

特许经营 21世纪的朝阳产业

文 / 晓雅

今年2月1日,《商业特许经营管理办法》正式施行。特许经营,作为21世纪全球社会最主要的商业模式之一,随着我国加入世贸组织过渡期的结束,更广泛地融入了中国老百姓的生活。



实践证明, 特许经营在我国无论是对调整流通结构、促进中小企业发展, 还是在吸纳民间资本、扩大劳动就业等方面都起到了积极作用。

所谓特许经营, 就是当事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。

特许经营起源于美国, 也在美国得到了最充分的发展。时至今日, 美国已有大约 1500 家特许经营企业, 拥有门店 320000 家, 年销售额高达 1 万亿美元, 占美国商业零售总额的 40%。美国平均每 8 分钟就有一家特许经营店诞生。据称, 目前美国 45% 的产品和服务都是由特许经营的企业来提供的; 60% 的房地产交易是由特许经营的房地产公司成交的。

从特许经营的运营特征和形式上, 人们可以清楚地看出特许经营的主要优点在于: 特许者只以品牌、经营管理经验等投入, 便可达到规模经营的目的, 不仅能在短期内得到回报, 而且使无形资产迅速升值。受许者由于购买的是已获成功的运营系统, 可以省去自己创业不得不经历的一条“学习曲线”, 包括选择盈利点、开拓市场等必要的摸索过程, 降低了经营风险。被特许者可以拥有自己的公司, 掌握自己的收支, 经营启动成本远低于其它经营方式, 因此可

在较短的时间内收回投入并盈利。受许者还可以在选址、设计、员工培训、市场等方面, 得到经验丰富的特许者的帮助和支持, 使其运营迅速走向良性循环。特许者与受许者之间, 不是一种竞争关系, 有利于共同扩大市场份额。

特许经营进入我国始于 20 世纪 90 年代。经过十几年的发展, 特许经营在我国已经呈现出数量增长快、地区分布广、业态和业种多样的特点。根据商务部统计, 截至 2004 年我国已有 1900 个特许经营体系、近 8.2 万个特许加盟店, 从业者约 200 万人。其形式已涉及超级市场、便利店、家电专业店、服装专卖店、药店、书店、洗衣店、彩扩店等近 60 个行业及业态, 规模上更是以每年 50%-60% 的速度增长。实践证明, 特许经营在我国无论是对调整流通结构、促进中小企业发展, 还是在吸纳民间资本、扩大劳动就业等方面都起到了积极作用。

当然, 由于我国引入特许经营毕竟时间还短, 立法和市场监管相对滞后, 目前也出现了一些问题。比如目前特许经营加盟项目种类很多, 其中难免鱼目混珠。而一些特许经营商急功近利, 一心只想赚取加盟费, 只看重连锁加盟店的





发展数量,忽视加盟者的利益。有的特许项目只提收益,不提风险;有的虽然加入门槛低,但提供给加盟者的服务并不完善,其保证赢利的机制也很经不起推敲。更有甚者,有部分地区还存在借特许经营搞商业欺诈的现象,一些不法分子收取加盟费后卷款而逃,给广大中小投资者造成利益损失,对社会稳定也带来不利影响。

其实,国外众多成功的特许经营案例已经显示,要想投身这一投资形式并取得成功,首先就要求加盟者要有“眼光”发现特许商的实力和所经营领域的潜力。一般来说,具有知名度、美誉度以及顾客忠诚度的品牌是特许经营成功的核心;可操作性强的科学的经营模式是特许经营的根本载体;战略规划和业务发展计划是特许经营体系发展的前提;强大的员工培训机制和组织沟通能力是特许经营的成功保证。

具体而言,加盟者在具体实施投资加盟方案前,非常有必要查看一下特许者的财务报告,并找已经投身其中的加盟者了解详细情况,虽然这并不容易。针对特许商设立的“信息封锁”,有专家提醒投资者,在查看财务报告之前,其实还有很多信息需要了解。以分辨特许商的条件为例,其是否具备法人资格、是否开设5家以上直营

店并保持盈利以及公司是否连续3年以上盈利等等,不妨将这些视为选择加盟的起始条件,那么也会对控制投资的风险有所作为。其次,对于加盟金、管理费的支出不妨按以下标准把握:一般来讲,一次性收取的加盟金约为签约项目的5%-10%;每月的管理费约为营业额的3%-5%。

有些特许连锁项目看上去有明确的标准及操作技巧和报酬、赢利等详细措施,甚至还有成功案例。但其所经营的是流行类产品,一般只有1-2年的寿命,有些流行期更短。这类项目的经营者通过几位赢利者现身说法进行炒作,使得那些信息来源不足或了解不全面的加盟者,容易在过度的乐观前景中造成错误决策,跟着别人一窝蜂地进入这个行业。

较之传统营销方式,由于特许经营的特许人不是通过资本、设备等有形、易于保护的资产扩展业务,而是通过商标、商号、经营技术等经营资源的许可扩展业务,因此其健康发展更需健全的政策法律作保障。据了解,从今年2月1日起,新颁布并正式施行的《商业特许经营管理办法》统一适用于在我国境内从事商业特许经营行为的任何企业。外商投资企业从事商业特许经营行为除在程序上有特别规定外,其设立条件、

享有的权利和义务、信息披露、广告宣传等,均与内资企业保持一致。

一些专家指出,目前几乎没有哪个行业绝对不适合采用特许经营的模式,但对于一些统一性和复制性不强的产品而言,其经营的产品和服务比较复杂,如实行特许经营,便会遇到一些不可逾越的障碍。例如国外有一些出售家具用品的商店,发展比较快,竞争也比较激烈,它们便会推出非常个性化的服务,体系本身不确定因素很多,很难进行严格规范和统一。

目前,在特许经营发展最完善的美国,特许经营已在70多个不同行业得到广泛应用,涉及行业排名前十几位的分别是快餐、零售、珠宝、饰品、服务、汽车、饭店、维护、建筑装修、食品零售、商业服务和出租。另外,金融服务、联网服务、家庭环境检测及清洁服务、物环境服务、中介服务等也正在发展成为美国特许经营所涉及的新领域。反观我国,平均每个特许经营体系中只有40多个加盟店,尚不到美国的1/10,从中不难看出特许经营在我国的无限商机。

我们有理由相信,只要政府积极引导,主管部门有效规范,社会公众踊跃参与,特许经营一定会成为21世纪的一大朝阳产业。**EU**