APOLAT LEGAL

HOẠT ĐỘNG

NHƯỢNG QUYỀN THƯƠNG MẠI

TẠI VIỆT NAM

VỀ CÔNG TY LUẬT CHÚNG TÔI

Thành lập năm 2016, Apolat Legal tự hào là một trong những công ty luật chuyên nghiệp có đủ khả năng cung cấp đa dạng các dịch vụ cho nhiều dự án của Khách Hàng tại Việt Nam. Chúng tôi đã có được nhiều kiến thức và kinh nghiệm thực tế quý giá trong việc tư vấn và hỗ trợ các khách hàng khác nhau liên quan đến việc vận hành và hoạt động của họ tại Việt Nam.

Apolat Legal cũng đã vinh dự nhận được nhiều sự công nhận và/hoặc bài viết được đăng trên các tổ chức và ấn phẩm hàng đầu thế giới và trong nước bao gồm: Hiệp hội Luật châu Á và Thái Bình Dương (LawAsia, 1966), The Legal500, IP Link, AIPPI, IP Coster, Lexology, Global Trade Review (GTR), Thời Báo Kinh Tế Sài Gòn,...

Các Luật sư tại Apolat Legal từ lâu đã khẳng định được năng lực chuyên môn pháp lý của mình và giành được nhiều sự quan tâm nhờ sự tận tuy trong công việc cũng như khả năng vận dụng các mối quan hệ nhằm tối ưu hoá lợi ích cho khách hàng. Các Luật sư sẽ tập hợp thành từng nhóm chuyên môn nhỏ, trực tiếp tham gia vào từng vụ việc để tư vấn và hỗ trợ sát sao cho khách hàng, từ đó nhanh chóng hoàn thành công việc được giao một cách hiệu quả nhất.

LĨNH VỰC HOẠT ĐỘNG

Đội ngũ luật sư của Công ty hoạt động chuyên môn trên hầu hết các lĩnh vực pháp lý hiện hành tại Việt Nam bao gồm: Doanh nghiệp và Đầu tư; Lao động và Việc Làm; Sở hữu Trí tuệ; Bất động sản và Xây dựng; Y tế; Văn hoá, Thể thao và Du lịch; Thông tin và Truyền thông; Tài nguyên và Môi trường; Giao thông Vận tải; Cư trú và Xuất nhập cảnh; Công nghiệp và Thương mại; Giáo dục và Đào tạo; Tài chính Ngân hàng; Nông Lâm Thuỷ sản.

Các lĩnh vực hành nghề được bao hàm trong sáu dịch vụ pháp lý chủ đạo: Thẩm Định Pháp Lý; Tư Vấn Thường Xuyên; Tư Vấn Đầu Tư; Giải Quyết Tranh Chấp; Phiên Dịch Tài Liệu; Sở hữu Trí Tuệ; Đào Tạo Pháp Lý.

Danh tiếng và chất lượng dịch vụ của Apolat Legal được phản ánh qua chính những khách hàng của Công ty. Chúng tôi đã cung cấp dịch vụ cho nhiều khách hàng tại Việt Nam, nổi bật và tiêu biểu của chúng tôi có thể kể đến là: Asus (Đài Loan); LG; Gemadept Vietnam, một công ty con của CJ Logistics (Hàn Quốc); CapitaLand; Mimosa Technology Co., Ltd (Singapore); Viet Trade Alliance; Central Group (Thái Lan); AEON (Nhật Bản); Vina Capital; Borden Company Limited (Singapore); The Body Shop (TBS); v.v. Chúng tôi tự tin rằng các dịch vụ pháp lý của chúng tôi sẽ hỗ trợ rất nhiều cho hoạt động kinh doanh của Khách Hàng tại Việt Nam.

KHÁCH HÀNG TIÊU BIỂU

HOCHIKI

AEON

ASUS

LG

VinaCapital

EAGLE BRAND

CENTRAL Group

GEMADEPT

CapitaLand

SKY MUSIC

Oxalis
www.oxalis.com.vn

TAXI PETROLIMEX

COASTAL LIVING LAND

Wall Street English

DIGIWORLD

SINOBRIGHT

BCG BAMBOO CAPITAL

baskin robbins

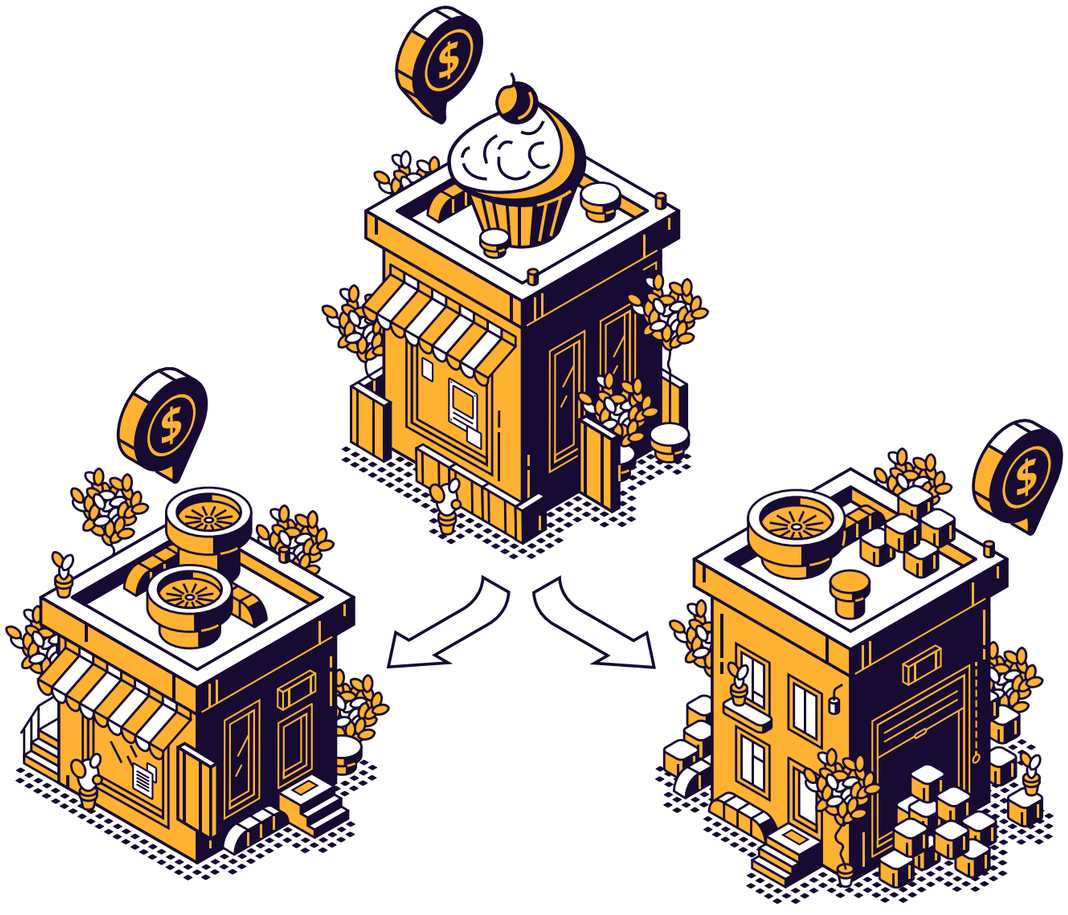
GIỚI THIỆU CHUNG

Ngày nay, với sự phát triển và hỗ trợ của công nghệ hiện đại, các tập đoàn, doanh nghiệp đã có nhiều sự lựa chọn hơn trong phương thức kinh doanh, điều hành và quản lý để mở rộng thị trường quốc tế của mình. Theo đó, thay vì phương thức tiếp cận truyền thống là đầu tư trực tiếp, nhiều tập đoàn, doanh nghiệp đã lựa chọn phương thức nhượng quyền thương mại để tiến hành hoạt động đầu tư quốc tế của mình.

Việc kinh doanh theo phương thức nhượng quyền có thể giúp các tập đoàn, doanh nghiệp phát triển một cách nhanh chóng, thuận tiện hơn trong những lĩnh vực nhất định và loại bỏ đi được những hạn chế, rào cản của phương thức tiếp cận truyền thống như các điều kiện và giấy phép pháp lý,... Mặc dù vậy, cũng như các phương thức kinh doanh khác, việc hiểu và nắm bắt quy định pháp luật, khung pháp lý cho hoạt động kinh doanh nhượng quyền của mình là vô cùng cấp thiết và quan trọng.

Theo đó, Sổ tay này sẽ giúp quý bạn đọc hiểu thêm về khía cạnh pháp lý của hoạt động nhượng quyền thương mại theo quy định pháp luật Việt Nam cũng như một số vấn đề pháp lý quan trọng mà quý bạn đọc cần lưu ý trước khi nhận chuyển nhượng quyền thương mại từ nước ngoài.

KHUNG PHÁP LÝ VỀ HOẠT ĐỘNG NHƯỢNG QUYỀN THƯƠNG MẠI TẠI VIỆT NAM



Định nghĩa về Nhượng quyền thương mại

Theo Điều 284 Luật Thương mại 2005, hoạt động nhượng quyền thương mại được định nghĩa là "hoạt động thương mại, theo đó bên nhượng quyền cho phép và yêu cầu bên nhận quyền tự mình tiến hành việc mua bán hàng hoá, cung ứng dịch vụ theo các điều kiện sau đây:

(1) *Việc mua bán hàng hoá, cung ứng dịch vụ được tiến hành theo cách thức tổ chức kinh doanh do bên nhượng quyền quy định và được gắn với nhãn hiệu hàng hoá, tên thương mại, bí quyết kinh doanh, khẩu hiệu kinh doanh, biểu tượng kinh doanh, quảng cáo của bên nhượng quyền;*

(2) *Bên nhượng quyền có quyền kiểm soát và trợ giúp cho bên nhận quyền trong việc điều hành công việc kinh doanh."*

Theo định nghĩa trên của Luật Thương mại, hoạt động nhượng quyền thương mại là một dạng của hoạt động thương mại được thực hiện bởi thương nhân với đối tượng của hoạt động nhượng quyền là "một tập hợp các quyền thương mại", bao gồm nhãn hiệu, tên thương mại, bí quyết kinh doanh, khẩu hiệu kinh doanh, biểu tượng kinh doanh, quảng cáo.

Ngoài những quyền được ghi nhận tại định nghĩa của Luật Thương mại 2005 nêu trên, các quyền sau đây cũng được ghi nhận là Quyền thương mại trong hoạt động nhượng quyền thương mại theo Điều 3.6 Nghị định 35/2006/NĐ-CP: (i) Quyền được Bên nhượng quyền cấp cho Bên nhận quyền sơ cấp quyền thương mại chung; (ii) Quyền được Bên nhượng quyền thứ cấp cấp lại cho Bên nhận quyền thứ cấp theo hợp đồng nhượng quyền thương mại chung; và (iii) Quyền được Bên nhượng quyền cấp cho Bên nhận quyền quyền thương mại theo hợp đồng phát triển quyền thương mại.

Khung pháp lý cho hoạt động Nhượng quyền Thương mại tại Việt Nam

Đến nay, khung pháp lý cho hoạt động Nhượng quyền thương mại tại Việt Nam chủ yếu được quy định trong các văn bản pháp luật sau:

(i) Luật Thương mại 2005 – Mục 8, Chương 6, Điều 284 – 291

Luật Thương mại được xem là hiến pháp cho khung pháp lý về hoạt động nhượng quyền thương mại tại Việt Nam. Theo đó, Luật Thương mại đưa ra các quy định chung về hoạt động nhượng quyền thương mại, bao gồm: Định nghĩa về nhượng quyền thương mại; Hợp đồng nhượng quyền thương mại; quyền và nghĩa vụ chung của bên nhượng quyền và bên nhận quyền; việc nhượng quyền lại cho bên thứ ba và nghĩa vụ đăng ký nhượng quyền thương mại theo quy định pháp luật.

Theo đó, Luật Thương mại 2005 đóng vai trò quan trọng nhất khi không chỉ đưa ra định nghĩa cho hoạt động nhượng quyền thương mại, quyền và nghĩa vụ của bên nhượng quyền và bên nhận nhượng quyền mà còn là cơ sở pháp lý cho các Nghị định, Thông tư dưới luật quy định chi tiết hơn về hoạt động nhượng quyền thương mại, cụ thể là Nghị định 35/2006/NĐ-CP và Thông tư 09/2006/BTM như dưới đây.

(ii) Nghị định 35/2006/NĐ-CP (được sửa đổi, bổ sung bởi Nghị định 120/2011/NĐ-CP và Nghị định 08/2018/NĐ-CP)

Nghị định 35/2006/NĐ-CP là nghị định chuyên ngành được ban hành bởi Chính phủ để điều chỉnh và quy định chi tiết cho hoạt động nhượng quyền thương mại tại Việt Nam. Trong đó, Nghị định quy định chi tiết thêm các vấn đề pháp lý có trong hợp đồng nhượng quyền thương mại như ngôn ngữ, thời hạn, thời điểm có hiệu lực của hợp đồng, việc đơn phương chấm dứt hợp đồng,... Ngoài ra, Nghị định còn quy định về việc đăng ký nhượng quyền thương mại và trình tự thủ tục cơ bản để thực hiện việc đăng ký.

(iii) Thông tư 09/2006/BTM

Thông tư 09/2006/BTM được ban hành bởi Bộ Thương Mại, nay là Bộ Công Thương, để quy định chi tiết cho Nghị định 35/2006/NĐ-CP về nội dung liên quan đến các điều kiện và hình thức của hồ sơ, các mẫu, biểu mẫu cần thiết để đăng ký nhượng quyền thương mại, và trình tự thủ tục của việc đăng ký nhượng quyền thương mại tại Việt Nam.

(iv) Nghị định 98/2020/NĐ-CP (Điều 75)

Nghị định 98/2020/NĐ-CP quy định về việc xử phạt vi phạm hành chính trong hoạt động thương mại, sản xuất, buôn bán hàng giả, hàng cấm và bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng. Theo đó, Nghị định này cũng quy định về các hành vi vi phạm pháp luật trong hoạt động nhượng quyền thương mại và mức phạt vi phạm hành chính tương ứng đối với các hành vi này.

(v) Biểu Cam kết thương mại dịch vụ của Việt Nam trong WTO

Theo biểu cam kết WTO của Việt Nam, dịch vụ nhượng quyền thương mại (CPC 8929) thuộc phân ngành dịch vụ phân phối. Theo đó, kể từ ngày 01/01/2009, quy định về việc phải thành lập liên doanh với đối tác Việt Nam với tỷ lệ vốn nước ngoài không được vượt quá 49% đã bị bãi bỏ. Ngày nay, dịch vụ nhượng quyền thương mại theo biểu cam kết WTO của Việt Nam sẽ không bị hạn chế đối với nhà đầu tư nước ngoài.

Ngoài khung pháp lý chính nêu trên cho hoạt động nhượng quyền thương mại, dưới đây cũng là một số văn bản pháp luật khác có liên quan một phần đến hoạt động nhượng quyền thương mại:

(i) Luật Cạnh tranh 2018 và Nghị định 35/2020/NĐ-CP

Pháp luật về cạnh tranh luôn là một vấn đề cần quan tâm bởi doanh nghiệp nói chung. Đặc biệt đối với hoạt động nhượng quyền thương mại, vì tính chất nhượng quyền mô hình kinh doanh và thị phần nên sẽ luôn tồn tại những thỏa thuận về hạn chế cạnh tranh trong hoạt động kinh doanh nhượng quyền. Theo đó, hoạt động nhượng quyền thương mại cũng cần chú ý đến pháp luật cạnh tranh về các hành vi/thỏa thuận hạn chế cạnh tranh trên thị trường.

(ii) Luật Chuyển giao công nghệ 2017 và Nghị định 76/2018/NĐ-CP

Theo quy định của Luật Chuyển giao công nghệ, trong trường hợp có chuyển giao bí quyết hoặc công nghệ từ nước ngoài vào Việt Nam, bao gồm chuyển giao quyền sở hữu hoặc chuyển giao quyền sử dụng, thì phải đăng ký với cơ quan nhà nước về khoa học và công nghệ. Theo đó, phần công nghệ được chuyển giao theo hoạt động nhượng quyền thương mại cũng là đối tượng điều chỉnh của Luật này.

(iii) Luật Sở hữu trí tuệ 2005 (sửa đổi năm 2009 và 2022)

Về bản chất, hoạt động nhượng quyền thương mại là hoạt động cho phép sử dụng mô hình kinh doanh, các bí mật thương mại cũng như các đối tượng sở hữu công nghiệp khác như nhãn hiệu, tên thương mại. Vì vậy, Luật sở hữu trí tuệ và các văn bản quy định liên quan là một quy phạm pháp luật không thể thiếu đối với hoạt động nhượng quyền thương mại.

(iv) Thông tư 103/2014/TT-BTC

Thông tư 103/2014/TT-BTC quy định về nghĩa vụ thuế áp dụng đối với tổ chức, cá nhân nước ngoài có thu nhập từ hoạt động kinh doanh tại Việt Nam, hay còn được biết đến rộng rãi hơn với tên gọi là Thuế nhà thầu (Foreign Contractor Tax). Theo đó, hoạt động nhượng quyền thương mại từ nước ngoài vào Việt Nam cũng là một hoạt động phát sinh thu nhập cho bên nhượng quyền nước ngoài và phải chịu sự điều chỉnh của Thông tư này về khía cạnh thuế. Vì vậy, bên nhượng quyền nước ngoài phải có trách nhiệm kê khai và nộp thuế nhà thầu cho cơ quan thuế quản lý tại Việt Nam. Trong một số trường hợp nhất định, việc nộp thuế nhà thầu của bên nhượng quyền nước ngoài sẽ do bên nhận quyền tại Việt Nam thực hiện thay.

ĐĂNG KÝ
NHƯỢNG QUYỀN THƯƠNG MẠI

#2

Theo Điều 291 của Luật Thương mại 2005, trước khi nhượng quyền thương mại, bên dự kiến nhượng quyền phải đăng ký với Bộ Thương mại (Nay là Bộ Công Thương). Theo đó, việc đăng ký hoạt động nhượng quyền thương mại được quy định chi tiết trong bởi nghị định 35/2006/NĐ-CP và Thông tư 09/2006/BTM.

a. Điều kiện đối với bên nhượng quyền:

Bên nhượng quyền phải có hệ thống kinh doanh dự định để nhượng quyền đã được hoạt động ít nhất 01 năm.

b. Các trường hợp phải đăng ký hoạt động nhượng quyền:

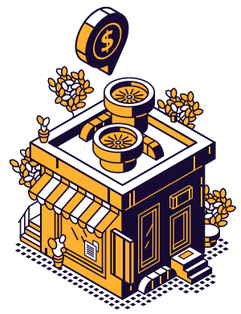
Hiện nay, chỉ có việc nhượng quyền thương mại từ nước ngoài vào Việt Nam mới bắt buộc phải đăng ký nhượng quyền thương mại với Bộ Công Thương.

Đối với việc nhượng quyền thương mại trong nước hay từ Việt Nam ra nước ngoài, thì thương nhân chỉ cần thực hiện chế độ báo cáo với Sở Công Thương. Tuy nhiên, hiện nay vẫn chưa có quy định thi hành cụ thể về nội dung của báo cáo định kỳ cũng như về phương thức hay thủ tục báo cáo. Mặc dù vậy, theo kinh nghiệm thực tiễn của tác giả, các mẫu báo cáo sẽ được chính các Sở Công Thương từng tỉnh ban hành và áp dụng. Do đó, doanh nghiệp nhượng quyền cần liên hệ tới Sở Công Thương để thực hiện báo cáo định kỳ theo quy định pháp luật.

c. Thời hạn thẩm định hồ sơ Nhượng quyền thương mại:

Thời hạn thẩm định được giới hạn trong 05 ngày làm việc kể từ ngày nhận được hồ sơ hợp lệ. Trong hầu hết các thủ tục hành chính của nhà nước Việt Nam, thời hạn thẩm định luôn được bắt đầu từ khi nhận được hồ sơ hợp lệ.

Cụm từ “hợp lệ” trên thực tế rất mơ hồ về mặt pháp lý cho người nộp đơn. Theo kinh nghiệm của tác giả, tính đầy đủ của hồ sơ theo quy định pháp luật, trong một số trường hợp, vẫn chưa đủ để được xem là hợp lệ dưới góc nhìn của cơ quan có thẩm quyền. Cụ thể là cơ quan có thẩm quyền còn có thể xem xét đến cả nội dung của bản nhượng quyền thương mại để yêu cầu bên dự kiến nhượng quyền chỉnh sửa sao cho phù hợp với quan điểm của Bộ Công Thương. Vì vậy, trên thực tế, việc thẩm định hồ sơ có thể mất đến vài tháng.



d. Hồ sơ đăng ký Nhượng quyền Thương mại:

Hồ sơ đăng ký được quy định tại Thông tư 09/2006/BTM, bao gồm:

(i) Đơn Đăng ký hoạt động nhượng quyền theo mẫu;

(ii) Bản giới thiệu về nhượng quyền thương mại theo mẫu. Trong đó, bao gồm các nội dung sau:

- Thông tin về Bên Nhượng quyền, bao gồm sơ đồ tổ chức bộ máy, tên, nhiệm vụ và kinh nghiệm công tác của các thành viên ban giám đốc của bên nhượng quyền, thông tin về bộ phận phụ trách lĩnh vực nhượng quyền, thông tin về kiện tụng liên quan tới hoạt động nhượng quyền thương mại của bên nhượng quyền trong vòng một (01) năm gần đây.

- Thông tin về nhãn hiệu hàng hóa/dịch vụ nhượng quyền và quyền sở hữu trí tuệ;

- Thông tin về chi phí ban đầu mà Bên nhận quyền phải trả, các nghĩa vụ tài chính khác của bên nhận quyền, các khoản đầu tư ban đầu của bên nhận quyền;

- Nghĩa vụ của bên nhận quyền liên quan đến việc phải mua hoặc thuê những thiết bị để phù hợp với hệ thống kinh doanh bên nhượng quyền quy định và các nghĩa vụ tài chính khác của bên nhận quyền;

- Nghĩa vụ của bên nhượng quyền trước khi ký hợp đồng và trong suốt quá trình hoạt động, bao gồm nghĩa vụ đào tạo, những khóa đào tạo bổ sung khác, việc quyết định lựa chọn mặt bằng kinh doanh...;

- Bản mô tả về thị trường chung của hàng hóa/dịch vụ là đối tượng của hợp đồng nhượng quyền thương mại, triển vọng cho sự phát triển của thị trường;

- Thông tin về hệ thống nhượng quyền thương mại của bên nhượng quyền, bao gồm số lượng cơ sở nhượng quyền đang hoạt động, đã ngừng kinh doanh, số lượng hợp đồng nhượng quyền đã ký, đã chuyển giao, đã chấm dứt,...

- Hợp đồng nhượng quyền thương mại mẫu, bao gồm tên các điều khoản của hợp đồng, thời hạn của hợp đồng, điều kiện gia hạn hợp đồng, điều kiện để bên nhận quyền/bên nhượng quyền hủy bỏ hợp đồng, nghĩa vụ của bên nượng quyền/bên nhận quyền phát sinh từ việc hủy bỏ hợp đồng, sửa đổi hợp đồng, điều kiện chuyển giao hợp đồng, các quy định về trường hợp tử vong, tuyên bố không đủ điều kiện về bên nhượng quyền/bên nhận quyền.

(iii) Giấy chứng nhận thành lập hoặc giấy tờ có giá trị tương đương của thương nhân nước ngoài;

(iv) Văn bằng bảo hộ quyền sở hữu công nghiệp tại Việt Nam hoặc tại nước ngoài trong trường hợp có chuyển giao quyền sử dụng các đối tượng sở hữu công nghiệp đã được cấp văn bằng bảo hộ;

(v) Báo cáo tài chính đã được kiểm toán trong 01 năm gần nhất;

(vi) Giấy tờ chứng minh sự chấp thuận về việc cho phép nhượng quyền lại (trong trường hợp nhượng quyền thứ cấp).

e. Hợp pháp hóa lãnh sự và Dịch thuật:

Về nguyên tắc, các tài liệu nước ngoài cần phải được hợp pháp hóa lãnh sự và dịch sang tiếng Việt trước khi nộp cho cơ quan nhà nước. Hầu hết các tài liệu trong hồ sơ nhượng quyền thương mại nói trên đều phải được hợp pháp hóa lãnh sự và dịch sang tiếng Việt, ngoại trừ đơn đăng ký hoạt động nhượng quyền thương mại.

Như đã giải thích ở trên, một hồ sơ hợp lệ có thể cần phải chỉnh sửa về mặt nội dung theo quan điểm của Bộ Công Thương. Việc chỉnh sửa/bổ sung có thể phải được thực hiện lại hợp pháp hóa lãnh sự hay không thì vẫn còn là một câu hỏi. Mặc dù vậy, theo kinh nghiệm của tác giả, nếu các hồ sơ tài liệu được yêu cầu chỉnh sửa, bổ sung bởi Bộ Công Thương trong quá trình thực hiện đăng ký nhượng quyền thương mại có thể không cần phải hợp pháp hóa lãnh sự nếu Bộ Công Thương đồng ý chấp thuận.

Theo quan điểm của tác giả, việc Bộ Công Thương không yêu cầu phải hợp pháp hóa lãnh sự hồ sơ sửa đổi, bổ sung cũng là hoàn toàn phù hợp với quy định của pháp luật hiện hành. Cụ thể, theo Nghị định 111/2011/NĐ-CP về hợp pháp hóa lãnh sự, các giấy tờ, tài liệu nước ngoài có thể không cần hợp pháp hóa lãnh sự (miễn hợp pháp hóa lãnh sự) khi cơ quan tiếp nhận của Việt Nam không yêu cầu nếu phù hợp với quy định pháp luật tương ứng. Vì vậy, trong chừng mực và bối cảnh nói trên, Bộ Công Thương đã linh động vận dụng pháp luật và tạo điều kiện cho Bên nhượng quyền sớm thực hiện hoạt động kinh doanh tại Việt Nam hợp pháp.

f. Cập nhật thay đổi/Báo cáo định kỳ:

Bên Nhượng quyền phải thông báo thay đổi thông tin đã đăng ký cho Bộ Công Thương trong vòng 30 ngày kể từ ngày có thay đổi đối với các nội dung tại Phần A của Bản giới thiệu về nhượng quyền thương mại, như là thay đổi các thông tin về bên nhượng quyền hay thay đổi về nhãn hiệu hàng hóa/dịch vụ và quyền sở hữu trí tuệ.

Ngoài ra, Bên Nhượng quyền phải thông báo định kỳ cho Bộ Công Thương đối với nội dung của Phần B của Bản giới thiệu về nhượng quyền thương mại, như là chi phí đầu tư ban đầu của bên nhận nhượng quyền, hợp đồng nhượng quyền thương mại mẫu,….

g. Chi phí và lệ phí:

Trước đây, chi phí để nhượng quyền thương mại vào Việt Nam là 16.500.000 đồng theo Quyết định số 106/2008/QĐ-BTC. Tuy nhiên, quy định này đã bị bãi bỏ vào năm 2017. Hiện nay, việc đăng ký hoạt động nhượng quyền thương mại không còn có chi phí và lệ phí nhà nước.

h. Phạt vi phạm:

Theo Điều 75.3 Nghị định 98/2020/NĐ-CP, hành vi không đăng ký hoạt động nhượng quyền thương mại theo quy định có thể bị phạt từ 5.000.000 – 10.000.000 đồng đối với cá nhân và từ 10.000.000 – 20.000.000 đồng đối với tổ chức.

HỢP ĐỒNG
NHƯỢNG QUYỀN THƯƠNG MẠI

Trong hoạt động kinh doanh nhượng quyền, việc kiểm soát chất lượng sản phẩm/dịch vụ là vô cùng quan trọng. Trên thực tế, các tập đoàn, doanh nghiệp có kinh nghiệm trong vận hành chuỗi nhượng quyền thương mại có thể thực hiện việc kiểm soát chất lượng theo nhiều phương thức khác nhau để đạt được kết quả tối ưu nhất. Một trong số đó phải kể đến là quản trị theo hợp đồng nhượng quyền thương mại để đảm bảo quyền và lợi ích pháp lý một cách tối đa cho bên nhượng quyền. Bài viết này sẽ cung cấp cho quý độc giả các quy định pháp lý và một số vấn đề liên quan đến hợp đồng nhượng quyền thương mại tại Việt Nam.

Hình thức của Hợp đồng: Theo Điều 285 Luật Thương mại 2005, Hợp đồng nhượng quyền thương mại phải được lập thành văn bản hoặc bằng hình thức khác có giá trị pháp lý tương đương. Theo đó, hợp đồng nhượng quyền thương mại cũng có thể được lập dưới hình thức điện tử.

Mặc dù vậy, hợp đồng nhượng quyền thương mại là một trong cơ sở pháp lý quan trọng để hình thành mối quan hệ nhượng quyền giữa các bên cũng như là cơ sở để các bên có thể tiến hành các hoạt động pháp lý để bảo vệ quyền và lợi ích của mình theo quy định pháp luật. Do đó, trong trường hợp hợp đồng nhượng quyền thương mại được lập dưới hình thức điện tử, các bên cần lưu ý đáp ứng được các quy định pháp luật có liên quan để đảm bảo các khía cạnh pháp lý của hợp đồng điện tử được đầy đủ như hợp đồng truyền thống, như các tiêu chí để có giá trị như văn bản, giá trị như bản gốc, giá trị làm chứng cứ,... theo quy định của Luật Giao dịch điện tử.

Luật Điều chỉnh và Cơ quan giải quyết tranh chấp: Pháp luật điều chỉnh và cơ quan giải quyết tranh chấp cho Hợp đồng nhượng quyền thương mại sẽ do các bên thỏa thuận. Trên thực tế, hầu hết các Hợp đồng nhượng quyền thương mại là do Bên nhượng quyền trực tiếp soạn thảo và Bên nhận nhượng quyền thường ít có cơ hội để đàm phán các điều khoản pháp lý như pháp luật điều chỉnh hay cơ quan giải quyết tranh chấp. Do đó, pháp luật hay cơ quan giải quyết tranh chấp tại nước của bên nhượng quyền thường được lựa chọn để điều chỉnh các Hợp đồng nhượng quyền thương mại từ nước ngoài vào Việt Nam.

Tuy nhiên, việc lựa chọn pháp luật và cơ quan giải quyết tranh chấp tại nước của bên nhượng quyền cũng tồn tại một số rủi ro nhất định cho bên nhượng quyền nước ngoài. Cụ thể, theo quy định pháp luật Việt Nam, bản án/phán quyết của Tòa án/Trọng tài nước ngoài cần được thông qua thủ tục công nhận và cho thi hành bởi Tòa án Việt Nam trước khi có hiệu lực thi hành tại lãnh thổ Việt Nam. Theo đó, Tòa án Việt Nam có thể từ chối việc công nhận và cho thi hành bản án nước ngoài nếu bản án/phán quyết đó là trái với nguyên tắc cơ bản của pháp luật Việt Nam; hoặc dựa theo nguyên tắc có qua có lại mà Tòa án Việt Nam xét thấy cần từ chối công nhận và cho thi hành bản án của Tòa án nước ngoài.

Ngôn ngữ: Theo Điều 12 Nghị định 35/2006/NĐ-CP, Hợp đồng nhượng quyền thương mại phải được lập bằng tiếng Việt. Trường hợp nhượng quyền từ Việt Nam ra nước ngoài, ngôn ngữ của hợp đồng nhượng quyền thương mại do các bên thoả thuận.

Mặc dù vậy, vì Hợp đồng nhượng quyền thương mại không phải là một thành phần hồ sơ bắt buộc khi đăng ký nhượng quyền thương mại từ nước ngoài vào Việt Nam, nên trên thực tế, bên nhượng quyền sẽ yêu cầu bên nhận nhượng quyền sử dụng ngôn ngữ hợp đồng là tiếng Anh thay vì tiếng Việt theo quy định pháp luật. Tuy nhiên, việc không lập Hợp đồng nhượng quyền thương mại bằng tiếng Việt thì có thể bị phạt vi phạm hành chính từ 6.000.000 đến 10.000.000 đồng theo Nghị định 98/2020/NĐ-CP.

Thời hạn Hợp đồng: Quy định pháp luật Việt Nam về nhượng quyền thương mại không ấn định thời hạn cho Hợp đồng nhượng quyền thương mại. Cụ thể, theo Điều 13 Nghị định 35/2006/NĐ-CP, thời hạn của hợp đồng nhượng quyền thương mại do các bên thỏa thuận. Tuy nhiên, một bên có thể chấm dứt hợp đồng trước thời hạn trong các trường hợp pháp luật cho phép.

Nội dung của Hợp đồng nhượng quyền thương mại: Theo Điều 11 Nghị định 35/2006/NĐ-CP, trong trường hợp các bên lựa chọn áp dụng luật Việt Nam, hợp đồng nhượng quyền thương mại "có thể" có các nội dung chủ yếu sau đây:

(i) Nội dung của quyền thương mại.

(ii) Quyền, nghĩa vụ của Bên nhượng quyền.

(iii) Quyền, nghĩa vụ của Bên nhận quyền.

(iv) Giá cả, phí nhượng quyền định kỳ và phương thức thanh toán.

(v) Thời hạn hiệu lực của hợp đồng.

(vi) Gia hạn, chấm dứt hợp đồng và giải quyết tranh chấp.

Mặc dù quy định trên không bắt buộc hợp đồng nhượng quyền thương mại phải có các nội dung chủ yếu nêu trên, nhưng các bên có thể bị phạt vi phạm hành chính nếu những nội dung chủ yếu của hợp đồng nhượng quyền thương mại không đúng quy định theo Nghị định 98/2020/NĐ-CP.

Chuyển giao hợp đồng: Theo Điều 15 Nghị định 35/2006/NĐ-CP, bên nhận quyền được chuyển giao quyền thương mại cho bên dự kiến nhận quyền khác khi được sự chấp thuận của bên nhượng quyền đã cấp quyền cho mình.

Để nhận sự chấp thuận của bên nhượng quyền, bên nhận quyền phải gửi yêu cầu bằng văn bản về việc chuyển giao quyền thương mại. Trong thời hạn 15 ngày, kể từ ngày nhận được văn bản yêu cầu đó, thì bên nhượng quyền phải có văn bản trả lời chấp thuận hoặc từ chối. Trong trường hợp từ chối, bên nhượng quyền chỉ được từ chối bởi một trong các lý do sau đây:

(i) Bên dự kiến nhận chuyển giao không đáp ứng được các nghĩa vụ tài chính mà bên dự kiến nhận chuyển giao phải thực hiện theo hợp đồng nhượng quyền thương mại;

(ii) Bên dự kiến nhận chuyển giao chưa đáp ứng được các tiêu chuẩn lựa chọn của Bên nhượng quyền;

(iii) Việc chuyển giao quyền thương mại sẽ có ảnh hưởng bất lợi lớn đối với hệ thống nhượng quyền thương mại hiện tại;

(iv) Bên dự kiến nhận chuyển giao không đồng ý bằng văn bản sẽ tuân thủ các nghĩa vụ của Bên nhận quyền theo hợp đồng nhượng quyền thương mại;

(v) Bên nhận quyền chưa hoàn thành các nghĩa vụ đối với Bên nhượng quyền trực tiếp, trừ trường hợp bên dự kiến nhận chuyển giao cam kết bằng văn bản thực hiện các nghĩa vụ đó thay cho Bên nhận quyền.

Trong trường hợp hết 15 (mười lăm) ngày nói trên mà bên nhượng quyền không có văn bản trả lời cho bên nhận quyền thì được coi là chấp thuận với việc chuyển giao quyền thương mại của Bên nhận quyền. Sau khi chuyển giao quyền, mọi quyền và nghĩa vụ liên quan đến quyền thương mại của Bên nhận quyền (bên chuyển giao) được chuyển cho bên nhận chuyển giao (bên nhận quyền mới), trừ trường hợp các bên có thỏa thuận khác.

Đơn phương chấm dứt hợp đồng: Mỗi bên đều được quyền đơn phương chấm dứt hợp đồng trong các trường hợp quy định tại Điều 16 Nghị định 35/2006/NĐ-CP. Cụ thể:

(i) Đối với bên nhận quyền: Nghị định 35 cho phép bên nhận quyền có quyền đơn phương chấm dứt hợp đồng nhượng quyền thương mại trong trường hợp bên nhượng quyền vi phạm nghĩa vụ quy định tại Điều 287 Luật Thương mại 2005.

Mặc dù có quy định trên đây, không phải cứ bất kỳ việc vi phạm nghĩa vụ nào của bên nhượng quyền thì bên nhận quyền có quyền đơn phương chấm dứt hợp đồng nhượng quyền, mà phải căn cứ vào mức độ vi phạm đó có được xem là vi phạm cơ bản của bên nhượng quyền theo Luật Thương mại 2005 hay không và còn tùy vào thỏa thuận của các bên tại hợp đồng nhượng quyền thương mại.

(ii) Đối với bên nhượng quyền: Tương tự với bên nhận quyền, Nghị định 35 cũng cho phép bên nhượng quyền có quyền đơn phương chấm dứt hợp đồng nhượng quyền thương mại trong các trường hợp dưới đây:

Bên nhận quyền không còn giấy phép kinh doanh hoặc giấy tờ có giá trị tương đương mà theo quy định của pháp luật Bên nhận quyền phải có để tiến hành công việc kinh doanh theo phương thức nhượng quyền thương mại.

Bên nhận quyền bị giải thể hoặc bị phá sản theo quy định của pháp luật Việt Nam.

Bên nhận quyền vi phạm pháp luật nghiêm trọng có khả năng gây thiệt hại lớn cho uy tín của hệ thống nhượng quyền thương mại.

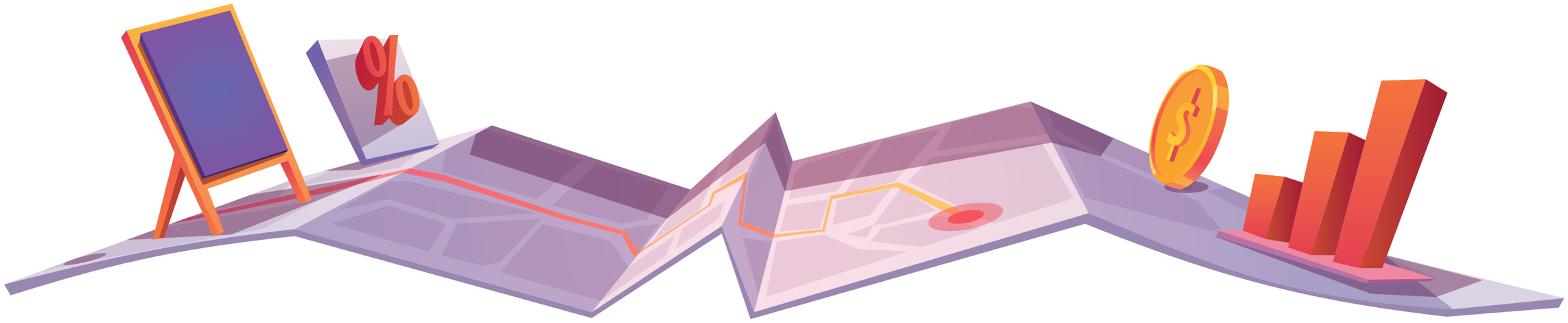
Bên nhận quyền không khắc phục những vi phạm không cơ bản trong hợp đồng nhượng quyền thương mại trong một thời gian hợp lý, mặc dù đã nhận được thông báo bằng văn bản yêu cầu khắc phục vi phạm đó từ Bên nhượng quyền.

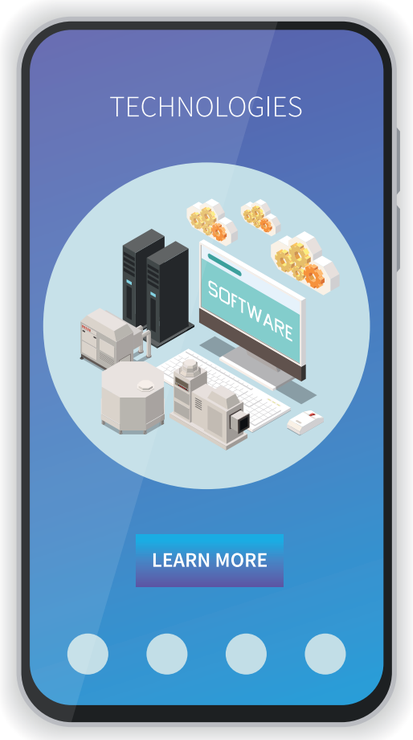
Tương tự như trường hợp của Bên nhận quyền, các quyền chấm dứt nói trên của Bên nhượng quyền cần được xem xét tổng thể theo thỏa thuận của các bên trong hợp đồng nhượng quyền thương mại và các quy định pháp luật điều chỉnh khác có liên quan như Luật Thương mại.

Phạt vi phạm và hậu quả của việc chấm dứt hợp đồng nhượng quyền thương mại: Pháp luật hiện nay không có quy định riêng về việc phạt vi phạm hợp đồng và hậu quả của việc chấm dứt hợp đồng nhượng quyền thương mại. Vì vậy, pháp luật chung sẽ được áp dụng đối với vấn đề này. Theo đó, Luật Thương mại chỉ cho phép mức phạt tối đa đối với hành vi vi phạm hợp đồng là 8% giá trị phần nghĩa vụ bị vi phạm.

Tương tự với hậu quả chấm dứt của các hợp đồng khác, hậu quả của việc chấm dứt hợp đồng nhượng quyền thương mại cũng dẫn đến một bên có quyền yêu cầu bên còn lại bồi thường thiệt hại (nếu có). Tuy nhiên, hậu quả theo luật định về việc bồi thường thiệt hại là chưa đủ. Theo đó, bên nhượng quyền thường yêu cầu bên nhận quyền ngưng sử dụng, hoàn trả các tài liệu, cơ sở vật chất mà bên nhượng quyền đã cung cấp.

Trên thực tế, khi mối quan hệ giữa các bên đã có dấu hiệu đến hồi kết, thì trong vòng vài tháng trước khi kết thúc quan hệ nhượng quyền, bên nhượng quyền đã nhanh chóng áp dụng một số biện pháp “phi pháp lý” khác như ngay lập tức ngắt kết nối của bên nhận quyền vào hệ thống chung, ngừng chia sẻ dữ liệu, tài liệu,....





Quyền sở hữu trí tuệ và chuyển giao công nghệ: Một trong những vấn đề quan trọng của hoạt động nhượng quyền thương mại là quyền sử dụng các tài sản sở hữu trí tuệ như bí mật kinh doanh, nhãn hiệu, tên thương mại,... Vì vậy, Nghị định 35/2006/NĐ-CP cũng có quy định về trường hợp này trong hợp đồng nhượng quyền thương mại. Cụ thể, Bên nhượng quyền chuyển giao cho Bên nhận quyền sử dụng các đối tượng sở hữu công nghiệp và các nội dung của quyền thương mại thì phần chuyển giao quyền sử dụng các đối tượng sở hữu công nghiệp đó có thể được lập thành một phần riêng trong hợp đồng nhượng quyền thương mại.

Tuy nhiên, để tránh xung đột pháp luật, Nghị định 35/2006/NĐ-CP không đưa ra các quy định để điều chỉnh liên quan mà dẫn chiếu đến sự điều chỉnh của pháp luật về sở hữu công nghiệp.

Trách nhiệm cung cấp thông tin trước khi giao kết Hợp đồng nhượng quyền thương mại: Theo Điều 8 Nghị định 35/2006/NĐ-CP, Bên nhượng quyền có trách nhiệm cung cấp bản sao hợp đồng nhượng quyền thương mại mẫu và bản giới thiệu về nhượng quyền thương mại của mình cho bên dự kiến nhận quyền ít nhất 15 ngày làm việc trước khi ký kết hợp đồng nhượng quyền thương mại nếu các bên không có thỏa thuận khác, bao gồm các nội dung bắt buộc của bản giới thiệu theo mẫu của Bộ Thương mại (nay là Bộ Công Thương) ban hành.

Trong trường hợp nhượng quyền thứ cấp, Bên nhượng quyền thứ cấp còn phải cung cấp cho bên dự kiến nhận quyền bằng văn bản các nội dung về: (i) Thông tin về Bên Nhượng quyền ban đầu đã cấp quyền thương mại cho mình; (ii) Nội dung của hợp đồng nhượng quyền thương mại chung; và (iii) Cách xử lý hợp đồng nhượng quyền thương mại thứ cấp trong trường hợp chấm dứt hợp đồng nhượng quyền thương mại chung. Ngoài ra, trong quá trình hoạt động nhượng quyền, Bên nhượng quyền có trách nhiệm thông báo ngay cho tất cả các Bên nhận quyền về mọi thay đổi quan trọng trong hệ thống nhượng quyền thương mại của mình mà làm ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh theo phương thức nhượng quyền thương mại của Bên nhận quyền.

Trên thực tế, hợp đồng nhượng quyền thương mại của các bên thường có một hoặc một vài điều khoản chung mà theo đó, bên nhận quyền thừa nhận và công nhận rằng mình đã được cung cấp đầy đủ các tài liệu, giấy tờ cần thiết theo quy định pháp luật, đã được tư vấn pháp lý bởi công ty luật,... và xác nhận các bên tham gia hợp đồng nhượng quyền thương mại một cách tự nguyện trước khi giao kết hợp đồng này.

MỘT SỐ VẤN ĐỀ PHÁP LÝ KHÁC LIÊN QUAN ĐẾN HOẠT ĐỘNG NHƯỢNG QUYỀN THƯƠNG MẠI

Thuế nhà thầu đối với hoạt động nhượng quyền thương mại từ nước ngoài vào Việt Nam:

Đối tượng chịu thuế và loại thuế: Đối với hoạt động nhượng quyền thương mại từ nước ngoài vào Việt Nam, bên nhượng quyền là tổ chức, pháp nhân nước ngoài. Theo pháp luật Việt Nam, bên nhượng quyền nước ngoài tạo thu nhập tại Việt Nam phải nộp thuế nhà thầu, bao gồm thuế Giá trị gia tăng và thuế thu nhập doanh nghiệp.

Trong trường hợp bên nhượng quyền nước ngoài không có bất kỳ hiện diện thương mại nào tại Việt Nam, bên nhận quyền sẽ được yêu cầu giữ lại/khấu trừ từ bất kỳ khoản thanh toán nào cho Bên nhượng quyền nước ngoài để thay mặt Bên nhượng quyền nước ngoài thanh toán thuế nhà thầu.

Về thuế suất: Hoạt động nhượng quyền thương mại thông thường bao gồm nhiều hoạt động khác nhau với các mức thuế suất khác nhau. Như vậy, không có một mức thuế suất cụ thể nào đối với hoạt động nhượng quyền thương mại.

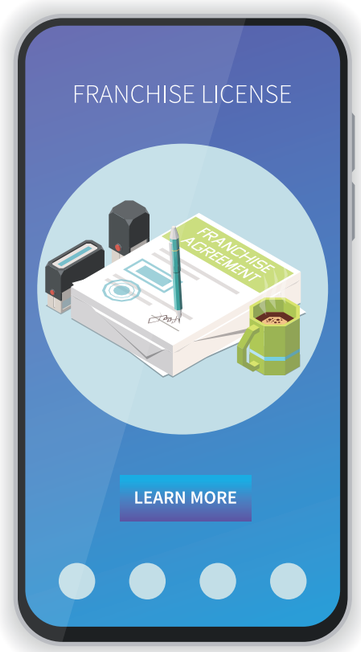
Tuy nhiên, theo hướng dẫn chỉ đạo của Bộ Tài Chính đối với các cơ quan thuế về những vướng mắc liên quan đến thuế nhà thầu nước ngoài, hoạt động nhượng quyền thương mại có kèm theo quyền sử dụng quyền SHTT (bao gồm quyền sử dụng Nhãn hiệu) thì thuộc đối tượng chịu thuế Giá trị Gia tăng (5% theo phương pháp trực tiếp hoặc 10% theo phương pháp khấu trừ) và thuế Thu nhập doanh nghiệp (10% trên số thuế phải nộp) theo Thông tư số 103/2014/TT-BTC. Ngược lại, nếu nhượng quyền thương mại có kèm theo chuyển nhượng quyền sở hữu trí tuệ thì thuộc đối tượng không chịu thuế giá trị gia tăng theo Luật thuế Giá trị Gia tăng.

Đăng ký Nhãn hiệu tại Việt Nam:

Đăng ký nhãn hiệu không phải là một điều kiện bắt buộc đối với bên nhượng quyền khi tham gia hoạt động nhượng quyền thương mại tại Việt Nam. Theo đó, pháp luật chỉ đặt ra điều kiện duy nhất đối với bên nhượng quyền là hệ thống kinh doanh dự định để nhượng quyền đã hoạt động được ít nhất 01 (một) năm.

Mặc dù vậy, hầu hết hoạt động nhượng quyền thương mại đều bao gồm hoạt động chuyển quyền sử dụng đối tượng sở hữu công nghiệp, trong đó phần lớn là Nhãn hiệu. Theo Thông tư 09/2006/BTM, một trong những hồ sơ đăng ký hoạt động nhượng quyền thương mại bao gồm: "bản sao văn bằng bảo hộ quyền sở hữu công nghiệp tại Việt Nam hoặc tại nước ngoài trong trường hợp có chuyển giao quyền sử dụng các đối tượng sở hữu công nghiệp đã được cấp văn bằng bảo hộ". Theo quy định nói trên, bên nhượng quyền cần phải đăng ký nhãn hiệu của mình tại Việt Nam hoặc "tại nước ngoài" để có thể đáp ứng điều kiện hồ sơ cho việc đăng ký nhượng quyền.

Tuy nhiên, trên thực tế, Bộ Công Thương có thể từ chối nếu bên nhượng quyền chỉ mới đăng ký thành công nhãn hiệu của mình tại quốc gia của bên nhượng quyền, bởi lẽ nhãn hiệu mang tính lãnh thổ rất cao nên, dưới góc độ quản lý nhà nước, cụm từ "tại nước ngoài" có thể được hiểu theo "đăng ký quốc tế có chỉ định Việt Nam" thay vì là tại quốc gia của bên nhượng quyền. Do đó, trước khi tiến hành hoạt động nhượng quyền thương mại tại Việt Nam có kèm theo chuyển quyền sử dụng nhãn hiệu, bên nhượng quyền phải lưu ý về việc đăng ký nhãn hiệu tại Việt Nam theo thể thức quốc gia hoặc theo thể thức đăng ký quốc tế.

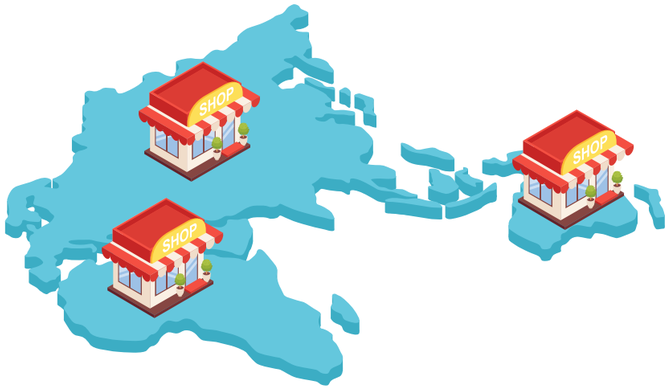


Phân biệt với Hợp đồng li-xăng theo luật sở hữu trí tuệ:

Hợp đồng li-xăng (hay còn gọi là Hợp đồng sử dụng đối tượng sở hữu công nghiệp theo cách gọi của Luật Sở hữu trí tuệ) là thoả thuận về việc chủ sở hữu đối tượng sở hữu công nghiệp cho phép tổ chức, cá nhân khác sử dụng đối tượng sở hữu công nghiệp thuộc phạm vi quyền sử dụng của mình . Hợp đồng li-xăng và hợp đồng nhượng quyền thương mại có nhiều đặc điểm tương tự nhau như có bao gồm hoạt động chuyển giao quyền sử dụng các đối tượng sở hữu công nghiệp; bên nhận quyền thực hiện các quyền sử dụng trên dưới sự kiểm soát nhất định của bên giao quyền; sự hạn chế bên nhận quyền tự ý thay đổi, cải tiến đối tượng sở hữu công nghiệp,...

Mặc dù về lý thuyết, có một số điểm khác biệt rõ ràng giữa Hợp đồng li-xăng và Hợp đồng nhượng quyền thương mại (đơn cử như đối tượng của hợp đồng nhượng quyền thương mại là rộng hơn), nhưng trên thực tế, việc phân biệt Hợp đồng li-xăng và hợp đồng nhượng quyền thương mại vẫn còn khó khăn đối với không chỉ doanh nghiệp mà còn đối với cơ quan nhà nước. Cụ thể, trong vụ việc liên quan đến việc sử dụng thương hiệu Big C tại Việt Nam vào năm 2017, các cơ quan có thẩm quyền đã tỏ ra “lúng túng” trong việc xác định Hợp đồng li-xăng thứ cấp giữa Công ty Cavi Retail Limited với Công ty TNHH TMDV Siêu thị Big C An Lạc để sử dụng nhãn hiệu Big C tại các cơ sở bán lẻ tại Việt Nam có phải là hợp đồng nhượng quyền thương mại hay không.

Qua nhiều công văn trao đổi giữa các Bộ ngành liên quan trong vụ việc nói trên, thật tiếc rằng chúng ta vẫn chưa biết được yếu tố nào của một Hợp đồng li-xăng có thể được xem là dấu hiệu của một hợp đồng nhượng quyền thương mại. Mặc dù vậy, có thể thấy rằng việc phân biệt giữa Hợp đồng li-xăng và hợp đồng nhượng quyền thương mại trên thực tế là không dễ dàng. Từ quan điểm phản hồi của Bộ Công Thương, hợp đồng li-xăng là hợp đồng nhượng quyền thương mại khi đã thực hiện việc đăng ký nhượng quyền thương mại với Bộ Công Thương (hoặc thông báo đối với nhượng quyền thương mại trong nước).



Chú ý về thỏa thuận hạn chế cạnh tranh:

Hoạt động nhượng quyền thương mại thông thường sẽ luôn tồn tại những thỏa thuận mang tính chất hạn chế cạnh tranh, ví dụ như thỏa thuận về lãnh thổ hoạt động (phân chia thị trường), ấn định giá hàng hóa, dịch vụ, thỏa thuận áp đặt hoặc ấn định nguồn nguyên liệu,.... Những thỏa thuận này đều có thể dẫn đến việc gây hạn chế cạnh tranh và có thể rơi vào phạm vi điều chỉnh của pháp luật về cạnh tranh. Vì vậy, để tuân thủ pháp luật, các bên tham gia hoạt động nhượng quyền thương mại phải lưu ý cả về quy định pháp luật cạnh tranh.

Theo kinh nghiệm của tác giả, trước khi tham gia vào hoạt động nhượng quyền, các bên cần phải tự đánh giá về khả năng gây tác động hoặc có khả năng gây tác động hạn chế cạnh tranh theo quy định pháp luật (bao gồm, mức thị phần kết hợp của các bên (dưới 5%); có gây cản trở mục tiêu nghiên cứu, phát triển đổi mới công nghệ trong ngành và lĩnh vực liên quan,...). Từ cơ sở đó, các bên có thể xác định thỏa thuận nói trên trong hợp đồng nhượng quyền thương mại có được xem là thỏa thuận hạn chế cạnh tranh theo quy định pháp luật về cạnh tranh hay không.

Trong trường hợp doanh nghiệp nhận thấy thoả thuận nêu trên có khả năng gây tác động hạn chế cạnh tranh một cách đáng kể, thì doanh nghiệp nên chủ động đăng ký miễn trừ bằng cách nộp hồ sơ đề nghị hưởng miễn trừ tại Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia. Lưu ý rằng mặc dù tại thời điểm của bài viết này, Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia chưa được thành lập, nhưng các chức năng của Ủy ban này vẫn được đảm nhận và giải quyết bởi Cục Cạnh tranh và Bảo vệ người tiêu dùng, Bộ Công Thương.

GIỚI THIỆU DỊCH VỤ TƯ VẤN NHƯỢNG QUYỀN THƯƠNG MẠI TẠI APOLAT LEGAL

Nhượng quyền thương mại vẫn luôn được xem là một trong những mô hình kinh doanh có giá trị kinh tế – xã hội cao. Hoạt động này không chỉ mang lại lợi ích lớn cho chủ sở hữu thương hiệu nhượng quyền, mà còn là phương thức chia sẻ cơ hội kinh doanh hiệu quả cho nhiều người khác, đặc biệt là tại các nước đang phát triển như Việt Nam, giúp các cá nhân hay tổ chức chưa có đủ tài nguyên và nguồn lực để tự xây dựng một công việc kinh doanh từ con số không.

Bên cạnh uy tín về chất lượng dịch vụ và sản phẩm để xây dựng một hệ thống nhượng quyền hoạt động thật sự hiệu quả, chủ sở hữu thương hiệu nhượng quyền còn phải lưu tâm về các vấn đề pháp lý liên quan hoạt động này. Trên thực tế, nhượng quyền thương mại bao gồm rất nhiều các vấn đề như giao kết hợp đồng, đăng ký hợp đồng nhượng quyền, sở hữu trí tuệ, chuyển giao công nghệ, bảo mật thông tin, cung ứng nguyên vật liệu, vận hành các cửa hàng nhượng quyền… Đặc biệt là khi chủ sở hữu thương hiệu nhượng quyền muốn mở rộng phạm vi hoạt động ra thế giới, hoạt động này sẽ chịu sự chi phối của ít nhất hai hệ thống pháp luật khác nhau.

Do đó, Apolat Legal với đội ngũ luật sự và cộng sự có nhiều kinh nghiệm tư vấn và hỗ trợ thực hiện các giao dịch nhượng quyền thương mại phức tạp sẽ giúp Khách Hàng định hướng và hiểu rõ các vấn đề pháp lý xoay quanh mô hình hoạt động này. Cụ thể, phạm vi cung cấp dịch vụ của chúng tôi gồm:

- Tư vấn tổng quan chính sách pháp luật có liên quan;
- *Soạn thảo hoặc rà soát hợp đồng nhượng quyền sơ cấp và thứ cấp;*
- *Soạn thảo hoặc rà soát các tài liệu, thỏa thuận khác liên quan đến việc vận hành hệ thống giúp đảm bảo tính nhất quán với hợp đồng nhượng quyền và tính tuân thủ pháp luật;*
- *Tư vấn tuân thủ pháp luật và hợp đồng đã giao kết trong thời gian nhượng quyền hoặc nhận nhượng quyền;*
- *Đại diện bên nhượng quyền hoặc bên nhận nhượng quyền đàm phán, ký kết hợp đồng nhượng quyền;*
- *Đăng ký hoạt động nhượng quyền với cơ quan quản lý;*
- *Dịch vụ pháp lý khác có liên quan theo yêu cầu của khách hàng;*
- *Đại diện bên nhượng quyền hoặc bên nhận nhượng quyền giải quyết tranh chấp liên quan đến hoạt động nhượng quyền.*

Apolat Legal tin rằng, với phạm vi dịch vụ chúng tôi cung cấp sẽ đáp ứng được tất cả các yêu cầu của khách hàng và là cầu nối hỗ trợ giúp khách hàng bắt kịp sự phát triển trong lĩnh vực nhượng quyền.

Liên hệ:

TRẦN CHÂU HOÀI HẬN
T: +84988787285
E: han.tran@apolatlegal.com

Tác giả:

ĐẶNG NGUYỄN NGUYÊN THANH | Brian
T: +84905161450
E: thanh.dang@apolatlegal.com

ĐỘI NGŨ NHÂN SỰ

PHẠM HỒNG MẠNH | Marcus
Managing Partner
T: +84932014986
E: manh.pham@apolatlegal.com

PHẠM THỊ THOA | Helen
Senior Partner
T: +84918950066
E: thoa.pham@apolatlegal.com

ĐINH QUANG LONG | Alex
Senior Partner
T: +84919963977
E: long.dinh@apolatlegal.com

NGUYỄN MINH TIẾN | David
Senior Partner
T: +84909881277
E: tien.nguyen@apolatlegal.com

APOLAT
LEGAL

CÔNG TY LUẬT TNHH APOLAT LEGAL

M: (+84-28) 3899 8683
E: info@apolatlegal.com