

慎阅特许经营权条文细则 争本港司法管辖区解决条款

个案背景

要从零开始建立一个成功的企业品牌，往往需要数年甚至十年以上的时间。很多创业人士可能认为需时太长，因此选择另一种创业模式—购买现成品牌的特许经营权，借助品牌的商誉及有效的经营模式创业。一位「问问专家」业务咨询服务申请人赵先生曾从事信息科技行业，其后投身饮食业。

申请人提出的问题

申请人赵先生现时有意从一间日本连锁餐饮企业购入特许经营权，于本港开设店铺售卖班戟及饮品。他曾与日本方面初步洽谈，若正式合作，赵先生每年会以日圆支付一笔特许经营权费用。他希望请教顾问，若自行经营的本地加盟店与日本的特许经营商出现争拗，应该按照香港抑或日本的法律诠释特许经营权的合约协议。赵先生亦希望了解购入特许经营权于本港拓展生意应注意哪些法律事项，以维护公司权益。



专家顾问提供的分析/ 意见

赵先生与工业贸易署「问问专家」法律事务顾问林志聪律师会谈。林律师表示，与外地企业签订这类特许经营权合约前，最重要是仔细了解合约内的条文细则，特别有关时间性的条款。他说：「这类合约条款通常会列明加盟方须于限期前完成某些特定要求，例如要求加盟店于指定日子开业等。单单这项要求，已经难以达到。」



在民事诉讼、公司与商业事务等方面有多年执业经验的林律师进一步解释：「以赵先生为例，他若在本港开设加盟店，需要寻找合适铺位、洽谈租约、为店铺申请所需饮食牌照、按日本特许经营商要求装修店铺、查核合作的日本品牌商标能否在本港使用，以及店铺需通过消防安全审批等。」「上述工作一般均需要一段时间才能完成，通常是较原定时间长。这已很影响赵先生决定应否签订合约，购买特许经营权。」此外，对于赵先生能否在网上及通讯程序使用日本品牌的商标，他亦抱有疑问。

一宗特许经营权的买卖涉及多项问题，因此双方合作期间有争议也很普遍。那应如何处理？林律师回应说：「本港企业与外地公司作商业交易，签订的合约会列明司法管辖权条款，即如有任何一方违约，应根据哪个司法管辖权的法律处理。」他提醒，像赵先生这类本地中小企业引入外地品牌作特许经营，若合作对象是外国知名品牌，合约条款通常由外地一方按当地法律订立。如果兴提起诉讼，审讯便会在当地法院进行。他指出，本港企业如遇上这种情况，便需聘请跨国律师楼委聘外地律师协助。若合约或官司涉及外语，本港企业更需聘请翻译，加上交通及住宿费用，诉讼开支相当庞大。他认为本港企业与外地企业签订商业合约时，最好订明要求在本港司法管辖区解决诉讼的条款。这样可降低诉讼涉及开支，后续处理亦比较方便。

林律师又表示，特许经营权合约未必订明合约为期多久，或会视乎加盟店生意而决定。他提醒，加盟方应建议于合约中，加入终止合作的通知期条款，保障加盟方在生意不理想时有权选择退出合作。

申请人与专家顾问会面后如何处理问题

申请人赵先生表示，林律师的意见使他更了解加盟合约协议中需注意的地方。其后他听取林律师的意见，已改以特许经营店形式开设台式饮食店。相比日本企业，他觉得台湾品牌于出售特许经营权及拓展海外市场方面比较成熟。但他仍考虑是否继续与该日本餐饮企业商讨，购入品牌特许经营权于本港开店。

专家顾问就个案指出中小企业可学习到的重点/ 精要

专家建议：「签约前须审视条款，留意时间性等要求，最重要的是争取本港司法管辖区解决条款。」

在「问问专家」业务咨询服务个案分析集内提供的任何意见、结论或建议，
并不代表香港特别行政区政府及工业贸易署的观点。

