 반영하고 공지하여야 함. 공개 조건을 미충족할 시 높은 벌금이 부과될 수 있음
- 호주 가맹본부 (해외에서 마스터 권한을 부여하고자 하는 업체의 경우 포함) 호주에서 가맹 사업권을 부여하는 계약을 체결하기 14일 이전에 반드시 정보공개서를 가맹점 희망자에게 제공해야 하고 돈을 수령하기 14일 전에 이를 반드시 제공하여야 함

○ 정보공개서 등록제는 미채택

- 위와 같은 기본적인 의무 조건들에 가장 핵심이 되는 것은 호주 실정법상 요구되는 정보공개서의 제공의무라고 볼 수 있는데 호주는 미국의 일부 주에서 채택하고 있는 정보공개서 등록제를 채택하지 않음
- 미국 연방법에 규정된 정보공개서의 제공의무만을 요구하는 중립적인 요구를 하면서도 상당히 자세하고 구체적인 정보의 공개 제공을 요구하고 있는 점을 특징으로 가지고 있음
- 현행 호주 프랜차이즈 기본 행동강령은 정보공개서의 등록을 요구하지 않고 있으나, 2019년 호주연방 국회 상업 위원회의 제안을 받아들인 호주 정부가 정보공개서에 대한 일반 대중의 접근이 가능할 수 있는 방법을 찾을 수 있도록 하겠다는 개정안을 발표 하였음
- 이에 따라 호주 프랜차이즈산업 협회를 비롯한 각종 단체는 정보공개서 등록 및 관리에 대한 논의를 시작하였으며, 빠른 시일내에 정부 기관이 관리하는 것이 아닌 제3의 단체나 기관에서 운영하는 웹서비스 등을 이용한 정보공개서 등록이 요구될 것으로 예상하고 있음

○ 정보공개서에는 아래의 정보가 반드시 포함되어야 함

- 가맹본사의 이전 사업 경력과 연관된 사업 경력에 대한 정보와 가맹본사 주요 인원들의 사업 경력과 연관된 사업 경력 사항
- 현재 과거에 이루어진 모든 종류의 소송 사건 및 형사상의 처벌 요건, 또는 가맹본사 임원의 파산이나 가맹본사의 파산과 관련된 내용
- 가맹점 모집을 위해 이용하는 에이전트에게 지급하는 비용 내역
- 지난 3년간 발생하였던 가맹사업의 주요 사건과 그 사건들에 대한 자세한 내용
- 마스터 프랜차이즈와 가맹본부 간의 관계에 대한 정보
- 가맹본부가 보유하고 있는 지식재산권과 그런 지식재산권을 가맹점들에게 어떻게 사용하게 해줄 것인지에 대한 정보
- 가맹점 매장의 위치와 위치에 따른 보호 영업 지역 책정에 대한 정보

III 프랜차이즈 관련 법률과 제도

- h. 가맹점에 공급되는 물품들에 관하여 가맹본부가 요구하는 조건
- i. 가맹본부에서 가맹점으로 공급하는 물품들에 대한 요건
- j. 가맹점이 물품이나 서비스를 온라인상에서 팔고자 할 경우의 가맹점의 권리 사항
- k. 가맹본부가 물품이나 서비스를 온라인에서 팔고자 할 경우의 권리 사항
- l. 온라인을 통한 제품이나 서비스의 판매에 있어서 이익 공유 제도에 대한 설명
- m. 가맹본부의 매장 입지 선택 요건
- n. 가맹사업에서 해당 영업 구역에서 사업을 중단한 가맹점과 사업 중단 경위에 대한 정보
- o. 가맹점 운영자가 가맹점을 개설하는데 소요되는 모든 비용의 세부 내역
- p. 각종 행정 비용, 감사 비용, 마케팅 비용을 포함하는 비용의 세부 내역
- q. 가맹본부에서 제공하는 금융 - 용자 지원에 관한 내용
- r. 지난 3년간 가맹본부에 의해서 수정된 계약의 내용과 향후 그와 같은 형태로 변화될 수 있는 계약서의 내용
- s. 가맹계약 종료 이후 처리 절차에 대한 세부적인 설명
- t. 가맹계약이 양도 되거나 갱신될 경우에 있어서의 계약 변경의 가능성
- u. 수익 예측에 대한 정보와 해당 수익 예측에 대한 근거 자료
- v. 가맹본부와 가맹본부 이사의 재정 상태에 대한 확인서.
- w. 외부 감사 기관의 감사를 받은 가맹본사 이사의 재정 상태 현황 또는 가맹본부의 지난 2년간의 회계 감사 자료
- x. 정보공개서를 제공하고 검토하는 과정에서 발생할 수 있는 모든 변화에 대한 정보

○ 위의 정보를 담고 있는 '정보공개서'는 '가맹계약서'와 호주 '프랜차이즈 행동강령 사본'과 함께 가맹점 계약 희망자에게 전달되어야 하며, 정보공개서 전달 시 가맹점 희망자로부터 해당 정보공개서와 자료를 모두 수령 하였다는 '확인서'에 서명을 받아야 함

○ 정보공개서 제공의무 위반 시 벌칙

- 정보공개서를 제공하지 않거나 정보공개서에 누락될 경우 프랜차이즈산업을 전체 관장하는 호주 경쟁소비자위원회는 해당 업체에 대하여 호주 달러 18000달러 (한화 약 1500만 원) 상당의 과징금을 부과하거나 민사 소송을 통하여 벌금 10만 달러(한화 약 1억 원)를 위반사항마다 별개로 부과할 수 있음

(3) 선의의 의무(an obligation to act in good faith)

○ 2015년 1월 1일부터 적용되는 프랜차이즈 행동강령에서 가장 중요한 부분들을 간단히 정리하면 “an obligation to act in good faith”, 즉 선의를 가지고 행동해야 하는 의무를 부과한 점이며, 최고 \$51,000의 프랜차이즈 규범을 어길 때 따르는 벌금 (Penalties) 부과 및 법정예 갈 필요 없이 ACCC 정부기관이 \$8,500의 범칙금 부가서(Infringement Notices) 발급이 가능하게 됨

○ 가맹본부가 프랜차이즈 가입을 생각하고 있는 가맹희망자(Franchisees)에게 프랜차이즈의 위험과 보상 부분을 정리하며 제공해야 함(requires franchisors to provide prospective franchisees with a short information sheet outlining the risks and rewards of franchising)

- 광고 홍보비 등을 관리할 때 더욱더 투명성을 제공해야 함(requires franchisors to provide greater transparency in the use of and accounting for money used for marketing and advertising and to set up a separate marketing fund for marketing and advertising fees)
- 가맹본부와 가맹점사업자들이 제품과 서비스를 인터넷상에 판매하는 부분에 대한 명확한 추가 공개의무(requires additional disclosure about the ability of the franchisor and a franchisee to sell online)
- 가맹주가 일부 제한된 경우를 제외하고는 가맹점사업자에게 부적절한 자산 투자를 강요할 수 없게 함(prohibits franchisors from imposing significant capital expenditure except in limited circumstances)
- ACCC 홈페이지(www.accc.gov.au) 참조 - 선의로 행동(Acting in good faith)
 - 프랜차이즈 행동강령에 따라 프랜차이즈 계약을 체결하거나 체결을 제안하는 당사자는 서로에 대해 성실하게 행동해야 함. 이것은 현재 또는 장래에 가맹점 사업자와 가맹본부가 서로 가맹사업거래에서 성실하게 행동해야 함을 의미함
 - : 선의(Good faith)
 - : 의무(Obligations)
 - : 합법적인 비즈니스 행위(Legitimate business conduct)
 - : 선의가 부족한 행위(Conduct that shows lack of good faith)
 - : 사례(Examples)
 - : 기타 정보(More information)
- 선의(Good faith)
 - 프랜차이즈 행동강령이 선의의 의미를 정확히 정의하지는 않지만, 선의의 의무는 판례법(‘관습법’이라고 함)을 반영하는 것임
 - 관습법에 따라 선의는 당사자들이 임의의 목적이 아닌 합리적으로 권한을 행사할 것을 요구함. 한 당사자가 부정직하게 행동하거나 다른 당사자의 합법적인 이익을 고려하지 않는 경우 특정 행위는 선의가 부족할 수 있음
 - 호주 법원은 한 당사자가 은밀한 동기를 위해 행동하거나 다른 당사자가 계약의 혜택을 훼손하거나 거부하는 방식으로 행동하는 경우, 비즈니스 거래가 선의가 아니라고 봄
 - 프랜차이즈 행동강령은 당사자가 선의로 행동했는지 여부를 결정할 때 법원이 고려할 수 있는 특정 문제를 설명함. 이러한 문제는 당사자가 다음과 같은지 여부임
 - : 정직하고 자의적으로 행동하지 않음
 - : 합의의 목적을 달성하기 위해 협력
 - 법원은 관련성이 있는 다른 문제도 고려할 수 있음
- 의무(Obligations)
 - 선의로 행동할 의무는 프랜차이즈 행동강령 또는 가맹계약과 관련하여 발생하는 모든 문제에 적용됨. 의무는 다음을 포함하여 프랜차이즈 관계의 모든 측면으로 확장됨
 - : 사전 계약 협상
 - : 계약 이행
 - : 분쟁 해결
 - : 계약 종료

III 프랜차이즈 관련 법률과 제도

- 선의로 행동할 의무는 프랜차이즈 계약이 종료된 후 행동으로 확장될 수도 있음. 예를 들어, 가맹계약이 계약종료 후에도 계속될 의무를 부과하는 경우, 가맹본부 또는 가맹점사업자는 이러한 의무를 성실하게 수행해야 할 수 있음
- 선의로 행동할 의무는 가맹계약을 포함한 다른 문서의 조항에 의해 배제되거나 제한될 수 없음

○ 합법적인 비즈니스 행위(Legitimate business conduct)

- 선의는 당사자가 상대방의 권리와 이익을 충분히 고려할 것을 요구하지만, 당사자가 상대방의 이익을 위해 행동할 것을 요구하지는 않음. 또한 당사자가 자신의 합법적인 상업적 이익을 위해 행동하는 것을 방해하지 않음
- 예를 들어 선의는 프랜차이즈 계약을 협상하는 동안 당사자들이 정직하고 협력적으로 행동하도록 요구하지만, 가맹본부가 요청된 계약 추가 또는 변경을 강요하지는 않음. 마찬가지로, 가맹본부가 가맹계약을 갱신하거나 연장할 수 있는 옵션을 제공하지 않기로 한 결정은 해당 계약 협상에서 선의로 행동하지 않았음을 의미하지는 않음

○ 선의가 부족한 행위(Conduct that shows lack of good faith)

- 특정 행위에 선의가 없는지 여부는 행위를 둘러싼 상황에 따라 달라짐
- 당사자의 행동이 선의인지 여부를 고려할 때 다음과 같은 질문을 할 수 있음
 - : 상대방에게 정직했습니까?
 - : 상대방의 이익을 고려했습니까?
 - : 적시에 결정을 내렸습니까?
 - : 문제 / 제안된 변경사항에 대해 상대방과 상의 했습니까?
 - : 그런 식으로 행동할 수 있는 계약상의 권리가 있습니까?
 - : 상대방에게 어떤 조건을 부과하고 있습니까? 본인의 이익을 보호하기 위해 그러한 조건이 필요합니까?
 - : 분쟁이 발생한 경우 분쟁 해결을 시도했습니까?(상대방과 직접 또는 중재를 통해)
 - : 당신은 은밀한 목적으로 행동합니까?

○ 사례(Examples)

- 가맹계약의 이행

비디오 대여 프랜차이즈의 가맹본부 특정 영역에 대한 프랜차이즈 및 독점 라이선스를 부여함. 이는 가맹본부가 가맹점 영역 내에서 비디오 제품의 대여 및 또는 판매 또는 유사한 성격의 사업에 관여할 수 없음을 의미함

계약기간 동안 가맹본부와 관련된 사업체는 웹 사이트를 통해 가맹점 지역에 거주하는 소비자에게 DVD를 판매함. 가맹본부는 이러한 온라인 판매를 막기 위해 어떠한 조치도 취하지 않았음

관련 사업이 가맹점 영역 내에서 DVD를 판매하도록 허용함으로써 가맹본부는 가맹계약의 약속에 충실하지 않아 선의로 행동하지 않음

- 부정직한 비즈니스 거래

전기 테스트 프랜차이즈의 가맹본부는 가맹점사업자에게 가맹본부의 고객을 위해 전기 테스트 작업을 수행할 수 있는 권한을 부여함

계약에 따라 가맹점사업자는 계약 기간에만 권한이 있으며, 가맹사업과 실질적으로 동일한 사업이나 가맹사업과 경쟁하는 사업에 참여할 수 없음

가맹사업을 위해 가맹본부는 가맹본부가 영업한 한 가격 및 기타 계약과 함께 고객의 이름과 세부 정보를 포함한 기밀정보를 가맹점사업자에게 공개하고, 계약 기간 동안 가맹점사업자는 가맹본부의 고객을 인수함

가맹점사업자는 가맹본부로 하여금 고객이 더 이상 서비스를 필요로 하지 않는다고 믿도록 유도하였고, 고객에게는 여전히 가맹본부와 거래하고 있다고 여기게 만들. 이 경우 가맹점사업자의 부정직은 그가 선의로 행동하지 않았음을 의미함

- 은밀한 목적을 위한 행동

자동차 서비스 프랜차이즈의 가맹본부는 가맹계약을 체결하여 프랜차이즈가 송장 발행 및 보고를 위한 특정 절차를 따라야 함

계약기간 동안 가맹점은 가맹본부가 제공하는 소프트웨어 및 하드웨어를 사용하여 송장을 정확하게 처리하는 데 어려움을 겪음. 가맹본부와의 미팅으로도 이러한 문제를 해결하지 못해 프랜차이즈 관계가 파괴됨

가맹본부는 이후 가맹점사업자가 인보이스 발행 및 보고 요건을 준수하지 않았다고 주장하면서 가맹점사업자에게 여러 가지 불이행 통지를 함

그러나 가맹점사업자가 이러한 요구 사항을 따르지 않았는지 여부가 불분명했기 때문에 가맹본부는 위반 혐의에 대한 확실한 근거를 가지고 있지는 않음

가맹본부의 이러한 통지는 결국 가맹계약을 종료하려는 의도에서 비롯되었음

가맹본부는 나중에 가맹점사업자가 위반 혐의를 시정하지 못했다는 이유로 계약을 종료함. 이 경우 가맹본부는 악의적인 목적을 위해 행동했기 때문에 선의로 행동하지 않았음

- 합법적인 상업적 이유로 행동

테이크아웃 식품 프랜차이즈의 가맹본부는 가맹계약을 체결하여 가맹점사업자에게 특정 위치에서 가맹점을 운영 할 권리를 부여함

가맹점사업자는 독점적인 영역이 없었고 가맹본부가 새로운 매장을 열 수 있는 능력에 제한이 없었음. 가맹점은 추가 매장을 소유하고 운영할 권리가 없었음

그러나 가맹본부의 확장 정책에 따라 기존 가맹점사업자는 가맹본부의 운영 기준 준수를 포함한 특정 기준을 충족하면 다른 매장을 운영할 수 있음

계약기간 동안 가맹점을 검토한 결과 가맹점이 다른 매장을 운영할 수 있는 자격을 갖추는 데 필요한 기준을 충족하지 못하는 것으로 나타남. 이로 인해 가맹본부와 가맹점사업자 간에 문제가 발생함

Ⅲ 프랜차이즈 관련 법률과 제도

12개월 후, 가맹본부는 시스템 확장에 따른 상업적 이점을 인식하고 가맹점 근처에 새로운 매장을 열기로 결정함

가맹점사업자는 새로운 상점을 운영 할 권리가 제공되지 않았음

가맹본부는 합법적인 사업이익 추구에 기반한 행동을 했기 때문에 성실하게 행동하였음

(4) 프랜차이즈 계약

- 프랜차이즈 행동강령은 프랜차이즈 가맹계약과 관련된 입차, 재무 관계, 분쟁 발생에 대한 관할권 및 비용부담, 권리 이양, 계약의 종료 등에 대한 구체적 규정 및 가이드라인을 제시하고 있음
- 가맹본부는 프랜차이즈에 가입하기 **14일 이전에 계약서(Franchise Agreement)와 프랜차이즈 행동강령(The Franchising Code of Conduct)과 함께 정보공개서(The Disclosure Document)를 가맹점사업자에게 제공하여야 함**
- 프랜차이즈 계약서(Franchise Agreement)와 관련해서는 **꼭 전문 변호사와 충분히 상의**하여야 함
- 프랜차이즈 계약서(Franchise Agreement) 주요 내용
 - **Franchise Fees & Royalties**
가맹점사업자는 프랜차이즈에 가입하게 되면 가맹본부에 가맹비 및 로열티(Royalties)를 지급해야 함. 이들 비용을 크게 3가지 종류로써 가입 시 내는 초기비용(교육비 포함), 프랜차이즈 운영기간 동안의 지원에 대한 로열티, 프랜차이즈 광고 및 홍보비가 있음
 - **Franchisee Support**
프랜차이즈를 선호하는 이유는 가맹본부의 계약기간 내의 지원임
그 중의 하나가 가맹주의 주기적인 방문으로 이때 가맹본부는 가맹점의 실적 등을 분석하여 여러 지원을 해주게 됨
 - **Site & Territory Selection**
프랜차이즈에서 가장 중요한 부분 중 하나가 Site & Territory Selection 즉 독점적인 영업지역과 입지선정임
가맹본부가 어떤 지역을 추천하더라도 가맹점사업자가 입지선정에 대한 조사가 이루어져야 하며, 유동인구 및 접근성과 점포에 대한 시야가 확보되었는가를 꼼꼼히 확인해야 함
 - **Retail Lease (임대차계약)**
건물이 불필요한 사업을 제외하고 대부분의 프랜차이즈가 임대차계약(Lease)을 해야 하는데, 이때 건물 임대비가 사업에서 큰 부분을 차지하는 경우가 많음
특히 임대기간 내에 프랜차이즈 설립 비용은 상환할 수 있는가를 고려해야 함
일부 프랜차이즈의 경우 가맹본부가 건물주로부터 임대계약을 한 후 가맹점사업자에게 이를 사용할 수 있게 하는 경우도 있음
 - **Franchise Marketing Fund(광고 홍보비 기금)**
가맹본부는 가맹점사업자로부터 광고 홍보비 목적으로 자금을 조성해서 이를 브랜드 홍보 등에 사용하게 됨. 이때 프랜차이즈 강령(the Franchise Code of Conduct)에 의하면 75% 가맹점 (Franchisee)의 동의가 없는 한, 이 자금이 어떻게 쓰였는지에 대해 외부감사를 받아야 하며 이를 정보공개서(Disclosure Document)에 공개하여야 함

- Franchise Intellectual Property

프랜차이즈 행동강령(the Franchising Code of Conduct)는 Disclosure Document를 통해 지적재산권 (Intellectual Property) 소유내역을 공개해야 함

이는 일반적으로 가맹본부의 소유이나 프랜차이즈 가입 이전에 이에 대한 조사 및 확인 작업이 필요함

- The Franchise Operation Manual(프랜차이즈 운영 매뉴얼)

프랜차이즈에 가입하게 되면 The Franchise Operation Manual(프랜차이즈 운영 매뉴얼)을 받게 되는데 이는 프랜차이즈의 지원방법 및 세부 운영방법 등을 설명함

내용을 예를 들면 직원들의 교육방법, 재고 물품 공급 관리, 세부 관리 사항 및 광고 등인데 이 매뉴얼을 따르지 않을 경우 가맹계약 위반에 해당하니 주의하여야 함

The Franchise Operation Manual(프랜차이즈 운영 매뉴얼)은 일반적으로 가맹본부의 지적재산이며 이를 사용할 수 있는 권한을 계약기간 동안 부여받게 됨

- Franchisor / Franchisee Relationship

가맹본부(Franchisor)와 가맹점사업자(Franchisee)의 관계는 법률적인 관계를 떠나 매우 중요하며 특히 가맹본부가 가맹점사업자로부터 존중(Respect)을 받을 수 있는 신뢰 관계를 잘 관리하는 게 중요함

- Dispute Resolution(가맹본부와 가맹점사업자 간의 분쟁)

프랜차이즈에서도 분규가 일어나게 되는데 이때 이를 중재할 수 있는 '프랜차이즈 분쟁 중재위원회, OFMA(the Office of the Franchise Mediation Adviser)'를 이용하면 비싼 소송을 피할 수 있음

프랜차이즈 행동강령(the Franchising Code of Conduct)에 의하면 상대방에 분쟁 (Dispute)의 내용을 Notice of Dispute의 형태로 보내면 21일간 직접 이를 해결하기 위해 노력을 하게 되며, 이때 만족할 만한 합의점에 도달하지 못하면 OFMA가 이를 12일 이내에 중재인(Mediator)을 선정하여 중재하게 됨

이때 합의에 도달하면 서로가 지켜야 하는 합의안(Binding Contractual Agreement)에 도출하게 되나, 양쪽이 합의하지 못할 시에는 법정 소송으로 이어질 수도 있음

- Useful Business Skills(사업운영 기술)

가맹본부가 사업방법을 전수하지만, 사업에 필요한 모든 내용을 다 교육할 수는 없기 따라서 전문가(회계사, 세무사)와 사업운영에 필요한 부분의 자문을 받아 사업운영에 대한 세무, 회계, 사업운영 기술을 습득해야 함

(참고자료. 호주 한국인변호사, 비즈니스 운영가이드)

(5) 영미법 계약법 이론의 적용(신의성실의 원칙, 사기 및 허위광고를 통한 계약체결금지, 비윤리적 행위의 금지)

(가) 영미법 계약법 이론의 프랜차이즈 적용

○ 호주는 영국의 오랜 식민지 지배를 받아 왔고, 지금도 영연방의 중요한 일원으로 활동하고 있는 국가로 영국법의 많은 영향을 받아 옴

○ 최근의 호주의 법체계에 있어서는 영국의 영향을 최소화하고 오세아니아 지역에서 자신들의 영향력을 강화하는 정책을 선호하고 있어 법률 시스템이나 법규 체계, 판례에서 독자적인 자세를 취하고 있는 것도 사실이지만, 각종 법률의 해석이나 법원칙에서는 여전히 영미법에서 다루어지는 많은 원칙에 대한 논의가 다양하게 나오고 있음

III 프랜차이즈 관련 법률과 제도

- 따라서 호주법의 전체적인 이론 체계는 프랜차이즈 계약에 관한 이론적인 연구의 판례가 많이 개발되어온 미국과는 다른 형식을 취하고 있고, 영국과 많은 부분에서 유사함을 보임

(나) 신의 성실의 원칙 (버거킹 vs. 헝그리잭 판례 소개)

- 호주 프랜차이즈 법률체계를 논할 때 다른 영미법 국가들과 큰 차이를 보이는 곳이 신의 성실의 원칙에 대한 적용 방식에 있음
- 이는 1996년 시작되어 2001년에 결론이 난 '**Burger King Corporation v Hungry Jack's Pty Ltd**'에서 정립됨
 - 1971년부터 Burger King의 호주 마스터 프랜차이즈 권한을 가지고 있었던 Hungry Jack은 안정적인 성장을 보이면서 1996년에는 전 세계에서 미국을 제외하면 가장 많은 매장을 가진 업체로 성장해 있음
 - 이에 호주 시장에 직접진출을 원했던 Burger King은 Hungry Jack과의 조인트 벤처를 설립하고 호주 시장에 직영점을 진출시키는 작업을 진행했지만, 이와 같은 협의가 실패로 돌아가게 되자, Hungry Jack과 맺은 계약 중 1년에 4개의 신규 매장을 오픈해야 한다는 조항을 이용하여 계약을 파기하고자 했음
 - 이에 따라 1995년 Hungry Jack측에서 마케팅을 통해 모집한 3번째 매장 운영자를 BurgerKing 측에서 승인하지 않음으로써 Hungry Jack이 계약위반을 하도록 유도하고 1996년부터 가맹계약 갱신이 필요한 다른 가맹점들의 계약 연장 역시 불허함으로써 자동적으로 Hungry Jack이 마스터 계약위반을 하도록 하게 함
 - 그리고 1996년 Burger King은 Hungry Jack과의 계약을 파기하고 Burger King의 호주 진출을 공식화하게 되는데, 이와 같은 Burger King의 행위에 대해 호주 South Wales Court of Appeal은 이와 같은 행위가 “신의 성실의 원칙”을 위반한 것이라 판시하게 됨. 특히 이 판결에서 가장 중요한 것은 계약서의 내용이나 집행에서 Burger King의 행위는 적법한 것이었음에도 불구하고 Hungry Jack의 손을 들어준 것으로 호주 법원은 “신의 성실의 원칙”은 계약서에 내재된 원칙으로 계약 당사자가 합의하지 않는 내용을 규약 하는 것이 아닌, 계약서 내부에 운영 자체를 규약 하여, 계약서의 내용을 실질적으로 재설정하는 역할을 가지고 있다고 판단함
- 이와 같은 판례의 영향으로 호주 프랜차이즈 행동강령에는 프랜차이즈 가맹본부와 가맹점주 간의 신의 성실의 원칙에 따라 행동할 것을 요구하고 있음. 영미법 체계에서의 신의 성실의 원칙에 대한 기본적인 개념과 프랜차이즈 계약에 적용되는 내용은 아래와 같이 요약됨
 - i. 모든 가맹 계약관계에 있어서 신의 성의의 원칙은 내재되어 있는것을 전제로 보아야 하며 계약 당사자들은 계약을 통해 본인들에게 부여된 권리의 사용에 있어서 반드시 신의 성실의 원칙에 따라야 함
 - ii. 계약에 따라 발생하는 의무는 계약 당사자 간의 법적으로 보장된 상행위이익을 보호하는 행위를 방해하여서는 안 됨

(다) 사기 및 허위광고를 통한 계약체결 금지

- 호주를 비롯한 영국법 체계의 국가들에서 소비자 보호를 위해서 가장 많이 사용되는 법적인 개념이 사기 허위광고들에 대한 제재라고 할 수 있음
- 호주의 경우 **소비자보호법(Consumer Law)**이 이와 같은 행위에 대한 규제를 담고 있으며 사기와 허위광고를 통하여 가맹점을 모집하거나 가맹계약을 체결하였다는 의심을 받을 경우 이와 같은 광고의 내용이 일반 대중의 시각에서 판단하여 사기 또는 허위가 아니라는 근거를 제시하지 못할 경우에 법적 제재를 받게 되어있음

- 기본적으로 해당 법률 조항에 의거하여 사기 또는 허위 정보를 이용하여 계약을 체결하였다고 보게 될 경우에는 민사상의 소송을 통하여 이에 대한 피해 보상이나 영업 정지 가처분 등을 요청할 수 있으며, 호주 경쟁소비자위원회가 해당 사건을 조사하고 기소할 경우 벌금과 시정 명령, 영업 정지등과 같은 처분을 내릴 수도 있음. 호주에서는 공정 거래 위원회가 이와 같은 허위광고나 과장 광고에 대한 모니터링을 활발하게 하고 있는 것으로 알려지고 있으며, 가맹사업자 중 해당 규정 위반으로 적발되는 업체들의 경우 벌금이 1백만 달러는 넘는 규모로 부과되는 것으로 알려져 있어 주의를 요함

○ ACCC 홈페이지(www.accc.gov.au) 참조 – False or misleading statements

- 허위 또는 오해의 소지가 있는 진술

제품 또는 서비스를 나타내는 모든 진술은 사실이고 정확해야 하며 입증할 수 있어야 함. 소비자를 오도하는 기업에는 벌금이 부과됨. 허위 또는 오해의 소지가 있는 진술이 의도적인지 여부는 중요하지 않음

- 허위 또는 오해의 소지가 있는 진술에 해당하는 유형

- : 작은 글씨와 자격(Fine print and qualifications)
- : 광고 주장을 입증(Substantiate your advertising claims)
- : 경품 및 대회(Prize giveaways and competitions)
- : 과장된 주장(puffery)(Wildly exaggerated claims (puffery))
- : 광고에서 해야 할 일(What you should do in advertising)
- : 광고에서 하지 말아야 할 것(What you should not do in advertising)
- : 가격을 표시할 때 법(Know the law when displaying prices)
- : 기타 정보(More information)

- 사업체가 부정확하거나 허위 인상을 줄 가능성이 있는 진술을 하는 것은 불법임. 여기에는 모든 미디어 (인쇄물, 라디오, 텔레비전, 소셜미디어 및 온라인) 또는 제품 포장의 광고 또는 성명서 및 비즈니스를 대표하는 사람이 작성한 성명서가 포함됨

- 예를 들어, 비즈니스는 상품이나 서비스의 품질, 가치, 가격, 연령 또는 혜택 또는 관련 보증이나 보증에 대해 허위 또는 오해의 소지가 있는 주장을 해서는 안 됨. 거짓 증언을 사용하거나 '사기'하는 것도 불법임
행위가 오도하거나 기만할 가능성이 있는지 평가할 때 해당 행위로 인해 발생하는 전반적인 인상이 거짓인지 부정확한지 고려

○ 작은 글씨와 자격

- 기업은 전체 메시지를 오도(misleading)하는 작은 글씨와 면책 조항을 사용하면 안 됨. 예를 들어, 광고에는 제품이 '무료'라고 표시되지만 작은 글씨에는 일부 지불이 필요함을 표기하는 것은 안 됨
- 사업의 광고를 검증해야 하는 경우, 소비자가 실제 제안이 무엇인지 알 수 있도록 검증 문구가 명확하고 눈에 띄도록 하여야 함

III 프랜차이즈 관련 법률과 제도

○ 광고 주장을 입증하십시오.

- 비교 광고(Comparative advertising)

비교 광고는 정확하다면 경쟁업체보다 제품 또는 서비스의 우월성을 홍보하는 데 사용될 수 있음. 비교는 가격, 품질, 범위 또는 볼륨과 같은 요소와 관련될 수 있음

- 미끼 광고(Bait advertising)

미끼 광고는 구하기 힘들거나 매우 제한된 수량(이 한도가 명확하고 구체적으로 공개되지 않은 경우)만 구할 수 있는 상품에 대해 특정가격(일반적으로 특별 '판매'가격)을 광고하는 것은 불법임

상품 또는 서비스가 상품이 공급이 부족하거나 제한된 기간 동안 판매 중이라고 명확하게 표시하지 않는 한 합리적인 기간 동안 합리적인 수량으로 제공되는 경우에만 '특별 가격'으로 상품 또는 서비스를 제공해야 함.

- 원산지 Country of origin

호주 소비자 법에 따라 상품 원산지에 대해 허위 또는 오해의 소지가 있는 주장을 하는 것은 불법임

- 프리미엄(또는 신용) 클레임(Premium (or credence) claims)

프리미엄 주장은 제품이 더 안전하고('무독성'), 도덕적 또는 사회적 혜택('자유 범위 계란') 또는 영양적 혜택 ('무지방')을 제공한다고 제안할 수 있음. 또한 '친환경' 또는 환경('100% 재활용 가능') 또는 치료('가장 빠른 진통제') 일 수 있음

프리미엄 클레임은 제품이 인지도 품질('스위스 초콜릿' 또는 '벨기에 맥주')임을 홍보할 수도 있음

제품 또는 그 속성 중 하나가 유사한 제품 및 서비스와 비교할 때 어떤 종류의 추가 이점이 있다는 인상을 주는 주장은 주장이 오해의 소지가 없고 입증될 수 있도록 하여야 함

○ 경품 및 대회 Prize giveaways and competitions

- 사업이 판촉 활동으로 무료 품목이나 상품을 제공하는 경우, 제공되는 품목이나 이러한 품목을 받을 기회에 대해 청중을 오도하게 하면 안 됨

- 숨은 문제가 있는 경우 처음부터 사람들에게 알려야 함(예 : 사람들이 상품을 받기 위해 특정 조건을 충족해야 하는 경우)

- 지역 소비자 보호 기관에 연락하여 주 / 지역 법률에 따른 법적 요건이 있는지 확인

○ 과장된 주장(puffery)(Wildly exaggerated claims (puffery))

- 'puffery'는 누구도 달성하기 어려운 제품이나 서비스에 대해 지나치게 과장되거나 모호한 주장을 설명하는 데 사용되는 용어임. 예를 들어, 어떤 레스토랑이 '지상 최고의 스테이크'를 보유하고 있다고 주장하는 것 같은 주장. 이러한 유형의 진술은 오해의 소지가 있는 것으로 간주함

○ 광고에서 해야 할 일(What you should do in advertising)

- 고객에게 제품 또는 서비스에 대한 정보를 제공할 때 다음 사항을 확인하여야 함

: 현재의 정확한 정보제공

: 간단한 언어 사용

: 전반적인 인상이 정확하지 확인

: 적절한 경우 사실 및 문서화 된 증거로 클레임을 백업

: 중요한 제한 또는 면제 사항에 유의

: 오해를 바로잡음

: 입증할 준비를 하여야 함

- 광고에서 하지 말아야 할 것(What you should not do in advertising)
 - : 사실을 추측하게 하는 것
 - : 관련 정보 생략하는 것
 - : 모호하거나 모순되는 진술을 하거나 불필요한 전문 용어를 사용하는 것
 - : 지킬 수 없는 약속을 하거나 합리적인 근거 없이 예측하게 하는 것
 - : 상품이나 서비스를 제공할 수 있다고 믿을만한 합리적인 근거 없이 제공하는 행위
- 가격을 표시법 숙지(Know the law when displaying prices)
- 기타 정보(More information)
 - 광고 및 판매
 - 원산지 청구 및 호주 소비자 법
 - 그린 마케팅과 호주 소비자 법

(라) 비윤리적 행위의 금지

- 비윤리적 행위(Unconscionable Conduct)는 영미법계의 계약법의 원칙에서 발달되어온 원칙으로 대륙법의 신의 성실의 원칙과 비교할 수 있는 계약법상의 원칙임
- 비윤리적인 행위에 대한 법적인 접근의 가장 기본이 되는 것은 계약을 체결함에 있어서 계약 당사자 간의 협상의 **힘의 균형이 유지**되어야 한다는 것을 근거로 하여, 이와 같은 힘의 균형을 심각하게 훼손하거나 상대방의 결정 프로세스에 영향을 미쳐서 상대방이 자신의 이해관계를 계약서에 제대로 반영하지 못하게 하였을 경우에 이에 대해 계약의 효력을 무효로 하는 것을 의미함
- 이와 같은 Common Law의 비윤리적 행위의 대표적인 것으로는 협박, 압력, 비윤리적인 강압에 의한 계약의 체결 등이 포함됨. 특히 영국 법원은 협박이나 압력, 비윤리적인 강압의 범주 안에 단순한 육체적이거나 언어적인 내용만을 포함한 것이 아닌 경제적인 압력이나 경제적인 이유로 인한 결정권의 포기과 같은 내용도 포함이 되도록 인지하고 있음
- 이와 같은 계약법상의 “비윤리적 행위”에 대한 개념을 프랜차이즈 계약에 적용하는 것이 적극적으로 검토되고 있는 곳이 호주임. 특히 “비윤리적 행위”에 대한 호주 정부와 전문가들의 입장은 비교적 확고해 전 세계에서 가장 적극적으로 이 분야를 검토하고 있음. 최근 호주 정부에서 신규 법규 또는 법규 개정용 통해 프랜차이즈 계약관계에서 발생할 수 있는 비윤리적인 계약관계를 규제할 수 있다는 원칙을 발표하여 단순한 “신의 성실의 원칙”을 벗어나 보다 근본적인 가맹점 보호에 나설 수 있는 법적인 근거를 마련하려고 하고 있음.
- 이와 관련하여 호주의 전문가들 사이에서는 판례법과 법원의 판단에 근거하여 비윤리적 행위를 프랜차이즈 계약관계에 적용하는데 보다 탄력적인 적용이 가능하도록 성문법화를 반대하는 쪽과 법적 안정성 및 가맹점의 보호를 확실하게 유지하기 위해 가맹본부의 특정 행위들을 비윤리적 행위로 규제하는 것에 찬성하는 쪽으로 나누어져 있음. 호주 정부가 제안한 비윤리적 행위의 법적인 근거에는 호주 내부에서 있었던 다양한 종류의 판례들에서 가맹점들이 비윤리적 행위라는 Common Law의 원칙이 실제 판례에서 적용되는 데 어려움이 있었다는 점에 근거하고 있다. 또한 이미 “신의 성실의 원칙”을 프랜차이즈 계약관계에서 이미 폭넓게 적용하고 있는 가운데 “비윤리적 행위”에 대한 성문법적인 규정을 제도화하는 것은 지나친 규제가 될 수 있다는 입장도 있음

Ⅲ 프랜차이즈 관련 법률과 제도

- 이미 전술한바 있는 Burger King 판례 이외에도 Far Horizon Pty Ltd V. McDonald's Australian Ltd (2000)에서도 “신의 성실의 원칙”이 프랜차이즈 계약에 이미 존재하고 있으며, 상업 계약관계에서 부수적으로 당연히 존중되어야 하는 원칙임을 강조하고 있는 상황에서 비윤리적 행위를 따로 규제할 경우 지나친 규제를 통한 프랜차이즈산업의 위축이 올 수 있다고 경고하여 적극적인 적용은 주저하고 있는 것으로 판단됨

(5) 계약의 종료 및 갱신

- 프랜차이즈 계약은 일반적으로 일정 기간 운영되지만, 계약은 여러 가지 이유로 조기 종료될 수도 있음(ACCC 홈페이지 www.accc.gov.au 참조)
 - 종료
 - 프랜차이즈 판매
 - 프랜차이즈 계약갱신 또는 연장
 - 프랜차이즈 파산
 - 프랜차이즈 분쟁 해결
 - 기타 정보
- 종료
 - 가맹점사업자에게 계약을 종료할 권리가 있는지 여부와 어떤 상황에서 일반적으로 계약 조건에 따라 결정됨. 그러나 가맹본부가 계약이 만료되기 전에 종료를 제안하는 경우 특별한 상황이 적용되는 경우를 제외하고는 프랜차이즈 행동강령에 명시된 절차(예 : 합리적인 통지 제공)를 따라야 함
- 가맹점 양도
 - 가맹점을 다른 사람에게 양도 할 수 있는 권한은 가맹계약에 명시된 특정 조건에 따라 달라질 수 있음(예 : 먼저 가맹본부의 동의를 얻음)
 - 양도에 대한 가맹본부의 동의를 구하는 경우 해당 동의는 부당하게 보류 될 수 없음. 가맹본부는 일정 기간 내에 이의를 제기하지 않으면 양도에 동의 한 것으로 간주됨. 가맹본부는 결정에 대해 서면으로 통지하고 이유를 제시함으로써 양도를 승인 한 날로부터 14일 이내에 양도에 대한 동의를 철회할 수 있음
- 가맹계약 갱신 또는 연장
 - 프랜차이즈 행동강령은 가맹계약을 갱신 또는 연장하거나 초기 기간이 종료된 후 계약이 자동으로 갱신이나 재계약되는 권한을 부여하지는 않음
 - 프랜차이즈 계약을 갱신 또는 연장할 권리가 있는지 또는 새로운 계약을 체결할 권리가 있는지 여부는 개별 계약 조건에 따름
 - 프랜차이즈 행동강령에 따라 가맹본부는 정보공개서에 가맹희망자가 계약이 끝날 때 가질 권리를 설명해야 함
 - 이 외에도 가맹본부는 계약을 연장할 것인지 또는 다른 가맹계약을 부여할 것인지 여부를 계약기간 종료 최소 6개월 전에 가맹점사업자에게 알려야함. 기간이 6개월 미만인 경우 가맹본부는 기간종료 1개월 전에 가맹점사업자에게 알려야 함
 - 참고 : 가맹본부가 가맹계약을 연장하려는 경우 현재 정보공개서를 받을 자격이 있음을 (동시에) 알려야 함(지난 12개월 동안 사전에 요청하지 않은 경우)

○ 가맹본부의 파산

- 가맹본부의 파산은 다양한 방식으로 프랜차이즈에 영향을 미칠 수 있음
 - : 가맹본부가 가맹점사업자의 건물에 주 권리를 보유하고 있는 경우, 해당 건물을 점유할 권리를 잃을 수 있음
 - : 가맹본부(또는 관련 회사)가 주식을 공급하면 주식을 확보하지 못할 수 있음
 - : 브랜드를 사용할 권리를 잃을 수 있음
 - : 더 이상 가맹점을 운영 할 수 없더라도 공급업체, 건물주, 직원 및 은행에 비용을 계속 지불해야 할 수 있음
- 가맹점을 계약하기 전에 가맹계약에 가맹본부 파산에 대한 내용이 있는지 확인해야 함. 또한, 변호사 및 회계사와 상담하여 권리와 책임이 무엇인지 명확히 하여야 함

○ 프랜차이즈 분쟁 해결

- 가맹계약 종료 제안에 대해 분쟁이 있는 경우 프랜차이즈 행동강령의 분쟁 해결 절차를 이용할 수 있음

라. 프랜차이즈 관련 분쟁사례

(1) 프랜차이즈 관련 분쟁

(가) 분쟁 매커니즘

- 프랜차이즈 행동강령은 가맹계약 당사자가 적시에 효율적인 방식과 비용으로 분쟁을 해결하기 위한 메커니즘을 제공하고 있음(ACCC 홈페이지 www.accc.gov.au 참조)
 - 불만 및 분쟁
 - 중재
 - 법적 조치

(나) 불만 및 분쟁

- 가맹본부는 불만 처리를 위한 내부 절차를 개발해야 함. 이 절차는 가맹계약에 명시되어야 하며 프랜차이즈 행동강령에서 정한 특정 최소 기준을 충족해야함
- 프랜차이즈 행동강령은 또한 분쟁 해결 절차를 제공함. 분쟁이 발생하면 양 당사자는 강령 또는 가맹계약에 따라 불만 처리 절차를 시작할 수 있음
- 프랜차이즈 행동강령에 따라 먼저 상대방에게 다음과 같은 내용을 작성하여 분쟁을 해결해야 함
 - 분쟁의 성격
 - 분쟁 신청이 원하는 결과
 - 분쟁을 해결할 조치
- 3주 이내에 결과에 동의할 수 없는 경우 양 당사자는 독립된 제3자의 기관을 통하여 당사자 간의 비공식적인 협상을 포함 하는 중재에 문제를 회부 할 수 있음
- 분쟁 해결 서비스는 호주 중소기업 위원회 및 ASBFEO(Australian Small Business and Family Enterprise Ombudsman)에서 제공함. ASBFEO는 프랜차이즈 행동강령에 따른 분쟁해결 프로세스에 대한 정보, 분쟁 해결 옵션, 가맹본부 및 가맹점사업자에게 중재 서비스에 대한 접근을 제공함. 지역 중소기업 위원(해당되는 경우)도 중재자 지정을 포함하여 분쟁 해결 서비스를 제공할 수 있음

III 프랜차이즈 관련 법률과 제도

(다) 중재

○ 중재의 개념

- 중재는 가맹점사업자와 가맹본부가 법원 소송의 시간 및 비용 제약 없이 분쟁을 해결할 수 있는 기회를 제공함. 또한, 외부 기관이 결정을 내리는 대신 자신의 필요에 맞는 창의적인 해결방안을 찾을 수 있는 기회를 제공받게 됨. 분쟁당사자는 경험이 풍부한 프랜차이즈중재자의 도움을 받아 효과적인 협상을 하고 당사자가 분쟁을 벗어날 수 있는 실행 가능한 상업적 해결방안에 도달하도록 지원함
- 중재가 요청되면 양 당사자가 참석하여 진정으로 분쟁을 해결해야 함
- 중재는 복잡하고 비용이 많이 드는 법적 조치를 하지 않고도 프랜차이즈 분쟁을 해결할 수 있는 효율적인 방법임
- 중재 참여자는 중재자가 법률자문을 제공하거나 재판처럼 판결을 내리지 않는다는 점을 알아야 함. 그들은 당사자들이 함께 모여 양 당사자가 수용할 수 있는 결과를 협상하도록 돕는 역할을 함
- 산업, 과학, 에너지 및 자원은 프랜차이즈 행동강령에 따라 임명된 중재 고문의 역할을 함. 중재자가 누구인지에 대해 동의할 수 없는 경우 양 당사자는 중재 고문에게 중재자를 지정하도록 요청할 수 있음
- ACCC는 중재자를 임명하거나 중재 절차를 감독 말할 수 없음
- 참고 : 이 규범은 가맹계약에 중재를 수행해야 하는 조항이나 호주 외부로 또는 특정 주나 영토(프랜차이즈가 소재한 지역 제외)에서 가져와야 하는 조치 / 절차를 포함하는 것을 금지함
- 중재가 분쟁 당사자에게 항상 성공적이거나 적절한 것은 아님. 예를 들어 긴급한 구제가 필요한 경우 중재가 적절하지 않을 수 있음. 중재 진행 여부가 확실하지 않으면 ASBFEO에 문의

○ OFMA의 중재(참조, www.australianfranchises.com.au)

- OFMA는 프랜차이즈 행동강령에 따라 설정되어 프랜차이즈 업계의 중재 서비스를 관리함
- 프랜차이즈 행동강령은 프랜차이즈 분쟁 해결을 위한 프로세스를 제공함. 이 과정에서 프랜차이즈 분쟁이 있는 사람은 상대방에게 다음과 같은 내용의 편지 또는 분쟁 통지를 보내야 함
 - (a) 분쟁의 성격
 - (b) 분쟁 신청이 원하는 결과
 - (c) 분쟁을 해결할 조치
- 분쟁 통지 템플릿은 OFMA 웹 사이트에서 찾을 수 있음. 또는 OFMA에 직접 연락을 함. 편지 또는 통지가 상대방에게 발송된 후 양 당사자는 분쟁 해결을 위해 프랜차이즈 행동강령에 따르게 됨(보통 이 단계에서 많은 분쟁이 해결되므로 이러한 경우 중재가 필요하지 않을 수도 있음)
- 당사자가 서신 또는 분쟁 통지를 보낸 후 3주 이내에 분쟁을 해결할 수 없는 경우, 어느 당사자든 OFMA에 서면으로 중재자 임명을 요청할 수 있음. 양 당사자는 자유롭게 법원에 가거나 선호하는 중재자를 지정할 수 있으며 반드시 OFMA의 중재자를 사용할 필요는 없음
- 중재자가 임명되면 양측은 중재에 참석하여 분쟁을 해결해야 함. 그렇게 하지 않으면 프랜차이즈 행동강령 및 경쟁 및 소비자 법을 위반할 수 있음
- 프랜차이즈 행동강령에 따르면 당사자가 다음 중 하나를 포함하여 화해적인 방식으로 분쟁 해결에 접근하면 분쟁을 해결하려고 함
 - : 합리적인 시간에 회의에 참석
 - : 중재 절차를 시작할 때 당사자가 중재 절차를 통해 달성하려는 목표에 대해 당사자의 의도를 명확히 함
 - : 중재 과정 중 또는 이후에 적용되는 기밀성 관련 의무를 준수
 - : 분쟁 중에 프랜차이즈 시스템의 평판을 손상 시키는 열등한 상품, 서비스 또는 지원을 제공하는 등의 조치를 취하지 않음

- : 행위 거부가 프랜차이즈 시스템의 명성을 손상 시킬 수 있는 경우 상품, 서비스 또는 지원을 제공하지 않는 등 분쟁 중에 조치를 취하는 것을 거부하지 않음
- 중재는 당사자가 합의한 장소와 시기에 또는 중재자가 결정한 대로 진행됨
- 대부분의 OFMA 중재는 같은 날 약 6시간 정도 걸림
- 법정에 가는 것은 일반적으로 엄청나게 비싸고 장기간에 걸쳐 상당한 스트레스를 유발함. 중재는 사건이 훨씬 적은 비용으로 짧은 시간 내에 해결할 수 있음
- OFMA 중재 절차
 - : OFMA는 중재자를 임명되면, 중재자는 당사자에게 연락
 - : 그들이 중재 전에 서명을 위해 그들에게 중재자 약속 계약을 보냄
 - : 커버 수수료 및 중재 객실 대여 요금에 중재 전에 할 수 있는 지불을 요청
 - : 함께 논의 중재가 개최되는 장소와 시기 결정
 - : 중재 전에 상대방과 중재자에게 보낼 문제 요약물 준비하는 등 중재를 위한 준비가 이루어져야 하는지 질문
- 중재인의 수수료는 준비를 위한 시간당 \$ 75 (GST 포함)이며 (최대 \$825), 중재를 위한 시간당 \$275임. 중재 비용은 당사자 간에 균등하게 분배됨 (달리 합의되지 않은 경우. OFMA를 통한 평균 중재 비용은 각 당사자에게 약 \$1400이며, 이것은 법원 소송보다 훨씬 저렴함
- 중재자 : OFMA는 각 주 및 준주에서 중재자와 함께 프랜차이즈 분쟁 중재자 전문 패널을 구성. 그들은 모두 중재 훈련을 받게 됨

○ 법적 조치

- 프랜차이즈 행동강령의 분쟁 해결 절차는 프랜차이즈 분쟁에 대한 법적 조치를 취할 수 있는 당사자의 권리에 영향을 미치지 않음. 다른 당사자에 대한 법적 조치를 고려하고 있다면 먼저 법률자문을 받아야 함



TIP

○ 분쟁 해결 및 중재 서비스에 대해서는 ASBFEO(Australian Small Business and Family Enterprise Ombudsman)에 문의(www.asbfeo.gov.au)
 ASBFEO는 호주 전역에 있는 상업적 경험을 가진 훈련 된 중재자에게 당사자를 추천하여 프랜차이즈 분쟁 해결을 지원할 수 있음. ASBFEO 웹 사이트를 방문하여 info@asbfeo.gov.au로 이메일을 보내거나 1300650460으로 전화 가능

III 프랜차이즈 관련 법률과 제도

(2) 분쟁사례

○ Bob Jane Corporation Pty Ltd (Bob Jane)(2020년)

【위반사안】 기간종료 및 계약갱신과 관련하여 '프랜차이즈 행동강령(Franchising Code of Conduct)'를 위반

Bob Jane T-Marts로 거래되는 Bob Jane은 다양한 차량에 타이어를 공급하고 타이어 및 자동차 정비 관련 서비스를 제공하는 프랜차이즈 및 회사 소유 타이어 소매점의 전국 네트워크를 운영함

ACCC는 Bob Jane이 계약 기간종료 및 갱신과 관련된 '프랜차이즈 행동강령(Franchising Code of Conduct)'의 의무를 미준수하는 것으로 보임.

'프랜차이즈 행동강령(Franchising Code of Conduct)'에 따르면 가맹본부는 가맹계약이 만료되기 전에 계약 연장 또는 갱신 여부를 가맹점사업자에게 서면으로 알려야 함

특히 Bob Jane은 **계약 만료 최소 6개월 전에 프랜차이즈 계약을 갱신 또는 연장할 것인지를 가맹점사업자에게 알리지 않았음**

ACCC는 가맹점사업자에게 관련 문서를 읽고 이해할 기회가 될 수 있는 필요한 문서를 먼저 제공하지 않고 프랜차이즈 계약 기간을 연장하는 것은 문제가 있는 것으로 봄

ACCC는 가맹본부가 강령에 따른 의무를 준수하는지 확인해야 하는데 Bob Jane은 여러 가지 의무를 이행하지 못했기 때문에 이러한 조치를 함

Bob Jane은 자신의 행위가 '프랜차이즈 행동강령(Franchising Code of Conduct)' 및 '2010년 경쟁 및 소비자 법 51ACB 섹션'을 위반했을 가능성이 있음을 인정함.

Bob Jane은 6개월의 서면 통지 없이 이후 프랜차이즈 계약을 종료하지 않기로 동의하며, Bob Jane은 또한 3년 동안 규정준수 프로그램을 실행하고 유지하기로 함

관련 기업이 '프랜차이즈 행동강령(Franchising Code of Conduct)'에 중점을 두고 '경쟁 및 소비자 법률'의 보호를 받도록 하는 것이 ACCC의 중요한 역할임

○ 2019년 Geowash (이전 가맹본부)

【위반사안】 프랜차이즈 판매 및 마케팅과 관련하여 비양심적인 행위, 허위 또는 오해의 소지가 있는 표현, 프랜차이즈 코드 선의 조항 위반

【위반결과】 연방 법원이 처벌을 명령함. 전 프랜차이즈 업체인 Geowash와 2명의 임원에 대해 420만 달러의 벌금이 부과됨

2020년 1월 24일 연방 법원은 호주 소비자법 위반에 대해 전 프랜차이즈 Geowash Pty Ltd, 및 이사 Ms Ali 및 프랜차이즈 매니저 Mr Cameron에 대해 420만 달러의 벌금을 부과함. 이사에 대한 벌금 1,045만 달러와 매니저에 대한 656,000달러의 벌금이 포함되어 있음

ACCC는 2015년 말에 Geowash를 조사하기 시작했으며 이후 법적 절차를 시작했으며, Geowash는 2016년 10월 자발적 행정조치에 들어갔고 이후 2019년 4월 11일에 청산되었음

이사 Ms Ali와 프랜차이즈 매니저 Mr Cameron 두 사람 모두 호주에서 기업경영 자격을 박탈당했으며 Ms Ali는 5년, Mr Cameron은 4년 자격 박탈당함

2019년 2월 ACCC의 조치에 따라 법원은 Geowash가 '프랜차이즈 행동강령(Franchising Code of Conduct)'에 위배되는 프랜차이즈의 판매 및 마케팅과 관련하여 거짓 또는 오해의 소지가 있는 진술을 하고 선의로 행동하지 않았다는 사실이 있음을 파악

법원은 또한 Geowash가 Geowash 프랜차이즈 홈페이지의 설치 및 조정에 대한 요금청구를 통해 가맹점사업자에 대해 비양심적으로 행동했다는 사실을 파악함

Geowash는 가맹점에 청구된 금액이 가맹점사업자의 세차 홈페이지 만드는데 들어간다고 오해를 유발 시켰음
실제로는 Ms Ali와 Mr Cameron에게 수수료를 지불되었고, 기타 Geowash의 비용을 지불하는 데 지불되었음

가맹본부는 가맹점사업자에게 우월적 지위를 행사하고 있으며, 이러한 경영진을 포함한 Geowash의 행동은 강령 및 호주의 소비자법에 따른 의무를 매우 심각하게 위반하는 것임

○ Ultra Tune 호주

【위반사안】 호주 소비자법 위반에 대한 허위진술 및 가맹점희망자와의 거래에서 '프랜차이즈 행동강령(Franchising Code of Conduct)'의 선의 조항 위반

【위반결과】 연방 법원은 처벌을 명령함. Ultra Tune, 260만 달러 벌금 지불 그리고 전체 연방법원은 울트라 조정의 이의 신청 결정에 가맹본부에 책임이 있음을 결정

Ultra Tune은 호주에서 두 번째로 큰 자동차 수리 및 유지보수 제공 업체이며, Ultra Tune은 모든 주 및 준주에서 운영되며 호주 전역에 270개 이상의 센터를 보유하고 있음

연방 법원은 Ultra Tune의 마케팅 자금명세서에 세부사항이 불충분하다는 사실을 파악함. 법원은 단순히 자금이 텔레비전 광고에 지출되었다는 것만 알리고, 가맹점사업자에 제공되어야 하는 광고가 게재된 매체나 프로그램 등이 포함된 **세부사항이 없어 의미 있는 정보가 없다고 판결함**

III 프랜차이즈 관련 법률과 제도

법원은 또한 가맹본부는 마케팅 자금명세서를 준비할 때 솔직히 실수할 수 있다는 조언을 받아들여야 한다고 조언함

이 결정은 프랜차이즈 행동강령의 **‘충분히 세부적인’** 요구 사항에 대한 연방 법원의 첫 번째 사항임

연방 법원의 판결은 가맹본부가 가맹점사업자에게 마케팅 자금지출에 대한 의미 있는 정보를 제공해야 함을 확인시켜줌

가맹본부는 일반적으로 가맹점사업자보다 더 강력한 협상력을 가지고 있기 때문에 프랜차이즈 행동강령은 가맹점사업자에게 그들이 지급하는 마케팅 비용이 어떻게 관리되고 사용되는지에 대한 충분한 세부사항을 가맹본부는 제공해야 한다는 이유임

Ultra Tune에 부과된 총 벌금을 20억 1400만 달러로 줄임으로써 법원은 Ultra Tune이 충분한 세부 요구 사항을 위반한 것이 “고의”가 아니라 의무에 대한 “심각한 부주의”로 인한 결과임을 확인함

○ 2018년 Husqvarna

【위반사안】 호주 소비자법에 따른 잠재적인 오해의 소지가 있는 행위 및 불공정한 계약 조건 및 프랜차이즈 행동강령 위반

【위반결과】 Husqvarna는 법원의 집행을 부여받음

Husqvarna Australia Pty Ltd는 스웨덴 제조업체 Husqvarna Group의 자회사이며 호주에 343개의 딜러가 있음

Husqvarna는 딜러에게 대리점계약이 프랜차이즈계약이 아니라고 말함. Husqvarna는 이것이 오해의 소지가 있고 호주 소비자법을 위반할 가능성이 있음을 인정함

계약이 프랜차이즈 계약의 정의를 충족하는 경우 ‘프랜차이즈 계약’으로 지칭되는지 여부와 관계없이 규범이 적용됨

대리점계약이 프랜차이즈 계약이 아니라고 주장함으로써 Husqvarna는 딜러에게 프랜차이즈 코드에 따라 보호를 받을 자격이 없다는 인상을 주었음. Husqvarna는 또한 프랜차이즈 행동강령을 위반하고 결과적으로 CCA의 섹션 51ACB를 위반하여 한 명 이상의 딜러를 계약 해지했을 가능성이 있음을 인정함

가맹본부는 가맹점사업자의 권리를 허위로 표시되지 않도록 주의해야 하며 프랜차이즈 계약이 프랜차이즈 행동강령을 준수하는지 확인해야 함

ACCC 조치는 Husqvarna의 딜러가 프랜차이즈 행동강령에 따라 받을 수 있는 보호를 받도록 보장함

ACCC는 또한 2016년 11월에 발효된 B2B 불공정 계약조건법을 위반하여 딜러 계약에 불공정한 계약 조건이 포함되어 있다고 우려함. Husqvarna는 이러한 계약이 무효하고 시행할 수 없는 다수의 불공정 계약 조건이 포함된 계약일 가능성이 있음을 인정함

Husqvarna는 ACCC의 조사에 협력했으며 FCC 및 CCA를 준수하기 위해 대리점계약을 다시 작성하였으며, 또한 ACCC가 불공정한 계약 조건일 가능성이 있다고 생각하는 기존 계약 조건을 시행하지 않기로 약속함

○ 2017 West Aust Couriers, Fastway Couriers (Perth)

【위반사안】 호주 소비자법에 따른 예상소득에 대한 허위 또는 오해의 소지가 있는 표현

【위반결과】 침해 통지 및 West Aust Couriers는 법원에서 집행을 부여받음

Fastway Couriers (Perth)로 거래되는 West Aust Couriers Pty Ltd는 ACCC가 프랜차이즈 행동강령을 위반한 것으로 주장된 침해 통지를 받은 후 \$ 9,000의 벌금을 지불함

Fastway Couriers (Perth)는 Fastway Couriers 프랜차이즈의 서호주 지역 프랜차이즈임

Fastway Couriers (Perth)는 가맹희망자에게 30주 동안 주당 \$ 1,500의 "소득 보장"을 광고함으로써 택배 프랜차이즈의 **향후 수입에 대해 허위 또는 오해의 소지가 있다**는 ACCC의 우려를 해결하기 위해 ACCC에 법원 집행 권한을 제공함

가맹희망자가 광고에 기재된 것처럼 규정된 기간 동안 얻을 것으로 예상할 수 있는 소득이라고 오해할 우려가 있음

Fastway Couriers (Perth)는 향후 택배 프랜차이즈 마케팅에서 제공된 재정 지원을 "소득 보장"으로 설명하지 않고 예상 가맹점에 실제 수입 정보를 제공하기로 약속함

또한, Fastway Couriers (Perth)가 택배 프랜차이즈를 종료하거나 양도한 가맹점의 세부 정보를 포함하지 않은 공개 문서를 제공하여 프랜차이즈 행동강령을 위반함

이 정보는 강령에 따라 각 공개 문서에 포함되어야 함

○ 도미노

【위반사안】 강령에 규정된 기한 내에 프랜차이즈에 연간 마케팅 자금 재무제표와 감사 보고서를 모두 제공하지 않아 프랜차이즈 강령을 위반할 가능성이 있다고 판단

【위반결과】 두 번의 침해 통지 처벌, 프랜차이즈 행동강령 위반 혐의에 대해 벌금을 지불

2017년 5월 8일 Domino 's Pizza Enterprises Ltd (Domino 's)는 프랜차이즈 행동 행동강령을 준수하지 않는 것으로 의심되는 경우 벌금을 지급한 최초의 회사임

ACCC가 두 번의 침해 통지를 발행한 후 Domino's는 총 \$ 18,000의 벌금을 지불함. ACCC는 도미노가 프랜차이즈 행동강령의 요구 사항을 준수하지 않아 프랜차이즈에게 연간 마케팅 자금 재무제표와 감사 보고서를 강령에 명시된 기한 내에 제공하지 않았다고 믿었기 때문에 침해 통지를 함

III 프랜차이즈 관련 법률과 제도

마케팅 비용의 지급은 종종 상당한 비용이 소요되며 프랜차이즈는 펀드 활동을 적시에 정확하게 공개해야 함
가맹점이 마케팅 자금을 기여해야하는 경우, 강령은 가맹본부가 가맹점사업자에게 연간 재무제표를 작성하고, 자금의 영수증과 비용을 공개하고, 늦어도 회계 연도 말 4개월 이내에 가맹점사업자에게 재무제표 사본을 제공하도록 하고 있음

강령은 또한 자금을 감사해야 하며 (가맹점사업자의 75%가 가맹점사업자에게 요구 사항을 감사할 필요가 없다는 데 동의하지 않는 한) 보고서를 준비한 후 30일 이내에 감사 보고서를 가맹점사업자에게 제공하도록 하고 있음

도미노는 ACCC에 2015-16 마케팅 펀드 재무제표와 감사인의 보고서를 2017년 2월 말에 프랜차이즈에 제공했으며 두 문서 모두 강령에 명시된 기간을 벗어났음

ACCC는 또한 이러한 조항의 위반 혐의와 관련하여 침해 통지를 발행할 수 있으며, 프랜차이즈 코드 위반 혐의에 대한 각 침해 통지의 현재 금액은 법인의 경우 \$ 9000로 고정되어 있음

○ 2010년 레이 화이트

【위반사안】 프랜차이즈 행동강령의 잠재적인 위반 - 계약종료 절차 위반

【위반결과】 법원 집행 부여

Nick Edwards는 2008년 12월부터 5년 계약에 따라 Queensland의 Charleville에서 Ray White 프랜차이즈 가맹점을 운영하고 있었으나 2010년 2월 Ray White는 아무런 이유 없이 계약을 종료한다고 통지함

프랜차이즈 행동강령은 프랜차이즈 계약을 종료하기 전에 가맹본부가 따라야 하는 절차를 규정하고 있음. Ray White는 이 절차를 따르지 않았음

Ray White는 1974년 Trade Practices Act의 51AD 조항을 위반했을 가능성이 있음을 인정함. 그 이유는 Edwards가 **계약 종료를 제안한 이유와 위반의 시정에 필요한 사항을 알려주지 않았기** 때문이며, 또한, **위반 혐의를 시정 할 수 있는 합리적인 시간을 허용하지 않았음**

Ray White는 Mr Edwards와 함께 문제를 해결하는 것 외에도 법 준수 프로그램을 설정하고 고위 직원이 강령에 따른 요구 사항에 중점을 둔 실무 교육을 수행해야 함

○ Seal-A-Fridge

【위반사안】 비양심적인 행위 및 프랜차이즈 행동강령 위반

【위반결과】 연방 법원 선언 및 명령. Seal-A-Fridge 가맹본부의 행동이 '양심적'이라고 판결

2010년 6월 30일

Seal-A-Fridge는 호주 전역의 프랜차이즈가 운영하는 이동식 냉동 썰 교체 사업의 가맹본부임

법원은 2001년과 2004년에 Seal-A-Fridge가 전국 전화번호에 액세스하기 위해 진행 중인 **수수료에서 최대 50%의 일반적인 인상을 요구**하고 결과적으로 이를 획득함으로써 특정 가맹점사업자에 대해 비양심적인 행동을 했다고 선언함

2001년 Seal-A-Fridge는 인상된 수수료 전액을 지불하지 않은 가맹점을 전화번호에서 분리함. 2004년 Seal A Fridge는 가맹점사업자가 수수료 인상을 제공하기 위해 프랜차이즈 계약을 변경하는 데 동의하도록 강제함

전국 전화번호는 가맹점에서 고객 문의 및 업무를 받는 데 사용되며 비즈니스에 필수적인
법원은 Seal-A-Fridge가 수수료 인상에 대한 계약적 근거가 없다는 사실을 발견함

Logan 판사는 “잘못된 진술, 정보의 비공개, 위협 및 협박, 전화번호를 차단할 수 있는 것과 관련하여 **Seal-A-Fridge의 권한 남용**”을 파악하고, 또한 그 행위가 “일방적인 이익폭주”에 해당하는 것으로 판단함

법원은 또한 Seal-A-Fridge가 프랜차이즈 계약을 체결하기 전에 프랜차이즈에 적절한 공개를 제공하지 않았고 서면 요청을 받은 후 세 차례에 걸쳐 프랜차이즈에 현재 공개 문서를 제공하지 못했다고 선언함

ACCC는 또한 Seal-A-Fridge가 가맹점 양도에 대한 동의를 불합리하게 보류함으로써 비양심적인 행위에 포함한다고 판단함. 법원은 Seal-A-Fridge가 양도에 대한 동의를 보류하기 위해 재량권을 행사하려고 한 근거가 잘못되었음을 파악함. 그럼에도 불구하고 그 행위는 양심적이지 않은 것으로 간주됨

○ Mailpost (NSW의 마스터 프랜차이즈)

【위반사안】 프랜차이즈 코드 위반

【위반결과】 연방 법원 선언 및 동의에 의한 명령.

Mailpost 창립자 및 NSW 마스터 프랜차이즈가 프랜차이즈 행동강령을 위반

2010년 4월 20일 연방 법원은 오늘 Mailpost 창립자인 Peter Kritas와 NSW 마스터 프랜차이즈 인 Mailpost Postie Network Pty Ltd (MPNS)가 1974년 무역관행 법에 위배되는 행위에 관여했다고 선언함

2009년 12월, ACCC는 국내 프랜차이즈 인 Mailpost Australia Limited(MPA), MPNS 및 Mr Kritas를 상대로 프랜차이즈 행동강령 위반 및 Mailpost 프랜차이즈에 대한 오도 및 기만행위를 주장하는 법적 소송을 시작. MPA에 대한 절차는 2010년 2월에 청산된 후 중단됨

Ⅲ 프랜차이즈 관련 법률과 제도

Mailpost는 Mr Kritas가 설립하고 전국 수준의 MPA와 뉴 사우스 웨일즈의 MPNS를 통해 운영되는 주소 없는 홍보 메일의 인쇄 및 배포 사업임

ACCC의 조치에 따라 연방 법원은 동의를 통해 다음과 같이 선고함

- MPNS는 프랜차이즈 코드에서 요구하는 대로 Mailpost 프랜차이즈 가맹희망자에 필요한 모든 프랜차이즈 문서를 제공하지 못하여 법의 섹션 51AD를 위반함
- Mr Kritas는 MPNS의 행위와 MPA의 유사한 행위에 대해 고의성이 있음
- Mr Kritas는 Mailpost 가맹점사업자 또는 가맹희망자에 대한 진술을 포함하여 MPA의 오도하고 기만적인 행위에 대해 고의성이 있음
 - : Mailpost 사업은 “iMailPost”와 “Thunderprint”를 가맹점사업자의 수입원으로 포함 시켰음. 실제로 그러한 수입원은 당시 존재하지 않았고 이후에 도입 되지 않음
 - : Mailpost 사업은 프랜차이즈가 아니기에 Mailpost 가맹점사업자는 프랜차이즈 행동강령에 따른 어떠한 권리도 가지지 못함
 - : Mailpost 사업은 “불황 방지”였으며 “아마도 전 세계에서 가장 빠르게 성장하는 프랜차이즈 유형 운영”이었음
 - : 예비 Mailpost 가맹점사업자가 벌어들일 수입에 대해

또한, 법원은 Kritas와 MPNS가 향후 법 위반을 못 하도록 금지명령을 내리고, Kritas와 MPNS가 법원 명령의 사본과 판결 사유를 모든 Mailpost 가맹점사업자에 제공하고 무역관행 준수를 수행하도록 명령함. Kritas는 또한 ACCC의 소송비용에 대한 지불 명령을 받음

(www.accc.gov.au/business/industry-codes/franchising-code-of-conduct/franchising-investigations 참조)

2. 프랜차이즈 계약절차와 내용

가. 마스터 프랜차이즈 계약절차와 내용

(1) 마스터 프랜차이즈 계약절차



(작성기준 : 해외 진출 외식기업 실무매뉴얼(MAPPS). a한국농수산물유통공사)



TIP

<각 단계별 주요 문서(양식)>

- 파트너 기준 구축
- 파트너 탐색 : 기업홍보자료(IR 등), 홈페이지
- 파트너 선정 : APPLICATION
- 계약 가이드라인 구축 : 비밀유지계약서(NDA), 투자 의향서(LOI), 양해각서(MOU)
- 마스터 프랜차이즈 계약체결 : 마스터 프랜차이즈 계약서
- 파트너 분쟁과 관리

마스터 프랜차이즈는 진출국의 파트너 선정이 사업의 승패에 결정적인 요소임. 특히, 자금과 인적·물적 역량, 경험이 부족한 국내 외식 프랜차이즈 기업의 경우 해외 진출 시 많은 자금과 역량을 투입하기가 어려워 신뢰할 수 있고 역량 있는 파트너 선정이 매우 중요함

III 프랜차이즈 관련 법률과 제도

TIP

- 자세한 해외 파트너 선정절차와 내용은 「aT한국농수산물유통공사의 해외진출외식기업실무매뉴얼 MAPPS(Manual of A Global F&B Business Project Plan & Strategy)」 www.atfis.or.kr 확인 가능
- 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 - 계약체결 (소요기간 약 6개월 ~1년)

(가) 파트너 기준구축

- 파트너 선정에 앞서 파트너에 대한 명확한 기준을 수립하고 파트너 탐색에임해야 훨씬 더 효율적인 협상을 진행할 수 있음
- 파트너 기준구축의 조건은 다음과 같음
 - ① 재무 구조 : 현지 정착에 대해 어느 정도를 투자할 수 있는지, 지속적인 사업 확장을 위해 관리 비용을 감당할 수 있는지에 대한 조건파악
 - 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

- 해외 박람회 등 관련 행사나 네트워크를 활용하여 직접 파트너를 탐색하거나, 홍보 루트를 통하여 파트너의 참여를 적극적으로 유도하고 탐색하는 단계임
- 파트너 탐색 루트는 다음과 같은 것이 있음
 - ① 홍보 채널 구축 : 글로벌 홈페이지, 해외사업 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
- 사전에 영문으로 된 기업홍보자료(IR 등), 홈페이지 페이지 작성 필요

표 3-1 파트너 탐색 지원사업

기관	기관	지원내용	문의
농수산식품 유통공사	해외 프랜차이즈 박람회	외식업체의 해외 시장 개척을 위해 현지박람회에 참가하여 해외 파트너 발굴	aT식품외식지원부 (www.atfis.or.kr)
KOTRA	무역사절단	중소기업의 해외 진출을 위해 KOTRA가 지자체, 유관 기관과 해외로 파견되어 현지바이어와 상담 지원	KOTRA 수출첫걸음팀 02-3460-7331, 7330
	해외 프랜차이즈 박람회	KOTRA와 유관 단체가 공동으로 해외 전시회에 한국관을 구성하여 국내 기업의 참가를 도움	KOTRA 해외전시팀 02-3460-3331, 7291
	해외 비즈니스 출장 지원	해외 비즈니스 출장에 대한 바이어 상담 주선, 출장 안내 자료 등 제공	KOTRA 해외진출상담센터 02-3460-7334, 7336

(다) 파트너 선정

- 잠재 파트너에 대해 앞서 구축한 기준을 바탕으로 상호 평가와 국내 방문, 협상을 통하여 계약 관계로의 진전 여부를 결정하는 단계임
- 파트너 선정 시 중요한 요소는 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, 관계 형성을 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
- 사전에 파트너 분석을 할 수 있는 신청서(APPLICATION) 양식 작성 필요
- 파트너 선정 시 주의사항
 - ① 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 3년간 재무 구조 검토 또는 국가별로 신용평가 기관을 통해서 자료 구매

Ⅲ 프랜차이즈 관련 법률과 제도

② 현지 시장 및 업종 관련 경험 파악

- 현지 파트너는 현지에서 일정 부분 현지에서 가맹본부에 대신하여 사업을 정착시키고 성장시키는 역할을 맡게 되므로, 파트너의 현지에서 운영 및 관리역량을 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

③ 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 해외 진출 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

④ 투자 의지

- 해외 진출 사업은 현지 파트너와 함께 진행하는 것으로 파트너의 비전 공유와 투자 의지가 중요함
- 검증 방법 : 상담 신청서를 통해 기본적인 투자 의향을 파악할 수 있으며, 심층 미팅에서 현지 사업 개발 관련 사항 협의를 통해 파악

(라) 계약 가이드라인 구축

- 파트너와의 계약단계에 지장이 없도록 필요한 서식을 갖추는 단계임
- 계약 가이드라인을 구축하는 3가지 방법은 다음과 같음
 - ① 비밀유지계약서(NDA-Non Disclosure Agreement) : 파트너와 계약 단계로 가기 위해 양 당사자가 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 준비하여야 함
 - ③ 표준계약서 검토 : 현지 사정과 파트너와의 논의를 통해 업체별 계약서가 달라지겠지만, 표준계약서를 검토하는 것은 기본적으로 어떠한 사항을 포함해야 하는지, 우리가 놓치고 있는 부분은 없는지 점검함

(마) 마스터 프랜차이즈 계약체결

- 파트너와 사업계획에 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 주의해야 할 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 변호사의 자문을 받아 확실하게 점검



TIP

- 파트너 검토 시 파트너가 본사 브랜드를 얼마나 잘 이해하고 운영할 것인가를 판단하기 위해 관련 기본 서류(최근 3년간 재무제표(자산 관련 증명서), 회사 소개서(경력 증명서), 신용등급 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

(바) 파트너 분쟁과 관리

○ 파트너 관리

- 모니터링과 통제

마스터 프랜차이즈의 경우 현지 국가의 파트너가 전체 혹은 지역을 총괄하는 권한을 갖고 있어, 그들이 프랜차이즈 기업의 사업 컨셉을 이해하지 못하고 자신의 방식대로 운영한다면 상품이나 서비스의 품질 저하와 매출 감소, 브랜드 이미지 훼손 등으로 현지 국가에서 성공하기가 어려움

특히 지리적으로 떨어져 있고 언어도 달라 소통에 어려움이 있기 때문에 지속적으로 모니터링하고 관리 및 통제하기 쉽지 않음

- 통제의 범위와 수준 결정

가맹본부와 파트너 간에 상호 간에 세부사항에 대한 객관적인 기준을 세우고, 통제 범위와 수준에 대한 절차와 방법에 대한 내용을 계약에 담아 두어야 효율적인 통제가 가능함

- 공동의 이익을 위한 상호협력 관계 유지

파트너의 경우 프랜차이즈사업에 익숙하게 되면 가맹본부의 통제와 시스템의 통일성을 불편해하고 로열티와 같은 수수료를 지불하는 것에 불만을 갖게 될 수 있음

상호 간에 효과적인 커뮤니케이션이 중요하며, 가맹본부 지원의 중요성과 능력을 인식시키고 계약과 약속을 성실히 이행하여 상호신뢰 관계를 유지하는 것이 중요함

이러한 상호 간에 좋은 관계를 가지기 위해서는 무엇보다 가맹본부가 주도적인 역할을 해야 함. 좋은 관계는 적합한 파트너의 선정뿐만 아니라, 지속적이고 원활한 커뮤니케이션, 필요한 교육훈련의 제공과 지원, 협력적인 의사결정 과정 그리고 무엇보다도 상호 기대한 이익이 나도록 선정 이후에도 지속적으로 상호 협력하는 데에서 생겨남

○ 파트너와의 분쟁

- 해외 진출 시 합작방식이나 마스터 프랜차이즈 방식의 경우, 파트너와 분쟁이 발생하기도 함. 따라서 계약단계에서 이러한 분쟁이나 리스크(Risk)의 예방조치나 해결방식을 내용에 포함할 필요가 있음

III 프랜차이즈 관련 법률과 제도

- 파트너와 분쟁유형

- : 지식재산권 분쟁 : 파트너와 상표권이나 Know-how 등 지식재산권에 관한 분쟁으로 사업이 중단되기도 함. 협상이나 MOU 단계에서 쌍방의 중요한 정보가 교환되기 때문에 계약 전 단계인 MOU 단계에서 상표권이나 지식재산권 보호 조치가 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. 계약 체결 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. 계약 체결 시 경영실적과 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 채권 회수), 종업원 관계, 기존 가맹점과의 계약관계, 지식재산권 사용 및 보호, 법인의 존속 및 폐업, 수속과 사무처리를 위한 변호사나 회계사 등 위임 등을 사전에 기재할 필요가 있음

(2) 계약체결 관련 양식(샘플)

(가) 파트너 선정 참고용 신청서(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 되는 데 도움이 될 것임

마스터 프랜차이즈 신청서

팩스 또는 이메일을 통해 반환하십시오.

이메일

팩스

전화

보낸 사람 : _____

날짜 : _____

레스토랑이나 프랜차이즈 소유주 경험을 가진 개인이나 회사는 신청할 수 있습니다.

신청자는 적어도 미화 달러의 순 자산과 미화 달러의 액수의 미화가 있어야 합니다. 프랜차이즈 요금은 지역의 크기와 기회에 따라 다릅니다.

개인 정보

본 양식의 각 장을 작성하게 하십시오. (본인이 투자자 그룹인 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) : _____

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
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____

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) _____

Ⅲ 프랜차이즈 관련 법률과 제도

관심 있는 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 운영한 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 : _____

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) \$ _____

귀사 또는 귀사의 그룹이 필요한 인프라와 매장 모두에 투자해야 하는 유동성 자본은 얼마입니까?

\$ _____

현재 자금 조달 원이 있습니까? 예 아니오 _____

파트너 (들) 또는 다른 투자자가 있습니까? 예 아니오 _____

모든 운영 파트너의 자세한 이력서를 제출하십시오.

본인의 국가에서 () 컨셉을 성공적으로 시작할 수 있도록 본인의 능력 및 이전 비즈니스 경험을 비추어 성공할 것으로 생각되는 추가 정보를 제공하십시오.

회사 재무제표와 회사 포트폴리오를 포함하십시오.

본인은 여기에 명시된 모든 진술 및 재무 정보에 대한 배경 조사 및 조사 (신용 보고서 준비 포함) 권한을 부여하며 당사자에게 정보를 제공함으로써 발생할 수 있는 모든 손해에 대해 당사자에게 책임지지 않도록 합니다.

서명

날짜

III 프랜차이즈 관련 법률과 제도

MASTER FRANCHISE APPLICATION

Please return via fax or email:

email

Fax

Phone

From: _____

Date: _____

Individuals or companies whom have multiple restaurant or franchise ownership experience are welcome to apply.

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.

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): _____

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
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____

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?

FINANCIAL INFORMATION

Annual Salary: _____ Bonus: _____ Profit Sharing: _____

Current Assets _____ Current Liabilities _____

Checking account _____ Notes payable (banks) _____

III 프랜차이즈 관련 법률과 제도

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) \$ _____

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.

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.

Please include your company financial statement and corporate portfolio.

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

(나) 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 기관 간에 계약이나 전략적 제휴를 하는 경우 정식계약의 체결에 앞서서 양 기관간의 이해나 기본적인 합의 사항을 확인하는 문서임. 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 업무를 공동으로 추진하기 위해 상호 협력하기로 한다”는 것이 그 골자가 되며 어떤 공동 업무를 왜 공동으로 추진하려고 하는지에 대한 것을 “목적” 부분에 명기하게 됨
- 다음으로 양 기관의 “협력과 역할”에 대해 정의함. 즉, “A기관은 원래 어떤 일을 잘하는 기관이며, B기관은 어떤 분야의 일을 잘하는 기관이니 각자가 잘하는 분야의 역할을 제공한다”는 기본적 역할 정의가 들어가며, 상호 민감한 부분이나 Binding이 될 만한 조건들은 보통 제외 시킴
- 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 합의 내용의 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 기관기관장의 관심, 실무위원회 또는 운영위원회를 통한 상호 간의 업무협조, 실무자 간의 원활한 의사소통 등의 다양한 방법이 강구되어야 할 것임

(자료. 업무협약(MOU) 체결 매뉴얼. 특허청)

Ⅲ 프랜차이즈 관련 법률과 제도

업무제휴 협약서(Memorandum Of Understanding)

‘갑’ 기관과 ‘을’ 기관은 신의와 성실로 상호 협조하여 양 기관의 업무 수행상 원활할 수행을 위하여 다음과 같이 업무 제휴 협약을 체결한다.

제1조 (목 적)

본 업무협약은 양 기관 간 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 기관 간 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 기관 간 별도 협의하여 정하기로 한다.
3. 본 업무협약서는 양 기관의 합의로 수정되지 않는 한, 1년간 효력을 발휘한다.

본 업무의 성공적인 추진 및 수행을 위하여 양 기관은 말은바 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)

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 ○○○

III 프랜차이즈 관련 법률과 제도



TIP

○ 아래 업무협약(MOU) 양식샘플은 특허청의 업무협약(MOU) 체결 매뉴얼 내 자 료로 프랜차이즈에 특화된 양식이 아닌 일반적인 업무협약(MOU) 양식임



TIP

○ 해외진출 중소기업 법률자문

: 자문지원기관 - 『법무부 9988 중소기업법률지원단』

: 신청방법 02-2110-3867 (운영시간 : 월~금 09:00~18:00)

: 홈페이지 www.9988law.com

* 반드시 인터넷 신청을 먼저 완료하고 문의

: 목적 및 역할

- 중소기업, 공기업의 해외투자, 지식재산권 등 해외 활동에 필요한 법률정보 제공 및 자문

- 중소기업 등 상대 법률자문, 해외 진출 중소기업 법률설명회 개최 및 해외 법령정보 자료 배포 등 국민에게 양질의 법률 서비스를 제공하여 국제분쟁을 사전에 예방함을 목적으로 함

: 지원대상

- 중소기업기본법 제2조 및 동법 시행령 제3조에 의한 “중소기업” 등

: 자문내용

- 계약서 등 각종 서류검토

- 법령 및 회계 정보제공

- 해외 진출기업 등의 회사설립에 필요한 정관 검토

- 해외진출 기업 등의 경영활동에 필요한 관련 현지국 법령·사법제도 해석 및 적용에 관한 검토

- 분쟁 예방

- 기업 등의 해외 진출, 외자유치와 관련하여 각종 분쟁 발생 시 대응방안 등 법률·회계자문

- 국제분쟁 예방설명회를 통한 관계자 교육

- 국제분쟁 진단·예방용 책자 발간 및 배포

- 통상 관련

- FTA 등 통상협정문 해석 및 ISD 해당 여부 검토

- 기타 국제통상 및 국제투자 분쟁 등 국제법 문제

(3) 마스터 프랜차이즈 계약내용

(가) 마스터 프랜차이즈 기본내용

1) 계약의 명칭 등

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

2) 개념 정의

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

3) 선행조건

계약의 효력 발생 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 간략히 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

III 프랜차이즈 관련 법률과 제도

② 직원 교육 의무

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

③ 투명한 회계 및 관련 정보의 제공

매출액 등은 로열티 산정이 기준이 되는바, 정확하고 투명한 회계 및 회계 자료에 대한 프랜차이즈의 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 프랜차이즈로 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 프랜차이즈가 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 프랜차이즈가 프랜차이즈를 경영하기 위해서는 일정기간 동안 직영점을 운영해야 하는 경우도 있으므로 이러한 부분도 확인하여 규정하여야 함

⑥ 광고 및 마케팅 의무

마스터 프랜차이즈는 프랜차이즈 사업의 활성화 및 브랜드 이미지 제고를 위해 마케팅을 수행할 의무가 있으며, 마케팅 수행 시 프랜차이즈의 승인을 받은 시안을 사용할 의무가 있음. 나아가 광고 등은 프랜차이즈의 명성을 높이는 방향으로 시행되어야 하며 광고 등과 관련된 저작물의 저작권은 모두 프랜차이즈에게 있음을 기재함

8) 법률 및 매뉴얼 등의 준수

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

9) 비경쟁의무

해외진출의 경우 거리상-비용상의 문제로 실질적인 관리감독이 어려워 마스터프랜차이즈가 프랜차이즈의 노하우 및 영업 비밀을 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

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

11) 사업권의 양도 및 우선매수청구권

프랜차이즈는 물론이고 마스터 프랜차이즈 또한 사업권을 양도해야 할 경우가 발생함. 그런데 마스터 프랜차이즈가 프랜차이즈의 허가 혹은 승인 없이 자유 롭게 사업권을 양도해 버린다면 프랜차이즈의 애초 의도와는 달리 마스터 프랜차이즈의 능력과 의지를 검증할 기회마저 상실하게 되어 브랜드가치를 보호하지 못할 수도 있음. 이에 마스터 프랜차이즈의 사업권은 원칙적으로 양도하지 못하는 것으로 하고, 예외적으로 프랜차이즈가 허가하거나 합의된 경우에만 양도할 수 있도록 하는 것이 필요함. 나아가 마스터 프랜차이즈가 위와 같이 계약기간 중에 사업권을 양도하거나 계약이 종료된 후에 직영점 등을 양도하는 경우에는 프랜차이즈 혹은 프랜차이즈가 지정하는 자에게 우선적으로 양도하도록 하거나 우선협상권을 주는 것이 필요하며, 이와 같은 우선매수청구권을 통하여 프랜차이즈는 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 프랜차이즈에게 결정권이 있음을 규정해 두는 것이 필요함

13) 계약기간

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

14) 계약의 종료

계약종료 사유를 명시하고 계약종료의 효과를 규정함. 특히 상표의 사용금지, 매뉴얼 등 지식재산권의 반환, 프랜차이즈의 로고가 들어간 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 프랜차이즈가 프랜차이즈 사업을 하면서 발생할 수 있는 여러가지 분쟁에 대하여는 마스터 프랜차이즈가 책임지고 해결하도록 규정함으로써 후일 책임소재를 둘러싼 분쟁을 예방하도록 함

Ⅲ 프랜차이즈 관련 법률과 제도

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 변경 여부에 대한 분쟁을 방지함.

19) 준거법 및 언어

계약의 해석 및 판단 기준이 되는 준거법과 언어를 규정한다. 계약서는 영문본 이 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 2~3% 미만 대가 많음. 「2019 외식기업 해외진출 실태조사 보고서. a한국농수산물유통공사」 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
- 계약 체결시 로열티나 마스터 프랜차이즈 계약금 수취방식이나 원천과세 포함여부 등 세금부담여부도 결정하여야 함

TIP

- 해외 진출시 본사의 파견 직원이 없이 운영되는 것은 실패의 가능성이 높아, 계약시 파견 직원의 이민 및 거주에 관한 내용도 반드시 기재되어야 함
- 계약 체결시 분쟁이나 리스크(Risk)의 예방조치나 해결방식 및 면책조항을 내용에 포함할 필요가 있음

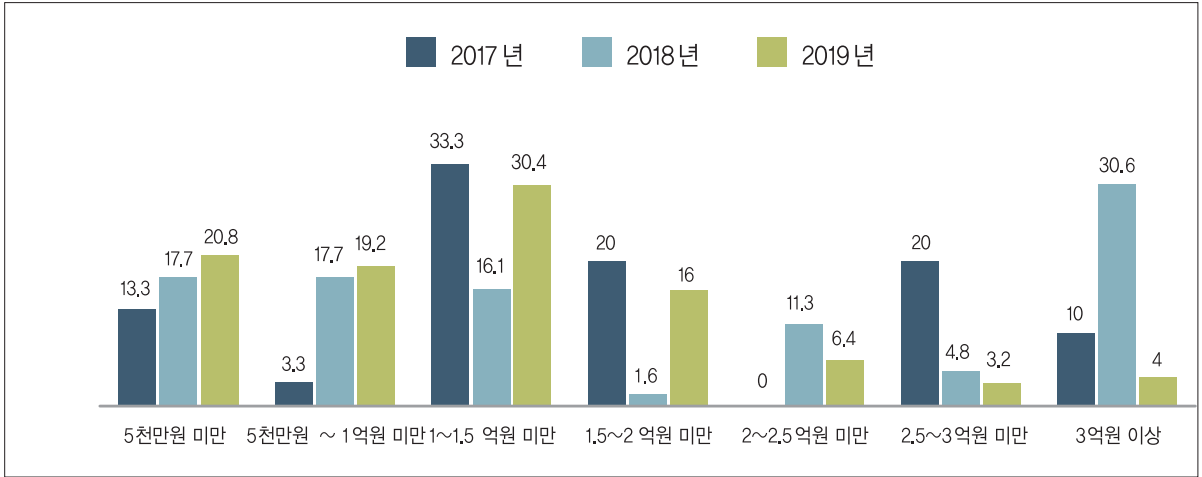
※ <참 조>

○ 마스터 계약금

- 2019년 기준, 마스터 프랜차이즈 방식으로 진출 시 전체 응답자 중 30.4%가 계약금 '1~1.5억원 미만'으로 체결했으며 전년도 대비 14.3%p 증가함
- 2019년 기준, '5천만원 미만', '5천~1억원 미만'의 비중은 매년 증가하는 반면 '2.5~3억원 미만'의 비중이 매년 감소 추세인 것으로 나타남
- 2019년 기준, '3억원 이상'의 경우 전년도 대비 26.6%p 대폭 감소한 4.0%로 나타남

표 3-2 마스터 프랜차이즈 계약금

(단위:%)



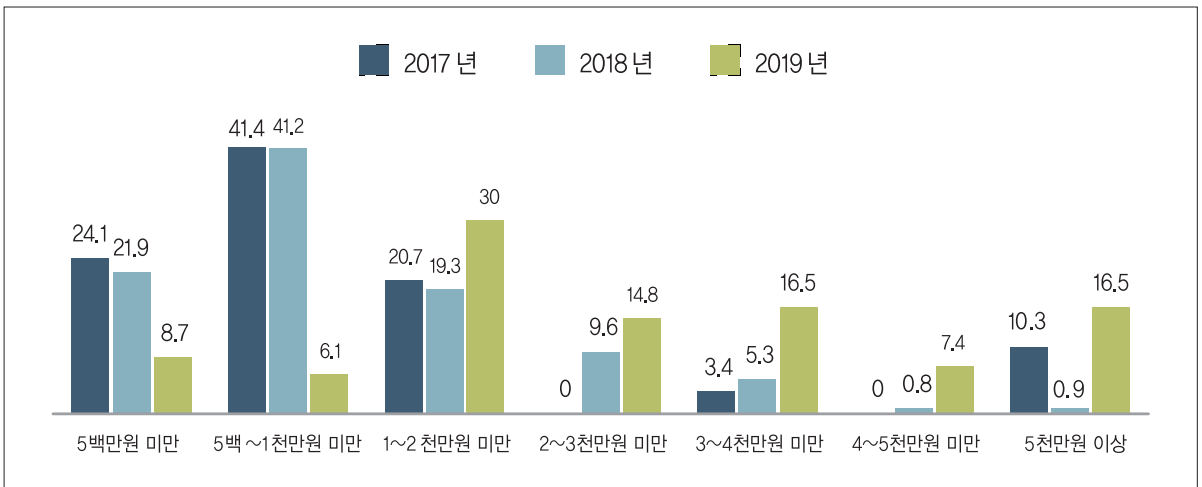
[참조, 2019 외식기업 해외진출 실태조사 보고서, aT한국농수산물유통공사]

○ 가맹점당 계약금

- 1개 가맹점 개설 시 받는 계약금은 평균 '1~2천만원 미만'이 30.0%로 가장 높게 나타났으며 매년 증가하는 추세로 나타남
- '5백 ~1천만원 미만' 규모가 전년도 대비 30.7%p 대폭 감소한 6.1%로 나타남

표 3-3 1개 가맹점 개설시 받는 계약금 규모

(단위 : %)



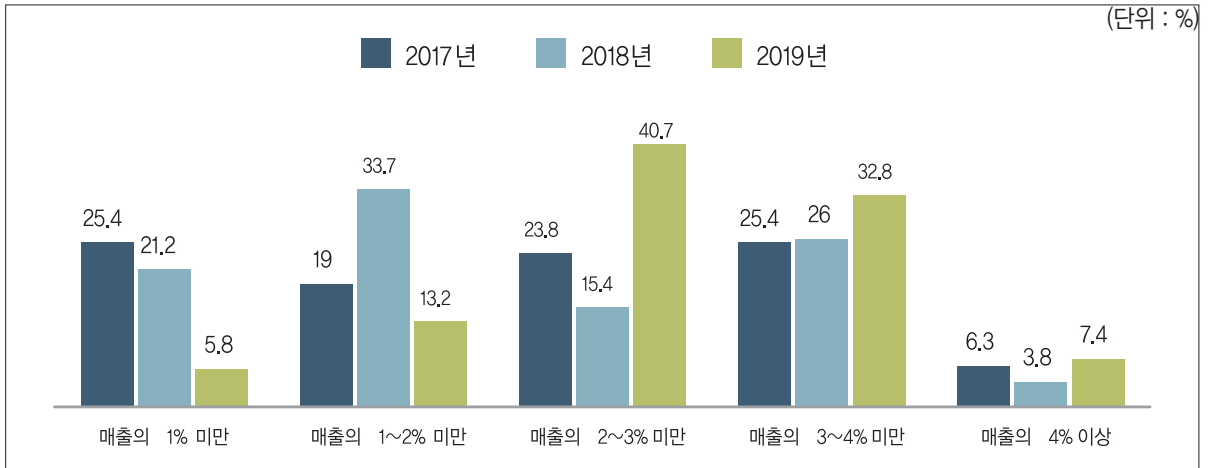
[참조, 2019 외식기업 해외진출 실태조사 보고서, aT한국농수산물유통공사]

Ⅲ 프랜차이즈 관련 법률과 제도

○ 가맹점당 로열티

- 2019년 기준, 진출한 국가별로 7.5%에 해당하는 별도의 로열티를 받는 것으로 나타남
- 가맹점당 '매출의 2~3%미만'이 40.7%로 가장 많은 비중을 차지하고 있는 것으로 나타났으며 전년도 대비 25.3%p 증가함 (2019년 기준)
- 대체적으로 로열티 2% 이상이라 답변한 비중이 크게 증가함

표 3-4 가맹점 개설시 별도 로열티 규모



[참조. 2019 외식기업 해외진출 실태조사 보고서, aT한국농수산물유통공사]

(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 위해서 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 감독 규정이 필요함

(4) 마스터 프랜차이즈 계약서 샘플

마스터 프랜차이즈 표준계약서

(외식업)

년 월 일

[Franchisor]

회사명 :

주 소 :

대 표 :

[Subfranchisor]

회사명 :

주 소 :

대 표 :

전 문

[Franchisor 명칭]은_____에 주된 주소를 두고 있는 (주식회사 또는 개인)이다(이하 "Franchisor"이라 한다).

[Subfranchisor 명칭]은_____에 주된 주소를 두고 있는 (주식회사 또는 개인)이다(이하 "Subfranchisor"이라 한다).

"Franchisor"는 Subfranchisor에게 "[영업표지]" 가맹사업에 관한 마스터 프랜차이즈 권리를 부여하고자 하고, Subfranchisor는 "Franchisor"로부터 위와 같은 권리를 부여받기를 희망하므로, 양측은 상호 일치하는 이해관계를 전제로 진지하고 원만한 협의를 거쳐서 ()년 ()월 ()일 아래와 같은 내용으로 계약을 체결한다.

제1조 (용어의 정의)

본 계약에서 사용되는 용어들은 아래와 같은 의미를 가진다.

1. "마스터 프랜차이즈"란 Franchisor가 Subfranchisor에게 일정한 국가 또는 지역 내에서 해당 영업표지와 노하우를 사용하여 독자적인 가맹사업을 할 수 있도록 권리를 부여하고 이에 대한 대가로 Subfranchisor로부터 가맹금을 수령하며, Subfranchisor는 Franchisor로부터 지속적으로 경영지원 및 감독을 받고 Franchisor가 마련한 경영방침을 따르는 거래관계를 의미한다.
2. "가맹사업"이란 Franchisor가 독창적으로 개발하여 현재 대한민국에서 "[영업표지]"라는 영업표지로 진행하고 있는 가맹사업을 지칭한다.

III 프랜차이즈 관련 법률과 제도

3. “하위 가맹계약”이란 본 계약상의 계약지역 및 계약기간의 범위 내에서 Subfranchisor와 가맹점주 사이에 체결된 가맹 계약을 의미한다.
4. “지역 가맹사업권”이란 Subfranchisor가 Franchisor의 명의로 혹은 Franchisor의 대리인으로서 프랜차이즈의 판매 혹은 판매 교섭을 이행할 수 있는 권리의 전부 혹은 일부를 부여받고 이에 대한 대가를 지불하는 Franchisor 와 Subfranchisor 사이의 계약을 의미한다.
5. “Franchisor”란 본건 가맹사업을 개발하고 체계화하여 대한민국에서 “[영업표지]” 가맹사업을 진행하고 있는 사업주체를 의미한다.
6. “Subfranchisor”란 본 계약에 따라 본건 가맹사업에 관한 직영점을 개설하거나, 독점적으로 가맹점을 모집할 수 있고, Franchisor의 경영방침에 따라 독자적으로 가맹사업을 진행할 수 있는 권한을 가진 자를 지칭한다.
7. “가맹점주(Subfranchise 또는 Franchise)”란 Subfranchisor와 하위 가맹계약을 체결하여 계약지역 내에서 “[영업표지]”의 가맹점을 운영할 권리를 가진 자를 지칭한다.
8. “관계인”이란 다른 자를 지배하거나 다른 자에 의해 지배되거나 공동의 지배하에 있는 자를 의미한다.
9. “프랜차이즈 판매인”이란 가맹사업의 판매 제의, 판매 혹은 협약을 하는 자를 의미하고, Franchisor 및 가맹사업 판매 활동에 참여한 Franchisor의 직원, 대표자, 대리인, Subfranchisor 및 제3자 중개인을 포함한다.
10. “가맹금”이란 그 명칭 여하를 불문하고 Subfranchisor가 마스터 프랜차이즈의 권리를 부여받는 대가로서 Franchisor에게 지급하는 금전적 대가를 총칭하고, 본 계약에서는 편의상 개시지급금(Initialfe)과 정기지급금(Continuingfe)으로 구분한다.
11. “매장”이란 계약지역 내에 개설된 직영점 및 가맹점을 총칭한다.
12. “모회사”란 다른 실체를 직접 혹은 하나 혹은 복수의 자회사를 통하여 간접으로 지배하는 실체를 의미한다.
13. “지정물품”이란 객관적으로 본건 가맹사업의 독창성과 통일성을 유지하기 위하여 필요하다고 인정되는 물품으로서 본 계약 <별지1>에 기재된 물품을 지칭한다.
14. “계약지역”이란 Subfranchisor가 본 계약에 따라 Franchisor로부터 독점적으로 가맹사업을 진행할 있도록 권한을 부여받은 장소적 범위를 의미한다.
15. “영업지역”이란 하위 가맹계약에 따라 가맹점주(subfranchise)가 가맹점의 영업을 진행할 수 있도록 권한을 부여받은 장소적 범위를 의미한다.
16. “영업표지(commercial symbol)” 또는 “상표(trade mark)”란 본건 가맹사업을 나타내는 상호, 상표, 서비스표, 브랜드, 로고 등 일체의 표지(mark)를 총칭한다.
17. “상호(trade name)”란 Franchisor가 본건 가맹사업의 수행과 관련하여 상인으로서 사용하는 명칭을 의미한다.
18. “영업비밀”이란 본건 가맹사업의 영업에 관련된 사항으로서 평소 Franchisor에 의하여 그 공개가 제한되어 있고, 은밀하게 관리되고 있으며, 경제적 가치가 있는 정보, 자료 또는 노하우 등을 의미한다.
19. “경영방침”이란 Franchisor가 본건 가맹사업의 독창성과 통일성을 유지하기 위하여 정해놓은 가맹사업의 운영에 대한 기본적인 원칙, 규범, 정책 등을 의미한다.
20. “매뉴얼”이란 Franchisor가 본건 가맹사업의 독창성과 통일성을 유지하기 위하여 수립해 놓은 상품의 제조방법, 매장의 관리방법, 서비스 제공 방식, 가맹사업의 경영방법, 문제점의 해결방법 등에 관한 표준을 의미한다.
21. “주문 및 서빙 프로그램”이란 Franchisor가 매장에서 원활하고 효율적으로 주문을 받고 서빙을 제공하기 위하여 개발한 소프트웨어, 관련 장비 및 서비스 방식을 지칭한다.
22. “영업일”이란 토요일, 일요일 혹은 연방 공휴일이 아닌 날을 의미한다.

제2조 (계약기간)

1. 본 계약의 기간은 발효일로부터 () 년으로 한다.
2. 당사자 일방이 계약기간의 만료일로부터 1개월 이전에 상대방에게 서면으로 갱신 거부의 통지 또는 조건 변경의 통지를 하지 않는 한, 본 계약은 이전과 동일한 조건으로 자동으로 갱신(재계약)된다. 다만, 계약이 갱신된 이후에도 당사자 사이의 합의에 의하여 계약의 조건을 변경할 수 있다.

대안 : 2. 계약기간이 만료되는 시점에 양 당사자는 계약의 조건을 변경하여 재계약할 수 있다

제3조 (계약지역)

1. Subfranchisor의 계약지역은 (국가명)의 영토(또는 일부 지역)로 한다.
2. Franchisor는 계약기간 동안 계약지역 내에서 Subfranchisor 이외의 제3자에게 본건 가맹사업에 대한 마스터 프랜차이즈 권리를 부여할 수 없고, 직영점 또는 가맹점을 개설할 수 없다. 다만, Subfranchisor가 동의한 경우에는 예외로 한다.
3. Subfranchisor가 미리 Franchisor로부터 동의를 받지 않고 계약지역 이외의 장소에서 직영점을 개설하거나 가맹점을 모집하는 경우에는 본 계약을 위반하고 Franchisor의 재산권을 침해한 것으로 간주한다. 이 경우 Franchisor는 Subfranchisor가 계약지역 이외의 장소에서 본건 가맹사업과 관련된 행위로 얻은 모든 수입에 대하여 Subfranchisor에게 반환을 청구할 수 있다.

제4조 (진술과 보증)

1. Franchisor는 아래와 같은 사항을 진술하고 보증한다.
 - 1) 현재 대한민국의 법령에 의하여 적법하게 설립되어 있는 주식회사(또는 개인사업자)이다.
 - 2) 대한민국에 본점의 주소를 두고 있고, 국제법과 대한민국의 법령을 준수하면서 가맹사업을 진행하고 있다.
 - 3) (국가명)의 거래위원회의 최종프랜차이즈규칙 및 해당주 프랜차이즈법에서 요구하는 정보공개 절차를 완수하였다.
 - 4) 현재 대한민국 및 다른 국가의 거래은행과의 관계에서 지급불능의 상태에 있지 않고, 파산, 생 등의 절차에 있지 아니하다.
 - 5) [영업표지]에 대하여 대한민국에 적법하게 상표권이 등록되어 있고, 지식재산권을 적법하게 보유하고 있다.
 - 6) 본건 가맹사업을 지속적으로 유지할 수 있는 적절한 인적, 물적 자원을 확보하고 있다.
 - 7) 일반적인 상업적 거래행위를 수행하고, 본 계약을 체결하고, Subfranchisor에게 물품을 제공하고 기술을 전수함에 있어서 어떠한 법적, 제도적, 사회적, 종교적 장애나 제한도 없다.
2. Subfranchisor는 아래와 같은 사항을 진술하고 보증한다.
 - 1) 현재 (국가명)의 법령에 의하여 적법하게 설립되어 있는 주식회사(또는 개인사업자)이다.
 - 2) (국가명)에 본점의 주소를 두고 있고, 국제법과 (국가명)의 법령을 준수하면서 가맹사업을 진행하고 있다.
 - 3) 현재 (국가명), 대한민국 및 다른 국가의 거래은행과의 관계에서 지급불능의 상태에 있지 않고, (국가명) 내에서 파산, 회생 등의 절차에 있지 아니하다.
 - 4) 계약기간 동안 본건 가맹사업을 수행할 인적, 물적 자원을 확보하고 있다.

III 프랜차이즈 관련 법률과 제도

- 5) 일반적인 상업적 거래행위를 수행하고, 본 계약을 체결하고, Franchisor로부터 물품을 공급받고 기술을 전수받음에 있어서 어떠한 법적, 제도적, 사회적, 종교적 장애나 제한도 없다.
- 6) Subfranchisor는 본건 가맹사업을 시작하기 전에 주무관청에 등록을 완료할 것이고, Franchisor가 외국인으로서 등록이 요구되는 경우에 필요한 모든 절차를 지원할 책임

제5조 (Subfranchisor의 권리)

Franchisor는 Subfranchisor가 계약지역 내에서 본건 가맹사업을 원활히 진행할 수 있도록 다음 각 호와 같은 권리를 Subfranchisor에게 부여한다.

- ① Franchisor가 허용하는 범위에서 영업표지와 노하우를 사용할 권리
- ② 계약지역 내에서 직영점 개설하여 운영할 권리
- ③ 계약지역 내에서 가맹점을 모집하여 수입을 얻을 권리
- ④ 본건 가맹사업에 필요한 물품과 인력을 공급받을 권리
- ⑤ 본건 가맹사업에 필요한 교육, 매뉴얼, 주문 및 서빙 프로그램을 제공받을 권리

제6조 (가맹금)

1. 개시지급금

- 1) Subfranchisor는 계약지역 내에서 본건 가맹사업의 직영점을 개설하고 가맹점을 모집할 수 있는 독점적 권리를 부여받는 것에 대한 대가로서 ()USD를 ()년 ()월일까지 Franchisor에게 지급한다.
- 2) 개시지급금은 Subfranchisor가 Franchisor로부터 본건 가맹사업에 대한 독점적 권리를 부여받고 노하우를 제공받는 것에 대한 대가이므로, Franchisor 또는 Subfranchisor가 본 계약에 따른 이행행위에 실질적으로 착수한 이후에 계약이 해지, 취소 또는 무효로 확인되더라도 원칙적으로 반환되지 아니 한다. 다만 Subfranchisor에게 책임 없는 사유로 인하여 Subfranchisor가 계약지역에서 실질적으로 영업활동을 개시하지 못한 경우에는 Franchisor에게 가맹비의 반환을 청구할 수 있다.

대안 1 : 2) Franchisor 또는 Subfranchisor가 본 계약에 따른 이행행위에 실질적으로 착수한 이후에 본 계약이 Subfranchisor의 책임 없는 사유로 해지, 취소 또는 무효로 확인된 경우에는 Subfranchisor는 Franchisor에게 개시지급금 중에서 계약기간의 잔여일수에 비례한 금액의 반환을 청구할 수 있다.

대안 2 : 2) 개시지급금은 Subfranchisor가 Franchisor로부터 본건 가맹사업에 대한 독점적 권리를 부여받고 노하우를 제공받는 것에 대한 대가이므로, Franchisor 또는 Subfranchisor가 본 계약에 따른 이행행위에 실질적으로 착수한 이후에는 Subfranchisor는 Franchisor에게 어떠한 경우에도 개시지급금의 반환을 청구할 수 없다.

2. 정기지급금

- 1) Subfranchisor는 가맹점주(subfranchise)로부터 ()USD 이내의 개시 지급금을 받을 수 있고, 매월 총매출의 ()% 이내의 정기지급금을 받을 수 있다
- 2) Subfranchisor는 매월(또는 매분기) 모든 직영점의 총매출의 ()% 및 모든 가맹점의 총매출의 ()%를 합산하여 다음 달 ()일까지 Franchisor에게 지급한다.

대안 1 : 2) Subfranchisor는 매월(또는 매분기) 모든 직영점과 가맹점의 총매출의 () %를 합산하여 다음 달 ()일까지 Franchisor에게 지급한다.

대안 2 : 2) Subfranchisor는 매월(또는 매분기) 매 직영점 및 가맹점마다 ()USD 를 집계하여 다음 달 ()일까지 Franchisor에게 지급한다.

대안 3 : 2) Subfranchisor는 매월(또는 매분기) 매 직영점마다 ()USD 및 ()매 가맹점마다 ()USD를 집계하여 다음 달 ()일까지 Franchisor에게 지급한다.

대안 4 : 2) Subfranchisor는 직영점 및 가맹점의 개설시마다 ()USD를 집계하여 다음 달 일까지 Franchisor에게 지급하고, 매월 (또는 매분기) 모든 직영점과 가맹점의 총매출의 ()%를 합산하여 다음 달 ()일까지 Franchisor에게 지급한다.

대안 5 : 2) Subfranchisor는 직영점의 개설시마다 ()USD 및 가맹점의 개설시마다 ()USD를 집계하여 다음 달 ()일까지 Franchisor에게 지급하고, 매월(또는 매분기) 모든 직영점의 총매출의 () % 및 모든 가맹점의 총매출의 () %를 합산하여 다음 달 () 일까지 Franchisor에게 지급한다.

3) 최초의 직영점부터 ()호점까지, 최초의 가맹점부터 ()호점까지 Subfranchisor의 정기 지급금 지급의무는 면제된다. 이 경우 이미 설립되었다가 폐업한 매장도 개설 순서에 산입된다.

제7조 (비용)

1. 계약이행보증금 / Performance Deposit

- 1) Subfranchisor는 본 계약에 따른 금전지급의무를 담보하기 위하여 ()USD를 ()년()월()일까지 Franchisor에게 지급한다.
- 2) Franchisor는 본 계약이 종료된 경우 Subfranchisor가 원상회복의무를 이행함과 동시에 Subfranchisor에게 계약이행보증금 중에서 Subfranchisor가 지체한 금액을 공제한 잔금을 반환한다.

2. 매장 공사비

- 1) Subfranchisor는 Franchisor에게 직영점 또는 가맹점에 대한 건축, 리모델링, 인테리어 등의 공사나 이러한 공사에 대한 감리를 위탁한 경우에 이에 소요되는 공사비 ()USD를 완공 후 5일 이내에 Franchisor에게 지급한다. 다만 공사비의 지급일정은 당사자 사이에 협의하여 정할 수 있다.
- 2) Subfranchisor는 가맹점주(subfranchise)에게 가맹점에 대한 공사비를 통지하기 전에 반드시 Franchisor와 공사비의 내역과 한계, 공사계약의 당사자에 대하여 협의하여야 한다.

3. 물품대금

- 1) Subfranchisor는 <별지2> 기재의 초도물품을 ()년 ()월 ()일까지 Franchisor 또는 Franchisor가 지정한 자에게 주문하여야 하고, 이에 대한 물품대금을 ()년 ()월 () 일까지 Franchisor 또는 Franchisor가 지정한 자에게 지급한다.
- 2) Subfranchisor는 물품을 주문한 후 () 일 이내에 물품대금을 Franchisor 또는 Franchisor가 지정한 자에게 지급하여야 하고, Franchisor 또는 Franchisor가 지정한 자는 Subfranchisor가 물품대금을 먼저 지급하지 않으면 물품의 공급을 거부할 수 있다.
- 3) 물품에 대한 운송비, 송금수수료, 환전수수료, 관세, 통관비 및 세금 등은 물품대금과 별도로 Subfranchisor가 부담한다.

III 프랜차이즈 관련 법률과 제도

4. 교육비

- 1) Subfranchisor가 Franchisor로부터 본건 가맹사업의 수행을 위하여 필요한 교육을 받을 때에는 교육에 소요되는 비용과 교통비, 숙박비를 부담하여야 한다.
- 2) Franchisor는 미리 Subfranchisor에게 교육에 소요되는 적절한 비용을 통지하여야 하고, Subfranchisor의 여건과 사업의 성과를 감안하여 Subfranchisor에게 부담이 되지 않도록 비용을 조정할 수 있다.

5. 광고비

- 1) Franchisor가 계약지역 내에서 광고지원을 하는 경우 Subfranchisor에게 광고비의 부담을 요구할 수 있다.
- 2) Franchisor는 광고를 지원하기 전에 미리 Subfranchisor에게 광고비의 부담액을 통지하여야 하고, Subfranchisor가 광고지원을 거부한 경우에는 Subfranchisor에게 부담금을 요구할 수 없다.

6. 판매촉진활동비

- 1) Franchisor가 Subfranchisor의 동의를 받아 계약지역 내에서 판매촉진활동을 하거나, Subfranchisor에게 판매촉진용 증정품을 제공하는 경우에 Subfranchisor는 이에 소요되는 비용을 부담한다.
- 2) Franchisor는 판매촉진활동을 진행하기 전에 미리 Subfranchisor에게 비용을 통지하여야 한다.

7. 기타 경영지원비

- 1) Franchisor는 사전에 Subfranchisor가 동의한 경우에 Subfranchisor의 경영을 지원하기 위하여 소요되는 비용을 Subfranchisor에게 청구할 수 있다.
- 2) Subfranchisor는 사전에 Franchisor의 동의를 받지 않고 가맹점주(subfranchise)로부터 본 계약에서 정한 가맹금이나 비용 이외의 새로운 가맹금이나 비용을 받을 수 없고, 본 계약에서 정한 기준을 초과하여 가맹금이나 비용을 받을 수 없다.

8. 검역비 및 행정적 검사비

Subfranchisor가 Franchisor로부터 제공받은 물품에 대하여 검역 또는 행정적 검사가 실시되는 경우 이에 소요되는 비용은 Subfranchisor가 부담한다.

9. 기술지원비

- 1) Franchisor가 Subfranchisor에게 기술을 지원하기 위하여 인력의 파견 또는 특별한 시설이나 물건의 제작이 필요한 경우에는 이에 소요되는 비용은 Subfranchisor가 부담한다. 다만, 통상적인 매뉴얼 제공, 관리자(supervisor)의 파견에 소요되는 비용은 Franchisor가 부담한다.
- 2) Franchisor는 미리 Subfranchisor에게 기술지원에 소요되는 적절한 비용을 통지하여야 한다.

제8조 (지불 방법)

1. Subfranchisor는 본 계약에서 정한 가맹금 및 비용을 (USD)로 지불한다.
2. Subfranchisor가 지급할 금액에 대한 환율은 각 금전채무에 대한 지급기일을 기준으로 중앙은행이 정한 환율을 적용한다.
3. Subfranchisor는 Franchisor가 지정한 아래 계좌로 가맹금과 비용을 송금한다.

은행명(Bankname) :

계좌번호(accountNumber) :

예금주(account Holder) :

4. Subfranchisor는 Franchisor와 사전에 합의하지 않는 이상, 어떠한 이유로도 본 계약에 따라 부담하는 금전채무를 Franchisor에 대한 다른 금전채무와 상계할 수 없다.

제9조 (지연이자)

본 계약상 발생하는 금전채무의 연체가 있는 경우, Subfranchisor는 연 6%의 비율에 의한 이자를 지불하여야 한다.

제10조 (Subfranchisor의 의무)

1. 물품 및 서비스의 품질 준수

- 1) Subfranchisor는 <별지1>에 기재된 지정물품이 본건 가맹사업의 독창성 및 통일성 유지 위하여 필수적이라는 사실을 인식하고, 지정물품만을 취급하고 가맹점주(subfranchise)에 공급하여야 한다.
- 2) Subfranchisor는 Franchisor가 정한 물품 및 서비스의 품질 기준과 매뉴얼을 준수하고, 모든 가맹점주(subfranchise)도 이를 준수하도록 지도·감독하여야 한다.
- 3) Subfranchisor는 특히 Franchisor가 제공한 주문 및 서빙 프로그램을 사용하여야 하고, 모든 가맹점주(subfranchise)들도 Franchisor가 제공한 주문 및 서빙 프로그램에 따라 가맹점을 운영하도록 지도·감독하여야 한다.
- 4) Subfranchisor는 Franchisor 또는 Franchisor가 지정한 자로부터 지정물품을 구매하여야 한다.
- 5) Subfranchisor는 사전에 Franchisor의 동의를 받지 않고 지정된 상품 및 서비스 이외의 상품이나 서비스를 개발하여 판매할 수 없다. 다만 본건 가맹사업과 관련하여 Franchisor가 지정한 물품이나 서비스 방식 중에서 현지화가 상호 이익이 되고, 합리적 타당성이 있을 경우에는 Franchisor와 Subfranchisor가 협의하여 변경할 수 있다.
- 6) Franchisor는 수시로 Subfranchisor가 취급하는 물품 및 서비스의 품질에 대하여 검사할 수 있다. 이 경우 Subfranchisor는 검사를 거부할 수 없고, 검사를 거부하는 경우에는 지정된 물품 및 서비스 사용 의무를 위반한 것으로 간주한다.

2. 법령 준수 및 윤리적 경영 의무

- 1) Subfranchisor는 직영점을 운영하고 가맹점주(subfranchise)와 거래함에 있어서 (국가명)의 법령, 사회관습, 종교규범, 국제조약을 준수하여야 하고, 특히 다음 각 호의 사항에 대해서는 특별한 주의를 가지고 엄격하게 준수하여야 한다.
 - ① Subfranchisor는 모든 직영점 및 가맹점이 음식판매업을 운영할 수 있고, 매장에서 취급하는 모든 상품을 판매할 수 있는 자격과 법령에 의한 인·허가, 신고 등을 갖추도록 조치하고, 지속적으로 감독하여야 한다.
 - ② Subfranchisor는 모든 직영점 및 가맹점에서 청소년에게 판매가 금지된 상품, 쉽게 변질되는 상품, 유통기간이 지난 상품, 정부의 품질규격에 적합하지 않은 상품, 법령에 의하여 판매가 제한된 상품 등이 판매되지 않도록 엄격하게 관리하여야 한다.
 - ③ Subfranchisor는 종업원의 노동을 부당하게 착취하여서는 아니 되고, 고객 및 거래처에 대해 불공정거래행위를 하여서도 아니 되며, 경쟁업체에 대해 부정경쟁행위를 하여서도 아니 된다.
 - ④ Subfranchisor는 (국가명)의 프랜차이즈 관련법에 규정되어 있는 Franchisor로서의 모든 의무를 Subfranchisor의 비용으로 완료하여야 한다.
 - ⑤ Subfranchisor는 특히 가맹점주(subfranchise)에게 끼워 팔기, 과도한 물품의 구매, 판매 목표량 달성 등을 강요하여서는 아니 되고, 부당하게 반품을 거부하거나, 상품의 공급을 지연하여서는 아니 된다.
- 2) Subfranchisor는 직영점 또는 가맹점의 영업과 관련하여 행정처분을 받거나 형사적, 민사적으로 소송을 제기당한 경우, 그 사실과 내용을 즉시 Franchisor에게 보고하여야 한다.
- 3) Subfranchisor는 Franchisor 및 본건 가맹사업의 이미지나 신용을 손상시키는 행위를 하여서는 아니 되며, 특정한 고객, 단체의 명성을 훼손하거나 비방하여서도 아니 된다.

III 프랜차이즈 관련 법률과 제도

3. 판매가격 준수

- 1) Subfranchisor는 직영점 또는 가맹점에서 판매하는 상품의 가격을 임의로 정할 수 없고, 사전에 Franchisor와 협의하여 Franchisor가 허용한 범위 내에서 가격을 정하여야 한다.
- 2) Subfranchisor가 판매가격을 변경할 경우에도 사전에 Franchisor에게 알려야 하고, Franchisor가 허용한 범위 내에서 가격을 변경하여야 한다.

4. 경영현황에 대한 보고 의무

Subfranchisor는 본 계약의 체결 후 매 분기(3개월)마다 직영점 및 가맹점의 개설 현황, 수익 상황, 가맹점주(subfranchise)에 대한 정보를 Franchisor에게 보고하여야 한다.

5. 직원 및 가맹점주에 대한 교육

- 1) Subfranchisor는 본건 가맹사업의 독창성과 통일성을 유지하고 Franchisor로부터 노하우를 전수받기 위하여 필요한 교육에 적극적으로 참여하여야 하고, 교육장소가 Franchisor의 본점 주소지이거나 교육비를 부담한다는 이유로 이를 거부할 수 없다.
- 2) Subfranchisor는 본건 가맹사업의 독창성과 통일성을 유지하고 직영점 및 가맹점의 원활한 운영을 위하여 Franchisor로부터 전수받은 노하우를 직원 및 가맹점주(subfranchise)에게 지속적으로 교육하여야 하고, 관리자(supervisor)를 파견하여 가맹점주(subfranchise)를 지도하여야 한다.
- 3) Subfranchisor는 Franchisor가 주문 및 서빙 프로그램을 변경하거나 개선한 경우에 Franchisor로부터 최신의 주문 및 서빙 프로그램을 도입하여야 하고, 직영점 및 가맹점에서 항상 최신의 주문 및 서빙 프로그램이 사용되도록 하여야 한다.

6. 영업의 지속 의무

- 1) Subfranchisor는 직영점 및 가맹점에서 1개월 당 () 일 이상 영업을 유지되도록 관리하여야 하고, 1일의 영업시간은 () 시간 이상으로 유지되어야 한다.
- 2) Subfranchisor는 본 계약상의 영업일수와 영업시간을 준수하지 못하게 되는 불가피한 사정이 발생한 경우 미리 Franchisor에게 보고하여야 한다.

7. 위생상태

- 1) Subfranchisor는 직영점과 가맹점의 내부와 외부 환경이 항상 청결하고 정돈된 상태로 유지되도록 관리하여야 한다.
- 2) Franchisor는 수시로 직영점과 가맹점의 위생상태를 점검하기 위하여 관리자(supervisor)를 파견할 수 있고, Subfranchisor는 관리자의 방문 및 점검을 거부할 수 없다.

8. 직원의 복장

- 1) Subfranchisor는 본건 가맹사업의 통일성을 위하여 직영점 및 가맹점의 종업원들로 하여금 Franchisor가 정한 복장을 착용하도록 하여야 한다.
- 2) 계약지역 내의 직영점 및 가맹점에서 종업원들이 착용하는 복장의 비용은 Subfranchisor가 부담한다.

9. 적정한 회계 의무

- 1) Subfranchisor는 적정한 회계원칙에 따라서 직영점 및 가맹점과 관련된 회계장부를 작성하고 수입, 지출의 근거 자료를 보관하여야 한다.
- 2) Subfranchisor는 직영점을 운영하고 가맹점과 거래함에 있어서 탈세와 관련된 일체의 행위를 하지 아니 한다.
- 3) Subfranchisor는 매월 말일을 기준으로 Subfranchisor의 매출자료, 가맹점의 매출자료, 위 가맹계약서, Subfranchisor의 물품 재고보고서를 Franchisor에게 서면(팩스 및 이메일 포함)으로 제출하여야 한다.

4) Subfranchisor는 매년 1월 1일부터 12월 31일까지를 회계단위로 하여 외부의 공인회계사로부터 회계감사를 받고, 그 결과 보고서와 영문 번역본을 다음 해 1월 31일까지 Franchisor에게 제출하여야 한다. 단 영문 번역본에는 전문 번역인의 보증문구와 서명이 기재되어 있어야 한다.

5) Subfranchisor는 Franchisor가 매출에 대한 실사나 회계감사를 진행할 경우 이를 거부할 수 없고, 적극적으로 협조하여야 한다.

10. 직영점 및 가맹점 개설 의무

1) Subfranchisor는 본 계약의 발효일로부터 1년 이내에 () 개 이상의 직영점을 개설하고, 계약기간 동안 총 () 개 이상의 직영점을 개설하여야 한다.

2) Subfranchisor는 본 계약의 발효일로부터 1년 이내에 () 개 이상의 가맹점을 개설하여야 하고, 계약기간 동안 매 1년마다 () 개 이상의 가맹점을 개설하여야 한다.

3) 직영점 및 가맹점의 개설 숫자는 매년 12월 31일까지를 기준으로 하고, 폐업된 매장은 개설 숫자에서 제외한다.

4) Subfranchisor가 본 계약의 발효일로부터 2년 이내에 직영점 및/ 또는 가맹점의 개설 의무를 이행하지 못한 경우 Franchisor는 정기지급금을 10%의 범위 내에서 증액할 수 있다.

1. 광고 및 판촉 의무

1) Subfranchisor는 자신의 비용으로 가맹점 모집을 위한 광고 및 판매촉진 활동을 진행한다.

2) Subfranchisor는 광고 및 판매촉진 활동을 진행할 경우 사전에 Franchisor로부터 동의를 받은 광고물과 방식을 사용하여야 한다.

3) Subfranchisor는 매년 12월 31일까지 다음 해에 대한 광고 및 판매촉진 활동 계획을 마련하여 Franchisor에게 제출하여야 한다.

12. 인테리어 및 시설 기준 준수

1) Subfranchisor는 매장에 대하여 전문적인 기술을 보유한 시공업체로 하여금 Franchisor가 사전에 승인한 도면과 시방서에 따라 본건 가맹사업의 통일성이 유지되도록 정확하게 시공하여야 한다. Subfranchisor가 계약기간 동안 매장을 확장, 변경, 수선을 할 경우에도 동일한 방식에 따라야 한다.

2) Franchisor는 언제든지 Subfranchisor가 공사를 진행하는 매장에 대하여 Franchisor의 비용으로 감리할 수 있다. 이 경우 Franchisor는 기준에 적합하지 않은 부분에 대해 Subfranchisor에게 시정을 요구할 수 있고, Subfranchisor는 시정을 요구받은 날로부터 60일 이내에 보완을 완료하고 그 결과를 Franchisor에게 보고하여야 한다.

대안 : 2) Subfranchisor"는 최초의 직영점부터 ()번째 직영점까지 "Franchisor"로부터 감리를 받아야 한다. 이 경우 Franchisor는 기준에 적합하지 않은 부분에 대해 Subfranchisor에게 시정을 요구할 수 있고, Subfranchisor는 시정을 요구받은 날로부터 60일 이내에 보완을 완료하고 그 결과를 Franchisor에게 보고하여야 하며, Franchisor에게 감리비 ()USD를 지급하여야 한다.

3) Subfranchisor는 Franchisor로부터 공급받은 물품이나 시설의 상태와 기능을 정상적으로 유지하여야 하고, Subfranchisor의 비용으로 보수하여야 하며, 파손되거나 분실되더라도 Franchisor의 서면에 의한 사전 동의 없이 임의로 제3자로부터 구매하거나 다른 물품이나 시설로 교체할 수 없다.

4) Subfranchisor는 특히 직영점 및 가맹점 개설시 주방 및 흡의 환풍 시스템에 문제가 있는지, 매장이 위치한 건물에 동종업종의 매장의 개설을 제한하는 관리규정이 있는지 미리 점검하여야 한다.

III 프랜차이즈 관련 법률과 제도

13. 매장의 위치

- 1) Subfranchisor는 직영점을 개설하기 전에 미리 Franchisor에게 매장의 위치에 대해 동의를 구하여야 하고, Franchisor은 본건 가맹사업의 통일성, Franchisor의 명성, 마케팅 전략 등에 합당하지 않는 등의 정당한 사유가 없는 이상 매장의 위치에 대해 반대할 수 없다.
- 2) Subfranchisor는 직영점을 개설할 장소에 대하여 사용권한을 증명하는 서류를 개설 이전에 Franchisor에게 제출하여야 한다.
- 3) Subfranchisor는 Franchisor이 동의하여 개설한 직영점의 위치를 Franchisor로부터 사전에 동의를 받지 않고 변경할 수 없다.
- 4) Subfranchisor는 가맹점을 모집할 경우에도 본건 가맹사업의 통일성, Franchisor의 명성, 마케팅 전략 등에 합당하도록 위치를 선정하여야 한다.

14. 영업표지의 적정한 게시

- 1) Subfranchisor는 계약기간 동안 사무실과 모든 매장, 종업원의 복장, 매장내의 시설, 물, 운송 수단 등에 영업표지를 적정하게 표시한다.
- 2) Subfranchisor는 영업표지를 표시하는 위치에 대하여 사전에 Franchisor과 협의하여야 한다.
- 3) Subfranchisor는 매장의 내부 및 외부에 Franchisor로부터 무상 또는 유상으로 제공받은 홍보물을 비치하여야 한다.

15. 소비자 보호

Subfranchisor는 가맹점주(subfranchise) 및 소비자 보호를 위하여 공중보건 및 식품위생에 관한 법령 및 Franchisor의 매뉴얼 및 경영방침을 철저히 준수하여야 하고, 만약 이를 위반하여 가맹점주(subfranchise)나 소비자에게 피해를 입힌 경우에는 모든 책임을 전적으로 부담한다.

제11조 (지식재산권 보호)

1. Subfranchisor는 계약기간 동안 Franchisor로부터 사용을 허락받은 지식재산권을 본 계약의 목적 범위 내에서만 사용하여야 하고, 제3자가 부정하게 지식재산권을 사용하지 못하도록 적극적으로 조치를 취하여야 한다.
2. Subfranchisor가 부정한 목적으로 Franchisor의 지식재산권을 사용하여 이득을 얻거나, Franchisor의 명성이나 본건 가맹사업의 독창성과 통일성을 훼손한 경우에는 Franchisor에게 손해를 배상하여야 한다.
3. Subfranchisor는 Franchisor로부터 사용을 허락받은 지식재산권과 관련하여 제3자와 분쟁상태에 있게 된 경우 즉시 이러한 사실을 Franchisor에게 보고하여야 한다.

제12조 (경업금지)

1. Subfranchisor는 계약기간 동안 Franchisor의 사전 서면에 의한 동의 없이 본건 가맹사업과 동종 또는 유사한 업종의 사업을 직접적 또는 간접적으로 운영하거나, 이러한 사업에 취업하거나, 이러한 사업에 투자하여서는 아니 된다.
2. Subfranchisor는 본 계약이 종료된 경우 그 종료 원인에 관계없이 종료일로부터 5년 동안 계약지역 내에서 본 계약과 동종의 업종을 운영할 수 없다.
3. Subfranchisor가 사전에 Franchisor의 동의 없이 계약지역 내에서 제3자의 명의를 차용하여 실질적으로 본건 가맹사업과 동종 또는 유사한 업종의 사업을 운영하는 경우 경업금지의무를 위반한 것으로 간주한다.

제13조 (비밀유지 의무)

1. Subfranchisor는 계약기간 중 및 본 계약이 종료한 후에도, 본건 가맹사업과 관련된 매뉴얼, 노하우, 기술, 영업비밀, 기타 중요한 정보 및 자료를 제3자에게 공개하여서는 아니 된다. 이 경우 제3자에는 비밀유지 계약서에 서명하지 않은 Subfranchisor의 구성원과 매장의 직원도 포함된다.

다만 Franchisor의 서면에 의한 사전 동의가 있거나 법령에 의하여 공개의무가 있는 경우는 예외이다.

2. Subfranchisor는 계약기간 중에도 본 계약의 체결과정이나 계약기간 중에 알게 된 매뉴얼, 노하우, 기술, 영업비밀, 기타 중요한 정보 및 자료를 본건 가맹사업의 목적을 위해서만 사용하고, 그 이외의 목적으로는 사용할 수 없다.

제14조 (계약상 권리 또는 의무의 승계)

1. Subfranchisor는 본 계약의 권리 또는 의무의 전부 또는 일부를 Franchisor의 서면에 의한 사전 동의가 없는 한 제3자에게 이전하거나 담보에 제공할 수 없다.

2. Subfranchisor가 사전에 Franchisor의 동의를 얻지 않고 다른 회사에 인수 또는 합병되거나 다른 회사를 인수 또는 합병하여 신설회사를 설립하는 경우 Subfranchisor의 본 계약상 권리 및 의무는 제3자에게 승계되지 않는다.

다만, Franchisor는 Subfranchisor로부터 인수 또는 합병의 통지를 받은 후 권리 및 의무의 승계를 승인할 수 있고, 이 경우 Franchisor는 계약의 조건을 다시 정하거나 새로운 승계인과 새로운 마스터 프랜차이즈 계약을 체결할 수 있다.

3. Subfranchisor는 계약기간 중 또는 계약의 종료 후 제3자에게 본 계약상 권리나 직영점을 양도하려는 경우 먼저 Franchisor에게 우선적으로 양수할 기회를 부여하여야 한다. 이 경우 Franchisor가 통지를 받은 날로부터 1개월 이내에 양수할 의사를 표시하면 Subfranchisor는 Franchisor와 우선적으로 양도 협상을 하여야 한다.

제15조 (계약의 발효)

1. Franchisor 또는 Subfranchisor에게 본 계약상의 거래를 제한 또는 금지하는 법령, 정부 또는 공공기관의 법적 구속력 있는 처분 또는 판결이 존재하는 경우에는 양 당사자가 본 계약에 서명하여도 본 계약은 무효로 간주된다.

2. 전항의 사유가 없는 한, 본 계약은 Franchisor와 Subfranchisor가 서명한 날부터 효력이 발생한다.

제16조 (계약의 종료)

1. 본 계약은 갱신되지 않고 계약기간이 만료되면 만료일의 다음날에 자동으로 종료된다.

2. Franchisor 또는 Subfranchisor는 다음 각 호의 경우에 상대방에게 서면(팩스, 이메일 포함)으로 통지하여 본 계약을 해지할 수 있다.

1) Subfranchisor가 개시 지급금을 연체하거나 정기 지급금의 지급을 총 3회 이상 연체한 경우

2) Subfranchisor 또는 Subfranchisor가 모집한 가맹점주(subfranchise)가 Franchisor의 품질기준 또는 경영방침을 위반하여 Franchisor로부터 10일간의 간격으로 2회 이상의시정요구를 받고도 시정하지 아니한 경우

3) Subfranchisor가 본 계약에서 약정된 기일까지 <별지2> 기재의 초도물품을 주문하지 않은 경우

III 프랜차이즈 관련 법률과 제도

- 4) Subfranchisor가 본 계약에서 약정한 기일까지 약정한 숫자의 직영점 또는 가맹점을 개설하지 못한 경우
 - 5) Subfranchisor가 본 계약에서 약정한 영업일수를 2개월 이상 준수하지 않은 경우
 - 6) Subfranchisor가 Franchisor에게 회계자료 또는 직영점과 가맹점에 대한 자료의 제공을 거부하거나 허위의 자료를 제공한 경우
 - 7) Subfranchisor가 Franchisor 또는 Franchisor가 파견한 관리자(supervisor)에 의한 매장 방문, 회계자료에 대한 검사 또는 공사에 대한 감리를 거부한 경우
 - 8) Subfranchisor가 본 계약에서 약정한 경업금지의무 또는 비밀유지 의무를 위반한 경우
 - 9) Subfranchisor가 허위 사실을 유포하여 Franchisor의 명성이나 신용을 현저히 훼손한 경우
 - 10) Franchisor 또는 Subfranchisor가 파산하거나, 주거래 은행에서 지급불능이 되거나, 가나 제3자로부터 중요재산이 압류된 경우
 - 11) 천재지변, 전쟁, 혁명, 사회질서 붕괴 등으로 본 계약을 유지할 수 없는 객관적으로 불가피한 사정이 있는 경우
3. 전항에도 불구하고 Franchisor와 Subfranchisor는 언제든지 상호 합의에 의하여 본 계약을 해지할 수 있다.
4. 본 계약의 해지는 손해배상청구에 영향을 미치지 아니 한다.

제17조 (계약종료의 효과)

본 계약의 종료시 다음과 같은 효과가 발생한다.

1. Subfranchisor는 본건 가맹사업과 관련된 직영점의 운영, 가맹점 모집, 가맹점주(subfranchise)와의 거래행위 등을 전면적으로 중단하여야 한다.
2. Subfranchisor는 계약의 종료일로부터 30일 이내에 모든 직영점 및 가맹점의 내부 및 외부에 있는 모든 물품과 시설, 인터넷의 모든 웹사이트, 언론매체 등으로부터 영업표지 및 Franchisor의 사업파트너 혹은 가맹점을 연상시키는 일체의 표지를 Subfranchisor의 비용으로 제거하여야 한다.
Franchisor는 Subfranchisor가 30일 내에 위와 같은 제거 조치를 이행하지 않을 경우 일방적으로 철거할 수 있으며 그 비용은 Subfranchisor가 부담하여야 한다.
3. Subfranchisor는 본건 가맹사업과 관련하여 Franchisor로부터 제공받은 일체의 자료, 홍보물, 전자기록 및 매뉴얼을 Franchisor에게 반환하고, 이와 동시에 Franchisor는 Subfranchisor에게 계약이행보증금 중에서 Subfranchisor가 연체한 금액을 공제한 잔금을 반환한다.
4. Subfranchisor는 계약의 종료 후에도 Franchisor의 가맹사업을 연상시킬 수 있는 어떠한 행위나 표시도 하지 아니 한다.

제18조 (손해배상)

Subfranchisor가 본 계약을 위반하여 계약이 해지된 경우 Subfranchisor는 Franchisor에게 이미 지급한 가맹금과 비용의 반환을 청구할 수 없고, Franchisor는 Subfranchisor의 계약위반으로 손해를 입은 경우 계약의 해지 여부와 상관없이 Subfranchisor에게 손해배상을 청구할 수 있다.

제19조 (불가항력)

1. 어느 당사자도 전쟁, 혁명, 폭동, 파업, 노동쟁의, 화재, 홍수, 정부의 조치, 기타 당사자가 통제할 수 없는 사유로 계약을 위반하게 된 경우에는 상대방에게 그로 인한 책임을 부담하지 않는다.
2. 이와 같은 불가항력의 사유가 발생한 경우, 그로 인하여 본 계약상의 의무를 이행하지 못하는 당사자는 상대방에게 사태에 대한 상황을 즉시 통보하여야 한다. 그러한 불가항력의 사유와 관련된 당사자는 제한적인 상황이 종료된 경우 본 계약이 존속하는 이상, 즉시 해당 의무를 이행하여야 한다.

제20조 (분쟁 해결의 책임)

Subfranchisor는 계약지역 내에서 직영점을 개설하거나 가맹점을 모집, 개설, 관리하면서 발생한 분쟁 및 소비자, 관공서, 정부와의 사이에서 발생한 모든 분쟁을 전적으로 Subfranchisor의 비용과 책임으로 처리하여야 하고, 어떠한 경우에도 Franchisor에게 책임을 요구할 수 없다.

제21조 (책임면제의 제한)

Subfranchisor의 계약위반에 대하여 Franchisor이 본 계약에 따라 주어진 권리 또는 구제 방법을 행사하지 않거나 유예하는 경우에도 이러한 행위가 Subfranchisor에 대한 권리행사의 포기나 위반행위에 대한 묵인으로 해석되지 아니 한다.

제22조 (주소)

당사자 사이에 달리 합의하지 않는 이상, 상대방에 대한 모든 통지는 본 계약에 기재된 상대방의 주소로 하여야 한다. 주소가 변경된 당사자는 상대방에게 변경된 주소를 서면, 팩스, 이메일로 통지하여야 하며, 통지의무를 게을리한 경우 본 계약에 기재된 주소에 대한 통지는 법적으로 유효한 것으로 간주된다.

제23조 (계약내용의 변경)

본 계약의 내용은 당사자 쌍방이나 쌍방의 대리인이 서면에 의해 합의하는 경우에만 변경될 수 있다.

제24조 (분리 조항)

본 계약의 특정 부분이나 조항 법원에 의해 무효로 판단된 경우, 그러한 판결은 그 판결의 대상이 된 다툼에 직접 관련된 부분, 조항 혹은 적용에 한정되며 본 계약의 나머지 부분에 대하여 그 적용을 저해하거나 그에 영향을 미치지 아니 한다.

Ⅲ 프랜차이즈 관련 법률과 제도

제25조 (준거법)

본 계약의 내용은 대한민국의 법에 따라 해석되고 적용된다.

대안 1 : 본 계약의 내용은 (국가명) 연방거래위원회 프랜차이즈 규칙과 해당주의 프랜차이즈법에 따라 해석되고 적용된다.

제26조 (계약서의 지정 언어)

양 당사자는 본 계약을 한국어와 영어로 작성함에 동의한다. 다만 언어 사이에 의미의 충돌이 있는 경우에는 영문본을 기준으로 해석한다.

제27조 (분쟁의 관할)

본 계약과 관련하여 당사자 사이에 합의에 의하여 해결할 수 없는 분쟁이 발생한 경우에 Subfranchisor의 주소지를 관할하는 법원을 재판의 관할법원으로 정한다.

Franchisor와 Subfranchisor는 본 계약의 내용을 충분히 이해하고 있고, 적법하고 적절하게 필요한 협의와 절차를 거쳐서 본 계약을 체결하였다는 것을 인정하며, 본 계약서를 2부 작성하여 Franchisor와 Subfranchisor가 1부씩 보관한다.

년 월 일

[Franchisor]

회사명 :

주 소 :

대 표 : (서명)

연락처 :

[Subfranchisor]

회사명 :

주 소 :

대 표 : (서명)

연락처 :

별지 1

지정 물품 목록

품명	제조사	제품 번호 / 사양	최소 구매 수량	구매 시기 / 주기

별지 2

초도물품 목록

물품명	제품 번호 / 사양	수량	단가	가격

Ⅲ 프랜차이즈 관련 법률과 제도

Master Franchise Agreement

(– Restaurant Business)

Month____Date ____ Year

[Franchisor]

Company name :

Address :

Representative :

[Subfranchisor]

Company name :

Address :

Representative :

Preamble

“Franchisor” is a (company incorporated or person) having its principal place at () (Hereinafter, “Franchisor”).

“Subfranchisor” is (company incorporated or person) having its principal place at () (Hereinafter, “Subfranchisor”).

WHEREAS, “Franchisor” desires to grant to “Subfranchisor” and “Subfranchisor” desires to accept from “Franchisor” the right to master franchise with respect to the franchise Business for [commercial symbol]. NOW, THEREFORE, for and in consideration of premises and the mutual covenants and promises inured to both Parties’ mutual interest, “Franchisor” and “Subfranchisor” have, after a series of serious and amicable negotiation, executed this Agreement with the terms and conditions set forth below on _____, 20____.

Article 1 (Definitions)

The following terms as used herein shall have the following meaning:

1. “Masterfranchise” means a Business transaction whereby Franchisor grants Subfranchisor a right to use the relevant commercial symbol and know-how to operate its own franchise Business within a certain country or a region in consideration of Franchise fee paid by Subfranchisor and Subfranchisor operates such Business in compliance with management policy prepared by Franchisor, subject to Franchisor’s continuous management support and supervision.

2. The "Franchise Business" means the franchise Business developed solely by "Franchisor" and presently under working Business transactions in the Republic of Korea with the Business mark "[commercial symbol]".
3. "Subfranchise Agreement" means a franchise Agreement entered into between Subfranchisor and a subfranchise within the Territory and term of the Agreement.
4. "Area franchise" means any Agreement between a franchisor and a subfranchisor whereby the subfranchisor is granted the right, for consideration given in whole or in part for such right, to sell or negotiate the sale of franchises in the name or on behalf of the franchisor.
5. "Franchisor" means a person who has developed and systemized the franchise Business hereunder and has been in operation of [commercial symbol] franchise Business in Korea.
6. "Subfranchisor" means a person who has right to open its own franchise and/or solicits subfranchise stores on an exclusive basis as well as right to conduct its own franchise Business subject to Franchisor's Business policy.
7. "Subfranchise" or "Franchise" means a person who has right to operate a subfranchise store bearing "[commercial symbol]" within the contract Territory under a subfranchise Agreement with Subfranchisor.
8. "Affiliate" means any entity controlled by, controlling, or under common control with another entity;
9. "Franchise seller" means any person that offers for sale, sells, or arranges for the sale of a franchise, include the franchisor and the franchisor's employees, representatives, agents, subfranchisors, and third-party brokers who are involved in franchise sales activities.
10. "Franchise fee" shall, notwithstanding whatever it may be named, collectively refer to all the pecuniary considerations paid to Franchisor by Subfranchisor for obtaining the rights to Masterfranchise. For convenience, it is herein classified into initial fee and continuing fee.
11. "Store" shall collectively refer to the Franchise Stores and Subfranchise Stores opened in the contract territory.
12. "Parent" means an entity that controls another entity directly, or indirectly through one or more subsidiaries.
13. "Designated Goods" means those Goods deemed reasonably necessary for maintaining identity and uniformity of the Franchise Business which are listed in Appendix 1 hereof.
14. "Contract territory" means the geographical area within which Subfranchisor is authorized hereunder by Franchisor to conduct its Franchise Business.
15. "Business territory" means the geographical area within which Subfranchise is authorized under a Subfranchise Agreement to conduct its franchise Business.
16. "commercial symbol" or "trade mark" means all the marks that represent the Franchise Business such as but not limited to trade name, trademark, service mark, brand and logo.
17. "trade name" means the name used by Franchisor as a vendor in connection with conducting the Franchise Business.

Ⅲ 프랜차이즈 관련 법률과 제도

18. "Trade Secret" means matters related to operating the Franchise Business kept in confidential the disclosure of which is restricted by Franchisor, including but not limited to economically valuable information, data, and know-how.
19. "Management Policy" means the fundamental principles, norms and strategies relating to the Franchise Business laid down by Franchisor with a view to preserving identity and uniformity of the Franchise Business.
20. "Manual" means standard instructions on manufacturing the products, maintaining the stores, providing services, operating the Franchise Business and resolving the issues laid down by Franchisor with a view to preserving identity and uniformity of the Franchise Business.
21. "Ordering and Serving Program" means software, related equipment and mode of services developed to enable Franchisor to receive orders and provide servings in Stores smoothly and efficiently.
22. "Business day" means a day other than a Saturday, Sunday, or federal holiday.

Article 2 (Agreement Term)

1. The term of the Agreement shall be ___ years from the effective day.
2. Unless either Party serves a notice to the other Party not later than one (1) month prior to the expiration of the Agreement in writing to the effect of reject of renewal or alteration of terms and conditions, the Agreement shall be automatically renewed (extended) under the same terms and conditions as the present; provided that both Parties may by mutual Agreement amend the terms and conditions of the Agreement even after such renewal.
Alternative : 2. At the time of expiration, both Parties may renew the Agreement under the terms and conditions as amended by their mutual Agreement]

Article 3 (Contract territory)

1. Subfranchisor's Contract Territory shall be the Territory of (country name). (or a part thereof).
2. During the term of the Agreement, Franchisor shall not grant a third person other than Subfranchisor with the right of Masterfranchise with respect to the Franchise Business, or open a Franchise or Subfranchise Store, except where Subfranchisor consents thereto.
3. When Subfranchisor open a Franchise Store or solicit subfranchises in a place out of the Contract Territory in the absence of Franchisor's prior consent, it shall be deemed to be an infringement of Franchisor's property right in breach of the Agreement. In this case, Franchisor has right to claim all the earnings acquired by Subfranchisor in connection with the Franchise Business in a place other than the Contract Territory.

Article 4 (Representation and warranty)

1. Franchisor shall represent and warrant that:

- 1) It is a corporation (or a private entity) lawfully incorporated under the laws of the Republic of Korea;
- 2) It has its principal office in the Republic of Korea and conducts the Franchise Business in compliance with laws and regulations of Korea as well as the international laws;
- 3) It has complete the disclosure process required under the Final amended Franchise Rule of Federal Trade Commission and Franchise law of State concerned.
- 4) It is not under the state of insolvency in relation to a Korean or a foreign country's bank it deals with or in the

process of bankruptcy or rehabilitation;

- 5) It's "[commercial symbol]" has ben duly registered in Korea as effective trademark in Korea and it is the legitimate owner of the intellectual property right;
- 6) It has secured proper human and material resources as necessary for continuous operation of the Franchise Business; and
- 7) It is fre of any legal, institutional, social or religious obstacles or restrictions in conducting general commercial transactions, executing the Agreement, and providing the Goods and conveying the techniques to Subfranchisor.

2. Subfranchisor shall represent and warrant that:

- 1) It is a corporation (or a private entity) lawfully incorporated under the laws of (country name).;
- 2) It has its principal office in (country name). and conducts the Franchise Business in compliance with laws and regulations of (country name). as well as the international laws;
- 3) It is not under the state of insolvency in relation to a american, korean or any other country's bank it deals with or in the process of bankruptcy or rehabilitation in (country name).;
- 4) It has secured proper human and material resources as necessary for continuous operation of the Franchise Business; and
- 5) It is fre of any legal, institutional, social or religious obstacles or restrictions in conducting general commercial transactions, executing the Agreement, and obtaining the Goods and acquiring the techniques from Franchisor.
- 6) Prior to commencing the Franchise Business, Subfranchisor shall complete registration with the government authority concerned. If Franchisor is required to file a registration as a foreigner, Subfranchisor shall be obliged to support Franchisor with respect to every process required.

Article 5 (Subfranchisor's Rights)

Franchisor shall grant Subfranchisor with the rights set out in the following subparagraphs so as to enable Subfranchisor to conduct the Franchise Business within the Contract territory:

Ⅲ 프랜차이즈 관련 법률과 제도

- ① right to use the commercial symbol and know-how to the extent permitted by Franchisor;
- ② right to open and operate the Franchise Stores within the Contract territory;
- ③ right to solicit the prospective Subfranchises to run Subfranchise Stores and earn the revenues within the Contract territory;
- ④ right to be supplied with Goods and personnel necessary for the Franchise Business;
- ⑤ right to be provided with education, manual, and Ordering and Serving Program necessary for the Franchise Business;
- ⑥ right to be provided with management support necessary for the Franchise Business; and

Article 6 (Franchise fee)

1. Initial fe

- 1) In consideration of being granted with the exclusive right to open Franchise Stores and conduct solicitation for Subfranchise Stores, Subfranchisor shall pay to Franchisor USD ___ not later than _____, 20__.
- 2) As the Initial fe is the consideration for Subfranchisor's receipt from Franchisor of an exclusive right to the Franchise Business as well as related know-how, the Initial fe shall not be refundable in principle once Franchisor or Subfranchisor has substantially commenced performance of the Agreement even if the Agreement is later terminated, revoked or found invalid; provided that, in case where Subfranchisor has not ben able to substantially commence the Business operation in the Contract Territory due to a cause not attributable to Subfranchisor's responsibility, Subfranchisor may claim Franchisor for a refund of the Initial fee.

Alternative 1 : 2) In case where the Agreement is terminated, revoked or found invalid due to a cause not attributable to Subfranchisor's responsibility once Franchisor or Subfranchisor has substantially commenced

performance of the Agreement, Subfranchisor may claim Franchisor for a refund of the Initial fe pro rata to the remaining days of the term of the Agreement.

[Alternative 2 : 2) As the Initial fe is the consideration of Subfranchisor's receipt from Franchisor of an exclusive right to the Franchise Business as well as related know-how, the Initial fe may in no event be refundable once Franchisor or Subfranchisor has substantially commenced performance of the Agreement even if the Agreement is later terminated, revoked or found invalid.]

2. Continuing fe

- 1) Subfranchisor shall be entitled to payment from the Subfranchise of the Initial fe up to USD _____ and the monthly Continuing fe up to ___% of the gross sales of each month.
- 2) Subfranchisor shall aggregate ___% of the gross sale of all the Franchise Stores and ___% of the gross sale of all the Subfranchise Stores for each month (or quarter) and pay the total amount to Franchisor not later than ___th day of the subsequent month.

Alternative 1 :2) Subfranchisor shall aggregate ___% of the gross sale of all the Franchise Stores and the Subfranchise Stores for each month (or quarter) and pay the total amount to Franchisor not later than ___th day of the subsequent month.

Alternative 2 : 2) Subfranchisor shall aggregate the USD amount for every Franchise Store and the Subfranchise Store for each month (or quarter) and pay the total amount to Franchisor not later than ___the day of the subsequent month.

Alternative 3 : 2) Subfranchisor shall aggregate the USD amount for every Franchise Store and the USD amount for every the Subfranchise Store for each month (or quarter) and pay the total amount to Franchisor not later than ___th day of the subsequent month.

Alternative 4 : 2) Subfranchisor shall aggregate the USD amount upon opening any Franchise Stores and the Subfranchise Stores and pay the total amount to Franchisor not later than ___th day of the subsequent month, and shall aggregate ____% of the gross sale of every Franchise Store and the Subfranchise Store for each month (or quarter) and pay the total amount to Franchisor not later than ___th day of the subsequent month.

Alternative 5 : 2) Subfranchisor shall aggregate the USD amount upon opening any Franchise Stores as well as the USD amount upon opening the Subfranchise Stores and pay the total amount to Franchisor not later than ___th day of the subsequent month, and shall aggregate ____% of the gross sale of every Franchise Store as well as ____% of the gross sale of every Subfranchise Store for each month (or quarter) and pay the total amount to Franchisor not later than ___th day of the subsequent month.

- 3) With respect to the first through the ___th Franchise Store and with respect to the first through the ___th Subfranchise Store, Subfranchisor's obligation to pay the Continuing fe shall be exempted. In this case, any Store which was once opened and then closed shall be counted in the number of Stores.

Ⅲ 프랜차이즈 관련 법률과 제도

Article 7 (Cost)

1. Performance Deposit

- 1) In order to secure its obligation to make payment hereunder, Subfranchisor shall deliver USD _____ to Franchisor on or before ____ __, 20__.
- 2) Upon expiration of the Agreement, and subject to Subfranchisor's fulfillment of obligation of restoration, Franchisor shall return the performance deposit to Subfranchisor after deduction of any overdue amount payable by Subfranchisor.

2. Expenses for Store Interior Work

- 1) In case where Subfranchisor has Commissioned Franchisor for construction work for architecture, re-modeling, interior, etc. on any Franchise or Subfranchise Store or any inspection of such construction work, Subfranchisor shall pay the construction cost in the amount of USD _____ to Franchisor within five (5) days from completion of such work; provided that the payment schedule of the construction cost may be readjusted by mutual consultation.
- 2) Before notifying the Subfranchise of the construction cost for the Subfranchise Store, Subfranchisor shall consult Franchisor on the breakdown of the construction cost and the maximum limits thereof and the parties to the construction contract.

3. Payment for Goods

- 1) Subfranchisor shall place order of the Initial Goods set out in Appendix 2 to Franchisor or a person designated by Franchisor not later than ____ __, 20__ and make payment for the Goods to Franchisor or the person designated by Franchisor not later than ____ __, 20__.
- 2) Subfranchisor shall make payment for the Goods to Franchisor or a person designated by Franchisor within ____ days from having ordered the Goods and Franchisor or the person designated by Franchisor may, as the case may be, refuse to supply the Goods if Subfranchisor has not completed the payment for the Goods.
- 3) Subfranchisor shall be obliged to pay shipping cost, money transfer fe, currency exchange fe, duties, customs clearance and taxes, independent of the payment for the Goods.

4. Education Fee

- 1) When Subfranchisor takes education necessary for fulfillment of the Franchise Business from Franchisor, Subfranchisor shall bear the cost associated with such education as well as transportation and accommodation.
- 2) Franchisor shall advise Subfranchisor in advance of the appropriate cost to be incurred in association with the education and may adjust the cost to avoid causing it to be an excessive burden to Subfranchisor, taking account of Subfranchisor's circumstances and performance record.

5. Advertisement Cost

- 1) In case where Franchisor provides support with advertisement within the Contract territory, Franchisor may demand that Subfranchisor share the advertisement cost.

2) Before providing support with advertisement, Franchisor shall advise Subfranchisor of Subfranchisor's share of the advertisement cost. Should Subfranchisor refuse to take such support with advertisement, Franchisor may not demand for such sharing of the advertisement cost.

6. Cost for Sales Promotion Activities

1) In case where Franchisor engages in sales promotion activities within the Contract Territory with the consent of Subfranchisor or Franchisor provides Subfranchisor with the promotion gifts, Subfranchisor shall share the cost associated therewith.

2) Prior to engaging in any sales promotion activities, Franchisor shall advise Subfranchisor of the cost.

7. Miscellaneous Management support

1) To the extent consented by Subfranchisor in advance, Franchisor may claim from Subfranchisor such expenses as necessary for supporting Subfranchisor with respect to its management.

2) In the absence of Franchisor's prior consent, Subfranchisor shall not receive from Subfranchise any additional Franchise fee or costs other than the Franchise fee or costs set forth in the Agreement or any Franchise fee or costs in excess of the criteria laid down in the Agreement.

8. Quarantine costs and administrative inspections costs

In case where the Goods which Subfranchisor receives from Franchisor shall undergo any quarantine administrative inspection process, the cost associated therewith shall be borne by Subfranchisor.

9. Technical support Expenses

1) If dispatching its staff or creating any special facilities or objects is necessary in order for Franchisor to provide technical support to Subfranchisor, the expenses associated therewith shall be borne by Subfranchisor; provided that the expenses associated with providing manuals or dispatching supervisors in the ordinary course of Business shall be borne by Franchisor.

2) Franchisor shall advise Subfranchisor in advance of the appropriate expenses to be incurred in association with providing technical support to Subfranchisor.

Article 8 (Payment Method)

1. Subfranchisor shall pay the Franchise fee and costs hereunder in U.S. dollars.

2. The exchange ratio to be applied to the payment from Subfranchisor shall be the exchange ratio declared by the Central Bank of _____ effective as of the payment due date for each account payable.

3. Subfranchisor shall remit the Franchise fee and costs to the following account designated by Franchisor:

(Bank name :

Swift Code :

account Number :

account Holder :

Ⅲ 프랜차이즈 관련 법률과 제도

4. Unless agreed otherwise with Franchisor in advance, Subfranchisor may not offset any of its account payables hereunder against any of its account receivables from Franchisor on any ground.

Article 9 (Delay Interest)

In case of any delay by Subfranchisor in payment of account payable hereunder, Subfranchisor shall pay the interest at 6% per annum.

Article 10 (Subfranchisor's Duties)

1. Compliance with Quality of Goods and Services

- 1) Subfranchisor shall acknowledge that the Goods designated as set out in Appendix 1 are essential for preserving the identity and uniformity of the Franchise Business and deal with and supply Subfranchises with the designated Goods only.
- 2) Subfranchisor shall comply with and instruct and supervise all the Subfranchises to comply with the manuals and quality standard for the Goods and services designated by Franchisor.
- 3) Subfranchisor shall especially use the Ordering and Serving Program provided by Franchisor and instruct and supervise all the Subfranchises to use said Program in operating the Subfranchise Stores.
- 4) Subfranchisor shall purchase the designated Goods from Franchisor or a person designated by Franchisor.
- 5) Without a prior consent given by Franchisor, Subfranchisor shall not develop and sel any other products or services than those designated; provided that Franchisor and Subfranchisor may by mutual consultation change any of the Goods or modes to provide services if localization thereof may be of mutual benefit as well as propriety in a reasonable sense.
- 6) Franchisor may from time to time inspect the quality of the Goods and services dealt with by Subfranchisor. In this case, Subfranchisor may not refuse such inspection, and its refusal, if ever, shall be deemed to constitute a breach of its duty to use the designated Goods and services.

2. Duty of Compliance and Ethical Management

- 1) Subfranchisor shall, in operating the Franchise Stores and dealing with Subfranchises, comply with american laws and regulations, social customs, religious principles and international treaties and pay particular attention to the following matters to stay in strict compliance therewith.
 - ① Subfranchisor shall conduct continuous supervision to ensure that all the Franchise Store s and Subfranchise Store s shall obtain the qualifications for operating Restaurant Business and selling the Goods handled in the Stores as well as all the necessary permissions, licenses and the status of filings.

- ② Subfranchisor shall conduct strict supervision to ensure that all the Franchise Store s and Subfranchise Store s shall not sel any product not legally allowed to be sold to the adolescents, easily perishable products, expired products, products not meeting the government–set quality criteria, products the sale of which is restricted by statutes.
 - ③ Subfranchisor shall in no event unfairly exploit the labour of its employes, commit any unfair practice in dealing with customers or Business transaction partners, or conduct any act of unfair competition against its competitions.
 - ④ Subfranchisor shall at its own expenses fulfil all of the obligations as a Franchisor prescribed in the american statues concerning franchise.
 - ⑤ Subfranchisor shall in no event thrust any sale of tie–in to a Subfranchise, impose any exorbitant target of purchasing and/or selling Goods, refuse the request for return of products for no god reason, or delay the product supply.
 - 2) In case where Subfranchisor receives an administrative disposition in relation to operation of a Franchise Store or Subfranchise Store, or sustains a criminal or civil lawsuit filed against it, Subfranchisor shall immediately report Franchisor of the incidence itself and the details thereof.
 - 3) Subfranchisor shall not commit any act in a way to impair the image or credibility of Franchisor or of the Franchise Business, or defame or denounce reputation of a specific customer or organization.
3. Adherence to the Sale Prices
- 1) Subfranchisor shall not in its own decision set the prices of the products sold in the Franchise Store or Subfranchise Store, but determine such prices within the range permitted by Franchisor after consultation with Franchisor.
 - 2) Subfranchisor may change the price, provided that it notifies Franchisor thereof, only within the range permitted by Franchisor.
4. Duty to Report Management Status
- In every quarter (thre months) following execution of the Agreement, Subfranchisor shall report to Franchisor the curent profile of opened Franchise Stores and Subfranchise Stores, status of income/los and information on Subfranchises.
5. Education of Employes and Subfranchises
- 1) In order to maintain the identify and uniformity of the Franchise Business and acquire the know–how from Franchisor, Subfranchisor shall actively participate in the necessary education and may not refuse to attend it for the reason that the education venue is Franchisor’s head office or Subfranchisor is required to share the education cost.
 - 2) For maintenance of the identity and uniformity of the Franchise Business and smoth operation of Franchise Store and Subfranchise Store, Subfranchisor shall continuously educate its employes and Subfranchises with the know–how obtained from Franchisor and dispatch its supervisors to Subfranchises for supervision and guidance.

Ⅲ 프랜차이즈 관련 법률과 제도

3) In case where Franchisor has modified or improved the Ordering and Serving Programs, Subfranchisor shall introduce the updated version of Ordering and Serving Programs and ensure by its supervision that the Franchise Store and Subfranchise Store shall use the most recently updated version of Ordering and Serving Programs.

6. Duty to Continue Operation

1) Subfranchisor shall conduct supervision to ensure that Franchise Store and Subfranchise Store to operate Business at least _____ days a month and keep its Business under operation at least ___ hours a day.

2) If, for an inevitable reason, Subfranchisor is unable to comply with the Business days and Business hours hereunder, Subfranchisor shall notify Franchisor thereof.

7. Status of Hygiene

1) Subfranchisor shall ensure that Franchise Stores and Subfranchise Stores keep their inside and outside environment clean and neat at all times.

2) Franchisor may from time to time dispatch supervisors to inspect the hygienic status of Franchise Stores and Subfranchise Stores, and Subfranchisor shall not refuse visits and inspections by the supervisors for such purpose.

8. Dress Code of Employees

1) For the sake of uniformity of the Franchise Business, Subfranchisor shall cause the employees of Franchise Stores and Subfranchise Stores to wear the attires designated by Franchisor.

2) The cost for the attires worn by the employees of Franchise Stores and Subfranchise Stores within the Contract Territory shall be borne by Subfranchisor.

9. Duty of appropriate accounting

1) Subfranchisor shall, pursuant to lawful principles of accounting, prepare accounting books related to Franchise Stores and Subfranchise Stores and keep the proofs of revenues and expenses in its custody.

2) Subfranchisor shall not commit any act related to tax evasion in the course of operating the Franchise Stores and dealing with Subfranchise Stores.

3) Subfranchisor shall submit to Franchisor the sales data of Subfranchisor, sales data of Subfranchise Stores, the subfranchise Agreement, and Subfranchisor's Goods inventory report in writing (including facsimile and e-mail) prepared as of the end of each month.

4) Subfranchisor shall every year undergo accounting audit from an independent certified public accountant, with the period from January 1 through December 31 every year regarded as an basic accounting period, and shall submit to Franchisor the report on the result, together with its English translation, not later than January 31 of the subsequent year. In this case, the English translation shall bear the representation and warranty statement as well as the signature of the professional translator.

5) In case where Franchisor conducts due diligence or accounting audit on sales, Subfranchisor shall not refuse it but extend active cooperation.

10. Duty to Open Franchise Store and Subfranchise Store

- 1) Subfranchisor shall open at least ____ Franchise Stores within one (1) year from the effective day of the Agreement, and at least ____ Franchise Stores in total during the term of the Agreement.
- 2) Subfranchisor shall open at least ____ Subfranchise Stores within one (1) year from the effective day of the Agreement, and at least ____ Subfranchise Stores every one (1) year during the term of the Agreement.
- 3) The number of opening of Franchise Store and Subfranchise Store shall be counted until December 31 for every year and the Stores that have been closed shall not be counted for this purpose.
- 4) In the event that Subfranchisor fails to fulfil its duty to open a stipulated number of Franchise Stores and/or Subfranchise Stores within two (2) years from the effective date hereof, Franchisor shall have right to increase the Continuing fe up to 10%.

1. Duty of Advertisement and Promotion

- 1) Subfranchisor shall engage in advertisement and promotion activities intended to conduct solicitation for Subfranchise Stores at its own expenses.
- 2) In engaging in advertisement and promotion activities, Subfranchisor shall use only the advertising materials and modes approved by Franchisor.
- 3) Subfranchisor shall, by the 31st of December every year, prepare and submit to Franchisor a plan of advertisement and sales promotion for the subsequent year.

12. Compliance with specifications for Interior and facilities

- 1) Subfranchisor shall have a construction contractor having professional skills conduct construction work for the Stores correctly in accordance with the drawings and specifications approved by Franchisor in advance, ensuring that the uniformity of the Franchise Business is preserved. The same applies when Subfranchisor is to expand, alter or repair a Store during the term of the Agreement.
- 2) Franchisor may at any time inspect at its expenses any Store under construction by Subfranchisor. In this case, Franchisor may demand that Subfranchisor correct any non-compliance with the specifications, and Subfranchisor shall, within sixty (60) days therefrom, complete such correction and report Franchisor of the result.

Alternative : 2) Subfranchisor shall undergo inspection by Franchisor of the Stores from the first Store through ____th Store. In this case, Franchisor may demand that Subfranchisor correct any non-compliance with the specifications, and Subfranchisor shall, within sixty (60) days therefrom complete such correction and report Franchisor of the result and pay to Franchisor the inspection fe in the amount of USD _____.

- 3) Subfranchisor shall keep the Goods and/or facilities provided by Franchisor in normal conditions with functions working properly and conduct repairs at Subfranchisor's expenses. Even in case of destruction or loss, Subfranchisor may not on its own decision purchase the same item from a third person or replace it with another product or facility, in the absence of Franchisor's prior approval in writing.

Ⅲ 프랜차이즈 관련 법률과 제도

4) Before opening a Franchise Store or Subfranchise Store, Subfranchisor shall examine in advance whether the ventilation system for the kitchen area and the service hall functions properly as well as whether there are any regulations to restrict opening a Business of the same type with a Business already existing in the same building wherein the Store is located.

13. Location of Stores

- 1) Subfranchisor shall, prior to opening a Franchise Store, obtain Franchisor's approval concerning the location of the Store, and Franchisor may not object to the proposed location of the Store without any legitimate cause including but not limited to any conflicts posed thereby with the uniformity of the Franchise Business, Franchisor's reputation or marketing strategies.
- 2) Subfranchisor shall, prior to opening a Franchise Store, submit to Franchisor a document to prove its right to use the premises to be used for the Store.
- 3) In the absence of Franchisor's prior approval, Subfranchisor shall not change the location of the Stores to which Franchisor has consented.
- 4) In conducting solicitation for Subfranchise Store, Subfranchisor shall select the location that may serve the uniformity of the Franchise Business, Franchisor's reputation or marketing strategies.

14. Proper Display of commercial symbol

- 1) During the term of the Agreement, Subfranchisor shall properly display the commercial symbol in all the offices and Stores, and on the attire of the employees, facilities in the Stores, Goods and transportation vehicles.
- 2) Subfranchisor shall consult Franchisor in advance concerning the position to display the commercial symbol.
- 3) Subfranchisor shall place the promotion materials supplied by Franchisor with or without charge inside and outside the Stores.

15. Consumer Protection

In order to protect Subfranchises and consumers, Subfranchisor shall strictly comply with the statutory provisions on public health and food hygiene as well as Franchisor's manuals and Management Policy. If Subfranchisor fails to comply therewith, causing damage to a Subfranchise or consumer, Subfranchisor shall solely bear all the liabilities in connection therewith.

Article 11 (Protection of intellectual Properties)

1. During the term of the Agreement, Subfranchisor shall use the intellectual property allowed by Franchisor to use only within the scope of the purpose of the Agreement and take proactive measures to prohibit any third person from using the intellectual property in an unlawful manner.
2. If Subfranchisor has obtained enrichment by using Franchisor's intellectual property for an unlawful or has otherwise impaired Franchisor's reputation or the identity and uniformity of the Franchise Business, Subfranchisor shall be liable for the damage incurred by Franchisor.

3. In any event that Subfranchisor is in a dispute with a third person in connection with the intellectual property allowed by Franchisor to use, Subfranchisor shall immediately report Franchisor thereof.

Article 12 (Non-competition)

1. During the term of the Agreement, Subfranchisor shall not directly or indirectly engage in, work for as an employe, or invest in a Business identical or similar to the Franchise Business, without Franchisor's prior consent in writing.
2. Subfranchisor shall not engage in a Business of the same category with the Business contemplated in the Agreement in the Contract Territory for five (5) years following termination of the Agreement, regardless of the reason for such termination.
3. If Subfranchisor substantially engages in a Business identical or similar to the Franchise Business in the Contract Territory without Franchisor's prior consent in writing, by borrowing a third person's name, it shall be deemed to constitute a breach of the duty of non-competition.

Article 13 (Duty of Confidentiality)

1. During the term of the Agreement as well as after the expiration thereof, Subfranchisor shall not disclose to a third person any manual, know-how, technique, trade secret and other material information and data. The aforesaid third person shall include a member of Subfranchisor or an employe of a Store who has not executed a non-disclosure Agreement.
However, this paragraph shall not apply where Franchisor has given a prior consent in writing, or such disclosure is required by a relevant law or regulation.
2. Even during the term of the Agreement, Subfranchisor shall use the manual, know-how, technique, trade secret and other material information and data that have been acquired during the process of executing or the term of the Agreement, only for the purpose of the Franchise Business and for no other purpose whatsoever.

Article 14 (succession of Contractual Rights or Duties)

1. In the absence of Franchisor's prior consent, Subfranchisor shall not transfer to or pledge in favour of a third person the whole or part of the rights and duties hereunder.
2. In case where Subfranchisor is acquired by or merged into another company or acquire or merge another company to establish a new company without having obtained Franchisor's prior consent, Subfranchisor's rights and duties hereunder shall not be succeeded to a third person.
However, Franchisor may approve of such succession of the rights and duties after being notified from Subfranchisor of said acquisition or merger. In this case, Franchisor may redraft the terms of the Agreement or enter into a new master franchise Agreement with the successor.

Ⅲ 프랜차이즈 관련 법률과 제도

3. In case where Subfranchisor intends to assign its rights hereunder or its Franchise Store to a third person during or after the term of the Agreement, Subfranchisor shall first offer Franchisor an opportunity to acquire the deal. In this case, if Franchisor expresses its acceptance of the offer within one (1) month from the day on which Franchisor received the notice of offer, Subfranchisor shall first enter into a negotiation with Franchisor regarding such acquisition.

Article 15 (effective Date of the Agreement)

1. If there exist any laws or regulations, or the government's or any public authority's legally binding disposition or judgment which restricts or prohibits Franchisor or Subfranchisor from engaging in transactions contemplated herein, the Agreement shall be deemed invalid even if it has subscribed both Parties' signatures.
2. Unless under a circumstance falling under the preceding paragraph, the Agreement shall take effect on the day signed by both Franchisor and Subfranchisor.

Article 16 (Termination of the Agreement)

1. The Agreement shall be automatically terminated on the day following the expiration of the Agreement term, without a renewal.
2. In any of the following events, Franchisor or Subfranchisor may terminate the Agreement upon a notice to the other Party in writing (including facsimile or e-mail):
 - 1) If Subfranchisor is overdue in payment of the Initial fee or overdue in payment of Continuing fee three (3) times in total;
 - 2) If Subfranchisor or a Subfranchise solicited by Subfranchisor has violated Franchisor's quality criteria or the Management Policy and remains uncorrected even after at least Franchisor's two notices of demand for correction, each with 10-day interval;
 - 3) If Subfranchisor has failed to order the initial Goods set out in Appendix 2 by the date stipulated herein;
 - 4) If Subfranchisor has failed to open the stipulated number of Franchise Store or Subfranchise Store by the date stipulated herein;
 - 5) If Subfranchisor has failed to comply with the Business days as stipulated herein;
 - 6) If Subfranchisor has refused to provide accounting data or data of Franchise Store or Subfranchise Store, or provided such data which are untruthful;
 - 7) If Subfranchisor has refused to take inspection on accounting materials or on the construction by Franchisor or a supervisor dispatched to the Store by Franchisor;
 - 8) If Subfranchisor has breached its duty of non-competition or duty of confidentiality as stipulated herein;
 - 9) If Subfranchisor has related an untruthful information to the public, to the significant detriment to Franchisor's reputation or credibility;

- 10) If Franchisor or Subfranchisor has gone bankrupt, declared insolvent by its main bank of transactions, or had its major assets confiscated by the state or a third person; or
- 11) If there has occurred an objectively inevitable cause rendering the Agreement impossible to retain, such as but not limited to natural disaster, war, revolution, breakdown of social orders.
3. Notwithstanding the preceding paragraph, Franchisor and Subfranchisor may at any time terminate the Agreement by mutual Agreement.
4. Termination of the Agreement shall not prejudice any claim for damage.

Article 17 (Effects of Termination of Agreement)

Termination of the Agreements shall produce the following effects:

1. Subfranchisor shall immediately cease to conduct operation of Franchise Store, solicitation for Subfranchise Store, and/or transactions with Subfranchises in connection with the Franchise Business.
2. shall within thirty (30) days from the termination of the Agreement remove at its own expenses the commercial symbol and any mark that creates an impression of being a Business partner or a Store of Franchisor from all the Goods, facilities inside and outside of all the Franchise Stores and Subfranchise Stores, and from all the medias and online web sites.

If Subfranchisor fails to remove as set forth above within thirty (30) days, Franchisor may unilaterally remove it at Subfranchisor's expenses.

3. In connection with the Franchise Business, Subfranchisor shall return to Franchisor all the data, promotion materials, electronic record and manuals to Franchisor and Franchisor shall at the same time return to Subfranchisor the performance deposit after deduction of any amount due but unpaid to Franchisor by Subfranchisor.
4. Even after termination of the Agreement, Subfranchisor shall not conduct any act or make any representation that may be indicative of a franchise Business with Franchisor.

Article 18 (Compensation for Damage)

In case where the Agreement is terminated due to Subfranchisor's breach of the Agreement, Subfranchisor shall have no right to claim return of the Franchise fee and costs already paid to Franchisor and Franchisor shall be entitled to claim Subfranchisor for any damage incurred due to Subfranchisor's breach of the Agreement, notwithstanding the termination of the Agreement.

Article 19 (Force Majeure)

1. Neither Party may be liable to the other Party for its breach of the Agreement if such breach is due to war, revolution, riot, strike, labour dispute, fire, flood, government action or any other cause beyond its control.

Ⅲ 프랜차이즈 관련 법률과 제도

2. In any of the force majeure event, the Party who has become unable to fulfil its duties shall immediately notify the other Party of such circumstance. The Party so affected by such force majeure shall resume performance of its duties immediately after such circumstance is lifted, as long as the Agreement continues to exist.

Article 20 (responsibility for Dispute Resolution)

Subfranchisor shall be liable to resolve all the disputes that arises against consumers, public authorities or the government, in connection with Subfranchisor's opening Franchise Stores in the Contract Territory or solicit, open and manage Subfranchise Stores solely at Subfranchisor's expenses and responsibilities and shall have no recourse from Franchisor in any case.

Article 21 (Limitation of Waiver)

Franchisor's failure to or election not to exercise its right or remedies granted herein upon Subfranchisor's breach of the Agreement in a particular case shall not be interpreted as waiver of its right or connivance of Subfranchisor's breach of Agreement in any subsequent case.

Article 22 (Address)

Unless otherwise agreed between both Parties, any notice to the other Party shall be sent to the Address of the other Party as stated herein. Any Party who has its Address changed shall notify the other Party of the new Address in writing or by facsimile or e-mail and in case of failure to do so, any notice to the Address stated herein shall be deemed legally effective.

Article 23 (Amendment of Agreement Provisions)

The provisions of the Agreement shall be amended only by mutual Agreement in writing between both Parties or the representatives duly authorized by each Party.

Article 24 (Separability clause)

If any part or provision of this Agreement be adjudged invalid by any court of competent jurisdiction, such judgment shall be confined in its operation to the part, provision directly involved in the controversy in which such judgment shall have been rendered and shall not affect or impair the validity of the remainder of this Agreement.

Article 25 (Governing Law)

The Agreement shall be governed and interpreted by the laws of Korea.

Alternative 1 : The Agreement shall be governed and interpreted by the Final amended Franchise Rule of Federal Trade Commission and Franchise law of State concerned

Article 26 (Designated Language of the Agreement)

Both Parties shall agree to prepare the Agreement both in Korean and in English provided that, where there is conflict between versions of different languages, English version shall prevail in interpretation.

Article 27 (Jurisdiction over Dispute)

Any dispute arising between both Parties in connection with the Agreement that cannot be resolved amicably by mutual Agreement shall be referred to the court having jurisdiction over the address of Sub-franchisor as court of jurisdiction by Agreement.

Franchisor and Subfranchisor fully understand the contents of the Agreement and acknowledge that both Parties have finally executed the Agreement after lawful and appropriate consultations and procedures. IN WITNESS WHEREOF, both Parties have executed the Agreement in duplicate, each keeping one (1) copy respectively.

Month____Date ____ Year____

[Franchisor]

Company name:

Address:

Representative: (signature) _____

Contact:

[Subfranchisor]

Company name:

Address:

Representative: (signature) _____

Contact:

Ⅲ 프랜차이즈 관련 법률과 제도

Appendix 1

List of Designated Goods

Goods	Manufacturer	Product no./ specifications	Minimum purchase quantity	Purchase timing / time cycle

Appendix 2

List of Designated Goods

Goods	Product no./ specifications	Quantity	Unit price	Price

TIP

- 상기 '마스터 프랜차이즈 계약서 양식'은 일반적이고 전형적인 것으로 참조만 하여야 하며, 본 '마스터 프랜차이즈 계약서 양식'에 대하여 본 기관은 어떠한 책임도 없음을 고지함
- 상기 '마스터 프랜차이즈 계약서 양식'은 한국프랜차이즈산업협회 '마스터 프랜차이즈표준계약서(미국)'을 참조하였음
- 실제 계약서 작성이나 계약체결 시에는 법률전문가의 자문을 받아야 함
- 본 '마스터 프랜차이즈 계약서 양식'의 영문본은 한국프랜차이즈산업협회(www.ikfa.or.k) > 자료실을 참조바람

※ <참조> 실제 진출기업의 마스터 프랜차이즈 계약의 목차와 구성

FRANCHISE AGREEMENT Master Franchise Agreement	프랜차이즈 계약 마스터 프랜차이즈 계약
THE AGREEMENT IS MADE AND EFFECTIVE THIS (20 .MM.DD .)	본 계약은 (20 . . .) 작성되어 발효된다.
A. PARTIES _____ (the Franchisor), a Franchisor organized and existing under the laws of Korea, with its head office located at: Address: _____ Franchisor Registration Number: _____ AND: _____ (the Franchisee), a Franchisee is an individual who has an address at: Address: _____ Franchisee Passport Number: _____ (※ 만일 가맹점 희망자가 회사일 경우 아래 내용 사용) _____ (the Franchisee), a Franchisee organized and existing under the laws of Korea, with its head office located at: Address: _____ Franchisee Company Registration Number: _____	A. 계약의 당사자 _____ (가맹본부), 가맹본부는 대한민국 법률에 따라 조직되고 유지되며, 주된 사무소는 아래와 같다. 주소: _____ 가맹본부 등록번호: _____ AND: _____ (가맹점사업자), 가맹점사업자는 사인이며 주소는 아래와 같다: 주소: _____ 가맹점사업자 여권번호: _____ (※ 만일 가맹점 희망자가 회사일 경우 아래 내용 사용) _____ (가맹점사업자), 가맹점사업자는 대한민국 법률에 따라 조직되고 유지되며, 주된 사무소는 아래와 같다: 주소: _____ 가맹점사업자 회사등록번호: _____
B. BACKGROUND	B. 계약체결의 배경
C. TERMS AND CONDITIONS	C. 계약기간과 조건
1. DEFINITION	1. 정의

III 프랜차이즈 관련 법률과 제도

1.1 THE AGREEMENT	1.1 계약
1.2 CONFIDENTIAL INFORMATION	1.2 영업비밀
1.3 COMMENCEMENT DATE	1.3 시작일
1.4 GROSS SALE	1.4 총매출
1.5 MARKS.	1.5 영업표지
1.6 OPERATOR	1.6 운영자
1.7 PRINCIPAL(S)	1.7 기본원칙(들)
1.8 SHOP	1.8 점포
1.9 STANDARDS	1.9 표준
1.10 SYSTEM	1.10 체계
1.11 TERRITORY	1.11 영업지역
1.12 TRADEMARK	1.12 등록상표
2. GRANT OF DEVELOPMENT RIGHT	2. 개발권한의 부여
2.1 Rights Granted to Franchisee	2.1 가맹점사업자에게 부여된 권리
2.2 Non-Exclusive Grant	2.2 비독점적 부여
2.3 Franchisor's Reserved Rights	2.3 가맹본부의 보유권리
3. AGREEMENT TERM	3. 계약기간
3.1 General Term	3.1 계약기간
3.2 End of Term	3.2 계약의 종료
4. FORCE MAJEURE	4. 불가항력
5. EXCLUSIVITY	5. 독점권
5.1. Limited Territorial Protection.	5.1. 제한된 영업지역 보호.
5.2. All Other Rights Reserved by Franchisor.	5.2. 가맹본부가 보유가 기타 모든 권리.
5.3. BRAND AND INTELLECTUAL PROPERTY RIGHT	5.3. 브랜드와 지식재산권
-5.3.1 Ownership	-5.3.1 소유권
-5.3.2 Acts in Derogation of the Trademarks	-5.3.2 상표 훼손 행위
-5.3.3 Prohibition against Disputing Rights	-5.3.3 권리분쟁에 대한 금지
-5.3.4 Termination of Trademark Use	-5.3.4 상표사용의 종료

<ul style="list-style-type: none"> -5.3.5 Assumed Name Registration -5.3.6 Telephone Listing, Website and E-Me- dia -5.3.7 Trademark Changes -5.3.8 Conflicting and Alternative Names -5.3.9 Prosecution of Infringers -5.3.10 Non-Ownership of Trademarks 	<ul style="list-style-type: none"> -5.3.5 점포 명의 등록 -5.3.6 전화목록, 웹사이트 그리고 이메일 -5.3.7 상표변경 -5.3.8 상반되고 대체되는 이름 -5.3.9 침해자에 대한 기소 -5.3.10 상표권의 비소유
<p>6. PAYMENTS BY FRANCHISEE AND SERVICES PROVIDED BY THE FRANCHISOR</p> <ul style="list-style-type: none"> 6.1 PAYMENT BY FRANCHISEE 6.2 INITIAL TRAINING PROGRAM 6.3 SPICES & SOURCES SUPPLY 6.4 INITIAL MATERIALS SUPPLY 6.5 OPERATION MANUAL 6.6 ADVERTISING AND PROMOTION 6.7 INTERIOR DESIGN/ CONSTRUCTION OF THE SHOP 	<p>6. 가맹점사업자의 비용지불과 가맹본부가 제공하는 서비스</p> <ul style="list-style-type: none"> 6.1 가맹점사업자의 비용지불 6.2 최초 훈련 프로그램 6.3 양념과 소스공급 6.4 최초 재료 공급 6.5 운영매뉴얼 6.6 광고 및 홍보 6.7 인테리어 디자인/ 매장 구조
<p>7. GRANT AND OPERATION</p> <ul style="list-style-type: none"> 7.1 GRANT. 7.2 ACTIVIBITES OF BUSINESS 7.3. INSURANCE 7.4 SHOPS (INCLUDING ALL SUB-FRAN- CHISE SHOPS) OPERATION 7. 5 TERRITORIES AND LOCATIONS 7.6 SUB- FRANCHISING 	<p>7. 권한부여와 운영</p> <ul style="list-style-type: none"> 7.1 권한부여 7.2 사업활동 7.3. 보험 7.4 매장운영 (모든 하위 프랜차이즈 매장을 포함한) 7. 5 영업지역과 위치 7.6 하위 프랜차이즈
<p>8. ADDITIONAL COMMITMENTS OF THE FRANCHISOR AND FRANCHISEE</p> <ul style="list-style-type: none"> 8.1 Inspection of Franchisee and Operations 8.2 Status of Hygiene 8.3 Dress Code of Employees 	<p>8. 가맹본부와 가맹점사업자의 추가약정</p> <ul style="list-style-type: none"> 8.1 가맹점사업자와 운영에 대한 검사 8.2 위생상태 8.3 근무자의 복장규정

Ⅲ 프랜차이즈 관련 법률과 제도

8.4	Duty to Appropriate Accounting	8.4	적절한 회계에 대한 의무
8.5	Duty to Compliance and Ethical Management	8.5	규정준수와 윤리경영에 대한 의무
8.6	Consumer Protection	8.6	소비자보호
8.7	Adherence to the Sale Price	8.7	판매가격 준수
8.8	Additional Assistance and Services	8.8	추가지원과 서비스
9	CONFIDENTIAL INFORMATION	9	영업비밀
9.1	Permitted Disclosure	9.1	허용된 공개
9.2	Required Disclosure	9.2	필수적 공개
9.3	Acknowledgement	9.3	승인
9.4	Improvement of Confidential Information and its ownership	9.4	영업비밀의 개량
9.5	Covenant	9.5	협정
9.6	Indemnity	9.6	보상금
9.7	After Termination	9.7	계약종료 후
10	ASSIGNABILITY	10	양도
10.1	Assignability by Franchisor	10.1	가맹본부에 의한 양도
10.2	Assignment by the Franchisee	10.2	가맹점사업자에 의한 양도
11	NON-COMPETITION	11	경업금지
11.1	In Term	11.1	계약기간 내
11.2	Post-Term	11.2	계약종료 후
11.3	Scope	11.3	경업범위
12	DEFAULT AND TERMINATION	12	해지와 종료
12.1	Termination in the Event of Bankruptcy or Insolvency	12.1	파산 또는 채무불이행에 따른 종료
12.2	Termination with Notice and without Opportunity to Cure	12.2	시정기회 없이 통지에 따른 종료
12.3	Termination with Notice and Opportunity to Cure	12.3	시정기회 있는 통지에 따른 종료

12.4	Cross-Default	12.4	계약위반의 간주
12.5	Franchisor's Right to Discontinue Services to Franchisee	12.5	가맹점사업자에 대해 서비스를 중지할 가맹본부의 권한
12.6	Termination of the Agreement by Franchisee	12.6	가맹점사업자에 의한 계약종료
12.7	Without Prejudice	12.7	Without Prejudice(권리침해 되지 않은 채...)
12.8	Amendment Pursuant to Applicable Law	12.8	관련 법률에 따른 수정
13.	OBLIGATIONS UPON TERMINATION OR EXPIRATION	13.	해지나 만료에 따른 의무
13.1	Cessation of Business	13.1	운영 중단
13.2	Cessation of Use of Confidential Information and Proprietary Marks	13.2	영업비밀과 등록된 상표의 사용 중단
13.3	Cancellation of Assumed Name Registration	13.3	등록된 점포명의 취소
13.4	Payment of Money Due; Liquidated Damages	13.4	납입금의 지불; 손해배상 위약금
13.5	Costs to Secure Compliance	13.5	보안규정 준수 비용
13.6	Return of Manuals and Other Confidential Information	13.6	매뉴얼과 기타 영업비밀 정보의 반환
13.7	Irreparable Injury to Franchisor	13.7	가맹본부에 대한 회복불가능한 손해
13.8	Compliance with Post-Term Covenants	13.8	계약종료 후의 준수
13.9	Relationship with Sub-franchisees, Licensees and other after Termination of the Agreement	13.9	계약종료 후 하위 가맹점사업자, 권한허가자, 기타와의 관계
14.	RENEWAL OF THE AGREEMENT	14.	계약의 갱신
	MEDIATION	14	조정
15	ARBITRATION	15	중재
16	GENERAL PROVISIONS AND CONDITIONS	16	일반 규정과 조건
16.1	Relationship of the Franchisee to Franchisor	16.1	가맹점사업자와 가맹본부와 관계

Ⅲ 프랜차이즈 관련 법률과 제도

16.2	Indemnity	16.2	손해배상
16.3	Consequential Damages for Legal Incapacity	16.3	법적 무능력으로 인한 손해의 면책
16.4	Survival of Covenants	16.4	계약의 존속
16.5	Successors and Assigns	16.5	후임자와 양수인
16.6	Joint and Several Liability	16.6	연대책임
16.7	Governing Law	16.7	준거법
16.8	Entire Agreement	16.8	완전합의
16.9	Titles for Convenience	16.9	편의를 위한 제목
16.10	Gender	16.10	Gender
16.11	Severability	16.11	위반조항의 효력분리 적용
16.12	Fees and Expenses	16.12	수수료와 비용
16.13	LANGUAGE OF AGREEMENT AND MATERIALS; TRANSLATIONS.	16.13	계약과 자료의 언어; 번역.
16.14	INDEPENDENT CONTRACT AND LEGAL/ BUSINESS ADVISE.	16.14	독립적인 계약과 법률/ 사업조언.
17	FRANCHISOR'S REPRESENTATIONS AND WARRANTIES	17	가맹본부의 진술과 보증
18	THE FRANCHISEE 'S REPRESENTATIONS AND WARRANTIES	18	가맹본부의 진술과 보증
19.	TIME OF THE ESSENCE	19.	OF THE ESSENCE(필수적인 기한준수)
IN WITNESS WHEREOF, the parties hereto have executed the Agreement as of the day and year first above written.		이상의 증거로, 양 당사자는 처음에 위에서 기재된 날짜와 연도에 본 계약이 성립되었음	
Dated: DD/MM/2018		날짜: DD/MM/2018	
THE FRANCHISOR		가맹본부	
Name: _____ Inc.		상 호: _____ Inc.	
Signature: _____		서 명:	

<p>Witnessed by</p> <p>Name: _____</p> <p>Title: _____</p>	<p>보증인</p> <p>이름:</p> <p>Title:</p>
<p>THE FRANCHISEE</p> <p>Name: _____</p> <p>Signature: _____</p> <p>Witnessed by</p> <p>Name: _____</p> <p>Title: _____</p>	<p>THE FRANCHISEE</p> <p>이름:</p> <p>서명:</p> <p>보증인</p> <p>이름:</p> <p>Title:</p>
<p>Exhibit “A”</p> <p>Territory</p> <p>Territory: Defined as (해당지역) in (※해당국가)</p>	<p>별첨 “A”</p> <p>영업지역</p> <p>영업지역: (※해당국가)의 (해당지역)으로 한다.</p>
<p>“Exhibit B”</p> <p>Trademarks</p> <p>1. _____</p> <p>2. _____</p> <p>3. _____</p>	<p>“별첨 B”</p> <p>등록상표</p> <p>1.</p> <p>2.</p> <p>3.</p>
<p>“Exhibit C”</p> <p>Fees (Fee Structure)</p> <ul style="list-style-type: none"> Franchise fee: After signing of franchise agreement: \$ _____ 	<p>“별첨 C”</p> <p>수수료 (수수료 구조)</p> <ul style="list-style-type: none"> 프랜차이즈 수수료: 계약 체결 후: \$

III 프랜차이즈 관련 법률과 제도

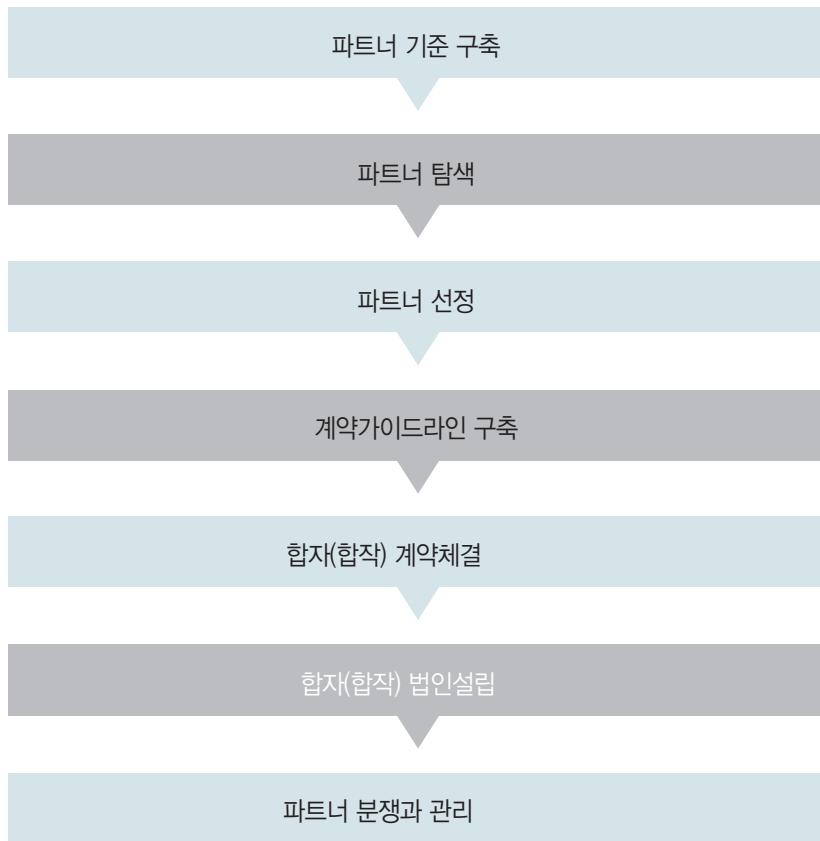
<p>If Franchise fee is paid by a way of installment; payment will be made following method;</p> <p>Date of payment : Amount to Pay _____ : _____ _____ : _____</p> <ul style="list-style-type: none"> • Renewal Franchise Fee: \$ • Royalty Payment: according to the clause 6.1 (c) • Training Costs: initial Training Fee: (※금액을 설정) other expensed related to initial training including but not limited to Travel and Accommodation fee according to the clause 6.2 • Sub-Franchise Sale Royalty: \$ • Construction Supervision Fee: \$ 	<p>만약 프랜차이즈 수수료를 할부로 지불하는 경우의 결제 방법은 아래와 같다;</p> <p>지불날짜 : 지불금액 _____ : _____ _____ : _____</p> <ul style="list-style-type: none"> • 갱신 프랜차이즈 수수료: \$ • 로열티 지불: 6.1 (c) 항에 따름 • 훈련 비용: 최초 훈련비용: (※금액을 설정) 6.2항에 따른 교통비와 숙박비 외에도 최초 훈련과 관련된 기타비용 • 하위 프랜차이즈 로열티: \$ • 공사 감독비용: \$
<p>“Exhibit D” Source - List of Spices and Source</p> <p>“DETAILED LIST OF SPICES AND SOURCES SHALL BE PROVIDED AFTER SIGNING OF AGREEMENT”</p>	<p>“별첨 D” 소스 - 향신료와 소스 목록</p> <p>“자세한 향신료 및 소스 목록은 계약서 서명 후 제공됨”</p>
<p>“Exhibit E”</p> <p>Initial Materials</p> <p>Item marked in yellow color is essential items purchase from Franchisor</p>	<p>“별첨 E”</p> <p>초기 상품</p> <p>노란색으로 표시된 항목은 가맹본부에서 구매해야하는 필수 항목임</p>

<p>“DETAILED LIST OF INITIAL MATERIALS SHALL BE PROVIDED AFTER SIGNING OF AGREEMENT”</p>	<p>“초기 자료의 상세 목록은 계약서 서명 후 제공됨”</p>
<p>“EXHIBIT F”</p> <p>COMMENCEMENT DATE AGREEMENT</p>	<p>“별첨 F”</p> <p>계약 개시일</p>
<p>“EXHIBIT G”</p> <p>COVENANT AND AGREEMENT FOR CONFIDENTIALITY</p>	<p>“별첨 G”</p> <p>기밀 유지를 위한 약정과 계약</p>

Ⅲ 프랜차이즈 관련 법률과 제도

나. 합자(합작) 투자 계약절차와 내용

(1) 합자(합작) 투자 계약 절차



(작성기준 : 해외진출 외식기업 실무매뉴얼(MAPPS). aT한국농수산물유통공사)



TIP

<각 단계별 주요 문서(양식)>

- 파트너 기준 구축
- 파트너 탐색 : 기업홍보자료(IR 등), 홈페이지
- 파트너 선정 : APPLICATION
- 계약 가이드라인 구축 : 비밀유지계약서(NDA), 투자 의향서(LOI), 양해각서(MOU)
- 합자(합작) 계약체결 : 마스터 프랜차이즈 계약서
- 합자(합작) 법인설립
- 파트너 분쟁과 관리

(2) 합자(합작) 투자 계약의 특징

- 합작(합작)투자는 시장조사, 파트너선정 등의 절차에서 마스터 프랜차이즈 방식과 유사하지만 파트너와 함께 현지법인 설립하고 운영하는 것에서 차이점이 있음
- 합작(합작)투자는 마스터 프랜차이즈방식과 달리 계약내용에 출자비율, 의사결정, 법인운영방식, 수익배분방식, 직원 파견, 본사의 지원 및 지도감독 등 현지법인을 운영하는 조건과 내용을 사전에 협의하여 포함해야 함
- 합자 투자의 경우 자본 투자 비율에 따라 경영권 및 이익 배분 등이 결정되며, 합작 투자의 경우 자본 투자가 아닌 계약 내용에 따라 결정됨

다. 표준가맹계약의 주요내용

(1) 가맹 계약의 일반적인 내용

- 가맹본부는 가맹점의 사업을 통제하기 위하여 보다 적극적으로 협상에 임하며, 자신의 권리를 보호할 목적으로 조치를 취하는 것이 일반적임 (※참조, 프랜차이즈해외진출 가이드)
- 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 권리부여
 - 통상 가맹본부가 해당 계약에 따라 가맹점에 부여하는 권리에 관한 조항
 - : 상표, 서비스마크, 로고, 프랜차이즈 시스템에 관련된 본사의 기타 지적재산
 - : 가맹점 매장 장식에 브랜드 이미지와 디자인을 활용할 수 있는 권리
 - : 가맹본부본사의 마케팅 시스템과 운영 방식을 활용할 수 있는 권리
 - : 본사가 개발한 제조 방식(음식 서비스 업종인 경우에는 가맹본부의 조리법, 조리 공식, 사양 및 공정)을 이용할 수 있는 권리
 - : 본사가 지정한 공급업체로부터 특별한 가격으로 공급받을 수 있는 권리

III 프랜차이즈 관련 법률과 제도

- 프랜차이즈 계약서는 위와 같은 권리를 오직 계약서에 규정된 조건에 따라 지정된 장소나 미리 정한 지역 및 특정한 사업의 운영에 한해 부여함. 계약서는 또 지정된 장소나 미리 정한 지역 밖에서 가맹본부가 동일한 권리를 다른 가맹점에 부여할 수 있는 권리를 인정하고 있음

④ 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

⑤ 프랜차이즈 판매지역(Franchise Territory)과 전속성 여부(Franchise Exclusivity)

- 프랜차이즈 판매가 가능한 지역에 대한 상세 내용
- 프랜차이즈 판매 독점지역 및 비독점지역
- 프랜차이즈 판매 외 지역에서 고객들에게 상품이나 서비스를 제공할 수 있는지 여부
- 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 듯 한데, 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)

- 가맹본부와 가맹점사업자의 의무

⑧ 프랜차이즈 비용(Franchise Fee)과 비용의 지급조건(Payment Terms of Franchise Fee)

- 초기 수수료
- 유지수수료(정액비용, 로열티)
- 기타 수수료 : 교육비, 복수 매장 개설시 옵션수수료, 홍보 및 판촉 수수료, 계약갱신 수수료, 권리 양도시 수수료, 시험수수료, 검사 및 감사수수료, 지연이자
- 연납 : 정액비용 또는 매출의 비율에 따른 책정
- 세금(부가세, 법인세, 원천징수세), 관공서 비용
- 자문비용, 여행경비 등
- 지급 조건, 지급 절차
- 지급 방법, 지체에 따른 Penalty

⑨ 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
- 가맹본부는 가맹점이 계약을 갱신하기 전에 아래의 조건을 만족하도록 요구하고 있음
 - : 가맹점의 의무 준수 - 가맹본부는 가맹점이 당초의 계약 기간 중에 반복적으로 의무를 위반했거나 갱신 시점까지 미비점과 위반사항을 개선하지 않았다면 가맹점에 계약을 갱신할 수 있는 권리를 허용하려고 하지 않을 것임
 - : 매장의 건물 임대 계약 연장 - 매장의 위치가 사업의 성공에 중요하므로, 가맹점이 프랜차이즈 계약을 갱신할 수 있는 권리는 가맹점이 매장의 임대 계약을 연장할 수 있는 권리를 갖고 있는 경우에 한해서 조건부로 허용됨
 - : 프랜차이즈 매장 업그레이드 - 많은 계약서는 매장을 주기적으로 업그레이드하도록 가맹점에 요구할 수 있는 권리를 본사에 부여하고 있음. 뿐만 아니라, 계약서는 흔히 계약 기간이 끝났을 때 가맹점이 매장을 현행 표준에 맞게 업그레이드 해야만 계약이 갱신될 수 있게 하고 있음
 - : 갱신 수수료의 지불 - 대부분의 본사는 프랜차이즈 계약을 갱신해주는 대신 수수료를 요구하고 있는데, 이 금액은 통상 갱신과 관련된 가맹본부의 관리비와 법률 비용을 근거로 계산
 - : 최신 프랜차이즈 계약서의 실행
- 본사 입장에서는 계약 갱신 시기가 새로운 조건의 계약서 양식을 가맹점에 적용할 수 있는 기회임

⑩ 계약의 종료

- 계약 위반시 시정할 수 있는 기간부여와 계약종료 사유
- 즉각적인 계약 종료의 사유가 되는 계약종료 사유
- 계약이 종료되어도 가맹점이 계속 저야 할 의무사항이 명시

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)

Ⅲ 프랜차이즈 관련 법률과 제도

- ⑭ 품질관리 규정(Contractual Rights to Maintain Quality Control)
 - 프랜차이즈 시스템 전반에 걸쳐 품질 관리와 일관성을 유지하려는 각종 규정이 항상 포함
 - 매장의 상태와 외관 유지
 - 상품 또는 서비스
 - 상표 등 브랜드 사용
 - 영업시간
 - 경쟁상품의 제조(Manufacturing competitive products) 금지
 - 특정 상품이나 서비스에 대한 복제 등의 금지
 - 계약 당사자 중 일방 당사자의 권리를 침해하는 어떠한 행위도 금지
 - 위약벌 조항, 벌금 및 계약해제
 - 구체적인 가맹점의 제품과 물품, 매장운영, 원재료 관리 등에 관하여는 계약서 외 별도의 엄격한 지침이나 규격의 형태로 존재함

- 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 디자인 변형 및 개선(Design Modification and Improvement)
 - 관습이나 고객층의 기호, 관련 법령 등에 따른 변형 가능 조항
 - 가맹본부에 대한 통지 의무

- ⑰ 점포(매장)의 선정
 - 점포의 구체적인 위치(주소)
 - 점포 위치 선정 책임
 - 매장의 임차 : 가맹본부가 매장을 매입하거나 임차한 후 가맹점에 재차 임대할 경우에 본사가 임대 수입이나 시가 상승 이익을 얻을 수 있다는 점과 비록 프랜차이즈 계약이 종료되거나 갱신되지 못한 경우에도 기존 매장을 계속 유지시킬 수 있다는 점에서 가맹본부가 매장을 매입 및 임차하기도 함. 이 경우 가맹점의 매장관리 규정과 가맹본부의 지원정책을 기재할 필요 있음
 - 매장 임차의 최소 요건
 - 실행 표준 : 매장 위치 선정과 내/외장 공사 및 영업 개시에 관한 표준
 - 매장 이전 : 매장을 처음 승인했을 때 적용했던 것과 유사한 기준으로 새로운 장소를 승인하는 권리 등 기재

- ⑱ 시설 접근성(Plant Access)
 - 시설에 대한 관리 감독을 위한 매장 접근성
 - 조건 및 절차, 시간(긴급시 또는 평상시)

⑲ 회계감사 및 감사권(Audit and Inspection Rights) 및 재정 및 경영에 관한 보고서 제공(Furnishing financial and Management Report)

- 준비 및 제출에 대한 일정
- 회계감사 및 실사를 위한 일정
- 평상시 또는 긴급시에 있어서의 요건 및 절차
- 통일된 보고서 양식
- 준비 및 제출을 위한 일정
- 평상시 또는 긴급시에 있어서의 요건 및 절차
- 가맹본부로부터 제공된 관련 서류들에 따른 자기 평가
- 위반시 조치 절차(Penalty)

⑳ 마케팅과 광고

- 계약서에는 다음과 같은 3가지 유형의 광고와 마케팅 프로그램이 포함되어 있음
- 본사의 마케팅 프로그램, 가맹점의 로컬 마케팅 프로그램, 지역별 프랜차이즈 협력 프로그램
- 마케팅과 광고의 시행절차와 방법, 비용분담

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 변동폭을 적용할 수도 있음.
- 관련법령상 이에 대한 구체적인 제한 규정은 없음.

㉔ 교육 및 훈련(Training)

- 가맹점이 가맹본부의 교육을 이수해야 한다는 구체적 조항
- 프랜차이즈권을 판매한 후 최초 교육에 대한 조건 및 일정, 비용
- 보수교육의 내용과 비용

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 동의없이 시의 적절하게 가맹본부에 의해 수정될 수 있음.

III 프랜차이즈 관련 법률과 제도

㉔ 보험(Insurance)

- 가맹본부에 의해 제공된 자산에 대해서는 보험 증권을 제출하도록 할 것

㉕ 양도(Assignment)

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

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

㉖ 절차(통지, 준비, 장소)

- 조정절차를 관장할 전문가를 지명하여야 함.
- 조정결과에 대한 효력

준거법(Governing Law)

㉗ 관련법과 외국법

확약 및 보증(Representation and Warranty)

㉘ 프랜차이즈 계약 체결 전, 후에 걸쳐 양당사자 간에 확정되어야 할 사항

기타 조항

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

TIP

- 서브 프랜차이즈(Sub-franchising)
 - 절차 및 요건
 - 서브 프랜차이즈에 대한 제한(수, 위치, 권리 제한, 지역, 고객 등)
- 용자와 리스
 - 큰 자본 투자액이 소요되는 업종의 적당한 자금 지원이나 방법이 필요
 - 가맹본부가 직접 용자나 리스 분야에 참여하지 않음
- 선택적인 집단 구매 프로그램
 - 가맹본부가 양호한 품질의 상품과 서비스를 대량으로 구입할 때 얻을 수 있는 혜택을 가맹점에 주기 위해 집단 구매 프로그램을 수립하기도 함
 - 가맹본부가 직접 프로그램을 운영하거나 비영리조합을 만들어서 가맹점 위원회가 운영하게 할 수도 있음

(2) 가맹계약서(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.

전문

Franchisor와 계열사는 ()를 특징으로 하는 ()식당과 ()식당(이하 일괄하여 “Brand 식당”이라 함)의 설립과 운영에 관하여 고유의 포맷을 개발 및 보유하였다.

Franchisor와 계열사는 고유의 외관 및 인테리어 디자인과 장식, 색채배합, 비품, 유니폼 표준, 규격, 운영 절차, 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 “Brand식당의 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.

Ⅲ 프랜차이즈 관련 법률과 제도

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 안에 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 이행하여야 한다.
- 2) 교육은 식당 개점 예정일부턴 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 항상 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 () 현행규정에 따라 이들의 고용 약관을 전적으로 책임져야 한다.

III 프랜차이즈 관련 법률과 제도

7) Franchisee(또는 주요 소유권자)나 식당 매니저, 후임 식당 매니저는 Franchisor가 수시로 지시하는 추가 교육 프로그램과 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 () 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 () 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 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.

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.

III 프랜차이즈 관련 법률과 제도

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 () 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 만료시 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 효율적인 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, 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) 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 ()법률에 따라 필요하거나 Franchisor가 수시로 요구하는 보험에 가입하고 본 계약의 기한 동안 항시 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 침해를 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.

Ⅲ 프랜차이즈 관련 법률과 제도

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 소유하는 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 () 법률이나 해당 당사자가 정하는 대로 () 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 () 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 출처액으로 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 계약일부터 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.
- 4) Franchisee는 Franchisor의 사전 동의 없이 Brand 식당에 관한 광고프로그램에 관여하거나 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 프랜차이즈의 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.

III 프랜차이즈 관련 법률과 제도

24. 불이행 및 해지

1) 즉시 해지

Franchisee가 만기 부채를 지급할 수 없어 지급불능이 되거나, 파산이나 지급불능판결을 받거나 () 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 유지하거나 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 가 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 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) : 본 계약의 규정은 () 법률에 따라 시행 및 해석한다. 본 계약에 관한 특정 현안에 준용할 () 법률이 없을 경우에는 일반적으로 용인되는 국제법 원칙과 기준을 참조한다. 단, () 법의 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 영어로 작성한다. 본 계약으로 인한 제 당사자의 서한 일체는 영어로 작성한다.
- 4) 이유 여하를 막론하고 본 계약의 요건이나 규정이 무효나 불법, 집행불가능해지는 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 당사자가 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 ()어와 영어로 작성한다. 당사자양측은 각자 원본 2부를 갖는다. ()어와 영어 계약서가 충돌하는 경우, 제 당사자는 영문본을 우선하기로 합의한다.

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

Franchisor 측

성명:

직급:

Franchisee 측

성명:

직급:

Ⅲ 프랜차이즈 관련 법률과 제도

FRANCHISE AGREEMENT (Franchise to cleaning service business)

THIS AGREEMENT, made this ____ day of _____, _____, by and between [Name of Owner/ Franchisor], a limited liability company, whose principal place of business is [Address], (hereinafter referred to as "Franchisor") and [Company's Name of Franchisee], whose principal place of business is [Address] (hereinafter referred to as "Master Franchisee").

WHEREAS

Franchisor has dedicated time, skill, effort and money to develop a high quality business for delivering a variety of services to customers. These services include drapery, carpet, upholstery, area rug and air duct cleaning, fabric treatments and such other services as Franchisor may specify from time to time (Collectively, "Franchised Services"); and Franchisor operates company owned divisions and licenses others to operate franchised businesses using distinctive uniform business formats, signs, equipment, layouts, systems, methods, procedures, designs, and marketing and advertising standards and formats (the "Franchisor's System") and the Marks (as defined below) all of which Franchisor may modify.

Master Franchisee has applied for a franchise to operate a business under the Franchisor System and Marks (a "Franchised Business"). Franchisor approves applications relying on all of the representations made in the application for the franchise

NOW, THEREFORE, the parties hereto agree to sign the agreement with the following terms and conditions:

1. APPOINTMENT/ GRANT OF FRANCHISE

- 1) Subject to the provisions of this Agreement, Franchisor hereby grants to Master Franchisee a franchise to operate the Franchised Business to provide services to Franchisor's customers and/or others as their demand in the Territory only, and to use the Marks and Franchisor's System in the operation of the Franchise for a period of ten (10) years commencing on the date of this Agreement. Franchisor may in its sole discretion determine which goods and services are included in the Franchise. Franchisee will not operate the Franchised Business anywhere outside of the Territory unless authorized by Franchisor in writing.

- 2) Upon the terms and conditions of this Agreement, the Master Franchisee shall consequently have exclusive right in such territory to conduct business as a regional franchisor, being licensed and granted by the Franchisor to sub-franchise to another individual or organization (the "Franchisee").
- 3) Franchisor reserves the right, in its sole discretion, to modify its Franchisor's System, including the adoption and use of new or modified logos, trade names, trademarks, service marks or copy-righted materials, new techniques, new equipment or anything relating to Franchisor's System. Upon requirement of the Franchisor for such changes, at its cost, Master Franchisee shall completely apply accordingly within a reasonable time.
- 4) During the term of this Agreement the Master Franchisee understands that he was chosen by the Franchisor to be the Master Franchisee and undertakes to set up under its name five (5) legal entities/ subsidiaries during the first five (5) years and sub-franchise ten (10) Franchises to potential franchisees (hereinafter collectively called "Franchisees") and to use the Franchisor's System and the registered Marks exclusively for such purpose and only in the referred territory. Marks are the trademarks, service marks, trade dress and other commercial symbols of Franchisor or its affiliates use or may acquire to identify the services offered under the Franchisor's System (the "Marks")
- 5) Except as otherwise expressly provided in this Agreement, Franchisor and its affiliates retain all rights and discretion with respect to Franchisor's System anywhere in the world and the right to engage in any other business whatsoever, except the territory where granted exclusive right to Master Franchisee, if the Master Franchisee or its Franchisee do not breach this Agreement.
- 6) All processes for approval of a franchisee of the Master Franchisee shall follow the procedures used by the Franchisor. In general, provided that any conditions and limitations as applied to operation of Master Franchisee which shall also applied with the Franchisees. The sub-franchise agreement to be signed by and between Master Franchisee and Franchisees must be reviewed and approved by the Franchisor in writing in advance.

2. TERM AND RENEWAL

The term of this Agreement shall begin on the date of execution of this Agreement by both parties and end on the same date of 10 years latter.

Master Franchisee shall have the right to renew the franchise for one (1) term, provided:

- 1) Franchisee gives Franchisor written notice of exercise at least nine (9) months, but not more than twelve (12) months prior to expiration;
- 2) Master Franchisee and Franchisee are not in default under this Agreement or any other agreements with Franchisor or any of its affiliates
- 3) As a condition of renewal, the Master Franchisee is required to maintain possession of the Franchisor requires that the equipment, fixtures, design and decor ... of Master Franchisee relating to this Agreement must be Franchisor.

Ⅲ 프랜차이즈 관련 법률과 제도

3. TERRITORY

- 1) Except as otherwise provided in this Agreement, by its cost, Master Franchisee will set up its legal entity/ subsidiary (the "Plant") within territory of [name of City/Province, Country] (hereinafter "the Premises").
- 2) Master Franchisee acknowledges that Master Franchisee selects the Premises subject to Franchisor's approval, this provision is also applied when the Master Franchisee sign sub-franchise agreement with another Franchisees. Master Franchisee is solely responsible for the selection of an appropriate site for the sub-franchise.
- 3) For the first Plant to be established by Master Franchisee, within 6 months from signing date of this Agreement or 1 month from Franchisor approves the site as proposed by Master Franchisee, if the Master Franchisee fails to sign the lease agreement by a reason caused by no parties to this Agreement, at the option of either the Master Franchisee or Franchisor may terminate this Agreement. In such event, the Initial Franchise Fee specified in Paragraph 19 herein shall be refunded to the Master Franchisee after deduction any cost or expenses born by the Franchisor as engaged in this Agreement.
- 4) If, for any reason, Master Franchisee has not opened its first Plant within six (6) months after the date possession of the site has been made available to it, Franchisor may terminate this Agreement at any time thereafter and prior to the opening of the Plant, by giving written notice of termination to Master Franchisee. If this Agreement is terminated pursuant to these provisions, Master Franchisee shall reimburse Franchisor for its costs and expenses as engaged in this Agreement and the Initial Fee shall be non-refundable.
- 5) Within the territory, Master Franchisee shall not engage in under any form of business is the same or similar to, which may affect to the business as engaged by the Master Franchisee under this Agreement.

4. SPECIFICATIONS, STANDARDS AND PROCEDURES

Master Franchisee shall conform to Franchisor's specifications with respect to the equipment, furniture, fixtures and exterior and interior signs required for the Plant. Specifications may include minimum standards for delivery, performance, designs and appearance and local zoning, sign, drawings ... and other restrictions which provided by the Master Franchisee and approved by the Franchisor before installment. Franchisor shall advise Master Franchisee, within a reasonable time, whether such items of equipment, furniture, fixtures or signs meet its specifications. Franchisor, at its sole and exclusive option, may provide Master Franchisee with specifications and minimum standards for all or portions of the Plant's construction, design and layout, which Master Franchisee agrees to follow Master Franchisee shall comply with all specifications, standards and operating procedures (whether contained in the Operating Manuals or any other document or notice) relating to the operation of the Franchised Business, including those relating to:

- (1) Types of services and products offered by the Franchised Business;
- (2) Types and quality of products, equipment and supplies used or sold by the Franchised Business;
- (3) Safety, maintenance, cleanliness, function and appearance of Franchisor Vehicles, the Plant, fixtures, equipment and signs;
- (4) Uniforms worn by and general appearance of employees;
- (5) Use of the Computer System designated by Franchisor;
- (6) Use of an ISP, the Internet and the Franchisor Intranet; and
- (7) Use of the Marks.

Franchisee's failure to comply with any mandatory specifications, standards or operating procedures as above mentioned where Franchisor prescribes from time to time for Franchisor's Franchised Businesses in the Operating Manuals, or otherwise communicated to Franchisee in writing, shall constitute a material breach of this Agreement by Franchisee

5. PLANT DEVELOPMENT

Master Franchisee is responsible for the construction and development of the franchised Plant. Within a reasonable amount of time and upon Master Franchisee's written request, Franchisor will provide the Master Franchisee the most current specifications for the design and general layout of the franchised Plant. Prior to commencing construction, the Master Franchisee must comply, to Franchisor's sole satisfaction, with the following:

- 1) Master Franchisee must submit to Franchisor for its approval, a site layout and working drawings adopting Franchisor's then-current plans and specifications for constructing, equipping, fixturing and furnishing the franchised Plant at the approved site in compliance with all applicable laws, regulations and ordinances (the "Plans"). The Plans must not be materially changed or modified without Franchisor's prior written consent.
- 2) Master Franchisee must obtain all permits, certificates and licenses required for construction and, including without limitation, those required by applicable zoning, access, utility, sign, building, health, safety, environment as stipulated by prevailing regulation and any competent authority.

6. PLANT REFURBISHING

Master Franchisee agrees to effect such remodeling, updating and/or refurbishing of the Plant, in addition to regular maintenance and repair, from time to time, as is required by Franchisor in order to maintain or improve the appearance and efficient operation of the Plant and/or increase its business potential

7. TRAINING

- 1) Prior to commencement of the initial training, the following events must occur:
 - ① All applicants for training must be approved by Franchisor;
 - ② Franchisor already receives copy of lease (or sublease) agreement for Premises signed by and between Master Franchisee and owners;
 - ③ Master Franchisee has fulfilled its obligation to pay any due amount owned by Franchisor incurred un connection with this Agreement and others.
- 2) Training shall commence approximately five (5) weeks prior to the scheduled opening date of the Plant, and shall last for a period of approximately three to five (3-5) weeks.
- 3) Training is mandatory for Master Franchisee (or its principal owner) and Master Franchisee's full-time Plant manager ("Plant Manager"), and must be completed to Franchisor's satisfaction before the Plant may be opened.
- 4) All trainees, including Master Franchisee (or its principal owner) shall, at Master Franchisee's cost and expense, attend Franchisor's training program at such times, and at such places as specified by The Franchisor. During the training program Master Franchisee (or its principal owner), and its Plant Manager, shall receive instruction, training and education in the operation of the Plant (including but not limited to training and assistance on the procedures of carpet, drapery, upholstery, area rug and air duct cleaning). The Franchisor shall train up to four (4) persons without charge, but reserves the right to impose reasonable charges for additional persons to attend initial training.

Master Franchisee shall bear all personal expenses during the training program including, but not limited to, compensation, travel, food and lodging costs.
- 5) Master Franchisee shall implement a training program for employees of the Plant, in accordance with training standards and procedures prescribed by Franchisor, from time to time. Master Franchisee shall maintain, at all times during the Term of this Agreement, a staff of trained employees sufficient to operate the Plant in accordance with this Agreement. Master Franchisee agrees not to employ any person who is required to complete a training program, but who fails or refuses to do so.
- 6) Master Franchisee is responsible for hiring all employees of the Plant and is exclusively responsible for the terms of their employment in accordance with prevailing regulation of ().
- 7) Master Franchisee (or its principal owner), or its Plant Manager, and any replacement Plant Managers shall attend additional training programs, sales meetings, operations meetings and conventions, as Franchisor may, from time to time, direct. Franchisor reserves the right to impose reasonable fees for such additional training.

8) Franchisees of the Master Franchisee as well as all employees of the Franchisees shall satisfactorily complete their training in the place to be indicated by the Master Franchisee in the Territory. The Master Franchisee may by himself set schedule and program for training as he may deem necessary, provided that all units shall always have the purpose of giving training to the Franchisees and his employees, according to the Franchisor's standards.

8. OPERATION AND MANAGEMENT OF THE PLANT

1) In order to maintain the high quality and uniform standards associated with the Franchisor's System, and to promote and protect Franchisor's good will and reputation, Master Franchisee agrees:

- ① To operate the Plant exclusively under the licensed Marks, in strict conformity with the Confidential Operations Manual referred to in Paragraph 13, and not to engage in any other type of business at the franchised location;
- ② To provide services and other products required by Franchisor, and not to provide any other services or products at the Premises without prior consent of Franchisor.
- ③ To equip, maintain, staff and operate the Plant strictly in accordance with the methods, procedures and techniques as are, from time to time, established by Franchisor in its Confidential Operations Manual or otherwise;
- ④ To vigorously and aggressively promote the business, by making use of the advertising, sales promotion and merchandise materials and programs developed and prescribed, from time to time, by Franchisor.
- ⑤ To keep the Plant open for business the minimum number of days per week, and hours per day, prescribed by Franchisor, from time to time, or as required by the lease, if different from those prescribed by Franchisor;
- ⑥ To keep and maintain the Plant, and its appearance, in a clean and orderly manner, consistent with the operation of Franchisor's System, and in accordance with the directives of Franchisor, which Franchisor deems necessary to protect the standards of quality and uniformity established by it for the system;
- ⑦ To comply, at all times, with regulations, policy of Viet Nam at all levels of authority;
- ⑧ To maintain, at all times, sufficient equipments, tools, supplies and personnel to operate the Plant at maximum capacity and efficiency;
- ⑨ To file or register, as an assumed name, the licensed Marks, as may be appropriate when utilized in connection with the operation of the Plant, and any such required filings shall clearly indicate, and shall not be construed as granting Master Franchisee any right, title or interest, other than the license to use such names as granted in this Agreement, in or to such names;

Ⅲ 프랜차이즈 관련 법률과 제도

- ⑩ To operate the Plant under the licensed Marks, as determined and instructed by Franchisor, and under no other name. However, such usage shall not be construed as granting Master Franchisee any right, title or interest in such names other than pursuant to the terms and conditions contained in the license granted in this Agreement;
 - ⑪ To use and display the licensed Marks prominently and in such manner as may, from time to time, be directed, in writing, by Franchisor and not to use or display any other trade name, trademark, service mark, logo or designation;
 - ⑫ To deal fairly and honestly with the public and with Franchisor;
 - ⑬ To require the Plant Manager to devote his full-time and best efforts to the operation of the Plant;
 - ⑭ To pay, when due, any fines fees, penalties and taxes in connection with the operation of the Plant;
 - ⑮ To conform to all standards of quality and service prescribed by Franchisor, so as to sustain the good will and prestige that the proprietary marks enjoy with the public.
- 2) Master Franchisee shall serve all the specified services described in Franchisor's Confidential Operations Manual, except insofar as Franchisor may, in writing, consent to the elimination of one or more of such services. All services shall be prepared and served in accordance with the standards, procedures, methods and specifications contained in such Confidential Operations Manual, or as otherwise directed by Franchisor, from time to time. Without the prior written approval of Franchisor, no service other than such specified services will be served by such Plant.
- 3) If Master Franchisee shall, in any way, fail to maintain the standards of quality or service established by Franchisor, Franchisor shall have the right (in addition to its rights under Paragraph 24) to assign to such Plant such person or persons as it deems necessary for the training of Master Franchisee's employees, and to insure that standards of quality and service are maintained. Franchisor's actual costs for each such person so assigned to such Plant, plus travel and living expenses, shall be paid by Master Franchisee.

9. OPERATING ASSISTANCE

- 1) Franchisor will furnish to Master Franchisee such operating assistance, in connection with the operation of the Plant as Franchisor determines, from time to time, to be necessary. Operating assistance may include advice and guidance

with respect to:

- ① improving profitability;
- ② required procedures to ensure quality standards and customer satisfaction;
- ③ formulating and implementing advertising and promotional programs;
- ④ implementing programs to sell services;
- ⑤ recommended equipment, fixtures, signs, operating materials, chemicals, and supplies;
- ⑥ utilizing the Computer System; and

- ⑦ establishing administrative, bookkeeping, accounting, sales training and general operating procedures.

Such guidance shall, in Franchisor's discretion, be furnished in the form of Franchisor's Operating Manuals, bulletins, written reports and recommendations, other written materials, refresher training programs and/or telephone or personal consultations.

- 2) Franchisor will furnish to Master Franchisee the Confidential Operations Manual described in Paragraph 13, and other instructional and training material needed to provide guidance in the methods, procedures, and techniques for operating the Plant. This Manual may be, from time to time, amended as Franchisor deems will be helpful in improving the operation of the Plant.
- 3) Franchisor may advise Master Franchisee, from time to time, of any operating problems experienced at the Plant, which problems are disclosed in reports submitted to or inspections made by Franchisor. Master Franchisee may be required to correct these problems within seven (7) days, in which case those problems must be corrected within twenty-four (24) hours after their occurrence.
- 4) Except as otherwise provided herein, Franchisor will not charge Master Franchisee for such operating assistance, provided, however, that Franchisor shall have the right to make reasonable charges for forms and other materials supplied to Master Franchisee, and for special operating assistance.

10. BOOKKEEPING AND RECORDS/COMPUTER SYSTEMS

For operation of the Plant, Master Franchisee is required to prepared any necessary books or documents to record any related information in accordance with ()ese accounting system, other related provision and as required by Franchisor from time to time, which including but not limited to the use and retention of sales checks, cash register tapes or point-of-sale system receipts, purchase orders, invoices, payroll records, check stubs, sales tax records and returns, cash receipts and disbursements, journals and general ledgers and such other records as are normally maintained by Franchised Business which is similar to Franchisor's System. All such books and records shall be maintained at the Plant, Master Franchisee, and all of Master Franchisee's employees or agents who perform a cashier function, shall record, at the time of each sale, in the presence of the customer (and provide the customer with a receipt therefore), all receipts from such sale or other transaction, whether for cash or credit, on a non-resettable cash register or point-of-sale system having a cumulative total, which shall be sealed in a manner approved by Franchisor, and which shall possess such other features as may be required by Franchisor.

Master Franchisee may be required to purchase, lease and/or license at its expense such computer hardware and software, required dedicated telephone and power lines, modems, printers, and other computer-related accessories or peripheral equipment as Franchisor may specify from time to time, for the purpose of, among other functions, recording Gross Revenues and performing other management information and reporting functions. Master Franchisee agrees not to use any hardware and/or software in the operation of the Plant without Franchisor's express prior approval.

Ⅲ 프랜차이즈 관련 법률과 제도

11. FINANCIAL STATEMENTS

Master Franchisee shall submit to Franchisor, within thirty (30) days of the end of each month, unaudited statements of profit and loss of the Plant for the preceding month and year to date, and, within ninety (90) days from the close of Master Franchisee's fiscal year, a profit and loss statement and a balance sheet from the close of each such year, each prepared in accordance with ()ese accounting system. If requested by Franchisor, the year-end financial statements shall be audited by licensed auditing company designated by Franchisor.

12. INFORMATION FROM SUPPLIERS

The Master Franchisee agrees that Franchisor may receive information directly from the Master Franchisee's suppliers with regard to the purchase of supplies, materials, equipments, tools, and merchandise. The signing of this Agreement is deemed sufficient authorization and/or release necessary to obtain such information.

13. MANUALS

Franchisor will provide a Confidential Operations Manual containing mandatory and suggested standards, standard operating procedures and rules prescribed from time to time by the Franchisor, and a Service Manual containing mandatory and suggested methods, procedures and specifications. The Service Manual shall be deemed part of the Confidential Operations Manual. These manuals are "on loan" to Master Franchisee for the term of this Agreement and must be returned upon termination or expiration of this Agreement. Master Franchisee shall not, at any time, copy, duplicate, record or otherwise reproduce the foregoing materials, in whole or in part, nor otherwise make the same available to any unauthorized person(s) (Except the case where the Master Franchisee provide these Manuals to its Franchisee). These manuals shall, at all times, remain the sole property of Franchisor and shall, at all times, be kept in a secure place on the Premises. Master Franchisee shall, at all times insure that the manuals are kept current and up to date. In the event of any dispute as to the contents of the manuals, the terms of the master copies of the manuals maintained by Franchisor at Franchisor's home office shall be prevailed. The Franchisor will have the right to add to and make operations updates to promote the uniform and efficient operation of all Plant, provided that no such additions or modifications will alter the Master Franchisee's fundamental status and rights under this Agreement. The Master Franchisee agrees to comply with the provisions of such manuals and operations updates. The term "Confidential Operations Manual" also includes alternative or supplemental means of communicating such information by other media which specifically reference that they are to be considered to be part of the Confidential Operations Manual, including bulletins, e-mails, videotapes, audio tapes, compact discs, computer diskettes and CD ROMs.

14. MASTER FRANCHISEE, MANAGER AND EMPLOYEES

- 1) The Plant shall at all times be under the direct supervision of a Plant Manager (who may be the Master Franchisee) who has completed Franchisor's training program to Franchisor's specifications, and devotes his/her full time and effort, during business hours, to the management of the Plant.
- 3) The Master Franchisee, any individual owners, partners, officers, stockholders (for the purposes of Subparagraphs (b), (c) and (d) hereof, collectively defined as "Confidants"), acknowledge that, pursuant to this Agreement, they may have access to confidential information including, without limitation, information regarding the promotional, operational, sales and marketing methods and techniques of Franchisor and the Franchisor's System, and accordingly covenant that during the term of this Agreement, except as otherwise approved in writing by Franchisor, Confidants will not, either directly or indirectly, for themselves or through, on behalf of or in conjunction with any person, persons or legal entity:
 - ① Divert, or attempt to divert any business, or customer of the business franchised under this Agreement, to any competitor or to any other party running similar type of service, by direct or indirect inducement or otherwise, or do or perform, directly or indirectly, any other act injurious or prejudicial to the good will associated with the proprietary Marks and the Franchisor's System;
 - ② Employ or seek to employ any person who was, during the one (1) year prior thereto, employed by Franchisor or by any other franchisee of Franchisor, or otherwise induce, directly or indirectly, or seek to induce such person to leave his or her employment; or
 - ③ Own, maintain, advise, help, invest in or make loans to, be employed by, engage in or have any interest in any business (including any business operated by Master Franchisee prior to entry into the Agreement) specializing, in whole or in part, in operating a Plant which sells the same or similar types of service as Franchisor or any of its franchisees.
- 3) Confidants shall hold in confidence the Franchisor's System, and all parts thereof, and shall not disclose the Franchisor's System, or any part thereof, to any person, entity, firm or corporation. It is understood and agreed that the Franchisor's System is a program of accounting, identification, schemes, specifications, standards, management systems, techniques, service standard and provided procedure, financial information, and business operations and procedures that would, if used by other persons, firms or corporations, give such other persons, firms or corporations a substantial competitive advantage that is presently enjoyed by Franchisor.
- 4) Master Franchisee shall cause any person who is actively involved in the management of the Plant at the time of employment, to enter into a "Confidentiality and Non-Competition Agreement" in the form recommended from time to time by Franchisor.

Ⅲ 프랜차이즈 관련 법률과 제도

15. INSURANCE

- 1) Not later than 10 days before commenced date of Plant's business, Master Franchisee shall purchase and, at all times during the term of the Agreement shall maintain in full force and effect, policies of insurance for, including but not limited to Plant, machinery, anti fire, explosion, ... for protection of property and health - security of people as required by ()ese law or as a case may be necessary, from time to time required by the Franchisor, and copies of these documents must be submitted to the Franchisor.
- 2) Should Master Franchisee fail, or neglect to obtain or maintain, in continuous full force and effect, the insurance coverage required by this Agreement, or by the terms and conditions of the Lease then, and in such event, at its exclusive option and without prior notice to Master Franchisee, Franchisor may purchase and obtain the required insurance coverage, and Master Franchisee hereby specifically agrees to pay to Franchisor its costs and expenses in purchasing, obtaining and maintaining such coverage.

16. PROPRIETARY MARKS AND INTERNET

- 1) Master Franchisee acknowledges that Franchisor's affiliate is the owner of all right, title and interest in and to the Licensed Marks. Franchisor has obtained the right from its affiliate to license Master Franchisee to use the Licensed Marks, in accordance with the terms and conditions of this Agreement.

Master Franchisee's unauthorized use of any of the Licensed Marks constitutes a breach of this Agreement and an infringement of Franchisor's affiliate's rights to the Licensed Marks.

- 2) Master Franchisee agrees to use each such Licensed Mark only in compliance with rules prescribed from time to time by Franchisor. Master Franchisee shall not use any of the Licensed Marks as part of any corporate name, designs or symbols (other than logos licensed to Master Franchisee hereunder).
- 3) Master Franchisee shall immediately notify Franchisor of any apparent infringement or challenge to Master Franchisee's use of the Licensed Marks.
Franchisor shall have sole discretion to take such action as it deems appropriate.
- 4) All provisions of this Agreement applicable to the Licensed Marks, shall apply to any trade names, trade and service marks, logos and other commercial symbols, and any patents or copyrights hereafter licensed to Master Franchisee by Franchisor.
- 5) Master Franchisee may not maintain a World Wide Web site or otherwise maintain a presence or advertise on the Internet or any other public computer network in connection with the franchised business without Franchisor's prior written approval, which Franchisor may withhold for any reason or no reason.

Master Franchisee agrees to submit to Franchisor for approval before use true and correct printouts of all Web site pages Master Franchisee proposes to use in its Web site in connection with the franchised business.

17. USE OF LICENSED MARKS

- 1) Franchisor shall have the right to control, and Master Franchisee hereby grants to Franchisor the right to control the form and manner in which the Licensed Marks are used by Master Franchisee upon, or in connection with, any and all stationery, business cards, advertisements, press releases, brochures, coupons, packages, labels, tags or other printed material used in the advertising or sale of Master Franchisee's services or products. At all time, such above things mentioned bearing Licensed Mark must be clearly stated its sources with statement as "Trademark (or Service Mark) of [Name of Franchisor/ owner]"
- 2) The Licensed Marks, where it is reasonable to do so, shall be composed of capital letters entirely or otherwise distinguished from the accompanying text to make clear that the word is a service mark and/or trademark. Master Franchisee agrees to apply appropriate trademark notices as prescribed under law. An encircled capital letter "R" shall be used next to those Licensed Marks which are registered and are being used by the Franchisor;

18. IMPROPER USE

The Master Franchisee shall immediately report, in writing to Franchisor, any unauthorized use of any Franchisor Mark which comes to the Master Franchisee's attention. Franchisor shall have complete authority relating to the conduct of all proceedings involving its Marks to which it is a party. The Master Franchisee shall, if requested by Franchisor, cooperate with Franchisor in precluding the unauthorized use of any Marks

19. INITIAL FRANCHISE FEE

Initial Fee shall be charged for the any Plant established by Master Franchisee and Franchisee where Master Franchisee is responsible to Franchisor as follows:

- For the Plant owned by the Master Franchisee, this Initial Fee shall be ___20,000___ Dollars.
- For the Plant owned by Franchisee, this Initial Fee shall be ___7,000___ Dollars. Provided that the initial fee paid by Franchisee to the Master Franchisee shall be higher than initial fee paid by Master Franchisee to Franchisor as above mention but it must be approved by the Franchisor from time to time when Master Franchisee sign Sub–Franchise agreement.

The Initial Franchise Fee shall exclude any kind of tax, fee, bank charge to be paid to the Government of () or related parties as stipulated by ()ese Law or such parties. This Initial Fee shall be paid in full within __5__ days from signing date of this Agreement or Sub–Franchise Agreement.

20. SYSTEMS FEE (ROYALTY)

- 1) Master Franchisee agrees to pay Franchisor a Systems Fee ("Royalty") of _____ percent and of _____ percent of the gross revenues derived by, from, in or through the Plant owned by Master Franchisee and Franchisee correlatively, payable weekly by Tuesday of each week on gross revenues for the preceding calendar week (i.e. Monday through Sunday period), together with a sales report showing the computation thereof on such forms or reports as Franchisor shall designate or require. Provided that, royalty charged for sub-franchise shall be not more than _____ percent of the gross revenues and approved by the Franchisor when signing the Sub-Franchise Agreement. The Master Franchisee shall be on behalf, be responsible to make payment of all total Royalty and submit related report to the Franchisor as above mentioned.
- 2) The term "gross revenues" shall, for all purposes of this Agreement, mean the total revenues from all sales made by, from, in or through the Plant, excluding VAT as stipulated by law to be paid to the Government.
- 3) The minimum Royalty amount shall be applicable after the first 12 month period ("year") from signing this Agreement as follows:

Years 2 and 3	\$300 per month
Year 4	\$600 per month
Year 5	\$800 per month
Year 6 and after	\$1,000 per month
- 4) Master Franchisee's failure to pay Royalties and other amounts due hereunder shall bear interest at highest rate as permitted by law and constitutes grounds for termination of this Agreement, as provided in Paragraph 24.
- 5) The Royalty and advertising fee are not refundable under any circumstances.
- 6) Any payment or contribution made by Master Franchisee to Franchisor shall be excluded any tax or fee that must pay to the Government as stipulated under ()ese law and shall be born by Master Franchisee or Franchisee.

21. ADVERTISING FEES

- 1) In addition to the Royalty described in the preceding paragraph, Franchisor may require Master Franchisee and Franchisee to pay to Franchisor as a contribution to the Advertising Fund, on Tuesday of each week, a sum equal to one percent (1%) of gross revenues during the preceding calendar week. The weekly advertising fee may be raised, but not more than two percent (2%) for a total of three percent (3%).
- 2) Franchisor may, in its sole discretion, establish and administer a fund ("the Advertising Fund") for the creation and development of advertising, marketing and related programs. Franchisor will have sole discretion over all aspects of programs financed by the Advertising Fund, including creative concepts, media, materials and endorsements of marketing and advertising programs.

- 3) Master Franchisee and Franchisee must spend on advertising and promoting the Plant at least one percent (1%) of gross revenues (or such lesser amount as Franchisor may establish from time to time) during each calendar quarter beginning on the date of this Agreement as direction provided by Franchisor for permanent on-premises signs, lighting, delivery vehicle signage, premiums, discounts, and employee incentive programs.
- 4) Master Franchisee shall not engage in any advertising program or use any other advertising relating to franchise without prior consent of Franchisor.

22. PURCHASE OF SUPPLIES

Master Franchisee shall purchase all tools, equipments, uniforms, packaging materials, forms and other supplies, from suppliers, contractors and purveyors approved in writing by Franchisor.

Franchisor shall have the right to require, as a condition of its approval, that its representative be permitted to inspect the supplier, contractor or purveyor's facilities, and that samples be delivered, at Franchisor's option, to Franchisor for testing, and that such samples demonstrate, to Franchisor's satisfaction, an ability to meet Franchisor's standards and specifications. A charge, not to exceed the cost of such inspection and testing, shall be paid by the Master Franchisee or by the supplier, contractor or purveyor seeking approval, and Franchisor shall not be liable for damage to any sample that may result from the testing process.

23. INSPECTION

- 1) To determine whether Master Franchisee is complying with this Agreement including all operational standards of the Confidential Operations Manual, Franchisor, through its employees, accountants, attorneys and any other agents named by Franchisor, shall have the right, at any time during business hours, and without prior notice to Master Franchisee, to enter the Plant and inspect same. Such rights of inspection shall include the right to:
 - ① Visually inspect and observe the Plant;
 - ② Observe and video tape the operation of the Plant for such consecutive or intermittent periods as Franchisor deems appropriate;
 - ③ Interview personnel and guests of the Plant;
 - ④ Inspect and copy any books, records and documents relating to the operation of the Plant, including all accounting and employee records and books of account. To audit, or cause to be audited Master Franchisee's books and records, including sales reports and financial statements
- 2) Franchisor shall notify Master Franchisee, in writing, of any deficiencies which are disclosed by such inspections, and may notify Master Franchisee of problems which are brought to Franchisor's attention.

Ⅲ 프랜차이즈 관련 법률과 제도

- 3) Master Franchisee shall correct at its own expense any deficiencies or problems within seven (7) days of receipt of notice of deficiency or problem, unless same pertain to violations of a health, sanitation or safety law or ordinance, in which case such violation will be corrected immediately, but in all events within twenty-four (24) hours.
- 4) Such inspections shall be made at Franchisor's expense, provided that if Franchisor makes more than one inspection within any twelve (12) month period during the term of this Agreement in connection with Master Franchisee's failure to comply with this Agreement, Franchisor shall have the right to charge Master Franchisee for the costs of making all further inspections in connection with such failure to comply including, without limitation, travel expenses, room and board and compensation of Franchisor's employees.

24. DEFAULT AND TERMINATION

- 1) Immediate Termination. Master Franchisee shall be in material breach of this Agreement, and this Agreement will automatically terminate without notice, at Franchisor's discretion, if Master Franchisee becomes insolvent by reason of its inability to pay its debts as they mature; if Master Franchisee is adjudicated bankrupt or insolvent; if Master Franchisee files a petition in bankruptcy, reorganization or similar proceedings under the bankruptcy laws of () or has such a petition filed against it which is not discharged within 30 days; if Master Franchisee requests the appointment of a receiver or makes a general assignment for the benefit of creditors; if final judgment against Master Franchisee in the amount of \$25,000 or more remains unsatisfied of record for 30 days or longer; if execution is levied against Master Franchisee's business or property; if suit is filed to foreclose any lien or mortgage against any of Master Franchisee's assets and such suit is not dismissed within 30 days; or if Master Franchisee voluntarily dissolves or liquidates or has a petition filed for corporate or partnership dissolution and such petition is not dismissed within 30 days.
- 2) Upon Notice. In addition to Franchisor's right to terminate pursuant to other provisions of this Agreement and under applicable law, Franchisor has the right to terminate this Agreement, effective upon delivery of notice of termination to Master Franchisee, if Master Franchisee:
 - ① abandons or fails to actively operate the Plant for 7 consecutive days without prior consent of Franchisor (except national holidays as stipulated by ()ese laws);
 - ② surrenders or transfers control of the operation of the Plant without Franchisor's prior consent;
 - ③ makes any material misstatement or omission in an application for Plant or in any other information provided to Franchisor;
 - ④ suffers cancellation or termination of the lease or sublease for the Plant;
 - ⑤ is convicted of, or pleads no contest to, a felony or other crime or offense that Franchisor reasonably believes may adversely affect the goodwill associated with the Licensed Marks;

- ⑥ makes an unauthorized transfer of this Agreement;
- ⑦ makes any unauthorized use or disclosure of any confidential information or uses, duplicates or discloses any portion of the Confidential Operations Manual in violation of this Agreement;
- ⑧ fails or refuses to comply with any mandatory specification, standard or operating procedure prescribed by Franchisor relating to the cleanliness or sanitation of the Plant or violates any health, safety or sanitation law, ordinance or regulation and does not correct such failure or refusal within 24 hours after written notice thereof is delivered to Master Franchisee;
- ⑨ fails to report accurately gross revenues or to make payment of any amounts due Franchisor or any of Franchisor's affiliates, and does not correct such failure within 10 days after written notice of such failure is delivered to Master Franchisee;
- ⑩ fails to make a timely payment of any amount due to a supplier unaffiliated with Franchisor (other than payments which are subject to bona fide dispute), and does not correct such failure within 30 days after Franchisor delivers to Master Franchisee notice of such failure to comply;
- ⑪ fails to comply with any other provision of this Agreement, or any other franchise agreements with Franchisor or its affiliates, or any mandatory specification, standard or operating procedure prescribed by Franchisor and does not correct such failure within 30 days after notice of such failure to comply is delivered to Master Franchisee; or
- ⑫ fails on 3 or more separate occasions within any period of 12 consecutive months to submit when due reports or other data, information or supporting records or to pay when due Royalties, contributions to the Advertising Fund or other payments due Franchisor, any of Franchisor's affiliates or any unaffiliated suppliers or otherwise fails to comply with this Agreement, whether or not such failure is corrected after notice is delivered to Master Franchisee.

25. OTHER PROVISIONS

- 1) Governing law: Provisions of this Agreement shall be implemented and interpreted by the parties in accordance with Laws of (). In case where there are no such Laws of () governing a particular matter relating to this Agreement, reference shall be made to those generally accepted international legal principles and practices, provided that there has been no conflict to the basic principles of the Laws of ().
- 2) Dispute settlement: All disputes, controversies, or differences which may arise between the Parties, out of or in relation to or in connection with this Agreement, or for the breach hereof, shall be finally settled by authority court at location of the Plant in accordance with prevailing regulation.
- 3) All records and documents relating to this Agreement shall be prepared in the ()ese, English. All communications between the Parties under or in connection with this Agreement shall be made in English and ()ese.

Ⅲ 프랜차이즈 관련 법률과 제도

- 4) In the event any term or provision of this Agreement shall for any reason be invalid, illegal or unenforceable in any respect such invalidity, illegality or unenforceability shall not affect any other term or provision of this Agreement and this Agreement shall be interpreted and construed as if such term or provision, to the extent unenforceable, had never been contained in this Agreement.
- 5) This Agreement supersedes all previous representations, understandings or agreements including the MOU, oral or written, between the Parties with respect to the subject matter hereof, and together with the exhibits hereto and the agreements and documents contemplated hereby contains the entire understanding of the Parties as to the terms and conditions of their relationship.
- 6) This Agreement is signed on four (4) pairs of the original copy, each pair of the original copy shall be prepared in both ()ese and English: two (2) pairs of the original copy shall be retained by two (2) Parties. In the event of any conflicts among the ()ese and the English version of the Agreement, the Parties agree that the English version will prevail.

IN WITNESS WHEREOF, this Agreement is signed by duly authorized representatives of Parties and comes into effect as of signing date.

For & on Behalf of
FRANCHISOR

Name:

Title:

For & on Behalf of
MASTER FRANCHISEE

Name:

Title:



TIP

- 상기 가맹계약서(샘플)의 영문판은 kotra. 프랜차이즈 해외진출가이드(베트남) 부록편을 참조하여, 진출 국가에 따라 일부 차이가 있을 수 있어 참조만 하길 권함
- 상기 가맹계약서(샘플)는 일반적이고 전형적인 것으로 참조만 하여야 하며 본 기관은 어떠한 책임도 없음을 고지함
- 실제 계약서 작성이나 계약체결 시에는 법률전문가의 자문을 받아야 함

(3) 계약서 부속서류

- 본 계약과 더불어 계약의 신뢰성 확보와 계약내용을 명확하게 하기 위하여 계약서 외에 추가 문서를 받기도 함
 - 개인 보증서 : 개인 보증서는 프랜차이즈 가맹점이 법인일 경우, 법인의 각 주주가 계약서상의 책임과 의무를 분담할 것을 서명한 문서임. 각 주주가 서명한 개인 보증서 사본은 일반적으로 프랜차이즈 계약서에 첨부됨
 - 임대 계약의 승계 옵션 : 가맹본부와 가맹점과의 계약이 종료될 경우에 가맹점이 건물/토지 주인과 체결했던 임대 계약상의 임차인 자격을 가맹본부가 승계할 수 있는 옵션을 기재
 - 종업원에 대한 경쟁적 상행위 금지와 비밀 공개 금지 약정 : 프랜차이즈에 속한 모든 종업원이 이 약정을 지켜야 하는데, 종업원은 자신에게 공개되었던 모든 정보의 비밀을 지켜져야 하며, 퇴직 후 근무하던 프랜차이즈와 경쟁적인 상행위를 할 수 없음(non-competition restriction)
 - 가맹점의 사전 합의 금액 지불 승인 : 이 승인을 근거로 본사는 가맹점이 지불하기로 한 로열티와 기타 수수료를 가맹점의 구좌에서 가맹점의 동의를 따로 얻지 않고도 직접 인출할 수 있음

III 프랜차이즈 관련 법률과 제도

3. 상표등록 등 지식재산권

가. 지식재산권 법률과 제도

(1) 호주 지식재산권 관련 법률과 제도

(가) 개요

- 호주는 자국의 지식 재산권을 엄격히 보호하고 있음
- 호주에서 상표법을 비롯한 각종 지식 재산권 관련 자료는 호주 특허청 (IP Australia <https://www.ipaustralia.gov.au/>)의 사이트를 통해서 검색이 가능하며, 호주 특허청은 호주에서 출원 되었거나 등록된 모든 지식 재산권 관련 정보를 일반인들도 쉽게 볼 수 있도록 되어 있음
- 하지만 이와 같은 호주 특허청의 정보를 검색하는 것만으로는 호수에 상표 등록을 진행하기에는 어려움이 있을 수 있음. 가장 큰 문제는 호주를 비롯한 영연방 국가들에서 판례로 인정되는 선사용주의 개념에 따라 상표 등록 없이 호주 시장에서 유사한 상표를 사용할 경우에도 상표 등록이 거부 될 수 있다는 것임
- 따라서 호주에서 운영되는 사업체의 이름이나 상호를 등록하도록 되어 있는 호주증권 투자 위원회 (Australian Securities & Investments Commission)의 데이터 베이스를 검색해보는 것이 이와 같은 문제를 사전에 방지 할 수 있는 좋은 방법이 될 수 있음
- 브랜드의 보호
 - 브랜드의 보호를 위한 지식 재산권의 등록은 반드시 호주 특허청의 사이트를 통한 전자 신청 또는 서면 신청으로 진행되어야 함
 - 신청은 꼭 변호사를 통해서 진행해야 하는 것은 아니지만 신청 시 해당 상표의 등록 가능 여부를 판단하고 그에 따른 전략 수립을 하기 위해서 변호사의 조력을 받는 것이 좋음
 - 등록비용은 호주 달러로 약 1000 달러에서 1500 달러 정도이며, 등록하려는 상표를 다양한 카테고리에 등록하려고 할 경우에 비용은 추가로 증가하게 됨
 - 상표 - 특허 - 디자인을 제외하고 저작권과 관련해서 호주는 저작권의 생성에 대해 사용주의를 채택하고 있어 저작권자가 저작물을 생성함과 동시에 자동적으로 저작권을 취득하는 것으로 판단함
- 브랜드 보호와 관련한 법적 제재
 - 호주에서는 상표를 포함한 모든 지식 재산권의 침해와 관련하여 이를 제재하거나 처벌 또는 규제하는 정부 기관은 존재하지 않음. 따라서 호주에서 상표권을 비롯한 각종 지식 재산권의 침해에 대한 법적인 조치는 권리를 가지고 있는 개인 또는 법인들이 법적 절차를 거쳐 민사 소송을 통한 피해 보상 청구와 사용금지 가처분을 받은 방식으로 이루어짐

(나) 호주의 지식재산권

- 지식재산권 관련 주요 내용은 다음과 같음
- 특허권(Patent)

- 특허란 새롭게 개발, 개선된 상품이나 특정 방법으로 창의력과 유용함이 내재되어 있는 제품에 주어지는 권리. 이는 법적인 보호를 받게 되는데, 장기적인 이윤을 가져다 줄 수 있는 아이디어나 신기술이 여기에 해당된다. 특허권의 신청자는 관련된 기술과 노하우를 공개하여야 하며 이를 일반인들과 다른 연구자들과 함께 공유하게 됨
- 호주의 특허관련 업무는 IP Australia (www.ipaustralia.gov.au) 에서 맡고 있음. 일반 특허의 보호기간은 20년, 혁신 특허의 보호기간은 8년임
- 가출원 제도를 적극 활용하여 빠른 우선일을 획득
- 일반특허는 우리나라의 특허, 혁신특허는 실용실안에 해당
- 일반특허와 혁신특허의 존속기간은 각각 20년, 8년임에 유의
- 혁신 특허권의 소송상 권리행사를 위해서는 유효심사확인을 받아야 함에 유의
- 우리나라와 같이 특허 법원, 심판원을 별도로 두고 있지 않으므로 거절결정에 대해 불복하는 경우 특허청장의 확인서를 받아 법원에 제소
- 심사관에 의한 심사가 통과되었다 하여 등록이 아니라 이의신청기간을 거쳐 이의신청 사유가 없어야 함에 유의

○ 상표권(Trade mark)

- 상표권은 단어나 기호, 그림, 음악, 향기, 로고 등을 포함하거나 이와 비슷한 구성을 가진 표장으로서 자신의 상품과 타인의 상품을 구별하기 위한 표장에 주어지는 것임. 등록되어 있는 상표권은 법적인 보호와 권리를 누릴 수 있게 되며, 호주 내에서는 라이선스를 받고 사용하거나 판매할 수 있음. 최초 상표권 등록의 효력은 10년간 지속되며 이 기간 종료 후 수수료를 지불하고 10년씩 무한히 연장할 수 있음
- 상표권 등록 업무는 Trade Mark of IP Australia가 관할함
- 상표 등록은 상표를 보호하는 최선의 방법임. 프랜차이즈 기업은 호주에 상표 등록 신청서를 제출하여 제3의 집단의 상표 등록이나 사용을 막아야함
- 호주는 상표 보호 조치를 취하는 비용이 타국 대비 상대적으로 저렴한 국가이며, 호주 특허청(IP Australia)를 통해 온라인으로 쉽게 신청할 수 있음
- 등록 대상에 있어 우리나라의 지리적 표시 단체표장은 지리적 표시로 출원
- 불사용 상표등록 말소 신청은 사용하지 않은 불사용 상표뿐만 아니라 사용하지 않은 상표에 대해 출원하는 경우에도 소멸될 수 있음에 유의
- 우리나라의 경우 거절이유가 이의신청 사유가 동일하나 호주는 이의신청사유가 넓음에 유의
- 침해품이 수입되는 경우 수입이의신청 제도를 상표법에서 직접 규정, 권리구제에 용이
- 미등록 상표의 보호
 - : 호주와 뉴질랜드 상표제도의 큰 특징을 꼽는다면 등록상표의 경우 상표법에 의해 보호를 받으며 미등록상표라 하더라도 상품 또는 서비스를 공급하는 업자의 신용을 보호하는 passing off 나 공정경쟁 및 소비자 보호법 에 의해서도 보호를 받을 수 있다는 점임
 - : 영국의 불문법 법체계를 따르는 호주나 뉴질랜드의 경우 호주특허청의 상표데이터베이스에 나와 있지 않은 상표/서비스표에 의해서도 출원상표가 거절 되는 경우가 있음. 따라서, 출원 전에 동일 유사한 상표가 있는지 여부에 대한 검색을 호주나 뉴질랜드 특허청 상표데이터베이스 뿐만 아니라 호주나 뉴질랜드 전화번호부, 기업명부, 도메인 네임 및 인터넷 검색 사이트 등을 통하여 하는 것이 바람직함
 - : 한국에서 호주로 상표를 출원하는 방법은 호주에 직접 출원하거나 마드리드 의정서에 의한 국제출원에서 호주를 지정하는 두 가지 방법이 있음. 한국에 출원된 상표출원을 기초로 하여 우선권 주장을 하면서 호주에 출원을 하는 경우에는 한국출원일로부터 6개월 내에 호주에 출원을 하여야 함

III 프랜차이즈 관련 법률과 제도

○ 디자인권(Design)

- 디자인이란 완제품의 패턴이나 모양, 형태를 지칭하는 것으로, 등록된 디자인은 법적인 보호와 권리를 누릴 수 있게 됨. 디자인의 등록은 제품의 패턴이나 모양이 상업적인 용도이며, 이에 따른 보호를 원할 때 등록이 가능하나 예술 작품의 디자인은 등록될 수 없음
- 등록 및 관리업무는 DesignOffice of IP Australia가 관장함
- 호주에는 디자인 등록을 위한 여러 가지 법적 장치가 마련되어있음. 디자인 등록 신청서는 호주 특허청 Design Office에 제출하면 되며, Design Office는 해당 디자인이 법률적 요건을 충족하는지 판단함

○ 저작권 (Copyright)

- 저작권은 문학, 미술, 음악, 필름, 방송, 멀티미디어와 컴퓨터 등에 적용되는데, 이는 원본을 무료로 무단 복제하는 것으로부터 보호 받게 하는 법적 조치이다. 원본 자료는 The Universal Copyright Convention에 의하여 다른 국가에서도 보호 받을 수 있으며 호주에서는 Copyright Act 1968에 의하여 저작권의 라이선스와 권리를 인정받게 됨
- 원본 자료를 무단 복제 하는 것은 법적인 제재를 받게 되나 일부를 복사하는 것은 Fair dealing Provision에 의하여 허용되고 있음. 작품의 성격 및 출판 여부에 따라서 저작권 보호기간의 제한이 있음
- 호주 저작권법 아래, 광고물, 작업 매뉴얼, 컴퓨터 소프트웨어, 그래픽, 디자인마크 등 다양한 저작물이 보호됨. 호주는 저작권을 다루는 여러 국제 협약을 준용하고 있어 폭넓은 범위의 저작권이 보호되고 있음.
- 저작물 생산자는 생산, 복제, 수행, 변형에 관하여 배타적인 권리를 갖게 되며 저작권은 자동적으로 보호되기 때문에 등록이 따로 필요하지 않음.
- 저작권 보호와 관련된 자세한 사항은 호주 저작권 위원회(Australian Copyright Council) 웹페이지에서 확인 가능함

○ 육종가 권리(Plant Breeder's right)

- 식물 다양성 권리(plant variety rights, PVR)로 알려진 식물 육종가 권리(PBR)는, 권리자에게 번식(종자, 절단, 분할, 조직 배양을 포함하는)조절에 관한 발명 등에 독점적인 권리를 부여하고 수년 동안 그 발명을 수확할 권리를 부여 하는 것임. 이러한 권리를 통해 그 변종에 대해 시장을 배타적으로 선택할 권리를 가지며 타인에게 그 변종에 대해 라이선스를 부여 할 수 있음
- 심사를 통과하는 경우, 독점적인 권리는 20년 동안 부여되며 권리를 유지하기 위해 연간 갱신수수료를 납부하면 됨

(다) 관련 기관

○ 오스트레일리아 특허청(IP Australia)

- 1904년 이전 호주에서의 특허, 상표 및 저작권 각각의 개별적인 권리는 정부의 등록 형태로 이루어지다가, Patent Act가 제정되면서 1904년 2월 13일에 특허청이 설립됨
- 초기에는 특허에 대한 업무를 수행하다 1933년에 상표와 디자인권에 대한 법을 제정하고 이에 관련된 업무를 수행하게 됨
- 현재 특허청의 업무영역이 확대되어 특허, 상표와 디자인 및 식물 육종가 권리에 관한 법률을 제정하여 이에 관한 업무를 수행하고 있음
- 대외적으로 호주 특허청은 Asia-Pacific Economic Cooperation(APEC) Bilateral/Multilateral agreements, Vancouver Group, Single Economic Market와 관련하여 업무를 수행하고 있음
- 아시아-태평양 경제협력개발기구(APEC)에서는 2006년부터 2009년까지 지식재산권에 대한 공공교육과 홍보를 주 과제로 하였으며 싱가포르와 홍콩의 특허청과 협력하여 세 단계로 진행하기도 함
- 또한 2008년에는 영국 특허청과 Vancouver Group을 결성하여 다수의 프로젝트에 대해 협력 사업을 추진함

○ 세계 지적 재산권기구 (WIPO)

- 전 세계적인 산업화 및 글로벌화 추세에 따라 특허 등의 산업재산권 포함 지적재산권도 국제적으로 보호해야 할 필요성이 대두됨. 이에 따라 각국은 세계 지적재산권기구(WIPO)를 구성하여 보호를 시도함.
- 세계지적재산권기구(WIPO)는 1967년에 설립되어 출범하였는데 현재 세계지적재산권을 관장하는 UN전문기구의 역할을 하고 있음
- 이는 1883년 발효되어 산업재산권을 다루는 파리조약의 합동사무국이었던 국제사무국연방(BIRPI)의 후신이며 1886년 발효된 저작권 관련 베른조약과 70년 발효된 세계지적재산권기구설립조약에 그 근거를 두고 있음
- WIPO는 지적 소유권의 국제적 보호의 촉진과 국제협력을 목적으로 하며, 이를 위하여 조약의 체결이나 각국 법제의 조화를 도모하고, 발전도상국에 대해서는 지적 소유권에 관한 법제 · 기술면에서의 원조도 실시함
- 또한 산업재산권(특허, 실용신안, 상표, 디자인 등) 및 저작권 · 저작 인접권(방송, 실연, 인터넷상 저작권보호등)에 관한 24개 국제조약의 관리 기능을 담당하고 있음. 우리나라의 경우에는 1979년에 가입하였고, 북한은 1974년에 가입하였으며 2007년 9월 28일에는 해당 기구가 한국어를 국제공개어로 채택하였음

(라) 호주의 지식재산권 취득 및 관리

○ 상표

① 상표 출원

- TM headstart 제도 이용
: 상표출원에 앞서 간이하게 해당 상표의 등록가능성을 판단 받을 수 있고 바로 상표등록 출원으로 전환 가능
- 상표 출원 대상
: 우리나라와 같이 소리 냄새 표장을 포함한 상표, 서비스표, 지리적 표시, 증명표장이 상표등록의 대상
: 우리나라와 달리 지리적 표시는 단체표장으로 출원하지 않음
- 출원서 기재사항
: 출원인 성명, 상표, 지정상품류 또는 서비스류 표시, 조약우선권 주장의 경우 관련 사항, 영어로 기재
: NICE 10th ed 상품류 구분 사용, 다류 물품 지정가능

② 상표 출원의 심사

- 심사
: 표장의 식별력 유무, 자타상품 식별 가부, 타인의 권리와 저촉여부가 주 심사요건출원인 이익제도
: 보정 - 우리나라와 같이 출원 공고 전후를 기준으로 하여 보정의 기준이 다름
: 분할 출원 - 거절이유를 극복할 수 없다고 판단되는 경우
: 조약우선권 주장 출원 - 제1국 출원일로 부터 6월 이내에 출원, 출원시 취지 기재

- 거절이유 극복

③ 출원 공개 및 이의 신청

- 출원공고
- 이의신청
: 이의신청은 출원의 승인이 reg5.1에 의한 공보(Official Journal)에 공개된 날로부터 3개월 이내 제57조 부터 제62A조의 사유에 해당함을 근거로 이의신청 거절이유 보다 광범위함에 유의

III 프랜차이즈 관련 법률과 제도

④ 등록

- 등록료 납부

: 등록관의 심사, 이의신청기간 경과후 상품류 1류 당 300\$ 등록료 납부하면 상표권 발생

- 연차료 납부

⑤ 등록 후 권리 관리

- 무효소송

: 상표법 제84A, 84B에 해당하는 경우 상표등록 무효

- 불사용 상표등록 말소 신청

: 사용의사가 없는 상표 등록 출원 또는 불사용 등록 상표에 대해 신청

: 등록 상표의 경우, 3년 동안의 불사용이 있고 출원일로 부터 5년 이후 신청가능

- 존속기간 갱신신청

: 존속기간은 출원일로 부터 10년

: 영구히 존속기간 10년 씩 갱신 가능

: 존속기간 만료일 전 1년, 만료 후 6개월 까지, 누구나 존속기간 갱신 신청 가능

○ 특허

① 특허 출원

- 특허의 보호대상

: 제품 기기, 장치, 컴퓨터 관련 방법, 생물학적 발명, 미생물 발명, BM발명 등을 등록 받을 수 있음

- 가출원 제도(Provisional Application)

: 초기 발명에 대해 빠른 출원일을 얻고자 할 경우 저렴한 비용, 간단한 절차로 출원가능

: 영어로 작성하며 완전한 명세서를 작성해야 하나 청구항을 기재할 필요는 없으며 온라인으로 출원 가능

: 특허 받고자 하는 경우 반드시 12개월 이내 전체 출원(complete application)으로 전환할 것

- 특허 출원의 종류 선택

: 진보성의 정도에 따라 일반 특허 출원(Standard patent application) 또는 혁신 특허 출원(Innovation patent application)선택

: 일반 특허 출원이 진보의 정도가 높고 존속기간이 20년으로 혁신 특허의 8년에 비해 길다.

- 출원서 작성

: 출원서 기재사항인 출원인의 성명 주소, 대리인 정보, 발명의 명칭, 가출원 분할 출원에 관한 사항 등을 기재함

: 조약 우선권 주장 출원은 제1국 출원일로 부터 1년 이내 출원하여, 출원 시 출원서에 취지 기재

- 명세서 작성

② 특허 출원의 심사

- 심사청구

: 출원일로 부터 5년 이내에 심사 청구

- 심사

: 심사청구일로 부터 12월 내에 심사보고서가 발행

: 가장 많이 발생하는 거절이유는 기재불비

- 거절이유 극복

: 불리한 보고서를 받은 경우 의견서 또는 보정서 제출

: 불리한 보고서를 받은 경우 21개월 내에 거절이유를 극복해야 함

: 보정은 최초의 명세서에서 공개한 범위 내에서 보정, 거절이유 극복할 수 없는 경우 분할출원(divisional application), 변경출원(converting application)이 가능

: 심사관의 거절결정에 불복하는 경우 특허청장의 결정문을 받아 연방법원에 제소

③ 출원 공개 및 이의 신청

- 출원공개

: 우선일로부터 18개월 후에 Australian Official Journal of Patent에 명세서가 출원공개 됨

- 이의신청

: 심사관의 거절이유를 극복하여 accept 처분이 되면 공중의 심사에 제공되어 3개월 동안 이의신청사유를 받음

: 가장 많은 이의신청 사유는 신규성 상실, 무권리자

- 이의신청 사유의 극복

: 양 측의 증거제공, 심리기회가 부여되며 이의신청이 타당한 경우 출원인은 보정가능

④ 등록

- 등록료 납부

- 연차료 납부

: 출원 후 4년 이후부터 매년 갱신료 납부

⑤ 등록 후 권리 관리

- 존속기간

: 일반 특허의 존속기간은 특허일로 부터 20년이고 혁신 특허의 존속기간은 특허일로부터 8년임

- 재심사

: 수리에서 부터 등록 허여까지 또는 등록 후 특허 출원 또는 특허에 관하여 출원인 또는 제3자는 신규성, 진보성 관련 사항에 한하여 재심사를 청구할 수 있다.

- 무효소송

: 특허권이 무효라고 주장하는 자는 특허권이 제138조에 해당함을 이유로 연방법원에 무효소송을 제기함으로써 특허권을 무효로 할 수 있다.

- 혁신특허의 경우 유효심사 확인

: 혁신특허는 심사(examination)되지 않고 특허 허여가 되므로 법원에서의 권리행사를 위해서는 유효심사확인 되어야(certified)한다.

- 존속기간 연장등록 출원

: 특허권이 의약품 등에 관한 발명인 경우 승인을 받기 위한 기간으로 5년 까지 존속기간의 연장을 할 수 있다. (제70조)
(참조. 해외지식재산권보호 가이드북 IP Guidebook(호주편))

(마) 기타

○ 도메인 이름

- 도메인은 다른 사람들이 회사의 웹사이트에 액세스 하도록 하는 고유한 인터넷 사이트 주소로, 보통 호주의 도메인은 .com 이후에 .au를 추가한 형태로 끝남. (예) www.kotra.com.au 도메인 이름은 선착순에 기초하며, 국제 프랜차이즈 기업은 주요 이름을 Instra Corporation 또는 Melbourne IT와 같은 도메인 업체들을 통해 사전에 등록하여 보호하는 것이 좋음

- 도메인 주소는 반드시 auDA(Domain Administration) 정책을 준수해야 하므로 사전에 auDA 웹사이트 방문해 도메인 이름 등록이 가능한지 확인 필요함

Ⅲ 프랜차이즈 관련 법률과 제도

○ 데이터 보호/ 사이버 범죄/ 소셜 미디어 관련 문제

- 호주에서는 데이터의 보호나 사이버 범죄, 소셜 미디어 관련한 별도의 법률이 존재하지 않음. 대신 이와 관련하여 대부분의 법인이나 개인들이 반드시 알고 있고 모든 경우에 광범위하게 적용되는 법률이 존재하여 이에 대한 이해가 필요함
- 2014년에 개정된 사생활 보호에 관한 법률이 그것으로 해당 법률의 개정에 따라 호주에서 영업을 하고 있는 모든 법인과 개인들은 영업을 하는 과정에서 수집되는 개인 정보의 보관, 이용, 수집 방법 및 공개에 있어서 해당 법률에 따라야 하도록 되어 있음
- 예를 들어, 프랜차이즈 계약 관계에서 마스터 프랜차이즈가 호주에서 수집된 개인 정보를 해외에 있는 가맹본사에 보냈을 경우에 가맹 본사가 해당 정보를 호주 법령에 맞추어 사용하지 않는다면 해당 정보를 해외로 보낸 마스터 프랜차이즈가 법률 위반으로 처벌 받을 수 있음. 특히 해당 법률에 의거하여 강하게 보호되는 정보는 개인들의 인종 및 국적과 관련된 정보, 종교, 정치적 성향, 소속된 경제 단체 정보, 성적인 취향, 건강 정보가 있으며, 이와 같은 정보를 법에서 요구하는 요건에 맞추어 사용하지 않는 업체들에 대해서는 사생활 감독관 (Privacy Commissioner)의 명령에 의한 조사와 감사를 받을 수 있으며, 법인의 따라서는 위반 정도에 따라 법인의 경우 최대 백팔십만 달러, 개인의 경우 최대 삼십 육만 달러의 벌금이 부과 될 수 있음

○ 미등록 상표의 보호

- 호주나 뉴질랜드에서의 상표권 행사는 각 특허청에 상표등록을 받은 후에 하는 경우가 많으나 상표등록 전이라도 호주나 뉴질랜드에서 실제 사용을 함으로써 해당 상표 또는 서비스표에 대한 신용을 확보한 상태라면 상품 또는 서비스를 공급 하는 업자의 신용을 보호하는 passing off 나 공정경쟁 및 소비자 보호법 에 의한 권리행사가 가능함



TIP

- 호주 변리사 기구 IPTA(The Institute of Patent and Trade Mark Attorneys of Australia) www.ipta.org.au
: 호주에서 지식재산권을 출원할 경우 IPTA에 등록된 지식재산권 전문 로펌의 리스트 참조

(2) 지식재산권 보호관련 지원제도

(가) 해외지식재산권 보호사업 - Kotra

1) 해외지식재산센터(IP-DESK)

○ 지재권 상담지원

해외에 진출하거나 진출 예정인 우리 기업의 현지 지재권 애로사항 상담

- 현지 진출(예정) 국내 중소기업·중견기업

- 현지 IP-DESK 전담인력을 통해 현지 IP제도, 정책소개, 지재권 출원·등록절차, 지재권 침해·피침해 구제방법 등 지재권 관련 상담

○ 상표·디자인 출원 지원

해외에 진출하거나 진출 예정인 우리 기업의 현지 상표·디자인 출원 지원

- 한국에 사업자등록이 되어 있는 중소기업(중소·중견기업확인서 발급가능기업)으로 IP-DESK가 설치된 국가에 사업을 운영(예정)중인 자

- IP-DESK를 통해 현지에서 상표·디자인 출원시 발생하는 비용·절차지원



○ 특허출원 지원

해외에 진출하거나 진출 예정인 우리 기업의 현지 특허출원 지원

- 한국에 사업자등록이 되어 있는 중소기업(중소·중견기업확인서 발급가능기업)으로 IP-DESK가 설치된 국가에 사업을 운영(예정) 중인 자

- IP-DESK를 통해 현지에서 특허 출원시 발생하는 비용·절차지원

Ⅲ 프랜차이즈 관련 법률과 제도



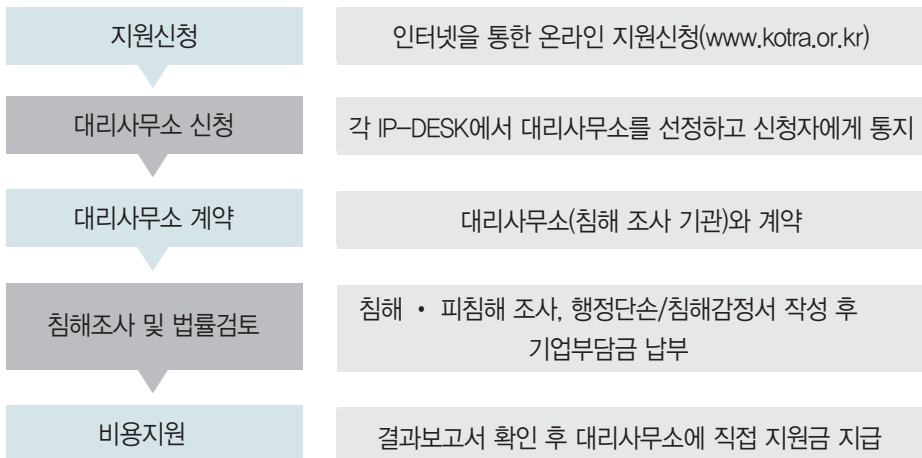
○ 지재권 침해조사 및 법률검토 지원

해외에 진출하거나 진출 예정인 우리 기업의 지재권 침해(피침해) 조사 및 법률검토 지원

- 한국에 사업자등록이 되어 있는 중소기업(중소·중견기업확인서 발급가능기업)으로 IP-DESK가 설치된 국가에 사업을 운영(예정) 중인 자

※ 3개사 이상(업종단체 포함) 협업체 공동 신청시 기업수만큼 지원한도 증액

- 현지에서 지재권 침해조사 및 법률 검토시 발생하는 비용·절차 지원





TIP

- 신청방법 : www.kotra.or.kr에서 기업회원 가입 후, 「지원서비스안내」▶「해외진출지원」▶「해외투자진출」▶「지식재산권보호」페이지 내 「지원신청」에서 온라인 신청
- 문의처 : KOTRA 해외지재권실 [02-6460-3357, ip-desk@kotra.or.kr], [02-3460-3359, ip-patent@kotra.or.kr]

2) 해외 지재권 분쟁 초동대응

○ 법률자문 지원

해외 지재권 분쟁 예방 및 대응을 위한 법률상담 비용 지원

- 현지 진출(예정) 국내 중소기업
- 현지 지재권 분쟁 등에 대하여 현지에서 신속한 초동대응이 가능하도록 현지 지재권 전문가를 통한 법률자문 비용지원



○ 피침해 실태조사 및 단속지원

해외 위조상품 유통피해 방지를 위한 현지 침해조사 및 행정단속 비용지원

- 현지 진출(예정) 국내 중소기업
- 해외 시장에서 위조상품 유통방지 등 우리 기업의 지재권 보호를 위한 피침해 조사 및 행정구제 비용지원

Ⅲ 프랜차이즈 관련 법률과 제도

신청기업	신청 및 접수	인터넷을 통한 온라인 지원신청(www.kotra.or.kr)
KOTRA	지원여부 심사	신청내용 검토 후 지원여부 결정
신청기업	대리사무소 계약	전문기관(대리사무소)과 피침해 실태조사(단속지원) 계약체결
대리사무소	실태조사 지원	신청기업 및 KOTRA에 법률자문 결과보고서(증빙)제출
신청기업	실태조사 비용 납부	전문기관(대리사무소)에게 법률자문 비용 전액납부
신청기업	지원금 신청	지원금 지급신청(결과보고서 및 납부 증빙)
KOTRA	지원금 지급	법률자문 결과보고서(증빙) 검토 후 지원금 지급

TIP

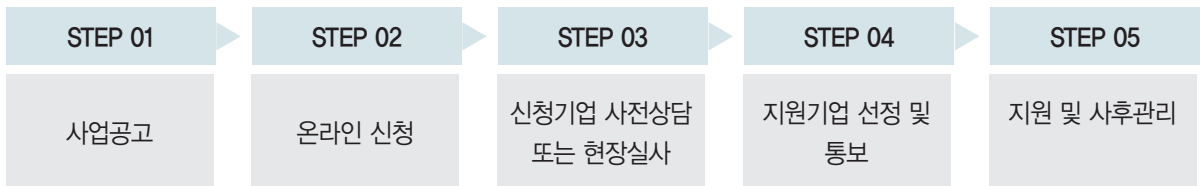
- 신청방법 : www.kotra.or.kr에서 기업회원 가입 후, 「지원서비스안내」▶「해외진출지원」▶「해외투자진출」▶「지식재산권보호」페이지 내 「지원신청」에서 온라인 신청 ※ IP-DESK 미설치 국가에 한해서 지원
- 문의처 : KOTRA 해외지재권실 [02-3460-3351, leeminki@kotra.or.kr], [02-3460-3359, ip-patent@kotra.or.kr]

(나) 특허청 지식재산센터 - 특허청

- 1) 글로벌 IP기업 지원 육성 산업 안내
(글로벌 IP강소기업 육성을 위해 지식재산권 관련 종합지원 실시)
- 사업목적 : 해외 수출(예정) 중소기업의 글로벌 강소기업 육성
 - 신청대상 : 수출(예정) 중소기업
 - 지원내용(글로벌 IP기업 육성지원)

지원사업	분류	지원금액	분담금	세부 사업별 지원 제도	전체 지원한도
해외출원 비용지원	특허(PCT)	3,000천원 이내	30%	없음 (전체 지원 한 도만 존재)	연간 7천만원 3년 2억1천만 원 이내 (동일기업 기준)
	특허(개별국)	7,000천원 이내			
	상표	2,500천원 이내			
	디자인	2,800천원 이내			
특허	특허기술 홍보영상제작	7,000천원 이내			
	특허맵(심화)	20,000천원 이내			
	특허맵(일반)	10,000천원 이내			
디자인	디자인 맵(심화)	20,000천원 이내			
	디자인 맵(일반)	10,000천원 이내			
	제품디자인 개발	13,000천원 이내			
	제품디자인 목업	7,000천원 이내			
	포장디자인 개발	7,000천원 이내			
브랜드	브랜드&디자인 융합 개발	20,000천원 이내			
	신규브랜드 개발	13,000천원 이내			
	리뉴얼브랜드 개발	7,000천원 이내			
	비영어권 브랜드 개발	40,000천원 이내			
기타	기업IP경영 진단 구축	15,000천원 이내			
	특허&디자인 융합 개발	35,000천원 이내			

○ 지원절차



※ 지역지식재산센터 지원사업 신청시스템 (biz.ripc.org)에서 한국발명진흥회 통합회원 가입 후 온라인 신청 가능



TIP

○ 지원신청문의 : 02-3459-2827 한국발명진흥원 jmlee@kipa.org

Ⅲ 프랜차이즈 관련 법률과 제도

(다) 한국지식재산보호원(KOIPA)(K-ip care)

1) 국제지재권분쟁 예방 컨설팅

○ 국제지재권분쟁 예방 컨설팅 사업목적

- 국제 지재권 분쟁 예방 전략을 마련·제공함으로써, 우리수출기업의 분쟁대응능력 강화 및 해외 시장 진출 지원

○ 신청자격

- 수출(예정)기업인 중소기업

○ 지원내용

사업명	사업내용	
특허분쟁예방 컨설팅	수출준비 (수출실적 미보유)	수출 예정지역 분쟁위험 회피전략, 현지 권리확보전략 제공 등
	수출진행 (수출실적 보유)	수출(예정)지역 경쟁사 특허 무효화전략, 특허매입 전략, 역공격 특허 발굴 등 종합적인 분쟁대비 전략 제공 등
특허분쟁대응 컨설팅	(해외기업과의) 경고장 대응, 소송 대응, 라이선스, 특허 권리행사 전략 제공 등	
K-브랜드 보호 컨설팅	예방	수출(예정)시 또는 무단 해외 선 등록 침해시 상표 현지화 전략 제공 등
	대응	해외 모조품 대응 또는 무단 선 등록 권리 무효화 전략 제공 등
권리통합형 분쟁예방 컨설팅	제품에 적용된 특허, 상표, 디자인 전반을 검토하여 해외 IP 분쟁 예방전략 제공 등	

○ 지원사업 신청 및 관리

구분	대상	용도
지원기업 서비스	수혜를 원하는 중소/중견기업	지원사업 참여, 협약관리
전문기관 서비스	과제수행 전문기관 (특허사무소 등)	용역사업 참여, 산출내역서 관리, 협약관리
연구원정보 관리	전문기관 소속 연구원 (개인)	연구원 개인정보 등록, 등급 관리

2) 국제지재권 분쟁정보 제공

○ 국제IP분쟁대응기반 구축 사업목적

- 우리기업의 지식재산정보의 전략적 활용을 위한 지재권 정보를 제공함으로써, 기업의 지식재산권 분쟁을 미연에 방지 및 지식재산권 분쟁대응 역량 강화

○ 분쟁기반 정보

- 지재권 분쟁동향 연구보고서

: 지재권 분쟁 통계 및 주요 사건 분석, NPE 소송동향 등 중요 분쟁 이슈에 대하여 분기 및 연차보고서로 발간하여 제공

- 특허관리회사(NPE) 동향 연구보고서

: NPE의 발생으로 특허관리·보호의 중요성이 대두됨에 따라 NPE 기업의 특성을 이해하고 동향을 면밀히 주시해야할 필요성 증가

: NPE 기업에 대한 지속적인 모니터링 자료를 기반으로 분기, 연차 보고서 제공

: 특허 분쟁에 대한 국내·외 정책·제도 동향, NPE 공격대상 산업 및 분기별 TOP NPE 선정을 통해 이에 따른 중장기 예측 기반 제공

- 특허분쟁 대응전략 보고서

: 분쟁 위험이 높은 유망 기술 분야의 국제 특허분쟁을 예측하고 이를 예방하기 위한 전략을 도출하여 특허분쟁에 대한 우리기업의 선제적 대응 지원 지식정보 제공 사업

: 특허분쟁에 특화된 분석기법을 활용하여 분쟁을 다각도에서 분석하고 이를 바탕으로 특허분쟁 예측 정보 구체화 및 분쟁 대응 시나리오 도출

: ('14년) 3D프린팅, 스마트카 등 2개 분야, ('15년) 사물인터넷(IoT) 분야, ('16년) 경쟁특허 대응전략 보고서(NPE Analysis) 예정

- 해외 지재권보호 가이드북

: 해외지출(예정) 기업을 대상으로 국가별 지식재산권의 취득 및 보호와 관련된 전체적 가이드를 제공

: 현지 진출시 IP와 관련된 실질적인 주의사항, 분쟁 대응방안을 각 국가별로 심층적 소개

- 해외 대리인 정보

: 주요 국가에서 활동중인 특허 법률사무소와 대리인 정보를 제공

○ 분쟁동향 정보

- IP Daily 분쟁정보

: 미국에서 발생하는 주요 지식재산권 분쟁의 상시 모니터링을 통해 수집한 정보를 일일분쟁 속보 형태로 제공함으로써 다양한 산업의 국제 지식재산권 분쟁 동향을 거시적으로 파악할 수 있는 자료 제공

- IP 분쟁동향

: 주요국의 IP 보호정책·제도 및 이슈 판례를 심층 분석한 IP Insight 콘텐츠 및 국가별 지재권동향 정보를 주 1회 제공하며, 제조기업간 소송 및 NPE 연관 소송 동향을 파악할 수 있는 분쟁통계 정보를 월 1회 제공

○ 국제지재권 분쟁정보 포털 IP-NAVI

- 시스템 개요

: 주요국가의 판례데이터 및 특허, 상표, 디자인 분쟁DB를 구축하여 독창적인 기술분류 체계와 최적화된 검색엔진을 통해 통합검색, 항목별 검색 등 지재권분쟁정보를 쉽고 빠르게 검색할 수 있는 지재권 분쟁정보 종합 솔루션을 제공

III 프랜차이즈 관련 법률과 제도

3) 지재권 판례동향정보 제공

○ 국제IP분쟁대응기반 구축 사업목적

- 우리기업의 지식재산정보의 전략적 활용을 위한 지재권 정보를 제공함으로써, 기업의 지식재산권 분쟁을 미연에 방지 및 지식재산권 분쟁대응 역량 강화

○ 추진내용

- 판례 검색

: IP5 (한국, 미국, 중국, 일본, 유럽)의 지재권 판례에 대한 원문, 서지사항1) 및 판결요지 요약문2)을 제공하고 있으며, 키워드 검색을 통해 쉽게 판례검색이 가능

- ① 당사자, 법원, 판결일자, 재판결과, 사건번호, 적용법령, 계쟁 지재권 등의 정보
- ② 사건 쟁점 및 판결 요지를 400자 내외로 요약·번역

○ 판례 카테고리

- 지재권 판례를 산업기술, 법률쟁점 등 자체 분류체계와 IPC1), NICE2), 로카르노3) 등 국제 분류체계에 따라 제공

: IP5 (한국, 미국, 중국, 일본, 유럽)의 지재권 판례에 대한 원문, 서지사항1) 및 판결요지 요약문2)을 제공하고 있으며, 키워드 검색을 통해 쉽게 판례검색이 가능

- ① IPC : International Patent Classification, 특허 분야의 국제 분류코드
- ② NICE : 상품과 서비스에 대한 국제 분류코드
- ③ 로카르노 : 디자인 분야에 대한 국제 분류코드

○ 핵심판례 보고서

- 우리기업의 지재권 업무담당 실무자 및 전문가를 대상으로 IP5의 중요판례를 쟁점별로 심층 분석하여 제공
: 2013 지재권 핵심판례 100선(특허), 2014 지재권 핵심판례 100선(상표/디자인)

○ 해외 지재권법령

- 지재권 분쟁이 잦은 미국, 독일, 영국, 프랑스, 네덜란드, 중국의 지재권 법령(특허, 상표, 디자인)의 원본과 번역본을 제공

TIP

- 「마드리드 국제출원 주요국 가이드2018.10」 특허청 중 호주편 참조
- 「해외지식재산권 보호가이드북(호주)」은 한국지식재산보호협회의 국제 지재권 분쟁정보 제공 사이트 (www.ip-navi.or.kr)에서 열람 가능함
- 한국지식재산보호원 TEL 02-2183-5800, www.koipa.re.kr

나. 지식재산권 분쟁사례

○ E & J Gallo Winery v Lion Nathan Australia Pty Ltd [2010] HCA 15 (19 May 2010)— High Court of Australia

– 사건일자, 개요

판결일 2010. 5. 19

사건 번호 [2010] HCA 15

담당기관 HIGH COURT OF AUSTRALIA

– 사건 당사자

[항소인]

당사자 E. & J. GALLO WINERY

대리인 Corrs Chambers Westgarth의 I M Jackman SC with M J Darke

[피항소인]

당사자 LION NATHAN AUSTRALIA PTY LIMITED (ACN 008 596 370)

대리인 Mallesons Stephen Jaques의 F M Douglas QC, D T Kell and WA D Edwards

– 내용

원고인 E. & J. GALLO WINERY은 상표등록 registration no 787765 “BAREFOOT”의 상표를 class33의 와인류에 대해서

등록받았음. 등록 후 Nathan Australia Pty Limited (“Lion Nathan”)가 맥주에 대해서 유사상표를 사용하자 상표법에 의한 **상표 침해소송을 제기함**

1심에서는 침해주장이 인용되지 않았으나 항소심에서는 침해주장은 인용되고 피고가 신청한 불사용 등록 말소 신청도 인용되었음. 이에 원고는 다시 불사용 등록 말소에 대해서 대법원에 항소를 하였음



<fig44. 원고의 상표 사용 태깅>



<fig45. 침해주장을 받은 피고의 상표>

원고는 피고에게 등록 상표에 대한 침해 주장을 하였고 양자는 유사한 상품에 대해서 유사한 표장을 사용한 것이므로 등록 상표에 대한 침해가 성립함. 주 쟁점이 되었던 것은 원고의 상표사용이었는데 상표로 사용하였는지, 허가 받은 사용자의 사용인지, 호주에서 충분히 사용되고 있었는지에 대해 논란이 있었음

III 프랜차이즈 관련 법률과 제도

우선 대법원은 침해에 대해서는 원심의 침해판단을 인정함. 유사한 표장이었고 맥주와 와인은 같은 표현의 상품(“goods of the same description”)이라고 하여 상표권의 권리범위내의 사용이라고 판단했기 때문임

그러나 불사용 등록 말소에 대해서는 연방법원 합의체의 판결과는 달리 상표등록은 유효하다고 하였음. 소정의 기간 동안에 **상표사용이 있었는지를 판단함**에 있어서 대법원은 다음과 같은 견해로 상표 사용을 인정하였음

1. 호주에서 상품과 관련한 상표의 ‘사용’이 있었는지 여부는 그것이 어떻게 이루어 졌는지와는 무관함. 따라서 상표권자는 어떻게 ‘계획된(projected)’ 상품이 호주시장에서 사용되었는지를 입증할 필요는 없음
2. 호주상표 등록은 받아 해외에서 상품을 판매하는데 상표를 사용하는 해외의 제조업자라도 그 표시된 물품이 호주로 유입되는 경우에는 호주에서의 상표의 사용이라고 볼 수 있음

- 시사점

본 판결을 통해 알 수 있는 것은 우선 표장의 사용자로서 명심해야 할 것으로 **상당히 달라 보이는 물품이라도 (예를 들면 와인과 맥주) 법원에서 권리범위 이내의 유사한 상품이라고 판단할 수 있기 때문에** 상표권의 침해에 유의해야 한다는 것임.

본 사안에서 연방법원합의체는 상품의 성질을 고려함에 있어서 상품의 특징, 상품의 기원, 목적, 한 제조업자에 의해서 대개 생산되는 물품인지, 같은 도매상을 통해 유통되는지, 같은 상점이나 판매대에서 판매되는지, 같은 고객층이나 주 판매 계절이 공통되는지, 같은 상표권자의 사용이라고 생각 될 수 있는지 등을 고려하여 상품의 유사여부를 판단하였음

두 번째 시사점은 상표의 사용에 관한 것임. 이번 판결에서 호주의 와인시장에 비하면 **와인 144병은 매우 미미한 양이긴 하지만 이것이라도 증거가 있는 경우에는 호주에서의 상표의 상당한 사용으로 인정되었고** 또한 반드시 사용허가를 받은 사용자의 의식적인 사용행위가 아니라도 상표의 사용을 인정받을 수 있었음

또한 상표의 사용 형태에 있어서도 반드시 동일하지 않고 특정 프린팅을 라벨로서 사용하였더라고 수요자들이 이를 보고 상표를 직감할 수 있는 경우에는 상표의 사용이라고 보았음

○ ‘다운앤아웃(Down-N-Out) 버거’ 상표 – 유명상표의 무단사용


-호주 연방법원은 ‘다운앤아웃(Down-N-Out) 버거’ 상표를 미국 유명 햄버거 체인점인 ‘인앤아웃 버거(In-N-Out)를 사칭통용(passing off)한 것으로 인정함.



인앤아웃 버거는 1967년부터 미국 서부지역에서 햄버거 체인점을 운영하고 있는 유명 브랜드로, 호주에서도 있음. 인

앤아웃 버거는 모든 재료를 잘게 썰어 넣어주는 ‘애니멀(animal) 스타일’과 빵 대신 양상추를 얹어주는 형태의 ‘프로틴(protein) 스타일’ 등의 메뉴를 판매하고 있었음. 2004년부터 온라인 스토어를 통한 판매를 시작했고, 2012년 1월부터 2018년 3월까지 호주 시드니, 멜버른, 퍼스에서 8회의 팝업 스토어를 운영했음

호주 A사는 2015년 6월과 2016년 1월에 “펑크앤버거(Funk-N-Burgers)” 브랜드로 시드니에서 팝업 스토어를 열어 ‘애니멀 스타일’의 다운앤아웃(Down-N-Out) 버거를 판매했고, 2016년 6월부터 ‘다운앤아웃(Down-N-Out) 버거’를 상표로 사용하기 시작함

2016년 7월 인앤아웃 버거가 호주 A사에게 브랜드를 변경할 것을 지속적으로 요청하자, 호주 A사는 화살표가 포함된 ‘’로 변경하여 사용했고, 호주 A사는 2017년 “해쉬태그 버거(Hashtag Burgers)”라는 회사를 계속 사용함

이에 인앤아웃 버거는 A사가 인앤아웃 버거 상표와 유사한 브랜드를 사이트와 소셜미디어를 통해 광고한 점은 호주 소비자 법상 사칭통용(passing off)(타인 저명상표의 신용에 편승하여 오인 또는 혼동을 일으킬 목적인 경우)에 해당하여 소비자법 위반 및 상표권 침해 소송을 제기함

호주 연방법원은 호주 A사가 다운앤아웃 브랜드를 구성함에 있어 인앤아웃과 유사한 상표의 명칭을 채용하고 광고를 게재함으로써 소비자들에게 오인 및 혼동을 일으킬 수 있어 불법행위라고 판결함

또한 외국인 수출업자가 호주 내에서 평판을 얻기 위해 그 시점에 호주에서 비즈니스를 하고 있거나, 물리적으로 존재할 필요는 없으며, 이미 호주의 많은 인구가 인앤아웃 매장과 상품 브랜드를 알고 있다는 점만으로도 인정하기에 충분하다고 봄

이올러 햄버거 상표와 관련해서 노란색과 빨간색의 조합은 다른 패스트 푸드점에서도 사용되어 왔으나, 다운앤아웃 브랜드가 사용한 모든 변형적인 측면은 인앤아웃 버거의 상표와 결합되는 것으로 보인다고 판단함

법원은 “인앤아웃의 브랜드 평판은 호주 시장에서 실질적인 이점(advantage)을 제공하는 요소”라며 “다운앤아웃”으로 실제로 손해를 입었다는 증거는 없으나 인앤아웃이 등록상표의 권리자로서 받을 수 있었던 로열티 또는 라이선스를 손실이다”고 판시함

III 프랜차이즈 관련 법률과 제도

○ (주)GS [GS Holdings Corp.](Republic of Korea) 상표분쟁

- 사건번호 : [2012] ATMO 108

- 상표 :



- 분쟁내용 : 미국의 재산관리 온라인 플랫폼 Goldman,Sacjs&Co.의 상표권 'GS CUSTODYPLUS'의 등록신청이 상표법 제44조, '**완전히 똑같거나 소비자로 하여금 혼동을 일으킬 수 있을 정도의 유사성**'에 의거하여 기각되었음

미국의 재산관리 온라인 플랫폼 기업은 위 상표가 GS라는 단어 뒤에 CUSTODYPLUS라는 단어가 추가되어있어 한국의 'GS'와는 다르다고 주장했으나 소비자로 하여금 하나의 상표를 듣고 다른 상표를 떠올리게 할 수 있는 "속아 넘어갈 정도의 유사성"이 충분하다고 판단하여 'GS CUSTODYPLUS'의 상표권 등록신청을 받아들이지 않았음

- 상대방회사 : Goldman,Sachs&Co. (United States of America)

- 비교 : 상표등록신청 기각 미국기업 패소

○ 삼성전자(Republic of Korea)

- 사건번호 : [2020] ATMO 15

- 상표 :



- 분쟁내용 : 호주의 VR관련 기업이 삼성이 새로 등록신청한 상표권 'SAMSUNG ODYSSEY NOTEBOOK'이 자신의 'OD-YSSEY VR'상표권을 침해한다고 심판을 청구했으나 침해사실이 받아 드러지지 않았음. 법원에서는 'SAMSUNG'이라는 회사마크의 영향을 인정하여 **소비자의 혼동 가능성이 낮을 것으로 판단**하였고 'Odyssey'란 명칭 또한 '길고 다사다난한 여정 또는 모험'을 뜻하는 게임 산업에서 흔히 쓰이는 명칭으로 **식별력이 없다고 판단**했음

이러한 이유로 법원은 삼성의 'SAMSUNG ODYSSEY NOTEBOOK'이 호주의 'Odyssey VR'을 침해하지 않았다고 판결 내림

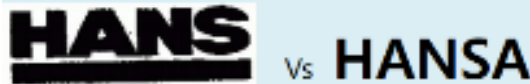
- 상대방회사 : Odyssey VR(Virtual Reality) Pty Ltd. (Australia)

- 비교 : 상표권 침해 불인정: 호주기업 패소

○ Hans, Inc. (한스)(Republic of Korea)

- 사건번호 : [2020] ATMO 126

- 상표 :



- 분쟁내용 : 한국의 수도 공급 장치 제조회사 Hans가 1996년 5월31일 호주에 상표권 등록 후 광고를 냈고 이를 본 독일 수도꼭지 제조회사에서 Hans의 상표권 등록 거부 소송을 제기했음. 독일의 HANSA는 해당 산업의 약 30%에 물자를 공급할 만큼 큰 회사로 소비자가 Hans와 혼동할 수 있다고 주장함

법원은 'Hans'와 'HANSA'가 그 외관과 발음이 모두 비슷하고, 출원일 또한 'HANSA'가 더 빠르며, 제60조, 제조하는 상품 또한 같은 산업에 속한다는 것을 근거로 'HANSA'의 주장을 받아들이려 한국의 수도공급 장치 제조회사 'Hans'의 상표권 등록을 거절함

- 상대방회사 : Hansa Metallwerke AG (한사)(Germany)

- 비교: 상표권 등록 무효: 한국기업 패소

○ Winnebago Industries, Inc v Knott Investments Pty Ltd (No 2) [2012] FCA 785 – 경쟁 및 소비자법 판례

- 사건일자 및 개요

판결일 2012. 7.25

사건번호 NSD 1355 of 2010

담당기관 Federal Court of Australia

- 내용

본 사건은 WINNEBAGO INDUSTRIES, INC의 저명 상표인 WINNEBAGO를 호주에서 무단으로 사용하여 등록받은 KNOTT INVESTMENTS PTY LTD에 대하여 무역관행법 및 호주 소비자 보호법, 저작권 침해로 소송을 제기한 사건임
1번째 피고 외에는 1번째 피고의 판매자들임. 무역 관행법과 호주 소비자 보호법은 현재 2012년 경쟁 및 소비자법의 전신으로 전자의 두 법이 합쳐져 현 경쟁 및 소비자 보호법으로 명칭이 바뀌게 되었음. **경쟁 및 소비자 보호법은 우리나라의 부정경쟁 방지법에 해당하는 법으로 우리나라에서와 마찬가지로 미등록 저명상표가 상표법에 의해 보호받지 못하는 것을 기화로 그 상표를 무단 사용하는 경우에 적용될 수 있음**

WINNEBAGO INDUSTRIES, INC는 미국에서 recreational vehicles(레저차량)을 판매 및 대여하는 회사로서 WINNEBAGO 라는 상표를 1960년대부터 사용하기 시작하여 영국, 유럽, 캐나다로 **사업을 확장함에 따라 저명성을 획득한 표장이 되었음.** 피고 Knott사(대표 Binns)는 1963년에 이 표장을 보고 호주에서 동일한 업종에 대하여 WINNEBAGO를 등록받아 사용하고 있었음. 이에 대해 1985년 WINNEBAGO사는 이러한 **상표 사용 사실을 알게 되었고, 사용금지를 요청하였으며, 1992년에는 대표자를 만나 협상을 하였음. 그러나 이후에도 Knott사가 계속하여 표장을 사용하자 본 소송을 제기하였음.** 본 소송에서는 Knott사의 상표 사용 행위, WINNEBAGO의 허락을 받았는지 여부, Knott사의 상표 등록행위, 저작권 침해 여부, 소송이 너무 늦게 제기된 것은 아닌지 여부가 주 쟁점이었음

III 프랜차이즈 관련 법률과 제도

우리나라에서와 마찬가지로 호주에서도 저명상표를 동일 또는 유사한 상품 또는 서비스에 사용함으로써 그 상표의 신용에 편승하고자 하는 경우가 발생함. 그러나 해당 저명 상표가 등록된 경우에는 상표권에 의한 침해소송 및 기타 부대청구를 할 수 있지만 아직 해당 사업이 호주에 진출해 있지 않는 등의 이유로 미등록 상표인 경우 상표법에 의한 보호를 받을 수 없게 됨. 따라서 이를 기회로 무단 상표 사용을 하는 자에 대해서는 이에 의해 오인 또는 혼동을 일으킬 수요자를 보호함과 동시에 저명상표권자의 상표를 보호하기 위하여 경쟁 및 소비자법에서 이러한 행위를 금하고 있음. 이번 소송에서는 Winnebago라는 저명 상표 소유자와 이 상표를 호주에서 무단으로 사용한 피고에 관련 된 소송이었음

본 판결에서 확인 할 수 있는 것은 비록 피고가 상표권자였으나 이것의 등록 목적이 타인 저명상표의 신용에 편승하여 오인 또는 혼동을 일으킬 목적인 경우 부정한 목적으로 보호를 받을 수 없다는 것을 보았음. 따라서 미등록 상표 소유자라도 자신의 권리를 보호하기 위해 상표권자를 경쟁 및 소비자법에 기해 소송을 제기할 수 있다는 것을 확인하였음

또 한 가지 주목할 점은 저명상표 소유자가 무단 사용사실을 인지한 후 한참이 경과한 후에도 권리구제를 위한 소송을 법원이 받아 들였다는 점임. 즉, 법원은 타당한 이유가 있다면 권리구제를 위한 소송이 늦게 제기되었다 하더라도 제기하는 것을 금지 하지 않는다는 것임

따라서 상표권자로서는 침해행위가 발생한 경우 침해소송을 근시일내에 제기하지 못하는 사정이 있다면 침해를 주장하는 등의 능동적인 조치를 취할 필요가 있음. 이는 후에 권리구제를 해태하지 않았다는 증거가 되어 소송이 받아들여질 가능성이 높다는 것을 뜻함. 따라서 이는 입증에 있어서 중요한 역할을 함

○ 디딤 (신마포 갈매기) 상표 등록 관련 분쟁

2018년 디딤은 호주 업체와 호주 진출에 관한 마스터 프랜차이즈 계약 논의를 진행하던 과정에서 호주와 뉴질랜드에 상표 출원을 진행하게 되었음. 이런 과정에서 호주 현지의 중국인이 운영하는 브랜드 컨설팅 회사에서 디딤의 브랜드인 “신 마포 갈매기”에 대한 상표 등록 신청을 진행 하였으며, 등록 공고가 수개월 전에 나왔다는 사실을 인지하게 됨

디딤은 이에 대해 현지 변호사를 선임하여 디딤의 신마포 갈매기 브랜드가 한국 뿐 아니라 해외에서도 많은 매장을 가지고 있는 브랜드임을 증명서는 등록 이의서를 호주 특허청에 제출 하는 한편, 해당 브랜드 에이전시에 상표의 선사용권을 근거로 한 법적 대응 가능성을 기재한 경고한 경고장을 발송 함

한편으로 신 마포 갈매기의 상표 등록에 대한 법적 분쟁 및 소송 전개의 가능성을 염두에 두고 해외에서 이미 홍보용으로 사용하고 있는 브랜드인 "MAGAL BBQ"의 별도 상표 등록을 진행하여 “신마포 갈매기” 상표의 등록 결정 이전에 해당 상표의 등록을 이끌어냄

이후 디딤에서 제기한 이의 신청에 대하여 호주 특허청에서 이를 수용하고, 중국계 브랜드 에이전시에서 호주 특허청의 등록 불허 결정을 수용함으로써 “신마포 갈매기” 상표 등록이 추후 진행되었음

(일부 자료출처. 해외지식재산권 보호가이드북(호주))

4. 기업설립 절차와 외국인투자

가. 기업설립 절차

(1) 개괄

- 호주 시장의 진출하고자 하는 기업은 우선적으로 외국 기업 투자법의 적용 여부를 살펴보아야 함. 외국 기업 투자법은 기본적으로 호주에 투자를 하고자 하는 외국 기업이 일정 규모 이상의 주거용 부동산을 구매하고자 하거나 농업용 부지 구입, 또는 상수도원과 연관되어 있는 부동산을 구매하고자 하는 경우에 있어서 적용됨
- 프랜차이즈 사업의 경우에 있어서는 해외의 가맹본부가 호주 내국인법을 따른다라는 전제 조건이 만족되면 호주에서 가맹 사업을 진행하거나 호주에 있는 자연인이나 법인에 가맹사업을 진행 할 수 있는 마스터 권한을 부여하는 것을 금지하지 않음
- 하지만 직접적인 투자를 통해 호주를 진출하고자 하는 경우에 있어서는 몇 가지 제한 사항이 있음. 가장 큰 제한은 주거용 부동산의 구매는 호주 정부의 사전 승인을 받아야 가능하다는 점과 일부 상업용 부동산의 경우도 정부의 사전 승인을 통해 구매가 가능하다는 점에 있음
- 호주에서의 기본적인 법인의 설립은 호주 회사법 2001에 의거하여 비교적 쉽게 진행 할 수 있는데, 호주내의 주소지가 있으며, 회사의 등기 이사 중 한명이 호주에 반드시 거주해야 한다는 조건을 충족할 경우에 있어서 쉽게 설립을 할 수 있게 되어 있음
- 특히 호주의 경우 변호사 사무실이나 회계사 사무실을 통하여 사무소 주소를 사용하고, 해당 법인의 이사로 해당 변호사 사무실이나 회계사 사무실의 직원 또는 전문가가 같이 이름을 올려주는 서비스를 연간 단위의 비용을 받으면서 제공하고 있어 회사의 설립이 매우 쉽게 이루어지고 있음. 이와 같은 서비스는 법률 사무소나 회계 사무소에 따라 다르지만 연간 약 50만원에서 150만원 정도의 비용으로 활용이 가능하고, 법인 세무 신고와 각종 신고 업무들을 같이 대행하여 주기 때문에 비용 절감면에서도 초기 진출 시 많은 외국 업체들이 이런 서비스를 활용하고 있음

(2) 투자진출 형태

(가) 법인

- 현지법인으로 사업체를 운영하게 되면 초기에 세무 상 여러 장점이 있으며, 초기 투자 이후 사업체에 이익이 발생하게 되었을 경우에도 법인세 (30% 또는 27.5%)를 납부한 이후에 지급되는 배당금은 원천징수 의무는 없음. 이런 이유로 많은 외국 기업이 호주 현지에서 현지법인을 설립해 진출하는 방식을 채택하고 있는데 법인 설립을 위해 필요한 인원 중 현지 영주권자 이상의 이사진은 보통 법인 설립 대행업체에서 지원하므로 외국인이 참여 불가능한 기업 설립 형태는 없는 것으로 간주함

III 프랜차이즈 관련 법률과 제도

○ 현지법인

- 현지법인은 현지법의 기업법상 비공개 회사임
- 현지 법인은 'Pty Limited'로 표시하게 되며, 호주의 회사 등록 기관인 ASIC(Australian Securities and Investment Commission)에 등록됨. 등록 완료 시 ACN(Australian Company Number)을 부여받게 되며, 회사와 관련해 등록된 내용이 달라질 때마다 의무적으로 신고해야 함.
- 또한, 일 년에 한 번씩 연회비 230호주달러(약 19만 6,167원)를 납부해야 함. 영업 이익 발생 시 법인세율인 30%를 호주 국세청에 납부해야 하며, 5,000만 호주달러 미만의 기업은 소규모 기업으로 분류돼 법인세 27.5%를 납부함
- 순이익을 한국 본사로 배당금 형식으로 보낼 경우 세후 금액이기 때문에 별도의 세금이 없음. 그러나 세금 공제 전 배당금일 경우 배당금의 15%를 호주 국세청에 원천징수세(Withholding Tax)로 내야 함
- 한국으로 이익금 전부를 송금할 수 있으며 상한선은 없음
- 2000년 7월 1일 GST가 도입되면서 호주로 수입되는 모든 상품과 호주 내 공급되는 모든 재화와 서비스에 대해 10% GST가 부과됨
- Pty Limited는 호주상법(Corporations Act)상 비상장법인을 의미하며 회사 설립 시 기본 요구 사항은 아래와 같음
: 등기 이사 (Director)는 1인 이상 반드시 호주에 거주하고 있어야 함.
: 주주는 법인 및 개인 모두 가능함.
: 최소자본금 1호주달러 이상(1주도 가능)

○ 외국 법인

- 외국법인의 실제 사업형태는 현지법인과 유사하나 분류상 지사(외국법인)의 형태임
- 외국 법인의 설립 역시 현지 법인과 마찬가지로 연회비 지불 및 회사 등록 내용에 대한 변경 사항을 신고할 의무가 생김
- 실제 사업형태는 현지법인과 유사하나 구분상 지사(외국 법인)의 형태임.
- 부가가치세 신고는 현지 법인과 동일한 절차와 의무를 가짐.
- 또한, 사업자등록 시 호주 회사 주소를 요구하기 때문에, 호주에 등록된 외국 법인은 호주에 정식으로 등록된 사무실을 가지고 있어야 함.
- 이익이 발생하게 되었을 경우, 호주 내에서 이익의 30%(연매출액 5,000만 호주달러 미만, 법인세 27.5%) 법인세를 납부하여야 하는 의무는 현지법인과 동일함
- 회계 연도 마지막에 대차대조표, 현금 흐름표, 손익계정 등의 회계 자료를 제출해야 함. 단, 외국법인이 "대형" 비공개 회사가 아닐 경우에는 이러한 사항을 보고할 의무에서 면제됨
- 2020년 6월 기준, ASIC 비용은 아래와 같음
: 등록 시(ARBN 신청) : 506호주달러
: 매년(Annual Review Fee) : 273호주달러(Pty Ltd), 1,267호주달러(지점)

(나) 지사

- 호주의 법률에 의거하지 아니하고, 외국에서 설립된 회사의 지점(Branch)의 형태로 호주에 진출할 경우, 외국 법인(Foreign Registered Company)으로 분류되게 됨. 법인의 등록도 위의 현지 법인과 마찬가지로 회사 등록 내용 변경 신고 및 연회비 지불의 의무가 있음. 이 경우 ACN(Australian Company Number)을 대신하여 ARBN(Australian Registered Body Number)을 신청하여 번호를 부여받게 됨. 이후로는 법인과 동일하게 세무신고 및 납부 의무를 지게 됨

- 외국 법인이 호주 내 지점을 설립할 경우, 본사는 호주 상법에 의해 설립된 회사가 아니므로, 본사의 현재 이사진(개인 신상)과 주주명부 및 회사 정관, 등기부 등본 등이 필요하며, ASIC에 제출 시 위의 서류를 모두 번역, 공증(Notary Public)하여 원본을 첨부하여야 함. 또한, 현지에 있는 영주권자 이상인 사람을 반드시 Local Agent로 임명하여 ASIC에 회사 변경사항(주주, 이사 등) 신고 및 제출의 의무를 호주 현지에서 수행하도록 명시하고 있음
- 법인이 아닌 지점을 설립하는 경우에는 한국 서류의 영문 번역 및 공증 그리고 서류검토의 시간이 더 소요되는 것을 감안하여 시간이 더 소요되며, 비용도 법인(Pty Ltd) 설립의 경우보다 더 많이 소요됨

(다) 연락사무소

- 호주 내 상법상 연락사무소는 별도의 등록 규정이 없으며, 영업활동을 하지 않고 영업 활동을 도우며 그에 따른 기본적인 업무들만 하게 됨. 그러나 기본적인 부가가치세(GST)신고 및 직원 급여의 원천세 신고 및 납부의 의무가 있음

(3) 회사 유형

(가) 법인 사업자

- 호주에서 법인은 기업법(Corporation Act 2001)상 비공개 회사, 공개 회사, 무한책임 회사로 구분됨
- 비공개 회사(Proprietary Company, Pty Ltd)
 - 비공개 회사(Proprietary Company, Pty Ltd)는 한국 상법상 유한회사에 해당하는 비공개 법인임. 비공개 회사에서는 주식, 사채, 기타 증권의 공모가 금지되어 있습니다. 이 경우 직원이 아닌 주주가 50명이 넘어서는 안 되며, 적어도 1명의 총 책임자가 등록되어 있어야 함.
 - 그리고 적어도 1명의 호주 거주인 자격이 있는 임원을 두어야 함
 - 또한 회사명에 항상 'Proprietary' 혹은 'Pty'를 붙여야 함
 - 현금 또는 기타의 대가로 개인 또는 기업에 대한 사모 방식의 주식 발행 및 담보부사채가 가능하며, 재무제표는 세무신고서를 제외하고는 공표의 의무가 없음
 - 비공개 회사는 “소규모” 혹은 “대형” 비공개 회사로 구분되며, 다음의 세 가지 조건 중 둘 이상을 만족시킬 때만 “소규모”로 분류됨
 - : 회계연도 기준 회사 소득이 1,000호주달러 이하
 - : 회사 직원수가 50명 이하로 자산이 500호주달러 이하
- 공개 회사(Public Company, Limited 또는 Ltd)
 - 공개 회사(Public Company, Limited 또는 Ltd)는 한국 상법상 주식회사에 해당하는 공개 법인으로, 주식의 공모가 원칙 이고 발행된 주식은 증권거래소에 등록됨
 - 공개 회사의 경우에는 적어도 3명의 임원을 두어야 하며 그 중 적어도 2명은 호주 거주자여야 함. 또 1명의 호주 거주인 자격이 있는 총무를 두어야 함. 공개 회사는 회사명에 항상 'Limited' 혹은 'Ltd' 라는 명칭을 포함해야 함
 - 이 형태의 회사는 재무제표의 공개의무, 감사 등에서 비공개 회사보다 많은 통제를 받음

III 프랜차이즈 관련 법률과 제도

○ 무한책임 회사(No Liability, NL)

- 무한책임 회사(No Liability, NL)는 광산(Mining) 및 석유 탐사 등의 경우에만 허용됨
- 이 회사 형태는 정산할 때 주주가 아직 납입하지 않은 금액이 있더라도 납입요청에 응할 의무가 없고, 이에 관련하여 고소를 당할 위험 또한 없음
- 회사명에 항상 'No Liability' 혹은 'NL'이라는 명칭을 포함해야 함

표 3-5 법인 설립절차

No.	구분	준비사항	유의사항	담당부서	소요기간 / 비용
1	설립요건	최소 1명 이상 필요	법인의 경우 Local Company로 등록	ASIC (Australian Security and Investment Committee)	
		자본금 1호주달러 이상	지사의 경우 Foreign Company로 등록		
2	사전허가 승인 여부 판단	투자신청서 및 사업계획서 외국인투자심의 위원회 제출	특정 분야의 경우 외국인 투자 심의 위원회에 사전 투자 허가를 승인 받아야 함	FIRB (Foreign Investment Review Board)	
3	구비서류	회사명칭	TRUSTEE 등 명칭에 삽입 불가 단어 존재	대행업체 (회계법인 및 법무법인)	
		정관	비공개 법인은 정관이나 부정관에 주식 이전권의 제한, 주주의 50인 이내 제한 (고용인주주 제외) 및저당 설정 또는 주식공매 금지조항 등을 명시		
		부정관	외국지사의 경우 한 본사 정관/부정관 및 이사진 보고		
		법인 중역진 명단	이사의 경우 최소 1명은 영주권자여야 함		
4	등록 신청	해당구비서류 일체		ASIC(Australian Security and Investment Committee)	15일
5	등록 완료				

6	구좌 개설			은행	
7	TFN 발급 (Tax File Number)	법인 등록 완료 후 국세청에서 자동 발급	세금 납부 내역 관리용	ATO (Australian Taxation Office)	
8	ABN 등록 (Australian BusinessNumber)	ATO에서 발급	한국의 사업자등록증과 유사, 기업 관리용		

[자료: kotra]

(나) 개인사업자

- 개인사업자 즉, Sole trader는 개인이 사업체가 되어 사업을 영위하는 사업형태임
- 개인이 사업체를 운영하기 위해서는 Australian Taxation Office(호주국세청, 이하 “ATO”)에서 Australian Business Number(사업자등록번호, 이하 “ABN”)를 부여받아야 함
- 사업소득은 사업주 개인에게 귀속되며, 사업주는 근로소득 등 여타의 소득과 합산하여 종합 소득에 대해 신고를 해야 하며, 이는 사업 소득에 대해 개인소득세율이 적용됨을 의미함
- 개인사업자로 사업 운영 시 장점은 사업 설립비용과 관리, 운영비용이 상대적으로 저렴하며, 사업손실 발생 시 사업 손실을 근로소득 등 다른 소득과 상계가 가능함. 또한, 법인 전환 시 사업 이전에서 오는 양도소득이 법인으로 이전이 가능하다. 양도소득세의 경우, 계산 시 50% 양도소득세 감면 혜택이 주어짐. 더하여 사업 관련 자산 매각 시 양도소득에 대해 Small business concession(소규모 사업자에게 적용되는 양도소득세 추가 감면, 이하 “SBC”) 혜택이 주어짐
- 개인사업자로 사업 운영 시 단점은 사업상 발생하는 법적 책임, 부채 및 사업손실이 사업주 개인에게 전가되며, 사업소득에 대해 소득 수준에 따라 최고 45%의 개인소득세율이 적용됨. 또한, 사업손실과 근로소득 등 다른 소득과 공제 시, Non-commercial Loss Test(비소득 손실 테스트)를 통과할 경우 공제가 가능함

(참조. 호주 국가지역정보(코트라 해외시장뉴스 종합))

Ⅲ 프랜차이즈 관련 법률과 제도

나. 외국인투자

(1) 투자환경

(가) 개괄

- 호주는 이미 주요 부문에 글로벌 기업들이 대부분 진출해 있는 반면, 시장규모는 인구 2천만으로 그리 크지 않은 편이어서 호주시장을 공략할 경우 시장규모를 정확히 판단할 필요가 있음
- 기존 기업 인수의 경우 사전허가제에 묶여있고 직접적인 투자허가 절차 외에도 기타 공장 설립 등에 있어 호주 관청들은 매우 신중하고 느린 편이므로, 투자절차 수행에 장시간 걸리는 문제를 고려
- 현지인을 고용하는 경우 현지 노동법에 대한 면밀한 검토가 필요. 현지에 진출한 외국기업이 운영상 가장 큰 애로점 하나로 노사관계 관리를 들고 있는데, 노동자들의 권리의식이 높고 전반적 법규가 노동자를 강하게 보호하고 있어 한국방식의 노사관계 관리로는 한계가 있음
- 영미계 국가의 공통적인 특성으로 문서의 대한 신뢰도 및 의존도가 매우 강하므로 모든 비즈니스 단계에서 중요한 사항은 문서로 남기는 것이 중요함. 전화로 해결이 가능한 일의 경우에도 문서 교환을 선호하는 경우가 많으며, 상담 후에는 상담 내용을 정리해서 통보하는 것이 관행임
- 호주 연방정부는 외국인 투자에 우호적임. 정부는 외국인 투자가 호주 경제에 긍정적인 영향을 미치고 고용창출, 혁신 및 기술 향상 등 자국민의 복지향상에 기여하고 있는 것으로 인식하고 있음.
- 호주 정부는 외국인 투자에 경직된 규제를 적용하기보다는 개별 투자 건에 따라 유연하게 접근하는 방식을 선호하고 있음. 그러나 호주 정부는 일부 산업에 관해서는 외국인 투자에 대해서 엄격한 제한을 두기도 하는데, 이는 해당 산업에 대한 외국인의 투자가 자국민의 이익과 산업발전에 반한다고 인정하는 경우임. 대부분의 산업에서 규모가 작은 제안은 신고의무가 면제되고 규모가 큰 제안도 국익에 반하지 않는 한 승인됨
- 외국인투자심의위원회(FIRB)는 관련 당사자와 기타 정부 기관으로부터 받은 검토 의견을 종합해, 규모가 크거나 혹은 좀 더 민감한 외국인투자 제안이 국익에 반하는지 여부를 심의함
- 현재까지 가장 자주 제한된 외국인투자 분야는 부동산 구입임. 그러나 정부는 주거용 택지 또는 신축 중인 주택에 대한 외국인 투자는 투기적 요소가 없다고 판단하기에, 신규 주택공급을 늘리는 주택 부문에서의 외국인 투자는 장려되고 있음
- 호주에서는 비즈니스 활동도 그 출발은 개인에서 시작되므로, 회사의 일을 처리하는 경우에 해당 관공서 등은 반드시 상대방이 자신들의 데이터에 등록되어 있는 사람인지를 확인하며, 다른 사람에 대해서는 업무를 진행시키지 않는 것이 일반적임. 이로 인한 번거로움을 해소하기 위해서는 최초 접촉 시 대표자 이름 외에 업무를 처리할 권한을 부여받은 직원의 이름을 함께 등록하는 것도 좋음

- 한-호주 FTA가 2014년 12월 12일 정식 발효됨에 따라 우리 기업은 호주수출 시 특혜 관세 및 비관세 혜택을 꾸준히 적용 받고 있음
- 호주는 한국 외에도한국 외에도 경쟁국인 중국(2015.12월), 일본(2015.1월)과 개별적인 FTA를 체결하여 가격 경쟁 심화
- 반면, 호주 정부가 코로나 19 발원지 조사를 요구하면서 중국과의 갈등 격화, 이에 대해 중국은 호주산 보리·소고기 수입 제한 조치 및 관광·유학 자제령 내리는 등 경제 보복 시행
- 호주 내에선 중국 경제에 대한 지나친 의존도를 경계해야 한다는 목소리가 나오고 있으며, 이에 따라 중국과 경쟁 관계에 있는 한국 기업의 호주 시장 진입 기회 예상

(나) 외국인 투자법

- 투자 관련 법규
 - 외국인이 호주에 투자하는 경우 투자 승인을 먼저 받아야 하는데 그 승인을 판단하는 법규로 외국인인수합병법이 적용되고 있음. 주요 내용으로는 총칙, 정의, 외국인 투자신고, 벌칙 등을 포함하고 있음
(아래 법령 전문은 <https://www.legislation.gov.au> 사이트에서 검색 가능)
: The Foreign Acquisitions and Takeovers Act 1975(외국인인수합병법)
: The Foreign Acquisitions and Takeovers Regulations 1989 Foreign Takeovers (Notices) Regulations
 - 아울러 호주에 투자할 경우 투자와 관련된 법규는 아니나 호주 상법상 투자자에 대한 제한으로 작용할 수 있는 다음 사항에 주의할 필요가 있음
 - 호주에 투자하는 외국 기업은 통상 유한회사(Proprietary Company, 주주의 수가 50명 이하인 비상장기업) 형태로 현지법인을 설립하게 됨. 이때 등록조건으로 최소 1인의 대표이사(Director)를 신고하여야 하며 대표 이사 중 최소 1인은 반드시 현지 거주자(Australian resident)일 것이 요구됨. 여기에서 현지 거주자(Australian resident)란 호주 시민권자 또는 영주권자를 의미하는데, 이 같은 조건으로 인해 초기 법인 설립 시 반드시 현지 시민권자 또는 영주권자를 파트너로 선임하여 진행해야 하며 이로 인한 정보 유출이나 인력 채용에 따른 제반 비용 부담 등의 문제점이 발생할 수 있다. 통상적으로는 본사의 개설 요원 1명과 현지에서 채용한 영주권자 또는 시민권자 1인이 공동 대표이사로 등록하게 됨
- 외국인투자기업 등록제도
 - 호주 외국인투자심의위원회(Foreign Investment Review Board-FIRB)는 연방정부 재무부(Department of Treasury)의 자문기관으로 투자신청서 심사와 승인 여부에 관여하며 외국인 투자 등록을 관리하고 있음
- 외국인투자법 개정 현황
 - 기존에 호주 외국인투자심의위원회(FIRB) 등록 대상은 외국인이 호주 내 거주용 부동산이나 농·토지에 투자할 경우 등 투자금액 및 분류에 따라 달랐음. 그러나 호주 정부는 코로나 19 사태를 계기로 2020년 3월 29일부로 해당 법 개정을 발표함으로써 해당일 이후로 접수되는 모든 외국인 투자는 금액에 상관없이 외국인투자심의위원회의 승인을 받도록 하였음. 호주 국익(National interest)에 부합하고 자국민 고용을 촉진하는 투자를 우선순위로 하고 외국인 투자를 선별해 경제 안보와 내국기업들을 보호하기 위한 조치로 볼 수 있음

Ⅲ 프랜차이즈 관련 법률과 제도

- 특히, 코로나 19 사태로 더욱 중요해진 헬스케어 산업과 제조업 및 정보보안 부문 등의 거래는 더욱 엄격한 심사가 이루어질 것으로 보임
- 주요개정 내용은 다음과 같음
 - : FIRB에 회부되는 투자금액: US \$0 이상
 - : 투자 승인 심사기간: 최장 6개월
 - : 적용 대상- 모든 '외국인'으로 주거지가 호주가 아닌 개인, 외국정부 또는 외국정부투자자, 외국인 주주가 20% 이상 상당의 지분을 보유한 회사, 신탁관리자 또는 합자회사인 경우, 둘 이상의 외국인 주주가 총 40% 이상의 상당한 지분을 보유한 회사, 신탁관리자, 또는 합자회사인 경우

(2) 투자인센티브

(가) 개요

- 호주 연방정부 및 주 정부에서는 호주 내 적극적인 투자유치를 위해 지역, 산업 및 사업의 특성에 따라 다양하게 지원하고 있음. 호주무역투자진흥원(Austrade)은 호주 내 무역과 투자 촉진을 위한 업무를 담당하고 있어서 문의할 수 있다. 또한, 각 주 정부는 호주 내 법인 설립 및 사업 확장에 필요한 정보를 제공하고 있어 유망지역과 업종 등을 신규 투자자들에게 지원하고 있음
- 호주 연방정부와 각 주 정부에서 지원하는 인센티브는 지역, 산업 및 사업의 특성에 따라 다양하며 각 관할 정부에서 자체적으로 진행하는 경우가 많음. 현재 호주 정부는 Grants and assistance라는 프로그램을 운영하여 투자자 및 기업들이 연방정부와 주 정부에서 지원하는 인센티브 제도를 직접 검색하고 필요한 정보를 열람할 수 있도록 지원하고 있음
- 지원분야로는 신생기업 및 기업 확장, 리서치 등의 특정 활동, 세금 감면, 산업보조 등으로 다양하다. 단, 기간제로 운영되는 인센티브 제도도 많으므로 각 제도의 적용 기간 및 변동사항을 홈페이지 등을 통해 확인해야 함. (<https://www.business.gov.au/Grants-and-Programs> 또는 각 주 정부 홈페이지에서 확인 가능)

(나) 연구개발(R&D) 투자에 관한 세금 혜택

- 호주 연방정부는 R&D 투자에 관한 세금 감면혜택을 2가지 프로그램을 통해서 세금 감면 혜택을 신청할 수 있다. 조건에 따라 해외에서 진행된 연구개발 활동도 세금감면 혜택 대상에 적용할 수 있다. 동 혜택은 호주 산업부 산하 AusIndustry와 국세청(ATO)에서 함께 관리하고 있으며 세금감면 신청 전 혜택을 받고자 하는 연구개발 활동은 반드시 AusIndustry에 등록해야 한다.
- R&D 관련 비용 세금환급제도: 연방정부에서 운영 중인 The Research&Development Tax Incentive는 기업들의 연구개발과 혁신을 촉진하고자 만들어진 제도로, 기업들이 연구개발에 사용되는 비용을 부분적으로 상쇄시켜준다. 기업의 규모, 산업과 상관없이 신청할 수 있다. 연구개발 세금 인센티브에 해당되는 기업들 중 연 매출이 2천만 호주달러 이하이며, 소득공제 규제되지 않은 업체는 45%의 환부세가 지원된다. 연 매출 2천만 호주달러 이상인 기업들에게는 40%의 세금면제가 지원되지만, 환급은 불가능하며 다음 해로 이월이 가능하다.

(다) 외국 투자자에 대한 연방정부 및 주 정부 지원

- 주요 투자 인센티브(내외국 기업, 업종 구분 없음): 2020년 기준 외국 기업만을 대상으로 한 투자 인센티브는 'Venture Capital Limited Partnerships (VCLP)' 하나만 진행 중이다. Venture Capital Limited Partnerships (VCLP)은 외국인들의 호주 벤처사업 투자촉진을 위해 외국인들이 투자를 통해 취득한 이익에 대한 자본 이득세를 감면해주는 제도임. 단, 외국인 투자자는 호주 내 등록된 법인이거나 호주와 이중과세방지협약을 맺은 국가에 설립된 법인이어야 하며 등록펀드의 규모는 1,000만 호주달러 이상이어야 함

(3) 투자제한 및 금지(업종)

○ 자원 부문 투자 규제

- 호주의 광산 채굴에 대한 개발사업 인가 및 허가는 각 주(6개: NSW, VIC, QLD, WA, SA, TAS) 및 NT(Northern Territory: 북호주 행정자치구역)의 에너지 자원부에서 각각 관할하고 있으나 내용과 적용에 있어 대동소이함. 광물 탐사를 원하는 기업이나 단체는 대부분 해당 주의 에너지 자원부 장관에게 사업 계획, 탐사 방법과 비용 등에 대한 제반 서류를 제출해 사전 인가(Licence)를 받아야 함. 또한, 이 기업이나 단체는 정부 기관지 혹은 지역 일간지를 통해 광물 탐사 작업과 관련해 공표(Public notification)할 의무가 있음
- 한편, 탐사 및 발굴을 희망하는 기업이나 단체는 발굴 지역의 지표면 파손 및 변형에 대한 비용 등 보상 비용을 해당 지대의 소유주에게 지불해야 함. TAS주와 NT의 경우 일부 비용을 사전에 예탁하여야 함. 6개 주와 NT 모두 탐사 발굴 신청 지원료를 요구하고 있으며 NSW주와 VIC 주를 제외한 나머지 지역의 경우 연간 임대료를 지불해야 함

○ 환경 관련 규제

- 국가 경제의 상당부분이 관광 산업에 의존하고 있는 호주에서 환경 보호는 국민의 생활과 안전은 물론 국가 경제와 직결되는 중요 사안임. 호주 정부의 환경 정책은 채광과 원전 개발로 인한 환경 파괴에 대한 감정(Assessment)과 방지 그리고 훼손된 지역의 환경 재활 프로그램을 관할하고 있음. 각 주의 주 정부들은 연방 정부와의 공조 아래 호주 관광 산업의 근간이 되고 있는 환경을 보전하기 위해 노력하고 있음
- 호주의 각 주(State) 및 행정자치구역(Territory) 정부들은 역내는 물론이고 해안 기선(Baseline)으로부터 3해리까지의 해수역에 있어 광물 자원 관리 및 환경 보호에 대한 우선적인 관할권을 행사하고 있음. 환경 파괴 방지 및 보호를 위한 호주 연방정부의 대표적인 법규로 아래 2개 법률이 있음

: Environment Protection and Biodiversity Conservation Act 1999 (the EPBC Act; 환경보호 및 생물 다양성 보존법)

: Petroleum (Submerged Lands) Act 1967 (PSLA, 석유 및 침수지 보호법)

○ 광업 및 에너지 산업 관련 세제상 규제

- 호주에는 현재 자원산업을 일괄적으로 관리하는 통일된 세제는 없으므로 연방정부의 일반 세제 법규(Government taxation legislation) 및 주별 광산업 관련 세제(State mining taxation)를 혼용해 광물 및 에너지 산업을 규제하고 있음
- 호주의 광산업 및 석유 산업 관련 법인세는 일반 법인세와 마찬가지로 30%의 법인세율(Corporate rate)이 일괄 적용되고 있음(단, 매출액이 2백만 호주달러 이하인 기업은 28.5% 적용). 고용주에게는 일반업체와 마찬가지로 지급 급여세(Payroll tax), 자본 이득세(Capital Gains Tax: CGT, 변동세율 적용) 그리고 부가 급부세(Fringe Benefits Tax: FBT)가 부과된다. 아울러 호주 내 수입되는 전체 상품에 대해 10%의 부가세(Goods & Services Tax: GST)가 징수됨

Ⅲ 프랜차이즈 관련 법률과 제도

5. 세무 및 노무

가. 세무

(1) 세무제도

(가) 개요

- 호주 세법의 가장 큰 특징은 호주 거주자와 비거주자에 대한 세율의 부과 방식이 다르게 적용 된다는 점임
- 프랜차이즈 산업에 있어서 주의해야 하는 점은 JV(joint venture, 합작회사)를 운영하거나 설립 하였을 경우에 있어서 거주자에 비하여 비거주자에 대한 세율 혜택이 거의 없다는 점에 있음
- 특히 회사의 이익이 발생 하였을 경우 매 6개월마다 지급되는 배당금에 대한 분배에 있어서 비거주자의 경우는 세법 규정상의 다양한 혜택이나 면제 조항을 인정받을 수 없기 때문에 최대 30%의 소득세를 부담해야 하는 반면 거주자의 경우는 약 10%대의 소득세 적용을 받게됨
- 로열티와 각종 이자 소득에 대해서는 이중 과세 방지 협정이 적용될 수 있음. 만일 이중 과세 방지 협정의 적용이 인정될 경우 Withholding Tax는 10% 이지만 적용을 인정받지 못할 경우 30%의 Withholding Tax가 적용될 수 있어 매우 조심하여야 함
- 따라서 호주에서 가맹 사업을 진행하려고 한다고 할 경우 현지 세무 전문가와 반드시 상담을 진행해야하며, 로열티 계산과 송금 과정에 대해서도 꾸준히 법률 전문가와 회계 세무 전문가의 조언을 받을 필요성이 있음
- 호주 프랜차이즈 사업에서 가맹본사가 가장 중점적으로 봐야 하는 세금 항목은 소득세와 부가가치세(GST)임
 - 소득세 : 호주에서 사업을 영위해야 하는 가맹본사들이 가장 먼저 적용을 받는 것은 소득세 규정임. 호주 소득세는 호주에서 벌어들인 수익 이외에 호주 밖에서 올린 소득에도 적용된다. 연간 25백만 달러에 못 미치는 매출을 올리고 있는 호주 주제 법인에 대한 소득세는 소득 대비 27.5%가 적용됨. 반면 해외 법인의 경우 호수에 사업 운영을 진행하는 자회사를 갖고 있을 경우에도 소득세가 적용되며, 이 경우 이중과세 방지 협정에 따른 세금 관련 규정을 잘 살펴보아야 함
 - 부가가치세: 호주의 부가 가치세는 10%가 적용이 되며 호주에서 판매되는 모든 상품과 서비스에 대하여 부과되도록 되어 있음. GST는 한국과 마찬가지로 상품과 서비스에 자동으로 가산되는 세금으로 매출이나 소득에 큰 영향을 미치지 않음. 단, 국제 가맹사업을 진행하는 업체들의 경우에 가맹본부에서 호주 가맹점으로 보내는 물품에 부가가치세가 추가로 가산되어 제공되어야 하는 부분이 있기 때문에 식자재나 소스 등을 수입해야 하는 가맹점사업자로서는 수입 물품이 부가세 부과 대상인지 여부를 확인해야 하는 필요성이 있음

(나) 조세제도

○ 법인세

- 호주의 법인세율은 회계연도 2018-19년 개정된 호주 연방정부 예산안에 의해 기업 규모에 따라 1~1.5%의 인하를 받고 있음. 2019년 7월 기준, 일반 기업 30%, 중소기업 27.5%의 법인세율이 적용되고 있다. 여기서 중소기업이란 연 매출 5천만 호주달러 미만의 기업으로 2017-18년 매출 기준인 2천5백만 호주달러 대비 2배나 증가한 수치이다. 호주 정부는 2019-20년 연방정부 예산안을 통해 회계연도 2020-21년에는 현재 중소기업에 적용되는 27.5%의 법인세를 26%로 인하, 2021-22년에는 25%로 추가 인하할 계획임을 밝힘
- 한편, 표준 법인세율을 비교할 때 호주는 OECD 국가 중에서도 높은 편으로, 재계에서는 끊임없이 법인세율 인하 주장이 제기되어 왔으며 정부는 지속 예산안 개편을 통해 이러한 중소기업의 애로사항을 차례로 완화해 나갈 것을 발표함
- 한편, 호주 연방정부는 코로나 19 확산으로 인해 2020-21 예산안을 2020년 10월로 늦추어 발표하기로 함

○ 개인소득세

- 호주는 개인소득세율이 다소 높은 수준으로 호주의 주요 세수원임
- 호주 연방정부 예산안 2018-19에 따라 기존 연소득 37,001~87,000호주달러에 부과되고 있는 과세 구간이 2018년 7월 1일부터 연소득 37,001~90,000호주달러까지로 상향 조정되었음
- 따라서 2020년 현재는 연소득 18,200호주달러까지의 구간은 세금이 없고, 18,201~37,000호주달러 구간은 19%, 37,001~90,000호주달러까지는 32.5%의 소득세가 매겨지고 있음. 또한, 90,001~180,000호주달러 구간에는 37%, 180,001호주달러 이상에는 45%의 소득세가 부과되고 있음
- 한편, 2019-20 연방 예산안에서 정부가 발표한 세금 감면안에 따르면 연 급여 37,000호주달러 미만의 납세자들은 최대 255호주달러의 세금 경감 혜택을 받을 수 있게 되며, 연소득 37,001~47,999호주달러까지의 사람들에게는 최소 255호주달러에서 소득 수준에 따라 최대 1,080호주달러까지 감면받을 수 있게 되었음. 이번 예산안을 통해 최대 세금 혜택을 받게 된 구간인 연소득 48,000~90,000호주달러에 속한 사람들은 1,080호주달러의 세금 감면을 받을 수 있을 것으로 보임
- 한편, 연 급여 90,001~126,000호주달러를 버는 납세자들은 소득 수준에 따라 1,080~0호주달러까지의 세금 경감을 받게 되며 최대 구간인 연소득 126,000호주달러 이상의 납세자들은 이번 예산안을 통한 추가적 세금 감면 혜택은 없을 것으로 보임
- 정부는 이번 예산안을 통해 2024년부터는 연 급여 45,000~200,000호주달러를 버는 모든 납세자의 소득세율을 30%로 낮추겠다는 계획도 밝힌 바 있음

○ 부가가치세

- 부가가치세 GST(Goods and Services Tax)는 일부 기초 생필품을 제외한 상품과 서비스 등 모든 소비 활동에 적용되는 세제로 10%의 단일 세율임
- GST세제 도입으로 연방정부 관할 간접세인 도매 판매세(Wholesale sales tax)와 주 정부에서 부과하는 FID, Debit tax, 인지세(Stamp Duty) 등 간접세는 폐지되었음
- GST는 영세율 대상(GST FREE)과 면세 대상(Input Taxed)을 제외하고는 모든 형태의 소비 행위에 부과됨
- 그러나 부가세 사업자로 등록하는 사업자(Enterprise)는 GST를 환급받기 때문에 결론적으로는 GST의 부담이 없음

III 프랜차이즈 관련 법률과 제도

○ 특별소비세

- 호주에서는 국내에서 생산되거나 수입되는 유류 및 주류, 담배, 럭셔리 자동차에 등에 특별소비세가 부과됨. 특별 소비세는 종량제 방식인 상품의 수량 또는 중량을 기준으로 세금을 부과하는 형태로 이루어짐

(참조. 호주 국가지역정보(코트라 해외시장뉴스))

(다) 외국인 관련 환율 및 송금 관련 제한 사항

- 해외 프랜차이즈 업체에서 호주로 진출하고자 할 경우 고려해야하는 사항은 투자 자금과 로열티의 송금 부분이라 할 수 있음. 특히 호주 세법과 송금 관련해서 발생하게 되는 비용 측면에서는 아래의 내용들을 우선적으로 검토해야 함
 - a. 세법상의 거주자의 요건과 이중 납세 방지 협정의 유무
 - b. 외환 거래에 있어서의 제한 사항과 외환 거래에 따른 세금의 부과 여부
 - c. Withholding Tax와 이중 과세 부과 협정 존재 유무 확인
 - d. 부가세 규정과 적용 원칙에 대한 확인
 - e. 가격 정책의 문제

(2) 외환제도

(가) 개요

○ 연방준비 은행법

- 호주의 외환관리기구인 중앙은행인 준비은행(The Reserve Bank of Australia)으로 중앙은행이 통화 발행 및 금융 통화 정책뿐만 아니라 외환 정책도 수립, 집행하고 있음. 1959년까지만 하더라도 특별한 외환관리기구가 존재하지 않았으나, 경제 성장 및 금융 시스템의 발달로 금융 전반에 대한 효율적인 관리가 요구되면서 1959년 연방준비은행법(The Reserve Bank Act 1959)을 제정하여 준비은행이 외환도 관리하게 됨
- 호주는 1983년 12월부터 외환 관리를 종전 통제 위주에서 점차 완화하여 환율 문제뿐만 아니라 신용장 개설, 해외 투자 및 송금 등 전 분야에 걸쳐 외환 관리를 대폭 자유화했으며, 현재는 외국 정부 및 외국 기관과 외국 은행의 상호 투자와 호주 통화의 해외 반출 및 세무 목적 이외에는 외환에 대해 특별한 규제를 하지 않고 있음
 - : 세무 목적상 보고해야 할 외환 현금 거래 대상
 - 관련 법규: Financial Transaction Report Act 1988
 - 보고 기관: Australian Transaction Report and Analysis Centre (AUSTRAC)
 - : 보고 대상- 금융기관, 보험회사, 증권회사, 선물 거래 업체 및 귀금속 취급 업체가 1만 호주달러 이상의 현금 거래 및 5,000호주달러 이상의 외환을 송금하거나 수취할 때

○ 환율 제도

- 국제 수지 방어를 위해 1983년까지는 고정환율제도를 채택, 정부가 환율 결정 및 외환 수급 조절 등 외환 시장에 직접 개입했으나, 1983년 12월 변동환율제도를 도입한 이후에는 환율이 시장 수급에 의해 자유로이 결정되고 있는데, 호주 중앙은행이 1992년부터 지금까지 환율 시장에 개입한 사례는 총 13회에 그치고 있음
- 당일 기준 환율, 기준 금리 및 인플레이션 등에 대한 정보는 호주 중앙은행 홈페이지 메인 화면에서 바로 확인할 수 있음

(나) 외환 규제

○ 무역 대금 결제

- L/C 방식의 대금 결제가 일반화돼 있으나 대형 수입상은 D/A 또는 D/P, 소형 수입상은 T/T를 선호하는 경우가 많으며 제품 인도 후 입금도 매우 흔함. 특히 호주 은행이 L/C 발행의 조건으로 요구하는 담보액이 크고, 절차 지연 등으로 불측의 지급 지연상태가 있는 경우 등도 있어 L/C 개설을 꺼리는 바이어가 많음
- 일반적인 송금의 경우 금융기관에 따라 상이하나 5,000호주달러 미만인 경우는 30호주달러, 5,000~50,000호주달러의 경우는 50호주달러 정도의 수수료가 부과됨. 최근에는 인터넷뱅킹으로 해외 송금을 바로 할 수 있게 돼 편리해졌으며 수수료 부담도 낮아짐. 은행에서도 가급적 인터넷뱅킹으로 송금하도록 유도하고 있음

○ 현지 법인 소득에 대한 이중과세 문제

- 일반적으로 배당소득의 경우 해외 피 투자회사에서 발생한 소득에 대해 세금을 내고 난 후의 금액을 본사로 송금하는 것으로서 세후 소득임.
- 이는 외국 피투자회사가 낸 세금이기 때문에 한국의 투자기업 입장에서는 간접 납부한 세금으로 볼 수 있음
- 간접외국납부세액은 조세조약에 이에 대한 규정이 있으면 100% 공제 가능하고, 조세조약이 간접외국납부세액에 대한 규정이 없으면 원칙적으로 간접외국납부세액 공제가 불가능하나, 조세특례제한법에서 50% 공제가 가능하도록 특례를 주고 있음
- 호주의 경우에도 조세 조약에 간접외국납부세액 공제에 대한 규정이 없기 때문에 조특법에 따라 50%만 공제가 됨

○ 자금 조달

- 호주의 금융산업은 선진화돼 있으며 투명하게 관리되고 있어 자금조달의 역할을 훌륭하게 수행하고 있음. 다만 투명하게 관리되는 만큼 부정대출이나 대출서류 조작 등은 없다고 해도 과언이 아니므로 각별히 유의해야 함
- 대출 기관은 시중 4대 주요 은행 외에도 다수 은행기관과 연금펀드 관리기관, 보험사 등 다양한 금융사가 대출상품을 취급하고 있으며 별도의 중개 브로커들의 활동도 활발하므로 적합한 자금 조달은 원활함
- 호주의 시중금리는 연방준비은행이 지정하는 기본금리에 은행별로 마진을 붙여 대출 금리를 결정하게 됨. 호주의 통화는 원자재 가격에 연동돼 있어 변동성이 상당히 큰 편이며 변동성을 적절하게 제어하기 위해 타 선진국 대비 이자율이 높은 편임
- 다만 최근 들어 국제적인 추세인 저금리에 호주도 예외는 아니기 때문에 2020년 7월 기준 0.25%의 역대 최저금리를 유지하고 있음. 신용 금리는 15~29% 정도로 다양하나 담보 대출의 경우에는 기준금리에서 약 3%의 마진이 붙는 것이 일반적임 (참조. 호주 국가지역정보(코트라 해외시장뉴스))

나. 노무

(1) 노무 환경

(가) 개요

- 호주는 뉴질랜드와 함께 노동자 보호에 관한 법률 구조가 굉장히 강력하게 작용하는 국가임. 호주의 노동법인 2009년에 제정된 평등 노동법 (fair work Act) 2009으로 호주 전역의 노동 규약에 적용되는 법안이 있음

Ⅲ 프랜차이즈 관련 법률과 제도

- 현지인을 고용하는 경우 현지 노동법에 대한 면밀한 검토가 필요. 현지에 진출한 외국기업이 운영상 가장 큰 애로점 하나로 노사관계 관리를 들고 있는데, 노동자들의 권리의식이 높고 전반적 법규가 노동자를 강하게 보호하고 있어 한국방식의 노사관계 관리로는 한계가 있음
- 호주 노동시장에는 영국식 강력한 산업별 노조가 결성되어 있어, 노사 분규가 잦고 규모가 큰 것이 특징임. 특히 광산, 항만, 철도, 항공은 물론 중·고교 등 교육자들의 파업도 빈번함
- 현재 호주의 노동시장은 5.4%대의 낮은 실업률 행진이 이어지고 있는 가운데, 전 산업계가 기술 인력 부족으로 어려움을 호소하고 있는 상황임. 특히 최근 광산업 활황과 그 연계 효과로 인해 광산업, 건설업, 컨설팅업 등 관련 분야에 인력 수요가 급증하였으며, 많은 인력이 광산업계로 몰리면서 다른 분야에서 인력 부족 현상이 심화될 것으로 우려되고 있음
- 호주에서는 산업별 단체 협약(Award)에 의거하여 최저 임금을 정하고 있으며, 피고용자의 급여가 해당 최저 임금을 초과하는 경우에는 계약 당사자 간의 협의에 의해 급여 수준을 결정할 수 있음. 급여는 2주 단위 지급을 원칙으로 하나 일반적으로 월 단위로 지급됨

(2) 노무 관리

(가) 고용계약

- 고용 계약은 고용주와 고용인 사이에 구두 또는 서면을 통하여 양측 합의하에 의해 규정되는 것으로 계약 형태는 풀타임(Full-time : 지속적 고용 계약, 평균적으로 약 38시간/주 근무), 파트타임(Part-time : 매주 규칙적으로 정해진 시간 근무, 38시간 미만 근무, Full-time 고용인과 동일한 혜택(단, 시간 비례 적용)), 캐주얼(불규칙적 근무시간, 근무 보장 시간 없음, 휴가 미적용, 계약서상 명시된 조항 없을시 자유롭게 계약 파기 가능)로 구분될 수 있음
- 호주 국가고용기준(NES : National Employment Standards)에 따라 계약서에는 공정근로법에 규정된 10개 항목의 최소 고용기준이 포함되어 있어야 함
 - 일주일 최대 근무 시간
 - 자유 근무시간 협정 요구
 - 출산 휴직 및 육아 관련 권리
 - 연차 휴가
 - 개인 휴가(병가 및 보호자 휴가) & 사별 휴가
 - 지역사회 봉사휴가
 - 장기근속휴가
 - 공휴일
 - 해고 공지 및 퇴사 급여
 - 공정 근로 선언문 조항(Fair Work Information Statement)

(나) 근로시간

- 호주노동법상 근로자의 일주일 최대 근무시간은 주 38시간으로 근로자가 정규 근무시간 이외에 일을 하거나 고용주와 근로자가 동의한 시간 이외에 근무한 시간은 추가근무(Overtime)로 간주됨
- 노무리스크 최소화를 위해 고용주는 합당한 근거(reasonable overtime)에 해당하는지 확인 후 근로자에게 추가근무를 요청할 수 있음. 추가근무 수당은 산업별, 직종별로 상이하나, 보통 평일 근무시간 이후 첫 3시간은 시급의 1.5배, 첫 3시간 이후는 시급의 2배를 지급해야 한다. 또한 주말근무 시 기본 시급의 2배를 지급해야 함. 추가근무를 직종별 추가근무 수당 상세 정보는 해당 링크에서 확인할 수 있음 (<https://www.fairwork.gov.au/pay/penalty-rates-and-allowances/overtime-pay>)

(다) 휴가

- 연 4주(근무일 기준 20일)의 연차 휴가, 병가(Sick leave, 연 10일), 1개 고용주 밑에서 10년 이상 근무한 근로자에 대한 2달의 장기근속휴가(Long service leave) 등이 있음. 주에 따라서 경조사 휴가(Bereavement Leave) 등을 주도록 의무화되어 있기도 함
- 1994.3.31부터 1년 이상 근무자에 대하여 남자에게도 자녀 출산 시 52주의 무급 휴가를 (원할 경우) 줄 수 있게 돼 있음. 12개월 이상의 연속 근무를 마친 모든 고용인은 출산/육아휴직(Maternity or Adoption leave)을 사용할 수 있음. 출산휴가는 고용인이 자녀를 출산했거나 고용인의 배우자가 자녀를 출산했을 경우, 그리고 고용인이 16세 이하의 아이를 입양했을 경우 NSW주 기준 18주의 유급휴가(Paid parental leave) 및 최대 24개월의 무급휴가의 사용이 가능함

(라) 해고

- 고용주가 근로자를 해고할 경우, 사전 통보를 해주어야 하며 해고 통보는 다음과 같은 사항을 포함함
 - 해고통보는 고용주가 근로자에게 계약을 종료하고 싶다고 말하는 순간부터 효력을 갖게 됨
 - 해고통보는 근로자의 근무 종료일에 효력을 잃음
 - 근로자가 위법 행위로 인해 해고되는 경우에는 고용주가 사전에 통보하지 않아도 됨. 그러나 고용주는 근로시간 또는 연차 등에 해당하는 모든 수당을 지급하여야 함. 근로자의 위법 행위란 아래와 같은 행위들을 포함함
 - : 타인 건강 및 안전 또는 고용주의 사업의 평판과 이익에 막대한 피해를 끼쳤을 경우
 - : 근무를 지속하기 어려운 행위를 고의적으로 할 경우
 - : 도둑질, 사기, 폭력, 업무에 관한 합법적이고 합리적인 지시에 대한 불이행 등 고용주가 근로자를 해고할 경우, 아래와 같은 최소 통보 기간을 주어야 함
 - : 근속연수 1년 미만: 1주
 - : 근속연수 1-3년: 2주
 - : 근속연수 3-5년: 3주
 - : 근속연수 5년 초과: 4주
- 한편, 근로자의 나이가 45세 이상임과 동시에 고용주와 함께 근무한 기간이 최소 2년 이상일 경우, 평균 해고 통보 기간에 추가로 일주일을 가산하여 통보하여야 함

Ⅲ 프랜차이즈 관련 법률과 제도

(마) 퇴직금

- 퇴직금이란 근로자의 근무가 종료되었을 경우, 고용주가 고용인에게 지불해야하는 금액을 의미함. 퇴직금은 산업별 단체 협약, 기업 협정이나 어떠한 등기 협정서에 상이하게 명시되어 있지 않은 이상, 근로자의 근무 종료일 또는 다음 월급 예정 일에 지급되어야 함
- 퇴직금 지급 : 근로자의 퇴직금에는 추가근무수당 및 공제액을 포함하여 미지불된 근무 시간 수당, 축적된 연차(연차수당, 할당된 장기근속휴가 수당, 퇴직 수당)가 포함되어야 함
- 정리해고 수당 및 재정 지원 혜택: 근로자가 정리해고를 당할 경우, 고용주는 근로자에게 정리해고 수당을 지급. 정리해고 수당은 소기업 및 캐주얼 고용인 등과 같은 경우에는 지급되지 않아도 무방함

(3) 사회보장제

(가) 건강보험

- 호주 공공 건강보험 제도인 매디케어(Medicare)는 환자가 의료서비스를 받으면, 건강보험위원회가 그 비용의 85%를 상환하도록 하거나 의사가 직접 벌크-빌링(bulk-billing; 정부가 의사에게 직접 진료비의 차액을 지불)을 할 수 있도록 지원하는 제도로 공공병원에서 환자가 무료로 치료받을 수 있도록 보장하려는 목적으로 운영되고 있음
- 한편, 매디케어는 매년 회계연도에 이루어지는 텍스리턴 시 매디케어레비라는 항목으로 개인의 연 수입의 2%를 정부로 납부하도록 되어있음

(나) 고용보험

- 실업자에 대한 소득지원은 고용보험 아닌 실업부조(unemployment assistance)에 의해서 이루어짐. 이에 따라 조세제도를 통해서 운영되는 사회보장급여에 실업급여(unemployment benefits)가 포함되어 있음
- 호주의 사회보험제도는 호주연방 정부에 의해서 제공되는 사회복지 급부제도로 호주정부기구인 센터링크(Centrelink)에 의해 관리됨
- 현행 실업급여제도는 크게 2층 구조로 되어 있는데, 이는 12개월 미만 구직자에게 지급되는 구직수당(Job Search Allowance; JSA)과 12개월 이상 장기 실업자를 대상으로 하는 뉴스타트 수당(NEWSTART Allowance; NSA)임. 첫 12개월 실질 기간에 구직수당 수령자에게는 구직지원이 제공됨. 그러나 12개월 이후에는 구직수당에서 뉴스타트 수당 수령자로 자동으로 이행 되지 않음.
따라서 장기실업자가 뉴스타트 수당을 받기 위해서는 고용 가능성을 제고시키는 일에 참여하는 것을 동의하여야 함

(다) 산재보험

- 산재는 근로자에 대한 보험의 일종으로 근로자가 근무현장에서 부상을 당했거나 업무로 인해 병에 걸렸을 경우 적용됨. 산재보험은 근로자가 근무지에서의 부상이나 업무로 인한 병으로 근무하지 못한 시간에 해당하는 근무수당과 의료비용 및 재활비용을 커버함

○ 호주의 경우 산재는 해당 주(지역)법을 준수하고 있음. 산재보험(workers compensation)은 가입이 고용주의 법정 의무사항임

(라) 국민연금

○ 고용주는 한 달에 450 호주달러(세금 전) 이상의 임금을 받는 18세 이상 또는 18세 이하지만 일주일에 30시간 이상 근무하는 근로자의 연금(월급의 9.5%)을 지불하여야 할 의무가 있음. 이는 연금 보장이라 하며 모든 정규직(Full-time, Part-time)과 일부 캐주얼 근로자에 적용됨. 연금은 고용인의 지정연금 계좌에 최소 3개월에 한 번씩 지불되어야 함

○ 호주는 연금제도가 잘 갖추어져 있어 고령화에도 효과적으로 대응하고 있음. 은퇴를 앞둔 퇴직자들은 적어도 100,000호주달러 많게는 500,000호주달러 이상 적립한 경우도 흔하므로 국가에서 제공하는 기본연금에 더불어 안정적인 노후 생활을 기대할 수 있음

(참조. 호주 국가지역정보(코트라 해외시장뉴스))

(4) 비자

○ 호주 입국 시에는 관광 또는 상용 목적 여부를 불문하고 반드시 입국비자를 발급받아야 함. 다만, 예외적으로 제3국으로의 여정 중 호주의 한 도시를 경유할 경우에는 공항 내에서만 8시간 범위 내에서 비자 없이도 체류가 가능

○ 관광, 상용 비자는 호주대사관을 통해 발급받거나, 20호주달러의 수수료를 지불하고 ETA를 인터넷상으로 신청할 수 있는데 여행사나 항공사를 통해 신청할 경우 수수료는 없음

ETA를 개별적으로 온라인 신청할 경우 소정의 수수료를 인터넷 서비스비로 지불해야 함

이렇게 여행사나 항공사를 통하여 신청할 경우 대개 12시간 이내에 비자 취득이 가능하지만, 소수의 신청자는 간혹 승인되기 전에 추가 확인을 위해 호주 대사관으로 문의하라는 연락을 받을 수 있으므로 출국 전 최소 5일 이내에 비자를 신청하는 것이 바람직함. 이럴 경우에는 여행 목적에 맞는 다른 적합한 비자를 다시 신청해야 함

○ ETA(전산비자, Electronic Travel Authority) 비자는 유효한 여권 소지, 방문목적이 여행, 친지 방문 또는 회의나 컨퍼런스 참석일 경우, 호주에서 일하지 않는 경우, 3개월 이상 체류하지 않을 경우, 건강상의 문제가 없고, 범죄사실이 없는 경우, ETA 시스템 회원사인 항공사로 여행할 경우 취득이 가능함

ETA는 전산비자로서 여권에 비자 라벨이나 도장이 필요 없음

3개월 이상 체류 시 단기방문/상용 비자를 신청해야 하며, 이는 주한 호주대사관에 직접 신청해야 함. (관련 정보 www.australia.or.kr를 참조)

Ⅲ 프랜차이즈 관련 법률과 제도

6. 식당 및 식품관련 법률과 제도

가. 식당개업절차

(1) 인허가 요건

- 인허가는 해당 레스토랑이 안전한 음식을 소비자에게 공급할 수 있는 능력을 갖추고 있는지 시험하는 절차로, 소비자 보건 및 건강을 위해 반드시 필요함
- 인허가는 사업자 간 또는 사업 간 양도될 수 없음
- 인허가가 필요한 외식 사업에는 다음과 같은 것들이 있음
 - 육류나 가금류를 다루거나 가공하는 사업
 - 유제품을 만들거나 제공하는 사업
 - 해물을 다루는 사업
 - 조개류를 양식하고 제공하는 사업
 - 채소류를 키우거나 제공하는 사업
 - 건강이 취약한 환자나 노인들에게 식사를 제공하는 사업
 - 계란을 다루거나 제공하는 사업
 - 위에 나열된 모든 음식들을 운반하는 사업

(2) 인허가 절차

- 외식업자들은 필요한 신청서를 제출해야 하며 매년 인허가에 대한 비용을 내야 함
- 인허가 신청서에는 다음과 같은 것들이 있습니다.

표 3-6 외식사업을 하기 위해 필요한 인허가 신청서

LIC001	유제품을 생산, 가공, 저장하는 상업 부지에 대한 신청
LIC002	채소류를 생산, 가공, 저장하는 상업 부지에 대한 신청
LIC003	육류를 가공, 저장하는 상업 부지에 대한 신청
LIC004	계란 및 계란 관련 제품을 생산, 가공, 저장하는 상업 부지에 대한 신청
LIC005	건강이 취약한 환자나 노인들에게 식사를 제공하는 사업에 대한 신청
LIC006	해물 및 조개류를 생산, 가공, 제공하는 사업에 대한 신청
LIC007	음식류 운반에 대한 신청
LIC008	조개류를 생산, 가공, 제공하는 사업에 대한 신청
LIC009	가금류를 가공, 저장하는 상업 부지에 대한 신청

[자료: NSW Food Authority]

- 신청서를 모두 작성했다면 식품청 등에 제출. 인허가 결과를 통보받기 전까지는 사업을 시작해서는 안됨
- 인허가 없이 해당 사업이 시행되고 있을 경우 규제조치가 가해짐
- 인허가 승인 이전에 표준식품기준(Food Standards Code)이나 2010년 식품법(Food Regulation)을 준수하고 있는지 확인하고자 조사단이 방문. 점검 결과가 좋지 않을 경우 인허가 신청이 거부될 수 있음
- 점검에 더 많은 자료가 필요할 경우 조사단은 평일 기준 10일 이내에 신청자에게 필요한 부분을 통보함. 통상적으로 인허가 조사가 시행되는 4주 이내에 신청에 대한 접수가 완료됨
- 인허가에 들어가는 비용은 풀타임(FTE, Full-Time Equivalent)으로 음식을 다루는 사람(Food handler)의 수에 맞추어 설정됨. 풀타임 근로자의 주당 근무 시간은 38시간이며, 따라서 풀타임 근로자의 수를 구하려면 전체 일하는 사람들의 근무 시간을 모두 합산한 후 38로 나누면 됨
- 인허가 비용을 지불함
- 식품청은 장기간 규정을 잘 준수해온 음식점에 대해 식품안전인증서(Food Safety Certificate)를 발급할 수 있음. 위의 인증서를 받기 위해서는 최소 2회 이상 조사단에게 좋은 평가를 받아야 함. 자격이 있는 음식점은 인허가 부서(Licensing & Accreditation Service)에 연락하여 인증을 신청할 수 있음

(참조. [시드니] 글로벌 한식당 운영 길라잡이 2016(한식진흥원))

나. 식품관련 주의해야 할 내용

(1) 음식점 시설의 공통기준

- 식품 취급자는 식품 사업체에서 일하며 식품 혹은 식품과 접촉할 가능성이 높은 표면(예: 칼, 접시)을 다루는 사람을 말함. 식품 취급자로는 음식 준비, 생산, 요리, 진열, 포장, 보관, 서비스 종사자들을 들 수 있음
- 식품 표준 규정(Food Standards Code)에 따라 식품 취급자들은 식품의 안전성과 적합성을 위태롭게 할 수 있는 방식으로 식품이나 음식 표면을 다루지 않도록 모든 합당한 조치를 취해야 함. 식품 취급자들은 또한 보건과 위생과 관련하여 특별한 책임을 가지고 있음
- 질병(구토, 설사, 고열 등) 증세가 있거나 진단을 받은 식품 취급자들은 반드시 다음과 같은 조치를 취해야 함
 - 회사나 감독관에게 몸이 아프다는 것을 보고
 - 상식적으로 병으로 인해 음식 오염이 있을 가능성이 있는 경우 식품을 취급하지 않음
 - 식품 작업장에서 다른 일을 계속할 경우 식품 오염을 막기 위한 모든 예상 가능한 조치를 취함
 - 만일 식품이 오염시켰거나 오염되었다는 의심이 드는 경우 이를 감독관에게 알림

Ⅲ 프랜차이즈 관련 법률과 제도

- 식품 취급자는 반드시 아래 사항을 준수해야 함
 - 오염의 여지가 있을 때마다 손 씻기(화장실 이용 후, 흡연 후, 기침, 재채기, 손수건 사용 후, 식사, 음주, 머리카락 또는 신체에 만진 후)
 - 바로 먹을 음식을 취급하기 전, 그리고 날음식들을 다룬 후 손 씻기
 - 식품 혹은 식품 표면 근처에서 무엇을 먹거나, 재채기를 하거나, 코를 풀거나, 기침하거나 침을 뱉거나 흡연하지 말 것
 - 바로 먹을 음식에 불필요한 접촉을 피하기 위한 실질적인 모든 조치를 취함
 - 신체, 신체 모든 분비물, 옷 등이 음식이나 음식 표면을 오염시키지 않도록 실질적인 모든 조치를 취함
 - 깨끗한 옷 입기
 - 몸에서 노출된 부분에 감은 밴드나 붕대를 방수되는 것으로 가리기
 - 뜨거운 비눗물로 손을 씻고 일회용 종이 타올로 완벽하게 손을 건조시킬 것
- 표준 규정(Food Standards Code)에는 식품 취급자들의 장갑 사용을 의무 사항으로 정하고 있지 않음. 장갑을 사용하는 경우라도 대부분 집게나 스푼과 같은 기구들을 사용하는 것이 훨씬 좋음
- 아래와 같은 상황에서는 반드시 장갑을 벗어 폐기하고 새 장갑으로 교체해야 함
 - 음식을 취급하기 전
 - 바로 먹을 음식을 취급하기 전, 혹은 날음식들을 다룬 후
 - 화장실 이용 후, 흡연 후, 기침, 재채기, 손수건 사용 후, 식사, 음주, 머리카락 또는 신체에 만진 후
- 식품 사업체는 다음의 의무를 지님
 - 식품 취급자들에게 오염의 위험이 있을 경우 음식을 다루는 것을 금지시킴
 - 쉽게 손을 씻을 수 있는 시설과 온수 수도 시설, 비누와 일회용 종이 타올을 공급
 - 모든 식품 취급자들이 식품 안전과 식품 위생에 있어 적절한 지식과 기술을 가지도록 함
- 실무 또는 정식 훈련을 통해 이를 가르칠 수 있음
- 식품 제조업체와 수입업체는 위험하거나 부적절한 식품의 리콜과 회수를 위한 절차를 마련해두고 있어야 함. 또한 소매상은 리콜된 식품을 판매에서 제외시켜야 함
- 식품 회수(Recall)은 식품이 공공의 건강과 안전에 즉각적인 위협이 될 때 취해지는 조치로, 해당 식품은 판매에서 제외됨. 식품 리콜은 보통 제조업체나 수입업체에서 실시하며, 반드시 주정부 및 연방정부 당국에 보고해야 함
- 회수(Recall)란 식품에 공중 보건이나 안전 문제가 없는 경우에도 음식을 판매에서 제외시키는 조치를 말함. 회수의 사유는 다음의 두 가지임
 - 공공 보건에 위협이 되지는 않지만 식품의 품질 불량, 중량 미달, 라벨 표기의 불규칙성과 같은 문제가 있을 경우
 - 공중 보건 위협의 가능성에 대해 세부 조사를 앞두고 있는 경우
- 공중 보건 위협이 판명된 경우 회수 시 당국에 통보하지 않아도 됨
호주 뉴질랜드 식품표준청(FSANZ)은 전국 단위로 행해지는 모든 식품 회수를 조율함

- 대부분의 식품 회수는 식품 생산 감독 과정에서 문제를 발견하거나, 대중의 불만 접수에 대한 대응책, 정부 실험 결과에 따라 업체에 의해 이행됨
- 만일 식품 리콜이 타당할 만큼 문제가 심각할 경우 당국의 리콜 담당관(Recall Coordinator)은 리콜이 효율적으로 이루어질 수 있도록 제조업체와 협력하게 됨. 모든 식품 소매업체들은 리콜 대상 상품을 판매에서 제외시킬 의무가 있음. 리콜된 제품을 계속 판매하는 소매업체는 규정을 위반하는 것이며 벌금형에 처해질 수 있음

(2) 식품안전인증서(Food Safety Certificate)

- 식품청은 장기간 규정을 잘 준수해온 음식점에 대해 식품안전인증서(Food Safety Certificate)를 발급할 수 있음. 위의 인증서를 받기 위해서는 최소 2회 이상 조사단에게 좋은 평가를 받아야 함. 자격이 있는 음식점은 인허가 부서(Licensing & Accreditation Service)에 연락하여 인증을 신청할 수 있음

(참조. [시드니] 글로벌 한식당 운영 길라잡이 2016(한식진흥원))

Ⅲ 프랜차이즈 관련 법률과 제도

7. 수출입 절차

가. 식관세

(1) 관세제도 개요

- 호주는 1983년 브뤼셀에서 체결된 통일상품 분류에 대한 국제협약(International Convention on the Harmonized Commodity Description and Coding System in Brussels)에 따라 1988년 1월부터 국제통일 상품 분류제도(H.S. System)를 채택, 운용하고 있음
- 관세구조는 크게 표준관세(Standard Tariff)와 양허관세(Concessional), 표준관세는 다시 일반관세와 특혜관세로 구분
- 관세율의 경우, 산업구조 개편과 국가경쟁력 강화를 위해 양/다자간 자유무역협정을 지속적으로 체결하여 관련 국가들에는 대부분의 품목에 점진적 무관세를 적용하나, 일반적 기본 관세율은 5% 정도임. 후진국 및 개발도상국에는 일부 품목에 대해 기본관세보다 조금 낮은 특별관세를 적용하기도 함
- 관세율 알아보는 법
관세율은 호주 외무부 홈페이지(<https://www.abf.gov.au>)에 접속해 Importing, exporting and manufacturing 항목 하단의 Tariff classification을 클릭, Current tariff classification의 본문 하단 Schedule3 을 클릭, 이후 목록에서 찾고자 하는 HS Code에 해당하는 Chapter 00 - Goods 을 클릭하면 하위 코드별 관세를 확인할 수 있음
- 한국은 호주와의 FTA 체결국으로 일반 관세율과 함께 대부분의 제품에 대해서는 FTA 관세율이 적용되며 호주 외교통상부에서 개설한 FTA 포털(<https://ftaportal.dfat.gov.au/>)에서 정보를 얻을 수 있음. 해당 포털은 품목에 따른 FTA 체결국들에 대한 양방 관세율 및 수출입 규모 등의 정보를 제공하고 있다. 방법은 사이트에 접속하여 1번에 HS Code 또는 제품명을 영어로 기입, 2번에 대호주 수출입 여부를 선택한 후, 3번에 상대국(한국 또는 기타 호주 FTA 체결국)을 지정하여 검색하면 된다. 관세 정보는 HS Code 6자리부터 확인할 수 있음

(2) 비관세장벽

(가) 인증제도

- 호주의 공산품 품질인증제도는 무척 까다롭게 운용되고 있음. 유럽의 EC나 미국의 UL 등 선진국 인증이 있어도 호주 인증을 다시 받도록 하는 경우가 많음
최근 그런 사례가 줄어드는 것으로 알려져 있으나 아직도 일부 품목에서는 까다로운 자국 인증을 받도록 하는 것으로 알려지고 있음. 이에 따라 호주의 인증제도는 일종의 비관세 장벽의 하나로 인식되고 있을 정도임
- QAS 마크 제도(Quality Assurance Services)
 - 호주는 1966년부터 자국 내 생산 제품과 수입 제품이 호주 내 관련 기관이 정한 기술 표준과 호주 표준협회(Standard Australia)가 제시하는 요건에 부합하는지 여부를 검사하고 있음

- 이 제도는 제품의 품질에 대한 엄격한 검사 과정을 통해 제조업체 혹은 수입업체를 보호하고 소비자 안전과 신뢰를 확보하기 위한 것이 기본 취지이나 까다로운 절차로 인해 수입규제 요인이 되기도 함
- QAS(품질마크 제도)는 제품 품질 및 생산 공정이 호주의 기술 표준과 Standard Australia가 정한 요건을 충족시키는지 검사하는 제도임. 강제적인 제도가 아니라 자발성을 띤 제도로써 특정 품목의 유관 기관에서 별도의 표준을 제정하지 않았을 경우에는 문제가 되지 않으나 별도 규정이 있는 제품의 경우 미이행 시 수입이 불가하다는 점에서 실제적으로는 강제성을 띤(예: 도로교통 안전국에서 제정한 자동차 안전벨트의 표준 안전 기준, Urban Australian Water Authority가 정한 하수도/배관 관련 품목 안전 기준 등)
- 1966년에 도입돼 현재까지 품질을 보증하는 Standard Mark로 사용되고 있으며 적용 대상 품목은 호주 QAS의 품질보증 마크 획득을 희망하는 모든 품목임
- QAS는 제품 디자인(안전성, 환경, 위생, 성능 및 에너지 효율성을 고려해 디자인됐는지 여부), 제조 공정상 품질 관리(생산 공장을 방문해 직접 제조 과정 확인), 사후 관리(품질보증 마크 획득 이후에도 지속적인 모니터링을 통해 소비자들이 QAS 마크 부착 상품에 대한 신뢰도 제고(랜덤 샘플링 및 공장 방문 검사 등))를 기준으로 제품 검사를 시행함

○ TGA 인증 제도

- 호주에서 유통되는 모든 의료 장비들은 호주 식약처(TGA, Therapeutic Goods Administration)의 관리 제도인 ARTG에 등록이 되어 함
- ARTG 등록을 위한 의료 기기는, 제품의 위험도에 따라 5가지(Class I, Class IIa, Class IIb, Class III, AIMD) 카테고리 로 구분하며, 제품의 카테고리별로 제품 등록에 대한 시간, 비용 및 요구 조건 등이 달라짐
- 해외 업체가 제품에 대한 CE 인증이 있는 경우 별도의 인증을 받을 필요는 없으며, TGA의 단계별 확인 절차를 거쳐 ARTG에 등록 되어 함. 그렇지 않은 경우 TGA를 통해 순응 평가 인증서(Conformity Assessment Certificate)를 신청해서 승인을 득해야 함. 호주 TGA의 ARTG에 제품을 등록하기 위해서는 해외 제조업체가 직접 하지 못하고 호주 현지에 적을 둔 업체를 지정(스폰서)해 대신 진행해야 함
- 순응평가 인증서(Conformity Assessment Certification)는 제조업체에 발행되는 것이며 호주 내 스폰서에게는 발급되지 않음. 순응평가 인증서를 발급받기 위해서는 경우에 따라 호주 식약처 소속 담당자가 해외 제조업체의 생산라인을 확인 하기 위해 직접 공장에 방문하기도 하며 이때 드는 항공, 숙박 등의 모든 비용은 제조업체에서 지불해야 함. 따라서 해당 프로세스는 비교적 시간과 비용적 측면에서 비경제적이므로 호주 의료기기 등록을 위해서는 먼저 CE 인증을 획득한 후 TGA 등록을 진행하는 것이 효율적이라고 할 수 있음
- CE 인증을 이미 보유한 기업의 경우 현지 스폰서를 통해 TGA에서 제공하는 E-Business Service에 계정을 신청하고 제품의 위험 레벨에 따라 Class I 에 속하는 제품군과 Class I (Sterile), Class I (Measuring), Class II a, Class II b, Class III, AIMD에 속하는 제품군으로 나뉘어 진행하면 됨
- 화장품 중 질병, 결함, 상처를 예방, 진단, 치료하거나 완화하는 기능 및 생리작용을 억제하거나 조절하는 기능이 있는 제품은 의약품으로 분류되어 TGA의 승인을 받아야 함
- 즉, 자외선을 차단하여 피부질환을 예방하는 선크림(Sunscreen), 주름개선, 노화방지와 같은 기능성 화장품들은 TGA 인증 필요 대상에 포함될 수 있어 수입업체와 협업하여 인증 필요 여부를 논의할 필요가 있음

(나) 인증 관련 기관

○ 호주 표준 규격 제정 기관: 스탠다드 오스트레일리아(Standards Australia)

- 주소: Level 10, the Exchange Centre 20 Bridge Street, Sydney NSW 2001
- 전화: (국내) 1800 623 503, (해외에서 걸 때) (61-2) 8206 6060

Ⅲ 프랜차이즈 관련 법률과 제도

- 팩스: (61-2) 9237 6010
- 이메일: researchsydney@standards.org.au
- 웹사이트: <http://www.standards.org.au>

- 주요 인증 대행 기관 : 사이 글로벌(SAI Global) 한국지사
 - 주소: 서울시 금천구 가산동 60-15 리더스 타워 1104호(우편번호153-023)
 - 전화: 02 582 1823
 - 팩스: 02 582 1826
 - 이메일: korea@saiglobal.com
 - 웹사이트: www.saiglobal.com
- 의약품 인증 기관 : 호주 식약처(TGA, Therapeutic Goods Administration)
 - 주소: TGA, PO Box 100, Woden ACT 2606, Australia
 - 전화: (61-2) 6289 4124
 - 팩스: (61-2) 6203 1605
 - 이메일: info@tga.gov.au
 - 웹사이트: www.tga.gov.a

나. 통관절차

(1) 개괄

- 호주의 수입 통관 절차는 기본적으로 신고에 대한 신뢰를 바탕으로 하고 있기 때문에 부당한 지연 등 특별히 까다로운 점은 없으며 소요시간도 짧은 편임. 과거에는 목재 포장재에 대한 검역 서류 미비, 항만 노조의 잦은 파업 등이 걸림돌이었으나 최근 이러한 문제는 거의 발생하지 않고 있음
- 화물 도착 전 통관에 필요한 모든 절차에 대해 수속이 가능하며 세관이나 검역소의 추가 검사 요구를 제외한 모든 화물은 수입 도착 후 바로 수출 상태 그대로 수입자에게 전달됨
- 목록통관
 - 목록통관 대상 물품은 소액면세통관이 가능하며 X-ray 검사만으로 간단히 통관되므로 정식 수입 신고를 거치는 물품에 비해 처리속도가 빠름
- 수입 신고는 전 과정이 컴퓨터에 의해 처리되고 있음
- 검역과 관련이 없는 물품들의 98%가 Green Line으로 분류되며 그 밖의 검사 과정이 요구되는 경우에는 Red Line으로 분류되어 철저한 검사 과정을 거치게 됨
- 관련 서류 신고 시 Electronic Entry에 30호주달러(약 25,000원), Manual Entry에 50호주달러(약 41,000원)가 소요됨. 세관에서 요구하는 서류 절차를 따르지 않았을 경에는 최소 2,000호주달러(약 180만 원)의 벌금이 부과됨

○ 일반통관(정식수입신고)

- 호주로의 정식 통관을 위해서는 상업송장(Commercial Invoice), 포장 명세서(Packing List), 선하증권(Bill of Lading), 원산지 증명서(Country of Origin, FTA 관세 혜택 적용 시 필요) 등의 서류 준비가 필요
- 기존 연 매출 75,000호주달러 미만의 기업은 1,000호주달러 이하의 물건에 대해서는 텍스(10% GST)를 지불하지 않아도 되었으나, 2018년 7월 1일부 해당 규정이 변경되어, 이후 호주로 수입 및 구매되는 모든 온-오프라인 구매품목에 10% GST가 부과됨

○ 수입/통관의 기본 절차

- ① 선적 및 선적 서류 송부
- ② 도착 통보(Arrival Notice)
- ③ Shipping Company: 선박 도착 일시
- ④ Bank: B/L 원본 및 상업송장, 포장명세서(Packing List) 도착 통보
- ⑤ 통관 서류 제출(Fax /Courier) – Customs Agency
- ⑥ 품목별 상품 분류(Hs Code) – Tariff Classification
- ⑦ 제세 산출
- ⑧ 관세(Duty): FOB x Duty Rate
- ⑨ Goods & Service Tax(GST, 일종의 부가가치세): 관세 부과 후의 금액 x 10%
- ⑩ Customs Entry(세관 신고-Customs Computer Terminal Compile 시스템)
- ⑪ Nature 10: Wharf 에서 통관
- ⑫ Nature 20: Wharf → Bond
- ⑬ Nature 30: Bond → 통관

○ Nature10, 20, 30은 세관 신고 서류의 양식으로 일반적으로 Nature10을 씁니다. 물건에 하자가 있거나 화물인도 자금이 준비되지 않은 경우에는 Nature20, Nature30을 선택함. 식품류의 경우 Nature 10에 의하여 부두에서 조건부 통관 후 지정된 검역 장소로 이동하여 검역 과정을 밟는 것이 일반적인 관례임

○ Green-Line으로 분류된 품목들은 검사가 생략되며 Red-Line으로 분류된 품목 들은 세부 검사를 받도록 되어있음

○ 세관 검사(Computer Clearance)

Green-Line으로 분류된 품목들은(98%) 검사가 생략되며, Red-Line으로 분류된 품목 들은 세부 검사를 받음. 세관 직원에 의한 검사(Custom-Inspection) 시 고려하는 사항에는 다음과 같은 것이 있음

- 수량(Quantity)
- 가격(Value)
- 원산지(Country of Origin)
- 라벨(Label)
- 상업용 마크(Commercial Mark)
- 유사 상품(Trade Mark)
- Community Protection

Ⅲ 프랜차이즈 관련 법률과 제도

- 검역(Quarantine Inspection)
 - 검역은 컴퓨터에 의한 검사와 검역 직원에 의한 검사로 나뉨. 제품 및 컨테이너와 팔레트에 대한 훈증처리 여부가 주로 체크되며, 목재 포장 시에는 반드시 방역 또는 열처리된 목재를 사용해야 함. 포장에 사용되는 목재는 표피(Bark)가 제거되어야만 통관이 가능함
- 제세 납부
 - 통관 수속과 동시에 지불해야 하는 제세에는 다음과 같은 것이 있습니다.
 - Duty
 - Goods & Service Tax
 - Overseas/Air Freight
 - B.S.R.A. & D/O/ITF & IDF
 - Custom Computer Terminal 사용료
 - Owner Code Application Fee
 - Supplier Code Application Fee

(2) 수입 전 준비사항

- ABN(Australian Business Number)
 - 세무소(ATO - Australian Taxation Office) 에서 발행되는 번호로 세관 수출입 신고 시 세관 고객 번호(CCID - Customs Client ID)로 자동 전환되며 관세와 함께 지불되는 모든 세금(GST/WET/LCT 등)이 세무소에 기록된다. ABN이 없는 개인 호주 경우에는 개인 기본 신상 기록에 준해 수출입신고 세관 고객 번호를 부여받아 진행됨
 - 물건에 대한 자세한 안내서(전문자료) : 정확한 품목 분류 번호(HS Code)로 수입 시 관세 감면 혜택의 적용 여부를 검토할 수 있으며, 수입 신고 시 세관 또는 관련 관계 당국에서 필요로 하는 수입 허가 여부를 사전 검토해 통관 시 발생하는 문제점을 최소화할 수 있음
 - 한국과 호주는 자유무역협정 체결국으로 호주FTA 포털을 통해 쉽고 빠르게 품목별 관세 정보의 확인이 가능함
(관련 링크 : <https://ftportal.dfat.gov.au/>)
- 수출자와의 거래 계약서(Offer Sheet/pro-formal invoice)
 - 수입 시 발생하는 비용 산출을 보다 정확하게 산출함으로써 판매가격 계산 시 많은 도움을 줄 수 있으며 세관에서 구입단계에 대한 문제발생 시 거래 증명서로 제출할 수 있음

(3) 통관 시 유의사항

- 수입물품 검증 및 표기
 - 호주는 연방 정부(Federal Government)에서 관할하는 관세법(Customs Acts), 검역법(Quarantine Acts)에 의거해 수입 통관이 일차적으로 진행됨. 기본적으로 수입상품(Imported Goods)에 대해서는 The Commerce(Trade Description) Act 1905, The Commerce(Imports) Regulation 1940에 의해 관리를 받게 되며 이에 필요한 정확한 물품 표기(Trade description)를 요구하고 있음

- 원산지, 수량, 무게, 크기, 생산자, 내용물 외 일반 구입자에게 필요한 물품에 대한 기본 자료를 영어로 표기되어야 하며, 이 상품 표기는 일반적으로 구입자가 구입 시 손쉽게 찾을 수 있는 부분에 표기되어야 함
- 세계적으로 유명한 상표는 저작권과 관련된 수입품에 대해서 수입 전 변호사 또는 관세사와 사전 수입 판매에 대한 문의가 필요함. 저작권 소유자(또는 대행자)는 세관에 소유 상표에 대한 저작권 보호를 신고할 수 있으며 수입 통관 시 등록된 상표에 대해서는 저작권 침해로 반입을 불허할 수 있음
- 음식물의 경우 호주 음식물 기준법에 따라(Food Standards Code) 필요한 라벨 작업이 되어야 하며 호주 음식물 라벨에 표기되는 영양정보(Nutrition Information)표시 방식은 한국/미국과 달리 유럽 방식을 사용하고 있다. 특히, 알러지 관련 유의사항 및 정보는 반드시 표기되어야 하므로 주의해야 함

○ 운송제도

- 호주의 운송 절차는 타국과 크게 다르지 않으며 전산화되어 있어 간편하게 처리할 수 있음. 대부분의 해상물류사(선사 및 항공사)는 운송절차를 전산화하고 있어 온라인으로 실시간 운송절차를 확인할 수 있음
- 운송 비용은 해상물류의 경우 20FT(Dry) 컨테이너의 경우 약 2,000 미국달러, 40FT의 경우는 3,000 미국달러 정도 소요되며 항공운송일 경우 1kg당 약 4 미국달러의 비용이 소요됨. 해상 및 항공 운송 비용 외에도 통관 및 내륙 운송 비용 등이 추가되는 경우가 많음

(참조. 호주 국가지역정보(코트라 해외시장뉴스))



TIP

- 해외로 수출하면서 관세·비관세 장벽 등으로 외국 세관에서의 통관과 관련하여 크고 작은 문제들이 발생함. 관세청은 국내기업의 수출활동과 직결되는 해외통관애로를 해결함으로써 물류비용을 절감하고, 신흥 수출 시장을 확대하는 등 기업의 경쟁력 강화를 지원함(관세청 해외통관지원센터 www.customs.go.kr)
- 관세청 해외통관지원센터(www.customs.go.kr)에서는 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
- 수출관련 정보제공(농식품수출정보 www.kati.net)
 1. 관리·법률체계, 2. 통관절차, 3. 통관비용, 4. 통관 시 제출서류,
 5. 기타 통관제도, 6. 관세제도, 7. 주요품목 수입규정, 8. 최근이슈

다. 식재료 조달방안

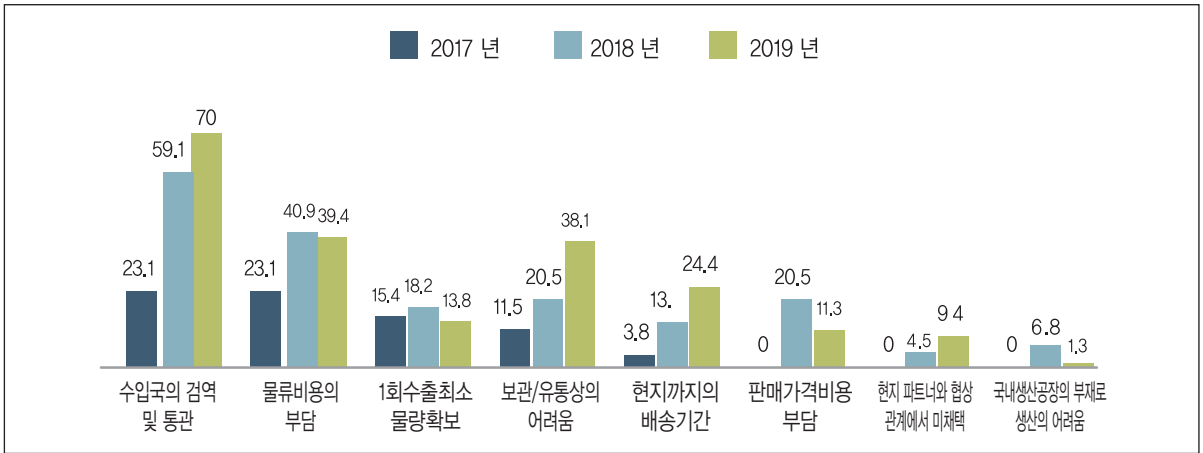
(1) 개괄

- 한국은 2014년 5월 프랑스에서 열린 세계동물보건기구(OIE) 총회에서 광우병(위험무시국)과 구제역(백신접종 청정국) 등에 대해 청정국 지위를 획득했으나 이후 의성군에서 구제역이 발생하면서 2014년 7월 구제역 청정국 지위를 잃음

Ⅲ 프랜차이즈 관련 법률과 제도

- 2019 외식기업 해외진출 실태조사 보고서(aT한국농수산물유통공사)에 따르면, 식재료 수출 시 애로사항으로는 '수입국의 검역 및 통관'이 70.0%로 가장 큰 비중을 차지하며 전년도 대비 증가함 10.9%p 증가함. '보관/유통상'의 어려움 및 현지까지의 배송 기간 의 경우 매년 증가 추세인 것으로 나타남
물류비용의 부담은 '39.4%'로 전년도 대비 '1.5%p' 감소함

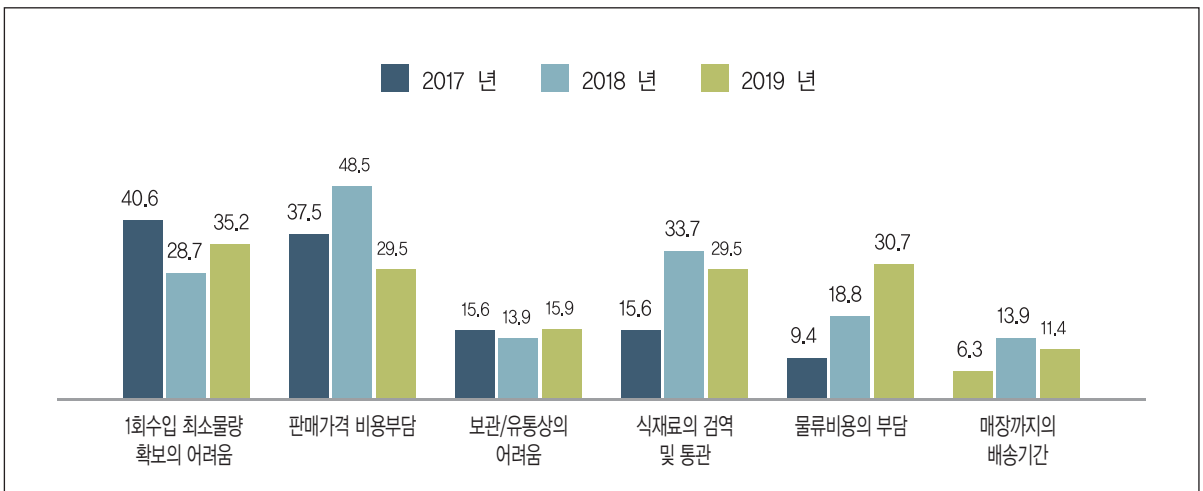
표 3-7 식재료 수출시 애로사항(복수응답)



[참조. 2019 외식기업 해외진출 실태조사 보고서. aT한국농수산물유통공사]

- 한국산 식재료 구입시 주된 애로사항은 '35.2%'로 '1회 수입 최소 물량 확보의 어려움' 부담이 가장 큰 것으로 나타났으며 전년도 대비 6.5%p 증가함. '판매가격 비용부담'이 29.5%로 전년도 대비 감소했으며 '물류비용의 부담'이 30.7%로 전년도 대비 11.9%p 증가함

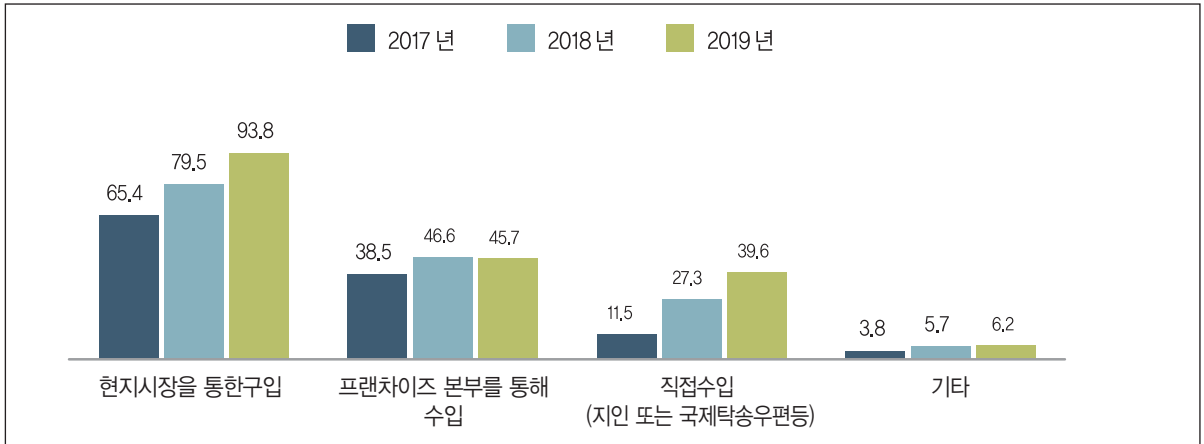
표 3-8 한국산 식재료 구입시 애로사항(복수응답)



[참조. 2019 외식기업 해외진출 실태조사 보고서. aT한국농수산물유통공사]

○ 한국산 식재료 구입 방법 현황은 '현지 시장을 통해 구입'이 전년도 대비 14.3%p 증가한 것으로 나타나며 매년 증가 추세임

표 3-9 한국산 식재료 구입방법(복수응답)



[참조. 2019 외식기업 해외진출 실태조사 보고서, aT한국농수산물유통공사]

(2) 수입금지품목

- 호주 내 수입금지 및 규제 품목들은 호주 국경부대(Australian Border Force)에 의해 규제되고 있다. 주로 식품, 식물, 동물, 무기류 및 화학약품에 대한 규제가 많으며, 동 기관 규제 품목 리스트에 있는 제품은 사전 수입허가 취득해야만 수입이 가능함. 상세 품목은 해당 링크에서 확인이 가능함 (<https://www.abf.gov.au/importing-exporting-and-manufacturing/prohibited-goods/list-of-items#>)
- 한편, 식물성 생산품 중 모든 과일과 야채는 수입 시 허가가 필요하며 위험분석 관리(Risk Analysis Management)의 테스트를 거쳐야 하며, 품목별로 다음과 같은 규정을 가지고 있음
 - 사과: 뉴질랜드를 제외한 전 국가 산에 대해 수입 금지
 - 배: 전 국가(단, 한국산 배는 호주 phytosanitary requirements 충족 시 수입 가능)
 - 오렌지: 미국을 제외한 전 국가
 - 단감: 미국(캘리포니아산에 한함) 및 뉴질랜드를 제외한 전 국가
 - 키위: 일본 및 뉴질랜드를 제외한 전 국가
 - 매실: 뉴질랜드산을 제외한 전 국가
 - 양잠: 전 국가산에 대해 수입 금지
 - 땅콩: 경작용(종자용)은 수입 금지
 - 호프: 종자는 수입금지(가공생산을 위해서만 수입 허용)
 - 초목류(Plant의 경우)
 - 계란 수입금지(계란 함량이 10% 이상인 식품류의 경우 AQIS 허가 여부에 따라 수입 가능)
 - Foot and Mouth Disease(FMD)를 가지고 있는 나라의 유가공 및 유가공 제품은 수입 불가
 - 가공되지 않은 닭고기기는 완전 수입 금지(레토르트, 캔에 가열 후 닭고기 중간 부위 온도가 100도씨 이상일 경우만 가능)
 - 돼지고기류도 사전 허가 필요
 - 한국산 소고기 및 소고기 함유 제품 수입 금지

III 프랜차이즈 관련 법률과 제도

○ 그 밖에도 내용물이 사실대로 표기돼 있지 않은 경우 수입이 불가함.

(자료. 호주 국가지역정보(코트라 해외시장뉴스 종합))



TIP

○ 프랜차이즈에서 식자재 수출 비중이 높지 않은 이유(현지조달이 높은 이유)

① 운송비용의 문제

식재료를 수출하기 위해서는 운송비용의 문제로 인하여 해상운송을 이용하여야 하는데, 효율적인 운반을 위해서는 최소 운반단위가 컨테이너를 채울 수 있는 수출량이 되어야 함. 그러나 매장 한곳에서 사용할 수 있는 식자재의 양이 한정되어 있으므로 해상 컨테이너 이용이 많지 않으며, 식자재를 소량 운반하기 위해서는 항공화물을 이용하게 되므로 운반비가 상승하게 될 수 있음

② 통관 및 검역에 대한 부담

검역 및 통관 과정에서 소스류와 같이 가공된 식자재 수출의 경우 식재료 성분 내역 및 배합비율, Sub Ingredient, 제조공정도, 용도 및 사용방법 등을 요구하며 각국의 식품위생규정에 위배되지 않아야 함. 가공 식품의 경우 자체에서 제조한 것이 아닌 공장에서 제조하여야 하며, 각국의 다양한 규제에 대한 이해가 필요한데 프랜차이즈 업체에서 대기업을 제외하고 대부분 이러한 연구개발 능력을 보유하고 있지 않은 상황임

③ 기존 진출 식자재 업체 이용의 편리성

대부분 우리나라 식당이 진출한 곳의 경우, 식자재 업체 및 농식품의 직접수출을 비롯하여 다양한 한식 식재료수출이 이루어져 있는 곳이 많아 현지에 수출되어 있는 한식 식재료를 활용하는 것이 실제로 비용면에서 유리함

④ 프랜차이즈 진출방식

프랜차이즈 진출의 형태가 진출 초기 직접진출의 형태에서 마스터 프랜차이즈 형태의 진출로 전환됨에 따라 본사의 영향력이 적고 식재료 사용에 대한 통제가 잘 이루어지지 않고 있는 경향이 있음

⑤ 자재 조달방식의 규모 변화

일부 대규모 프랜차이즈기업이 진출이 있는 지역의 경우 그 지역에 CK(중앙 조리설비)를 갖추고 있는 경우도 있어 본사에서 소스 또는 식자재를 보내는 것이 아니라 현지에서 직접 구매하여 조리 가공하는 형태로 운영되고 있는 실정임

(참조. 국내 외식기업 해외진출에 따른 국내산 식재료 수출효과 연구 2013.12.24 농림축산식품부)

8. 부동산 및 기타 제도

가. 부동산 정책

(1) 외국인 토지

- 외국 기업 투자법은 기본적으로 호주에 투자를 하고자 하는 외국 기업이 일정 규모 이상의 주거용 부동산을 구매하고자 하거나 농업용 부지 구입, 또는 상수도원과 연관되어 있는 부동산을 구매하고자 하는 경우에 있어서 적용됨
- 직접적인 투자를 통해 호주를 진출하고자 하는 경우에 있어서는 몇 가지 제한 사항이 있음. 가장 큰 제한은 주거용 부동산의 구매는 호주 정부의 사전 승인을 받아야 가능하다는 점과 일부 상업용 부동산의 경우도 정부의 사전 승인을 통해 구매가 가능하다는 점에 있음
(외국 기업 투자법 법령 전문은 <https://www.legislation.gov.au> 사이트에서 검색 가능)

(2) 임대차 계약절차 및 관행

- 임대차 계약이란 임차인이 사업을 행할 상점의 사용권을 갖기 위해 임대인과 임차인 사이에 맺는 법률적 계약임. 이 계약은 소매업 임대차계약법의 요건들에 우선할 수 없음
- 소매점 임대차 계약은 주거 임대차 계약과는 다른 법률의 적용을 받음
NSW주는 소매업 임대차계약법1994(이하 임대차계약법)에 1,000㎡ 미만으로 소매업의 용도로 이용되며 상품 및 서비스를 판매하고 공급하는 상점의 임대인과 임차인 사이에 있어야 하는 법적 합의에 대해 명시하고 있음
- 먼저 임대인은 임대를 시작하기 최소 7일 전, 임차인에게 임대인 사전고지서를 주어야 함. 그리고 임차인은 이 고지서를 받은 7일 이내 임대인에게 임차인의 사전고지서를 주어야 함
- 임차인 사전고지서에는 다음이 명시되어야 합니다.
 - 임차인이 임대인의 사전고지서를 받았는지 여부
 - 임차인이 임대차 계약 초안을 가지고 있는지 여부
 - 임차인이 의무사항에 관한 전문가의 조언을 받았는지에 대한 여부
 - 임차인이 임차인 의무사항을 지킬 수 있는지의 여부
 - 임대인이 동의하거나 주장한 기타 모든 사항 및 그 세부 내용
- 이 단계에서 임차인이 해야 하는 일은 다음과 같음
 - 임대인의 사전고지서를 세밀히 읽고, 확실한 이해를 위해 법률 및 재정적 조언을 구할 것을 고려
 - 임대인의 사전고지서를 받은 날짜로부터 7일 이내에 임차인 사전고지서를 임대인에게 전달
 - 건물 또는 쇼핑센터에 관해 예정된 모든 개발이 임차인의 사업에 끼치는 영향에 대해 임대인 사전고지서가 개괄적으로만 다룰 경우 이에 대해 자세히 질문

Ⅲ 프랜차이즈 관련 법률과 제도

- 임대차 계약은 보통 두 당사자가 계약서에 서명한 시점부터 발효됨. 그러나 임차인이 가게를 점유했거나 임대료를 지불하기 시작한 경우 계약서에 서명하지 않아도 임대차 계약이 개시될 수 있음
- 임대차 계약에 서명하기 전에는 임대료를 지불하지 않는 것이 임차인의 현명한 비즈니스 관행임. 임대차 계약에 서명을 하고 나면, 임대인과 임차인은 상대방의 동의없이 계약을 종료할 수 없기 때문임
- 임대차 계약은 다음의 사항을 포함해야 함
 - 계약의 개시 및 종료 일자
 - 상점에 대한 세부 묘사
 - 임대료의 액수 및 임대료 변경 가능 방법
 - 사업의 종류
 - 임차인이 지불해야 할 모든 정기지출
 - 필요한 보증금, 기타 담보 또는 지불보증
 - 상점 및 장비의 수리와 보수유지는 누가 하는지에 대한 결정사항
 - (가게가 영업을 위하여 반드시 문을 열어야 하는) 핵심 영업시간
- 임대차 계약기간은 임차인이 상점을 임대하는 기간임. 임대차 계약은 임대 기간을 반드시 포함해야 하며, 임대 기간의 갱신 또는 연장에 대한 옵션이 포함되기도 함. 공정한 조건과 장기 임대 기간을 가진 임대차 계약은 임대인과 임차인 모두에게 소중한 자산이 됨. 그러한 계약은 상점에 대한 임대인의 투자 및 소매 사업에 대한 임차인의 투자를 향상시킬 수 있음
- 임대차계약법에 의하면 첫 임대 기간과 옵션이 있을 때 이를 포함한 최소 임대기간은 5년임. 임차인의 변호사 또는 부동산 양도취급인이 서명하고 임차인이 더 짧은 임대 기간에 동의함을 진술하는 제16조 증명서라는 통지를 임대인에게 줌으로써, 더 짧은 임대 기간에 동의할 수 있음. 이는 임대 개시일로부터 6개월 이내에 할 수 있음
- 임차인이 해야 하는 일에는 다음과 같은 것들이 있음
 - 임대차 계약 및 사업운영 비용에 대한 확실한 이해를 위해 법률 및 재무 전문가로부터 조언을 구해야 함
 - 5년 미만의 임대 기간을 원할 경우, 제16조 증명서로 자신을 보호함
 - 상점의 허가용도는 임차인이 상점에서 운영할 수 있는 사업의 종류를 설명함
 - 임대차 계약에 서명하기 전, 임차인은 그 상점이 자신이 운영하고자 하는 사업의 용도로 사용될 수 있는지 확인해야 함
 - 임차인은 임대인과 Council의 동의 없이는 다른 어떠한 종류의 사업을 위해서도 상점을 사용할 수 없음
- 사업을 매수할 때 임대차 계약을 인계 받는 경우, 임차인은 허가가 되었는지 확실히 하기 위해 개인적으로 Council로부터 확인하고, 사업매도인과 임대인으로부터 그에 대한 보증을 받아야 함. 이처럼 필요한 허가를 서면으로 받는 절차는 분쟁 및 불필요한 재정적 손해를 피하기 위한 것임
- 상점의 허가 용도에 관하여 고려해야 할 것들은 다음과 같음
 - 테이크아웃 상점의 경우, 재사용 가능 접시에 음식을 담을 수 있는지 또는 테이크어웨이 음식종류의 변경이 가능한지의 여부
 - 사업에 대한 임차인의 장래 계획

- 임대차 계약 비용은 다음과 같이 분배됨
 - 임대인은 임대차 계약의 준비비용을 전액 부담함. 하지만 임차인의 사전고지서가 임대인에게 전해 진 뒤 임차인이 변경을 요구할 시 그 수정사항에 대해 비용을 부담해야 할 수도 있음
 - 임차인은 임대 계약이 등록되어야 할 경우 그 등록비를 지불함
- 옵션 기간을 포함하여 임대기간이 3년이 넘는 임대차 계약은 임차인의 권익보호를 위하여 등록되어야 함
- 권리금은 임대차 계약의 승인, 갱신, 연장, 양도를 위해 임대인이 요구하는 돈 또는 이득임. 권리금에는 현금 보증금의 지불 또는 지불보증의 제공은 포함되지 않음. 임대차 계약을 위하여 권리금을 취하는 것은 불법이며, 임대인이 이를 요구할 시 무거운 벌금형을 받을 수 있음

(참조. [시드니] 글로벌 한식당 운영 길라잡이 2016(한식진흥원))

 TIP

- 분쟁이 발생하면 임차인은 자신을 법적으로 도와줄 수 있는 기관이나 단체를 적극적으로 활용하는 것이 좋음. 공정거래국은 중립적인 정부 기관이어서 임차인 편이라고 할 수는 없지만 홈페이지에는 임차인에게 유용한 많은 자료와 정보가 있으므로 기본적으로 참고할 필요가 있음
- 소비자 보호 기관이나 약자를 돕는 지원 단체를 적극 활용하는 것도 좋음. 영어에 자신이 없으면 무료 통역서비스를 이용할 수 있음. 다만 통역서비스를 이용하더라도 본인이 중요 내용은 꼼꼼히 챙겨야 함
- TENANTS NSW(임차인 단체) 홈페이지에서는 'NSW 주에서의 임차인의 권리(Your Rights as a Tenant in NSW)'라는 책자를 제공하고 있어 임대차 계약 및 관련 분쟁 시 읽어보면 도움이 될 수 있음

나. 기타 제도

(1) 청산

- 청산 종류
 - 임의 청산 : 채무자의 요청으로 신청할 수 있으며 채무자가 참가한 투표를 통해 청산절차로 진행할 수 있음
 - 법정청산/강제청산 : 주로 채권자나 주주의 요청으로 진행되는 청산절차이며 신청자의 요청에 따라 법원에서 공식적 청산을 명령하는 경우임. 이 경우 청산자는 법원에 의해 지정될 수 있음
- 청산 절차
 - 투표 혹은 법원의 결정으로 진행되며 임명된 청산자는 채권자 회의를 소집하여 채권자의 의견 및 상황을 파악하며 청산자의 비용에 대해서 합의를 하게 됨. 청산 비용은 회사 규모 및 상황에 따라 상이하나, 일반적으로 4,000~8,000호주달러 가량의 비용이 소요되며, 청산 시 지급 우선순위는 아래와 같음
 - 청산절차에 드는 비용 및 청산자의 급여
 - 미지급 급여 및 연금 계산
 - 근로자에 대한 미지급 연차 급여 계산

Ⅲ 프랜차이즈 관련 법률과 제도

- 근로자 해고에 따른 비용
- 무담보 채권
- 청산자는 항목에 따라 자산을 처분 혹은 사업 운영수익을 배분해야 하며 영업종결, 채권추심 및 채무변제가 마무리되면 결산 보고를 하여야 하고 주주총회의 승인을 얻으면 청산이 종결됨. 한편, 통상 청산 기간은 7주일에서 2주 정도의 시간이 소요됨

(2) 철수

○ 투자법인 철수 신청 조건

- 투자법인의 철수의 경우에는 아래와 같은 경우에 신청할 수 있음
 - 회사 구성원의 결정에 의해서
 - 회사가 사업을 영위하지 않을 경우
 - 회사의 자산이 1,000호주달러 미만일 경우
 - 회사가 아래와 같은 항목의 채무가 없을 경우
 - 연차휴가
 - 장기 근속휴가
 - 기타 수당
 - 퇴직금
 - 급여
 - 회사가 어느 소송에도 연루되지 않았을 때
 - Corporations ACT 2001 에 따른 비용 및 벌금 등을 모두 납부하였을 경우

○ 투자법인 철수 신청 방법

- 투자법인 철수는 철수 신청조건을 모두 충족시켰을 경우 온라인 또는 서류의 우편 송부로 신청할 수 있음
 - 온라인 신청: <https://asic.gov.au/online-services/company-officeholders/>
 - 우편 신청: 회사 Application for voluntary deregistration of a company (FORM6010)를 작성하여 아래 주소로 송부하여야 함
- Australian Securities and Investments Commission PO Box 4000 / Gippsland Mail Centre VIC 3841

○ 투자법인 철수 비용

- 2020년 7월 기준 42호주달러

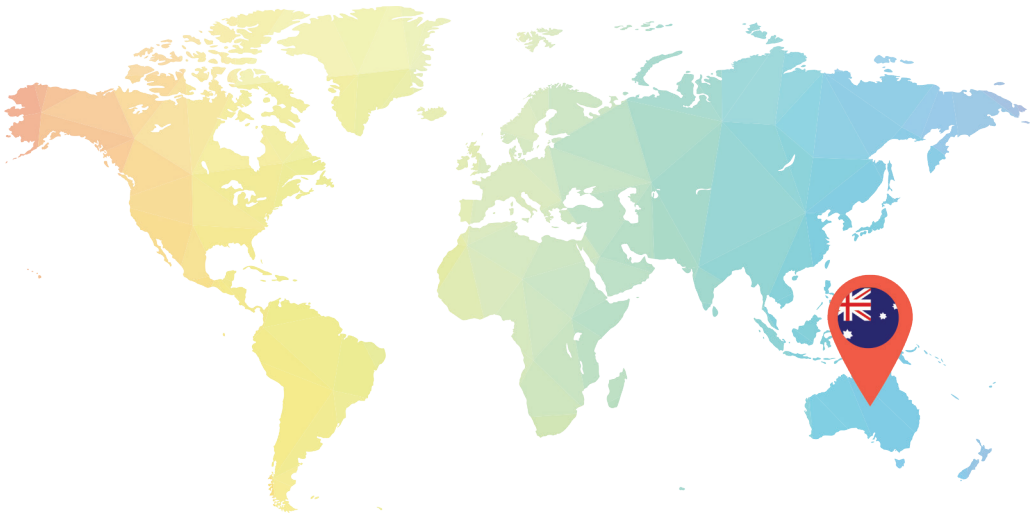
(참조. 호주 국가지역정보(코트라 해외시장뉴스))



IV

외식프랜차이즈 기업의 진출전략

호주 Australia



IV 외식프랜차이즈 기업의 진출전략

1. 적합한 진출방식

가. 진출유형별 비교

표 4-1 진출유형별 비교

진출형태	장점	단점
마스터 프랜차이즈 (라이선싱)	<ul style="list-style-type: none"> - 파트너사의 자금력이나 현지 네트워크, 경험 등의 우수한 조건을 활용 - 가맹 본부의 자금이나 인력을 비교적 적게 투입 - 위험이 크지 않은 방식 	<ul style="list-style-type: none"> - 가맹본부의 현지 통제력이 어려움 - 파트너사의 의존도가 강하고, 파트너로 문제발생 시 해결이 어려움 - 파트너와 이익을 나눔
합자(합작) 투자	<ul style="list-style-type: none"> - 현지에 직접 참여하여 통제력을 행사 - 가맹점 모집에도 신뢰성의 측면에서 유리 - 가맹본부 인력이 파견 자체적인 역량향상 - 파트너의 역량 및 경험활용 가능 - 지분투자자로도 사업참여가 가능 	<ul style="list-style-type: none"> - 일정 부분의 자금 및 인력에 대한 부담이 높음 - 계약 및 협상에 많은 시간과 비용소요 - 계약 및 법률전문가 필요 - 계약종료 시 회사분할 어려움
직접 진출	<ul style="list-style-type: none"> - 가맹본부의 브랜드 콘셉트와 표준 절차에 대해 통제 및 유지 가능 - 중간단계를 거치지 않아 높은 수익가능 - 현지에서의 사업운영에 대한 적극적인 관리 가능 	<ul style="list-style-type: none"> - 자금 및 인력 투입에 대한 부담이 높음 -현지의 다양한 변수로 위험성 높음 -실패 시 사업 확장 어려움
국제 가맹	<ul style="list-style-type: none"> - 큰 비용을 들이지 않고 현지에 쉽게 진출 - 시범점포로서 활용하면 현지 사업 확장의 기회로 활용 가능 	<ul style="list-style-type: none"> - 노하우 유출 가능성이 큼 - 수익이 크지 않을 수 있음 - 분쟁 발생 시 통제 어려움

(1) '마스터 프랜차이즈'가 적합한 경우

- 국내 또는 해외에서 프랜차이즈 기업으로서의 사업성이 검증되었으며, 특정지역 에서 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 내부역량이 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 가맹본 부의 통제 및 관리 권한이 적은 것이 특징임

(2) '합자(합작) 투자'가 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 가지고자 하는 경우

(3) '직접 진출'이 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

(4) '국제 가맹'이 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

표 4-2 기타 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)	있음	없음	낮음	한국본부	해외 거래처	한국본부

[참조] 프랜차이즈 해외진출 가이드_일본, (사)한국프랜차이즈협회]

라이선싱의 경우도 계약을 체결해서 진행하는 것이 통상적입니다.

IV 외식프랜차이즈 기업의 진출전략

※ <참조> 지역개발(area development) 계약

(1) 개념

- 가맹본부가 계약을 통해 지역 개발자에게 어떤 독점 지역에서 합의한 숫자만큼의 매장을 개설할 수 있는 권리를 부여함. 대부분의 경우에, 지역 개발자에게 기본적인 개발권을 부여하고 프랜차이즈 계약은 각 매장 단위로 모든 당사자 간에 체결됨
- 지역개발 계약에는 일반적인 마스터 프랜차이즈 계약처럼 지역 개발자가 지켜야 할 개발 일정이 지정됨. 그러나 마스터 프랜차이즈 계약과 달리 지역 개발자는 서브 프랜차이즈에 대한 권리도 없고, 활동 영역도 한결 좁은 지역에 국한됨
- 양자 간의 또 다른 주요 차이점은 지역 개발자가 가맹본부에 규정된 수수료를 지불하지만, 이를 누구와도 나누지 않는다는 점임
- 지역개발 계약을 작성할 때 중요한 이슈는 앞에서 언급한 마스터 프랜차이즈 계약의 경우와 대부분 유사하지만, 지역 개발 방법에 서브 프랜차이즈가 포함되지 않으므로 규모가 한결 작고 단순함. 주된 협상 안건은 독점적인 개발 지역의 크기와 수수료 및 개발 일정과 관련된 항목들임

(2) 계약 내용

- 개발 영역 : 지역 개발자가 매장을 개발할 수 있는 독점 지역을 가맹본부가 정할 때는 지역 개발자의 경험과 가용 자원을 고려해야 함. 지역 개발자가 더 큰 지역에 대한 권리를 요구하더라도, 가맹본부는 카운티 같은 작은 지역 부터 시작할 것을 권유하는 것이 바람직함. 그리고 개발자에게 인센티브와 보상 차원에서 독점 지역을 확대할 수 있다는 조항을 삽입하는 것이 좋음
- 수수료 : 대부분의 경우에, 지역 개발자는 초기 수수료와 로열티 외에 개발 수수료를 추가로 내야 함. 개발 수수료는 지역의 크기, 계약 조건, 개발할 매장의 수 및 프랜차이즈 시스템의 지명도에 따라 다름. 정해진 규칙은 없지만, 이 수수료가 지역 개발 계약에서 가장 협상 여지가 많은 요소임
- 개발 일정 : 본사와 지역 개발자간에 협의된 개발 일정은 통상 지역 개발 계약서에 첨부됨. 개발 일정에는 일정한 수의 매장이 개설되고 운영되어야 하는 시한이 포함되어 있다. 본사는, 앞에서 거론했던 마스터 프랜차이즈 계약의 경우처럼, 개발자가 개발 의무를 이행하지 못했을 때 행사할 수 있는 권리를 항상 유보하고 있음

나. 적합한 진출방식 선정요소

(1) 진출방식 선정요소

해외 진출유형을 선택하기 위해서는 우선 진출기업의 '내부요소'와 진출시장의 '외부요소'를 사전에 파악과 분석하여 진출 방식(유형)을 결정해야 함

(가) 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 공급능력, 해외 구축능력 등)

(나) 외부요소

- ① 프랜차이즈 법률 및 규제 정도
- ② 외국기업 투자 지원 또는 규제
- ③ 시장에서 지식재산권 보호 정도
- ④ 시장에서 비즈니스에 관한 제도(세무, 노무, 인허가 등)의 안정성
- ⑤ 진출국 경제의 개방성 또는 폐쇄성 정도
- ⑥ 진출국의 프랜차이즈산업의 성숙도
- ⑦ 시장(국토)의 규모
- ⑧ 시장의 (문화적)특수성 정도
- ⑨ 시장에서 한류 트렌드 정도

○ 다만, '내부요소'는 각 기업이 처해있는 상황에 따라 달라질 수 있기에 본 책에서는 법률이나 규제, 시장현황 등 '외부요소'를 중심으로 논함

(2) 선정방법

- 아래의 선정방법은 '외부요소'를 중심으로 한 것으로 실제 현장이나 상황에 따라 차이가 있을 수 있음
- 진출방법(유형)은 일률적으로 선택할 수 있는 것이 아니므로 본 책의 진출선정 요소는 다만 진출을 결정하는데 참조만 하길 바람

IV 외식프랜차이즈 기업의 진출전략

프랜차이즈 법률 및 규제 정도		
〈규제 심함〉	←————→	〈규제 약함〉
마스터 프랜차이즈, 국제가맹		합작투자, 직접진출

외국기업 투자 지원 또는 규제		
〈규제〉	←————→	〈지원〉
마스터 프랜차이즈, 합작투자	국제가맹	직접진출

시장에서 지식재산권 보호 정도		
〈높음〉	←————→	〈낮음〉
마스터 프랜차이즈, 합작투자		국제가맹, 직접진출

시장에서 비즈니스에 관한 제도(세무, 노무, 인허가 등)의 안정성		
〈높음〉	←————→	〈낮음〉
직접진출, 합작투자		마스터 프랜차이즈 국제가맹

진출국 경제의 개방성 또는 폐쇄성 정도		
〈개방〉	←————→	〈폐쇄〉
직접진출 합작투자		국제가맹, 마스터 프랜차이즈

진출국의 프랜차이즈산업의 성숙도		
〈높음〉	←————→	〈높음〉
직접진출 합작투자		마스터 프랜차이즈, 국제가맹

시장(국토)의 규모		
〈넓음〉	←————→	〈좁음〉
마스터 프랜차이즈, 합작투자		국제가맹, 직접진출

시장의 (문화적)특수성 정도		
〈높음〉	←————→	〈낮음〉
마스터 프랜차이즈, 합작투자	국제가맹	직접진출

시장에서 한류 트렌드 정도		
〈높음〉	←————→	〈없음〉
직접진출, 합작투자		국제가맹 마스터 프랜차이즈

다. 적합한 방식 선정을 위한 고려사항

(1) 고려사항

(가) 법률 및 제도적 측면의 고려사항

- 호주의 경우 호주경쟁소비자위원회(ACCC: Australian Competition and Consumer Commission)에서 ‘프랜차이즈 행동강령 (Franchising Code of Conduct)’을 통하여 프랜차이즈산업을 직접 규제하고 있음. 프랜차이즈 행동강령은 정보공개서 제공, 가맹계약, 가맹점간의 분쟁조정 프랜차이즈 운영에 관한 중요한 내용을 이루고 있음
- 호주정부는 외국인 투자가 고용창출, 혁신 및 기술 향상 등 자국민의 복지향상에 기여하여 호주 경제에 긍정적인 영향을 미치고 있는 것으로 인식하고 있고 외국인 투자에 우호적임. 다만, 외국투자에 대한 특별한 투자인센티브는 없음
- 호주 정부는 외국인 투자에 경직된 규제를 적용하기보다는 개별 투자 건에 따라 유연하게 접근하는 방식을 선호하고 있음
- 호주에 투자하는 외국 기업은 유한회사(Proprietary Company, 주주의 수가 50명 이하인 비상장기업) 형태로 현지법인을 설립할 경우, 등록조건으로 최소 1인의 대표이사(Director)를 신고하여야 하며 대표 이사 중 최소 1인은 반드시 현지 거주자 (Australian resident)일 것이 요구됨
- 호주 세법은 호주 거주자와 비거주자에 대한 세율의 부과 방식이 다르게 적용됨. 로열티와 각종 이자 소득에 대해서는 이중 과세 방지 협정이 적용될 수 있음
- 현지에 진출한 외국기업이 운영상 가장 큰 애로점 하나로 노사관계 관리를 들고 있는데, 노동자들의 권리의식이 높고 전반적 법규가 노동자를 강하게 보호하고 있음

(나) 현지시장 및 문화적 측면의 고려사항

- 호주는 전 세계에서 프랜차이즈 산업이 가장 발전한 나라 중에 하나임. 다양한 민족과 인종이 섞여 사는 나라로 다양한 분야에서 프랜차이즈 산업이 성숙되고 활동이 활발함
- 타 국가의 음식문화에 관한 면도 있지만, 호주는 자국 브랜드에 대한 선호가 높은 곳으로 자국 생산 제품에 대하여 구별할 수 있도록 “Australian Made” 상표를 붙이는 등 호주산 제품을 선호함

IV 외식프랜차이즈 기업의 진출전략

- 호주만의 특색을 강조하는 경향이 있으므로 호주의 문화에 맞춘 현지화를 하는 것이 필요함. 예를 들면 Aussie식 버거를 강조하는 호주 소비자를 위하여 맥도날드가 Aussie Burger를 출시하는 등 노력하는 것도 이러한 일례로 볼 수 있음. 프랜차이즈 기업의 자체 브랜드 파워보다는 시장 현지화에 우선을 두는 것이 좋음
- 사무실 임대료 등 부동산 비용, 인건비, 시설비, 규제에 인한 부가 비용 등 제반 비용이 높은 시장임
- 최근 2000년대 이후 중국, 필리핀, 베트남 등 아시아 국가 출신 해외 이민자의 유입률이 증가함에 따라 늘어난 아시아계 이민을 대상으로 하는 한국산 화장품, 식료품, 의류 등에 대한 수요도 늘어나고 있음. 호주 진출을 희망하는 한국 프랜차이즈 기업의 경우 상대적으로 유사한 문화적 환경을 갖춘 아시아계 이민자를 대상으로 브랜드 인지도를 높이고 시장에 접근하는 것이 유리함
- 호주는 이미 주요 부문에 글로벌 기업들이 대부분 진출해 있는 반면, 시장규모는 인구 2천만으로 그리 크지 않고 국토의 면적도 넓은 편이고 원거리 지역을 개발하기 위한 시장규모의 파악이 필요함

(2) 진출방식 선정

- 주에서 직접적인 회사 설립이나 법인의 운영이 어렵지는 않지만, 실제 프랜차이즈를 운영하기에는 법률적인 위험 요소가 상당히 높은 편임
- ‘프랜차이즈 행동강령 (Franchising Code of Conduct)’ 등 프랜차이즈를 직접 규제하는 법률이 존재하며, 한국과 달리 영미법 체계로 직접 진출 시 계약관계 법률관계에서 어려움이 존재함
- 높은 임대비용과 임금 등으로 사업비용이 높고, 노동법으로 노동자를 강하게 보호하여 현지에서 직접 기업을 운영하기에는 인사관리가 어렵고 높은 위험성이 있음
- 외국 브랜드보다는 자국 브랜드를 선호하고 호주 특수성을 강조하여 직접진출보다는 현지 파트너를 통한 사업진행이 유리함
- ‘외부요인’을 전체적으로 볼 때, 호주 진출 시 ‘직접진출’보다는 ‘합작투자’ 또는 ‘마스터 프랜차이즈 방식’이 유리함. 그리고 호주의 경우, 기업운영 시 법무, 재무, 인사관리의 어려움이 존재하여 ‘합작투자’ 보다는 ‘마스터 프랜차이즈 방식’이 적합함
- 특히, 중소 규모의 프랜차이즈 기업의 경우 현지에 기업을 설립하여 ‘직접진출’ 하는 것보다 현지인 또는 현지 기업과 파트너십 형성을 통해 부동산비용이나 인건비, 시설비용을 줄이고 규제나 현지화의 어려움 등을 해결할 수 있는 ‘마스터 프랜차이즈 방식’이 더욱 적합함
- 다만, ‘마스터 프랜차이즈 방식’을 진출 시 파트너 선정이나 신뢰관계유지가 중요하며, 파트너와의 문제 발생 시 법률적 분쟁 등 또 다른 Risk를 초래할 수 있어 파트너 선정이나 관리가 매우 중요함

마스터프랜차이즈 방식

🔍 전문가의 의견

- 마스터 프랜차이즈로 바로 진행하기에는 한국 업체들의 지원시스템이나 운영 시스템이 완전하지 않고, 현지 마스터 프랜차이즈의 정보 역시 정보공개서를 통해 제공되어야 하는 등 법률규제 환경에서 너무 일찍 노출 될 수 있는 문제점 있음. 또한 호주의 경우 상권에 따른 입지 선정에 많은 시간이 걸릴 수 있고, 빠른 확장 정책을 적용하는 것이 쉽지 않다는 문제가 있어, 파트너가 부동산과 충분한 자금력을 보유하지 못한 경우 매장 오픈 및 확장에 많은 어려움을 겪을 가능성이 높아 선부른 마스터 프랜차이즈 권한 부여는 전체적인 사업 전개 계획을 수립하는데 장애 요소가 될 가능성이 매우 높음
- 따라서 현지 프랜차이즈 파트너의 역량에 따라 차이가 있을 수 있겠지만 일단 **현지에서 파트너가 가맹점 하나를 오픈하고 운영하면서** 현지에 맞는 시스템을 개발할 시간을 가지는 방식의 운영이 필요 할 것으로 보임
- 국제 가맹 계약을 통한 유닛 한 개 정도를 먼저 오픈하고, 운영 노하우와 현지 법률 시장에 맞는 시스템을 운영할 수 있다고 확신이 되었을 때 호주의 주별 마스터 프랜차이즈를 부여하는 방식을 추천함

💡 TIP

- 네네치킨의 경우, 2015년 호주시장에 진출하였음. 불과 18개월 만에 멜버른, 퍼스, 브리즈번에 지점을 내는 등 빠른 성장세를 보임. 네네치킨은 한국으로부터 양념, 튀김가루, 소스를 직수입하여 동일한 제품을 제공함으로써 소비자의 브랜드 신뢰를 높임
- 브랜드 파워보다 현지화가 중요
 - : 호주 문화적 차이에서 오는 이질감이나 현지화 적응 과정에서 예상치 못한 비용 발생으로 인해 종종 대형 프랜차이즈의 경우도 현지 진출에 실패하는 경우가 있음
 - : 스타벅스의 경우 호주의 독특한 문화의 특성을 이해하지 못하여 실패한 대표적 프랜차이즈 사례로 꼽힘. 바리스타와 고객과의 친밀한 관계, 커피의 질, 비즈니스 구역 한 블록 안에 한 개의 커피숍이 있을 정도로 높은 단골 커피 수요 등 다양한 요인이 호주 커피숍의 성패를 좌우하는데, 획일화된 스타벅스의 서비스와 커피 질이 호주 소비자로 하여금 스타벅스를 외면하게 함
- 현지에서의 치밀한 테스트 진행과 사업성의 면밀한 판단, 그리고 맞춤형 마케팅 시행 등이 수반되어야 성공할 수 있음

IV 외식프랜차이즈 기업의 진출전략

2. 마스터 프랜차이즈 진출단계 방안

표 4-3 마스터 프랜차이즈 진출단계별 중요 내용

※중요해당 내용 표기

해외	○ 진출검토	진출 동기, 내부 검토 및 외부 문의에 의한 검토
진출	○ 목적의 명확화 Self 역량 진단 진출 형태 탐색	현황 점검을 통한 해외 사업 목표 수립 및 인력 구성 해외 진출 사업 추진 역량에 대한 자가 진단 4가지 진출 형태에 대한 탐색 및 결정
준비	○ 기초조사 해외 진출 사업 계획	해외 진출 사업을 위한 목표 시장에 대한 개괄적인 조사 해외사업의 경쟁력검토·재무계획을 통한 사업계획서작성
	○ 지식재산권 취득	상표권, 특허 및 실용신안, 도메인 관련 지식 재산권 취득
해외	○ 해외 홍보채널구축	파트너 탐색 및 해외 사업 안내를 위한 홍보 채널과 상담 서식 준비
진출	○ 1차 현지 시장 조사	경쟁 브랜드, 외식 시장 트렌드 등 파트너 탐색을 위한 현지시장 조사
확정	○ 파트너 기준 구축 적극적 파트너 탐색	파트너 탐색에 앞서 해외 사업 파트너에 대한 기준 구축 박람회, 설명회, 직접 탐색 등의 루트를 통한 적극적 파트너 탐색
	○ 파트너 선정 계약 가이드라인 구축	마케팅 계획, 재무 상태 등의 검토를 통한 파트너 선정 파트너 계약을 위한 표준 계약서 검토 및 서식 준비
	○ 2차 현지 시장 조사 파트너 계약 체결	개점 준비를 위한 입지 및 각종 협력사 탐색 현지사업운영계획의 최종점검을 통한 파트너와의 계약체결
	○ 현지 법인 설립	직접진출 및 합자(합작)투자진출에 대한 법인설립절차 진행
	○ 입지 선정	최종 입지 선정 및 점포 계약
	○ 해외본부 운영매뉴얼 해외본부 및 점포운영자 교육	현지 법인 또는 파트너사 운영을 위한 매뉴얼 제공 해외 본부 (가맹점주) 및 점포 운영자의 역량 향상 교육
현지	○ 메뉴 및 식재료 시스템 구축 설비 및 물품 조달 계획	메뉴 확정, 식재료 수출 및 현지 조달 등의 시스템 구축 설비 및 물품에 대한 수출 및 현지 조달 등의 시스템 구축
개업	○ 점포 운영 매뉴얼	현지 점포 운영에 대한 매뉴얼 제공
준비	○ 인허가 및 매장 시공	인허가 사항 취득 및 기타 요소의 최종 점검을 통한 매장 시공 및 인테리어
	○ 매장 인력 채용 및 교육	매장 운영을 위한 조리, 홀 등의 인력 채용 및 교육
	○ 오픈 마케팅	온라인 및 오프라인 루트를 활용한 오픈 마케팅
	○ 오픈	오픈에 대한 최종 점검 및 오픈 리허설
해외	○ 글로벌 슈퍼바이징 사업 확장	감리 및 본부 지원 계획 수립 해외 사업 확장 전략 수립 및 지속적 시장 개척
사업	○ 세무 및 자금송금	재무계획 및 세금납부, 수익송금
관리	○ 가맹점모집 및 계약	가맹점 출점계획 및 계약과 가맹점관리
	○ 철수 및 폐업	청산절차 및 노무관계 정리

[참조. 해외진출외식기업실무매뉴얼 MAPPS, aT한국농수산물유통공사]

프랜차이즈 기업의 해외진출 진출단계인 '①해외진출 준비단계', '②해외진출 확정단계', '③해외개업 준비단계', '④해외사업 관리단계'에서, '마스터 프랜차이즈 방식'은 전체 단계 중에서 '①해외진출 준비단계'와 '②해외진출 확정단계'만으로도 해외진출이 가능함

'마스터 프랜차이즈 방식'의 경우 '③해외개업 준비단계', '④해외사업 관리단계'는 현지 파트너에 의해 운영될 가능성이 높음. 다만, 이 단계에서도 현지 파트너가 현지에서 성공적으로 프랜차이즈 사업을 운영할 수 있도록 식재료 조달, 운영이나 조리 등 매뉴얼 제공, 현지 직원 교육, 현지화 마케팅 등의 지원이 필요함

'마스터 프랜차이즈 방식'에서는 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 '매뉴얼 제작 및 교육' 등이 중요한 요소임

가. 해외진출 준비단계

🔍 전문가의 의견

- 해외진출 시 프랜차이즈 기업이 적극적으로 진출국의 시장조사부터 파트너를 선정하는 경우보다는 **해외 파트너가 프랜차이즈 기업을 방문하거나 접촉해오는 경우가 많음**
- 해외 진출을 고려하는 기업은 **영문으로 된 '회사소개서(IR)'과 '홈페이지', '사업지원(의향)서' 준비가 최소한 필요**
 ※ 해외 현지업체의 관심을 유도하기 위해 제품 카탈로그는 꼭 필요. 카탈로그가 없으신 업체에서는 아래 기관의 도움을 받아 카탈로그를 먼저 제작 후, 서비스를 신청(Kotra 해외사업신청)
 - 수출지원기반활용사업(수출바우처)
 - 한국무역협회 수출지원바우처 서비스
 - 중소기업진흥공단 수출마케팅 온라인수출지원사업
 - 각 지방자치단체(도청,시청,테크노파크 등)
- 해외진출을 위한 사업계획 작성 시 이미 **해당국에 진출하여 있는 기업의 담당자나 책임자의 미팅을 통한 Risk 점검이 필요** (※ kotra의 경우 '해외지원상담사업'(대표번호 1600-7119)을 운영하고 있음)
- 기초 정보는 현지 대사관 및 상업 대표부를 통해 현지 관련업체 소개 및 현지 시장 조사에 필요한 정보를 미리 받을 수 있음
- 호주는 판례로 인정되는 **선사용주의 개념**에 따라 상표 등록 없이 호주 시장에서 유사한 상표를 사용할 경우에도 상표 등록이 거부 될 수 있음. 호주에서 운영되는 사업체의 이름이나 상호를 등록하도록 되어 있는 호주증권 투자 위원회 (Australian Securities & Investments Commission)의 데이터 베이스를 검색하는 것이 도움이 됨
- 진출 전에 **한국지식재산보호협회** 사이트(www.ip-navi.or.kr), **KOTRA 해외지재권실** (02-6460-3357)의 지식재산권 보호사업을 통하여 상표권 지원을 받을 수 있음

IV 외식프랜차이즈 기업의 진출전략

(1) 기본절차

절차	내용	
진출 검토	○ 진출 동기, 내부 검토 및 외부 문익에 의한 검토	
목적의 명확화 Self 역량 진단 진출유형 탐색	○ 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	비고
기초 조사 해외진출 사업계획	○ 해외 진출 사업을 위한 목표 시장에 대한 개괄적인 조사 ○ 해외 사업의 경쟁력 검토 및 재무 계획을 통한 사업 계획서 작성	진출유형 결정
지식 재산권 취득	○ 상표권, 특허 및 실용신안, 도메인 관련 지식 재산권 취득	상표권 등 지식재산권

(2) 단계별 진행 내용

1) 내부역량 분석

- 보유 아이템
 - 현재 트렌드에 맞는 아이템, 주 고객층, 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 등) 소통, 기획능력, 파견시 교육능력, 사업추진 능력, 계약관계 등 법률지식 보유 직원
- 물류 및 생산 시스템
 - 식재료 생산 및 유통 시스템, 해외 공급 능력

2) 외부환경 분석

- 진출예정국가 시장 기초조사
 - 국가현황, 인구통계 및 정치·사회·문화현황, 경제현황, 프랜차이즈 시장현황 등 조사
- 본 책에서 해당 내용은 「II. 국가 개요 및 프랜차이즈 산업현황」 1. 국가개요 및 경제현황, 2. 외식시장 현황 및 트렌드, 3. 프랜차이즈 산업현황」 참조

- 호주의 경우 프랜차이즈 산업이 이미 발전한 나라로 프랜차이즈 기업의 경쟁력이 높고, 자국 문화를 선호하는 문화가 있어, 호주의 문화에 맞춘 '현지화' 전략이 반드시 필요함

3) 진출유형 선정

- 진출기업의 내부요소와 진출시장의 외부요소의 분석을 통한 진출방식 선정
- 호주의 경우, 외부요소의 분석을 통해 '마스터 프랜차이즈 방식'으로 진출하는 것이 적합함. 다만, '마스터 프랜차이즈 방식'으로 진출하기 전에 테스트 매장을 개설하고 호주의 산업환경과 법률을 이해하고 이후 주별로 '마스터 프랜차이즈'를 부여하는 것도 바람직함

4) 사업계획서 작성

- 해외 진출 사업 검토
 - 외적요인 검토
 - 내적요인 검토
- 재무계획
 - ① 비용 분석
 - 자금 조달 계획에 앞서 현실적인 소요 비용이 책정되어야 자금의 측면에서 문제없이 사업을 진행할 수 있음
 - 해외 진출 사업은 일반적으로 단기적으로는 수익을 기대하기 어려우며, 장기적인 측면에서 투자가 필요한 사업임. 특히 단기적으로는 자금 회수 자체가 어려울 뿐만 아니라 오히려 재무적으로 부담되는 상황이 생길 수 있으니 유의해야 함
 - 단계별 예상 비용

	ROAD MAP 단계	예상 비용 항목
1	목적의 명확화	신규 인력 채용 또는 인력 지원에 대한 비용 담당 인력에 대한 교육 훈련 비용
2	기초 조사	법률 및 세무 전문가 등 분야별 전문가 자문
3	지식 재산권 취득	특허법인 또는 관련 업체 이용 비용 지식 재산권 취득 비용
4	해외 사업 홍보 채널 구축	번역 비용 글로벌 홈페이지 구축 비용 해외 사업 안내서 제작 비용 기타 홍보 채널 구축에 대한 비용
5	현지 시장 조사	해외 출장 비용 통역 및 가이드 비용 시장 조사 비용

IV 외식프랜차이즈 기업의 진출전략

6	적극적 파트너 탐색	해외 출장 비용 박람회 및 설명회 참여 비용 파트너 탐색 업체 이용 비용 통역 비용
7	파트너 선정	해외 출장 비용 파트너 신용 평가 및 검증에 대한 비용
8	계약 가이드라인 구축	계약서 및 관련 서류 작성 자문 비용
9	파트너 계약 체결	계약서 검토 자문 비용
10	현지 법인 설립	법인 설립 대행 업체 이용 비용 법인 설립 비용
11	운영 매뉴얼 및 운영자 교육	매뉴얼 작성 및 번역 비용 현지 운영자에 대한 교육 훈련 비용
12	메뉴 및 식재료 시스템 구축/ 설비 및 물품 조달 계획	수출 대행 업체 이용 비용 식재료 및 물품 승인(검역) 비용 수출 비용
13	현지 개업 준비	개업 지원 비용 (출장, 교육 훈련, 물류, 감리 비용 등) 마케팅 비용
14	사업 관리	사업 확장을 위한 연구 개발 비용 (제품 개발 및 설비 투자 등)

② 투자 및 운전 자금 규모

- 투자 규모는 사업 목표 및 진출 형태에 따라 기업별로 차이가 매우 클 수 있으며, 1~2호점의 경우에는 특히 추후 사업에 비해서 많은 비용이 투입되는 경향이 있음
- 1~2호점의 경우에는 해외 사업 첫 진출인만큼 인테리어나 기타 다른 요소에서도 더 많은 투자를 하기도 하고, 시스템이 안정화되기 전이라 초기 투자 비용이 필요한 항목이 생길 수 있음

③ 자금 조달 계획

- 투자 및 운전 자금의 규모가 결정되었다면 다음은 자금 조달에 대한 계획을 수립해야 함. 대부분 보유하고 있는 자금으로는 해외 사업을 진행하기 어려우므로, 금융 기관이나 기타 루트를 통해 자금을 조달하여 사업을 진행하게 됨

④ 재무 계획 수립

- 재무 계획을 수립하는 궁극적인 목적은 비용과 자금 계획을 통해, 매출과 손익 계획을 수립하는 데 있음. 이를 통해 어느 정도의 수익을 어떻게 낼 수 있을 것인지에 대한 계획을 세워야 함
- 해외 사업에 대해서는 최소한 3년에서 5년 정도의 예상 수익 분석을 통해 수익성을 분석하는 것이 바람직함. 이는 사업의 지속성을 평가하기 위함입니다. 그러므로 최상 및 최악의 관점에서 발생할 수 있는 모든 변수를 검토하여 계획을 수립해야 함
- 재무 계획을 수립할 때에 국내 사업과 다르게 과실 송금을 어떻게 할 것이며, 이에 대한 제한 사항은 없는지 국가별로 확인을 해볼 필요가 있음

○ 사업계획서 작성

① 수익 모델 구축

- 브랜드의 차별화된 콘셉트와 시장 상황을 고려한 수익 모델을 구축

② 시장 진출 전략 수립

- 수익 모델 구축과 동시에 해외 시장에 단계별로 어떻게 진출할 것인지에 대한 전략을 수립

- 한 국가 내에서도 대도시를 중심으로 시작하는 브랜드가 있는 한편, 제2의 도시를 통해 사업을 확장해나가는 전략을 택하는 브랜드들도 있음

③ 사업 계획서 작성

- 사업 계획서의 작성에서는 외부 업체를 이용할 수도 있으나 그보다는 내부적으로 특히 해외 사업을 직접 담당할 직원과 경영진이 함께 투입되어 작성하는 것이 바람직함

- 사업 계획서 구성

	항목	내용
1	사업 개요	해외 사업의 목적과 목표 해외 사업 추진 배경 사업 타당성 및 방향성
2	조직 및 인력	조직도 및 인력 구성 경영진 현황 채용 및 관리 현황 및 계획 교육 현황 및 계획
3	사업 전략	브랜드 경쟁력 해외 사업 전망 수익 모델 구축 단계별 사업 전략 수립
4	재무 계획	재무 현황 비용 분석 단계별 투자 계획 자금 조달 계획 수익 전망 연간 재무 계획 자금 회수 계획
5	생산 및 물류 시스템 계획	생산 및 물류 시스템 현황 단계별 생산 및 물류 시스템구축 계획 시설 및 설비 투자 계획
6	사업 확장계획	사업 초기 전략 단계별 확장 전략 글로벌 슈퍼바이징

IV 외식프랜차이즈 기업의 진출전략



TIP

- '직접진출' 할 경우 현지법인설립 및 운영, 초기 매장구축 및 운영비용 등 많은 투자비용과 현지 운영 및 관리 인력이 필요하기 때문에 재정이나 인력 자원이 부족한 경우 '직접진출방식'보다는 '마스터 프랜차이즈'로 진출하는 것이 바람직함
- 호주의 경우, 아직 현지에서 크게 성공한 국내 외식기업이 없어, 국내 외식아이템에 대한 현지 고객의 반응이나 접근방법의 사례가 부족하여 '직접진출방식'보다는 '마스터 프랜차이즈' 방식을 권장

5) 지식재산권 보호조치

○ 상표등록 및 특허등록 진행

- 오스트레일리아 특허청(IP Australia)에서 담당
- 해외지식재산권보호 가이드북 IP Guidebook(호주편) 참조

○ 도메인 등록 진행

○ 본 책에서 해당 내용은 「III. 프랜차이즈 관련 법률과 제도」3. 상표등록 등 지식재산권」 참조

- 호주 진출을 준비하는 기업은 진출 전에 특허청의 한국지식재산보호협회(www.ip-navi.or.kr)나 KOTRA 해외지재권실(02-6460-3357)의 지식재산권보호사업 등 지원사업을 통하여 상표권 등의 지식재산권 보호조치를 하는 것이 바람직함

나. 해외진출 확정단계



전문가의 의견

- 해외진출을 고려하고 있는 프랜차이즈 기업의 경우, kotra나 산업통상자원부, 한국프랜차이즈협회에서 지원하고 있는 **해외 프랜차이즈박람회 참여나 해외 프랜차이즈사업설명회 등에 참여**하여 브랜드를 노출시키는 것이 유리한 방법일 수 있음 (※파트너 탐색 지원사업 : 농수산식품유통공사(aT)의 해외 프랜차이즈 박람회 지원, KOTRA의 무역사절단, 해외 전시회 한국관 참가, 해외 비즈니스 출장 지원, 한국프랜차이즈산업협회의 국제 프랜차이즈 박람회 참가, 해외 파트너 투자 네트워크 구축, 프랜차이즈 해외진출기업 컨설팅 지원 사업)
- Kotra 해외시장조사 활용
 - ① 사업파트너 연결지원, ② 항목별 시장조사, ③ 해외수입업체 연락처 확보
 - ④ 원부자재 공급선조사, ⑤ 거래선 관심도 조사, ⑥ 맞춤형 해외시장조사※이메일 : ahhyun.lee@kotra.or.kr / byun@kotra.or.kr 문의처 : 1600-7119
- '마스터 프랜차이즈'의 경우 파트너의 선정이 해외진출의 승패를 결정하는 매우 중요한 요소이기에 계약체결 전 투자 의향서(LOI-Letter Of Intent), 양해각서(MOU-Memorandum Of Understanding)를 먼저 체결하고 파트너에 대한 검증과 조사가 필수적으로 이루어져야 함

Q 전문가의 의견

- 계약체결에 관한 현장 실무자의 추천 프로세스
 - ① 신청서 작성 (회사 기본 정보 교환) > ② NDA 체결 > ③ 1차 상호 실사 실시 (상호 방문/ 상담/ 자료 교환) > ④ MOU/ Mandate 체결 > ⑤ (시장 조사 / 기본 매뉴얼 교육/ 운영 시스템 점검/ 현지 시장 세부 조사) > ⑥ 현재 유통/공급업체 물색/ 현지 마케팅 전략 수립) > ⑦ Term Sheet 전달 > ⑧ 계약 조건 협상 - 계약 체결 (소요 기간 약 6개월 ~1년)
- 현장에서는 MOU보다는 자세하게 규정된 Mandate를 더 선호기도 함. Mandate의 경우 일정 금액을 미리 받는 조건으로 상대방에게 독점적 시장 조사 및 협상권을 부여하고 지급 금액을 일부는 환불 가능하도록 조정할 수 있음
- 진출 확정시 아래의 내용을 점검
 - 1. 파트너의 사업경험과 능력 체크
 - 2. 현지에서 경쟁력 확보 방안
 - 3. 원재료 공급방안, 수입 원자재의 원가, 통관 등 process
 - 4. 현지 물류 line 구성
- 호주의 경우 프랜차이즈 선진국으로 호주 파트너와 마스터 프랜차이즈 계약서 작성 및 체결은 **전문 변호사를 통하여** 진행하는 것이 바람직함

(1) 기본절차

절차	내용	비고
해외사업 홍보채널 구축	○ 파트너 탐색 및 해외 사업 안내를 위한 홍보 채널과 상담 서식 준비	사업안내서 등 홍보물, 해외사업 일정표, 상담서식
1차 현지 시장 조사	○ 경쟁 브랜드, 외식 시장 트렌드 등 파트너 탐색을 위한 현지시장 조사	
파트너 기준 적극적 파트너탐색	○ 파트너 탐색에 앞서 해외 사업 파트너에 대한 기준 구축 ○ 박람회, 설명회, 직접 탐색 등의 루트를 통한 적극적 파트너 탐색	
파트너 선정 계약체결의 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 파트너 관련서류(재무제표, 파트너 회사소개서, 신용등급증명서, 마케팅계획서)
2차 현지 시장조사 파트너계약체결	○ 개점 준비를 위한 입지 및 각종 협력사 탐색 ○ 현지 사업 운영 계획의 최종 점검을 통한 파트너와의 계약 체결	NDA(비밀유지계약서), LOI(투자자의향서), MOU(양해각서), 계약서

IV 외식프랜차이즈 기업의 진출전략

※ 현지 법인 설립 (마스터 프랜차이즈의 경우 생략)	○ 직접 진출 및 합자(합작) 투자 진출에 대한 법인 설립 절차 진행	외국인 투자관련 법률 현지 법인설립 준비서류, 부동산계약서, 법인계좌계설, 정관 등
※ 입지 선정 (마스터 프랜차이즈의 경우 생략)	○ 최종 입지 선정 및 점포 계약	부동산관련 법률 상권조사보고서, 임대차 계약서
해외본부 운영매뉴얼 해외본부 및 점포 운영자교육	○ 현지 법인 또는 파트너사 운영을 위한 매뉴얼 제공 ○ 해외 본부 (가맹점주) 및 점포 운영자의 역량 향상 교육	해외본부 운영매뉴얼, 점포운영자 교육계획서

(2) 단계별 진행 내용

1) 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 중변동이 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

- 호주는 영미법 체계로 관련 판례와 계약이 중요함
- 프랜차이즈를 규율하는 법률(프랜차이즈 행동강령 (Franchising Code of Conduct))이 존재함
- 본 책에서 해당 내용은 「Ⅲ. 프랜차이즈 관련 법률과 제도 > 1. 프랜차이즈 법률」 참조

○ 현지시장 및 문화적 특수성 파악

- 본 책에서 해당 내용은 「Ⅱ. 국가 개요 및 프랜차이즈 산업현황 > 2. 외식시장 현황 및 트렌드」 참조



TIP

- 시장조사는 자체적으로 진행하거나, kotra 등의 기관을 통하여 진행할 경우에도 예상외로 많은 비용과 시간이 소요됨
- 해외진출을 준비하는 기업은 해외 프랜차이즈박람회나 프랜차이즈사업설명회 등에 참여하여 현지 반응을 파악하고 파트너 탐색을 하거나, 이미 호주에 진출하여 있는 프랜차이즈 기업의 협조를 구하여 시장 조사를 하는 것이 효과적일 수 있음

2) 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 선 제안, 계열사 또는 타 브랜드의 기존 파트너

IV 외식프랜차이즈 기업의 진출전략

○ 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

○ 본 책에서 해당 내용은 「Ⅲ. 프랜차이즈 관련 법률과 제도 > 2. 프랜차이즈 계약절차와 내용 > 가. 마스터 프랜차이즈 계약절차와 내용」 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

○ 본 책에서 해당 내용은 「Ⅲ. 프랜차이즈 관련 법률과 제도 > 2. 프랜차이즈 계약절차와 내용 > 가. 마스터 프랜차이즈 계약절차와 내용」 참조

4) 해외본부 운영매뉴얼 해외본부 및 점포 운영자교육 작성

○ 현지법인 및 직원(현지국가의 직원)을 위한 해외본부 운영매뉴얼 제작

○ 해외 본부 운영 매뉴얼 커스터마이징

○ 해외 본부 운영 매뉴얼 번역 및 보완다.



TIP

- 계약 조건을 논의 하는 과정에서 현지에 맞는 일종의 TEST UNIT의 개발을 공동 투자로 진행하고 성공적 일 경우, 마스터 프랜차이즈로 전환한다는 조건으로 협의를 하는 방법도 있음. 이 경우 협상 과정에서 현지 전문가의 조언과 세부적인 계약서 조율 작업이 반드시 필요함
- KOTRA 해외시장조사사업 : KOTRA 전 세계 해외무역관(84개국 125개 무역관)을 통해 해외 잠재 파트너 발굴, 시장조사 등을 지원하는 서비스,
주요서비스 - 사업파트너 연결지원, 항목별 시장조사, 해외수입업체 연락처 확인, 원부자재공급선 조사, 거래선 관심도 조사, 수출대금 미결제 조사, 맞춤형 심층조사

다. 현지개업 준비단계

🔍 전문가의 의견

- 마스터 프랜차이즈 방식의 경우 현지에서 운영은 파트너나 현지기업이 맡기 때문에 기업설립이나 운영, 점포개설 등 현지개업 단계가 다른 진출방식보다는 상대적으로 중요하지 않음
- 마스터 프랜차이즈 방식에서는 파트너가 현지에서 프랜차이즈 기업이 보유하고 있는 아이템을 성공시킬 수 있도록, 핵심 소스나 원재료 조달방법이나 현지생산방법이나 설비 등의 구입이나 설치방법이 중요하다고 할 수 있음
- 국제 가맹 계약을 통한 유닛 한 개 정도를 먼저 오픈하고, 후주의 주별 마스터 프랜차이즈를 부여하는 방식으로 진출할 경우 초기 입점이 중요
- 해외진출을 위한 식당을 개점할 경우, 초기에 지인이나 교포를 통하여 진행하기 보다는 해당 국가의 외식컨설팅사를 통한 진행을 권함
- 관세청 해외통관지원센터(www.customs.go.kr)에서는 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
- 수출관련 정보제공(농식품수출정보 www.kati.net)
 1. 관리·법률체계, 2. 통관절차, 3. 통관비용, 4. 통관 시 제출서류,
 5. 기타 통관제도, 6. 관세제도, 7. 주요품목 수입규정, 8. 최근이슈

IV 외식프랜차이즈 기업의 진출전략

(1) 기본절차

절차	내용	비고
메뉴 및 식재료 시스템구축 설비 및 물품 조달계획	<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 식재료 통관 관련서류
점포 운영 매뉴얼	<ul style="list-style-type: none"> ○ 현지 점포 운영에 대한 매뉴얼 제공 	외식/식품관련 법률 레시피, 메뉴북,
※ 인허가 취득 및 매장 시공 (마스터 프랜차이즈의 경우 생략)	<ul style="list-style-type: none"> ○ 인허가 사항 취득 및 기타 요소의 최종 점검을 통한 ○ 매장 시공 및 인테리어 	인허가관련 법률 영업허가필요서류, 시설매뉴얼
※ 매장 인력 채용 및 교육 (마스터 프랜차이즈의 경우 생략)	<ul style="list-style-type: none"> ○ 매장 운영을 위한 조리, 홀 등의 인력 채용 및 교육 	노동관련 법률 현지 점포 운영매뉴얼, 근로계약서, 채용 및 인력운영계획
※ 오픈 마케팅 (마스터 프랜차이즈의 경우 생략)	<ul style="list-style-type: none"> ○ 온라인 및 오프라인 루트를 활용한 오픈 마케팅 	매장 마케팅 계획서
※ 오픈 (마스터 프랜차이즈의 경우 생략)	<ul style="list-style-type: none"> ○ 오픈에 대한 최종 점검 및 오픈 리허설 	오픈 체크리스트

(2) 단계별 진행 내용

1) 메뉴 및 식재료 시스템구축 설비 및 물품 조달계획

○ 메뉴

① 메뉴 보완 및 구성

- 개업 준비를 위해 최종적으로 현지에서 판매할 메뉴를 구성. 기본적으로는 가맹 본부의 메뉴 시스템과 동일하게 구축되지만, 상황에 따라 신메뉴를 개발하거나 메뉴를 보완해야 하는 상황이 생길 수 있음
- 특히 신메뉴 개발이나 현지화에 대한 부분은 시장 조사를 통해서 파악될 수도 있으며, 파트너와의 협의를 통해 결정될 수도 있음. 브랜드 콘셉트를 유지하기 위해서 메뉴의 현지화에 대해서는 내부 기준을 가지고 적용하는 것이 바람직함

② 가격 책정

- 최종적으로 메뉴 구성이 확정되면 각 메뉴에 대한 현지 가격을 책정. 가격을 책정하는 방법은 기업의 전략에 따라 다양할 수 있지만 기본적으로 원가, 경쟁 브랜드, 고객에 대한 분석을 바탕으로 책정해야 함
- 조사항목 : 원가 조사, 경쟁 브랜드 조사, 고객 선호 가격 조사

③ 메뉴 북 제작

- 메뉴 구성 및 가격 책정이 완료되면 이를 반영하여 점포에서 사용할 메뉴 북을 제작

○ 식재료 국내 수출

① 통관 관련 규정

- 수출과 관련된 통관이나 관세 관련 규정은 국가에 따라 차이가 크기 때문에 목표 시장과 관련하여 각 법률을 확인하는 작업이 필요

	항목	세부사항
1	통관 절차	전체 계획 수립을 위한 수출 관련 서류 및 기간 확인
2	관세	품목 및 물량에 대한 관세 확인
3	라벨링	국가별 기준에 따른 라벨링 준비
4	검역	현지 수입 허가를 위한 식품 위생 관련 승인 절차 진행

② 식품 위생 관련 승인

- 수출을 하기 전에는 식품 위생과 관련하여, 모든 식재료에 대해 국내의 식품의약품안전처와 같은 기능을 하는 현지기관의 승인 가능 여부를 사전에 확인해야 함. 현지로 수출하기 위해서는 현지 기관의 검역 승인을 통해 수입 허가를 받아야 함. 각 국가별로 식품 위생과 관련된 승인 제도를 확인할 필요가 있는데, 예를 들면 주로 할랄, NSF, FDA와 같은 사항임
- 만약, 특정 첨가물이나 기타 문제로 인해 승인을 받을 수 없다면 이 단계에서 대안을 만들어야 함. 예를 들면, 현지에서 대체 식재료를 찾거나 소스의 첨가물을 변경하는 방법을 취할 수 있음

③ 유통기한 확인 및 출고 계획

- 식재료의 국내 수출 및 현지 조달 여부를 결정하는 핵심적인 사항은 유통기한임. 식재료의 수입 허가과 같은 절차가 길어질 경우에는 수출 기간이 상당히 지연될 수도 있음
- 통상적으로 유통기한이 6개월 이내일 경우에는 현지 조달, 그 이상인 경우에는 국내에서 수출하는 방식을 고려해볼 수 있음
- 수출 가능 여부 및 유통기한에 대한 사항을 확인하여 국내에서 수출할 리스트를 작성해야 함. 그리고 다음의 업무는 수출 관련 대행사를 통해 진행하는 것이 효율적임. 국가별로 현지에서의 수입 절차와 기간을 확인하여 일정예차질이 생기지 않도록 출고 계획을 수립해야 함

○ 식재료 현지 수급

① 공급 업체 선정

- 2차 현지 시장 조사에서 공급 업체에 대한 조사 리스트를 바탕으로 최종적으로 공급 업체를 선정하고 계약을 맺어 현지 식재료 조달 시스템을 구축해야 함

② 대체 식재료

- 일부 식재료의 경우 유통기한이 짧거나 비용 측면에서 국내 수출이 어렵울 경우 현지조달
- 대체 식재료를 구할 때는 반드시 R&D 인력의 주도 하에 진행하여, 본래의 맛이나 식감 등을 유지할 수 있는 식재료를 찾아야 하고 다음 단계에서 점포 운영 매뉴얼의 레시피 및 식재료와 관련된 사항을 보완할 수 있도록 해야 함
- 대체 식재료를 구할 때에 유의해야 하는 점은 계절적인 요인으로 인해 식재료 조달에 문제가 생길 수 있는 경우에는 최소 2종류의 대체 식재료를 갖추어야 함

③ 생산 라인

- 현지에서 생산 라인을 구축하고자 하는 경우에는 공장의 위생 관리에 특히 신경을 써야 함. 많은 국가에서 식품관련 위생 관리에서 법률을 준수하지 않을 경우, 그 처벌의 강도가 매우 센 편이므로 유의해야 함

IV 외식프랜차이즈 기업의 진출전략

○ 설비 및 물품 조달 계획

① 수출 관련 준비

- 설비나 물품의 경우에는 비용적인 측면으로 인해 수출을 많이 하지는 않지만, 업체만의 노하우가 담겨 특수 제작된 설비나 로고가 필요한 물품의 경우에는 국내에서 수출을 하는 경우가 있음
- 식재료 수출과 마찬가지로 통관 관련 법규 및 절차를 확인하여 진행할 수 있도록 해야 하며, 특히 식기류의 경우에도 식재료를 담은, 식품 위생과 직결되는 물품이기 때문에 식재료만큼 현지의 수입 허가를 받기 위한 검증 절차가 복잡할 수 있으니 유의해야 함

② 현지 공급 업체

- 식재료 공급 업체와 마찬가지로 2차 현지 시장 조사에서 뽑아놓은 리스트를 기준으로 설비 및 물품 공급 업체를 최종선정
- 특히 설비에 대해서는 시공 및 건물의 규정과도 비교하여 확인해야 함. 구매를 했는데, 건물 규정상 설치가 불가하다거나 시공 계획과 크기나 위치가 맞지 않는 경우 문제가 될 수 있음

○ 본 책에서 해당 내용은 「III. 프랜차이즈 관련 법률과 제도 > 7. 수출입 절차」 참조

○ 호주 유통 및 제조업체

① 호주 주요 식품제조업체

- 다국적 기업들이 호주 가공식품 시장의 대부분을 차지하고 있으며, 신선도가 중시되는 유제품 제조 기업의 호주 진출 비중이 높음
- 아시아 식품의 경우 Kikoman, Ayam 등 호주 시장에 진출한지 된 브랜드도 있음

표 4-4 호주 주요 식품제조업체

기업명	주역 상품	비고
Fonterra Co-op Group	우유 등 유제품	
Lion Nathan National Foods	우유 등 유제품	
Coca-Cola Amatil	콜라 등 소프트 드링크	
JBS Australia	쇠고기, 양고기 등 육류	
Devondale Murray Goulburn	우유 등 유제품	
Teys Australia - A Cargill Joint Venture	쇠고기, 양고기 등 육류	
Bidvest	냉동, 냉장 육류 및 해물 가공품	
Inghams	햄, 소세지 등 육가공품	
Food Investments	빵 등 밀가공품	
Nestle	시리얼, 커피 등 가공식품	

[자료, IBIS World]

② 호주 유통기업

- 호주 식품 유통은 Wolworths와 Coles로 양분되어 있으며, 기타 Aldi, IGA 등 해외 기업들이 진출하여 있음
- Wolworths에서는 한국산 불고기 양념, 김치 볶음밥 소스 등도 판매 중에 있음

(자료참조: kotra 호주 가공식품 시장 동향 보고)

○ 통관관련 업체소개

① 인증 관련 기관

- 호주 표준 규격 제정 기관: 스탠다드 오스트레일리아(Standards Australia)
주소 : Level 10, the Exchange Centre 20 Bridge Street, Sydney NSW 2001
전화 : (국내) 1800 623 503, (해외에서 걸 때) (61-2) 8206 6060
팩스 : (61-2) 9237 6010
이메일 : researchsydney@standards.org.au
웹사이트: <http://www.standards.org.au>
- 주요 인증 대행 기관 : 사이 글로벌(SAI Global) 한국지사
주소 : 서울시 금천구 가산동 60-15 리더스 타워 1104호(우편번호153-023)
전화 : 02 582 1823
팩스 : 02 582 1826
이메일 : korea@saiglobal.com
웹사이트 : www.saiglobal.com

② 포워딩 업체 및 통관업체

- Hana Express(한국 업체)
주소 : 9/6-20 Braidwood St, Strathfield South NSW 2136
전화번호 : +61-2)9742-5788
이메일 : info@hanarods.com
홈페이지 : <http://hanaexp.com>
- PNL Global Logistics(한국 업체)
주소 : 87 Egerton Street Silverwater NSW 2128
전화번호 : +61-2)9700-1188
이메일 : info@pnlglobal.com.au
홈페이지 : <http://www.plfreight.com>
- Pantos Logistics Australia(한국 업체)
주소 : Unit 7, 4 Avenue of The Americas Newington NSW 2127
전화번호 : +61-2)8305-3711
이메일 : info@pantos.com
홈페이지 : <http://www.pantos.com>
- Qube
주소 : Level 27, 45 Clarence Street Sydney NSW 2000

IV 외식프랜차이즈 기업의 진출전략

전화번호 : +61-2)9080-1900
이메일 : logistics@qube.com.au
홈페이지 : https://qube.com.au

- Linfox

주소 : 55 English Street, Essendon Fields, VIC 3041
전화번호 : +61-3)8340-1000
이메일 : customer_enquiries@Linfox.com
홈페이지 : http://www.linfox.com

(자료참조: kotra 해외시장뉴스)

TIP

- 국내 프랜차이즈에서 식자재 수출 비중이 높지 않고, 현지조달이 높은 이유
 - ① 운송비용의 문제(최소 운반단위인 컨테이너량에 미달)
 - ② 통관 및 검역에 대한 부담(소스 등 식재료 수출에 적합한 자체개발 능력이 부족)
 - ③ 기존 진출 식자재 업체 이용의 편리성(기존 진출 된 한식당의 거래처 이용)
 - ④ 프랜차이즈 진출방식(마스터 프랜차이즈 방식 증가)
 - ⑤ 자재 조달방식의 규모 변화(대규모로 진출한 경우 현지 자체CK공장 설립)
- (참조. 국내 외식기업 해외진출에 따른 국내산 식재료 수출효과 연구 2013.12.24 농림축산식품부)

2) 점포운영매뉴얼

- 매장의 개점부터 운영까지의 현지에 맞는 매뉴얼 작성
- 점포 운영 매뉴얼 커스터마이징
 - 점포 운영 매뉴얼도 현지 해외 본부 운영 매뉴얼 작업과 마찬가지로, 국내의 점포 운영 매뉴얼을 커스터마이징하는 형태로 제작
 - 다만 해당 국가나 시장 상황에 따라 표준 매뉴얼을 통해 해결할 수 없는 부분이 있는 경우에는 항목을 새로 추가하는 작업이 필요
 - 특히 운영 관리 매뉴얼에 일일 업무나 주간 업무에 대한 체크리스트를 제공해주거나, 인사 관리 및 교육 매뉴얼의 경우에는 직원 관리의 측면에서 규모에 따라 필요한 매장 인력 수나 매장 인력 관리에 대한 사항을 언급해줄 수 있도록 해야 함

- 점포 운영 매뉴얼 구성 예시

	구성	세부사항
1	브랜드 매뉴얼	회사 소개 브랜드 소개 BI 및 CI
2	시설 매뉴얼	점포 도면 설비 및 물품 리스트 및 규격
3	키친 매뉴얼	메뉴 및 각 메뉴 레시피 식재료 리스트 및 규격 품질 관리
4	서비스 매뉴얼	고객 응대 서비스 고객 관리
5	인사 관리 및 교육 매뉴얼	직원 채용 및 관리 직무별 업무 및 교육 시스템 교육 담당자 양성
6	운영 관리 매뉴얼	매출 및 손익 관리 업무 규칙 및 기간별 업무

○ 점포 운영 매뉴얼 번역 및 보안

3) 매장시공 및 인허가

- 매장 인허가 사항 파악, 매장운영시 발생하는 Risk 체크, 현지인 전문가 활용
 - 인허가 규정 검토 및 취득
 - 시공 및 인테리어

○ 본 책에서 해당 내용은 「Ⅲ. 프랜차이즈 관련 법률과 제도 > 6. 식당 및 식품관련 법률과 제도」 참조

4) 매장 인력 채용 및 교육

- 매장 직원 구인 방법 확보, 직원 운영 계획 수립, 급여 및 상여금 지급 계획 수립, 고용계약 체결

○ 본 책에서 해당 내용은 「Ⅲ. 프랜차이즈 관련 법률과 제도 > 5. 세무 및 노무」 참조

IV 외식프랜차이즈 기업의 진출전략

○ 호주의 경우, 유명 프랜차이즈(franchisors)가 저임금 등 고용법 위반으로 막대한 벌금을 받는 등 분쟁이 많음. 프랜차이즈의 경우 상품과 서비스의 가격 및 품질에 대한 통제를 할 수 없는 매장이 손실을 줄이거나 수익을 발생하기 위해서는 종업원 임금을 조정하는 것 외 다른 방도가 없는 경우가 많아, 최근 주요 프랜차이즈 매장의 고용법 위반 분쟁이 발생한 것임. 프랜차이즈 본사도 매장처럼 노사관계법 위반에 대해 책임을 지고 처벌을 받을 수 있도록 2017년 9월 공정근로법(Fair Work Act)를 제정함

○ 근로계약이나 근로조건에 대한 전문가의 도움이 반드시 필요함

5) 매장 홍보 마케팅

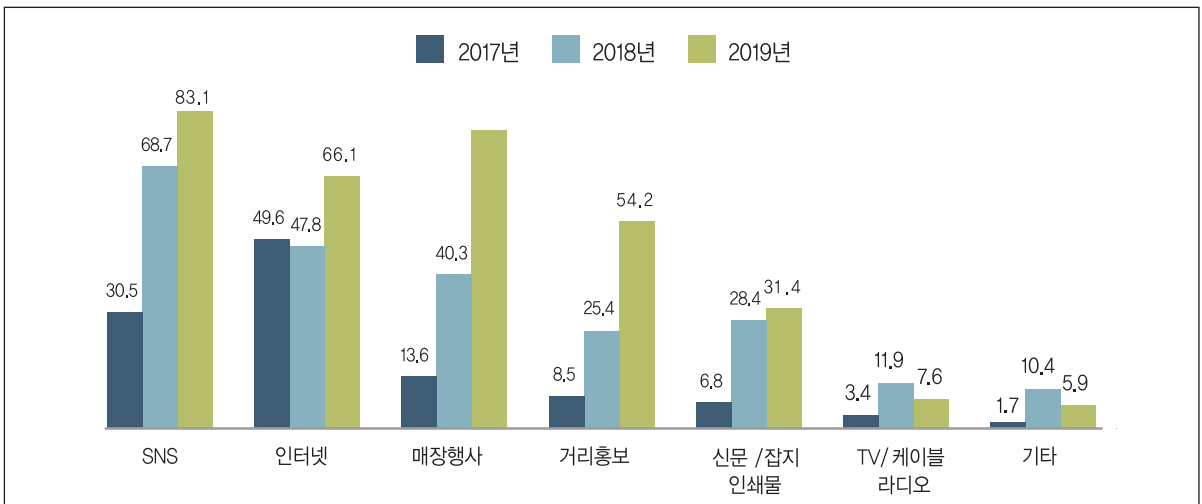
○ 홍보 마케팅 수단과 방법 수립 : 주고객층 대상 홍보 및 마케팅 계획수립

○ 한류의 활용

○ 현지 매장 홍보 및 프로모션

- 해외매장 프로모션 진행시 SNS(블로그, 카페, 페이스북 등) 활용이 83.1%로 가장 높게 나타났으며 전년도 대비 14.4%p 증가함
- 다음으로 매장행사, 인터넷, 거리홍보물 순으로 높게 나타남
- 전년도 대비 'TV/케이블/라디오'를 제외한 모든 프로모션 진행 비중이 증가했으며 특히 매장행사의 경우 전년도 대비 37.7%p가 증가함

표 4-5 현지 매장 프로모션 현황



TIP

- 기존 프랜차이즈기업이 보유하고 있는 점포운영 매뉴얼을 현지 시장환경에 맞게 커스터마이징(Customizing) 작업이 필요
- 점포운영 매뉴얼 개정 참조자료 - 「글로벌 한식당 운영 길라잡이-시드니」(2015. 한식재단)

라. 해외사업 관리단계

🔍 전문가의 의견

- ‘마스터프랜차이즈 방식’의 경우, 파트너의 선정도 중요하지만, 선정 이후 파트너와 지속적이고 정기적인 communication이 매우 중요함. 이를 위하여 파트너와 유대관계를 유지할 수 있는 영어 등 언어 능통자와 사교적인 인성을 지닌 직원의 보유와 교육이 필요함
- 호주 가맹본부는 (해외에서 마스터 권한을 부여하고자 하는 업체의 경우 포함) 호주에서 가맹 사업권을 부여하는 계약을 체결하기 14일 이전 또는 가맹금 등의 비용을 수령하기 14일 이전에 반드시 정보공개서를 가맹점 희망자에게 제공해야 함
- 호주에서 가맹계약 체결 또는 금전을 수령하기 14일 전에 정보공개서를 제공하여야 함. 따라서 정보공개서 작성을 먼저 해야하며, ‘프랜차이즈 행동강령(The Franchising Code of Conduct)’에 정보공개서 내용이 기재되어 있으나, 현장에서는 반드시 호주 변호사를 통하여 정보공개서를 작성하고 사용하여야 함.
- 해외산업 철수 시 법률지원사업(요식업체 철수시 노동계약 분쟁 해결 지원)
 「법무부 9988중소기업법률지원단」 전화 02-2110-3867, www.9988law.com
 중소기업-지자체 등의 해외진출 및 외자유치 증가로 인하여 국제분쟁 가능성이 고조되는 가운데 전문적 법적지원이 필요
 - ① 중소기업, 공기업의 해외투자, 지식재산권 등 해외활동에 필요한 법률정보 제공 및 자문
 - ② 중소기업 등 상대 법률자문, 해외진출 중소기업 법률설명회 개최 및 해외 법령정보 자료 배포 등 국민들에게 양질의 법률 서비스를 제공하여 국제분쟁을 사전에 예방함을 목적으로 함

(1) 기본절차

절차	내용	비고
글로벌 슈퍼바이징 사업 확장	<ul style="list-style-type: none"> ○ 감리 및 본부 지원 계획 수립 ○ 해외 사업 확장 전략 수립 및 지속적 시장 개척 	가맹점계약관계 분쟁해결 철수 및 폐업
※ 세무 및 자금송금 (〈마스터프랜차이즈의 경우 생략〉)	<ul style="list-style-type: none"> ○ 재무계획 및 세금납부 ○ 수익송금 	세무/자금송금관련 법률 재무계획서
가맹점모집 및 계약	<ul style="list-style-type: none"> ○ 가맹점 출점계획 ○ 계약과 가맹점관리 	가맹계약체결 가맹점 출점계획서 현지 가맹계약서 가맹분쟁
※ 철수 및 폐업 (〈마스터프랜차이즈의 경우 생략〉)	<ul style="list-style-type: none"> ○ 청산절차 및 노무관계 정리 	기업청산절차 노무관계 종료

IV 외식프랜차이즈 기업의 진출전략

(2) 단계별 진행 내용

1) 세무 및 자금송금

- 호주 세법은 호주 거주자와 비거주자에 대한 세율의 부과 방식이 다름. 호주에서 가맹 사업을 진행 할 경우 현지 세무 전문가와 반드시 상담을 진행해야하며, 로열티 계산과 송금 과정에 대해서도 꾸준히 법률 전문가와 회계 세무 전문가의 조언을 받을 필요성이 있음
- 본 책에서 해당 내용은 「Ⅲ. 프랜차이즈 관련 법률과 제도」 5. 세무 및 노무」 참조

2) 가맹계약서, 정보공개서 작성과 운영

- 호주의 '프랜차이즈 행동강령 (Franchising Code of Conduct)'에 따르면 계약은 서면으로 하도록 되어 있으나, 판례로 구두의 계약도 인정함
- 호주는 미국의 일부 주처럼 '정보공개서 등록제도'를 취하고 있지는 않지만, '정보공개서' 사전제공(공개)제도는 시행하고 있음
- 본 책에서 해당 내용은 「Ⅲ. 프랜차이즈 관련 법률과 제도」 1. 프랜차이즈 법률, 2. 프랜차이즈 계약절차와 내용」 참조

3) 청산절차 및 노무관계 정리

- 청산/철수 시 주의점
 - 청산이나 철수 시 내용을 파트너와 계약체결 시 계약서에 기재
 - 청산절차, 잔존자산의 처리, 잔존자산 및 기기 등 국내유입 방안 사전 기재
 - 기술이나 상표 등 지식재산권 보호 방안
 - 종업과 임금지급 등 계약관계 종료, 기존 고객이나 협력사와의 적절한 관계종료(차후 진출을 위한 적절한 청산절차가 필요)
- 본 책에서 해당 내용은 「Ⅲ. 프랜차이즈 관련 법률과 제도」 8. 부동산 및 기타 제도」 참조



TIP

< 정부 및 유관 기관 지원 사업 >

○ 농수산물식품유통공사

: 해외시장 개척 및 확대 준비하는 중소기업 및 수출농가를 위한 해외시장맞춤조사 지원(global.at.or.kr), aT수출정보분석부 globalre@at.or.kr

: 농식품 수출국 현지전문가 연계하여 법률, 통관자문, 라벨링, 상표권 출원 등 비관세장벽 애로해소를 위한 현지화지원사업, aT수출정보분석부 global.at.or.kr : 외식업체 국내산 식재료 구매비 및 시설자금

**TIP**

지원, aT정책금융부 061-931-01141

○ 중소기업부

: 중소기업부에서 지정한 해외 현지에 있는 민간 네트워크를 활용한 컨설팅 지원, 중소기업부 해외시장과 042-481-4473

○ 중소기업진흥공단

: 창업 기업 지원 자금, 신성장 기반 자금, 투-융자 복합 금융 자금, 긴급 경영 안정 자금, 재도약 지원 자금, 재도전 기업인 재창업 자금, 개발 기술 사업화 자금, 소상공인 지원 자금, 중소기업진흥공단 지역본부 (국번없이) 1357

○ 소상공인시장진흥공단

: 경영 관리 및 운영에 대한 지속적인 정보제공 (www.sbiz.or.kr), 소상공인지원센터 대표번호 1588-5302

해외 주요국 프랜차이즈 법률정보 조사

2020년 12월 인쇄
2020년 12월 발행

편저·발행  농림축산식품부  한국농수산물유통공사
Korea Agro-Fisheries & Food Trade Corporation

전라남도 나주시 문화로 227 한국농수산물유통공사
TEL: 061)931-0714 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.



해외 주요국 프랜차이즈
법률정보 조사

호주 Australia
2020.12



농림축산식품부



한국농수산물유통공사
Korea Agro-Fisheries & Food Trade Corporation