

特许经营创业投资新方向 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/280/2021_2022__E7_89_B9_E8_AE_B8_E7_BB_8F_E8_c123_280473.htm 第七届国际特许经营巡回展在广州举办。这场中国最大的特许经营投资盛会，由环球资源主办，是在中国唯一获得国际特许经营协会（IFA）推荐的特许经营活动。巡展期间，还举行了有关特许经营的研讨会，众多与会讲师共同表达了一个观点特许经营将成为中国民营企业的投资新方向。国际特许经营巡回展最早于1998年在中国举办，本次展会是在中国第七届巡回展的第二站，第一站和第三站分别是北京和上海。据介绍，展会有超过100家全球主要的特许经营品牌参加，包括赛百味Subway、灵格风Linguaphone和Escada等，这些品牌来自12个国家和地区，主要分布在餐饮业、零售业、商业服务业、美容及保健教育服务和其他行业。主办方eMediaAsia的总裁马思礼指出：有关数据显示，中国大陆市场对国际特许经营业务有日益增强的吸引力，而越来越多的中国企业家正在寻找机会投资于具盈利能力的特许经营项目。IFA主席Sidney J. Feltenstein表示，特许经营在未来数年的增长将非常迅速，有关增长将比过去二十或三十年的发展更为突出，影响全球特许经营发展的问题，如不同语言、文化和各个市场的重大差异正在逐步消失。目前，有接近16000个特许经营系统正在全球各地运作，所涉及的总销售额预测超过1兆美元。而中国大陆经济的迅速发展，和其成功地适应策略及技术等能力，均使中国大陆成为进行特许经营业务扩展的一个非常有吸引力的地方。在同期举办的特许经营研讨会上，有关专家共同指出，在中国

，由于民间投资资金的快速膨胀，使特许经营有条件得以发展。而投资者对个人投资创业的目标放得越来越远，对快速盈利及暴利投资项目日趋谨慎，对品牌效应、规模效应，对企业规范管理的认同和追求，都为特许经营在中国的健康发展奠定了良好的基矗随着国家新的特许经营法律的推出，特许经营必将成为中国民营企业的投资新方向。 陈耀

东TNTChina特许加盟部总监：第三产业最适合发展特许经营
陈耀东现为TNTChina特许加盟部总监，在TNT负责领导和构建TNT包裹快递业务的特许经营体系。他说，目前特许经营在我国最适合发展的产业就是第三产业。他指出，特许经营目前在中国发展的趋势是突飞猛进，特许经营占零售额的比例越来越大。2001年，美国的特许经营占零售额的比例为50%，而中国到2003年的比例已达到3%，其中上海去年的比例为28%，预计整个中国可以在2010年达到30%。特许经营在国内已由认识学习阶段进行到发展阶段。中国第一、二产业已进入了一个稳定期，而以服务为核心的第三产业则进入一个快速增长期，目前特许经营在我国最适合发展的产业就是第三产业。中国改革开放以来孕育出的大批中小创业者，正积极地投身第三产业，进行再次经济致富。陈耀东提醒加盟主在决定创业前，要做好先决准备，包括市场的分析、特许经营模式的设计、资金准备、合同准备等。他认为，理想的特许经营市场，要符合三个标准：市场消费潜力巨大，且有尚未满足的需求；目标消费群具有一定的购买力，经营能取得一定的销售额和利润；本企业有开拓市场的能力，而且市场未被竞争对手完全占有。而为了降低风险，他建议加盟主要做好商标的注册和保护，聘用有经验的特许人员，做好对加

盟商背景资料的调查，还要不断进行投资模式的测算和调整，保证加盟商的利润。王小咪上海市中怡律师事务所主任律师：制定明确的特许经营合同王小咪，上海市中怡律师事务所主任律师，主攻特许经营、房地产等法律业务，在特许经营领域有较深的理论研究和丰富的实践经验。由于特许经营的特许人与被特许人之间不存在资产纽带，纯粹依赖合同确定双方的权利义务，因此易因双方约定不明而产生纠纷，所以制定一份明确的特许经营合同非常重要。王小咪律师为此指出了特许经营合同的要素。特许经营合同的要素包括三个方面。首先，《商业特许经营管理办法（试行）》第十三条对合同条款有规定，包括：特许经营授权许可的内容、范围、期限、地域；双方的基本权利和义务；对被特许者的培训和指导；各种费用及支付方式；保密条款；违约责任；合同的期限、变更、续约及纠纷的处理方式。实践中合同应包括的条款：当事人；序言；定义条款；特许经营权授予条款；商号使用条款；特许区域和特许企业所在地；特许连锁店总部的经营指导及技术援助；广告促销条款；特许企业筹办条款；特许费用条款；质量控制条款；财务监管条款；消费者投诉条款；商标使用条款；专利使用条款；商业秘密保护条款；限制竞争条款；合同的变更条款；合同解除条款；合同转让条款；不可抗力条款；违约责任条款；合同终止条款；合同的法律适用条款；争议解决条款；当事人认为需要的其他条款；当事人签章及合同签订的年月日。此外，最好还要制作系列合同文本。其中包括：《特许经营合同》、《区域特许经营合同》、《物流配送合同》、《商标使用许可合同》、《专利使用许可合同》、《商业秘密保护合同》（包括

《竞业限制》)、《劳工合同》示范文本、《房屋租赁合同》示范文本、《门店管理合同》、《技术培训合同》、《广告和促销协议》。 Feltenstein国际特许经营协会 (IFA) 以及IFA教育基金会的主席：特许经营是最有效的扩张途径Feltenstein先生现任国际特许经营协会 (IFA) 以及IFA教育基金会的主席，同时还担任YorkshireGlobal餐饮公司的主席以及首席执行官。他在特许经营研讨会上指出，在现有商业模式中，特许经营是最为成功的模式，也是最为有效的扩张途径。据有关统计，目前有将近16000个特许经营体系正在运作，这些特许经营体系拥有庞大的加盟者群体，数量达到160多万。世界特许经营理事会的报告还显示，全球有29个国家拥有至少100家优秀的特许经营企业。据理事会的估计，全球特许经营行业的年销售额已超过一万亿美元，并提供了多达两千万个就业岗位。 Feltenstein先生认为，虽然特许经营不是一种十分完美的商业模式，但是比目前所见到的其他任何经营模式都优越得多。特许经营通常被称为一种产业，而事实上它更是一种商业模式提供产品或服务的经营模式。它主要是建立在一种已被证实为有效的商业系统基础之上。加盟者需向盟主支付加盟费和其他费用，作为回馈，在加盟者运用盟主的市场营销或者产品分销体系时，能得到盟主的大力支持和帮助。此外，加盟者还可以使用盟主所拥有的商标，并获得盟主的培训、广告等支持，同时还可以获得其他加盟者的指导。而盟主除了得到加盟金报酬外，还可以就此扩大经营规模，但必须对整个特许体系进行严格的管理和控制。

100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问
www.100test.com