

特许经营宝典

(原书第4版)

Franchise Bible

(美) 欧文·J·柯普 著 窦莹 译

"对于每一位潜在的和正在进行特许经营操作的特许人，
以及每一位特许经营的购买者，本书都是必读之书。"



机械工业出版社
China Machine Press

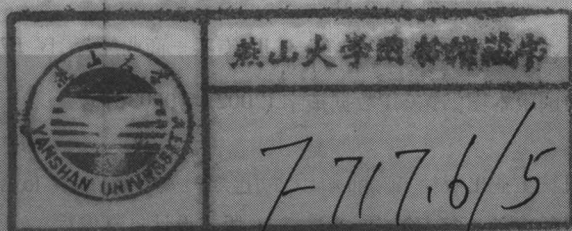
特 许 经 营 系 列 丛 书

特许经营宝典

(原书第4版)

Franchise Bible

(美) 欧文·J·柯普 著 窦莹 译



机械工业出版社
China Machine Press



0699326

55
10

-27

Erwin J. Keup. Franchise Bible: How to Buy a Franchise or Franchise Your Own Business(4e 2000).

Copyright © 1990, 1991, 1994, 1995, 1996, and 2000 by Erwin J. Keup

Chinese(Simplified Characters only)Trade Paperback Copyright © 2002 by China Machine Press/Huazhang Graphics, Inc.

Published by arrangement with The Oasis Press, an import of PSI Research, Inc.

Through Arts & Licensing International, Inc., USA

ALL RIGHTS RESERVED.

本书中文简体字版由The Oasis Press, an import of PSI Research, Inc. 通过 Arts & Licensing International, Inc. 授权机械工业出版社在中华人民共和国境内独家出版发行, 未经出版者书面许可, 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: 01-2002-5298

图书在版编目(CIP)数据

特许经营宝典(原书第4版)/(美)柯普(Keup, E. J.)著; 窦莹译.-北京: 机械工业出版社, 2003.1

(特许经营系列丛书)

书名原文: Franchise Bible: How to Buy a Franchise or Franchise Your Own Business

ISBN 7-111-11227-X

I. 特... III. 专卖-商业经营 IV. F717.6

中国版本图书馆CIP数据核字(2002)第090361号

机械工业出版社(北京市西城区百万庄大街22号 邮政编码 100037)

责任编辑: 李 玲 季 阳 版式设计: 赵俊斌

山东高唐印刷有限责任公司印刷·新华书店北京发行所发行

2003年1月第1版第1次印刷

787mm×1092mm 1/16·21.75印张

定价: 38.00元

凡购本书, 如有缺页、倒页、脱页, 由本社发行部调换

推 荐 序

裴 亮

中国连锁经营协会

特许经营委员会主任委员

近几年，特许加盟逐渐成为大众瞩目的热点话题，在零售、餐饮和服务业，已经涌现出一批耳熟能详的特许品牌，我们也亲眼目睹了很多投资者，通过加盟连锁实现了自己的创业梦想。作为特许经营的行业组织，中国连锁经营协会经常接触到一些热心加盟的朋友，希望协会推荐一些风险低、回报好的投资项目，但这确是个不小的难题，因为涉及到一个具体项目，它是否适合你所在的市场，是否适合当地消费者的口味，是否能够取得预期的回报，还有很多因素要考虑。因此，我们会更多地介绍一些选择和考察特许加盟项目的知识和方法，协会每年也会通过特许加盟大会和其他方式向广大投资人提供一些相关知识和信息。现在，窦莹女士翻译的《特许经营宝典》又为大家提供了一个新的渠道，这是一份完整实用的加盟投资指南，是作者几十年服务特许加盟的经验总结。我相信，有了这本《特许经营宝典》，投资者在选择盟主时会更有信心。

同时我也想提醒大家：在特许经营领域，我们还没有像美国那样较完备的法律，投资人在选择特许项目时，用于判断和决策的信息资源有限，因此，深入细致的考察和研究就更加必要。目前，我国的特许经营法规正在抓紧制定，新法规将要求特许者向潜在投资人披露详尽的信息，届时，投资人在做出决定前，可以掌握更多的信息，投资人的利益也会得到更有效的法律保障。

当然，《特许经营宝典》不仅仅是一本加盟指南，对于想利用特许经营发展自己的企业来说，《特许经营宝典》也提供了一系列把业务特许化的经验和方法。《特许经营宝典》中的很多原则看似简单，却深入浅出地揭示了特许经营最核心理念和原则。需要注意的是，该书是在一个成熟的特许经营市场上总结而成的，与我国实际有所脱节也在所难免。例如，美国的特许企业往往把合同视为保护各自利益、

解决合作纠纷的万能药，但在特许刚刚起步的中国，无论哪一方违约，执行起来都会打些折扣。因此，在发展的初级阶段，有些问题还须通过其他渠道解决，特别是盈利模式的建立，才是保证双方长期友好合作的基础。当然，随着国家建设诚信社会步伐的迈进，合同的作用将越来越重要。

特许经营是舶来品，是市场经济发展的产物，虚心学习和借鉴发达国家的经验，我们的特许企业才能实现跨越式发展，后来居上。在准备涉足特许经营领域时，在寻找投资项目时，在制定企业特许发展战略时，在解决特许加盟的困难和问题时，《特许经营宝典》是我们可资借鉴的信息资源，所谓开卷有益，不妨认真看看。

希望每个特许企业都能拥有自己的经营宝典。

译者序

第一次接触特许经营还是1995年我在北大学习的时候，有朋友请我去离北大最近的一家麦当劳吃西餐。给我印象最深的不是麦当劳的美味，而是站在那里排队等候的人们！回到学校，我开始查阅有关麦当劳的资料，由此知道了“franchise”这个词。自那以后，特许经营成了我生活的重要内容：我的硕士论文是关于特许经营的；我毕业后到了一家特许经营的顾问公司，服务的对象主要是国内的特许经营企业；一直到现在我自己的创业——建设一个国内最专业、最权威、最开放的特许经营交流平台21franchise.com。特许经营成了我的事业。

然而，一个挥之不去的疑惑一直困扰着我：在西方国家，特许经营已被公认为是我们这个时代最成功的企业战略和经营模式，可是，为什么国内企业做特许经营时是如此吃力，以至于每一个参与的人开始怀疑特许经营的价值！甚至连我自己也开始动摇！我不得不再次审视特许经营。

当我潜心研究她的时候，我不禁对自己曾经的怀疑表示羞愧。特许经营没有错，错的是我们。我惊讶的发现，其实我们根本不了解什么是特许经营！或者说我们根本就不愿意去了解什么是真正的特许经营！我们需要重新解读特许经营，了解她的文化，感受她的魅力。于是，我有了一种责任感，一种经常遭到嘲笑却时时鞭策我的责任感——希望更多的人了解特许经营，更多的人受益于特许经营，而不是受制于特许经营。于是，便有了策划一套特许经营系列丛书的想法。感谢我的朋友任伟，感谢华章公司，他们帮助我用最快的时间实现了我的愿望。丛书的第一册是《特许经营宝典》，第二册是《特许经营101》，这都是从美国引进的最畅销的特许经营书籍。从这些书中，我们可以感受到原汁原味的特许经营是什么。《特许经营宝典》是一本综合性的书，它从特许经营企业和特许经营购买者两个角度研究了特许经营，主要侧重一个以特许经营发展的企业如何建立自己的特许经营体系。这本书在美国已连版4次，被认为是特许经营的“圣经”；《特许经营101》是一本完全站在投资者角度研究特许经营的书，从选择、购买到实际的运营都有详细的论述，值得一提的是这本书是由美国中小企业发展中心组织编写的，对投资特许经营具有很强的指导性，而且风格活泼，通俗易懂。

需要指出的是，由于特许经营在美国有强制性的法律规定，所有特许经营都必须首先满足这些法律要求，这两本书中都不可避免的存在大量的法律术语，不仅翻译难度大，而且由于法律的严谨性和逻辑性，有些地方读起来有些晦涩，但我们也更因此了解了美国特许经营的严谨和规范。

在翻译的过程中，遗憾也随之产生。因为我国目前的特许经营发展尚处于“初级阶段”，加上法律规定的不同，书中的某些细节并不完全适合国内的情况。但这丝毫不会削弱这两本书的参考价值。同时，新的任务也摆在了我们面前，那就是编辑出版更多针对国内特许经营发展现状的指导性丛书，希望这样的书不会让读者期待太久。



这是我的第一套有关特许经营的丛书，我想把她献给我亲爱的女儿，作为她5周岁的生日礼物。她也许不知道，在妈妈最困难的时候，她是妈妈惟一的安慰。也把这套书献给我的先生魏文钊，许多年以来，他以自己独特的方式支持我的工作，即使是一些在他看来毫无希望的工作。

以下是一些我特别想说的感谢的话：

感谢我的朋友李维华先生、王林花女士，他们协助我完成了这两本书的翻译工作。感谢华章公司的张晓卿女士、谢小梅女士，她们为这套书的出版付出了辛勤的劳动。也借此机会感谢所有参与21世纪特许经营网建设的朋友们，让我们一起为她祝福。

窦莹

21世纪特许经营网CEO

本版更新的内容

自从新的《统一特许经营权提供公告》(Uniform Franchise Offering Circular, UFOC)的提出被联邦贸易局采纳,以及注册说明于1995年1月1日开始生效以来,《统一特许经营权提供公告》的第4版就进行了显著的修正以反映这些变化。本版用生动的事例说明诸如咖啡吧与自助业之类的服务导向型生意将会在新千年的蓝图中清晰可辨。附录A中提供公告的范例列出了公众痴求咖啡饮料的服务和公众车辆的服务在内的特许经营的提供,此二者都同时具有相同的前提,亦即它们都是在自我满足的同时也问候了别人。

在20世纪七八十年代,特许经营在饭店、非食品零售店、旅馆和汽车旅馆领域占有主导地位。然而,20世纪80年代末90年代初的萧条时期却促使特许经营的特许人和受许人同时地转向维护、重建、储存、贮留之类的生意,以及转向顾客重要产品,大件类比如汽车、房产、装潢与主要的家用设备的服务。

此外,20世纪90年代,低成本的特许经营市场在数量上的明显上升也迎合了美国人的教育、生意与社会需要——特许经营需要较高专业层次的受许人。

我本人在过去几年中与注册的特许人打交道的经验证实了特许经营中的这些新趋势。在成功的服务维护业,2000年的新特许人正在并将继续成为受到关注的企业家,他们不仅在萧条时期生存了下来,而且他们现在正在创造利润并希望通过可行的特许经营方式来扩大其业务。他们将挑选具有潜在的管理技能与具有为了成功实施其扩张计划所必需的激情的受许人。

20世纪90年代也出现了一些总特许人的某些受许人对于特许经营合同中“不公平与不合理”条款的反对,而这些合同大多都是在20世纪80年代签下的。这不仅导致受许人成立了他们自己的联合体,而且在以前主要由特许人组成的国际特许经营协会(IFA)里,现在有25 000名受许人新成员。

衣阿华州是第一个立法保护受许人的州,其立法于1992年7月1日生效。现在共有19个州正在考虑与特许经营相关的议案,范围从对当前法律的技术性改变到模仿

衣阿华州法规的综合性的解决措施等。

此外，在衣阿华州的议案变为法律后不久，出现了两个联邦的议案。一个议案试图通过创造特许人—受许人关系的联邦标准以及加强关于公开性的联邦指导的方式来阻止特许经营的泛滥。这个议案进行了一些修订，比如禁止无故终止受许人特许经营权、允许受许人自己选择购买设备来源以及赋予受许人在他们自己的州进行诉讼的权利。第二个议案则试图扩大特许人的公开性，包括关于特许经营失败、周转、诉讼、合同义务以及特许人与受许人之间潜在竞争的信息等。

《统一特许经营权提供公告》样本

1993年4月25日，北美证券管理者协会（NASAA）通过了对于《统一特许经营权提供公告指南》的扩展性修正。这些修正从1995年1月1日起开始对特许人具有约束力，在14个注册州被全部采纳并获得了联邦贸易局的批准。（见附录E中14个注册州的列表。）

附录A中提供公告的范例将使你清楚地了解到新的UFOC规则将如何影响你。此外，附录F中收录了加利福尼亚州所采纳的新的UFOC指南。这些指南包括关于如何准备一份UFOC的特殊说明，并对《统一特许经营权提供公告》中的每一项条款进行了说明和示范。

在特许经营领域，特许人与受许人这两边共有一个主要事情——特许经营合同，其本质就是他们相互的“权利议案”。无论你是一个潜在的受许人、独立生意的购买人、特许人，还是生意出售者，我都希望你能全部地阅读本书。你从本书学到的东西将帮助你在特许经营创业中获得成功。

致谢

本书是作者42年特许经营与法律实务的结晶，其中大部分内容是关于特许经营与分销合同方面的，同时也涉及到特许经营的其他许多方面，并包括了作为一个总特许人的总顾问的数年实践经验总结。

我要感谢绿洲出版社的策划、编辑与排字人员，感谢他们为《特许经营宝典》

的每一版所做的优秀工作。

我还要真诚地感谢我的特许经营客户，他们中的许多人已经和我成了亲密的朋友，感谢他们允许我分享他们成功的商业经验。我也要感谢Glenn Arnesen，不仅因为他允许他的Lube N Latte® 提供公告作为范例出现在附录A中，也因为他允许我将我的一些思想融入到Lube N Latte体系之中。

欧文·J·柯普

关于作者

欧文·J·柯普是一位从事实务的律师，其办公室设在加利福尼亚州纽波特比奇。在过去的42年里，柯普先生专攻特许经营法律、特许经营顾问咨询以及包括商标与服务标志在内的公司与商业法律。他为许多不同领域的公司提供过法律与生意咨询。

柯普先生于1953年毕业于Marquette大学，获社会科学学士学位，1958年在Marquette法学院获得法学博士学位。在法学院的时候，他还是《Marquette大学法律评论》的成员之一。1975年他在加利福尼亚州纽波特比奇建立了自己的私人律师事务所，在此之前，柯普先生还在威斯康星州密尔瓦基的米勒酿造公司以及俄亥俄州克利夫兰郡的格莱登涂料公司的法律部门供职。柯普还是世界最大的个人代理特许人Snelling-Snelling有限公司的副总裁与总顾问。

柯普先生是美国加利福尼亚州奥兰治县律师协会的会员，他还是俄亥俄州律师协会的会员以及威斯康星州律师协会的前会员。柯普先生也是美国律师协会特许经营论坛的成员以及加利福尼亚州律师协会的特许经营立法委员会的前成员。他的名字还被列入了1987~1988年度的《美国法律界名人录》。

柯普先生是美国仲裁协会、FAM（特许经营仲裁委员会）、英国哥伦比亚国际商业仲裁中心特许人/受许人争执方面的仲裁员。他举办过许多关于特许经营的学术讲座，并在私立商业学校教授特许经营生意与法律方面的课程。柯普先生是绿洲出版社的《邮购法律指南》的作者，同时还是许多特许经营方面文章的作者。

引 言

无论你对以特许经营方式发展自己的业务还是对购买一个特许经营感兴趣,《特许经营宝典》都将为你在特许经营研究与调查方面提供非常有价值的信息帮助。

按商业术语来说,特许经营是一种市场营销方法,成功的生意所有者(潜在的特许人)通过特许经营的方式与独立的第三方签约来扩大他们的产品或服务的分销渠道。这些第三方(潜在的受让人)自己投资并以体现特许人的产品或服务特色的方式运营零售或服务单店。受让人分享了特许人基于产品和服务形成的商誉,作为交换,受让人向特许人支付特许人初始特许经营费与后续的权益金。特许经营不是一种仅仅通过销售特许经营权来产生收入的方法。特许经营本身并不能给特许人创造财富,它是一种特殊的产品或服务。任何潜在的特许人或受让人都必须牢记这一点。

《特许经营宝典》主要服务于两部分人。第一部分是那些对购买一个特许经营或当地生意感兴趣的个人;第二部分是已经拥有成功的生意而希望以特许经营方式发展的企业所有者们。无论你属于哪种情况,都请仔细地阅读本书。

希望通过对本书的阅读,那些希望将其生意进行特许经营的生意所有者能够对受让人在评估特许经营合同与提供公告时所想要得到的有深入的了解。同样,那些希望购买特许经营的个人也能够在这本书中找到关于一个好的特许人应具有的理想运营方法方面的有价值的信息。如果一位潜在的受让人对构成一个良好运转的特许经营体系的要素有了一些了解,那么他就能做出一个信息充足的判断。许多成功的特许人是从成为一名受让人开始的,他们发展特许经营业务并随后将其出售,而他们所做的就是将其在特许经营新生意中的知识用于一个角色相反的情形中。

为了帮助你获得更多关于特许经营的一般性信息,《特许经营宝典》的一大特色就是有若干特许经营文件的范例以及附加的特许经营资源。第三部分包含了六

个附件，各自含有自己独特的信息，请务必在阅读本书的前两部分时研读一下这些附件。

拥有一个特许经营业务或将自己的生意特许经营出去是一件非常激动人心的事情，同时也是一个挑战。《特许经营宝典》会减轻一些你的顾虑，因为它能使你对成为特许人或受许人的有关法律、文件与义务了解得更多。

目 录

推荐序	
译者序	
本版更新的内容	
关于作者	
引言	

第一部分 购买一个特许经营或当地生意

第1章 购买一个特许经营	3
第2章 学习特许经营文件	13
第3章 购买一个当地生意	49
第4章 购买一个当地的特许经营运营	57

第二部分 以特许经营方式扩张

第5章 特许经营的基本原则	63
第6章 特许经营与其他可选择的扩张方法	75
第7章 构建坚实的特许经营基础	81
第8章 特许经营法律——新特许人的陷阱	91
第9章 选择一名特许经营律师	97
第10章 运营你的特许经营	101
第11章 关于特许经营的最后思考	109

第三部分 附 录

附录A 《统一特许经营权提供公告（UFOC）》	127
附录B 特许经营合同	165
附录C 提供公告的背景调查表	197
附录D 特许经营合同的背景信息	241
附录E 《州特许经营信息指南》	255
附录F 《统一特许经营权提供公告（UFOC）指南》	265

本书的检查表与工作表

受许人或当地生意购买者的适合性检查表	10
会见已有受许人检查表	36
安全甄别特许人信息检查表	38
特许经营地址评估表	42
甄别当前生意出售者的信息检查表	56
运营手册大纲	107
特许经营生意申请与资本净值表	119

第一部分



购买一个特许经营或 当地生意

第1章 购买一个特许经营

第2章 学习特许经营文件

第3章 购买一个当地生意

第4章 购买一个当地的特许经营运营

