



余文浩 | 如何為香港拓展特許經營市場？

編輯：周瑋瑜 責編：韓進珞

2024年7月



香港特許經營市場一直穩步發展，許多知名的全球性特許經營品牌都已在香港開業。資料圖片

文:余文浩

香港特許經營市場一直穩步發展，許多知名的全球性特許經營品牌都已在香港開業。根據香港特許經營權協會的估計，在本港的特許經營項目中，約43%從事餐飲業，20%從事零售業，其餘37%則提供其他服務，特許經營已成為香港企業擴展業務的主要模式。在選擇主加盟商時，全球知名特許品牌常優先考慮擁有豐富零售和管理經驗的本土公司。這些本地主加盟商不僅自行經營，還會授權個別加盟商。

作為特許經營的樞紐，香港擁有多項優勢，包括優秀的展覽組織能力、完善的配套服務、優質的加盟商資源、專業人才以及與亞洲市場的緊密聯繫。儘管香港沒有專門的特許經營法，特許經營協議引起的爭端主要受普通法(尤其是合約法的原則)及其他相關法例如《失實陳述條例》、《商標條例》、《版權條例》、《註冊外觀設計條例》及《專利條例》等規管。香港的獨特優勢，使其成為國際特許商進入亞洲市場，以及亞洲品牌拓展全球市場的重要跳板。香港消費者青睞創新獨特的特許產品，為特許經營帶來持續的需求。

在當前全球化的影響下，愈來愈多外國品牌進入香港本地市場，成為所謂的「過江龍」。對於有創業夢的人來說，購買現成的特許經營權可能是一個快速進入市場的好方法。但在簽訂特許經營權合約時，加盟商仍需要仔細審慎地考慮其中的潛在風險和挑戰。以朋友A為例，原本從事航空業的他因疫情的關係而被迫轉行，現正計劃在香港開設一家四川火鍋店。為了能快速進入市場，他希望成為加盟商並獲得中國火鍋品牌的特許經營權。然而，在成功開業前，朋友A必須仔細了解特許經營權合約中的各項條款，尤其是與時間性相關的條款。這類合約通常會要求加盟店於特定期限內完成各項工作，如尋找適合的店舖、簽訂租約、申請牌照、裝修店舖、查核商標等。這些工作通常需要較長的時間才能完成，可能會影響朋友A是否能如期完成合約要求，進而影響能否順利簽署合約。因此，在簽署特許經營權合約前，朋友A必須仔細評估自身的時間和資源，確保能在合約規定的期限內完成所有必要的工作。

除了時間性要求，特許經營權合約還可能涉及其他問題，特別是在買賣雙方來自不同司法管轄區的情況下。除了明確合約的適用法律條款(Governing Law Clause)外，在這種情況下，合約中訂立清晰的「管轄權條款」(Jurisdiction Clause)也非常重要，可以幫助雙方盡量避免因法律衝突而產生的爭議。對於朋友A來說，在處理這類問題時，合約中訂明清晰的司法管轄權條款是最關鍵的。如果合約訂明由外地一方按當地法律訂立，一旦發生違約情況，審訊將在當地法院進行。這對本地中小型加盟

精選



劉兆佳 | 開闊思想



田飛龍 | 改革集結



解局 | 謬論



顧長風 | 大學發展



馮煒光 | 注三中金

商來說，可能需要聘請跨國律師樓、外地律師、翻譯人員，以及支付高昂的交通和住宿費用，訴訟開支相當龐大。因此，本港加盟商在簽訂特許經營權合約時，最好能爭取在本港司法管轄區解決訴訟的條款。這不僅可降低訴訟涉及開支，後續處理也比較方便。

值得注意的是，香港法院通常會尊重合同中雙方就司法管轄條款的選擇。如果合同中已經清楚地訂明了司法管轄條款，法院通常會依照該條款來確定管轄法院。但如果合同中並沒有就此達成明確協議，那麼在訴訟過程中就需要進行爭論，以確定實質性爭端應由哪個司法管轄區來審理。在這種情況下，還可能出現在多個司法管轄區同時進行平行訴訟的情況。

關於「管轄權條款」的法律原則比起「適用法律條款」較為複雜。在選擇採用哪個法庭管轄時，需要考慮幾個主要因素。首先是當地的司法制度是否完善可靠，這關係到案件最終的公平審理和判決執行。其次是選擇當地法庭是否方便於雙方，例如證人和證據是否都位於該地，這可以減少取證和出庭的成本和麻煩。再者，在該地勝訴後判決能否順利執行也是一項重要考量。在選擇適合的司法管轄區時，各方還需確保合同指定的適用法律與選定的司法管轄區相配，最好完全一致。如果選擇香港為合同的司法管轄區，那麼適用法律也應該選擇香港法律，或至少同屬普通法體系的法規。這是因為司法管轄區和適用法律必須相互匹配，以確保判決的有效性和可執行性。

在實踐中，司法管轄條款通常分為「專屬」管轄和「非專屬」管轄兩種類型。「專屬管轄權條款」要求雙方必須在指定的司法管轄區進行訴訟，增加了訴訟過程的確定性。這對於希望將糾紛提交至熟悉法律體系的一方來說很有優勢。**但缺點是如果該地點不利於公平審理，例如證物和證人集中在其他地點，也可能造成不便。相比之下，「非專屬管轄權條款」給予雙方較大靈活性，法院在確定管轄權時會考慮更多因素，而非單純依賴條款。這對於業務範圍廣泛的加盟商很有幫助。但它也可能使一方濫用條款的靈活性，在多個法院同時提起訴訟，增加另一方的訴訟成本。**

因此，在簽訂特許經營權合約時，加盟商應充分評估自身情況，在專屬和非專屬管轄權條款中選擇最有利的。例如如果希望將糾紛提交至熟悉的法律體系，專屬管轄權條款會是更好的選擇；如果雙方希望保留靈活性，則非專屬管轄權條款可能更合適。無論如何，合理確定司法管轄條款都對保護加盟商權益至關重要。因此，選擇適用管轄權條款時要謹慎，應徵詢法律意見，以避免帶來法律風險和不確定性。

為避免香港加盟商因簽署特許經營協議而遇上困難，特區政府更應積極制定專門的特許經營法例。現行的普通法和知識產權法例已經不能完全適應特許經營行業的發展需求。制定專門法例可以明確界定特許經營各方的權利義務，規範特許合同簽訂、特許費用計算、商標使用等關鍵環節，有效防範糾紛風險的發生。同時，相關法例還可以為特許商和加盟商提供更多保護，維護雙方合法權益，促進行業健康有序發展。

其次，**特區政府應該提供更多資助和優惠政策。**香港作為進入亞洲市場的重要門戶，擁有得天獨厚的地理優勢。如果政府能給予稅收優惠、租金補貼等支持措施，必將吸引更多國際特許品牌來港發展，**提升香港在區域特許經營中的地位。**同時，政府還應該加強與內地市場的聯繫，為本地特許經營企業拓展內地業務提供支持和對接渠道，幫助他們充分發揮自身的管理和零售經驗優勢。

另外，**政府更可考慮建立特許經營行業信息平台、提供適當的專業培訓。**業內專業的信息交流和人才培養，有利於提高整個行業的專業水平，增強特許商和加盟商的管理能力，降低經營風險。同時，**強化知識產權保護也非常關鍵，可以為國際特許品牌進入香港市場提供更加安全的法律環境，維護他們的品牌形象和商業利益。**

作者為香港證券及期貨專業總會幹事

本文為作者觀點，不代表本媒體立場



#經濟

#加盟商

#余文浩

#特許經營

#企業擴展



評論



寫下您的評論...

評論

編輯推薦



解讀 | 從半年資料看中國經濟何以不斷向前

議事堂 | 2天前



崔劍 | 把握三中全會機遇 融入國家發展大局

議事堂 | 2天前



權威解讀 | 立足關鍵時期 用好

議事堂 | 2天前



韓成科 | 為什麼香港各界需要關注三中全會？

議事堂 | 2天前



來論 | 三中全會對於西方的重要性在哪裡

議事堂 | 3天前



田飛龍 | 涉台涉外法律鬥爭的成效

議事堂 | 3天前

橙TV

專訪

視頻專題

動畫圖解

直播

資訊

港聞

國際

兩岸

區間

評論

議事堂

有話直說

圍爐

投投是道

財經

財經專欄

產經

地產

搵錢呢啲嘢

文化

文化本事

書人書事

專欄作家

樓上戲院

生活

發緊夢

Mycookey

診所禮事

慢慢活

親SON教

名人專訪

教養妙法

好書推薦

升學導航

美人計

煲劇誌

天下無雙|李專

靈氣碧仁

亞熱帶中年

公仔紙

文地貓

腔叔

YO! s 生活漫畫式

老少女改運大法

HK E

THE REA

STAND I

STAR TA

MISSION

社區

社區我有SAY

區區無小事

區內熱話

社區生活

關於我們 招聘信息 聯絡我們 版權聲明 廣告服務 友情鏈接

Copyright © 2014-2024 All Rights Reserved 橙新聞 版權所有