

GIAO DỊCH THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ

Ths. Phan Thị Thu Hiền
Khoa Kinh tế và Kinh doanh quốc tế
phanhien7577@gmail.com



Phan Thu Hien

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- PGS, TS Vũ Hữu Tửu (2007): Giáo trình Kỹ thuật Nghiệp vụ ngoại thương, NXB Giáo dục
- Luật Thương mại 2005
- Bộ Luật Dân sự 2005
- Luật Đấu thầu 2005
- Luật Hàng hải 2005
- Các văn bản pháp luật hướng dẫn thi hành Luật
- Pháp lệnh trọng tài thương mại 2003



Phan Thu Hien

- Công ước Liên hợp quốc về Hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế - Công ước Viên 1980.
- Incoterms 2000 . ICC
- Hướng dẫn sử dụng Incoterms 2000
- Công ước La Haye 1964 về ký kết Hợp đồng
- Công ước về công nhận phán quyết trọng tài thương mại (Công ước NewYork)



Phan Thu Hien

Chương 1:

CÁC PHƯƠNG THỨC GIAO DỊCH TRÊN THỊ TRƯỜNG THẾ GIỚI

THS.PHAN THU HIỀN – KHOA KT & KDQT



Phan Thu Hien

I. PHƯƠNG THỨC GIAO DỊCH THÔNG THƯỜNG TRÊN THỊ TRƯỜNG THẾ GIỚI

Đặc trưng

- ❖ Thực hiện trên nguyên tắc tự nguyện, tự do.
- ❖ Đồng tiền thanh toán là ngoại tệ của ít nhất một bên.
- ❖ Chủ thể có trụ sở thương mại ở các quốc gia khác nhau.
- ❖ Hàng hóa di chuyển qua biên giới quốc gia.



Phan Thu Hien

1. Phương thức giao dịch trực tiếp

1.1. Hỏi giá

- ❖ *Xét về mặt pháp lý*: Lời thỉnh cầu bước vào giao dịch của bên Mua
- ❖ *Xét về mặt thương mại*: Bên mua đề nghị bên bán báo cho mình biết giá cả của hàng hóa và các điều kiện để mua hàng.

1.2. Chào hàng

a. Khái niệm:

Chào hàng là lời đề nghị ký kết hợp đồng

Chào hàng bán và chào hàng mua



Phan Thu Hien

b. Hình thức: Văn bản, lời nói, hành vi cụ thể

c. Phân loại

c.1. CHÀO HÀNG CỐ ĐỊNH

- ❖ Xác định đầy đủ các yếu tố cần thiết của hợp đồng
- ❖ Thể hiện ý chí của bên chào muốn được ràng buộc về hợp đồng

c.2. CHÀO HÀNG TỰ DO

- ❖ Lời đề nghị gửi cho nhiều người.
- ❖ Không ràng buộc trách nhiệm của bên chào hàng.
- ❖ Thể hiện trên bề mặt là chào hàng tự do



Phan Thu Hien

c.3. PHÂN BIỆT CHÀO HÀNG CỐ ĐỊNH VÀ CHÀO HÀNG TỰ DO

- ❖ Tiêu đề chào hàng
- ❖ Bên nhận chào hàng
- ❖ Bảo lưu nội dung chào hàng
- ❖ Quy định thời gian trả lời

d. Điều kiện hiệu lực của chào hàng

- ❖ Bên được chào nhận được chào hàng
- ❖ Chào hàng hợp pháp



Phan Thu Hien

❖ Chào hàng sẽ mất hiệu lực khi người được chào hàng nhận được thông báo về việc hủy chào hàng trước hoặc cùng thời điểm nhận được chào hàng.

Hỏi / Đáp : Khi nào chào hàng cố định không thể hủy bỏ ?

1.3. Hoàn giá

Hoàn giá là sự mặc cả về giá cả và các điều kiện giao dịch. Hoàn giá bao gồm nhiều sự trả giá.

1.4. Chấp nhận chào hàng



a. Khái niệm

Phan Thu Hien

❖ Là sự đồng ý các nội dung của chào hàng mà phía bên kia đưa ra, thể hiện ý chí đồng tình để ký kết hợp đồng.

❖ Hình thức chấp nhận

✓ Chấp nhận vô điều kiện

✓ Chấp nhận có bảo lưu

- Thay đổi nội dung chủ yếu của chào hàng

- Không thay đổi nội dung chủ yếu của chào hàng

b. Tính hiệu lực của chấp nhận chào hàng

❖ Người nhận giá cuối cùng chấp nhận

❖ Chấp nhận không có sự phụ thuộc vào một vài bước tiếp theo mà các bên thực hiện



Phan Thu Hien

- ❖ Chấp nhận trong thời hạn hiệu lực của chào hàng
- ❖ Chấp nhận phải được truyền đạt đến người phát ra đề nghị
- ❖ Chấp nhận chào hàng có hiệu lực thì Hợp đồng được ký kết.

c. Hình thức: Lời nói, hành vi hoặc văn bản.

d. Chấp nhận chào hàng vô hiệu

Thông báo hủy chào hàng đến bên được chào trước hoặc cùng lúc chấp nhận chào hàng có hiệu lực.

1.5. Xác nhận mua bán hàng



Phan Thu Hien

2. Phương thức giao dịch qua trung gian

2.1. Khái niệm

Là phương thức thiết lập mối quan hệ giữa người bán và người mua thông qua người thứ ba là Trung gian thương mại.

Luật TM 2005:

Các hoạt động trung gian thương mại là hoạt động của thương nhân để thực hiện các giao dịch thương mại cho một hoặc một số thương nhân được xác định, bao gồm hoạt động đại diện cho thương nhân, môi giới thương mại, ủy thác mua bán hàng hóa và đại lý thương mại.



Phan Thu Hien

2.2. Đặc điểm

- ❖ TGTM hành động theo sự ủy thác
- ❖ TGTM là cầu nối giữa sản xuất và tiêu dùng, người bán và người mua
- ❖ Tính chất phụ thuộc
- ❖ Lợi nhuận chia sẻ

2.3. Các loại hình trung gian thương mại

2.3.1. Môi giới

Khái niệm:

Môi giới là thương nhân làm trung gian cho các thương nhân khác trong việc đàm phán, giao kết Hợp đồng và được hưởng thù lao theo Hợp đồng.

Phan Thu Hien



Đặc điểm:

- ✓ Mỗi quan hệ giữa người môi giới và người ủy thác dựa trên sự ủy thác từng lần.
- ✓ Môi giới không đứng tên trên Hợp đồng
- ✓ Môi giới không tham gia thực hiện Hợp đồng

2.3.2. Đại lý

❖ Khái niệm:

Đại lý là thương nhân tiến hành một hay nhiều hành vi theo sự ủy thác của người ủy thác. Quan hệ giữa người ủy thác và đại lý là quan hệ Hợp đồng đại lý.



Phan Thu Hien

❖ Đặc điểm:

- ✓ Đại lý đứng tên trong Hợp đồng
- ✓ Mỗi quan hệ giữa người ủy thác và đại lý là mối quan hệ dài hạn.

❖ Phân loại

- ✓ *Căn cứ vào mối quan hệ giữa người ủy thác và đại lý*
 - + Đại lý thụ ủy
 - + Đại lý hoa hồng
 - + Đại lý kinh tiêu



Phan Thu Hien

✓ *Căn cứ vào phạm vi quyền hạn của đại lý*

+ Đại lý toàn quyền

+ Tổng đại lý

+ Đại lý đặc biệt

+ Đại lý thường

+ Đại lý độc quyền

✓ *Căn cứ vào lĩnh vực hoạt động của đại lý*

+ Đại lý xuất khẩu

+ Đại lý nhập khẩu

+ Đại lý giao nhận

+ Đại lý làm thủ tục hải quan,...



Phan Thu Hien

❖ Hợp đồng đại lý

✓ *Hình thức:* Văn bản

✓ *Nội dung*

- 1) Phần mở đầu
- 2) Ngày hiệu lực và hết hạn HĐ
- 3) Sản phẩm
- 4) Khu vực lãnh thổ
- 5) Quyền và nghĩa vụ bên đại lý
- 6) Quyền và nghĩa vụ của bên ủy thác
- 7) Giá cả
- 8) Thù lao và chi phí
- 9) Thanh lý hợp đồng và các quy định về chấm dứt HĐ

Chữ ký các bên.



Phan Thu Hien

II. MUA BÁN ĐỔI LƯU

1. Khái niệm:

Mua bán đổi lưu là phương thức giao dịch trao đổi hàng hóa trong đó xuất khẩu gắn liền với nhập khẩu, người bán đồng thời là người mua, lượng hàng giao đi có trị giá bằng lượng hàng nhận về.

2. Đặc điểm

- ✓ Xuất khẩu gắn liền với nhập khẩu
- ✓ Quan tâm tới giá trị sử dụng của hàng hóa trao đổi
- ✓ Đồng tiền làm chức năng tính toán
- ✓ Đảm bảo sự cân bằng



Phan Thu Hien

3. Các loại hình mua bán đối lưu

1) Hàng đổi hàng

2) Nghiệp vụ bù trừ

- ✓ Căn cứ vào thời hạn giao hàng đối lưu
 - + Bù trừ đúng thực nghĩa
 - + Bù trừ trước
 - + Bù trừ song hành
- ✓ Căn cứ vào sự cân bằng giữa trị giá hàng giao và trị giá hàng đối lưu
 - + Bù trừ một phần
 - + Bù trừ toàn phần
 - + Bù trừ có tài khoản bảo chứng



Phan Thu Hien

3) Nghiệp vụ thanh toán hình bình hành

✓ Bình hành tư nhân

✓ Bình hành công cộng

4) Nghiệp vụ mua đổi lưu

5) Giao dịch bồi hoàn

6) Nghiệp vụ mua lại sản phẩm

7) Nghiệp vụ chuyển nợ

4. Hợp đồng trong mua bán đổi lưu

a. Hình thức: Văn bản

✓ Một HĐ hai danh mục mua và bán



Phan Thu Hien

- ✓ Hai HĐ , 01 danh mục mua và 01 danh mục bán
- ✓ Văn bản quy định chung, và các HĐ chi tiết

b. Nội dung

Thỏa thuận các nội dung trao đổi: tên hàng, số lượng, chất lượng, giao hàng, giá, thanh toán, ..

c. Điều khoản đảm bảo thực hiện HĐ

- ✓ Phạt
- ✓ Bên thứ ba không chế
- ✓ Thư tín dụng đối ứng
- ✓ Tài khoản tại ngân hàng để theo dõi



Phan Thu Hien

III. GIAO DỊCH TÁI XUẤT

1. Khái niệm:

Giao dịch tái xuất khẩu là việc bán lại hàng hóa đã nhập khẩu trước đây nhằm mục đích kiếm lời.

2. Đặc điểm

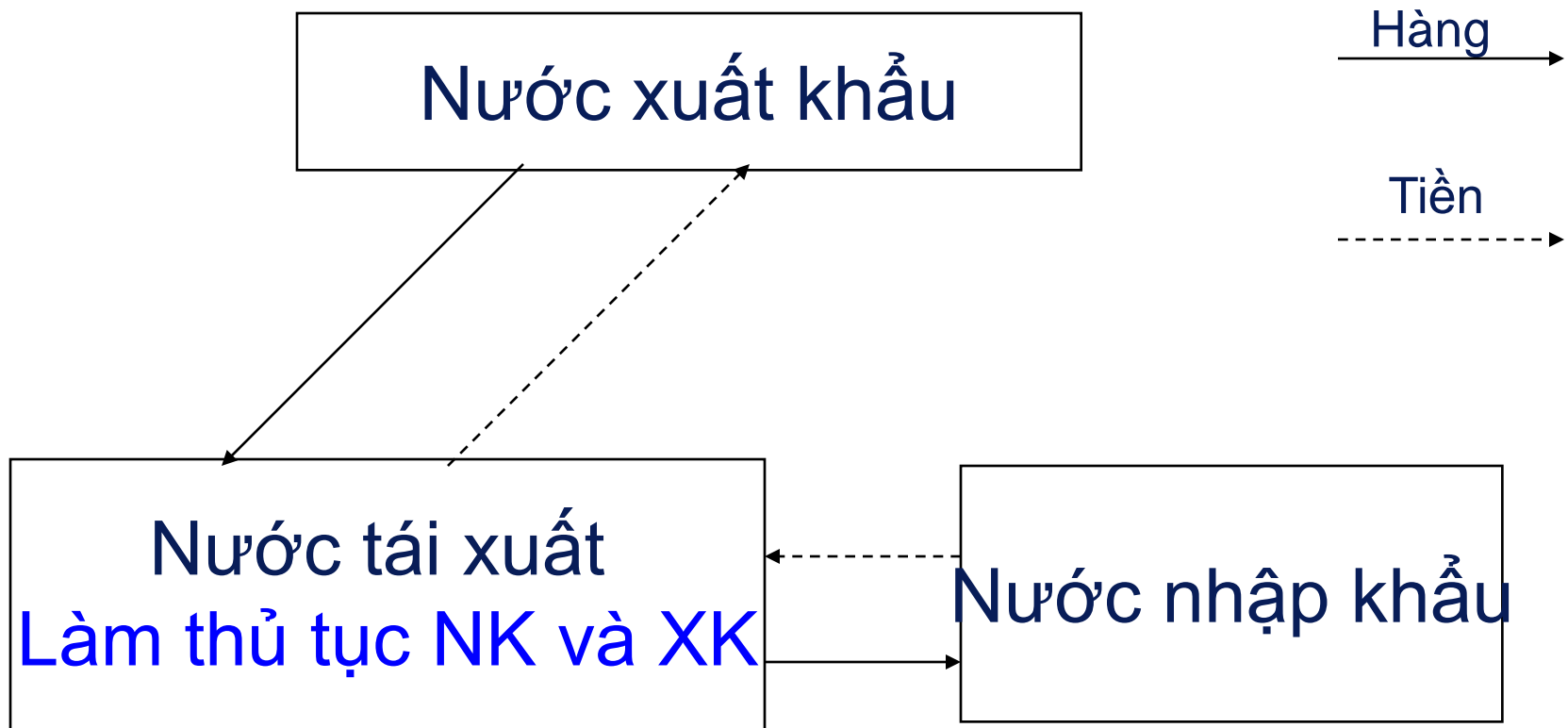
- ✓ Hàng hóa chưa qua bất kỳ một khâu chế biến nào.
- ✓ Mục đích thu về một số ngoại tệ lớn hơn vốn bỏ ra ban đầu.
- ✓ Giao dịch luôn có sự tham gia của 3 bên
- ✓ Hàng hóa có cung cầu lớn và biến động thường xuyên
- ✓ Hưởng ưu đãi về thuế và hải quan.



Phan Thu Hien

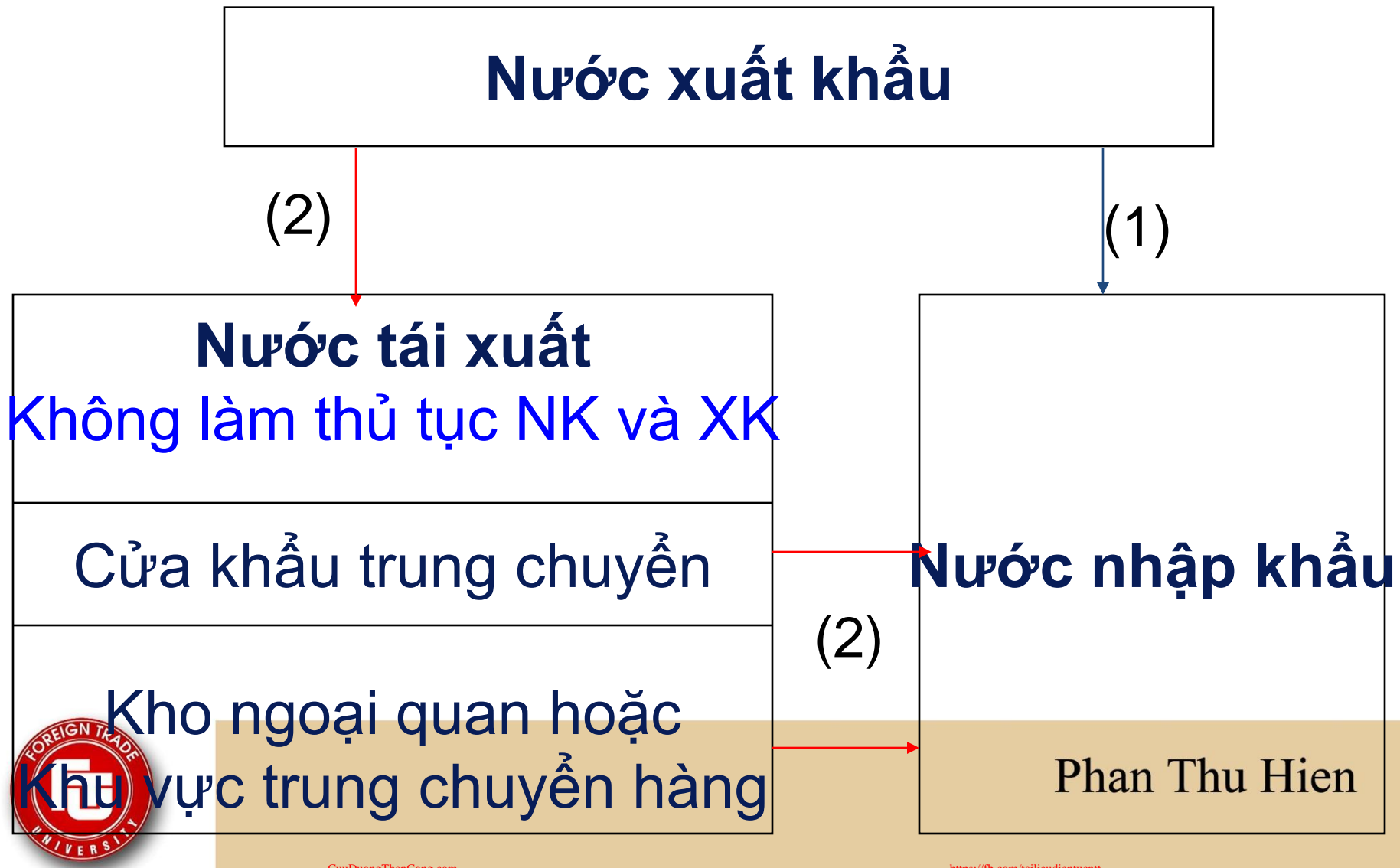
3. Các loại hình tái xuất

3.1. Tái xuất đúng thực nghĩa



Phan Thu Hien

3.2. Chuyển khẩu



4. Thực hiện giao dịch tái xuất

- ✓ Ký kết Hợp đồng
- ✓ Quy định các biện pháp bảo đảm thực hiện HĐ
 - + Đặt cọc
 - + Phạt
 - + Thư tín dụng giáp lưng (back to back L/C)

Bên xuất khẩu

L/C
Giáp
lưng

Bên nhập khẩu

L/C
Gốc

Bên tái xuất

Phan Thu Hien



IV. GIA CÔNG QUỐC TẾ

1. Khái niệm

Gia công quốc tế là việc bên đặt gia công giao nguyên vật liệu và/hoặc tiêu chuẩn kỹ thuật cho bên nhận gia công để bên nhận gia công chế biến ra thành phẩm, giao lại cho bên đặt gia công và nhận thù lao.

2. Đặc điểm

- ✓ Tiền thù lao gia công tương đương với lượng lao động hao phí để làm ra thành phẩm.
- ✓ Quyền sở hữu về nguyên vật liệu, bán thành phẩm giao để gia công vẫn thuộc về bên giao gia công
- ✓ Hưởng ưu đãi về thuế và hải quan



Phan Thu Hien

3. Các loại hình gia công quốc tế

3.1. Căn cứ vào quyền sở hữu nguyên liệu

- ✓ Giao nguyên liệu, nhận thành phẩm
- ✓ Bán nguyên vật liệu, mua thành phẩm

3.2. Căn cứ vào giá cả gia công

- ✓ Hợp đồng thực thanh, thực chi
- ✓ Hợp đồng khoán

3.3. Căn cứ vào số bên tham gia

- ✓ Gia công hai bên
- ✓ Gia công nhiều bên



Phan Thu Hien

4. Hợp đồng gia công

4.1. Khái niệm

Hợp đồng gia công là sự thoả thuận giữa các bên, theo đó bên nhận gia công thực hiện công việc để tạo ra sản phẩm theo yêu cầu của bên đặt gia công, còn bên đặt gia công nhận sản phẩm và trả tiền công.

4.2. Hình thức: Văn bản

4.3. Nội dung

- 1) Tên và địa chỉ các bên
- 2) Sản phẩm gia công
- 3) Giá gia công



Phan Thu Hien

4) Thời hạn và phương thức thanh toán

✓ *Tiền mặt*

✓ *Chuyển tiền*

✓ *Nhờ thu*

+ Nhận nguyên vật liệu: D/A

+ Giao thành phẩm: D/P

✓ *Thư tín dụng*

+ **Nhận NVL, giao thành phẩm**: Bên nhận gia công mở L/C trả chậm, bên đặt gia công mở L/C trả ngay

+ **Mua NVL, bán thành phẩm**: Bên nhận gia công mở L/C trả ngay và bên đặt gia công mở L/C trả ngay.



Phan Thu Hien

- 5) Danh mục, số lượng, trị giá nguyên liệu, phụ liệu, vật tư nhập khẩu và nguyên liệu, phụ liệu, vật tư sản xuất trong nước (nếu có) để gia công; định mức sử dụng nguyên liệu, phụ liệu, vật tư; định mức vật tư tiêu hao và tỷ lệ hao hụt nguyên liệu trong gia công
- 6) Danh mục và trị giá máy móc thiết bị cho thuê, cho mượn hoặc tặng cho để phục vụ gia công
- 7) Biện pháp xử lý phế liệu, phế thải và nguyên tắc xử lý máy móc, thiết bị thuê mượn, nguyên liệu, phụ liệu vật tư dư thừa sau khi kết thúc HĐGC
- 8) Địa điểm và thời gian giao hàng
- 9) Nhãn hiệu hàng hóa và tên gọi xuất xứ
- 10) Thời hạn hiệu lực HĐ



Phan Thu Hien

V. CÁC PHƯƠNG THỨC GIAO DỊCH ĐẶC BIỆT

1. ĐẤU GIÁ

1.1. Khái niệm

Đấu giá là hoạt động thương mại, theo đó người bán hàng tự mình hoặc thuê người tổ chức đấu giá thực hiện việc bán hàng hóa công khai để chọn người mua trả giá cao nhất.

1.2. Đặc điểm:

- ✓ Tổ chức công khai ở một nơi nhất định
- ✓ Người mua được xem hàng trước và tự do cạnh tranh
- ✓ Hàng hóa: Khó tiêu chuẩn hóa và/hoặc hàng hóa quý hiếm, độc đáo có giá trị lớn.



Phan Thu Hien

1.3. Phân loại

- ✓ Đấu giá thương nghiệp
- ✓ Đấu giá phi thương nghiệp

1.4. Phương thức tiến hành

- ✓ Trả giá lên
- ✓ Đặt giá xuống

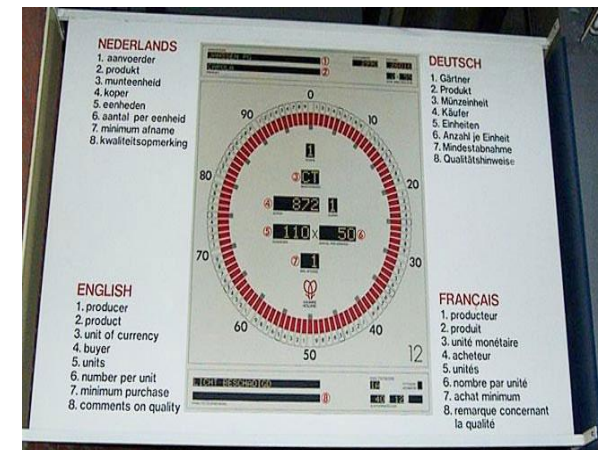
1.5. Cách thức tiến hành đấu giá

Bước 1: Chuẩn bị đấu giá

Bước 2: Trưng bày hàng hóa

Bước 3: Tiến hành đấu giá

Bước 4: Lập văn bản bán đấu giá và giao hàng hóa



Phan Thu Hien

2.ĐẤU THẦU

2.1. Khái niệm

Đấu thầu hàng hóa, dịch vụ là hoạt động thương mại, theo đó một bên mua hàng hóa, dịch vụ thông qua mời thầu (gọi là bên mời thầu) nhằm lựa chọn trong số các thương nhân tham gia đấu thầu (gọi là bên dự thầu) thương nhân đáp ứng tốt nhất các yêu cầu do bên mời thầu đặt ra và được lựa chọn để ký kết và thực hiện hợp đồng (gọi là bên trúng thầu).

2.2. Đặc điểm

- ✓ Hàng hóa: Trị giá cao, khối lượng lớn và đa dạng
- ✓ Phương thức giao dịch đặc biệt



Phan Thu Hien

2.3. Các hình thức đấu thầu

❖ *Căn cứ vào số lượng nhà thầu tham gia*

✓ Đấu thầu rộng rãi

✓ Đấu thầu hạn chế

✓ Chỉ định thầu

❖ *Căn cứ vào phương thức đấu thầu*

✓ Đấu thầu 01 túi hồ sơ

✓ Đấu thầu 02 túi hồ sơ

✓ Đấu thầu hai giai đoạn

❖ *Căn cứ vào đối tượng*

✓ Đấu thầu cung ứng dịch vụ

✓ Đấu thầu mua sắm hàng hóa



Phan Thu Hien

❖ *Căn cứ vào hình thức Hợp đồng*

- ✓ Hình thức trọn gói
- ✓ Hình thức theo đơn giá
- ✓ Hình thức theo tỷ lệ phần trăm
- ✓ Hình thức theo thời gian

2.4. Cách thức tiến hành

- 1) Chuẩn bị đấu thầu
- 2) Sơ tuyển
- 3) Chỉ dẫn, giải đáp thắc mắc cho nhà thầu
- 4) Thu nhận và quản lý hồ sơ dự thầu
- 5) Mở thầu



Phan Thu Hien

- 6) So sánh và đánh giá hồ sơ dự thầu
- 7) Xếp hạng và lựa chọn nhà thầu
- 8) Thông báo kết quả và ký kết Hợp đồng
- 9) Bên trúng thầu đặt cọc, ký quỹ hoặc nộp bảo lãnh thực hiện HĐ.



Phan Thu Hien

VI. SỞ GIAO DỊCH HÀNG HÓA

1. Khái niệm

Sở giao dịch hàng hóa là một thị trường đặc biệt tại đó thông qua những người môi giới do Sở giao dịch chỉ định, người ta mua bán các loại hàng hóa có khối lượng lớn, có tính chất đồng loại, có phẩm chất có thể thay thế được cho nhau.

2. Đặc điểm:

- ✓ Giao dịch diễn ra tại địa điểm, thời gian cố định
- ✓ Hàng hóa: Tính chất đồng loại, tiêu chuẩn hóa cao, khối lượng mua bán lớn, dễ dàng thay thế cho nhau.



Phan Thu Hien

- ✓ Việc mua bán thông qua môi giới mua bán Sở giao dịch chỉ định.
- ✓ Việc mua bán tuân theo những quy định, tiêu chuẩn của Sở giao dịch.
- ✓ Sở giao dịch hàng hóa tập trung cung và cầu về một mặt hàng giao dịch trong một khu vực, ở một thời điểm nhất định, thể hiện được sự biến động của giá cả.

3. Các loại hình giao dịch tại SGDHH

3.1. Giao dịch giao ngay (Spot Transaction):

Hàng hóa được giao ngay và trả tiền vào lúc ký kết hợp đồng.



Phan Thu Hien

3.2. Giao dịch kỳ hạn (Forward Transaction)

Giao dịch mà giá cả được ấn định vào lúc ký kết HĐ nhưng việc thực hiện HĐ (giao hàng và thanh toán) được tiến hành sau một kỳ hạn nhất định, nhằm mục đích thu lợi nhuận do chênh lệch giá giữa lúc ký kết HĐ và lúc thực hiện HĐ.

3.3. Nghiệp vụ tự bảo hiểm (Hedging)

Là nghiệp vụ mua bán mà bên cạnh việc mua bán thực tế người ta tiến hành các nghiệp vụ mua bán không tại SGD nhằm tránh được những rủi ro do biến động về giá cả.



Phan Thu Hien

3.4. *Hợp đồng quyền chọn (Option Contract)*

Hợp đồng về quyền chọn mua hoặc quyền chọn bán là thỏa thuận, theo đó bên mua quyền có quyền được mua hoặc bán một hàng hóa xác định với mức giá định trước (gọi là giá giao kết) và phải trả một khoản tiền nhất định để mua quyền này (gọi là tiền mua quyền). Bên mua quyền có quyền chọn thực hiện hoặc không thực hiện việc mua hoặc bán hàng hóa đó.

4. **Cách thức tiến hành giao dịch tại SGDHH**



Phan Thu Hien

VII. NHƯỢNG QUYỀN KINH DOANH

1. Khái niệm:

Ủy ban thương mại Hoa Kỳ: Franchise là một hợp đồng hay một thỏa thuận giữa ít nhất hai bên; trong đó người mua franchise được cấp phép bán hay phân phối hàng hóa dịch vụ theo cùng một kế hoạch hay hệ thống tiếp thị của người chủ thương hiệu. Hoạt động kinh doanh của người mua franchise phải triệt để tuân theo kế hoạch hay hệ thống tiếp thị gắn với nhãn hiệu, thương hiệu, biểu tượng, khẩu hiệu, tiêu chí, quảng cáo, biểu tượng thương mại. Người mua franchise phải trả một khoản phí gọi là phí franchise.



Phan Thu Hien

Luật Thương mại Việt Nam 2005:

Nhượng quyền thương mại là hoạt động thương mại mà bên nhượng quyền cho phép và yêu cầu bên nhận quyền tự mình tiến hành việc mua bán hàng hóa, cung ứng dịch vụ theo các điều kiện sau:

1. Việc mua bán hàng hóa, cung ứng dịch vụ được tiến hành theo phương thức tổ chức kinh doanh do bên nhượng quyền quy định và được gắn với nhãn hiệu hàng hóa, 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.



Phan Thu Hien

2.Đặc điểm

- Các bên trong hoạt động NQTM sử dụng chung thương hiệu
- Bên nhượng quyền có sự hỗ trợ và giám sát đáng kể về nhiều phương diện đối với bên nhận quyền
- Các bên có sự độc lập về tài chính và địa vị pháp lý
- Bên nhận quyền phải trả phí cho bên nhượng quyền



Phan Thu Hien

3. Phân loại

- a) Căn cứ vào bản chất NQTM
 - Nhượng quyền phân phối
 - Nhượng quyền công thức kinh doanh
- b) Căn cứ vào phương thức nhượng quyền
 - Nhượng quyền đơn lẻ
 - Nhượng quyền độc quyền
 - Nhượng quyền khu vực
 - Nhượng quyền liên doanh



Phan Thu Hien

4. Hợp đồng nhượng quyền kinh doanh

a) *Hình thức*: Hợp đồng NQTM phải được lập thành văn bản hoặc bằng các hình thức khác có giá trị pháp lý tương đương.

b) *Nội dung*

- Nội dung của quyền thương mại, thông tin về hệ thống nhượng quyền thương mại;
- Điều kiện để bên nhận quyền được kinh doanh theo phương thức nhượng quyền thương mại;
- Giá cả, phí nhượng quyền định kỳ, phương thức thanh toán và hoàn trả phí;



Phan Thu Hien

- Các nghĩa vụ tài chính khác của bên nhận quyền như phí đào tạo, phí quảng cáo...;
- Quyền, nghĩa vụ của Bên nhượng quyền;
- Quyền, nghĩa vụ của Bên nhận quyền;
- Thời hạn hiệu lực của hợp đồng;
- Gia hạn, chấm dứt hợp đồng và giải quyết tranh chấp;
- Các trường hợp đơn phương chấm dứt hợp đồng và hậu quả pháp lý;
- Nhượng quyền thứ cấp (nhượng quyền cho bên thứ ba);



Phan Thu Hien

c. Một số quy định khác

- ✓ Nhượng quyền thương mại có gắn với chuyển giao công nghệ và chuyển giao quyền sử dụng đối tượng sở hữu trí tuệ thì trong hợp đồng nhượng quyền thương mại phải quy định rõ về đối tượng chuyển giao này hoặc có thể tách riêng thành các hợp đồng khác.
- ✓ Nếu Hợp đồng nhượng quyền thương mại có quy định về chuyển giao công nghệ mà theo quy định của pháp luật Việt Nam bắt buộc phải đăng ký chuyển giao công nghệ thì phần quy định đó có hiệu lực khi được cơ quan có thẩm quyền chấp nhận.

Phan Thu Hien



- ✓ Nếu Hợp đồng nhượng quyền thương mại có phần nội dung về chuyển giao quyền sử dụng đối tượng sở hữu trí tuệ thì phần đó có hiệu lực theo quy định của pháp luật về sở hữu trí tuệ.

Thảo luận:

- Tìm hiểu một số mô hình nhượng quyền thương mại tại Việt Nam.
- Ưu điểm, nhược điểm của phương thức NQTM?



Phan Thu Hien