

<<商业特许经营管理办法应用指南>>

图书基本信息

书名：<<商业特许经营管理办法应用指南>>

13位ISBN编号：9787111175650

10位ISBN编号：7111175654

出版时间：2006-1

出版时间：第1版(2006年1月1日)

作者：肖朝阳

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<商业特许经营管理办法应用指南>>

内容概要

这是一套旨在教育特许人和受许人的特许经营丛书，具有极高的实用价值。

本书通过对《商业特许经营管理办法》条文的逐条解释，系统地阐明了该法规的立法原意、立法背景、法条含义，并对特许经营立法方向、立法发展进行了分析，从立法的角度解析了商业特许经营管理办法存在的不足。

该书对于特许经营企业、特许经营研究与咨询人员、政府管理人员、加盟商及有志于特许经营的潜在投资者，均具有重要的参考与指导意义。

<<商业特许经营管理办法应用指南>>

书籍目录

第一章 总则第二章 特许经营当事人第三章 特许经营合同第四章 信息披露第五章 广告宣传第六章 监督管理第七章 外商投资企业的特别规定第八章 法律责任第九章 附则附录附录一 特许经营案例附录二 法律法规附录A 商业特许经营管理办法附录B 外商投资商业领域管理办法附录C 中华人民共和国服务贸易具体承诺减让表（摘录）附录D 外商投资产业指导目录（2004年修订）附录E 内地与香港关于建立更紧密经贸关系的安排附录F 关于开放服务贸易领域的具体承诺附录G 关于“服务提供者”定义及相关规定

<<商业特许经营管理办法应用指南>>

章节摘录

书摘第一条为规范商业特许经营行为，保护当事人的合法权益，促进商业特许经营健康有序发展，制定本办法。

【条文释义】 本条规定了《商业特许经营管理办法》的立法宗旨。

《商业特许经营管理办法》的立法宗旨包括三个方面，即：（一）为了规范商业特许经营行为。

（二）为了保护当事人的合法权益。

（三）为了促进商业特许经营健康有序发展。

一般认为，现代特许经营起源于美国。

公认的理论认为特许经营组织产生于美国胜家(Singer)缝纫机公司。

当时，其生产的产品在美国尚属领先的新产品，但由于未被消费者接受，销售受阻。

1865年，胜家公司为了有效地销售不被人们熟悉的缝纫机，在全美各地设置拥有销售权的特许经营店，以教会顾客使用缝纫机的各种功能，进而促销其缝纫机。

通过这种方式，胜家公司很快雄霸了美国的缝纫机市场，并为自己赢得了“特许经营鼻祖”的称谓。

胜家特许经营的成功，使特许经营在美国进入了一个全面发展的时期，事实证明，特许经营具有强大的生命力和挑战性。

在随后的几十年中，随着许多采取特许经营的企业高速发展和扩张，特许经营受到了全美企业的高度关注。

1959年，为了进一步推动特许经营事业的发展，国际特许经营协会(IFA)成立，现在共有600家会员遵守着其制定的特许经营道德规范和营运标准。

之后，特许经营的模式传入欧洲、日本、东南亚等国家。

1972年，欧洲特许权联合会、日本特许经营协会成立。

20世纪80年代后，特许经营进入发展的黄金时期。

1997年，全美特许经营的企业1500多家，加盟店数量超过32万家，年营业额10000亿美元，占全美社会零售总额的40%。

特许经营于20世纪90年代进入中国，最近几年，逐渐受到人们的重视。

据报道，中国特许经营企业已经超过2000个，成为全球特许经营企业最多的国家。

特许经营在我国经过十几年的发展，特许经营呈现出数量增长快、地区分布广、业态和业种多样的特点，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。

实践证明，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起到了积极作用。

原国家经贸委发布的《全国连锁经营“十五”发展规划》指出：“在加强特许经营法规建设的基础上，逐步引导特许经营向更多的行业和领域发展，要以这些行业中有自主知识产权、核心竞争力强、知名度高、管理基础好的企业为依托，推动特许经营的发展，提高行业整体素质和服务水平；积极利用和开发民族品牌，形成规范化、可复制、易扩张、能够实施有效监管的特许经营体系；鼓励实力较强的企业通过区域特许等方式，引进国际著名特许品牌，学习借鉴其成功经验和模式，缩短与国际先进水平的差距。

”但是，除了华联超市等为数不多的企业初具规模外，特许经营系统的规模普遍较小。

此外，一些并不符合特许经营条件的企业，也以“特许经营”的方式开展经营，包括变相的传销、销售设备等，大量的“加盟商”在加盟所谓的“特许经营”后，陷入特许经营的陷阱，无法正常经营，甚至严重亏损。

这些不规范的特许经营行为，严重损害了广大投资人的利益，破坏了特许经营的市场秩序。

《商业特许经营管理办法》的颁布实施，其宗旨就是规范商业特许经营行为，保护当事人的合法权益，促进商业特许经营健康有序发展。

这一立法宗旨在《商业特许经营管理办法》中得到了较好地体现，例如：——《办法》第七条规定特许人应当具备的条件之一是：在中国境内拥有至少两家经营一年以上的直营店或者由其子公司、控

<<商业特许经营管理办法应用指南>>

股公司建立的直营店。

该规定建立了特许经营市场准入的实质性的门槛，限制未经实践验证的商业特许经营。

——《办法》第十九条规定，特许人应当披露经会计师事务所审计的财务报告内容和纳税等基本情况。

该规定可以保障特许人公开其直营店经营效益的真实性，有助于被特许人客观了解特许经营的盈利情况，有效避免特许人夸大特许经营的盈利预测。

当然，由于《商业特许经营管理办法》的颁布比较匆忙，对特许经营立法的实践和研究都还存在不足，《办法》本身并不是十分成熟。

同时，《办法》作为商务部颁布的“部门规章”，其法律效力也较低，都会影响《办法》在商业特许经营实践中的运用。

经过一段时间的实践后，应当尽快制定更加完善、法律效力更高的《商业特许经营条例》，进一步完善中国商业特许经营的立法。

P1-3

媒体关注与评论

书评2010年将会有超过一半的零售是采用特许经营的形式销售出去的，特许经营无论何时都是惟一的最成功的营销理念。

——美国著名预言家、畅销书《大趋势》的作者John Naisbitt 可以肯定的是，在开办新的中小企业和发展现有业务方面，特许经营是目前我们所知的其他任何一种经营方式所无法比拟的。

——前国际特许经营协会(IFA)主席Bill Herkasky 如果运用得当，特许经营可以是一种无与伦比的商业扩张方式。

——美国著名特许经营律师、畅销书《如何避免特许经营欺诈》的作名：Robert Purvin 特许经营是美国经济的主流力量……调查显示，1年后继续经营的特许加盟店和独立企业之间的比例分别是97%和62%，5年后继续经营的数字是92%和23%，10年后则为90%和18%。

——美国商业部(Department of Commerce.DOC) 特许经营应成为21世纪知识经济中国的战略国策。

——我国著名特许经营专家、FDS中国总裁、北师大珠海分校国际特许经营学院院长刘文献先生 名牌是国宝，品牌是法宝，特许经营是创造国宝和法宝的利器。

——我国著名品牌专家艾丰先生 特许经营是多、快、好、省地解决目前中国就业、创业问题的最佳方法之一。

——匿基伟业董事局主席、北师大珠海分校国际特许经营学院名誉院长张征宇博士

<<商业特许经营管理办法应用指南>>

编辑推荐

这是一套旨在教育特许人和受许人的特许经营丛书，具有极高的实用价值。本书通过对《商业特许经营管理办法》条文的逐条解释，系统地阐明了该法规的立法原意、立法背景、法条含义，并对特许经营立法方向、立法发展进行了分析，从立法的角度解析了商业特许经营管理办法存在的不足。该书对于特许经营企业、特许经营研究与咨询人员、政府管理人员、加盟商及有志于特许经营的潜在投资者，均具有重要的参考与指导意义。

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>