



FDS世界特许经营发展服务组织指定特许经营专业丛书



北师大珠海分校国际特许经营学院指定教材

新世纪特许经营丛书 100

丛书主编 刘文献 李维华

如何避免 特许经营 欺诈

投资前后保护自己的策略

THE FRANCHISE FRAUD

**>How to Protect Yourself
before and after You Invest**

(美)罗伯特 L. 珀维 著
(Robert L. Purvin, Jr.)

李维华 王林花 译



机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS

FDS世界特许经营发展服务组织指定特许经营专业丛书
北师大珠海分校国际特许经营学院指定教材

新世纪特许经营丛书 100

丛书主编 刘文献 李维华

如何避免 特许经营欺诈

THE FRANCHISE FRAUD

How to Protect Yourself
before and after You Invest

(美)罗伯特 L. 珀维 著
(Robert L. Purvin, Jr.)

李维华 王林花 译



机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS

本书涵盖内容丰富,理论与实践并茂,观点独到,堪称是一本关于特许经营的经典教程。作者罗伯特 L. 珀维是美国受许人和经销商协会理事会主席,他写作本书旨在帮助受许人和潜在受许人对特许经营形成冷静、全面、客观的认识,尤其是要充分认识到特许经营中存在的一些风险、不确定性与失败的可能性。

大量的宝贵资料、数据、统计结果、实际案例等贯穿全书,使本书更具实用价值。

The Franchise Fraud : How to Protect Yourself before and after You Invest by Robert L. Purvin, Jr .

Original English Language Edition Published Copyright © 1994 by Robert L. Purvin, Jr.

Published by John Wiley & Sons, Inc.

Chinese edition is published by arrangement with Robert L. Purvin, Jr. through Copyright Department of China National Publications Import & Export Corporation. Simplified Chinese translation copyright © 2004 by China Machine Press.

All rights reserved.

本书中文简体字版由 Robert L. Purvin, Jr. 授权机械工业出版社在全球独家出版发行。未经出版社书面许可,不得以任何方式抄袭、复制或节录本书中的任何部分。

版权所有,侵权必究。

本书版权登记号:图字:01-2004-4410

图书在版编目(CIP)数据

如何避免特许经营欺诈:投资前后保护自己的策略/

(美)珀维(Purvin, R.)著;李维华,王林花译.

—北京:机械工业出版社,2005.1

(新世纪特许经营丛书100)

ISBN 7-111-15825-3

I. 如… II. ①珀…②李…③王… III. 专卖-商业经营-诈骗-预防 IV. F717.6

中国版本图书馆CIP数据核字(2004)第132229号

机械工业出版社(北京市百万庄大街22号 邮政编码100037)

责任编辑:贾秋萍 版式设计:霍永明 责任校对:吴美英

封面设计:李世辉 责任印制:洪汉军

北京京丰印刷厂印刷·新华书店北京发行所发行

2005年1月第1版·第1次印刷

1000mm×1400mm B5·7.75印张·1插页·249千字

0 001—4 000册

定价:26.80元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社发行部调换

本社购书热线电话(010) 68993821、88379646

68326294、68320718

封面无防伪标均为盗版

《新世纪特许经营丛书 100》

编委会

丛书顾问：于献忠 艾 丰 苗中正 Roy.Seaman 杨国昌
严驳非 张征宇 郑永刚 李桂莲 Frank Hoy
祝 链 何永智 钱跃宏 王文斌 李 奇 杨建荣
Albert.Kong 何才庆 魏 林 杨子云 陈大鹏
周海汇 周成建 蒋衡杰 张玉卿 余龙文 高德康
胡援东 王承敏 杨 纤 朱明春 刘国雄 李明杨
梁 勇 张树武 池 洋 陈金平 田永浩 周少雄
Luigi PROIETTI 古川云雪 席 殊 徐秀清
黄华坤 李 欣 钱学农 王宇峰 屈云波 李禧华
张 葳 郭一鸣 姜恩颖

主 编：刘文献 李维华

执行主编：李维华

编 委：罗天宇 侯吉建 王春辰 夏 阳 贾益东 杜 豪
王秋波 王俊秀 董佳羽 仇 一 蓝润洪 徐重九
何赵萍 余汉华 张志平 吴汉生 丁 镇 张 然
李卫东 常淑茶 贾秋萍 林屹松 徐远翔 肖振阁
余年初 严 格

序 1

刘文献总裁和他的同事李维华博士策划出版了这套旨在教育特许人和受许人的特许经营丛书。他们通过翻译引进与自己创作的方式，开发出一套详尽的特许经营丛书，该丛书具有极高的实战价值。

人们为什么需要这套丛书？原因之一就是，目前的中国缺乏关于特许经营方面的书籍；原因之二是，国外已经出版的特许经营书籍通常是为了适应本国特色而编的，因此，那些书具有浓厚的地域特色；原因之三是，特许经营教育书籍的普遍性欠缺。

关于特许经营教育书籍的普遍性欠缺，从全世界的角度来考察，我们发现，商业培训者们并没有认识到特许经营架构和商业运作模式的特性。典型的现象是，他们假设合理的商业与管理原理可以在所有条件下有效地适用。比如：

- 寻找合适的特许经营合作者
- 特许经营合同的谈判
- 理解特许经营的国内外法律关系
- 履行合同的规定
- 退出一个失败的联盟

上述这些以及更多的问题在刘文献总裁和李维华博士的这套特许经营丛书里得到了很好地解释，同时，他们还用案例与具体的详细步骤来对一些抽象的概念予以进一步说明。他们给读者展示了作为特许经营的基本理论及其模式，介绍了为进入一个特许经营而需要的最基本知识，同时也全面地解释了在运营与管理单店及特许经营体系时的关键性方面。除了翻译那些在国外已很有权威的特许经营书籍之外，他们还邀请了一些特许经营相关业界的知名人士来写作。

特许经营在全球呈现不断增长的趋势。目前，美国近 50% 的零售额来自

于特许经营。特许经营为个人及群体提供了良好的做老板与创造财富的机会。特许经营创造了就业岗位，特别是为那些以前不曾有过工作经验的人们创造了入门机会。特许经营甚至扮演了一个教育者的角色，亦即它在管理的实战方面培训雇员，这些培训将引导他们进入未来的创业。正是认识到了这些效果以及通过特许经营发展经济的潜力，他们才推出了这套丛书。我为他们对中国特许经营教育所做的努力而鼓掌。



弗兰克·霍伊

美国商业贸易研究会主席

美国德克萨斯大学 ElPaso 分校 (UTEP) 的企业

发展、提高、研究与支持中心主任

UTEP 工商管理学院院长

北师大珠海分校国际特许经营学院副院长

管理与创业学教授

曾任乔治亚州小商业发展中心主任

研究领域包括：特许经营、创业与经济发展、家庭
商业、战略联盟与社会创业

序 2

过去，有位哲人说：FDS 在中国的道路，是“特许经营苦旅”。FDS 是世界特许经营发展服务组织（Franchise Development Services International Ltd.），是全球特许经营发展服务的领导者和专业机构。FDS 中国，是 FDS1999 年进入中国后构建的全球第二十家地区中心，当然，中国必将成为全球最热门的特许经营中心市场。

如同世界著名的麦肯锡咨询顾问集团，我们在推进一种专业技术、专业思想、专业模式或专业经济方面遇到了本土化及其综合的挑战。FDS 中国有许多轰轰烈烈的特许经营导入或构建服务工程，比如被中国连锁经营协会多年评为全国最佳盟主的“杉杉集团”与“重庆小天鹅火锅”等特许经营工程，但我们也有一些因为诸多原因进行得不够“成功”的项目。但其实，即使是“成功”的项目，也更多是因为盟主自身的成功基础；即使我们占第一推动力的“成功”项目，也仍然有许多未完成的遗憾。而虽然那些当时“不成功”项目的董事长，在事过多年后仍认为 FDS 的到来带来了革命性的变化，这样的鼓励也仍然不能掩盖 FDS 整体性的责任与孤独。

“一个板凳四条腿，有一条腿不一般齐都不行。”用这个民间的谚语形容中国特许经营市场发育的不均衡也许颇有道理。对于构成这一市场的各方：政府、专业服务机构、盟主、加盟商及潜在投资人和专业从业人员来说，对特许经营的认识、需求很不相同，在发展特许经营的准备、能力、法律意识等方面都不均衡，在特许经营的监管方、特许商、受许方、潜在受许方、从业方、专业力量方都存在较大的差异和时空错位。这种紊乱产生了极大的市场激情和市场波动，置身于其中，就如置身于巨大的冰河：冰山、浮冰、残雪、雪水，在春天的融化下，汇合着泥沙、植被和溪流浩浩荡荡，层层叠叠，碰撞，融合，归入大海。

加入 WTO 后，中国因取消国际特许经营市场准入而将成为被引爆的“全球最热门的市场”，我们深感应改变“理论落后于形势，实践落后于国际，成

功难以克隆，失败不断重复”的局面，共同致力于让特许经营在科学的、系统的、规范的、实践创新的、社会生态均衡的轨道中发展，最终成为我国知识经济或新经济的主流力量。有着百年历史的北京师范大学是教育创新的代表，2003年，北师大联合 FDS，开创了全亚洲第一所国际特许经营学院——北师大珠海分校国际特许经营学院。北师大珠海分校被国家教育部赋予中国教育创新基地的使命，并将引进更多的国际特许经营先进资源，致力于中国的特许经营学科体系、专业运用和专业人才的系统建设。国际特许经营学院和 FDS 致力于在全球范围内遴选特许经营权威著作，在全国范围内编选特许经营研究与探索的精品，在理论构建、实际案例、教学培训、专业应用、法律监督、行业特征、产业发展、国家战略等方面出版一套特许经营系列丛书，希望能帮助特许经营在中国完成其重要的使命。机械工业出版社则敏锐地发现了特许经营的学术价值、实际价值和社会经济价值。

FDS 的研究表明，特许经营的发展，在一个国家是与其社会经济及产业的全球化、市场化、知识化程度相关的。美国商务部认为特许经营是美国经济的主流力量，是美国国家战略、知识经济战略、经济及产业结构调整战略、全球化扩张战略及社会资源重组与就业战略的重要工具与模式。

在一个国家的特许经营导入期或个体自发期，由于外来特许经营样板的影响，特许经营成为许多企业和创业者迅速发财的“梦想”，这个时候的特许经营，更像一种简单的思想或口号，经常被视为一种产品营销或渠道管理的工具与模式，中国的这一阶段应为 1979 ~ 1999 年。

在特许经营的成长期或产业化时期，一个国家的主管部门会出现（如中国连锁经营协会），一些国际专业公司（如 FDS）会进入市场，会出现专门的学院或专业（如北师大珠海分校国际特许经营学院）、专业的门户网站（如中国特许经营网）、专业的丛书和媒体（如《中国特许经营年鉴》、《中国特许经营大全》及本套丛书）。更重要的是大批的国际特许经营企业将正式进入市场，本土的特许经营企业也将形成一定的产业规模。这个时候的特许经营更多的是一种企业经营管理的模式与工具，中国的这一阶段应为 2000 ~ 2008 年。

在特许经营的成熟期或社会化时期，特许经营将成为国家经济的主要力量，对国家战略扩张、资源重组、经济、产业、企业及大众的专业知识化程度，对国家可持续就业与创业、国家经济等级、国家进出口贸易、国家商业文

明等都有重要而可持续的贡献。特许经营是美国国家战略的重要工具或重要构成，是新加坡、马来西亚等国家的国策。这一时期的特许经营，将更多被视为一种新经济思想和新的社会经济重要发展模式，是国家营销与社会管理的重要工具与模式。在我国，应抓住 2008 年北京奥运会及 2010 年上海世界博览会这两个重要契机，全力发展特许经营。

感谢北京师范大学和机械工业出版社致力于特许经营的正规化建设，这将是一件富有长期战略意义的事情。

感谢全球商业巨子迈克·戴尔，在我作为他中国总代理工作的 5 年时间里，这位大师使我深刻地认识到经营模式可以改变一个企业甚至一个国家的命运。

感谢杉杉集团郑永刚先生，他以一个企业领袖的远见卓识在中国第一个启动了深具影响的特许经营系统工程。

感谢大杨集团李桂莲总裁，她为 FDS 提供了广阔的特许经营探索空间。

感谢恒基伟业董事局主席张征宇博士，作为知识经济型的工商企业领袖和北师大珠海分校国际特许经营学院的首任院长，他正致力于推动国家特许经营战略。

感谢重庆小天鹅何永智总裁，她的成功证明特许经营和中国文化、中国企业、中国社会的结合将会取得更大的成功。

感谢同仁医院的韩德民院长和同仁科技开发中心的焦志毅先生，他敢于把同仁眼镜这样一个百年名牌和特许经营这样一个最新经营模式进行大胆结合，而 FDS 中国和同仁共同的合作则使同仁获得了更大的成功。

感谢中天特车集团的王宇峰董事长和姜恩颖先生，我们共同进行了一个非常有创新意义的神州之旅露营车俱乐部项目，这充分体现了特许经营的应用是没有疆界的。

感谢山东今日集团李欣总裁和香港左右家居的黄华坤总裁，他们都一直致力于如何让自己的企业更成功并且获得同行业的领先地位。我们经常一起探讨，相互勉励和相互学习，他们代表了更多追求卓越的成长中的中国民营企业。

感谢 Frank Hoy，作为全美商贸研究会主席和著名的国际特许经营高等教育专家，他是本套丛书的主要规划者之一。

感谢 Roy Seaman 和江进兴先生，他们分别作为全球 FDS 创始人和亚洲总裁，把 FDS 的精神、理念、技能、案例和全球近千家客户资源导入了中国。

感谢普林斯顿大学钱跃宏教授，他是我的同窗好友，他为丛书提供了宝贵的国际资料。

感谢艾丰先生，作为中国名牌事业的主要奠基人，他最早肯定了特许经营对国家的重要性。

感谢苗中正、杨国昌、严驳非、祝链、张葳等领导和专家，感谢 21 世纪中国企业家论坛主席何才庆先生，他们赋予的机会，将在未来显现其更重要的价值。

感谢中国连锁经营协会、新加坡特许经营协会、英国特许经营协会和国际特许经营联合会。感谢《中国企业家》杂志、《财经》杂志、《商界》杂志、中国经营报、中央电视台、中国特许经营网、人民日报市场版。

感谢我的同事和朋友罗天宇、李维华、侯吉建、王春辰，他们被称为 FDS 中国的“F4”，还有夏阳、曾军、于德水、王乃军、王云、何赵萍、徐重九、张然、林屹松、张志平、王秋波、王晓民、王俊秀、余汉华、余年初、陈红朝、刘文勇、捍燕钧，没有他们对特许经营的执着追求和无私奉献，就没有丛书的出版。

感谢仇一先生，他荣获了全国最佳特许经营职业经理人称号，他多年来信仰和投身特许经营，他信赖 FDS，他是国际特许经营学院学生发展的榜样。

感谢董佳羽先生，他对特许经营事业的投资敢为人先。

感谢杜豪先生，他支持出版的《中国特许经营大全》对中国特许经营的发展有着启蒙的作用。

感谢北师大珠海分校国际特许经营学院的首届 201 位学员，他们是被新浪教育称为“特许经营黄埔军校”的首批成员，将影响中国特许经营的未来。

感谢黄国雄、李禧华、牛海鹏、李飞等所有已在或正在研究特许经营的学者、专家，欢迎赐教。

感谢所有帮助、支持、信任和建设特许经营的朋友，感谢每一个坚持读完这篇序言的读者。

感谢红高粱快餐的乔赢总裁，他喊出要做中国的麦当劳，曾是美国《时代周刊》报道的焦点人物，他的失败和不幸，更加证明本套丛书出版的必要性。

特许经营是一门实践性、复合性、先导性以及国际性特点很强的学科，是一门新兴的学科，欢迎各界朋友对丛书的相关专题进行交流和探讨，共同促进

特许经营的理论建设，迎接特许经营时代的到来！

感谢国家商务部、国家质检总局、全国工商联、共青团中央、中国名牌战略推进委员会、中国企业家协会；感谢北京市人民政府、上海市人民政府、辽宁省人民政府、大连市人民政府、成都市人民政府、珠海市人民政府及北海市人民政府等地方政府的相关领导同志，在你们所领导或所开创的经济发展建设事业中，“国家特许经营”的思想或框架正在逐步成形并付诸于卓有成效的实践。

感谢所有的正在创造特许经营历史的中外特许经营盟主、加盟商和专业精英，你们是特许经营理论研究真正的源泉。

最后，我借此序言，重申我在 1999 年 21 世纪中国企业家论坛上的倡议：特许经营应成为 21 世纪知识经济中国的基本国策！



FDS 中国总裁

北师大珠海分校国际特许经营学院常务副院长

大杨创世股份有限公司常务副总裁

CEIM 中国教育投资管理集团执行董事

上海时尚联合会副秘书长

中国著名特许经营专家、FDS 中国特许经营发展
服务事业的第一人

研究领域：特许经营国家战略、特许经营体系构建、特许经营行业应用、特许经营文化、特许经营品牌营销、特许经营发展服务规划、特许经营知识管理、服装业特许经营、单店管理、城市战略与行业战略、资源整合等

序 3

1987年年底，第一家肯德基快餐店进驻中国。当时，人们并没有意识到，那正是商业模式的特许经营在中国发展的起点。此后的十几年里，特许经营在中国以意想不到的速度飞速扩张，取得了有目共睹的成就：盟主与加盟商的数量迅速增加，老字号的新生与新品牌的突起，包括行业协会、顾问咨询公司、专业培训与教育机构等在内的特许经营中介服务组织的涌现，特许经营展会的火爆，特许经营类报刊、书籍、网站等传媒的面世，解决就业和社会经济效益的实现，流通商贸的拓展，第三产业的兴盛，国际交流合作的扩大加深，特许经营研究中心、研究所的成立等等。

中国特许经营发展的速度、规模、质量、起点和未来趋势，都使得许多业内专家坚定地预言：中国将成为世界上最大的特许经营市场！

然而我们必须冷静地看到，中国特许经营的发展在许多方面还存在着不足，比如法律法规的健全、人才的培养、物流配送的协同、政府相关部门的支持、特许经营协会的建立、特许经营意识的普及、特许经营地区与行业发展的均衡、特许经营理论与实践的脱节等。其中，随着中国特许经营实践的迅速发展，特许经营理论或知识的研究和推广工作，尤其是有关特许经营丛书的出版，正越来越成为中国特许经营事业发展的当务之急。

目前，市面上有关特许经营类图书的数量不少，但尚没有系统、全面的特许经营系列丛书面世，即便是一些优秀图书，却也因零散之故而“独木难成林”。更为重要的是，还有许多特许经营相关理论的研究仍处于空白状态，比如特许经营与企业经营业绩、特许经营的诊断和评估、特许经营的量化、特许经营的进入、特许经营的实际应用、特许经营的文化、特许经营的元素、特许经营与国家战略、特许经营学科、特许经营主体及其关系、特许经营财务、特许经营风险、特许经营方略学、特许经营经济学、特许经营社会学、特许经营比较学、特许经营法学、特许经营史学、特许经营“三资学”、特许经营信息学等，虽然所有这些知识或理论对于特许经营实践的发展都有着至关重要、

不可或缺的保障与领航作用，但中国目前的特许经营界却无法全面和系统性地得到这些知识和理论，人们只能依靠自己的摸索来缓慢前行。所以，尽管特许经营在国外被誉为“无与伦比的商业扩张方式”、“21 世纪的主流商业模式”、“惟一的最成功的营销理念”，而在中国却始终没有达到其预想的效果。

因此，在这样的背景之下，自 2003 年 5 月策划并决定出版本套丛书的时候起，我们就为此套丛书设定了两个基本的原则和宗旨：

第一，本套丛书将在填补国内特许经营系列书籍市场空白的同时，也必将给所有对特许经营感兴趣的人们奉献一套系列、权威、前沿、实战及全面的知识载体，以便让特许经营创造、扩张、复制、积累财富的巨大魅力在中国并进而在全世界得到更充分的展示。

第二，联合一切可能的业内外人士和组织，博采众长、编研结合、写译并举，吸纳不同的作者、编者、译者和精品书籍进入，使其成为一套融百家之长的经典合著系列，并尽可能使所有行业和背景的读者都能在本套丛书里找到最需要、最适合自己的理论和方法。

令人颇感欣慰的是，自 2003 年 9 月首发仪式以来，本套系列丛书正按计划有条不紊地陆续上市，《特许经营概论》、《企业全面资源运营论》、《如何开一家成功的餐饮店》、《如何开一家成功的时装店》、《特许经营致富》、《特许经营在中国》、《特许经营指南》等也已经得到了市场的高度认同和来自各方的肯定性评价。而且，越来越多的特许经营专家、学者正在和编者联系，表示愿意承担部分书籍的编、撰、译工作。

“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”。面对未来，我真诚地希望此套丛书的新老读者以及社会各界，都来关注与支持这套丛书的成长，希望更多的专家、学者、企业家以及企事业、大学、研究院（中心）等机构和组织参与到本套丛书中来。

最后，请允许我表达对如下人士的真诚谢意。

感谢本套丛书的新老读者。

感谢所有已出版书籍和即将出版书籍的作者、译者、编者朋友们，他们是朱明侠、仇一、谢文辉、侯吉建、丁浩、王云、陆颖蕊、陆颖男、文志宏、赵红卫、徐重九、孙连会、郭泳言、毛伶俐、张恒、徐哲萧、高鸿雁、唐奇等。

感谢所有和我交流过的中外企业家与职业经理人朋友们。

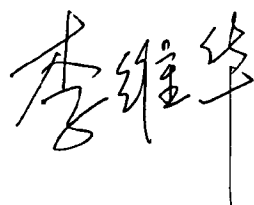
感谢一直对我高度支持的《连锁与特许》杂志社的牛志敏先生和罗荷子女士。

感谢中国政法大学商学院和中国政法大学特许经营研究中心的诸领导和同事们。

感谢对外经济贸易大学的朱明侠教授。

感谢对本套系列图书的出版与发行做出过贡献的朋友们，他们是 Frank Hoy、Ye-Sho Chen、钱跃宏、彭森、徐春霞、冯丽娟、李世辉、孔彦、赵雅、王林涛、戴虹、郭金龙、何赵萍、郑元学、许斌、魏强、顾奎琴、王军、仇一、刘传涛、王一见、陈实、陈东奎等。

最后，感谢我的父亲李克臣先生、母亲董广英女士、我的爱妻忻蕊女士以及我所有的亲人朋友们，你们的爱、信任和支持将是我一生中的成长依靠和动力源泉。



研究领域：特许经营、资源运营、企业文化、
企业战略、人力资本、市场营销、
顾问咨询、商业计划、创业学、
资本运作等

联系方式：liweihua169@126.com

原 书 序

特许经营行业形成已久，许多人在为特许经营的真实性而奋斗。

但首先请允许我追溯到很多年前。20 世纪 80 年代中期，我是一名刚刚毕业的 MBA，拥有多年的商场经验，我决定成为一名创业者。我的资金毫无问题，于是我开始投资我所考虑的且能够负担得起的企业类型。读过所有实用的文献，并与银行家、会计师、顾问、朋友和亲戚讨论过之后，我决定选择特许经营。顺便提醒你一下，不是某一特定的特许经营，只是特许经营。已发表的文章和论述总是提出常被引用（也是错误的引用）的调查：特许经营的成功率为 95%，而独立企业的成功率仅为 20%，等等。

一位朋友向我引荐比萨行业的一对特许人夫妇，这对夫妇已经出售了大约 70 份特许经营，企业越来越强大。我们见面后，我急于签订特许经营合同并开始把钱里打滚。刚开始时，我的预警系统常识应该已经发出了警告，但我被瞬间的热情迷住了。我不想用所有令人害怕的细节而使你感到厌烦，但一个早期的例子就足够了：亦即广受赞誉的“场所分析”。我住在这个城市的南部，因此我希望我的企业离家近一点（市场调查不过如此）。一天，一名特许人代表，亦即特许经营销售的副总裁，和我驱车绕着附近转了一圈，查看空店面和租金额。靠眼睛和直觉，我们选定了一处场所，我被留下来和出租人进行谈判（这种事我在学院的 MBA 学习中没有学过，多年来也没有遇见过，我证明这并不是我所擅长的）。此外，这个场所位于三个进行直接邮寄的邮递区的边界上，而直接邮寄是比萨店做广告的生命线，这是个令人望而却步的地方。

简而言之，接下来的三年中，我一直都是受许人，我变得越来越明白，我可能不知道怎样做比萨，但我所知道的企业管理却比特许人多得多。最后，我无法解决该场所存在的问题，缺乏远见，又没有特许人的支持，我破产了。过了一小段时间之后，比萨市场因过度饱和而南移，我的特许人和许多特许人都破产了。

从那以后，我就一直为企业界提供咨询服务。我继续密切注视特许经营世

界（但更多的是从有了更多知识后的角度注视），我感到惊讶，公众、政府、银行家和其他专业人员没有识破这个骗局，他们不明白实际正在发生什么事。许多人已经受到特许经营欺诈的欺骗。我关注到媒体广告和信息都是围绕成为受许人的好处进行传播的。多数有用的信息都是特许人认为对销售他们特定的特许经营有利的信息，而不是真正对潜在受许人有利的信息。

“保证马到成功”，“低失败率”，“做你自己的老板”，“控制你自己的命运”，这些话都是我不断听到或读到的。在和潜在的受许人、当前的受许人、历史受许人、独立创业者以及其他专业人员经过长时间的会谈、讨论，并对其进行研究后，我开始确信上面的这些话在整个所谓的“特许经营”行业并不真实。但是，在某些特定的情形下，这些可能成为现实，并可能取得成功。

当我从《特许经营的经济状况》一书中看到那令人吃惊的统计数字时，进一步加强了我对潜在的受许人以及当前的受许人进行指导的兴趣，该书是由国际特许经营协会基础教育部出版的。该书的调查显示 73% 的特许经营销售额来自于汽车经销、加油站以及软饮料瓶装领域特许加盟店的销售额。姑且认为这些数据是可信的，但除上面三个领域外，其他的占总数 87% 的特许加盟店的情况如何呢？为何这些重要的细节没有在说明特许经营光辉历程的书面文件中提到？

所有的特许经营都是不好的吗？当然不是！作为全国小企业发展中心协会的一员，我通过它以及全国范围的组织举办了多次研讨会和培训班。我的意思很明确，就是让我们识破那些骗局以及神话般的高成功率故事，看到这个行业的基本情况。作为一个创业者，如果销售调查表明在某一特定的区域对你的产品或者服务有着稳定充足的需求，那么按照该可靠的销售调查所制定的强大商业计划就是企业成功的一个关键因素。在你的商业计划完成以后，你必须作进一步的研究，以此来判定你的受许人身份是否是企业成功的另外一个重要因素。如果答案是肯定的，那么你就必须调查所有提供你感兴趣的产品/服务的特许人，并进行比较以便做出最好的选择。

在刚开始的时候，上述的方法可能并不可行。我被认为是一个灾难预言者，一个消极的人。我怀着万分高兴的心情同罗伯特·珀维进行了会晤，并获知他长期以来一直为获取特许经营中的真相而进行不懈的努力。最初我认识到他的努力不是为了个人利益或者荣誉，而是为了支持少数人的观点，因为他真

正相信对此深信不疑的公众受到了蒙蔽。他同那些以为自己买到了“美国梦”却眼睁睁地看着它在眼前破灭的人们一起工作，并为这些人进行辩护。

近两年里，这股潮流开始转向。很多州以及联邦的立法者开始注意到这些不断高涨的声音。受许人也开始注意到并试图对那些败坏特许经营名声的不道德的、不负责任的及贪婪的特许人加以控制。

该书的出版已经大大延期了。罗伯特·珀维根据他多年的工作经验、观察以及研究来讲述有关特许经营的故事。理解本书所提供的信息是一个良好的开端。只有知道真相我们才能够全面发展，才能宣传特许经营体系所提供的机会，并从中受益。

匹兹堡大学小企业发展中心主任 安妮·杜根 (Anne Dugan)