

披露文件中应该包含哪些内容？

在购买/出售一项特许经营时，一份好的披露文件会大有帮助。这类文件应该披露哪些内容呢？

在购买一项特许经营时，最好的特许经营系统会为有意买家提供一份文件列明公司的所有重要情况及正在销售的产品。此类文件被称为披露文件，旨在确保潜在加盟商在购买前了解授权商/加盟商关系的性质，并且他们拥有作出明智决策所需的所有必要信息。

下文是披露文件中应该包含哪些内容的指导原则。新西兰对此类文件没有法律上的要求（新加坡也没有），但良好的特许经营系统仍然会提供充分披露。新西兰特许经营协会确实在《特许经营执业守则》中概述了最低标准，然而在新西兰运营的大多数特许经营企业都不是该协会的成员。

在许多情况下，由于所提供信息的性质，潜在加盟商在收到披露文件之前，必须签署一份保密协议。这再正常不过了。

披露

授权商起码应该在签署特许经营协议前14天向所有潜在加盟商提供披露文件。此披露文件至少应该每年更新一次，并且至少包含以下内容：

1. 附有公司及其高管人员详情的公司简介。其目的是让潜在加盟商能够自行核查授权商公司所涉人员的详情。
2. 特许经营的概述，包括：
 - 特许经营系统的历史
 - 商标详情
 - 加盟商支付给授权商的所有款项详情
 - 若在支付定金后终止协议，可退还金额详情
 - 商品采购条款与条件概要
 - 与协议终止、续签、商誉和特许经营权转让有关的条款与条件概要
 - 授权商主要义务概要

这一部分的目的可以概括为“没有糟糕的惊喜”。通过明确阐明签署协议之前特许

经营权出售和良好运营依据的条款与条件，授权商将确保潜在加盟商对交易性质获得最清晰的了解。

佣金

此文件应该披露授权商就销售支付给任何顾问、经纪人或咨询顾问任何款项或佣金的详情。潜在加盟商有权知道向其推荐特许经营权的经纪人是否从中获得好处。

财务

特许经营权的购买应该有一个组成清单，例如，特许经营费用、股票、固定装置、营运资本等等。清单上还应该包括授权商提出的任何财务要求详情（例如，所需股本水平）以及授权商公司股东签署的偿付能力证书。

参考文件

该文件应该包括一份现有加盟商和公司门店的清单，以及过去一年内任何已终止或未续约的加盟商的详情和任何未决诉讼的信息。强烈建议潜在加盟商就他们所感兴趣的特许经营系统与现有加盟商对话；这会使得流程更加简便，还鼓励他们核查其他详情。

预测

如果文件中包含数据，这些数据必须清晰说明它们能否成为所取得的实际业绩的实例或者仅为预测数据。如为后者，必须包括所作任何假设的依据。还必须对其中包含

哪些内容以及不包含哪些内容（例如，工资或融资贷款费用）作出明确说明，并说明数据并不代表业绩保证。

购买者可以合理地预期其正在购买的业务可能实现的业绩的大致情况，但这是一个危机四伏的领域，因为生意场上一切都不确定。此处目的是为了通过明确解释数据是如何获得的以及它们为什么与购买者的具体业务有关，以限定这些数据。

其他

披露文件还可以包含任何所需定金的详情，而不论这些定金是否可以退还以及加盟商在签署特许经营协议后是否有可以改变想法的“冷静”期。

总结

授权商通过提供准确、最新且详细的披露文件，确保潜在加盟商明确了解特许经营、其义务和财务要求。这实现了两个重要的目标。第一，保护授权商不被误解或者免遭之后有关虚假陈述的指控。第二，潜在加盟商可以对讨论中的特许经营实施合理的“尽职调查”。

一条有用的经验是：如果您打算购买特许经营权，在作决定前，请索要披露文件，查看其中包含哪些内容并向您的顾问咨询。

本文版权归Franchise New Zealand媒体（2017年）所有，经www.franchise.co.nz许可转载。

