

ĐỀ BÀI

VỤ TRANH CHẤP THƯƠNG HIỆU “MARINA 08”¹

1. Nhà hàng “MARINA 08” được mở tại khu vực vịnh Marina của Singapore ngày 08 tháng 08 năm 1998 bởi hai ông Yang Meng và Koshia Toko. Hai ông đã nghĩ ra thương hiệu này dựa trên ý tưởng về địa điểm và thời điểm khai trương của quán. Nhà hàng chủ yếu phục vụ các món ăn truyền thống của Nhật Bản (washoku), như súp miso, tempura, sushi, sashimi, mì bò, mì lạnh, bánh tôm, bánh tuyết, gà hầm tỏi, các loại nước uống hoa quả... Đồ ăn của cửa hàng Marina 08 rất được ưa chuộng tại Singapore và được nhiều công ty du lịch trích dẫn. Hai ông Yang và Koshia đã thành lập công ty Marina 08 Pte. Ltd. năm 2002 (“**Marina 08**”) và từ đó nhanh chóng phát triển chuỗi cửa hàng Marina 08.
2. Kể từ năm 2005, chuỗi cửa hàng bắt đầu phát triển sang các thị trường khác trong khu vực Châu Á theo mô hình nhượng quyền thương mại và đã rất thành công tại Hong Kong, Đài Loan, Quảng Châu và Malaysia. Trong giai đoạn này thực đơn của quán cũng bắt đầu được bổ sung một số vị và món ăn bản địa để phù hợp với khẩu vị của các khách hàng địa phương.
3. Tháng 11 năm 2011, Ban giám đốc Marina 08 quyết định mở rộng thị trường sang Việt Nam. Như một phần của chiến lược tiếp thị, Marina 08 quyết định sẽ hỗ trợ đối tác nhận nhượng quyền tại Việt Nam thông qua chính sách giảm 20% phí nhượng quyền bổ sung cho các Nhà hàng được mở trong ba năm đầu tiên, với điều kiện đại lý phải mở tối thiểu 06 nhà hàng trong ba năm đó, trong đó mở ít nhất 03 nhà hàng trong 2 năm đầu tiên.
4. Ngày 26 tháng 05 năm 2012, trong một lần đi công tác tại Hong Kong ông Koshia Toko gặp ông Nguyễn Quang, một thương lái tại chợ Bến Thành, tại khách sạn Hilton Kowlon. Ông này đang rất muốn giúp con trai lớn của mình là Nguyễn Minh, một cựu du học sinh tại Anh nhưng sau khi về nước thì không thành công trong công việc tại ngân hàng đầu tư và đang có ý định mở nhà hàng. Ông Minh đã mở Công ty Trách nhiệm Hữu hạn Thương mại Dịch vụ M-Service (“**M-Service**”) để kinh doanh bán hàng trên mạng và nhà hàng đầu năm 2012. Ông Minh là giám đốc và người đại diện theo pháp luật của M-Service, ông Quang góp phần lớn vốn trong Công ty và là Chủ tịch Hội đồng Thành viên. Ông Quang không có kinh nghiệm về dịch vụ ăn uống, nhưng qua sách báo, ông tin rằng kinh doanh nhượng quyền là mô hình phù hợp với các doanh nghiệp vừa và nhỏ như M-Service và sẽ phù hợp với thiên hướng của Minh.
5. Sau khi nghe ông Koshia kể về sự phát triển của nhà hàng Marina 08 tại một số nước và những ưu đãi mà đại lý nhận nhượng quyền tại Việt Nam có thể được hưởng, ông Quang đã nói với ông Koshia: “*Tôi tin con trai tôi sẽ phát triển được chuỗi nhà hàng Marina 08 tại Việt Nam thành công. Làm sao để tôi ký hợp đồng với các ông?*”. Ông Koshia lấy trong cặp ra bản thảo hợp đồng nhượng quyền mẫu của Marina 08 (đã được dịch ra tiếng Việt mà ông đang giới thiệu cho đối tác Việt Nam) cho ông Quang xem.
6. Ông Koshia giải thích cho ông Quang một vài nguyên tắc cơ bản của hợp đồng nhượng quyền của Marina 08. Ông đề nghị ông Quang và các thành viên ban giám đốc của M-Service đọc kỹ các điều khoản của hợp đồng trước khi giao kết và nhấn mạnh hợp đồng

¹ Nội dung vụ việc trong bài tập này là hoàn toàn hư cấu không liên quan tới bất kỳ một cá nhân, tổ chức nào trên thực tế, ngoại trừ các địa danh, tên quốc gia.

là luật cho các bên nếu ông đã ký vào rồi thì sẽ phải tuyệt đối tuân thủ. Ông Quang đọc lướt qua nội dung hợp đồng và nói với ông Koshia: “*Bao năm lẫn lộn trên thương trường tôi rất tin vào thời vận và duyên số. Tôi nghĩ chúng ta không nên mất thời gian, tôi quyết định ký hợp đồng và trở thành đối tác của Marina 08 ngay hôm nay và tôi tin rằng ông cũng như vậy!... Tuy nhiên tôi thấy ngôn ngữ pháp lý trong hợp đồng bằng tiếng Anh hơi phức tạp. Nếu ông đảm bảo nội dung bản tiếng Việt giống tiếng Anh thì ta sẽ lấy bản tiếng Việt làm cơ sở để ký hợp đồng nhé*”.

7. Ông Koshia đồng ý đề nghị của ông Quang và yêu cầu trợ lý điền các thông tin của ông Quang và M-Service vào hợp đồng nhượng quyền thương mại giữa Marina 08 (Bên nhượng quyền) và M-Service (Bên nhận quyền) (“**Hợp Đồng**”). Hai ông đã ký vào Hợp Đồng trước sự chứng kiến của trợ lý của ông Koshia.
8. Trước khi chia tay, ông Koshia cũng nhắn nhủ với ông Quang rằng: “*Chúng tôi sẽ sát cánh với đối tác đầu tiên của mình tại thị trường mới và giúp đối tác phát triển. Có vấn đề gì ông cứ liên lạc với tôi.*”
9. Sau khi hợp đồng được ký kết, Marina 08 đã tiến hành hướng dẫn và huấn luyện nhân viên của M-Service về Hệ thống Marina 08. Ông Minh cũng đã tiến hành thuê mặt bằng làm nhà hàng trên đường Lê Lợi, quận 1, TP.Hồ Chí Minh (Marina 08 Lê Lợi) và thực hiện thiết kế nhà hàng theo yêu cầu của Hướng dẫn sử dụng hệ thống Marina 08.²
10. Tuy nhiên khi tới gần ngày khai trương nhà hàng Marina 08 Lê Lợi vào tháng 8/2012, M-Service đã gặp khó khăn vì các nhà cung cấp Nhật Bản và Singapore của Marina 08 không thể cung cấp một số nguyên liệu và thiết bị nhà hàng cho M-Service do quy định hạn chế nhập khẩu của Việt Nam. M-Service đề xuất tự khắc phục bằng cách sử dụng các nguyên liệu và thiết bị thay thế tại Việt Nam.
11. Ông Quang viết thư cho Ông Koshia giải thích rằng việc sử dụng một số nguyên liệu và thiết bị trong nhà hàng về cơ bản sẽ không ảnh hưởng quá nhiều tới chất lượng dịch vụ và vị của các món ăn liên quan, và đó cũng là giải pháp tốt nhất để tiếp tục triển khai thỏa thuận giữa hai bên. Ông Koshia nói ông hiểu vấn đề và sẽ trao đổi với Ban giám đốc Marina 08 về giải pháp của M-Service.
12. Ngày 25 tháng 9 năm 2012, Marina 08 đã chấp thuận cho M-Service không sử dụng một số nguyên liệu và thiết bị theo quy định của hệ thống Marina 08, nhưng cũng nhắc rằng việc chấp thuận này chỉ là tạm thời và sẽ xem xét lại theo từng thời điểm. Ông Minh rất phấn khởi về quyết định của Marina 08, vì điều này cũng giúp M-Service giảm một phần chi phí. M-Service vẫn phải nhập khẩu rượu và nhiều nguyên phụ liệu cho Nhà hàng, như hạt đậu ngâm dấm, nước tương đậu nành, các loại bột và gia vị đặc thù được pha chế theo công thức của Marina 08.
13. Sau hai năm hoạt động Nhà hàng Marina 08 Lê Lợi từng bước tạo được uy tín về chất lượng dịch vụ và đồ ăn và đem lại nhiều lợi nhuận cho M-Service. Cuối năm 2013, M-Service đã tiến hành đầu tư mở các nhà hàng ở các địa bàn khác. Tính tới tháng 9 năm 2014, M-Service đã mở được 03 cửa hàng tại TP. HCM: 01 cửa hàng tại quận 1, 01 cửa hàng tại quận 3 và 01 cửa hàng tại quận 2) và 01 cửa hàng tại Vũng Tàu. Mặc dù hai cửa

² M-Service đã thuê (bằng chi phí của mình) một công ty thiết kế và thi công của Singapore do Marina 08 chỉ định để thi công mặt bằng các nhà hàng Marina 08 do mình quản lý.

hàng ở quận 2 và Vũng Tàu kinh doanh không tốt, tới tháng 04 năm 2015, M-Service vẫn tiếp tục đầu tư mở 01 nhà hàng ở Phú Mỹ Hưng, Q. 7. TP.HCM.

14. Cuối năm 2014, do bị bệnh nặng. Đầu năm 2015, ông Koshia đã xin rời Ban giám đốc của Marina 08 vì lý do sức khỏe và ủy quyền lại cho con trai thay mình toàn bộ các quyền và lợi ích tại Marina 08.
15. Tháng 05 năm 2015, Marina 08 đã ký kết hợp đồng nhượng quyền với một đối tác Việt Nam khác. Đối tác này không được hưởng các ưu đãi mà Marina 08 đã dành cho M-Service. Tuy nhiên, với kinh nghiệm và tiềm lực tài chính mạnh mẽ, tới cuối năm 2015 họ đã mở được 03 cửa hàng ở Hà Nội và 04 cửa hàng ở TP. Hồ Chí Minh và 01 cửa hàng tại Đà Nẵng.
16. Cùng thời gian đó, Marina 08 đã có thông báo với M-Service rằng chính sách hạn chế nhập khẩu đối với các thiết bị của Việt Nam đã thay đổi từ 01/03/2015 và vì vậy tất cả các nhà hàng Marina 08 tại Việt Nam kể từ ngày 01/06/2015 sẽ phải tiến hành nhập các thiết bị và nguyên liệu từ nhà cung cấp Nhật Bản và Singapore của Marina 08.
17. Ông Minh, giám đốc M-Service, rất không vui về tiến triển này và cho rằng nó tác động nghiêm trọng tới cơ hội kinh doanh của M-Service; và cũng bởi vậy đã yêu cầu các cửa hàng Marina 08 của M-Service cần có hành động để thu hút khách hàng.
18. Ngày 25 tháng 09 năm 2015, Ông Minh đã viết thư cho ông Yang, CEO của Marina 08, nói rằng *“Kể từ khi bắt đầu thực hiện hợp đồng chúng tôi luôn nỗ lực thực hiện đúng các nghĩa vụ của mình, bao gồm cả các nghĩa vụ thanh toán các khoản phí nhượng quyền mặc dù gặp rất nhiều khó khăn. [...] với sự gia tăng của các nhà hàng châu Á, đặc biệt là các nhà hàng Nhật, tại trung tâm TP. Hồ Chí Minh, cũng như sự phát triển của các cửa hàng mới của Marina 08 [quận 1 và quận 3] điều kiện kinh doanh của các Nhà hàng Marina 08 của chúng tôi sẽ trở nên rất khó khăn... Chúng tôi thấy rằng cần chủ động thực hiện những chính sách và biện pháp kinh doanh “mạnh” tại các cửa hàng Marina 08 của chúng tôi để thu hút khách hàng và đây là những việc cần làm ngay. Mong rằng ông hiểu và ủng hộ”*.
19. Ông Yang đã viết thư hồi âm thư của ông Minh và yêu cầu M-Service hãy bình tĩnh vì mọi chương trình hay thay đổi trong hệ thống cần có thời gian đánh giá vì chúng ta cần sự đồng bộ trong hệ thống.
20. Ngày 04 tháng 10 năm 2015, ông Quang viết một e-mail cá nhân cho Ông Koshia Toko nói rằng việc Marina 08 nhượng quyền cho nhiều cửa hàng trên địa bàn của một quận mà M-Service đang có cửa hàng rõ ràng sẽ làm giảm thu nhập đáng kể. Ông cũng nhắc lại câu chuyện về sự quan tâm của Marina 08 đối với công sức xây dựng thương hiệu Marina 08 trong bữa tối ở Hong Kong.
21. Koshia Toko trả lời rằng: *“Tôi hiện không còn trực tiếp điều hành Marina 08 nữa nhưng theo những thông tin tôi được biết thì Ban giám đốc Marina 08 đánh giá thị trường đang tiếp nhận rất tốt thương hiệu Marina 08 và ghi nhận công sức của M-Service. Tuy nhiên, [thực tế] là quận 1, quận 2 và quận 3 đang có sự gia tăng nhanh của các chung cư cao cấp, cao ốc văn phòng, trung tâm thương mại trong giai đoạn 2013-2015 vì vậy nếu Marina 08 không lấp chỗ trống bằng các cửa hàng mới thì sẽ có các thương hiệu khác*

sẽ làm điều đó. Tôi tin rằng các nhà hàng Marina 08 mới sẽ không gây ảnh hưởng tới hoạt động kinh doanh của các nhà hàng Marina 08 của M-Service.”

22. Tháng 12 năm 2015, Ông Yang đã cử ông Han Siew tiến hành thanh tra bí mật hoạt động của các cửa hàng Marina 08 tại Việt Nam. Báo cáo của ông Han nêu một số điểm vi phạm của M-Service như sau:
- i. *Biển báo tại các cửa hàng Marina 08 của M-Service có màu đỏ nâu khác với màu đỏ của Logo của Marina 08 như trong hướng dẫn của Phụ lục 2 của Hợp Đồng;*³
 - ii. *Các cửa hàng Marina 08 của M-Service có những món ăn mới trong Menu⁴ và một số món ăn có sự thay thế gia vị không giống như hướng dẫn của Marina 08 như trong hướng dẫn của Phụ lục 1 của Hợp Đồng; và*
 - iii. *Cửa Marina 08 ở Vũng Tàu cho nhân viên thay đồng phục thành các mascot của Nhật Bản và nhảy múa trước khách hàng trong khoảng thời gian 8-10 phút sau mỗi 2 tiếng đồng hồ. Theo tôi tìm hiểu cửa hàng này bắt đầu thực hiện cách làm này từ đầu năm 2015 và lượng khách cũng phần nào thu hút được sự quan tâm của khách du lịch ăn trong nhà hàng.*
23. Ông Yang đã viết một e-mail cho ông Quang ngày 12 tháng 12 năm 2015 như sau: “Chúng tôi phát hiện thấy M-Service không tuân thủ các nghĩa vụ theo quy định của Điều 6 của Hợp Đồng. Tôi yêu cầu ông có các biện pháp khẩn cấp để điều chỉnh những vi phạm liên quan tới cách thể hiện logo, các món ăn trong Menu, và đồng phục của nhân viên của các cửa hàng của Marina 08 do M-Service quản lý. Sử dụng Menu sai quy chuẩn chung là một vấn đề vi phạm nghiêm trọng đối với bên nhượng quyền. Mặc dù chúng tôi hiểu rằng các món ăn Việt có thể sẽ giúp cửa hàng thu hút được khách hàng, Marina 08 vẫn phải là quán ăn Nhật và các món bổ sung phải mang hương vị hoặc được thể hiện theo phong cách Nhật. Quan trọng hơn, Hợp Đồng quy định rất rõ không được bổ sung, thay đổi Menu mà không có sự đồng ý minh thị của chúng tôi. Chúng tôi chưa bao giờ và sẽ không chấp nhận việc bổ sung món ăn của M-Service tại các cửa hàng Marina 08. Chúng tôi nhấn mạnh tới tính đồng bộ của hệ thống Marina 08.”
24. Ông Quang viết một e-mail ngắn trả lời rằng: “Chúng tôi sẽ nghiêm túc xem xét những điểm ông nêu để khắc phục, nhưng chúng tôi mong muốn các ông tôn trọng và ghi nhận các nỗ lực của chúng tôi đối với Marina 08 tại Việt Nam khi cân nhắc các biện pháp bất kỳ.”
25. Ngày 20 tháng 12 năm 2015, sau khi không nhận được thông báo về việc thực hiện biện pháp khắc phục từ M-Service, ông Yang đã viết một bức gửi thư bảo đảm tới M-Service với nội dung sau: “Quý Công ty đã có có những vi phạm Hợp đồng nhượng quyền của hệ thống Marina 08, chúng tôi gửi đính kèm báo cáo các vi phạm cụ thể của Quý công. Chúng tôi yêu cầu M-Service nhanh chóng khắc phục các vi phạm liên quan, nếu không

³ Marina 08 đã đăng ký hợp lệ các quyền sở hữu trí tuệ đối với các nhãn hiệu, logo và một số sản phẩm của hệ thống Marina 08 tại Việt Nam.

⁴ [Trích báo cáo]... [Bên cạnh các Menu có món Nhật Bản thông thường, những khách hàng có nhu cầu có thể yêu cầu một Menu đặc biệt có một số món ăn Việt như phở xào hải sản, nem cua biển, bánh chuối chiên, com hến trộn mắm ruốc.]

chúng tôi có thể sẽ phải chấm dứt Hợp Đồng với M-Service theo quy định của Điều 11.”⁵

26. Ngày 26 tháng 12 năm 2015, ông Yang tiếp tục cử ông Han sang Việt Nam kiểm tra tình hình các quán Marina 08 của M-Service. Trong báo cáo của mình ông Han viết: *“Bảng hiệu tại các nhà hàng Marina 08 của M-Service đều đã sơn đỏ như yêu cầu của Hệ thống; Quyển menu của các nhà hàng đã được in lại và chỉ còn thể hiện các món ăn của Hệ thống Marina 08. Tuy nhiên, có 2 Nhà hàng vẫn còn duy trì bán món nem cua biển, bún cá ngừ và bánh chuối chiên vì khách hàng thích các món ăn này. Các món này không có trong Menu, nhưng nhà hàng sẽ làm các món này nếu khách yêu cầu. Tôi đã thử gọi món bánh chuối, nó gần giống món tempura nhưng có nhân là chuối và nói thật là cũng có vị dễ chịu. Các nhân viên tại cửa hàng Marina 08 Vũng Tàu vẫn nhảy múa với các đạo cụ là nôi niêu xoong chảo nhưng không còn mặc đồ mascot nữa. Theo tôi quan sát, nhiều khách hàng ngồi ăn có vẻ thích thú với tiết mục này, nhưng cũng có một số khách hàng phàn nàn là nó làm gián đoạn bữa ăn và làm họ cảm thấy kém ngon miệng.”*
27. Ngày 05 tháng 01 năm 2016, Ông Yang thay mặt Marina 08 chính thức viết một bức thư thông báo chấm dứt Hợp Đồng với M-Service và yêu cầu M-Service phải tháo biển hiệu của Marina 08 trong vòng 15 ngày làm việc.
28. Ông Minh từ chối hợp tác với Marina 08. Trong bức thư gửi ông Yang ngày 10 tháng 01 năm 2016, Ông Minh nêu rõ sẽ không đóng cửa các nhà hàng vì Marina 08 không tuân thủ quy định của Điều 11 Hợp đồng. Ngoài ra, chính Marina 08 cũng đã vi phạm Hợp Đồng khi tiến hành nhượng quyền cho các đối tác khác và cho phép họ mở các cửa hàng Marina 08 ngay trong địa bàn bán kính 800m cạnh cửa hàng Marina 08 của M-Service mà không hề trao đổi với chúng tôi. Ông viết tiếp là nếu Marina 08 cương quyết chấm dứt Hợp Đồng, thì Marina 08 sẽ phải bồi thường thiệt hại cho M-Service cho vi phạm trên. Khoản thiệt hại bao gồm: (i) khoản đầu tư của M-Service tại các nhà hàng mới hoạt động dưới 2 năm, tương đương 600.000 Đô la Mỹ; (ii) tiền phạt vi phạm hợp đồng thuê mặt bằng của M-Service nếu họ buộc phải đóng cửa các cửa hàng của Marina 08 tại TP. HCM và Vũng Tàu và (iii) khoản lợi nhuận bị mất cho 02 năm còn lại của Hợp Đồng, tương đương 2.200.000 Đô la Mỹ.
29. Ngày 06 tháng 05 năm 2016, Marina 08 đã nộp đơn kiện tới Trung tâm Trọng tài quốc tế Việt Nam trực thuộc Phòng thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VIAC) căn cứ vào Điều 12.08 Hợp đồng và Quy tắc trọng tài VIAC. Đơn kiện của Marina 08 yêu cầu Trọng tài ra phán quyết (i) buộc M-Service phải chấm dứt kinh doanh thương hiệu Marina 08 do vi phạm Hợp Đồng, vi phạm quyền sở hữu công nghiệp của Marina 08; (ii) bồi thường thiệt hại do những hành vi vi phạm nghĩa vụ của Bên Nhận quyền gây thiệt hại uy tín của hệ thống nhà hàng Marina 08 theo quy định của pháp luật và Hợp đồng.
30. Khi nhận được thông báo của VIAC về đơn kiện của Marina 08, M-Service đã gửi Thông báo đến VIAC phủ nhận việc M-Service làm ảnh hưởng xấu đến uy tín của hệ thống nhà hàng Marina 08, đồng thời kiện ngược lại M-Service đã vi phạm hợp đồng của Marina 08 và yêu cầu VIAC xem xét trách nhiệm pháp lý của Marina 08 khi đơn phương chấm dứt Hợp Đồng.⁶ M-Service còn nhấn mạnh việc Marina 08 đã không cho M-Service thời

⁵ Thư gửi tới được ông Minh và ông Quang. Nhưng cả hai không hồi âm thư của Ông Yang.

⁶ Các lập luận trong đơn kiện của M-Service gửi tới VIAC tương tự như các lập luận đã được Ông Nguyễn Minh nêu trong thư gửi Marina ngày 20/01/2016, như đã được nêu tại đoạn 28.

gian hợp lý cũng như tạo điều kiện để xử lý các vấn đề, coi đó là sự vi phạm nguyên tắc thiện chí trong luật hợp đồng.

---o0o---

NHỮNG VẤN ĐỀ PHẢI ĐƯỢC GIẢI QUYẾT TRONG PHIÊN XỬ TRỌNG TÀI

- A. Trọng tài VIAC có thẩm quyền giải quyết vụ tranh chấp giữa Marina 08 và M-Service?
- B. Xác định luật áp dụng để giải quyết tranh chấp?
- C. Hợp Đồng nhượng quyền giữa Marina 08 và M-Service có hợp pháp và có thể được thực thi tại Việt Nam?
- D. Marina 08 (Bên Nhượng quyền) có thể chấm dứt việc nhượng quyền căn cứ vào những vi phạm của M-Service đối với Hợp đồng nhượng quyền?
- E. Thông báo yêu cầu chấm dứt hợp đồng của Marina 08 (Bên Nhượng quyền) có được gửi đến M-Service hợp lý hay không và có ảnh hưởng thế nào tới việc chấm dứt Hợp đồng?
- F. Việc chấm dứt hợp đồng của Marina 08 có phù hợp với Hợp đồng và luật áp dụng?
- G. Marina 08 có vi phạm Hợp đồng nhượng quyền? Nếu có, thì có phải bồi thường như yêu cầu của M-Service không?
- H. Xác định các yêu cầu về bồi thường thiệt hại [cho bên mình bảo vệ] có thể có phát sinh từ hành vi vi phạm hợp đồng và trách nhiệm pháp lý [của đối thủ của bên mình bảo vệ].
Đưa ra luận cứ chứng minh cho lập luận của mình.