

慎閱特許經營權條文細則 爭本港司法管轄區解決條款

個案背景

要從零開始建立一個成功的企業品牌，往往需要數年甚至十年以上的時間。很多創業人士可能認為需時太長，因此選擇另一種創業模式—購買現成品牌的特許經營權，借助品牌的商譽及有效的經營模式創業。一位「問問專家」業務諮詢服務申請人趙先生曾從事資訊科技行業，其後投身飲食業。

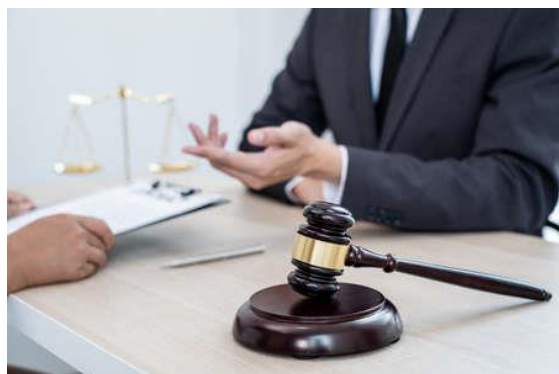
申請人提出的問題

申請人趙先生現時有意從一間日本連鎖餐飲企業購入特許經營權，於本港開設店舖售賣班戟及飲品。他曾與日本方面初步洽談，若正式合作，趙先生每年會以日圓支付一筆特許經營權費用。他希望請教顧問，若自行經營的本地加盟店與日本的特許經營商出現爭拗，應該按照香港抑或日本的法律詮釋特許經營權的合約協議。趙先生亦希望了解購入特許經營權於本港拓展生意應注意哪些法律事項，以維護公司權益。



專家顧問提供的分析/ 意見

趙先生與工業貿易署「問問專家」法律事務顧問林志聰律師會談。林律師表示，與外地企業簽訂這類特許經營權合約前，最重要是仔細了解合約內的條文細則，特別有關時間性的條款。他說：「這類合約條款通常會列明加盟方須於限期前完成某些特定要求，例如要求加盟店於指定日子開業等。單單這項要求，已經難以達到。」



在民事訴訟、公司與商業事務等方面有多年執業經驗的林律師進一步解釋：「以趙先生為例，他若在本港開設加盟店，需要尋找合適鋪位、洽談租約、為店舖申請所需飲食牌照、按日本特許經營商要求裝修店舖、查核合作的日本品牌商標能否在本港使用，以及店舖需通過消防安全審批等。」「上述工作一般均需要一段時間才能完成，通常是較原定時間長。這已很影響趙先生決定應否簽訂合約，購買特許經營權。」此外，對於趙先生能否在網上及通訊程式使用日本品牌的商標，他亦抱有疑問。

一宗特許經營權的買賣涉及多項問題，因此雙方合作期間有爭議也很普遍。那應如何處理？林律師回應說：「本港企業與外地公司作商業交易，簽訂的合約會列明司法管轄權條款，即如有任何一方違約，應根據哪個司法管轄權的法律處理。」他提醒，像趙先生這類本地中小企業引入外地品牌作特許經營，若合作對象是外國知名品牌，合約條款通常由外地一方按當地法律訂立。如果興起訴訟，審訊便會在當地法院進行。他指出，本港企業如遇上這種情況，便需聘請跨國律師樓委聘外地律師協助。若合約或官司涉及外語，本港企業更需聘請翻譯，加上交通及住宿費用，訴訟開支相當龐大。他認為本港企業與外地企業簽訂商業合約時，最好訂明要求在本港司法管轄區解決訴訟的條款。這樣可降低訴訟涉及開支，後續處理亦比較方便。

林律師又表示，特許經營權合約未必訂明合約為期多久，或會視乎加盟店生意而決定。他提醒，加盟方應建議於合約中，加入終止合作的通知期條款，保障加盟方在生意不理想時有權選擇退出合作。

申請人與專家顧問會面後如何處理問題

申請人趙先生表示，林律師的意見使他更了解加盟合約協議中需注意的地方。其後他聽取林律師的意見，已改以特許經營店形式開設台式飲食店。相比日本企業，他覺得台灣品牌於出售特許經營權及拓展海外市場方面比較成熟。但他仍考慮是否繼續與該日本餐飲企業商討，購入品牌特許經營權於本港開店。

專家顧問就個案指出中小企業可學習到的重點/ 精要

專家建議：「簽約前須審視條款，留意時間性等要求，最重要的是爭取本港司法管轄區解決條款。」

在「問問專家」業務諮詢服務個案分析集內提供的任何意見、結論或建議，
並不代表香港特別行政區政府及工業貿易署的觀點。

