

第一部分



购买一个特许经营或 当地生意

第1章 购买一个特许经营

第2章 学习特许经营文件

第3章 购买一个当地生意

第4章 购买一个当地的特许经营运营

第 1 章

购买一个特许经营

引言

你现在是否正为别人打工却希望拥有自己的生意并成为自己的老板呢？还是一位正在寻找如何重新回到工作行列中的退休人士？或者，你是一位想开创事业的刚毕业的大学生？无论何种情况，如果你正在寻找新的生意机会，那么，《特许经营宝典》第一部分中的第1章~第4章将非常适合你。本书的这一部分是专为那些想购买一个特许经营或当地生意的人士准备的，它并不是企图帮助你从零开始创业。

在寻找新的商业机会时，购买一个特许经营或现成的生意可能是你的一种选择。但是，你如何选择自己的生意呢？作为一个新的生意购买者，你必须首先选定一个你喜欢的商业领域，然后再判断你过去的经验与才能是否适合于这个创业目标。一旦认为可行，你就可以制定更为详细的行动计划。

在开始自己的生意时，你有三种不同的选择。首先，你可以利用自己的商号、知识与背景白手起家；其次，你可以购买一个你能完全拥有并且不受任何第三方干预的独立经营的已有生意；或者，你可以购买一个许可权，这个许可权是以特许人的名称、商誉、营销技术以及运营程序来出售产品或服务的。

本部分的第1章主要涉及的是购买一个特许经营，第2章详细讨论提供公告与特许经营合同。如果你也对学习购买一个非特许经营的已有生意感兴趣，那么第3章就对其中的一些活动展开了讨论。第4章讨论的内容是从一个当地受许人那里购买一个特许经营，并且帮助你评估潜在的特许人与出售者。

一旦你充分考虑了购买完全拥有式生意与特许经营的各自利弊，并且对这些方式与其余生意方式进行仔细的比较，你就可以决定如何最好地投资并实现你自己当老板的梦想。根据美国商业部每年提供的统计资料，购买特许经营权的成功机会通常比那些白手起家或购买一个已有生意的情形要大得多。然而你也必须明

第一部分 购买一个特许经营或当地生意

白的是，购买一个特许经营权并不一定意味着你的自治权比在另两种情形下要少。

此外，任何潜在的生意所有者都应记住，购买任何生意都存在着失败的风险，而不管购买的是一个特许经营权还是一个已有生意。在购买任何生意时都需要牢记的是购买合同的基本规则。这些基本规则在任何购买行为中都是购买行为成败的决定性因素。并不是说购买合同一定包含法律漏洞或规避性条款，这些漏洞或规避性条款允许购买者在生意失败时——这种情况在特许经营购买中并不常见——获得他的赔偿，但这些条款必须是对双方都有效的。为了保证条款的有效性，这些条款应包含这样的内容，即最初的与后续的费用及义务能为特许人或出售者提供一份合理的利润并且购买者能负担得起。

在讨论购买一个特许经营权之前，你首先需要理解特许经营的两种不同定义。特许经营可从两个不同的角度进行定义——生意所有者的角度与法律的角度。

生意所有者关于特许经营的定义

生意所有者的定义对特许人与受让人而言是最重要的定义，因为如果特许经营的实体不成功，那么任何法律的要求都是不切实际的。生意所有者关于特许经营的定义如下：

特许经营是一种被成功的企业用于拓展其服务或产品的方法，那些独立的零售实体使用这些成功企业的商标、服务标志、营销技术及控制方法。作为回报，他们从其零售店中支付费用与权益金给这些成功的企业。

本质上，受让人是特许人分销其服务或产品的直营店（company-owned outlet）的一种替代。对于这种独特的关系，一方的成败通常决定了另一方的成败。如果特许人与受让人都能记住这个商业关系的定义，那么，在法律定义下正在产生的不断膨胀的以自我为中心的态势就可以避免。

法律关于特许经营的定义

法律关于特许经营的定义在几个有特许经营立法的州与联邦贸易局（FTC）之

间是不同的。加利福尼亚是第一个制定特许经营法的州，它关于特许经营的定义与其他几个有特许经营法的州的定义是相似的。在《加利福尼亚商业与职业法》（2001版）中，特许经营被赋予如下定义：

特许经营意味着一份合同或契约，无论口头或书面，它都在两个或两个以上个人之间采用如下方式明示或暗示：

- 受许人被授权从事所提供的生意，以某种实实在在规定好的营销计划或体系来出售或分销产品或服务；
- 受许人按照这个计划或体系的生意运营切实地关系到特许人的商标、服务标记、商业名称、标志、广告或别的表明特许人或其分支机构特色的象征物；
- 受许人需要直接或间接地支付特许经营费用。

前文引用的商业定义确实涉及到了法律定义的要素。然而，特许人与受许人把特许经营看做是特许人的“营销手臂”或“公司直营店的替代”的态度却赋予了特许经营概念以浓厚的商业气氛。

因此，作为一个潜在受许人，你不应购买任何你认为不具有较高社会认知度的特许经营；任何特许人也不应出售特许权给任何被认为不是直营店长期管理者的候选人。基于同样的原因，特许人应给你与给予他的直营店高层管理者们相同的关注与支持。

为什么购买特许经营权

在众多的选择与购买一个生意或特许经营可能面临的风险与陷阱面前，你可能会疑惑为什么要把自己的时间与金钱投入到一个特许经营机会之中。为了帮助你理解成为一个受许人能够分享的一些好处，请研读以下内容。作为一个受许人，你将分享到：

- 大规模的广告优势；
- 拥有自己自主决策的生意并能分享特许人的经验；
- 更好的销售产品与服务的能力，因为直营店较高的运营成本与较低的员工激励措施而导致其不能提供一些服务；
- 为公众所熟悉的服务商标、产品商标、所有权、专利与外观设计所带来的

第一部分 购买一个特许经营或当地生意

利益；

- 专家的系统性培训；
- 比自己白手起家创业更低的失败与/或投资损失的风险；
- 成为全国统一运营体系的一部分，这意味着所有的特许经营将会分享相同的内外观形象、相同的产品与服务质量；
- 来自特许人的金融与会计帮助，以及日后持续的支持；
- 提高你的管理能力以及在以前工作中不曾有过的满足感。

此外，你可能还会对如何能够做出最佳决策而困惑。投资自己的生意需要有做出重要决策的勇气与愿望。因此，你需要仔细研究关于白手起家与从非特许经营者那里购买已有生意的统计资料。一旦你这么做了，请把这些统计资料与购买特许经营权的方式相比较。你的发现将会有助于你做出一个合理的决策，并帮助你理解为什么特许经营会对你更加有利。下面是关于特许经营方面的一些事实：

- 美国商业部在其《经济中的特许经营》中引用了非常有趣的统计资料，资料表明，特许经营在最近几年里显著地增加并成为美国营销体系的一个重要组成部分。特许经营对寻求更广泛地分销其产品与服务的个人与公司提供了巨大的机会。美国商业部还指出，特许经营的零售额大约占全美国零售额的1/3。
- 约翰·奈斯比特（John Naisbitt）在奈斯比特集团的《特许经营之未来》中预言，到2010年将会有超过一半的零售额是采用特许经营的形式销售出去的。
- 政府研究表明，以特许经营方式创业的成功率要比非特许经营方式大得多。相同的发现也表明，大约80%的新设公司失败了，许多甚至仅存在不到一年。相比而言，仅有不到2%的新特许经营企业在3年的时期中没有能继续下去。

简而言之，好消息是特许经营已成为国民经济中一个不断增长的部分并为新受许人提供了更好的成功机会。坏消息是并非每个特许经营机会都能确保增加你的储蓄并为你在余生提供一份惬意的工作。

购买者，请警惕

越来越多的购买者正在寻找从拥有不知名品牌与服务标志的特许人处获得特许经营。同时，越来越多的人，特别是那些以前从未独立经营的人，也热衷于从就近

区域中正在运营的生意所有者处购买当前的当地生意。这种案例的通常版本是，年老的出售者在临近退休时想要放弃自己的生意。由于将储蓄花费在一个生意上即使不是你最重要的决策，也是你生命中最重要的决策之一，所以请留心这样的关键词“购买者，请警惕”。

在20世纪50年代末至60年代，各种各样的骗子表演着并企图把能想到的所有东西在全球范围内特许经营出去。购买者经常不知道他们自己将要陷入的境地。我们社会的典型处理方式是，帮助最终还是来自于将钟摆以另一种方式摆动的立法，而它至少也涉及到了详细到文书方面的工作。因此，今天的特许经营就因为所需要的程序与限制而成为一个严格得多、时间也长得多的过程。但所有这些活动都会给你——特许经营的购买者——更多的保护。

特许经营与其法律

旨在帮助受许人的新规则与立法中的一部分包括一项FTC规则，该规定在1995年1月1日生效，它需要一份书面的公开陈述，被称为FTC统一特许经营权提供公告。FTC提供公告包含了在某些时间点需要提供给潜在受许人的某些特定方面的信息。此项关于提供公告的FTC规则适用于那些没有通过特许经营法案的州。有14个州通过了要求有注册登记的特许经营法案，而在所有州都有效力的FTC规则没有要求这样的注册登记。

随着新特许经营法在1995年1月1日生效，FTC和全部50个州都使用了相同的《统一特许经营权提供公告》，尽管有些州保留了在必要情况下强制实施更严格的条款，包括注册登记条款的权利。在所有的判例中，联邦与州的法规都没有提供一种判断一个特许经营是否具有投资价值或者判别特许人提供的信息是否真实的方法。这些法规只是要求特许人做出某种表述以及公开某些信息，这些信息如果失实，特许人将受到民事与刑事起诉。

结果是没有任何法律会永远消除犯罪，也不会有任何法律会消除那些仅看到交易好的方面却忽略了坏的方面的潜在生意所有者。作为一位潜在的受许人，你必须提防那些极力表现他们所提供的是最佳机会的骗子艺术家们，这些人称他们的生意表演为“合作”或“许可”。

第一部分 购买一个特许经营或当地生意

然而这并不意味着，所有的合作、许可协议都是特许经营或都是欺骗性的计划。由于许可与特许经营几乎是同义词，所以现代的骗子们经常打着合作的幌子，以达到规避联邦与州法律中关于公开性要求的目的。此类的合作通常提供相同的生意名称与风格的使用，但出售者感兴趣的是将其股份最终出售给寻找商业机会的合作者。这类安排的主要缺点是，出售方没有资本和不希望公开他自己的信息。而如果出售者是特许人，就不会出现这种情况。此外，在购买合作性的生意之前，那份生意通常置于出售者的控制之下。

总之，请在一个提供的生意机会面前保持警惕，它可能给予你一个冠以某商号的已有生意，使你以一个合作者的身份开始而最终以独资者的身份结束，其间与你同命运的还有也在其他的区域购买了合作股份并最终成为所有者的、使用和你同样名称的其他人。

你适合做特许经营吗

现在你已经对特许经营是什么以及它的历史与背景有了一定的了解，那么现在需要考虑的是你是否适合做特许经营的所有者与运营者。为此，你需要认真审视自己并且评估自己将如何面对运营一个特许经营所产生的责任。很显然，在做出可能会是你一生中最大的投资之前，你需要这么做。

大多数人都有这样一个错误的看法，以为特许经营能以最小的努力换来最大的财富。这是一个严重的误解。工作最努力的受许人，从特许经营生意中获得的利润也最大。至少在开始的时候，你必须能够做出一些牺牲。你必须为哪怕是已经非常成功的特许经营奠定一个坚实的基础。你要对长时间地努力工作做好准备，而且也要对员工一定程度的失望情绪做好准备。这种失望的程度直接关系到你在选择与监督人员方面能做到多好。下一个考虑因素就是你的精神状态如何，最后但也相当重要的就是你的健康状况。

有一件事情是确定的：如果特许人只对你的钱感兴趣而不按判断你成功潜力的某标准去评估你的具体情况，那么你的特许人肯定是有问题的。无论如何，甚至在你会见特许人之前，都需要评估一下自己。

请你自问以下问题：

第1章 购买一个特许经营

- 该特许经营将会使你失去许多与家人在一起的时间吗？如果这样，你的感觉是怎样的？
- 你的家庭对这个特许经营热心吗？如果他们成为员工，你愿意与他们一起工作吗？
- 你愿意与别人一起工作吗？
- 你是否具备自己当老板的成功的背景或性格特点？
- 你是否具备必需的资金，你能承受金融方面的风险吗？
- 你是否在心理上做好了长期努力工作的准备？

不要害怕和你的朋友与熟人按照这些条目对你能力的评价结果进行核查。不要只依赖于一种看法，要达成共识。为了帮助你决定自己是否适合购买并运营一个特许经营业务或当地生意，请使用本章结尾处的“受许人或当地生意购买者的适合性检查表”。

结束语

一旦你决定了要购买特许经营，并且准备好了迎接特许经营的挑战，你需要更多地熟悉特许经营交易，并通过仔细而全面地调查来研究每个机会以保护自己。第2章就是要在这个方面给你一些帮助，它讲述的是在提供公告以及特许经营合同中包含的内容。

第一部分 购买一个特许经营或当地生意

受许人或当地生意购买者的适合性检查表

请在购买特许经营或当地生意之前仔细地考虑这些问题。

金融方面

是 否

- ☐ ☐ 你和你的配偶以及其他有见识的家庭成员讨论过你自己做生意的想法吗？
- ☐ ☐ 你得到一致同意了吗？
- ☐ ☐ 你拥有购买一个特许经营或当地生意所需要的资金吗？如果没有，你打算从什么地方获得这笔资金？

- ☐ ☐ 为了经营一个特许经营或当地生意，你和你的配偶做好在金钱和时间方面做出必要牺牲的准备了吗？
- ☐ ☐ 拥有自己事业所带来的可能的财富与成就感与经营公司可能产生的损失相比更重要吗？
- ☐ ☐ 你是否做出了一份详尽的书面资产负债表与现金流计划？
- ☐ ☐ 在支付了特许经营或当地生意的运营费用之后你的现有储蓄能满足你一年的需求，以便你有一年的时间来收回投资吗？
- ☐ ☐ 你有其他的融资渠道吗？包括可能会在你的启动资金不足时从你的朋友或亲戚那里借到钱？
- ☐ ☐ 你是否知道，包括特许经营在内的大多数新生意，通常在开业后的至少一年时间内不能收回投资？
- ☐ ☐ 在特许经营或当地生意刚开始并处于非赢利阶段时，你们中的某一位会一直坚守现在的岗位吗？

个人方面

是 否

- ☐ ☐ 你和你的配偶身体状况能够应付在经营管理中引起的精神上与身体上的疲劳吗？
- ☐ ☐ 你的家庭成员，特别是年幼的孩子，会因你忙于自己的事业而要若干年的时间不能团聚吗？
- ☐ ☐ 你准备好以放弃某些行为的独立性为代价以换取特许经营所带来的好处吗？
- ☐ ☐ 你确定已仔细检查过你要经营的特许经营或当地生意并得出你将乐于经营它许多年甚至直到退休吗？
- ☐ ☐ 你和你的配偶最近做过体检吗？

受许人或当地生意购买者的适合性检查表（续）

是 否

- ☐ ☐ 你和你的配偶目前的健康状况好吗？
- ☐ ☐ 你和你的配偶乐于和别人一起工作吗？
- ☐ ☐ 你有足够的能力与经验使工作顺利并能给你的特许人、员工和顾客带来利益吗？
- ☐ ☐ 你问过你的朋友与亲戚他们对于你在情感、智力以及身体等方面适合自己经营生意的意见吗？
- ☐ ☐ 如果你丧失了能力，你有能够并且愿意继续经营这个生意的继承人吗？
- ☐ ☐ 如果特许经营或新生意并不在你目前的住所附近，你意识到在生意成功之前就卖掉自己的现有房产而购买离生意近的房产将可能产生的不利情况吗？

生意方面

是 否

- ☐ ☐ 你和你的配偶有过从事欲经营的特许经营或事业所需要的商业经验吗？
 - ☐ ☐ 在购买这项生意之前，你或你的配偶愿意受雇于此类生意吗？
 - ☐ ☐ 你对计划进入的行业进行过独立的研究吗？
 - ☐ ☐ 如果你选择了特许经营，你研究过你的潜在特许人的背景与经验吗？
 - ☐ ☐ 你确定你将要提供的产品或服务的价格在你的目标销售区域有市场竞争力吗？
- 今后五年内，该产品或服务的市场将会怎样？

在你的目标服务区域内已经有哪些竞争？

来自以特许经营方式的竞争有

来自非特许经营方式的竞争有

其他因素

是 否

- ☐ ☐ 你认识或知道经验丰富的特许经营律师吗？
- ☐ ☐ 你认识或知道经验丰富、具有商业头脑的会计师吗？
- ☐ ☐ 你为所选择的生意制定好商业计划了吗？

笔记

This image shows a single sheet of white paper with horizontal blue or grey ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There is no text or other markings on the paper.

第 2 章

学习特许经营文件

引言

当你对于一个特许经营机会非常感兴趣时，你会收集相关信息并与潜在特许人进行洽谈。这时，你将需要更加熟悉下面两份重要的文件——提供公告与特许经营合同。通过对这两份文件以及所需细节的更深入学习，你将能更好地调查研究潜在的特许经营机会。本章将详细论述这些文件，并就各自相关的方面提出建议。

《统一特许经营权提供公告》

如同第1章所述，联邦贸易局（FTC）制定了一项规则，该规则要求特许人向潜在受让人出示一份公开的文件，亦即提供公告，它包含了特许经营的相关信息。

此规则的生效日期是1995年1月1日，因此在全美国50个州的特许人都必须提供给潜在的受让人一份新修正过的《统一特许经营权提供公告（UFOC）》。如果想看一份UFOC的样本，请查阅附录A中的例子及在附录F中复制的新的UFOC指南。如果你熟悉旧的提供公告，那么这份指南将会为你提供现已生效的更新更详细的内容。

特别地，无论下面的哪一种情况发生，特许人都必须为你提供一份《统一特许经营权提供公告》：

- 在你和特许人的第一次面对面会谈中，或者在公开关于出售特许经营的术语与条件的时候；
- 在你向特许人进行任何支付的十天前；
- 在你与特许人签下任何合同承诺购买特许经营的十天前。

此外，FTC还要求所有的特许人必须在你正式签字前五天前向你提供所有的文件。

第一部分 购买一个特许经营或当地生意

请你仔细检查《统一特许经营权提供公告》，甚至在你自己已经收集了关于特定特许人及他的特许经营提供的时候仍需如此。

在更仔细地检查一份提供公告之前，如果可能的话，请你亲自在所选择的行业内对所提供的特许经营进行一次该特许经营体系内的调查研究，同时比较一下在同一地区内的特许人。

进行体系内的调查研究：

- 从已有的受许人开始，了解他们与特许人之间的合作过程，明确特许人是否履行了其在公告与特许经营协议中规定的内容。
- 试着去了解现有受许人对特许人主要人员的态度。
- 与现有受许人联系并考察特许人是否遵守了他的承诺。
- 了解受许人是否感到他们的特许经营开业成本比特许人事先估计的要高。
- 考察特许人是对受许人提供了足够的培训，还是对他们置之不理。

请记住，特许人的竞争对手通常会非常乐于为你提供所有关于其他特许人的“污点”。对已有的受许人而言，情况也一样。如果他们抓住了特许人的把柄，他们将是第一个用确凿无疑的语言告诉你的人。为了帮助你与受许人交谈时收集到所需要的信息，请使用《会见现有受许人检查表》。

一旦你完成了特许经营体系内的调查研究，你在检查提供公告或内容说明书时会有更好的理解。下面段落中讨论的程序将帮助你更好地检查实际的文件。请记住，如果你没有从特许人处得到提供公告，那么一定有问题；例如，特许人可能已经违反了FTC或其所在州的强制性法案，或者两者都有。

提供公告的封页

《统一特许经营权提供公告》的封页简短说明了所要特许经营的生意和初始特许经营费的数额。

1995年1月1日，所有14个注册州与其余在FTC规则适用下的36个州都开始使用相同的《统一特许经营权提供公告》，包括一份统一的封页。然而，个别州的注册管理者可能会要求特许人在封页上以大写字母的形式公开关于风险因素的附加信息。你要与所在州的管理者们一起检查，以发现你所在的州是否有附加的要求。

《统一特许经营权提供公告》的封面必须以粗体字详细说明所有风险因素。如果适用的话，这些风险因素必须包括：

- 一个警告，其内容是特许经营协议允许特许人只能在某个特定的州提起仲裁或诉讼，以及在非受许人所在州的裁决或诉讼都可能会强迫受许人接受关于争议的较不满意的结果；
- 州外仲裁可能会花费更多；
- 特许经营协议是否规定了某特定州而非受许人所在州的法律来管辖；
- 州外的法律可能不提供与受许人当地法律同样的保护与利益，受许人应比较这些法律。

提供公告的封页可能也会包含这样一份警告，即特许经营可能还会有别的风险。然而，如果风险是已知的，那么它们就必须以粗体的形式在封页上予以详细列明。

被FTC采用的新《统一特许经营权提供公告》也在那些没有特许经营法的州适用。一些没有特许经营法的州可能有被称为商业机会法的法律规定，它们也适用于特许经营提供。特许经营法的适用覆盖以下生意，其中：

- 购买者为生意支付货币；
- 购买者使用特许人的商标，使该生意看起来是一个整体的一部分；
- 购买者服从出售者/特许人事先确定的营销指导或控制，或者两者都有。

商业机会法包含了特许经营法的内容，关键的区别在于商业机会法不把商标作为购买者与出售者之间交易的一部分。为了适用这两种类型的生意，一些州同时拥有特许经营法与商业机会法，所以你需要核对你所在的州是否属于这种情况。

请确信你有一位经验丰富的特许经营律师来确保你和你的特许人遵守了新的特许经营法或商业机会法。因为其复杂性，所以不要试图独自去做。想要关于州特许经营与商业机会法的专门信息，请查阅附录E《州特许经营信息指南》。

新《统一特许经营权提供公告》的第2页是一个关于目录的标准形式表。目录表通常占有页面的1/2，包含23个段落标题，以及一个陈列附件的部分。附件包括特许经营合同、受许人签订的其他协议、特许人的财务状况，以及在许多时候都附有的一份州当局与办事处的通讯录。（请查阅附录A中范例提供公告中的目录表）。

修正后的UFOC指南的其中一个最具创新性的要求是，UFOC的实际公开部分都用“简单英语”写成。新规定要求特许人以其公司名称或“我们”称呼自己，而以“你”称呼受许人。

第一部分 购买一个特许经营或当地生意

如果一份提供公告没有及时给出，或者公告含有虚假、不完整、不精确或误导性陈述，那么它就可能违反了联邦或州的法律，你应将此违法行为上报至位于华盛顿特区的联邦贸易局。如果你所在州有关于特许经营注册登记的法律法规，你应与管理州内特许经营的当局取得联系。你也可以直接将违反州注册法律的行为上报至联邦贸易局。

此外，需要说明的是，你在设立特许经营注册办公室的州进行注册并不意味着该州推荐的那个特许经营或者对其所提供公告的信息进行过证实。如果你发现提供公告上有任何虚假内容，你应与联邦贸易局联系；如果你所在州有特许经营管理当局的话，与其取得联系。最后但并不意味着不重要，封页上还应标明该提供公告的生效日期。

特许人、公司的创始人与高级管理人员

一份提供公告可以给予你关于特许人、创始人与高级管理人员的背景信息。创始人在法律上的定义是，特许人从其处直接或间接获得特许人财产主要部分的个人。高级管理人员在法律上的定义是，受特许人控制之下的个人。

请仔细检查关于特许人、公司的创始人与高级管理人员的内容部分。研读关于该生意的背景与该生意主要成员的生意背景。如果可能，检查该公司与其以前人员的信用。此外，你可以获得的那些关于主要人员参与的以前生意——包括其他特许经营生意——记录的任何信息在判断他们是否具有一个被证实的发展记录时，都具有非常重要的价值。这些信息也有助于你对自己成功的概率进行某些预测。为了确保你能获得所需要的全部背景信息，请参考“安全甄别特许人信息检查表”。

特许人重要成员的商业履历

公告的本部分将给你提供特许经营公司的经营管理人员的信息。如果你能查到他们的背景，包括他们的商业履历与其以前熟人或竞争者对他们的看法，那么，你将会增加自己即将进行的新创业的成功机会。此外，你应尝试尽可能多地认识这些

人。付款前，你应该要求面见最高层管理者。记住，此人将是你成功故事中至关重要的角色，因为他的努力将直接影响到你创业的成功与否。

检查所有列在公告第二部分中的高级管理者，以确保全部项目或服务不是由特许人的亲属或朋友来提供。如果一些项目由家庭成员或朋友来提供，可能会因为过高的、没有竞争力的价格的存在严重地影响你的特许经营业务的赢利情况。

涉及特许人的诉讼

请特别关注公告的这一部分，并远离所有目前处于法律限制下的目标特许人，特别是那些可能导致特许经营本身发生重大改变或特许经营可能会被终止的特许人。特别的，要明确特许人，或特许人重要成员中的任何人是否曾有过犯罪或不良处分的记录。

如果提供公告或内容简介中有任何这样的调查、判罪或诉讼程序，请把这视为警惕性的信号：你是否想购买该特许经营。如果其余方面你都能接受，并且仍想购买该特许经营，你至少要检查在法院或政府机构记录的诉讼程序，并查明关于此诉讼的真实情况。

切记，特许人展示的一面仅仅是整个事情的一个侧面。如果本部分有任何关于以前或现有受许人反对特许人的诉讼记录，你就要小心了。如果确有其事，请打电话或写信给受理该案的法院人员以查找承办律师的姓名，然后，与该律师及其被代理人取得联系。

如果诉讼就在当地，为了确保信息的真实，你可以亲自拜访当事法院并与承办律师交谈。与原告联系并询问他们为什么对特许人不满意以及为什么正在或曾经提起诉讼。

特许人的破产记录

在到达成功的巅峰之前，许多伟大的人都曾在其生命中遭受过无数的失败。亚伯拉罕·林肯只是这许多例子中的其中一个。然而作为一个定律，曾在过去失败的

第一部分 购买一个特许经营或当地生意

人在将来也会有失败。你应仔细检查提供公告中关于以前破产的这部分内容。通常你会发现某些特许经营创始人曾在不同的地区建立过特许经营，而几乎都是失败的记录。虽然每个创业都可能破产，但创始人却可以携带并不对公司实体的诉讼负责的大量美元溜之大吉。

初始特许经营费

提供公告将包含关于特许人要求首次付款费用的最大与最小范围的有价值的信息。公告的本部分陈述了这些范围的基本原则。请仔细地检查初始特许经营费的这些信息并将此作为你经营该项目而必须花费的资金的基础。

通常，你被要求支付一定数目的现金以购买特许经营。这通常被称为“初始特许经营费”或“前期费用”。此外，你还可能被要求支付其他各种费用以作为某些服务的预付款。重要的是，你要从公告的这部分精确地判断出，你支付了初始特许经营费后，作为回报，你能得到的服务、产品供应及其他的利益有哪些。

你应与特许人的最关键人物联系以明确初始特许经营费将给你带来的利益。如果有已有受许人，请尽可能多地与他们联系以了解他们对于初始特许经营费所带来的利益是否满意。

没有业务经验的特许人“制造”的特许经营注定要失败或没有市场，因为他们选择的初始特许经营费是个天文数字。特许人应现实地考虑到设立其特许经营业务的实际花费以及该业务的标准受许人的承受能力。

特许人应首先考虑以下事实而不是考虑同行业其余特许人的收费。如果特许人在出售单个特许经营权时仅仅实现盈亏平衡，那么他仍然可以通过收取合理的特许权使用费与出售货物或提供服务给“忠诚的受许人”所获得的利润而取得成功。

在你购买特许经营之前，询问特许人初始特许经营费的计算依据，并观察他如何回答这个问题。如果特许人表示该费用仅仅是他们为了获得盈亏平衡而必需的一个数额（这个费用是合理的），那么你就应该确信该特许人知道如何成为一个成功的特许经营提供者。

高昂的初始特许经营费用并不一定意味着该特许经营是一项好的投资。请记住最早由Virginia Darnell于1963年创立的佛罗里达州Fort Lauderdale之书架特许经营公

司的扩张故事。根据由Roger C. Rule著的《特许经营红皮书》1999年版，书架公司在全国拥有283家出售二手与新平装书籍的单店。其初始特许经营费仅为6000美元，特许经营权使用费为每月75美元。这是十分合理的。这个故事的寓意是人们不可根据初始特许经营费来判断一个特许经营。

你在调查中会发现一些高低不等的收取初始特许经营费与特许权使用费的项目；然而，在一个特定的行业里应有一个基本统一的收费标准。你应当明确你的生意所属行业的收费标准。

其他费用

公告的这一部分将以表格的形式为你提供关于如下方面的建议：即是否存在初始特许经营费之外必须支付的其他费用，包括日后持续的特许经营使用费、服务费、培训费、更新费、广告费，以及其余类似的需要支付给特许人或其合作者的一次性或日后持续的费用。你要明确如果你在签完特许经营协议后决定退出的话，这些费用是否可退还。同时，你要明确这些收费对你生意的影响。在购买特许经营时一位好的会计师将是非常有帮助的。

还要明确，以销售总额作为支付特许权使用费的基数要比以净收入作为基数的数字大得多。销售总额的10%可以相当于除去费用后的净利润的现金支付的50%或更多，这取决于你的日常开支。

初始投资

公告的这部分以表格的形式说明了特许人对于你开始运营所需的资金估计，包括初始特许经营费、设备、存货、租金、流动资本与其余各种费用。特许人必须调整这个估计值以适应提供公告在不同州的特定情况。本部分描述的信息在你评估将在多长时间内投入多少初始投资方面是非常有价值的。

只要有一点可能，你就要与体系内现有受让人联系并检查依据他们与特许人之间的合作经验，这些费用计划是否相当精确。如果没有已有的受让人，那么你应当

第一部分 购买一个特许经营或当地生意

与当地的签约人及出售者一起仔细核对这些列出的费用。要记住，如果这些数字与事实严重不符，那么它就是违法的，在将来的某日你可能会就其提起诉讼。

这也将是一个决定你是否能在财务上开始自己事业的合适时间。核对一下这个底线，即在可能持续一年或更长的特许经营的初始期，你是否有足够的现金来支撑自己并仍能满足生意上的需求？

产品与服务来源的限制

如果公告要求受许人必须从指定来源处购买或租赁，这就是需要你继续深入调研特许人的一个警告性标志。如果你被要求从特许人或他的合作者那里购买一个特定产品或租赁你生意所需的运营场所，那么你可能要承受一个搭售的昂贵成本。应查明这些租赁或购买合同在与不相关的同类企业比较时是否具有竞争力。

例如，如果你将一支钢笔赠送某人，并且他被要求或有义务从你处购买墨水，那么，你就能依靠出售墨水给受赠人而过上很不错的生活。因此，只要有可能，你就应该与已有的受许人一起检查他们是否乐于接受任何购买限制，他们是否得到了自己花费的回报。在出售或租赁产品、设备与建筑物等方面花费大量时间的特许人将使整个特许经营体系处于非常脆弱的境地，因此特许经营成功的机会不大。大多数情况下，给受许人核发执照、培训、促销以及运营一个特许经营生意是特许人的全部业务，他并不卷入相关的出售设备、存货与设施等生意中去。

但是，如果特许人能够通过将他们需要从出售原料或服务给受许人而获得的利润中提取一部分并以一个合理的成本给受许人的方式来降低他们的特许经营权使用费，那么，双方都会获利。受许人更乐于支付的是在生意中看得见的产品而不是看不见的价值，比如特许经营权使用费的支付。

受许人的义务

提供公告的本部分包括了一个列出你作为一个受许人所应尽义务的表格，可参考你的特许经营合同中包含义务内容的那部分。新UFOC表格的目的是列出你在特

许经营合同或别的协议中的主要义务。此表将有助于你发现在这些协议及提供公告其余条款中关于义务方面的更详细的信息。

请仔细地研读在本部分中提及的协议条款，因为它们构成了合同义务，违反了这些条款将可能导致你生意的结束。你应确信你有足够的能力遵守列在这里的义务。

当你决定购买一个特许经营时，如果有已经退出的受许人，你应与他们取得联系并寻求他们对于本部分所列出义务的看法。询问他们是否在履行这些义务时遇到过什么困难。

同时，你要确定已经研究了特许人所提高产品或服务的质量并把它与竞争者比较过。如果你发现特许人的产品或服务在比较中处于劣势，你应该放弃这个特许经营。

融资

面对各种各样的利率，你可能有必要通过特许人来获得融资，否则就会面临根本不能购买该特许经营的情况。如果要求通过特许人来融资，你要去当地贷款机构咨询以便明确在同样的条件下你是否可以获得贷款。将公告中融资计划部分的复印件出示给当地的银行家，并征询对方关于这样的条款与条件的看法。对特许人的信用检查将可以使整个生意更安全。如果可能，你应该和已有的受许人联系看是否可以从他们那里获得一些从特许人处融资经验的信息。在将辛苦钱投资于特许经营的时候，所有潜在的受许人都需要常识性的知识。

特许人的义务

你不仅要向特许人支付初始特许经营费以获得商标或服务标记的使用权，你可能还要向特许人预付一部分现金或支付一个未来利益的百分比以便获得特许人向你提供的其他服务。你应该判断你付出的金钱是否得到了应有的回报。当研读公告的本部分时，你要自问：

第一部分 购买一个特许经营或当地生意

- 特许人将提供一份关于运营特许经营业务的详细标准说明书呢还是你可以按自己的标准开始运营？
- 特许人提供存货与初始的培训吗？如果他提供培训，培训的效果如何、何时以及在哪里举行？
- 提供培训手册吗？手册的详细程度如何？
- 一旦特许经营开始后，特许人为你提供哪些后续支持？

请列出一个特许人需要为你提供支持的项目表格，这些支持是你认为特许人为了使你的生意成功而需要提供的。准特许人（would-be franchisor）应反向思维，并列出所有成功所必需的支持项目的表格。

一旦此表完成，它就必须以义务的形式包含在特许经营合同中。对公共图书馆中商业参考部分进行研究决定到底哪些内容是你需要的培训与经验。请回答下面的问题：

- 特许人提供此类服务吗？
- 特许人持续提供此类服务吗？
- 在提供公告与特许经营合同中，特许人有义务提供这些利益吗？
- 如果特许人没有这样的义务，他还会提供吗？（记住，义务可以在法庭上得到强制执行，而非义务的陈述则不同。）
- 提供的服务满足受许人的需要吗？

记住，与竞争者/特许人的现有或潜在受许人联系，可以在特许人提供的培训与建议中得到好的主意。切记，每个受许人都仔细检查过你正在仔细检查的相同内容。给感兴趣的特许经营的受许人或竞争者的受许人打个电话，可能会给自己一个面见老板并探讨问题的机会。请吃一顿午餐可能会有助于确保实现与他的合作。

地域

专营地域对于受许人来说是非常重要的，你需要仔细研读公告的这一部分内容。专营地域通常意味着你在特定的地理范围内将不会有竞争，至少直到另一个特许经营在此地域选址时如此。然而，专营地域的问题可能会给特许人带来麻烦。例如，特许人在某特定地域限制任何别的受许人在此地域内销售就可能是违反反托拉斯的

行为；如果特许人坚持这一条款的话，可能就会意味着一个耗时耗钱的诉讼。

此外，特许经营体系本身也与此有关，因为它知道每个受许人都必须尽其最大努力。因此，如果某受许人没有成功发展他的专营地域，特许人就会在此地域安排另一个受许人以加强竞争，这就保证了特许经营特定地域的潜力得到充分发挥。

大多数的特许人都担心受许人不能充分发展当地区域，这也是许多特许人一般不愿授予地域专营权的一个原因所在。通常的做法是，特许人在特许经营协议中规定最初的受许人必须达到区域内规定的最小经营量，否则就会丧失特许经营权或者与另一个受许人分享此地域。应该有特别的规则来确定地域的大小，以便在每个地域拥有足够的顾客基础为受许人提供合理的利润。请务必研究这个条件可能对你的销售产生的影响。

极少数情况下，特许人在一家只能保证一位受许人利益的地域会故意授权两家受许人。许多情况下，你会发现你并不拥有专营地域。如果这种情况属实，你要明确特许人是否为你提供优先选择权，以便你能购买在你的专营地域内可能增加的特许经营机会。这样，你就能在一个既定地域拓展，而不必担心其他人挤占你的利润。作为潜在的受许人的其中一个利益就是特许人承诺将不会以相同、相似或不同的商标在你的专营地域开设直营店或其他特许经营。然而，一些特许人可能会保留在你的专营地域通过超市或其他零售店销售特许经营或相似商标产品的权利。这可能会损害你的销售。

你需要仔细考虑特许人坚持的因没有达到最小销售额而终止或丧失地域专营权的条款。如果未能达到最小销售量的限额就意味着你的特许经营权的取消，如果你正考虑的特许经营里有这样的限制，你应仔细检查它们是否现实。如果可能，请询问当前的受许人以了解他们在达到这个限制方面的经验。此外，如果你所在的州有要求将提供公告整理成公共记录档案的特许经营投资法，你可以与州联系并带着弄清谁是最初受许人的思想去研读文档。可能这些最初受许人中的某位已不再继续从事本业了。

如果你能查到你感兴趣的特许经营的一个从前的受许人，你就可能有了一个获得实质性信息的好来源。聆听此人对于特许人的看法。如果有许多前任的受许人，就应该引起你的足够重视。

公告的此部分可以帮助你判断，与特许经营店相比较，特许人是否更喜欢直营店。在许多情况下，众多的直营店可能是特许经营店失败的结果。以前受许人失败的高记录是对你的又一个警示。

第一部分 购买一个特许经营或当地生意

商标

你购买特许经营的其中一个最重要的利益就是一个著名的商号、商标、服务标志、服务名称或LOGO。最好，你能成为一个在美国专利局《主要商标》上注册的商标或服务标志的受让人。具有此性质的注册商标或服务标志允许特许人成为法律上的拥有者并有权在全美国使用这些标志，而这对你的特许经营是十分有价值的。核对位于华盛顿特区的美国专利与商标局，查明特许人是否被确实授予了注册证书。在《补充注册》上注册的商标没有这些假定的法律权利，关于此效力的陈述必须位于《统一特许经营权提供公告》的第13款中。

另一个考虑是特许人持有此注册证书的时间有多长。已经申请但还没有拿到该标志并不意味着特许人已经或将要获得该名称的注册权利。而且，在商标后的大写字母“T.M.”仅仅表明特许人使用一个特定的名称作为商标，而不表明他拥有一张美国的注册证书。

利用一个商标或服务标志的关键是在全国范围内对其进行注册，这样你就可以带上表明它是美国注册标志的符号®来使用该商标或服务标志以及对其做广告。商标的注册只是要考虑的一个因素，需考虑的其余问题包括：

- 商标与生意名称在你准备运营的市场区域里著名吗？
- 它们在全美国著名吗？
- 商标或服务标志是与特许人如此一致以至于它将会把顾客吸引到特许经营运营里吗？
- 你完全利用特许人注册的所有商标或服务标志了吗？

你还应考虑特许人是否有义务保护商标并打击那些侵权者。更需要的是，不仅特许人而且他的整个特许经营体系都全面地监控商标或服务标志的使用，以及都去立即通过诉讼阻止侵权而不管诉讼要花多少钱。

专利、版权与所有权

只有当专利对特许经营本身有实质性意义的时候，关于专利与版权的部分才对你重要的。请从美国专利局获得专利复印件，并请你的专利律师审查仍保留在专

利上的范围深度及时间长度。检查特许人在使用专利，或任何通过许可分解专利给别人特别是潜在竞争者方面是否有什么可能的限制存在。仔细检查所有所有权及特许人标明的任何秘密信息。

参与特许经营实际运营的义务

许多特许经营专家认为，管理他自己的事业，或至少花费相当多的时间来监督该事业管理的人是成功的受许人。在许多情况下，精明的特许人总是坚持受许人积极参与事业的运营，或受许人至少要雇用合格的管理者。通常，这些管理者必须由特许人批准。受许人应有义务去培训管理者，由他们自己花费当然更好。但通常，特许人会给自己规定由受许人出资进行培训一个管理者的义务。你应确信你能决定培训课程的具体安排。

受许人出售内容的限制

如果你希望在运营特许经营的同时做范围更宽泛的事业，那么提供公告的本部分就需要你重点研读。如果你受限于若被单独出售就将不会给你带来投资收益的服务或产品的销售，那么本部分也需要你重点研读。再次强调，请询问特许人的已有受许人或竞争者/特许人的已有受许人的经验。在特许经营业界曾有过受许人仅被限制于一种服务的例子。比如在某案例中，一个被限制于仅为汽车提供发动机调整服务的受许人相信，如果类似换石油的关联服务也被允许的话，那么将会更加赢利。你需要自问的是，产品销售上的此种限制是否会给你带来一个合理的利润。

更新、终止、转让及争议解决

以表格形式表现的公告的此特定部分对你将来的成功具有重要意义，因为它规定了你享有投资回收的时间长度。对许多人而言，最好的特许经营是，只要受许人、

第一部分 购买一个特许经营或当地生意

其子孙、继承人或购买者以合同规定的方式履行合同义务，那么该特许经营就将以受许人、其子孙或其购买者之名存在。换句话说，理想的特许经营协议允许受许人以及任何购买特许经营的人自动更新特许经营协议，条件是只要该协议没有被破坏。需要你付出10年的时间、金钱与努力而仅是为了在10年末失去该特许经营的一份特许经营协议并不是一份好的协议。

请留心那些因更新而紧急要求你做出大量修缮与装潢的条款。这样的条款应是合理的并应具备某些模式以便所有花费不必都在一年内发生。这些条款应制定一些标准以便任何装潢与修缮上的变化都与在行业内保持竞争力有关。

理想的特许经营是这样的，即你可以将它传给子孙或可能以一个合理的转让费出售给特许人同意的其余人。如果某特定特许人不允许这样的转让或更新，而你仍希望购买其特许经营时，就请考虑你能制定什么样的条款以便从特许人处购回特许经营以及为了这样一件交易你需要费多少脑筋。

如果你所在的州有管理特许经营更新与终止方面的特许经营法律，请咨询你的律师以发现公告的更新与终止条款是否合法。关于州特许经营法，详见附录E。

你改变生意组织的法律形式——例如，从独资企业到合伙企业，或从独资或合伙企业到有限公司——的能力应明确地成为一个好的全套特许经营的一部分，而不需任何额外的费用或至少是一个最小的费用。你检查提供公告或内容说明书的本部分时，请仔细审查特许人给出的关于终止的原因。

本部分还表明了该特许经营生意能否出售给他人。如果特许人有优先选择权，则在将生意出售给有血缘关系的亲戚时，该权力不应由特许人自行决断。无论从实际的还是从法律的角度讲，你得到的关于继续进行特许经营以及转让与出售的权力越多，你得到的全套特许经营就越好。

如果特许经营协议将你对法庭的选择限制为仲裁庭而不是法庭，或者你适用的法律属于州外司法管辖，那么请向律师咨询这样的结果对你权力的影响。公告的封面也应将此限制作为一个可能的风险而提出警告。

关于社会名人的安排

如果特许人声称某社会名人受聘以担保该特许经营，那么请你核查你是否能以

该名人的个人形象，或在广告中来利用此社会名人而不需特许人的事先书面批准，即便有的话，请再核实这种利用的频率与成本是多少。

收益要求

在大多数情况下，特许人不会提供实际的、平均的、计划的或预期的财务上的销售利润或收益，因为联邦与州的法律要求提供关于这些计划的书面附件。此外，因为涉及到这么多的变量，所以要想预测一个特定地域的计划收益是非常困难的，而当一个特许经营业务比较新的时候就更是如此。然而，如果特许人确实提供了这样的信息，那么你就应把它交给你的财务人员去评审。此信息也应与特许人的竞争者可能提供的信息进行对比性评审。

再次强调，与特许人的已有受许人联系可以为你很好地提供相当数量的关于这些计划准确性的信息。甚至一个竞争者的受许人也能为你提供一些关于此计划可信性的精辟见解。如果你不可能联系到一个特许人或其竞争者的受许人，那么另一个合适的替代方案是：你可以与虽不是受许人却在相同地理区域内运营相似生意的某人联系。这关系到你为查明上述任何信息的真相而做的努力。在决定是否购买一个生意时，还没有什么能像依赖经验一样重要。

单店列表——关于特许经营与特许人的信息

公告的本部分为你提供了已有受许人的姓名、电话与地址。在获得这些信息之外，你还可以判断在你调研的特许经营运营中发生过的相当数量的失败，还可以根据特许人的估计来预测在未来几年内这个体系将可能达到多大。

通常，受许人的数量越多，特许人销售特许经营成功的机会就越大；然而，不要局限于此表面价值，请审查受许人本身。受许人数量越大而你为特许经营支付的金钱越多也是一个普遍性的规律，当特许人没有许多直营店的时候就更是如此。理论上，受许人数量越多就表明特许经营的产品分销越广泛以及它越具有更好的公众形象。

第一部分 购买一个特许经营或当地生意

财务说明

提供公告将包含一个关于审计过的财务说明的附件。如果你没有接受过如何恰当评价这些财务说明的培训，就把它们拿给你的财务人员看。记住，特许人的财务状况将不仅影响他未来于财务上成功进行运营的能力，还将决定他是否会破产而由你独自承担非属自己的全部责任。大多数好的特许人都拥有他们自己成功的“样板店”，而这些店是其特许经营体系的基础。

大多数的特许人使用一个单独的公司实体来出售其特许经营。如果你特定的特许人不是如此，那么，你就有机会去发现在一个三年的时期内是否所有收入于实际上都是由这些直营企业所创造。如果特许人都不能把这个生意做好，那你又如何期望去做好呢？

财务说明是特许人的财务记录。请检查、分析并消化吸收这些材料。在向特许人的主要代表询问关于这些财务说明的时候，请你随意一些。实际上，在这种会谈中带上你的财务人员不失为一个好主意。请聘请经验丰富的一位财务人员与一位律师，他们熟悉特许经营的日常运营并且在特许经营安排上具有专长。

公告与特许经营合同的比较

在公告的附件里，你会发现一份当前特许经营合同或合同的复印件，可能还有特许人发布的其他协议。仔细检查这些协议并将它们与公告里的陈述相比较。确信这些陈述前后一致，并确信在协议或合同中没有遗失或额外增加了在前面讨论的公告中所没有的内容。请见附录 B 的一个特许经营合同的范例。本章的剩余部分除了讨论那些本部分已讨论过的内容外，还讨论那些应引起警惕的协议内容。

特许经营协议

在贸易中，特许经营合同或协议有时被称为“银行中的钱”，因为一份保护受

许人与特许人最佳利益的好的合同将是确保从特许经营事业中给双方带来未来收益的一个主要因素。每份特许经营合同都提供了一定的基本条款与条件。它们可能会是不同的条款数、被放在不同的位置，甚至具有不同的副标题，但其在性质上却是基本相同的。本部分讨论一些在协议中寻找的附加条款以及关于如何处理它们的一些建议。

通常，特许人不允许对其在合同里的条款进行协商，尤其是那些对他们具有实质性意义的条款。在州特许经营注册法获得通过之前，这样做没有什么问题。今天，合同中任何实质性的改变都要求公告也相应地变化，而许多特许人可能并不情愿做出实质性的改变，尤其是当他们必须首先从州特许经营管理者那里获得批准时更是如此。然而，咨询一下总是没有什么坏处的。州和州之间的规定有许多不同。例如：

- 加利福尼亚州允许一种限制下的协商。特许人必须在销售后的 15 个工作日内向加利福尼亚州公司委员会提供一份协商销售的通知，并必须修正他注册过的 UFOC 以便公布在下一个销售之前已经协商好的特别条款。如果在制作公告的 12 个月之内发生了协商销售，那么后面也必须做出公布。
- 伊利诺伊州允许不需正式修正的仅此一次式的协商。
- 印第安纳州只要求协商特许经营的临时性修正。
- 南、北达科他州倾向于协商过的特许经营合同并在表面上不要求对于协商的事后修正。这一点应定期地在州当局进行核查。
- 弗吉尼亚州要求特许人进行协商。
- 明尼苏达州要求在出售特许经营之前进行修正。
- 纽约州不允许在编制文档之前进行协商。

商标的使用

如前所述，当你购买特许经营你所得到的其中一个最主要的好处是，你可以使用一个著名的、注册过的商标或服务标志。检查协议中名称为“许可证”或“商标”的部分，确信你得到了付出货币的价值。考虑如下几条：

- 这个商标著名吗？

第一部分 购买一个特许经营或当地生意

- 它是否已运营了相当长的时间？
- 特许人拥有使用与许可这个商标或服务标志的无限权力吗？
- 你被授权使用的还有别的商标、服务标志或LOGO吗？
- 特许人会强制侵权者不得进行本商标注册吗？

特许经营的选址

另一个影响几乎所有商业成功的因素是选址，特许经营也不例外。当研读特许经营协议的本部分时，你需要自问这些问题：

- 你被特许的地理范围内有运营某业务的专有权利吗？如果没有，那么你有在本地域内开设另一家机构的优先选择权吗？
- 特许人被要求对你的选址发表建议吗？如果没有，那么你被授权选择自己的地址吗？
- 特许人会通过提供有关合适地址的信息与统计资料的方式帮助你吗？本章的后面有一份《特许经营地址评估表》，可以协助你选址。
- 距离最近的其余受许人（该特许人的）或特许人的直营单店距离你计划中的地址有多远？
- 你的竞争者距离你有多远？
- 如果你不能在房屋租赁契约到期时更新它，特许人会付出所有合理的努力以帮助你在该地域重新选址吗？
- 如上重新选址的费用由特许人还是由你来承担？

特许经营期限

关于你的目标特许经营的期限，请考虑如下问题：

- 在你有生之年都会拥有该特许经营吗？
- 你的特许经营到期之前有可能被特许人收购吗？如果可能，你会被偿付一个相当于市场价值的数额呢还是收益的一定倍数？或者，你只获得账面价值？

- 如果该特许经营有一个事先声明过的期限，你有权利更新吗？如果你有权利更新，有更新费用吗？更新费用是多少？它合理吗？

初始费用与特许经营权使用费

对于下述问题的回答将密切关系到你是否投资于待以销售的特许经营的决策。这些内容的某些方面也在本书的其余部分有所提及。

- 有必须支付的初始特许经营费吗？如果有，你能负担得起这些初始费用吗？
- 支付初始费用后你得到的对价是什么？
- 初始费用需在何时支付？特许人会承担初始费用吗？你计算过在你财务预测报告里所借款项的偿债义务总数吗？
- 你必须支付特许经营使用费吗？特许经营使用费是基于净收入还是销售总额？如果基于销售总额，你税前净收入的有效百分比是多少？税后呢？你必须支付特许经营使用费的频率如何？
- 你必须呈交给特许人关于你收益的记录吗？
- 初始费用与特许经营权使用费的支付与你能得到的营运资金相一致吗？
- 如果你开始了自己的事业并与特许人的已有受许人展开竞争，你必须进行何种投资？

租赁

研读特许经营合同中关于租赁的部分是另一个需要明确的重要问题。下面是一些你可能想自问的问题示例。

- 你被要求从特许人处租赁地方吗？如果是，这个租赁在期限与月租金方面合理吗？
- 你曾与具可比性的出租人核对以判断这个租赁是否合理吗？
- 这是一个单纯的租赁费吗？亦即，你在租赁费之外必须支付公用费用、停车场改善费、基于生活水准条款与财产税增长之上的工资增长吗？如果是，你

第一部分 购买一个特许经营或当地生意

核对过这些额外费用的实际或可能数量吗？

- 你必须从特许人处租赁装置器、标记与设备吗？如果是，价钱合理吗？
- 你研究过具可比性的由供应商而非特许人提供的装置器、标记与设备的费用吗？
- 你被要求购买一定数量的存货吗？
- 存货的费用会超过从第三方购买的存货费用吗？
- 你被要求遵循一定的习惯与标准吗？这些习惯与标准和生意的良好管理以及产品质量相一致吗？

特许人的义务和责任

请自问如下关于特许人对你的责任问题：

- 你从特许人处获得足够的培训了吗？如果是，何时、何地以及多长时间？
- 你必须为这样的培训支付费用吗？培训地点是否方便而不需要增大的旅行费用？
- 你被授权在特许经营的整个期限内都进行持续的培训吗？
- 你会被提供运营手册吗？（见第10章）
- 在你签署合同之前，特许人会就手册的使用范围给你一些建议吗？
- 特许人会以他的花费给你提供广告吗？如果不，你必须从特许人处就任何广告副本获得事先批准吗？
- 你被要求支付额外的广告费吗？如果是，有什么限制使得特许人把这样的一个广告费置于你名下的一个特殊账户并用做地方性广告吗？
- 特许人在你运营中的义务是什么？它们值得你为之支付特许经营使用费吗？

受许人的义务和责任

请确信并询问你作为一个受许人的责任。

- 你在合同中的义务和责任合理吗？
- 其余受许人有义务完成相同的程序吗？

- 在帮助确保产品或服务的统一性与质量方面，这些义务是必要的吗？
- 你被要求参与特许人的培训吗？
- 其余受许人被要求参与由特许人举办的初始及日后持续的培训吗？
- 你有义务积极参与到特许经营中吗？如果没有，你有义务拥有一位由特许人批准的管理者吗？
- 有关于你必须保持特许经营处于营业状态天数的条款吗？
- 有条款来帮助确保所有的特许经营实体都是整洁并保持吸引人的方式吗？
- 在不同时间或当你把合同以出售的方式转让给他人时，你的合同需要修正吗？
- 你被要求保存足够的记录与账簿吗？
- 你必须呈交给特许人什么记录，频率如何？
- 不呈交这些记录的惩罚是什么？

协议的转让与终止

关于特许经营协议的转让，或特许经营的终止，请考虑如下问题：

- 你能把该许可转让给你的继承人、转让给一个为此目的而由你组建的一家公同吗？如果能，你必须支付费用吗，此费用合理吗？
- 如果你去世了而你正运营的是一个独资企业或合伙企业，你的个人代表能继续进行此生意吗？
- 你被要求给予特许人优先选择权吗？如果特许人具有优先选择权，你支付利益的规则充足吗？它会包括一个合理的价格吗？
- 如果特许人具有优先选择权，那么购买价格是一次性支付而非分期支付吗？
- 特许人何时可以终止特许经营？只有当有充分的理由时才能终止吗？如果是，那些理由合理吗？
- 如果特许人能够因对合同的破坏而终止它，他是否详细说明了协议中的哪些条款被认为是重要性的条款，违反了这些条款将自动导致合同的终止？
- 你关于终止的权利是什么？惩罚是什么？你能在该事业到期之前没有任何责任地，不需理由地终止它吗？你终止后能与之竞争吗？

第一部分 购买一个特许经营或当地生意

- 你所在的州有管理特许经营或分销终止方面可适用的法律吗？

仲裁庭权限

请你研读协议以发现是否有关于争论的仲裁方面的条款。通常，仲裁的费用比法庭要低得多，速度也当然要快些。如果仲裁能在你所在的州进行，那么这也是理想的情况。使用仲裁的下降趋势是因为它通常不允许发现程序，并且它是强制性的和最终的。

你能从加入的这样一段说明中获得极大的收益，即在特许经营运营的州里，法律确实是适用的。通常，特许人会试图在他所在地的州拥有适用法律的选择权，而这就会在你试图于特许经营所在州之外打官司的时候给你带来巨大的困难和花费。

律师费

此外，请你研读协议以发现是否有这样的一个条款，它规定在关于特许经营协议的争论的诉讼事件中，胜方将被补偿他的律师费。此条款经常鼓励双方去打官司，每一方都感觉自己将会胜利并由失败者补偿他的费用。然而，每一方在诉讼进行的过程中都有义务支付他各自的律师费。在宣判结束时，法官会判给他认为合理的律师费而不管实际的律师花费是多少，败方可能会在最终补偿的时刻破产。欲知律师费的节省技巧，请参考第11章。

你会发现大多数的特许经营提供或者在每周四《华尔街日报》的商业机会部分，或者在你当地报纸的星期日分类部分上做广告。当你回应这些广告时，特许人答复的方式可能是寄给你一个小册子和受许人业务申请表与净值表。请参阅第11章后面的样表。一旦特许人断定你在财务上有必要的资金，提供公告就会邮寄给你，同时特许经营销售人员也会前来拜访。发现特许经营机会的另一个途径是参加特许经营展览。一些最好的特许经营展是由国际特许经营协会（IFA）主办的。IFA每年都在美国的主要城市举行展览。

结束语

在如上这些资源以及你自己的调查与研究的帮助下，你在探察与购买一个特许经营上就有了一个好的开始。为了帮助你进行调查研究，请研读位于本章后面的《安全甄别特许人信息检查表》。将这个表复印若干份以便在评估多个特许经营的时候，你可以将其使用到每个特许经营上面。

第一部分 购买一个特许经营或当地生意

会见已有受许人检查表

本表用于以会见已有受许人的方式来调研不同特许经营机会的情况。

是 否

- ☐ ☐ 你对该特许人满意吗？
- ☐ ☐ 你的特许经营是赢利的吗？
- ☐ ☐ 你获得了你期望获得的利润吗？
- ☐ ☐ 你的实际花费与提供公告上讲的一致吗？
- ☐ ☐ 你出售的产品或服务是优质的吗？
- ☐ ☐ 特许人提供的货物充足吗？

你盈亏平衡需要多长时间？_____

- ☐ ☐ 特许人给你提供的培训充足吗？

你对所提供培训的评价如何？_____

- ☐ ☐ 你的特许人公平且易于共事吗？
- ☐ ☐ 你的特许人听取你所关注的事情吗？
- ☐ ☐ 你和你的特许人发生过争执吗？如果是，请详细描述。

- ☐ ☐ 如果发生了争执，你有能力解决吗？

怎样解决呢？_____

是否

- ☐ ☐ 你知道特许人与其余受许人发生的纠纷吗？如果知道，那问题的性质是什么？

☐ ☐ 你知道特许人与政府发生的纠纷吗？

- ☐ ☐ 你知道特许人与竞争者发生的纠纷吗？

- ☐ ☐ 你对特许人提供的营销与促销帮助满意吗？

- ☐ ☐ 特许人提供的运营手册对你有帮助吗？

你认为这些手册如何？_____

- □ 手册改变的频率高吗？如果是，为什么？

你想做的其余评论是：

第一部分 购买一个特许经营或当地生意

安全甄别特许人信息检查表

本表用于自己做调研与收集信息的情况。

是 否

- ☐ ☐ 特许人是一家个人公司吗？
- ☐ ☐ 特许人是一家拥有受过良好培训、经验丰富的管理的公司吗？
- ☐ ☐ 特许人在特许经营期限内为你提供一个专营地域吗？
- ☐ ☐ 特许人能够在你的市场区域内出售第二或第三家特许经营吗？
- ☐ ☐ 你在临近区域具有优先选择权吗？
- ☐ ☐ 特许人是否会转租房屋给你？
- ☐ ☐ 他会协助你寻找特许经营运营的地址吗？
- ☐ ☐ 特许人提供财务支持吗？如果提供，条款是什么？

- ☐ ☐ 特许人除了在提供公告中描述的之外还从受许人处要求什么费用吗？如果是，有什么费用呢？

- ☐ ☐ 特许人给过你关于实际的、平均的或预测的销售额方面的信息吗？
- ☐ ☐ 特许人给过你关于实际的、平均的或预测的利润方面的信息吗？
- ☐ ☐ 特许人给过你关于实际的、平均的或预测的收益方面的信息吗？你得到了什么信息？

- ☐ ☐ 特许人会给你提供已有受许人的成功率吗？

安全甄别特许人信息检查表（续）

是 否

☐ ☐ 特许人会给你提供他们的姓名和地址吗？

☐ ☐ 你可能销售的项目有什么限制吗？如果有，是什么？

☐ ☐ 你预期的特许人允许他的一些受许人在合同上有变化吗？那些变化的性质是什么？

☐ ☐ 当你把你的特许经营按照优先选择权卖回给特许人时，你会因已经在该生意中的付出而得到补偿吗？

☐ ☐ 特许人有在联邦政府注册的商标、服务标志、商业名称、LOGO与/或记号吗？

☐ ☐ 作为受许人，你被授权无保留地使用它们吗？

☐ ☐ 有什么限制、例外或条件吗？如果有，是什么？

☐ ☐ 特许人拥有你将使用设备或将销售项目的当前专利与版权吗？

☐ ☐ 特许人有为销售目的而与某社会名人签署的协议吗？如果有，其条款是什么？

☐ ☐ 特许人调研你的仔细程度足以使他确信，你能成功运营该特许经营并使他与你双方都获利吗？

☐ ☐ 特许人遵守了FTC规则与州内的公开法律吗？

第一部分 购买一个特许经营或当地生意

安全甄别特许人信息检查表（续）

是 否

☐ ☐ 在特许人的生意伙伴中，特许人具有诚实与公平交易的名声吗？

其他问题

向你提供特许经营的公司已经运营了多少年？_____

请描述向你提供的特许经营领域。

特许人要求受许人的总投资是多少？

特许人如何使用初始特许经营费？

特许人将提供给你的培训范围是什么？

你从特许人或其他指定来源处购买或租赁商品或服务的义务有哪些？

你按照特许人的明细表购买或租赁商品或服务的义务有哪些？

你的关于特许经营合同的终止、修改与更新条件的协议条款是什么？

安全甄别特许人信息检查表（续）

你在什么条件下可以终止特许经营合同？

如果你决定取消特许经营合同，你将为之付出什么？

核心成员的背景经验与成就记录是什么（他们的“记录”）？

特许经营运营有多成功？（请利用Dun & Bradstreet的报告或杂志文章，以补充特许人提供给你的信息）

特许人在过去的诉讼与以前的破产方面的经验是什么？

特许人提供给你的财务报表的质量如何？

在你自己不能做的事情方面，特许人能给你的帮助是什么？

第一部分 购买一个特许经营或当地生意

特许经营地址评估表

当你想为你潜在的特许经营评估合适的地址时，请使用下表作为一个指南。

编制报告人姓名：_____

地址：_____

电话：_____

报告日期：_____ 地址描述：_____

关于地址、顾客与街道交通的信息

地址类型（商业街中心、商场、自由停车位置、无停车地段或其他）：

最近的十字路口：_____

最近的十字路口离该地址的距离：_____，_____，_____

最近的停车标志与街道名称：_____ 英尺

在前方和两侧的马路上车道的数量：

_____ 在 _____

_____ 在 _____

_____ 在 _____

_____ 在 _____

停车位的描述与数量（可以使用的前方、两侧与后面）：

_____ 个位置

_____ 个位置

_____ 个位置

_____ 个位置

相临街道的状况：_____

在高峰时间对街道交通的观察情况，包括观察时的时间：_____

特许经营地址评估表（续）

相临商业的描述，包括建筑物类型及提供的产品或服务：

左边的建筑物	右边的建筑物

 正面尺寸：
 地址深度：
 总平方英尺：
 临近建筑或商业的顾客流量：

	左边的建筑物	右边的建筑物
上午6:00~8:00		
上午8:00~10:00		
10:00~中午		
中午~下午1:00		
下午1:00~2:00		
下午2:00~4:00		
下午4:00~6:00		
下午6:00~7:00		
下午7:00~8:00		
8:00~午夜		
午夜~上午6:00		

 距离在1.5英里以内的主要竞争者：

名称	地址	商业类型

 通过对临近商业的监视，以及与商界人士就一般生意状况、顾客流量、停车场有效性、中心广告、促销、租金的合理性、可能的租金增长、可能的建设及其他方面所进行的讨论，有以下评论：

利	弊

特许经营地址评估表 (续)

特许经营地址评估表 (续)

与1英里内的竞争者的价格比较

首要竞争者: _____

次级竞争者: _____

列出你的全部主要产品或服务并插入竞争者的价格:

_____, _____ 美元

_____, _____ 美元

_____, _____ 美元

_____, _____ 美元

_____, _____ 美元

_____, _____ 美元

人口——人口统计 (最小是2英里的半径)

人口: _____ 年份: _____ 在过去12个月中增长了 _____ %

人均收入: _____ 美元 中等家庭收入 _____ 美元

房屋类型: _____

平均居所、套房或公寓价值 (美元): _____

总评: _____

城市规划分区制与限制

目前的城市规划分区类别: _____

容许的用途: _____

要求的梯级形缩进: 前 _____ 后 _____

右边 _____ 左边 _____

停车位的数量与大小: 前 _____ 后 _____

右边 _____ 左边 _____

消防区: _____ 最近的消防栓: _____

最近的消防站的地址与距离: _____ 英尺或英里

第一部分 购买一个特许经营或当地生意

特许经营地址评估表 (续)

标志限制			
自立式：_____			

外部的：_____			

内部的：_____			

公用事业单位信息			
	公司名称	电话号码	
电力	_____	()	_____
天然气	_____	()	_____
水	_____	()	_____
电话	_____	()	_____
健康部门	_____	()	_____
城市规划	_____	()	_____
其余	_____	()	_____
与公用事业单位联系时发现的问题：_____			

最近的行业进展			
名称与地址	商业类型	估计的雇员数量	距离
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____

特许经营地址评估表（续）

可能的区域商业引力

列出所有传统机构、大学、高中、初等学校、公园或本区域内的教堂。

购物区域

位置	大小	离本地址的距离	可比性的租金

附件

1) 与1英里内竞争者有关的商业街道展示地址

2) 从各个方向观察的位置录像带

3) 1英里与2英里半径内的人口统计概况

4) 交通流量表

5) 该地址的平面布置图

6) 来自经纪人、出租人等的其他商业与发展信息

7) 房地产经纪人使用的名称与地址

你对地址适用性的评估

第 3 章

购买一个当地生意

引言

如果你正在考虑购买一家当地生意而非一个特许经营，那么你将会发现购买一个特许经营和购买一家当地生意在所需要考虑的因素方面是相似的；然而，你还会发现一些不相似之处。例如，当地的生意所有者将不会为你提供一份提供公告以及关于他的背景与你所要购买生意的详细说明书。这样，你将不得不自己去获得这些信息。为此，你可以请一位有资格的律师准备一份协议，其基本内容是使出售人担保并代表该生意的某些必要方面，如果这些方面失实，那么你可以将之起诉为欺诈或要求废止，或两者俱存。这样，第2章所讨论的许多条款就可以融入到这些担保与代表中了。

本章的重点内容是购买一家当地生意时你所需要考虑的一些因素。请仔细研读每一个讨论，以获得关于你作为一个潜在的生意购买者而将具备的行动与责任类型的较好的认识。

购买协议

许多人都认为第三方担保是他们购买一个生意时所惟一需要的合同，这是不对的。有条件转让的契约仅仅是协议的一种；在其中，双方都向担保代理人建议为了完成协议的缔结他所必须做的事情，比如在订货中的支付以及必须接受与交换的文件。这并不是一个真正的销售协议。

一个真正的销售协议应要求出售人书面描述并担保生意的每个将使其成功或失

第一部分 购买一个特许经营或当地生意

败的基本部分。这包括对财务状况真实与正确与否的担保；没有隐藏的收入税要求权或诉讼；该生意已经赢利并将继续赢利（如果能从出售人处获得那个信息的话）；以及没有悬而未决的诉讼案件。还可能有许多你想知道的其他详细情况，除非你把它们写下来并请出售人为之担保，否则他们会在一片混乱中不知去向。

购买协议的附件应包括：

- 财务报表；
- 你将签字的通告的类型；
- 债权人与应收账款列表；
- 要求权益与悬而未决的诉讼的列表；
- 一个关于你正购买的公开出售的合同、存货、固定装置与设备以及它们的价值和评估基本原则的完整表格。（你应检查有价值的合同以决定你是否能够承受。）

《克林顿赤字缩减法案》的通过在一个生意的买卖双方之间就该生意的购买价格如何在获得各种资产之间分配方面创造了一定的抗税优势。此税法于1993年8月获得通过，它通过创造一个宽泛的可分期偿还财产新目录的方式使分配得以简化，该目录被称为《第197部分无形资产（Section 197 Intangibles）》。因而，于1993年8月后购买的无形资产现在可由购买者在一个15年的时期内分期偿还。无形资产包括不竞争盟约、技术诀窍、客户通讯录、商誉以及可用的相关价值。这是首次商誉与相关价值可以由购买者作为《第197部分无形资产》而在一个15年的时期内分期偿还。在你签署一份试图分配购买价格的购买协议之前，请先会见你的会计。

研读财务报表

在任何生意中的游戏名称都是那个底线，或者叫利润。注意，一位熟悉生意，经验丰富的会计师应检查的不仅仅是出售人当前的财务报表，还应有他所做的任何计划或预测。一个好主意是，试着让出售人以书面的方式详细描述他的销售额与收益计划。

当地的生意所有者应给你提供最新的财务报表并且担保它们是真实、精确的，同时还应提供给你购买的基本原则。别害怕去检查你的出售人的信用或询问他的债权人与竞争者所了解的情况。

审计过的财务报表，包括一个资产负债表与一个损益表，是极为需要的。未经审计的报表就相当不可取，但在许多情况下，出售人会辩解说审计的费用过于高昂。

在这种情况下，你可能需要分担审计的费用。如果财务未经审计，那么购买协议应包含一个条款，其内容是出售人担保这个财务状况的真实与正确性。任何这样的担保都应表明它将会促进销售与购买的最终签约。拥有此担保能当然地救你脱离灾难并使你避免“草率购买（a pig in a poke）”。有时候，最佳投资就是不做投资。

不管财务报表是否审计过，只要出售人拒绝提供该报表，你就要小心了。

批量销售法

当一个生意出售它全部或本质上是全部的资产，或当它进入不属于它通常生意活动部分的一个主要交易时，批量销售法就生效了。尽管许多州都取消了此项法律，但仍有一些州拥有批量销售法，因此你需要查明你所在的州是否为其中之一。

批量销售法对你具有特殊的重要意义，因为作为一个当前生意的购买者，你需要履行此法律规定的一定职责以确保出售者债权人的权利得到保护。

为遵守此项法律，你和出售人双方都有一定的责任。如果你的律师与担保代理人中的一位卷入了事件之中，那么我们建议你去咨询他们。实际上，聘请一位律师来研究批量销售法的要求以及帮助撰写一份购买协议对于保护你避免潜在的陷阱与债务是必需的。更好的办法是，试着找一位专攻生意法律的律师。

购买价格

请常记住，购买一个生意类似于对其他任何种类的创业的投资——你追求的是投资的公平与合理回报。在如今波动的利率市场上，相当安全创业中的投资在很多时候可以达到每年5%的回报率。换句话说，在一个安全的投资中，你可以于20年之内获得相等于原始投资的回报。当你购买一个生意时，情况也是如此。如果可能，请查明出售人是如何制定销售价格的，并将其与有可比性的生意销售价格进行比较。

第一部分 购买一个特许经营或当地生意

目前在加利福尼亚州，生意经纪人推荐的销售价格等于一年的销售额加上账面资产价值。请你的会计师仔细检查那些财务报表，包括最重要的现金流分析，并请他就他认为你何时可以收回投资的时间提出建议。投资越好，你收回原始投资就越快。

你必须问自己是否负担得起初始的投资与在许多情况下需要你在未来年份中分期支付的款项。你的支付将阻碍你家庭对你的支持吗？你的新生意会提供足够的钱来应对当前的支付以及同时支撑你的家庭吗？

一个现金流分析至少会在这些方面给你一些提示。检查你的出售人的现金流分析与财务报表，并决定他在支出之后还余多少钱。最可能的情况是，你会发现出售人并不拥有你所拥有的支出，因为他不一定非得为购买某生意而向别人支付。

你不仅要查看运营该生意的成本，还要看伴随这些成本的契约。例如，你应仔细检查租约以发现它们是否拥有非现在而是在将来应付的自动增加成本。此外，你还应研究租约以确信你会拥有足够的回收期。

生意的位置

认真考虑你打算购买的生意位置。你可能会提出的一些问题包括：

- 此位置可在相当长的年份存在吗？
- 存在一个主要竞争者进入临近地域的可能性吗？若是，其对销售生意的影响是什么？
- 该生意可以改变位置而不损失利润吗？当前的租约可以转让过户吗？

后一个问题可以通过这样的方式来解决，即你在明白你希望和出售人拥有同样的条款与条件的情况下对出租人做一次私人拜访。大多数租约都规定，不经出租人同意，租约不可转让过户。在许多情况下，出租人有权在发生出售的时候提高租金。

不仅对于租约的内容、可转让过户以及持续期的检查是很重要的，而且对于单个出租人的检查以决定他是否会遵守这样一个转让过户及其当前条款与条件也是需要的。请参见第2章标题为“租赁”的部分。此部分列出了特许经营或独立生意的购买者将会提出的额外问题。

市场分析

如同所有的生意一样，一个当地生意的生命力也取决于其市场。在新地址通常会成功开张的大型公司一般在事前都要做市场可行性研究。你不做自己市场的可行性研究是没有理由的。

在美国商业部有大量丰富的信息是关于美国人的购买模式，这些模式与包括服务及产品导向在内的生意有关。你当地的图书馆能够为你提供相应的统计信息。商业出版物，比如《华尔街日报》，会给你一个关于美国公众消费态度快速变化的描述。

作为一个潜在的生意购买者，你也能获得关于一个特殊消费者群体的信息，获得的方式可以是电话，也可以是在你购买生意之前要求出售人做一份为期30~60天的针对他的顾客的问卷调查。你可以把最终签约延长至你亲自完成调查后的某个时间。

如果出售人不愿这样做，你最好的办法就是告诉他，你希望对此工作有一个尝试期，并且在此尝试期内你将接触顾客并获得他们的观点以及他们光顾的理由。如果你正购买一个当地生意，你应获得许可可以接触其顾客。为了避免不必要的惊慌，这样的行动可以在不暗示你将成为新主人的情况下进行。在出售人的帮助下，你可以把自己介绍为某个仅仅为主人发现如何才能促进生意的人。

如果你正购买一个其特定商号是购买关键的生意，请确信你的购买协议包含了这样的一个条款，它声明：

- 你可使用该名称；
- 出售人应担保他拥有该商号的全部权利并且不会因该名称的使用而导致任何第三方诉讼。

竞争

前面已有竞争者与潜在竞争者的市场区域的详细检查。大多数房地产经纪人会告诉你生意线中的竞争者的所在地址。请你仔细考察区域中那些可能减少你未来利润的已有与潜在的竞争生意。

此外，询问出售人他是否会给出一份书面的不竞争契约，该契约保证他将不会

- 判断出售人在你付款后能提供给你什么。这是否包括一个初始的存货、培训、促销建议、客户名单与其余类似的对于你持续的成功是必要的关键信息？
- 检查竞争者特别是供应商以发现是否出售人对你抬高了供货的价格，而这个抬高在你加上正常的加价后会使你的价格高出零售市场的价格。供应商可以证实为供货支付过的价格，以及证实将来供货的价格是多少。
- 试着说服出售人允许你观察他运营该生意一个恰当的时期。这说明你有了一个良好的开端。
- 鼓励出售人与你谈论他的个人性格是否是生意成功的关键。若是这样，请确信你有相似的性格。一个因为店主的外向性格而吸引了大量人群的成功饭店对于内向型性格的购买者来说，可能会导致失败。
- 购买之前要多与其他生意比较。与其他处于相同创业线的生意所有者交谈并思考他们必然要说的事，哪怕他们不是直接的竞争者。这可能需要你以大量的午餐与晚餐为代价，但它会证明是非常值得的。
- 决定该生意在你的经营下是否会产生利润。为了帮助你做出判断，请准备一份生意计划。如果你正寻找资金的话，那么这样的一份生意计划对你的银行或投资人也是有用的。它也是你长期生意目标的一份书面确认。

随着对购买一个当地生意时的考虑因素的研究，在购买一个当地生意时你会更好地与你的律师、会计师共同工作。

第一部分 购买一个特许经营或当地生意

甄别当前生意出售者的信息检查表

- ☐ 获得生意与其业主的背景信息。
- ☐ 获得出售人过去3年的财务状况。
- ☐ 获得所有地址与设备租约的复印件。
- ☐ 获得一份所有设备、固定装置、存货与供应品的精确列表。
- ☐ 决定设备、固定装置、存货与供应品的条件——特别是供热与空调。
- ☐ 获得所有设备维护协议的复印件。
- ☐ 询问对于当前生意的潜在与实际债务。
- ☐ 查明是否有一个批量销售法适用。
- ☐ 检查出售人的信用。
- ☐ 征求当前与过去员工对于该生意的看法。
- ☐ 检查出售人的现金流分析图。
- ☐ 决定出售人为他的产品或服务定的价格是否具有竞争力。
- ☐ 与供应商一起检查以证实存货与原料的真实价格。
- ☐ 以损益表的形式为下两年准备预计销售计划。
- ☐ 确信该生意过去的成功不是仅仅归功于出售人的性格原因。
- ☐ 从出售人处获得一份有效的不竞争契约。
- ☐ 自己做区域市场研究或聘用一个有能力的人来做。
- ☐ 查明是否有竞争者特别是高回扣者正在你的区域内寻找地址。养成把接触你当地的房地产与生意经纪人作为这个重要信息来源的习惯。
- ☐ 与出售人的顾客交谈并发现他们为什么光顾该生意以及他们对于促进该生意的想法。
- ☐ 与相似生意的生意所有者们一起探讨，以获得他们对于在其创业中发财致富的优势的看法。
- ☐ 与你的银行就资金的可得性及其成本问题进行探讨。
- ☐ 查明出售人的当前租约是否对于相同的租期是可转让过户的。
- ☐ 检查郡中对于出售人的诉讼与要求权的记录。
- ☐ 与编写留置权的当地郡或州办事处——这些文件通常会在州秘书办公室处找到——一起检查并决定是否编写了针对出售人的留置权以及出售人的房产是否被编写在册。
- ☐ 查明出售人为什么出售他的生意。

第 4 章

购买一个当地的特许经营运营

引言

阅读了前面的章节之后，你对从一个特许人处购买特许经营或从一个当地生意所有者处购买非特许经营生意有了更好的理解。本章详细讨论从一个当地受许人处购买当前特许经营生意的具体过程。

从一个特许人处购买特许经营与从一个已有受许人处购买特许经营的最大不同是，如果已有受许人给购买者的是一个真正的销售，那么受许人就会在公开实际或预计的收入数字方面不受限制。基于同样的理由，受许人/出售者也在任何公告法律方面不受限制。因此，你应详细地研读本书前面关于购买一个特许经营与从一个当地生意所有者处购买的章节，同时应对照思考第 1~3 章后面的检查表以获得关于购买一个特许经营或当前生意时你所需要知道的内容。

本质上，请确信你获得了一份书面协议，在其中，受许人编制了精确的、真实可靠的财务报表并担保其真实性。因为该生意也是一个特许经营，所以请你自己去熟悉特许经营协议的条款与条件以及熟悉关于特许人的公告中的信息。

研读公告文件

如上所述，一个严格限于受许人与潜在购买人之间并且不涉及特许人的特许经营的购买不要求该受许人/出售者为你提供特许人的公告文件。然而，因为大多数的特许经营合同都规定，受许人只能在特许人的同意并且在其履行前后特许经营协议的情况下才能转让他的特许经营，所以，对特许人而言，为你提供一份含有最新特许经营协议的公告文件是明智之举。因此，请仔细检查公告文件，就如同第 2 章

第一部分 购买一个特许经营或当地生意

所述的那样。此外，还要遵从第3章所述的所有关于购买一个非特许经营生意的建议。再者，请查明你是否为特许人所要求的培训课程付费，或者是否你的培训能无偿地从出售特许经营的受许人那里获得。

你必须意识到，你和出售特许经营的受许人之间的关系只是暂时的和短期的，而你对受许人的特许经营协议的承担或者履行一份新特许经营协议则意味着与特许人之间的长期关系。因此，在你签署任何需付费的文件或其部分时，请你自己去熟悉特许人并与别的没有出售特许经营的受许人取得联系，这会解答你的许多疑问。此外，请查明当前的受许人为什么要出售特许经营。在许多例子中，出售特许经营的受许人将其生意予以出售的原因是因为他没有能力使该生意赢利。这就是为什么你要挖掘你意图购买的特许经营的所有可能得到信息的原因，这些信息包括财务状况、受许人出售特许经营的原因、出售人与特许人的关系及出售人对特许人的看法。

因为受许人/出售者对于特许人缺点的太过坦白会有害于任何销售，所以来自受许人/出售者的信息倾向于避免对特许人的批评。而当你与之接触并讨论特许人在受许人面前的表现时，具有相同特许人的其余受许人则不会有这种保留。

当前特许经营生意的售价

因为这种特殊类型购买的主题是对生意持续性的关注，所以，伴随一个特许经营的是，此交易比购买一个新的特许经营并从零开始的成本要昂贵得多。似乎并没有什么固定的公式来决定一个当前特许经营生意的公平价格。

多年以前，在通货膨胀之前，一个生意通常会卖到其年收入的 3~5 倍的价钱，与之相伴的是所有各方都一致认为该投资可在 3~5 年内收回。在更近些的年份里，生意通常卖到一年净收入的价钱再加上设备、固定装置与账面存货的价值。在现实生活中，大多数生意都以一个出售者愿意接受而购买者愿意支付的价格出售。然而，购买生意的任何人都应咨询一位熟悉该生意买卖价值的会计师或房地产代理人。

在做出任何书面的合同承诺之前，你都可能计划在特定的生意中了解或观察几个星期。然而，如果有别的潜在购买人也对该生意感兴趣，那么该生意的受许人 / 出售者可能就不会欢迎这样的计划。

第4章 购买一个当地的特许经营运营

如果你打算购买的当前特许经营是成功的，请务必查明它为何会成功。如果它是一个服务导向型的生意，而且受让人/出售者的销售或技术能力是该生意成功的最主要原因，那么，请确信你也有一些同样的素质。

生意的成功可能源于能干的雇员。因此，尽管受让人/出售者不能“出售”其雇员，但购买协议可以写上出售者的一份担保与代表，亦即他将在其能力范围之内尽可能地说服那些雇员继续留在你那里。此外，一个关于出售者不与你竞争的限制性内容也应写入书面的买卖协议中。

在购买当前生意的任何情况中，你都应确保有一个长期的能负担得起的租约存在并且出租人会同意转让。许多生意的破产都是当购买人接管一个生意几个月后就发现，租金加倍或租约很快到期而没有任何续租的可能。

一些有用的建议

这里给出一些建议，它们适用于有兴趣购买一个当前特许经营或生意的任何人。

- 当今联邦与州特许经营法律为你提供了你最需要的东西——关于出售者的特许人的信息。如果你有兴趣购买一个特许经营，请利用这些信息资源。
- 如果你有兴趣购买一个当地的非特许经营生意，那么，请仔细阅读第1章与第2章的材料以对要求特许人的信息有所认识，并向你当地有兴趣出售的生意所有者询问相同类型的信息。
- 你从出售者处获得的信息越少，你可能购买一个“柠檬”（美国口语，指不满意之物。——译者注）的风险就越大。
- 记住要亲自去调研该交易。常识在这里是关键的。为何去冒不必要的风险呢？检查，检查，再次检查。
- 购买生意的任何人都应找到一位能干的、精通买卖生意实务的法律顾问。
- 利用第1~3章后面的检查表来评估你正式考虑购买的每一个特许经营或生意。
- 研读与温习所有州与联邦的特许经营法律以及所有的州商业机会法律。（见附录E）。

第一部分 购买一个特许经营或当地生意

结束语

包含在第二部分中的以下章节，尽管是为拥有一个当前生意并正考虑将之进行特许经营的生意所有者所写，但我们也可以从购买一个特许经营的角度来看待它。这些章节从一个特许人的角度检查了构成一个好的特许经营生意的因素。潜在的特许人很快就会发现，致使受许人成功的东西也同样致使特许人成功。

如果你正考虑购买一个特许经营，请比较你潜在的特许经营购买的条款与第二部分中的信息，以决定你的潜在特许人是否完成了他的预先准备工作。此外，请记住日后持续经营生意的今天的购买人可能就是明天的特许人。

第二部分



以特许经营方式扩张

第5章 特许经营的基本原则

第6章 特许经营与其他可选择的扩张方法

第7章 构建坚实的特许经营基础

第8章 特许经营法律——新特许人的陷阱

第9章 选择一名特许经营律师

第10章 运营你的特许经营

第11章 关于特许经营的最后思考

第 5 章

特许经营的基本原则

引言

作为一个新的特许人，你需要意识到，特许经营是一种营销方法，因此需要它自己本身进行运营或拥有一个生意。在开始特许经营程序之前，你需要知道如何：

- 拟定一个对受许人而言可行的特许经营协议；
- 挑选与培训你的受许人；
- 不仅营销受许人将出售的产品或服务，还要营销针对潜在受许人的特许经营概念本身。

非常普遍的情况是，许多新的、潜在的特许人找到一位可能只处理过最多 1 或 2 个特许经营交易的律师来为他们撰写一份特许经营协议。多数情况下，这些新的特许人在运营自己生意方面非常成功，但他们并不了解特许经营的基础知识。例如，许多首次做特许经营的特许人不知道特许经营的一些基本原则，如：

- 受许人意味着什么，你期望得到什么；
- 如何为受许人提供日后持续的支持；
- 需要多少钱来投资特许经营事业；
- 首次特许经营费用与日后持续的权益金为多少。

本书的第二部分——第 5~10 章——为你提供了此类信息，以避免你在不懂特许经营常识的情况下建立一个特许经营运营，这些错误都是没有经验的特许人常犯的。因此，你有望避免犯同样的错误，并确保在你的特许经营创业中具有更大的成功机会。在决定你的生意是否能特许经营之前，你可能想先了解特许经营的利弊。

第二部分 以特许经营方式扩张

特许经营的有利方面

当讨论特许经营对于特许人的有利方面时，将不可避免地讨论其对于受许人的好处。这是因为对于一方是好处的对于另一方也同样是好处。因此，尽管下面详细描述对于特许人或受许人的好处，但它们中的大部分对于双方而言都是有益的：

- 最小的资本投入，最快的扩张速度。
- 直接的管理责任成为受许人的义务。同时为特许人提供了更多的做其他事情的自由。
- 因为受许人对于未来利润的投资与赌注，他通常会为拥有自己的生意而自豪并会自我激励。（这种自我激励通常使受许人降低他的成本，使受许人有更高的边际利润以及通常为公司雇员所不能获得的特许人带来更大的顾客市场。）
- 一个特许经营通常具有直线管理下的最小数量的雇员以及更多数量的出谋划策型雇员。
- 受许人可以获得仅凭特许人或受许人所不能独自产生的数量大得多的全国与地方性广告基金。
- 存在增强的购买力，这使受许人拥有比直营实体更低的采购价。
- 特许人通过来自受许人的报告而获得研发的便利。
- 特许人获得来自权益金的稳定现金流。
- 特许人通过精确而公平的合同条款实现对受许人的更大控制。
- 一些责任的限制延伸到最终消费者身上。（受许人通常不会在因自己的忽视而导致的伤害中成为特许人的替罪羊，而在分店中承受的伤害则是该公司的当然责任。）

特许人所享受到的其余好处可以直接归于受许人所将要享受到的好处，简而言之，如果受许人高兴，那么你也高兴的。想了解特许经营的更多好处，请参考第1章。

特许经营的不利方面

当然，就如同生活中的大多数事物一样，你作出的每个决定或经营的每个生意

通常也都存在着弊端。至于特许经营，你需要留意它的一些不利之处。本章详细描述了特许经营的一些弊端，因此你可以更好地理解特许经营，并使你在做出你的特许经营决策时有更好的准备。

净收入的减少

来自受许人的收入会比来自成功的、直营运营的净收入少。实际上，只有一些新的特许经营马上就达到了盈亏平衡。大多数的特许经营需要6个月到1年的时间来达到盈亏平衡。这一点对于大多数的新直营零售店也成立。尽管直营的代理保留了100%的净利润，但它自己本身负有最初的资本债务，而这个债务对于特许经营的店是没有的。

如果你相当确信直营零售店可以产生目前利润以及你有资本与劳动力投入其中，那么你将当然地用直营店赚取更多的钱。你的主要问题将是在希望来自直营店的销售额会立即超过直营店的启动成本的同时，筹集必需的启动资本与获得并聘请合格的、苦干的经理们与雇员。资本与合格的雇员是非常难于获得的，而后者甚至更难聘请得到。

受许人的独立性

作为一名特许人，你面对的将是独立的运营者而非公司雇员。关键的问题在于公平地对待所有的受许人。受许人应仅担当足够的控制以确保你特许的服务或产品能以使你成功的同样质量卖到顾客手中。

例如，如果受许人感觉到他们为从你那里得到的服务而付费过多，或者服务并不是陈述给他们的那些，那么他们将会不满，并最终聚集在一起，拒绝支付特许经营费用。大多数拒绝付费并起诉的受许人是那些感到其合同被特许人破坏的人。而且通常这些受许人都曾与特许人在运营中的某人发生过人身冲突。

请在挑选受许人或允许最初受许人将其特许经营转让给后续受许人方面保持极为谨慎的态度。而且，只要你还帮助与支持那个受许人，就请继续把你的每个受许

第二部分 以特许经营方式扩张

人看做是一个公司经理的最经济的替代人。

许多特许人似乎都有这样的态度，即他们现在处于通过出售特许经营，而非出售其服务或产品的方式来赚钱的生意中。他们的注意力更多地集中于宣传与营销特许经营而非营销为顾客提供的产品或服务。

所有特许人的最主要目标都是出售他的服务或货物。利用受许人只是达到此目标的其中一种方法。

要求的商业技术的差异

你运营一个特许人体系所需要的生意技术与运营你原始的零售生意所需要的生意技术完全不同。大多数在特许经营中失败的特许人都是那些在他们首次开展其特许经营时，不知道他们是做什么的人。他们在运营一个原始的零售生意方面是专家，并且由于他们在该生意领域中扩展其不断尝试的经验，于是开始尝试涉足特许经营；然而，他们却不知道如何成为一个特许人。

超支

特许人倾向在展示方面花费巨额资金。似乎有一个巨大的诱惑去促使特许人“摆架子”。超高的办公楼、过多的人员、公司车辆、昂贵的旅馆、精美的生意展位以及昂贵的分类广告是许多新特许人所犯的一些最初的错误。缺少预算使特许人有投资能力不足的趋势。

不管你的资本是多少，20 000美元、100 000美元、还是1 000 000美元，都请你精明地为你的办公室、特许经营的营销、对受许人的培训以及对特许经营单店的维护与支持进行预算。

较高的成本

在美国，特许人被要求拥有书面的提供公告，该公告含有所有将与受许人签署

的建议合同的复印件。（欲知关于提供公告的更多内容，请参见第2章）。为准备一份公告，你将需要聘请一位律师与一位会计师。如同第11章后面所指出的那样，准备一份公告与审计财务报表的费用有时并不与产生的价值成正比。

试着用你的钱去获取最多的价值，但请谨慎选择律师与会计师。多依靠某特定会计师或律师的过去客户所提供的参考意见。决不应使创建特许经营的费用高于你以合格的管理人员来建立直营代理的费用。在试图控制律师与会计师的服务成本时，请完成附录C与附录D中的问卷。你应在首次会见律师前完成这些问卷。

除去法律与专业的费用，在许多州进行特许经营的费用之所以高，是由于在拥有特许经营注册法的14个州中的公告文件的单项法律费用。在这些州中，你成为特许人的法律要求由注册州的规定来管理。在另外17个州中，你的这些要求由商业机会法来调整。（欲对这些州法令了解更多，请参见附录E，《州特许经营信息指南》）。在剩下的19个州与华盛顿特区，你将需要遵守联邦贸易局关于公告的规定。

不幸的是，注册州各不相同，而且一个注册州不承认不加改变的被另一个州批准的提供公告。对于拥有备案的商业机会法的那些州而言，情况也是如此。甚至FTC规则也要求公告在每个FTC州的单个的不允许竞争、更新和终止此法律方面有所不同，尽管如此，它们通常被融入到一份公告表中。

如果你有一份缓慢增长的生意计划，该计划在最初几年集中于1或2个州并逐渐扩展到邻近的州，那么，此成本之弊端就能最小化。通过此做法，你将把律师费与备案成本递延至一段时期而非立刻全部支付。在做出特许经营的决策之前，请与其余的扩张方案相比较，以仔细评估特许经营的利弊。关于替代性扩张方法的更多内容，请参见第6章。

你的生意可以被特许经营吗

如果你已经有了一个适合于地区或全国营销体系的成功生意，而你不希望分享控制或冒险引进将与你在生意决策上处于同等地位的投资者给你带来人身冲突的风险，那么，特许经营就可能是你行动的最佳路径。为帮助你决定你的生意是否能特

第二部分 以特许经营方式扩张

许经营，请研读下面叙述的一些问题。

你适合成为特许人吗

在你把自己的生意定义为一个潜在的特许经营之前，请务必把你自己定义为一个潜在的特许人。通常，一位可以成功运营能转为特许经营生意的个人并不一定可以成为特许人。考虑你的素质并记住，特许经营不仅仅是将服务与 / 或产品出售给顾客的生意。此外，作为一名特许人，你将成为一位教育家、山姆大叔 (Uncle Sam)，收取一个初始特许经营费以把他们放入一个更高收入税的分档中，并通过权益金的形式在他们的全部职业生涯中向他们持续地收费。

小心受许人—特许人关系，经常记着允许你的单个受许人在拥有他们自己生意时能够自主，并经常把受许人当成一个独立的生意所有者来看待。重要的是，你要仔细地在原始合同、提供公告以及受许人的所有更进一步沟通中，清楚地阐述关于这种独立契约人关系的指南。

你特定的产品或服务有市场吗

不要考虑特许经营你的生意，除非你的产品或服务在当地拥有一个良好的市场。营销能力取决于需要，而需要则取决于竞争。例如，如果你正运营一个汉堡包摊位，那么在如今的商业社会中你为你的特许经营以及受许人找到一个市场的机会就相当小。

然而，如果你拥有运营一个汉堡包摊位的独特方式，那么，在今天的市场上将其特许经营是完全可能的。以温迪屋 (Wendy's) 的运营为例，它通过引入汉堡包的内嵌式制作系统来获得蒸汽，使旁观的顾客在等待他的定货时看到冒着的热气。与之相对照的是，传统的汉堡包的制作方式是看不见的，而制成后又把它们放在一个暖气盘上等待有人来订购。温迪屋给顾客造成这样的印象，即它就在顾客的眼前为其制作汉堡包。

需求是决定性的力量。它恰与独特性一样重要。你的独特产品或服务必须不仅

被那些希望从你那里购买特许经营的人们所渴望得到，还必须被将从受许人处购买的美国公众所渴望得到。

你必须完成什么样的市场研究

如果你所提供的新的产品或服务还没有普及市场，但该产品或服务被证明是适于销售的，那么，你的首要任务就是基于与你目前顾客的类似需求之上，决定这个国家哪些地方的消费者将最有可能购买你的产品或服务。例如，一种新型的热内衣不可能在加利福尼亚州Palm Springs地区居民中流行；然而，一个成功的节石油设备却可以在全世界的任何地方走红。

如果你的产品或服务已经得到普遍的认可，那么你可以聘请市场研究公司来制作关于不同地区的顾客类型以及他们的需求与购买力的详尽报告。这可能相当昂贵，因此另一个替代方案就是，你通过当地图书馆的参考资料来自己做研究。研究你要提供服务的不同城市电话簿的黄页，并以此决定在那些地区是否存在竞争。

你也可能想会见当前的特许人与受许人，以求得他们对于特许经营的见解。人们喜欢与别人谈论他们的商业成就，而这就应是研究你商业的特许经营潜力的一个特别有趣的方面。

政府办事处在提供人口统计信息与市场研究资料上也是非常有帮助的。特别是美国商业部与美国劳工部在美国人的地区消费习惯方面已经做了详尽的研究。你可在研究中使用这些信息。

一份关于你正考虑通过一个特许经营体系来提供的产品或服务的当前需求的初步研究是必需的。一份更详尽的研究可以由潜在的受许人自己来做。如果你感到在那里存在一个初始的市场，那么你就通过鼓励受许人做自己的市场研究并以此作为从你那里取得许可的前提条件来利用他们。

你拥有一个注册的商标吗

如果你拥有一个独特或有需求的产品或服务，那么你必须通过使用一个商标

第二部分 以特许经营方式扩张

(如果它是一个产品)或服务标记(如果它是一项服务)的方式来赢得该独特性。此想法意在使美国公众把你的产品与一个特殊的商标联系起来。

这种情况已经有许多年了,某类透明胶带的购买者不会走进某地的文具店并寻找透明胶带,而是自动地寻找“Scotch”牌的胶带。环顾一下,你会发现所有的大公司都在使用这个概念。不同可乐饮料的生产商之所以不想让你寻找可乐,就是为了允许产品的当地分销商来为你做决定。

因此,你会想尽快地为你的特殊产品或服务申请一个注册商标或服务标记。你最想在第一份特许经营协议签署与完善之前做成这件事。请记住,商标或服务标记必须先是在州内与州间生意中使用,而后其拥有者才能在位于华盛顿特区的美国专利与商标局申请注册。

在宣传广告与促销一个商标或服务标记上花费任何钱之前,请先决定没有别的实体已经获得了那种特殊商标或服务标记的注册权。此决定可以通过与许多当前商标研究公司中的某一个接触来以少于400美元的费用做出。请注意的,一些研究公司只为律师提供其服务。因为你对于联邦商标或服务标记的注册申请将由一位政府律师来研究并决定,因此你应聘请一名商标律师。

如果你不想利用这个研究,那么你可以向美国专利与商标局递交商标申请。检查人将研读你的申请,并会通知你是否会有一个当前商标可能会与你的相混淆。这样,你决定了你拥有一个独特或有需求产品之后的下一步就是在美国专利局注册你的服务标记或商标。这可由商标律师来完成,其通常的收费在750~1000美元之间。

目前这样一份申请的编档费是380美元。欲知关于商标注册的更多信息,请获得《带有表格与法令的关于商标与实践中商标规定的通用信息》,将信寄至:

文件监察处 Superintendent of Documents

美国政府印刷局 U.S. Government Printing Office

华盛顿特区 20402 Washington, DC 20402

如果检查人决定你的特殊商标不会与别人的已经注册过的商标相混淆,那么你的申请就会刊登在《联邦注册》上,允许不同意检查人的第三方来反对。如果没有反对,你将在你的申请刊登在《联邦注册》后约3个月份以上的时间收到一份商标注册的证书。你的注册过的商标将在其需要更新的10年内有效。

一旦你取得了商标注册证书,就应该诏示天下。记住,一旦你取得了注册证书,你就有资格对侵犯你的商标或服务标记的行为通过联邦地区法院提起诉讼。另外,

你还可以对商标进行州代理注册，虽然在取得了联邦注册的情况下，州代理注册就显得可有可无。注册法律在不同州都有所变化，但在大多数州，一笔名义费用（少于20美元）可以保护你的注册商标若干年，通常惯例，最多10年。

对于特许经营的最后决策

在你对特许经营做最后决策之前，你需要知道：

- 你拥有成为特许人所需要的一切。
- 你的产品独特且有需求，你的生意对于潜在受许人而言是赢利与前途光明的。
- 你的产品或服务有市场。
- 你的服务或产品伴随着一个可注册的商标。

此外，你可能已经决定了，你不希望那些以合作伙伴或股东形式参与的任何投资人来分享你的控制，同时你已经调研了其余的生意扩张方案（见第6章）。你还应对在你将来的受许人中寻求什么有强烈的意识（见第7章）。

在你发布通过特许经营进行扩张的计划之前，先制作一份详尽的生意计划，以便你能现实地看到每个新的单店将需求什么样的财务支出用来设立与运营，然后将此支出与你希望能在费用、权益金以及原料与服务的销售上的收入相比较。

你想写入生意计划中去的特许经营的一些特定条款是你特许经营的间接费用，比如你与你总部中雇员再加上培训师与销售人员的薪水与津贴，以及正常的办公费用，如租金、办公设备、车辆津贴与差旅。对寻找受许人的费用加以计划。这可能包括广告、差旅去参加特许经营展、制作宣传册与录像以及招待费用。此外，还要加上启动与日后持续的法律、会计以及广告费用方面相当大的波动额。

在预计你希望从你的特许经营单店处收回收入的时间与数量时，请保守一些。你将决定特许经营费用、权益金与从受许人处为你带来收入的产品销售的总和。将你对于这些收入能多快地流回到你处的期望作为铺垫，而不是仅仅将你的预期基于你的生意在过去是如何进行的。

你在做出特许经营决策之前应调研的另一个重要因素是生意组织的每种法律形式的利弊——独资制、合伙制或公司。通过组建一个独资企业或合伙企业，你的运营将承受无限责任，即，如果独资或合伙失败，那么独资或合伙人将单独地为未偿

第二部分 以特许经营方式扩张

债务负责。因为这一点，大多数的特许人选择了公司实体以便将他们的责任限制为公司的资产。欲了解关于生意组织法律形式的更多内容，特别是组成公司的内容，请咨询律师与有资格的公共会计师。

结束语

特许经营在最近几年中呈跳跃式的增长，相关的州与联邦的规章制度也是呈跳跃式的增长。在你做出在你的州内进行特许经营的最后决策前，先查阅你将必须遵守的州与地方上的规章。欲知关于州与联邦特许经营法律的更多内容，请参见第 8 章与附录E。

This image shows a single sheet of white paper with horizontal blue or grey ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There is no handwriting or other markings on the paper.

第二部分 以特许经营方式扩张

也不扩张。然而，此方案增大了你的生意被竞争所消灭的可能性，而且你永远不能发挥全部的潜力。利润被限制于可从一个地方产生的毛收入的数量。在许多情况下，除非该生意扩张了，否则它就一定会消亡。此外，选择了保持现状，你公司的广告预算相对于一个特许人而言就是最小的，其中特许人当地的、区域的或全国性的广告基金都来源于多家特许经营实体。

总之，你必须留在作战最前线（firing line）上。换句话说，你仍然是每日的经理人，你每天的生活就是解聘、雇用、购买以及在低水平上的销售。作为一个特许人，你将管理一个很大的运营而由受许人来完成上述职责。特许经营可以给一个生意所有者创造机会，以使他能完全发挥其行政管理的能力。

通过因特网销售产品或服务是许多生意的一个方案，特别对于那些在通过特许经营扩张的地方销售产品的生意而言更是如此。所有人当然地承受在直销中的全部花费，没有收取特许经营费用或权益金，但也不存在与受许人之间可能发生的尴尬关系。

直营店方案

第二种方案——被正式地认为是在特许经营出现之前扩张一个营销体系的惟一方法——就是开设直营店，这通常需要相当的资本投资，以及面对如何获得精明能干的管理人员的难题。

除去通过直营代理方式扩张你自己的生意所必须的资本数量以外，花在公司扩张上的时间同样也是非常需要的。选址、日常管理、租约谈判以及面试雇用管理者与员工都需要花费相当的时间与财力，这些花费无论怎样都不与特许经营扩张所需要的数量相接近。

当开设你自己的直营零售分销店时，你在一段相当长的时期内花了钱，如果真有利润的话，回收的也是极少的利润。

相比较而言，在特许经营中，你立即就在单店上获得了一个特许经营费用，而如果特许店在最初的6个月到1年时间内能产生任何类型的销售，那么你还可能获得权益金。真实的情况是你必须培训运营任何特许经营生意的受许人，但基于同样的理由，你也必须培训直营店的管理者和员工。于是，特许经营看起来就拥有了一个

优点，因为作为特许人，你不必当受许人或其雇员在接受培训时付给他们任何形式的工资或薪水。

联合体协议方案

第三种，也可能是最少实施的特许经营的替代方案是通过经销代理、许可、刺激性项目、合伙以及合资的形式实现联合体。大多数的经销代理、合伙、合资与许可都产生自具有相反利益的双方的谈判，其结果是形成了一份妥协式的协议。在大多数这样的案例中，为了满足双方的执着，甚至在控制应集中于一方手中的时候也必须把控制分开。经常的情况是，当一方仅仅提供了钱时，即使这一方在管理能力上完全不合格，他也会坚持在主要决策上有所控制。在许多时候，那种由供钱者进行的控制会导致一个决策是基于钱而非基于对某特定企业长期中最有利的方面而做出的。这种类型的协议是与特许经营的形成相对照的，在后者中，特许人单方不受任何妥协压力地从一个客观的角度来编写他的合同条款。

与别人联合甚至是更困难的，因为本质上，只有在实际中没有营销控制力的松散的协议才能在不违反特许经营法的条件下产生出来。在大多数这样的关系中，在合资或合伙企业中的实体具有相等的控制权，而这在许多情况下会导致僵持或者妥协的生意决策。一个好的生意决策永远不应是2或2个以上的人相妥协的结果。伴随妥协，你将拥有的最好结果就是一个能轻易导致大量钱财与市场份额损失的部分正确的协议。

如果任何合资企业或联合体中的一位扩张型企业家试图施加任何形式的控制甚至建议某种营销方法，而同时因使用他特有的商标或服务标记而收取一定风险补偿性报酬时，那么他就可能轻易地把自己置于违反各种各样的州与联邦特许经营法的民事与刑事处罚的危险之中。这些法律通常把特许经营要素规定为协议的形式，在协议中一方许可另一方使用一种商标或服务标记，对使用（通常以一种建议或要求的营销方法的形式来使用）该商标或服务标记者施加某种类型的控制并随后收取对这些权利的补偿性报酬。

本质上，许多州管理者认为，如果看起来像一个特许经营，那么它就是一个特许经营。因此，如果你许可另一方使用你的商标或服务标记并使他创设了一个和你

第二部分 以特许经营方式扩张

其余受许人一样运营的生意，那么你很有可能就是在特许经营你的生意。特别是，当你因这些权利而收取任何形式的报酬或要求另一方遵循你的营销计划时就更是如此。在一些州，仅仅这样营销程序的暗示就已经足以使政府办事处来发现一个对于特许经营的违反。

合伙制最好也仅是特许经营的一个有局限性的替代方案。如果一个由许多合伙人组成的合伙企业是所有零售店、饭店或以合伙生意商标运营的单店的所有者，那么州注册当局与FTC就可能不把它认为是一个特许经营。然而，当一个生意经纪人进入到通用的合伙协议中，而每个额外单店的不同合伙人在每个单店使用该经纪人的商标时，经纪人式的合伙人与不同运营合伙人之间的这种安排在本质上就是一个特许经营。

如果你仔细思考这一点，就会发现，那些每个店新的不同合伙人通常会把钱投资于合伙方，用以支付给原始的经纪人式的合伙人一个初始的与日后持续的费用、薪水，或者换回他的专长或监管，或者二者都有，而单店将以创始的经纪人的商标进行运营。

如果准特许人决定建立不同的公司实体而同时由潜在特许人对那些分散的公司控股，每个公司由不同的少数股东以相同的商标运营不同的单店，那么这也存在着相同的违反特许经营法的危险。潜在的违反特许经营法的关键是必须持有注册商标的公司与姊妹公司间的商标许可协议。在一些州特许经营立法办事处的眼中，这些许可协议可能就构成了一个特许经营。这样的协议应事先从适用的州与联邦特许经营当局中予以清除。

在使用任何形式的一般合伙、多数控制的分公司或姊妹公司之前，请先咨询一位懂行的特许经营律师。

因此，希望通过直营代理、分公司或特许经营实施扩张的任何人都必须首先找到可用的资本，然后再制作一份生意计划，该计划描述了为达到意愿中的扩张水平、获得有效率与忠诚的管理人员所需要的资本数量。

扩张型的经纪人也必须评估他自己人员的效率，因为这些人员极有可能被经纪人转到扩张后的地方去。如果可用资本有限与/或直营代理或与第三方的分公司中的管理人员不足，那么扩张型的经纪人就应考虑与刚才讨论的方案相对应的特许经营的利弊。

结束语

希望与特许经营相对照的这些方案可以帮助你更好地认识你将如何扩张你的生意。一旦你做出了你最终的特许经营决策，那么你就已经到了开始寻找合格受许人的时候了。

第7章讨论的是在你招募潜在受许人时所需要探索的一些事情。

第 7 章

构建坚实的特许经营基础

引言

作为一名准特许人（would-be franchisor），你必须意识到，你目前的管理运营与营销技术可能在许多方面还达不到一个成功特许经营的要求。例如，一个好的计算机销售员工未必就是一个好的计算机特许经营销售员。一个好的区域经理未必就是一个好的特许经营管理者。对于需要监管多个独立运营受许人的情况就更是如此。以非正式、一对一方式培训公司雇员的公司管理者们不一定能完全合格地去培训许多将其大量储蓄置于赌注之上的潜在受许人。

此外，当前在零售水平上适于销售一个产品或服务的广告媒介未必适合于吸引拥有充足资本而有兴趣购买特许经营的人们。简而言之，你以前的经验与你自己生意的知识未必就等同于成功运营一个特许经营生意所需要的经验与知识。

为了成功，一个潜在特许人，不管其规模大小，都必须把他自己的生意建立在一个拥有良好培训的人员、好的营销技术以及充足运营资本结构的合理基础之上。这些基础性因素对于一个成功的特许经营运营也是一样，但作为一名特许人，你将需要从一个不同的角度并用不同的技术来看待他们。

接受过良好培训的人员

你的真正成功取决于你辨别生意需求的洞察力，而这个洞察力对于运营一个平稳运行的、成功的特许经营是必需的。为帮助你做到这些，请仔细研究你当前的管理、营销、培训、广告以及销售部门中的人员，用以决定是否需要特许经营管理培训、对目前人员进行专业化顾问咨询或聘请新人。当前人员的能力——如在

第二部分 以特许经营方式扩张

非常小的实体中的情况，该能力由创建者及其配偶组成——应当被仔细地研究，并且在缺少特许经营经验的地方，这样的人员应接受关于特许经营运营与营销技术的恰当培训。

为一个运转良好的特许经营运营配备有知识、有能力人员的目标可以以一个合理费用而由下述四种方式之一来实现。

- 培训现有人员；
- 雇用有经验的特许经营人员；
- 转包特许经营职能；
- 聘请一个全面型的特许经营顾问。

培训当前人员

首先，如果当前人员不仅有能力胜任特许经营的职责，而且可以去履行这些职责而不承担过多的工作，那么，其教材就应是特许经营导向生意的专项讲座与著作。许多这样的课程持续 1 或 2 天，并且由专门的职业性生意讲座或社区学院（community colleges）来提供。

这些课程与专项讲座通常是由在其特定特许经营领域具备实战经验的单个专家所提供的，这些专家不应与本部分后面所论述的全面型的特许经营顾问相混淆。定期地检查你当地周日报纸的商业机会版，以寻找关于即将到来的生意事件与专项讲座的名单。这些名单对于新特许人及其缺少经验的员工来说经常是信息的金矿。位于华盛顿特区的国际特许经营协会（IFA）也可以为你提供大量关于特许经营的信息。

国际特许经营协会

（202）628-8000

雇用有经验的特许经营人员

确保有充足且熟悉当前特许经营方法的人员的第二个方法是雇用那些曾为别的

特许人工作过的有经验的人员。除了申请者的特许经营专长外，他的品行以及对于严格的特许经营法律的知识也应被仔细地考虑。请特别留意申请人于1971年前所获得的所有实质性经验。那年是首部特许经营法案在加利福尼亚州获得通过的时间。这可以表明，申请人关于特许经营的基本知识是形成于现在被特许经营法律所禁止的方法之上的——这些方法比如给潜在受许人提供实际或预计的收入及销售额与/或不经适用政府的批准而协商特许经营协议的实质性条款。因此，应确保员工申请人熟悉当前的特许经营营销技术，特别是特许经营所面临的众多法律限制。

雇用额外的有经验的特许经营人员的成本很高，如果必需的话，规模较大的特许人可以这么做。然而在许多时候，较小的特许人将承担他的新特许经营的全部行政、管理与营销职能，至少在初期是这样。因此，如果你是一位小型或中型的特许人，那么你可能更愿意在特许经营方面培训当前人员而不愿雇用一位具有特许经营经验的高价新员工。

转包特许经营职能

在特许经营的生意方面培训你自己和员工的第三个可被推荐的方法是把工作转包给在法律、培训、广告、公关与市场营销等领域的单个特许经营专家。这些顾问将评估你的需求并提供你实际需要的东西，而不是涵盖所有方面的一套完整的特许经营包（franchise package）。

外行的人士常常需要的是一位不仅在特许经营法律而且在特许经营的日常经营方面也具有丰富经验的特许经营律师。与该律师以前的特许经营客户谈论该律师在特许经营方面的法律专长与实战知识。请参见第9章中如何选择一名特许经营律师。

当选择了一家广告代理后，请确信它的专长不仅在于普通生意，也在于特许经营。这一点对于财务与营销专家也是如此。请仔细检查每位专家的资料。

聘请一个全面型的特许经营顾问

获得特许经营生意指导的第四个方法就是聘请一名“全面型的”特许经营顾问

第二部分 以特许经营方式扩张

实体——即一个宣称在同一个模式之下为特许人提供从法律工作到营销与广告的整体“特许经营包”的实体。

大部分全面型的顾问并不做实际的特许经营销售工作，而是培训特许人的销售力量。一位全面型的顾问提供给准特许人（would-be franchisor）的，就是所谓的“完整服务”，包括制作特许经营公告与其余法律文件，其不同阶段中特许经营包的费用从37 500美元一直到150 000美元或更多。这样的顾问要求其客户保留自己的法律顾问以研读那些法律文件以及获得任何需要的州的注册。

此外，全面型的顾问还提供运营手册、培训录象，而可行性市场与通常研究该市场的生意计划可以由单独的在每个区域的当地专家以低得多的成本来提供，而后的最终产品常常会更实用。

不要雇用那些没有详细调研过他的背景以及接触过他的资料与客户的顾问。

提供不同的，如培训、营销、广告、销售、生意计划或财务等单个职能的单个特许经营顾问通常不仅更可能被组织起来与被通知到，也比一位全面型的高价顾问成本低廉同时服务更为迅速。如果你采取向公司咨询的方式，请比较全面型顾问的成本与那些在法律与营销特许经营领域的单个专家的成本。通过把工作分给专家，比如专攻单个领域的Kushell，你就会发现你能以一个低得多的价格来接受更快、更好的特许经营工作。再次强调，评估一名顾问或营销专家的最佳方式是详细地调研该顾问的资料，特别是调研曾雇用过该顾问以协助在相似生意中进行特许经营的生意所有者们。如同客户们所解释的那样，结果以及为权衡此结果而支付的价格都是十分重要的。

不要仅因为一名顾问曾是一名特许经营主管就雇用他。首先，要查明他是否是一个好的主管，为什么他离开了职位，以及他是否是一个好的顾问。许多以前的特许经营主管之所以离职就是因为他们缺乏专业知识。还要评估该主管的各方面能力如何。

在一个新的与多样化的行业中，比如计算机软件与硬件的特许经营，需要的经验可能并不与一位终生在饭店业的顾问的背景相融。一位省钱但却受利润驱动的特许人可以聘请需要承担特定职能的不同专家，并以更廉价、更合适也更全面的特许经营服务结束。一位经验丰富的、特许经营导向的广告专业顾问将会与任何经验丰富的、特许经营导向的生意规划或培训顾问或员工完美地合作。这两者都应能够有效地与一位经验丰富的、市场导向的律师共事，因为他们都在思想上有所相似。

营销技术

一旦你被许可出售特许经营，或者获得了一份合适的提供公告与针对非注册州的公示，你就要开始广告宣传、销售、营销以及配合你的特许经营运营发行的公关计划。把你的产品或服务卖给该产品或服务的最终使用者或顾客与通过销售把一个人变为受许人有很大的不同。

一个小型的夫妻店式（mom-and-pop）特许经营可以被一个个体特许人（one-man franchisor）轻松地销售出去，其中，特许人拥有一个好的、合格的潜在受许人的内在供应。这方面的一个例子是在一个普通商标下的熟练生意服务的特许经营，其通过熟练的商人们的特许经营来实现。该市场由独立的运营者或为从事那些贸易或生意的一家公司工作的熟练商人们组成。营销、广告以及公关可以包含特许人通过生意文件或生意联盟会议的方式所接触的那些个人。

即使是特许人的当前雇员，也可以成为在某种条件下的受许人的好来源，这取决于雇员的财务状况以及特许经营的成本。一个能利用当前有效人员的小型特许人可以以一个低到20 000美元的初始特许经营费来开始特许经营：

- 合适的宣传册的成本；
- 一个经验丰富、具有生意头脑的特许经营律师；
- 使用特许人的当前设施。

当前设施的费用将作为特许人特许的主要的与当前生意的一部分，它使原始生意成为一个“样板店”与培训场所。然而，不要以这么低的数额投资，除非你仔细地做出了一个你所预期的对于在你特许经营公司的最初几年里收入与成本的现实估计。

理想的受许人

在一些特许人中有一个日益增长的趋势，就是不把特许经营出售给不曾为特许人工作至少一年以上的任何人。这是当今特许人领导之一——多米诺比萨公司的一条规定。然而，如果你不是站在仅把特许经营提供给曾为你工作至少一年以上的人的位置上的话，那么，你就必须承受辨别“潜在的好受许人”以及与他们建立沟通

第二部分 以特许经营方式扩张

的花费。换句话说，你将需要形成一个将成功销售你产品或服务最佳机会类型的受许人的概貌。最好的受许人是：

- 勤奋工作者；
- 服从命令者；
- 乐于在一个特定类型的生意中的工作者；
- 拥有合适的背景者；
- 拥有充足的财务资源者；
- 拥有支持新投资的家庭者；
- 能够听从指令者。

通常，那些持续希望改变体系或有纯粹基于理论基础之上的改变建议的受许人并不是最好的受许人。理想的受许人应当具备的是吸收别人建议的能力而不是坚持改变特许经营体系的执拗，至少不要等到你有机会去测试受许人的理论或基于你的经验而表明这样的理论是无效的。

当你在任何准受许人中运营你的零售生意时，都请你寻找那些使你成功的同样因素。有些生意顾问为不同的行业与公司研究并确定理想受许人的概貌。如果他们的客户为他们提供了好的参考资料，那么雇请一个这样的顾问就是个不错的想法。在许多方面，由你过去的经验或运营的人员所决定的好的常识与一个关于什么是必需的主观想法可以决定谁是理想的受许人。

选择一名广告代理

如果吸引受许人不是一件简单的事情而且关于这样的受许人的市场知识是有限的，你应聘请一名有经验的、特许经营导向的广告代理并进行市场调研。吸引第一个受许人越困难，广告就会越昂贵。特许经营项目在寻找的受许人数量以及扩张时刻表的灵活性上越宽泛，拥有一名好的、经验丰富的、特许经营导向的广告代理的必要性就越大。

这样一个代理的服务费用通常需要月付3000美元到5000美元，或者超过一个月时，就根据工作小时的数量计算。代理们根据市场需要而个别地判断每个特许人，并据此确定费用。

记住，你要选择一名代理或雇用一名具有特许经营生意经验的员工。把产品与服务出售给零售顾客与把一个生意出售给潜在受许人是不一样的。

大多数小型特许人开始时出售的是他们自己的特许经营。通常的做法是，在《华尔街日报》周四版的分类部分或在当地大都市报的周日版上刊登广告。特许经营展，尤其是由国际特许经营协会举办的展会是招募受许人的另一个好来源。

流动资本的考虑

特许经营的成本将随着地理区域、扩张时间、潜在受许人的可得性以及出售产品或服务的复杂性而不同。

一个小型的具有可控低成本与持续增长市场的赢利产品或服务的个体运营可以与一个大型的竞争者的特许经营做得同样好，前提是这个当地生意以一种激励受许人留在特许经营家庭中的方式来为受许人提供前后一致的服务或产品，或同时提供服务与产品。通常的做法是，特许人为受许人提供的一项服务或销售的一种产品是受许人在别的地方所不能获得的或者是特许人提供给受许人的产品或服务的价格比受许人在任何别处所获得的要低，或者就是其质量在别处不可获得。

这是必须的，至少直到特许人的商标达到仅基于受许人的商标就对顾客有吸引力的持续性业务，或直到公共受许人广告基金增大到足以通过顾客识别来促进受许人业务时是如此。

作为一名准特许人，你必须拥有一个对于受许人的“紧附”或“控制”，该“紧附”或“控制”要强大到足以维持受许人继续成为一名被许可的受许人的兴趣。除了如上述提供给受许人更低的销售价格与可获得的最好质量之外，这些额外的控制还包括你对于受许人成功的持续支持。为了显示这样的持续支持，你可以提供持续的培训课程、合作社式广告、编制账单与会计服务、来自第三方供应商打折的存货价格以及专有的产品或分销。

你启动一个特许经营运营所需要的流动资本数量是变化的，在影响它的因素中包括你的规模、扩张速度、培训的复杂性、选址与建筑规划的必要性、营销范围、特许经营的吸引力以及要求受许人的资本投资。

一个由拥有小，却有效率的特许经营导向的人员队伍或顾问的特许人所仔细规

第二部分 以特许经营方式扩张

划的缓慢扩张，以及对潜在受许人有吸引力的产品或服务，可以通过利用当前经过特许经营培训的人员队伍来以低至20 000美元到50 000美元的成本进行投资。

在编写一份精心构思的生意计划之前不要特许经营你的生意。在此计划中应确定现实的营销目标、扩张计划、广告计划、基建投资以及一个 5年期的预计成本。在你生意的前几年中，不要依赖初始特许经营费与权益金。

包括对于受许人必要的持续支持体系在内的现实的财务预测与固不可破的预算应当是所有特许经营创业的关键。

结束语

为了给你的特许经营运营构建一个坚实的基础，请确信你：

- 获得有良好资格与经过良好培训的人员来按照需要高效地操作与运营该生意；
- 认清将你的特许经营机会销售给潜在受许人的战略；
- 决定你成为特许人后的最初几年中的收入与现金费用，以便你理解冒险背后的数字。

如果在你的特许经营调研中收集了这些资源与信息，那么你特许经营的机会将有更大的概率获得成功。

笔记

This image shows a single page of white paper with horizontal blue or grey ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There is no handwriting or other markings on the paper.

第 8 章

特许经营法律——新特许人的陷阱

引言

如同第6章前面所讨论的那样，许多成功的生意所有者决定通过分销、许可或合资/合伙的方式扩张其生意以分销或销售其产品或服务，结果就是，他们在建造或出租直营或参股单店方面为自己节省了大量的资本投资。不管其被称为分销商、受许人、合伙人或合资人，第三方都有一样是相同的：他们可能在做一件违反联邦与州特许经营法律的事。

这些勤奋而真诚的生意所有者可能在其采纳了一个营销体系与扩张其生意的愿望中不自觉地就进入到一个诉讼与政府办事处调查的噩梦之中。其结果是相当数量的民事损害赔偿与政府惩罚。多数情况下，生意所有者并没清醒地意识到即将到来的危险，并可能咨询过一名没有经验或不清楚联邦与州特许经营与商业机会法的律师。

完全可能的情况是，一位经纪人可能会购买——或一名不学无术的生意所有者可能会出售——一家实际上从事特许经营但却没有在适用的州法律下注册或没有遵循在联邦法律中规定的合适指导的公司。

关于这方面的一个典型例子是已经研发了一种新的或升级过的产品或服务以及在营销它们的过程中经历过某种程度成功的生意所有者。他必须现在决定是否要筹集额外资本并冒这个风险去为扩张的产品或服务线提供更多的营销渠道，而这包括雇用必要的员工在这些新地方运营他的生意。所有这些都需要花费相当多的时间与金钱。大多数情况下，要么弄不来钱要么就是利息率太高，而且愿意寻找真正地营销产品或服务的额外的能干雇员也几乎是不可能的，因为雇员没有成功的动力。于是生意所有者就决定他来教别人如何营销产品和服务并以此专长向他们收费。受许

第二部分 以特许经营方式扩张

人当然想拥有使用生意所有者名称的权力，此名称在几乎所有情况中都是产品或服务销售成功的不可或缺的一部分。基于同样的原因，生意所有者想对使用他名称的第三方施加某种形式的控制或限制，以便该名称只能在某种可控的情形下使用，避免任何损害名称的可能。

如果违反了这些限制的任何部分，生意所有者就将放弃此交易并取消使用该商标的权力。此外，为了使刚开张的生意在财务上取得成功，生意所有者有必要教授第三方受让人、分销商或合资人营销该产品或服务的方法，此方法将为第三方带来一定程度的成功。此营销计划或策划将与生意所有者在取得其初次成功的过程中所使用的方法相适应。

第三方与生意所有者都想得到的最终结果是维持一个从事于营销一种普通产品或服务的运营，该运营对于公众而言就好像它是一个拥有单一身份与普遍持续性服务的大型组织。生意所有者当然想获得某些培训第三方的报酬，并允许他成为看起来像是“幸福大家庭”的一部分。这个报酬的通常形式是一个包括了培训的初始特许经营费以及在许多情况中的未来毛利润的一个百分比。在一些时候，它可能是一个设施的全部销售再加上由使用名称权而发生的一次性支付。这样的安排显然就是联邦与州特许经营法律下的一个特许经营。

这种在特许经营方面的认识，对于向第三方出售一种商品而非一种服务的生意所有者而言是不太明显的，这些商品比如一个雕像系统或压币设备。

联邦法律

联邦政府于1979年10月21日开始管理特许经营，当时联邦贸易委员会（FTC）发表了它的《关于要求公告的经销代理贸易管理规则以及关于特许经营与商业机会投机禁令的解释指南》。本质上，这些规定试图纠正不公开与错误陈述的问题，在潜在受让人获得关于特许经营的可靠信息前就购买特许经营时就会出现这些问题。因此，这些规定要求特许人与特许经营经纪人向潜在受让人提供的是融合了关于特许人、特许人的生意以及特许经营协议的条款的一份单独文件——基本的公告文件或提供公告。

如果要求知道实际或潜在的收入，那么还必须提供额外的信息。这指的是收益

公告。特许人也必须把建议的特许经营协议的复印件提供给受许人。此公告必须包括在特许人—受许人关系方面的重要事实。

FTC不要求注册，但却要求你在双方首次面对面的会谈时向潜在受许人提供一定的书面公告，时间是在发生任何特许经营支付的十天前以及执行任何特许经营协议的五天前。

FTC规则要求，当该季度中特许人或分特许人的生意发生了实质性的改变时，你的公告文件至少每季度要更新一次。此外，FTC规则还要求发给潜在受许人的公告文件每年要全部重写与更新一次，时间是在每个会计年度末的90天之内。

由于制作一份满足所有法律要求标准的公告文件是复杂的，所以你试图自己完成的做法是不安全的。通过学习附录中的特许经营文件范例，你能够开始编制你特许经营文件的框架，这些框架可以由专业人员来研读与完成。通过做这样的基础性工作，你最可能的将是减少你的律师费。

在1995年1月1日前，联邦法律取代了某些州法律，其中双方都有交叉重叠的条款。为防止州法令复制公告要求，FTC规则允许使用一个被称为《统一特许经营权提供公告（UFOC）》的公告模式来遵循关于公告要求的州注册法律。按照在1995年1月1日生效的新法律，FTC与州当局都要求有相同的UFOC模式。本书附录F中复制有经过修正与更新的UFOC指南。

1999年10月22日，FTC正式征求公众对当前特许经营公告规定的建议性修改意见。这些改变包括FTC规则对于商业机会法的适用性的取消、制作公告时间的改变、对国外销售申请的澄清、关于特许人提出诉讼等事件的某些额外变化、电子媒介公告以及这些规定对于成熟投资人的免除的扩大。你的特许经营律师应使你及时知道任何正式的变化。

没有提供要求公告的对于FTC规则的违反或者错误的陈述都将在《联邦贸易委员会法案》的意义上形成一个不公平或欺骗性的行为，违反者要承担委员会规定的每项违反每天高达10 000美元罚金的民事惩罚。法庭坚持认为FTC规则没有在受害的受许人中创造一个行动的隐私权。然而，受许人通过州不公平实践法案——“小FTC法案”——成功地寻求到法律的强制实施。

按照联邦法律，作为特许人，你必须为潜在的受许人提供一份合法的公告，但你不必将复印件发送给FTC或把同样的东西在FTC注册。在要求注册的州，比如加利福尼亚州，你必须完成一份至少包含关于被授权出售特许经营的销售员的背景信

第二部分 以特许经营方式扩张

息在内的注册申请。州注册费用从50美元到750美元不等。欲知关于特许经营注册州的编档费用的更详细内容，请参见附录E。

州法律

14个州已经通过了特许经营注册或备案法案。作为一名潜在特许人，这些法案要求对你的申请进行编档与批准，该申请包含如下信息：你是谁、你建议的合同的复印件、编写将于受许人购买特许经营并支付的至少十天前交给他的建议公告。

如上所述，由适用的州政府要求的提供公告指的就是统一提供公告，并且该公告要求你陈述：

- 关于你自己、你的创始人以及分公司的背景信息；
- 你的核心成员的身份与生意经验；
- 悬而未决的特许人诉讼；
- 以前的特许人破产；
- 特许经营费用与其余费用的详细情况；
- 受许人初始投资的数额；
- 产品与服务来源的限制；
- 地域；
- 商标；
- 专利、版权与所有权；
- 受许人参与特许生意实际运营的义务；
- 受许人可以销售内容的限制；
- 更新、终止、转让与争议解决；
- 与社会名人的关系；
- 收益报告；
- 特许人的受许人的一致性；
- 特许人的财务报表。

此外，还要求一份特许经营协议的复印件与一个对其更多相关条款的解释。第2章对许多这类问题有更详细的讨论。

你也可以参考附录B，那是一份特许经营的范例，它是在一定限制下按照《加利福尼亚州特许经营投资法案》的规定与UFOC相符合的公告的一部分。

多数情况下，如果你处于一个注册州内，你将把你的申请连同特许经营协议与公告一起提交给州官员，然后该官员将从一个州的角度来决定它是否存在一些文件制作方面的缺陷并随后给你提出建议。

本质上，这些州的法令就如同联邦法令一样，要求完全地公告某些可列举的条款。这些州本身并不决定提供公告上的陈述是否真假，但当一个陈述条款不真实的时候，该州会给予受让人一个额外的收益报告的法律权利。

有些时候，除了给受让人民事赔偿外，违反还可能导致行政上或刑事上的制裁或二者都有。存在特许经营投资法律的州拥有这样的可用法令，即可通过法庭或仲裁来为利润的损失以及收回花费在这些违法事件上的金钱寻求赔偿。这还不包括任何受害的生意所有者都可要求的欺诈赔偿。

此外，存在特许经营注册法律的州以及在适用特许经营的规定之下的FTC都赋予政府当局一定的权力，即对违反特许经营法案的特许人要求刑事赔偿以及在某些情况下命令特许人退还非法收取的特许经营费用的权力。

如果你坚持做自己的公告文件——特许经营专家并不推荐你这样做，那么，你自己应熟悉你打算在其中进行特许经营的州的法律。如果你正出售给一名居住在某州的受让人或者你想在该州运营特许经营，那么你至少得与各种州办事处接触以发现是否你被要求遵循他们的法律。

在所有存在特许经营注册法的州中，如果潜在的受让人是某州居民并且特许经营准备在该州运营，那么该州的特许经营法律就会适用。记住，你不能对已有受让人的收入或潜在收入有要求权，除非你提供了一份收益报告文件。那些存在特许经营注册法律的州也要求有相似种类的经过批准的收益报告文件。

结束语

在以将包括第三方——如分销商、受让人或合作人在内的任何方式销售你的生意之前，请确信你研读了联邦与州的特许经营法律以便你能熟知那些要求。特别是，你想确保你的法律顾问清楚地知道这些特许经营要求。令人吃惊的是有这么多的生

第二部分 以特许经营方式扩张

意律师并不清楚地知道这样的要求与法律。

询问你的律师是否对 FTC 的第 436 条规定以及特许经营投资、商业机会与你所在州的出售者协助的营销计划方案有过经验。上述的后两个法案适于不足成为特许经营但又与特许经营的距离近到足以要求一种特殊类型公告形式的生意投机。如果你的法律顾问对这些规则与规定不熟悉，就再去寻找专攻此领域的法律顾问。即使法律顾问熟悉这些法律，你也仍然要询问他以前曾帮助进行特许经营的客户的姓名，并打电话给他们以征求他们对于他的知识及能力的看法。

想要了解关于州特许经营法律及资源的更进一步信息，请参见附录 E，《州特许经营信息指南》。

第 9 章

选择一名特许经营律师

引言

本书通篇都建议你咨询一名能干的律师，最好是专攻特许经营法律的律师，在特许经营战场上帮助你，而不管你是潜在特许人还是潜在受让人。他们的帮助范围可以从整理要求的提供公告一直到研究联邦与州的特许经营法律。

因为特许经营律师以前曾经历过特许经营程序，所以他们可以对于不熟悉特许经营独特的培训、营销、行政以及销售职能的新特许人提供特别的帮助。

特许经营律师可以提供帮助的另一重要领域是营销你的潜在特许经营。对许多潜在受让人而言，提供公告是他们所看到的第一个卖点（point-of-sale）。你的提供公告对你进行介绍，陈述你与你的创始人的背景，同时它也把你将提供给潜在受让人的所有服务、产品与义务都传达给他。拥有一位经验丰富的、生意导向的律师来帮助你有效与精确地制作你的公告被证明在营销和遵循联邦与州特许经营法律方面是非常有价值的。

选择一位经验丰富的、生意导向的律师

一份提供公告的条款必须是实际的、经时间证实的、生意导向的、可行的以及最起码是公平的。因为在一个无论大小的潜在特许人实体中的大多数主管人员以前都没有运营特许经营生意的经验，在销售特许经营、培训受让人、开业与服务特许经营方面即使有，也是不多的技术。所以从生意角度来看，他们对特许经营律师几乎没有什么帮助。因此，这样的情形就要求选择的律师要比他的顾客在特许经营方面知道的多得多。因此，要查明你的特许经营律师是否远超出了一个法律技术人员

第二部分 以特许经营方式扩张

的水平，而后的惟一作用就是撰写一份只适合于你从州当局处获得销售特许经营许可的法律上可以接受的文件。

当你与你经验丰富、市场导向的律师开始编写提供公告与特许经营协议时，其余的生意事件也要确定下来，其中包括将要收取的特许经营费用、给予受许人的培训类型、将要收取的持续的权益金与服务费以及特许人与受许人双方的责任与义务。所有这些生意政策都必须建立在经时间证实的、实际的可行条款之上。

由于你自己不能恰当地准备好去运营一个特许经营体系而导致的失败意味着，你在绝对没有任何关于如何运营方面知识的情况下，以你首次试图特许经营此生意时同样的方式来推广你的新特许经营，其中你的那些准备包括选择一个具有生意头脑的、特许经营导向的律师或一个经验丰富的、生意导向的特许经营顾问。

一个机会就是你过去使用的律师将在特许经营该生意时同样参与其中。双方在该生意启动时都以新手的姿态出现，但在通过尝试并经历错误以及共同工作之后，你就获得了生意技术诀窍并开发出为生意成功而经过证实的程序。既然你已经到了通过特许经营来扩张你生意的地步，那么你过去的律师就可能不适合你去依赖他来决定某些特许经营因素，比如恰当的特许经营费用与权益金、如何实际地建立与运营一个特许经营的方法以及特许经营协议等。运营一个特许经营公司的尝试与错误并不能取得成功，这是因为这样的公司在拿别人的金钱与时间来运营并且是基于一个有限的时间之上。

如果你有开设一个特许经营的知识与经验，或者有一位具备运营一家成功特许经营公司实际经验的顾问或新员工的指导，那么你或你的员工 / 顾问就可以告诉律师在一份可行的特许经营协议里什么样的程序性规定是必需的。

法律费用——期望是多少

律师费因每位律师的经常性开支与对利润的要求而不同。一位经验丰富的、讲求成本效益的律师可以轻易地从15 000美元到20 000美元的法律费（取决于特许人的生意与知识）中获得一个合理的回报，其工作是在注册的初始州制作与撰写一份可营销的、可行的与协调良好的提供公告注册。

律师们应能在不包含任何不可预测的情形下于30~40天内完成其工作。每个额外

增加的州的法律费（因为公告必须根据州而加以修正）将从50美元到2500美元不等，这取决于是哪个州。文件制作费在50美元到750美元之间。一份关于初始与后续增加州的完整的费用报价单应从律师处获得，同时获得的还有他的计划完成日期。完成附录C与附录D中的特许人背景问卷可以帮你节省法律费用并加快完成提供公告与特许经营协议的进度。请参考第11章以获得关于如何节省律师费的其余技巧。

除去法律成本之外，记住，还有法定审计的成本，后者在某些州是前置性的而在另外的州又是后置性的。通常，一个好的特许经营律师会让一个客户为特许经营的目的而开设一家新的公司，这样，新公司的审计财务就是名义上的——从400美元到1000美元，他仍取决于会计师与他的成本效益性。

结束语

对于任何专业法律顾问，你都不必根据他的法律费来判断其是否为一个好的特许经营律师，但是你可以根据他们的特许经营客户对他们的评论来做出判断，其依据不仅是他们对某些成文法的遵守情况，还是在一个特定行业内运营特许经营中对经时间证实并正确的方法的熟悉情况。坚持依赖来自律师的委托人并给每位委托人打电话。向那些客户询问关于该律师法律能力以及撰写一份合理、适合市场及营销导向的提供公告与特许经营协议的能力，而所谓的合理、适合市场及营销导向都是成功特许经营运营的必需要素。

第 10 章

运营你的特许经营

引言

为使你的特许经营成功地运转，你会采取一些重要的行动。这些行动包括：

- 为你的受许人找到一处适合特许经营的位置，以便它能有更大的成功机会；
- 编制运营手册以向受许人提供日常如何运营特许经营的指南与指示；
- 选择一个实际与经济的特许经营办公处；
- 仔细研读特许经营协议中关于转让、更新与终止特许经营的条款，以确保虽然一个潜在受许人存在不满并想离开你的组织，但你的特许经营声誉是不受影响的。

所有这些活动都在本章予以讨论，希望你，作为潜在的特许人，将在应对潜在受许人时能拥有许多这样的信息与知识，从而创造一个更好的受许人—特许人关系以及一个更成功的特许经营运营。

帮助受许人选址

如果你的特许经营涉及的是一家饭店或别的生意，其中位置是特许经营销售的关键因素，那么你应该帮助你的受许人选址。许多特许人要求其受许人就选址问题做初步的研究。多数情况下，房地产经纪人或购物中心经理们能够提供关于每个潜在位置的地理以及其余信息。

让你的受许人为选址负责的首要原因是，不仅使受许人全面熟悉每个潜在地址的正反各面情况，而且有助于减轻你是地址的惟一选择人而受许人最终失败时你可能面对的任何责任。许多受许人都把他们特许经营失败的首要原因归于地址的选择，

第二部分 以特许经营方式扩张

甚至当失败可能完全由于受许人错误的原因时也是如此。因此，大多数特许人要求受许人自己选址而特许人扮演最后批准的角色。

然而，为了确保受许人选择了一处合适的地址，你应让一名合格的经纪人或别的专家去评估所选地址的可行性。这个人必须在房地产方面有资格，并且在特许经营以及被特许经营的特别生意中有一定的经验。有些时候，一个新的特许人可能会以评估人的身份帮助受许人；然而，大多数的特许人是聘请房地产顾问而非雇用全职人员，至少在开始阶段是这样。这些代理者的报酬通常由来自出租人的经纪人费用支付。再次强调，仔细检查你雇来用以帮你潜在受许人选择特许经营地址的经纪人或个人的介绍与成就。欲寻求对潜在地址评估的帮助，请使用第2章后面的《特许经营地址评估表》。

选址费用

如果你知道你生意所需要的好地址的必然要素，并自己去选址，那么其费用将是最小的。如果你与当地熟悉你受许人需求与地域的房地产经纪人签了合同，那么费用也将是最小的。雇用一个专职的全时选址人可能会贵一些，这取决于你的位置。大多数情况下，一位作为选址人被雇用的员工也将在一个特许经营公司里担负着其余的职务，包括负有营销与培训的责任。再次强调，尽量在不牺牲你组织效率的条件下使成本最小化。

编制运营手册

作为一个发展良好的特许经营体系运营功能的一部分，你应编制与提供一份有效的运营手册，其在本质上是在书面、按时间顺序、循序渐进的基础上记录了特许经营生意的职能，以便受许人在初始的特许经营培训计划结束后能有所遵循。

你可以请一位全面型的顾问为你编制运营手册。或者，如果你是一位经验丰富的生意所有者，那么你可以按照《运营手册大纲》来自己编制并且仅需以时间顺序陈列——可能采用以录音机记录的方式——完成你的生意所需的步骤。这些基

本生意实践的账目详细描述了那些使你首先取得特色并成功的要素。如果你感到这样做有困难，那么你可以请别人录音并随后将你关于生意基本职能的谈话内容打成定稿。运营手册通常是你用做培训课程的框架。因此，培训课程的精华就是运营手册的内容。

当你感觉自己没有为产生一个培训手册而需要的必需口述与书写技术时，且没有某位家庭成员或员工可以胜任这样的工作，那么，你就雇一个合格的人来写。甚至有人专门撰写手册，其雇用费从2000美元4000美元不等。如果手册中将包含任何保密的信息，那么你就设法从被请来书写与/或打印手册的人处取得一份保密性的非公开协议，同时考虑取得手册的版权。

运营手册的内容

每个特许人的运营手册都是独特的，因为在一个给定的行业里，每个特许人都有一个使他的生意区别于其竞争者的特性。例如，温迪屋的运营以在顾客付款时定货为其特色而区别于麦当劳，后者的食品是事先做好的。这方面的另一个例子是Subway的按照顾客指令制作三明治的方法，他们的业务是以单个制作者取代通过收款员的定货。

一些特许人有两种运营手册。一种手册处理的是选址、开店、簿记、会计、广告以及盛大开业程序。第二种手册会涉及单个雇员的职责以及食品制作（若是饭店时）。第二种手册也可以包含一些日常性的职责，比如开业与结业程序、验收检查、制作日报、雇用新人、制作日程表、接受与中转货物、制作供应表以及维持存货程序、安全措施与金融程序。

选择你的办公处

许多时候，新特许人首先要做的其中一件事就是为他们自己及其新特许经营找到一处昂贵的新办公地点。这可能是致命的。你必须做你为受许人所做的同样的事：以可能的最低成本建立一个高度能干、有效率的组织。你应有一个你试图特许经营

第二部分 以特许经营方式扩张

的运营的样板店。经常的情况是，你可以通过使用一间里屋与一个新电话号码的方式来从这个位置开始工作。如果此工作地因不具备有吸引力外表的原因而不切实可行，那么你可以在一个有吸引力且经济的楼内租赁一处位置与办公家具，当然最好能采用月租的方式。

在许多地方，将提供诸如复印、传真、应答电话以及接待等服务的行政房间可以以一个经济的成本按月租赁到。我们建议直到特许经营生意稳定之前都应采用这种方式，至少开始时应如此。

预算，预算，预算！你的成败在许多方面取决于你最初的运营规划如何。因此，以与你规划你原始生意同样仔细的方式来规划你的新生意运营以及你受许人的未来生意运营。

研究转让、更新与终止条款

你必须仔细选择你的每一位受许人。决不把特许经营卖给你不认为能完全胜任该工作的任何人。受许人也是一个你的生意延伸的经理人，因此你决不应选择一个你将不会雇他做经理人的受许人。良好地选择受许人将减少特许经营失败的机会尤其是早期的转让与终止。把受许人看做是你团队的一员，并把特许经营体系当成你营销手臂的一个延伸。你的服务标记或商标出售的正是你的服务或产品。如果为了直营代理的最佳利益，你将会毫不犹豫地让你的公司经理人们出了麻烦时去帮助他或甚至将其开除。

如果你把受许人看做是你直营代理的替代，那么在全力帮助受许人时，你的态度就会变得积极。你的特许经营协议应允许你同意下的转让，而这一点不应无理由地推托。附录B的特许经营协议范例中含有转让与终止条款的例子。

如果你有了一位不满的受许人，最好的办法是允许该受许人转让，或者是将其买下。诉讼是昂贵与耗时的，而且必须在提供公告中写出。诉讼对于特许经营的未来销售是有害的，因为潜在受许人将以正在起诉或已被终止的受许人为戒，并且可能会从他们那里得到关于你的负面信息。

特许经营协议通常由律师撰写，其条款适用于特许人与律师所在的那个州。许多时候，终止与转让条款可能与使用相同特许经营协议的其余州的法律相悖。从一

个州到一个州把每个条款修正到适合不同州的法律的费用几乎是高得让人不敢问津。此外，有时在初始特许经营协议撰写完成后，新的州法律就会生效。因此，在做出任何转让之前，你的律师都应仔细检查那个特定州中关于转让或终止的法律。甚至在你的协议里存在一个适用于特许人所在州法律的声明条款时也是如此。

州更新与终止法律

关于受许人终止与转让的条款通常被称为“特许经营关系法”，这些终止与转让法律中的一些就包含在州特许经营投资或公告法案里。其余的包含在欺诈特许经营法案、金字塔式计划法案或零售特许经营法案以及威斯康星州的公平特许经营法案里。欲获得这些法案的一个完整列表，请见附录E《州特许经营信息指南》。

一些州的法令要求终止要有好的理由。相反，在没有如此法令的州，没有提供通常更新的固定期限的特许经营将在合同期满日终止。然而，这些特许经营法律中的关于好的理由的要求却可能强制对规定期限协议的更新，即使一份清楚地声明不许更新的协议也必须如此，因此，这就导致了协议的永久更新除非特许人能够证明受许人的某些行为构成了终止协议的良好理由。在写这本书时，阿肯色州、康涅狄格州、特拉华州、哥伦比亚区、夏威夷、印第安纳州、衣阿华州、内布拉斯加州、新泽西州、弗吉尼亚州和威斯康星州要求特许人提供不更新的良好理由。

加利福尼亚州在因若干特殊原因而收到通告的180天后允许更新，这些原因包括受许人不遵循更新后特许经营的标准条款。另外一些影响更新权的州是阿肯色州、康涅狄格州、印第安纳州、密西西比州、密苏里州、内布拉斯加州、新泽西州、明尼苏达州、伊利诺伊州、华盛顿州以及威斯康星州。密西西比州和密苏里州目前有关于特许经营协议不更新的通告要求。

弗吉尼亚州通过了一项法案，该法案将特许人没有合理原因就取消特许经营或通过包含在特许经营协议中的任何条款的方式而用不当影响力引诱受许人交还给予他的任何权力的行为视做非法。

这些法律有时会变化，因此，任何不想更新或拥有一名正转让他特许经营的受许人的特许人都应在与受许人进行任何沟通之前咨询经验丰富的法律顾问。

第二部分 以特许经营方式扩张

过多的转让费

特许经营律师倾向于撰写要求受让人支付相当转让费的条款。一些此类大额转让费条款曾在法庭起诉上被攻击为过多。实际上，衣阿华州与华盛顿州禁止转让费超过因转让所发生花费而需要补偿给特许人的必要数量。因此，我们建议转让与更新费应更多地与补偿特许人的花费相一致而不是去创造一个巨额利润。毕竟，一名正在更新的好受让人将为特许人带来额外的权益金。

结束语

如果你在组织你的特许经营运营以及招募潜在受让人之前花些时间去研究与汇编本章的活动及其相关的许多信息，那么，你会比其他许多没有做家庭作业的潜在特许人富裕得多。

你拥有的特许经营知识越多——比如用于你特定生意的好的地址数据与资源；书写一份关于如何运营你特定特许经营运营类型的全面型手册，那么你就会在潜在受让人面前表现得越可靠与自信。换句话说，在操作你的特许经营运营时，你将给那些与你谈话的人留下一个更好的印象。

除了创造一个更自信的表现之外，你的研究还将使你更为警惕那些新特许人所频繁犯下的代价高昂的错误，比如在新特许经营总部上花钱太过奢侈或者收费太高以至于起到相反效果。通过你自己研究与调查以及与潜在受让人或特许经营律师合作，你将会成为一名更精明的特许人。

运营手册大纲

I. 引言

- A. 来自总运营官的欢迎信
- B. 手册简介
- C. 特许人核心成员的传记信息

II. 开业前要求

- A. 受许人在特许人帮助下制作甘特图，确定如下各项的日期与时间长度

- 1. 受许人选址
- 2. 特许人批准地址
- 3. 特许人批准租约
- 4. 履行租约
- 5. 履行租约后在要求天数内开始建筑
- 6. 建筑结束

- B. 受许人与其财务顾问及会计师编制预测财务报表

- C. 所有必需的注册内容的检查表

- D. 研读特许人关于建筑与装饰的详细说明

- E. 设备、存货与装置器列表

- F. 必需的文件、项目与服务的获得

- 1. 供应商
- 2. 电话系统
- 3. 安全系统
- 4. 清洁机构
- 5. 垃圾清除机构
- 6. 害虫控制服务
- 7. 地图服务
- 8. 灭火器
- 9. 背景音乐装置
- 10. 银行服务
- 11. 适当的执照
- 12. 销售税许可证
- 13. 最低工资和机会均等文献
- 14. 清洁物料
- 15. 手工工具

第二部分 以特许经营方式扩张

运营手册大纲（续）

16. 办公表格

III. 开业前与开业后培训程序

A. 通用的日常工作准则

B. 销售的产品或服务

1. 菜单的发展

2. 详细说明

3. 购买表格

C. 销售产品或服务的人员准备

D. 饭店人员的服装与服装号码

E. 客户服务程序交付

F. 交付要求与技术

G. 销售准备与财务报告

1. 日常商务表格

2. 存货战略

3. 每日、每周与每月财务报表的制作

H. 安全程序

I. 收银机运营

J. 店面小费政策

K. 店内促销、广告以及托管的直接邮件

L. 运营程序的周期性修正

IV. 簿记与会计方法

V. 盛大开业程序

VI. 日常运营功能

VII. 解决纷争

VIII. 结束语

第 11 章

关于特许经营的最后思考

引言

在最后1章，你会发现几个对于特许经营你的生意有帮助的技巧与信息。涉及的领域包括分特许、节省律师费、确定资本要求以及避免诉讼等。在这些点上，你有希望获得足够的信息来理解你作为一名特许人的责任，并且你可能甚至已经开始了某些你的研究与调查。请在此处花些时间来学习获得所有基本知识以及同时节省钱财的方法。

分特许或区域特许

分特许有时指的就是区域特许，它是特许人借以克隆他自己的一种程序。换句话说，为了一个相当数量的费用，一个特许人向通常是一个投资者群体的第三方出售在美国与全世界指定区域内对于原始特许人商标、商业秘密以及培训、行政管理与营销程序的使用权。因此，区域购买者将在那个特定区域以特许人的身份活动。然而，在开始此方法之前，请仔细地考虑这种做法的积极面与消极面。

通常，直到特许人在某特定区域成功地进行了特许经营时，分特许才能有所回报。分特许的创始人是21世纪体系。克隆的分受让人不一定要为他的新受让人提供大量的培训，因为他们是当前的经纪人，他们最多也就是改变一下外套并变为21世纪通讯体系的一部分。转化后的经纪人在他们加入到全国性21世纪体系之前就知道如何销售房地产。

与受让人不同，分受让人通常由寻求他们投资回报的富裕个人所组成。使分受让人的一个或多个投资者坚持进行一个成功的分特许公司所要求的日常活动是极端

第二部分 以特许经营方式扩张

困难的。因此，在做出任何决策之前都需要非常仔细地研究这个方法。出售一个分特许区域也是代价高昂的。分特许人的市场被限于一个或多个拥有相当资本的个人，其钱财从25万美元到几百万美元不等。

通常，此类个人正在寻求投资并且不想学习营销特许经营以及随后的为受让人提供支持性服务的费力又高难度的工作。寻找合格的受让人要比寻找拥有巨大资本资源的特许人容易得多。此外，分特许人试图改变特许经营体系并且常常感到他们和原始特许人一样有能力甚至比之还强，这是因为他们经常在特许经营的实际运营中比原始特许人更加积极。

此外，为了销售分特许，特许人必须制作一份提供公告与一份详细描述特许人与分受让人之间安排的条款与条件的分特许合同，其内容包括权益金与初始特许经营费的划分、委托某人作为培训师等等。一旦分受让人购买了一个在FTC州内具备资格的分特许，他必须在他可以在注册州内销售特许经营之前轮流注册他自己的公告。在非注册州，分受让人仍然必须为潜在受让人提供一份包含相关公示的提供公告。如果你正考虑把分特许作为一个方案，那么你就需要以极大的耐心来选择每位分受让人，并仔细思量正反的各个方面。

节省律师费

如第9章所述，许多新特许人自己几乎没有关于如何运营一个特许经营公司的知识，因此，他们对如何收取特许经营费用、权益金与广告费没有明确的想法。他们通常把其想法建立在自己的喜好或别人已经在做的事情上，即，把寻求受让人更多地作为一种赚取大量钱财的方法而不是作为通过增加特许的零售店来延伸其营销手臂的一种方式。

一位经验丰富、知识广博的特许经营律师的工作就是会见他的特许人客户，了解所有相关信息和对生意的期望，尤其是与权益金及特许经营费用有关的部分。律师同时还要协调这些信息以便他能对一个新特许人所应做的事情有一个更客观与现实的观点。为了在你与你的特许经营律师的首次见面中有所帮助，你将分别完成附录C与附录D中的每份问卷。这两份背景问卷都会使你仔细考虑你想包含在提供公告中的内容以及你想放在特许经营协议中的特别条款。通过在你首次拜访一位特许

经营律师之前完成这些问卷，你可能会因你获得了这些信息而节省的时间来说服他降低费用。

此外，如果你能在初次见面中向你的律师提供你其中一个特许经营的开业与运营估计费用的书面文件；将在随后年份中出售的特许经营的数量以及受许人为了开设一个你的特许经营店而需花费的完整细目表——包括特许经营费用、租金、装置器、设备、薪水册、设施、保险与流动资本，那么你就能加速你的公告制作并因此可能减少你的法律开支。

决定你的投资要求

你作为一名潜在特许人，其中一个必须决定的首要条款就是投资你特许经营的必要金额。从一个注册州的角度看，一个特许人应该拥有的最小资本量是一个充足数量的流动现金（流动资产）以便特许人能够开设他将在即将来临的年份中计划开设的特许经营数量。然而，你的投资额应等于你计划实现你盈亏平衡点——此处的收入开始等于支出——的数量。此外，你的投资越大，你就越容易销售特许经营，这是因为你的经审计过的财务状况是你提供公告的一部分。

指定账户

如果你位于一个注册州并且检查你特许经营申请州的律师判定你没有充足的资本去开设你计划开设的特许经营，那么你通常会被允许通过适用州代理来销售特许经营。为此，你必须为所有特许经营费用的直接储蓄而在那个特定的州特许的银行中开设一个指定账户。本质上，指定账户是一种信托账户，其中，要求特许人请受许人写一张支票到指定储蓄银行进行信托，此信托直到受许人提供了关于他已经开设及特许人已经履行了特许经营协议规定的他的全部开设义务的一份书面声明给注册州时为止。

一旦收到了这份声明，它就会被合适的州注册代理归档而且如被批准，该代理就将编写一份允许特许人从银行中挪用那个受许人基金的命令。特许人收到此命令

第二部分 以特许经营方式扩张

之后把其交给银行，而银行就把那个特定的特许经营费用支付给特许人。

不幸的是，并没有太多的银行熟悉这些信托账户的程序，并且大多数的此类信托账户是极为昂贵的——每个特许经营寄托账户是500美元到1000美元。有些时候，你的特许经营律师可能会说服有关部门允许你在你的特许经营协议中规定直到受许人开设了他的店之后你才要求支付特许经营费，你的特许经营律师还可能会建议你，他同意你履行特许经营协议规定的你的全部开设义务。许多注册州会允许在指定账户的场所有此类情况。除了夏威夷，每个注册州都有指定账户条件。

特许经营税收

作为一名特许人，你将一定需要聘请一位精通特许经营税收的会计师。目前，只要特许人还有持续的责任存在，特许经营收入通常就不被认为是被动式收入。此外，《内部收入服务（IRS）》就特许人何时可以报告赚得收入的时间做了一些限制。通常，特许人只能在特许经营运营的时间来报告赚得的特许经营费用。

除了联邦政府对于特许经营收入的税收规定外，许多州也都有特许经营税收规定。欲获得关于你税收义务与报告要求的更多信息，请会见一名经验丰富的会计师或注册公共会计师。请尽可能了解关于特许经营收入税收的情况。

受许人联合会与广告理事会

大多数注册州都有禁止特许人干预受许人拥有他们自己联合会权力的法律。受许人可以拥有一个联合会，但那个联合会应由你组成，并且你应介入到其运营之中。通常，直到某给定区域内有7~10名受许人时才会需要一个受许人联合会。

受许人联合会只应当是一个建议性机构，因为作为特许人的你仍然应该决定特许经营体系所应遵循的特定程序。许多成功的特许人，包括麦当劳，已经通过实施来自受许人的建议及当在1或2个测试特许经营（test-franchise）运营中某些改变被证明是成功之后，就慢慢将此改变灌输进整个体系之中的方式改善了他们的体系。

如同受许人联合会一样，受许人广告理事会也是有效的。每个受许人通常都有

他自己的关于理想的广告媒介的个别想法，而这些想法的大多数都是成本过于高昂而使人望而却步的。例如，几乎所有的受许人都想有当地的、区域的和全国性的电视曝光，而这在大多数时候都是太过昂贵的并且显然超过了从受许人处筹集的广告基金费用。更好的方法是有时对受许人做一下民意测验，以便一个受许人发现哪家当地广告媒介在其运营中是有效的。

一份好的特许经营协议应迫使受许人提供各种类型尤其是关于销售数据的书面报告。然后此信息可以被汇编成对体系中每位受许人都有意义的结果。这是特许经营体系中一个最主要的利益——每位受许人的经验而不是他的理论可以为整个体系的利益而被汇编、分析及传播。

对于提供公告的成本节省技巧

不要不加选择地放弃你的公示文件或提供公告，因为此文件可能是80~100页长并且花费了相当的成本来编写。此外，公告不应被轻易地分解，但你也不应以任何方法、形状或方式来捆绑这些文件。这是因为你将会非常频繁地修正你的公示，特别是当你在多于一个州的注册时更是如此。你可以通过以修正页替换老页的方式来自己节省完全地更新你官方公告的当前供应时的费用。一种三环的活页夹可能会是一个不错的方案。

所有的特许经营注册法与FTC规则都要求公示在一年内至少修正一次或在发生实质性改变的任何时间予以修正，或两者同时都有。为了实际目的，审计过的财务必须每次予以更新。为节省巨大的复印成本，在发送任何提供公告之前先为你的潜在受许人放映这些公告。

发送公告前需要采取的步骤

按照潜在受许人的最初要求，你应发送给他一份信息性的小册子。制作小册子的成本从几美元到成千上万美元不等。依靠你的个人品位与预算，更好的形式可能会是一个简单的陈述公告中许多条款的表格式的小册子——但要加上一幅反映该特

第二部分 以特许经营方式扩张

许经营体系特点的精美图片。

在必须注册的加利福尼亚州与其余几个州，这个小册子就像广告一样，必须提交给适当的注册当局以求得事先批准。广告通常被要求以复印件的形式在发布的3~7天前提交，负责机构将在这段时间内对其否决，否则该广告就被认为是获得了批准。

除了发送一本小册子外，你还应试图查明是否受许人在财务上有资格去购买一个特许经营。因此，应发送给受许人的第一份文件应是一份调查受许人背景资料及资本净值的受许人申请表。参照本章后面《受许人生意申请与资本净值表》的范例。此类申请调查的是潜在受许人的资本净值财务状况，它应根据你的需要加以裁减并由你的律师来审查。

回执

在潜在受许人完成背景申请与资本净值财务报表之后，你就用此文件来评估候选人对于你特许经营的可行性。如果你决定某受许人具备了必要的资格，你下一步所做的就如同特许经营法律所要求的那样，发送你的公示文件给潜在受许人或与他见面，并在首次面对面的会谈中出示公告。回应公示文件的资料被称为回执。它应由受许人签名后返还给特许人。附录A的末尾是一份回执的范例。

你通常要准备两份回执表，一份签署过的复印件给受许人而另一份则给你自己。如果受许人签署了一份并把它返还给你，但却没有为他自己的记录保存一个复印件，那么，他就可能在将来的某个时候尤其是如果他被起诉的时候，辩解说他没有在执行协议或支付任何押金或特许经营费用的至少十个生意日前收到过公示。避免此控告的最初办法可以是，你在受许人回执生效的时候为受许人提供一份此回执的复印件。

对于公告提供的限制

在14个注册州，不许你在受许人收到公示文件之前为其提供一个特许经营的销

售以及讨论任何实质性的公示条款，然而，FTC规则却允许在受许人实际收到文件前通过电话进行某些讨论。记住，FTC规则在允许的范围与此种讨论的性质是十分模糊的。在对要求的提供公告进行任何讨论之前就把它提供给潜在受许人是一个好得多的习惯。

如果受许人是外州的而特许经营将在你的注册州内运营，那么发送给潜在受许人的提供公告将是你的州内提供公告。然而，如果特许经营将在别的州运营，那么你将被要求在提供你的特许经营之前先在那个州注册。

押金与租约协议

在受许人研读了公示并表示了购买特许经营的意愿之后，你可以让潜在受许人执行一个允许受许人支付部分特许经营费用——被称为押金——的押金协议，在此同时受许人评估可能的特许经营位置。许多特许人更愿意让受许人签署特许经营协议并立即支付全部特许经营费用。当某特定受许人还没有一处位置并可能有一点不愿意支付费用时，利用押金协议是一种以防万一的做法。这个营销理论的假设是，一旦某人发生了支付，那么他就会更可能支付剩余部分并且不退出协议。押金协议的复印件必须是公告的一个部分。

在确信使他知道其最终租约的批准是在你指导下的同时，你还应非常熟悉租约谈判的有关知识或至少能够在租约谈判中帮助受许人。此外，还应给受许人某些信息，比如确定的完成建筑以及开张的日期。许多受许人都在其被允许取消租约之前，签下18个月到两年时间的租约，并同时签约允许出租人完成建筑。

受许人租客应有一个逃避条款（escape clause），以便他们能够在当特定的楼房或建筑物没有在由他们设定的时间框架内完成时取消租约。依靠是否存在一个出售者或购买者市场来获得一处好地址可能是困难的。最后一个警告是：在绝对确信受许人及其配偶的特定特许经营将很快就开张之前，绝不允许他们退出其工作或出售其房子。

一些特许人要求受许人让受许人的出租人履行一份租约安排协议，该协议允许特许人在特许经营协议终止时接管受许人的位置。

第二部分 以特许经营方式扩张

避免诉讼与仲裁

尽可能地避免诉讼。诉讼不仅是昂贵的——即使在卷入了一个仲裁条款时也只是稍微便宜一点，而且诉讼或仲裁的事实必须在特许经营提供公告中予以汇报。这包括提供每位受许人的姓名、地址与电话号码。它也使未来特许经营的营销更困难，因为潜在受许人可以与那些列出的诉讼受许人联系并绝对可能成为关于特许经营运营负面信息的接收者。

合同的破坏

一些注册州确实规定了，如果特许人没有正确地注册一份提供公告，那么受许人可以自动采取退出行动并索回他的钱。然而，其余许多州却仅仅把这作为一种可能的刑事违反而同时维护特许经营协议的有效性。那么，协议中关于实质性破坏的通用规定就适用了，即，受许人有责任向法官、陪审员或仲裁人证明特许人做过一个特定的书面承诺而没有履行该承诺。如果有此证明，那么这将会构成对特许经营协议的实质性破坏。再次强调，在什么是“实质性”破坏与“非实质性”破坏之间有一条明确的界线，其不能决定一个退出的判决，却可以决定受许人可能已经证明了的什么样的金钱赔偿。此外，大多数特许人都在其特许经营协议中陈述了一个书面义务的最小数量，它在受许人开张后生效。

如果你被证明犯了欺诈——做出了引诱受许人进入特许经营协议的失实的欺诈性承诺，那么受许人可以基于所谓的“普通法律欺诈”而寻求废除该协议。本书的目的不是要成为一本特许经营法律手册，因此，你必须非常谨慎地确保你的雇员尤其是你的特许经营销售人员不做任何未在书面公告中规定的陈述。此外，你要按照特许经营协议的规定主动遵守所有的对于受许人的开业后义务。

仲裁的正反各面

仲裁的积极一面是与一位对于特许经营技术即使知道也是极少的法官或陪审员

相比，你通常可以选择一位从特许人与受许人双方的立场看都拥有牢固特许经营知识的仲裁人。理想的仲裁人应具有法律与特许经营的背景，因为身为商人的仲裁人倾向于同时给予双方某种类型的判决。因此，双方都不赢。作为司法体系中一项直接的规定，如果合同被破坏或受许人被欺诈，那么只能有一方获胜而失败的一方将一无所获。在一次大的仲裁中可以选择三名仲裁人，以便消除选择一个将做出坏决策的残暴类型的单个仲裁人的机会。仲裁的负面是，它是最终的和强制性的，并且在大多数情况下是不能上诉的。然而，大多数的法庭上诉都由处于较低层次的一方获胜。此外，法庭上诉是极端昂贵与耗时的。

特许经营费用与权益金

许多特许人的失败是因为他们希望通过收取高昂的初始特许经营费、权益金费以及广告费来迅速获取利润。然而，如果你观看一下美国市场的现状，你就会发现收取较低的费用而靠数量来赚取利润的回扣商们已经占领了零售市场。大多数受许人不能承受高昂的特许经营费甚至不能承受较高的基于其销售总额的权益金。因此，在使你花费最小的同时维持一个对于受许人的高水平服务。受许人是特许人的营销手臂，而如果他能以盈亏平衡的方式成为一个受许人，那么他就已经大有所成了。

许多收费较高的特许人不能出售许多的特许经营。他们出售的特许经营确实也因如此高昂的费用而很快破产，并且在一些州，受许人以过度的费用与权益金起诉特许人而法庭就站在受许人一边。因此，拥有1000名每月支付50美元的受许人要比拥有每月支付1000美元的10名受许人赢利多。你要经常在考虑了你将从出售给你受许人的产品与服务上获得利润的基础上，对以一个最小量的特许经营费用与权益金能赚取多少利润的问题进行详细的计划。花这个时间是值得的。

决策

既然你在大体上已经有了进一步的了解，那么你就更好地准备以作出你的最终决策。这里是一些需要考虑的特许经营因素。请确信：

第二部分 以特许经营方式扩张

- 特许经营的利大于弊。
- 你的生意拥有一个市场与一个可注册的商标。
- 你的熟悉特许经营的当前人员或外部顾问非常合格并可以使用。
- 你在选址与手册制作上没有问题。
- 你拥有启动特许经营程序所必要的流动资本。
- 你拥有营销你特许经营的充足资本。
- 你为你的特许经营实体编写了一份实际的生意计划与预算。
- 你拥有一位律师，他不仅在特许经营法律上经验丰富，而且熟悉特许经营的生意以及与受许人的必要关系。

如果你符合上述诸条，那么你就准备勇往直前地踏上一条新的创业之路来过一种令人激动的生活方式吧！

第二部分 以特许经营方式扩张

特许经营生意申请与资本净值表 (续)

申请人职业经验 当前雇主：_____ 地址：_____ 城市/州：_____ 职务：_____ 当前薪水：_____ 始于(年)：_____ 终于_____ 工作描述：_____ _____ _____	申请人配偶职业经验 当前雇主：_____ 地址：_____ 城市/州：_____ 职务：_____ 当前薪水：_____ 始于(年)：_____ 终于_____ 工作描述：_____ _____ _____
以前雇主：_____ 地址：_____ 城市/州：_____ 职务：_____ 当前薪水：_____ 始于(年)：_____ 终于_____ 工作描述：_____ _____ _____	以前雇主：_____ 地址：_____ 城市/州：_____ 职务：_____ 当前薪水：_____ 始于(年)：_____ 终于_____ 工作描述：_____ _____ _____
以前拥有的生意 你曾拥有你自己的特许经营或其余类型的生意吗？如果是，给出详细情况： 生意名称：_____ 拥有多长时间？_____ 地址：_____ 多少雇员？_____ 生意类型：_____ 描述生意在你的拥有下发生了什么样的改变。 _____ _____ _____	
生意名称：_____ 拥有多长时间？_____ 地址：_____ 多少雇员？_____ 生意类型：_____ 描述生意在你的拥有下发生了什么样的改变。 _____ _____ _____	

特许经营生意申请与资本净值表 (续)

财务信息 (注: 可能会要求你提供额外的财务信息。)

资本净值概况

流动资产		短期负债	
经常账户的现金	_____ 美元	应付票据	_____ 美元
储蓄账户中的现金	_____ 美元	房地产欠债	_____ 美元
总计	_____ 美元	总计	_____ 美元
固定资产		长期负债	
房地产, 房屋	_____ 美元	描述: _____	_____ 美元
其余房地产	_____ 美元	_____	_____ 美元
列出的股票与债券	_____ 美元	_____	_____ 美元
汽车	_____ 美元	_____	_____ 美元
你自己的生意	_____ 美元	_____	_____ 美元
欠你的钱	_____ 美元	_____	_____ 美元
保险 (现金价值)	_____ 美元	_____	_____ 美元
其余资产 (描述)	_____	_____	_____ 美元
总计	_____ 美元	总计	_____ 美元
总计资产	_____ 美元	总计债务	_____ 美元

资本净值

(资产或负债) _____ 美元

你能从上述的资源中分配多少资本用于购买本特许经营? _____ 美元

你能为一个特许经营作出的预付定金 (down-payment) 是多少? _____ 美元

如果要求的数量不可得, 投资将如何获得? _____

如果你有了自己的房屋, 你计划出售吗? ☐ 是 ☐ 否 抵押之外的价值为 _____ 美元你计划将上述资产的任何部分转为现金吗? ☐ 是 ☐ 否你计划拥有一名合伙人吗? ☐ 是 ☐ 否 如果是, 该合伙人是积极主动的吗? ☐ 是 ☐ 否你计划拥有投资人吗? ☐ 是 ☐ 否 如果是, 多大范围? _____

详细解释你为了获得需要资金的保证与你所拥有的所有其余战略。如果必要, 另纸叙述。

在生意的第一年, 你需要维持你家庭的最小收入是多少? _____ 美元

第二部分 以特许经营方式扩张

特许经营生意申请与资本净值表 (续)

它将从何处获得? _____

证明人

商誉参考

姓名	地址	了解的年数
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____

性格参考 (不能是雇主或亲属)

姓名	地址	了解的年数
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____

过去5年中的以前地址

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

生意目标

按优先顺序, 列出你希望进入的特定生意类型。

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____

你愿意重新定位吗? ☐ 是 ☐ 否 如果是, 按优先顺序陈述位置。

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____

特许经营生意申请与资本净值表（续）

你想在何时开始你的特许经营运营？_____

你是怎样对这个特定的特许经营感兴趣的？_____

你实际的个人与职业目标是什么：

3年前？_____

5年前？_____

10年前？_____

陈述你认为你将能成功运营我们的其中一个特许经营的理由。_____

拥有我们的其中一个特许经营有什么缺点吗？如果有，请陈述你的观点。

我保证随函附寄的资料是完整与正确的。

申请人签字

日期

我们知道，本问卷的目的是收集一般资料而决不是对公司或受许人的约束。然而，我们知道申请人提供于这里的信息是尽了他的知识与能力的，本公司将依靠这个事实来评估申请人的意愿与资格。

附录A

《统一特许经营权提供公告（UFOC）》

引言

本附录包含了1995年1月1日生效的新《统一特许经营权提供公告（UFOC）》范例。范例举例说明了应该在何处制定UFOC的封面和目录，如何制定许多的表格、主要费用、投资成本和义务。附录F的《统一特许经营权提供公告（UFOC）指南》，进一步提供了有关如何制定或解释《统一特许经营权提供公告》的信息。

很多希望成为特许人或受许人的人，最初都不知道提供公告的形式，直到他们向律师请教过之后，才对提供公告有所了解。无论你是潜在的特许人，还是潜在的受许人，你都必须审查公告范例，并将其与第2章和第8章中的信息进行比较。

你要特别注意公告中标题为“特许人的义务”的条款11。作为一名受许人，你将从一份好的特许经营合同中获得大量收益，这是你不亲自运营这种特殊业务所不能得到的收益。对于特许人来说，义务把受许人和特许经营紧密地联系在一起。例如，如果受许人可以以最低的竞争价格从特许人那里购买存货，将受许人和特许人紧密的联系起来的是特许经营合同中的条款。如果没有特许人，受许人就不能以低价格购买存货。作为特许人的凝聚力，吸引受许人的其他利益可以包括专利程序或专利产品的独家使用、低成本卫生计划、秘方或有权使用全国性采购账户。

当你研读下面的提供公告范例时，寻找“凝聚力”。运用你从本书中学到的信息，为自己判断一下，你所签订的《统一特许经营权提供公告》是不是一份好的提供公告。

Lube N Latte®

是一家Lube N Latte特许经营有限责任公司的商标。未经
Lube N Latte特许经营有限责任公司的许可，禁止复制或使用该注册商标。

此处包含的本提供公告只有在征得Lube N Latte特许经营有限责任公司的同意后，才能用做举例说明之目的。

第三部分 附 录

州特许经营注册并不意味着该州推荐它或者已经证实了提供公告中的信息。如果你发现本提供公告中的任何内容是不真实的，请和联邦贸易委员会与/或州当局联系。

生效日期：1999年11月5日

加利福尼亚州

目录表

条款	标题	页码*
1.	特许人、其创始人与分公司	
2.	生意经验	
3.	诉讼	
4.	破产	
5.	初始特许经营费	
6.	其他费用	
7.	初始投资	
8.	产品和服务来源的限制	
9.	受许人的义务	
10.	融资	
11.	特许人的义务	
12.	区域	
13.	商标	
14.	专利、版权与所有权	
15.	参加本特许经营实际运营的义务	
16.	对受许人出售内容的限制	
17.	更新、终止、转让与纠纷解决	
18.	社会名人	
19.	收益要求	
20.	受许人列表	

*注：在真正的合同中，页码是必须写的，但是在这里为了避免和书中的页码相混淆，我们将其省略。

21. 财务报表

22. 合同

23. 收据

附件

A. 财务报表 (注: 本书已将其省略)

B. 特许经营合同 (注: 见本书的附录B)

C. 受许人列表

D. 州管理者和办事处

E. 协商销售的复印件

F. 加利福尼亚州附录

G. 收据

条款1. 特许人、其创始人与分公司

在提供公告中, 为了使语言简化, “我们”或“Lube N Latte”就是指“Lube N Latte特许经营有限责任公司”, 即特许人。“你”是指那些购买特许经营并以个人、任何法律实体与其拥有者身份签约的人。我们是俄勒冈州一家有限责任公司, 成立于1999年1月2日, 以“Lube N Latte”运营。我们的主要生意地址是俄勒冈州格兰特斯帕市“G”大街305S.E.97526。我们有一个由我们的相同股东阿纳森投资公司所拥有的分公司, 它在俄勒冈州格兰特斯帕市运营Lube N Latte的一个单店。

我们过程服务的代理人是位于加利福尼亚州洛杉矶市第四街区西 320号750公寓的公司专员。

在本公告生效之前, 我们不提供或出售此类特许经营。我们的分公司已经于1997年12月1日开始运营此类业务。我们没有其他的生意活动。我们、我们的创始人和分公司都不提供或出售其他任何生意线的特许经营。

你将成为独立的运营者, 向你的顾客提供机动车润滑、过滤和其他车辆维护服务, 同时你还向你的润滑石油与石油顾客以及一般公众提供芬芳美味的咖啡、浓咖啡、茶、smoothies、各种各样的其他饮料和糖果点心类服务。我们要求你的芬芳美味的咖啡馆应定位为一家高档的芬芳美味的咖啡馆, 包

括室内服务与外卖两种服务，顾客化地设计了咖啡馆的内部设施、家具和固定设施，特别设计了所有的员工制服和服装，以使整个芬芳美味的咖啡馆和一个现代化的润滑油设施相匹配。你将使用我们系统中的营销技术、商业秘密以及与咖啡馆和润滑油设施相关的秘方。你将接受一个综合性的培训计划，以使你能同时运营以石油为附带的一家美味芬芳的咖啡馆运营及润滑油设施。在你的初始培训结束后，我们将免费向你提供日后持续的技术与一般咨询的电话支持。

我们的管理合伙人从1990年开始涉及润滑油服务，从1993年开始涉足浓咖啡和咖啡/茶服务。我们将把他的服务与人员充分运用于对你的培训和日后持续的运营当中。你的生意将因“Lube N Latte”的服务标志而与众不同。

我们的体系是由我们的创始人为了创造一个优质的可复制体系以为其他对多种运营感兴趣的潜在业主提供特许经营机会而开发的。

润滑油与石油以及美味芬芳的咖啡馆业务竞争都很激烈。你的一般市场是那些知道你的运营场所并需要石油与润滑服务的拥有一辆机动车的任何人，此外还有那些喜欢在一个有吸引力的咖啡馆环境中饮用美味芬芳的咖啡与茶的任何人。Lube N Latte特许经营的开发是为了迎合当代的需要，其方式是向石油与润滑油顾客提供机会与咖啡和浓咖啡的饮用者一起在一个与石油与润滑油设施具备相同构造的临近的、有吸引力的美味咖啡馆享受美味的咖啡。我们的概念对于市场而言是独一无二的，为我们的主顾提供两个最好的世界。

你的竞争对手是其他润滑油与石油中心，如包括瞬间润滑油（Jiffy Lube）、Q-润滑油（Q-Lube）与Oil Can Henry's等在内的大型全国性特许连锁以及一些小的私营企业。你的“Latte”运营的竞争对手是全国性的咖啡屋，如星巴克（Starbucks）、Dietricks等，以及无数的个体咖啡屋。

除了废物处理法规和通常的当地食品卫生法令外，本行业没有什么特殊的法规。

条款2. 业务经验

管理合伙人：格伦 N.阿纳森

自1999年1月2日公司创办以来至今，格伦都是我们的管理合伙人。从1983

年至今，格伦一直是我们分公司的所有者和总裁。格伦担任过全美国45项以上汽车清洗方案的顾问，包括设计、建造、提供和安装所需设备。此外，他还担任过这些相关的汽车清洗生意的全面选址顾问。从1991年至今，他为金·麦克格洛、窦·帕克、约翰·金以及其他公司设计过许多润滑石油设备，这些公司分别位于加利福尼亚州塔基市、加利福尼亚州诺罗市和加利福尼亚州奥克兰市。

关键人物：下列关键人物是雇员与顾问，而不是政府官员、公司董事、特许经营经纪人或管理人员，包括：

行政官：南希·阿纳森

南希自1999年1月2日公司创办以来就是我们的行政官。从1982年至今，她是我们分公司的秘书和财务主管。此外，她还管理我们分公司店的Latte部分，这些店是由她设计的内景和创造的菜单。

特许经营销售与营销主管：沙琳·阿纳森

沙琳自1999年1月2日公司创办以来就是我们的特许经营销售与营销主管。从1993年至今，她担任克劳特公司的销售与营销主管，这是俄勒冈州梅德福特市的一家公司，在该公司，她的职责范围包括顾客关系、销售以及公司广告。

特许经营培训经理：乔·阿纳森

自1993年以来，乔就担任我们分公司的润滑石油与石油设施的总经理，1999年1月2日至今，他担任我们石油与润滑石油特许经营计划的总经理。同时，他还负责运营我们分公司在俄勒冈州格兰斯帕市的润滑石油与石油单店。

条款3. 诉讼

在本提供公告中，没有相关的诉讼需要公示。

条款4. 破产

1993年11月8日，Auto Massager，一家格伦 D.阿纳森也是其中一名合伙人的俄勒冈州合伙企业，根据《美国破产法院俄勒冈法庭破产法》第11章提出破产申请，案例号为：693-64453-Hil。该合伙企业已经寻求破产保护，以便于能够为清偿独家债权人的债务争取额外的时间，同时，它仍然继续运营其

第三部分 附 录

汽车清洗业务。随后，合伙企业还清了独家债权人的所有债务，此次诉讼是1994年4月7日编写的《解散令》的主体。本提供公告条款1或条款2中规定的其他人没有以债务人的身份卷入到《美国破产法》的诉讼程序中去，因此本条款4中不要求公示这些人。

条款5. 初始特许经营费

在你签订你的特许经营合同时，你必须向我们支付统一的、不可退回的35 000美元的初始特许经营费。

条款6. 其他费用

费用名称	数量	到期日	备注
服务费	销售总额的3%（销售总额包括所有金额或有价值的物品，包括你销售商品和提供服务所取得的现金、支票、信用卡、物品交换，扣除没有收回的销售额和提供服务所得，此处的定单在一个地方起始于或被你所接收，却要往其他地方销售产品和提供服务所引起的。毛销售总额并不包括退款和销售税）	在上个月结束后的第10个自然日到期与应付	月服务费是统一与不可退回的（包括开票服务）
本地广告费和未来可能的联合广告费	销售总额的3%	根据媒体要求	所有的广告都必须事先经我们批准，同时还应在月底10日内向我们提交实际广告费支出清单

附录A 《统一特许经营权提供公告 (UFOC)》

费用名称	数量	到期日	备注
转让费	5000美元	在任何安排、 出售或转让时， 除非其对象是你 的配偶或子女	转让费包括新 受让人的培训 费，同时转让费 还可以根据当地 适用的消费者物 价指数的提高而 适当增加
更新	1000美元	更新时	你必须有良好的 信誉
额外培训	你要求并经我们同意后， 每日合理的（由我们决定） 主要费用加上我们培训者的 旅费、住宿费和生活费	培训前	如果培训不是 在你的地方进 行，则你必须自 己负担你的旅 费、住宿费和 餐费
审计费	审计费加上未付款日开始 计算的法定利息	账单开出时	只有隐瞒 2 % 以上的应付款 时，才必须支付。 延迟付款则须负 担法定利息。

除当地广告费外，所有这些应付款都是直接支付给我们的，并且都是不可退回的。

第三部分 附 录

条款7. 初始投资

付款	金额/美元 低 高	付款方式	何时付款	向何人付款
初始特许经营费	35 000	一次付清	签订特许经营合同时，35 000美元全部付清	我们
培训期间的旅费和生 活费、许可证费和组织 费	1000 ~ 10 000	现付	培训期间	航空公司、旅馆和餐馆
初始的开业广告	开业前 10 000~ 15 000 (加上你月销售总额的3%)	一次付清	开业前30天	广告供应商
车辆	不做要求			
场所设计图；评估和提交	5000	一次付清	收到设计图之前	我们（额外的费用支付给建筑师、设计师、市、县或州房管局）
购买咖啡馆以及包括建筑物的建造在内的润滑石油租赁物改良；景观美化、铺地工程等，但不包括土地费	350 000 ~ 500 000	根据完工进度付款直至工程完工	一般根据承包合同决定	通常是签合同人

附录A 《统一特许经营权提供公告 (UFOC)》

付款	金额/美元 低 高	付款方式	何时付款	向何人付款
润滑油与石油服务的房地产租金方案 (大约20 000平方英尺) ¹	在土地的基础上支付 4000 ~ 10 000	现付	月	出租人
营业执照	0 ~ 500	全部付清	开业前	合适的政府机构
加石油设备	30 000 ~ 50 000	一次付清或根据谈判要求支付	开业前	指定供应商
咖啡馆设备和家具 ³	20 000 ~ 40 000	一次付清或根据谈判要求支付	开业前	指定供应商
招牌 (室内和室外)	20 000 ~ 30 000	一次付清或根据谈判要求支付	开业前	招牌公司
润滑油开业所需存货和物料 (镀锡卷板、过滤器、风挡刮水器、通路控制阀、通气阀) ; 计算机软硬件和计算机维护和支持费	20 000 ~ 50 000	一次付清或根据谈判要求支付	开业前	指定供应商

第三部分 附录

付款	金额/美元 低 高	付款方式	何时付款	向何人付款
咖啡馆开业所需存货和物料（咖啡、茶、果汁、甜点等）	5000 ~ 10 000	一次付清或 根据谈判要求 支付	开业前	指定供应商
完全运营 保险	6000 ~ 10 000	一次付清或 根据谈判要求 支付	开业前	保险代理
完全运营的 月度黄页	无。向我们 指定的当地电 话号码簿交纳 500 ~ 1000美 元的广告费	按月分期付 款	开业前和每月	电话公司
营运资金 （除上述费用 外，开业头 3个月的额外 支出包括工 资、零用现 金和杂费） ⁴	30 000 ~ 50 000	根据要求支 付	根据要求支付	供应商等
押金、公 用设施、执 照等	3000 ~ 10 000	根据谈判要 求支付	根据要求支付	形形色色的供 应商
估计初始投资总额和初始广告需要				
合计	539 000 ~ 826 500（如果土地是租的） 699 000 ~ 1 226 500（如果土地是购买的）			

注：上述所列资金全由你自行解决。

注：没有预留通货膨胀或偿债费用，以及用于支付借款利息的费用，但是，这些都是你需

附录A 《统一特许经营权提供公告（UFOC）》

要考虑的因素，尤其是当你部分或全部的开办费用是通过融资取得时，更应该考虑这些因素。

1 大多数出租公司通过(土地价格 × 10%/12)+税金和保险（净租赁的三部分）来计算月租金的。虽然你可能选择租赁运营所需的地产及相关的改良，但是，你也可能购买土地。上述数字是以假定你租赁土地建造房屋为前提的。

如果你购买合适的土地，则根据要求的特定场所、当地人口、交通量和国家的行政区判断，估计你取得这块土地的费用在每平方英尺8.00 ~ 20.00美元之间。

2 依设备是购买、租赁还是从供应商处租借的而不同。我们批准的石油公司供应商将和你签订供应合同。你可以和石油供应商签订设备补偿合同。

我们将代表你和供应商谈判。所有的石油供应商必须事先经我们书面批准。目前，费拉德尔菲亚是我们指定的供应商。

3 所有的Latte设备、建筑物的固定设施、玻璃器皿和类似项目都必须从我们或我们指定的供应商处购买。

4 营运资金不包括你给业主的票据或补偿，但包括6~12个月的员工工资。

我们不直接或间接向你提供融资。

你的初始运营期最少为3个月。

根据人口、你以往的工作经验和你员工以往的工作经验、当地的工资率和生活水平，我们制定所需的额外资金。

没有其他直接或间接与购买特许经营相关的款项需要支付。

条款8. 产品和服务来源的限制

随着我们研究领域的变化，我们会对我们的设备和运营规格说明做相应的修改，同时，我们会以书面形式告知你这些变化。

你必须从我们指定的供应商处——俄勒冈州梅德福特市的完美公司，购买一定数量的Lube N Latte服务订单。既然服务订单的一定数量是出于审计和控制而制定的，那么目前，你别无选择。估计所需购买的这些服务订单将花费你特许经营初始投资的1%以上，同时它们在你未来运营成本中占很大份额（特许经营合同——段落9.2）。

你必须自行从宾夕法尼亚州的创新控制系统（Innovative Control Systems, ICS）购买或租赁润滑石油运营计算机系统。所需购买的一系列软硬件和收银机设备，见《特许经营合同》的表1（附件A）。创新控制系统是拥有专利软件程序的第三方，同时，它们还向我们提供硬件。你必须保持对系统的支持和更新，在这里，更新就含有支持的意思。你必须从我们指定的供应商那里购买我们认为必需的软件和其他设备，同时支付所有相关的合理费用，

包括每年500美元的软件支持费（该费用可能会因竞争而每年都有所增长）和3年的硬件主要维护协议费用。为了评价你销售给顾客的产品和向顾客提供的服务，以及与你业务有关的费用，我们有权独立使用你计算机程序和硬件中的信息和数据。你必须从《特许经营合同》清单1（附件A）中我们指定的供应商处，购买电子收银机。同时，你还必须从我们或我们指定的供应商处，购买Latte所需的所有家具、建筑物的固定设施、玻璃器皿、设备和类似项目。你向公众提供的商品和服务必须符合必要的质量标准，以维护Lube N Latte体系的信誉和公众形象。在为公众服务过程中使用的商品、服务、供应品、建筑物的固定设施、设备、存货和房屋，都必须符合《保密运营手册》和其他文件中规定的标准，有时，标准可能会发生变化。

如果我们将房屋转租给你，我们或我们指定的实体或分公司可以取得超过我们成本的收入。

你以成本批发价从我们或我们指定的供应商处，购买的石油、过滤器和咖啡/浓咖啡/甜点/smoothies原料、家具和玻璃器皿等，这些项目都是我们要求你购买的，同时我们从中取得收入，我们的利润是你购买价的10%，你的购买价不会超过你竞争对手的平均购买价。你从其他人处购买这些项目必须事先经过我们的批准，你应向我们提供他们销售的产品样品，以便我们对其进行审查。

最近，我们仅处于筹备阶段，因此我们没有1998年12月31日，即上一会计年度末的总收入，也没有从同期受许人购买和租赁我们的产品和服务的过程中取得收入，更没有总收入的百分比。

如果没有石油公司的价格补偿的话，我们估计，在你特许经营的过程中，我们规格说明中要求你购买的润滑石油、石油和咖啡设备的费用，占你总购买的8%~10%。

如果你从事特许经营，我们估计，你需要从我们这里购买或租赁的商品和服务，大约占你所有商品和服务的8%~10%。

我们将代表你的利益，以我们的判断力，尽全力帮助你 and 潜在的供应商进行包括价格在内的购买计划谈判。我们不会因你使用我们指定的供应商而向你提供额外的特许经营或更新特许经营的。在你和我们指定的供应商交易

的过程中，我们没有收取回扣。

为了保持我们宗旨的一致性，你只能提供我们书面指定的服务和销售我们书面指定的产品。我们可以将《保密商业运营手册》借给你，它涵盖了我們制定的规格说明和参数，这些都要求你严格遵守。

除非我们书面特别声明放弃我们对特殊广告或广告活动的批准权，在广告发行前，至少提前5个工作日，你广告的内容、主题、材料和布局，都必须征得我们的同意，如果在此期间内，我们没有采取任何措施，则表明我们已经批准你的广告了。

我们将向你提供我们建议首选的供应商列表，列表可以时常更新。我们不要求从我们建议的供应商处取得回扣，我们也不会接受我们建议的供应商的回扣。

我们评估、批准或不批准供应商的标准，是看他们是否能向我们表明：

- (1) 有能力符合我们的标准和规格说明；
- (2) 拥有充分的质量控制，并能够及时可靠地向你提供你所需的产品；
- (3) 在我们的手册中已经批准的，或我们以书面形式批准的。如果你想从其他人那里购买，你可以向我们推荐你满意的供应商，同时应向我们提交我们合理要求的此供应商的信息，包括财务、销售总量、书面附件等。我们要求此供应商允许我们的代表检查它的设备，同时，要求供应商将其附件送给我们评估检验，或者是送到我们指定的独立检验机构去评价检验。无论此供应商是否被批准，未超出合理范围的评估检验费用，必须由你承担。在收到你的申请并完成评估检验后的10天，我们将书面通知你是否批准你建议的供应商，并告诉你我们是否批准的标准。指定的供应商无须因你们之间的交易而向我们付款。

为了确保所有企业的统一性和质量，你购买的物料、材料和食物、饮料或它们的组成成分必须等于或优于我们规格说明中规定的标准。所有的 Lube N Latte 服务中心的建造和外观及其设备，必须符合最新手册或书面指导规定的标准，但是，并不要求你特别组建你的建筑服务公司。规格说明中的内容包括，建筑物的最小面积和风格、招牌、设备类型、包括出售的食物和饮料在内的产品、存货、质量、交货、业绩、保证书、LOGO和商标图案和守则、外观与其他限制。这些规格说明属于我们发给你的《保密运营手册》中的一

第三部分 附 录

部分，同时也需时常对其进行更改。你应迅速遵守这些变化内容。我们可以批准我们的分公司作为特许经营项目的供应商，包括产品、原料、服务、物料、设备和设施，如果这些项目的成本高于销售价格，则我们可以从中取得利润。除了要求受许人购买的“服务订单”、特殊的软硬件和收银机外，如果有其他我们认可的供应商，你也可以不必选择从分公司处购买项目。

为了确定你的设备、产品（食物、饮料、石油或其他）、原料和物料是否符合我们的标准，我们有权对其进行检验，我们也可以考虑其他因素，包括广告费交纳、营销支持和设备贷款计划。我们将拒绝不符合标准的项目，同时你有责任将它们换成符合我们要求和标准的项目。我们不会无理拒绝批准你的设备、产品、原料和物料，然而，为了取得体系总体质量控制的一致性以及营销和广告效益，我们有权要求你购买特定品牌的项目，并将其运用到特许经营中去。因我们和你使用、销售我们所指定的认可品牌的供应商的产品或服务，他们已经同意支付广告费，所有这些认可品牌的供应商承担的费用都是由我们或我们指定的企业花费的，并与他们提出的限制或条件相符的。我们有权要求，你的所有产品都必须符合我们的质量标准和其他的合理要求。

条款9.受许人的义务

表中列出了特许经营合同和其他合同中，你的主要义务。对合同和提供公告其他条款中规定的你的义务，它将帮助你取得更详细的相关信息。

义务	合同中的部分	提供公告中的条款
a. 选址	条款8.1和8.5	条款7、11和12
b. 开业前购买/租赁	条款5、6、7和8.5	条款7、8和10
c. 场所开发和其他开业前要求	条款1.2、2、7.15和8.1	条款7、8和11
d. 初始培训和正在进行的培训	条款5和8.11	条款6和11
e. 开业	条款2、5、6、7和9	条款5、7、8和9
f. 费用	条款6.5、6.6、6.9、6.10、11.1、11.8和15.2	条款5、6和7

附录A 《统一特许经营权提供公告（UFOC）》

义务	合同中的部分	提供公告中的条款
g. 遵守工作标准和政策/运营手册	条款1、3、4、5、6、7和9	条款8、9、11、14、15、16和17
h. 商标和所有权	条款1、2、3和13	条款8、13和14
i. 所提供商品/服务的限制	条款7.7和9	条款8和16
j. 担保与顾客服务	无	无
k. 区域开发和销售限额	无	无
l. 持续的产品/服务购买	条款7和9	无
m. 设备维护、设备外观和设备改造	条款7.7、9和11	条款7和8
n. 保险	条款6.11和6.12	条款6、7和8
o. 广告	条款6.4、6.7、7.3和8.9	条款6、7和11
p. 补偿	条款15.1和17	无
q. 受许人经营业务/管理/人事安排	条款7.2、7.4、7.5和9.6	条款15
r. 记录/报告	条款6.16、6.17和7.11	条款6
s. 检查/审计	条款6.9、6.13和7.17	条款6
t. 转让	条款6.5和11	条款6和17
u. 更新	条款6.6和11	条款6和17
v. 终止后义务	条款11.5	条款17
w. 不允许竞争协议	条款7.13、12.1和12.2	条款17
x. 纠纷解决	条款23	条款17
y. 其他（描述）	无	

条款10. 融资

我们不直接或间接向你提供融资，我们也不为你的票据、租约或债务提供担保。

条款11. 特许人的义务

除下面公示的外，我们不须向你提供其他任何帮助。

第三部分 附录

你开业前，我们将：

1. 在一定区域内，帮助你取得必要信息，批准你的基本运营场地（《特许经营合同》——段落8.1）。
2. 借给你一套《保密商业运营手册》（《特许经营合同》——段落8.2）。
3. 在我们选择的Lube N Latte中心，对你和1名我们批准的人、其他人，进行为期15个工作日的初始实践培训，同时在你开业时，在你的运营场所内，进行最短7个工作日，最长15个工作日的培训（《特许经营合同》——段落5.1、5.2、5.3、5.4和8.3）。
4. 向你提供所需设备、物料和存货的详细列表（《特许经营合同》——段落8.4）。
5. 我们向你提供场所和室内场地的设计图、评估和透视图，并要求收取5000美元的报酬（《特许经营合同》——段落8.5）。
6. 在你根据进度表开业的60天内，在俄勒冈州格兰特斯帕市或指定的Lube N Latte运营场所，对你和一名你指定并经我们批准的其他人进行为期15个工作日的培训（每天8小时，共120个小时），在你的运营场所，进行最短7个工作日，最长15个工作日的培训（56~120小时）（总和在176~240小时之间），如下：（《特许经营合同》——段落5.3和8.3）

主题	开始时间(星期一~星期六)	指导材料	时间	讲师
润滑石油方面：	上午9点到下午5点，直到最少120个小时的培训结束	手册和培训师；票据知识	最少20课时和100小时的在职指导	格伦 / 乔·阿纳森
A. 设备和工具				
B. 通话系统				
C. 程序				
D. 一般运营				
咖啡/浓咖啡方面：	上午6点到下午6点直到至少56小时的培训结束	手册和培训师；票据与知识	0课时56小时到120小时的在职指导	南希·阿纳森/职员
Latte运营				
A. 设备				

主题	开始时间(星期一~星期六)	指导材料	时间	讲师
----	---------------	------	----	----

B. 配方

C. 食品项目

D. 咖啡项目

E. 程序

F. 一般运营

格伦D.阿纳森有9年以上的润滑油与石油生意经验, 5年以上的咖啡与浓咖啡生意经验。乔·阿纳森有5年以上的润滑油与石油生意经验, 4年以上的咖啡生意经验。在润滑油与石油业务的各个方面和咖啡/浓咖啡/茶/smoothies/甜点生意的各个方面, 我们的培训师至少有1~11年的经验。

根据我们独有的判断, 应你的要求进行额外培训, 培训的一切费用由你承担。每年我们将亲自对你的运营场所进行检查。

我们不对培训进行收费, 但是你必须支付你和你员工的旅费和生活费。所有的培训都在俄勒冈州总部或我们选择的场所进行。

特许经营业务运营期间, 我们将提供:

1. 有用的咖啡/浓咖啡/茶/smoothies服务和产品信息更新(《特许经营合同》——段落8.6)。

2. 连续的非技术咨询(《特许经营合同》——段落8.7)。

3. 技术人员支持。在你开业后的12个月内, 如果你请求帮助, 我们将提供由一名技术人员操作的1-800号码, 帮助你运营润滑油和咖啡业务。如果在初始的12个月后你请求帮助, 每年根据当地消费者物价指数(CPI)的增长, 你必须支付名义成本为每年100美元的支持费(《特许经营合同》——段落8.8)。

4. 可得的广告材料(《特许经营合同》——段落8.9)。

5. 润滑油与石油维护更新(《特许经营合同》——段落8.10)。

6. 一周的现场复习课程(《特许经营合同》——段落8.13)。

7. 你的后期特许经营培训(《特许经营合同》——段落5.6和8.11)。(你和新受托人必须参加俄勒冈州格兰特斯帕市或指定地点的培训。)

你必须从我们这里或从我们指定的供应商那里购买电子收银机或计算机

第三部分 附录

支持系统或计算机支持软硬件。

不要求你向我们开设的广告基金交费。你必须花费3%的月销售总额，在我们批准的当地媒体上做广告，包括电子媒介、印刷品、无线电广播或电视。经我们书面批准，你可以使用你自己的广告材料。没有广告理事会，我们也不打算组建广告理事会。根据我们独有的判断，如果我们打算将来指导你的话，你必须参加当地的或整个地区的广告联合体。如果将来你参加我们批准的联合体，3%的广告费只有当联合体成员投票表决后才能增加。我们不能解散或合并联合体。你的软件将收集顾客的消费信息并和 Internet 相链接。我们将独自地不受任何限制地获得这些信息。

从你签订合同，支付初始特许经营费，到你开业，一般间隔期为 180 ~ 360天。受汽车起重装置、加石油站建造、许可证、设计图、城市需求、天气情况、年限、培训的有效性、你选址的时间和其他超出我们控制范围的因素影响，该进度表可能会延迟。

我们上一会计年度的《保密运营手册》和《营销手册》的目录表所包括的各个标题的页码数是：

运营手册

章节标题	页数
------	----

I. 引言	3
-------	---

II. Latte运营	
-------------	--

A. 设备	2
-------	---

B. 配方	3
-------	---

C. 食品项目	3
---------	---

D. 咖啡项目	4
---------	---

E. 程序	3
-------	---

F. 一般运营	2
---------	---

III. 润滑石油	
-----------	--

A. 设备和工具	4
----------	---

B. 通话系统	2
---------	---

C. 程序	4
-------	---

D. 一般运营	3
---------	---

IV. 概要	2
--------	---

条款12. 区域

我们主要根据地区人口数确定你的区域，你区域的人口数最少应为20 000人，更多的情况下，我们根据地区人口收入和汽车拥有量来确定你的区域。我们必须提前批准你区域的运营场所。如果你在我们不批准的场所内运营，你必须签署一份声明，表示对我们不接受该场所的理解。你的区域有附于特许经营合同后的区域图界定。我们不允许其他受许人在你的区域内运营 Lube N Latte业务。但是，你区域外运营的其他受许人，在他们的日常事务中，可以使用你区域内的广告。如果我们在收到你的特许经营付款后的 60天内，还不能就场所问题和你达成一致意见的话，我们将扣除我们在选址过程中花费的实际费用，并将余额退还。我们同意新场所的条件包括等期租约、200 000以上人口、当地的收入水平和车辆拥有情况。

条款13. 商标

我们授权你以 "LUBE N LATTE" 为主要服务标志进行运营。阿纳森投资股份公司已于1999年4月13日在专利商标局取得 "LUBE N LATTE" 的补充商标，注册号为2 240 019，专利商标局已经确定我们的服务标志不是惟一的，它要求使用此服务标志的公司将已废止的许可证归还。

我们所指的“商标”是指用以识别生意的商号、商标、服务标志和LOGO。因为没有对 "LUBE N LATTE" 进行联邦主要注册，因此，此时我们没有设定的合法权利，该权利只有通过标志的注册才能取得。

你必须根据我们的规定使用这些商标。除了我们授权给你的商标外，你不能使用该名称或标志作为公司名称的一部分，或修改词语、图案或符号。经我们同意，你可以在你的d.b.a.中使用我们的服务标志。你不能在销售未经我们认可的产品或服务的过程中使用我们的注册商标，或以一种未经我们书面认可的方式使用我们的注册商标。

对我们使用我们的商标或授权他人使用我们商标的权利，合同中没有限制。在最后做决定之前，你必须独立调查你提议区域的人口。如果有人对你使用我们的商标提出挑战，我们将提出我们认为合适的诉讼。只有我们有选择适用法律的权利，包括解决侵权服务标志问题或你或其他人的不公平竞争

问题。我们将根据我们独有的判断起诉或辩护。当你获悉任何侵权或挑战时，你必须立即通知我们，以便于我们能够提出我们认为必要的诉讼。任何时候，我们都可以参加索赔辩护，并以我们觉得合适的方法解决。

如果我们修改商标或停止使用，你也应该相应地修改商标或停止使用。如果我们修改商标或停止使用，对你因修改商标或停止使用而引起的招牌、文具或广告方面的实际费用，我们将给予补偿。你不能直接或间接争夺我们对商标、商业秘密或生意技能的所有权，它们是我们业务的一部分。我们目前尚不知晓对严重影响我们主要商标所有权和使用的侵权使用或诉讼。

目前，没有专利商标局、商标审判与上诉委员会、州商标管理者或法庭的重要判决；也没有悬而未决的侵权、反对或取消；没有涉及主要商标的重要诉讼。对严重影响我们主要商标的所有权和使用的侵权使用或诉讼，我们完全不知。

条款14. 专利、版权和所有权

公告中没有重要的专利或版权。

条款15. 参加实际的特许经营运营的义务

你必须将你的最大精力投入到特许经营业务中去，每周最少进行 25 小时的现场管理。如果你是公司或合伙企业，你必须指定一名我们信赖的个人对特许经营业务进行现场管理。

条款16. 对受许人提供产品与服务的限制

你能出售的商品和服务，只能是那些根据我们提供的运营手册或书面指导规定的类型和质量生产的商品和服务。所有使用或提供的产品和服务必须从我们批准的供应商处购买。

为了确保咖啡食品的一致性和高质量，你只能提供我们批准的咖啡馆菜单上的项目（《特许经营合同》——9.6）。咖啡馆菜单中必须选择有益于健康的、具有丰富营养价值的饮料。咖啡馆菜单的所有项目都由我们对其进行配制、设计和增加（《特许经营合同》——9.6）。（见条款8中的产品来源要求。）经我

们书面同意，你可以研制新的饮料。除非我们批准其他的营业时间，否则每周7天，咖啡馆每天的营业时间最少应从上午6点到下午6点（星期六的营业时间可改为上午7点到下午5点，星期日的改为上午9点到下午4点）（《特许经营合同》——9.6）。润滑油厂的营业时间周一至周五最少应为上午8点到下午6点；周六则为上午8点到下午6点；周日为上午9点到下午4点（《特许经营合同》——9.6）。虽然为了帮助你建立合适的产品价格结构，我们可以建议你采用某种价格，但是一般情况下，所有价格都由你自己制定，同时每个项目的价格中应含有合适的销售税（《特许经营合同》——9.7）。你必须保证你咖啡馆和润滑油中心有充足的产品库存。只有在我们事先书面同意的情况下，才允许你使用自动贩卖机或其他运营机器（《特许经营合同》——9.8）。我们根据你所在的位置设定工作日和营业时间，工作日和营业时间可以根据地点的不同而有所差别的。

条款17. 重申、终止、转让和纠纷解决

表中列出了特许经营合同和相关合同中的重要规定。你应该仔细阅读附于提供公告后的这些规定。

规定	特许经营合同条款	概要
a. 特许经营期限	条款6.6和10.1	期限为特许经营生效日后的10年
b. 期限的更新或 延展	条款6.6和11.1	你可以更新10年，如果：（1）合同期内没有违约行为；（2）历史特许经营合同到期，过去的条款继续有效，包括新的权益金、广告费等，更新期不变，你的区域也不变。你必须支付1000美元的更新费
c. 要求更新或延 展	条款6.6和11	签订新合同、付款；良好的信誉

第三部分 附 录

规定	特许经营合同条款	概要
d. 你终止合同的情况	条款11.2	只有当我们直接违反特许经营合同时，你才能以正当理由终止特许经营，但是，如果你要终止特许经营，在你以正当理由终止特许经营之前，你必须书面通知我们违约，详细说明违约的根据，给我们一次适度的补救机会，但是无论如何不能少于30天，在这些天里，我们将弥补违约损失或者开始全力弥补损失（如果30天内违约损失不能如我们所愿地被适度弥补）
e. 我们的无条件终止	条款11.3和11.4	只要你违约，我们就可以终止
f. 我们的有条件终止	条款11.3和11.4	只要你违约，我们就可以终止
g. “条件”——可以弥补的违约	条款11.3和11.4	没有弥补期：强制留置权超过 1000 美元的附件；影响信誉的不利行为；特许经营合同的违约；收到通知5天后仍未及时付款或没有担保人；未提供销售总额报表；未使用我们的技术；没有根据特许经营合同中规定的时间进行管理；未保持正确的生意记录；未保持良好的执行标准；泄露信息；在区域外运营；未参加广告联合体；未经过培训或培训后没有按照时间进度表开业

规定	特许经营合同条款	概要
h. “理由”—— 不可弥补的违约	条款11.3和11.4	依法宣告破产；5个连续工作日放弃业务；我们相互以书面形式同意终止；严重歪曲事实；通知你遵守法律后 10 天，仍不遵守；补救后仍旧重犯或不进行补救；反复违反条款；特许经营的房屋评价不满意后30天，仍未取得合适的房屋；通知后5天，仍未支付特许经营费用；我们认为会危及公众健康
i. 你有关终止不更新方面的义务（也可见下面的r）	条款11.5	义务包括完全脱离和支付到期款项
j. 我们合同的转让	条款11	对我们的转让权没有限制
k. 你“转让”—— 定义	条款11.8和11.9	包括合同或资产的转让或所有权改变
l. 我们对受让人 转让的批准	条款11.8和11.9	我们有权批准所有的转让，但无权无理拒绝批准
m. 我们批准转让 的条件	条款11.8、11.9 和11.11	新受让人有资格、支付转让费、购买批准的合同、安排培训、解除你签订的合同和新受让人签订新合同
n. 我们取得你业务 的优先购买权	条款11.6	我们可以和受让人提供的相一致
o. 我们购买你业务 的选择权	条款11.6	除了将特许经营转让给有资格的子女与/或配偶外，在收到你通知的 30 天内，我们有权优先购买。无论任何时候，你计划将特许经营转让给任何人，我们都可以购买

第三部分 附 录

规定	特许经营合同条款	概要
p. 你死亡或无行为能力	条款11.9	必须在3个月内将特许经营权转让给我们批准的购买者
q. 特许经营期间的不允许竞争协议	条款7.13、11.5 (8) 和12.1	你不能直接或间接运营和你的特许经营生意类似的生意
r. 特许经营被终止或到期后的不允许竞争协议	条款7.13、11.5 (8)	终止后2年内, 不在距其他特许经营店或子公司或你的原有运营场所方圆10英里内, 从事竞争性业务
s. 合同的修改	条款18	一般不修改, 除非变换《运营手册》
t. 整合/合并条款	条款24.1、24.2 和25.2	仅在特许经营合同期内约束(遵从州法律); 不强行要求其他任何承诺
u. 通过仲裁或调解解决纠纷	条款23.3	除某些索赔外, 所有的纠纷都在俄勒冈州由特许经营仲裁委员会或美国仲裁协会通过仲裁解决
v. 法庭选择	条款19	仲裁必须在俄勒冈州进行
w. 法律选择	条款19	运用俄勒冈州法律

在控制你的特许经营终止或不更新区域的过程中, 这些州的法令可以取代将你和特许人相联系的特许经营合同。

阿肯色州 (Stat. 70-807) 加利福尼亚州 (Bus. & Prof. Code Sections 20000-20043) 康涅狄格州 (Gen. Stat. Section 42-113e et seq.) 特拉华州 (Code, tit.) 夏威夷 (Rev. Stat. Section 482E-1) 伊利诺伊州 (Rev. Stat. Chapter 121-1/2, Par. 1719-1720) 印第安纳州 (Stat. Section 23-2-2.7) 衣阿华州 (Code Sections 523H.1-523.17) 密歇根州 (Stat. Section 19.854 (27)) 明尼苏达州 (Stat. Section 80C.14) 密西西比 (Code Section 75-24-51) 密苏里 (Stat. Section 407.400) 内布拉斯加州 (Rev. Stat. Section 87-401) 新泽西

(Stat. Section 56: 10-1) 纽约 (N.Y. Gen. Bus. Law Art. 33,Section 87-401) 罗得岛 (Section 19-28,1-14, Juris. & Venue, R.I. Franchise Investment Act)、南达科塔 (Codified Laws, Section 375A-51) 弗吉尼亚州 (Code 13.1-557-574-13.1-564) 华盛顿 (Code, Section 19.100.180) 威斯康星州 (Stat. Section 135.03)。在控制你的特许经营终止或不更新区域的过程中, 这些州和其他州可以法庭判决, 其判决可以取代将你和特许人相联系的特许经营合同。你所在州的法律认为特许经营的终止应完全由你的律师控制。

条款18. 社会名人

我们不利用社会名人推销我们的特许经营。

条款19. 收益要求

对Lube N Latte特许经营店或直营店的实际或潜在销售额、收入或利润, 我们不提供任何口头或书面信息, 也不批准它的售货员提供任何口头或书面信息。不同实体的实际结果证实, 我们无法估计任何特殊特许经营的结果。

条款20. 受许人列表

近三年特许经营地址中心情况概要 (1998/1997/1996)¹

州	转让	取消/ 终止	不更新	特许人 重新 获得	离开体 系/其 他人	左边栏 的总和 ²	年底运 营的特 许经营
俄勒冈州	0/0/0	0/0/0	0/0/0	0/0/0	0/0/0	0/0/0	0/0/0
合计	0/0/0	0/0/0	0/0/0	0/0/0	0/0/0	0/0/0	0/0/0

注: 1 所有的数字都来自每年的12月31日。

2 “总和”栏中的数字可能超过受影响的店铺总数, 因为很多事件可能影响同一店铺。
例如, 同一店铺可以有多个业主。

请参考附件C给受许人列表题名。

没有特许经营的转让、撤销或终止, 也没有特许经营的不更新或重新取得。

第三部分 附 录

近三年直营中心情况（1998/1997/1996）

州	年内关闭的店铺	年内开业的店铺	年末运营店铺总数
俄勒冈州	0/0/0	0/0/0	0/0/0

2000年1月1日开业方案

州	签订特许经营 合同但中心未 开业	计划在下个会 计年度内开业 的特许经营店	计划在下个会 计年度内开业 的直营中心
俄勒冈州	0	2	0
加利福尼亚州	0	2	0
华盛顿	0	2	0
合计	0	6	0

条款21. 财务报表

财务报表在附件A中：审计过的1999年1月2日资产负债表和相关的收入报表。

条款22. 合同

附件“B”是建议本州使用的特许经营合同复印件。

条款23. 收据

提供公告最后一页是可分开文件，即你的提供公告回执，为附件G。

附件A
财务报表

（省略财务报表。本公告不是提供公告，仅是为了举例说明而已。）

第三部分 附录

附件B
《特许经营合同》

(见本书附录B，对《特许经营合同》进行充分的举例说明。)

附件C

Lube N Latte商店提供公告的受许人列表

受许人号码 #

位置

业主

地址/电话

无

第三部分 附录

附件D

州管理者和管理机构

此处列出了州和联邦机构人员的名称、地址和电话号码，该机构人员负责特许经营公示/注册法和选择的商业机会法。具体地址略

加利福尼亚

Commissioner of Corporations
Department of Corporations
Los Angeles
Suite 750
320 West 4th Street
Los Angeles, California 90013-1105
(213) 576-7500

康涅狄格

[Business Opportunity Investment Act]
Cynthia Antanaitis
260 Constitutional Plaza
Hartford, Connecticut 06106
(860) 240-8233

佛罗里达

[Sale of Business Opportunities Act]
Bob James
Senior Consumer Complaint Analyst
Department of Agriculture and Consumer Services
Division of Consumer Services
Mayo Building, Second Floor
Tallahassee, Florida 32399-0800
(850) 922-2770
FAX: (850) 921-8201

夏威夷

Business Registration Division
Securities Compliance
Department of Commerce and Consumer Affairs
1010 Richards Street
Honolulu, Hawaii 96813
(808) 586-2727

Director, Department of Commerce and Consumer Affairs
Kathryn S. Matayoshi

伊利诺伊

Robert A. Tingler
Chief
Franchise Bureau
Office of Attorney General
Room 12-178
100 W. Randolph Street
Chicago, Illinois 60601

Registration and Materials Inquiries:
500 S. Second Street
Springfield, Illinois 62706
(217) 782-4465

Attorney General
Jim Ryan
Commissioner of Commerce
David B. Gruenes

印第安纳

Patrick Sanders
Chief Deputy Commissioner
Franchise Section
Indiana Securities Division
Secretary of State
Room E-111
302 West Washington Street
Indianapolis, Indiana 46204
(317) 232-6681

Securities Commissioner
Bradley W. Skolnik

衣阿华

[Business Opportunity Promotions Law]
Dennis Britson
Director of Regulated Industries Unit
Iowa Securities Bureau
340 East Maple
(515) 281-4441
FAX: (515) 281-6467

附录A 《统一特许经营权提供公告 (UFOC)》

马里兰

Peggy Jones
Franchise Examiner
Maryland Division of Securities
20th Floor
200 St. Paul Place
Baltimore, Maryland 21202
(410) 576-7042

Assistant Attorney General
Dale E. Cantone
Securities Commissioner
Robert N. McDonald

密歇根

Marilyn McEwen
Franchise Administrator
Consumer Protection Division
Antitrust and Franchise Unit
Michigan Department of Attorney General
670 Law Building
Lansing, Michigan 48913
(517) 373-7117

明尼苏达

Ann Hagestad
Franchise Examiner
Minnesota Department of Commerce
133 East Seventh Street
St. Paul, Minnesota 55101
(612) 296-6328

内布拉斯加

[Seller-Assisted Marketing Plan Law]
Karen Reynolds
Security Analyst
Department of Banking and Finance
1200 N Street
Suite 311
P.O. Box 95006
(402) 471-3445

纽约

Joseph J. Punturo
Special Deputy Attorney General
Bureau of Investor Protection and Securities
New York State Department of Law
23rd Floor
120 Broadway
New York, New York 10271
(212) 416-8211
FAX: (212) 416-8816

Assistant Attorney General in Charge
Andrew Kandel
Attorney General
Dennis C. Vacco

北达科他

Diane Lillis
Franchise Examiner
Office of Securities Commissioner
Fifth Floor
600 East Boulevard
Bismarck, North Dakota 58505
(701) 328-4712

Securities Commissioner
Syver Vinje

俄勒冈

Dick Nockledy
Department of Consumer and Business Services
Division of Finance and Corporate Securities
Labor and Industries Building
Salem, Oregon 97310
(503) 378-4140

罗得岛

Thomas Corrigan
Securities Examiner
Division of Securities
Suite 232
233 Richmond Street
Providence, Rhode Island 02903
(401) 277-3048

南达科他

Katie Hofer
Franchise Administrator
Division of Securities
c/o 118 West Capitol
Pierre, South Dakota 57501
(605) 773-4013

Director, Division of Securities
Debra M. Bollinger

得克萨斯

[Business Opportunity Act]
Dorothy Wilson
Statutory Document Section
Secretary of State
P.O. Box 12887
Austin, Texas 78711
(512) 475-1769

第三部分 附录

犹他

[Business Opportunity Disclosure Act]
 Francine A. Giani
 Division of Consumer Protection
 Utah Department of Commerce
 160 East Three Hundred South
 P.O. Box 146704
 Salt Lake City, Utah 84114-6704
 (801) 530-6601
 FAX: (801) 530-6001

弗吉尼亚

Stephen W. Goolsby
 Chief Examiner
 State Corporation Commission
 Ninth Floor
 1300 E. Main Street
 Richmond, Virginia 23219
 (804) 371-9051

*Director, Division of Securities and
 Retail Franchising*
 Ronald W. Thomas

华盛顿

Deborah Bortner
 Acting Administrator
 Department of Financial Institutions
 Securities Division
 P.O. Box 9033
 Olympia, Washington 98507-9033
 (360) 902-8760

威斯康星

James R. Fischer
 Franchising Administrator
 Securities and Franchise Registration
 Wisconsin Securities Commission
 P.O. Box 1768
 Madison, Wisconsin 53701
 (608) 266-8559

Administrator, Division of Securities
 Patrica Struck

加拿大阿尔伯达省

R.J. (Rudy) Palovic
 Director of Industry Standards
 Department of Municipal Affairs
 Housing and Consumer Affairs Division
 16th Floor, Commerce Place
 10155-102 Street
 Edmonton, Alberta T5J 4L4
 Canada
 (403) 422-5201

联邦贸易委员会

Division of Marketing Practices
 Bureau of Consumer Protection
 Pennsylvania Avenue at 6th Street, NW
 Washington, D.C. 20580
 (202) 326-3128

附件E

销售谈判通知副本

Lube N Latte有限责任公司近12个月内在加利福尼亚州备案的提供公告通知

无

第三部分 附录

附件F

加利福尼亚州附录

加利福尼亚州公司法（加利福尼亚特许经营投资法）第31125条规定，在我们要求你考虑对特许经营合同进行修改前，我们必须向你提供公司委员会批准的公告文件。

除条款3.C.中要求的信息外，提供公告条款2中的特许人和包括特许经营代理人在内的其他人中没有，被国家证券协会和国家证券交易所，根据1934年证券交易法15 U.S.C.A. 78 a et.，而停职或解除职务的人。

加利福尼亚州特许经营法第20000条到20043条规定，受让人有权终止或不更新特许经营。如果特许经营合同规定与本法不符，则根据本法规定实行。

特许经营合同规定了破产终止。根据联邦破产法，可以不执行该规定。（11U.S.C.A. SECTION 101 ET. SEQ.）

特许经营合同对合同终止后不允许竞争做出了规定。根据加利福尼亚州的法规，可以不执行该规定。

特许经营合同要求运用俄勒冈州的法规。根据加利福尼亚州的法规，可以不执行该规定。

特许经营合同要求赔偿损失额。根据加利福尼亚民事法第1671条，可以不清偿某些损失额。

如果你更新或转让你的特许经营权，你必须签订共同解除协议。根据特许经营投资法，加利福尼亚州公司法第31512条允许你继续拥有权利。（加利福尼亚州公司法第31000条到31516条）

加利福尼亚州特许经营投资法要求，提交提供公告和所有与特许经营销售有关的合同复印件。（加利福尼亚州公司法第31000条到31516条）

回执

提供公告以明语概述了提供公告中的某些规定和其他信息。仔细阅读提供公告和所有合同。

附录A 《统一特许经营权提供公告（UFOC）》

如果Lube N Latte特许经营有限责任公司向你提供特许经营，它们必须先向你提供一份提供公告：

- （1）第一次个人会议，讨论我们的特许经营；
- （2）签订有效力的合同前的工作日；
- （3）向我们付款前的工作日。

在你签订合同前的5个工作日，你就将收到涉及所有重要条款的特许经营合同。

如果我们没有按时向你递送提供公告，或提供公告中包含错误或令人误解的声明，或重要遗漏，发现违背联邦和州法律条款时，应该向哥伦比亚特区华盛顿20580 联邦商标委员会和州机构报告。

我们授权加利福尼亚州公司事务专员为Lube N Latte特许经营公司俄勒冈州分公司接受过程服务，该公司地址是加利福尼亚州洛杉矶市威尔逊大街3700号6层90010-3001。

我已经于1999年11月5日收到统一提供公告。提供公告包括下列附件：

- A. 财务报表
- B. 《特许经营合同》
- C. 受许人列表
- D. 州管理者和管理机构
- E. 协商销售的复印件
- F. 加利福尼亚州附录
- G. 回执

日期_____ 受许人_____

特许人副本

附录B

特许经营合同

引言

一个真正的特许经营合同的附件包括对专业术语的解释附录以及特许经营合同服务中的限制性规定。

作为潜在的特许人或受许人，需要你利用在第 2 章中的《学习特许经营文件》以及该书中所谈到的其他部分对你自己的特许经营合同做出评价。

作为特许人，你应该注意受许人的要求，因为一旦受许人失败了，你也将因此而失败。为了确保受许人取得成功，你必须向受许人提供所有必要的帮助。

第三部分 附 录

特许经营合同

Lube N Latte特许经营有限责任公司 (Lube N Latte Franchise Company LLC)

俄勒冈州一家有限责任公司

俄勒冈州格兰特斯帕市 “ G ” 大街305号

97526

(541) 479-4992

目录表

条款	标题	页码*
1.	特许经营许可证的获得	
2.	独占区域或地域	
3.	商标, 服务标志, 商号, LOGO和贸易符号	
4.	运营手册	
5.	培训	
6.	受许人的费用和其他付款	
7.	特许人的义务	
8.	受许人的义务	
9.	对受许人提供的产品和服务的限制	
10.	期限	
11.	特许经营合同的更新、终止、重购修正和转让以及相关信息	
12.	利益冲突	
13.	版权	
14.	抵销权	
15.	赔偿	
16.	通知	
17.	独立合同人	

*注：在真正的合同中，页码必须写，但是在这里为了避免和书中的页码相混淆，我们将其省略。

18. 修正
19. 指定法律管辖与公共政策的变化
20. 终止
21. 不履行
22. 收益的连续性
23. 杂项
24. 潜在受许人的回执
25. 合同的不可分割性

Lube N Latte特许经营有限责任公司

特许经营合同

200____年____月____日Lube N Latte特许经营有限责任公司 (LUBE N LATTE FRANCHISE COMPANY, LLC), 俄勒冈州一家股份有限公司, 俄勒冈州格兰特斯帕市“G”大街305号(以下称“我们”)和_____

_____ (以下称“你”)

签定特许经营合同, 特许经营合同于签订当日生效。

自此, 你明白本特许经营合同是与《统一特许经营权提供公告》同时存在的, 提供公告在你收到合同之前就已经收到: 1) 和我们的第一次会谈; 2) 签定特许经营合同前的10个工作日; 或者3) 你付款前的10个工作日。此外, 你必须了解特许经营合同的回执, 在递送《统一特许经营权提供公告》的同时, 附上所有的重要条款。

但是, 为了加入独立拥有专业产品的网络, 你非常渴望获得Lube N Latte商店的特许经营, Lube N Latte商店向摩托车主提供的服务包括, 换石油、更换过滤器、刮水片、密封箱盖以及各种各样的传感器、传动维护服务、不同的维护服务、水箱冲洗、燃料喷射器清洗、阻气门控制和类似的服务, 同时, Lube N Latte商店还向机动车主和公众提供各种各样的甜点, 包括新鲜的百吉饼、松饼、炸饼圈、馅饼、汤、快餐以及芬芳美味的咖啡、浓咖啡、茶、

smoothies和其他饮料。在当地法律允许和我们以我们独有的判断力批准的情况下，当地的受许人也可以对州内的汽车进行检查（烟雾检查）。

每个受许人都将接受综合的、循序渐进的、面向顾客的培训计划，使他能够提供最好的、一致的、现代的咖啡/浓咖啡/latte/smoothies/甜食咖啡馆，并附有一套诱人的换石油和润滑装置。通过“Lube N LatteSM”的服务标志和其他的商标、服务标志、商号、LOGO、贸易符号、独有的形式和原料、一个可能的中心电话号码、中心协作广告以及比我们真正向顾客承诺服务低的上述运营费用，就可以识别受许人。

因此，在符合法律规定的前提下，本着互利互惠的原则，双方达成如下协议：

条款1. 特许经营许可证的授予

1.1 许可权。我们特此授予你权利，在合同有效期内，使用“Lube N LatteSM”服务标志。仅仅为了识别和宣传特许经营业务，我们会不时指定名称和其他商标、服务标志、商号、LOGO、经营和版权，对这些名称和其他商标、服务标志、商号、LOGO、商业标记和版权，你有权利用它们从事特许经营活动。当你从事特许经营后，你就成为我们体系当中的一员。

1.2 独占区域。我们授予你权利，在一个独占的、我们批准的区域内，使用“Lube N LatteSM”服务标志，进行运营。你必须在我们批准的区域内进行运营，在我们指定的独占区域内，你可以使用我们的商标、服务标志、商号、LOGO或商业标记和我们批准的材料。你无权委托、特许或分特许这些商标的使用权，同时你也无权批准那些和你有任何交易的独立承包商或第三方使用这些商标。

1.3 商标的使用。你应该在招牌、生意名片、文具、宣传品和广告上使用商标，而商标只能以这里规定的方式、方法使用，或是以《保密商业运营手册》与/或我们规定的方式、方法使用，同时，商标只能在这里规定的范围，或《保密商业运营手册》，或我们规定的范围内使用。你不能将任何商标作为你贸易或公司名称的一部分，但是根据合适的虚构或假设的命名规则要求，你可以提交合适的申请（见3.2和3.3）。你不能使用我们注册的名称销售未经

我们批准的产品或服务，也不能以一种未经我们批准的方法使用我们注册的名称。当你获悉任何侵权或挑战时，你必须立即通知我们，这样我们才能提出我们认为必要的诉讼。你不能直接或间接地争夺我们的商标、商业秘密或商业技术，这些都是我们业务的一部分（见3.4和3.5）。

1.4 贸易惯例。你必须同意我们对某些贸易惯例的独占权，这些贸易惯例和我们的生意惯例和程序有关，任何与贸易惯例联系相关的非善意行为，也将对你造成不好的影响。此外，贸易惯例中的条款包含我们的商业秘密，这些我们都秘密告诉你了，因此你还要保证在合同有效期内以及以后的任何时间，都不能在任何和你有直接或间接利益关系的企业实体中，使用或企图使用这些贸易惯例，同时，你也不能披露、复制、出示、出售或转售这些贸易惯例的全部或部分，或任何方式转让贸易惯例中的权利，我们批准的除外。

1.5 所有权利的保留。除了这里简明提供的权利外，我们保留我们的所有权利，包括提供额外的直营店或开办额外直营店的权利，以及提供或设立额外特许经营的权利。

条款2. 独占区域或地域

2.1 独占区域的情况和最低限度。特许经营区域具有独占性，也就是说，如果你遵守特许运营合同中的规定，我们不会指定或允许，在你的区域内经批准的场所上，开办或经营特许经营店或直营店。在任何一个特许经营区域内，应至少拥有20 000估计人口。如果你遵守规定，在你的指定区域内，我们不会允许以你的商标或不同的商标开办或运营类似业务的直营中心，也不允许开办或运营类似业务的特许经营中心。

2.2 受许人的独占区域。独占区域的界定如下：区域：_____

（见表1中你区域的边界草图）

条款3. 商标，服务标志，商号，LOGO和商业标记

3.1 联邦服务标志的注册。我们授权你，在你所选择的区域内，以“Lube

第三部分 附 录

N LatteSM ”服务标志和我们能够向你业务提供的其他服务标志图案为特征，进行运营。

3.2 使用限制。限制你在你的“ d/b/a ”中，以这样的形式和后缀作为命名规则，与/或我们指定的包括如_____（你所在的城市、乡镇或国家的名字）的“ Lube N LatteSM ”的名称来使用名称和服务标志。

3.3 现行有效的商标管理者的决定。你应该根据适用于你所在州的书面报告形式，将必要的名称的书面报告存档。在你公司的商号中，你不能使用我们的商标或服务标志。

3.4 服务标志的保护。对于你因使用我们的商标、服务标志或LOGO而引起的不公平竞争或侵权的收益报告，我们没有义务保护，同时在由此引起的法律诉讼中，我们也没有义务保护你。然而，如果你迅速以书面形式通知我们这些收益报告或挑战的事实，如果你严格遵守特许经营合同中的规定和我们提供的所有法规、规定、指令和程序，使用我们的服务标志、商标或LOGO，我们将就此情况提出我们认为合适的诉讼。

3.5 诉讼控制和服务标志的使用。我们有采取措施的权利，包括解决服务标志的侵权，或处理你的不公平竞争问题及未经我们许可就使用我们标志的其他人的不公平竞争问题。根据我们独有的判断力，对涉及我们商标的侵权或不公平竞争行为，我们可以提起诉讼，或保护我们的商标免受侵权或不公平竞争，为保护我们的服务标志、商标或LOGO，我们也可以提出我们认为必要的或值得要的诉讼，你必须同意不争夺我们在商标和LOGO方面的权利、资格或利益。在任何时候，如果我们觉得需要修改或终止使用这些LOGO、名称或标志，如果我们觉得我们需要制定更多额外或代替的名称或标志的使用，对你因此而改变你必要的招牌、文具和广告副本方面的合理费用，我们将进行补偿。其他任何的费用则由你自己负担。

条款4. 运营手册

4.1 保密商业运营手册。你将获得一本保密商业运营手册，其内容包括我们制定的规格说明、指导和规定的参数，这些要求你必须严格遵循。

4.2 回执。你应该确认已经收到保密商业运营手册和我们系统的副本，并

同意遵循这些文件中列明的所有政策和法规，同时你还必须要求你的员工也遵循这些政策和法规。手册和系统中包含我们的所有权和其中的所有权利，要求你在特许经营合同终止时必须迅速归还。手册和系统中含有所有权信息和我们的商业秘密。

4.3 附录和修改。根据我们合理的商业判断力，如果可能的话，无论何时只要我们认为这些附录或更改有利于提高或维持我们特许经营系统的标准；有利于进行有效的运营实行；有利于保护或维持标志的信誉，或有利于满足竞争的需要，为了所有受许人，并以平等为基础，我们可以增加或修改手册和系统的内容。

条款5. 培训

5.1 培训。如下面章节和条款8中所述，我们将向你和一名你指定的人进行特许经营的培训，使你能够独立从事特许经营业务。

5.2 培训计划。我们将提供初始的、强制性的和选择性的培训计划。我们将在不同的时间、地点，使用我们指定的培训设备，进行我们指定的培训计划。

5.3 初始培训。在你计划开业前的60天内，在俄勒冈州格兰特斯帕，我们将对你和一名我们批准的你指定的人进行为期 15个工作日的初始培训，或者是在指定的Lube N Latte地点进行为期15个工作日的培训。15个工作日中，每天至少培训8小时（包括1小时的午餐时间），共120个小时的开业前培训，同时根据条款8中更详细的规定，我们还将在你的运营场所，进行最多 15个工作日，最少7个工作日（56个小时到120个小时）的培训。初始的培训将涉及特许经营的所有方面，包括现场培训和教室培训。

5.4 未完成初始培训或未开业。如果你或你的代理人没有完成令我们满意的初始培训计划，或在培训完成后没有根据你的进度安排表开业，我们可以单方面终止合同。

5.5 培训计划的完成。至于你与/或你的代理人是否已经顺利完成培训计划，则由我们单方面决定。

5.6 强制性的和选择性的培训计划。根据我们的判断，，我们也提供强制

性的和选择性的培训计划，包括我们认为对受许人有用的销售技能、服务、首选供应商、管理技巧、客户服务标准以及业务运营的其他方面。根据我们选择的不同时间段和不同地点来进行这些计划。有些计划是免费提供的，但是其他的则要收取一定的费用。对在俄勒冈州格兰特斯帕或指定地点的初始培训，所有的受许人和新受托人都必须参加。（见8.11）

5.7 额外培训和特殊培训。你可以要求额外的、强制性的、选择性的或特殊的培训。如果你要求额外的或特殊的培训，并且我们也同意对你进行培训，则你必须交特殊培训费。

5.8 特许人的初始培训费。我们仅支付初始培训计划中讲师、设备和培训资料的费用。

5.9 受许人的培训费。你、你的代理人和你的员工在培训过程中花费的旅费、娱乐、房租、伙食费和工资，都必须由你自己支付。

条款6. 受许人的费用和其他付款

6.1 初始特许经营费。在签订特许经营合同之前，你必须向我们支付相同的、不可退回的35 000美元作为初始特许经营费。

6.2 月服务费和最低付款。考虑到特许经营的授权问题，在特许经营有效期内，要求你每月向我们支付销售总额的3%或它的一部分作为连续的月服务费。月服务费是我们应得的，在上个月结束后的10天内，根据上个月的销售总额支付月服务费。所有受许人的月服务费是统一的，也是不能退回的。

6.3 销售总额的界定。销售总额包括所有金额或有价值的物品，包括你销售商品和提供服务所取得的现金、支票、信用卡、物品交换或其他，扣除没有能力收回的销售额和提供服务所得，这些款项是由于你在一个地方接受订单，却要往其他地方销售产品和提供服务所引起的。销售总额并不包括对顾客的退款，以及代表国家、州或当地税务机关向顾客收取的销售税额或类似的税额。所有这些项目，包括作为销售总额减除额的坏账，都必须以合适的文件为凭证。

6.4 区域性广告和可能的联合体。为了提高你在当地的服务信誉，你也可以请求使用3%以上的月销售总额作区域性广告。所有的区域性广告都必须通

过我们的批准。你必须以周、月、季、年或其他时间段为单位，向我们提供我们所需要的书面信息，证实这是花费最少的广告。根据我们的判断，我们可以建立当地的或整个地区的广告联合体，要求所有的受许人都成为交费最多的积极分子，积极分子由联合体成员投票产生，但是你的交费决不能少于你月销售总额的3%。一旦广告联合体成立，所有的受许人参加者都必须交纳他们区域性广告费用的3%作为广告联合体基金，基金至少由一个人管理，此人由联合体成员选出并经我们批准。为了使我们批准建立联合体，整个地区的联合体至少必须由两个受许人组成。

你所有广告都必须先以书面形式请求我们的批准，我们不会无礼拒绝你的请求。受许人未参加广告联合体，被认为是合同终止的原因。

6.5 转让费。你必须支付不可退回的5000美元的转让费（除非是转让给你的配偶、成年子女（18岁以上）或你拥有大量股份或利益的公司或实体），这种转让或出售特许经营的费用，包括我们的研究、管理费用和我们认为必要的费用，即我们系统中新受许人的培训费用。随着当地消费者物价指数的提高，转让费也可以相应增加。

6.6 更新费。特许经营期自合同签字之日生效起，为期10年。每次更新的更新费为1000美元。倘若你没有违约行为或违反特许经营合同，则在现有特许经营合同有效的基础上，你可以自动延长额外的10年期。除更新期期限可能改变外，未经你同意，新权益金、广告费等都不会发生变化，你的运营区域也不会发生变化。

6.7 受许人提供的广告黄页。除了将你月销售总额的3%花费在当地或整个地区的广告上之外，根据我们的选择，要求受许人，在每个受许人所在区域内主要电话号码簿的黄页上，根据规格说明中的副本和尺寸，做一个当地的广告，广告应该是在黄页目录旁1/4和3/4英寸的地方，只须占用大约一英寸到一英寸半的空间。

6.8 培训费和毕业。我们将在我们指定的各时间、地点，使用我们指定的培训设备，进行培训计划，包括：

A. 初始的和强制性的培训费用：我们将提供初始的和强制性的培训计划。我们仅支付初始的和强制性的培训计划中讲师、设备和培训资料的费用。你

与/或你的代理人在培训过程中花费的旅费、伙食费和住宿费，都必须由你自己支付（见5.6）。

B. 特殊的或额外的培训计划费用：特殊的或额外的培训计划是应你的特殊要求举办的，但是，根据我们的判断，这些培训有助于你在特许经营中取得成功，我们认为一个特殊的受许人或受许人团体需要这些培训。特殊的或额外的培训费由你承担，除了你或你的代理人的旅费、伙食费或住宿费外，你还必须承担讲师、设备和培训手册的所有费用。这些费用并不相同，而且会随着你的地点或相关的培训设备以及其他变量的改变而改变。

6.9 审计费和逾期付款费。合同中规定，我们有权检查和审计你的会计记录，以便于我们对你所提供的报表中的信息进行核实。如果在检查或审计的过程中发现，对合同中规定应支付给我们的款项，有超过2%未支付，你必须立即补交未交的款项，并承担检查或审计人员的旅费、住宿费、伙食费、工资以及合理的专业服务费和其他费用。任何情况下，这些费用都不可退回。如果检查或审计中发现你多交款，则我们会将多余的款项划到你的账户中。任何属于我们的，你的应付未付费用，都应根据州政府法律所允许的合同最高利率计算利息。

6.10 拖欠的付款和费用。任何你的应付未付费用，都应根据州政府法律所允许的合同最高利率计算利息，从应付款日期开始计息直至我们收到款项的日期止。

6.11 保险费。在合同有效期内，你都应该有效地维持保险费政策，被我们称为额外费用的保险费用，是为了确保你能够应付发生的政策变化而产生的费用，包括：

1. 公共责任及政策险，包括综合的债务、过失和疏忽，这些政策每发生一次变化就需要1 000 000美元。

2. 额外保险，包括你所雇用工人的员工赔偿保险和失业补偿金。

3. 市、县、州或联邦政府规定的所有保险费用。

6.12 满意的保险公司。保险公司所提供的保险额都是我们愿意接受的。根据我们的书面需求报告，保险额也可以做些相应的改变。所有的保险单都必须及时续期，所有保险单的副本和保险费的支付清单应该在保险单到期之

前，至少提前30天，连同收据一起，以挂号信形式或亲自交给我们。

6.13 顾客纠纷。尽你最大的努力，满意地解决顾客纠纷，如果顾客对你提供的服务不满意，你可以退款。

6.14 报告、经销点和公司。要求你根据我们的书面指示或保密商业运营手册的要求编制信息（见7.11）。同时为了经销点和公司能够使你很好地发挥受许人的作用，你必须维持专营店和公司的成员关系与/或存档需求，这是你持续发挥受许人作用的必要条件。你呈请专营店或公司备案的同时，必须呈请我们对其副本存档。

6.15 月财务报表。你必须向我们递交月损益表。在特许经营合同期内，每月你都必须以我们要求的形式编制月损益表，每月10日之前必须递交，月损益表以表格形式准确反映了上个月总的销售情况，同时，根据我们的要求，月损益表还反映了特许经营状况的其他数据和信息。

6.16 年财务报表。每年在你的会计年度结束后的60天内，必须向我们递交本年度末特许经营的损益表和资产负债表，损益表和资产负债表应以比较表的形式编制，将每项数据与上一年度的相应数据进行比较，同时，损益表和资产负债表应由你自己或你的会计师编制。所有的报表都应比较详细并符合公认会计惯例，同时附有你的声明，声明尽你所知，报表中包含的信息是真实和正确的。每年，应你的要求，我们也将向你提供所需要信息的合并报表。

6.17 受许人的纳税申报单。每年在你的会计年度结束后的60天内，你应向我们递交你的联邦和州纳税申报单的副本以及所有的为特许经营准备的修改，你或你的会计师声明适用的附件，声明是否（1）本会计年度末，所有的纳税申报总额已经提交并已经缴清所有的税款；（2）所有的联邦所得税申报表已经提交，同时税金已缴清；（3）所有的州所得税申报表已经提交且应付款已经支付。

6.18 会计服务费。支付会计服务费是你的义务，并且它可以根据你规模的大小和地点充分改变，但是这种需求都是统一强加给所有的受许人的。

条款7. 受许人的义务

你的义务包括：

7.1 受许人的服务。你必须向摩托车主提供的服务包括：换汽油、更换过滤器、刮水片、密封箱盖以及各种各样的传感器、传动维护服务、不同的维护服务、水箱冲洗、燃料喷射器清洗、阻气门控制和类似的服务，同时，你还应向机动车主和公众提供各种各样的甜点，包括新鲜的百吉饼、松饼、炸饼圈、馅饼、汤、快餐以及芬芳美味的咖啡、浓咖啡、茶、smoothies和其他饮料。同时特许经营合同、《保密商业运营手册》以及我们书面指导中规定的其他产品和服务，你也必须提供。你应该向公众提供服务和产品，保持最高的专业和道德标准，了解任何首选供应商的计划需要，未经我们同意，不得以我们的标志运营其他业务。

7.2 全部时间的努力。除非你有一个我们以书面形式批准的代理人，否则你应该尽最大努力，每周至少 25 小时投入到特许经营管理中。当受许人是公司或合伙企业时，必须指派一个我们可以信赖的人管理特许经营事务。

7.3 广告许可。除非材料是我们提供的或是经我们书面批准的，否则你不能发行任何的广告。任何的广告申请我们都将在 10 天内答复。目前，在你的推销或广告过程中，我们不允许你利用社会名人的姓名。

7.4 员工。如果你需要雇用员工，为了与保密商业运营手册和我们的周期性指导中规定的标准相一致，包括你所出售的所有产品和服务标准，你应尽你最大的努力去正确地培训员工或雇用高素质的人才。

7.5 中心电话号码。如果我们要求，则需要设置一个专用的特许经营业务中心电话号码。在你的支持、顾客的支持下，顾客有可能被我们分散到合适的特许经营区域，因此我们会维护该中心电话号码。

7.6 管理秘诀。在为顾客服务的任何时候，你和你的员工都应牢记管理秘诀。

7.7 特许人的质量控制和购买。我们和保密商业运营手册中描述了质量标准、产品标准、包装标准、卫生标准和服务标准，你在进行特许经营的过程中必须符合这些标准。要求你从我们这里购买所有的市场材料。

7.8 客户服务政策。你必须遵守我们在保密运营手册中阐明的客户服务政策或者遵守经我们变更后的客户服务政策。

7.9 客户投诉。任何表示不满的顾客投诉都必须立刻予以注意。在可能的

情况下，在收到顾客投诉的24小时之内，你就应该着手处理此事。如果你不能在投诉的7天之内公正地处理投诉，你可以请求我们帮助处理。

7.10 许可证和执照。你应该保存好特许经营所需要的所有许可证和执照。

7.11 记录和报表。你应该保存好所有县、州和联邦的记录和报表，并将它们呈请合适的机构备档，同时向我们提供相同的副本。所有的记录和报表包括月销售报表、运营成本、供应商以及合同和保密商业运营手册中所要求的报表，都必须迅速提交给我们。

7.12 年会。每年都必须召开一次受许人年会，其目的是总结受许人业务，并奖励那些特许经营业绩突出的受许人。该年会要求所有的受许人都必须参加。

7.13 不允许竞争协议。在合同期内或合同延展期内，你必须同意不和我们竞争。此外，合同到期后的2年内，你还应该同意，在没有事先得到我们的书面批准的情况下，在你的区域或者是距我们的直营店或其他受许人方圆10英里的范围内，不直接或间接地以主要负责人、代理商、雇员或其他身份从事和合同中规定的业务相同或类似的业务，或与运营合同中规定的业务相同或类似业务的公司有直接或间接的财务利益关系。

7.14 遵守特许人的政策和程序。你必须清楚地意识到这一点，如果不授权给你，则合同无效，而我们考虑授权给你的重要原因是因为，你愿意严格遵守在我们的文件和书面指导中规定的规格说明、方法、惯例和系统，这些规格、方法、惯例和系统都是针对特许经营业务的管理、市场营销和运营方面制定的。

7.15 及时支付费用和区域开发。要求你及时支付合同中规定的全部费用，并及时地发展你的区域。

7.16 供应商资格评选方案。如果你希望从其他供应商那里购买所需的设备和材料，而不是从我们这里或从我们批准的供应商那里购买，你必须向我们提交有关供应商历史和信用等级的描述，同时你还必须向我们提交附有规格说明和检验报告的设备和材料样品，这些将与我们或我们指定的供应商以合理的价格提供给你的设备和材料相比，这些设备和材料具有与它们同等的质量或优于它们的质量，这样我们就可以批准你建议的供应商。

7.17 独立提取。对你掌握的所有数据和信息以及你的计算机中储存的所

有数据和信息，你应同意我们能够独立获取。

条款8. 特许人的义务

在特许经营业务开业之前或开业后不久一段时间内，我们的义务是：

8.1 帮助选址。我们将帮助你提供选择运营场所所需的必要信息，并在特定区域内帮助你进行运营场所的初步选择。运营场所的最终选择必须征得我们的同意，这是你的首要责任。

8.2 保密商业运营手册。我们将借给你全套的保密商业运营手册，手册涵盖了我们的所有运营程序，包括建议的市场营销技巧描述、市场鉴定和渗透、维护和跟踪程序、媒体选择建议、会计程序、雇用和培训、广告和客户服务以及其他方面。

8.3 受许人的培训。在你计划开业前的60天内，在俄勒冈州格兰特斯帕，我们将对你和一名我们批准的你指定的人进行为期 15个工作日的初始培训，或者是在指定的Lube N Latte地点进行为期15个工作日的培训，15个工作日中，每天至少培训8小时（包括1小时的午餐时间）。在你开业时，我们还将到你的运营场所，进行最多15个工作日（如果我们认为额外的8天是必要的），最少7个工作日的培训。初始的培训将涉及特许经营的所有方面，包括管理、市场营销和运营，同时还包括现场培训和教室培训（见5.3）。

8.4 物料和设备列表以及供应合同的谈判。我们将向你提供一份包括所有必要的设备、物料和存货的详细列表并代表你进行石油供给谈判和设备补偿谈判。

8.5 场所和场地的设计图；估价和透视图。对我们向你提供建筑物的设计图、估价和透视图，我们将向你收取5000美元的额外费用。

你营业期间我们必须履行的义务是：

8.6 信息更新。我们向你提供我们行业产品和服务的最新信息，我们认为这对你的特许经营业务是有必要的，正如这些信息对我们有用一样。

8.7 特许人的非技术咨询。随着你的Lube N Latte店开业，根据我们的判断程度，我们将提供连续的咨询服务，服务包括推销、业务或运营方面的问题咨询、你各个时间地点的服务、销售、营销和财务数据分析，根据我们指

定的程度，该程度部分建立在各个地区受许人提供的广告发行情况报告上，我们将向你提供消费者导向描述和消费者导向数、完成服务报告、售后服务和错误类型等方面的咨询。

8.8 技术人员的支持。如果你需要的话，我们将根据你的要求提供技术人员操作的1-800号方案，帮助你建立技术润滑油业务和咖啡业务的支持系统。你应该在开业后的12个月内支付这项服务的费用。每年，为了避免这项服务的实际费用因当地消费者指数（Consumer Price Index, CPI）的增长而降低，你必须为这项服务支付100美元的名义费用。

8.9 广告资料。我们将提供所有现行有效的广告材料（照相机成相技术），包括所有的E-mail、Internet、报纸和直接邮寄广告或类似的广告的复印件。这些广告资料（照相机成相）复印费必须由你承担，属于你的区域性广告费用。

8.10 润滑油和咖啡业的更新。当润滑油和咖啡业发生变化时，而这种变化又使我们认为对你的运营进行更新是非常重要的时候，在你必须同意据此对你的运营进行更新的情况下，我们就会对你的运营进行更新。

8.11 特许人的后期培训。我们可以向你提供后期培训，包括强制性的和非强制性的培训，同样，要求你负担自己的旅费、住宿费和生活费，但是，除非此类强制性培训课程的举办每年超过两次，否则我们可以应你的要求报销参加者的飞机票。如果你要求特殊培训而我们又同意对你进行特殊培训，则可能需要你负担讲师的费用（见5.6）。

8.12 时事信息。根据我们的判断，我们将向你提供当前市场动态和现代化营销的月时事信息和业务识别信息。

8.13 每年的一周进度评价。我们将在你的场所进行每年一周的进度评价，你应同意协助我们在你的运营场所进行现场运营评价。

条款9. 对受许人提供的产品和服务的限制

9.1 限制。你只能向公众出售一定类型和质量的产品或提供一定类型和质量的产品服务，即你要按照保密运营手册和我们不时提供的书面指导中规定的合理标准进行生产。除特许经营业务外，你不能在其他业务中使用我们的名称、商标、服务标志、商号、LOGO或商业标记。所有使用产品或提供的服

务都必须从我们批准的供应商处取得（见条款1和7）。

9.2 所需的各类服务和特殊的设备、软件和硬件。你必须从我们指定的供应商处购买一定数量的Lube N Latte的服务订单用于你的石油服务中心。要求你用自己的费用从宾夕法尼亚州的创新控制系统（ICS）或我们选择的其他供应商处购买或租赁一套润滑石油计算机操作系统。一系列的软件、硬件和收银机则按照合同第一部分表1中规定的购买。要求你购买支持系统和更新系统以便于支持你系统的更新。同时要求你从指定的供应商处购买我们认为必要的软件和其他设备，并支付合理费用，包括每年500美元（遇到竞争性价格上涨）的软件支持费和硬件方面遇到竞争激烈时头3年的维修合同方面的费用。为了评价你向顾客提供的产品和服务的销售情况和运营成本，你必须允许我们独立地使用你计算机程序和硬件中产生的所有信息和数据。同时要求你从特许经营合同后的第一部分表1中指定的供应商处购买一台电子收银机。

9.3 Latte家具、设备、建筑物的固定设施、玻璃器皿等。所有的Latte家具、设备、建筑物的固定设施、玻璃器皿和类似的项目都必须从我们或我们指定的供应商处购买。

9.4 质量要求。你向公众提供的所有产品和服务都必须符合一定的质量标准，维护Lube N Latte系统的信誉和公共形象是很有必要的。服务于公众的所有商品、服务、物料、建筑物的固定设施、设备、存货和房屋都必须符合保密商业运营手册和其他出版物中规定的标准，还应符合不时变化的标准。为了和我们的宗旨相一致，你只能根据我们不时的书面指定提供服务 and 销售产品。

9.5 认可的供应商和广告。为了和我们的宗旨相一致，你只能根据我们不时的书面指定提供服务 and 销售产品。你将得到保密运营手册与 / 或书面指导，其中包含了我们制定的规格说明和参数，这些都要求你严格遵守。

我们有权指定或批准你广告计划的内容、宗旨、材料和地点。除非我们以书面形式特别声明放弃对特殊广告的批准权，否则所有的广告在其公开发行前，应至少提前5个工作日，征得我们的同意。

我们将向你提供我们建议的首选供应商列表，这张列表我们可以时常对其进行更新。我们没有要求从我们建议的供应商处获得回扣，也没有接受我们建议的供应商的回扣。

我们评价、批准或不批准供应商的基础是，供应商是否能连续具备令我们满意的条件：（1）符合我们的标准和规格说明的能力；（2）拥有充分的质量控制和及时可靠地满足我们受许人需求的能力；（3）我们的手册或其他的手面文件中已经批准的供应商。你也可以向我们推荐供应商，但要求你向我们提交书面申请，同时你还应该向我们提供我们合理要求的信息，包括财务、销售总额、书面附件等。同时我们也有权要求你推荐的供应商允许我们的代表检查他们的设备，并将其样品送到我们这里进行评价检验或我们指定的独立检验地进行评价检验。无论此供应商是否被批准，评价检验中未超出合理费用部分的费用都必须由受许人负担。我们收到你的申请并完成评价检验后的10天内，将书面通知你是否满意你所建议的供应商以及我们的评价标准。

为了保证所有成员具有统一的质量水平，要求你购买物料、原料以及产品，包括等于或超出我们制定的规格说明中规定的食物、饮料或其中的成分。所有的Lube N Latte服务中心的建筑物和外观以及设备都必须符合最新保密商业运营手册和我们的书面指导中规定的标准，但是，你不能有特定的建筑服务公司。规格说明中详细说明了建筑物的最小面积和风格、招牌、设备类型、包括出售的食物和饮料在内的产品、存货、质量、交货、业绩、保证书、LOGO和商标图案和守则、外观和其他限制。这些规格说明属于我们发给你的保密商业运营手册或书面指导中的一部分，同时也需时常对其进行更改。你应迅速遵守这些变化内容。有时，关联企业也可以是我们批准的特许经营项目供应商，包括产品、原料、服务、物料、设备和设施。除了要求受许人购买的“服务订单”、特殊的软硬件外，如果有其他我们认可的供应商，你也可以不必选择从分公司处购买项目，这些软硬件中含有合同与/或保密商业运营手册或我们后来的书面指导中要求购买的项目的所有信息。

为了确定你的设备、产品（食物、饮料、石油或其他）、原料和物料是否符合我们的标准（以及其他因素如广告费交纳、营销支持、设备贷款计划一样），你应该允许我们对其进行抽样检验。我们将拒绝不符合标准的项目，同时你有责任将它们换成符合我们要求和标准的项目。我们不会无礼拒绝批准你的设备、产品、原料和物料，然而，为了取得质量控制的一致性以及营销和广告效益，我们有权要求你购买特定品牌的项目，并将其运用到特许经营

中去（虽然你可以自由购买你自己认定并经我们认可的符合我们合理要求的项目）。我们所指定的认可品牌的供应商已经同意支付广告费与/或其他我们认可的费用，限于我们和你在使用、销售或其他方面的费用，除了一些支出或其他支付款项必须和认可品牌的供应商提出的限制或条件相一致外，所有这些认可品牌的供应商承担的费用都是由我们或我们指定的企业花费的。我们有权要求，你的所有产品都必须符合我们的质量标准和其他的合理要求。

9.6 项目菜单和运营时间。要求你只能准备并保留我们事先以书面形式批准的菜单。对所有预期的菜单变化和对现行批准的销售菜单项的增加或删除，你都必须事先向我们提交书面申请。咖啡馆的菜单项必须由我们制定、设计和增加。经我们同意，你可以自行研制新的饮料。对我们批准的咖啡馆所需的食品和饮料等物料，你应该保持足够的库存，同时咖啡馆应该符合一定的卫生标准。除非我们同意，否则一周七天的时间，咖啡馆每天的营业时间最少应从上午6点到下午6点（星期六的营业时间可改为上午7点到下午5点，星期日的营业时间改为上午9点到下午4点）。（特许经营合同）润滑油厂的营业时间周一至周五最少应为上午8点到下午6点；周六则为上午8点到下午6点；周日为上午9点到下午4点。我们根据你所在的位置设定工作日和营业时间，工作日和营业时间可以根据地点的不同而有所差别。

9.7 你的价格。虽然有时为了帮助你建立合适的产品价格结构，我们也可以建议你采用某种价格，但是一般情况下，所有价格都由你自己制定，同时每个项目的价格中应含有合适的销售税。

9.8 自动售货机。只允许你使用我们事先书面批准的自动售货机和其他的运营机器。

条款10. 期限

10.1 期限。特许经营的期限为自合同生效之日起的10年。

条款11. 特许经营合同的更新、终止、重购修正和转让以及相关信息

11.1 更新。特许经营合同在初始的10年期限到期时可以自动延续到下一个10年期，如果：（1）你未违反特许经营合同或我们的其他协议；（2）在当

前的特许经营合同到期，或者当前的合同无效的情况下，在适当州内的双方当事人可以将原合同延期，原合同中的条款仍然有效，包括新的权益金、广告费、附加物，除了期限或延续期不变外，你的运营地点也不变。你必须向我们支付1000美元的延续费。

11.2 受许人终止合同。你必须在取得我们自愿出示的书面同意后方能终止合同。只有我们已经严重违反了特许经营合同，你才能以正当理由终止合同，倘若你想以正当理由终止合同，则请在终止合同之前，书面通知我们，详细说明我们违约的根据并给我们一个适度的补救机会，但是无论如何不能少于30天，在补救期内我们将弥补违约损失或以更大的努力去弥补损失（如果违约损失不能在30天内如我们所愿地被适度弥补的话）。

11.3 补救失败后特许人的终止权利。我们可以终止合同的条件是服从30天的补救通知，除非有其他特定的条件，包括：

1. 你的业务资产或所有权中，金额为1000美元以上的强制留置权的附件，该留置权不能立即转移。
2. 一种严重危害你的商誉或信誉的特许经营行为或严重危害你的产品和服务的特许经营行为。
3. 特许经营合同规定的你的违约行为，或者你和我们双方都同意提前终止特许经营合同，但其他的合同并没有终止而造成你的违约行为。
4. 在没有征得我们的书面同意之前，任何特许经营的虚假转让、转让或子授权，或下文中提到的其他权利。
5. 特许经营合同中规定应支付给我们的款项，未及时向我们支付，在收到书面通知5天后仍未支付。
6. 未及时履行你的付款义务，该义务是由我们担保的，或者违反期票或其他债务附件的规定或与之相关的其他合同的规定。
7. 收到通知后的10个工作日内，未弥补特许经营合同规定的违约损失，其违约行为实质上损失了我们商号、商标、服务标志、LOGO或其他商业标记方面的信誉。
8. 未支付我们要求的审计费或没有按照我们的要求进行审计，未保持我们所要求的保险，包括公共责任险和职工赔偿保险，在收到书面通知

10天后仍未补交。

9. 未向我们提供总销售收入和生意活动报告，或未向我们提供这些报告中我们要求的其他信息，包括广告发行的成果、顾客导向的描述和数量。

10. 未使用我们手册中规定的技术、培训和方法或未参加我们要求的研讨会，该研讨会每年只召开一次。

11. 未努力地、一周至少20个小时特许经营，或者在你有借口不上班的情况下，未让他人经营业务，此人应是我们描述的程序和系统中经过合适的培训，并具有一定才智的人。

12. 未根据我们的程序保持真实准确的生意记录和账簿，或未对那些有用的项目进行必要的检查，或未按我们的要求向联邦和州递交所得税申报表或在你的业务审计中发现2%以上的赤字。

13. 未保持好的管理标准和包装标准，为了确保质量、外观和专业的连续性，取得特许经营的成功，我们制定了这些标准。

14. 泄露我们要求保密的信息。

15. 将一个不是我们合同中批准的运营场所作为营业中心。

16. 在勒令其终止的情况下，仍然亲自在其他受许人的区域内运营。

17. 未参加任何我们批准的联合体广告团体，或未在你区域的主要电话号簿上做广告。

18. 未经过我们的培训，或培训完后且取得我们批准的运营场所后，未按进度时间安排表开业。

11.4 特许人无须通告就终止合同的权利。如果在合同有效期内，发生任何下列与特许经营有关的事件，没有提供补救机会就立即通知终止合同也认为是合理的：

1. 破产或你全部或部分的资产被分配给债务人或你承认无能力偿还到期债务。

2. 因连续5个工作日运营都失败，使得你放弃特许经营，这5个工作日必须是在期间内进行运营，此外，你还必须提供除火灾、水灾、地震或其他的非人力所能控制的因素外的其他失败因素，说明你不想继续运营。

3. 我们和你以书面形式同意终止合同。
4. 你制造有关特许经营获得或特许经营方面的重要谣言或者从事对特许经营系统的运营和信誉有重大损失的活动。
5. 在违章通告后的10天内，你仍没有遵守联邦、州或当地的法律或适用于特许经营的法规。
6. 根据条款11.3挽回损失并经通告后，你仍然坚持终止合同。
7. 经通告后，无论对错，你仍然不断违反合同中的规定。
8. 特许经营业务或特许经营场所被政府官员在他的任期内占有、接管或取缔，或者是被债权人、留置权持有人或出租人占有、接管或取缔，倘若你对最后判决有所不满，则这种不满情绪只能保持30天（除非判决延期执行或上诉）；或者应纳税款高于特许经营合同授权所能获得的收益或高于特许经营中运用的全部资产，则将无力在5日内上缴税款。
9. 你被判与特许经营有关的重罪或其他行为不端的罪行。
10. 收到未向我们或我们的分公司交纳特许经营费用或其他费用的通知后5日内，仍未交纳的。
11. 如果你继续进行特许经营，则会危及公众的健康或安全，为此我们做出了合理的终止决定。
- 11.5 合同终止后受许人的义务。如果特许经营合同的终止发生，则：
 1. 你不必交纳所有费用，也不能使用与特许经营有关的我们的商标、服务标志、商号、版权、系统、手册、附件、你的电话号码或其他物资。
 2. 你必须立刻停止使用我们所有的商号、系统、服务标志、商标、培训手册以及其他所有物资，在你收到我们的书面通知后，这些东西必须立即归还。
 3. 我们有权进入特许经营场所并取回属于我们的培训手册和其他物品。
 4. 当合同未到期而你未取得我们的同意就终止合同时，合同未到期部分你应付给我们的权益金应立即付清。
 5. 在合同有效期内，你同意将所有的权益转让给你所有特许经营终止的业务电话号码，同时你还应对文件或方法或指导进行必要的转让。
 6. 特许经营合同终止后，你将与特许经营业务无任何利益关系，且你不

再享有特许经营合同中的任何权利。

7. 所有的保密手册和系统都必须在收到通知后的24小时内归还。

8. 你必须遵守7.13中的不允许竞争条款。

11.6 特许人的优先购买权。在我们收到你想出售或转让特许经营通知后的30天内，我们拥有优先购买权，即无论何时你想向除配偶和子女之外的任何企业或个人转让特许经营，我们都可以将其购回。这也包括独资企业家、合伙人或股东死亡后有遗嘱或无遗嘱的转让。没有将合同转让给潜在的购买者之前，就将资产与/或业务转让的行为将构成违约行为。如果销售或转让行为已经发生，则购买价由提供给第三方的实际价格决定。如果相同的项目被真实提供给第三方，则这种购买价格将承认与即将进行运营的业务所取得正常销售收入有关的利益和无形资产。

因你违反特许经营合同而使合同终止或你试图取消合同，以我们的选择，我们有权以公平的市场价格购买你所有的利益或部分设备、存货、物料或建筑物的固定设施。如果双方当事人不同意这种购买价，则30天内，我们将指派独立估价师对其进行定价。

11.7 现行法律的规定。合同中的规定与现行有效法律的规定相一致，或与提供给你更多优惠或赔偿的规则相一致。

11.8 受让人转让。在未事先征得我们的书面同意前，你不可以出售或转让你从特许经营合同中获得全部或部分的收益，我们不会利用合同中规定的权利无理拒绝你的请求。作为转让的条件，我们要求你向我们提供潜在受让人的财务报表，并在出售或转让日之前，付清你所欠我们的全部款项。你必须向我们支付转让费（见6.6），同时我们批准受让人的首要条件是，受让人（新的受让人）必须履行特许经营合同中规定的你的所有义务并完成我们的培训。根据我们的判断，新受让人的净资产应足以支付因流动资产而产生的所有流动负债，同时其净资产有足够的盈余进行连续的特许经营。

11.9 特许经营合同的转让和受让人死亡。在未取得我们的书面同意并未支付转让费的情况下，转让或试图转让你从特许经营合同中所获得的收益将构成违约行为。如果作为独资企业家、合伙企业的合伙人或公司股东死亡，在原受让人死亡3个月内，其遗产继承人可以将特许经营出售给我们认可的受

让人。如果因遗嘱问题而使特许经营滞留超过3个月，我们有权派人管理你的地区并使用所有必要的支持系统去维护特许经营，同时我们认为有必要将成本外加20%支付给已故受许人的遗产继承人。

11.10 辞职、免职、无行为能力。你或你的代理人辞职、免职、无行为能力、死亡或终身瘫痪，则认为你将转让你的权利和义务，同时你或你的遗产继承人必须立即取得我们对新受让人或代理人的认可。

11.11 现行转让标准。要求受让人或购买人根据我们当前的标准更新特许经营业务，并完成所有的培训并接受检验，受让人或购买人的旅费、住宿费和伙食费由其自行解决。要求新受许人参加我们的培训计划。

11.12 特许人转让。未事先征得你的同意，我们就可以将合同全部或部分转让给第三方，而且这种转让不会改变或减少下文中规定的你的义务。

条款12. 利益冲突

12.1 分公司。为对我们的市场运营计划和程序、代办费和其他信息保密，在合同期内你不能：（1）作为任何集团或其他组织的成员，或作为与集团或其他组织有关联的成员，代表集团或其他组织的成员，直接或间接地购买或计划购买竞争业务；（2）未经我们的书面同意，无论有无理由，我们都可以拒绝亲自、直接或间接或通过家庭成员、合伙人或分公司，维持特许经营系统的所有权或租赁权益或业务关联，而此特许经营不是我们直接特许经营合同中批准其使用的特许经营；（3）未经我们的书面同意，无论有无理由，我们都可以拒绝通过业务交易，授权独立承包人或第三方，或允许独立承包人或第三方，使用或有权使用我们的保密市场运营计划和程序。然而，你可以是我们和你之间贸易协会的一名成员，或与你和我们之间的贸易协会有联系。

12.2 秘密。对我们发给你的保密商业运营手册或其他文件中包含的信息，包括我们的市场运营计划和程序、建议价格、代办费、专有材料或信息的收集、整理、存储和管理系统以及其他信息，你都要严格保密。如果我们要求的话，你将促使你的负责人、董事长和员工履行书面合同，严格保守秘密。

第三部分 附 录

条款13. 版权

13.1 版权和专利。我们并不拥有对特许经营很重要的所有专利权。目前，我们已经拥有大量项目的所有权，如与你业务运营相关的手册、系统、广告图案和类似项目，这些项目都适于进行版权保护。我们或我们的受让人拥有对这些项目的所有权利。我们可以对我们机密的保密商业运营手册和未来手册进行版权注册，也可以根据判断，对目前合同中未注册的项目，进行版权注册。

条款14. 抵销权

14.1 抵销权。你可以批准我们，以你的名义保留收到的现金或者保留属于你的现金，以抵消你的欠款。

条款15. 赔偿

15.1 赔偿。在民事侵权行为或合同中，你必须赔偿我们所有成本、损失、费用、索赔和其他损失和负债，同时你还必须保护我们免受所有成本、损失、费用、索赔和其他损失和负债，包括合理的法定费用和会计费用，这些费用直接或间接与你的业务运营有关，或由你业务运营造成的，或因反对你而产生的，包括对你的索赔和上诉而产生的所有费用，除非该索赔是因我们或我们的代理商、员工或代表的疏忽或蓄意行为引起的。我们可以采取我们认为必要的措施去保护我们自己免于索赔或上诉，同时在我们给你所有费用发票后的10日内，你应赔偿我们因此产生的所有费用，包括合理的律师费。

15.2 律师费。如果我们可以在任何时候执行合同规定或如果由你引起的我们或我们的分公司的费用在任何时候都必须通过律师以法律手段得到，则你有义务向我们支付执行和搜集的所有成本和费用，包括诉讼费和合理的律师费。

条款16. 通知

16.1 书面通知。如果邮资已付、以挂号信或隔夜特快的形式寄递，则认为合同中要求或批准的通知已经送出，并写下面的地址或其他书面通知发送

方和对方的地址或保密商业运营手册中规定的地址。

特许人： Lube N Latte有限责任公司
致：总裁
俄勒冈州格兰特斯帕市“G”大街305号
97526

受让人： _____

条款17. 独立承包人

17.1 受让人是独立承包人。无论出于什么目的，合同中没有将你定义为我们代理商、法定代表、附属公司、合资人、受让人、雇员。你是独立承包人，合同没有授权你明确或暗指地代表我们签订合同、提供担保或代理，或代表我们制定义务。你有责任对你的员工进行管理，而不是我们对其进行管理。

17.2 受让人独立公告。在你处理包括顾客、员工和供应商在内的第三方关系时，你应以一种我们批准的正确态度公示你是独立实体。合同中并没有规定你和我们之间的受托标准关系或特殊信任关系，也没有规定信赖关系。

17.3 第三方。合同双方当事人未授予任何权利或利益的个人或实体，不是合同的当事人，非第三方有权要求取得合同中规定的利益，就像这些规定的第三方受益人一样。

条款18. 修改

18.1 合同的修改。除合同中规定的之外，只有经特许经营合同的双方当事人都书面同意后，才能对其进行修改。

18.2 特许人的修改权。显然，无须你同意，我们有权修改我们的手册和系统、改变提供给你的服务的包装物成分与/或变更商标、服务标志、商号、LOGO、商业标记和规格说明。

18.3 附加行为。合同双方当事人都同意执行其他文件中规定的行为，同

意履行对实现合同目标可能是必要的或值得的更多行为。

条款19. 管理法律与公共政策的变化

19.1 适用的法律。根据俄勒冈州的法律，对合同进行控制和解释，但是，如果合同中涉及到的特许人不是俄勒冈州的公民，而其所在州的法律条款不同于俄勒冈州的，或除与俄勒冈州的法律中规定相同的条款外，还有其他的规定，则为了遵守该州的相关法律，我们将对合同进行修改，但是只有当合同中的规定与当地法律冲突时，为了避免合同或本合同中的规定无效、罚款，或民事或刑事责任的产生，而对合同中的相关部分进行修改。就相关法律批准的部分来说，你无视任何法律规定的存在，都会导致合同中的某些规定被禁止或不执行。

条款20. 终止

20.1 终止。如果合同违反了美国、任何国家、任何州或任何自治市的法律、法规或法令，则相关部分就会被终止，并且合同中补偿部分将被执行，如同合同中根本不存在这些规定一样。

条款21. 不履行

21.1 不履行。任何一方不履行合同中的条款和条件，并不意味着对以后履行这些规定的权利的放弃，或对履行合同中的其他规定的权利的放弃。

条款22. 收益的连续性

22.1 收益的连续性。如果你死亡或者无行为能力，你的合伙人、继承人、遗嘱执行人、管理人和受让人享有合同中规定的利益，同时这些人也要受合同约束。受让人必须履行合同中的规定的你的义务，符合包括培训在内的我们的标准。

条款23. 杂项

23.1 标题、目录、性别语言用法。合同中使用标题、目录、性别语言用

前，就对纠纷或索赔进行独立仲裁，关于此事，双方都应履行适当的保密合同。

D. 合同到期或终止后，仲裁判决仍应继续执行且保持全部效力。如果任何一方未执行应特别注意的仲裁判决，则对不负责任的一方或其他未执行仲裁判决者进行惩罚。除你和我们都同意的其他地方外，仲裁与/或调停将在俄勒冈州格兰特斯帕市进行。

E. 关于与我们的商标、服务标志、专利和版权有关的索赔、与合同双方当事人或他们的分公司之间不动产的租赁或转租有关的索赔、任何一方暂时终止决议、初步禁令或其他诉讼程序的请求，如果法庭认为必要，其有权临时解除决议、初步禁令或其他诉讼程序，以维持现状或避免因未找到调解双方之间实际纠纷的办法而造成无法挽回的损失，仲裁或调停的义务不能局限于任何一方。

条款24. 潜在受许人的回执

24.1 确认。你收到合同后，至少必须在签订合同前的10个工作日内，通过执行合同，确认收到我们的《统一特许经营权提供公告》(Uniform Franchise Offering Circular, UFOC) 和特许经营合同，包括各州要求的所有附件，并确认收到的合同实质是已于该日生效，同时确认你已经取得合同至少5个工作日了。

24.2 进一步确认。你应进一步确认，你已经在信赖合同和统一特许提供公告中的信息的基础上，履行合同，而且你并没有依赖我们或我们的代表或其他人所做的承诺、提议、声明或保证，这些是与合同或《统一特许经营权提供公告》中的声明或陈述冲突的，且合同或统一特许经营权提供公告中没有对此做出规定。

24.3 独立顾问。你应尽快确认你对我们的预期联合体进行过独立调查，而且你也已经接受你的独立顾问的建议了。

24.4 贸易风险。你必须尽快承认，你的预期联合体存在贸易风险，联合体成功与否很大程度上取决于你的运营能力和外部的经济环境。你应承认，无论是我们还是其他人，都不能保证你的特许经营会取得成功。

24.5 无财务计划或提议。你必须尽快确认你没有收到任何明确的或暗指的担保或保证，或没有依赖于任何明确的或暗指的担保或保证，即对我们特许经营系统预期的销售量、利润或联合体成功的担保或保证。

条款25. 合同的不可分割性

25.1 附加项。请指出合同中未包括的口头提议或规定。如果没有，则写“无”

25.2 合同总体。本合同囊括了双方的全部协议，其中涉及到所有事先的谈判、承诺、提议和保证的内容，除非合同双方以书面形式同意修改或终止合同，否则合同的修改或终止是有条件的。合同对双方当事人和他们的继承人、接任者和受让人同样有约束力。

下面的签名表示他们已经充分阅读了本合同，并已经根据联邦和州法律得到《统一特许经营权提供公告》。

在有与此相关的证人在场的情况下，到此为止，合同双方已经使该合同适时生效了，在合同副本中记录了合同的有效日期。

特许人：

Lube N Latte有限责任公司

俄勒冈州有限责任公司

经办人：_____ 日期：_____

(打印或印刷名称和标题)

受许人：

(实体名)

第三部分 附 录

_____ 日期：_____

(如为独资企业，此处为独资企业家签名)

_____ 日期：_____

(如为合伙企业则其全体合伙人都必须签名，此处为合伙人签名)

_____ 日期：_____

(如为合伙企业，此处为合伙企业的其他成员签名)

_____ 日期：_____

(如为合伙企业，此处为合伙企业的其他成员签名)

由：_____ 日期：_____

名称(如包括公司实体，则此线上填该公司名称)

秘书(如包括公司实体，则需填写)

受许人的股东

(如果包括公司，则所有股东必须签名，
并注明日期，同时还应在下面注明同意
合同中逐一系列明的条款和条件)

日期：_____

(见表1中所附的区域图)

表1

图中的区域边界线用不同的颜色标出

附录C

提供公告的背景调查表

引言

作为特许人，美国联邦法律或州法律要求你准备使用提供出售特许经营的提供公告。该提供公告包括某些要求的信息，具体如下：

- 特许经营业务的陈述；
- 你企业的诉讼记录与破产记录；
- 你的背景以及你委托的特许人的背景；
- 你计划对你的受许人提供支持的内容。

为了帮助你收集提供公告中的信息和其他重要的事实和数字，请完成附录中的背景调查表。当你填完调查表后，你不仅对你和你的业务有了更深的了解，而且你还可以帮助你的分公司审阅提供公告。通过缩短收集关键信息的时间，你甚至可能减少用于准备提供公告第一草案的律师费。

在回答问题时，必须确定所需附表都具备。

第三部分 附 录

本调查表用于从特许人处收集所需的信息，并被加入到新的《统一特许经营权提供公告》内，提供公告已于 1993 年 4 月 25 日被 NASAA 采用，并于 1995 年 1 月 1 日生效。

1. (a) 特许人的名称、总部地址（在美国的母公司）和电话号码（如特许公司即将成立，则加入提议的新公司名称）；（营业地点不能是邮局）：

- (b) 国际母公司的名称、总部地址和电话号码：

2. 如果特许人有创始人，也就是说在过去 10 年中，特许人的大部分资产是直接或间接从创始人那里取得的，请写出创始人的名称、地址以及电话号码：

3. 如果潜在的特许人委托分公司作为其特许人，分公司必须是特许人控制，或特许人共同控制的公司或企业，而不是自然人。作为特许人，分公司拥有所有业务的特许经营，或者是可以向特许人的受许人提供产品或服务，请写出分公司的名称、地址和电话号码：

4. 特许人从事或计划从事的业务名称：

5. 被列为过程服务代理人的姓名、地址和电话：

6. 公司的情况以及公司的类型（有限公司、合伙企业、独资）：

7. (a) 特许人运营特许业务吗？是 ☐ 否 ☐

如果是，请对其地点及业务类型进行简要描述。

(b) 特许人是否出售或准予特许经营或者已经出售或准予特许经营？

是 ☐ 否 ☐

如果是，请说明在何时、何地、出售给何人：

8. 列出特许人的其他生意活动：

9. 简要描述受许人从事的业务：

10. 简要描述提供给受许人的产品或服务的共同市场。它是一个相对较新的产品或服务市场还是一个相当饱和的市场？产品或服务有季节性吗？是主要提供给某一顾客群体吗？

第三部分 附 录

11. 在你的特许经营领域里，有一些专门的法规吗？
(包括法令规定的专门的营业特殊执照或法律限制。)

12. 简要描述你的受许人将要面临的竞争情况。

13. 特许人历史运营经验，包括(1) 特许人运营业务的时间，此业务是与受许人运营的业务相同的；(2) 特许人提供业务的特许经营的时间，此业务是与受许人运营的业务类型相同，在哪个州提供特许经营：

14. 特许人是否在其他业务中提供特许经营，包括：

(a) 其他业务描述：

(b) 其他业务特许经营的销售数量：

(c) 特许人提供其他业务特许经营的时间：

15. 概述特许人的创始人与/或分公司的运营经验，包括：(1) 创始人或分公司运营业务的时间，此业务是与受许人运营的业务相同的；(2) 创始人或分公司提供业务的特许经营的时间，此业务是与提供给受许人运营的业务类型相同：

16. 创始人和分公司是否提供其他业务的特许经营，如果是，包括：

(a) 其他业务描述：

(b) 其他业务特许经营的销售数量：

(c) 每个创始人和分公司提供的其他业务特许经营的时间：

17. 列出公司所有董事、合伙企业中负无限责任的合伙人或受托人的姓名和职位，包括过去5年中，每个人的主要职业和雇主，每份指定工作的就职日期和离任日期，以及工作地点：

董事、受托人、合伙人（删除不合适的句子）：

董事、受托人、合伙人（删除不合适的句子）：

第三部分 附录

董事、受托人、合伙人（删除不合适的句子）：_____

董事、受托人、合伙人（删除不合适的句子）：_____

（注：问题1~17仅包括最后10年。）

18. 董事长和其他经理主管人员对提供公告中提供的特许经营有管理权，
列出他们的姓名和当前职位，（包括最后5年中工作的就职和离任日期）：

首席执行官：_____

首席运营官：_____

总裁：_____

财务主管：_____

特许经营主管：_____

附录C 提供公告的背景调查表

特许培训主管：_____

特许经营主管：_____

董事：_____

董事：_____

董事：_____

负有管理职责的其他员工或顾问：_____

19. 特许人是否有特许经营代理人，即专门出售特许经营的独立公司？

是 ☐ 否 ☐

如果是，请简要陈述特许经营代理人的董事、主要负责人和经理主管人员的姓名、地址和电话号码，这些人员都是对市场或服务有管理职责的特许人，包括你过去5年中工作的就职和离任日期：

第三部分 附 录

20. 陈述是否特许人、其创始人、条款 2 中所述的人或运营特许人主要商标特许经营的分公司已经陷于下列事项：

(a) 悬而未决的诉讼

是否有行政上的、刑事上的或重要民事上的诉讼悬而未决，该诉讼是为了反对那些违反特许经营法、反托拉斯法或证券法、欺诈、不公平或欺骗性惯例，或类似指控的人。此外，除偶发的普通的日常事务诉讼外，包括对受许人的数量和规模、特许经营系统的类型或财务状况或特许业务运营有重大影响的诉讼。是 ☐ 否 ☐

如果是，公示悬而未决诉讼双方当事人的名称、法庭、类型和当前状况：

(b) 陈述在做这张调查表的最近10年内，这些人或企业是否有被判重罪或对重判做无罪申诉；或在民事诉讼的最后判决中受罚或成为重要诉讼的主体，该诉讼涉及违反特许经营法、反托拉斯法或证券法、欺诈、不公平或欺骗性惯例，或类似指控的问题。是 ☐ 否 ☐

如果是，公示双方当事人的名称、法庭和宣判日期或审判日期、罚款或赔偿金与/或处理期限，包括法庭名称和诉讼案号。

(c) 请陈述上述人或企业在最后10年中，是否遭到当前有效的禁止或限制性决议或判决，该决议或判决涉及到特许经营或是根据联邦、州或加拿大的经销证券法、反托拉斯法、贸易法规或贸易惯例法，由公共机构产生的已判诉讼或悬而未决的诉讼程序产生的。是 ☐ 否 ☐

如果是，公示人、公共机构和法庭的名称、公共机构或法庭获得的辩护词概要事实以及决议或判决的日期、类型、费用和判决。

(注：为了上述目标，“特许人”包括特许人、他的创始人、条款 2 中规定的人和提供特许人主要商标特许经营的分公司。此外，“诉讼”界定包括司法

程序中的控诉、交叉索赔、反索赔和第三方索赔以及行政诉讼或仲裁诉讼中的类似情况。特许人可以公示他的反索赔情况。没有不利于特许人的决议产生，则省略那些被终审判决驳回的诉讼。“重要”的界定包括诉讼或诉讼集，如果一个理性的潜在受让人认为诉讼对其决定特许经营业务方面有很大影响的话，则应认为该诉讼就是重要诉讼。同时还应注意，如果特许人同意支付必要的报酬或同意受义务的约束，而这些实质上都是和它的利益背道而驰的，诉讼的解决并不会减弱它的重要性。同时注意“负责任”在司法的、约束仲裁的或行政的诉讼过程中的最后判决，判决内容包括特许人因索赔或反索赔必须付款或支付其他报酬、通过判决减少债务、不能享有它的权利，或必须提出诉讼减少它的利益。记住每一诉讼的宗旨，声明案例号或引用以及诉讼的初始提出日期、对方的当事人的名称和其与特许人的关系。“关系”包括竞争者、供应商、出租人、受让人、历史受让人或受让人团体。你也应该概括寻求或取得的债务免除。“定罪”包含诉讼的标题，声明引用部分，并将其用圆括号括起，同时给标题加下划线。公示被定罪或负责任方的名称，声明罪行或违反条例以及定罪日期，公示判决或罚款。）

21. 请声明在填写该调查表之前的最近10年中，特许人、其分公司、创始人、主要负责人或合伙人是否：

- a) 作为债务人，根据美国破产法，被提出破产请求（或反对破产）？
是 ☐ 否 ☐
- b) 根据破产法，清偿债务？ 是 ☐ 否 ☐
- c) 是公司的主要负责人或合伙企业中负无限责任的合伙人，作为债务人，根据美国破产法，提出破产申请（或反对破产），或在负责人或合伙人一年内控制公司或合伙企业的形势后清偿债务？ 是 ☐ 否 ☐

如果是，公示破产法中债务人的姓名或债务公司的名称，同时公示诉讼日期和重要事实，包括控方或被控方的名称。如果债务人是特许人的分公司，则声明这种关系。如果破产记录中的债务人和特许人无关联关系，则声明破产公司的名称、地址和主营业务。

第三部分 附 录

d) c)中提到的企业根据破产法申请破产或重组了吗？是 ☐ 否 ☐

如果是，确定初始申请日期和破产法庭、案例名称和案例号、债权人破产期间清偿债务的日期（包括第7章中的清偿和破产法，第11章和第13章中的重组计划的批准）。

（注：记住，破产诉讼程序中的案例、诉讼或国外破产法中规定的其他诉讼程序都必须包括在要求的答案中。）

22. a) 声明你认为初始特许经营费应为多少（包括受许人开业前的所有费用及为接受特许人的服务或产品而支付的款项）以及你如何得出该数字的：

b) 陈述初始特许经营费是否包括所有费用和付款，在受许人开业前，这些费用和付款是一次性付清还是分期支付。如果不是，请说明费用不包括：_____

c) 初始特许经营费是否统一？是 ☐ 否 ☐

如果否，如果有的话，请在申请日前，公示会计年度内支付的初始特许经营费的计算公式或变动范围，和决定初始特许经营费的因素。

d) 如果初始特许经营费是分期付款的话，在调查表的这部分公示分期付款的期限，调查表的下一部分则是有关提供公告条款 10 的信息，即财务计划。

23. 其他费用：

费用名	金额	到期日	备注
权益金	_____	_____	_____
	_____	_____	_____

附录C 提供公告的背景调查表

费用名	金额	到期日	备注
广告			
基金	_____	_____	_____
	_____	_____	_____
	_____	_____	_____
联合体			
广告	_____	_____	_____
	_____	_____	_____
	_____	_____	_____
区域性广告	_____	_____	_____
	_____	_____	_____
额外			
推销费	_____	_____	_____
	_____	_____	_____
初始培训	_____	_____	_____
	_____	_____	_____
额外培训	_____	_____	_____
	_____	_____	_____
转让费	_____	_____	_____
	_____	_____	_____
更新费	_____	_____	_____
	_____	_____	_____
审计费	_____	_____	_____
	_____	_____	_____

在备注栏中，指出下列问题的答案：

该费用是特许人强行收取的吗？

该费用是不可退回的吗？

什么时候开始计息？

第三部分 附录

所有费用都是支付给特许人的吗？如果不是，指出哪些是支付给特许人的，哪些不是，不是的部分又是支付给何人？

上表中所列的费用都是不可退回的吗？如果不是，哪些是可退回的呢？

特许人的直营店（直营办事处）对联合体征收的费用有表决权吗？如果有，指出费用种类。

（注：当列出上表中的费用时，请记住这些费用是权益金、租赁谈判、建造和改建费、额外培训、广告、额外帮助、审计和会计、存货、转让和更新费。这些费用不是支付给作为特许人的你或你的分公司的，就是你或分公司代表第三方收取的全部或部分费用。）

24. 初始投资：公示下表中的支出，包括你能力范围内的最大值和最小值。

如果“支付方式”、“何时付款”和“对谁付款”与下面的规定不同，删除答复并用恰当的语言填写：

付款	金额	支付方式	何时付款	对谁付款
不可退回的初始特许经营费	_____美元	_____美元 银行存款， _____美元特 许经营合同	特许经营 与存款合同 生效	特许人
地区发展选择费	_____美元 到_____美元 (区域内，每项 额外选择费是 _____美元)	一次付清	地区发展 的执行期间	特许人
租赁物改良 ^{1, 2}	_____美元 到_____美元	根据完工进 度付款直至工 程完工	通常由合 同双方决定	建筑公司
设备、家具和 建筑物的固定设 施 ²	_____美元 到_____美元	根据供应商 要求	根据供应 商要求	供应商

附录C 提供公告的背景调查表

付款	金额	支付方式	何时付款	对谁付款
完成招牌（内部和外部）	____美元 到____美元	根据供应商要求	根据招牌 供应商要求	招牌供应商
印刷蓝本、设计图、许可证	____美元 到____美元	根据建筑师和政府要求	根据建筑 师和政府要求	建筑师、设计者、市、县或州
可能租用____平方英尺以上	____美元 到____美元 每月	一次付清 （不可退回）	每月	特定出租人
初期存货和运营所需物料	____美元 到____美元	一次付清	根据供应 商要求	供应商
押金（包括租赁物押金、公用设施、执照等）	____美元 到____美元	一次付清	根据出租 人要求	出租人
保险	____美元 到____美元 每月	一次付清	通常在保 险期内	保险公司
初始广告和推销（包括____美元开业时的推销费）	____美元 到____美元	一次付清	根据媒体 要求	供应商
杂项（培训期间的旅费和生活费、许可证、组织费等）	____美元 到____美元	一次付清	根据需要	航空公司、餐馆、旅馆、政府机构等
开业或继续运营3个月的额外费用 ³	____美元 到____美元	一次付清	根据需要	雇员、公用事业、供应商；不为受许人提供生活费

第三部分 附录

付款	金额	支付方式	何时付款	对谁付款
其他	_____美元			
	到_____美元			
合计	_____美元（包括初始特许经营费）			
	到_____美元（包括初始特许经营费） ^{4, 5}			

1 注意，如果受许人能够完全或部分地支付建筑物的装修费或者仅是租赁物改良，则需支付的初期现金需要量将会大量减少，但是受许人必须根据出借方要求，计算月利息和主要的还本付息。此外，根据租赁合同，有时，某些或全部的改良费可以由出租人支付。

2 如果建筑物的固定设施、家具与/或设备是租的，则初始现金需要量可以根据当地条件减少。

3 这估计了你的开业费用。这些数字都是估计值，我们不能保证开业时你不会有额外支出。你费用的多少取决于：你遵循我们的方法和程序的程度；你的管理技能、经验和生意敏锐性；当地的经济状况；我们产品的当地市场；现行的工资率；初期的竞争和销售量。

4 在做出购买特许经营的决定之前，你应该和你的业务顾问一起，仔细地重新考虑一下这些我们估计的数字。

5 任何期间内，我们都不向受许人直接或间接融资。

（注：如果某一特殊的数额无法确定，根据你现有的经验，使用低高范围。如果涉及建筑物，描述建筑物的正确位置，如大型购物中心地带、市区或郊区，此时填完了属于房屋和租赁物改良的表格。如果你或分公司提供初始投资的部分款项，陈述你将提供的资金数额、应付款、资金年利息率、价格因素和估计的贷款偿还额。请简要描述并记住这个问题的答案，该问题涉及到提供公告条款10融资部分。）

25. 公示作为特许人的你，希望强加给受许人的义务，即受许人必须从你或你的受让人那里购买或租借，或从你批准的供应商或你的特许人规格说明中规定的供应商那里购买或租借：

对每项义务，公示：

(a) 特许经营所需的商品、服务、物料、建筑物的固定设施、设备、存货、计算机软硬件或不动产：_____

附录C 提供公告的背景调查表

(b) 你以何种方式修改发行规格说明或执照，以何种方式废除原批准的供应商：_____

(c) 作为特许人，你或你的分公司是否是产品和服务的认可供应商或惟一认可供应商，哪些产品和服务是由你提供的：_____

(d) 作为特许人，你或你的分公司要求受许人从你或你的委托人那里，或从你认可的供应商那里购买或租借，你或你的分公司是否因此而取得收入或其他重要报酬，如果是，取得的正当理由：_____

(e) 最后，如果你要求受许人从你、你的受托人那里或从你认可的供应商那里购买产品和服务，则请估计在特许经营的过程中，受许人从你、你的受托人那里或你认可的供应商那里购买和租借的产品或服务数量，相对于所要求购买和租借所有产品或服务数量的比例。换句话说，如果你要求受许人从你那里购买价值100美元的设备，而受许人以1 000美元从其他来源购买和租借其他商品和服务，你的估计百分比就是10%（100除以1000）____%。

26. 有或者即将有一家采购或物流公司吗？ 是 ☐ 否 ☐

如果是，请描述。_____

（注：如果没有单独收费，则不要包括作为特许经营的一部分而提供的产品和服务。例如，初始培训费，该费用已经包括在特许经营费用中。不包括前面所述你职责范围内公示的费用。）

27. 你要求受许人遵循规格说明中的标准吗？ 是 ☐ 否 ☐

第三部分 附 录

如果是，请说明适用于程序、建造、房屋、软件、硬件或制服的标准，你是如何制定和修改这些规格说明的。_____

28. 公示你的规格说明标准是否发给受许人、分特许人或认可的供应商，如何对其进行更新，何时更新。_____

29. 描述你是如何评价、批准你的供应商的。_____

30. 你对供应商的评价标准适用于受许人吗？ 是 ☐ 否 ☐

31. 若有的话，阐述受许人必须支付给你的费用，阐明他们因其供应商而向你提出申请的程序，同时阐明你如何撤销你的批准。

32. 声明你是否批准供应商所需的时间。_____

33. 作为特许人，当指定供应商和你的受许人之间进行交易时，他们需要因此而向你支付报酬吗？是 ☐ 否 ☐

如果是，请公示付款基础并详细说明供应商支付给你的百分比或基数。

（注：在回答这个问题时，请记住相对于你以更高的价格购买商品或服务再低价提供给受许人而言，你以更低的价格购买同样的商品或服务再高价转售给受许人，这对你来说其实是一种支出。）

34. 你帮助受许人与供应商之间进行包括价格条件在内的购买计划谈判吗？

是 ☐ 否 ☐

35. 基于受许人使用你指定或认可的资源的基础，你向受许人提供具体利益吗（如更新或批准额外的特许经营）？ 是 ☐ 否 ☐

如果是，请描述。_____

36. 下列a~x条中包括特许人强加给受许人的义务。请在每一项义务后，声明该义务是不是你希望强加给受许人的。

a. 场所选择和取得运营场所/租赁：是 ☐ 否 ☐

b. 开业前购买/租赁：是 ☐ 否 ☐

c. 开业前的区域开发以及其他要求：是 ☐ 否 ☐

d. 初期培训和正在进行的培训：是 ☐ 否 ☐

e. 开业义务：是 ☐ 否 ☐

f. 费用（这些包括权益金、广告、转让、更新）：是 ☐ 否 ☐

g. 标准和政策/运营手册的遵守：是 ☐ 否 ☐

h. 商标和所有权义务：是 ☐ 否 ☐

i. 所提供的产品和服务的限制：是 ☐ 否 ☐

j. 担保和其他的顾客服务要求：是 ☐ 否 ☐

k. 区域开发和销售限额：是 ☐ 否 ☐

l. 正在进行的产品购买和服务购买：是 ☐ 否 ☐

m. 维护、装修和改建要求：是 ☐ 否 ☐

n. 保险要求：是 ☐ 否 ☐

o. 广告要求：是 ☐ 否 ☐

p. 赔偿：是 ☐ 否 ☐

q. 业主参加/人力资源管理：是 ☐ 否 ☐

r. 记录和报表：是 ☐ 否 ☐

s. 检查和审计：是 ☐ 否 ☐

t. 转让：是 ☐ 否 ☐

第三部分 附录

u. 更新：是 ☐ 否 ☐

v. 终止后的义务：是 ☐ 否 ☐

w. 不允许竞争协议：是 ☐ 否 ☐

x. 拒绝特许经营仲裁机构或美国仲裁协会的仲裁办法：是 ☐ 否 ☐

y. 其他：是 ☐ 否 ☐

如果是，叙述你强加给你的受许人的其他义务：

（注：这些义务将被列入公告，并作为公告和特许经营合同中部分规定的交叉参考。）

37. 融资：你打算向你的受许人提供资金吗？包括初始的特许经营费用或购买设备的资金需求等？（记住，融资包括租约和分期付款合同。）

首期融资的付款期在90天内的不必公示？是 ☐ 否 ☐

如果是，作为特许人，阐述你、你的分公司、向受许人提供资金的贷款方之间的书面协议，此协议使你或你的分公司能够从向受许人提供资金的贷款方那里获得利益的，既然从贷款方那里获取利益是间接融资，那么这些协议就属于“间接提供的融资”，必须在本条款中公示。例如，特许人为受许人的票据、租约或债务提供担保，这是一种“间接融资”，必须公示：

如果你的答案是“是”，即你向受许人提供资金，请完成下表中设计的融

附录C 提供公告的背景调查表

资概况。

融资项目 (来源)	融资 金额	已付 款	期限 (年)	年利 率	月付 款额	预付 罚款	安全 要求	拖欠 债务	拖欠 的法 律后果
初始特许经营费	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____
(贷款方名)	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____
土地/建筑物	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____
租用地	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____
(贷款方名)	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____
设备租赁	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____
(贷款方名)	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____
设备购买	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____
(贷款方名)	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____
公开存货	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____
其他融资	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____

38. 特许人的义务：请描述你的义务，这些义务是你计划包含在合同中，用以在开业前帮助你的客户的：

开业前：下面简要列出你可以强加给自己的义务，是否与你的选择相同：

a) 你将为特许经营场所进行选择并为受许人购买或租赁该场所进行谈判吗？是 ☐ 否 ☐

如果是，你将拥有场所并将它租给受许人吗？是 ☐ 否 ☐

b) 你将遵守当地的房产法令和建筑法并取得要求的许可证吗？
是 ☐ 否 ☐

c) 你将建造、改建或装修从事特许经营的房屋吗？是 ☐ 否 ☐

d) 你将为受许人购买或租赁设备、招牌、建筑物的固定设施、初期存货和物料？是 ☐ 否 ☐

如果是，你将直接提供这些项目吗？是 ☐ 否 ☐

如果不是，你仅提供认可的供应商名吗？是 ☐ 否 ☐

第三部分 附 录

你有这些项目的书面规格说明吗？ 是 ☐ 否 ☐

你运送或安装这些项目吗？ 是 ☐ 否 ☐

e) 你为受许人雇用和培训员工吗？是 ☐ 否 ☐

f) 列出受许人开业前你希望强加给自己的其他义务：

开业后：下面列出了特许经营过程中你的义务，这些问题中哪些是你觉得你的合同中应该有的：

a) 合同期内，你向受许人提供其向顾客提供的产品或服务吗？

是 ☐ 否 ☐

b) 合同期内，你雇用和培训受许人的员工吗？ 是 ☐ 否 ☐

c) 合同期内，你的特许经营业务有所改进或发展吗？ 是 ☐ 否 ☐

d) 合同期内，你负责定价吗？是 ☐ 否 ☐

e) 合同期内，你进行管理、簿记、会计和商品控制吗？ 是 ☐ 否 ☐

f) 合同期内，你处理或解决受许人遇到的问题吗？ 是 ☐ 否 ☐

g) 你希望你的受许人提供反映产品或服务特征的广告计划吗？是 ☐ 否 ☐

如果是，请回答下面问题：

1) 公示你计划利用何种媒体发行广告（如：印刷品、广播或电视）。

2) 公示该媒体的覆盖范围是本地的、整个地区的或全国的。

3) 公示广告来源，如自己的广告部、全国性或地区性的广告公司。

- 4) 公示你允许受许人使用他们自己的广告材料的条件。_____
- _____
- 5) 如果受许人组成广告理事会，对特许人的广告方针政策提出建议，公示：
- a) 理事会成员如何选择。_____
- _____
- b) 理事会对广告只有建议权，还是有发行权和决定权。_____
- _____
- c) 作为特许人，你是否有权组建、变换或解散广告理事会。_____
- _____
- 6) 如果合同期内，你觉得受许人必须参加当地或地区的广告联合体，请回答下列问题：
- a) 联合体的区域或成员关系如何确定。_____
- _____
- b) 受许人向联合体交纳的金额是如何计算的。_____
- _____
- c) 谁负责管理联合体，例如，特许人、受许人、广告代理商？_____
- _____
- d) 联合体是否根据书面管理文件进行运营，该文件是否需要通过受许人的检查。_____
- _____

第三部分 附 录

e) 联合体是否必须准备年或定期的财务报表，报表是否必须通过受许人的检查。_____

f) 特许人是否有权要求组建、变换、解散或并入联合体。_____

7) 如果适用的话，请公示在上述6) 中没有描述的广告基金：

a) 谁必须交广告基金（例如，受许人、特许人的直营店、外部的供应商或供应商）。_____

b) 特许人的直营店是否必须交纳基金，如果是，它的交纳基础是否和受许人的相同。_____

c) 受许人必须交纳多少广告基金，是否要求其他受许人以不同的比例交纳（没有必要公示具体比例）。_____

d) 谁管理基金？_____

e) 基金是否需要审计，何时审计，基金的财务报表是否必须通过受许人的检查。_____

f) 如果你已经有基金，请提供当前会计年度的下列结论：(a) 花费在产品上的比例：_____%；(b) 花费在媒体上的比例：_____%；

(c) 花费在管理费用上的比例：____%；(d) 花费在其他方面的比例（定义为_____）。总和为100%。

g) 你或分公司是否因向广告基金提供商品和服务而取得报酬？

是 ☐ 否 ☐

如果是，请说明：_____

8) 作为特许人，你有义务在受许人所在的区域进行广告投入吗？

是 ☐ 否 ☐

如果是，请说明：_____

9) 如果最近的会计年度所有的广告基金没有使用完，解释你如何使用剩余部分。_____

受许人定期收到有关广告费花费情况的会计账目吗？ 是 ☐ 否 ☐

如果是，会计账目的周期是：_____

10) 公示广告基金的比例，若有的话，即主要用于特许经营销售的广告基金比例。_____

39. 如果你的特许经营合同要求受许人购买或使用电子收银机或计算机系统，用非技术语言描述该系统。在你的描述中，应包括通过商标、类型和主要功能确定每个硬件组成部分和软件程序，以及它是否是你、分公司或第三方的专利产品。

第三部分 附 录

40. 你、分公司或第三方是否有合同方面的权利或义务，为受许人提供维护、修理、升级或更新吗？是 ☐ 否 ☐

41. 公示本年度选择性维护和支持合同、升级和更新的成本，或要求维护和支持合同、升级和更新的成本。_____

42. 如果硬件组成或软件程序是第三方的专利产品，且没有特许人认可的兼容的替代品能够执行与本系统相同的功能，通过名称、地址和电话号码确定第三方。_____

43. 如果硬件组成或软件程序不是专利产品，确定能够执行与本系统相同功能的替代品，指出它们是否已经被特许人认可。_____

44. 声明在特许经营期限内，受许人是否有合同方面的义务对硬件组成或软件程序进行升级或更新，如果有，合同是否限制义务的频率和费用。_____

45. 对任一个电子收银机或软件程序，描述其在受许人的生意中如何使用，并描述被收集和产生的生意的信息或数据类型。_____

46. 声明作为特许人的你可以不受约束地获取上述数据和信息吗？如果是，对特许人获取这些数据和信息的权利是否有合同方面的限制。_____

47. 附上你的运营手册目录的复印件，该手册是特许人最近的会计年度或更近的日期内，提供给受许人的。请指出目录中每个标题的页码以及现行手册的总页数。

（注：如果潜在的受许人在购买特许经营之前就已经翻阅过手册，则可以选择不对上述内容进行公示。）

特许人为受许人选择运营场所的方法：

48. 你选择的场所或满意的地方在受许人选择的场所内吗？ 是 ☐ 否 ☐

如果是，请说明：_____

49. 公示你是否批准受许人选择的场所，如何批准。_____

50. 作为特许人，公示你在选择或批准运营场所时考虑的因素（例如大体位置和附近、交通模式、停车场、面积、现有建筑物的外表和出租条件）。_____

51. 作为特许人，公示你定位或批准运营场所的期限。_____

如果特许人和受许人在对场所的选择方面意见不一致，公示最终结果。

52. 特许经营合同签订或特许经营费用的首期支付时间和受许人开业时间之间的一般时间间隔（一个允许的变动范围）。_____

第三部分 附 录

53. 描述可能影响时间间隔的因素，如取得租约的能力、融资或建造许可证、区域规定和地方法令、天气情况、短缺或设备、建筑物的固定设施和招牌安装的延迟。

特许人的培训计划：

54. 培训计划的地点、期间和要点。

55. 在开业前的培训计划结束后，多长时间举办一次培训计划，要求何人必须参加？

56. 请列出讲师的姓名和经验，即讲师教授的科目及讲师的教龄。

57. 请列出，培训计划期间内受许人支付的费用，何人必须支付入学者的旅费和生活费。

58. 对非强制性的培训计划，如果有用的话，声明12个月内这种非强制性培训计划的入学者中，新受许人所占的比例。

59. 请声明是否要求进行额外的培训计划与/或复习进修的课程?

是 ☐ 否 ☐

如果是，请说明：

从你的利益出发，我们以表的形式列出你培训所必须完成的项目。

主题	时间	教材	教室培训 的课时	在职培训	讲师
_____	_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____	_____

区域

60. 描述特许人的运营区域以及如何确定它的边界——通过人口、邮政编码或其他方法。_____

61. 就场所问题来说，在某受许人的区域内，你已经确定或将确定另一受许人，使用与该区域受许人使用的商标相同的受许人吗？是 ☐ 否 ☐

如果是，请说明：_____

62. 在某受许人的地域内，你已经建立或可能建立直营店或其他分销渠道，也使用你的名称吗？是 ☐ 否 ☐

如果是，请说明：_____

63. 描述受许人运营的最小区域以及如何确定该最小区域——通过特定的距离、特定的人口或其他指定。_____

第三部分 附录

64. 在特许人批准的特定地点，特许人将授予特许经营吗？ 是 ☐ 否 ☐

65. 声明在什么条件下，你将同意对特许经营业务重新选址或建立额外的特许经营店。_____

66. 作为特许人，描述你在已界定区域内建立直营店或特许经营店的限制，直营店或特许经营店所从事的业务是与该区域受许人类似或竞争性的业务。

（注：允许直营店或特许经营店在受许人的区域内运营类似或竞争性的业务，这并不是一项好的政策。）

67. 你是否有从受许人的区域内吸引订单或接受订单的限制？ 是 ☐ 否 ☐

如果有，描述这些限制：_____

68. 描述你对受许人从规定的地域吸引订单或接受订单的限制：_____

69. 作为特许人，声明你从受许人的区域内吸引订单或接受订单所必须支付的补偿：_____

70. 描述在受许人的区域内或其临近区域内取得额外特许经营时，受许人的选择权、优先购买权或类似的权利：_____

商标

71. 描述你的主要商标，即受许人使用的主要商标、服务标志、名称、LOGO和符号以识别特许经营业务：_____

72. 声明在美国专利和商标局注册的商标的注册日期和鉴定号或注册申请日期和鉴定号：_____

73. 声明你是否已经提交了所需的全部书面陈述：是 ☐ 否 ☐

74. 声明注册是否已经更新：是 ☐ 否 ☐

75. 声明主要商标是在美国专利和商标局进行注册的主商标还是补充商标：

76. 声明问题中所列商标计划使用的申请或以实际使用为目的的申请是否已经提交给美国专利商标局，声明其申请的序列号：_____

77. 公示美国专利和商标局、商标审理和上诉委员会、州商标管理局或法庭现行有效的重要判决；悬而未决的侵害、反对或注销；涉及主要商标的悬而未决的重要诉讼，包括主要商标名称、反对概要和当前状况。_____

78. 如果诉讼会对商标的所有权或使用产生重大影响，则描述影响商标的诉讼。_____

第三部分 附 录

79. 作为特许人，你以一种对特许经营很重要的方式使用商标或批准其他受许人以一种对特许经营很重要的方式使用商标，公示对此两项权利的限制。

80. 声明作为特许人，你是否将保护受许人使用商标的权利，同时为受许人索赔或使其不遭受侵害，或保护受许人不遭受因特许人使用商标而引起的不公平竞争：是 ☐ 否 ☐

如果不是，请指明，若有的话，你将给予受许人何种保护。

81. 如果发生索赔，你希望受许人有义务通知你吗？是 ☐ 否 ☐

82. 当特许人被告知有关商标的使用或索赔时，你是否希望特许经营合同要求特许人正面提出诉讼？ 是 ☐ 否 ☐

83. 你希望有权控制行政诉讼程序或诉讼吗？是 ☐ 否 ☐

84. 你希望有一项条款，作为你偶遇的诉讼或其他障碍解决的结果，要求受许人修改或放弃对商标的使用吗？是 ☐ 否 ☐

85. 你是否明白，实质上影响受许人在本州或特许经营场所所在州内对主要商标使用的要么是享有优先权要么就是侵权？是 ☐ 否 ☐

如果是，请说明：_____

专利、版权和所有权

86. 作为特许人，如果你拥有对特许经营很重要的专利权或版权，描述专利权和版权以及它们和特许经营之间的关系。包括它们的期限以及你是否能够更新或计划更新版权。如果你要求对秘密信息或商业秘密的专有权，公示它们的主题以及受许人使用它们的期限和条件。

第三部分 附录

如果是，它们是什么？_____

97. 你希望限定受许人的顾客吗？是 ☐ 否 ☐

如果是，描述该限定：_____

更新、终止、转让以及纠纷的解决

98. 如果你能回答，则下列问题要求回答：

a) 希望合同的期限是：_____

b) 期限更新还是延展：_____

c) 你希望受许人要求更新还是延展？是 ☐ 否 ☐

d) 除有正当理由外，你允许受许人终止合同吗？是 ☐ 否 ☐

e) 作为特许人，你无须理由就能终止合同，你希望有这样的规定吗？

是 ☐ 否 ☐

f) 作为特许人，你需要理由才能终止合同，你希望有这样的规定吗？

是 ☐ 否 ☐

g) 对终止和更新，你希望受许人有义务吗？是 ☐ 否 ☐

h) 你希望有权转让合同吗？是 ☐ 否 ☐

i) 如果受许人想转让合同，你希望有转让费吗？是 ☐ 否 ☐

如果是，你认为费用应为多少才是合理的？_____美元

j) 你希望批准受许人的转让吗？是 ☐ 否 ☐

k) 你希望对特许经营业务的转让具有优先购买权吗？是 ☐ 否 ☐

l) 任何时候你都希望对购买受许人的业务有一般选择权吗？

是 ☐ 否 ☐

m) 特许经营期内，你希望有不允许竞争协议吗？是 ☐ 否 ☐

n) 特许经营终止和到期后，你希望有不允许竞争协议吗？是 ☐ 否 ☐

o) 你希望有仲裁条款吗？是 ☐ 否 ☐

p) 你希望有调解条款吗？是 ☐ 否 ☐

q) 你希望有提出诉讼的特别声明吗？是 ☐ 否 ☐

如果是，给该声明命名：_____

r) 你希望有适用你声明的法律吗？是 ☐ 否 ☐

如果是，给该声明命名：_____

（注：前述问题的你的答案将被放入统计表中，进行总结并将其与特许经营合同的相关内容进行比较。）

社会名人

99. 有社会名人吗，特许人定位的地理区域内，那些姓名和身形外貌都被公众所熟知的人？是 ☐ 否 ☐

如果是，请公示姓名、支付的补偿金、社会名人在你的公司结构中的职位和职务以及该社会名人在你特权内的投资额，若有的话：

收益要求

100. 你打算向你的受让人要求取得收入吗？这是在你的提供公告中必须揭示的？是 ☐ 否 ☐

如果是，请说明要求权以及由权威人士提出的合理的书面根据，以证实收益报告有一个合理的根据。

专营店列表

101. 此时你拥有特许经营吗？是 ☐ 否 ☐

如果是，请说明：_____

第三部分 附录

102. 此时你拥有一定数量的直营店吗？是 ☐ 否 ☐

如果是，请描述其名称、地址、电话以及开办业务的时间：

103. 如果你有受许人，我们要求用单独的一张纸，将受许人的名称、地址和电话号码列在纸上。

104. 请估计在全美国，特许人最近一个会计年度结束后，全年出售的特许经营数量：

105. 如果你有一些特许经营店已经关闭、取消、没有更新特许经营、重新取得特许经营或停止从事业务活动的其他方面，用单独的一张纸描述并列出它们的名称以及受许人的地址和电话号码。

106. 为了你的方便，在下面的专栏内写出一家特许经营中心近3个会计年度的情况简介。

特许经营中心近3个会计年度的情况简介（年份：20__，20__，20__）¹

州	转让 人	取消/ 终止	没有 更新	被特许 人重新 取得	离开体 系/其余	左边列 的总和 ²	年末运 营的受 许人
亚拉巴马	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____
阿拉斯加	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____
亚利桑那	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____
阿肯色	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____
加利福尼亚	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____
科罗拉多	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____
康涅狄格	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____

附录C 提供公告的背景调查表

特许经营中心近3个会计年度的情况简介（年份：20__，20__，20__） ¹							
州	转让 人	取消/ 终止	没有 更新	被特许 人重新 取得	离开体 系/其余	左边列 的总和 ²	年末运 营的受 许人
特拉华	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____
哥伦比亚特区	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____
佛罗里达	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____
佐治亚	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____
夏威夷	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____
爱达荷	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____
伊利诺伊	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____
印第安纳	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____
衣阿华	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____
堪萨斯	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____
肯塔基	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____
路易斯安那	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____
缅因	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____
马里兰	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____
马萨诸塞	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____
密歇根	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____
明尼苏达	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____
密西西比	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____
密苏里	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____
蒙大拿	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____
内布拉斯加	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____
内华达	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____
新罕布什尔	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____
新泽西	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____
新墨西哥	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____

第三部分 附 录

特许经营中心近3个会计年度的情况简介（年份：20__，20__，20__）¹

州	转让 人	取消/ 终止	没有 更新	被特许 人重新 取得	离开体 系/其余	左边列 的总和 ²	年末运 营的受 许人
纽约	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____
北卡罗来纳	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____
北达科他	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____
俄亥俄	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____
俄克拉何马	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____
俄勒冈	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____
宾夕法尼亚	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____
罗得岛	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____
南卡罗来纳	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____
南达科他	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____
田纳西	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____
得克萨斯	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____
犹他	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____
佛蒙特	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____
弗吉尼亚	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____
华盛顿	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____
西弗吉尼亚	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____
威斯康星	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____
怀俄明	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____
总和	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____

注：1 所有州的数据都必须是每年12月31日的。

2 由于很多事件可能影响相同的中心，所以“总和”栏中的数字可能超过影响中心的数字。
例如，同一特许经营中心可能会有多个所有者。

附录C 提供公告的背景调查表

直营中心近3个会计年度的情况（年份：20____，20____，20____）

州	年度内关闭的中心	年度内开业的中心	年度末运营中心总和
亚拉巴马	_____	_____	_____
阿拉斯加	_____	_____	_____
亚利桑那	_____	_____	_____
阿肯色	_____	_____	_____
加利福尼亚	_____	_____	_____
科罗拉多	_____	_____	_____
康涅狄格	_____	_____	_____
特拉华	_____	_____	_____
哥伦比亚特区	_____	_____	_____
佛罗里达	_____	_____	_____
佐治亚	_____	_____	_____
夏威夷	_____	_____	_____
爱达荷	_____	_____	_____
伊利诺伊	_____	_____	_____
印第安纳	_____	_____	_____
衣阿华	_____	_____	_____
堪萨斯	_____	_____	_____
肯塔基	_____	_____	_____
路易斯安那	_____	_____	_____
缅因	_____	_____	_____
马里兰	_____	_____	_____
马萨诸塞	_____	_____	_____
密歇根	_____	_____	_____
明尼苏达	_____	_____	_____
密西西比	_____	_____	_____
密苏里	_____	_____	_____
蒙大拿	_____	_____	_____

第三部分 附录

直营中心近3个会计年度的情况（年份：20____，20____，20____）

州	年度内关闭的中心	年度内开业的中心	年度末运营中心总和
内布拉斯加	_____	_____	_____
内华达	_____	_____	_____
新罕布什尔	_____	_____	_____
新泽西	_____	_____	_____
新墨西哥	_____	_____	_____
纽约	_____	_____	_____
北卡罗来纳	_____	_____	_____
北达科他	_____	_____	_____
俄亥俄	_____	_____	_____
俄克拉何马	_____	_____	_____
俄勒冈	_____	_____	_____
宾夕法尼亚	_____	_____	_____
罗得岛	_____	_____	_____
南卡罗来纳	_____	_____	_____
南达科他	_____	_____	_____
田纳西	_____	_____	_____
得克萨斯	_____	_____	_____
犹他	_____	_____	_____
佛蒙特	_____	_____	_____
弗吉尼亚	_____	_____	_____
华盛顿	_____	_____	_____
西弗吉尼亚	_____	_____	_____
威斯康星	_____	_____	_____
怀俄明	_____	_____	_____
总和	_____	_____	_____

附录C 提供公告的背景调查表

在200__，_____计划的开业			
州	特许经营合同 已经签订，中 心还未开业的	在下一个会计 年度内计划运 营的新中心	在下一个会计 年度内计划运 营的直营中心
亚拉巴马	_____	_____	_____
阿拉斯加	_____	_____	_____
亚利桑那	_____	_____	_____
阿肯色	_____	_____	_____
加利福尼亚	_____	_____	_____
科罗拉多	_____	_____	_____
康涅狄格	_____	_____	_____
特拉华	_____	_____	_____
哥伦比亚特区	_____	_____	_____
佛罗里达	_____	_____	_____
佐治亚	_____	_____	_____
夏威夷	_____	_____	_____
爱达荷	_____	_____	_____
伊利诺伊	_____	_____	_____
印第安纳	_____	_____	_____
衣阿华	_____	_____	_____
堪萨斯	_____	_____	_____
肯塔基	_____	_____	_____
路易斯安那	_____	_____	_____
缅因	_____	_____	_____
马里兰	_____	_____	_____
马萨诸塞	_____	_____	_____
密歇根	_____	_____	_____
明尼苏达	_____	_____	_____

第三部分 附录

在200__ , _____计划的开业			
州	特许经营合同 已经签订, 中 心还未开业的	在下一个会计 年度内计划运 营的新中心	在下一个会计 年度内计划运 营的直营中心
密西西比	_____	_____	_____
密苏里	_____	_____	_____
蒙大拿	_____	_____	_____
内布拉斯加	_____	_____	_____
内华达	_____	_____	_____
新罕布什尔	_____	_____	_____
新泽西	_____	_____	_____
新墨西哥	_____	_____	_____
纽约	_____	_____	_____
北卡罗来纳	_____	_____	_____
北达科他	_____	_____	_____
俄亥俄	_____	_____	_____
俄克拉何马	_____	_____	_____
俄勒冈	_____	_____	_____
宾夕法尼亚	_____	_____	_____
罗得岛	_____	_____	_____
南卡罗来纳	_____	_____	_____
南达科他	_____	_____	_____
田纳西	_____	_____	_____
得克萨斯	_____	_____	_____
犹他	_____	_____	_____
佛蒙特	_____	_____	_____
弗吉尼亚	_____	_____	_____
华盛顿	_____	_____	_____

在200__，_____计划的开业

州	特许经营合同 已经签订，中 心还未开业的	在下一个会计 年度内计划运 营的新中心	在下一个会计 年度内计划运 营的直营中心
西弗吉尼亚	_____	_____	_____
威斯康星	_____	_____	_____
怀俄明	_____	_____	_____
总和	_____	_____	_____

财务报表

107. 要求你提供经注册会计师审计后的财务报表。如果你向我提供你会计师的姓名、地址和电话号码，我将向他提供其所需的信息。需审计的财务报表包括申请日前特许经营公司近两个会计年度的资产负债表，如不足两年，则为你特许经营企业运营的实际时间。此外，你还必须提供包括特许人最近3个会计年度的股利分配表和现金流量表，如果不足三年，则为其运营期。如果申请日前近期的资产负债表、股利分配表都已经报废超过90天，则你也必须提交申请日前90天内未经审计的资产负债表和股利分配表。

合同

108. 请列出除特许经营合同外的所有附加合同，这些我们准备的合同将被用于特许经营合同中的相关事项，包括租约、选择权和购买合同，这些都是独立于特许经营合同的，但是 you 要求受许人使用的合同。

第三部分 附 录

本调查表的签署人代表特许人已经准备回答该调查表中的问题，并整理了以上材料，同时尽他们所知，判断它们的真实性和准确性。

签名

职位

日期

只有你的律师了解了以上信息后，才能草拟你的提供公告。

请附上所需附表。

[illegible]

第三部分 附录

特许人的其他帮助

描述特许人将提供给受许人的其他帮助。

开业前

选址：_____

区域市场调查：_____

存货供应：_____

设备：_____

财务帮助：_____

员工雇用：_____

本地营业执照：_____

公共关系：_____

其他：_____

开业后

购买帮助：_____

会计服务：_____

产品更新：_____

步骤改进：_____

公共关系：_____

检查：_____

其他：_____

特许经营费用

作为特许人，你觉得你可以向受许人收费吗，指出初始特许经营费____美元。

你是如何得出该费用额的？_____

初始特许经营费付款条件：

已付_____美元 未付_____美元

月权益金

你希望每月收到的权益金占总收入的比例为：_____ %

列出你估计这个比例的理由：_____

希望有最低值吗？该最低值金额为：_____美元

(在初始的特定期间内，也可以考虑降低权益金占每月总收入的比例或延期收取全部或部分权益金。)

推销和广告

你希望一般广告费占总收入的比例或其他计算公式：_____ %

你采用该比例的理由：

第三部分 附录

受许人花在本地广告上的金额？

占销售总额的比例：_____ % 或最少值：_____ 美元

受许人必须参加受许人联合体广告吗？是 ☐ 否 ☐

解释广告支出的限制：

黄页

描述黄页广告的最小空间，若有的话：用_____ 专栏_____ 英寸

运营手册

你将向特许人提供保密商业运营手册吗？ 是 ☐ 否 ☐

描述覆盖面。

日常运营：_____

营销：_____

采购：_____

广告：_____

会计程序：_____

员工雇用：_____

职员培训：_____

公共关系：_____

其他：_____

特许经营

除特许人指定的产品或服务外，是否允许特许人出售其他的产品或提供其他的服 务？是 ☐ 否 ☐

如果是，对受许人出售的产品或提供的服务有何限制？

受许人或认可的经理人现场管理的时间：每周_____小时每年_____周

保险

大部分特许人都希望数额为1 000 000美元的公共责任险仅包含人身伤害险和财产损失险。

对你的保险公司来说，正被讨论的特许经营的险种令人满意吗？

是 ☐ 否 ☐

一项需要50 000美元的忠实保险契约保险是必要并令人满意的吗？

是 ☐ 否 ☐

如果不是，列出你所希望的保险单限制：_____

不允许竞争条款

你希望限制哪方面的竞争，如果有的话，包括禁止竞争的现有受许人的范围和年限？

运营场所的管理人员

你同意受许人不对其进行管理吗？是 ☐ 否 ☐

你希望要求所有受许人的经理人和职员都接受你的职员培训吗？是 ☐ 否 ☐

第三部分 附 录

你希望要求购买业务的特许经营受让人也经过你的培训吗？是 ☐ 否 ☐

期限和转让

你希望特许经营合同一直延续下去而没有期限吗，这种情况的惟一可能性就是将合同转让给第三方、继承人或亲戚，这些人必须通过特许人对其财务能力和适宜性的批准后才能成为受让人？是 ☐ 否 ☐

如果否，你希望特许经营年限是 10 年、20 年还是 30 年？如果是的话，请指出你满意的期限和更新期限：_____

当受让人将他的业务出售和转让给另一方时，你希望支付给特许人转让费吗？是 ☐ 否 ☐

如果是，你希望转让费是多少？_____美元更新费是多少？_____美元

受让人的初始投资

在下列每一类目中，对受让人从事你的特许经营业务而支付的金额，充其量，你只能提供预算：

类目	金额 / 美元
租赁物改良	_____
设备	_____
装饰	_____
室内陈设品	_____
招牌	_____
租金*（第一个月和最近一个月）	_____
收银机	_____
制服	_____
3 个月的期初存货	_____
开业或连续营业一个月所	
需的营运资金	_____
押金	
租赁	_____
电话	_____

类目	金额 / 美元
电	_____
保险	_____
汽车	_____
过失和疏忽	_____
忠实保险契约	_____
责任	_____
其他	_____
_____	_____
_____	_____
合计	_____

* 你进行特许经营的房屋的平均面积是_____平方英尺。

受许人从特许人或从特许人指定的供应商处购买产品或服务的义务

描述受许人从你或你指定的供应商处购买产品或服务的义务。(如果受许人被要求从指定的供应商处购买,给出供应商的名称和地址,要求从指定供应商处购买的理由,并简单描述一下必须购买的产品或服务。)

如果受许人不得不从你或你指定的供应商处购买产品或服务,你将从中获得利润或收入吗? 是 ☐ 否 ☐

如果这种购买是被要求的,从你或你指定的供应商处购买的产品或服务占受许人总需求的比例是多少? _____%

融资计划

你将取消期票或从受许人处拿走一些文件吗? 是 ☐ 否 ☐

如果是,请说明:_____

第三部分 附 录

你将为受许人向独立第三方提供资金担保吗？是 ☐ 否 ☐

如果是，请说明：_____

特许人可以提供的服务

描述你可以提供的服务，该服务并不是合同中规定必须提供的。

代表的定期访问：_____

电话咨询（描述咨询时间方面的限制）：_____

广告建议：_____

其他咨询服务：_____

专利和版权

描述你可以提供给受许人的专利和版权。

社会名人

你将向特许经营店提供社会名人吗？ 是 ☐ 否 ☐

如果是，请说明，所提供社会名人的姓名、对社会名人的基本安排，包括报酬、合同期以及该社会名人向受许人提供的服务的综合描述。

社会名人	报酬	期限	服务
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____

实际平均的、计划的或预测的特许经营销售额、利润或收入

你希望向潜在的受许人提供平均的、计划的或预测的特许经营销售额吗？是 ☐ 否 ☐

（如果是，你的计划必须以数字、数据和信息为基础，这些是有原始凭证的且已由公司的有关部门存档，因此它能决定你预测的可行性。）

如果是，提供一个书面证明，说明该计划对你的受许人在其他地方运营也将有效。_____

法定费用条款

给胜诉方的合理的律师费

在某些州，规定如果有纠纷，并且该纠纷引起仲裁或审判，胜诉方有权要求败诉方支付合理的律师费，加入这样一项条款是允许的。从表面上看，该条款是值得要的。然而，该条款的弊端是它可能会鼓励受许人提出其很有胜算的诉讼，这样特许人将不得不支付他们的律师费。在一些案例中，律师

之所以会接手受许人的诉讼，其基本的考虑是，只要他赢了，他就能从特许人那里取得费用的。此外，法庭并不总是将全部律师费判给胜诉方。在一些案例中，法庭判定必须支付的律师费少于账单中的实际数额，其原因是该费用是法庭认为合理费用，而不是律师实际提出的费用。

作为特许人，你希望加入这样的条款吗，即在任何法律诉讼和仲裁中胜诉的一方将有权要求取得合理的律师费用？是 ☐ 否 ☐

仲裁

越来越多特许人采用仲裁的方法作为解决特许人和受许人之间问题的方法。仲裁允许双方选择有见识的仲裁人，且这是一种比诉讼花费更少以及费时较少的一种方法。事实上，仲裁的裁决是不可以上诉的，但可以取消许多昂贵的初步诉讼程序如证词、质询、提议等。某些特许人宁愿加入仲裁条款，因为他们觉得，如果受许人起诉的话，最终他将因昂贵的法庭费用和律师的出庭费而把钱花光。

仲裁条款的弊端就是它不允许上诉。然而，实际上，上诉是非常昂贵和费时的，并且只有那些有财务支持的受许人才会选择上诉。此外，大部分上诉都是维持原判。

你希望在你和受许人签定的合同中包含仲裁条款吗？是 ☐ 否 ☐

一名受许人选择多处运营场所的极限

如果受许人有权购买一份以上的特许经营，你将允许受许人在一个地区内开办多少家特许经营店？_____

（某些业务如好的餐馆要求受许人投入所有的时间和精力，因此，允许额外的运营场所可能导致受许人运营失败。当回答这个问题时，请考虑一下。）

需要考虑的事项：_____

其他需要的条款

列出你认为对你和你的特许经营业务特别重要的附加条款。

[illegible]

本调查表的签署人代表特许人已经准备回答该调查表中的问题，并整理了以上材料。

日期

制作调查表者签名

印刷或打印这份调查表者的姓名和职位

州特许经营信息指南和办公室（1995年3月）

亚拉巴马

亚拉巴马已经颁布了欺骗性贸易惯例法，该法案规定在特许经营、委托权和供应商帮助营销中的传递错误信息是不合法的。ALA.CODE Section 8-19-1.

阿肯色

阿肯色州的特许经营惯例法不要求注册或公告信息，但是它禁止受许人无正当理由而终止或更新特许经营。

ARK.STAT.ANN Section
4-72-201 到 4-72-210。

加利福尼亚

加利福尼亚州的特许经营投资法要求特许人完全公告信息并进行注册。CAL.CORP.CODE Section 31000 到 31516。应该注意到加利福尼亚的供应商帮助营销计划包含了类似于特许经营的营销类型。CAL.CIVIL CODE Section 1812-200 到 1812-221。

加利福尼亚的“特许经营关系法”于1981年1月1日生效，其适用范围为：如果特许人不打算更新合同，在有正当理由并提前180天通知特许人的情况下，允许终止合同。

对不更新但计划将其转让给直营店的特许运营，该法案进一步规定了赔偿条款。CAL.BUS.&PROF.CODE Section 20 000。

必须提交小册子和广告副本，并避免声明任何条款 19 不支持的成功、安全投资、违约的不可能性或收入。广告必须至少在发行前 3 天呈请公司事务局备档。

加利福尼亚州公司事务局
公司事务局长

加利福尼亚州洛杉矶市第 4 街区
西 320 号

CA 90013
(213)576-7500

康涅狄格

康涅狄格州的商业机会投资法要求出售或提供销售商业机会业务者必须进行注册公告。CONN.GEN.STAT. Title 36, sh.662a, Section 36b-60 到 36b-80。康涅狄格州的特许权终止法要求提供特许经营终止或不更新的正当理由。CONN.GEN.STAT. Section 42-133e 到 42-133g。

特拉华

特拉华州的特许经营保护法，要求提供特许经营终止和不更新的

正当理由。DEL.CODE ANN. Title 6, Section 2551 到 2556。

佛罗里达

佛罗里达州的商业机会法于1998年10月1日生效,要求广告号存档、完全公告和保护。在某些条件下,反对取得存档。禁止虚假信息的传播。FLA.STAT.1995, Ch.817, Section 559.8 到 559.815。佛罗里达州欺骗性不公平竞争惯例禁止特许人提供虚假信息。FLA.STAT.Section 817.416。

佐治亚

佐治亚州的商业机会法适用于商业机会销售中欺诈和欺骗行为。在多级分销中必须提供公告。GA.CODE ANN. Section 10-1-410到 10-1-417。

夏威夷

夏威夷的特许经营投资法适用于申请存档和公告申请。HAW. REV. STAT. Section 482E.1 到 482E.5。夏威夷特许经营禁止法对被禁止的诉讼以及要求提供不更新和终止的正当理由做出了规定。HAW. REV. STAT. Section 482E。夏威夷没有审查广告的规定。

夏威夷证券检查员

夏威夷火奴鲁鲁市理查兹街1010号96813 (808) 586-2727

伊利诺伊

伊利诺伊州特许经营公告法要求完全公告、注册、正当的终止理由和不更新理由。ILL.COMP.STATS 1992, Ch. 815, Section 705/1 到 705/44。伊利诺伊还有商业机会销售法(1995)、伊利诺伊法(1995)、公共法89-209;ILL. COMP. STATS 1996, Ch. 815, Section 60215-1到 60215-135。

印第安纳

印第安纳州除了有欺骗性特许经营惯例法外,还有注册公告法,该法案中要求不更新的正当理由及终止前90天通知。23 IND. CODE, Art.2, Ch.2.5, Section 1-51, Ch.2.7, Section 1 到 7。见商业机会交易,IND. CODE, Title 24, Art.5, Ch.8, Section 1-21。

印第安纳州副税务长

部长

印第安纳州印第安纳波利斯市华盛顿街西302号E-111房间

证券司特许经营部 46204

(317) 232-6681

衣阿华

衣阿华州已经通过了要求免税提供注册的商业机会法(1995)和严格的新特许经营法(1995),新特许经营法包括转让、侵权、正当的终止理

第三部分 附录

由、正当的不更新理由和正当忠实履行义务。 IOWA CODE (1995), d TitleXX, Section 523B 和 523B 13 和 523H, Section 523H.1 到 523H.17。

肯塔基

肯塔基州的商业机会公告法要求免税销售注册。 KY. REV. STAT. Section 367.801, et seq. 和 367.990。

路易斯安那

路易斯安那州的商业机会法不要求存档,但在某些情况下,要求将保证债券存档。 LA.REV. STAT. Section 51:1801 到 51:1804。

缅因

缅因州的商业机会法包括免税出售注册和要求商业机会销售公告。 ME. REV. STAT.ANN. Chapter 69-B, Section 4691 和 Chs. 542 和 597。

马里兰

马里兰有管理特许经营的特许经营注册公告法。 MD. CODE ANN. Art. 56,Section 345。为了鼓励企业在马里兰进行特许经营投资,马里兰的企业投资程序法和马里兰公平分销关系法对撤销或不更新通知、重购、授权人和分销商之间的仲裁做出了规定。 ANN. CODE of Maryland, Title 14, Section 14-101到14-129, Section 14-201 到14-233, Article of Commercial Law,

Title 11, Section 11-1301 到11-1306。

马里兰特许经营检查员

马里兰州巴尔的摩市保罗广场 200街20层马里兰州证券司首席检察官办公室 21202

(410) 576 - 7042

密歇根

密歇根有要求每年将通知存档的公告法和金字塔法,要求提供正当的终止、更新和不更新但要求重购的理由。 MICH.COMP.LAWS. Section 445.1501 和 445.1545。它还有要求将通知存档的商业机会法。 MICH.COMP. LAWS Section 445.901 到 445.922和无效及无法执行规定法, Section 445. 1527. 见 Section MICH.COMP. LAWS Section 445.1525。

密歇根特许经营管理人

密歇根兰辛市法律大厦670

消费者权益保护司 48913

注意:特许经营管理人

(517) 373-7117

明尼苏达

除金字塔不公平惯例法外,明尼苏达的特许经营注册完全公告法包括商业机会法,要求提供正当的终止理由,90天前书面通知和不更新的60天补救期。 MINN. STAT. Section 80C-

01 et seq. to 80-C-14.

明尼苏达州特许经营检查员

明尼苏达州圣.保罗市第7街区东
133号

明尼苏达州生意局55101

(612) 296-6328

密西西比

密西西比的特许经营终止法令也
包括有关利润预测和虚报收入方面的
条款。特别注意, 根据合同终止法制
定的重购零售店存货法令要求不更新
和终止 90 天前书面通知。 MISS.
CODE. ANN. Section 75-24-51 到 75-
24-61。

密苏里

密苏里的法令禁止未事先通知的
终止、要求对不更新应提前90天书面
通知 同时密苏里还有金字塔销售法。
MO.REV.STAT. Section 407.400 到
407. 410,407.420。

内布拉斯加

内布拉斯加州的特许经营惯例法
要求不更新和终止时, 应在60天前书
面通知, 并提供不更新和终止的正当
理由。 NEB. REV. STAT. Section87-
404 到 87-410。此外, 它有商务惯例
法 其实就是供应商帮助营销计划法。
NEB.REV. STAT. Section 59-1701 到
59-1761。

新罕布什尔

新罕布什尔州有经销商公告法。

N.H.REV. STAT. ANN. Section 339-
C:1到339-C:9 和 Section 358-E1 到
358-E6。

新泽西

新泽西州的特许经营惯例法, 要
求终止、撤销和不更新时, 应60天前
书面通知并提供终止、撤销和不更新
的正当理由。 N.J. REV. STAT. Section
56:10-1到 56:10-12。

纽约

纽约的特许经营注册公告法于
1981年1月1日生效。 N.Y. GEN. BUS.
LAW Section680 到 695.1989年的
Ch.61 于1989年4月1日生效。

特派副司法部长

纽约州司法部调查局

纽约州纽约市百老汇 120号23层
10271

(212) 416-8211

传真 (212) 416-8816

北卡罗来纳

北卡罗来纳州的商业机会公告法
要求, 将两份公告声明副本呈请部长
备档, 该声明为无免税提供的声明。
N.C. GEN. STAT. Section 66.94到 66-100。

北达科他

北达科他州特许经营投资法包括

第三部分 附录

注册、完全公告、终止和更新条款。
N.D. CENT.CODE ANN. Section
51.19.01 到 51-19-17。广告必须在首
次发行前5个工作日前提交。

北达科他州特许经营检查员
委员会办公室

北达科他州俾斯麦市波利瓦大街
东600号5层

58505

(701) 328-4712

俄亥俄

俄亥俄州的商业机会法不要求将
公告存档,但要求提供给潜在购买者。
OHIO REV. CODE Section 13340.01
到 1334.15和1334.99。

俄克拉何马

俄克拉何马州的商业机会销售法
要求进行免税提供注册。 OKLA.
STAT. Section 71-4-801到828。

俄勒冈

俄勒冈州特许经营交易法要求完
全公告,但并不要求注册。OR. REV.
STAT. Section 650.005 到 650.085。它
还有一个小小的禁止某些虚假诉讼的
联合体贸易委员会法案。OR.
REV.STAT. Section 646.605.不要求广
告存档。

公司证券部俄勒冈州金融保险局
俄勒冈州塞伦市劳动实业大厦

97310

(503) 378-4140

罗得岛

罗得岛州的特许经营商投资调节
法要求特许人完全公告并注册。 R.I.
GEN. LAWS Section 19-28-1到19-28.1-34。

罗得岛州证券司证券检查员

罗得岛州普罗维登斯市瑞克曼街
233号, 232# 02903

(401)222-3048

南卡罗来纳

南卡罗来纳的商业机会销售法要
求将公告呈请部长备档。 S.C. CODE
Section 39-57-10 到 39-57-80。

南达科他

南达科他特许商标商品和服务法
要求注册和完全公告。 S . D .
CODIFIED LAWS ANN. Section 37-5A-
1 到 37-5A-87。它的商业机会法要求
将商业机会存档。 S.D. CODIFIED
LAWS ANN. Section 37-25A-1 到 37-
25A-54。

南达科他州证券司特许经营管
理员

南达科他州皮埃尔市州议会大厦
西118号c/o 57501

(605)773-4013

得克萨斯

得克萨斯州的商业机会法要求对

除免税提供外的特许经营提供进行注册并将免税通知呈请部长备档。

TEX. BUS. & COM. CODE, Title 4, Ch. 41, Section 41.001 thru 41.303.

法规文献部部长

得克萨斯州奥斯汀市邮政信箱

12887 78711

(512) 475 - 1769

犹他

犹他州的商业机会公告法涉及到“帮助营销计划”，同时此法案要求将免税提供存档。反对收益报告的通知可以和费用一起存档。UTAH CODE ANN. Section 13-15-1 到 13-15-6。

弗吉尼亚

弗吉尼亚州特许经营零售法要求公告和注册的，VA. CODE Section 13.1-557 到 13.1-1-574。同时，弗吉尼亚州商业机会法不要求注册的，VA. CODE Section 59.1-262 到 59.1-269。弗吉尼亚州要求提供撤销的正当理由，VA. CODE Section 13.1-564。

弗吉尼亚州公司委员会首席检查官

特许经营零售和证券司

弗吉尼亚州瑞克曼市主大街东

1300

23219

(804) 371-9051

华盛顿

华盛顿州的特许经营保护法要求完全公告和注册。(REV. CODE 19.100 Section 19.100.10 到 19.100.940)，同时它还对全部买下补偿交易的更新和终止的正当理由作出了规定。WASH. REV. CODE. Section 19.100.180 和 19.100.190。它还有要求注册的商业机会诈骗法。WASH. REV. CODE. Section 19.110.010 到 19.100.930。

华盛顿财政局证券管理员

华盛顿州奥林匹亚市邮政信箱

9033

98507-9033

(360) 902-8760

华盛顿D.C.

华盛顿D.C.特许经营法，D.C. CODE ANN. Section 29-1201 要求提供终止、撤销、不更新或不同意转让的正当理由，并提供60天的补救期。

威斯康星

威斯康星的特许经营投资法要求每年以报告书的形式对通知形式进行注册，同时它还要求完全公告。WIS. STAT. Section 553.01 到 553.78。它的公平分销特许经营法要求提供终止或不更新的“正当理由”。WIS. STAT. Section 135.01. 到 135.07。

第三部分 附录

威斯康星州注册部证券委员会委
员

威斯康星州麦迪逊市邮政信箱
1768

53701

(608) 266-8559

美国

联邦贸易委员会 (the Federal Trade Commission, FTC) 的普通公告法 ,其内容涉及特许经营和商业机会。(法则 436.1 , 公告要求和禁止特许经营和商业机会投机)。不要求注册。16 C.F.R. Part 436。对特许人和受许人之间的关系,包括更新和终止的正当理由和收益报告等,FTC尚未制定出相关的法律规章制度。

注:美国所有州无论其是否有特许经营或商业机会法令,都必须遵守 FTC法案。联邦贸易委员会认可州特许经营注册统一提供公告,但同时联邦贸易委员会还要求商业机会公告也必须公告。联邦贸易委员会对 FTC 公告不要求注册。

联邦贸易委员会 (FTC)

特许经营规则协调员

哥伦比亚特区华盛顿西北第 6 街
区宾夕法尼亚大街消费者权益保护局
执行司 20580

(202)326-3128

(注:联邦贸易委员会是一个无须注册的执行机构。)

州特许经营注册费汇编(1995年3月)(单位:美元)

州名	初始 存档费	更新	生效前 修正	生效后 修正	免税 公告	免税公 告更新
加利福尼亚	675	450	0	50	450	150
夏威夷	250	250	N/A	250	N/A	N/A
伊利诺伊	500	100	0	100	N/A	N/A
印第安纳	500	250	0	50	250	N/A
马里兰	500	250	0	100	250	0
密歇根	250	0				
明尼苏达	400	200	0	100	N/A	N/A
纽约	750	N/A	0	150	0	0
北达科他	250	100	0	50	100	50
俄勒冈(不注册但法令规定了必须使用的公告及合同类型)						
罗得岛	500	250	0	100	300	0
南达科他	250	100	0	50	N/A	N/A
弗吉尼亚	500	250	0	100	100	N/A
(如有变化, 则+50美元)						
华盛顿	600	100	0	100	100	N/A
威斯康星	400	400	0	200	200	0

第三部分 附录

商业机会注册费 (1995年3月) (单位: 美元)

州名	注册费	更新费	修正费	免税
亚拉巴马	(无须注册)			
加利福尼亚	100	100	30	
康涅狄格	400	100	0	
佛罗里达	300	300	50	100
乔治亚	(无须注册)			
印第安纳	50	10	10	
衣阿华	500	250	0	100
肯塔基	0	0	0	
路易斯安那	0	0	0	
缅因	25	10	0	
马里兰	250	100	50	
密歇根	0	0	0	
明尼苏达	见《通用特许经营法律费用》			
内布拉斯加	100	50	50	100
新罕布什尔	0	0	0	
北卡罗来纳	10			
俄亥俄	0	0	0	
俄克拉何马	250	150	0	
南卡罗来纳	100	0	0	
南达科他	100	50	0	
得克萨斯	195	25	25	25
犹他	0	0	0	
弗吉尼亚	0	0	0	
华盛顿	200	125	30	

附录F

《统一特许经营权提供公告（UFOC）指南》

引言

本指南概述了统一特许经营权提供公告的新规定，此公告于 1993 年 4 月 25 日由北美证券管理协会制定并采用，并于 1995 年 1 月 1 日生效。本指南通过列明要求、指导和所提问题的范例来帮助特许人从事特许经营活动。

总指导的已编号项目参考了联邦贸易委员会已发布的编号规定。根据总指导政策，本指南的内容涉及统一特许经营公告的每项内容，从封面目录到第 23 条，受许人收到提供公告的收据。

《统一特许经营权提供公告（UFOC）指南》的再版，是为了让其与附录 A，《提供公告附件》以及附录 C《提供公告的背景调查表》一起发挥更大的作用。

统一提供公告指南

总则

90. 引言：统一特许经营权提供公告（UFOC）指南由规定、指导和范例三个部分组成。UFOC指南由北美证券管理协会（NASAA）及其前身，中西部证券管理协会制定并采用。既然立法是州议会的职权，NASAA成员就不能拥有立法权，但是NASAA制定UFOC的目的是为了使人们更好地遵守州特许经营投资法的公告规定。NASAA已经在可能的情况下，制定出统一公告规定，但是各州有关特许经营关系方面的法律不尽相同，因此公告规定在具体应用时，还应作必要的更改。此外，各州的管理者将继续评论不完善公告和额外公告的应用问题，额外公告因建议的提供中存在问题或风险而使其成为必要。

100. 遵循特许经营注册申请表与《统一特许经营权提供公告》公示中的总则、要求与规定。

110. 初始的注册申请表——存档文件：

(a) 统一特许经营注册申请表封页；

(b) 追加信息页；

(c) 执照的授予页；

(d) 过程服务的统一允诺；

(e) 销售代理公告形式；

(f) 批准决议，如果申请人是公司或合伙企业，申请表是否由申请人的高级职员或合伙人除外的个人核实；

(g) 统一特许经营权提供公告；

(h) 申请表；

(i) 审计师对提供公告中最近审计过的财务报表的认同（或认同的复印件）；

(j) 广告或推销材料。

本指南的最后部分附有(a)到(f)中的形式附件。

120. 更新申请表：当州法律要求更新时，在申请表页写上“更新”字样。除提交强调过的事先存档的文件外，还应提交初始申请表中要求的所有文件。变化必须清楚地标明，这样，变化很容易就会被注意到。在原来的注册到期之前提交更新申请表。如果原来的注册已经到期，则在迎面页标明“特许经营

营提供或销售注册”并支付初始注册费。对最后存档的变化取消分类将加速重新注册的速度。对第一次更新的存档，不必在申请页标明修改单元，甚至文件被修订也不必标明。

150. “公告”意味着以准确、不含糊的方式陈述所有重要的事实。清楚、简明和叙述式的公告能够使不熟悉特许经营业务的人也能看得懂。对于清楚简明的公告，应避免法律古董¹和重复措词²。尽可能³使用主动语态，而不是被动语态。通过精心组织公告中的信息控制公告的长度和复杂性。避免使用技术性语言和不必要的细节。制定形式并根据每项条款排序。

1 避免法律古董。更喜欢用括号中的词语替代：前述的 (aforesaid)；由...而产生 (arising from(from))；作为中间人(as between)；作为...的诱因(as an inducement for)；作为考虑部分(as part of the consideration)；如...中阐明 (as set forth in(in))；事情可能是这样的(as the case may be)；时间上更迟的点 (at a later point in time)；约束和生效 (binding upon and inure)；开始 (commence(begin))；在...之前 (condition precedent(before)) 在...之后 (condition subsequent(after))；由...组成 (consist of(are))；提供(engaged in the business of offering(offers))；特许经营批准的考虑中(for and in consideration of the grant of the franchise)；达...期间 (for a period of (for))；在前的(foregoing)；立刻(forthwith)；不时(from time to time)；此外(further)；据此(hereby)；于此(herein)；以下(hereinafter)；到此为止(here to)；迄今(here to fore)；如必要的话(if necessary)；如果 (in the event(if))；包括(including but not limited to (including))；无论什么方式(in any manner whatsoever)；包括(including without limitation(including))；与...协力(in conjunction with)；与...有关(in connection with)；决不能(in no event)；如果...发生(in the event of(if))；整体和局部(in whole or in part)；...将被特别了解(it will be specifically understood that)；以...方式(manner in which)；不迟于(not later than(within, by))，至少(not less than(at least))；尽管 (notwithstanding)；提供给独资、公司或合伙企业 (offers to an individual, corporation or partnership(offer))；代表...(on behalf of(for))；在前的(precedent(before))；在前(prior to (before))；除非(provided however(but, unless))；倘若(provided that(if, unless))；声称(purporting to)；涉及(relating to (under))；后来的(subsequent(after))；这种(such(this))；以致(so as to(to))；只要(so long as(while))；从那以后(thereafter)；从此(therefrom)；关于...(thereof)；依据(thereunder)；不限制前述的(without limiting the foregoing)；无论什么(whatsoever)；关于(with respect to)。

2 避免重复措辞。更喜欢用括号中的词语替代：承认(agree, acknowledges and recognizes)；所有的 (any and all)；是(are and remain)；以...为基础(based upon)；因为(related to, or growing out of(because))；证实(certified as true and correct(certified))；指导(consultation, assistance and guidance(guidance))；每个(each and every)；有关展品的所有项目(equipment, furniture, supplies and inventory set forth on the equipment list attached as Exhibit (items on Exhibit))；必要的(necessary and appropriate)；检验 (sample, test and review(test))；写作23(and twenty-three(23))(write as 23))。

3 更喜欢括号中的措词。你必须(As the franchisor prescribes(you must))；提供(being offered(offers))；是(consist of(is))；提供(engaged in the business of offering(offer))；引起(giving rise to)；如果(if it becomes necessary for(if))；能受益(inure to the benefit of(benefits) is granted the right to(can))；(is given an opportunity to(can))；必须(is required to(must))；最小值(shall be no less than(a minimum of))；继续(shall continue in effect(continues))；除了...之外(with the exception of(except))。

160. 因为潜在受许人必须有充分的公告才能了解经济责任并制定业务计划，条款5、6、7和8必须公示受许人成本的极限。特许人应该提供相当有用的信息以便于受许人预测潜在的费用，该费用是指条款中列明的费用 and 支付给不受特许人约束的其他人的费用。支付给特许人的款项应根据个别条款要求，详细而精确地列出。

170. 每个UFOC条款公告都应该分别命名，并根据要求的顺序公示。不要在提供公告中重复UFOC问题。充分回答每个问题。如果公告是不适用的，就回答否，但是对“如果适用的话”的回答，则应该是只有当所要求的信息适用时才能做出回答。回答问题时不要参考其他文件，条款指导中允许的除外。

180. 为UFOC的每个条款加上要求的条款标题和号码。子条款必须用叙述式标题标明，但不能使用子条款的字母和数字。

190. 另外的文件（例如，保密运营手册）无须陈述条款或强加条款，这些条款是同提供公告中的公告相抵触的或与其有本质上的不同的。

200. 使用8.5乘11英寸纸完成该申请。

210. 当申请人是需要分特许人的总特许人时，“受许人”规定和指导中的参考包括分特许人，除非不同的语言环境下，对分特许人的理解不同。

220. 分特许经营的提供是独立于特许经营提供的，并且通常要求对其进行单独的注册和解除。如果提供公告不会混淆的话，一份申请表可以注册一项和多项特许经营。

230. 当申请人为分特许人时，公告的信息范围和对特许人的要求相同。

240. 在分特许人提供中，“特许人”的意思包括特许人和分特许人。

250. 当州规定与本指南相冲突时，按照州规定的内容实行。州管理人可以修改或放弃指南，也可以要求额外的文件或信息。

260. 管理人可以以存档不完善为由立刻拒绝非常不完善的申请表。实际上，准备申请人的申请表不是管理人的职责。对非常不完善的申请表的额外检查时间可以延迟到认真准备过的申请表处理完之后。

265. 本指南在联邦贸易委员会和每个NASAA成员采用后6个月生效，只有它们才有权要求特许经营的销售前注册。无论如何，本指南的生效都不会早于1994年1月1日，也不会迟于1995年1月1日。在本指南生效后，所有初始

的特许经营申请表、更新及重新注册都必须遵守本指南。

270. 指导之后的指南使用以下格式：

- (a) 条款标题遵循条款编号。条款标题以大写字母书写并集中在页内。
- (b) “条款”是对《统一特许经营权提供公告》（“UFOC”）条款规定的重述，它以大写字母书写并遵循条款标题。
- (c) “指导”在条款之后。它解释条款规定的部分内容。
- (d) 每项条款后的“范例”提供公告附件。用双线将范例和指导分开。

《统一特许经营权提供公告》封面编写要求

州提供公告的封面必须陈述：

- 1. 标题，用黑体字书写：特许经营权提供公告。
- 2. 特许人的姓名、企业类型、总部地址及电话号码。
- 3. 主要业务的商标、LOGO、商号或生意标志的附件，或受许人将从事业务的符号附件。（将其放在封面的左上角）。
- 4. 特许经营业务简介。
- 5. 提供公告第5条和第7条中规定的总金额：受许人的初始特许经营费或其他支付款以及受许人的初始投资额。
- 6. 规定：

特许人之间的对照信息对受许人来说是有用的。向附件_____所列的州管理者或你的公共图书馆索取这些信息。

州特许经营注册并不表示该州推荐它或者已经证实了提供公告中的信息。如果你认识到提供公告中的某些规定是不真实的，请和联邦贸易委员会及（州或省政府）联系。

- 7. 生效日：留空白处直到制定法规的州政府通知生效为止。

封面指导：

- i. 按要求提供信息。除风险或检查员的通知时间外，不要以大写字母书写或加下划线。
- ii. 估计的现金投资额应与条款7中的总数一致。总数相当于受许人的全部

初始投资额减去条款7中允许的扣除额。不必陈述总数包含的内容。

iii. 如果风险因素不需要额外的篇幅，则封面公告限定为一页。封面公告应简洁。限制对特许人提供的产品或服务的描述。除非州管理者要求，否则不用公示融资计划或受许人的商标使用权。如果不是风险的必要信息或州管理者所要求的信息，对不要求的信息无须公告。

iv. 如果适用的话，请在封面中用下列语言公示风险：

1. 只有在_____条件下，特许合同授权受许人(起诉) (仲裁)_____。在本州外(仲裁) (诉讼) 可能迫使你接受不满意的纠纷解决方案。而且，相对于在你所在州内的_____来说，在_____州内的_____可能会使你的花费更多。

2. 特许经营合同声明_____法对本合同进行约束，该法可能不提供与当地法规相同的保护和利益。你可以对这些法规进行比较。

3. 可能存在本特许经营的其他风险。

v. 除上述语言外，公示州管理人要求的其他风险。

vi. 用大写字母公示风险。

vii. 特许人在多州使用单一的提供公告时，参考目录中州政府或省政府制定的提供公告附件。

封面范例

(LOGO)

特许经营提供公告

贝尔蒙回气管股份有限公司

明尼苏达州股份有限公司

明尼苏达州杰克逊市第一街

55000

(612) 266 - 3430

受许人将维修安装摩托车排气系统。

初始特许经营费为10 000美元。估计初始投资额在132 700美元到160 200美元之间。不包括运营场所租金。

风险：

特许经营合同要求所有的争议在明尼苏达州通过仲裁解决。州外仲裁可能迫使你接受不满意的纠纷解决方案。而且，相对于在你所在州内的仲裁来说，在明尼苏达州的仲裁可能会使你的花费更多。

特许人之间的对照信息对受让人来说是有用的。向附件_____所列的州管理者或你的公共图书馆索取这些信息。

州特许经营注册并不表示该州推荐它或者已经证实了提供公告中的信息。如果你认识到提供公告中的某些规定是不真实的，请和联邦贸易委员会及（州或省政府）联系。

生效日期：

目录表

目录内容包括提供公告规定。

目录指导

i. 根据UFOC条款规定该页在每份UFOC条款公告的始页。以文字列明。

使用下列格式：

目录

项目	标题	页码
----	----	----

目录范例

项目	标题	页码*
----	----	-----

1. 特许人、创始人和分公司
2. 业务经验
3. 诉讼
4. 破产
5. 初始特许经营费

* 注：在真正的合同中，页码是必须写的，但是在这里为了避免和书的页码相混淆，我们将它省略。

项目	标题	页码*
6.	其他费用	
7.	初始投资	
8.	产品和服务来源的限制	
9.	受许人的义务	
10.	融资	
11.	特许人的义务	
12.	区域	
13.	商标	
14.	专利、版权和所有权	
15.	参加实际的特许经营运营的义务	
16.	对受许人提供产品与服务的限制	
17.	更新、终止、转让和纠纷解决	
18.	社会名人	
19.	收益报告	
20.	受许人列表	
21.	财务报表	
22.	合同	
23.	收据	
	附件	
A.	特许经营合同	
B.	设备租约	
C.	房屋租约	
D.	贷款协议	
	条款1*.特许人、创始人和分公司	
	<u>条款1指导：</u>	
	i.提到特许人时，以“我们”、组织名称开头字母或一两个词表示。当特	
	* 条款标题及内容一律大写。	

许经营合同中提到与特许人签订合同的其他人时，以不同的名称开头字母或一两个词表示。除了条款23的名称外，提供公告中的所有人或实体都用开头字母或词表示。

ii. 称受让人“你”，并自始至终在提供公告中都这样描述。如果受让人是一家公司、合伙企业或其他实体，公示“你”是否包括特许人的所有人。

iii. 条款1中的创始人是指特许人的大部分资产是从何处直接或间接取得的。

iv. 创始人情况公告只需包含特许人最近10个会计年度内的信息。

v. 条款1中的“分公司”是指，由特许人控制、控制特许人或特许人共同控制的人（不同于真正的自然人）。“分公司”在某些业务上提供特许经营或向特许人的受让人提供产品或服务。

简明公示：

A. 特许人、创始人及分公司的名称；

B. 特许人从事或即将从事业务的名称。

条款1B指导：

如果特许人从事业务的名称不同于A中公示的名称，陈述其他名称。如果不是，陈述特许人不从事业务的名称。

C. 特许人总部地址、创始人和分公司以及特许人过程服务代理。

条款1C指导：

i. 总部地址是指美国的母公司，而不是州内制定提供公告的公司。如果合适的话，也可以公示国际母公司的地址。总部地址不能是邮政信箱。

ii. 在需要过程服务代理的多州提供中，特许人可以使用附件或回执公示代理。

D. 特许人的业务形式

条款1D指导：

i. 公示合并公司或业务机构所在的州以及业务机构的类型。

E. 特许人业务及在本州提供的特许经营。

条款1E指导：

公示下列信息：

i. 特许人出售或授予的特许经营；

ii. 特许人是否从事该特许经营业务；

iii. 特许人的其他生意活动；

iv. 受许人从事的业务；

v. 受许人提供产品或服务的一般市场；（例如，市场已经开拓还是正在开拓？商品主要出售给某类群体吗？销售有季节性吗？）

vi. 在总则中详细规定特许经营的行业法规。不必说明适用于业务的法规或法规的说明；

vii. 竞争情况的一般描述。

F. 特许人创始人及分公司业务经验，包括：

（1）特许人从事该业务的时间；

（2）创始人和分公司从事该业务的时间；

（3）特许人提供的该业务特许经营的时间；

（4）创始人和分公司提供的该业务特许经营的时间；

（5）特许人是否已经在其他业务方面提供特许经营，包括：

（A）其他业务的描述；

（B）其他业务的特许经营销售量；

（C）特许人提供其他特许经营的时间。

（6）创始人和分公司是否已经在其他业务方面提供特许经营，包括：

（A）其他业务的描述；

（B）其他业务的特许经营销售量；

（C）创始人和分公司提供其他特许经营的时间。

条款1F指导：

不披露特许人获得创始人资产前的创始人信息，但是 10年中，如果特许人是8年前取得创始人资产，则应公示取得前2年的信息。

范例回答1

在提供公告中使用简略语“贝尔蒙特”就是贝尔蒙特回气管股份有限公

司，即特许人。“你”就是购买特许经营者。贝尔蒙特是明尼苏达州的一家股份有限公司，成立于1963年9月3日。贝尔蒙特运营贝尔蒙特回气管店。我们的总部地址是明尼苏达州杰克逊市主大街111号，邮编：55555

贝尔蒙特的服务程序代理商在附件_____中公示。

目前，贝尔蒙特有12家贝尔蒙特回气管店向各回气管店出售管道弯曲机器和回气管。贝尔蒙特的特许经营业务是向公众出售安装回气管。你必须完成我们的承诺，即保证为车主更换其未更换的用坏的回气管和排气管。贝尔蒙特的受许人通常在他们的服务站或轮胎中心运营他们的回气管店。你的竞争对手包括百货商店服务部、服务站和其他国的回气管连锁店。附件_____附于提供公告后，包括在你所在州内回气管安装的特殊法规概要。

在过去5年中，贝尔蒙特开了7家特许经营回气管店。这些店都位于市内，占地面积大约为_____平方英尺，并位于繁华地段。还有3家回气管店于1990年开业。从1968年到1973年，贝尔蒙特以“所有传动装置维修店”“所有维修”向受许人提供特许经营，受许人根据提供公告中的类似特许经营的销售计划，维修和更换摩托车的传动装置。贝尔蒙特主要在明尼苏达州、威斯康星州和伊利诺亚州出售了40份特许经营。1973年，贝尔蒙特将传动装置维修公司卖给CTF有限责任公司。

条款2.业务经验

根据姓名和职务，列明董事、受让人与/或合伙人、主要负责人及其他经理或分特许人，经理和分特许人必须是那些对提供公告的特许经营负有管理责任的人。列明所有特许经营代理人。陈述每个人在过去5年中的主要职业和雇主。

条款2指导：

i. 主要负责人包括首席执行官和首席运营官、总裁、财务主管、特许经营营销主管、培训主管和特许经营运营主管。

ii. 首先公示控制特许经营的人的职务和姓名，并给这些信息加下划线，然后空一行。

iii. 对要求的特许经营代理人的董事、主要负责人及管理特许经营市场或

服务的经理的信息进行公示。

iv. 在特许人使用单一提供公告的多州提供中，在各州有不同的特许经营代理人和对受许人负有直接管理职责的经理的多州提供中，使用这些州的附件。

范例回答2

总裁：某简J.

1978年7月到1986年4月，某女士是Atlas股份有限公司的副总裁，Atlas是得克萨斯州休斯顿市的一家以制造汽车轮胎为主的公司。1986年4月，她以董事和副总裁的身份进入贝尔蒙特。1987年6月她被提升为总裁。

条款3.诉讼

公示特许人、创始人、条款2中确认的人或提供特许人的主要商标特许经营的分公司是否：

A. 有行政上的、刑事上的或重要民事上的诉讼悬而未决，该诉讼是为了反对那些违反特许经营法、反托拉斯法或证券法、欺诈、不公平或欺骗性惯例、或类似指控的人的。此外，除偶发的普通的日常事务诉讼外，悬而未决的诉讼包括对受许人的数量和大小、特许经营系统的类型或财务状况或特许业务运营有重大影响的诉讼。如果是，请公示该悬而未决诉讼双方的名称、法庭、类型和当前状况。如果同意将辩护律师对此次诉讼的概括性评价作为提供公告的一部分，则特许人也可以提供该评价。

B. 在提供公告的近10年内，有被判重罪或对重判作无罪申诉；有在民事诉讼的最后判决中受罚或成为重要诉讼的主体，该诉讼涉及违反特许经营法、反托拉斯法或证券法、欺诈、不公平或欺骗性惯例、或类似指控的问题。如果有，公示诉讼双方当事人的名称、法庭和宣判日或审判日、罚款或赔偿金与/或处理期限。

C. 遭到当前有效的禁止或限制性决议或判决，而该决议或判决涉及到特许经营，或是根据联邦、州或加拿大的经销证券法、反托拉斯法、贸易法规或贸易惯例法，由公共机构产生的已判诉讼或悬而未决的诉讼。如果是，公

示人、公共机构和法庭的名称、公共机构或法庭获得的辩护词概要或事实以及决议或判决的日期、类型、费用和形势。

条款3的定义：

i. 为指导条款3，“特许人”包括特许人、创始人、条款2中确认的人和提供特许人的主要商标特许经营的分公司。

ii. “诉讼”包括司法程序中的控诉、交叉收益报告、反收益报告和第三方收益报告以及行政诉讼或仲裁诉讼中的类似情况。特许人可以公示他的反收益报告情况。没有不利于特许人的决议产生，则省略那些被终审判决驳回的诉讼。

iii. 重要诉讼是指诉讼或诉讼集，如果一个理性的潜在受让人认为诉讼对其决定特许经营业务方面有很大影响的话，则应认为该诉讼就是重要诉讼。

iv. 在本条款中，如果特许人同意支付必要的报酬或同意受义务的约束，而这些实质上都是和它的利益相背道而驰的，诉讼的解决并不会减弱它的重要性。

v. “日常事务诉讼”是指通常由业务产生的，生意中的普通诉讼。

vi. “负责任”包括在司法的、约束仲裁的或行政的诉讼过程中的最后判决。判决内容包括特许人因收益报告或反收益报告必须付款或支付其他报酬、通过判决减少债务、不能享有它的权利、或必须提出诉讼减少它的利益。

vii. “当前有效”：如果禁止或限制性决议或判决没有被法庭或发布的公共机构撤销或废除，则该决议或判决就是“当前有效”的。如果受控方完全遵守一项决议（例如，通过特许经营提供注册），则该决议就不是“当前有效”的。如果决议到期了，则当事人不用完全遵守法案或制止一项法案（例如遵守特许经营法或不违背特许经营法）。

条款3指导：

民事诉讼、禁止或限制性决议：

viii. 如果特许人在诉讼中没有被指控过，或者指控特许人的诉讼超出条款3的范围，则使用否定回答条款3问题的范例3-1。

ix. 根据指导中下面的顺序公示。

x. 给诉讼加标题，陈述诉讼的案例号或将引用的部分用括号括起来。在诉讼标题下加下划线。

xi. 陈述诉讼的初始提出日期及对方当事人的名称和其与特许人的关系。关系包括竞争者、供应商、出租人、受让人、历史受让人或受让人团体。

xii. 概述诉讼中收益报告的合法的和实际的性质。

xiii. 概述寻求或取得的债务免除。概述诉讼结果或事实。

xiv. 陈述提供公告中要求的公示的诉讼（列出诉讼号）。

判罪或辩护：

xv. 根据指导中下面的顺序公示。

xvi. 给诉讼加标题，将引用的部分用括号括起来，在诉讼标题下加下划线。

xvii. 指出被宣判有罪的人或辩护人。

xviii. 陈述罪行或违规行为以及宣判的日期。

xix. 公示判决或处罚。

xx. 陈述提供公告中要求的公示的诉讼（列出诉讼号）。

范例回答3-1

没有提供公告中要求公示的诉讼。

范例回答3-2

V. 贝尔蒙特回气管服务股份有限公司（引用），1985年3月1日，我们的受让人，某唐纳德控告我们终止合同，而终止合同的原因是因为他不支付权益金。唐纳德宣称_____。1986年4月3日，当我们以90 000美元重购回他的特许经营权并同意他不执行不允许竞争条款时，他撤诉。

印第安纳州v. 贝尔蒙特回气管服务股份有限公司（引用），1985年4月1日，印第安纳州司法部长控告我们未将特许经营注册并使用非法的收益报告。司法部长宣称收益报告是非法的，因为_____法庭判决我们已经提供了特许经营，提供是未经注册的，我们以收益报告提出非法的请求。法庭禁止我们重犯同类的错误。

除这2次诉讼外，没有提供公告中要求的诉讼。

条款4. 破产

申明特许人、分公司、创始人、主要负责人或合伙人在提供公告日期的最近10年内是否（A）作为债务人，根据美国破产法被提出破产请求（或反对破产）；（B）根据破产法清偿债务；（C）是公司的主要负责人或合伙企业中负无限责任的合伙人，作为债务人，根据美国破产法提出破产申请（或反对破产）或在负责人或合伙人一年内控制公司或合伙企业的形势后清偿债务。如果是，公示破产法中债务人的姓名或债务公司的名称，同时公示诉讼日期和重要事实。

条款4指导：

i. 首先，指出提出破产申请（或反对破产）方的名称及其与特许人的关系。如果破产记录中的债务人是特许人或与特许人相关联的人，则声明这种关系。如果破产记录中的债务人是与特许人不关联的人，声明破产公司的名称、地址和主营业务。

ii. 公示根据破产法提出破产或重组的实体及最初的提出日期。

iii. 确认破产法庭、案例名称和案例号，并将该信息用括号括起。

iv. 声明债务人在破产过程中的清偿（包括第7章的清偿和美国破产法第11章和第13章的重组计划批准）日期。

v. 公示其他重要事实。

vi. 答复中包含国外破产记录法的案例、诉讼和其他程序，所要求的答复就好像这些案例、诉讼和程序是根据美国破产法发生的。

vii. 如果本条款中的信息被公示，则在公告的末尾，用范例4-1中的“除这些诉讼外”限定补充说明。

viii. 如果条款1或条款2中列明的人不是破产记录中的债务人，或者条款1或条款2中列明的人是破产记录中的债务人，但破产记录已于10年前取消，则使用范例4-1。“人”包括条款1或条款2中列明的自然人和法律实体。人不包括只作为特许人服务程序代理的任何人。

范例回答4-1

条款1或条款2中确认的人不是本条需要公示的美国破产法记录中的债务人。

范例回答4-2

1984年3月2日，根据美国破产法第11章，贝尔蒙特提出重组申请。在破产法庭的监督下，我们被允许继续营业。1985年10月2日，破产法庭批准我们的重组计划并取消本次记录。（美国破产法庭_____区，案例号 B 84 - 301）

贝尔蒙特的现任总裁，罗杰·罗，1978年7月1日至1983年6月14日期间，曾担任完美回气管服务股份有限公司总裁，这是得克萨斯州休斯顿市的一家以生产排气系统为主的公司。1983年6月6日，根据美国破产法，非自愿的破产申请由完美的债权人提出。1983年7月14日，法庭开始受理本案。完美出售其资产并解散。

除这2次诉讼外，事先在条款1或条款2中确认过的人不是本条需要公示的美国破产法记录中的债务人。

条款5. 初始特许经营费

公示初始特许经营费并陈述退回的条件。

条款5指导：

i. “初始特许经营费”包括受许人开业前的所有费用及为接受特许人的服务或产品而支付的款项。“初始特许经营费”包括所有费用和付款，这些费用和付款可以一次付清也可以分期付款。

ii. 如果初始特许经营费不统一，公示申请日前会计年度内支付的初始特许经营费的计算公式或变动范围以及决定其数额的因素。

iii. 公示该条或第10条中的分期付款项。

范例回答5-1

受许人签订特许经营合同时，他们都必须一次性缴纳10 000美元的特许经营费用。如果我们在45天内不批准你的申请，贝尔蒙特将全额退回。如果你不能满意完成你两周的培训，贝尔蒙特将退回9 000美元。其他情况下不予退回。

范例回答5-2

特许经营合同签订时，每1000个在你的独占区域内有驾驶执照的司机，你就

必须支付_____美元的特许证费。有驾驶执照的司机的数量根据最近的摘录决定，该摘录是发放驾驶执照的州部门所做的记录。特许证费的最低限额为20 000美元。你递交申请时，必须支付500美元的申请费，该项费用不予退回。你收到你的设备时，你还必须额外支付10 000美元。其余的费用可以分12个月等额支付_____美元。首期支付时间为你开业1年后。对未支付的费用，贝尔蒙特按照10%的年利率计提利息。利息按天计算复利，并从你收到设备的日期开始计算。我们对所有的购买者实行统一收费，同时购买者会收到相同的费用融资。如果你的申请没有被批准，贝尔蒙特收取500美元的调查费，其余的19 500美元则退回你。在其他情况下，贝尔蒙特不予退款。

条款6. 其他费用

公示其他循环产生或单独的费用，或者是受许人必须支付给特许人或分公司的款项以及特许人或分公司代表第三方收取的全部或部分款项。包括其他费用或付款的计算公式。如果费用不予退回，陈述每项费用或付款不退回的条件。

条款6指导：

- i. 首先，以表格形式公示费用。用脚注或“备注”栏详细说明表中的信息或说明容易被误解的地方。
- ii. 公示每项费用的金额。如果定义了总销售量，则可以以货币量或销售总额的比例收取费用。如果货币量增加，公示决定增加的公式或增加的最高限额。
- iii. 公示循环付款日期。
- iv. 如果所有的费用都是向特许人支付，则在脚注中公示。
- v. 如果所有的费用都是由特许人收缴的，则在脚注中公示。
- vi. 如果所有的费用都是不可退回的，则在脚注中声明。
- vii. 公示特许人直营店对联合体收取的费用的表决权。如果特许人的直营店有表决权，公示费用种类，并在脚注或备注栏公示这些信息。
- viii. 特许人不必重述条款8和9中的信息，但是表格中应该有受许人指出那些条款中包含的信息。

第三部分 附录

ix. 费用如：权益金、租约谈判、建造、改建、额外培训、广告、联合体广告、额外帮助、审计、会计/存货以及转让费和更新费。

范例回答6

费用名称	数 额	到 期 日	备 注
权益金 ¹	销售总额的4%	每个月的第10日支付	销售总额包括特许经营场所的所有收入。不包括营业税和消费税。
广告 ¹	销售总额的2%	与权益金相同	受让人可以组成联合体广告并设立本地广告费。公司的直营店对联合体广告没有表决权。
联合体广告 ¹	销售总额的2%以上	由受让人规定	
额外培训 ¹	每人1000美元	培训开始前2周	贝尔蒙特免费提供 2 个人——见条款 11。
额外帮助 ¹	每天500美元	开出账单后30天	贝尔蒙特提供免费的开业帮助——见条款11。
转让 ¹	1000美元	转让前	当你出售你的特许经营权时支付。如果特许经营权转让给你自己控制的公司，则无须支付。
审计 ¹	审计费加10%的未付款利息 ²	开出账单后30天	只有当审计师保守陈述至少少于报月总销售收入的2%时支付。
更新费 ¹	1000美元	更新前30天	

1 所有的费用都是贝尔蒙特要求必须支付的。所有的费用都不能退回。

2 利息从未付款的日期开始计算。

条款7. 初始投资

公示下列指出是由何人引起的、付款到期日、付款是否可以退回、付款可以退回的条件，如果受许人的部分初期特许经营投资须要融资，公示贷款额及利息的估计值：

A. 无论是购买的还是租赁的不动产。如果估计或描述的不是一个变动范围，则描述要求，如房地产类型、位置和占地面积。

B. 无论是购买的还是租赁的设备、建筑物的固定设施,其他固定资产、建造、改建、租赁物改良和装修费。

C. 开业要求的存货。

D. 保证金、押金、营业执照、其他预提费用。

E. 受许人在开业前及初始运营期内所需要的额外资金。

F. 受许人开业必须支付的其他款项。

条款7指导:

i. 以表格形式公示列出费用。先列出开业前的费用。在脚注中评价预期费用。

ii. 公示特许经营合同中规定的付款以及开业前和初期特许经营业务运营中必需的所有费用。

iii. 如果某项特殊的费用不能确定的,根据特许人的经验和判断,制定一个变动范围。如果不能估计不动产成本的变动范围,公示房地产和建筑物的近似面积。描述建筑物的大概位置(例如,购物中心带、生意街、市区、郊区或高速公路)。

iv. 对因不同位置、占地面积等引起费用的不同,特许人可以制定额外费用表。在总则中描述在计算额外费用表中需要的资金额的过程中,特许人考虑或依赖的因素、基础和经验。

v. 如果特许人或分公司对部分初期投资融资,声明它将融资的金额;声明所要求的付款、利息的年利率、比率因子及估计偿还的款项。简要论述并参考条款10。

vi. 初始投资总额。总额必须和提供公告中的投资总额相符。

范例回答7

你的初始投资估计		(单位:美元)		
付款	数额	付款方法	付款期	付款对象
初始特许经营费	20 000 ¹	一次付清	合同签订	贝尔蒙特回气管股份有限公司
培训期的旅费和生活费	2500 ~ 5000	现付	培训期间	机场、旅馆和餐馆

第三部分 附录

(续)

付 款	数 额	付 款 方 法	付 款 期	付 款 对 象
不动产改良 ²				
设备	40 000 ³	一次付清	开业前	贝尔蒙特或供应商
招牌	2200	一次付清	开业前	阿比招牌公司
杂项和开业成本	8000 ⁴	现付	发生时	供应商公用事业公司
开业存货	8000 ⁵	一次付清	开业前	贝尔蒙特或供应商
3个月的广告费	500		每月	贝尔蒙特
3个月的额外广告资金	50 000 ~ 75 000 ⁶	现付	发生时	员工、供应商、公用事业公司
合计	132 700 ~ 160 200 ⁷ (不包括不动产成本)			

1 见条款5部分不退回费用条件。

2 如果你没有足够的店面，你必须在出租土地和建筑物上开贝尔蒙特回气管店。一般的位置是轻工业区和生意区。一般的贝尔蒙特店占地面积为5 000 ~ 8 000平方英尺。历史上三四家海湾汽油服务站已经轻易地转换为贝尔蒙特回气管店。根据出租房屋的面积、条件和位置估计，每年的租金在12 000 ~ 20 000美元。

3 设备安装前，付款可以全部退回。安装后，贝尔蒙特从退回款中收取3 000美元的安装费。

4 包括保证金、押金、开办费。

5 在贝尔蒙特将存货交付之前，付款可以全部退回。交付后，贝尔蒙特从退回款中收取10%的重新进货费。

6 该估计为你的初始特许经营费。这些费用中包含工资。该数字为估计值，贝尔蒙特不能保证你会为广告投入额外费用。你费用的多少取决于：你遵循我们的方法和程序的程度；你的管理技能、经验和生意敏锐性；当地的经济状况；我们产品的当地市场；现行的工资率；初期的竞争和销售量。

7 贝尔蒙特以其30年的回气管运营经验编制估计值。在决定购买特许经营前，你应该和业务顾问一起仔细检查这些数字。

8 贝尔蒙特不直接或间接对受许人的任何项目融资。

条款8. 产品和服务来源的限制

公示受许人从特许人指定的人或供应商处购买或租赁的义务，该供应商必须经特许人认可或是特许人明细单中规定的供应商。对每项义务，公示：

A. 特许经营所需的商品、服务、物料、建筑物的固定设施、设备、存货、计算机软硬件或不动产。

B. 特许人修改发行规格说明或执照的方式，特许人废除原批准的供应商的方式。

C. 哪一类商品和服务，受许人必须从特许人或分公司认可的供应商处购买，或者只能从认可的供应商处购买。

D. 特许人或分公司是否因要求受许人购买或租赁认可供应商的商品，而从供应商处取得回扣。如果是，回扣标准是多少。

E. 特许人要求购买或租赁的商品和服务占受许人开业期间所有购买或租赁的商品和服务的比例。

F. 已有的受许人购买商品和服务的公司或经销商。

条款8指导：

i. 包括书面合同或特许人惯例中规定的义务。特许人可以说明要求的理由。

ii. 不包括作为部分特许经营提供的商品或服务以及没有单独收费的商品或服务（例如，初始培训费，该费用已经包含在特许经营费用中）。条款S.中将描述这些费用。不包括条款6中要求公示的费用。

iii. “回扣标准”公示特许人的总收入及特许人从供应商处取得的收入，该收入是因特许人要求受许人从认可供应商处购买和租赁产品和服务而取得的。同时公示特许人从供应商处取得的收入占总收入的比例。如果特许人的分公司也向受许人出售或出租要求的产品或服务，公示分公司从出售或出租中取得的收入。这些数额取自审计过的特许人最近的年营业表（或损益表），该表是附在提供公告后的财务报表上。如果没有要求将审计过的特许人的年财务报表附在提供公告后，或特许人的分公司向受许人出售或出租要求的产品或服务，则公示计算收入的信息来源。

iv. 陈述特许人是如何制定和修改强加给受许人的规格说明和标准的。

v. 公示特许人是否将规格说明和标准发给受许人、分特许人或认可的供应商。

vi. 描述如何评价、批准供应商。公示特许人对供应商的评价标准是否适用于受许人。声明确保批准的费用和程序以及如何撤销批准。声明受许人收到批准通知的期限。

vii. 如果指定的供应商因和受许人交易而向特许人付款，公示付款基础，并具体说明比例或基数。特许人以比受许人购买价低的价格购买类似的商品或服务，对受许人来说，其实是一种补偿。

viii. 公示特许人是否为了受许人的利益而和供应商进行购买计划谈判（包括价格条件）。

ix. 公示特许人是否因受许人使用指定或认可的资源而向其提供具体利益（例如更新或批准额外特许经营）。

x. 如果条款8的回答是否，则使用范例8-1。

范例回答8-1

对你特许经营所需的商品、服务或不动产，贝尔蒙特不要求规格说明、指定供应商或批准供应商。贝尔蒙特不会从你的购买或租赁中取得收入。

范例回答8-2

你必须根据运营手册中的规格说明购买你的管道弯曲机器、吊车、切割器和物料。规格说明包括交付、性能、图案和外观。你可以从贝尔蒙特购买设备。1992年12月31日，贝尔蒙特从向受许人销售设备中取得的收入为500 000美元，即贝尔蒙特总收入10 000 000美元的5%，规格说明要求的设备购买费用占你创办店所需总购买的10%。

贝尔蒙特的分公司，回气管供应公司，是一家对受许人批准的回气管供应公司。1992年12月31日，分公司从受许人处取得的销售回气管的收入是2 000 000美元。从认可的来源处购买回气管的支出占你开店所需总购买的15%~20%。贝尔蒙特已经批准回气管和排气管的其他供应商。如果你想从另一个供应商处购买这些项目，你可以参看我们的“供应商评价标准和申请表”。根据你提供给我们的信息和样品以及你所支付的500美元的费用，我们将对样品进行检查，并检查你所建议的供应商的财务记录、生意信誉、交付行为、信用等级和其他信息。我们的一般检验将在30天内完成。

苏格兰管道股份有限公司是一家认可的回气管和排气管供应商，将所有受许人的购买额的1%作为给贝尔蒙特的回扣，用作贝尔蒙特的广告基金。另一家认可的供应商，迈克尔空气清洁股份有限公司，支付2%的销售额给贝尔蒙特，该销售额是所有受许人购买催化式排气净化器所取得的。贝尔蒙特将其用于培训中心的催化式排气净化器维修和更换课程。

条款9. 受许人的义务

公示受许人签订合同后，特许经营合同和其他合同中规定的主要义务。

条款9指导：

i. 以表格形式公示义务。参考合同中有关义务部分和提供公告的条款，进一步描述义务。

ii. 表中应该包括下列的每一项条目。如果条目的回答是没有强加的义务，则不必陈述该表。不准改变条目名称。根据所列的条目填写全部义务。如果有其他的重要义务被排除在所规定的条目范围之外，增加必要的额外条目。

受许人义务的条目是：

- a. 选址并征购/租赁
- b. 开业前购买/租赁
- c. 场所开发和其他开业前要求
- d. 初始培训和正在进行的培训
- e. 开业
- f. 费用
- g. 遵守标准和政策/运营手册
- h. 商标和所有权
- i. 所提供商品/服务的限制
- j. 顾客服务要求和保证
- k. 区域开发和销售限额
- l. 正在进行的产品/服务购买
- m. 设备维护、设备外观和设备改造
- n. 保险
- o. 广告
- p. 赔偿
- q. 亲自经营业务/管理/人事安排
- r. 记录和报表
- s. 检查和审计
- t. 转让

第三部分 附 录

u. 更新

v. 终止后义务

w. 不允许竞争协议

x. 纠纷解决

y. 其他（描述）

iii. 在表前，作下列声明：

该表列出了特许经营合同和其他合同中规定的你的主要义务。它将帮助你得到有关你义务的更详细的信息，该义务是合同中和提供公告的其他条款中规定的义务。

范例回答9

该表列出了特许经营合同和其他合同中规定的你的主要义务。它将帮助你得到有关你义务的更详细的信息，该义务是合同中和提供公告的其他条款中规定的义务。

义 务	合同中的部分	提供公告中的条款
a. 选址并购买/租赁	特许经营合同第2A节	条款6和11
b. 开业前购买/租赁	特许经营合同第3D节	条款8
c. 场所开发和其他开业前要求	特许经营合同第3A和3B节	条款6, 7和11
d. 初始培训和正在进行的培训	特许经营合同第5节	条款11
e. 开业	特许经营合同第4节	条款11
f. 费用	特许经营合同第6节	条款5和6
g. 遵守标准和政策/运营手册	特许经营合同第8A节	条款11
h. 商标和所有权信息	特许经营合同第7和11节	条款13和14
i. 所提供商品/服务的限制	特许经营合同第12节	条款16
j. 顾客服务要求和保证	特许经营合同第8B节	条款11
k. 区域开发和销售限额	无	
l. 正在进行的产品/服务购买	特许经营合同第9节	条款8
m. 设备维护、设备外观和设备改造	特许经营合同第8C和10节	条款11
n. 保险	特许经营合同第13A节	条款6和8
o. 广告	特许经营合同第15节	条款6和11
p. 赔偿	特许经营合同第13B节	条款6
q. 亲自经营业务/管理/人事安排	特许经营合同第4、5和14节	条款11和15
r. 记录和报表	特许经营合同第17A节	条款6
s. 检查和审计	特许经营合同第17B节	条款6和11

(续)

义 务	合同中的部分	提供公告中的条款
t. 转让	特许经营合同第18节	条款17
u. 更新	特许经营合同第20节	条款17
v. 终止后义务	特许经营合同第22节	条款17
w. 不允许竞争协议	特许经营合同第11、18和22C节	条款17
x. 纠纷解决	特许经营合同第24节	条款17

条款10. 融资

公示特许经营合同中特许人、代理商或分公司直接或间接向受让人提供的期限和条件，包括：

i. “融资”包括租约和分期付款合同。

ii. 首期融资的付款期在90天内的不必在该条款中公示。

iii. 特许人或分公司和作为贷款方向受让人提供资金的出借人之间的书面协议和有关特许人或分公司从向受让人提供资金的出借人处获得利益的协议，这些协议属于“间接提供的融资”必须在本条款中公示。特许人为受让人的票据、租约或债务提供担保，这也是一种“间接融资”，必须在本条款中公示。

iv. 如果初始特许经营费的融资已经在条款7公告中公示，如果条款10要求的全部公告在条款7中都已经涉及到，则交叉参考条款7就足够了。

v. 如果分公司提供资金，确定分公司和特许人之间的关系。

vi. 特许人可以以表格形式概括融资协议中的条款，在表格的脚注中提供本指导要求的其他信息，这些信息不适合在表格中公示。

vii. 如果融资协议是为了开设特许经营业务，公示融资范围，包括：

- a) 初始特许经营费；
- b) 场所征购；
- c) 建造或改建；
- d) 设备或建筑物的固定设施；
- e) 开业存货或物料。

viii. 如果特许人通常对特许经营业务运营提供资金，公示融资协议范围，

第三部分 附 录

包括：

- a) 存货或物料；
- b) 设备或建筑物的固定设施更新；
- c) 其他持续费用。

ix. 公示融资协议的条款，包括：

- a) 提供资金的贷款方的身份以及它与特许人直接的关系（如，分公司）；
- b) 提供资金的金额或占实际费用的比例，如果提供资金的金额依赖于可能发生变化的实际费用，则公示其占实际费用的比例；
- c) 年利息率（the Annual Percentage Rate of interest, “APR”），根据保护消费者信用法第106 - 107节（15 U.S.C § § 106 - 107）计算应付的利息。如果APR可以因融资发放时间的不同而不同，则公示最近特定日期的APR；
- d) 付款额或偿款期；
- e) 贷款方要求安全利息的性质；
- f) 除受许人外的其他人（例如，配偶、受许人的股东）是否必须亲自为债务提供担保；
- g) 债务是否可以提前支付和提前预付罚金的性质；
- h) 受许人的或有负债包括支付到期金额的加速债务；收取的法庭费和律师费；特许经营的终止或其他交叉损失条款，该条款直接作为未付款的结果或间接作为必要设备损失的结果；
- i) 其他具体的融资条款。

x. 包括将融资文件附件作为条款 22 的附件。在条款描述的末尾，引用涉及融资条款的文件部分和文件名，将这些信息用括号括起来。

xi. 如果特许人不提供资金，则使用范例10 - 1。

A. 文件中放弃抗辩权或类似的规定。

条款10A指导：

- i. 公示融资协议中受许人放弃的合法权利（如承认判决）。
- ii. 描述贷款合同规定，即禁止受许人宣称反对贷款方、贷款方的代理人

或特许人的规定。

iii. 如果贷款合同中不包括（i）或（ii）中规定的，公示事实。

iv. 在条款描述的末尾，引用涉及融资条款的文件部分和文件名的，将这些信息用括号括起来。

B. 特许人实践或他对于销售、签署或给予第三方全部或部分财务安排的回扣的意图。

条款10B指导：

i. 惯例包括过去或现行惯例以及未来打算出售或分配特许人融资合同的惯例。

ii. 公示包括特许人是否将保留主要提供商品或服务融资义务的分配条件。

iii. 如果根据融资协议特许人可以出售或分配他的权利，公示受让人可能丧失他因销售或转让而反对贷款方的权利。

iv. 在条款描述的末尾，引用涉及融资条款的文件部分和文件名的，将这些信息用括号括起来。

v. 如果指导B要求的信息没有被公示，公示其事实。

C. 因募集贷款方融资而支付给特许人或分公司的款项。

条款10C指导：

i. 描述付款。

ii. 如果指导10C（i）中因融资协议而要求的信息没有公示，公示事实。

iii. 确定付款来源以及该来源和特许人或分公司的关系。

iv. 公示付款额或付款方式。

v. 在条款描述的末尾，引用涉及融资条款的文件部分和文件名，将这些信息用括号括起来。

范例回答10-1

贝尔蒙特不提供直接或间接融资。贝尔蒙特不为你票据、租约或债务提供担保。

范例回答10-2

融资提供概要

第三部分 附 录

见表10-2。

表中注释：融资提供概要

- 1 如果你符合贝尔蒙特的信用标准，贝尔蒙特将在 10年内对初始的受让人费用提供 10 000美元，年利率为18%，使用标准见附件 A的表格注释。贝尔蒙特仅要求提供票据担保，该担保必须是你和你的配偶或你公司的所有股东提供的。（贷款合同第____节）10年中的任何时候，票据都可以预付，这样你就不会被罚款。（贷款合同第____节）如果你不能按时支付，则贝尔蒙特要求偿还贷款，要求立即支付全部未付的款项，同时如果收款诉讼是必要的，贝尔蒙特将要求取得法庭费和律师费。（贷款合同第____节）如果在票据期限内，你超过3次没有按时付款，则贝尔蒙特有权终止特许经营。（贷款合同第____节）你放弃收款诉讼警告的权利和宣称反对贝尔蒙特收款的权利。（贷款合同第____节）对任何根据法律避免你可能拒绝向贝尔蒙特付款情况发生的第三方，我们给予其回扣。（贷款合同第____节）
- 2 在多数情况下，贝尔蒙特将特许经营的房屋转租给你，但是你应对你的租约提供第三方担保，声明你的信用是我们满意的，这是取得特殊位置的惟一方法。（贷款合同第____节）附件B中贝尔蒙特标准租金将因房屋面积和位置的不同而不同，该表反映了贝尔蒙特6天特许经营店付款的变动范围，包括以一个月的租金作为押金。（贷款合同第____节）其他的安全保障措施就是要求你和你配偶或你公司的所有股东为租约个人担保。（贷款合同第____节）在租约期限内的任何时候，租约都可以预付，这样你就不会被罚款。（贷款合同第____节）如果你不预付，则按时交租金，贝尔蒙特有权收取未付的租金加两个月的额外租金作为规定的违约赔偿金。（贷款合同第____节）如果收款诉讼是必要的，则贝尔蒙特也可以取得法庭费和律师费。（贷款合同第____节）如果在租期内，你迟交租金超过3次，贝尔蒙特有权终止租约，拿走房屋，终止你的特许经营。如果贝尔蒙特为你的租约担保，贝尔蒙特将要求你签附件F中的担保合同。（贷款合同第____节）这赋予贝尔蒙特作为分转租人的权利，但是要求你赋予贝尔蒙特批准你的租约的权利，同时还要求如果你没有按时交租金，贝尔蒙特必须为你交租金。（贷款合同第____节）
- 3 如果你希望租赁管道弯曲机器和其他你需要的设备，贝尔蒙特已经和内华达州拉斯维加斯美国信用公司商定设备租约（见附件 C）如果你选择融资租赁，你必须在 60个月（5年）内每月交100美元，同时还应以500美元为基础，按照15%的年利率交纳利息，不允许现款支付。（设备租赁第____节）在租约到期时，你可以以2 500美元购买该设备。（设备租赁第____节）美国信用公司要求你和你配偶或你公司的所有股东为租约个人担保，同时交纳设备押金。（设备租赁第____节）任何时候，设备租金都可以预付，但是你的存款利息将因此而减少，根据第 78条准则将其计入财务费用。（设备租赁第____节）如果你不能按时交租金，你可能拒绝向美国信用公司、设备制造商或贝尔蒙特付款情况发生的第三方，美国信用公司我们给予其回扣。（p270）对每个从美国信用公司购买设备的受让人，贝尔蒙特向美国信用公司收取500美元的介绍费。

附录F 《统一特许经营权提供公告（UFOC）指南》

融资提供概要									
融资项目 (来源)	融资金额 (美元)	预付 定金	期限 (年)	年利率 (%)	月付款额 (美元)	提前预 付罚金	所需 担保品	违约 责任	因违约而 丧失的权利
初始特许经营费 ¹	10 000		10	18		无	个人担保	特许经营的丧失	放弃警告— 承认
判决 (贝尔蒙特)								未付贷款	
土地/建造	无								
租位 ² (贝尔蒙特)		2000 (押金)	7 ~ 10	N/A		无	个人担保	特许经营的丧 失——归还租金 + 2 个月租金 - 特许经 营 - 律师费	无
设备租赁 ³ (美国信用公司)	5000	无	5	15		无动产的	设备, 担保	上诉费	全部失去
设备购买 ⁴ (贝尔蒙特)	3750	1250 (25%)	2 ~ 7	15		500美元	设备, 个人 担保	特许经营 的丧失—— 律师费	无
开业投资	无								
其他融资	无								

第三部分 附录

4 如果你愿意，贝尔蒙特将按时向你出售管道弯曲机器和其他必要的设备。（设备购买合同第____节）贝尔蒙特要求支付 25% 的设备款，即 1 250 美元。（设备购买合同第____节）贝尔蒙特将以 15% 的年利率对余下部分向你提供 2 ~ 7 年的融资。（设备购买合同第____节）付款变动范围从 7 年融资的每月交 228.11 美元到 2 年融资的每月交 821.58 美元。（设备购买合同第____节）附件 D 中贝尔蒙特的标准融资票据要求你和你的配偶或你公司的所有股东提供个人担保，同时贝尔蒙特还要求交设备押金。（设备购买合同第____节）租期内任何时候，通过支付余下的主要部分加 500 美元的预付罚金，你都可以购买设备。（设备购买合同第____节）如果你没有按时付款，贝尔蒙特可以要求支付所有到期的款项，收回设备并终止你的特许经营。贝尔蒙特也可以取得收款费，包括法庭费和律师费。（设备购买合同第____节）

除注释 1 中公示的外，对于你放弃警告、服从判决或放弃对贝尔蒙特或贷款方上诉，贝尔蒙特不提供资金，尽管你可能不对贝尔蒙特或收款诉讼中的其他人上诉，该诉讼是有关票据被出售或打折的收款诉讼，正如注释 2 和注释 3 中公示的一样。

除注释 3 中公示的外，贝尔蒙特不提供其他资源的融资。

除注释 1 和注释 3 中公示的外，受许人的生意文件没有被出售或转让给任何人，现在没有，过去也没有，贝尔蒙特不准备这样做。

除注释 3 中公示的外，贝尔蒙特不收取任何直接或间接的融资租赁的手续费。

除注释 2 中公示的外，贝尔蒙特不为你的债务向第三方提供担保。

条款 11. 特许人的义务

公示：

A. 开业前特许人将履行的义务。引用合同中有关要求履行规定。

条款 11A 指导：

i. 首先公告声明：“除下面所列外，（特许人）不必对你提供任何帮助。”

ii. 开业前的义务，包括帮助：

- a) 为特许经营业务选址，并为该场所的购买或租赁进行谈判。声明特许人是否通常拥有可以出租给受许人的房屋；
- b) 根据当地的条例和建筑法，取得所需的许可证。（即，医疗、卫生、建筑物、车道、公用事业和招牌许可证）；
- c) 为特许经营业务建造、改建或装修房屋；
- d) 购买或租赁设备、招牌、建筑物的固定设施、开业存货和物料。

公示特许人是直接提供这些项目还是仅提供认可的供应商的名称。公示供应商是否为这些项目提供书面规格说明。公示特许人是否运送或安装这些项目（特许人可以交叉参考条款 8 中的详细内容）；

e) 雇用和培训员工。

iii. 在描述这些义务之后，引用规定义务的合同节号。将引用部分用括号括起来。本条所有的内容都采用这种形式。

B. 特许经营业务运营期间，特许人的义务。

条款11B指导：

i. 帮助包括：

- a) 受许人向顾客提供的产品或服务；
- b) 雇用和培训员工；
- c) 改良和开发特许经营业务；
- d) 定价；
- e) 管理、簿记、会计和存货控制程序；
- f) 受许人运营过程中遇到的问题。

ii. 对特许人的产品或服务的广告计划，该计划是由受许人提供的：

- a) 公示广告发行可能使用的媒体（例如，印刷品、广播或电视）。
- b) 公示媒体的覆盖面是本地的、整个地区的还是全国的。
- c) 公示广告来源（如自己的广告部、全国性或地区性的广告公司）。
- d) 公示特许人允许受许人使用他们自己的广告材料的条件。
- e) 如果受许人组成广告理事会，对特许人的广告政策提出建议，公示：
 - （1）如何选择理事会成员。
 - （2）理事会是对广告只有建议权，还是有发行权和决定权。
 - （3）特许人是否有权组建、变换或解散广告理事会。
- f) 如果受许人必须参加当地或地区的广告联合体，公示：
 - （1）联合体的区域或成员关系如何确定。
 - （2）受许人如何向联合体交费（可以参考条款6）。
 - （3）联合体由谁负责管理（例如，特许人、受许人、广告代理商）。
 - （4）联合体是否必须有书面管理文件，文件是否必须通过受许人的检查。

（5）联合体是否必须准备年或定期的财务报表，报表是否必须通过受许人的检查。

(6) 特许人是否有权要求组建、变换、解散或并入联合体。

g) 如果适用的话, 上述(f)的描述中, 没有对广告基金做出规定, 公示:

(1) 谁必须交广告基金(例如, 受许人、特许人、特许人的直营店、外部的供应商或供应商);

(2) 特许人的直营店是否必须交纳基金, 如果是, 它的交纳基础是否和受许人的相同。

(3) 受许人必须交纳多少的广告基金(可以参考条款6), 是否要求其他受许人以不同的比例交纳(没有必要公示具体比例)。

(4) 谁管理基金, 基金是否需要审计, 何时审计, 基金的财务报表是否必须通过受许人的检查。

(5) 最近的会计年度内基金的使用, 花费在产品、媒体选择、管理费和其他方面的比例(描述“其他”的组成部分)。总和应该等于100%。

h) 声明在特许人的运营区域内, 特许人是否必须花费一定的广告费。

i) 如果最近的会计年度所有的广告基金没有使用完, 解释特许人如何使用剩余部分。

j) 指明受许人是否定期收到有关广告费花费情况的会计账目。若有的话, 公示主要用于特许经营销售的广告基金比例。

iii. 如果特许人要求受许人购买或使用电子收银机或计算机系统, 用非技术语言描述这些系统:

a) 通过商标、类型和主要功能确定硬件组成和软件程序。

(1) 如果硬件组成或软件程序是特许人、分公司或第三方的专利产品, 声明特许人、分公司或第三方是否有合同方面的权利或义务, 为受许人提供维护、修理、升级或更新。公示选择性维护和支持合同、升级和更新的成本, 或要求维护和支持合同、升级和更新的成本。

(2) 如果硬件组成或软件程序是第三方的专利产品, 且没有特许人认可的兼容的替代品能够执行与本系统相同的功能, 通过名称、地址和电话号码确定第三方, 声明硬件组成或软件程序已经被特许人或受许人连续使用的时间。

（3）如果硬件组成或软件程序不是专利产品，确定能够执行与本系统相同功能的替代品，指出它们是否已经被特许人认可。

b) 声明在特许经营期限内，受让人是否有合同方面的义务对硬件组成或软件程序进行升级或更新，如果有，合同是否限制义务的频率和费用。

c) 对电子收银系统或软件程序，描述其是如何运用于受让人的业务的，其收集或产生业务信息或数据的类型。

iv. 描述完这些义务后，引用规定义务的合同节号。将引用部分用括号括起来。

v. 公示特许人是否有义务提供或帮助受让人取得上述事项或服务。

vi. 不必重复，但可以交叉参考条款6公告。

vii. 公示特许人在最近的会计年度或更近的日期内，提供给受让人的运营手册的目录。陈述每个标题的页码以及现行手册的总页数。如果潜在的受让人在购买特许经营之前就已经翻阅过手册，则可以选择不对上述内容进行公示。

C. 特许人选择受让人运营场所的方法。

条款11C指导：

i. 公示特许人是选址还是批准受让人所选的地址。公示特许人是否必须批准受让人所选的地址，如何批准。

ii. 公示特许人在选择或批准运营场所时考虑的因素（例如大体位置和附近、交通模式、停车场、面积、现有建筑物的外表和出租条件）。

iii. 公示特许人定位或批准运营场所的期限。如果特许人和受让人在对场所的选择方面意见不一致，公示最终结果。

iv. 条款11A的公告不必重复，但可以交叉参考。

D. 特许经营合同签订或特许经营费用的首期支付时间和受让人开业时间之间的一般时间间隔。

条例11D指导：

i. 公示一般的时间间隔的变动范围。

ii. 描述可能影响时间间隔的因素，如取得租约的能力、融资或建造许可证、区域规定和地方法令、天气情况、短缺或设备、建筑物的固定设施和招

牌安装的延迟。

E. 特许人在最近的会计年度末或更近的日期内的培训计划，包括：

- (1) 培训计划的地点、期间和要点；
- (2) 多久举行一次培训计划；
- (3) 讲师在有关特许人方面的经验；
- (4) 培训计划期间内，受许人支付的费用，谁必须支付入学者的旅费和生活费。
- (5) 如果培训计划是非强制性的，12个月内培训计划的入学者中，新受许人所占的比例；
- (6) 是否要求额外的培训计划与进修课程。

条款11E指导：

- i. 以表格形式陈述教学宗旨和课时，以及在特许人的培训计划中每个宗旨的“进修课程”。在脚注中加以解释。
- ii. 对每个宗旨，公示培训地点，培训班多长时间举办一次。
- iii. 描述进行培训的地点或研究室（例如，公司、家、办公室、直营店）。
- iv. 声明合同签订后多久或开业日期前多久，受许人必须完成所要求的培训。
- v. 描述指导资料的类型。公示讲师简历。但仅公示与所教宗旨有关的经验和特许人运营经验。
- vi. 声明何人可以参加培训且要求何人参加培训。声明特许人或其他人是否必须完成特许人满意的计划。
- vii. 如果是特许经营场所开业前的培训计划，则条款5中已经公示过培训或培训资料的费用问题。
- viii. 公示接受培训者的旅费和生活费由何人支付。

范例回答11

除下面公示的外，贝尔蒙特不必向你提供人和帮助。

在你开业前，贝尔蒙特将：

- 1) 指定你的独占区域（特许经营合同——第2节）。

2) 帮助你选择运营场所。你的场所至少必须_____平方英尺, 有停车位, 平均每小时有一辆车通过。我们收到位置通知后, 我们必须在 20天内决定是否批准你的场所。

3) 在你签订《特许经营合同》后的30天内, 帮助你寻找适于开办回气管店的场所并为租赁或购买该场所进行谈判(特许经营合同——第_____节)。你将从独立第三方那里购买或租赁你的店铺。

4) 在你签订《特许经营合同》后的60天内, 提供店铺建造或改建的书面规格说明, 所有要求设备和重置设备的书面规格说明, 存货和物料的书面规格说明。(特许经营合同——第_____节)。见提供公告条款8。

5) 在你签订《特许经营合同》后的60天内, 提供你店铺建造或改建蓝本, 取得你房物的医疗、卫生、建筑、公用事业和招牌许可证。建造或改建费用由你支付。(特许经营合同——第_____节)。

6) 在你签订《特许经营合同》后的60天内, 对你和其他人的培训如下:

宗旨	指导资料	起始时间	培训课时	工作培训时间	讲师和资历
----	------	------	------	--------	-------

贝尔蒙特不收取培训费或服务费, 但是你必须支付你自己和你员工的差旅费和生活费。所有的培训都将在明尼苏达州杰克逊市的贝尔蒙特总部进行。

特许经营期内, 贝尔蒙特将:

1) 开发新产品和新方法, 向你提供有关开发信息。(《特许经营合同》——段落_____)。

2) 借给你我们的运营手册副本, 其内容包括强制性的和建议性的规格说明、标准和程序。手册是保密性的, 它归我们所有。贝尔蒙特将对手册进行修改, 但修改不会改变你在特许经营合同中的地位和权利。(《特许经营合同》——段落_____)。目录如下:

在你开店后的第一个90天内, 贝尔蒙特每周都会给你打电话, 讨论你的运营问题。

贝尔蒙特将每年召开研讨会, 讨论销售技术、人员培训、簿记、会计、

存货控制、业绩标准、广告计划和推销方法。不须交纳会费，但你必须支付你所有的旅费和生活费。这种选择性的讨论会在明尼苏达州杰克逊市贝尔蒙特总部召开，或者是在所有受许人投票决定的地点召开。

通过国家广告基金，贝尔蒙特为你提供广告材料和广告服务。国家广告基金向所有受许人提供的材料包括，录像磁带和录音磁带、闪光金边、海报、横幅和销售点的各种项目。你将免费收到样品。如果你需要额外的副本，你必须支付复制费。

你可以自行开发自己使用的广告材料，费用自理。广告材料必须事先通过贝尔蒙特的书面批准。

贝尔蒙特也会代表贝尔蒙特整个系统，包括受许人，设计广告。然而，大部分的广告设计都是以地方为基础的，一般是由个别受许人雇用的当地广告代理商或广告联合体来设计。

将来，贝尔蒙特有权使用贝尔蒙特系统的广告费，在全国范围的媒体上做广告（包括广播、印刷品或其他媒体）。过去，贝尔蒙特用外部的广告代理商设计广告。贝尔蒙特和分公司都不必向全国广告基金付款。广告基金用于提高受许人的销售量和销售额外的特许经营。

全国广告基金是一个非盈利性的公司，从所有的特许人那里征收广告费用。作为受许人，每个拥有贝尔蒙特店的特许人，以相同的基础向全国广告基金交纳广告费。全国广告基金的所有款项都必须运用在广告以及贝尔蒙特回气管店产品和服务的推销和市场营销上。你必须根据条款 6 中，“广告费用和支出”中规定的数额交纳广告费。在广告理事会的指导下，全国广告基金由贝尔蒙特的会计人员和市场营销人员管理。所有请求使用审计过的全国广告基金年财务报表的受许人，都可以使用它。在全国广告基金最近的会计年度期间，（结束于1990年12月31日），全国广告基金将其收入的39%用于广告产品和其他推销材料，36%用于媒体设计、18%用于一般管理费，7%用于其他支出（作为推销活动的一部分，购买玻璃制品送给贝尔蒙特店的顾客）。广告理事会是全国广告基金的董事会。广告理事会有8个成员：贝尔蒙特的总裁、财务主管、市场营销部副主任和运营部副主任和贝尔蒙特受许人联合会委员会选出的4名受许人代表。

你的店一旦开业，你必须参加当地有重要影响（ the Area of Dominant Influence, ADI ）的广告联合体。你向当地广告联合体交纳的费用在条款6 “ 广告费用和支出 ” 中描述。

每个当地的广告联合体都必须采用书面管理文件。联合体的管理文件副本（如果已经制定出）对你的ADI是有用的。联合体可以决定它自己的投票程序，每个贝尔蒙特的直营店在任何本地联合体中都有投票权。成员及选举出的负责人负责对联合体进行管理。广告联合体必须准备季财务报表和年财务报表。年财务报表必须由独立注册会计师准备，并且在广告联合体中的所有受许人都可以使用年财务报表。

你在你的独占区域内选择的运营场所必须经我们批准。通过告诉你登记的新车数量、人口密度、交通模式和被提议的场所与其他贝尔蒙特回气管店的接近度，贝尔蒙特帮助你选址。

一般受许人在签订特许经营合同后 4 ~ 7个月就能够开业。影响此时间的因素是由取得租约、融资或建筑物许可证的能力、区域规定和地方法令、天气情况、短缺和设备、建筑物的固定设施和招牌安装的延迟的能力决定的。

条款12. 区域

对授予受许人的独占区域的位置进行描述（有无独占区域），公示是否：

- A. 特许人已经确定或可能确定另一受许人也使用特许人的商标。
- B. 特许人已经确定或可能确定直营店或其他分销渠道使用特许人的商标。

条款12指导：

- i. 条款12中提到的商标包括名称、商标、LOGO和其他生意符号。
- ii. 如果合适的话，描述授予受许人的最小区域。特许人可以根据特定的半径、足以容纳特定人口的距离或其他特定的标志来确定区域。
- iii. 声明特许经营是否授予特定的区域或特许人认可的区域。
- iv. 如果合适的话，陈述特许人批准更换特许经营业务的条件和设立额外特许经营店的条件。
- v. 对在已界定区域内从事类似或竞争性业务的直营店或授权的特许经营店，描述特许人对它们的限制。

vi. 描述对受许人从他们自己的区域外吸引订单或接受订单的限制。

vii. 描述对特许人从受许人的区域内吸引订单或接受订单的限制。声明特许人从受许人的区域内吸引订单或接受订单所必须支付的补偿。

viii. 描述在受许人的区域内或其临近区域内取得额外特许经营时，受许人的选择权、优先购买权或类似的权利。

ix. 如果特许人不授予区域权利，使用范例12 - 1。

C. 特许人或分公司已经设立或者可能设立其他特许经营，或已经建立或可能建立直营店或其他分销渠道，以不同的商标出售或出租类似的产品或服务。

条款12C指导：

i. “类似的产品或服务”包括竞争性的产品、可互换品或可替代品，但不包括不在相同的产品或服务市场的产品或服务。

ii. 如果特许人或分公司以不同的商标对某种业务进行特许经营或当前计划进行特许经营，而此项业务出售的商品或服务与受许人提供的类似，公示：

- a) 类似的商品和服务；
- b) 商号和商标；
- c) 特许人是否将拥有或运营该专营店；
- d) 使用不同商标的特许人或分公司是否在受许人的区域内吸引订单或接受订单；
- e) 计划的时间表；
- f) 特许人将如何解决特许人和受许人之间的冲突，以及受许人之间有关区域、顾客或特许人支持方面的冲突；
- g) 如果合适的话，公示特许人运营类似业务的总部地址。如果它和条款1中公示的总部地址相同，公示特许人是否为竞争业务维持（或计划维持）物理意义上单独的办公室和培训研究室。

D. 受许人区域独占权的持续依赖于，确定销售量的完成、市场渗透或其他可能发生的事件会导致受许人所在区域被改变。

条款12D指导：

- i. 公示特许人维持他的区域权利的条件（如，销售限额或开办额外的业

务专营店)。详细说明限额或条件, 以及如果受许人不符合要求时特许人的权利。

ii. 公示其他允许特许人修改受许人区域权利的情况(例如, 区域内人口的增长, 使得特许人有权在该区域内授予额外的特许经营)。公示影响受许人权利的因素。

范例回答12-1

你将没有独占区域。贝尔蒙特可以成立其他特许经营店或直营店, 它们可以在你的区域内和你竞争。

范例回答12-2

你将得到一个拥有50 000以上人口的独占区域。你将在一个地方进行运营, 在换一个地方运营以前必须征得我们的同意。贝尔蒙特不会在你的区域内对类似或竞争性的业务开店或授予特许经营。除非是合适受许人的广告联合体, 贝尔蒙特或你都不能在其他受许人的区域内做广告或吸引订单。

在你的区域内, 你无权请求额外的特许经营。

没有销售限额。即使是人口增长, 你仍然可以维持你的区域权利。

条款13. 商标

公示批准特许人使用的主要商标, 包括:

条款13指导:

i. 条款13中的“主要商标”是指受许人使用的主要商标、服务标志、名称、LOGO和符号以识别特许经营业务。

ii. 对有关特许经营业务的场所信息, 特许人可以不在条款13中公示。为了避免条款13中的多重公告, 特许人指所有州的特许人, 但是必须修改他们的提供公告以反映列表中的具体变化。

A. 主要的商标是否已经在美国专利商标局注册。对每项注册, 声明注册日期和注册号, 声明注册是主商标还是补充商标。

条款13A指导:

i. 确定受许人可以使用的主要商标。在本条中，特许人可以复印商标。

ii. 声明所列商标的注册日期和鉴定号或注册申请日期和鉴定号。声明特许人是否已经提交了所需的全部书面陈述。声明注册是否已经更新。

iii. 声明主要商标在美国专利商标局是主商标还是补充商标。如果不是，“计划使用”的申请或以实际使用为目的的申请是否已经提交给美国专利商标局。如果受许人使用的主要商标没有在美国专利商标局注册，则声明：

因为没有在联邦注册（对符号的名称或描述）进行主要注册（特许人的名称）所以没有注册授予的假定权利。

B. 公示美国专利和商标局、商标审理和上诉委员会、州商标管理局或法庭现行有效的重要判决；悬而未决的侵权、反对或注销和涉及主要商标的悬而未决的重要诉讼。

条款13B指导：

i. 如果债务或诉讼严重影响条款13中所列商标的所有权和使用，则是重要的。描述判决如何影响商标的所有权、使用或批准。描述被判定的违反、取消或反对的诉讼程序。

ii. 对有关特许人使用商标或商标所有权方面的重要的联邦或州诉讼，公示：

a) 法庭和案例号；

b) 有关反对特许人使用或特许人反对他人使用某种商标的收益报告的性质；

c) 有效的法庭或管理机构对该问题的裁决。

iii. 不要重复公示条款13A中的回答内容；

iv. 对条款13中所列商标注册的历史上的争议，已经满意解决的，特许人不必再对其进行批露。

v. 如果律师发表意见，同意商标的使用，特许人可以附上律师对诉讼法律意义的评价。如果附上评价的全部内容，则公告的正文可以包括评价的概要和律师同意使用的意见概要。

C. 对特许人使用条款13中所列商标使用权或特许人批准以何种重要方式使用商标的权利，公示现行合同对其所做的重要限制。

条款13C指导：

对每份合同，公示：

- i. 限制或准许的方法和范围；
- ii. 合同期；
- iii. 合同双方；
- iv. 合同可以解除或修改的条件；
- v. 其他重要事项。

D. 特许人必须保护受让人使用条款13中所列重要商标的权利，对因受让人使用商标而引起的违反或不公平竞争方面的收益报告，特许人也必须保护。

条款13D指导：

i. 受让人对授权受让人使用的商标有使用权，对与授权受让人使用的商标容易混淆的类似商标有收益报告权，对使用权的收益报告，受让人有义务通知特许人，并公示该义务。

ii. 当被通知使用或要求时声明，特许经营合同是否要求特许人赞成提出诉讼。确定何人有权管理诉讼程序或诉讼。

iii. 在涉及特许人批准受让人使用的商标的诉讼中，如果受让人是行政或司法诉讼程序中的当事人，或如果诉讼结果不能令受让人满意，声明特许经营合同是否要求特许人参加受让人的辩护与/或赔偿受让人的费用或损失。

iv. 如果作为诉讼程序或判决的结果，特许人要求受让人修改或停止商标的使用，公示受让人有关特许经营方面的权利。

E. 某些商标可能严重影响受让人在本州或者特许经营场所所在的州使用主要商标，对这些商标的使用，特许人是否实际上知道这不是优先权就是侵权。

条款13E指导：

对主要商标的使用，可能严重影响受让人对商标的使用，特许人认为这构成侵权，则声明：

- i. 发生侵权的特定区域；
- ii. 根据所知情况，侵权的时间，
- iii. 特许人提出的诉讼。

其他人在受让人的地理区域内使用商标，如果特许人知道其是或可能是以特许人的优先权为要求的，声明其他人使用的性质，以及它发生的地点或

区域。

范例回答13

贝尔蒙特批准你有权运营一家回气管店，其店名为贝尔蒙特回气管店。你也可以使用我们现在或将来的商标，运营你的店铺。关于商标，贝尔蒙特意指用以识别你店铺的商号、商标、服务标志和LOGO。贝尔蒙特在美国专利商标局注册以下商标。

当你使用这些商标时，你必须遵守我们的章程。除贝尔蒙特批准的外，你不能将商标的一个名称或标志作为公司名的一部分，你不能修改商标的字、图案或符号。你不能将贝尔蒙特注册过的名称用于未经批准的产品或服务的销售，或以一种未经贝尔蒙特书面批准的方式使用贝尔蒙特注册过的名称。

1973年6月4日，美国专利商标局拒绝贝尔蒙特对“特级回气管”(“Super Mufflers”)标志的申请，因为该标志混淆了已经注册过的类似标志。贝尔蒙特无法通过联邦注册，其他人有权使用此标志。我们受许人运营的区域内不能使用此标志，或以此标志做广告，或者在全国范围内进行贝尔蒙特店的扩张。此外，这些用户必须担保真正不知道贝尔蒙特对此标志有优先使用权，才可以提出诉讼。然而，如果其他人认可使用贝尔蒙特标志的权利，贝尔蒙特可能不能扩张到使用此标志的地区内。合同没有对贝尔蒙特使用贝尔蒙特商标权利的限制，也没有对贝尔蒙特批准使用贝尔蒙特商标权利的限制。当你获悉有人侵权或挑战你对我们商标的使用时，你必须立即通知我们。贝尔蒙特将提出我们认为合适的诉讼。贝尔蒙特没有义务为你有关使用我们商标方面的收益报告提出辩护，对因保护贝尔蒙特商标而产生的债务和合理费用，贝尔蒙特将进行补偿。当你获悉侵权或挑战时，为了取得补偿，你必须立即通知我们。

如果贝尔蒙特对某种商标进行修改或停止使用，你也必须对其进行修改或停止使用。如果某种商标确实被我们修改或停止使用了，我们会赔偿你因此而付出的实际费用（如变换招牌）。对作为我们业务一部分的我们的商标、商业秘密或生意技术，你不必直接或间接地质疑我们对其的权利。

贝尔蒙特不知道有任何可能严重影响你对贝尔蒙特商标使用的侵权。

目前，内华达州里诺市主大街4231号的约翰E. 琼斯，正在内华达州里诺市主大街4231号运营贝尔蒙特回气管专柜。我们认为这是对我们联邦注册商标“贝尔蒙特回气管店”的侵权，我们已经对琼斯先生提出诉讼，如果法庭判决琼斯先生的使用对我们的商标是一种侵权，我们将获得赔偿金。我们可能不能在琼斯先生的周边地区使用贝尔蒙特商标（贝尔蒙特店和贝尔蒙特专柜容易混淆）。

条款14. 专利、版权和所有权信息

如果特许人拥有对特许经营很重要的专利权或版权，描述专利和版权以及它们和特许经营之间的关系。包括它们的期限以及特许人是否能够更新或计划更新版权。在一定程度上，公示条款13中要求的涉及到专利和版权的信息。如果特许人要求对秘密信息或商业秘密的专有权，公示它们的宗旨以及受许人使用它们的期限和条件。

条款14指导：

i. 声明每项专利的专利号、发行日期和标题。声明专利申请的序列号、提交日期和标题。描述专利或专利申请的类型（例如，机械的、程序或图案）。声明每项版权的注册号和日期。

ii. 描述专利、专利申请或版权和特许经营业务之间的关系。

iii. 描述专利商标局、版权局（美国国会图书馆）或法庭有关专利或版权的当前判决，包括法庭、案例号和对特许经营业务的影响。

iv. 对专利和商标局或联邦巡回上诉法庭中悬而未决的诉讼程序，陈述法庭、案例号、维护的收益报告、有关纠纷和生效的判决。

v. 如果律师同意，对本条款中讨论的专利或版权问题，特许人可以附加律师对此问题的评价或评价概要。

vi. 如果合同限制使用专利、专利申请或版权，陈述合同双方当事人和合同期，受许人受合同影响的程度，以及合同中的其他重要条款。

vii. 公示特许人保护专利、专利申请或版权的责任。声明：

a) 对收益报告或侵权，受许人是否必须通知特许人，或者如果诉讼是自由决定的，受许人是否必须通知特许人。

- b) 当受许人通知特许人侵权时，或如果诉讼是自由决定的，特许人是否必须赞成提出诉讼。
 - c) 何人有权控制诉讼。
 - d) 对涉及批准受许人使用的专利、专利申请或版权问题的诉讼程序，特许人是否必须参加受许人的辩护或赔偿受许人的费用或损失。
 - e) 专利或版权宗旨的修改或停止使用，其必要条件。
 - f) 如果特许人要求受许人修改专利或版权宗旨或停止使用专利或版权宗旨，受许人的权利。
- viii. 如果特许人实际上知道可能严重影响受许人的侵权，陈述：
- a) 侵权的性质。
 - b) 侵权发生的特定区域。
 - c) 侵权发生期。
 - d) 特许人提出的诉讼或参加的诉讼。
- ix. 申明对注册到期的版权，特许人是否计划更新。
- x. 在总则中讨论其他传递给受许人的所有权信息。（例如，是否有被认为是商业秘密的配方或处方）。

范例回答14-1

没有对特许经营很重要的专利或版权。

范例回答14-2

你无权使用专利或版权，但你可以使用贝尔蒙特运营手册中的所有权信息。条款 11 已经描述过运营手册。虽然贝尔蒙特没有对运营手册的版权注册提出申请，但它有版权收益报告，其信息是专有的。条款 11 描述了对你或你的员工使用运营手册的限制。同时，当你获悉这些所有权信息未经批准就被使用时，你必须立即告诉我们。贝尔蒙特没有提出诉讼的义务，但是贝尔蒙特将对这些信息承担我们认为合适的责任。我们将赔偿因第三方使用你使用的信息而造成的损失。

范例回答14-3

美国专利3999442于1980年12月14日发行。它描述了排气系统安装的过程。该过程描述了下列步骤：确定排气管的准确长度、弯管、用我们的管道防护装置进行管道的内外镀层和安装摩托车排气管。在使用设备的过程中，你将用到该过程。

1970年12月15日，贝尔蒙特取得运营手册版权的注册，注册号为A41139。手册附录分别于1983年1月7日（注册号为A521 371）和1974年6月6日（注册号为A541 333）通过注册。贝尔蒙特计划更新版权。提供公告条款 11中描述了运营手册和允许你使用它的方式。

对贝尔蒙特使用专利和版权的条件或批准他人使用专利和版权的条件，在合同或被通知侵权使用中，没有任何实质性的限制。

如果你获悉有人侵权或挑战我们的专利或版权，你必须立即告诉我们。贝尔蒙特将提出我们认为合适的诉讼。对专利、专利申请、版权和我们其他商业秘密，你还必须同意不争夺贝尔蒙特在这方面的利益。

如果贝尔蒙特决定增加、修改专利或版权中的某些事项或过程，或停止使用专利或版权中的某些事项或过程，你也必须照办。对你履行此项义务所引起的实际费用，贝尔蒙特有责任进行赔偿。

虽然贝尔蒙特没有义务对你使用这些事项或过程进行辩护，但是对你在进行有关方面诉讼过程中产生的合理费用和损失，贝尔蒙特将进行赔偿。

条款15. 参加实际的特许经营运营的义务

公示特许人亲自参加指导特许经营业务的义务，特许人是否要求受让人参加。

条款15指导：

i. 包括书面合同（包括个人担保、保密合同或不允许竞争）中规定的义务或特许人惯例中规定的义务。

ii. 如果不要个人“现场”管理：

- a) 如果受让人是个人，声明特许人是否要求受让人“现场”管理；
- b) 陈述对受让人可以雇用“现场”管理者的限制；

- c) “现场”管理者是否必须顺利完成特许人的培训计划；
- d) 如果受许人是一个企业实体，声明“现场”管理者必须拥有企业特许经营中的多少利益。
- iii. 公示受许人对其管理人员的限制（例如，维护商业秘密、不允许竞争）。
- vi. 在回答时，特许人可以参考条款14和17。

范例回答15-1

如果你是个人，你必须直接现场管理特许经营业务。如果你是由公司指导，则现场管理者必须至少拥有该公司1/3股份。

范例回答15-2

贝尔蒙特不要求你亲自管理特许经营业务。业务必须由顺利通过贝尔蒙特培训计划的管理者直接进行现场管理。现场管理者不能和任何贝尔蒙特的业务竞争者有利益关系或业务关系。管理者不必拥有受许人公司或和合伙企业的所有者权益。为了维护条款14中描述的保守商业秘密，遵守条款17中描述的不允许竞争协议，管理者必须签订书面合同。

每个拥有受许人实体5%以上利益的个人都必须签合同，同意履行特许经营合同中规定的“受许人”的所有义务。

条款16. 对受许人提供产品与服务的限制

公示特许人对受许人可以出售的商品或服务的限制或条件，或对受许人可以出售商品或服务的顾客的限制或条件。

条款16指导：

- i. 描述受许人只能出售特许人批准的商品和服务的义务。
- ii. 公示特许人出售所有特许人批准的商品和服务的义务。公示特许人是否有权改变批准的商品和服务的类型，以及特许人做这些改变是否受限制。
- iii. 如果受许人在顾客方面收到限制，公示此限制。
- iv. 申请者可以交叉参考条款8，9和12中的公告。

v.用范例16-1进行否定回答。

范例回答16-1

贝尔蒙特对你可以提供的商品或服务不作限制。

范例回答16-2

贝尔蒙特要求你只能提供和出售贝尔蒙特批准的商品和服务（见条款9）。

和对所有受许人要求的一样，你必须提供贝尔蒙特指定的所有商品和服务。要求的服务包括：回气管检查、维修和更换。你的贝尔蒙特回气管业务中使用的零件、物料和设备，必须通过贝尔蒙特的批准（见条款8）。

贝尔蒙特有权增加认可的额外服务，要求受许人提供此项服务。除了要求受许人每年（对设备、物料和初期存货的）投资额不得超过5 000美元外，贝尔蒙特对受许人业务不作限制。贝尔蒙特还指定了一些服务，有资格的受许人可以选择是否提供这些服务。近期选择的服务包括：刹车的检查、维修和更换、轮胎转动、车轮制衡、调试和防锈。为了有权选择向顾客提供的商品或服务，你必须实际上履行特许经营合同中规定的所有重要义务。在贝尔蒙特允许你提供某种选择的服务前，贝尔蒙特有权要求你遵守其他规定（如，培训、市场营销、保险）。

只要你符合你同意的年销售限额（见条款12），贝尔蒙特将限制你吸引其他顾客，无论他们是谁，无论他们住在何处。如果你不符合你同意的年销售限额，贝尔蒙特可以拒绝给予你接受任何贝尔蒙特推荐的更快速业务的权利，贝尔蒙特可以保留推荐此项快速业务，或将其给予其他的受许人。不符合你的年销售限额，对特许经营合同来说，是一种违约行为，以此为理由，我们可以终止你的特许经营。（见条款17）。

条款17. 更新、终止、转让和纠纷解决

概括特许经营合同和其他合同中，处理终止、更新、转让、纠纷解决的规定，以及处理其他特许经营关系重要方面的规定。

条款17指导：

i. 在条款17公告之前，声明如下：

本表列出了特许经营和相关合同中的重要规定。你必须阅读这些规定，其附在提供公告后的合同中。

ii. 以表格形式回答。参考包括每个标题的合同部分。

iii. 其他重要的特许经营相关合同，以单独的表列出。如果其他合同中的规定影响本条款中公示的特许经营或特许经营相关合同中的规定（如，特许经营的期限与租期相同），在该表中公示适用类目的规定。

iv. 表格应该包括“概要”栏，简短地概述所公示的规定。概要是以几个字或几句话简明地综述规定，不用详细说一个条款所有问题的细节。

v. 表格将回答下列类目。不许改变类目名。列出与表中类目相关的所有规定。如果某些类目的回答是合同中包含的相关规定，此表将如实声明。如果合同中无记载，但特许人将其作为一项政策单方面向特许人提供某种利益或好处，在脚注中描述该政策，同时声明该政策是否被改变。类目如下：

- a) 特许经营期限；
- b) 期限的更新或延展；
- c) 受让人更新或延展的限制；
- d) 受让人终止；
- e) 特许人的无正当理由终止；
- f) 特许人的正当理由终止；
- g) “正当理由”——可以弥补的违约；
- h) “正当理由”——不可弥补的违约；
- i) 受让人有关终止/不更新方面的义务；
- j) 特许合同的转让；
- k) 受让人“转让”——定义；
- l) 特许人对受让人转让的批准；
- m) 特许人批准转让的条件；
- n) 特许人取得受让人业务的优先购买权；
- o) 特许人购买受让人业务的选择权；
- p) 受让人死亡或无行为能力；

- q) 特许经营期间的不允许竞争协议；
- r) 特许经营被终止或到期后的不允许竞争协议；
- s) 合同的修改；
- t) 整合/合并条款；
- u) 通过仲裁或调停解决纠纷；
- v) 法庭选择；
- w) 法律选择

范例回答17

本表列出了特许经营和相关合同中的重要规定。你必须阅读附在提供公告后的合同中的这些规定。

规 定	特许经营合同条款	概 要
a. 特许经营期限	条款1（和）租约 条款1，附件F	期限等于租赁期——10年
b. 期限的更新或 延展	条款20	如果你的信誉好，你可以延长期限，延长期与租 约的更新期相同（最长10年）
c. 你更新或延展 的限制	条款20	签订新合同、付款；改建和签订租约
d. 你终止	无	
e. 贝尔蒙特的无 正当理由终止	无	
f. 贝尔蒙特的正 当理由终止	条款21	只要受许人违约，贝尔蒙特就可以终止
g. “正当理由” ——可以弥补 的违约	条款21B	你有30天可以弥补：支付未付费用、卫生问题、 未提交报表和其他条款21A未列出的违约行为
h. “正当理由” ——不可弥补 的违约	条款22	不可弥补的违约行为：被判重罪。甚至弥补后仍 反复违约、滥用废弃商标和未经批准的转让
i. 你有关终止/不 更新方面的义 务	条款22	义务包括完全脱离和支付到期款项（见r）
j. 贝尔蒙特合同 的转让	条款18	对贝尔蒙特的转让权没有限制

第三部分 附录

(续)

规 定	特许经营合同条款	概 要
k.你“转让”—— 定义	条款19A	包括合同或资产的转让或所有权改变
l.贝尔蒙特对受 许人转让的批 准	条款19B	贝尔蒙特有权批准所有的转让，但无权无理拒绝 批准
m.贝尔蒙特批准 转让的条件	条款19C	新受许人有资格、支付转让费、购买批准的合同、 安排培训、解除你签订的合同和新受许人签订当 前合同（也见r）
n.贝尔蒙特取得 你业务的优先 购买权	条款19F	贝尔蒙特可以和受许人提供的相一致
o.贝尔蒙特购买 你业务的选择 权	无，但见注释1描 述的政策	
p.你死亡或无行 为能力	条款19D	集团必须在6个月内将特许经营转让给我们批准 的购买者
q.特许经营期间 的不允许竞争 协议	条款11	在美国的任何地方都不从事竞争性业务
r.特许经营被终 止或到期后的 不允许竞争协 议	条款19C和22C	2年内，不在距其他贝尔蒙特特许经营店方圆 20英 里内，从事竞争性业务（包括转让后）
s.合同的修改	条款8A	一般不修改，除非变换运营手册
t.整合/合并条款	条款29	仅在特许经营合同期内约束（遵从州法律）；不 强行要求其他任何承诺
u.通过仲裁或调 停解决纠纷	条款24	除某些收益报告外，所有的纠纷都在_____， _____中通过仲裁解决
v.法庭选择	条款17	诉讼必须在_____
w.法律选择	条款28	运用_____

1 合同中没有规定特许人必须这么做，但是，如果特许经营被终止，特许人的政策是以公平的市场价格购回存货。该政策随时都可以改变。在你和特许人的关系上，包括终止区域和你特许经营的更新，这些州的法令可以取代特许经营合同：阿肯色 [Stat. Section 70-807], 加利福尼亚 [Bus. & Prof. Code Sections 20000~20043], 康涅狄格 [Gen Stat. Section 42-133et seq.], 特拉华 [Code, tit.], 夏威夷 [Rev. Stat. Section 482E-1], 伊利诺伊 [Rev. Stat. Chapter 121_par 1719-1720], 印第安纳 [Stat. Section 23-2-2.7], 衣阿华 [Code Sections 523H.1-523H.17], 密歇根 [Stat. Section 19.854(27)], 明尼苏

达[Stat. Section 80C.14],密西西比[Code Section 75-24-51],密苏里[Stat. Section 407.400],内布拉斯加[Rev. Stat. Section 87-401],新泽西[Stat. Section 56:10-1],南达科他[Codified Laws Section 37-5A-51],弗吉尼亚[Code 13.1-557-574-13.1-564],华盛顿[Code Section 19.100.180],威斯康星[Stat. Section 135.03]。在你和特许人的关系上,包括终止区域和你特许经营的更新,这些州和其他州可以由法庭决定取代特许经营合同。

条款18. 社会名人

公示下列信息:

A. 给社会名人补偿或其他利益或向社会名人做出承诺,是因为:

(1) 在特许经营的名称或符号中利用社会名人;

(2) 批准特许人向潜在受让人推荐。

B. 社会名人受特许人管理或控制的程度。

C. 社会名人对特许人的总投资额。

条款18指导:

i. “社会名人”是指,特许人定位的地理区域内,那些姓名和外表都被公众所熟知的人。

ii. 公示,由于社会名人批准特许人使用他们的姓名,特许人所支付的报酬或所做的承诺。

iii. 描述社会名人在特许人公司结构中的职务和职位。

iv. 声明社会名人的投资额。描述社会名人对提供的服务或将提供的服务的贡献程度。声明投资类型(例如,普通股,本票)

v. 用范例18-1回答否定问题。

范例回答18-1

贝尔蒙特不使用任何社会名人推销特许经营。

范例回答18-2

贝尔蒙特已向拉尔夫·多伊斯特支付50 000美元,使用他的姓名扩大我们的特许经营的销售量。此项权利于1992年12月31日到期。贝尔蒙特以多伊斯特先生为形象代言人在报纸、小册子、电视上做广告。多伊斯特先生不管理

贝尔蒙特，或者不拥有贝尔蒙特的股权。

条款19. 收益报告

A. 与特许经营提供有关的收益报告必须完全包含在提供公告中，而且还必须对它的合理来源做出解释。如果没有收益报告，提供公告的条款 19 必须包含本指导中的否定公告。

条款19指导：

i. 定义：“收益报告”指给潜在受许人的信息，代表特许人或其代理商，或在特许人或其代理商的指导下，受许人从这些信息中可以轻易确定，特许或非特许单位实际或潜在的销售额、费用、收入或利润的准确水平或变动范围。

提供的图、表或数学统计属于本条收益报告的一部分，以可变量结合为基础，用这些图、表或数学统计证实可能的结果（如影响销售总额的价格多元化和数量）。

如果收益报告仅是给特定单位的潜在受许人，同时其附有其前3年内单位所有业主的姓名和所知的最近的地址，特定单位是指因销售而被提供收益报告的单位。对完全受特定单位实际运营结果限制的收益报告不必遵守本条款。

ii. 追加收益报告：如果特许人已经根据条款 19 制定收益报告，除提供公告外，特许人可以交给潜在受许人一份追加收益报告，用于特殊的场所或环境。追加收益报告必须是书面的，指明它从提供公告的收益报告中分离出来的原因，必须根据条款19制定，同时必须交给潜在的受许人。

iii. 要求范围：收益报告并不要求和特许经营的提供相联系；然而，一旦制定，它的代理商必须遵守条款 19。如果没有制定收益报告，那么，必须使用条款19（下面的内容）的否定公告。

iv. 未来实行的收益报告：作为预测或规划而制定的潜在的收益报告，是根据美国注册会计师事务所发布的预期的财务信息（或它的后续事物），会计师服务标准的声明而编制的，因此对未来收益报告的声明或预告，可以假定其有一个合理的基础。

v. 证据的要点：要点应显示特许人制定收益报告的合理基础。

[否定公告19]

收入能力陈述

对一家贝尔蒙特回气管店的实际或潜在销售额、费用、收入或利润，贝尔蒙特不提供任何口头或书面信息，也不批准它的售货员提供任何口头或书面信息。不同单位的实际结果证实：贝尔蒙特无法估计任何特殊特许经营的结果。

B. 在收益报告的制定和陈述中，将包括其实际基础和重要假定的描述。

条款19B指导：

i. 实际基础：收益报告的实际基础包括受许人将来的结果将依赖的重要事件。包括，例如，作为受许人运营基础的经济或市场条件和周边事件的影响、其他事物之间、受许人销售额、所出售商品或服务的成本和运营费用。

在特许人没有足够的运营经验的情况下，如果特许人知道或合理地确定经济或市场环境下的重要不同，特许人可以以类似业务的运营结果为基础制定收益报告，其中，类似业务必须是由与特许人有关联的人或此人的受许人运营。

ii. 基本公告：收益报告必须声明：

- (a) 重要假定，除一般确认的事实外，潜藏的收益报告（见条款 3 定义 iii 中对重要的定义）；
- (b) 收益报告基础的简明概要包括，声明收益报告是否以特许的单位的实际经验为基础，如果是，特许经营店在运营期内取得的收入占收益报告中声明的收入比例，是实际上取得还是超过声明结果；
- (c) 严重警告，新受许人单独的财务结果有可能不同于收益报告中声明的结果；
- (d) 声明对制定收益报告过程中使用的数据，潜在的受许人可以以合理的请求使用其数据的附件。

条款20. 专营店列表

公示下列信息：

A. 在最近3个会计年度内，每年提供类似业务的特许经营数量和特许人直

营店或独立专营店数量。将特许经营分为运营的和非运营的，声明分类公告，总类目。

B. 所有受许人的名称，他们所有专营店的地址和电话号码。对州内所有受许人专营店，特许人可以不公示，但是如果受许人专营店的总数不超过100的话，则公示所有周边州的受许人专营店和与其距离最近州的受许人专营店，直到所列的受许人专营店超过100家为止。

C. 到特许人的本会计年度结束时，这一年中，所出售的特许经营估计值。

D. 在下列项中受许人专营店的数量。在最近的3年中，特许人每个会计年度结束时有：

- (1) 所有权被转让；
- (2) 被特许人取消或终止；
- (3) 没有被特许人更新的；
- (4) 被特许人重新获得的；
- (5) 被特许人以合理的理由终止从事本系统业务的。

E. 在本会计年度内有专营店被终止、取消、不更新或其他自愿或非自愿终止的受许人的姓名和近期家庭地址和电话号码，或申请日的10周内没有和特许人联系的受许人的姓名和近期家庭地址及电话号码。

条款20指导：

- i. 不包括特许经营的所有者没有改变的转让。
- ii. 将特许人重新获得的专营店列入栏中，无论其是否适合其他类目。
- iii. 除受许人的姓名、地址和电话号码外，以表格形式公示条款20中的信息。在脚注中或“备注”栏中详细阐述表中的信息或公示容易引起误解的说明。公示被出售、开业和关闭的特许经营店和直营店数量。公示每年未开业的特许经营店和直营店总数。公示最近3个会计年度每年的信息。
- iv. 如果专营店被一个以上的受许人运营过，在转让栏中公示每次的转让。
- v. 公示与特许经营店运营类似业务的直营店信息。本条款中的直营店包括特许人及其分公司拥有的专营店。如果直营店和特许经营店是分开的，则可以使用同一张表。
- vi. 公示在系统内运营的受许人的公司地址和电话号码。列出条款2所列人

附录F 《统一特许经营权提供公告（UFOC）指南》

员拥有的专营店和他们的直系亲属，列出拥有直营店的企业实体的地址和电话号码。在表中给这些专营店加星号。

vii. 根据州的不同将信息分开。列出所有州中特许人拥有的与本条款相关的信息。

viii. 当要求陈述“最近的会计年度”时，如果特许人在本条款中所有公告都是使用更近的日期公示的，则特许人可以使用更近的日期。

ix. 当要求陈述“最近的会计年度”时，声明可以要求更近的日期。

范例回答20

特许经营店几年的情况概述 1992/1991/1990¹

州	转让	取消/ 终止	不更新	特许人 重新获得	转让给系 统其他人	左边栏 的总和 ²	年底特 许经营 运营数目
阿拉斯加							2/0/0
亚利桑那	2/1/0					2/1/0	8/6/2
阿肯色							6/4/2
加利福尼亚					1/1/0	1/1/0	4/0/0
科罗拉多							3/3/3
康涅狄格							5/3/1
特拉华		1/0/0				1/0/0	6/4/0
佛罗里达							2/0/0
佐治亚							2/0/0
爱达荷							2/0/0
总和	2/1/0	1/0/0	0/0/0	0/0/0	1/1/0	4/2/0	40/20/8

¹ 所有的数字都来自每年的12月31日

² “总和”栏中的数字可能超过受影响的店铺总数，因为很多事件可能影响同一店铺。例如，同一店铺可以有多个业主。

第三部分 附 录

直营店几年的情况 1992/1991/1990

州	年内关闭的店铺	年内开业的店铺	年末运营店铺总数
阿拉斯加			
亚利桑那			
阿肯色			
加利福尼亚			
科罗拉多			
康涅狄格			
特拉华			
佛罗里达			
佐治亚			
爱达荷			
总和	0/0/0	0/0/0	0/0/0

注：贝尔蒙特不再运营直营店

1992年12月31日的开业方案

州	签订特许经营合同 但未开业的店铺	计划在下个会计年度 内开业的特许经营店	计划在下个会计年 度内开业的直营店
阿拉斯加	1	1	0
亚利桑那			
阿肯色			
加利福尼亚			
科罗拉多			
康涅狄格		2	
特拉华			
佛罗里达			
佐治亚			

州	签订特许经营合同 但未开业的店铺	计划在下个会计年度 内开业的特许经营店	计划在下个会计年 度内开业的直营店
爱达荷	1		
总和	2	3	0

注：于1992年12月31日

条款21.财务报表

根据公认会计原则，准备会计报表。会计报表必须通过独立注册会计师的审计。在过渡时期可以使用未经审计的报表。包括下列财务报表：

A. 申请日前最近两个会计年度特许人的资产负债表。特许人最近3个会计年度内每年的运营表、所有者权益表和现金流量表。如果最近的资产负债表和运营表是距申请日90天以前的，则须提交申请日前90天内未经审计的资产负债表和运营表。

B. 分公司报表。与条款21A要求的公告不同，如果分公司的财务报表能满足条款21A的要求，分公司完全可以保证享有特许经营合同中规定的权利和履行其义务，则特许人可以提供分公司的财务报表。

C. 汇总报表和附加声明

(1) 当特许人直接拥有另一家公司或与另一家公司有利益关系，控制另一家公司的财务利益时，该公司的财务报表应该反映特许人的财务状况和它的子公司的财务状况。

(2) 如果申请者是分特许人，则包括特许人和分特许人的附加财务声明。

(3) 根据公认会计原则，编制汇总财务报表和附加财务报表声明。

条款21指导：

i. 声明可以要求附加本条款所列报表以外的其他财务报表。

ii. 可以要求包括特许人控股80%的公司的财务报表。

iii. 在表格栏中列出所要求的财务信息，比较两个会计年度以上的信息。

iv. 在条款21A中，要求提交一个公历会计年度的特许人的财务报表和提交申请表日期1989年7月15日特许人的财务报表：

第三部分 附 录

a) 未经审计的1989年4月30日、5月31日或6月30日的资产负债表及未经审计的1989年1月1日到资产负债表日期间的损益表。

b) 资产负债表、运营表、所有者权益表和现金流量表。资产负债表应该是经审计过的1987年12月31日和1988年12月31日的。其他的所有报表都必须是审计过的1986年12月31日、1987年12月31日和1988年12月31日的。

c) 如果特许人没有审计，或它在最近的会计年度末提供审计或(a)中要求的报表是经审计过的，则它不必提供(b)中要求的财务报表。

v. 在条款21B的回答中，分公司的担保仅包括特许人对受许人的义务。担保不必延展到第三方。担保的书面形式证明在附件_____。

vi. 在条款21B的回答中，提交的声明允许以履约保证代替母公司的担保

vii. 公示现行的担保。

条款22. 合同

附上被提议的所有合同的副本，或在本州使用的有关特许经营方面的所有合同的副本，包括特许经营合同、租约、选择权和购买合同。

条款22指导：

i. 根据条款22，附于提供公告后面的合同副本属于提供公告的一部分。每份递送给潜在受许人的提供公告，必须包括所提供的合同副本。

ii. 特许人可以交叉参考条款10的融资合同。

条款23. 回执

提供公告的最后一页是一份可拆开文件，即受许人收到提供公告后的回执。它必须包含下列以粗体写出的声明：

提供公告以明语概述了提供公告中的某些规定和其他信息。仔细阅读提供公告和所有合同。

如果_____向你提供特许经营，_____必须先向你提供一份提供公告：

(1) 第一次个人会议，讨论我们的特许经营；

(2) 签订约束合同前的工作日；

(3) 向_____付款前的工作日。

在你签订合同前至少5个工作日前，你将收到涉及所有重要条款的特许经营合同。

如果_____没有按时向你递送提供公告，或提供公告中包含错误或令人误解的声明，或有重要遗漏，则可能已经违背提供公告和州法律，并且应该向哥伦比亚特区华盛顿20580 联邦商标委员会和（州机构）报告。（州的额外公告时间或要求使用法定语言。）

条款23指导：

i. 在空格中填上特许人名称。

ii. 制定两份回执副本：一份由受许人保留，另一份交给特许人。

iii. 公示本州中提供特许经营的分特许人或特许代理人的名称、总部地址和电话号码。

iv. 列出所附附件标题。

v. 生效日期：（留空格，指导州管理机构通知其生效为止。）

vi. 如果条款1中没有公示特许人注册机构的名称和地址，而该机构是经授权的接受过程服务的机构，请公示。

范例回答23

回执

提供公告以明语概述了提供公告中的某些规定和其他信息。仔细阅读提供公告和所有合同。

如果贝尔蒙特向你提供特许经营，贝尔蒙特必须先向你提供一份提供公告：

(1) 第一次讨论我们特许经营的个人会议；

(2) 签订约束合同前的工作日；

(3) 向贝尔蒙特付款前的工作日。

在你签订合同前至少5个工作日前，你将收到涉及所有重要条款的特许经营合同。

如果贝尔蒙特没有按时向你递送提供公告，或提供公告中包含错误或令

第三部分 附 录

人误解的声明，或有重要遗漏，则可能已经违背提供公告和州法律了，并且应该向哥伦比亚特区华盛顿20580 联邦商标委员会和（州机构）报告。（州的额外公告时间或要求使用法定语言。）

贝尔蒙特授权华盛顿州华盛顿市华盛顿大街西448号的法律程序公司为贝尔蒙特接受过程服务。

我已经于_____收到统一的提供公告。提供公告包括下列附件：

- A. 许可证合同
- B. 设备租约
- C. 房屋租约
- D. 贷款合同

日期

受许人

JRH: ufoc

表A——统一特许经营注册申请表

（加入申请者过去存单的文件号）

费用：_____

（初始提交申请表时附上）

申请（仅检查一项）：

____ 特许经营提供和出售的注册

____ 注册更新声明或年报表

申请的修正号码_____

____ 后有效 提交部分_____

____ 前有效 日期_____

1. 特许人的名称。（如果申请者为分特许人，分特许人的名称。）

特许人从事的业务名称或特许人计划从事的业务名称。

2. 特许人的总部地址。

在州内（州名）授权接受过程服务的特许人的代理商的名称和地址。

3. 如果该州有分特许人的话，分特许人的名称、地址和电话号码。

4. 负责申请的联系人的姓名、地址和电话号码。

表B——追加信息

1. 公示：

- A. 预期的注册申请有效的州。
- B. 预期的注册申请存档的州或即刻将存档的州。
- C. 已经拒绝该特许经营提供注册的州。
- D. 已经宣告特许经营提供无效的州或已经暂停特许经营提供的州。
- E. 最近5个会计年度内，这些特许经营的预期注册已经被撤销的州，撤回或暂停的理由。

2. 设立新特许经营的资金来源

公示特许人履行开业前义务的总费用，即提供与设立的每项特许经营有关的产品或服务，包括房地产、改良、设备、存货、培训和提供公告中声明的其他事项。分别陈述所有要求的资金来源。

表C——证明

我以法律惩罚为条件附件，我已经阅读过并了解申请的内容和作为附件附于文件后的内容，同时我已经按参考将其内容合并，我附件文件中的声明是真实和正确的。

20_____年_____月_____日生效

(特许人与/或分特许人签字)

经办人：_____

职务_____

(印章)

_____州
_____, 即
_____县

20_____年_____的_____天，在我之前亲自到场，我所知的上述人物_____和_____是实施上述申请的人（分别担任上述申请的_____和_____）和（每人）作为优先适时宣誓过的人，郑重声明所说的申请及随函附上的所有附件都是真实和正确的。

(公证人)

第三部分 附 录

公司证明

_____州
_____, 即
_____县

20_____年_____的_____天, 在我之前_____ (公证人名) 下面签名的负责人, 亲自到场的_____和就我本人所知, 分别是上述公司的_____总裁和_____秘书, 作为负责人, 他们有权代表公司签名, 为实现其中包含的目标而执行上述文件。

作为证人, 我已经在此签名并盖上正式印章。

(公证人)

(公证印章) 我的任期: _____

个人或合伙企业证明

_____州
_____, 即
_____县

20_____年_____的_____天, 在我之前下面签名的负责人, 亲自到场的_____就我本人所知及从我所获悉的, 他们与上述文件中签名的人是相同的人, 他们将保证执行文件中阐明的效用和使用权。

作为证人, 我已经在此签名并盖上正式印章。

(公证人)

(公证印章) 我的代理期: _____

表D——过程服务统一允诺

_____（根据_____州的法律成立的公司）（合伙企业）（独资）_____不能取消任命_____（负责人名称）和办公室的接任者，它在本州的律师提供的服务包括，对源于特许经营销售或与特许经营销售有关的通知、过程或诉讼或反诉，或违反_____的特许经营法，同意经负责人的过程服务在_____内诉讼或起诉在合适的有权审理的法庭进行，下面的签名是根据_____法设计的，在_____中，依法为下面签名者提供服务。要求邮寄通知、过程或诉讼服务的内容副本：

（姓名和地址）

日期：20_____年_____

经办人_____

职务_____

（印章）

经办人_____

职务_____

表E——销售代理商公告表

1. 列出在本州提供或出售特许经营者的。声明每人的：

A. 姓名；

B. 公司地址和电话号码；

C. 家庭地址和电话号码；

D. 目前的老板；

E. 目前的职位；

F. 社会保险号；

G. 出生日期；

H. 过去五年中的工作。对于每份工作，声明老板的姓名，职位，就职和辞职日期。

2. 声明1.中确定的人是否：

A. 有违反特许经营或证券法、欺诈、盗用公款、欺诈性的变更、贸易管制、不公平或欺骗性惯例、盗用财产方面的或类似方面的行政诉讼、民事诉讼或刑事诉讼悬而未决？

是_____否_____

B. 在提供公告日期前10年内有：

(1) 在有关违反特许经营或证券法、欺诈、盗用公款、欺诈性的变更、贸易管制、不公平或欺骗性惯例、盗用财产或类似方面的重罪或民事诉讼中，被判重罪或对重罪进行无罪申诉，或在民事诉讼的最后判决中被罚？

是_____否_____

(2) 根据联邦或州的特许经营法、证券法、反托拉斯法、垄断法、贸易惯例或贸易条例，卷入双方同意的裁决、司法判决、决议或财产转让中，或在双方同意的判决、司法判决、决议或财产转让中被提名？

是_____否_____

(3) 遭受一项决议，或根据1934年的证券交易法，被国家证监会或国家政权交易所暂停职务或将其从证监会或交易所中除名？是_____否_____

C. 对上述问题回答“是”的，声明：

(1) 涉及到的人的姓名或公司的名称；

- (2) 涉及到的法庭、机构、协会或交易所；
- (3) 指控概要；
- (4) 如果适用的话，判罪、裁决、司法判决、决议或财产转让的日期；
- (5) 裁决、司法判决、决议或财产转让的罚金、估计损失额、期限和条件。

第三部分 附录

表F——担保

收到位于_____（地址）价值为_____，位于_____（地址）根据其在_____（州名或省名）州日期为_____的特许经营注册和特许经营合同，对_____（更新的生效日期）_____中的所有义务，以_____为担保，绝对履行所有义务。本担保将持续到特许经营注册和特许经营合同中_____的所有义务令人满意为止。如果受许人反对_____不解决问题，_____是不会推卸责任的。不放弃_____部分的违约警告。此担保受_____和它的接任者和受让人的约束，20____年。

_____的_____天在_____执行本担保。

(保证人)

经办人_____

职务_____

JRH : ufoc

笔记

[illegible]