**BẢN GIỚI THIỆU NHƯỢNG QUYỀN THƯƠNG MẠI THEO QUY ĐỊNH CỦA PHÁP LUẬT VIỆT NAM**

(The prior disclosure under Vietnam’s Law)

**1. Dẫn nhập**

So với các quốc gia hùng mạnh về nhượng quyền thương mại như Mỹ, Australia, Nhật Bản, Trung Quốc thì Việt Nam chỉ đang chập chững những bước chân đầu tiên vào mảnh đất màu mỡ và đầy hứa hẹn này. Nhượng quyền thương mại bắt đầu manh nha ở Việt Nam từ những năm 90 của thế kỷ trước và phát triển khá nhanh trong khoảng 5 năm lại đây (sau khi nhượng quyền thương mại chính thức được ghi nhận trong Luật Thương mại 2005). Tính đến nay, Việt Nam có khoảng 70 hệ thống nhượng quyền thương mại – với 39 nhà nhượng quyền thương mại đến từ các nước và nhượng quyền thương mại được giới quan sát tin là sẽ tiếp tục bùng nổ trong những năm tới. Theo dự báo của Trung tâm kinh doanh Hàn Quốc thì doanh thu từ nhượng quyền thương mại sẽ vào khoảng 36 tỷ USD vào năm 2010 nếu vẫn giữ đà tăng trưởng như năm nay. Trong khi đó, số lượng cửa hàng nhượng quyền vào năm 2010 được dự báo sẽ tăng thêm khoảng 50%.

Việt Nam hiện là một trong khoảng 33 quốc gia trên thế giới có hệ thống quy phạm pháp luật riêng biệt để điều chỉnh hoạt động nhượng quyền thương mại. Các quy định pháp luật riêng biệt về nhượng quyền thương mại hiện hành (sau đây gọi tắt là luật riêng về nhượng quyền thương mại) được ghi nhận tại Luật Thương mại 2005 (Mục 8 Chương VI), Nghị định 35/2006/NĐ-CP ngày 31/3/2006 của Chính phủ quy định chi tiết Luật Thương mại về hoạt động nhượng quyền thương mại (sau đây gọi tắt là Nghị định 35), Thông tư 09/2006/TT-BTM ngày 25/5/2006 của Bộ Thương mại hướng dẫn đăng ký hoạt động nhượng quyền thương mại (sau đây gọi tắt là Thông tư 09) vàQuyết định 106/2008/QĐ-BTC ngày 17/11/2008 của Bộ trưởng Bộ Tài chính về việc quy định mức thu, nộp, quản lý và sử dụng lệ phí đăng ký hoạt động nhượng quyền thương mại.

Khác với nhiều nước, Việt Nam sử dụng luật riêng về nhượng quyền thương mại không chỉ để điều chỉnh mà còn như một công cụ để khuyến khích sự phát triển của hoạt động này. Bản giới thiệu về nhượng quyền thương mại (tên tiếng Anh thường gọi là “Prior Disclosure”) được coi là công cụ trọng yếu trong hệ quy định pháp luật Việt Nam về nhượng quyền. Đặt trong bối cảnh hứa hẹn sự phát triển nhanh chóng của lĩnh vực nhượng quyền, nhu cầu hoàn thiện hơn nữa pháp luật để khuyến khích và đảm bảo an toàn cho hoạt động nhượng quyền thương mại, mục tiêu của bài viết là định vị vai trò của Bản giới thiệu nhượng quyền thương mại, làm rõ các nội dung liên quan Bản giới thiệu nhượng quyền thương mại của Việt Nam trong tương quan so sánh với các nước, đồng thời gợi mở vài giải pháp nhằm tăng cường hơn nữa hiệu quả của việc sử dụng Bản giới thiệu nhượng quyền thương mại trong hiệu chỉnh quan hệ nhượng quyền.

**2. Vai trò của Bản giới thiệu nhượng quyền thương mại – một cái nhìn toàn cảnh**

Các khảo cứu cho thấy pháp luật điều chỉnh quan hệ nhượng quyền thương mại trên thế giới đều thông qua bốn loại công cụ: 1, Sử dụng hệ thống đăng ký nhượng quyền thương mại; 2, Sử dụng Bản giới thiệu nhượng quyền thương mại; 3, Điều chỉnh thông qua việc hướng dẫn trách nhiệm thực thi của Bên nhượng quyền và Bên nhận quyền (Luật về quản lý hoạt động nhượng quyền); 4, Điều chỉnh thông qua việc đưa ra cơ chế giải quyết tranh chấp giữa các bên liên quan.

Trên cơ sở sử dụng đơn lẻ hoặc sử dụng kết hợp các loại công cụ này, 33 quốc gia có luật riêng về nhượng quyền thương mại xây dựng luật này theo một trong chín mô hình sau đây:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1. Luật về Bản giới thiệu nhượng quyền thương mại | 2. Luật về Bản giới thiệu nhượng quyền thương mại & Luật về đăng ký nhượng quyền | 3. Luật về Bản giới thiệu nhượng quyền thương mại & Luật về quản lý hoạt động nhượng quyền |
| 4. Luật về Bản giới thiệu nhượng quyền thương mại, Luật về đăng ký nhượng quyền & Luật về quản lý hoạt động nhượng quyền | 5. Luật về Bản giới thiệu nhượng quyền thương mại,  Luật về quản lý hoạt động nhượng quyền & Luật về giải quyết tranh chấp | 6. Luật về đăng ký nhượng quyền |
| 7. Luật về quản lý hoạt động nhượng quyền | 8. Luật về đăng ký nhượng quyền & Luật về quản lý hoạt động nhượng quyền | 9. Mô hình kiểu Mỹ(Ở Liên Bang có Luật về Bản giới thiệu nhượng quyền thương mại. Ở Liên Bang và hầu hết các Bang có Luật về quản lý hoạt động nhượng quyền. Ở 14 Bang có Luật về đăng ký nhượng quyền) |

Như vậy có thể thấy, nếu tính cả Mỹ (ở cấp độ Liên bang) thì có tới 2/3 mô hình có sử dụng Luật về Bản giới thiệu nhượng quyền thương mại để điều chỉnh hoạt động nhượng quyền. Thực tế là 26/33 quốc gia có pháp luật nhượng quyền thương mại đều sử dụng Bản giới thiệu nhượng quyền thương mại như công cụ trung tâm để điều chỉnh hoạt động này. Tầm quan trọng của Bản giới thiệu nhượng quyền thương mại còn được thấy rõ khi trong nỗ lực xây dựng luật mẫu về nhượng quyền thương mại thì UNIDROIT (Viện quốc tế về thống nhất pháp luật tư của Liên Hợp Quốc) đã chỉ tạo ra “Luật mẫu về Bản giới thiệu nhượng quyền thương mại”.

Không quá khó để lý giải nguyên nhân của việc “trọng dụng” Bản giới thiệu nhượng quyền thương mại hơn ba công cụ còn lại (đăng ký, điều chỉnh việc quản lý hoạt động nhượng quyền và quy định các giải pháp giải quyết tranh chấp) trong điều chỉnh nhượng quyền thương mại. Hai trở ngại lớn cho việc duy trì và phát triển quan hệ nhượng quyền thương mại là sự bất cân xứng về quyền lực và thông tin giữa Bên nhượng quyền và Bên nhận quyền, trong đó Bên nhận quyền ở phía bất lợi. Hầu hết các nhà lập pháp, lập quy và học giả trên thế giới đều tin rằng Bản giới thiệu nhượng quyền thương mại chính là công cụ hữu ích giúp giải quyết sự bất cân xứng về mặt thông tin – một điều tối quan trọng để đảm bảo sự phát triển bền vững hệ thống nhượng quyền. Giáo sư Andrew Terry (Australia) – một chuyên gia pháp lý hàng đầu trong lĩnh vực nhượng quyền, khẳng định “không nghi ngờ gì nữa, Bản giới thiệu nhượng quyền thương mại chính là chìa khóa để cải cách hoạt động nhượng quyền”. Cũng trên quan điểm đó, Ủy ban tư vấn về thực tiễn thương mại của Úc cho rằng: Luật về Bản giới thiệu nhượng quyền thương mại là “nền tảng cốt lõi cho hoạt động nhượng quyền và phù hợp với thực tiễn thương mại”.

**3. Về Bản giới thiệu nhượng quyền thương mại theo quy định của pháp luật Việt Nam trong tương quan so sánh với pháp luật các nước**

**3.1. Về chủ thể có nghĩa vụ cung cấp Bản giới thiệu nhượng quyền thương mại**

Theo quy định của pháp luật Việt Nam hiện hành, Bên nhượng quyền có trách nhiệm cung cấp bản giới thiệu nhượng quyền thương mại cho Bên nhận quyền bản giới thiệu về nhượng quyền thương mại của mình cho Bên dự kiến nhận quyền ít nhất là 15 ngày làm việc trước khi ký kết hợp đồng nhượng quyền thương mại nếu các bên không có thỏa thuận khác. Nếu quyền thương mại là quyền thương mại chung thì Bên nhượng quyền thứ cấp còn phải cung cấp cho bên dự kiến nhận quyền bằng văn bản các nội dung như: Thông tin về Bên nhượng quyền đã cấp quyền thương mại cho mình; Nội dung của hợp đồng nhượng quyền thương mại chung; Cách xử lý các hợp đồng nhượng quyền thương mại thứ cấp trong trường hợp chấm dứt hợp đồng nhượng quyền thương mại chung.

Các nội dung bắt buộc của Bản giới thiệu về nhượng quyền thương mại do Bộ Công Thương quy định và công bố (tại Phụ lục III Thông tư 09). Thêm vào đó, Bản giới thiệu về nhượng quyền thương mại phải được đăng ký với cơ quan nhà nước có thẩm quyền. Cụ thể là nếu nhượng quyền từ nước ngoài vào trong nước và ngược lại thì đăng ký tại Bộ Công Thương, nhượng quyền thương mại nội địa thì đăng ký với Sở Công Thương.

Không chỉ là trách nhiệm của Bên nhượng quyền, theo quy định của pháp luật Việt Nam thì Bên nhận quyền cũng có nghĩa vụ cung cấp cho Bên nhượng quyền các thông tin mà Bên nhượng quyền yêu cầu một cách hợp lý để quyết định việc trao quyền thương mại cho Bên dự kiến nhận quyền.

Quy định nghĩa vụ cung cấp thông tin liên quan tới việc nhượng quyền thương mại thuộc cả Bên nhận quyền là khá đặc biệt nếu so sánh với các nước. Hiện tại chỉ có Việt Nam và Rumany quy định về vấn đề này (Rumany yêu cầu Bên nhận quyền có trách nhiệm cung cấp thông tin về vấn đề quản trị và khả năng tài chính cho Bên nhượng quyền). Trước đây Trung Quốc cũng có quy định nghĩa vụ này của Bên nhận quyền, nhưng điều này đã được bãi bỏ trong luật mới về nhượng quyền năm 2007.

**3.2. Về các thông tin bắt buộc và các hậu quả pháp lý liên quan tới Bản giới thiệu nhượng quyền thương mại**

Theo quy định của pháp luật Việt Nam hiện hành, Bản giới thiệu nhượng quyền thương mại cần phải chứa đựng các vấn đề chủ yếu đó là: 1, Thông tin chung về Bên nhượng quyền; 2, Thông tin về quyền sở hữu trí tuệ; 3, Thông tin cụ thể về Bên nhượng quyền; 4, Chi phí ban đầu mà Bên nhận quyền phải trả; 5, Các nghĩa vụ tài chính khác của Bên nhận quyền; 6, Đầu tư ban đầu của Bên nhận quyền; 7, Nghĩa vụ của Bên nhận quyền phải mua hoặc thuê những thiết bị để phù hợp với hệ thống kinh doanh do Bên nhượng quyền quy định; 8, Nghĩa vụ của Bên nhượng quyền; 9, Mô tả thị trường của hàng hóa/dịch vụ được kinh doanh theo phương thức nhượng quyền thương mại; 10, Hợp đồng nhượng quyền thương mại mẫu; 11, Thông tin về hệ thống nhượng quyền; 12, Báo cáo tài chính của Bên nhượng quyền; 13, Phần thưởng, sự công nhận sẽ nhận được hoặc tổ chức cần tham gia.

Pháp luật Việt Nam cũng định rõ các hậu quả pháp lý bất lợi mà Bên nhượng quyền phải gánh chịu liên quan đến nghĩa vụ cung cấp bản giới thiệu nhượng quyền thương mại đó là: 1, Bên nhận quyền có quyền đơn phương chấm dứt hợp đồng nếu Bên nhượng quyền vi phạm nghĩa vụ cung cấp Bản giới thiệu nhượng quyền thương mại; 2, Bị xử phạt vi phạm hành chính nếu thông tin trong Bản giới thiệu nhượng quyền thương mại là không trung thực; 3, Bồi thường thiệt hại trong trường hợp có hành vi vi phạm gây thiệt đến lợi ích vật chất của tổ chức, cá nhân liên quan.

**3.3. So sánh các quy định về Bản giới thiệu nhượng quyền thương mại trong pháp luật Việt Nam với pháp luật các nước**

Về thời hạn tối thiểu phải cung cấp Bản giới thiệu nhượng quyền thương mại cho Bên nhận quyền trước ngày ký kết hợp đồng.

|  |  |
| --- | --- |
| **Số ngày trước khi ký kết hợp đồng hoặc thanh toán** | **Quốc gia** |
| Không quy định rõ | Indonesia, Japan, Kazakhstan, Romania |
| Không yêu cầu | Russia |
| “tốt nhất là trước khi ký hợp đồng” | Sweden |
| 5 | Korea |
| 10 | Brazil, Malaysia, Taiwan, USA |
| 14 | Australia, Canada, Luật mẫu của Unidroit |
| 15 | Việt nam, Italy |
| 20 | China, France, Spain |
| 30 | Belgium, Mexico |

Về nghĩa vụ cung cấp Bản giới thiệu bắt buộc theo mẫu của cơ quan nhà nước có thẩm quyền

|  |  |
| --- | --- |
| **Quốc gia** | **Bản giới thiệu bắt buộc theo mẫu của cơ quan nhà nước có thẩm quyền** |
| Việt nam, Australia, Brazil, Canada, Malaysia, USA | Bắt buộc |
| Belgium, China, France, Korea, Indonesia, Italy, Japan, Kazakhstan, Lithuania, Mexico, Romania, Russia, Spain, Sweden, Taiwan, Luật mẫu của Unidroit | Không |

Về cảnh báo, lời khuyên cần có trong Bản giới thiệu nhượng quyền thương mại dành cho Bên nhận quyền

|  |  |
| --- | --- |
| **Quốc gia** | **Cảnh báo/lời khuyên dành cho Bên nhận quyền** |
| Việt nam, Australia, Canada, USA | Có |
| Belgium, Brazil, China, France, Indonesia, Italy, Japan, Kazakhstan, Korea, Lithuania, Malaysia, Mexico, Romania, Russia, Spain, Sweden, Taiwan, Luật Mẫu của Unidroit | Không |

Về nghĩa vụ tiếp tục cung cấp Bản giới thiệu nhượng quyền thương mại sau khi đã ký kết hợp đồng

|  |  |
| --- | --- |
| **Quốc gia** | **Tiếp tục cung cấp Bản giới thiệu nhượng quyền thương mại sau khi đã ký kết hợp đồng** |
| Việt nam, Australia, China | Có |
| Belgium, Canada, France, Indonesia, Italy, Japan, Kazakhstan, Lithuania, Mexico, Romania, Russia, Spain, Sweden, Taiwan, USA, Luật mẫu của Unidroit | Không |

Về các thông tin cần có trong Bản giới thiệu nhượng quyền thương mại

Các thông tin cần có trong Bản giới thiệu nhượng quyền thương mại về cơ bản được chia làm hai loại: thông tin trong hợp đồng (được ghi nhận trong hợp đồng nhượng quyền) và thông tin ngoài hợp đồng.

Các thông tin trong hợp đồng

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Có** | **Không** |
| **Phí và phương thức thanh toán** | Việt nam, 13 quốc gia khác và Unidroit | 7 quốc gia |
| **Hạn chế về nguồn cung cấp sản phẩm, dịch vụ** | Việt nam, 9 quốc gia khác và Unidroit | 11 quốc gia |
| **Nghĩa vụ của Bên nhận quyền** | 6 quốc gia | Việt nam, 14 quốc gia khác và Unidroit |
| **Nghĩa vụ của Bên nhượng quyền** | Việt nam, 7 quốc gia khác | 13 quốc gia và Unidroit |
| **Phạm vi hoạt động** | Việt nam, 11 quốc gia khác và Unidroit | 9 quốc gia |
| **Quyền sở hữu trí tuệ** | Việt nam, 12 quốc gia khác và Unidroit | 8 quốc gia |
| **Việc tham gia vào hoạt động kinh doanh nhượng quyền** | Việt nam và 4 quốc gia khác | 16 quốc gia và Unidroit |
| **Gia hạn/kết thúc/chuyển giao hợp đồng/giải quyết tranh chấp** | Việt nam, 13 quốc gia khác và Unidroit | 7 quốc gia |
| **Các điều kiện hợp đồng khác** | Việt nam, 8 quốc gia khác và Unidroit | 12 quốc gia |

Các thông tin ngoài hợp đồng

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Có** | **Không** |
| **Thông tin/kinh nghiệm/việc kiện tụng của Bên Nhượng quyền** | Việt nam, 16 quốc gia khác và Unidroit | 4 quốc gia |
| **Chi phí ban đầu** | Việt nam, 9 quốc gia khác và Unidroit | 11 quốc gia |
| **Hỗ trợ tài chính** | 5 quốc gia và Unidroit | Việt nam và 15 quốc gia khác |
| **Các hợp đồng liên quan** | 2 quốc gia | Việt nam, 18 quốc gia khác và Unidroit |
| **Hệ thống nhượng quyền hiện tại** | Việt nam, 14 quốc gia khác và Unidroit | 6 quốc gia |
| **Không gia hạn/chấm dứt/chuyển giao hợp đồng/mua lại/ngừng hoạt động** | Việt nam, 10 quốc gia khác và Unidroit | 10 quốc gia |
| **Yêu cầu về lợi nhuận** | 9 quốc gia | Việt nam, 11 quốc gia khác và Unidroit |
| **Báo cáo tài chính của Bên nhượng quyền** | Việt nam, 12 quốc gia khác và Unidroit | 8 quốc gia |
| **Thông tin chung về hệ thống nhượng quyền** | Việt nam, 3 quốc gia khác và Unidroit | 17 quốc gia |

**4. Kết luận và vài gợi mở**

Cũng như nhiều quốc gia trên thế giới, Bản giới thiệu nhượng quyền thương mại được coi là yếu tố trung tâm trong pháp luật nhượng quyền Việt Nam. Pháp luật Việt Nam về Bản giới thiệu nhượng quyền thương mại nhìn chung được xây dựng phù hợp với thông lệ quốc tế, có sự học hỏi kinh nghiệm từ các quốc gia sử dụng cơ chế điều chỉnh nhượng quyền thông qua Bản giới thiệu nhượng quyền thương mại như Mỹ, Úc, Trung Quốc, Malaysia và đặc biệt là tiếp thu tinh thần luật mẫu về Bản giới thiệu nhượng quyền của Unidroit. Vì thế, qua những so sánh ở trên có thể thấy về cơ bản các yếu tố liên quan cơ chế sử dụng Bản giới thiệu nhượng quyền của Việt Nam là tương thích với đa số quốc gia trên thế giới, cũng như Luật mẫu của Unidroit về Bản giới thiệu nhượng quyền.

Tuy thế, để cơ chế sử dụng Bản giới thiệu nhượng quyền thương mại như một công cụ trọng tâm, hiệu quả trong điều chỉnh hoạt động thương mại này thiết nghĩ cần tiếp tục có sự hoàn thiện hơn nữa pháp luật Việt Nam. Trong đó, nên lưu ý một số vấn đề sau đây:

Thứ nhất, cần có sự thống nhất quy định về nghĩa vụ cung cấp Bản giới thiệu nhượng quyền trong các văn bản quy phạm pháp luật về nhượng quyền thương mại theo hướng đây là nghĩa vụ bắt buộc của Bên nhượng quyền.

Theo tinh thần của Nghị định 35 và Thông tư 09 thì cung cấp Bản giới thiệu nhượng quyền là nghĩa vụ bắt buộc của Bên nhượng quyền, trong khi theo Điều 287 Luật Thương mại thì “trừ trường hợp có thỏa thuận khác” Bên nhượng quyền có nghĩa vụ cung cấp Bản giới thiệu nhượng quyền thương mại cho Bên nhận quyền. Nếu hiểu theo Điều 287 Luật Thương mại 2005 thì rõ ràng sẽ có thể có trường hợp Bên nhượng quyền không nhất thiết phải cung cấp Bản giới thiệu nhượng quyền thương mại cho Bên nhận quyền. Thiết nghĩ, với vai trò vô cùng quan trọng của Bản giới thiệu nhượng quyền thì trong tương lai cần có sự sửa đổi Luật Thương mại 2005 theo hướng quy định cung cấp Bản giới thiệu nhượng quyền là nghĩa vụ bắt buộc của Bên nhượng quyền trong mọi trường hợp.

Thứ hai, sự thành bại của một quan hệ nhượng quyền phụ thuộc rất lớn vào sự hiểu biết lẫn nhau giữa hai bên và hiểu biết các đặc điểm của hệ thống nhượng quyền, do đó rất nhiều quốc gia nổi tiếng trong lĩnh vực này (như Mỹ, Úc, Trung Quốc) đều đặt ra yêu cầu về một Bản giới thiệu nhượng quyền thật chi tiết. Nghiên cứu kinh nghiệm của các nước để tiếp tục đưa thêm các vấn đề cần có trong Bản giới thiệu nhượng quyền là điều hết sức cần thiết, trong đó nên quan tâm hơn nữa đến các thông tin ngoài hợp đồng (bởi lẽ các thông tin trong hợp đồng sẽ được đề cập rõ trong hợp đồng giữa hai bên).

Thứ ba, cần xem xét để nới rộng thời hạn cung cấp Bản giới thiệu nhượng quyền thương mại.

Thời hạn cung cấp Bản giới thiệu nhượng quyền phải là một khoảng thời gian hợp lý đủ để Bên nhận quyền nghiên cứu, hiểu thấu đáo các đặc điểm của Bên nhượng quyền và của hệ thống nhượng quyền. Với các nhà nhận quyền còn thiếu kinh nghiệm thì khoảng thời gian 15 ngày trước khi ký hợp đồng nhượng quyền sẽ khó để họ tìm hiểu rõ các vấn đề được nêu trong Bản giới thiệu nhượng quyền thương mại. Một thời hạn cung cấp dài hơn ở mức 20, 30 ngày như một số nước (Trung Quốc, Pháp, Tây Ban Nha, Bỉ, Mexico) có thể đáng được tham khảo đối với Việt Nam.

Thứ tư, Bản giới thiệu nhượng quyền thương mại sẽ trở nên không có ý nghĩa hoặc thậm chí mang tính tiêu cực nếu như các thông tin được đưa ra thiếu độ tin cậy. Tiếp tục hoàn thiện pháp luật cũng như hệ thống thủ tục hành chính để đảm bảo sự minh bạch hóa, thuận lợi trong tiếp cận thông tin (đặc biệt các thông tin liên quan đến tài chính) – qua đó giúp Bên nhận quyền nắm bắt được thông tin nào là trung thực, sẽ là sự hỗ trợ cần thiết cho cơ chế điều chỉnh bằng Bản giới thiệu nhượng quyền./.

**BẢN GIỚI THIỆU VỀ NHƯỢNG QUYỀN THƯƠNG MẠI**

*(Ban hành kèm theo Thông tư số 09/2006/TT-BTM*

*ngày 25 tháng 5 năm 2006 của Bộ Thương mại)*

 Bản giới thiệu về nhượng quyền thương mại này bao gồm một số thông tin cần thiết để bên dự kiến nhận quyền thương mại nghiên cứu kỹ lưỡng trước khi ký hợp đồng nhượng quyền thương mại. Bên dự kiến nhận quyền cần lưu ý:

 \* Nếu các bên không có thoả thuận khác, Bên dự kiến nhận quyền có ít nhất 15 ngày để nghiên cứu tài liệu này và các thông tin liên quan khác trước khi ký hợp đồng nhượng quyền thương mại.

 \* Nghiên cứu kỹ Luật Thương mại, Nghị định số 35/2006/NĐ-CP và tài liệu này; thảo luận với những người nhận quyền khác đã hoặc đang kinh doanh theo phương thức nhượng quyền thương mại; tự đánh giá nguồn tài chính và khả năng của mình trong việc đáp ứng những yêu cầu đặt ra trong phương thức kinh doanh này.

 \* Bên dự kiến nhận quyền nên tìm kiếm những tư vấn độc lập về mặt pháp lý, kế toán và kinh doanh trước khi ký hợp đồng nhượng quyền thương mại.

 \* Bên dự kiến nhận quyền nên tham gia các khóa đào tạo, đặc biệt nếu trước đó bên dự kiến nhận quyền chưa có kinh nghiệm trong lĩnh vực kinh doanh.

**Phần A[[1]](#footnote-1)**

**I. THÔNG TIN CHUNG VỀ BÊN NHƯỢNG QUYỀN**

1. Tên thương mại của bên nhượng quyền.

2. Địa chỉ trụ sở chính của bên nhượng quyền.

3. Điện thoại, fax (nếu có).

4. Ngày thành lập của bên nhượng quyền.

5. Thông tin về việc bên nhượng quyền là bên nhượng quyền ban đầu hay bên nhượng quyền thứ cấp.

6. Loại hình kinh doanh của bên nhượng quyền.

7. Lĩnh vực nhượng quyền.

8. Thông tin về việc đăng ký hoạt động nhượng quyền thương mại tại cơ quan có thẩm quyền[[2]](#footnote-2).

**II. NHÃN HIỆU HÀNG HÓA/DỊCH VỤ VÀ QUYỀN SỞ HỮU TRÍ TUỆ**

1. Quyền sử dụng nhãn hiệu hàng hóa/dịch vụ và bất cứ đối tượng sở hữu trí tuệ nào của bên nhận quyền.

2. Chi tiết về nhãn hiệu hàng hóa/dịch vụ và quyền đối với đối tượng sở hữu trí tuệ được đăng ký theo pháp luật.

**Phần B[[3]](#footnote-3)**

**I. THÔNG TIN VỀ BÊN NHƯỢNG QUYỀN**

 1. Sơ đồ tổ chức bộ máy.

 2. Tên, nhiệm vụ và kinh nghiệm công tác của các thành viên ban giám đốc của bên nhượng quyền.

 3. Thông tin về bộ phận phụ trách lĩnh vực nhượng quyền thương mại của bên nhượng quyền.

4. Kinh nghiệm của bên nhượng quyền trong lĩnh vực kinh doanh nhượng quyền

 5. Thông tin về việc kiện tụng liên quan tới hoạt động nhượng quyền thương mại của bên nhượng quyền trong vòng một (01) năm gần đây.

**II. CHI PHÍ BAN ĐẦU MÀ BÊN NHẬN QUYỀN PHẢI TRẢ**

 1. Loại và mức phí ban đầu mà bên nhận quyền phải trả.

 2. Thời điểm trả phí.

 3. Trường hợp nào phí được hoàn trả.

**III. CÁC NGHĨA VỤ TÀI CHÍNH KHÁC CỦA BÊN NHẬN QUYỀN**

 Đối với mỗi một loại phí dưới đây, nói rõ mức phí được ấn định, thời điểm trả phí và trường hợp nào phí được hoàn trả:

 1. Phí thu định kỳ.

 2. Phí quảng cáo.

 3. Phí đào tạo.

 4. Phí dịch vụ.

 5. Thanh toán tiền thuê.

 6. Các loại phí khác.

**IV. ĐẦU TƯ BAN ĐẦU CỦA BÊN NHẬN QUYỀN**

 Đầu tư ban đầu bao gồm các thông tin chính sau đây:

 1. Địa điểm kinh doanh.

 2. Trang thiết bị.

 3. Chi phí trang trí.

 4. Hàng hoá ban đầu phải mua.

 5. Chi phí an ninh.

 6. Những chi phí trả trước khác.

**V. NGHĨA VỤ CỦA BÊN NHẬN QUYỀN PHẢI MUA HOẶC THUÊ NHỮNG THIẾT BỊ ĐỂ PHÙ HỢP VỚI HỆ THỐNG KINH DOANH DO BÊN NHƯỢNG QUYỀN QUY ĐỊNH**

1. Bên nhận quyền có phải mua những vật dụng hay mua, thuê những thiết bị, sử dụng những dịch vụ nhất định nào để phù hợp với hệ thống kinh doanh do bên nhượng quyền quy định hay không.

2. Liệu có thể chỉnh sửa những quy định của hệ thống kinh doanh nhượng quyền thương mại không.

3. Nếu được phép chỉnh sửa hệ thống kinh doanh nhượng quyền thương mại, nói rõ cần những thủ tục gì.

**VI. NGHĨA VỤ CỦA BÊN NHƯỢNG QUYỀN**

1. Nghĩa vụ của bên nhượng quyền trước khi ký kết hợp đồng.

2. Nghĩa vụ của bên nhượng quyền trong suốt quá trình hoạt động.

3. Nghĩa vụ của bên nhượng quyền trong việc quyết định lựa chọn mặt bằng kinh doanh.

4. Đào tạo:

a. Đào tạo ban đầu.

b. Những khoá đào tạo bổ sung khác.

**VII. MÔ TẢ THỊ TRƯỜNG CỦA HÀNG HÓA/DỊCH VỤ ĐƯỢC KINH DOANH THEO PHƯƠNG THỨC NHƯỢNG QUYỀN THƯƠNG MẠI**

1. Bản mô tả về thị trường chung của hàng hóa/dịch vụ là đối tượng của hợp đồng nhượng quyền thương mại.

2. Bản mô tả về thị trường của hàng hóa/dịch vụ là đối tượng của hợp đồng nhượng quyền thương mại thuộc lãnh thổ được phép hoạt động của bên nhận quyền.

3. Triển vọng cho sự phát triển của thị trường nêu trên.

**VIII. HỢP ĐỒNG NHƯỢNG QUYỀN THƯƠNG MẠI MẪU**

1. Tên các điều khoản của hợp đồng.

2. Thời hạn của hợp đồng.

3. Điều kiện gia hạn hợp đồng.

4. Điều kiện để bên nhận quyền huỷ bỏ hợp đồng.

5. Điều kiện để bên nhượng quyền huỷ bỏ hợp đồng.

6. Nghĩa vụ của bên nhượng quyền/bên nhận quyền phát sinh từ việc huỷ bỏ hợp đồng.

7. Sửa đổi hợp đồng theo yêu cầu của bên nhượng quyền/bên nhận quyền.

8. Quy định về điều kiện chuyển giao hợp đồng nhượng quyền thương mại của bên nhận quyền cho thương nhân khác.

9. Trong trường hợp tử vong, tuyên bố không đủ điều kiện về bên nhượng quyền/bên nhận quyền.

**IX. THÔNG TIN VỀ HỆ THỐNG NHƯỢNG QUYỀN THƯƠNG MẠI**

1. Số lượng cơ sở kinh doanh của bên nhượng quyền đang hoạt động.

2. Số lượng cơ sở kinh doanh của bên nhượng quyền đã ngừng kinh doanh.

3. Số lượng các hợp đồng nhượng quyền đã ký với các bên nhận quyền.

4. Số lượng các hợp đồng nhượng quyền đã được bên nhận quyền chuyển giao cho bên thứ ba.

5. Số lượng các cơ sở kinh doanh của bên nhận quyền được chuyển giao cho bên nhượng quyền.

6. Số lượng các hợp đồng nhượng quyền bị chấm dứt bởi bên nhượng quyền.

7. Số lượng các hợp đồng nhượng quyền bị chấm dứt bởi bên nhận quyền.

8. Số lượng các hợp đồng nhượng quyền không được gia hạn/được gia hạn.

**X. BÁO CÁO TÀI CHÍNH CỦA BÊN NHƯỢNG QUYỀN**

Báo cáo tài chính đã được kiểm toán trong 01 năm gần nhất.

**XI. PHẦN THƯỞNG, SỰ CÔNG NHẬN SẼ NHẬN ĐƯỢC HOẶC TỔ CHỨC CẦN PHẢI THAM GIA**

Chúng tôi cam kết rằng hệ thống kinh doanh dự kiến để nhượng quyền đã hoạt động được ít nhất một (01) năm; mọi thông tin trong tài liệu này và bất cứ thông tin bổ sung nào và các phụ lục đính kèm đều chính xác và đúng sự thật. Chúng tôi hiểu rằng việc đưa ra bất cứ thông tin gian dối nào trong tài liệu này là sự vi phạm pháp luật.

 **Đại diện bên nhượng quyền**

 (Ký tên và đóng dấu)

1. Thương nhân phải thông báo với cơ quan đăng ký khi thay đổi nội dung thông tin trong Phần này theo hướng dẫn tại Mục III của Thông tư này. [↑](#footnote-ref-1)
2. Thương nhân bổ sung thông tin này sau khi hoàn thành thủ tục đăng ký tại cơ quan đăng ký có thẩm quyền [↑](#footnote-ref-2)
3. Thương nhân định kỳ thông báo những nội dung trong Phần này cho cơ quan đăng ký có thẩm quyền chậm nhất là vào ngày 15/01 hàng năm. [↑](#footnote-ref-3)