

## 对外经济贸易大学 《特许经营》期末考试试卷（A卷）

课程代码及课序号： ITR409—0...3

学号：\_\_\_\_\_ 姓名：\_\_\_\_\_ 成绩：\_\_\_\_\_

班级：\_\_\_\_\_ 课序号：\_\_\_\_\_ 任课教师：\_\_\_\_\_

题号	一	二	三	四	五	合计
得分						

一、**判断题**（正确的在括号内划“√”，错误的划“X”。每题1分，共10分） 得分\_\_\_\_

- ( ) 1、 由特许人在披露文件中提供的收益声明足以反映特许体系获利能力。
- ( ) 2、 一旦特许人在国家商标管理机关注册了商标，只要在注册商标的有效期内，该注册商标在任何区域都会受到商标法的保护而无需另行注册。
- ( ) 3、 人口、消费者平均支出额及社区购买力是用来测算市场份额的三个变量。
- ( ) 4、 单体特许是指特许人赋予被特许人在某个地点开设一家加盟店的权利，其优点之一是特许人能够直接控制加盟者。
- ( ) 5、 受许人通过与注册商标所有人的特许人签订许可合同后即获得了该注册商标的所有权。
- ( ) 6、 在确定最终选址之前，对市场份额的测算非常重要，因为市场份额能够反映消费者的偏好、某一特定店的竞争情况或其规模等。
- ( ) 7、 按照我国《商业特许经营管理条例》的规定，特许经营合同的期限一般不少于三年。
- ( ) 8、 特许加盟店的所有权属于投资该店的受许人，但该店铺的最终管理权仍属于特许人。
- ( ) 9、 加盟商违反特许合同的有关规定，特许人有权中止加盟商的特许使用权，但需归还加盟商所缴纳的加盟费。
- ( ) 10、 特许人为整个特许体系所做的广告宣传使得所有加盟店受益，因此，被特许者必须交纳特许者在合同执行过程中提出的支付广告基金的要求。

二、**选择题**（在下列每题的备选答案中选出一个或几个正确答案填在括号内，每题2分，共

40分)

得分\_\_\_\_\_

- ( ) 1、\_\_\_\_\_是特许体系维持和发展的关键要素。  
A、商标 B、特许人有足够的资金 C、对特许权的收费额 D、选址
- ( ) 2、在特许合同有效期内，在征得特许人同意的情况下，受许人可对特许人已拥有的特许体系进行改进，改进后的特许体系属于  
A、特许人 B、受许人 C、所有加盟商 D、A和B
- ( ) 3、在产品商标型特许经营方式下，特许人向受许人提供\_\_\_\_\_，对受许人所从事的生产经营活动并不作严格的规定。  
A、技术 B、专利 C、商标 D、产品的经销权和制造权
- ( ) 4、\_\_\_\_\_是指经营同类商品或服务的若干个店铺，以一定的形式组成一个联合体，在整体规划下进行专业化分工，并在分工基础上实施集中化管理，使复杂的商业活动简单化，以获取规模经济效益。  
A、自由连锁 B、特许经营 C、连锁经营 D、合作经营
- ( ) 5、一个特许体系重要的组成部分包括  
A、品牌/注册商标 B、操作系统 (operating system)  
C、特许人向受许人提供的持续的支持 D、特许使用费的支付
- ( ) 6、直销并不涉及转让销售权的问题，一般采用厂方派员\_\_\_\_\_  
A、与顾客面对面地销售 B、通过直销店、媒体广告等方式来销售  
C、开发商要遵守开发计划 D、其主要目的是要减少厂家与消费者之间的中间环节
- ( ) 7、商圈的特征是  
A、层次性 B、重叠性 C、规则性 D、不断变化性
- ( ) 8、受许人在进入特许体系时需调查并分析特许经营的四个“P”，这**不包括**  
A、Product B、Profitability C、Process D、Promotion
- ( ) 9、特许经营费用一般包括  
A、加盟费 B、特许权使用费 C、保证金 D、店址评估费用
- ( ) 10、特许人的最大获利点在于  
A、初次收取的加盟金 B、各加盟店定期缴纳的特许使用费  
C、保证金 D、提成费或管理费
- ( ) 11、受许人是否可以同时购买互为竞争对手的公司的特许经营权  
A、完全可以 B、按照合约的要求  
C、不可以 D、需要特许人的许可
- ( ) 12、当受许人经营业绩不好时，是否可以考虑退出加盟  
A、完全可以 B、按照合约的要求  
C、不可以 D、需要特许人的许可
- ( ) 13、判断一个特许人是否合格的标准包括

- A、拥有一个有良好信誉的注册商标 / 商号，或拥有专利、独有的产品技术等经营资源
- B、有成功的单店管理经验并容易被复制
- C、经营模式有良好的获利能力
- D、有稳定、品质保证的物品供应系统
- ( ) 14、下列属于竞争型特许经营特点的有
- A、提供社区内其他特许企业和独立经营企业也能提供的相同或近似的产品或服务
- B、店址接近竞争者
- C、便利是选址的一个主要要素
- D、有自己的鲜明特色
- ( ) 15、按照美国联邦贸易委员会的规定，在签署特许协议及任何相关文件至少\_\_前，特许人必须向潜在的受许人提供这些文件的最后版本，以备签署。
- A、5 个工作日 B、10 个工作日 C、15 个工作日 D、21 个工作日
- ( ) 16、商号是区别于其他商业企业、被社会识别的标志。它是
- A、商标 B、厂商名称的简称 C、企业名称 D、经营标志
- ( ) 17、商号的专有权包括
- A、占有权 B、不可转让权 C、排他权 D、可转让权
- ( ) 18、注册商标的使用许可主要分为
- A、独占使用许可 B、普通使用许可 C、一般使用许可 D、特殊使用许可
- ( ) 19、二级商圈是
- A、顾客中的 55—70%在此居住。2 公里以内。
- B、顾客中 15—25%在此居住。延伸至 5 公里。
- C、这些顾客所住的地区缺少该类店铺，或是下班途经该店铺。
- D、延伸至 10 公里，或半小时车程。
- ( ) 20、特许人要求受许人从总部或指定的供应商那里统一进货的好处有
- A、保证所销售产品的质量 B、对受许人营业额真实性有一定的监督作用
- C、价格低于市场价 D、可以降低成本，节省费用、统一商品价格和方便管理

### 三、名词解释（每题 4 分，共 16 分）

得分\_\_\_\_\_

- 1、经营模式特许经营（Business format franchising）
- 2、市场细分（market segmenting）
- 3、加盟费（Franchising Fee）
- 4、商圈

**四、简答题**（共 15 分）

得分\_\_\_\_\_

- 1、请列举特许经营与直营连锁（formal chain store）的主要区别并简要说明。（8 分）
- 2、特许经营对特许人的利弊主要有哪些？（7 分）

**五、案例分析题**（共 19 分）

得分\_\_\_\_\_

Tidy Car 总公司是为小轿车用户提供全方位维修服务的特许经营企业。目前在美国、加拿大和其他 30 个国家拥有 1,000 家加盟企业。初期的加盟费是 9,500 美元，每周的特许权使用费为毛销售量的 9%。每周广告费和营销费用为 200 至 600 美元。开业费（不动产以租赁形式）为 43,900 至 61,900 美元。如果由受许人购买拥有不动产的话，成本将会增加。特许人不会向受许人提供财务支持。

开业费用

初期加盟费	9,500 美元
设备费用	9,000-16,000 美元
库存费用	7,000-7,500 美元
不动产	3,500-7,000 美元
保险	4,000-6,000 美元
初期广告费	5,000 美元
车辆	900 美元
<u>营业资本</u>	<u>5,000-10,000 美元</u>
总计	43,900-61,900 美元

Tom 很有兴趣购买一家 Tidy Car 特许店，并希望在未来的 6 个月开业。目前，他有个人存款 15,000 美元。请回答下列问题：

- 1、Tom 必须再拥有多少资金才能加入该特许体系？除此之外，还有哪些方面的资金要求需要考虑？（7 分）
- 2、他能否向特许人寻求可能的财务支持？为什么？（5 分）
- 3、你认为有哪些可能的渠道可使 Tom 获得他所需要的不足资金？（7 分）