

对外经济贸易大学
《特许经营》期末考试试卷（B卷）
参考答案

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、V 2、X 3、X 4、X 5、X 6、V 7、V 8、X 9、X 10、V

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、ABD 2、ABCD 3、ABCD 4、AC 5、ABD
6、BCD 7、B 8、ABCD 9、BCD 10、ABCD
11、C 12、A 13、BCD 14、ABCD 15、BC
16、B 17、B 18、ABCD 19、A 20、AB

三、**名词解释**（每题4分，共16分） 得分_____

1、**特许人 (Franchisor)**：在特许经营活动中，将自己所拥有的商标、专利、产品、专利和专有技术、经营模式及其它营业标志授予受许人使用的个人或企业称为特许者。

2、**区域开发特许 (Area Development Franchise)**：是指特许者将在指定的区域内的特许权授予被特许者，被特许者可以在区域内按照合同约定的数量自行投资设立数家门店，也可以将特许权再授予第三人，由第三人开设一定数量的门店。

特许者只会就整个地理区域的权限授予被特许者，并要求被特许者在一定期限内开设一定数量的直营店或加盟店，但对门店的具体数量不做明确的约定。而区域被特许者在开设加盟店时，又成为了二级特许者，其享有特许者授予范围内的所有权利，对最终特许者而言，其地位等同于特许者。

3、**商标 (trademark)**：任何能够将自然人、法人或者其他组织的商品区别开的可视性标志，包括文字、图形、字母、数字、三维标志和颜色组合，以及上述要素的结合。

4、**特许权使用费 (Royalty)**：是指被特许者在使用特许经营权过程中按一定的标准或比例向特许者定期支付的费用；如便利店一般为毛利的30%~50%，快餐业一般为销售额的5%~10%，出租业按租金收入的6%~8%。

通常有三种做法：一种做法为毛收入的百分比(percentage of 'gross revenue')，第二种做法为每月均摊(fixed, flat weekly or monthly payment)，第三种做法为总进货量的百分比(percentage of turnover)。

四、**简答题**（每题6分，共18分） 得分_____

1、特许经营的主要特征是什么？

- (1) 核心是知识产权（包括商标、专利、商业秘密、技术诀窍、经营模式等）的转让
- (2) 特许合同规定加盟双方的关系
- (3) 经营权集中，所有权分散
- (4) 总部提供许可和经营指导、营业前后的技术或商业及其他方面（如法律、税务、财务、销售方法、内部管理等）的帮助
- (5) 技术支持的持续性
- (6) 经营身份的独立性
- (7) 经营活动的自主性
- (8) 经营模式的统一性
- (9) 外在形象的一致性

2、特许人出售特许经营权的步骤一般有哪些？

- (1) 发布信息
- (2) 评估甄选加盟申请者
- (3) 谈判
- (4) 签约
- (5) 受让人向特许人支付特许加盟费并开始合作

3、简述特许经营对被特许人的利弊。

特许经营对被特许人的优势

- 1) 直接使用一种成功的、已经过反复验证的经营模式，利用总部良好口碑的商号和品牌；
- 2) 获得总部的经营技术和商业秘密；
- 3) 得到总部全方位的培训、指导和 技术支持；
- 4) 较少的经营成本。

特许经营对被特许人的劣势

- 1) 成本高
- 2) 需要支付巨额加盟费
- 3) 需要持续不断的从营业额中提取一定比例的特许权使用费
- 4) 广告、培训等费用
- 5) 缺乏自主性；
- 6) 必须严格按照特许人制定的统一标准运作
- 7) 依赖性强
- 8) 被要求统一从固定供货商处进货而丧失自己的资源
- 9) 受整个特许体系对产品、服务、区域的规模及区域专有权等方面的限制
- 10) 体系中其他受许人的不良行为会影响到自己的加盟店；
- 11) 较难退出。

五、案例分析题（每题 8 分，共 16 分）

得分_____

1、特许人的要求合理。原因：

（1）特许经营体系的统一性是特许经营成功的一个非常重要的条件，因此，在特许经营中，理解特许人的经营理念并严格按照特许体系的各项规范进行经营是加盟商的义务之一。这也是为什么在发展加盟商时，特许人对加盟商的选择往往十分慎重。（3分）

（2）正因为如此，为了有利于维护特许经营体系的统一性，在特许经营合同中，特许人通

常限制对特许经营权的转让，规定未经特许人许可不得转让。（2分）

（3）本案中，甲与乙签订的特许经营合同是有效的。甲违反合同有关规定，给特许人造成损失，应该承担相应责任。甲与丙签订的特许合同由于未经特许人乙的同意，因此是无效的。

（3分）

2、要点：

（1）加盟费是指受许人为获得特许经营权而向特许人支付的一次性费用。在一般情况下，特许经营双方在签订了合同后，受许人就要缴纳加盟费，之后才能有资格获得特许经营权。

（3分）

（2）加盟费一般理解为特许方将自己的商标、商号、经营技术等品牌资产授权加盟方使用而收取的对价，是加盟者加入特许体系的代价，除非特许人存在欺诈、圈钱，一般是不退还的。（3分）

（3）本案件中，特许方B收取了加盟费后提供了相应的培训和服务，并且帮助加盟商A顺利开业经营，A要退出体系必须考虑其承担的成本之一：即加盟费不能退回。（2分）