

**BỘ KẾ HOẠCH VÀ ĐẦU TƯ
CỤC PHÁT TRIỂN DOANH NGHIỆP**

Chuyên đề

**KIẾN THỨC VÀ KỸ NĂNG CẦN THIẾT
ĐỂ THÀNH LẬP DOANH NGHIỆP**

**(Tài liệu dành cho đào tạo, bồi dưỡng nguồn nhân lực
cho các doanh nghiệp nhỏ và vừa)**

Biên soạn: Thạc sĩ Lê Văn Nam

HÀ NỘI – 2012

MỤC LỤC

Chương 1: TỔNG QUAN KHỞI SỰ DOANH NGHIỆP.....	1
1.1 Xây dựng viên cảnh	1
1.2 Xác định những điểm mạnh của bạn và những việc bạn muốn làm.....	2
1.3 Lựa chọn Ban giám đốc	3
1.4 Những vấn đề cơ bản khi mua lại doanh nghiệp.....	4
1.4.1 Các báo cáo tài chính.....	4
1.4.2 Các khoản phải chi và phải thu.....	5
1.4.3 Đội ngũ nhân viên.....	5
1.4.4 Khách hàng.....	6
1.4.5 Địa điểm kinh doanh.....	6
1.4.6 Tình trạng cơ sở vật chất.....	7
1.4.7 Các đối thủ cạnh tranh.....	7
1.4.8 Đăng ký kinh doanh, các giấy phép và việc phân chia khu vực kinh doanh.....	7
1.4.9 Hình ảnh công ty.....	8
1.5 Những vấn đề cơ bản về nhượng quyền thương hiệu (franchise).....	8
1.5.1 Nhượng quyền thương hiệu là gì? Nó vận hành như thế nào?.....	9
1.5.2 Những lợi ích của kinh doanh nhượng quyền thương hiệu	9
1.5.3 Những bất lợi của kinh doanh nhượng quyền thương hiệu	10
1.6 Danh mục các vấn đề chuẩn bị khởi nghiệp.	11
1.6.1 Danh mục các vấn đề của người chủ sở hữu để khởi nghiệp.....	12
1.6.2 Danh mục các vấn đề liên quan đến việc thuê địa điểm.....	13
1.6.3 Danh mục các vấn đề về Hợp đồng thuê bất động sản.....	13
1.6.4 Danh mục những vấn đề cần lưu ý khi thuê thiết bị.....	20
1.6.5 Danh mục những điều khoản hợp đồng nhượng quyền thương hiệu.....	22
1.6.6 Danh mục tự đánh giá ưu nhược điểm cá nhân	30
1.6.7 Danh mục các vấn đề đánh giá điểm mạnh và điểm yếu.....	30
1.6.8 Tiêu chí lựa chọn lĩnh vực kinh doanh.	33
Chương 2: LỰA CHỌN MÔ HÌNH TỔ CHỨC KINH DOANH	37
2.1 Doanh nghiệp một chủ - thuận lợi và khó khăn	37
2.1.1 Doanh nghiệp tư nhân (DNTN).....	37
2.1.2 Hộ kinh doanh cá thể.....	38
2.1.3 Công ty TNHH 1 thành viên là cá nhân.....	39
2.1.4 Công ty hợp danh.....	40
2.2 Doanh nghiệp nhiều chủ.....	41
2.2.1 Hợp tác xã	41
2.2.2 Công ty	42
2.3 Cơ sở lựa chọn loại hình doanh nghiệp theo luật doanh nghiệp.	44
2.3.1 Thành lập, quản lý doanh nghiệp và góp vốn	45
2.3.2 Thành lập doanh nghiệp tư nhân	47

2.3.3	<i>Thành lập, góp vốn vào công ty hợp danh</i>	47
2.3.4	<i>Thành lập và góp vốn vào công ty TNHH, công ty cổ phần</i>	48
2.3.5	<i>Một số nhận xét và lưu ý</i>	49
2.4	Chế độ trách nhiệm của nhà đầu tư	50
2.4.1	<i>Trách nhiệm vô hạn</i>	50
2.4.2	<i>Trách nhiệm hữu hạn</i>	51
2.4.3	<i>Trách nhiệm liên đới</i>	51
2.4.4	<i>Trách nhiệm vô hạn của chủ doanh nghiệp tư nhân và thành viên hợp danh đối với công ty hợp danh</i>	51
2.4.5	<i>Trách nhiệm hữu hạn của thành viên góp vốn trong công ty hợp danh, công ty TNHH và công ty cổ phần</i>	53
2.4.6	<i>Nhận xét và lưu ý</i>	53
2.5	Tổ chức quản lý	55
2.5.1	<i>Quản lý doanh nghiệp tư nhân, công ty hợp danh</i>	55
2.5.2	<i>Tham gia quản lý công ty TNHH và công ty cổ phần</i>	56
2.6	Thuế	57
2.7	Tài chính	58
2.7.1	<i>Huy động vốn đối với doanh nghiệp tư nhân</i>	59
2.7.2	<i>Huy động vốn đối với công ty hợp danh, công ty TNHH</i>	59
2.7.3	<i>Huy động thêm vốn đối với công ty cổ phần</i>	59
2.7.4	<i>Nhận xét</i>	59
2.8	Thời hạn đầu tư và tổ chức lại	60
2.9	Giải thể và phá sản	61
Chương 3: NHỮNG VẤN ĐỀ QUẢN LÝ CƠ BẢN VÀ CHỦ YẾU		63
3.1	Phương pháp quản trị kinh doanh	63
3.2	Các phương pháp quản trị nội bộ doanh nghiệp	65
3.2.1	<i>Các phương pháp giáo dục</i>	65
3.2.2	<i>Các phương pháp hành chính</i>	66
3.2.3	<i>Các phương pháp kinh tế</i>	69
3.2.4	<i>Các phương pháp tác động lên các yếu tố khác của doanh nghiệp</i>	71
Chương 4: NHỮNG VẤN ĐỀ VỀ THỦ TỤC HÀNH CHÍNH VÀ PHÁP LÝ		72
4.1	Đăng ký kinh doanh (ĐKKD)	72
4.2	Quy định về khắc dấu	74
4.3	Đăng ký thuế và cấp Mã số thuế (MST)	75
4.4	Quy định liên quan đến hoạt động xuất nhập khẩu	76
4.5	Quy định mua hóa đơn	76
Chương 5: KINH NGHIỆM TRIỂN KHAI VÀ NHỮNG BÀI HỌC THỰC TIỄN		78
5.1	Kinh nghiệm thành lập Ban giám đốc	78
5.2	Những sai lầm phổ biến khi khởi nghiệp	79
5.3	Những kinh nghiệm về nhượng quyền thương hiệu	81

Chương 1:TỔNG QUAN KHỞI SỰ DOANH NGHIỆP

Phát triển một ý tưởng kinh doanh có nghĩa là phải xây dựng được một viễn cảnh, đánh giá các điểm mạnh của bạn và xác định được thị trường cần gì, xác định các nội dung cơ bản về hình thức bạn sẽ kinh doanh. Các bước sau đây sẽ giúp bạn khởi động.

1.1 Xây dựng viễn cảnh

Bạn hãy nhắm mắt lại trong vòng một vài phút và tưởng tượng một hình ảnh chi tiết về những gì mà bạn muốn thấy trong cuộc sống của mình trong 5 năm tới. Hình ảnh càng chi tiết càng tốt.

- Bạn sẽ sống ở đâu?
- Bạn sẽ làm gì hàng ngày?
- Bạn sẽ làm công việc nào?
- Bạn sẽ làm việc một mình hay cùng với những người khác?
- Xung quanh bạn sẽ là những ai?
- Bạn sẽ làm gì khi bạn không làm việc?

Đừng tự giới hạn mình trong những câu hỏi này; bạn hãy sáng tạo một hình ảnh sống động của bản thân, hãy nghĩ đến những gì quan trọng đối với bạn. Đây là tất cả những vấn đề cá nhân sẽ có ảnh hưởng tới kiểu doanh nghiệp mà bạn sẽ theo đuổi - bạn sẽ muốn làm người thành thị hay người nông thôn; bạn muốn đi đây đó hay chỉ ngồi trước máy tính; bạn muốn gặp mọi người hay chỉ muốn làm việc qua điện thoại. Làm như vậy sẽ giúp bạn tạo được một nền tảng cho việc lựa chọn công việc kinh doanh, ra các quyết định kinh doanh, và đặt ra những mục tiêu rõ ràng. Tốt nhất là bạn hãy làm bài tập này cùng với một ai đó và chia sẻ hình dung của bạn. Nếu bạn không thể làm điều đó, hãy viết ra để việc hình dung của bạn được cụ thể hơn.

1.2 Xác định những điểm mạnh của bạn và những việc bạn muốn làm

Thường thì sẽ rất có ích nếu bạn nhìn lại bản thân để xem xem bạn thích gì và không thích gì, cũng như tài năng của bạn nằm ở đâu. Nó không chỉ giúp bạn đi đến một ý tưởng kinh doanh thắng lợi. Nó còn giúp bạn đi đến một ý tưởng kinh doanh phù hợp với các kỹ năng và sở thích của bạn. Công việc kinh doanh của bạn phải khiến bạn luôn cảm thấy hứng thú để bạn có thể phát triển trên con đường dài phía trước. Một trong những cách tốt nhất để làm điều này là lên 3 danh sách riêng rẽ:

Danh sách 1: Những điểm mạnh của bạn.

Mọi người đều có điểm mạnh trong một lĩnh vực nào đó và nhiều kỹ năng có thể sẽ là nền tảng cho một công việc kinh doanh cụ thể. Vốn dĩ bạn có thể có đầu óc tổ chức hoặc năng khiếu sửa chữa các đồ vật. Bạn có thể đã quen thuộc với những kỹ năng của mình đến mức chúng không thể ngay lập tức xuất hiện trong đầu bạn, vì vậy hãy lập danh sách này bằng cách tự quan sát bản thân bạn trong một vài tuần lễ để xem bạn có những năng khiếu gì và bằng cách hỏi những người hiểu rõ bạn để biết ấn tượng của họ về những gì họ thấy bạn vượt trội.

Danh sách 2: Những kỹ năng bạn đã tích lũy được trong những năm qua.

Cho dù bạn có làm việc trong một môi trường bình thường hay không, chắc chắn bạn đã tích lũy được nhiều kỹ năng. Hãy viết ra tất cả những trách nhiệm công việc mà bạn đã từng đảm đương; hãy nghĩ đến những nhiệm vụ khác nhau mà bạn biết cách hoàn thành. Hãy bảo đảm là danh sách này hoàn chỉnh -- nghĩa là phải có ít nhất 10 mục khác nhau

Danh sách 3: Những việc bạn muốn làm.

Hãy lên danh sách những việc bạn thích làm. Điều này có thể không dễ dàng như người ta tưởng. Danh sách đó phải gồm ít nhất 10 mục khác nhau. Hãy suy nghĩ mở rộng ra ngoài những sở thích và những mối quan tâm nảy sinh tức thì trong đầu bạn. Nếu bạn cảm thấy lúng túng, hãy hỏi ý kiến của những người đã biết bạn từ lâu -- đặc biệt là những người biết bạn từ khi bạn còn nhỏ -- để xem họ thấy bạn làm gì khi bạn vui sướng nhất.

Hãy để ba danh sách này ở một chỗ dễ thấy (ví dụ trên bàn làm việc của bạn) trong một vài tuần, và mỗi khi bạn có một ý tưởng mới, hãy lập tức ghi nó vào một mục phù hợp. Hãy hỏi cả những người hiểu rõ bạn để qua câu chuyện của họ khơi dậy trí nhớ của bạn.

1.3 Lựa chọn Ban giám đốc

Nếu bạn định tổ chức doanh nghiệp theo mô hình công ty cổ phần, thì luật pháp yêu cầu bạn phải có một Ban giám đốc. Nhiệm vụ quản lý của bạn (tức là đảm đương chức vụ Tổng giám đốc điều hành và Chủ tịch công ty) là giám sát quá trình đưa ra quyết định hàng ngày của công ty, còn Ban giám đốc thì đưa ra định hướng tổng thể cho công ty.

Quy mô của Ban giám đốc mà bạn phải có thay đổi tùy theo từng địa phương. Tổng giám đốc điều hành và Chủ tịch của một công ty nhỏ có nhiệm vụ báo cáo các vấn đề cho Ban giám đốc, trong một số trường hợp, Ban giám đốc có thể bỏ phiếu bãi nhiệm hoặc gạt bỏ các quyết định của họ. Tuy nhiên, trong nhiều trường hợp, Chủ tịch công ty và Tổng giám đốc điều hành lại sở hữu một số lượng lớn cổ phiếu công ty, do đó có thể hạn chế quyền quyết định của Ban giám đốc.

Các công ty cổ phần lớn trả tiền cho các giám đốc với tư cách là thành viên công ty, nhưng các công ty nhỏ lại thường cho các thành viên Ban giám đốc hưởng một quyền lợi nào đó trong công ty hoặc đơn giản chỉ là những buổi chiêu đãi khi họp Ban giám đốc.

Khi lập nên một Ban giám đốc, bạn phải lựa chọn giữa một Ban giám đốc mang tính "hướng nội" hay "hướng ngoại". Thành phần một Ban giám đốc hướng nội gồm bạn bè, gia đình và những người mà bạn tin cậy, và đây cũng là mô hình hầu hết các doanh nghiệp nhỏ lựa chọn trước tiên. Một Ban giám đốc hướng ngoại lại gồm những người mà bạn tuyển dụng trên cơ sở kỹ năng của họ bởi vì bạn cần họ để phát triển công ty của bạn. Nếu công ty của bạn đang dự kiến mua lại một công ty khác, hay đang

nghĩ tới chuyện Phát hành chứng khoán lần đầu ra công chúng (IPO), bạn sẽ cần những người có năng lực mà bạn chỉ có thể có được với mô hình Ban giám đốc hướng ngoại.

Nếu doanh nghiệp của bạn không phải là một công ty, bạn có thể muốn lập ra một ban tư vấn. Một ban tư vấn thường không chính thức bằng một Ban giám đốc ở chỗ thường thì nó không có các cuộc họp định kỳ, và thậm chí ở những công ty lớn hơn, các thành viên ban tư vấn cũng thường không được trả phí tư vấn. Thông thường ban này không có thẩm quyền bãi nhiệm Tổng giám đốc điều hành và được thành lập ra chủ yếu để tư vấn kinh doanh cho công ty.

1.4 Những vấn đề cơ bản khi mua lại doanh nghiệp.

Mua một doanh nghiệp có sẵn là sự đầu tư ít rủi ro hơn và mang lại lợi nhuận nhanh hơn so với việc tạo dựng một doanh nghiệp từ con số không. Nhưng nó cũng không phải hoàn toàn không có rủi ro và sự thành công của bạn sẽ phụ thuộc rất nhiều vào sự lựa chọn và đánh giá khôn ngoan của bạn về doanh nghiệp mà bạn định mua. Dưới đây là những yếu tố mà bạn cần xem xét khi bắt đầu tính đến khả năng mua lại doanh nghiệp. Những yếu tố này không có nghĩa sẽ thay thế được cho việc đánh giá cẩn kẽ - điều bạn muốn làm sau khi đã trải qua bước đầu tiên này.

1.4.1 Các báo cáo tài chính

Hãy xem xét cả các báo cáo tài chính và các bản khai thuế của công ty trong vòng từ 3-5 năm qua để đánh giá được tình trạng tài chính hiện tại và các xu hướng tài chính trong tương lai của công ty. Phải bảo đảm là bạn sẽ xem xét những số liệu đã được kiểm toán bởi một công ty kiểm toán độc lập (CPA) danh tiếng. Đừng chấp nhận một bản đánh giá tài chính sơ sài hoặc một bản hồ sơ lắp ghép, bởi chúng dựa trên những số liệu do công ty cung cấp. Công ty đó có ở trong tình trạng tài chính lành mạnh không? Các báo cáo tài chính có khớp với các bản khai thuế không? Tỷ số vận hành và bán hàng của công ty có phù hợp với mức trung bình trong ngành kinh doanh

đó không? Nhân viên kế toán của bạn có thể giúp bạn phân tích những số liệu này để xác định giá trị thực của công ty bạn định mua.

1.4.2 Các khoản phải chi và phải thu

Hãy kiểm tra ngày tháng trên các hoá đơn để xem liệu công ty có thanh toán kịp không. Thời hạn thanh toán thông thường cũng khác nhau tùy từng ngành kinh doanh, song nói chung mức chuẩn là từ 30 đến 60 ngày. Nếu các lệnh trả tiền được thanh toán sau thời hạn ghi trong hoá đơn từ 90 ngày trở lên, thì có nghĩa là người chủ công ty có thể đang gặp khó khăn với việc thu chi. Đồng thời, hãy tìm hiểu xem công ty có bị đặt dưới quyền xiết nợ do không thanh toán được các hoá đơn hay không.

Hãy kiểm tra số tiền sẽ thu được với thái độ thận trọng; bởi giá trị mà các công ty khai thường bị thổi phồng lên. Hãy xem xét thật kỹ ngày tháng của các khoản thu đó để xác định xem bao nhiêu khoản phải thu không được trả đúng hạn và thời gian chậm trễ là bao lâu. Điều này rất quan trọng bởi khoản phải thu quá hạn càng lâu thì giá trị của nó càng thấp và khả năng nó không được thanh toán càng cao. Trong khi xem xét phần này, bạn hãy lập một danh mục mười khoản thu được lớn nhất của công ty và thực hiện kiểm tra tín dụng đối với chúng. Nếu phần lớn người tiêu dùng hoặc khách hàng đều có khả năng trả nợ nhưng đã trả chậm, thì bạn có thể giải quyết được vấn đề này bằng cách áp dụng một chính sách thu nợ chặt chẽ hơn. Nếu các khách hàng của công ty có tình hình tài chính không ổn định thì bạn nên tìm ngay phương án mua một công ty khác.

1.4.3 Đội ngũ nhân viên

Những nhân viên chủ chốt là tài sản quan trọng đối với nhiều doanh nghiệp. Bạn cần xác định xem đội ngũ nhân viên có tầm quan trọng như thế nào đối với sự thành công của doanh nghiệp. Bạn cũng cần xem xét các thói quen làm việc của họ để biết liệu đây có phải là những người bạn có thể làm việc cùng hay không. Những nhân viên chủ chốt này đã làm việc cho công ty được bao lâu? Liệu họ có tiếp tục ở lại làm việc

cho công ty sau khi có sự thay đổi chủ sở hữu hay không? Bạn sẽ phải có hình thức khuyến khích nào để giữ họ ở lại? Những nhân viên chủ chốt nào có thể dễ dàng thay thế? Quan hệ của họ với các khách hàng như thế nào, và các khách hàng đó liệu có đi theo những nhân viên này nếu họ ra đi không? Đồng thời, bạn còn nên xem xét vai trò của người chủ sở hữu hiện thời trong công ty. Liệu đây có phải là vai trò bạn muốn đảm trách hay không? Có nhân viên hiện thời nào có thể đảm đương những trách nhiệm ấy khi cần không?

1.4.4 Khách hàng

Đây là tài sản quan trọng nhất của công ty mà bạn mua được. Phải bảo đảm là các khách hàng cũng bền vững như những tài sản hữu hình khác mà bạn sẽ mua được. Liệu các khách hàng này có mối quan hệ đặc biệt với người chủ hiện thời của công ty không (bạn lâu năm hay họ hàng)? Họ đã là khách hàng của công ty được bao lâu và họ đóng góp bao nhiêu phần trăm lợi nhuận của công ty? Họ sẽ ra đi hay ở lại khi công ty chuyển sang chủ sở hữu mới? Người chủ hay người quản lý công ty hiện thời có vẻ có quan hệ tốt với các khách hàng hay không? Công ty có chính sách bằng văn bản nào quy định việc giải quyết các khiếu nại, trả lại hàng đã mua, tranh chấp, v...v của khách hàng hay không? Người chủ cũ của công ty đã từng hỗ trợ cho cộng đồng hay ngành kinh doanh đó chưa?

1.4.5 Địa điểm kinh doanh

Điều này đặc biệt quan trọng nếu như bạn sẽ mua một công ty bán lẻ. Địa điểm kinh doanh có tầm quan trọng như thế nào đối với sự thành công của công ty? Địa điểm của công ty bạn định mua tốt như thế nào? Ở đó có đủ chỗ đỗ xe để tạo thuận tiện cho khách hàng đến với công ty không? Công ty phụ thuộc như thế nào vào việc bán hàng cho các khách hàng trong khu vực? Triển vọng kinh doanh trong tương lai ở khu vực này ra sao? Liệu nơi này có đang trong quá trình thay đổi nhanh chóng từ khu chung cư

mới sang toà nhà văn phòng hay không? Địa điểm kinh doanh này liệu có trở nên cuốn hút hơn hay ít cuốn hút hơn do có những thay đổi ở khu vực lân cận hay không?

1.4.6 Tình trạng cơ sở vật chất

Môi trường hoạt động của một công ty có thể cho bạn biết rất nhiều về công ty đó. Hãy dành đôi chút thời gian để thăm địa điểm kinh doanh của công ty. Nơi này đối với bạn trông thế nào? Bạn có ấn tượng tốt ngay từ đầu khi bạn bước vào không? Địa điểm này được bảo dưỡng tốt như thế nào? Có cần phải tiến hành việc sửa chữa lớn nào không - ví dụ như mái nhà dột, sơn phai màu, biển hiệu nghèo nàn không? Nơi này có được sắp xếp hợp lý từ trong ra ngoài và ở phân kho hàng không?

1.4.7 Các đối thủ cạnh tranh

Khi bạn định mua một doanh nghiệp, bạn cần hiểu rõ môi trường cạnh tranh của nó. Hãy chú ý đến các xu hướng của ngành kinh doanh đó, và các xu hướng này có thể ảnh hưởng công ty bạn đang xem xét như thế nào. Ngành kinh doanh này có khả năng cạnh tranh ra sao? Các đối thủ cạnh tranh của bạn là ai và những chiến thuật của họ là gì? Trong việc kinh doanh này có thường xảy ra các cuộc chiến về giá cả không? Thời gian gần đây môi trường cạnh tranh đã thay đổi như thế nào? Có đối thủ cạnh tranh nào đã phải bỏ cuộc không? Lý do tại sao? Bạn có thể tìm được những thông tin này bằng cách liên hệ với một hiệp hội của ngành kinh doanh đó hay đọc các ấn phẩm về ngành này.

1.4.8 Đăng ký kinh doanh, các giấy phép và việc phân chia khu vực kinh doanh

Hãy chắc chắn là các giấy phép kinh doanh chính và các văn bản pháp lý khác có thể được chuyển giao lại cho bạn một cách dễ dàng. Hãy tìm hiểu xem quá trình chuyển giao sẽ như thế nào, và phí tổn là bao nhiêu, bằng cách liên hệ với các nhà chức trách địa phương có thẩm quyền. Nếu một công ty là một công ty cổ phần thì nó được đăng ký kinh doanh theo quy chế nào? Có phải công ty đang hoạt động với tư cách là một tập đoàn nước ngoài hay không?

1.4.9 Hình ảnh công ty

Cách thức mà một công ty được công chúng biết đến có thể là một tài sản đáng kể hoặc một khoản nợ phải trả mà không thể đánh giá được trên bản quyết toán. Có rất nhiều yếu tố vô hình mà bạn cần xem xét khi đánh giá một công ty - mọi thứ kể từ cách thức công ty phục vụ khách hàng cho đến cách thức nhân viên công ty trả lời điện thoại và việc nó có hỗ trợ cộng đồng hay ngành kinh doanh đó không. Yếu tố này thường được gọi là "thiện chí". Bạn hãy nói chuyện với các khách hàng, các nhà cung cấp, các đối thủ cạnh tranh, ngân hàng và những chủ sở hữu các doanh nghiệp khác trong khu vực để hiểu thêm về danh tiếng của công ty. Bạn nên nhớ là sẽ rất khó để thay đổi một quan điểm tiêu cực.

1.5 Những vấn đề cơ bản về nhượng quyền thương hiệu (franchise).

Khi bạn cân nhắc xem nên khởi sự một doanh nghiệp của riêng mình, bạn có thể lựa chọn giữa việc bắt đầu khởi nghiệp từ con số không, mua một doanh nghiệp đã có sẵn, hay tìm kiếm một cơ hội kinh doanh với nhượng quyền thương hiệu. Sở hữu và vận hành kinh doanh theo cách nhượng quyền thương hiệu có thể cũng mất nhiều công sức như những lựa chọn khác, song nó cũng có thể đem lại lợi nhuận không kém.

Hiện có rất nhiều công ty đang hoạt động theo hình thức nhượng quyền thương hiệu, bao gồm hầu như tất cả mọi ngành kinh doanh đã có, từ những nhãn hiệu nổi tiếng như McDonald's, Holiday Inn, hay Mailboxes, v...v cho đến các nhượng quyền thương hiệu mang tính địa phương nhỏ hơn. Thách thức ở đây là bạn phải chọn được một thương hiệu vừa phù hợp với sở thích của bạn, vừa là một sự đầu tư khôn ngoan. Nhiều chuyên gia trong lĩnh vực mua bán nhượng quyền thương hiệu gợi ý là bạn nên so sánh chúng với nhau bằng cách xem xét thật nhiều nhượng quyền thương hiệu trước khi quyết định chọn một nhượng quyền thương hiệu phù hợp với mình. Hãy sử dụng những câu trả lời cho các câu hỏi dưới đây để giúp bạn hiểu thêm về khái niệm kinh doanh này.

1.5.1 Nhượng quyền thương hiệu là gì? Nó vận hành như thế nào?

Khi bạn mua một nhượng quyền thương hiệu, có nghĩa là bạn mua quyền sử dụng một thương hiệu hoặc một mô hình kinh doanh cụ thể. Doanh nghiệp mà bạn điều hành về cơ bản cũng giống như mọi doanh nghiệp khác được vận hành dưới cùng một thương hiệu. Để làm được điều này, bạn có thể phải mua nhiều thứ từ người bán nhượng quyền thương hiệu (là công ty sở hữu các quyền đối với việc kinh doanh này) như các sản phẩm, công cụ, trợ giúp về quảng cáo, và dịch vụ đào tạo.

Trong khi bạn sở hữu doanh nghiệp, việc vận hành nó phải tuân theo các điều kiện của hợp đồng về nhượng quyền thương hiệu. Đối với nhiều người, đây là lợi ích chủ yếu của việc mua nhượng quyền thương hiệu - bạn có thể có phương thức kinh doanh, thương hiệu và hệ thống hỗ trợ mà người bán nhượng quyền thương hiệu đó cung cấp là vốn. Điều thường được trích dẫn này có nghĩa là việc mua nhượng quyền thương hiệu cho phép người ta có thể tiến hành kinh doanh cho bản thân, mà không phải tự khởi sự nó.

1.5.2 Những lợi ích của kinh doanh nhượng quyền thương hiệu

Khi mua nhượng quyền thương hiệu, bạn có những lợi ích sau:

- Giảm bớt rủi ro - Các nhượng quyền thương hiệu thường có tỷ lệ thất bại thấp hơn nhiều so với các doanh nghiệp khởi sự từ đầu. Lý do ư? Bởi vì mua nhượng quyền thương hiệu có nghĩa là bạn sẽ mua một mô hình kinh doanh mà hầu hết các mắc mớ đã được giải quyết sẵn bởi người khác.
- Bạn sẽ có được một bộ trọn gói - trong đó có tất cả những gì thường được phỏng đoán khi khởi sự một doanh nghiệp. Bộ trọn gói này của bạn có thể bao gồm các thương hiệu, khả năng tiếp cận dễ dàng tới một sản phẩm đã được xác lập; một phương pháp marketing đã được chứng minh; các trang thiết bị; kho hàng; v.v.
- Có được ưu thế về số lượng - Khi bạn trở thành người mua nhượng quyền thương hiệu, bạn sẽ có được sức mua của toàn bộ mạng lưới sử dụng nhượng

quyền thương hiệu đó, và điều này sẽ giúp bạn tiếp cận được sản phẩm và cạnh tranh với những dây chuyền trong nước lớn hơn.

- Có sẵn các quy trình kinh doanh - Nhiều nhà bán nhượng quyền thương hiệu thường cung cấp cho những người mua nhượng quyền thương hiệu của họ những hệ thống đã được sử dụng trong thực tế, trong đó có các hệ thống tài chính và kế toán; hệ thống đào tạo và hỗ trợ tiếp tục; hệ thống nghiên cứu và phát triển; hệ thống hỗ trợ tiếp thị và bán hàng; hệ thống kế hoạch và dự báo; hệ thống quản lý kho hàng; v.v. Họ sẽ chỉ dẫn cho bạn những kỹ thuật đã giúp cho doanh nghiệp thành công và giúp bạn tận dụng chúng để phát triển doanh nghiệp của riêng mình.
- Được hỗ trợ về tài chính và lựa chọn địa điểm kinh doanh - Một số công ty sẽ cấp vốn để bạn khởi nghiệp với nhượng quyền thương hiệu của họ, giúp cho bạn có thể xoay sở được với một khoản tiền mặt ứng trước càng ít càng tốt. Họ cũng có thể sẽ giúp bạn lựa chọn địa điểm kinh doanh, để bảo đảm là doanh nghiệp của bạn nằm ở một khu vực mà ở đó nó có thể phát triển được.
- Hỗ trợ về quảng cáo và khuyến mãi - Bạn sẽ không chỉ được hưởng lợi từ bất cứ chiến dịch quảng cáo và khuyến mãi ở phạm vi khu vực hay quốc gia của công ty bán nhượng quyền thương hiệu cho bạn, mà họ còn hỗ trợ bạn trong nhiều việc khác -- từ việc cung cấp bản sao băng quảng cáo có sẵn để giúp đỡ nỗ lực quảng cáo riêng của bạn, cho đến việc phát triển những nguyên vật liệu được thiết kế để trang trí điểm bán hàng trong cửa hàng của bạn sao cho thu hút khách hàng. Bạn sẽ phải tốn rất nhiều chi phí nếu tự phát triển những nguyên vật liệu này.

1.5.3 Những bất lợi của kinh doanh nhượng quyền thương hiệu

Tất nhiên không phải ai cũng chọn cách mua nhượng quyền thương hiệu. Dưới đây là một số những điểm bất lợi tiềm tàng của nó:

- Thiếu quyền kiểm soát - Bản chất của một nhượng quyền thương hiệu - việc mua và sử dụng một khái niệm kinh doanh đã được kiểm chứng trong thực tế - có thể làm cho bạn có vẻ giống một người quản lý hơn là một ông chủ. Điều này có thể là khó khăn đối với một số người, nhất là đối với những ai có tinh thần kinh doanh cao. Những người như vậy sẽ cảm thấy khó khăn trong việc tuân thủ hệ thống kinh doanh sẵn có của người khác.
- Chi phí - Có thể phải mất một khoản tiền mặt lớn để mua và vận hành một nhượng quyền thương hiệu. Chi phí trả trước có thể khá lớn, và bạn có thể sẽ thấy phí bản quyền phải trả liên tục sẽ có tác động lớn đến luồng tiền mặt của bạn.
- Bạn không tồn tại độc lập - Cũng giống như việc danh tiếng của công ty cung cấp đặc quyền cho bạn có thể làm lợi cho doanh nghiệp của bạn, những vấn đề của công ty đó cũng chính là những vấn đề của bạn. Do vậy, nếu công ty mẹ trải qua những thời kỳ khó khăn thì doanh nghiệp của bạn có thể cũng sẽ phải gánh chịu hậu quả bởi bạn có mối liên hệ quá mật thiết với nó.
- Bạn phải cam kết - Hợp đồng mua nhượng quyền thương hiệu của bạn là một bản hợp đồng mang tính ràng buộc, và những điều kiện của hợp đồng có thể rất ngặt nghèo. Bạn bị bó buộc với các thông lệ kinh doanh nhất định, chi phí, và thậm chí cả hình ảnh của doanh nghiệp của bạn. Nếu không đồng ý thì bạn cũng chẳng thể trông cậy vào điều gì khác ngoài trừ việc tuân thủ những chỉ dẫn trong hợp đồng.

1.6 Danh mục các vấn đề chuẩn bị khởi nghiệp.

Đây là danh mục những điều cần phải làm cũng giống như danh mục những đồ cần mua sắm khi đi chợ. Danh mục nêu những đầu việc khi chuẩn bị khởi nghiệp. Cho nên, có thể ghi một đầu việc là "chuẩn bị kế hoạch kinh doanh", nhưng nó không ghi chi tiết từng bước để lập kế hoạch kinh doanh.

1.6.1 Danh mục các vấn đề của người chủ sở hữu để khởi nghiệp

Công việc nền tảng ban đầu

- Đánh giá điểm mạnh và điểm yếu của bạn
- Thiết lập mục tiêu kinh doanh và mục tiêu cá nhân
- Đánh giá nguồn tài chính của bạn
- Xác định các nguy cơ tài chính
- Xác định chi phí ban đầu
- Quyết định vị trí cho hoạt động kinh doanh
- Tiến hành nghiên cứu thị trường
- Xác định đối tượng khách hàng
- Xác định đối thủ cạnh tranh
- Phát triển kế hoạch marketing

Các giao dịch kinh doanh

- Lựa chọn luật sư
- Lựa chọn hình thức tổ chức hoạt động (ví dụ như công ty một thành viên, công ty hợp doanh, công ty trách nhiệm hữu hạn, tập đoàn)
- Tiến hành thủ tục mở doanh nghiệp (đăng ký tên, phối hợp các hoạt động kinh doanh v..v)
- Lựa chọn một kế toán viên
- Chuẩn bị một kế hoạch kinh doanh
- Lựa chọn một ngân hàng
- Lập một tài khoản séc cho công việc kinh doanh
- Vay vốn (nếu trong diện được vay)
- Xây dựng một nguồn tín dụng cho hoạt động kinh doanh
- Lựa chọn một đại lý bảo hiểm
- Mua Hợp đồng bảo hiểm cho hoạt động kinh doanh

Các bước đầu tiên

- In danh thiếp

- Kiểm tra lại các quy tắc kinh doanh ở địa phương
- Ký hợp đồng thuê
- Lên danh sách các nhà cung cấp (nếu cần)
- Chuẩn bị đồ dùng và thiết bị
- Xin giấy phép kinh doanh (nếu cần)
- Xin số chứng minh chủ hoạt động kinh doanh địa phương (nếu cần)
- Xin số chứng minh chủ hoạt động kinh doanh của địa phương (nếu cần)
- Gửi biểu mẫu thuế của địa phương và trong cả nước
- Tham gia các tổ chức chuyên môn
- Đặt ra ngày bắt đầu công việc kinh doanh

1.6.2 Danh mục các vấn đề liên quan đến việc thuê địa điểm

Danh mục các vấn đề liên quan đến việc thuê địa điểm đề cập hầu hết các vấn đề bạn cần xem xét khi đàm phán thuê địa điểm. Danh mục đầy đủ này xác định những điều kiện và điều khoản cần lưu ý khi thuê địa điểm. Trong mỗi điều khoản đều có những câu hỏi giúp làm nổi lên những vấn đề quan trọng liên quan đến điều khoản đó. Đây là một công cụ đắc lực khi bạn đàm phán với người chủ cho thuê địa điểm để đảm bảo rằng hợp đồng cho thuê đã bao quát mọi vấn đề và an toàn cho bạn. Tất nhiên bạn cũng nên nhờ luật sư xem lại hợp đồng một lượt. Hai điểm cần lưu ý liên quan đến việc thuê địa điểm:

- Điều khoản hợp đồng cần lưu ý như thuế và chi phí, kết thúc hợp đồng và điều chỉnh hợp đồng.
- Các vấn đề liên quan đến người thuê và người cho thuê hoặc cả hai trong từng điều khoản

1.6.3 Danh mục các vấn đề về Hợp đồng thuê bất động sản

Danh mục các vấn đề cần xem xét về Hợp đồng thuê bất động sản đề cập đến các vấn đề thường xảy ra nhiều nhất khi đàm phán hợp đồng thuê bất động sản. Sau khi tham khảo Danh mục này, bạn có thể hiểu mình cần gì từ Hợp đồng thuê bất động sản.

Tất nhiên, trước khi đặt bút ký kết Hợp đồng thuê bất động sản, bạn nhớ hãy đề nghị luật sư của mình kiểm tra lại Hợp đồng.

- **Tính chất và thời hạn của Hợp đồng thuê.** Xác định các điều khoản của hợp đồng, và thời điểm bên thuê được chuyển quyền sở hữu. Hợp đồng thuê này có phải là hợp đồng tịnh không (net lease)? Trách nhiệm của bên cho thuê là gì?
- **Tiền thuê.** Trong hợp đồng, đảm bảo phải có các quy định về tiền thuê, thời hạn và phương thức thanh toán tiền thuê. Nếu bên thuê nhà trả chậm thì tiền thuê nhà vào thời điểm này là bao nhiêu?
- **Điều khoản leo thang.** Do phần lớn các hợp đồng thuê thương mại đều có điều khoản leo thang về tiền thuê, cần phải xác định liệu điều khoản leo thang có ảnh hưởng quyết định đến việc chi phí hoạt động tăng lên hay dựa vào các chỉ số khác.
- **Cạnh tranh.** Trong trường hợp thuê khoảng không gian dành cho việc bán lẻ hàng hoá, ví dụ như thuê gian hàng trong khu cửa hàng bách hoá, có thể có những hạn chế yêu cầu chủ bất động sản không được cho thuê những không gian lân cận cho các đối tượng kinh doanh trong lĩnh vực tương tự như bên thuê bất động sản ban đầu. Liệu những hạn chế này có hợp lý hay không? Bên thuê bất động sản có quyền gì nếu người chủ bất động sản vi phạm những hạn chế này và làm giảm giá trị của gian hàng thuê đối với bên thuê bất động sản theo như hợp đồng thuê đã được ký kết?
- **Gia hạn hợp đồng.** Hợp đồng có thể gia hạn không, với điều kiện như thế nào? Tiền thuê bất động sản cho hợp đồng mới là bao nhiêu? Sẽ thực hiện việc quay vòng hợp đồng như thế nào?
- **Hợp đồng cho thuê phụ.** Bên thuê có được phép cho thuê lại bất động sản hoặc uỷ quyền sử dụng cho người khác được không? Trong trường đó, bên cho thuê phải làm gì?
- **Không gian.** Việc xác định sử dụng diện tích cho thuê của người chủ bất

động sản và đánh giá về khả năng sử dụng diện tích được thuê của bên thuê rất khác nhau. Người thiết kế thường có thể tiết kiệm diện tích rất nhiều bằng cách sử dụng các thiết bị thích hợp với khoảng không gian một cách hiệu quả nhất. Vị trí của các cột nhà, cửa sổ, song cửa có thể ảnh hưởng đến yêu cầu về khoảng không cần sử dụng của người đi thuê. Phải quyết định xem liệu Hợp đồng thuê có đem lại khả năng thuê thêm không gian bổ sung hay không? Liệu bên thuê có quyền được thuê đầu tiên khi có khoảng không gian bổ sung chưa được sử dụng hay không? Liệu những bên thuê khác sẽ bị từ chối hay không nếu có khoảng không gian bổ sung để tạo điều kiện cho diện tích của bên thuê liền kề nhau?

- **Thuế và các chi phí khác.** Phải quyết định xem ai là người chịu thuế cho bất động sản này. nếu bên thuê chỉ đồng ý trả cho khoản tăng lên thì mức tối đa sẽ trả là bao nhiêu? Ai trả cho các dịch vụ và duy tu nói chung? Nếu bên thuê trả, bên thuê có quyền tự do lựa chọn nhà cung cấp dịch vụ hay không, hay các dịch vụ sẽ do hoặc cung cấp thông qua bên cho thuê? Ai là người chịu trách nhiệm những sửa chữa mới phát sinh, hay sửa chữa hoặc thay đổi về kết cấu?
- **Xây dựng.** Bên cho thuê có đảm bảo rằng, toà nhà đáp ứng các quy tắc về xây dựng theo luật địa phương, và người cho thuê sẽ phải hoàn trả cho bên thuê chi phí sửa đổi do vi phạm các quy tắc xây dựng? Bên thuê có quyền kiểm tra trước khi hợp đồng được thực hiện và trước khi sử dụng bất động sản hay không? Có đủ các phương tiện cần thiết cho việc đỗ xe và các phương tiện giao thông hay không ?
- **Thuê làm việc.** Không gian cho thuê hiếm khi được bên thuê đánh giá một cách giả định, dù toà nhà mới hay cũ. Hai bên sẽ thống nhất về các thông số, và chi tiết kỹ thuật của toà nhà trong một thư làm việc. Đây là một hợp đồng giữa chủ bất động sản và bên thuê trong đó mô tả về đối tượng đang được xây dựng, chi phí do ai chịu, sẽ được hoàn thành vào lúc nào và như thế nào,

ai chịu trách nhiệm nếu có sự chậm trễ và về chi phí do quá thời hạn và nhiều vấn đề khác.

- **Phạm vi sử dụng (Zoning).** Phạm vi sử dụng của bên thuê đối với tòa nhà như thế nào và khu vực bên thuê dự định sử dụng có được phép không? Có những thoả thuận pháp lý hay hạn chế nào đối với bất động sản hay không? Phạm vi sử dụng liên quan đối với bất động sản liên kết như thế nào để đảm bảo người thuê có thể hoàn toàn tận dụng được phạm vi sử dụng bất động sản đang thuê?
- **Trách nhiệm và bảo hiểm.** Ai chịu trách nhiệm cho việc bảo hiểm trách nhiệm và giới hạn trách nhiệm ở đâu? Ai tiến hành bảo hiểm trộm, cháy và các thiệt hại khác? Trong phạm vi nào, chủ bất động sản và bên thuê từ chối trách nhiệm thiệt hại đối với người và tài sản của bên thứ ba? Bên thuê phải rà soát một cách kỹ lưỡng các điều khoản về miễn trách nhiệm của chủ bất động sản. Trong khi bên thuê có thể sẵn sàng bồi thường cho chủ bất động sản về những thiệt hại do bên thuê gây ra, phần lớn bên thuê không muốn chủ đất chối bỏ trách nhiệm đối với những thiệt hại do hành động của họ gây ra. Các điều khoản nên miễn trách nhiệm cho chủ đất chỉ đối với những thiệt hại do bên thuê gây ra trong phạm vi được thuê mà thôi.
- **Quyền được được đàm phán lại do tác động của bên thuê chính khác.** Nhiều bên thuê nhỏ trong trung tâm buôn bán luôn lo sợ khi bên thuê chính ngừng hoạt động kinh doanh hoặc không quay vòng hợp đồng thuê nữa. Trong một môi trường hoạt động kinh doanh mà các cửa hàng lớn đang tiến hành các thủ tục phá sản hoặc đóng cửa hàng, đây là một vấn đề quan trọng đối với người bán hàng nhỏ khác. Một giải pháp là đàm phán một điều khoản cho phép bên thuê có quyền được đóng cửa hàng hoặc giảm giá đáng kể tiền thuê nếu tình hình kinh doanh của bên thuê chính hoặc một vài bên thuê khác trở nên quá tồi tệ và không gia hạn Hợp đồng thuê nữa. Xác định “bên thuê chính” thường khá đơn giản; xác định “các bên thuê khác” có thể dựa vào tỷ

lệ phần trăm diện tích được thuê.

- **Khả năng thanh toán của chủ bất động sản.** Bên cho thuê có thể tiếp tục sở hữu bất động sản không? Khi thị trường bất động sản trở nên trì trệ, nhiều nhà đầu tư và chủ đất rơi vào tình trạng khó khăn về tài chính có thể dẫn đến việc các bất động sản đang được cho thuê bị phát mại.
- **Bất động sản bị phá huỷ.** Bên cho thuê có buộc phải xây dựng lại bất động sản đã bị phá huỷ hay không và thế nào gọi là “bị phá huỷ”? Tiền thuê nhà có được giảm không? Bên thuê có được chấm dứt hợp đồng do có sự phá huỷ một phần hay toàn bộ sau khi cải tạo bất động sản? Quyền của các bên nếu một phần hoặc toàn bộ bất động sản bị thôn tính bởi những chủ lãnh địa có quyền lực như thế nào?
- **Chấm dứt hợp đồng.** Bên thuê phải có những nghĩa vụ gì đối với bất động sản khi kết thúc thời hạn thuê? Bên thuê nhà có được miễn trách nhiệm đối với những hao mòn thông thường đối với bất động sản hay không?
- **Chất thải.** Hành vi gây ra chất thải là thiệt hại mà người sở hữu bất động sản cho rằng do việc sử dụng không có sự chú ý thích đáng của bên thuê. Theo luật của một số nơi, lời buộc tội này có thể dẫn đến việc bán bất động sản, do đó người sở hữu trước đây có thể được nhận phần chênh lệch giữa giá trị của bất động sản nếu không bị hư hỏng và giá thực bán. Để tránh kết quả này, hợp đồng thuê có thể cho phép người sở hữu bất động sản được miễn mọi lời khiếu kiện nếu bán bất động sản.
- **Quyền mua.** Hợp đồng thuê bất động sản có tạo cơ hội cho bên thuê khả năng mua lại bất động sản được thuê hay không? Giá sẽ là bao nhiêu, và được tiến hành khi nào, như thế nào?
- **Thời gian ân hạn.** Có thời gian ân hạn cho việc chậm trả tiền thuê bất động sản hay không hoặc có các điều kiện khác được thoả thuận hay không? Thời gian ân hạn là bao lâu?
- **Hiệu lực thực thi.** Có sự xác định rõ ràng những thiệt hại do vi phạm các

điều kiện khác nhau trong hợp đồng thuê hay không? Phí thuê luật sư để thực thi các điều khoản này sẽ như thế nào?

- **Ngày có hiệu lực của hợp đồng.** Thông thường ngày bắt đầu có hiệu lực không dựa trên một số sự kiện ngoại vi, ví dụ như ngày hoàn thiện việc cải tạo hay ngày bắt đầu thuê. Khi ngày có hiệu lực được đưa ra, các bên phải ký một thoả thuận bổ sung nêu rõ ngày bắt đầu tính tiền thuê. Việc này sẽ giúp tránh các vấn đề có thể phát sinh trong tương lai, ví dụ như ngày hết hạn hợp đồng và thời hạn cho việc quyết định việc tăng tiền thuê nhà. Cần có trọng tài để giải quyết các tranh chấp, hoặc khi một bên từ chối ký văn kiện bổ sung. Để tránh các chủ ý nhằm trì hoãn, một cách giải quyết đơn giản là quy định bên thua kiện sẽ phải chịu chi phí trọng tài và các chi phí liên quan đến pháp luật khác.
- **Đại diện và bảo đảm.** Chủ bất động sản có thể muốn bên thuê đồng ý từ bỏ bất cứ sự bảo đảm nào hay chấp nhận thuê bất động sản trong tình trạng “như hiện có” mà không yêu cầu chủ bất động sản đứng ra đại diện hay đảm bảo về các điều kiện hay lịch sử của bất động sản đó. Trong trường hợp này, điều khoản này ngăn cản bên thuê buộc chủ bất động sản phải chịu trách nhiệm về các thiệt hại tiềm ẩn có thể xảy ra liên quan đến bất động sản. Bên thuê vẫn muốn thuê bất động sản trong những điều kiện như vậy ít nhất cũng cần yêu cầu chủ bất động sản đứng ra đại diện trong bất cứ vấn đề nào mà người chủ bất động sản đã biết trước và yêu cầu chủ bất động sản thuê một chuyên gia độc lập thực hiện thanh toán trước khi cho thuê.
- **Hạn chế sử dụng.** Tính chất sử dụng bất động sản được thuê có thể dẫn đến việc chủ bất động sản tiến hành hạn chế hoặc đưa ra một số chỉ dẫn đối với việc sử dụng bất động sản. Điều này có thể xảy ra chẳng hạn như trong trường hợp bên thuê dự tính muốn sử dụng thiết bị hay hoá chất có thải ra chất gây ô nhiễm độc hại.
- **Cải tạo.** Bên thuê có thể mong muốn “cải tạo” bất động sản để phù hợp với

bên thuê hiện nay, nhưng có thể không phù hợp cho bên thuê tương lai. Phải xác định xem người chủ bất động sản cho phép việc cải tạo trong phạm vi nào.

- **Quyền được thăm bất động sản.** Đây có thể là vấn đề được quan tâm nhất của chủ bất động sản và bên thuê về quyền được thăm bất động sản của người chủ bất động sản trong nước trong trường hợp cần thiết, dù điều này có thể không tiện lợi cho bên thuê, thậm chí cần thiết có thể tạm thời lấy lại bất động sản để sửa chữa. Bên thuê phải hợp tác trong các trường hợp này. Tiền thuê nhà có thể được giảm trong trường hợp bất động sản bị lấy lại để sửa chữa.
- **Phân chia chi phí.** Một vấn đề nữa là việc người chủ bất động sản có thể coi các chi phí kiểm tra định kỳ và các chi phí để giải quyết các vấn đề nảy sinh là các chi phí hoạt động. Rõ ràng là việc lắp đặt hay thay thế hệ thống nóng-lạnh là cải tạo vật chất cho bất động sản. Chi phí duy tu, ví dụ như lau rửa hay thay đổi các bộ phận lọc là các chi phí duy trì hoạt động. Một vài chi phí như kiểm tra định kỳ hay việc thay đổi một chút các hệ thống có thể không định nghĩa một cách cụ thể được. Theo quan điểm của bên thuê, các chi phí phát sinh trước khi bên thuê sử dụng bất động sản không được xem là chi phí duy trì hoạt động. Chi phí kiểm tra định kỳ hay chi phí cho những thay đổi nhỏ nằm trong một giới hạn xác định có thể được bên thuê nhà coi là chi phí duy trì hoạt động.
- **Tuân thủ luật pháp.** Chủ bất động sản có thể muốn thêm một điều khoản quy định bên thuê phải tuân thủ tất cả các luật của địa phương, hiện có hoặc sẽ có trong tương lai, bao gồm luật môi trường trong tương lai có thể ảnh hưởng tới bất động sản, công việc kinh doanh của bên thuê, hay bất kỳ hoạt động hay điều kiện nào liên quan đến bất động sản; và bên thuê phải thay đổi, giảm, hay ngừng ngay các hoạt động không tuân thủ pháp luật; và tiến hành lắp đặt hệ thống, thiết bị, các dụng cụ an toàn kiểm soát ô nhiễm và

thực thi các biện pháp tương tự nhằm đảm bảo sự tuân thủ pháp luật.

1.6.4 Danh mục những vấn đề cần lưu ý khi thuê thiết bị

Danh mục những vấn đề cần lưu ý khi thuê thiết bị liệt kê các vấn đề cần lưu ý khi phải đàm phán thuê thiết bị. Danh mục đầy đủ này là để giúp xác định các điều khoản cần xử lý khi thuê thiết bị và cảnh báo những vấn đề cụ thể liên quan đến các điều khoản thuê thiết bị.

Danh mục dưới đây liệt kê các vấn đề thường nổi lên trong quá trình đàm phán hợp đồng thuê thiết bị. Nếu bạn cẩn thận kiểm tra theo từng mục của danh sách này, bạn sẽ không bỏ sót những vấn đề quan trọng trong quá trình đàm phán.

- Thời gian thuê và giá thuê.** Việc thuê mượn được thực hiện trong thời gian bao lâu, giá thuê như thế nào? Khi nào phải thanh toán tiền thuê và phương thức thanh toán như thế nào?
- Những đòi hỏi đối với bên cho thuê.** Bên thuê có quyền trực tiếp đòi hỏi bên cho thuê trong những vấn đề như bảo hành, hoàn trả tiền thuê, điều chỉnh giá thuê và các yêu cầu khác hay không? Bên thuê có quyền chọn giữ lại một phần tiền không thanh toán hay không?
- Chuyển đổi.** Hợp đồng thuê có hạn chế quyền của bên cho thuê trong việc chuyển nhượng quyền sở hữu các thiết bị cho thuê hay không?
- Đại diện và bảo đảm.** Có cần sự đại diện đặc biệt để thoả mãn các quy định về pháp lý hay không? Bên thuê có phải trả các loại thuế tài sản, phí môn bài, các nghĩa vụ công cộng hay không? Đối với các bên thứ ba, bên thuê có nghĩa vụ đến mức nào trong việc bảo đảm quyền lợi của họ trước các loại chi phí và rủi ro khác nhau?
- Đòi hỏi.** Bên thuê có thể nhân danh bên cho thuê kiện hoặc thực hiện các hành động biện pháp dưới dạng khác để đòi hỏi các bên thứ ba hay không? Quyền của bên thuê có được quyền đền bù thiệt hại hay không? trong việc bù đắp thiệt hại được bảo vệ hay không?

- **Khả năng ra gia hạn hợp đồng.** Hợp đồng thuê có cho phép được ra gia hạn không? Nếu có, thời gian thuê và giá thuê sẽ như thế nào? Cần nhớ rằng, việc ra gia hạn hợp đồng có thể ảnh hưởng tới việc đánh thuế các giao dịch.
- **Cho thuê lại.** Bên thuê có thể cho thuê lại hay không? Với những điều kiện gì?
- **Duy tu.** Ai có nghĩa vụ phải duy tu thiết bị? Bên thuê không nên chấp nhận nếu bên cho thuê đòi hỏi bên thuê phải dành cho thiết bị được thuê mức độ duy tu cao hơn mức duy tu mà bên thuê áp dụng đối với các thiết bị của mình.
- **Cải tiến và điều chỉnh.** Bên thuê có thể cải tiến hoặc điều chỉnh thiết bị để chúng phù hợp hơn với những nhu cầu cụ thể hay không? Ai chịu trách nhiệm điều chỉnh theo yêu cầu của các cơ quan quản lý?
- **Đòi hỏi đền bù thiệt hại.** Trong trường hợp thiết bị bị mất, bị đánh cắp, hay bị hỏng do tai nạn, bên thuê phải trả các khoản gì, cụ thể là bao nhiêu? Những khoản này được trả để đền bù cho giá trị của thiết bị bị mất hay được tính thêm vào giá trị của các thiết bị đó? Thông thường, đòi hỏi đền bù thiệt hại được tính theo công thức là tổng của các khoản tiền thuê phải trả trong thời gian còn lại của thời hạn cho thuê và trị giá số thuế mà bên cho thuê không phải thanh toán. Nếu bên cho thuê có quyền được bán tài sản cho thuê cho các nhà đầu tư đang tìm cách kiếm lợi qua trốn thuế, thì khoản thiệt hại được đền bù, đôi khi được nêu trong điều kiện coi tất cả những bên cho thuê là một, có thể được xác định dựa vào giá trị số thuế mà những bên này tránh được chứ không còn là giá trị số thuế mà bên cho thuê ban đầu tránh được.
- **Bảo hiểm.** Ai chịu trách nhiệm mua bảo hiểm cho thiết bị? Ai sẽ được quyền hưởng bồi thường bảo hiểm cho những bộ phận nào của khi thiết bị khi nó bị mất, đánh mất cắp hoặc hư hỏng?
- **Sửa đổi.** Hợp đồng cho thuê có cho phép sửa đổi các điều khoản khi có sự

thay đổi về hoàn cảnh hay điều kiện cho thuê? Điều này đặc biệt quan trọng đối với những hợp đồng thuê dài hạn, vì giá trị của thiết bị cho thuê có thể đột nhiên sụt giảm.

- **Quyền được mua lại.** Người đi thuê có được quyền mua lại thiết bị đi thuê không? Nếu được thì người đi thuê phải trả bao nhiêu và khi nào thì được có quyền này? Hãy luôn nhớ rằng quyền này có thể ảnh hưởng đến cách tính thuế trong giao dịch thuê mua này.
- **Kết thúc hợp đồng.** Trong hoàn cảnh điều kiện nào thì hợp đồng thuê mua có thể được chấm dứt trước thời hạn? Hợp đồng có bị hủy khi thiết bị bị phá hỏng hoàn toàn hoặc bị mất không? Có phải thanh toán khoản nào nếu hủy hợp đồng trước thời hạn không? Hợp đồng có định sẵn điều kiện hủy hợp đồng trong một số trường hợp nhất định, ví dụ như có quy định của pháp luật khiến việc tiếp tục sử dụng thiết bị sẽ là bất hợp pháp hoặc không có tính kinh tế?
- **Chi phí chấm dứt hợp đồng.** Ai chịu trách nhiệm thanh toán chi phí liên quan đến việc trả lại thiết bị cho bên cho thuê khi hết hạn hợp đồng? Các chi phí tháo dỡ, đóng gói, vận chuyển, bảo hiểm và các chi phí liên quan có thể rất đáng kể.
- **Hợp đồng khung.** Hợp đồng có quy định nào đòi hỏi người đi thuê phải đàm phán ký kết thêm một hợp đồng phụ nếu bên đi thuê muốn thuê thêm một thiết bị nữa? Hay là người đi thuê được phép thêm một điều khoản đơn giản nêu rõ chi tiết về thiết bị cần thuê, lệ phí thuê và thời hạn thuê của thiết bị thuê thêm vào hợp đồng khung? Biện pháp thứ hai có thể tiết kiệm đáng kể cho hai bên nếu họ muốn duy trì quan hệ lâu dài.

1.6.5 Danh mục những điều khoản hợp đồng nhượng quyền thương hiệu

Hợp đồng nhượng quyền thương hiệu (Franchise) được điều chỉnh cho phù hợp điều kiện từng nơi. Do vậy khó mà xác định được tất cả các điều khoản và vấn đề cần

lưu ý cho mọi tình huống. Tuy nhiên, Danh mục những điều khoản hợp đồng nhượng quyền thương hiệu sẽ cho bạn một danh mục đầy đủ các điều khoản cơ bản trong hợp đồng nhượng quyền thương hiệu, đồng thời nêu hàng loạt các vấn đề liên quan tới các điều khoản đó mà bạn cần chú ý. Nếu bạn định ký hợp đồng nhượng quyền thương hiệu, hãy dùng danh mục này để giúp bạn hiểu về những điều khoản thông thường của một hợp đồng nhượng quyền thương hiệu và đối chiếu với một hợp đồng kinh tiêu của người chủ giấy phép hợp đồng. Bạn sẽ cần phải quan tâm đến các nội dung sau:

- Liệt kê các vấn đề cần lưu ý liên quan đến chi phí hợp đồng nhượng quyền thương hiệu
- Liệt kê các vấn đề cần lưu ý liên quan đến địa điểm thực hiện hợp đồng
- Liệt kê các vấn đề cần lưu ý liên quan đến nhà xưởng, thiết bị và vật tư
- Liệt kê các vấn đề cần lưu ý liên quan đến các thông lệ đặc quyền

Các thoả thuận nhượng quyền thương hiệu đều khác nhau trong từng vụ việc cụ thể. Có thể ta không xác định được từng điều khoản và từng vấn đề ta cần cân nhắc trong từng trường hợp cụ thể. Tuy nhiên, danh mục này sẽ là một công cụ có giá trị nếu bạn quan tâm đến việc nhượng quyền thương hiệu.

Danh mục này cần được sử dụng có sự tham chiếu với Thoả thuận nhượng quyền thương hiệu – là văn bản trong đó đưa ra các điều khoản và các điều kiện điều tiết việc sử dụng nhượng quyền thương hiệu của bạn – và do bên chuyên nhượng quyền thương hiệu thảo ra. Bạn sử dụng Danh mục này có thể vào thời điểm trước khi bạn có Thoả thuận mua nhượng quyền thương hiệu, để có thể có một khái niệm về các nội dung trong Thoả thuận, hoặc vào thời điểm bạn đã có bản sao Thoả thuận này, để có thể xem lại các điều khoản.

Dù trong trường hợp nào, trong khi bạn có thể sử dụng Danh mục này để hiểu và để xem xét Thoả thuận nhượng quyền thương hiệu, bạn không nên ký Thoả thuận nếu chưa thảo luận với luật sư của bạn.

Các vấn đề liên quan đến các điều khoản về chi phí nhượng quyền thương hiệu

- Phí ban đầu để nhượng quyền thương hiệu là bao nhiêu?
- Phí này có bao gồm chi phí cho việc mở một kho hàng các sản phẩm và các vật dụng sẽ cung cấp không?
- Điều khoản về thanh toán như thế nào: về tổng giá trị, thời gian thanh toán, thanh toán một lần hay trả góp, những thoả thuận về hỗ trợ tài chính khác?
- Liệu bên cho nhượng quyền thương hiệu có hỗ trợ tài chính cho bạn hay giúp bạn tìm nguồn tài chính hay không?
- Có thể trả chậm được không? Nếu được, ai sẽ hỗ trợ tài chính cho bạn và với mức lãi suất là bao nhiêu?
- Liệu phí ban đầu có được hoàn trả toàn bộ hay một phần không?
- Liệu hợp đồng có phân biệt một cách rõ ràng “tổng chi phí” và “phí ban đầu”, “lượng tiền mặt yêu cầu ban đầu” hay “chi phí ban đầu” hay không ?
- Có tiền bản quyền định kỳ hay không ? Nếu có là bao nhiêu và được tính như thế nào?
- Doanh số bán hàng và tiền bản quyền được ghi sổ thế nào và vào lúc nào, và tiền bản quyền được thanh toán như thế nào?
- Nếu thanh toán tiền bản quyền chính là toàn bộ hoặc là một phần tiền thanh toán cho dịch vụ mà bên cho nhượng quyền thương hiệu cung cấp, như vậy dịch vụ nào sẽ được cung cấp?
- Dịch vụ kế toán và lưu trữ có được cung cấp không?
- Chi phí quảng cáo và xúc tiến bán hàng được phân bổ thế nào?
- Liệu bên nhượng quyền thương hiệu có phải đáp ứng một mức vốn hoạt động tối thiểu nào không để đảm bảo bù đắp được chi phí hoạt động cho tới khi kinh doanh có lãi?
- Liệu nhà xưởng kinh doanh phải mua, hay thuê và có điều kiện nào nữa về vấn đề này (từ bên cho thuê, địa điểm bắt buộc v..v)?
- Ai sẽ tài trợ cho việc mua nhà xưởng và bằng cách nào ?
- Liệu bên thuê kinh doanh có phải đặt cọc cho việc xây dựng hay mua thiết bị

không?

Các vấn đề liên quan đến các điều khoản về vị trí kinh doanh

- Liệu việc nhượng quyền thương hiệu có yêu cầu được thực hiện ở một khu vực địa lý nhất định nào không? Nếu có, ranh giới của khu vực đó có được xác định rõ ràng hay không?
- Ai có quyền lựa chọn khu vực?
- Liệu những người khác cũng thuê cùng đặc quyền kinh doanh có quyền cạnh tranh trong cùng một khu vực hay không, vào bây giờ hay sau này?
- Liệu khu vực kinh doanh này có độc quyền đối với bạn, quyền này là lâu dài hay sẽ bị thay đổi hoặc sẽ giảm bớt trong từng điều kiện cụ thể?
- Liệu bên nhượng quyền thương hiệu có quyền được từ chối đầu tiên trong trường hợp có những bên nhượng quyền thương hiệu khác hoạt động trong cùng một khu vực địa lý chưa dành riêng cho ai?
- Liệu bên nhượng quyền thương hiệu có quyền được xác nhận rõ trong hợp đồng rằng họ có quyền lợi đối với những sản phẩm mới nhất của bên cho nhượng quyền thương hiệu hay sáng chế của họ? nếu như vậy, chi phí là bao nhiêu?
- Liệu bên nhượng quyền thương hiệu có quyền sử dụng đất đai, nhà xưởng của mình? Nếu không, liệu bên cho nhượng quyền thương hiệu sẽ bán hay cho bên nhượng quyền thương hiệu thuê lại?
- Ai chịu trách nhiệm đối với các tranh chấp về khu vực địa lý, nếu cần?

Các vấn đề liên quan tới các điều khoản về Trụ sở làm việc, Thiết bị và nguồn cung cấp nguyên liệu

- Kế hoạch và các thông số chi tiết của trụ sở có phải do bên cho nhượng quyền thương hiệu quyết định hay không? Nếu như vậy, bên cho thuê có quyền tham gia kiểm soát và lựa chọn nhà thầu cũng như giám sát công việc

thi công xây dựng hay không?

- Có những hạn chế đối với việc thiết kế và trang trí lại toà nhà hay không?
- Thiết bị và nguyên vật liệu có bắt buộc phải do bên cho thuê thiết bị cung cấp hay do một nhà cung cấp đã được chỉ định hay bên nhượng quyền thương hiệu được tự do tiến hành mua bán?
- Nếu bên nhượng quyền thương hiệu phải mua từ bên cho thuê, hàng hoá mua bán có được coi là hàng ký gửi không? Hoặc hàng này sẽ được tài trợ, và nếu như vậy, theo điều khoản nào?
- Liệu trong thoả thuận có đề cập đến việc duy trì nguồn cung cấp và thanh toán hàng tồn kho (ai thanh toán, theo điều khoản nào v..v)
- Liệu Thoả thuận nhượng quyền thương hiệu có buộc bên thuê cam kết phải mua một lượng hàng tối thiểu nào đó hay không?
- Có những điều kiện nào bắt buộc phải tuân thủ đối với hình dáng của thiết bị, loại thiết bị, thiết bị văn phòng, và việc duy tu và thay thế cùng chủng loại hay không? Có giới hạn nào đối với chi phí liên quan đến vấn đề này hay không?
- Bên cho nhượng quyền thương hiệu có kế hoạch bảo hiểm nhóm hay không? Nếu không, phạm vi bảo hiểm sẽ như thế nào, với sự giới hạn và chi phí thế nào? Bên cho nhượng quyền thương hiệu có yêu cầu đưa tên mình thành bên được nhận bảo hiểm trong hợp đồng bảo hiểm của bên nhượng quyền thương hiệu hay không?

Các vấn đề liên quan đến các điều khoản về Tập quán kinh doanh

- Bên nhượng quyền thương hiệu có phải trực tiếp tiến hành công việc kinh doanh hay không? Nếu có, trong phạm vi và điều kiện như thế nào?
- Mức độ kiểm soát của bên cho nhượng quyền thương hiệu đối với hoạt động kinh doanh của bên thuê thế nào, đặc biệt trong việc duy trì bản sắc của đặc quyền kinh doanh đó và chất lượng sản phẩm?

- Bên cho nhượng quyền thương hiệu sẽ đảm bảo liên tục cung cấp hỗ trợ về quản lý, đào tạo và trợ giúp thế nào, và chi phí cho các hoạt động này có được tính trong phí dịch vụ hay bản quyền hay không?
- Quảng cáo ở phạm vi địa phương hay quốc gia và thoả thuận phân chia chi phí được thực hiện thế nào?
- Nếu quảng cáo ở quy mô địa phương do bên nhượng quyền thương hiệu đảm nhiệm, bên cho thuê có kiểm soát các chiến dịch quảng cáo này không hoặc có chịu trả một phần chi phí cho chiến dịch quảng cáo này hay không?
- Liệu bên cho nhượng quyền thương hiệu có cung cấp các trợ giúp để thực hiện xúc tiến kinh doanh hay không, ví dụ như điểm bán hàng, hay các chương trình quảng cáo bằng thư v.v , và với chi phí là bao nhiêu?
- Yêu cầu về lưu trữ, kế toán và ghi sổ như thế nào, và ai chịu trách nhiệm thanh toán chi phí các hoạt động này?
- Có các định mức về doanh số bán hàng và cung cấp dịch vụ hay không? Nếu có, chế tài áp dụng nếu đạt được những định mức này sẽ như thế nào?
- Hợp đồng nhượng quyền thương hiệu có quy định số giờ và ngày làm việc hay không?
- Có giới hạn về mặt hàng được kinh doanh hay không?
- Bên cho nhượng quyền thương hiệu có tiến hành các chương trình cung cấp hàng loạt hay không? Trong trường hợp đó, bên nhượng quyền thương hiệu có bắt buộc phải tham gia chương trình với tư cách là người mua hay không?
- Ai là người đầu tiên xây dựng các trình tự chọn lựa và thông qua các điều khoản nhượng quyền thương hiệu?

Các vấn đề liên quan đến các điều khoản chấm dứt và ra giá hạn hợp đồng

- Liệu bên cho nhượng quyền thương hiệu có quyền ưu tiên tuyệt đối chấm dứt Hợp đồng nhượng quyền thương hiệu trong một số điều kiện cụ thể, có thể trong thời hạn Hợp đồng hoặc khi hết thời hạn?

- Hợp đồng nhượng quyền thương hiệu có quy định điều khoản cho phép bên cho nhượng quyền thương hiệu được mua lại công việc kinh doanh của bên thuê?
- Bên cho nhượng quyền thương hiệu có khả năng lựa chọn hay có nghĩa vụ mua một phần hoặc toàn bộ thiết bị, nội thất văn phòng, kho hàng và các tài sản khác trong trường hợp công việc thuê kinh doanh phải chấm dứt do lỗi của bên thứ ba?
- Nếu xảy ra các trường hợp đã nói ở khổ trên, các điều khoản mua lại sẽ được xác định như thế nào?
- Có các đánh giá độc lập hay không? Sẽ định giá thế nào về thiện chí hay vốn của bên thuê kinh doanh trong công việc kinh doanh?
- Thoả thuận ban đầu có điều khoản nào quy định rằng giá mua lại của bên cho nhượng quyền thương hiệu không được cao hơn phí nhượng quyền thương hiệu ban đầu hay không? Nếu có, điều này sẽ làm mất đi phần giá trị của thiện chí và vốn sở hữu của bên nhượng quyền thương hiệu trong công việc kinh doanh.
- Trong trường hợp nào (ốm đau .v..v) bên nhượng quyền thương hiệu có thể chấm dứt hợp đồng? Trong trường hợp đó các điều khoản quy định nghĩa vụ khi chấm dứt hợp đồng có điểm gì khác biệt hay không?
- Bên nhượng quyền thương hiệu có bị hạn chế tham gia vào một công việc kinh doanh tương tự sau khi chấm dứt hợp đồng hay không? Nếu có, sẽ kéo dài trong bao nhiêu năm?
- Nếu có hợp đồng cho thuê, hợp đồng này có cần trùng hợp với các điều khoản nhượng quyền thương hiệu hay không?
- Hợp đồng có quy định thời gian hợp lý đủ để thanh toán các khoản vốn phải trả hay không?
- Theo yêu cầu, liệu bên cho thuê kinh doanh có tạo điều kiện cho việc hoàn trả thương hiệu, bảng hiệu, và các dấu hiệu mang đặc trưng của công việc

kinh doanh được thuê và việc gỡ bỏ các chỉ dẫn mang tên và thương hiệu của bên cho nhượng quyền thương hiệu?

Các điểm cần lưu ý khác

- Bên thuê kinh doanh có thể bán hay uỷ quyền thực hiện Hợp đồng nhượng quyền thương hiệu cho người khác hay không?
- Công việc nhượng quyền thương hiệu có thể được thừa kế hoặc bán trong trường hợp bên nhượng quyền thương hiệu chết hoặc bị tàn tật?
- Hợp đồng cho thuê cho phép uỷ quyền cho bên được phép nhận uỷ quyền của bên nhượng quyền thương hiệu hay không?
- Bên cho nhượng quyền thương hiệu đã hoạt động kinh doanh trong lĩnh vực này được bao lâu và đã cho nhượng quyền thương hiệu từ khi nào?
- Có bao nhiêu hợp đồng cho thuê kinh doanh và các đại lý của công ty/ Bạn có thể xác định được chúng không?
- Nếu có tên tuổi của một người nổi tiếng nào đó cũng tham gia thuê kinh doanh này, họ có năng động không, họ có quan tâm về tài chính hay không, lợi nhuận họ nhận được là do công việc kinh doanh đem lại hay hoàn toàn do tên tuổi của mình v..v ?
- Liệu thương hiệu, bảng hiệu và các nhãn mác khác có hoàn toàn được xác định và mang đặc trưng riêng hay không? Và chúng hiện có khả năng bị gây ảnh hưởng hoặc bị đình chỉ sử dụng do những vụ kiện tụng hiện đang được thực hiện hay không ?
- Thời hạn của các hợp đồng pa-tăng và quyền sao chép được thụ hưởng trong đặc quyền kinh doanh là bao lâu? Nếu thời hạn có sự hạn chế, bên cho nhượng quyền thương hiệu có dự định gia hạn hợp đồng, và điều này có được ghi trong Thỏa thuận Hợp đồng nhượng quyền thương hiệu hay không?
- Liệu bên cho nhượng quyền thương hiệu có cung cấp cho bên thuê toàn bộ hồ sơ pháp lý đáp ứng yêu cầu về nguyên tắc chung và mẫu chuẩn hay

không?

- Bên cho nhượng quyền thương hiệu có đáp ứng được các yêu cầu về luật pháp của bang nước sở tại hay không (về đăng ký, các yêu cầu về phát hành trái phiếu hay khế ước lưu giữ v..v, nếu được áp dụng)?
- Luật pháp nước sở tại có điều chỉnh quan hệ giữa bên cho thuê và bên nhượng quyền thương hiệu hay không, bao gồm cả việc ký kết hợp đồng, thoả thuận tài chính và chấm dứt hợp đồng? Nếu như vậy, hợp đồng này có tuân thủ các yêu cầu đó hay không ?

1.6.6 Danh mục tự đánh giá ưu nhược điểm cá nhân

Biết được ưu nhược điểm của mình rất quan trọng bởi nó (1) cho thấy bạn có thể đã sẵn sàng để bắt đầu một doanh nghiệp nhỏ hay chưa, (2) giúp bạn lựa chọn lĩnh vực kinh doanh phù hợp với khả năng của bạn và (3) cho thấy khi nào thì cần phải có thêm một đồng sự để bổ sung những năng lực mà bạn chưa có cho doanh nghiệp hay không. Hai điểm bạn cần quan tâm là:

- Sơ đồ các năng lực quan trọng nhất để bắt đầu và quản lý một doanh nghiệp
- Hệ thống đánh giá ưu nhược điểm của bạn và thang điểm cho kết quả đánh giá, từ "bạn đã có đủ điều kiện để khởi nghiệp" tới "bạn cần cân nhắc lại xem có nên lập doanh nghiệp không"

1.6.7 Danh mục các vấn đề đánh giá điểm mạnh và điểm yếu

Bảng sau đây sẽ giúp bạn xác định điểm mạnh và điểm yếu của mình và giúp bạn xác định xem liệu bạn đã sẵn sàng trở thành chủ doanh nghiệp kinh doanh nhỏ hay chưa. Nghiên cứu từng kỹ năng được liệt kê trong bảng. Hãy tự hỏi mình xem liệu bạn có một số hay toàn bộ những kỹ năng được liệt kê trong ngoặc kép hay không. Sau đó bạn hãy cho điểm các kỹ năng của mình trong từng lĩnh vực bằng cách khoanh tròn các

số thích hợp sử dụng thang số từ 1-5, với số 1 chỉ mức thấp, 2 ở giữa mức thấp và trung bình, 3 là trung bình, 4 là mức giữa trung bình và cao, và 5 là mức cao.

Kỹ năng	Đánh giá theo thang điểm từ 1-5
	1: thấp nhất --> 5 cao nhất
Bán hàng	
Định giá	
Mua hàng	
Lập kế hoạch bán hàng	
Đàm phán	
Bán hàng trực tiếp cho người mua	
Dịch vụ hậu mãi	
Quản lý các đại diện bán hàng khác	
Theo dõi đối thủ cạnh tranh	
Marketing	
Quảng cáo/xúc tiến bán hàng/quan hệ với công chúng	
Kế hoạch marketing theo năm	
Việc mua và lập kế hoạch về truyền thông	
Viết quảng cáo	
Chiến lược marketing	
Lập kế hoạch các kênh phân phối	
Định giá	
Đóng gói	
Lập kế hoạch tài chính	
Lập kế hoạch luồng tiền mặt	
Tình hình tài chính hàng tháng	

Các quan hệ với ngân hàng	
Quản lý các kênh tín dụng	
Kế toán	
Công tác lưu trữ	
Ghi hoá đơn, thanh toán, và nhận tiền	
Báo cáo tình hình kinh doanh hàng tháng/bảng cân đối TK	
Chuẩn bị báo cáo thuế hàng quý/năm	
Quản trị hành chính	
Lập chương trình	
Quản lý bảng lương	
Quản lý ích lợi	
Quản trị nhân sự	
Tuyển nhân viên	
Sa thải nhân viên	
Khen thưởng	
Các kỹ năng quản lý chung	
Các kỹ năng kinh doanh của cá nhân	
Kỹ năng thuyết trình	
Kỹ năng viết	
Kỹ năng máy tính	
Kỹ năng xử lý văn bản	
Kinh nghiệm về fax, thư điện tử	
Kỹ năng về tổ chức	
Các khả năng tiềm tàng khác	
Khả năng làm việc trong thời gian dài và khó khăn	
Khả năng quản lý các rủi ro và sự căng thẳng	
Sự hỗ trợ của gia đình	

Khả năng đối mặt với thất bại	
Khả năng làm việc độc lập	
Khả năng làm việc và quản lý người khác	
Tổng	

Sau khi bạn đã đánh giá mình trong từng lĩnh vực, hãy tính tổng điểm số bạn đạt được. Sau đó hãy sử dụng những đánh giá về thang điểm dưới đây:

- Nếu tổng số điểm bạn đạt được ít hơn 20 điểm, bạn phải cân nhắc lại xem có nên tiến hành công việc kinh doanh của riêng mình có phải là quyết định đúng đắn không
- Nếu tổng số điểm của bạn trong khoảng 20-25, bạn gần như đã sẵn sàng cho công việc kinh doanh, tuy nhiên bạn nên dành thêm một thời gian để khắc phục một số điểm yếu của mình/
- Nếu tổng số điểm của bạn lớn hơn 25, bạn đã sẵn sàng bắt đầu công việc kinh doanh vào lúc này.

1.6.8 Tiêu chí lựa chọn lĩnh vực kinh doanh.

Những người muốn khởi nghiệp thường được khuyên là nên chọn lĩnh vực kinh doanh nào mà mình có lợi thế về kỹ năng và kinh nghiệm. Nhưng lời khuyên như thế cũng không giúp họ tránh được bồi hồi bởi họ cũng chẳng biết sẽ phải làm gì để tìm ra được lĩnh vực kinh doanh phù hợp nhất. Bạn cần một danh mục các vấn đề được liệt kê ra để đánh giá và lựa chọn lĩnh vực kinh doanh. Một số gợi ý như sau:

Danh mục các vấn đề về lựa chọn lĩnh vực kinh doanh

Bảng dưới đây được thiết kế với mục đích giúp bạn lựa chọn được lĩnh vực kinh doanh thích hợp cho mình. Để điền đúng thông tin vào bảng, bạn hãy làm theo những bước sau:

(1) Ở cột ngoài cùng bên trái, hãy liệt kê các ý tưởng kinh doanh mà bạn đang cân nhắc theo mức độ quan tâm của bạn. Theo đó, ở dòng trên cùng bên trái, bạn sẽ điền vào ý tưởng mà bạn quan tâm nhất. Dưới đó bạn điền tiếp ý tưởng bạn ít quan tâm

hơn một chút và cứ thế tiếp tục cho đến khi bạn liệt kê hết được toàn bộ những ý tưởng bạn có thể có trên toàn bộ phần bên trái của bảng này.

(2) Bây giờ hãy cân nhắc từng ý tưởng và xếp hạng nó từ 0 đến 3 theo từng tiêu chí được nêu trên bảng. Hãy sử dụng thang điểm đánh giá sau: 0 – không có gì, 1- dưới mức trung bình, 2 – trung bình, và 3 – trên trung bình.

Sau đây bạn hãy xem lướt qua các tiêu chí và một số yếu tố cần cân nhắc khi đánh giá chúng:

Hiểu biết của bạn về ngành kinh doanh này. Bạn biết những gì về ngành này? Bạn có cần phải bỏ thêm thời gian và tiền bạc để học hỏi về ngành này không? Bạn có phải thu nhận thêm một đối tác vì bạn không đủ hiểu biết về ngành này không?

Thang điểm đánh giá: 0 - không hiểu gì về ngành kinh doanh này; 1 – có một số hiểu biết gián tiếp; 2 - hiểu một cách hạn chế; 3 - hiểu qua kinh nghiệm làm việc

Kinh nghiệm của bạn trong lĩnh vực này. Trong một số trường hợp, bạn có thể hiểu biết rất sâu về lĩnh vực này nhưng lại không có nhiều kinh nghiệm. Bạn đã bao giờ đứng ra làm chủ doanh nghiệp hoặc làm việc trong lĩnh vực này chưa? Kinh nghiệm làm việc thực tế quan trọng đến mức nào trong ngành này?

Thang điểm đánh giá: 0 – không có kinh nghiệm gì; 1 – kinh nghiệm gián tiếp; 2 – kinh nghiệm chưa đủ; 3 – thông thạo lĩnh vực này.

Kỹ năng của bạn. Hiện tại hãy bỏ qua những kỹ năng thông thường đối với mỗi ý tưởng kinh doanh của bạn, và cố gắng tập trung vào những kỹ năng đặc thù trong ngành kinh doanh đó. Những kỹ năng mà bạn có đạt trình độ nào? Nếu bạn chưa có những kỹ năng đó, để có được chúng, bạn phải cố gắng ở mức độ nào?

Thang điểm: 0 – không có gì; 1 – ít; 2 – có một số kỹ năng; 3 - đủ kỹ năng.

Khả năng thâm nhập thị trường. Hãy tính đến cả những chi phí để tham gia kinh doanh và những rào cản cạnh tranh bạn có thể gặp phải. Ví dụ, nếu bạn muốn kinh doanh dịch vụ tại nhà thì chi phí thành lập có thể không đáng kể, nhưng nếu đã có một

vài doanh nghiệp khác đã đang kinh doanh ngành dịch vụ này thì việc tiếp cận thị trường có thể gặp khó khăn.

Thang điểm: 0 – lĩnh vực bị cạnh tranh mạnh; 1 – sự thâm nhập bị hạn chế; 2 – có cả đối thủ cạnh tranh lớn và nhỏ; 3 - hầu như không có hạn chế nào đối với sự thâm nhập.

Tính độc đáo. Sự độc đáo không cần thiết phải mang ý nghĩa rằng không có ai cung cấp cùng một loại sản phẩm hay dịch vụ; mà nó có ý nghĩa rằng không có ai cung cấp sản phẩm và dịch vụ theo cách mà bạn định cung cấp, hoặc nó hàm ý rằng không có ai sẽ cung cấp sản phẩm và dịch vụ trong khu vực kinh doanh của bạn. Bạn đang tìm cách phân biệt sản phẩm và dịch vụ của bạn với những người đối thủ kinh doanh mặt hàng và dịch vụ đó.

Thang điểm đánh giá: 0-sản phẩm hoặc dịch vụ của bạn có mặt rộng rãi; 1-một vài người khác cũng cung cấp các sản phẩm và dịch vụ giống bạn; 2- chỉ có một hoặc hai người; 3- không có ai cung cấp sản phẩm hoặc dịch vụ của bạn.

Ý tưởng kinh doanh	Kiến thức của bạn	Kinh nghiệm của bạn	Kỹ năng của bạn	Khả năng tham nhập thị trường	Sự độc đáo	Tổng cộng

(3) Bây giờ bạn hãy tính tổng điểm. Và dưới đây là một số gợi ý giúp bạn hiểu được ý nghĩa của các thang điểm và giúp bạn khoanh vùng lại các khả năng kinh doanh:

- Loại bỏ các ý tưởng có tổng số điểm nhỏ hơn 10
- Loại bỏ các ý tưởng mà không đạt được điểm 2 ở từng tiêu chí
- Loại bỏ các ý tưởng không đạt được ít nhất là điểm 3 ở tiêu chí độc đáo

Như vậy còn bao nhiêu ý tưởng sau quá trình loại bỏ này? Nếu câu trả lời là “không” thì bạn cần phải sử dụng lại danh mục các tiêu chí dưới đây để xác định xem bạn cần phải cải tiến ở điểm nào và phải xây dựng một chiến lược để nâng các điểm từ 1 lên 2, hoặc 3. Nếu câu trả lời là “nhiều hơn 1” thì bạn có một cơ hội lựa chọn thú vị đấy: bạn sẽ bắt đầu công việc kinh doanh nào. Nếu câu trả lời là 1, bạn có thể đã tìm được cho mình công việc kinh doanh hoàn hảo cho bạn.

Chương 2: LỰA CHỌN MÔ HÌNH TỔ CHỨC KINH DOANH

Điều 57 của Hiến pháp nước CHXHCN Việt Nam năm 1992 quy định công dân có quyền tự do kinh doanh theo quy định của pháp luật. Luật Doanh nghiệp đã cụ thể hóa Điều này như sau:

Thành lập doanh nghiệp là quyền công dân. Cơ quan Nhà nước có trách nhiệm cấp đăng ký kinh doanh để xác lập quyền kinh doanh của dân, bảo vệ quyền sở hữu tên doanh nghiệp ngay khi đăng ký kinh doanh.

Dân có quyền tự do lựa chọn quy mô loại hình tổ chức kinh doanh.

Dân có quyền tự do lựa chọn thị trường, địa bàn kinh doanh.

Dân có quyền tự do lựa chọn ngành nghề kinh doanh mà pháp luật không cấm.

Với tinh thần này, Luật Doanh nghiệp đã khẳng định sự nhất quán trong quan điểm đổi mới về kinh tế của Đảng và Nhà nước; tiếp tục thực hiện cải cách hành chính theo hướng quy định những yêu cầu cần thiết tối thiểu, thực sự có ích cho xã hội mà không gây phương hại đến quyền tự do kinh doanh của công dân; bãi bỏ những quy định hình thức không cần thiết, giảm thiểu cơ chế xin - cho; nhấn mạnh và tạo điều kiện thuận lợi, hỗ trợ cho khu vực kinh tế dân doanh phát triển và hội nhập.

2.1 Doanh nghiệp một chủ - thuận lợi và khó khăn

2.1.1 Doanh nghiệp tư nhân (DNTN)

DNTN là doanh nghiệp do 1 cá nhân làm chủ, tự chịu trách nhiệm bằng toàn bộ tài sản của mình về mọi hoạt động của doanh nghiệp và được hưởng mọi lợi nhuận thu được.

Khi một cá nhân lựa chọn loại hình DNTN, họ đã lựa chọn con đường tự chịu trách nhiệm vô hạn với mọi rủi ro do hoạt động kinh doanh đem lại. Nghĩa là khi thua lỗ chủ DNTN bị rơi vào tình trạng khánh kiệt, có thể mất hết nhà cửa và mọi tài sản thuộc sở hữu của mình.

- Đặc điểm của DNTN:

- Không có sự phân biệt pháp lý về quyền, quyền lợi và nghĩa vụ giữa cá nhân chủ DNTN và DN.
- Việc thành lập, giải thể hết sức đơn giản. Việc thành lập, giải thể hay chấm dứt hoạt động kinh doanh không ảnh hưởng đến nghĩa vụ cá nhân của chủ DN.
- Dễ vay vốn từ ngân hàng vì tài sản đảm bảo cho khoản vay bao gồm toàn bộ tài sản do chủ DNTN sở hữu. Khi đã có uy tín cá nhân của chủ DNTN thì việc vay vốn tại ngân hàng trở nên rất thuận lợi.
- Thu nhập của DNTN là thu nhập của cá nhân chủ DN.
- Tự mình quyết định mọi vấn đề trong kinh doanh, không cần bàn bạc với ai, có toàn quyền quyết định sử dụng lợi nhuận sau thuế vào các nghiệp vụ tài chính.
- Hạn chế: Chủ DNTN không được thành lập:
 - 2 DNTN
 - 1 DNTN và 1 hộ kinh doanh cá thể
 - 1 DNTN và thành viên của một công ty hợp danh.

Tuy nhiên, chủ DNTN không bị cấm mua cổ phần, góp vốn vào các công ty TNHH, công ty liên doanh, hay công ty cổ phần. Vì phần tài sản này được coi là tài sản của DNTN hay của ông chủ DNTN.

Chủ DNTN có thể trực tiếp quản lý điều hành kinh doanh hoặc có thể thuê người khác làm giám đốc nhưng chủ DNTN luôn là người đại diện theo pháp luật của DNTN. Chủ DNTN có thể cho thuê DN nhưng trong thời hạn cho thuê, chủ DNTN vẫn phải chịu trách nhiệm trước pháp luật với tư cách là chủ sở hữu doanh nghiệp. Chủ DNTN có quyền bán DN của mình cho người khác, có quyền cho thừa kế coi như một loại tài sản.

2.1.2 Hộ kinh doanh cá thể

Về mặt pháp lý, chủ Hộ kinh doanh cá thể cũng chịu trách nhiệm vô hạn về hoạt động kinh doanh như chủ DNTN. Về quy mô là một DNTN thu nhỏ.

Phân biệt về hình thức pháp lý theo pháp luật Việt Nam: Hộ kinh doanh cá thể không có con dấu, chỉ được đăng ký kinh doanh tại một địa điểm, không được mở chi nhánh, VPĐD, không được mở nhiều cửa hàng ở các nơi khác, sử dụng dưới 10 lao động.

2.1.3 Công ty TNHH 1 thành viên là cá nhân

Theo quy định tại Luật Doanh nghiệp 2005 thì một cá nhân có thể thành lập một công ty TNHH do một cá nhân làm chủ. Quy định này có nhiều điểm thuận lợi cho nhà đầu tư:

- Tạo điều kiện phân tán rủi ro cho nhà đầu tư vì khi đầu tư thực hiện ý tưởng mới thường chấp nhận những yếu tố mạo hiểm. Nếu có rủi ro, phá sản thì tài sản riêng của cá nhân vẫn được pháp luật bảo vệ và tạo cơ hội lập nghiệp mới, tránh được trách nhiệm vô hạn về tài sản.
- Công ty không đồng nhất với công ty nhiều người, tạo điều kiện tự quyết định cho ông chủ một cách linh hoạt.

Mô hình công ty TNHH một người vừa tập hợp được ưu điểm của DNTN vừa khắc phục được những hạn chế của DNTN: Một người có thể thành lập được một pháp nhân hoặc nhiều pháp nhân, vừa tự chủ trong quản lý và quyết định. Họ là chủ sở hữu duy nhất của công ty.

Tuy nhiên, muốn thành lập được công ty TNHH do một cá nhân là chủ sở hữu thì phải minh bạch về sở hữu tài sản giữa cá nhân với sở hữu tài sản của công ty. Quy định như vậy thì công ty sở hữu tài sản còn nhà đầu tư sở hữu công ty. Những tài sản do công ty sở hữu được khấu hao theo quy định của pháp luật vì đã tách bạch giữa tài sản công ty với tài sản riêng của nhà đầu tư. Việc quyết định hình thức công ty TNHH một thành viên là cá nhân là một bước tiến mang tính đột phá của pháp luật Việt Nam về quyền sở hữu và phù hợp với thực tế kinh doanh tại Việt Nam. 75% số công ty

TNHH hiện nay là công ty do một người sở hữu nhưng vì pháp luật buộc họ phải có hai thành viên nên phải ghi tên thêm người thứ hai. Nhiều công ty đã có sự tranh chấp giữa thành viên thứ hai - là người cho mượn tên - với thành viên sở hữu.

2.1.4 Công ty hợp danh

2.1.4.1 Khái niệm

“Hợp danh” là một khái niệm đã tồn tại rất lâu từ thời La Mã cổ đại. Ở châu Á, việc buôn bán giữa các quốc gia chủ yếu được tiến hành bởi các “Hợp danh”. Cuối thế kỷ XVII, công ty hợp danh được luật pháp nước Anh quy định cụ thể. Đầu thế kỷ XIX, công ty hợp danh trở thành loại hình kinh doanh phổ biến tại Mỹ.

Công ty hợp danh là một sự liên kết tự nguyện liên đới trách nhiệm vô hạn giữa các thành viên hợp danh. Sự tồn tại của công ty hợp danh phụ thuộc vào các thành viên hợp danh. Nếu có một thành viên hợp danh chết hoặc ngừng kinh doanh thì công ty có thể bị giải thể. Các lợi ích thuộc sở hữu của thành viên không được tự do chuyển nhượng.

Các yếu tố để xác định một công ty có phải là hợp danh hay không là:

- Sự liên kết của hai hay nhiều thành viên hợp danh - không là pháp nhân;
- Đồng sở hữu liên đới trách nhiệm vô hạn đối với mọi khoản nợ của công ty;
- Cùng quản lý, cùng trách nhiệm, cùng chia sẻ rủi ro, cùng hưởng lợi.

2.1.4.2 Các loại hình công ty hợp danh

a. Công ty hợp danh phổ thông

Mọi thành viên trong công ty hợp danh phổ thông đều là các thành viên hợp danh, đều là chủ sở hữu, không được coi là người lao động. Mọi thành viên hợp danh chịu trách nhiệm bằng toàn bộ tài sản của cá nhân đối với các khoản nợ của công ty (liên đới trách nhiệm vô hạn).

b. Công ty hợp danh TNHH

Để giảm thiểu trách nhiệm vô hạn của các thành viên đối với hoạt động của một thành viên, luật pháp có thể quy định bãi bỏ liên đới trách nhiệm vô hạn. Nghĩa là,

thành viên nào lạm dụng địa vị của mình để tiến hành hoạt động kinh doanh mang lại rủi ro thua lỗ cho công ty thì trách nhiệm của các thành viên còn lại chỉ giới hạn trong phạm vi giá trị tài sản của công ty sở hữu, còn thành viên lạm dụng địa vị của mình để kinh doanh phải chịu trách nhiệm bằng toàn bộ tài sản cá nhân (trách nhiệm vô hạn).

Kinh nghiệm cho thấy loại doanh nghiệp này thường thích hợp đối với nghề mang chuyên môn cao như: kế toán, kiểm toán, bác sĩ, luật sư...

c. Công ty hợp danh hữu hạn

Công ty hợp danh hữu hạn là một sáng tạo của loại hình công ty hợp danh phổ thông: Vừa có ít nhất hai thành viên hợp danh, vừa có thành viên góp vốn. Luật Doanh nghiệp 1999 quy định loại hình công ty hợp danh này Thành viên hợp danh chịu trách nhiệm liên đới vô hạn về các khoản nợ và nghĩa vụ tài sản của công ty là người quản lý công ty, thành viên góp vốn chỉ chịu trách nhiệm về các khoản nợ của công ty trên phần vốn đã góp vào công ty (trách nhiệm hữu hạn).

Lợi thế của loại hình này là kết hợp hài hòa giữa tay nghề, uy tín của thành viên hợp danh với việc huy động vốn từ những nhà đầu tư khác, tạo ra cơ sở vật chất cho dự án.

2.2 Doanh nghiệp nhiều chủ

Việc thực hiện những ý tưởng kinh doanh lớn đòi hỏi nhiều vốn cần có sự tham gia của nhiều nhà đầu tư, phải được tiến hành bởi các công ty là những pháp nhân để thực hiện các ý tưởng kinh doanh đã hình thành các dự án đầu tư.

Việc lựa chọn mô hình doanh nghiệp nhiều chủ tùy thuộc vào ý chí của nhà đầu tư. Họ có thể thành lập các hợp tác xã hoặc công ty TNHH hay công ty cổ phần.

2.2.1 Hợp tác xã

Nguyên tắc cơ bản: Bình đẳng trong biểu quyết, mỗi xã viên có một số biểu quyết, không phụ thuộc vào vốn góp của xã viên.

Hình thức hợp tác xã chỉ phù hợp với những nhà đầu tư ít vốn cùng góp thêm sức để hoạt động kinh doanh, có sự hỗ trợ của nhà nước, không phù hợp với những nhà đầu tư có nhiều vốn, có ý tưởng kinh doanh tốt vì khi có ý tưởng lại có tiền thì không thể chia sẻ việc điều hành quản lý cho mọi người.

Luật Hợp tác xã 2003 đã mở rộng diện xã viên cho cả pháp nhân, nhưng trên thực tế chưa thấy pháp nhân nào tham gia vào hợp tác xã.

Theo pháp luật Việt Nam thì hợp tác xã được coi là một loại doanh nghiệp đặc biệt của loại hình kinh tế tập thể, được nhà nước khuyến khích và ưu đãi nhưng vẫn không hấp dẫn các nhà đầu tư lớn.

Hợp tác xã được đăng ký kinh doanh tại cơ quan đăng ký kinh doanh cấp tỉnh hoặc cấp huyện do hợp tác xã tự chọn nơi đăng ký trong phạm vi nơi hợp tác xã chọn làm trụ sở chính.

Trước năm 2003, pháp luật quy định hợp tác xã đăng ký kinh doanh tại UBND cấp huyện nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho hợp tác xã không phải đi xa. Nhưng hợp tác xã lại cảm thấy đăng ký kinh doanh ở cấp huyện không oai bằng cấp tỉnh. Vì vậy, sau năm 2003 Nhà nước đã cho hợp tác xã có thể lựa chọn đăng ký kinh doanh tại cơ quan đăng ký kinh doanh cấp huyện nơi có trụ sở chính của hợp tác xã hoặc cơ quan đăng ký kinh doanh cấp tỉnh nơi có trụ sở chính của hợp tác xã.

Tài sản của hợp tác xã được hình thành do xã viên góp và có thể được Nhà nước hỗ trợ cho mượn, những tài sản do Nhà nước hỗ trợ hợp tác xã được sử dụng nhưng không được chia khi giải thể hợp tác xã (Luật Hợp tác xã 2003).

2.2.2 Công ty

Pháp luật Việt Nam chia công ty thành công ty TNHH và công ty cổ phần theo cách chia truyền thống của pháp luật châu Âu. Còn ở các nước theo truyền thống luật thông lệ, không phân biệt hai loại hình công ty này một cách rõ ràng, gọi chung là công ty, sau đó chia ra thành công ty đóng và công ty mở. Công ty đóng là công ty không

phát hành cổ phần ra công chúng. Công ty mở là công ty phát hành cổ phần ra công chúng.

Về nguyên tắc, công ty TNHH hay công ty cổ phần đều áp dụng nguyên tắc biểu quyết theo số vốn, hưởng lợi trên số vốn góp và là các công ty đối vốn và có các đặc điểm chung.

Công ty được coi là pháp nhân - là con người do pháp luật sinh ra - là một thực thể pháp lý độc lập và phân biệt với các chủ sở hữu. Công ty có thể sở hữu tài sản suốt thời gian nó tồn tại, không phụ thuộc vào chủ sở hữu đã chết, về hưu hoặc phá sản cá nhân. Công ty vẫn thực hiện quyền chiếm hữu, sử dụng và định đoạt tài sản bằng chức danh của công ty. Nó có thể là nguyên đơn hoặc bị đơn trước tòa, tự chịu trách nhiệm về các giao dịch bằng toàn bộ tài sản do pháp nhân sở hữu. Tức là pháp nhân chịu trách nhiệm về các giao dịch nhân danh pháp nhân bằng chế độ trách nhiệm vô hạn. Chế độ trách nhiệm hữu hạn chỉ đúng đối với cổ đông hoặc thành viên công ty - là những chủ sở hữu công ty. Khi họ góp vốn bằng tài sản thì công ty là chủ sở hữu tài sản còn họ được quyền sở hữu công ty. Có thể coi công ty là một cỗ máy kinh doanh nên các người góp vốn không phải chịu trách nhiệm bằng tài sản cá nhân của mình về các khoản nợ và nghĩa vụ tài sản của công ty. Nói cách khác, công ty có phá sản thì người góp vốn và công ty cùng lắm là mất toàn bộ tài sản đã đầu tư vào công ty.

Chế độ trách nhiệm hữu hạn của người góp vốn vào công ty giúp cho các nhà đầu tư có thể phân tán rủi ro đầu tư vào nhiều công ty hoạt động trong nhiều ngành nghề khác nhau để kiếm lời một cách linh hoạt.

Giả sử A, B, C là ba nhà đầu tư thành lập công ty là pháp nhân.

- A góp vốn bằng nhà trị giá là 300 triệu, nhà phải sang tên từ A sang công ty.
- B góp vốn bằng ô tô trị giá là 300 triệu, ô tô phải sang tên từ B sang công ty.
- C góp vốn bằng vàng trị giá 400 triệu, vàng phải gửi vào tài khoản của công ty.

Tổng vốn góp là 1 tỷ, tạo nên vốn điều lệ của công ty là 1 tỷ. Đối quyền sở hữu nhà, ô tô, vàng ba nhà đầu tư A, B, C được quyền sở hữu công ty với tỷ lệ tương ứng là 30%, 30% và 40%. Công ty kinh doanh có lãi, sau ba năm giá trị công ty được hình

thành lên đến 10 tỷ. Giả sử công ty vay ngân hàng 12 tỷ mua tàu thủy nhưng chưa được bảo hiểm thì tàu thủy bị chìm. Ngân hàng bắt nợ. Công ty bán toàn bộ tài sản thu được 10 tỷ, ngân hàng phải chịu rủi ro 2 tỷ nhưng không thể đến nhà A, B, C để tịch biên tài sản riêng của A, B, C. Những khoản đầu tư của A, B, C ở các công ty khác vẫn được pháp luật bảo vệ.

2.3 Cơ sở lựa chọn loại hình doanh nghiệp theo luật doanh nghiệp.

Giả sử rằng khi chúng ta bỏ tiền ra để đầu tư và kinh doanh dưới hình thức doanh nghiệp nào đó thì trước hết chúng ta sẽ đặt câu hỏi:

- Loại hình doanh nghiệp này có dễ dàng tổ chức và quản lý không?
- Loại hình doanh nghiệp nào là công cụ tốt nhất để bảo vệ đầu tư của mình? Liệu rằng mình có thể dễ dàng rút lại tiền đầu tư khi không muốn kinh doanh nữa không?
- Loại hình doanh nghiệp nào thuận lợi hơn trong trường hợp muốn mở rộng đầu tư hoặc huy động thêm vốn cho đầu tư sản xuất kinh doanh?

Tuy nhiên, sẽ không có một câu trả lời chung cho tất cả các câu hỏi này. Nghĩa là ta không thể tìm được một loại hình doanh nghiệp nào đáp ứng tất cả các đòi hỏi trên - vừa dễ dàng quản lý, giảm tối đa rủi ro, dễ huy động vốn,... cũng như không thể nói chung chung rằng loại doanh nghiệp nào tốt nhất, loại doanh nghiệp nào tốt hơn. Bởi lẽ như đã trình bày trong phần trên, mỗi hình thức kinh doanh đều có những ưu điểm và nhược điểm khi so sánh với nhau. Xét ở khía cạnh này thì nó là nhược điểm nhưng ở khía cạnh khác thì nó lại ưu điểm. Do đó, không chính xác nếu chỉ đứng ở dưới một góc độ mà so sánh các loại hình doanh nghiệp và kết luận là cái này ưu điểm hơn cái kia. Trong từng hoàn cảnh cụ thể, hẳn các nhà đầu tư khác nhau có thể có các sự lựa chọn khác nhau. Mục tiêu của phần này sẽ làm rõ các ưu điểm, nhược điểm của các loại hình doanh nghiệp theo Luật Doanh nghiệp xét trên bảy khía cạnh sau; trên cơ sở đó, nhà đầu tư có căn cứ để lựa chọn cho mình một loại hình doanh nghiệp phù hợp nhất

với hoàn cảnh, cơ hội kinh doanh phù hợp với hoàn cảnh, cơ hội kinh doanh cũng như nguyện vọng của chính mình.

2.3.1 Thành lập, quản lý doanh nghiệp và góp vốn

Luật Doanh nghiệp phân chia hai đối tượng nhà đầu tư bao gồm: (i) người được quyền thành lập và quản lý doanh nghiệp và (ii) người được chỉ quyền góp vốn vào doanh nghiệp, về nguyên tắc, loại người đầu tư được quyền thành lập và quản lý doanh nghiệp thì đương nhiên được quyền góp vốn; người không có quyền thành lập và quản lý doanh nghiệp thì vẫn có thể có quyền góp vốn. Đối với loại người đầu tư thứ (ii) thì cũng không phải họ được quyền góp vốn vào mọi loại hình doanh nghiệp, điều này cũng có nghĩa là có những loại hình tổ chức kinh doanh có nhà đầu tư chỉ đơn thuần là người góp vốn.

Tham gia thành lập và quản lý doanh nghiệp là để trở thành chủ sở hữu doanh nghiệp tư nhân, thành viên hợp danh, thành viên Hội đồng thành viên, chủ tịch công ty, thành viên Hội đồng quản trị, giám đốc (tổng giám đốc) và các chức danh quản lý quan trọng khác theo quy định của Điều lệ công ty. Nhà đầu tư chỉ được quyền góp vốn vào doanh nghiệp là người góp vốn (tiền, tài sản,...) vào công ty nhưng không nắm giữ một trong các vị trí nói trên.

2.3.1.1 Thành lập và quản lý doanh nghiệp

Theo quy định Điều 9 Luật Doanh nghiệp 1999 có 8 đối tượng không được phép thành lập và quản lý doanh nghiệp. Trong các đối tượng không được phép thành lập và tham gia quản lý doanh nghiệp thì có đối tượng bị cấm vĩnh viễn, có đối tượng chỉ bị cấm trong trường hợp cụ thể. Ví dụ, cán bộ, công chức không được phép thành lập và tham gia quản lý doanh nghiệp chừng nào họ còn là công chức; tuy nhiên, chủ doanh nghiệp tư nhân, thành viên hợp danh của công ty hợp danh, chủ tịch và các thành viên Hội đồng quản trị, Hội đồng thành viên doanh nghiệp bị tuyên bố phá sản thì không

được quyền thành lập doanh nghiệp, không được làm người quản lý doanh nghiệp trong thời hạn từ 1 đến 3 năm, kể từ ngày doanh nghiệp bị tuyên bố phá sản.

Với đối tượng là nhà đầu tư nước ngoài, họ có thể đầu tư vào Việt Nam theo Luật Đầu tư nước ngoài hoặc theo Luật Doanh nghiệp. Theo Luật Doanh nghiệp thống nhất 2005 không còn sự phân biệt giữa nhà đầu tư trong nước và nhà đầu tư nước ngoài.

2.3.1.2 Góp vốn vào doanh nghiệp

So với đối tượng được phép thành lập và tham gia quản lý doanh nghiệp, đối tượng được quyền góp vốn vào doanh nghiệp mở rộng hơn. Điều này thể hiện chủ trương của Đảng và Nhà nước nhằm huy động mọi nguồn lực vào sản xuất, kinh doanh và phát triển kinh tế. Chỉ có 2 đối tượng không được phép góp vốn vào doanh nghiệp, đó là:

- Cơ quan nhà nước, đơn vị thuộc lực lượng vũ trang nhân dân sử dụng tài sản của nhà nước và công quỹ góp vốn vào doanh nghiệp để thu lợi riêng cho cơ quan, đơn vị mình;
- Các đối tượng khác do pháp luật về cán bộ, công chức quy định.

Từ các quy định trên, ta có thể rút ra một số nhận xét như sau:

- Các đối tượng được quyền thành lập doanh nghiệp thì có quyền góp vốn vào doanh nghiệp. Tuy nhiên, không phải mọi nhà đầu tư được quyền góp vốn thì cũng có quyền thành lập và quản lý doanh nghiệp. Có một số nhà đầu tư được quyền góp vốn thì cũng có quyền thành lập và quản lý doanh nghiệp. Có một số nhà đầu tư chỉ có thể tham gia góp vốn mà không thể thành lập và tham gia quản lý doanh nghiệp (ví dụ: cán bộ, công chức; tổ chức nước ngoài và người nước ngoài không thường trú tại Việt Nam).
- Người Việt Nam định cư ở nước ngoài có quyền tham gia thành lập và quản lý doanh nghiệp theo quy định của Luật Doanh nghiệp và góp vốn vào doanh nghiệp Việt Nam theo quy định Luật Khuyến khích đầu tư trong nước.

- Có quyền thành lập doanh nghiệp hay góp vốn, không có nghĩa là có thể thành lập được tất cả mọi loại hình doanh nghiệp hay góp vốn vào tất cả các doanh nghiệp. Đây chỉ là tiêu chuẩn chung, còn đối với từng loại hình cụ thể lại có yêu cầu và đặc điểm riêng, có thể hạn chế hơn.

2.3.2 Thành lập doanh nghiệp tư nhân

Bản chất của doanh nghiệp tư nhân là hoạt động kinh doanh do một cá nhân điều hành và tự chịu trách nhiệm. Do đó doanh nghiệp tư nhân không có yếu tố đồng sở hữu, do đó không có khái niệm “thành viên góp vốn” hay nói cách khác không thể đầu tư kinh doanh dưới hình thức doanh nghiệp tư nhân với tư cách người góp vốn. Chủ doanh nghiệp tư nhân đồng thời vừa là người góp vốn, vừa là người thành lập và quản lý.

Theo quy định của Luật Doanh nghiệp, nhà đầu tư muốn thành lập doanh nghiệp tư nhân phải đáp ứng các yêu cầu sau:

- Nhà đầu tư phải là cá nhân, họ không thể là một tổ chức hay một doanh nghiệp khác.
- Nhà đầu tư phải là người được thành lập và quản lý doanh nghiệp - không thuộc 1 trong 8 đối tượng bị cấm thành lập doanh nghiệp theo Điều 9 Luật Doanh nghiệp 1999.
- Chỉ có một nhà đầu tư duy nhất: Nghĩa là chủ doanh nghiệp tư nhân không được kết nạp thêm thành viên; trong trường hợp muốn kết nạp thêm thành viên thì chủ doanh nghiệp buộc phải giải thể và thành lập doanh nghiệp mới là công ty hợp danh, công ty TNHH hay công ty cổ phần.

2.3.3 Thành lập, góp vốn vào công ty hợp danh

Xét khía cạnh này, có 2 điểm khác nhau cơ bản giữa hai loại hình doanh nghiệp này:

- Để thành lập được công ty hợp danh yêu cầu tối thiểu phải có 2 nhà đầu tư với yêu cầu giống nhau như đối với chủ doanh nghiệp tư nhân.
- Ngoài thành viên hợp danh, công ty còn có thể có thành viên góp vốn.

Trong công ty hợp danh phải ít nhất có 2 thành viên hợp danh. Ngoài ra công ty có thể có hoặc không có thành viên góp vốn, hoàn toàn phụ thuộc vào ý chí của thành viên hợp danh. Các thành viên góp vốn trong công ty hợp danh, về nguyên tắc, không được tham gia quản lý công ty, trừ trường hợp có sự ủy quyền. Pháp luật không thừa nhận công ty hợp danh chỉ có các thành viên góp vốn hoặc một thành viên hợp danh và một hoặc nhiều thành viên góp vốn.

2.3.4 Thành lập và góp vốn vào công ty TNHH, công ty cổ phần

Đối với loại hình công ty TNHH, Luật Doanh nghiệp phân định làm 2 loại, bao gồm: công ty TNHH một thành viên là tổ chức và công ty TNHH hai thành viên trở lên. Luật Doanh nghiệp 2005 và đã công nhận loại công ty TNHH 1 thành viên là cá nhân.

Kinh doanh dưới hình thức công ty TNHH một thành viên tổ chức lần đầu tiên được quy định ở Luật Doanh nghiệp 1999. Giống như đối với trường hợp doanh nghiệp tư nhân, do không có yếu tố đồng sở hữu, nên đây là loại hình công ty có một chủ sở hữu vốn. Theo quy định của pháp luật, tổ chức muốn thành lập loại hình doanh nghiệp này thì phải là pháp nhân và Luật Doanh nghiệp đã liệt kê 17 loại tổ chức có thể thành lập được loại hình doanh nghiệp này. Trong đó, điều đáng chú ý là doanh nghiệp Nhà nước, công ty cổ phần, công ty TNHH, hợp tác xã,... có thể sở hữu loại hình doanh nghiệp này.

Về đối tượng được quyền thành lập và góp vốn vào công ty TNHH có 2 thành viên trở lên và công ty cổ phần thì không có sự khác biệt. Ai được quyền thành lập quản lý và góp vốn vào công ty TNHH có 2 thành viên trở lên thì cũng có quyền thành lập, quản lý và góp vốn vào công ty cổ phần. Hơn thế nữa so với thành viên hợp danh công ty hợp danh, chủ doanh nghiệp tư nhân hay chủ sở hữu đối với công ty TNHH một

thành viên thì đối tượng này được mở rộng hơn và linh hoạt hơn, không nhất thiết đòi hỏi nhà đầu tư phải hoàn toàn là tổ chức hay toàn là cá nhân, bất kỳ nhà đầu tư nào không bị cấm thành lập và quản lý doanh nghiệp đều có thể tham gia thành lập công ty TNHH hay công ty cổ phần, bất kỳ nhà đầu tư nào không bị cấm góp vốn cũng đều có thể góp vốn vào công ty cổ phần. Điểm hạn chế duy nhất so với các loại hình doanh nghiệp khác là yêu cầu số lượng tối thiểu nhà đầu tư phải có để thành lập doanh nghiệp. Đối với công ty TNHH thì phải có sự hợp tác ít nhất của hai người nhưng cũng không quá 50 người (Có thể vừa là cá nhân, vừa là tổ chức hoặc tổ chức và cá nhân. Sở dĩ có quy định này vì quy định chuyển nhượng phần vốn góp theo Điều 32 Luật Doanh nghiệp 1999 thì thành viên công ty TNHH không được tự do chuyển nhượng phần vốn góp ra ngoài công ty muốn chuyển nhượng ra ngoài công ty phải chào bán cho tất cả mọi người trong công ty). Trong trường hợp vượt quá số lượng thì có lẽ họ có thể phải khai trừ bớt các thành viên, chia nhỏ công ty hoặc chuyển đổi thành công ty cổ phần. Đối với công ty cổ phần thì yêu cầu này là 3 người và không hạn chế số lượng tối đa (có thể là hàng triệu cổ đông).

2.3.5 Một số nhận xét và lưu ý

Từ các phân tích trên, ta rút ra một số điểm đáng lưu ý sau:

Nhà đầu tư có thể tham gia đầu tư vào nhiều loại hình kinh doanh một lúc. Luật pháp không hạn chế số lượng tối đa doanh nghiệp mà một nhà đầu tư được phép thành lập và quản lý. Tuy nhiên, một người không thể cùng một lúc là chủ của hai doanh nghiệp tư nhân hoặc vừa là thành viên hợp danh của một công ty hợp danh khác. Cán bộ, công chức chỉ có thể góp vốn trở thành thành viên góp vốn của công ty hợp danh hay mua cổ phần của một công ty cổ phần.

Cá nhân nhà đầu tư có sự linh hoạt hơn so với tổ chức trong việc thành lập doanh nghiệp để kinh doanh.

Người nước ngoài cũng có thể đầu tư bằng việc thành lập doanh nghiệp theo Luật Doanh nghiệp hoặc góp vốn theo Luật Khuyến khích đầu tư trong nước hoặc đầu tư theo Luật Đầu tư nước ngoài tại Việt Nam.

Đối tượng được quyền thành lập, quản lý và góp vốn kinh doanh dưới hình thức công ty TNHH và công ty cổ phần linh động hơn, được mở rộng hơn rất nhiều so với loại hình doanh nghiệp khác. Nhà đầu tư có thể tham gia góp vốn vào công ty cổ phần mà không nhất thiết phải tham gia quản lý.

Ngoại trừ đối với doanh nghiệp tư nhân và công ty TNHH một thành viên, việc thành lập các loại hình doanh nghiệp khác đòi hỏi phải có sự liên kết của hai hay nhiều đầu tư. Nhìn chung pháp luật không hạn chế mức tối đa sự liên kết này trừ trường hợp duy nhất là công ty TNHH có hai thành viên trở nên, số lượng thành viên tối đa không vượt quá 50.

2.4 Chế độ trách nhiệm của nhà đầu tư

Có thể nói vấn đề trách nhiệm là vấn đề được các nhà đầu tư quan tâm nhất khi họ quyết định lựa chọn loại hình doanh nghiệp.

Theo quy định của pháp luật thì doanh nghiệp tư nhân và công ty hợp danh là loại hình doanh nghiệp có chế độ trách nhiệm vô hạn. Còn thành viên góp vốn đối với công ty hợp danh, thành viên trong công ty TNHH và cổ đông công ty cổ phần thuộc loại có trách nhiệm hữu hạn.

2.4.1 Trách nhiệm vô hạn

Có thể hiểu trách nhiệm vô hạn là một người nào đó sẽ phải dùng toàn bộ tài sản của mình để thanh toán cho các nghĩa vụ về tài sản đã cam kết. Điều này có nghĩa là tất cả các tài sản của cá nhân người đó, gồm cả tài sản không đầu tư vào kinh doanh, đều có thể bị bên thứ ba thu giữ để thực hiện nghĩa vụ cam kết, một pháp nhân phải chịu trách nhiệm bằng toàn bộ tài sản của mình đối với các giao dịch nhân danh pháp nhân, thực chất là pháp nhân chịu trách nhiệm vô hạn.

2.4.2 Trách nhiệm hữu hạn

Khác với trách nhiệm vô hạn, trách nhiệm hữu hạn có nghĩa là nghĩa vụ về tài sản của một cá nhân, tổ chức chỉ giới hạn trong phạm vi nhất định đã góp hoặc cam kết góp. Doanh nghiệp trách nhiệm hữu hạn, chế độ trách nhiệm đối với chủ nợ hoặc bên thứ ba chỉ giới hạn trong phạm vi số vốn của doanh nghiệp; cho dù các nghĩa vụ đó có lớn hơn số vốn của doanh nghiệp thì các nhà đầu tư trong doanh nghiệp không phải mang tài sản riêng khác của mình (tài sản không góp vào doanh nghiệp, kể cả lãi được chia, hoặc tài sản đầu tư trong hoạt động kinh doanh khác) để thực hiện nghĩa vụ của doanh nghiệp đó.

2.4.3 Trách nhiệm liên đới

Theo quy định của Bộ luật Dân sự thì trách nhiệm liên đới là trách nhiệm do nhiều người cùng phải thực hiện và người có quyền có thể yêu cầu bất cứ ai trong số những người có nghĩa vụ phải thực hiện toàn bộ nghĩa vụ.

2.4.4 Trách nhiệm vô hạn của chủ doanh nghiệp tư nhân và thành viên hợp danh đối với công ty hợp danh.

Theo quy định của Luật Doanh nghiệp thì chủ doanh nghiệp tư nhân là người chịu trách nhiệm bằng toàn bộ tài sản của mình về mọi hoạt động của doanh nghiệp; thành viên hợp danh phải chịu trách nhiệm bằng toàn bộ tài sản của mình về các nghĩa vụ công ty. Như vậy trong 4 loại hình doanh nghiệp theo Luật Doanh nghiệp thì chủ doanh nghiệp tư nhân và thành viên hợp danh của công ty hợp danh là người đầu tư có trách nhiệm vô hạn.

Trách nhiệm vô hạn của chủ doanh nghiệp tư nhân có thể nói là bất lợi lớn nhất đối với doanh nghiệp tư nhân khi rủi ro trong kinh doanh xảy ra. Mọi khoản thua lỗ xảy ra trong hoạt động kinh doanh đều do một mình chủ doanh nghiệp tư nhân gánh chịu. Điều này tạo ra nguy cơ mang tính rủi ro hết sức lớn cho cá nhân chủ sở hữu trong hoạt động kinh doanh. Quy mô kinh doanh càng mở rộng thì rủi ro đối với chủ sở hữu càng lớn. Khi quy mô kinh doanh tăng lên và kèm theo đó là nghĩa vụ tăng lên thì đặc điểm

này sẽ càng làm cho doanh nghiệp tư nhân trở thành một mô hình kinh doanh kém hấp dẫn. Hơn thế nữa, những rủi ro dân sự khác đối với chủ doanh nghiệp, như hỏa hoạn ở gia đình, bồi thường tai nạn,... cũng có thể là nguy cơ gây phá sản cho doanh nghiệp tư nhân bởi toàn bộ trách nhiệm đặt lên vai duy nhất cá nhân chủ doanh nghiệp. Tuy nhiên, chính chế độ trách nhiệm vô hạn, một mặt là bất lợi đối với chủ doanh nghiệp tư nhân thì mặt khác nó lại là một ưu điểm cho loại hình doanh nghiệp này. Chính chế độ trách nhiệm vô hạn đã nâng cao uy tín, sự tin tưởng của chủ doanh nghiệp trong quan hệ bạn hàng với bên thứ ba hoặc chủ nợ, bởi lẽ chủ nợ hoặc bên thứ ba biết rằng tài sản để đảm bảo cho giao dịch của họ không chỉ giới hạn bởi tài sản của doanh nghiệp mà còn cả tài sản riêng của chủ doanh nghiệp. Và cũng chính một phần lý do này mà hiện nay loại hình doanh nghiệp này cũng còn khá phổ biến.

Tương tự như trường hợp chủ doanh nghiệp tư nhân, các thành viên hợp danh trong công ty hợp danh chịu trách nhiệm vô hạn và liên đới về các nghĩa vụ của công ty. Ở đây, nếu xem xét kỹ thì chế độ trách nhiệm của thành viên hợp danh có hai điểm khác. Thứ nhất, chế độ trách của các thành viên hợp danh là chế độ trách nhiệm liên đới. Các thành viên hợp danh phải thực hiện nghĩa vụ đã cam kết, ngay cả trong trường hợp nghĩa vụ này phát sinh do hành vi của thành viên hợp danh kia nhân danh công ty thực hiện. Thứ hai, trách nhiệm liên đới này chỉ giới hạn trong phạm vi nghĩa vụ phát sinh từ hoạt động của công ty. Nếu nghĩa vụ phát sinh do hoạt động của một cá nhân thành viên hợp danh nào đó không nhân danh công ty thì ở đây sẽ không phát sinh trách nhiệm liên đới, mà đó chỉ trách nhiệm riêng của cá nhân thành viên đó.

Do chế độ liên đới chịu trách nhiệm mà những người kinh doanh dưới hình thức loại công ty này thường trước hết dựa trên nền tảng hiểu biết, tin cậy lẫn nhau. Chính chế độ liên đới chịu trách nhiệm vô hạn đã làm các thành viên chịu rủi ro cao hơn - ngay cả so với doanh nghiệp tư nhân, đặt thành viên vào nguy cơ có thể bị tịch thu, tịch biên tài sản cá nhân để trả nợ cho công ty. Nguy cơ này đặc biệt lớn và có thể không được cân nhắc một cách cẩn thận, dẫn đến việc chấp nhận những người kém năng lực trở thành thành viên của công ty. Như vậy, không có sự tin cậy, hiểu biết đầy đủ giữa

các thành viên thì công ty hợp danh có thể không thành lập được hoặc có thành lập được thì cũng đứng trước nguy cơ sẽ bị giải thể hoặc phá sản.

2.4.5 Trách nhiệm hữu hạn của thành viên góp vốn trong công ty hợp danh, công ty TNHH và công ty cổ phần.

Như đã phân tích trên, thành viên góp vốn của công ty hợp danh, cổ đông công ty TNHH và công ty cổ phần là những người chịu trách nhiệm hữu hạn. Do đó, thành viên góp vốn trong công ty hợp danh, chủ sở hữu công ty TNHH một thành viên, thành viên của công ty TNHH hai thành viên trở lên và các cổ đông trong công ty cổ phần chỉ chịu trách nhiệm về các khoản nợ của công ty trong phạm vi số vốn góp vào công ty. Hay nói một cách chính xác hơn là sự thiệt hại của nhà đầu tư này chỉ giới hạn trong phạm vi số vốn góp vào công ty. Chủ nợ hay bên thứ 3 không có quyền yêu cầu đối tượng này phải đem tài sản riêng của họ ra trả nợ thay cho công ty, trừ trường hợp có sự thỏa thuận được giữa công ty và đối tượng nhà đầu tư này.

Theo quy định của Luật, tài sản, tiền vốn của các thành viên, cổ đông đóng vào công ty sẽ được coi là tài sản thuộc sở hữu của công ty và công ty có trách nhiệm thực hiện thủ tục chuyển quyền sở hữu cho công ty. Lúc này các thành viên công ty hay cổ đông chỉ còn là sở hữu phần quyền trong công ty mà thôi. Do mọi hoạt động kinh doanh đều nhân danh công ty và trong trường hợp nếu phát sinh thua lỗ thì người chịu trách nhiệm là công ty chứ không phải là thành viên công ty hay cổ đông. Chủ nợ không có quyền kiện đòi các thành viên công ty hay cổ đông trả nợ cho mình mà họ chỉ có quyền kiện đòi công ty mà thôi. Như vậy, để miêu tả chính xác nhất chúng ta phải nói rằng khi góp vốn trở thành thành viên hay cổ đông của công ty thì sự thiệt hại của nhà đầu tư, trong trường hợp rủi ro nhất, cũng chỉ giới hạn trong phạm vi số vốn đã góp hoặc cam kết góp vào công ty mà thôi; họ không có trách nhiệm phải dùng tài sản cá nhân của mình để thanh toán các nghĩa vụ do công ty ký kết.

2.4.6 Nhận xét và lưu ý

Xét dưới góc độ này thì việc đầu tư vào công ty TNHH hoặc công ty cổ phần hẳn sẽ hạn chế được rủi ro phá sản hay khánh kiệt do thua lỗ trong kinh doanh. Ưu điểm này thích hợp đối với nhà đầu tư không muốn mạo hiểm, và do đó, đối với những người này họ sẽ không muốn trở thành chủ doanh nghiệp tư nhân hay thành viên hợp danh, mà họ thành lập công ty TNHH, công ty cổ phần hay góp vốn vào công ty hợp danh, mua cổ phần của công ty cổ phần. Việc một nhà đầu tư có thể đầu tư cùng một lúc vào nhiều công ty TNHH hay công ty cổ phần, đã làm cho hình thức công ty TNHH và công ty cổ phần trở thành công cụ để phân bổ rủi ro một cách tốt nhất. Chính ưu điểm này mà hiện nay đã làm cho công ty TNHH trở nên phổ biến ở nước ta.

Lưu ý đối với chủ nợ hay bên thứ 3 khi đánh giá phạm vi giới hạn mức độ trách nhiệm đối với công ty TNHH và công ty cổ phần. Thông thường, để đánh giá doanh nghiệp, trước hết cần căn cứ vào số vốn của doanh nghiệp - giới hạn trách nhiệm của doanh nghiệp, sau đó là tình hình hoạt động của doanh nghiệp- làm ăn có lỗ hay lãi. Tuy nhiên, sẽ là sai lầm nếu có ai đó cho rằng vốn pháp định là cơ sở để đảm bảo trách nhiệm cho chủ nợ và bên thứ 3. Thật không chính xác nếu nói vốn điều lệ là căn cứ đánh giá khả năng tài chính của doanh nghiệp đó, vốn sở hữu của công ty mới cho ta thông tin về khả năng thanh toán của công ty TNHH hay công ty cổ phần.

Về vốn của doanh nghiệp, có thể tạm thời chia làm 4 loại: vốn pháp định, vốn điều lệ, vốn thuộc chủ sở hữu và vốn kinh doanh. Như vậy, ta phải căn cứ vào đâu để xác định mức độ chịu trách nhiệm của doanh nghiệp.

Vốn pháp định là số vốn tối thiểu phải có theo quy định của pháp luật để thành lập doanh nghiệp. Hiện nay, vốn pháp định đã được bãi bỏ trong hầu hết các ngành nghề, quy định này chỉ còn được giữ lại trong một số ngành nghề nhất định như: ngân hàng, bảo hiểm,... Vốn điều lệ là vốn do tất cả thành viên góp và được ghi vào điều lệ công ty. Vốn điều lệ được coi là vốn mỗi. Nhà đầu tư cần tính toán phương án kinh doanh để xác định quy mô vốn điều lệ vì công ty chỉ có thể tồn tại khi lợi nhuận cao hơn lãi suất ngân hàng. Vốn thuộc chủ sở hữu, gồm vốn điều lệ, lợi nhuận chưa chia, chênh lệch do tăng giá tài sản công ty,... Như vậy, vốn điều lệ khi thành lập công ty,

nhưng ngay khi doanh nghiệp bắt đầu hoạt động thì có sự chênh lệch giữa vốn điều lệ và vốn thuộc chủ sở hữu. Do đó, trong quá trình hoạt động, vốn điều lệ chỉ còn là căn cứ phân chia quyền lợi và lợi ích giữa các thành viên trong công ty mà thôi, còn vốn thuộc chủ sở hữu mới là một trong các điều kiện đảm bảo cho lợi ích của chủ nợ cũng như bên thứ 3. Vốn kinh doanh, là vốn mà doanh nghiệp đưa vào kinh doanh, bao gồm vốn thuộc sở hữu và vốn vay. Như vậy, chính xác nhất để đánh giá khả năng tài chính của doanh nghiệp là sự biến động của tỷ lệ vốn thuộc chủ sở hữu trên vốn vay trong tổng số vốn kinh doanh.

2.5 Tổ chức quản lý

Thông thường, thì bất cứ nhà đầu tư kinh doanh với một số tiền dù lớn hay là nhỏ đều muốn có quyền được xem xét và kiểm soát đối với những quyết định kinh doanh mà có thể ảnh hưởng đến khoản tiền đầu tư của mình. Tuy nhiên cũng có trường hợp, nhà đầu tư không quan tâm lắm đến hoạt động của công ty, họ chỉ mua cổ phiếu với hy vọng có được lợi nhuận từ tiền cổ tức cao. Sau đây chúng ta sẽ xem xét dưới đây, đầu tư như thế nào và vào loại hình doanh nghiệp nào thì nhu cầu này của nhà đầu tư được đáp ứng và đáp ứng đến mức độ nào.

2.5.1 Quản lý doanh nghiệp tư nhân, công ty hợp danh

Theo quy định của Luật Doanh nghiệp, doanh nghiệp tư nhân có cơ cấu tổ chức, quản lý linh hoạt nhất. Chủ doanh nghiệp tư nhân có toàn quyền quyết định đối với tất cả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Tất nhiên, chủ doanh nghiệp tư nhân có thể thuê giám đốc, thuê các chức danh quản lý khác, nhưng đó là do tự ông ta quyết định, pháp luật không thể cấm ông ta làm như vậy. Điều này cũng xuất phát từ bản chất của loại hình doanh nghiệp này - chế độ trách nhiệm rất cao của chủ doanh nghiệp; và như vậy, về nguyên tắc, nhà đầu tư có rủi ro càng cao thì quyền hạn của họ cũng phải cùng lớn. Trên thực tế, luật pháp cho phép chủ doanh nghiệp tư nhân một phạm vi quyền hạn

rất rộng lớn, thậm chí chủ doanh nghiệp có thể bán hay cho thuê cả doanh nghiệp của mình. Đây là quyền hạn mà đầu tư trong các loại hình doanh nghiệp khác không có.

Cũng tương tự như đối với doanh nghiệp tư nhân, các thành viên hợp danh có những quyền hạn rất lớn trong việc tổ chức quản lý và điều hành công ty; các thành viên hợp danh tự thỏa thuận và quyết định cơ cấu tổ chức quản lý công ty. Nếu so sánh với doanh nghiệp tư nhân thì có điểm cần Lưu ý là: thành viên hợp danh có quyền tiến hành các hoạt động nhân danh công ty và các thành viên hợp danh có quyền ngang nhau khi quyết định các vấn đề quản lý công ty; thành viên góp vốn không được tham gia quản lý công ty và hoạt động nhân danh công ty. Quy định này không loại trừ trường hợp họ thực hiện các quyền và nghĩa vụ theo sự ủy quyền hoặc được sự đồng ý của các thành viên hợp danh.

2.5.2 Tham gia quản lý công ty TNHH và công ty cổ phần

Không giống với trường hợp của doanh nghiệp tư nhân và công ty hợp danh, luật pháp đã quy định khá chặt chẽ về cơ cấu tổ chức quản lý của hai loại công ty này, đặc biệt là đối với công ty cổ phần, sở dĩ phải quy định như vậy là do bảo vệ lợi ích của thành viên/ cổ đông góp vốn thiểu số trong công ty, hạn chế trường hợp thành viên/ cổ đông lớn lạm dụng quyền lực để thu lợi cho cá nhân mình, gây thiệt hại cho thành viên/ cổ đông thiểu số; ngăn ngừa việc lạm dụng quyền lực để tiến hành giao dịch tư lợi.

Đặc biệt trong công ty cổ phần, số lượng cổ đông thường rất lớn, thậm chí hàng trăm nghìn, hàng triệu, đã nên nguy cơ tiềm tàng sự mâu thuẫn giữa các cổ đông. Cho nên, nếu luật pháp không quy định cơ cấu tổ chức quản lý, quá trình ra quyết định chặt chẽ, thì khi công ty làm ăn có lãi sẽ có nguy cơ phát sinh mâu thuẫn, tranh giành quyền lực mà không giải quyết được.

Như vậy, khi đầu tư vào công ty TNHH thì nhà đầu tư sẽ thực hiện được quyền tham gia quản lý của mình đến đâu? Nhà đầu tư góp vốn để trở thành thành viên công ty thì đương nhiên trở thành thành viên Hội đồng thành viên, do đó có quyền dự họp và biểu quyết tất cả các vấn đề thuộc thẩm quyền của Hội đồng thành viên. Tuy nhiên,

mức độ quyết định phụ thuộc vào tỷ lệ vốn góp vào công ty, vốn càng nhiều quyền biểu quyết càng lớn.

Đôi với cổ đông của công ty cổ phần, về cơ bản, việc tham gia của cổ đông vào quá trình ra quyết định cả công ty giống như trong trường hợp của công ty TNHH, đó là thực hiện thông qua Đại hội đồng cổ đông và bầu Hội đồng quản trị. Tuy nhiên, điểm khác so với trường hợp công ty TNHH là trong công ty cổ phần có rất nhiều loại cổ phần, do vậy, mức độ và thậm chí quyền tham gia vào quá trình ra quyết định của công ty hoàn toàn phụ thuộc vào loại cổ phần mà cổ đông đó nắm giữ.

Cổ đông nắm giữ cổ phần phổ thông có quyền quyết định các vấn đề thuộc thẩm quyền của Đại hội đồng cổ đông theo số lượng cổ phần mà họ nắm giữ. Trong trường hợp này, so sánh với cổ đông phổ thông thì cổ đông ưu đãi biểu quyết có ưu thế hơn. Tuy nhiên, đối với công ty cổ phần này chỉ được sử dụng đối với doanh nghiệp hoạt động trong một số lĩnh vực như: tiền tệ, tín dụng, bưu chính viễn thông, vận tải hàng không... Cổ phần ưu đãi biểu quyết không được chuyển nhượng cho người khác.

Công ty cổ phần cũng có thể quy định loại cổ phần cho cổ đông “nhát gan”, đó là cổ phần - ưu đãi hoàn lại và cổ đông “hám lợi” là cổ phần ưu đãi cổ tức. Cổ đông nắm giữ quá hai loại cổ phần này không có quyền tham gia vào quá trình ra quyết định của công ty, nhưng đối lại họ lại được ưu đãi hơn về cổ tức hay ưu tiên thanh toán trước khi hoạt động kinh doanh của công ty thua lỗ, phá sản.

Tất cả những điều trên thể hiện sự đa dạng và mềm dẻo cơ cấu tổ chức quản lý của công ty cổ phần. Tùy thuộc vào sự lựa chọn của nhà đầu tư gắn liền với những quyền hạn nhất định trong việc ra quyết định của công ty hoặc là đầu tư chỉ quan tâm tới những ưu đãi lợi nhuận mà không quan tâm đến việc kiểm soát việc ra quyết định của công ty.

2.6 Thuế

Nhiều khi tiềm năng lợi nhuận của hoạt động kinh doanh lại tiềm ẩn chính trong chính sách thuế. Chính vì vậy, ở các nước, vấn đề mà các nhà đầu tư quan tâm thứ hai

sau vấn đề trách nhiệm chính là nghĩa vụ thuế, ở các nước này, việc thay đổi chính sách thuế, hay đơn giản chỉ là việc tăng giảm thuế suất cũng đã làm cho đặc điểm này đang là ưu điểm cho loại hình doanh nghiệp này bỗng chốc trở thành điểm yếu cho loại hình doanh nghiệp khác. Điểm cơ bản là về nguyên tắc, có sự phân biệt cách đánh thuế giữa loại hình công ty và doanh nghiệp cá nhân, loại hình hợp danh. Bởi công ty được coi là một thực thể độc lập chịu thuế, nên kinh doanh dưới hình thức công ty sẽ bị đánh thuế hai lần: (i) thuế thu nhập công ty và (ii) các cổ đông lại phải trả thuế vì được thu nhập từ việc nhận cổ tức; mặc dù có thể nói họ đã có một phần phải trả trong thuế thu nhập công ty rồi. Lợi thế của loại hình doanh nghiệp cá nhân và hợp danh là thuế được đánh trực tiếp vào thu nhập của thành viên.

Nghiên cứu các quy định về chính sách thuế ở Việt Nam, thì khác với ở các nước khác, có thể nói gần như không có sự khác biệt nhiều về chính sách thuế áp dụng đối với 4 loại hình doanh nghiệp theo Luật Doanh nghiệp. Thuế thu nhập doanh nghiệp không phân biệt loại hình doanh nghiệp; điều này có nghĩa là doanh nghiệp tư nhân hay công ty hợp danh, cũng giống như công ty cổ phần và TNHH đều phải nộp thuế thu nhập doanh nghiệp. Tương tự, đối tượng chịu thuế thu nhập cá nhân cũng phân theo loại hình doanh nghiệp. Do đó có thể kết luận rằng, khác biệt với các nước khác, tất cả loại hình doanh nghiệp theo Luật Doanh nghiệp đều bị đánh thuế hai lần.

2.7 Tài chính

Tài chính là một vấn đề thu hút sự quan tâm của nhiều nhà đầu tư, đặc biệt khi mà hoạt động kinh doanh tiến triển tốt, nhà đầu tư có ý định mở rộng hoạt động kinh doanh thì lúc này việc lựa chọn hình thức kinh doanh nào thuận lợi cho việc huy động thêm vốn lại trở nên rất có tác dụng. Tất nhiên, trong quá trình hoạt động, nhà đầu tư có thể chuyển đổi loại hình doanh nghiệp, tuy nhiên việc này không phải lúc nào cũng tốt. Do vậy, khi lựa chọn hình thức kinh doanh nhà đầu tư nên cân nhắc trước đến yếu tố này.

2.7.1 Huy động vốn đối với doanh nghiệp tư nhân

Có thể nói, vay mượn là cách duy nhất đối với doanh nghiệp tư nhân khi họ có nhu cầu thêm vốn cho hoạt động kinh doanh.

2.7.2 Huy động vốn đối với công ty hợp danh, công ty TNHH

Nếu như doanh nghiệp tư nhân chỉ có một kênh huy động vốn duy nhất là vay mượn thì đối với hai loại hình công ty này, việc huy động vốn còn có thể được thực hiện thông qua 3 kênh nữa, đó là:

- Từ việc góp thêm vốn của thành viên hợp danh và thành viên góp vốn của công ty hợp danh hay các thành viên công ty đối với công ty TNHH.
- Kết nạp thêm thành viên mới.
- Phát hành trái phiếu đối với công ty TNHH.

2.7.3 Huy động thêm vốn đối với công ty cổ phần

Rất nhiều quan điểm cho rằng, ưu thế lớn nhất của công ty cổ phần là công ty có một loạt công cụ đa dạng để huy động thêm vốn mà các loại hình doanh nghiệp khác không có được. Ngoài 4 kênh như đã nêu trên, công ty cổ phần còn có thể huy động thêm vốn bằng cách:

- Phát hành và chào bán cổ phần.
- Phát hành trái phiếu.

2.7.4 Nhận xét

Trong số các loại hình doanh nghiệp, thì công ty cổ phần là thể chế kinh doanh huy động vốn có cơ chế mở và linh hoạt nhất, có khả năng huy động vốn một cách rộng rãi nhất, có khả năng tích tụ và tập trung vốn với quy mô lớn nhất. Công ty cổ phần xuất hiện và phát triển đã tạo ra điều kiện và môi trường thúc đẩy vốn luân chuyển linh hoạt trong nền kinh tế, làm cho nguồn lực được phân bổ, sử dụng hợp lý và hiệu quả

hơn. Chính K.Mark cũng đã nói, không chỉ có phát minh ra đầu máy hơi nước, mà cả phát minh ra công ty cổ phần đã đẩy nhanh quá trình phát triển của Chủ nghĩa Tư bản.

Thực tế cho thấy, nếu như công ty cổ phần là loại hình linh hoạt nhất trong việc huy động thêm vốn thì ngược lại, việc huy động thêm vốn đối với doanh nghiệp tư nhân vẫn còn là một vấn đề vì chỉ có một con đường duy nhất là vay ngân hàng.

Đối với trường hợp của công ty, việc đi vay dường như khả thi hơn do tính trường tồn của loại doanh nghiệp này (xem thêm mục 6) - việc thay đổi chủ sở hữu không phải là nguy cơ chấm dứt hoạt động của công ty. Trong trường hợp các cổ đông dùng cổ phần của mình để thế chấp thì khoản vay dễ được chấp nhận hơn, bởi lẽ trong trường hợp rủi ro người cho vay sẽ có cơ hội nắm giữ cổ phần này và bán chuyển nhượng cho người khác, trong khi hoạt động kinh doanh của công ty vẫn tiếp tục; như vậy vẫn tốt hơn là phải phá sản doanh nghiệp và thanh toán nợ.

Hơn thế nữa, chắc chúng ta cũng có thể so sánh và biết hiệu quả kinh tế giữa việc kinh doanh bằng vốn vay và kinh doanh bằng vốn sở hữu.

2.8 Thời hạn đầu tư và tổ chức lại

Chúng ta biết rằng, ngày nay sự nổi tiếng và trường tồn của một công ty có thể ảnh hưởng lớn đến hoạt động kinh doanh. Không phải mỗi lúc lại giải thể hay phá sản bởi hậu quả của hành vi này là rất lớn. Việc phá sản sau đó thành lập lại công ty mới chưa chắc đã đảm bảo thành công cho công ty này, cho dù công ty trước đó kinh doanh rất có uy tín và hiệu quả.

Dưới góc độ này thì đây là điểm bất lợi với doanh nghiệp tư nhân và công ty hợp danh. Những rủi ro xảy ra đối với chủ doanh nghiệp tư nhân hay thành viên hợp danh, ngay cả khi rủi ro đó không phải xảy ra trong hoạt động kinh doanh, như chết chóc, tai nạn, phá sản, ốm đau,... đều là nguy cơ dẫn đến phá sản hay chấm dứt hoạt động của loại hình công ty này. Ngược lại, đối với công ty TNHH và công ty cổ phần thì những rủi ro trên có thể không ảnh hưởng hoặc ảnh hưởng không nhiều đến hoạt

động và tồn tại của công ty. Dưới khía cạnh này, tác giả vẫn khẳng định hai loại hình công ty TNHH và công ty cổ phần có nhiều ưu điểm hơn.

Tuy nhiên, chúng ta cũng phải thừa nhận rằng, chuyển đổi hình thức công ty hay là cơ cấu lại công ty cũng là một hiện tượng bình thường trong quá trình kinh doanh. Khi mới bắt đầu kinh doanh với quy mô nhỏ, người ta có thể chọn hình thức kinh doanh dễ quản lý, như doanh nghiệp tư nhân, công ty TNHH... Cùng với quá trình phát triển, quy mô kinh doanh được mở rộng và đa dạng, thì khi đó loại hình lựa chọn ban đầu không thích hợp, vì vậy họ muốn chuyển sang loại hình khác. Nhưng ngay cả trong trường hợp này thì công ty TNHH và công ty cổ phần vẫn là ưu điểm. Điều này thể hiện:

Thứ nhất, công ty TNHH và công ty cổ phần có thể thực hiện được tất cả các động tác như: chia, tách, hợp nhất, sáp nhập và chuyển đổi công ty, trong khi đó, doanh nghiệp tư nhân và công ty hợp danh chỉ có thể hợp nhất hoặc sáp nhập mà thôi. Điều này cho thấy, nếu công ty TNHH có nhu cầu mở rộng hoạt động kinh doanh, huy động thêm vốn, họ có thể dễ dàng chuyển thành công ty cổ phần để tận dụng ưu điểm của công ty cổ phần trong việc huy động vốn.

Thứ hai, công ty TNHH và công ty cổ phần có thể thực hiện thủ tục tách doanh nghiệp. Đây có thể là một ưu điểm rất lớn mà các loại hình doanh nghiệp khác không có được. Ưu điểm này phát huy tác dụng, đặc biệt khi có sự xung đột, mâu thuẫn giữa các thành viên. Việc giải quyết có thể cho thành viên đó tách ra mà không ảnh hưởng đến sự tồn tại của công ty bị tách - công ty bị tách vẫn tiếp tục hoạt động. Mâu thuẫn giữa các thành viên hợp danh, nếu không giải quyết được sẽ là nguy cơ giải thể công ty.

2.9 Giải thể và phá sản

Giải thể và phá sản là hiện tượng công ty chấm dứt hoạt động, công ty bị xóa tên trong sổ đăng ký kinh doanh. Trường hợp này giống như hiện tượng khai tử đối với cá nhân khi mất. Chắc hẳn khi kinh doanh, đa số đều không muốn trường hợp này xảy ra, tuy nhiên các nhà đầu tư lo xa thì đây là vấn đề cần cân nhắc khi lựa chọn hình thức và

phương thức đầu tư. Vấn đề cân nhắc ở đây là làm sao bảo toàn được tối đa tiền vốn đầu tư vào công ty khi công ty bị giải thể hay phá sản. Như vậy, dưới góc độ này, thì công ty cổ phần là an toàn nhất cho một số nhà đầu tư - đặc biệt là nhà đầu tư “nhát gan”.

Đầu tiên phải kể đến cổ đông nắm giữ cổ phần ưu đãi hoàn lại. Cổ phần này được hoàn lại bất kỳ khi nào cho cổ đông sở hữu loại cổ phần này yêu cầu hoặc theo các trường hợp mà công ty và cổ đông đó thỏa thuận và ghi vào cổ phiếu cổ phần này. Như vậy, cổ đông sở hữu loại cổ phần này là an toàn nhất, họ có thể yêu cầu công ty hoàn lại ngay cả khi mới thấy nghi ngờ công ty có nguy cơ bị giải thể hoặc phá sản.

Tuy không được như cổ đông ưu đãi hoàn lại, nhưng cổ đông sở hữu cổ phần ưu đãi cổ tức, ngoài việc được nhận một ưu đãi về cổ tức mà thông thường là cao hơn so với loại cổ phần khác, còn được xếp vào danh sách ưu tiên thanh toán khi công ty giải thể chỉ đứng sau chủ nợ, cổ đông ưu đãi hoàn lại. Còn cổ đông nắm giữ cổ phần phổ thông và biểu quyết thì khi công ty giải thể, thì họ chỉ được thanh toán bằng khoản tài sản còn lại của công ty sau khi đã thanh toán hết cho chủ nợ và các cổ đông loại khác.

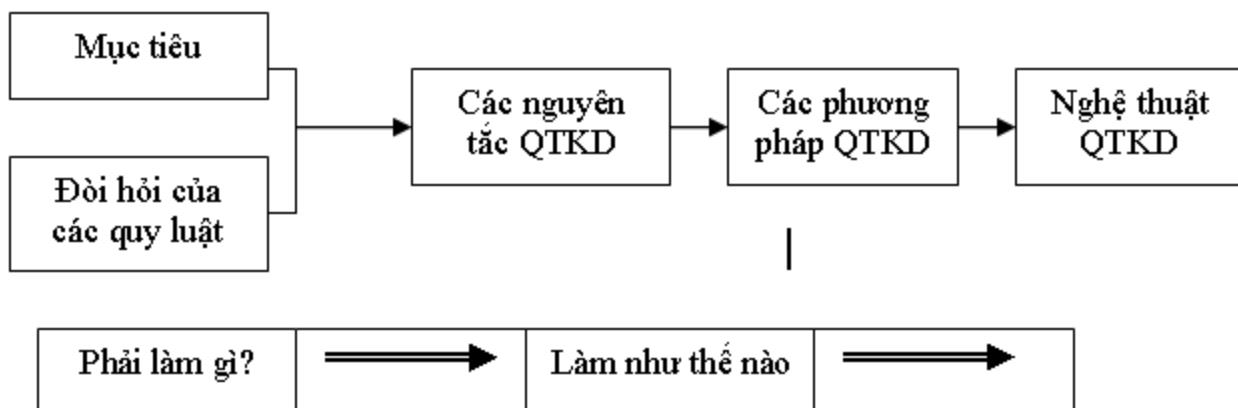
So sánh giữa các loại cổ đông trong công ty cổ phần khi công ty giải thể hay phá sản, thì rõ ràng nhà đầu tư an toàn nhất là cổ đông ưu đãi hoàn lại, tiếp đến là cổ đông ưu đãi cổ tức, sau đó mới đến cổ đông ưu đãi biểu quyết và cổ đông phổ thông.

Tóm lại, như trên đã phân tích, ở mỗi góc độ thì mỗi loại hình doanh nghiệp đều có những ưu điểm, nhược điểm riêng. Rõ ràng, không thể kết luận loại hình doanh nghiệp nào là tốt nhất để nhà đầu tư lựa chọn. Việc lựa chọn còn phụ thuộc rất nhiều vào khả năng tài chính, ý chí, sở thích của cá nhân nhà đầu tư, trào lưu xã hội,... Việc một nhà đầu tư coi trọng yếu tố này sẽ đưa họ đến quyết định lựa chọn loại hình doanh nghiệp này, việc nhấn mạnh đến yếu tố khác sẽ dẫn họ đến lựa chọn loại hình doanh nghiệp khác.

Chương 3: NHỮNG VẤN ĐỀ QUẢN LÝ CƠ BẢN VÀ CHỦ YẾU

3.1 Phương pháp quản trị kinh doanh

Các mục tiêu quản trị kinh doanh, các quy luật kinh doanh và các nguyên tắc quản trị kinh doanh đã giúp cho chủ doanh nghiệp trả lời được câu hỏi “phải làm gì?”, một câu hỏi tiếp theo quan trọng hơn nhiều mà bạn và doanh nghiệp của bạn cần phải giải đáp là “làm cái đó như thế nào?” Để trả lời được câu hỏi này, bạn cần có các phương pháp và nghệ thuật quản trị kinh doanh thích hợp



Sơ đồ 1: Mối quan hệ giữa mục tiêu, phương pháp và nguyên tắc QTKD

Các phương pháp quản trị kinh doanh là tổng thể các cách thức tác động có thể có và có chủ đích của chủ doanh nghiệp đối tượng kinh doanh (cấp dưới và tiềm năng có được của doanh nghiệp) và khách thể kinh doanh, khách hàng, các ràng buộc của môi trường quản trị vĩ mô, các đối thủ cạnh tranh và các bạn hàng), để đạt được các mục tiêu kinh tế đề ra, trong điều kiện môi trường kinh doanh thực tế.

Phương pháp quản trị có vai trò quan trọng trong hệ thống quản lý. Quá trình quản lý và quá trình hoạt động các chức năng quản trị theo những nguyên tắc, nhưng

các nguyên tắc đó chỉ được vận dụng và thể hiện thông qua các phương pháp quản trị nhất định. Vì vậy, vận dụng các phương pháp quản trị là một nội dung cơ bản của quản trị kinh doanh. Mục tiêu, nhiệm vụ của quản trị được thực hiện thông qua tác động của các phương pháp quản trị kinh doanh. Trong những điều kiện nhất định, phương pháp quản trị có tác động quan trọng đến sự thành công hay thất bại trong việc thực hiện các mục tiêu và nhiệm vụ. Vai trò quan trọng của các phương pháp quản trị còn ở chỗ nó nhằm khơi dậy những động lực, kích thích tính năng sáng tạo của con người và tiềm năng của hệ thống cũng như các cơ hội có lợi bên ngoài.

Phương pháp quản trị là biểu hiện cụ thể của mối quan hệ qua lại giữa chi thể với đối tượng và khách thể kinh doanh, tức là mối quan hệ giữa những con người cụ thể, sinh động với tất cả sự phong phú, phức tạp của đời sống. Vì vậy, các phương pháp quản trị mang tính chất hết sức đa dạng và phong phú, đó là vấn đề cần phải đặc biệt lưu ý trong kinh doanh vì nó chính là bộ phận năng động nhất của hệ thống quản trị. Phương pháp quản trị thường xuyên thay đổi trong từng tình huống cụ thể, tùy thuộc vào đặc điểm của đối tượng cũng như năng lực và kinh nghiệm của chủ doanh nghiệp.

Tác động của các phương pháp quản trị luôn là tác động có mục đích, nhằm phối hợp hoạt động, bảo đảm sự thống nhất của hệ thống. Vì vậy, mục tiêu kinh doanh quyết định bằng việc lựa chọn phương pháp quản trị kinh doanh. Trong quá trình quản trị phải luôn luôn điều chỉnh các phương pháp nhằm đạt mục đích tốt nhất. Chủ doanh nghiệp có quyền lựa chọn phương pháp quản trị nhưng không có nghĩa là chủ quan, tùy tiện muốn sử dụng phương pháp nào cũng được. Mỗi phương pháp quản trị khi sử dụng lại tạo ra một cơ chế tác động mang tính khách quan vốn có của nó. Bên cạnh những yếu tố tích cực, phù hợp với mục tiêu dự đoán của chủ doanh nghiệp cũng có thể xuất hiện một số hiện tượng nằm ngoài dự đoán ban đầu, thậm chí trái ngược với mục tiêu đặt ra. Điều đó đòi hỏi chủ doanh nghiệp phải tinh táo, sâu sát thực tế, kịp thời có biện pháp bổ sung để khắc phục các mặt tiêu cực khi chúng xuất hiện.

Như vậy, sử dụng các phương pháp quản trị vừa là khoa học vừa là nghệ thuật. Tính khoa học đòi hỏi phải nắm vững đối tượng với những đặc điểm vốn có của nó, để

tác động trên cơ sở nhận thức và vận dụng các quy luật khách quan phù hợp với đối tượng đó. Tính nghệ thuật biểu hiện ở chỗ biết lựa chọn và kết hợp các phương pháp trong thực tiễn để sử dụng tốt tiềm năng doanh nghiệp nhằm đạt mục tiêu kinh doanh đề ra. Quản trị có hiệu quả nhất khi biết lựa chọn đúng đắn và kết hợp linh hoạt các phương pháp quản trị. Đó chính là tài nghệ quản lý của chủ doanh nghiệp nói riêng, của các nhà quản lý nói chung.

Để nắm vững những tác dụng đa dạng, phong phú của các phương pháp quản trị cần phân loại chúng và đi sâu nghiên cứu từng phương pháp.

Tùy thuộc tiêu chuẩn phân loại và mục đích nghiên cứu mà có nhiều cách phân loại đối với phương pháp quản trị. Theo cách phân loại phổ biến và cơ bản nhất, căn cứ vào nội dung và cơ chế hoạt động quản trị các phương pháp quản trị được chia thành:

- Các phương pháp giáo dục
- Các phương pháp hành chính
- Các phương pháp kinh tế
- Các phương pháp tác động lên các yếu tố khác của doanh nghiệp

3.2 Các phương pháp quản trị nội bộ doanh nghiệp

3.2.1 Các phương pháp giáo dục

Các phương pháp giáo dục là các cách tác động vào nhận thức và tình cảm của người lao động nhằm nâng cao tính tự giác và nhiệt tình lao động của họ trong công việc thực hiện nhiệm vụ.

Các phương pháp giáo dục có ý nghĩa to lớn trong quản trị kinh doanh vì đối tượng của quản trị là con người - một thực thể năng động, tổng hoà nhiều mối quan hệ. Tác động vào con người không chỉ có hành chính, kinh tế, mà còn tác động tinh thần, tâm lý – xã hội v.v...

Các phương pháp giáo dục dựa trên cơ sở vận dụng các quy luật tâm lý. Đặc trưng các phương pháp này là tính thuyết phục, tức là làm cho người lao động phân biệt

phải - trái, đúng - sai, lợi - hại, đẹp - xấu, thiện - ác, từ đó nâng cao tính tự giác làm việc và sự gắn bó với doanh nghiệp.

Các phương pháp giáo dục thường được sử dụng kết hợp với các phương pháp khác một cách uyển chuyển, linh hoạt, vừa nhẹ nhàng vừa sâu sát đến từng người lao động, có tác động giáo dục rộng rãi trong doanh nghiệp, đây là một trong những bí quyết thành công của các xí nghiệp từ bản Nhật hiện nay (học thuyết Y, học thuyết Z).

3.2.2 Các phương pháp hành chính

Các phương pháp hành chính là các phương pháp tác động dựa vào các mối quan hệ tổ chức của hệ thống quản lý và kỹ luật của doanh nghiệp.

Bất kỳ hệ thống quản trị nào cũng hình thành mối quan hệ tổ chức trong hệ thống. Về phương diện quản trị, nó biểu hiện thành mối quan hệ giữa quyền uy và phục tùng, như người xưa thường nói: quản trị con người có hai cách, dùng ân và dùng uy. Dùng ân thì vững bền nhưng khó khăn và phù phiếm, dùng uy thì nhanh chóng và mất tình; cho nên quản trị trước tiên phải dùng uy sau đó mới tính đến việc dùng ân.

Các phương pháp hành chính trong quản trị kinh doanh chính là những cách tác động trực tiếp của chủ doanh nghiệp lên tập thể những người lao động dưới quyền bằng các quyết định dứt khoát, mang tính bắt buộc; đòi hỏi người lao động phải chấp hành nghiêm ngặt nếu vi phạm sẽ bị xử lý kịp thời, thích đáng.

Vai trò của các phương pháp hành chính trong quản lý kinh doanh rất to lớn; nó xác lập chặt tự kỷ cương làm việc trong doanh nghiệp; khêu nổi các phương pháp quản trị khác lại; dấu được bí mật ý đồ kinh doanh và giải quyết các vấn đề đặt ra trong doanh nghiệp rất nhanh chóng.

Các phương pháp hành chính tác động vào đối tượng quản trị theo hai hướng: tác động về mặt tổ chức và tác động điều chỉnh hành động của đối tượng quản trị.

Theo hướng tác động về mặt tổ chức, chủ doanh nghiệp ban hành các văn bản quy định về quy mô, cơ cấu, điều lệ hoạt động, tiêu chuẩn nhằm thiết lập tổ chức và xác định những mối quan hệ hoạt động trong nội bộ theo hướng tác động điều chỉnh

hành động của đối tượng quản trị. Chủ doanh nghiệp đưa ra những chỉ thị, mệnh lệnh hành chính bắt buộc cấp dưới thực hiện những nhiệm vụ nhất định, hoặc hoạt động theo những phương hướng nhất định nhằm bảo đảm cho các bộ phận trong hệ thống hoạt động ăn khớp và đúng hướng, uốn nắn những lệch lạc...

Các phương pháp hành chính đòi hỏi chủ doanh nghiệp phải có quyết định dứt khoát, rõ ràng, dễ hiểu, có địa chỉ người thực hiện, loại trừ khả năng có sự giải thích khác nhau đối với nhiệm vụ được giao.

Tác động hành chính có hiệu lực ngay từ khi ban hành quyết định. Vì vậy, các phương pháp hành chính hết sức cần thiết trong những trường hợp hệ thống quản lý bị rơi vào những tình huống khó khăn, phức tạp.

Đối với những quyết định hành chính thì cấp dưới bắt buộc phải thực hiện, không được lựa chọn. Chỉ người có thẩm quyền ra quyết định mới có quyền thay đổi quyết định.

Cần phân biệt các phương pháp hành chính với kiểu quản lý quan liêu do việc lạm dụng các kỷ luật hành chính, sử dụng mệnh lệnh hành chính thiếu cơ sở khoa học, theo ý muốn chủ quan. Thường những mệnh lệnh kiểu đó gây ra nhiều tổn thất cho doanh nghiệp hạn chế sức sáng tạo của người lao động. Đó cũng là nhược điểm của phương pháp hành chính. Cán bộ quản lý và các cơ quan quản lý nếu thiếu tinh táo; say sưa với mệnh lệnh hành chính thì dễ sa vào tình trạng lạm dụng quyền hành; là môi trường tốt cho bệnh chủ quan, duy ý chí; bệnh hành chính quan liêu, tham nhũng.

Sử dụng các phương pháp hành chính đòi hỏi các cấp quản lý phải nắm vững những yêu cầu chặt chẽ sau đây:

Một là, quyết định hành chính chỉ có hiệu quả cao khi quyết định đó có căn cứ khoa học, được luận chứng đầy đủ về mọi mặt. Khi đưa ra một quyết định hành chính phải cân nhắc, tính toán đến các lợi ích kinh tế. Tất nhiên, các quyết định hành chính tập trung thường được tính toán xuất phát từ việc kết hợp hợp lý các loại lợi ích. Người ra quyết định phải hiểu rõ tình hình thực tế, nắm vững tình huống cụ thể. Cho nên, khi đưa ra quyết định hành chính phải cố gắng có đủ những thông tin cần thiết cho việc ra

quyết định trên cơ sở có bảo đảm về thông tin. Nên giao quyền ra quyết định cho cấp nào có đủ thông tin hơn cả. Tập hợp đủ thông tin, tính toán đầy đủ đến các lợi ích và các khía cạnh có liên quan là bảo đảm cho quyết định hành chính có căn cứ khoa học. Người quản lý giỏi, có nhiều kinh nghiệm không chỉ ra quyết định khi có đủ thông tin mà còn dự đoán được nét pháp triển chính, những mặt tích cực cũng như những khía cạnh tiêu cực có thể diễn ra khi quyết định được thi hành. Từ đó sẵn sàng bổ sung các biện pháp phát huy mặt tích cực và hạn chế mặt tiêu cực nếu có.

Hai là, khi sử dụng các phương pháp hành chính phải gắn chặt quyền hạn của người ra quyết định. Mỗi bộ phận, mỗi cán bộ khi sử dụng quyền hạn của mình phải có trách nhiệm về việc sử dụng các quyền hạn đó. Ở cấp càng cao, phạm vi tác động của quyết định càng rộng, nếu càng sai thì tổn thất càng lớn. Người ra quyết định phải chịu trách nhiệm đầy đủ về quyết định của mình.

Như vậy, phải bảo đảm gắn quyền hạn với trách nhiệm chống việc lạm dụng quyền hành nhưng không có trách nhiệm cũng như chống hiện tượng trốn tránh trách nhiệm, không chịu sử dụng những quyền hạn được phép sử dụng cũng phải chịu trách nhiệm.

Tóm lại, các phương pháp hành chính là hoàn toàn cần thiết không có phương pháp hành chính thì không thể quản trị doanh nghiệp hiệu quả.

3.2.3 Các phương pháp kinh tế

Các phương pháp kinh tế tác động vào đối tượng quản lý thông qua các lợi ích kinh tế, để cho đối tượng bị quản trị tự lựa chọn phương án hoạt động có hiệu quả nhất trong phạm vi hoạt động (môi trường làm việc) của họ mà không cần thường xuyên tác động về mặt kinh tế.

Mọi hoạt động sản xuất, kinh doanh của con người đều tuân theo các quy luật kinh tế khách quan. Sự chi phối của các quy luật đối với hoạt động của con người đều thông qua lợi ích kinh tế. Các phương pháp kinh tế tác động thông qua các lợi ích kinh tế nghĩa là thông qua sự vận dụng các phạm trù kinh tế, các đòn bẩy kích thích kinh tế, các định mức kinh tế - kỹ thuật, đó thực chất là sự vận dụng các quy luật kinh tế.

Tác động thông qua lợi ích kinh tế chính là tạo ra động lực thúc đẩy con người tích cực lao động. Động lực đó sẽ càng lớn nếu nhận thức đầy đủ và kết hợp đúng đắn các lợi ích tồn tại khách quan trong doanh nghiệp. Mặt mạnh của phương pháp kinh tế chính là ở chỗ nó tác động vào lợi ích kinh tế của đối tượng quản trị (là cá nhân hoặc tập thể lao động), xuất phát từ đó mà họ lựa chọn phương án hoạt động, đảm bảo cho lợi ích chung cũng được thực hiện.

Vì vậy, thực chất của các phương pháp kinh tế là đặt mỗi người lao động, mỗi tập thể lao động vào những điều kiện kinh tế để họ có khả năng kết hợp đúng đắn lợi ích của mình với lợi ích của doanh nghiệp. Điều đó cho phép người lao động lựa chọn con đường hiệu quả nhất để thực hiện nhiệm vụ của mình.

Đặc điểm của các phương pháp kinh tế là tác động lên đối tượng quản trị không bằng cưỡng bức hành chính mà bằng lợi ích, tức là nếu mục tiêu nhiệm vụ phải đạt được, đưa ra những điều kiện khuyến khích về kinh tế, những phương tiện vật chất có thể huy động để thực hiện nhiệm vụ. Chính các tập thể lao động (với tư cách đối tượng quản trị) vì lợi ích thiết thân, phải tự xác định và lựa chọn phương án giải quyết vấn đề. Các phương pháp kinh tế chấp nhận có thể có những giải pháp kinh tế, chủ thể quản trị

phải biết tạo ra những tình huống, những điều kiện để lợi ích cá nhân và tập thể lao động phù hợp với lợi ích chung của doanh nghiệp và Nhà nước.

Các phương pháp kinh tế tạo ra sự quan tâm vật chất thiết thân của đối tượng quản trị chứa đựng nhiều yếu tố kích thích kinh tế cho nên tác động nhạy bén, linh hoạt, phát huy được tính chủ động và các tập thể lao động. Với một biện pháp kinh tế đúng đắn, các lợi ích được thực hiện thoả đáng thì tập thể con người trong doanh nghiệp quan tâm hoàn thành nhiệm vụ, người lao động hăng hái sản xuất và nhiệm vụ chung được giải quyết nhanh chóng, có hiệu quả. Các phương pháp kinh tế là các phương pháp quản trị tốt nhất để thực hành tiết kiệm và nâng cao hiệu quả kinh tế. Thực tế quản lý chi rõ khoán là biện pháp tốt để giảm chi phí, nâng cao năng suất sản xuất.

Các phương pháp kinh tế mở rộng quyền hành động cho các cá nhân và cấp dưới, đồng thời cùng tăng trách nhiệm kinh tế của họ. Điều đó giúp chủ doanh nghiệp giảm được nhiều việc điều hành, kiểm tra, đôn đốc chi li, vụn vặt mang tính chất sự vụ hành chính, nâng cao ý thức kỷ luật tự giác của người lao động. Việc sử dụng các phương pháp kinh tế luôn luôn được chủ doanh nghiệp định hướng, nhằm thực hiện các nhiệm vụ kế hoạch, các mục tiêu kinh doanh của từng thời kỳ. Nhưng đây không phải là những nhiệm vụ có căn cứ khoa học và cơ sở chủ động. Chủ doanh nghiệp tác động vào đối tượng bằng các phương pháp kinh tế theo những hướng sau:

- Định hướng phát triển doanh nghiệp bằng các mục tiêu, nhiệm vụ phù hợp với điều kiện thực tế của doanh nghiệp, bằng những chỉ tiêu cụ thể cho từng thời gian, từng phân hệ của doanh nghiệp.
- Sử dụng các định mức kinh tế; các biện pháp đòn bẩy, kích thích kinh tế để lôi cuốn, thu hút, khuyến khích các cá nhân phấn đấu hoàn thành tốt nhiệm vụ được giao.
- Bằng chế độ thưởng phạt vật chất, trách nhiệm kinh tế chặt chẽ để điều chỉnh hoạt động của các bộ phận, các cá nhân, xác lập trật tự kỷ cương, xác lập chế

độ trách nhiệm cho mọi bộ phận, mọi phân hệ cho đến từng người lao động trong doanh nghiệp.

Ngày nay, xu hướng chung của các nước là mở rộng việc áp dụng các phương pháp kinh tế. Để làm việc đó, cần chú ý một số vấn đề quan trọng sau đây:

Một là, việc áp dụng các biện pháp kinh tế luôn luôn gắn liền với việc sử dụng các đòn bẩy kinh tế như giá cả, lợi nhuận, tín dụng, lãi suất, tiền lương, tiền thưởng v.v.. Nói chung, việc sử dụng các phương pháp kinh tế có liên quan chặt chẽ đến việc sử dụng các quan hệ hàng hoá - tiền tệ. Để nâng cao hiệu quả sử dụng các phương pháp kinh tế, phải hoàn thiện hệ thống các đòn bẩy kinh tế, nâng cao năng lực vận dụng các quan hệ hàng hoá - tiền tệ, quan hệ thị trường.

Hai là, để áp dụng phương pháp kinh tế phải thực hiện sự phân cấp đúng đắn giữa các cấp quản lý.

Ba là, sử dụng phương pháp kinh tế đòi hỏi cán bộ quản trị phải có trình độ và năng lực về nhiều mặt. Bởi vì sử dụng các phương pháp kinh tế còn là điều rất mới mẻ, đòi hỏi cán bộ quản trị phải hiểu biết và thông thạo kinh doanh, đồng thời phải có phẩm chất kinh doanh vững vàng.

3.2.4 Các phương pháp tác động lên các yếu tố khác của doanh nghiệp

Đó là phương pháp quản lý đi sâu vào từng yếu tố chi phối lên các đầu vào của quá trình kinh doanh (tài chính, lao động, công nghệ, thông tin, pháp chế, vật tư, sản phẩm, rủi ro v.v..). Các phương pháp quản trị mang tính nghiệp vụ gắn liền với kỹ thuật thông lệ của các chuyên ngành quản trị (quản trị tài chính, quản trị nhân sự, quản trị công nghệ, quản trị thông tin và marketing, quản trị vật tư, quản trị sản phẩm, quản trị đầu tư, đưa tin học vào quản trị kinh doanh v.v.); và thường gắn với các phương pháp toán kinh tế - một loại công cụ không thể thiếu trong việc lựa chọn các phương pháp quản trị kinh doanh ngày nay.

Chương 4: NHỮNG VẤN ĐỀ VỀ THỦ TỤC HÀNH CHÍNH VÀ PHÁP LÝ

4.1 Đăng ký kinh doanh (ĐKKD)

Cá nhân, tổ chức muốn thành lập doanh nghiệp, bao gồm công ty TNHH, công ty cổ phần, công ty hợp danh và doanh nghiệp tư nhân, thì gửi hồ sơ ĐKKD lên Phòng ĐKKD cấp tỉnh nơi doanh nghiệp dự định đặt trụ sở chính.

Hồ sơ gồm có:

1. Đơn ĐKKD;
2. Điều lệ đối với công ty;
3. Danh sách thành viên, cổ đông hoặc thành viên hợp danh;
4. Xác nhận về vốn hoặc bản sao chứng chỉ hành nghề đối với ngành nghề đòi hỏi vốn pháp định hoặc chứng chỉ hành nghề.

Phòng ĐKKD cấp tỉnh cấp giấy chứng nhận ĐKKD trong thời hạn 15 ngày kể từ ngày nhận hồ sơ hợp lệ nếu có đủ các điều kiện sau:

1. Ngành nghề kinh doanh không thuộc danh mục cấm kinh doanh;
2. Tên doanh nghiệp được đặt đúng theo quy định của pháp luật;
3. Hồ sơ ĐKKD hợp lệ;
4. Nộp đủ lệ phí ĐKKD.

Trong quá trình hoạt động, nếu muốn mở rộng phạm vi địa bàn kinh doanh, doanh nghiệp có thể mở thêm chi nhánh, văn phòng đại diện. Để mở chi nhánh, VPĐD doanh nghiệp cần một bộ hồ sơ gửi đến phòng ĐKKD tỉnh, thành phố nơi doanh nghiệp dự định đặt chi nhánh, VPĐD. Hồ sơ gồm:

1. Thông báo mở chi nhánh, VPĐD;
2. Bản sao giấy chứng nhận ĐKKD;
3. Bản sao điều lệ (đối với công ty);
4. Quyết định bằng văn bản (kèm biên bản họp) của HĐQT, chủ sở hữu, HĐQT, các thành viên hợp danh;

5. Bản sao chứng chỉ hành nghề (đối với ngành nghề kinh doanh cần có chứng chỉ hành nghề).

Trong thời hạn 7 ngày kể từ ngày nhận được thông báo, phòng ĐKKD cấp giấy chứng nhận đăng ký hoạt động của chi nhánh, VPĐD nếu ngành nghề kinh doanh của chi nhánh phù hợp với ngành nghề kinh doanh của doanh nghiệp; nội dung hoạt động của VPĐD phù hợp với nội dung hoạt động của doanh nghiệp.

Đối với người đi nộp hồ sơ

- Nếu người nộp hồ sơ là thành viên sáng lập/ cổ đông sáng lập/ thành viên hợp danh/ chủ doanh nghiệp tư nhân: Xuất trình bản chính sổ hộ khẩu hoặc chứng minh nhân dân hoặc hộ chiếu của thành viên/ cổ đông/ thành viên hợp danh/ chủ doanh nghiệp tư nhân là người nộp hồ sơ.
- Nếu người nộp hồ sơ không phải là thành viên sáng lập/ cổ đông sáng lập/ thành viên hợp danh/ chủ doanh nghiệp tư nhân: Xuất trình bản chính sổ hộ khẩu hoặc chứng minh nhân dân hoặc hộ chiếu và giấy ủy quyền (hoặc hợp đồng) của người nộp hồ sơ thay.

DANH MỤC NGÀNH NGHỀ KINH DOANH PHẢI CÓ CHỨNG CHỈ HÀNH NGHỀ TRƯỚC KHI ĐĂNG KÝ KINH DOANH

1. Kinh doanh dịch vụ pháp lý;
2. Kinh doanh dịch vụ khám, chữa bệnh và kinh doanh dược phẩm;
3. Kinh doanh dịch vụ thú y và kinh doanh thuốc thú y;
4. Kinh doanh dịch vụ thiết kế công trình;
5. Kinh doanh dịch vụ kiểm toán, kế toán;
6. Kinh doanh dịch vụ môi giới chứng khoán.

MỘT SỐ NGÀNH NGHỀ KINH DOANH CÓ QUY ĐỊNH MỨC VỐN PHÁP ĐỊNH

1. Kinh doanh chứng khoán

- Môi giới chứng khoán	3 tỷ đồng
- Tự doanh	12 tỷ đồng
- Quản lý danh mục đầu tư	3 tỷ đồng
- Bảo lãnh phát hành	22 tỷ đồng
- Tư vấn đầu tư chứng khoán	3 tỷ đồng
2. Kinh doanh bảo hiểm	
- Doanh nghiệp bảo hiểm	20 tỷ đồng
- Tổ chức môi giới bảo hiểm	1 tỷ đồng
3. Tổ chức tín dụng	
- Ngân hàng thương mại cổ phần	70 tỷ đồng

4.2 Quy định về khắc dấu

Quy định chung

Sau khi được cấp giấy chứng nhận ĐKKD, doanh nghiệp phải đến cơ quan công an tỉnh, thành phố trực thuộc trung ương để xin giấy phép khắc dấu. Hồ sơ xin giấy phép khắc dấu, ngoài giấy giới thiệu của cơ quan ĐKKD, còn gồm các giấy tờ sau:

1. Giấy chứng nhận ĐKKD hoặc giấy chứng nhận đăng ký hoạt động (đối với chi nhánh, văn phòng đại diện). Khi làm thủ tục xin giấy phép khắc dấu cơ quan, tổ chức phải xuất trình bản chính và nộp bản sao hợp lệ.
2. Người đi làm thủ tục khắc dấu phải có giấy ủy quyền và chứng minh nhân dân hoặc hộ chiếu.

Trong thời gian không quá 7 ngày, kể từ ngày nhận được hồ sơ của cơ quan, tổ chức, cơ quan công an cấp giấy phép khắc dấu và giới thiệu đến cơ sở khắc dấu. Sau đó, doanh nghiệp sẽ mang giấy phép khắc dấu đến cơ sở khắc dấu để làm dấu.

Sau khi khắc được con dấu, doanh nghiệp lại phải đăng ký con dấu tại cơ quan công an và phải thông báo mẫu dấu với các cơ quan có liên quan trước khi sử dụng.

Khi đăng ký mẫu dấu, doanh nghiệp được cấp “Giấy chứng nhận đã đăng ký mẫu con dấu”. Kể từ thời điểm này doanh nghiệp mới có thể dùng con dấu của mình.

Lệ phí cấp giấy chứng nhận đăng ký mẫu dấu là 20.000 đồng/ giấy chứng nhận/ con dấu. Ngoài ra, doanh nghiệp còn phải khắc lại dấu nếu có những thay đổi nhất định trong quá trình hoạt động, ví dụ như chuyển trụ sở sang quận, huyện, tỉnh, thành phố khác.

4.3 Đăng ký thuế và cấp Mã số thuế (MST)

Quy định chung

Mã số thuế được cấp cho các công ty TNHH, công ty cổ phần, công ty hợp danh, chủ doanh nghiệp tư nhân, chủ hộ kinh doanh và chi nhánh, văn phòng đại diện: Đối với doanh nghiệp thì nơi xin cấp MST là cục thuế tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương; đối với chủ doanh nghiệp tư nhân và chủ hộ kinh doanh do chi cục thuế quận, huyện, thị xã cấp.

Hồ sơ xin cấp MST bao gồm:

1. Đề nghị cấp MST;
2. Tờ khai đăng ký thuế và các bảng kê kèm theo đăng ký thuế (nếu có);
3. Giấy chứng nhận ĐKKD (bản sao có công chứng);
4. Quyết định thành lập (bản sao) - nếu có.

Cơ quan thuế có trách nhiệm cấp MST chậm nhất không quá 8 ngày làm việc đối với các hồ sơ đăng ký thuế nộp trực tiếp tại các Cục thuế và 12 ngày làm việc đối với hồ sơ nộp trực tiếp tại các Chi cục thuế, tính từ ngày nhận được đầy đủ hồ sơ đề nghị cấp MST (không tính thời gian chỉnh sửa, bổ sung hồ sơ do đối tượng nộp thuế kê khai sai sót). MST được cấp dưới hình thức “Giấy chứng nhận đăng ký thuế”.

Ngoài ra, doanh nghiệp phải xin cấp lại Giấy chứng nhận đăng ký thuế trong những trường hợp sau đây:

1. Phát sinh hoạt động xuất nhập khẩu;
2. Đổi tên cơ sở kinh doanh;

3. Chuyển địa điểm kinh doanh giữa các tỉnh;
4. Tổ chức lại doanh nghiệp: chuyển đổi loại hình doanh nghiệp, chia, tách, hợp nhất, sáp nhập, bán doanh nghiệp.

Đối với trường hợp đổi tên cơ sở kinh doanh, chuyển địa điểm kinh doanh, chuyển đổi loại hình doanh nghiệp, doanh nghiệp bị tách, thì doanh nghiệp phải làm thủ tục thay đổi với cơ quan thuế và được cấp lại Giấy chứng nhận đăng ký thuế, nhưng MST cũ không thay đổi.

4.4 Quy định liên quan đến hoạt động xuất nhập khẩu

Chứng nhận đăng ký mã số xuất nhập khẩu

Khi thực hiện thủ tục đăng ký MST, nếu đối tượng có hoạt động xuất nhập khẩu thì phải kê khai rõ chỉ tiêu “Đăng ký mã số xuất nhập khẩu” trên tờ khai đăng ký thuế để cơ quan thuế cấp “Giấy chứng nhận đăng ký thuế” trên đó có ghi “Chứng nhận đăng ký mã số xuất nhập khẩu”. “Chứng nhận đăng ký mã số xuất nhập khẩu” được sử dụng khi làm các thủ tục khai báo với cơ quan hải quan.

Nếu doanh nghiệp sau khi đã được cấp Giấy chứng nhận đăng ký thuế mới phát sinh hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu thì phải thực hiện thủ tục đăng ký MST xuất nhập khẩu với cơ quan thuế, hồ sơ gồm:

1. Đề nghị cấp MST;
2. Tờ khai điều chỉnh đăng ký thuế;
3. Bản sao Giấy chứng nhận ĐKKD (đã bổ sung ngành nghề kinh doanh có hoạt động xuất nhập khẩu).

Trong thời hạn 3 ngày làm việc, kể từ ngày nhận đủ hồ sơ, cơ quan thuế có trách nhiệm xem xét và cấp lại Giấy chứng nhận đăng ký thuế (trong giấy này có ghi “Chứng nhận đăng ký mã số xuất nhập khẩu”). Khi nhận giấy chứng nhận đăng ký thuế mới, doanh nghiệp phải nộp lại giấy chứng nhận đăng ký thuế cũ.

4.5 Quy định mua hóa đơn

Quy định chung

Sau khi có MST, doanh nghiệp mua hóa đơn do Bộ Tài chính phát hành sẽ làm thủ tục mua hóa đơn tại cơ quan thuế trực tiếp quản lý. Doanh nghiệp mua hóa đơn lần đầu phải chuẩn bị một bộ hồ sơ, bao gồm:

1. Đơn xin mua hóa đơn;
2. Giấy giới thiệu của tổ chức kinh doanh do người đại diện có thẩm quyền ký giới thiệu người đến cơ quan thuế liên hệ mua hóa đơn. Trên giấy giới thiệu phải ghi rõ họ tên, chức vụ, số chứng minh thư nhân dân của người được giới thiệu đến liên hệ mua hóa đơn;
3. Giấy Chứng nhận đăng ký thuế (bản photocopy có xác nhận sao y bản chính của tổ chức kinh doanh);
4. Khi đến mua hóa đơn, người đứng tên trên giấy giới thiệu phải xuất trình chứng minh thư nhân dân với cơ quan thuế.

Chương 5: KINH NGHIỆM TRIỂN KHAI VÀ NHỮNG BÀI HỌC THỰC TIỄN

5.1 Kinh nghiệm thành lập Ban giám đốc

Thành lập ban giám đốc có khả năng bổ sung cho ban quản lý hiện hành

Hãy tìm những người đem lại những chuyên môn mới cho công ty của bạn. Ví dụ, nếu bạn có một công ty công nghệ nhỏ nhưng không có kinh nghiệm tiếp thị, bạn hãy tìm những thành viên có thể cung cấp cho công ty kinh nghiệm tiếp thị mà bạn cần.

Lập biểu đồ xác định những nhu cầu quản lý của bạn

Hãy lập một biểu đồ để xác định những tài năng mà bạn cần để phát triển công ty. Hãy liệt kê những kỹ năng mà đội ngũ quản lý của bạn có. Sau đó, bạn có thể liệt kê những tổ hợp kỹ năng bạn cần đạt được và những người có những kỹ năng đó.

Sử dụng một công ty tuyển dụng chuyên nghiệp

Một số công ty tuyển dụng chuyên về tuyển chọn các giám đốc và các chuyên gia/giám đốc quản lý. Trả phí cho họ, họ sẽ giúp bạn tìm ra những ứng cử viên cho Ban giám đốc của bạn. Nếu chọn cách này, bạn phải chắc rằng công ty tuyển dụng đó hiểu rõ về bạn, công ty của bạn và những năng lực bạn đang tìm kiếm để có thể giúp bạn lựa chọn một cách hiệu quả.

Sử dụng mạng lưới đồng nghiệp và bạn bè

Một ban giám đốc đa dạng có thể được hình thành từ những người bạn học cũ, những nhà cung cấp, các nhà cung cấp dịch vụ chuyên nghiệp và những mối quen biết khác của bạn. Bạn hãy lập một danh sách các ứng cử viên từ môi trường này và sau đó sàng lọc thật cẩn thận để bảo đảm chọn được những người phù hợp cho công ty của bạn, chứ đừng chọn chỉ vì bạn thích họ.

Giữ quy mô của Ban giám đốc trong tầm kiểm soát

Ban giám đốc càng nhỏ thì càng có khả năng hoạt động hiệu quả. Không giống như các công ty lớn tuyển những người có tiểu sử nổi tiếng để tăng cường hình ảnh của công ty, Ban giám đốc của các công ty nhỏ được thành lập ra là để làm việc. Trường

hợp ngoại lệ đối với quy tắc này là khi công ty nhỏ của bạn sẽ niêm yết cổ phiếu ra công chúng và cần một Ban giám đốc lớn hơn để hướng dẫn bạn trong cả quá trình.

Tổng giám đốc điều hành phải tiếp xúc với những ứng cử viên có triển vọng vào ban giám đốc

Một khi bạn đã xác định được những ứng cử viên có triển vọng vào ban giám đốc, Tổng giám đốc điều hành nên có cuộc gặp với họ. Nếu bạn là Tổng giám đốc điều hành, bạn hãy giải thích với họ bạn là ai, cung cấp cho họ các thông tin chi tiết về công ty, tại sao bạn lại chú ý đến tên tuổi của họ, và nói với họ là bạn muốn có một cuộc gặp riêng để bàn về việc họ có thể tham gia vào ban giám đốc.

Tìm kiếm những người biết cách huy động vốn

Cho dù hiện tại công ty của bạn không cần huy động vốn, nhưng trong một giai đoạn kinh doanh nào đó công ty sẽ cần đến. Những thành viên ban giám đốc có kiến thức tài chính vững vàng và biết cách huy động vốn chính là tài sản của công ty.

5.2 Những sai lầm phổ biến khi khởi nghiệp

Đối với hầu hết mọi người, khởi nghiệp là khoảng thời gian đầy lý thú mà trong suốt quá trình đó họ được cổ vũ bởi viễn cảnh thành công và niềm vui được đương đầu với những thách thức mới. Tuy nhiên, đây cũng là thời gian dễ mắc nhiều sai lầm nhất! Có thể tránh được nhiều sai lầm mà những người khởi nghiệp mắc phải trong giai đoạn khởi sự. Một trong những cách tốt nhất để tránh không mắc sai lầm là nói chuyện với những chủ doanh nghiệp khác về kinh nghiệm mà họ rút ra được trong quá trình khởi sự. Hãy hỏi ý kiến của luật sư hay nhân viên kế toán của bạn để tiếp cận những chủ doanh nghiệp có kinh nghiệm phù hợp và hãy tham dự các cuộc họp của các hiệp hội kinh doanh để nói chuyện với những người hoạt động trong chính ngành kinh doanh mà bạn đang định khởi nghiệp.

Song cho dù bạn có nghiên cứu và chuẩn bị kỹ càng đến thế nào đi nữa, bạn cũng sẽ vẫn mắc nhiều sai lầm khi khởi nghiệp, tuy nhiên những lỗi thường gặp được liệt kê dưới đây có thể giúp bạn tránh được phần nào. Những sai lầm phổ biến bao gồm:

Thành lập công ty quá nhanh

Bước đầu tiên đối với nhiều người khi khởi sự một doanh nghiệp là nộp hồ sơ cho cơ quan đăng ký kinh doanh địa phương. Việc đăng ký thành lập công ty là một bước đi phù hợp đối với nhiều doanh nghiệp, song sẽ rất có ích nếu bạn biết chờ cho đến khi ý tưởng kinh doanh của bạn được định hình rõ nét rồi mới hành động. Lý do: khái niệm về việc kinh doanh của bạn, và do đó cả tên của doanh nghiệp sẽ có thể thay đổi trong một vài tháng hoạt động đầu tiên.

Không nghiên cứu thị trường

Một khâu của quá trình khởi nghiệp thường bị bỏ qua là việc xác định liệu thị trường mục tiêu của bạn sẽ mua hàng hoá hay dịch vụ của bạn không. Cách tốt nhất để trả lời câu hỏi này là hỏi chính các khách hàng. Hãy tìm cách nói chuyện với càng nhiều khách hàng tiềm năng càng tốt. Những câu hỏi bạn nên đặt ra bao gồm: Anh chị sẽ mua hàng hoá hay dịch vụ của tôi chứ? Hiện nay anh chị mua hàng hoá hay dịch vụ này ở đâu? Anh chị sẵn sàng trả bao nhiêu? Anh chị có hài lòng/không hài lòng điểm gì ở nhà cung cấp hiện tại của anh chị? Anh chị sẽ tìm kiếm hàng hoá hay dịch vụ này ở đâu khi cần?

Dựa quá nhiều vào luật sư

Phí tính theo giờ của các luật sư cộng dồn lại tăng lên rất nhanh và chỉ một vài hoá đơn thanh toán tư vấn luật đầu tiên cũng đã làm các chủ doanh nghiệp mới phải chóng mặt. Khi khởi nghiệp, bạn có xu hướng nhờ luật sư của mình tư vấn và soạn thảo văn bản trong tất cả các khía cạnh kinh doanh liên quan. Nhiều người đã nhanh chóng nhận ra rằng sẽ rất có ích nếu bạn tự mày mò nghiên cứu, tự soạn thảo văn bản và chỉ nhờ đến chuyên môn của luật sư để hoàn thiện chúng.

Chi quá nhiều cho mặt bằng văn phòng và trang trí văn phòng

Một văn phòng đẹp với trang thiết bị máy tính hiện đại có thể làm cho nhiều chủ doanh nghiệp cảm thấy như thể giấc mơ khởi nghiệp của họ đang trở thành hiện thực. Một trong những niềm vui của việc khởi nghiệp là dựng lên một văn phòng mà bạn

cảm thấy hãnh diện, ấy vậy mà những cam bẫy chi tiêu quá đà đã làm cho nhiều doanh nghiệp phá sản trước khi kịp cất cánh.

5.3 Những kinh nghiệm về nhượng quyền thương hiệu

Tôi cần nắm được những luật nào về nhượng quyền thương hiệu?

Bạn cũng nên cân nhắc việc thuê luật sư, kế toán viên hoặc nhà tư vấn riêng đánh giá các tài liệu cung cấp thông tin và các hợp đồng mà người bán đề xuất trước khi bước vào đàm phán. Lời khuyên này, cùng với nghiên cứu riêng của bạn, sẽ có thể giúp bạn tiết kiệm chi phí và tránh cho bạn đầu tư nhầm địa chỉ.

Tôi nên quan tâm đến những gì trong các tài liệu cung cấp thông tin?

Tài liệu thông tin mà công ty bán nhượng quyền thương hiệu cung cấp cho bạn có thể coi là một cửa sổ để bạn nhìn vào hoạt động của công ty. Do đó bạn cần đánh giá đầy đủ nó (tốt hơn là với sự trợ giúp của một luật sư, kế toán viên hoặc một nhà tư vấn doanh nghiệp) để có thể hiểu được tất cả những gì có thể về công ty đó.

Một số vấn đề cần xem xét:

- Công ty bán nhượng quyền thương hiệu có bản lịch trình kinh doanh của công ty hay không? - Phần đầu tiên của tài liệu sẽ cho bạn biết tất cả các chi tiết về tên riêng và tên doanh nghiệp của người đó, tổ chức của công ty; xuất xứ; và lịch sử tài chính của nó. Bạn cũng cần phải xác định rõ liệu thành công của công ty đó có thể được lặp lại ở khu vực kinh doanh của bạn hay không.
- Tôi sẽ phải trả những chi phí nào? - Thông báo công ty gửi đến bạn phải bao gồm một danh sách hoàn chỉnh các khoản phí mà bạn phải trả vừa để khởi sự vừa để vận hành nhượng quyền thương hiệu đó. Thông báo này cũng cho bạn biết các nghĩa vụ khác của bạn, ví dụ như hàng hoá hay các trang thiết bị mà bạn phải mua từ công ty bán nhượng quyền thương hiệu đó.

- Khu vực kinh doanh của tôi có được độc quyền không? - Bạn sẽ phải xác định rõ công ty bán nhượng quyền thương hiệu đó có được phép mở những cửa hàng khác trong khu vực kinh doanh của bạn, hay thậm chí bán các sản phẩm theo đơn đặt hàng qua bưu điện của các khách hàng sinh sống trong khu vực kinh doanh của bạn hay không. Bạn cũng sẽ có thể phải đáp ứng một số tiêu chuẩn bán hàng nhất định để được phép duy trì độc quyền trong khu vực này.
- Tôi có thể bán những sản phẩm gì và bán như thế nào? - Bạn có thể chỉ được phép bán một số sản phẩm nhất định được nêu trong danh mục chấp thuận của công ty bán nhượng quyền thương hiệu. Và bạn cũng có thể bị giới hạn về cách thức bán hàng. Chẳng hạn, bạn có thể được phép bán hàng cho dân cư trong khu vực kinh doanh của bạn, song không được phép bán hàng bên ngoài khu vực đó.
- Người bán nhượng quyền thương hiệu sẽ cung cấp cho tôi những dịch vụ nào? - Hãy xem liệu bạn sẽ được cung cấp những dịch vụ nào trước khi bạn khai trương, và sau khi bạn đã khai trương doanh nghiệp của bạn. Bạn cũng nên xem bạn cần phải được đào tạo về những gì, đào tạo ở đâu và phí tổn ra sao. Đồng thời, hãy kiểm tra xem bạn sẽ nhận được những thương hiệu và giấy phép độc quyền nhãn hiệu nào.
- Tôi có phải tìm hiểu những thông tin xấu khác không? - Các tài liệu cung cấp thông tin phải tiết lộ bất kỳ hành động nào liên quan đến việc vi phạm luật về nhượng quyền thương hiệu, các hành vi gian lận, biển thủ, hoặc các trường hợp kinh doanh không đúng luật. Các tài liệu này còn phải nói rõ liệu công ty bán nhượng quyền thương hiệu đó, bất kỳ người tiền nhiệm nào, hay bất kỳ đối tác hoặc quan chức nào của công ty, đã từng tuyên bố phá sản trong vòng 15 năm qua hay chưa. Và chắc chắn là bạn phải đọc kỹ các báo cáo tài chính nữa.

- Tôi có thể thu được lợi nhuận bao nhiêu từ việc mua nhượng quyền thương hiệu này? - Thông báo mà công ty bán nhượng quyền thương hiệu gửi tới bạn bao gồm cả các ước đoán lợi nhuận mang tính giả thuyết, kèm theo là các công thức giải thích việc tính toán những số liệu ước đoán. Bạn nên nhớ là các điều kiện kinh tế khác nhau theo từng vùng, do đó những số liệu này không bảo đảm được thành công của một đại lý cụ thể nào. Thay vào đó, bạn hãy sử dụng những số liệu này kết hợp với các ước đoán về mức chi phí và chi tiêu trong khu vực kinh doanh của bạn.

Tôi cần xem xét những gì khi lựa chọn một nhượng quyền thương hiệu?

Dưới đây là một số những điểm bạn cần xem xét khi đánh giá một nhượng quyền thương hiệu:

- Khả năng sinh lời - Phải bảo đảm là cả công ty bán nhượng quyền thương hiệu và các doanh nghiệp sử dụng nhượng quyền thương hiệu đó đều làm ăn có lãi.
- Bản lịch trình kinh doanh của công ty - Đặc quyền kinh doanh này có thể phát triển được không? Nó đã thành công ở nơi nào khác chưa? Công ty bán nhượng quyền thương hiệu đó có được đánh giá mức độ tín nhiệm tốt không?
- Một USP mạnh - Bạn muốn tiến hành một công việc kinh doanh mà không phải cạnh tranh, bởi bạn không muốn bị coi là bán cùng một thứ hàng đã quá quen thuộc.
- Quản lý tài chính và các mặt khác hiệu quả - Một hệ thống giám sát mạnh sẽ giúp bạn phát hiện các vấn đề của mình và giải quyết chúng một cách hiệu quả hơn.
- Tạo dựng được hình ảnh tốt - Điều quan trọng là công chúng phải có một hình ảnh tích cực về công ty bán nhượng quyền thương hiệu cho bạn, bởi bạn đang vận hành doanh nghiệp của mình dựa trên danh tiếng của nó. Đồng

thời, bạn cũng nên tìm một nhượng quyền thương hiệu có thể mở rộng trên phạm vi toàn quốc, như vậy doanh nghiệp của bạn mới có thể phát triển được ở địa phương.

- Sự gắn bó và cam kết - Bạn thực lòng muốn công ty bán nhượng quyền thương hiệu dành nhiều thời gian để kiểm tra bạn, bởi vì bạn muốn chắc chắn là công ty đặt ra những yêu cầu cao đối với tất cả những người cùng mua nhượng quyền thương hiệu đó, và thành công của doanh nghiệp của bạn thì lại gắn liền với thành công của công ty.
- Một ngành kinh doanh phát đạt - Bạn nên tìm kiếm các cơ hội kinh doanh trong những ngành đang phát triển.

Tôi có thể tiến hành nghiên cứu nào khác để hiểu thêm về một nhượng quyền thương hiệu cụ thể?

Điều quan trọng là bạn phải tìm hiểu càng nhiều càng tốt trước khi mua một quyền kinh doanh nào đó, để bạn có thể ra một quyết định am tường. Có rất nhiều nguồn rộng rãi mà bạn có thể tiếp cận để tìm hiểu về một cơ hội mua nhượng quyền thương hiệu. Dưới đây là một số việc bạn có thể làm:

- Nói chuyện với người bán nhượng quyền thương hiệu - Phải chắc chắn là bạn cảm thấy thoải mái khi nói chuyện với người đó, và tất cả các câu hỏi của bạn có thể được trả lời thoả đáng.
- Nói chuyện với những người cùng mua nhượng quyền thương hiệu đó - Bạn hãy nói chuyện với những người hiện tại cũng đang sử dụng nhượng quyền thương hiệu đó để tìm hiểu suy nghĩ của họ về việc kinh doanh này. Họ có hài lòng với quyết định đầu tư của mình không? Họ có đang thu được lợi nhuận nhiều như dự đoán không?
- Đọc các báo chí về kinh doanh và thương mại - Bạn hãy dành đôi chút thời gian trong thư viện hay trên mạng Internet để xem báo chí nói gì. Thường thì

bạn sẽ biết thêm được nhiều thông tin về công ty hơn là so với những gì họ tự nguyện khai trong các tài liệu thông tin họ cung cấp cho bạn.

- Kiểm tra các nguồn tham khảo - Bạn không nên chỉ nói chuyện với những người mua nhượng quyền thương hiệu đó. Bạn nên nói chuyện cả với ngân hàng hoặc các nguồn tham khảo khác mà người bán nhượng quyền thương hiệu cung cấp.
- Đến các cơ quan độc lập - Bạn hãy gọi cho Văn phòng Kinh doanh Tốt hơn để xem xem liệu có vụ kiện cáo nào nhằm vào công ty đó không.
- Lấy một báo cáo đánh giá mức độ tín nhiệm - Bạn hãy lấy một báo cáo đánh giá mức độ tín nhiệm của công ty từ một trong số các hãng đánh giá mức độ tín nhiệm. Bạn sẽ biết được nhiều về việc kinh doanh của công ty.

Tôi phải trả những chi phí gì cho nhượng quyền thương hiệu của mình?

Về cơ bản có hai loại phí bạn phải trả khi mua nhượng quyền thương hiệu -- phí trả trước và phí duy trì.

Trước hết là phí trả trước ban đầu, là khoản phí mà bạn phải trả cho công ty bán nhượng quyền thương hiệu để có được các quyền khai trương doanh nghiệp của bạn. Thực chất là bạn sẽ mua các quyền sử dụng các thương hiệu, phương thức kinh doanh, và các quyền phân phối của công ty đó. Chi phí để có được giấy phép này có thể khá lớn, nhất là đối với một nhượng quyền thương hiệu đã xác lập và nổi tiếng - nó có thể lên tới hàng chục nghìn đô la là chuyện thường. Thông thường khoản phí này dựa trên giá trị của khu vực đất đai hay khu vực buôn bán của người mua nhượng quyền thương hiệu, nên thị trường của bạn càng lớn thì khoản phí mà bạn phải trả cũng càng lớn.

Bạn hãy nhớ là khoản phí trả trước này có thể nằm ngoài những chi phí khởi sự khác mà bạn sẽ phải chịu. Phí nhượng quyền thương hiệu ban đầu có thể bao gồm hoặc không bao gồm các chi phí khác như chi phí đào tạo; chi phí khuyến mãi khai trương; kho hàng; chi phí xây cất (một số công ty bán nhượng quyền thương hiệu đòi hỏi không gian bán hàng của bạn phải có những yếu tố kiến trúc riêng); chi phí cho các trang thiết

bị/đồ đạc cố định (bạn có thể được yêu cầu mua hoặc thuê các trang thiết bị và đồ đạc cố định riêng của công ty); và bất kỳ khoản phí tổn nào khác cần trả để có thể khai trương doanh nghiệp của bạn.

Bạn cũng sẽ phải trả phí duy trì để duy trì được nhượng quyền thương hiệu đã mua. Hầu hết những công ty bán nhượng quyền thương hiệu đều đòi hỏi được trả phí bản quyền, thường bằng 1% tổng doanh thu, chứ không phải lợi nhuận, của bạn. Phí bản quyền này có thể dao động từ 1% đến tận 15%, mặc dù mức phổ biến là 5%. Hãy nhớ là bạn sẽ phải trả khoản phí này trên cơ sở tổng doanh thu của bạn (bao gồm toàn bộ các hoá đơn, thuế doanh thu, tiền lời và các khoản phải hoàn trả), bởi vậy khoản phí này có thể sẽ làm lợi nhuận của bạn mất đi một phần đáng kể.

Một số công ty lại thu phí định kỳ (có thể trả theo tuần, tháng hoặc quý) thay cho phí bản quyền. Loại phí này có thể là một phần của mức tăng giá mà bạn phải trả cho các hàng hoá và dịch vụ phải mua từ công ty.

Thông thường những người mua nhượng quyền thương hiệu đều phải trả một phần chi phí cho việc quảng cáo và khuyến mãi mà công ty bán nhượng quyền thương hiệu đó thực hiện trên phạm vi địa phương, khu vực hay toàn quốc. Những chi phí này thường được gộp vào một quỹ quảng cáo tập thể mà suy cho cùng sẽ có lợi cho tất cả những doanh nghiệp mua nhượng quyền thương hiệu đó bởi thương hiệu kinh doanh của họ sẽ được biết nhiều hơn.

Tôi nên xem xét những nhượng quyền thương hiệu đã được xác lập hay những nhượng quyền thương hiệu mới nổi lên?

Đây là một trong những quyết định quan trọng mà bạn phải đưa ra khi lựa chọn con đường mua nhượng quyền thương hiệu. Bạn sẽ cần phải đánh giá được sự đánh đổi giữa chúng liên quan đến rủi ro và việc trả hết các khoản nợ cuối cùng. Một nhượng quyền thương hiệu đã được xác lập có rất nhiều tiện lợi -- sự thừa nhận tên tuổi rất quan trọng; các phương pháp tiếp thị đã được kiểm chứng; những kế hoạch kinh doanh và hệ thống đào tạo đã được xác lập vững chắc; hệ thống quản lý chặt chẽ; và một lịch

sử kinh doanh mà bạn có thể điều tra một cách dễ dàng. Xét về mặt nhược điểm, bạn có thể sẽ thấy là công ty bán nhượng quyền thương hiệu đó thực tế đã làm cho thị trường của bạn bão hoà (do vậy có thể không còn các vị trí kinh doanh thuận lợi, hoặc các đại lý khác có thể xâm phạm khu vực kinh doanh của bạn); các chi phí phải trả có thể cao hơn; và bạn có thể sẽ phát hiện ra rằng công ty đó càng lớn thì ý kiến của bạn càng khó được lắng nghe một khi có bất đồng nảy sinh.

Một nhượng quyền thương hiệu mới nổi lên đem lại cho bạn cơ hội nắm được những cơ hội lợi nhuận có thể rất lớn. Khi mua những nhượng quyền thương hiệu mới hơn, bạn cũng thường phải trả các chi phí trả trước và phí bản quyền thấp hơn, và những công ty này có thể sẽ sẵn sàng đàm phán và hỗ trợ các doanh nghiệp mua nhượng quyền thương hiệu của họ hơn. Mặt khác, những công ty có nhượng quyền thương hiệu nhỏ hơn này lại thiếu sự thừa nhận tên tuổi; họ có thể không đủ kinh nghiệm để vận hành hệ thống của mình; bạn có thể sẽ thấy mình chính là một trường hợp để họ thử nghiệm các quy trình kinh doanh; và do vậy, khả năng thất bại của những công ty này cũng lớn hơn nhiều.