

商业 特许经营 全程法律风险防范

——案例解析45个常见法律风险

SHANGYE TEXU JINGYING
QUANCHENG FALU FENGXIAN FANGFAN

崔师振 / 编著



风险提示

案例评析

防范措施

全面
精彩

涵盖特许经营全程，就法律规定与操作风险进行解读

精选真实案例，诠释特许经营法律风险

专业
实用

作者多年从事特许经营司法实务的经验总结

专业律师支招，解读特许经营操作误区和风险点

中国法制出版社
CHINA LEGAL PUBLISHING HOUSE

商业 特许经营 全程法律风险防范

——案例解析45个常见法律风险

SHANGYE TEXU JINGYING
QUANCHENG FALU FENGXIAN FANGFAN

崔师振 / 编著



中国法制出版社
CHINA LEGAL PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

商业特许经营全程法律风险防范/崔师振编著. —北京:
中国法制出版社, 2016. 1

ISBN 978 - 7 - 5093 - 7198 - 5

I. ①商… II. ①崔… III. ①特许经营 - 风险管理 -
法律 - 研究 - 中国 IV. ①D922. 294. 4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2016) 第 008813 号

策划编辑: 陈兴 (cx_legal@163. com)

封面设计: 周黎明

商业特许经营全程法律风险防范

SHANGYE TEXU JINGYING QUANCHENG FALÜ FENGXIAN FANGFAN

编著/崔师振

经销/新华书店

印刷/三河市紫恒印装有限公司

开本/710 毫米 × 1000 毫米 16

版次/2016 年 3 月第 1 版

印张/ 25 字数/ 264 千

2016 年 3 月第 1 次印刷

中国法制出版社出版

书号 ISBN 978 - 7 - 5093 - 7198 - 5

定价: 76.00 元

北京西单横二条 2 号

邮政编码 100031

网址: <http://www.zgfzs.com>

市场营销部电话: 66033393

值班电话: 66026508

传真: 66031119

编辑部电话: 66010405

邮购部电话: 66033288

(如有印装质量问题, 请与本社编务印务管理部联系调换。电话: 010 - 66032926)

序 一

商业特许经营作为一种富有生命力的经营模式自上世纪八十年代末传入我国后，在我国得到了快速发展，为我国连锁经营乃至经济社会的发展做出了重要贡献。

由于商业特许经营在我国发展历史较短，存在着特许经营市场不规范等诸多问题，为此，我国相关法律法规对特许人主体资格、特许经营备案、特许宣传招商以及特许经营信息披露、特许经营合同等环节都进行了规范，并规定了严格的法律责任。实践中，不少企业和个人由于不了解这些法律法规，要么不具备从事特许经营的主体资格，要么特许经营行为违法，结果轻则被判特许经营合同无效、解除和被撤销，返还加盟商交纳的各项特许经营费用，赔偿加盟商损失；重则导致整个特许经营体系失败。因此，在从事特许经营的实践中，全面掌握相关法律知识，防范法律风险是非常重要的。

崔师振律师编著的这本《商业特许经营全程法律风险防范》站在特许人的角度，结合司法判例，揭示了特许经营活动各个环节的规制和存在的种种法律风险，并有针对性地提出了各种防范对策。本书紧紧围绕特许经营法律实务进行写作，每一个风险点都来自于全国各地已经实际发生的特许经营真实案例。该书既有风险点提示和分析说明，又有案例评析和防范之策，具备系统、专业、务实的特点，值得广大从事特许经营的连锁企业和准备采取特许经营模式经营的企业以

及广大加盟投资者学习、借鉴、参考，以明确自身权责，实现健康发展。

希望崔师振律师的这本著述，能够为广大特许经营从业者提供有益的帮助，为营造我国特许经营的法制化环境发展发挥出积极的作用。

吴国华

二〇一六年一月二十二日

序 二

特许经营领域的法先商后、法商并重、无法不商

李维华*

法先商后、法商并重、无法不商——这一直是我这 17 年来在培训企业家以及给大学的学生们上课时所强调的其中一个最重要的理念。这个理念对于特许经营这种商业模式尤其如此，为何？因为特许经营这种商业模式的早期诞生与流行是与法律、与律师有着切不断的关联与历史因缘的。

在全世界第一份特许经营权于 1865 年被美国的衣萨克·胜家以 5000 美元的费用转让出去之后的大概持续 30 年左右的时间内，宣传、推广、策划与指导连锁与非连锁企业做特许经营的主力军之一，或者说最大主力军，其实就是大批的律师们。而在 20 世纪 90 年代初，中国最早的一批引进、推广、指导企业实施特许经营的模式进入大陆的主力军之一也是一群思维现代、头脑敏锐的律师。这不是中外的巧合，而是特许经营本身的原因所决定的，因为现代特许经营在最初的产生、体现形式以及特许后的持续加盟期过程中，始终贯穿的都有法律法规的内容，而且是十分重要和不可或缺的内容。无论何时，你都必须得

* 李维华，中国政法大学特许经营研究中心常务主任，中国特许经营第一同学会会长，中国特许经营学的奠基创始人。

承认，特许经营本身，或者说特许人和受许人之间首先缔结的本质其实是“合同关系”，而后才在契约或合同的基础与前提下，衍生出供货、知识或工业产权的转让、培训、督导等关系。随着历史的发展，到了今天，虽然以管理、营销、商业等专业或方向为主的专家们慢慢地替代了律师们在特许经营企业的培训、策划、顾问咨询与指导中的主导地位，但即便如此，“法”仍然是特许经营企业必须关注与高度强调的主要方面之一。

在我这 17 年的特许经营的研究与实践生涯中，“法”也一直是我在“商”之外所强调的最重要内容之一。我的其中一项研究成果，即目前判断中国的特许经营企业是否值得加盟、可加盟度等的唯一指数——“维华加盟指数”中，我所确定的四大一级指标便是：法、商、德、情。“法”是排在第一位的。

在特许经营的著作领域，我已经为两本专门性的法律法规类著作写了序，这次是第三次，很荣幸能为崔师振律师的大作《商业特许经营全程法律风险防范》作序。

崔律师不仅是我的好友，也是我在特许经营法律法规领域的合作者之一，所以，在接到崔律师的写序邀请之后，恰巧我要出差，于是，早已经迫不及待的我就在去宁夏举办我们“中国特许经营第一同学会”的第七届宁夏沙龙的火车上开始了我对这本书的第一次仔细阅读。

必须得实事求是地说，崔律师的这本著作非常全面、专业、精彩、实用，是一本特许经营领域的人士的案头必备佳作，尤其可作为特许人指导自己体系法律规范的宝典、手册，也可作为受许人或加盟商保护自己、选择优秀盟主的辅助读物，还可作为其余所有对特许经营有兴趣的企业界、商界、学校、研究机构、顾问咨询公司、政府、媒体、协会等人士与机构、组织的法律法规指南。

之所以说这本书全面，是因为这本著作所涵盖的法律法规的内容涉及了特许经营的全程，从最初的特许人的主体资格、宣传推广一直到签约和后续整个加盟生命周期，本书都对其中所涉及到的可能法律法规问题进行了研究与解读。

之所以说这本书专业，是因为这本书无论从字面、逻辑、案例精选、每个案例的详细解读，还是对法律法规的整体与部分条款的分析上，都充分体现了只有一个在特许经营领域浸淫多年的实战法律专家才能达到的水平、层次与境界。

之所以说这本书精彩，是因为这本书没有单纯的比较枯燥的理论说教，而是把非常深刻的道理寓于一个一个的生动的、就发生在你身边的案例之中，让人阅读起来如飧大餐，完全忘记了它其实是一本非常严谨的法学著作。

之所以说这本书实用，是因为这本书所涉及的法律法规的风险点、常见的法律法规误区、法律疏忽点、颇有争议的关键事项、防范措施等都是特许经营界的人士所一定会遇到的，那些发生在别人、别的企业身上的教训、经验一定是你所需要了解的，而崔师振律师的这本书就等于是给了你一个全面的防身宝甲。

综上，既然这是一本非常全面、专业、精彩、实用的特许经营的法律法规著作，所以，郑重地向大家推荐之，我相信你阅读和学习之后一定会受益匪浅。

最后，谨祝崔师振律师再接再厉，再出佳作，为中国进而为全世界的特许经营事业做出更大的贡献！

李维华

2015年1月7日 星期三

于“中国特许经营第一同学会”宁夏分会总部之石嘴山市

序 三

法治是特许连锁的灵魂

作为长期致力于连锁业的教育、咨询、孵化、托管等业务的和许咨询创始人、连锁规划思想的创立人，我深刻感受到法律在商业特许经营中的基础和核心地位。在多年来的从业经历中，我接触了大量特许人因法律意识淡薄而遭受巨大损失的案例。如何提高特许经营从业者的法律意识，把法律纳入整体的连锁规划，是我多年来一直在思考的问题。因此，当受到崔师振律师为其佳作写序的邀请时，我欣然答应。

改革开放以来，特许连锁经营模式也随之引入我国。由于其可复制的特点，发展非常迅速，特别是最近几年，创业大潮席卷全国，连锁店如雨后春笋般到处可见。虽然连锁经营模式已成为中小资本、下岗再就业等人员重新走上工作岗位，为社会创造价值的一个极为重要的方式，但失败者也不少，各种特许经营合同纠纷、侵权纠纷不断涌现，可谓城头变幻大王旗，各领风骚三五天。究其原因，关键在于从业者没有深刻领会特许连锁这种经营模式的本质特征。商业特许经营本质上是一种契约性质的法律关系，特许人与被特许人之间既不存在雇佣关系，也不是母公司与子公司、总公司和分公司的关系，被特许人也不是特许人的代理人，二者是相互独立的经营实体，各自独立经营、自负盈亏、各担风险。双方只是通过订立商业特许经营合同，确

定各自的权利和义务。因此，商业特许经营合同在商业特许经营这一商业模式中占据核心位置。换言之，特许连锁管理的手段就是合同，企业的一切行为，加盟商和总部利益关系的调整和矛盾的处理都依赖于合同的具体约定。法律是特许连锁经营的基础，法律是特许连锁的灵魂。离开了法律的规范，特许连锁不可能成功。

从法律入手来夯实我国的特许经营的基础是不可或缺的，我们的崔师振律师贡献给大家的这部新著就显得格外重要了，让人有及时雨之感。崔律师现执业于北京市卓海律师事务所，多年来一直从事商业特许经营的研究及法律实务，担任过几十家大型连锁企业的常年法律顾问并处理好百余起商业特许经营纠纷案件，是一个实践和理论两肩挑的全面的律师。

这本书有以下三个特点：一是专业、实用、接地气。书中有大量的鲜活的法律案例供我们观摩。二是重点突出。由于在特许经营模式中，特许人处于核心地位，所以本书主要是针对特许人来谈法律风险防范问题。三是内容全面。书中对商业特许经营法律问题的分析贯穿了整个特许连锁经营的各个环节。

这本书将在以下三个方面发挥重要作用：

一是有利于培养特许经营从业者的法律意识。特许经营实践中，多数从业者的法律意识是非常淡薄的，连特许双方最基本的权利、义务都不清楚。因此，对广大特许经营从业者进行法律知识的普及非常必要。可以说，无法律，不特许。特许经营的发展一步也离不开法律的规范和支持。

二是有利于保护特许人以知识产权为核心的特许经营资源。我们知道，特许人的经营资源大表现为知识产权，如商标，网址，标志色，广告语，卡通形象、加盟手册、操作规程、管理规章、各种技术秘密，

专利、祖传秘方等等，这是特许人从事特许经营的前提和基础。因此，如何掌握、创造、传播、保护这些知识产权知识就是特许人从事特许经营的核心工作。此书中对各风险点的提示、分析及应对措施，不仅提高了我们的风险意识，同时也给我们提供了具体方法。

三是因法律风险导致对商业特许经营模式的重视。近两年来，我们处在商业环境、交易、信息传播手段急剧变化的时期，从电子商务，微信，到O2O，互联网+，自媒体，我们整个社会都处在转型时期。这个阶段其实也是最容易出问题的阶段，其中很重要的一点就是盈利模式的不成熟，这对于那些急于将自己的模式转换为钞票的特许人来说是一个更为严格的考验。你能否沉得住气，坐得住冷板凳来反复试验你的模式，从而创造一个靠谱的模式给加盟商是你做特许经营能否成功的前提。如果时机不到，经营模式不成熟，就早早搞加盟，很容易产生纠纷。作者在书中就讲了一个特许人因经营模式不成熟给加盟商造成损失而输掉官司的案例，令人发醒。

总之，我相信崔师振律师这部书的面世，将使我们的特许连锁经营走上一个新台阶，也让更多的想通过加盟连锁方式进行创业的朋友们走上幸福的康庄大路。更有利于我们的以法治国的思想在特许连锁经营领域得到贯彻落实。

许一元

和许咨询创始人、连锁规划思想的创立人

2016年1月28日

前 言

商业特许经营，俗称“连锁加盟”“特许加盟”或者“加盟连锁”，是20世纪80年代末开始出现在我国的一种商业经营模式，虽然时间不长，但发展非常迅速，根据中国连锁经营协会发布的数据，截至2011年年底，我国特许经营体系已超过5000个，加盟店总数达100万家以上，覆盖的行业业态超过70个，特许经营已经成为我国最具发展前景的商业模式之一。

从主体角度说，特许经营包括特许人和被特许人两大基本主体，特许人又俗称“盟主”“特许总部”；被特许人又俗称“加盟商”。本书从特许人角度出发，探讨特许经营的法律风险防范问题。

由于特许双方市场主体地位的强弱不同，为了保护广大加盟商的利益，我国《商业特许经营管理条例》对特许人从准入主体资格、特许经营备案、特许经营招商宣传、特许经营信息披露、特许经营合同到特许人对被特许人的培训、支持、督导等都进行了规范，并规定了严格的法律责任。加之特许双方的利益异化及特许人淡薄的法律意识，特许人在特许经营活动的各个环节都存在着大量的法律风险，一旦这些法律风险转化为现实，将会对特许企业造成重大损失，轻则返还加盟商各项加盟费用，赔偿加盟商各种损失，重则导致企业整个特许经营体系的崩溃。

本书从特许经营活动的各个环节，揭示其存在的种种法律风险，并提出防范对策，以供特许经营企业及准备采用特许经营方式发展的企业借鉴、参考，保障企业的健康发展。

本书紧紧围绕特许经营的法律实务来写，尽量避免空洞的理论说教。在结构体例上，按照特许经营企业及其活动的内在逻辑顺序将内容安排为10章，除第一章特许经营法律风险概述外，每章均包括两大部分内容：一是本章导读，简单明了地向读者展示本章最核心的内容；二是本章风险点，该部分是本书的核心内容，每个风险点包括风险提示、真实案例及防范对策三部分。风险提示及防范对策多是笔者多年来从事特许经营法律实务的经验总结，同时也借鉴了其他律师的实务经验。所选案例绝大多数来自北大法宝网上刊登的全国各级人民法院判决的真实判例；少数案例来自互联网。为了突出说明问题，在案例运用上没有把原判决书的内容全部展现出来，而是进行了相应的节录。为了尊重案例当事人的隐私权及其他合法权益，本书对案例中出现的当事人姓名、名称进行了一些技术上的处理，用A和B等字母来代替。

如没有特殊说明，书中出现的“商业特许经营”“特许经营”“特许加盟”“连锁加盟”“加盟连锁”在同一意义上使用；“特许人”“特许总部”“加盟总部”“盟主”在同一意义上使用；“被特许人”“受许人”“加盟商”在同一意义上使用。

本书在编写过程中，参阅了大量专家、学者的有关著作、教材及案例，并通过互联网学习和借鉴了很多有益的资料，在此一并表示谢意。

本书旨在引起特许经营者增强法律风险意识，合法经营，积极运用法律来促进特许经营企业的健康发展！

限于作者水平，书中不妥之处在所难免，恳请广大读者批评指正。

崔师振

2016年1月3日

目 录

Contents

第一章 商业特许经营全程法律风险概述 / 1

一、商业特许经营概述	2
二、我国关于商业特许经营的政策、立法进程及商业特许经营法律 体系	12
三、我国商业特许经营法律风险概述	20

第二章 商业特许经营主体资格方面的法律风险 / 25

风险点一 非企业作为特许人的法律风险	27
风险点二 商业特许经营资源具有瑕疵的法律风险	34
风险点三 特许人没有成熟经营模式的法律风险	44
风险点四 特许人没有“两店一年”的法律风险	50
风险点五 特许人从事特殊行业，未经国家审批的法律风险	57
风险点六 境外特许人从事商业特许经营主体资格方面的法律风险 ...	62

第三章 商业特许经营备案和报告方面的法律风险 / 69

风险点七 特许人不备案的行政法律风险	71
--------------------------	----

风险点八 特许人不备案的民事法律风险	83
风险点九 特许人被撤销备案和违反报告制度的法律风险	103
 第四章 商业特许经营宣传招商方面的法律风险 / 107	
风险点十 特许人虚假宣传的法律风险	109
风险点十一 特许人宣传被特许人收益的法律风险	119
风险点十二 选择被特许人的法律风险	125
 第五章 商业特许经营信息披露方面的法律风险 / 133	
风险点十三 特许人未进行信息披露的法律风险	135
风险点十四 特许人信息披露不适当的法律风险	145
风险点十五 特许人未保存信息披露证据的法律风险	155
风险点十六 特许人信息披露中泄露商业秘密的法律风险	161
 第六章 商业特许经营合同订立中的法律风险 / 169	
风险点十七 特许人承担缔约过失责任的法律风险	171
风险点十八 商业特许经营合同主体方面的法律风险	178
风险点十九 商业特许经营合同内容方面的法律风险	184
风险点二十 商业特许经营合同期限方面的法律风险	194
风险点二十一 商业特许经营合同形式方面的法律风险	199
风险点二十二 商业特许经营合同附不当生效条件的法律风险	205
 第七章 商业特许经营合同履行方面的法律风险 / 211	
风险点二十三 特许人违反培训义务的法律风险	213
风险点二十四 特许人违反选址、建店支持义务的法律风险	220

风险点二十五	特许人违反经营指导义务的法律风险	226
风险点二十六	特许人在设备、产品供应方面的法律风险	232
风险点二十七	特许人违反广告、促销义务的法律风险	239
风险点二十八	特许人违反商圈保护义务的法律风险	244
风险点二十九	被特许人破坏统一商业特许经营体系的法律风险	249
风险点三十	被特许人擅自处分商业特许经营权的法律风险	255
风险点三十一	特许人承担第三者责任的法律风险	259

第八章 商业特许经营合同解除及终止后的法律风险 / 267

风险点三十二	商业特许经营合同解除方面的法律风险	269
风险点三十三	特许合同终止后被特许人继续使用商业特许经营 资源给特许人带来的法律风险	275
风险点三十四	商业特许经营合同终止后剩余产品或物品处理中 的法律风险	282

第九章 商业特许经营费用方面的法律风险 / 287

风险点三十五	加盟费方面的法律风险	290
风险点三十六	特许权使用费方面的法律风险	297
风险点三十七	保证金方面的法律风险	303
风险点三十八	广告基金方面的法律风险	308
风险点三十九	商业特许经营其他费用方面的法律风险	313
风险点四十	特许人预收费用未说明的法律风险	319

第十章 商业特许经营纠纷诉讼中的法律风险 / 323

风险点四十一	商业特许经营诉讼主体方面的法律风险	325
--------	-------------------------	-----

风险点四十二 商业特许经营纠纷管辖方面的法律风险	331
风险点四十三 商业特许经营诉讼证据方面的法律风险	335
风险点四十四 商业特许经营合同性质方面的法律风险	340
风险点四十五 商业特许经营合同目的的方面的法律风险	349
附录 1: 商业特许经营管理条例	356
(2007 年 2 月 6 日)	
附录 2: 商业特许经营备案管理办法	363
(2011 年 12 月 12 日)	
附录 3: 商业特许经营信息披露管理办法	367
(2012 年 2 月 23 日)	
附录 4: 北京市高院关于审理商业特许经营合同纠纷案件适用 法律若干问题的指导意见	371
(2011 年 2 月 24 日)	
附录 5: 上海市高级人民法院关于审理特许经营合同纠纷案件 若干问题的解答	377