

Nhượng quyền thương mại. Quyền và nghĩa vụ của các bên khi tham gia vào hoạt động nhượng quyền thương mại.

(GPLaw) - Nhượng quyền thương mại (Franchising) là một mô hình kinh doanh hiện đại và ngày càng phổ biến trên thế giới, mang đến cơ hội hội phát triển kinh doanh độc đáo cho cả các doanh nghiệp lớn và các nhà kinh doanh nhỏ. Bản chất của nhượng quyền là một thỏa thuận pháp lý cho phép một bên (nhà cung cấp nhượng quyền) cho phép bên khác (Người nhận nhượng quyền) sử dụng nhãn hiệu, mô hình kinh doanh, và hệ thống vận hành theo một mức phí và điều kiện nhất định.

Từ góc độ pháp lý, nhượng quyền là một lĩnh vực phức tạp đòi hỏi sự hiểu biết sâu sắc về các quy định, hợp đồng, và trách nhiệm của các bên liên quan. Các điều khoản pháp lý trong nhượng quyền không chỉ đơn thuần là văn bản ký kết mà còn là nền tảng bảo vệ quyền lợi, đảm bảo sự minh bạch và công bằng trong mối quan hệ kinh doanh.

Khái niệm về nhượng quyền được quy định như thế nào?

Về khái niệm nhượng quyền thương mại thì theo quy định tại Điều 284 Luật Thương mại 2005 có nội dung cụ thể như sau:

- Nhượng quyền thương mại 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:

+ 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;

+ Bên nhượng quyền có quyền kiểm soát và trợ giúp cho bên nhận quyền trong việc điều hành công việc kinh doanh.

Để có thể tham gia vào hoạt động nhượng quyền thương mại thì cần phải đăng ký nhượng quyền thương mại theo quy định tại Điều 291 Luật Thương mại 2005 như sau:

- Trước khi nhượng quyền thương mại, bên dự kiến nhượng quyền phải đăng ký với Bộ Thương mại.

- Chính phủ quy định chi tiết điều kiện kinh doanh theo phương thức nhượng quyền thương mại và trình tự, thủ tục đăng ký nhượng quyền thương mại.

Các quy định về quyền của các bên tham gia vào hoạt động nhượng quyền thương mại:

Về quyền của bên nhượng quyền thương mại, căn cứ tại Điều 286 Luật Thương mại 2005 có quy định cụ thể như sau:

Trừ trường hợp có thỏa thuận khác, thương nhân nhượng quyền có các quyền sau đây:

1. Nhận tiền nhượng quyền;

2. Tổ chức quảng cáo cho hệ thống nhượng quyền thương mại và mạng lưới nhượng quyền thương mại;

3. Kiểm tra định kỳ hoặc đột xuất hoạt động của bên nhận quyền nhằm bảo đảm sự thống nhất của hệ thống nhượng quyền thương mại và sự ổn định về chất lượng hàng hoá, dịch vụ.

Về quyền của bên nhận quyền thương mại, căn cứ tại Điều 288 Luật Thương mại 2005 có quy định cụ thể như sau:

- Trừ trường hợp có thỏa thuận khác, thương nhân nhận quyền có các quyền sau đây:

+ Yêu cầu thương nhân nhượng quyền cung cấp đầy đủ trợ giúp kỹ thuật có liên quan đến hệ thống nhượng quyền thương mại;

+ Yêu cầu thương nhân nhượng quyền đối xử bình đẳng với các thương nhân nhận quyền khác trong hệ thống nhượng quyền thương mại.

Các quy định về nghĩa vụ của các bên tham gia vào hoạt động nhượng quyền thương mại:

Về nghĩa vụ của bên nhượng quyền thương mại, căn cứ tại Điều 287 Luật Thương mại 2005 có quy định cụ thể như sau:

- Trừ trường hợp có thỏa thuận khác, thương nhân nhượng quyền có các nghĩa vụ sau đây:

+ Cung cấp tài liệu hướng dẫn về hệ thống nhượng quyền thương mại cho bên nhận quyền;

+ Đào tạo ban đầu và cung cấp trợ giúp kỹ thuật thường xuyên cho thương nhân nhận quyền để điều hành hoạt động theo đúng hệ thống nhượng quyền thương mại;

+ Thiết kế và sắp xếp địa điểm bán hàng, cung ứng dịch vụ bằng chi phí của thương nhân nhận quyền;

+ Bảo đảm quyền sở hữu trí tuệ đối với đối tượng được ghi trong hợp đồng nhượng quyền;

+ Đối xử bình đẳng với các thương nhân nhận quyền trong hệ thống nhượng quyền thương mại.

Về nghĩa vụ của bên nhận quyền thương mại, căn cứ tại Điều 289 Luật Thương mại 2005 có quy định cụ thể như sau:

- Trừ trường hợp có thỏa thuận khác, thương nhân nhận quyền có các nghĩa vụ sau đây:

+ Trả tiền nhượng quyền và các khoản thanh toán khác theo hợp đồng nhượng quyền thương mại;

+ Đầu tư đủ cơ sở vật chất, nguồn tài chính và nhân lực để tiếp nhận các quyền và bí quyết kinh doanh mà bên nhượng quyền chuyển giao;

- + Chấp nhận sự kiểm soát, giám sát và hướng dẫn của bên nhượng quyền; tuân thủ các yêu cầu về thiết kế, sắp xếp địa điểm bán hàng, cung ứng dịch vụ của thương nhân nhượng quyền;
- + Giữ bí mật về bí quyết kinh doanh đã được nhượng quyền, kể cả sau khi hợp đồng nhượng quyền thương mại kết thúc hoặc chấm dứt;
- + Ngừng sử dụng nhãn hiệu hàng hoá, tên thương mại, khẩu hiệu kinh doanh, biểu tượng kinh doanh và các quyền sở hữu trí tuệ khác (nếu có) hoặc hệ thống của bên nhượng quyền khi kết thúc hoặc chấm dứt hợp đồng nhượng quyền thương mại;
- + Điều hành hoạt động phù hợp với hệ thống nhượng quyền thương mại;
- + Không được nhượng quyền lại trong trường hợp không có sự chấp thuận của bên nhượng quyền.

Trên đây là các quy định của Luật Thương mại 2005 liên quan đến hoạt động nhượng quyền thương mại do GPLaw cung cấp, nếu quý bạn đọc có nhu cầu biết thêm chi tiết về Nhượng quyền Thương mại, xin hãy liên hệ GPLaw để được tư vấn.