

# Phiếu kỹ thuật tình huống

## TƯ VẤN SỞ HỮU CÔNG NGHIỆP CHO DOANH NGHIỆP

# CÁC HOẠT ĐỘNG SHCN

- ◆ Các loại hình doanh nghiệp
- ◆ Các hoạt động về Sáng chế
- ◆ Nhãn hiệu hàng hóa
- ◆ Kiểu dáng công nghiệp
- ◆ Li xăng
- ◆ Cạnh tranh

# SÁNG CHẾ

- ◆ Bảo đảm bảo hộ
- ◆ Tránh vi phạm
- ◆ Thông tin cạnh tranh
- ◆ Li xăng
- ◆ Người lao động
- ◆ Thông tin kỹ thuật

# NHÃN HIỆU HÀNG HOÁ

- ◆ Lựa chọn
- ◆ Đăng ký và duy trì hiệu lực
- ◆ Cạnh tranh
- ◆ Li xăng

# KIỂU DÁNG CÔNG NGHIỆP

- ◆ Vai trò
- ◆ Hình thức bảo hộ
- ◆ Người lao động

# LI-XĂNG

- ◆ Tìm kiếm đối tác
- ◆ Quản lý li xăng

# CẠNH TRANH

- ◆ Các giai đoạn kinh doanh
- ◆ Ý thức cạnh tranh lành mạnh
- ◆ Theo dõi vi phạm
- ◆ Xử lý vi phạm cạnh tranh

# TỔ CHỨC HOẠT ĐỘNG SHCN TRONG DOANH NGHIỆP

- ◆ Lựa chọn và phối hợp trong – ngoài
- ◆ Đại diện SHCN, Luật sư
- ◆ Các dịch vụ khác



# BỘ PHẬN SHCN TRONG DN

- ◆ Kỹ thuật
- ◆ Marketing
- ◆ Pháp lý
- ◆ Các quan hệ khác

# THỰC THI QUYỀN SHCN

- ◆ TRIPS
- ◆ Hình sự
- ◆ Dân sự
- ◆ Hành chính
- ◆ Lựa chọn biện pháp

## Phiếu kỹ thuật bài giảng

# TƯ VẤN PHÁP LUẬT VỀ ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP CỦA NƯỚC NGOÀI TẠI VIỆT NAM

# MỤC ĐÍCH, NỘI DUNG

## ◆ Mục đích

- Thực hành được các kỹ năng TVPL về đầu tư trực tiếp nước ngoài trong từng giai đoạn của dự án

## ◆ Nội dung

- Khái niệm ĐTTTNN
- Các loại việc tư vấn ĐTTTNN
- Các bước tiến hành TVPL về ĐTTTNN
- Một số lưu ý trong hoạt động TVPL về ĐTTTNN đối với từng giai đoạn của dự án

# I. KHÁI NIỆM ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP NƯỚC NGOÀI

Đầu tư trực tiếp nước ngoài là việc nhà đầu tư của nước này đưa vốn bằng tiền hoặc bất kỳ tài sản nào khác vào nước khác để thực hiện các hoạt động sản xuất, kinh doanh nhằm thu lợi nhuận

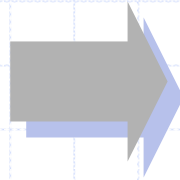
## II. CÁC LOẠI VIỆC TƯ VẤN ĐTTNN

- ◆ Tư vấn đàm phán, lập hồ sơ xin phép đầu tư
- ◆ Tư vấn giải quyết các vướng mắc trong quá trình triển khai dự án
- ◆ Tư vấn giải quyết các vướng mắc khi kết thúc dự án

### III. CÁC BƯỚC TƯ VẤN ĐTTNN

- ◆ Các bước tiến hành hoạt động TVPL nói chung
- ◆ Đặc thù của hoạt động TVPL về ĐTTNN

**I. Tìm hiểu  
yêu cầu của KH**



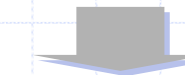
**II. Thoả thuận hợp đồng  
DVPL**



**III. Xác định vấn đề pháp lý**

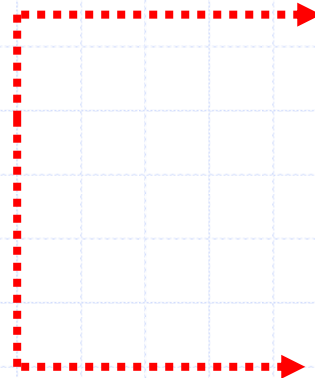


**IV. Tìm luật và áp dụng luật  
vào tình huống của KH**



**V. Đề xuất giải pháp –  
Trả lời KH**

**Phân tích các  
khía cạnh pháp lý  
của sự việc**





## III.2. ĐẶC THÙ CỦA TƯ VẤN PHÁP LUẬT ĐTTNN

- ◆ Đặc thù liên quan đến đối tượng khách hàng
- ◆ Đặc thù liên quan đến luật điều chỉnh

## III.2.1. ĐẶC THÙ LIÊN QUAN ĐẾN KHÁCH HÀNG

- ◆ Khác biệt về ngôn ngữ và văn hoá
  - Cách đặt câu hỏi và hiểu câu trả lời của KH
  - Cách trả lời KH
- ◆ Yêu cầu của KH về tính chuyên nghiệp
  - HĐ DVPL và vấn đề phí luật sư
  - Quan hệ của luật sư với KH
  - Văn bản dùng trong hoạt động tư vấn
- ◆ Yêu cầu của KH về tính hiệu quả
  - Cách tiếp cận vấn đề của LS
  - Quan hệ của LS với các cơ quan Nhà nước