

高职高专连锁经营与管理专业系列教材

特许经营法律与实务

TEXU JINGYING FALÜ YU SHIWU

主编 张 垠 潘忠志



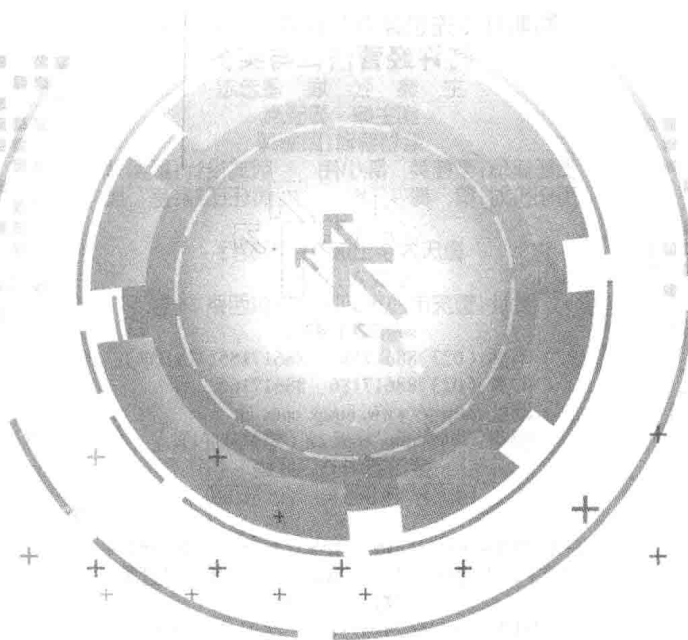
重庆大学出版社
<http://www.cqup.com.cn>

特许经营法律与实务

TEXU JINGYING FALÜ YU SHIWU

◎ 主 编 张 垠 潘忠志

◎ 副主编 谭晓岚



重庆大学出版社

内容提要

本书系统地介绍了与特许经营相关的法律法规,内容包括特许经营及相关法律制度概述、特许经营与知识产权、特许经营与合同法律制度、与特许经营相关的其他法律制度、特许经营中常见的纠纷及欺诈问题的处理5个部分。

连锁经营可以分为直营连锁、特许连锁、自由连锁三种主要形式。特许经营是连锁经营模式的一种,它也是一种营销模式,同时还是一种授权模式。本书就是以特许经营为主要内容展开论述的。

本书可作为高等职业院校连锁经营与管理专业及相关专业教学用书,也可作为连锁零售企业门店店长参考读本及相关从业人员培训教材或自学用书。

图书在版编目(CIP)数据

特许经营法律与实务/张垠,潘忠志主编. —重庆:
重庆大学出版社,2013.1

高职高专连锁经营与管理专业系列教材
ISBN 978-7-5624-6977-3

I. ①特… II. ①张… ②潘… III. ①特许经营—经
济法—中国—高等职业教育—教材 IV. ①D922.294

中国版本图书馆CIP数据核字(2012)第212817号

高职高专连锁经营与管理专业系列教材

特许经营法律与实务

主 编 张 垠 潘忠志

副主编 谭晓岚

策划编辑:顾丽萍

责任编辑:李桂英 陈小伟 版式设计:顾丽萍

责任校对:贾 梅 责任印制:赵 晟

*

重庆大学出版社出版发行

出版人:邓晓益

社址:重庆市沙坪坝区大学城西路21号

邮编:401331

电话:(023)88617183 88617185(中小学)

传真:(023)88617186 88617166

网址:<http://www.cqup.com.cn>

邮箱:fxk@cqup.com.cn(营销中心)

全国新华书店经销

自贡兴华印务有限公司印刷

*

开本:787×960 1/16 印张:13.75 字数:262千

2013年1月第1版 2013年1月第1次印刷

印数:1—3 000

ISBN 978-7-5624-6977-3 定价:25.00元

本书如有印刷、装订等质量问题,本社负责调换
版权所有,请勿擅自翻印和用本书
制作各类出版物及配套用书,违者必究

前 言

特许经营是一种新的现代商业运营组织方式。它适应市场经济的发展,能够更好地为客户服务。它利用知识产权的转让,充分调动了一切有利的资本并将其实现最优化的组合。

经过 20 多年的发展,特许经营已广泛渗透到了我国的商品领域,进入了蓬勃发展时期。据中国连锁经营协会调查统计,截至 2011 年底,我国的特许经营体系数量已突破 5 000 个,加盟店总数 100 万家以上,继续保持世界领先,覆盖的行业、业态超过 70 个。特许加盟企业为社会直接提供的就业岗位超过 1 000 万个。此外,从 2009 年度统计数据看,零售、餐饮和服务三大类特许企业所占比例分别约为 44%,30% 和 26%,其中,服务类的特许企业总店数与销售额增幅最大。中国已经成为最大的国际特许经营市场,随着发达国家特许经营市场的饱和,中国经济的蓬勃发展和中国特许经营市场的全面对外开放,国际一线特许经营企业几乎都进入了中国市场,目前还有数量相当可观的国际二、三线特许经营品牌正在积极进入中国市场。

随着我国改革开放的不断深入,特许经营作为 20 世纪最成功的商业模式,必将显现出更大的空间和潜力。国内主要大中城市目前已经具有了相当经营规模的大型连锁超市公司,很多世界知名品牌,也在我国开发特许经营,并且今后将主要通过特许经营的形式谋求继续发展。

特许经营在中国的迅速发展,要求我们必须认真地学

习和了解特许经营。目前,特许经营在发展中也存在一些问题,主要表现在:加盟数量迅速增加却缺乏与之相配套的特许经营专门管理人才;市场机制不完善,特许经营吸引力不强;缺少知名的企业、品牌和成熟的、可转让的技术和管理模式;特别是与发达国家相比,我国有关特许经营管理的法律、法规不仅数量少,而且内容简单,这已成为影响和制约我国特许经营发展的关键。从本质上来说,特许经营是一种规模化、低成本智慧型商业扩张方式,它利用知识产权的转让,充分调动一切有利的因素并实行最优化的组织,不仅完全符合知识经济时代企业发展的方向,而且它本身也存在巨大的优势。这种优势已被其在海外一百余年的发展历史所证明。

本书由昆明冶金高等专科学校张垠、潘忠志担任主编,云南农业大学谭晓岚担任副主编,张垠老师承担大纲的编写、全书总纂定稿和各章的协调工作。由昆明冶金高等专科学校蔡中焕和昆明学院杨为宗担任主审。本书具体的编写分工如下:潘忠志、秦江华编写第1章,昆明冶金高等专科学校王小莹编写第2章,张垠、昆明冶金高等专科学校邹顺乾编写第3章,昆明冶金高等专科学校魏云编写第4章,谭晓岚编写第5章。

本书在编写过程中吸收了许多专家学者的研究成果,参考了大量相关的文献、著作、教材和网络资料,在此谨向所有专家、学者、参考文献的编著者及给予编写工作大力支持的各位编者、老师表示衷心的感谢!由于编者水平有限,本书疏漏和不足之处在所难免,恳请专家和各位读者予以批评和指正。

编者

2012年7月

第1章 特许经营及相关法律制度概述	1
1.1 特许经营概述	3
1.2 特许经营的现状	13
1.3 特许经营与法律制度	16
小 结	29
复习思考题	30
第2章 特许经营与知识产权	31
2.1 特许经营与知识产权保护	33
2.2 特许经营中的知识产权保护及原则	37
2.3 特许经营商标法律制度	41
2.4 特许经营与专利法律制度	52
2.5 特许经营企业专利权的保护	56
2.6 特许经营与著作权法律制度	58
2.7 特许经营中商业秘密的保护	67
2.8 特许经营与不正当竞争	77
小 结	86
复习思考题	87
实 训	87
案例 “小肥羊”商标之争	87
第3章 特许经营与合同法律制度	90
3.1 特许经营合同概述	92
3.2 特许经营合同的主要内容	97
3.3 特许经营合同的履行、变更和终止	120
3.4 特许经营合同的变更、转让、终止、解除及相关费用的 处理	126
3.5 区域特许经营合同	139
3.6 特许经营合同纠纷及解决方法	140
小 结	141
复习思考题	142

案例 香圣客负责人向市民道歉 昆明上东城店停业整顿 3 天	142
第 4 章 与特许经营相关的其他法律制度	144
4.1 公司法律制度	145
4.2 特许经营财务法律制度	157
4.3 特许税收法律制度	164
4.4 消费者权益保护法律制度	174
4.5 产品质量法律制度	179
小 结	183
复习思考题	183
案例 1 特许经营企业应如何纳税	183
案例 2 收取“开瓶费”的行为是否合法?	185
第 5 章 特许经营中常见的纠纷及欺诈问题的处理	186
5.1 特许经营中常见纠纷的类型	186
5.2 特许经营中常见纠纷的解决方式	191
5.3 特许经营中欺诈的原因及表现	203
5.4 预防特许经营欺诈行为的措施	207
小 结	211
复习思考题	211
参考文献	212

第1章 特许经营及相关法律制度概述

学习目标

- 了解特许经营的概念及特征;
- 掌握特许经营的类型及相关术语;
- 掌握特许经营的优势及存在的风险;
- 了解特许经营在国内外的的发展历史及现状。

知识点

- 特许经营的概念、类型, 特许经营的优势、风险;
- 特许经营的特征;
- 国内外特许经营的回顾及现状;
- 特许经营法律制度。

学习重点

特许经营的概念、特征,我国特许经营法律制度。

案例导入

“两岸咖啡绍兴店”加盟案到底是谁欺骗谁?

浙江两岸食品连锁有限公司(下称杭州“两岸咖啡”)被绍兴“两岸咖啡”加盟商起诉的官司,近日闹得沸沸扬扬。昨天,杭州“两岸咖啡”法人代表金某细述了发生在“两个女人之间的伤心故事”和案件原委。据了解,目前该案已经过两次开庭以及三五次谈判。现在各方正静待法院的判决。

缘起:经营中发现营业房被抵押

在绍兴市区黄金地段的绍兴南苑大酒店,杭州“两岸咖啡”法人代表金女士几

年前开始经营绍兴“两岸咖啡”。2005年5月18日,原告张女士与杭州“两岸咖啡”总部及其法定代表人金女士签订“经营转让协议”,张女士支付了150万元转让费,加上12万元加盟费,取得“两岸咖啡”的品牌使用权和绍兴店的经营权。

不料,2006年5月份,张女士在经营中发现,“两岸咖啡”绍兴店的营业房已被评估拍卖并设定了抵押。张女士认为杭州“两岸咖啡”总部隐瞒真相,致使她损失巨大。随后,张女士一纸诉状将杭州“两岸咖啡”总部告到法院,要求返还150万元转让费、12万元加盟费,并赔偿相关经济损失30万元。

原告:签订转让合同时不知情

记者辗转联系到了原告张女士,她的第一句话就是“我是在不知情的前提下,签订的转让合同”。据其介绍,她对这个店的经营投入了很多心血,期间还投入了20多万元进行重新装修,“装修的钱我也不要了,但是要拿回加盟费和经济损失的赔偿”。而这也是目前双方争议的焦点,虽经多次协商,但依然谈不拢。

据了解,张女士受让的经营场所权利主体是绍兴县渔工商总公司。1999年9月20日,绍兴县渔工商总公司与建设银行绍兴市鉴湖支行签订抵押合同。2001年2月,绍兴水产大酒店(南苑大酒店)与金女士签订房屋租赁合同,期限10年。2003年5月,双方重新签订租赁合同,期限8年。2004年2月,银行起诉产权人。2004年4月18日,该房产拍卖成功。

被告:不会为了钱伤害自己品牌

“我们确实并不知道营业用房被评估拍卖一事,也不知晓该营业用房已被设定抵押,并不存在隐瞒的说法。”金女士情绪激动地告诉记者,“过去这一年多,张女士拖欠我们超过40多万元的物料费以及管理费、水电费等。如果说我要欺诈她,我还会让她欠我那么多钱吗?”

金女士还介绍说,绍兴店原来只是属于她个人的店,出让给张女士经营,纯粹是个人之间的转让关系,与公司的加盟业务无关。至于30万元损失费,应是张女士投资失误所致。

“张女士至今还欠我个人几十万元,并且一欠就是一年多。她现在还开始伤害整个公司、整个品牌。我不可能为了一家店的一点钱,去做伤害整个品牌与企业的事。”金女士伤心地说。在庭审、和解的过程中,张女士还多次变卦,要求在扣除费用后拿到的钱不断加码,从最早双方说好的60多万元加码到80多万元,最后要120万元才能和解。

专家:是否“故意隐瞒”是关键

对于这一经济纠纷,浙江连锁经营协会法律顾问王红燕认为,法律上对加盟费没有明确规定。对于一次性买断商业机会的,相当于门槛收费,可以不退。而且二者之间的转让类似于熟店转让,对于营业房情况,接手方肯定应该有详细的了解,

转让方也要有所了解,因此双方都有一定的过错。

浙江星韬律师事务所汪志锋律师等则指出,纠纷的另一个关键是要看被告是否知晓该营业用房已被设定抵押、是否故意隐瞒和欺骗原告。张女士拿不出证据或者“两岸咖啡”及金女士有能力让房子的租赁关系继续下去,那么张女士的主张就没有了依据。

(资料来源:<http://Beijing.fantong.com/keyman/historical/20090928/201356.shtml>)

1.1 特许经营概述

1.1.1 特许经营的概念

汉语的特许经营一词译自英文“franchising”,英文的“franchise”源于法文“franc”,原意为免于奴隶、苦役的身份。“franchise”的英文含义源于欧洲封建君主授予个人某些特殊的权利,如国王允许贵族在其领地内拥有征税的权利,贵族须将所征税收的一部分上缴王室。可见,特许经营最早源于政府将部分原属于自己的专属权利让渡给私人,受许人凭借政府的强制力获取高额的垄断利润。随着时代的变迁,特许经营的含义已经发生了变化,现引申为特许人的一种特权,它为一般人提供了一个拥有自己事业的机会,即便他没有必要的经营经验和足够的资本。

现在特许经营的含义早已经突破了政治、行政的局限,更多地指企业、个人等的经济行为。在商业上,特许经营通常被理解为特许人(盟主)赋予受许人(加盟商)的一种特权。

关于特许经营的定义,可以说是众说纷纭、见仁见智,到现在为止,也没有一个能令各个国家和地区都信服的统一解释。我们认为,虽然这些定义各自强调特许经营的不同方面,但其要表达的意思大致相同。

需要指出的是,本书研究的对象是商业特许经营,不包括政府特许经营和非营利性组织特许经营,如无特别说明,本书中的“特许经营”或“特许”,均指商业特许经营。

1) 国际特许经营协会(International Franchise Association, IFA)对特许经营的定义

特许经营是特许人与受许人之间的一种契约关系。对受许人经营的特定领域、经营诀窍和培训,特许人有义务对受许人提供或保持持续的兴趣;受许人的经营是在由特许人所有和控制下的一个共同标记、经营模式和(或)过程之下进行

的,并且受许人从自己的资源中对其业务进行投资。在所有的定义中,该定义被广泛引用,影响最大。

该定义的特点是,它首先非常明确地肯定了特许经营的契约性特征,这与西方商业运行中重视法律、重视合同的环境是相一致的。其次,这个定义也明确、简单地指明了特许经营的核心——特许权的内容以及双方的由契约所规定的义务。

2) 美国联邦贸易委员会对特许经营的定义

1979年美国联邦贸易委员会规定,凡属于下列两种连续性关系之一的,肯定为特许经营。

第一种包括下列3个特征:

第一,特许经营的受许人出售的货物或服务项目要求达到特许经营特许人规定的质量标准(指受许人按照特许人的商标、服务标记、商号名称、广告或其他商业象征经营商业)或出售标明特许人标记的产品或服务项目;

第二,特许人对受许人企业的经营方法行使有效的控制(significant control)或给予有效的协助(significant assistance);

第三,在业务开始的6个月内,受许人要向特许人或其成员支付500或500美元以上的费用。

第二种包括下列3个特征:

第一,受许人出售由特许人或与特许人有关的商人供应的货物或服务项目;

第二,特许人为受许人找到开立账户的银行或为受许人找到自动售货机、货物陈列架的地点或位置,或向受许人介绍能够办妥上述两件事的人员;

第三,在业务开始后的6个月内,受许人要向特许人或其成员支付500或500美元以上的费用。

第一种描述中包含了商业模式特许经营的概念,而第二种描述则把特许经营的概念进行了较大的拓展,因为根据第二种描述,商业模式特许经营显然只是特许经营中的一种。但这两个定义都明确地指出受许人必须在规定的时间内向特许人交纳一定数额的费用却是很有价值的,因为这反映的不仅是受许人的义务,也同时表明,获得特许人所授予的特许权是需要一定代价的,因此,特许权可以为特许人获得价值的源泉。

另外,这个定义也分别简明地描述了特许经营双方的权利和义务,这说明,特许经营是一种相互给予、合作的关系。其中,特许人的“帮助”是特许经营得以顺利进展的一个重要条件。

最后,这个定义认为特许经营是一种“连续性关系”也值得关注。

3) 日本连锁加盟协会(JFA)对特许经营的定义

特许经营是总公司和加盟人缔结合同,将自己的店号、商标以及象征营业的东西和营业的诀窍授予对方,使其在统一企业形象下销售其商品;而加盟店在获得上述权利的同时,相对地需付出一定的代价给总公司,在总公司的指导及援助下,经营事业的一种存续关系。

4) 原中国国内贸易部对特许经营的定义

2007年5月1日开始实施的《商业特许经营管理条例》第三条中规定:“本条例所称商业特许经营,是指拥有注册商标、企业标志、专利、专有技术等经营资源的企业,以合同形式将其拥有的经营资源许可其他经营者使用,被特许人按照合同约定在统一的经营模式下开展经营,并向特许人支付特许经营费用的经营活动。”

我们认为,虽然对特许经营的定义有所差异,但特许经营作为一种商业模式,其基本的含义应该包括如下几个方面:

第一,特许经营关系的存在是以特许人与被特许人之间拥有的合同关系的存在为前提,特许经营合同是双方当事人协商一致的产物。

第二,特许人须允许和采取一定的支持措施帮助受许人使用其特许权;被特许人需为其获得的权利和服务向特许人支付费用。

第三,在特许人统一的商业模式下,在特许人的指导和帮助下从事经营活动。作为特许人出售、允许使用和帮助受许人使用特许权的代价,被特许人必须向特许人支付一定的费用。

第四,开业前,特许人应对被特许人进行指导、培训,开业后,特许人仍需对被特许人继续提供支持和帮助,从而使被特许人通过使用特许人的商号、商标、专有技术等经营资源而获益。

第五,被特许人须以自有的资金进行实质性投资,拥有自身的业务。

1.1.2 特许经营类型及相关术语

1) 特许经营的类型

特许经营的种类按不同的划分方法,可以归纳为以下几点:

(1) 按所需资金投入划分

按所需资金投入可分为工作型特许经营、业务型特许经营和投资型特许经营。工作型特许经营只要加盟者投入很少资金,有时甚至不需要营业场所;业务型特许经营一般需要购置商品、设备和营业场所,如冲印照片、洗衣、快餐外卖等,所以需

要较大的投资;投资型特许经营需要更多的资金投资,如饭店等。

(2)按交易形式划分

按交易形式划分,可分为4种:制造商对批发商的特许经营,如可口可乐授权有关瓶装商(批发商)购买浓缩液,然后充碳酸气装瓶再分销给零售商;制造商对零售商的特许,如石油公司对加油站的特许;批发商对零售商的特许,如医药公司特许医药零售店;零售商之间的特许,如连锁集团利用这一形式招募特许店,扩大经营规模。

(3)按加盟者性质划分

按加盟者性质划分,可分为区域特许经营、单一特许经营和复合特许经营。区域特许经营是指加盟者获得一定区域的独占特许权,在该区域内可以独自经营,也可以再授权次加盟商。单一特许经营是指加盟商全身心地投入特许业务,不再从事其他业务。复合特许经营是指特许经营权被拥有多家加盟店的公司所购买,但该公司本身并不卷入加盟店的日常经营。

(4)按加盟业务划分

按加盟业务划分,可分为转换型特许经营和分支型特许经营。前者是加盟者将现有的业务转换成特许经营业务,特许商往往利用这种形式进入黄金地带;后者则是加盟商通过传统形式来增加分支店,这需要花费更多的资金。

2) 特许经营的相关术语

(1)商业特许经营(business format franchising)

商业特许经营是特许当事人双方通过签订特许经营合同,特许人将有权授予他人使用的商标、商号、经营模式等经营资源,授予被特许人使用;被特许人按照合同约定在统一经营体系下从事经营活动,并向特许人支付特许经营费的一种现代流通方式。商业特许经营在调整流通结构、促进中小企业发展、吸纳民间资本、扩大劳动就业等方面可起到积极作用。

(2)特许经营体系(franchise system)

特许经营体系是指在统一的品牌和经营模式下,由特许人和被特许人共同经营的一个相对统一和稳定的管理和运营系统。例如,温德姆酒店集团(Wyndham Hotel Group)旗下拥有速8(Super 8)、戴斯(Days Inn)、华美达(Ramada)、豪生(Howard Johnson)、Travelodge等10个品牌,分别开展着特许经营,各个独立的特许品牌与其特许人、被特许人共同组成一个特许经营体系,即速8、戴斯等都是一个单独的特许经营体系。我国法律要求,特许经营备案是按照一个特许经营体系作为一个备案单位。

(3) 特许人(franchisor)

特许人是指拥有可授予他人使用的经营模式以及注册商标、商号、专利、专有技术等并授予他人使用的一方。包括:特许人和二级特许人。

(4) 被特许人(franchisee)

被特许人是指获得他人授权,使用其经营模式以及注册商标、商号、专利、专有技术等来从事经营活动的一方。

(5) 加盟店(franchised outlet)

加盟店是指被特许人获得特许人授权后,使用其商标、商号、经营模式、专利和专有技术等经营资源建立的经营场所和设施。

(6) 特许经营费(franchise fee)

特许经营费是指被特许人为获得特许人的商标、商号、经营模式、专利和专有技术等经营资源的使用权而向特许人支付的费用。包括:加盟费、特许权使用费及其他约定的费用。

(7) 加盟费(up-front franchise fee)

加盟费是指被特许人为获得特许人的商标、商号、经营模式、专利和专有技术等经营资源的使用权而向特许人支付的一次性费用。

(8) 特许权使用费(on-going royalty fee)

特许权使用费是指被特许人在加盟特许经营体系后,为获得特许人提供的持续服务和支持,根据合同的约定,被特许人按一定的比例或标准向特许人定期支付的费用。

(9) 其他约定的费用(other fee)

其他约定的费用是指被特许人根据合同约定,为获得特许人提供的相关货物供应或服务而向特许人支付的其他费用。

(10) 保证金(guarantee fee)

保证金是指为确保被特许人履行特许经营合同,特许人向被特许人收取的一定费用。合同到期后,按合同约定退还被特许人。

(11) 授权方式(way to approach franchising)

授权方式是指特许人以某种方式授予被特许人开展特许经营活动。

(12) 单店特许(unit franchising)

特许人授予被特许人使用其商标、商号、经营模式、专利和专有技术等经营资源开设一家单店。被特许人不可再转让特许人的商标、商号、经营模式、专利和专有技术等经营资源。同时,单店特许的被特许人可向特许人申请增开单店。

(13) 区域开发(area development)

特许人授予被特许人在某个地理区域内使用其商标、商号、经营模式、专利和

专有技术等经营资源开设加盟店,并要求被特许人在规定的时间内开设规定数量的特许加盟店。被特许人不可再转让特许人的商标、商号、经营模式、专利和专有技术等经营资源。

(14) 二次特许(sub-franchising)

特许人授予被特许人在某个地理区域内使用其商标、商号、经营模式、专利和专有技术等经营资源开设加盟店,并要求被特许人在规定的时间内开设规定数量的特许加盟店,并且,被特许人在此地理区域内可授权他人开设加盟店。

1.1.3 特许经营的优势及风险

1) 特许经营的优势

特许经营作为一种现代营销方式,在实践中得到了迅速发展,取得了为世人所瞩目的成就。特许经营为什么可以经久不衰,并以惊人的速度在全球扩张?究其原因就在于特许经营既是一种企业营销模式,又是一种企业扩张模式,还是一种资本运营模式,另外,它还是一种创业、投资方式。

(1) 特许经营对特许人的有利之处

第一,不受资金限制而迅速扩张规模。特许经营开设的特许加盟店都是由被特许人出资,被特许人拥有所有权,总部通过出售商标、技术、经营模式等无形资产来发展,特许人自己不仅不需要出资,还能从受许人处获得各种特许费用。特许人不拥有加盟商的资产,保障资产安全的责任完全由资产所有人承担,特许人不必承担相关责任。

第二,获得长期稳定的高收入。被特许人要取得经营的特许权,一般要支付给特许人相应的特许经营费。通常按照受许人在一定时期销售总额的一定百分比支付,一般为3%~5%,最高为7%,也可以根据双方协商的价格由被特许人一次支付给特许人;其次,特许人一般要求被特许人在签约时要支付入门费,然后再定期缴纳其余费用;再次,被特许人从特许人处购买设备、原材料,增加了特许人的销售收入;此外,如果被特许人租用特许人的经营场所,特许人可以获得租金收入。如果特许人参与了被特许人的投资,特许人还可以获得红利。

第三,降低经营费用,提高管理水平。特许经营集中采购的规模经济有助于保证产品质量、服务的一致性,并加强对产品的控制,也减少了分销费用和生产费用,集中公共宣传资源,减少广告费用;由于特许商不需要参与加盟者的员工管理工作,因而本身所必须处理的员工问题相对较少;特许人可以从各受许人处获得市场信息,往往更容易发掘出企业尚没有涉及的业务范围,及时对产品外观、质量、性能等作出改进。特许人可以集中精力研究改进商店设计、广告策划、商品陈列、操作

规程、技术管理等问题,使特许品牌不断提升。

第四,获得政府支持,加快国际化发展战略。随着各国连锁业的不断发展,商业集中及垄断趋势逐渐加强,零售业中很多小型企业在竞争中倒闭或被兼并,使许多国家已经意识到保护中小型企业的重要性,正对企业采取扶持政策。

(2) 特许经营对被特许人的有利之处

第一,投资成功的几率提高。对被特许人来说,加盟一家实力强、信誉高的特许经营企业,只需较少的创业资金,其成功的几率将大大地高于独立创业者。受许人不需具备相关经验就能购买一套经营模式,加入到公众熟知和接受的行业中,不必像特许人一样,冒着风险开发市场。

第二,得到系统的管理培训和技术指导。受许人即使没有专业知识和管理经验,也可以及时得到管理技巧、经营诀窍和业务知识等方面的培训。开业后,还会得到后续的支持和帮助,即在经营过程中发生困难也会得到特许人的专业处理意见,甚至特许人总部的专门人员会帮助解决其在开业之初和经营过程中出现的各种问题。

第三,减少广告和宣传成本。通过特许经营,受许人将受益于特许人的广告宣传,减少广告宣传费用。受许人使用总部的商标或服务,分享总部已经建立起来的良好公众形象和高品质的服务,使自己的知名度和信誉得到提高。由于承袭了特许商的商业信誉,加盟商在开业、创业阶段即拥有了良好的形象,使许多工作得以顺利开展。

第四,容易得到总部或银行的财政帮助。资金筹集对独立经营者或最初创业者来说并非容易的事,资金的不足往往会影响其正常的开业,丧失良好商机,甚至因资金的周转不畅而陷入困境。而有些特许总部可以向加盟店提供部分资金援助,此外,特许经营总部通过与银行建立关系,通过连带担保等方式,使受许人得到贷款。在实践中,许多国家为鼓励特许经营的发展而制定许多优惠政策,如资金方面的政策,这样,受许人就容易获得长期低息贷款,以解决资金来源的困难。

(3) 特许经营对国民经济的作用

第一,特许经营是提升一个国家第三产业整体水平的有效途径。第三产业的发展水平是衡量一个国家经济发展水平高低和经济结构是否合理的重要指标。特许经营主要集中在零售、商业、服务等产业,大力发展特许经营,有利于推动我国第三产业的迅速发展,提高我国经济发展水平,改善经济结构。

第二,对发展中国家经济转型具有推动作用。对于曾经实行计划经济的国家而言,在经济转型过程中面临许多困难,诸如提供高质量的商品和服务的民营企业的建立、失业问题的解决等,特许经营为商业提供了快速扩张的机会,有利于扩大消费品的生产和销售。可以说,没有连锁经营等现代流通体系的建立,就不可能发

展现代化大工业和社会主义市场经济。

第三,有利于以创业促进就业。以特许经营等现代流通方式和组织形式为代表的现代流通业,是资金密集型、劳动密集型、技术密集型的产业。现代流通业的快速发展,可以有效拉动投资需求,强化技术进步,吸收大量的劳动力就业。

第四,有利于促进中小企业的合作与发展。特许经营的特有发展模式决定了加盟商大多是中小企业,而特许经营倡导的“与人合作、与人分享、合作双赢”的经营理念,可有效解决中小企业在发展过程中面临的技术落后、资金短缺、经验不足等问题,大大提高其经营的成功机会,加快了中小企业的发展。

第五,有利于规范市场秩序,促进科学技术创新。特许经营以特许经营合同为基础,约束双方的行为和商业活动,有利于建立健全良好的社会信用体系;同时,通过知识产权的转让,激发人们自主创新的动力,促使科学技术更快发展。

2) 特许经营的风险

特许经营与传统商业模式相比,已经降低了风险。但尽管如此,特许经营仍旧存在着一定风险。这种风险是由于两个市场主体通过契约形式组织起来运作同一个品牌而产生。

(1) 特许方承担的风险

第一,品牌价值损失。如果加盟方没有按照特许方的规定运营,降低了服务质量和水准,或者绕开特许总部的营销体系,从其他供应商处获取低质量的产品来销售,就必然导致特许方的品牌价值受到损害。

第二,核心技术、管理模式和知识产权的流失。加盟方以特许加盟的方式获取技术、管理、秘方等商业秘密,而后出卖泄露给第三方或终止特许合同,然后自己独立经营,实质上是直接攫取了特许方的无形资产。

第三,在以销售额或营业额确定特许使用费时,隐瞒销售额或营业额。这种行为实质上是侵占特许方无形资产的合法收益。

第四,加盟方闹独立。加盟方在获取经营经验以后,不愿意向总部交纳特许使用费,要求脱离特许体系,对特许方而言,也是一种隐性流失。

(2) 加盟者承担的风险

第一,资产损失。加盟方投入资金开始经营之后,在特许经营过程中遇到障碍或者中止合同时无法退出,资产面临不能回收的问题。资产的专用程度越高,投入后的回收性就越低,风险就越大。当资产专用性很高时,这种不利地位,可能被特许方利用,受到特许方的挟制或者欺诈。

第二,经营风险。如果特许方不能及时提供有效的经营方式予以支持,加盟方有可能难以获得预期收益,出现经营亏损等问题。