焦点

今年5月1日，我国第一个针对特许经营的行政法规《商业特许经营管理条例》开始施行——

加盟圈钱陷阱能从此填平吗？

本报记者 **曹刚**

今年5月1日，我国第一个针对特许经营的行政法规——《商业特许经营管理条例》施行。其中规定，特许人必须是企业，有成熟的经营模式，拥有至少2家直营店且经营时间超过1年；还规定了特许人的信息披露制度及备案制度。

“条例”为何在此时出台？出台前，我国特许经营市场有什么问题？出台后，带来哪些改变与争议？记者近日采访连锁经营行业专家，聚焦特许经营市场的“前世今生”。

前世：5种混乱现象

上世纪90年代中期，特许经营模式登陆中国。

短短10年间，它以“零费用加盟”“遍地黄金等你拿”“投入1万，月赚10万”等极富煽动性的宣传口号，在全国范围“攻城掠地”，成为炙手可热的商业模式。

发展至今，我国的特许加盟品牌已超过2000个，数量位居世界第一；特许加盟店超过10万家，规模以每年50%的速度递增；从业者约200万人，覆盖服装、洗衣、彩扩、超市、便利店等60多个行业。

“上海现有500多个特许品牌，其中100多个加入了我们协会。”上海连锁经营协会秘书长胡文章介绍，随着特许经营市场的连续升温，冒出一系列混乱现象，“2004年左右最混乱，国内接连发生多起高额诈骗案”。

一些不法商家利用加盟者创业心切的心理，挖了不少圈钱陷阱。加盟者稍不留神，就可能上当受骗，血本无归。

诱饵是“短期内收回成本”

“投资5万元，回报50万元”“投资利润率超过100%！”诱人的广告比比皆是。为吸引眼球，大多数特许人在广告中掺杂了虚假信息。

特许人惯用的诱饵是“短期内收回成本”——3个月甚至更短的时间内，就能收回数十万元投资，加盟者不用操心，每月等着收钱。

包赚不赔，谈何容易？如此承诺，几乎全是忽悠。

■ **对策** 任何加盟项目，都要经过一个基本的投资回收过程，才可能赢利。特许加盟不能保证赚大钱，靠它“一夜暴富”，更是幻想。

样板店“顾客”是“托儿”

很多加盟者签合同前，多长了个心眼：要求先实地考察，再见机行事。特许人带加盟者走进样板店，往往看到顾客盈门、生意红火。其实，有不少“顾客”是雇来的“托儿”。

特许人摸透了加盟者的心思，提前“包装”几家加盟店，制造生意火爆的假象。加盟者误以为看到了美好未来，结果自己开店，却生意惨淡。

■ **对策** 加盟者在决策前，除了看总店，还要自己随意选择几家加盟店实地暗访。不要去总部指定的加盟店，那很可能是特许人故意伪造的样板店。

免加盟费是假，卖设备是真

有些特许人高喊“免收加盟费和管理费”，暗地里却打着别的算盘——向加盟者兜售设备，一些产品滞销的企业常采取这种方式。少数公司一旦“圈钱”后便逃之夭夭，处于弱势的加盟者只能自认倒霉。

■ **对策** 这种情况通常集中在洗衣、开咖啡店、彩扩等依赖大型设备的加盟项目。如果创业者发现机器的售价明显高于市场价，且购买机器的费用占了加盟费的大头甚至全部，就得提高警惕。

合同模糊，加盟者吃哑巴亏

不少特许人在授权时承诺，全部收购加盟者的产品，“有多少收多少”，但会在合同上加一笔，必须达到他们的产品标准。标准看似要求低，却很模糊。特许人常以“不符合标准”为由拒收产品，加盟者只能吃哑巴亏。

还有些特许人在签订合同时，使用不具备资格的主体，如“办事处”。以后即便有问题，加盟者也投诉无门。

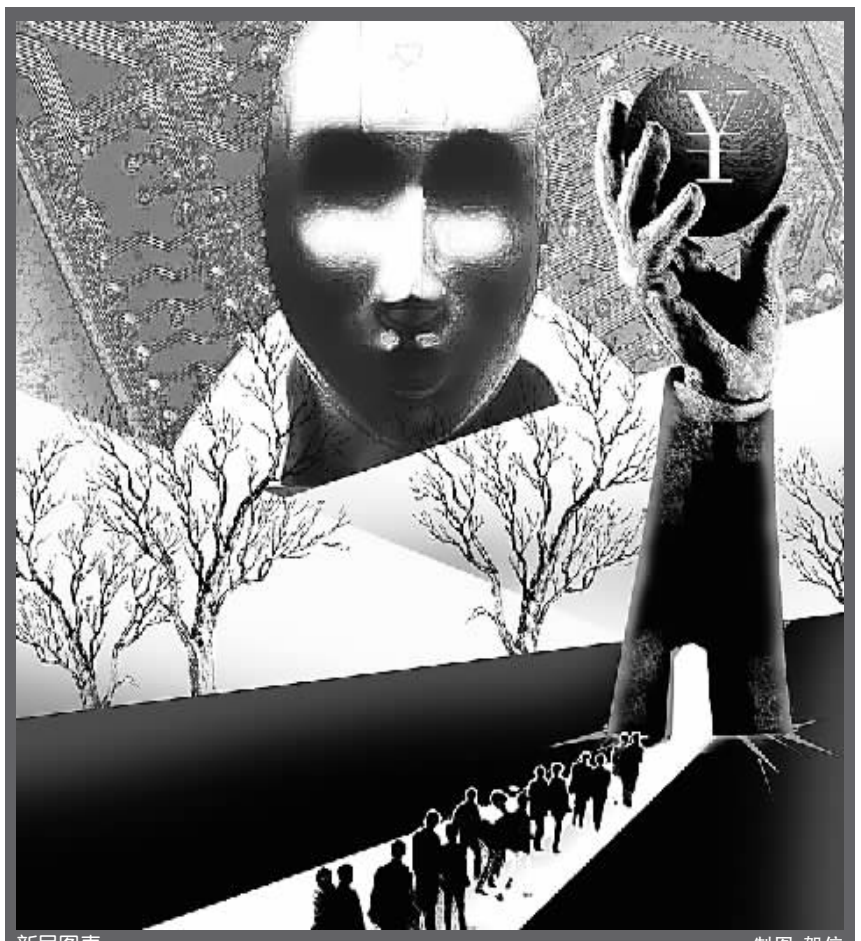
■ **对策** 加盟特许连锁项目时，合同是保障权益的关键屏障，不能随便签字画押，必须仔细推敲所有条款。如果有条件，最好邀请专业人士协助把关。

门槛很低，交钱就能加盟

在邀请加盟者时，特许人经常急着说：“好多人排着队要加盟，赶快付定金吧。”只要有人愿意付加盟费，他们来者不拒。

这类特许人片面追求门店数量，以为只要统一店名、服装和店堂布置，就算“特许经营”，不愿意或没能力在管理模式和服务方式上指导加盟者。此时，所谓的加盟者，更像分销商。

■ **对策** 为了要求产品与服务的一致化，正规的特许人会严格审核加盟者的资格，包括资金、信用度、经营能力等。如果门槛很低，只要交钱就能加盟，多半有问题。与其随大流，不如选择门槛较高的项目，精耕细作，稳步获利。



新民图表 制图 贺信

【焦点链接】

什么是特许经营？

特许经营100多年前兴起于美国。如今，美国商业零售总额的50%来自特许经营业。

所谓特许经营，指特许人将自己的商标，包括服务商标、商号、产品、专利和专有技术、经营模式等以特许经营合同的形式授予被特许人（即加盟者），被特许人按合同规定，在特许人制定的统一业务模式下经营，并支付特许人一定费用。

特许人利用加盟者的资本实现企业低成本扩张；加盟者利用特许人的品牌、技术和管理经验，减少入行成本，降低创业风险，有利于实现“双赢”。

今生：“条例”施行后引发争议

“混乱的原因之一，是法制不健全。”胡文章介绍，从1997年试行的《商业特许经营管理办法》到2005年实施的《商业特许经营管理办法》，都属于国务院的部门规章，缺乏法律强制力，无法保证特许经营规范发展。

《商业特许经营管理条例》自5月1日起施行后，我国的特许经营终于有法可依，特许经营市场期待重生。

胡文章指出，“条例”的最大特点是“着重规范特许人的行为”。治理特许经营的关键，是管好特许人。这就是“条例”完善特许人的备案和信息披露制度，加重特许人的法律责任，甚至取消被特许人的条件、义务的原因。

由此引发争议：“条例”是否过分针对特许人，过分保护了被特许人的权益？

正方 呼吁规范被特许人的行为

本市一家特许经营品牌店的负责人称，加盟者也有不规范行为——有的拖延甚至拒绝缴费；有的在合同终止后，还继续使用特许人的商标，甚至窃取特许人的核心技术。“‘条例’中没有相应条款制约这些行为。在保护被特许人权益的同时，我们呼吁立法部门关注特许人的权益。”

中国政法大学的一位专家表示：“整部条例始终把特许人作为重点监控对象，但谁来监督那些恶意欺诈、盗取商业秘密的加盟者呢？这样的条例，可能会吓跑一部分想做特许经营的企业，甚至导致特许经营在中国逐步萎缩。”

反方 特许经营立法应有倾向性

一家大型超市集团的负责人认为，特许经营立法属于“倾向性立法”——限制特许人的不良行为，维护属于弱势群体的被特许人的基本利益。

商务部相关负责人解释，从国外的成功经验和我国的实际情况看，规范特许经营活动，维护市场秩序，关键在于规范特许人的行为。因此，“条例”着重针对了特许人的特许经营行为，突出保护了被特许人的权益，这符合中国特许经营的发展实际。

【焦点关注】

特许经营3起诈骗案

“格兰维尔” 随口取的洋名

2006年7月，北京“格兰维尔”咖啡店总部2名经理突然“人间蒸发”，与他们一起“蒸发”的还有近40家加盟店支付的加盟费，共700多万元。

“格兰维尔”号称加拿大著名咖啡品牌，但经调查，加拿大根本没有这个品牌，“格兰维尔”竟是老板随口取的名字。加拿大总部的授权书，则是老板请大学生撰写伪造的。

“得意馆” 携款千万元逃跑

2004年8月，上海僖加公司多名高层携巨额加盟费“集体失踪”。他们旗下的“得意馆”咖啡连锁店，2年内在全国发展278家加盟店；仅上海就有116家交了加盟费，按每家缴纳12万元计算，加盟者的损失达1000多万元。

2002年起步时，僖加公司承诺，交12万元加盟费，每月就能坐收5000元红利，2年收回成本继续做老板。经调查，僖加原是卖咖啡研磨机的公司，一台咖啡机价值1万多元。“得意馆”所有的推销资料都是幌子，卖咖啡机才是真正的目的。

“普尔斯马特” 欠债20亿元

2004年，在全国拥有40多家大卖场的普尔斯马特超市，爆出欠债总额20亿元、高管抽逃资金上亿元的惊人内幕。“普马案”顿时轰动全国。

事实上，美国的普尔斯马特从未向中国投过一分钱，中国的普尔斯马特都是由北京人刘五一以特许经营模式开办的民营企业。

北京市第一中级人民法院一审判决，认定8名高管合同诈骗1635万元、抽逃资金1.05亿元，依法判处这8个被告人有期徒刑1年9个月至无期徒刑。

集成淘货 时尚品牌春夏服饰大型特卖会
2007年5月16日-5月20日 AM9:30-PM8:00
东亚展览馆 八万人体育馆（富豪大酒店对面）
VERSACE KELAOR ALDRICH 等精品男装1-5折飘宾
STEFFE 精品礼服1-2折 贝拉维拉 GeN圈 女装1-3折 Belle Fare 时尚女装1-2折
智力玩具迎“六一”优惠促销 Maoren 精选品牌内衣1-5折
Kappa 运动新品春夏3-7折，清仓大特卖 货源充足
◆ 购满188元以上者可在现场办理会员卡，再凭此卡消费可享受折上9.5折优惠
馆内更多精彩……
VERSACE KELAOR STEFFE GeN圈 贝拉维拉 HERE BE SHIMMER Leaveland 米凯拉 DIADORA CONVERSE
地点：上海东亚展览馆南馆（八万人体育馆旁）
地址：上海市天钥桥路666号
交通：地铁一号线（上海体育馆站）
地铁三号线（漕溪路站）
地铁四号线（上海体育馆站）
旅游2、3、10号线；隧道二线、73、114、824、864、932等
主办单位：上海天健展览展示有限公司 上海奕沙贸易发展有限公司
全程推广：Yee Daaou 奕沙广告
主办单位保留此次活动最终解释权
垂询电话 51613198 欢迎使用信用卡、会员卡