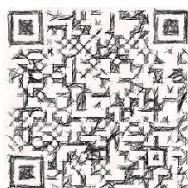


2019 年度中国特许经营合同纠纷裁判 白皮书

敬请关注报告小秘书微信号



更多资讯，请关注王红燕律师团队的微信公众号



 微信搜一搜

Q 燕语海外Grace Law Talk

目 录

一、	引言	4
(一)	调研意义、目的	4
(二)	调研方法	4
(三)	材料搜集情况	4
(四)	报告声明	5
二、	中国特许经营发展现状	5
(一)	商业特许经营的起源	5
(二)	中国商业特许经营的发展过程	5
(三)	中国商业特许经营企业的现状	6
(四)	中国特许经营发展中的问题	7
1.	特许经营地域发展有待平衡	7
2.	特许人品牌发展水平参差不齐	8
3.	加盟商商业素质有待提高	8
(五)	中国品牌的走出去海外发展特许经营情况	8
三、	特许经营领域法律法规梳理	9
四、	2019 年度法院审理特许经营合同纠纷案件情况	10
(一)	2019 年度各地区法院案件裁判情况	10
1.	2019 年度特许经营纠纷判决案件区域分布情况	11
2.	2019 年度特许经营纠纷判决案件行业分布情况	13
3.	2019 年度特许经营纠纷判决案件诉讼主体情况	13
4.	2019 年度特许经营纠纷判决案件管辖法院分布情况	14
5.	2019 年度特许经营纠纷判决案件法院结案周期情况	15
(二)	特许经营合同纠纷中的主要诉请分析	16
1.	要求解除、撤销加盟合同的诉请分析	16
2.	要求费用返还/支付的诉请分析	16
(三)	特许经营合同纠纷案件中的热点问题梳理	18
1.	特许经营合同性质的认定	18
2.	特许人是否具备“两店一年”资格对合同效力的影响	19
3.	特许人未履行或未完全履行信息披露义务是否导致合同解除或可撤销	21
4.	加盟商依照冷静期规定要求解除合同	23
五、	2017-2019 年度杭州仲裁委员会审理特许经营纠纷案件情况	25
(一)	2017-2019 年案件审理基本情况	25
(二)	诉讼与仲裁的裁决情况对比	25
1.	诉请对比	25
2.	当事人身份对比	26

3. 法院判决和仲裁裁决数量对比（2017年-2019年杭州仲裁委员会裁决与2019年浙江杭州地区法院判决相比）.....	26
4. 审限对比.....	27
六、 杭州仲裁委员会特许经营合同纠纷案件的特点.....	27
(一) 诉争的提起者以加盟商居多.....	27
(二) 案件多呈系列案件.....	28
(三) 案件管辖以被告所在地管辖居多.....	28
(四) 案件具有商事案件的特点.....	28
七、 特许经营合同纠纷案件典型案例介绍.....	29
(一) “两店一年”对合同效力的影响.....	29
案例一：刘代友诉中山市众扬照明有限公司特许经营合同纠纷.....	29
案例二：孙艳诉成都万旭餐饮管理有限公司特许经营合同纠纷.....	29
(二) 违反信息披露义务对合同解除权的影响.....	30
案例一：陈施弘诉上海百索餐饮有限公司特许经营合同纠纷.....	30
案例二：曾德香诉广州美西西餐饮管理服务股份有限公司特许经营合同纠纷.....	31
案例三：贺光辉诉济南绿色源动清洁服务有限公司特许经营合同纠纷.....	31
(三) 冷静期对合同解除权的影响.....	32
案例一：邵玉潘诉浙江宝格品牌管理有限公司特许经营合同纠纷.....	32
案例二：陈文君诉上海燊博生物科技有限公司特许经营合同纠纷.....	32
八、 建议与提示.....	33
(一) 法院审理特许经营纠纷案件热点问题的裁判标准梳理及建议.....	33
1. 加盟商依据冷静期条款提出解约.....	33
2. 特许人信息披露义务的边界.....	35
3. 违反效力性强制规定与管理性强制规定对合同效力的影响.....	36
(二) 对特许人签订、履行特许经营合同及维护合法权益的提示与建议.....	38
1. 具备特许人资质，依法办理备案手续.....	38
2. 合同签订前，完善合同内容并履行信息披露义务.....	39
3. 权益受损时，及时采取维权措施.....	40
(三) 对加盟商签订、履行特许经营合同及维护合法权益的提示与建议.....	40
1. 合同签订前，做好背景调查工作.....	40
2. 合同签订时，充分理解合同内容.....	41
3. 权益受损时，及时维护合法权利.....	41
4. 合同终止后，履行后合同义务.....	42
九、 关于建立合格加盟商资格审核制度的建议.....	42
十、 鸣谢单位.....	43

一、引言

（一）调研意义、目的

经过近四十年的发展，特许经营行业已经在我国的各行各业落地扎根，行业发展在经历了萌芽期、起步期后，迎来了飞速发展阶段。伴随着行业迅猛发展的脚步，特许经营领域的纠纷也随之出现了井喷式的激增。由于我国针对商业特许经营活动的相关立法尚未十分完善，对于实践中因特许人与加盟商之间就法律关系的确认、权利义务的划分等方面产生的特许经营纠纷问题并非面面俱到，导致了各地法院就部分问题的裁判标准并不一致的情况出现。为了促进特许经营行业的健康发展，厘清特许人与加盟商之间更为明晰的权利义务，梳理各地法院的裁判标准，以形成初步统一的裁判标准建议，特开展本次调研活动并形成调查报告。

本次报告的主要目的为探索、盘点并研究法院及仲裁委在审理案件中对特许经营纠纷案例中的典型争议问题的裁判思路，为日后特许经营行业的立法及司法裁判实践提供合理且切实可行的裁判建议标准，引导特许经营行业更加规范、健康发展。

（二）调研方法

本次报告主要以知产宝（<https://www.iphouse.cn/>）平台（以下简称“案例检索平台”）公开的案例和杭州仲裁委员会提供的裁决分析资料为研究基础，结合部分受邀特许经营企业反馈的调研问卷结果，采用了统计调查法、定性分析法、个案研究法、抽样调查法等调研方法，对搜集到的裁判文书及调研问卷结果进行一一解读分析，并对共性问题进行归纳总结。

（三）材料搜集情况

本次报告中所搜集到的材料主要来源于部分受邀特许经营企业参与的调研问卷、案例检索平台上公开的案例以及杭州仲裁委员会提供的裁决分析资料。其中，在案例检索平台上检索到的裁判文书系于2020年2月，以“2019年”为文书出具年份、以“判决书”为裁判文书类型、以“特许经营合同纠纷”为案由而获得，合计搜集1349份裁判文书（已除去重复案例），并针对该1349份判决书进行了一一研读与案例分析；通过杭州仲裁委员会获得了其在2017-2019年度（合计三个年度）裁决的合计93个特许经营纠纷仲裁案的裁决分析资料情况，并在该资料的基础上，对仲裁案件做了进一步深入的分析与解读。

（四）报告声明

1. 版权声明

本次报告相关知识产权归中国连锁经营协会特许委员会、北京中伦（杭州）律师事务所王红燕律师团队所有，欢迎各会员单位、机构、媒体、自媒体、个人等引用本次报告数据、内容、图表，但引用时请注明来源或出处或联系版权人。

2. 风险提示

本次报告仅为参考研究资料，不构成对加盟、投资、决策等任何建议或法律意见，由此带来的风险请慎重考虑，版权人不承担因使用本次报告信息而产生的任何责任。

二、中国特许经营发展现状

（一）商业特许经营的起源

特许经营商业模式起源于 19 世纪中叶的美国，缝纫机厂家胜家公司为开拓市场，运用特许经营的方式开辟销售网络，发展至上个世纪 60 年代已在全球建立了 3 万多家专卖店和经销店，大幅度提高了产品的销量，打响了商业特许经营的“第一枪”。然而，在商业特许经营发展初期，加盟店与总部之间的关系相对较为松散，除了相同的店名和产品外，店铺实际经营治理完全由加盟商决定，特许人总部对加盟店缺乏统一的管理。随着市场的逐渐成熟，一些具有代表性的服务型企业开始制定出一整套的商业管理制度，用以保证加盟店所提供的服务与特许人总部的一致性，包括店铺装潢、员工服装、菜单、产品原料、制作方法等各个方面。至此，商业特许经营开始飞速发展，特许人的商业模式能够在各个地区内迅速复制，既降低了加盟商的商业风险，又利用加盟商产生规模效应，扩大了原品牌的市场地位。

（二）中国商业特许经营的发展过程

八十年代，肯德基等跨国公司开始进入中国市场，但由于政策法规方面的限制，起初并不是以许可的方式开设连锁店铺，而是采用了合资公司的方式。随着经济改革的深化，国内民营企业开始探索以许可的方式开设分店。1997 年，我国原贸易部发布了《商业特许经营管理办法》（试行），为特许经营模式在我国的发展提供了初步的制度保障。截至 1998 年 4 月，根据中国连锁经营协会数据显示，其协会成员约有 50 家企业从事特许经营。随着法律法规的不断完善以及商业特

许经营模式在各行各业的推广，特许经营开始进入前所未有的极速发展阶段。截至目前，经历 20 多年的发展，我国的特许经营企业数量已经跃居全球首位，特许经营的商业模式在我国得到广泛的应用。

（三）中国商业特许经营企业的现状

为了解目前中国特许经营企业的现状，本报告通过调查问卷的方式收集了部分特许经营企业的相关信息，以便反映出特许经营企业的实际情况。参与本次调研问卷的企业主要涉及了餐饮、蔬果、农副产品、酒店、汽车后市场服务、健身、洗衣、酒业、咨询等多个行业。其中，参与调研的深圳百果园实业（集团）股份有限公司截至 2019 年上半年已经在全国 80 多个城市拥有 4000 多家社区门店，每月还以近百家新增门店的速度持续增长。北京福奈特洗衣服务有限公司是 1997 年率先将欧洲洗衣模式引入中国的企业，目前已经在全国近 320 个城市中开设了 1500 多家洗衣店，其中加盟店占比 88%，约有 28% 的加盟商选择开设二店。

从特许人的特许经营体系/品牌数量来看，50% 以上的特许人主要围绕一个品牌来经营，84% 的特许人开展特许经营活动时使用的品牌数量不超过 3 个，这反映出目前特许经营企业的资源集中化程度较高，主要通过集中精力做好 1-3 个品牌，以便发挥品牌的规模优势。

从行业分布上来看，我国商业特许经营模式已经涉及了零售、餐饮、洗衣、教育、酒店等几十个行业，一、二、三线城市市场已经趋于成熟饱和，四线城市正在成为特许企业争夺的新战场。¹超市、干洗、饰品专卖、快餐、汽车后市场行业的部分企业已经开始将把四线城市作为未来发展的重点区域。²除此之外，传统的酒店行业也在寻求革新。2014 年前后，中国酒店行业中特许经营的模式仅占 11%，到 2018 年时已经跃升至 60% 以上，特许经营在酒店行业成为了主流的管理模式。知名国际酒店品牌洲际酒店在 2018 年开展的签约项目中，有 56% 采取了特许经营模式，在 2019 年，该比例更是超过 70%，充分体现了特许经营模式在酒店行业的成熟程度。

从特许人加盟模式的方式来看，超过 91% 的企业采用总部授权或者总部和区

¹ 《中国特许经营市场依然巨大 成民资进入重要领域》，载于 https://m.sohu.com/a/127974292_132388，访问时间 2020 年 6 月 27 日。

² 《中国特许连锁 100 强企业发布 四线城市成开店新选择》，载于 <http://www.bj.chinanews.com/news/2015/0517/45269.html>，访问时间 2020 年 6 月 27 日。

域代理商授权的方式接受加盟商，其中 58.33%的企业采用总部直接授权加盟商的方式，33.33%的企业采用总部授权与区域代理商授权并行的方式。这说明总部直接授权仍然是主流的加盟方式，其优势在于总部可以更加有效地管理和监督加盟商，而区域代理商授权的模式则更有利于在当地更为快速地拓展业务。

从特许人加盟店分布的情况来看，除青海、西藏、新疆等西部省份外，大部分特许人均在各个省份发展了加盟店，其中，北上广地域是特许人的“宠儿”，成为特许人选择开设加盟店最多的地区。这也反映出特许经营模式的优越性，能够不受地理环境的限制在各地推广自身的特许经营资源，且沿海地区与中西部省份的差距在不断缩小。

从门店开设情况上来看，根据 2019 年中国特许百强企业调查结果显示，食品零售企业的加盟商多店率高达 59%，远远高于平均加盟商多店率的 30%，成功占据行业内多店率第一的宝座；而家政服务、洗染业、房屋中介与汽车后市场的平均多店率较低，为 10%左右。与此同时，相较于 2018 年度行业的续约率，2019 年的门店续约率普遍有所下降，平均在 85%左右。其中，美容休闲类企业的续约率约为 80%；火锅与商务服务类企业的续约率不到 75%。此外，在我国经济下行压力的影响下，2019 年度特许经营行业的门店平均关店率约为 15%，较上一年度增长 5%。

（四）中国特许经营发展中的问题

1. 特许经营地域发展有待平衡

从本次报告调研统计的案件数量省份分布情况来看，我国商业特许经营行业的特许人总部主要集中在北京、上海等东部沿海地区。根据商务部业务系统统一平台统计的数据显示，截至 2020 年 7 月 1 日，备案的特许总部合计为 5730 家，其中，仅北京、上海、广东、浙江、山东、江苏六个省份的特许总部合计 3320 家，占比 57.91%。而中西部省份的特许总部数量较少，以其中作为中西部地区拥有最多特许总部的重庆地区为例，亦仅只有 342 家特许人企业。由此可见，商业特许经营在中西部地区虽然已经具有相当成熟的市场，但是相较于中部地区来说，在数量上仍然存在明显差距，西部地区仍然存在着巨大的开发潜力。

2. 特许人品牌发展水平参差不齐

中国的特许经营行业经过数十年的发展，从快速发展期进入到了成熟期，期间孕育了许多驰名中外的知名品牌。根据 2020 年 6 月 2 日中国连锁经营协会发布的“2019 年行业基本情况及连锁百强调查”结果显示，红星美凯龙、永辉、居然之家、盒马鲜生、美宜佳、孩子王、百果园、大参林、柒一拾壹、罗森 10 家企业连续两年保持双位数增长。³但是，特许人品牌发展中也存在部分无商业价值或商业价值低的品牌，在搭上“特许经营”的“便车”后，为追逐盲目扩张的暴利，夸大或虚假宣传品牌与经营能力，引诱加盟商缴纳加盟费后拒不提供任何经营资源或持续支持，继而引发系列索赔案件，导致特许品牌走向没落，也由此造成了特许经营行业品牌价值不一、发展水平不同的现象。

3. 加盟商商业素质有待提高

从加盟商组成情况来看，自然人是该群体的主要组成部分，其身份一般是具有一定小额资本的独立创业者。基于对特许经营模式低风险的信赖，加盟商在与特许人订立合同前往往对特许人的经营资源并不了解，以至于在签订合同后产生特许人未提供经营资源或者提供的经营资源未达预期的矛盾，加盟商对门店经营丧失动力，最终经营不善，引发合同纠纷。就现阶段商业特许经营行业中，仍存在部分加盟商属于冲动型加盟，在经营中过度依赖特许人，没有独立自主地独立经营，甚至认为加盟就表示必须保证其商业投资成功，在经营中坐以待毙，最终导致加盟经营的失败。

（五）中国品牌的走出去海外发展特许经营情况

特许经营的潮流早已席卷全球，早在上个世纪 60 年代开始，美国特许经营企业就在积极探索品牌海外的发展市场，其主要的市场区域集中在加拿大、日本等发达国家，市场饱和后已经逐渐将重点转向亚洲。日本在消化吸收海外特许经营模式后，逐渐开创出具有自身特色的特许经营品牌，以 7-11 便利店为代表的零售企业将本国文化融入特许经营模式开创了特许经营模式发展的新时代。

我国特许经营品牌走向国外目前还处于探索阶段，全聚德集团从成立之初便

³ 《2019 年中国连锁百强榜单发布》，<http://www.cdfa.org.cn/portal/cn/xiangxi.jsp?id=441986&type=2>，访问时间：2020 年 6 月 7 日。

在稳步推进国际化战略，但在开拓海外市场时面临诸多问题，例如原料的供应、技术劳工以及对加盟店的监督。从市场反馈来看，海外市场主要的客户还是来源于当地的华人，海外本土文化要接纳中国品牌需要品牌的持续投入和经营。同仁堂的海外布局情况相对更为完善，客户群体已经从华人为主逐渐进入扩展到西方主流市场，特别是新冠肺炎疫情期间，中药疗效被更多外国消费者所知晓并认可。据报道，同仁堂已经在 28 个国家和地区开设 149 家各类海外终端，诊疗超过 3000 万海外患者。在酒店领域，锦江之星从 2011 年开始采用品牌授权的方式进入菲律宾市场，与当地的代理商合作，开设直营店并发展加盟商。特许经营也成为其在跨国经营中主要采用的商业模式。中国品牌走出去海外发展特许经营未来，面临的特许经营合规、知识产权保护、标准本土化问题、劳动用工等问题都将给中国特许品牌带来越来越多的挑战。

三、 特许经营领域法律法规梳理

作为舶来品，特许经营行业自上世纪 80 年代中后期进入中国市场以来，在历经数十年的发展过程中，已经历过了初步发展阶段、迈入了高速发展期，自 2000 年起更是呈现出稳定快速发展的趋势。早在 1997 年，在立足于当时国内商业特许经营行业发展状况及存在问题的基础上，我国出台了第一部针对商业特许经营行业活动进行约束的《商业特经营管理办法（试行）》（现已失效），开启了商业特许经营行业的立法建设。在 2007-2012 年期间，由于特许经营行业的迅猛发展，对监管部门提出了新的挑战，也带动了立法修法速度的提升。在该期间，国务院与商务部陆续出台了《商业特许经营管理条例》（2007 年）、《商业特许经营备案管理办法》（2007 年出台，后于 2012 年被修订）、《商业特许经营信息披露管理办法》（2007 年出台，后于 2012 年被修订）等法律法规，以完善特许经营行业法律制度体系。在此期间，各地方也陆续出台了各地商业特许经营备案管理办法，以配合上述“一条例、两办法”在地方上的实施。与此同时，部分地方法院针对司法实践中遇到的审判难点，也出台了相关指导意见或复函，以进一步完善特许经营行业的立法。

就目前现行有效的法律法规而言，前述《商业特许经营管理条例》、《商业特许经营备案管理办法》、《商业特许经营信息披露管理办法》及各地方商务部出台的地方性规定、法院指导意见等已初步构建起了特许经营的立法体系（如下图）。

与此同时，国务院法制办、商务部等部门，为配合上述法律法规的实施，不仅召开记者会答复“一条例两办法”实施过程中的法律适用及解释问题，更针对不同行业领域的特许经营活动，出台相关国家标准（法律法规、答记者问及相关国家标准详见附件《商业特许经营法律法规汇编》）。

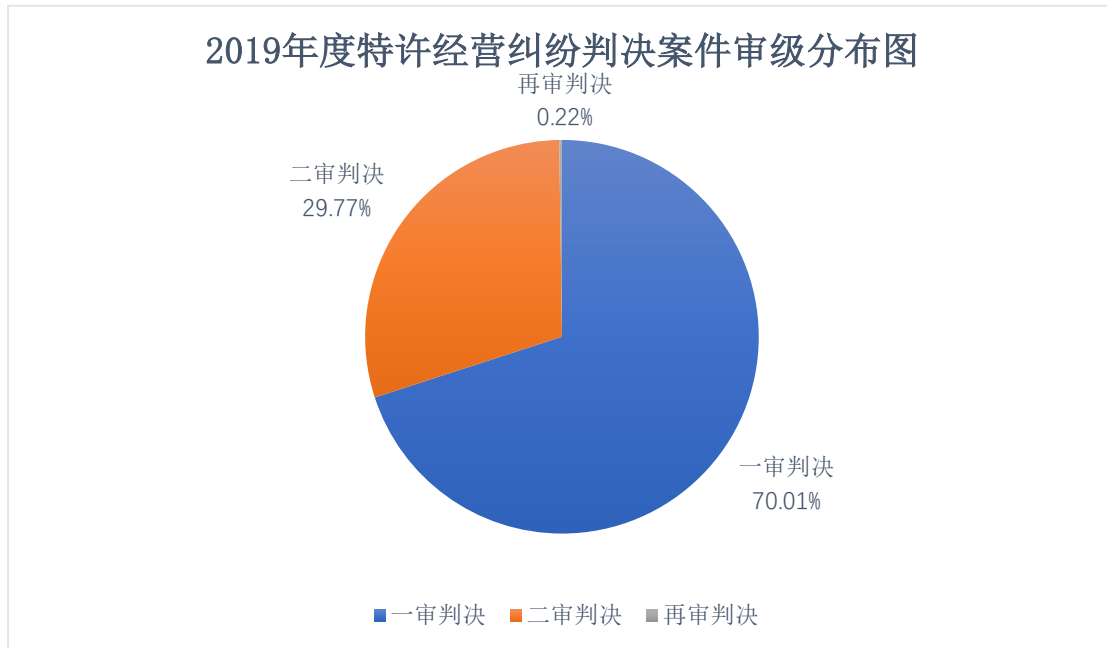
序号	法律法规名称	发布机构	发布时间
1	商业特许经营管理条例	国务院	2007.2.6
2	商业特许经营备案管理办法	商务部	2011.12.12
3	商业特许经营信息披露管理办法	商务部	2012.02.23
4	最高人民法院关于企业以外的其他单位和个人作为特许人所签订的特许经营合同是否有效的复函	最高人民法院	2010.11.24
5	最高人民法院关于不具备“拥有至少2个直营店且经营时间超过1年”的特许人所签订的特许经营合同是否有效的复函	最高人民法院	2010.11.24
6	广西壮族自治区高级人民法院关于企业以外的其他单位和个人作为特许人所签订的特许经营合同是否有效的复函	广西壮族自治区高级人民法院	2010.12.2
7	广西壮族自治区高级人民法院关于不具备“拥有至少2个直营店且经营时间超过1年”的特许人所签订的特许经营合同是否有效的复函	广西壮族自治区高级人民法院	2010.12.2
8	北京市高级人民法院关于审理商业特许经营合同纠纷案件适用法律若干问题的指导意见	北京市高级人民法院	2011.02.24
9	上海市高级人民法院关于审理特许经营合同纠纷案件适用法律若干问题的解答	上海市高级人民法院	2012.9.19

四、2019年度法院审理特许经营合同纠纷案件情况

（一）2019年度各地区法院案件裁判情况

根据案例检索平台搜集到的资料显示，2019年度我国各地区（香港、澳门、台湾地区除外）各级法院就特许经营合同纠纷案件合计出具判决书1349份，其中，一审判决书944份，二审判决书402份，再审判决书3份。在2019年度裁判的特许经营合同纠纷案件中，70.01%的纠纷在一审法院阶段定分止争，29.77%

的案件在二审阶段终止，仅 0.22%的纠纷进入了再审程序，由此可见，一审法院对于解决特许经营纠纷案件仍然承担着重要作用。



1. 2019 年度特许经营纠纷判决案件区域分布情况

在地域分布方面，由于特许经营行业在经济发达地区的发展十分迅速与活跃，因此，特许经营合同纠纷案件也多发生于该区域，尤其是在东部沿海地区，特许经营纠纷尤为频发。在本报告检索到的 2019 年度裁决的特许经营合同纠纷案件中，浙江省、广东省、江苏省、北京市、安徽省、山东省、上海市法院裁决的文书数量分别位列全国各省市自治区的前 7 位，且裁决数量均在 100 件以上，其中浙江省、广东省、江苏省法院判决的案件均超过了 150 件；中西部地区由于经济发展水平明显低于东部地区，在 2019 年度审理判决案件均处于 50 件以下，甚至部分地区在 2019 年度未判决特许经营纠纷案件，如西藏自治区、青海省地区。

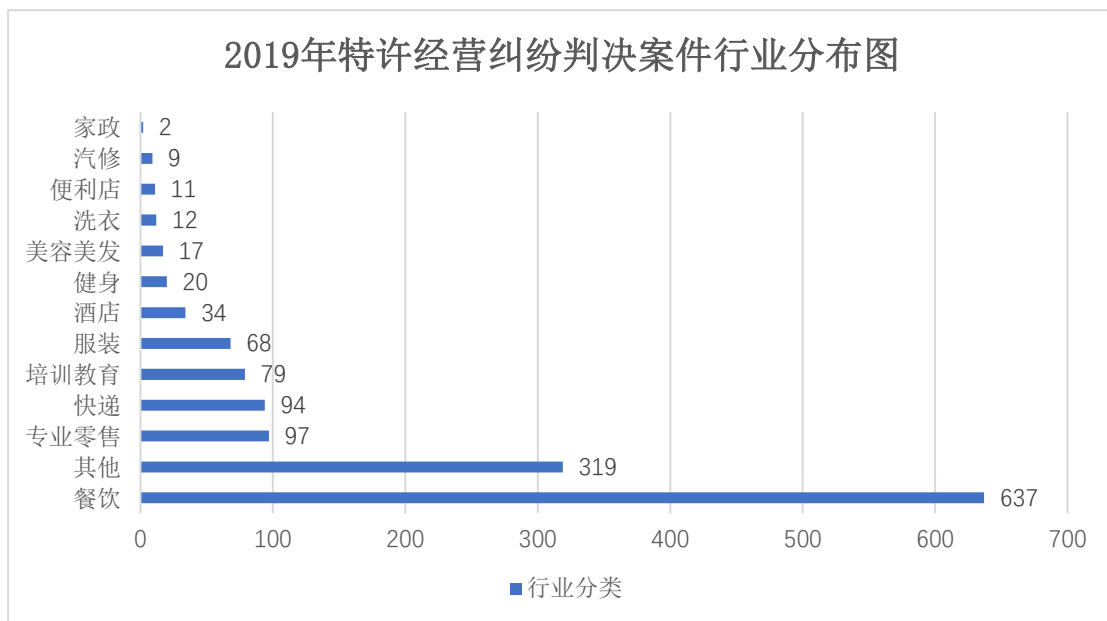
2019 年度特许经营纠纷判决案件地域分布表

序号	省份	每个省份的文书数量
1	北京市	145
2	天津市	10
3	上海市	104
4	重庆市	16

5	河北省	25
6	山西省	2
7	辽宁省	46
8	吉林省	21
9	黑龙江省	5
10	江苏省	150
11	浙江省	184
12	安徽省	142
13	福建省	20
14	江西省	19
15	山东省	105
16	河南省	32
17	湖北省	29
18	湖南省	16
19	广东省	179
20	海南省	5
21	四川省	24
22	贵州省	3
23	云南省	11
24	陕西省	9
25	甘肃省	11
26	内蒙古自治区	5
27	广西壮族自治区	19
28	宁夏回族自治区	2
29	新疆维吾尔自治区	10
30	西藏自治区	0
31	青海省	0

2. 2019 年度特许经营纠纷判决案件行业分布情况

从行业分布上来看，2019 年度判决的特许经营纠纷案件已经涉及了国民日常生活的吃穿住行及娱乐等各个方面。根据统计数据显示，特许经营行业已经遍及了餐饮、快递、教育培训、服装、酒店、洗衣、美容美发、家政、健身、蔬果及农副产品销售、娱乐等各个行业，其中，涉及餐饮类特许经营合同共计 637 件，占全部判决案件的 47.22%，是特许经营纠纷案件涉及最多的行业；专业零售、快递、教育培训、服装、酒店等行业也紧随其后，成为特许经营纠纷案件频发的“重灾区”，这也从侧面反映了特许经营模式在上述行业中发展较为深入与成熟。

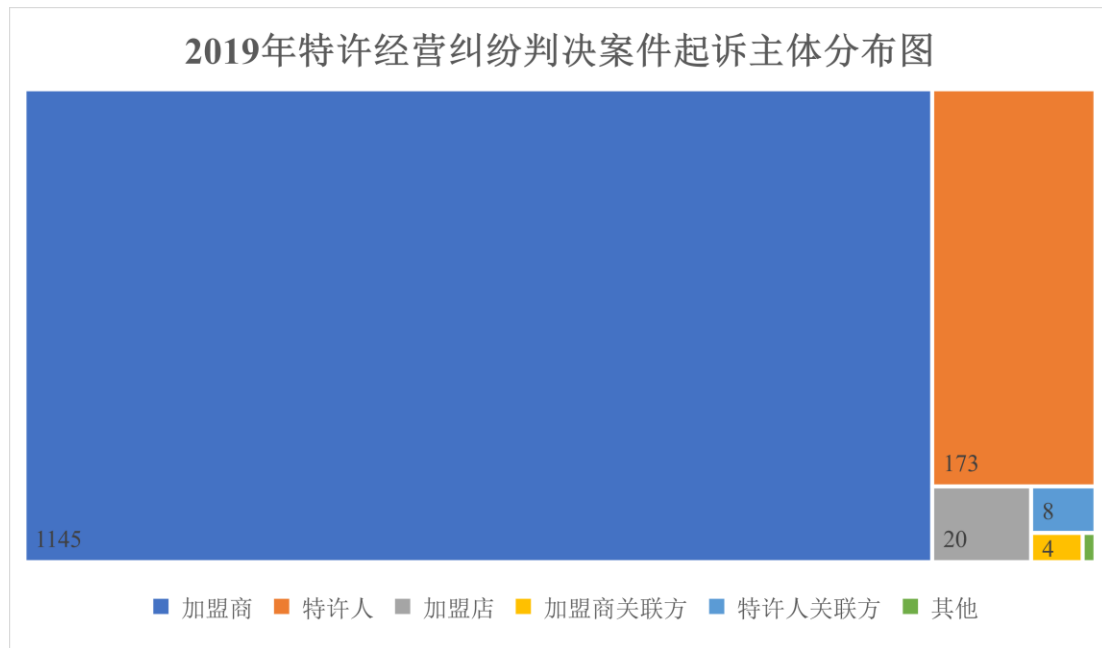


3. 2019 年度特许经营纠纷判决案件诉讼主体情况

从提起诉讼的主体来看，在本次统计的案例中，由加盟商提起的特许经营合同纠纷之诉的比例高达 85.02% 以上，由特许人提起的诉讼占 12.75%，由加盟店提起的诉讼占 1.41%，由加盟商关联方提起的诉讼占 0.30%，由特许人关联方提起的诉讼占 0.06%，形成了以“加盟商为主、特许人次之、其他主体少量起诉”的起诉主体分布特点。这是由于特许人对特许经营合同的内容掌握的主动权，与加盟商签订的特许经营合同往往是由特许人提供的格式文本，合同内容中对于加盟商的义务规定得较为详细，涉及加盟商的权利相对较少而造成的。此外，本次统计的案件主体还存在以下三个明显特征。第一，特许经营合同的原告以加盟商居多，且多为个人或以加盟店的名义起诉，且诉请主要集中于撤销合同、解除合

同、返回加盟费及保证金等；第二，在不同加盟商起诉同一特许人的案件中，加盟商提出的诉讼请求、事实与理由方面基本相同，这也从侧面反映出特许经营行业内容易引发加盟商共同诉讼特许人的群体性案件；第三，除了传统观念里特许人、加盟商作为起诉主体外，加盟店、特许人的关联方（一般为代理商）、加盟商的关联方（如加盟店人员）也作为诉讼主体参与到了特许经营合同纠纷之中，这也显示出随着特许经营行业的深入发展，其商业模式得以不断地改进与提升，为各方主体参与到特许经营活动中提供了契机。

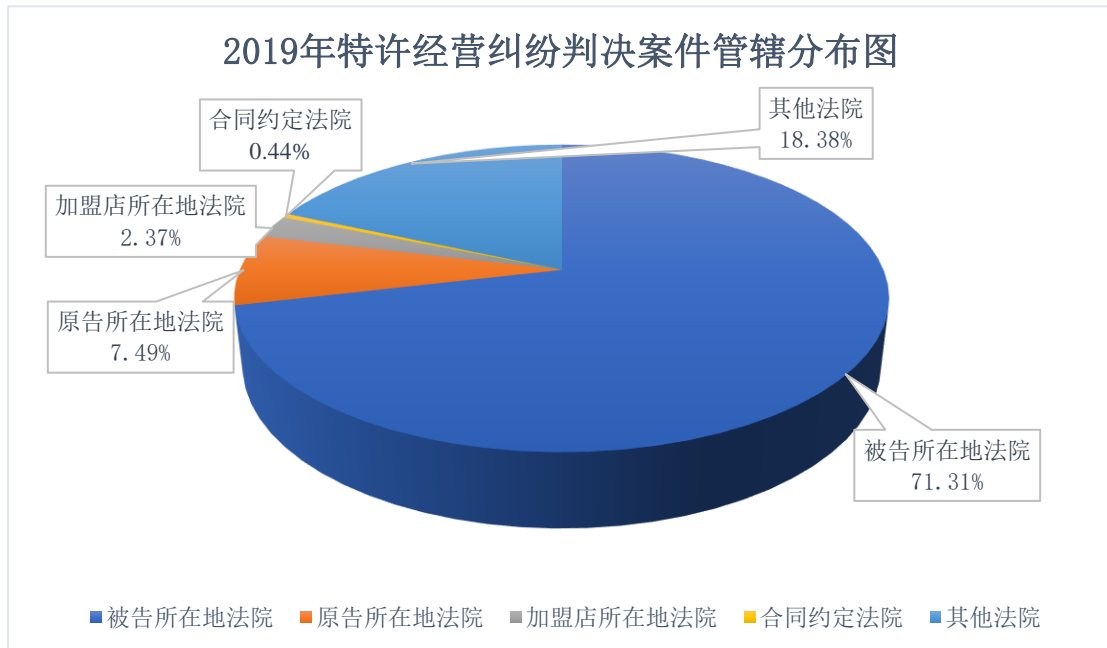
2019年特许经营纠纷判决案件起诉主体分布图



4. 2019 年度特许经营纠纷判决案件管辖法院分布情况

从案件受理的管辖法院来看，在搜集到的 1349 份判决书中，由被告所在地人民法院受理的案件达 962 份，占比 71.31%；由原告所在地人民法院受理的案件达 101 份，占比 7.49%；由加盟店所在地人民法院受理的案件共计 32 份，占比 2.37%；由特许经营合同约定的人民法院受理的案件合计 6 起，占比 0.4%；依据其他理由受理及受理理由不明的案件合计 248 起，占比 18.38%。结合前文所述特许经营纠纷案件的起诉主体的分布情况来看，2019 年度判决的特许经营纠纷大体系由加盟商提起、由被告（即特许人）所在地人民法院依法受理，这也是由于特许人在特许经营活动中占据的绝对主导地位、提供特许经营合同文本所造成。一般情况下，特许人如选择法院作为争议解决途径的，一般会在特许经营合同中直接约定其所在地法定为管辖法院，而处于弱势地位的加盟商往往无法对既

定的格式条款要求加盟商做修改，只能被迫接受合同约定。



5. 2019 年度特许经营纠纷判决案件法院结案周期情况

从法院的结案周期来看，根据我国《民事诉讼法》的相关规定，民事诉讼一审普通程序审理期限一般为 6 个月，经法院院长批准后，可延长 6 个月；二审的审理期限一般为三个月，经二审法院院长批准后可延长。在本次报告统计的案件中，一审法院的结案周期（包含简易程序）大部分在 6 个月以内，部分案件在 6-12 个月内审结完毕。其中 3 个月以内审结完毕的案件达 313 件，占比 33.16%，3-6 个月以内审结完毕的案件为 306 件，占比 32.42%，6-12 个月内审结完毕的案件为 145 件，占比 15.35%。二审法院的结案周期大部分在 3 个月以内，部分案件也在 3-6 个月内审结完毕。其中，3 个月以内审结完毕的案件为 255 件，占比 63.43%。从上述统计情况看，就已明确审理期限的判决书中，安徽省、山东省、辽宁省、福建省、广西壮族壮族自治区、甘肃省、新疆维吾尔自治区、陕西省、黑龙江省、内蒙古自治区、山西省等 11 个地区的特许经营合同纠纷一审案件均在 6 个月内审结；北京市、安徽省、山东省、福建省、江西省、广西壮族自治区、湖南省、甘肃省、新疆维吾尔自治区、陕西省、黑龙江省、海南省、内蒙古自治区、山西省、宁夏回族自治区等 15 个地区的二审案件均在 3 个月内审结。从以上统计情况来看，2019 年度一审、二审法院在审理特许经营纠纷案件时均能及时在法律规定的审限内审结。

2019 年特许经营纠纷判决案件审限统计表

审理时间	一审审理件数	二审审理件数
3 个月以内	313	255
3-6 个月	306	55
6-12 个月	145	18
1-2 年	38	4
2 年以上	2	10
不明	140	60
合计	944	402

注：再审案件 3 件，审理期间均在 3-6 个月内。

（二）特许经营合同纠纷中的主要诉请分析

1. 要求解除、撤销加盟合同的诉请分析

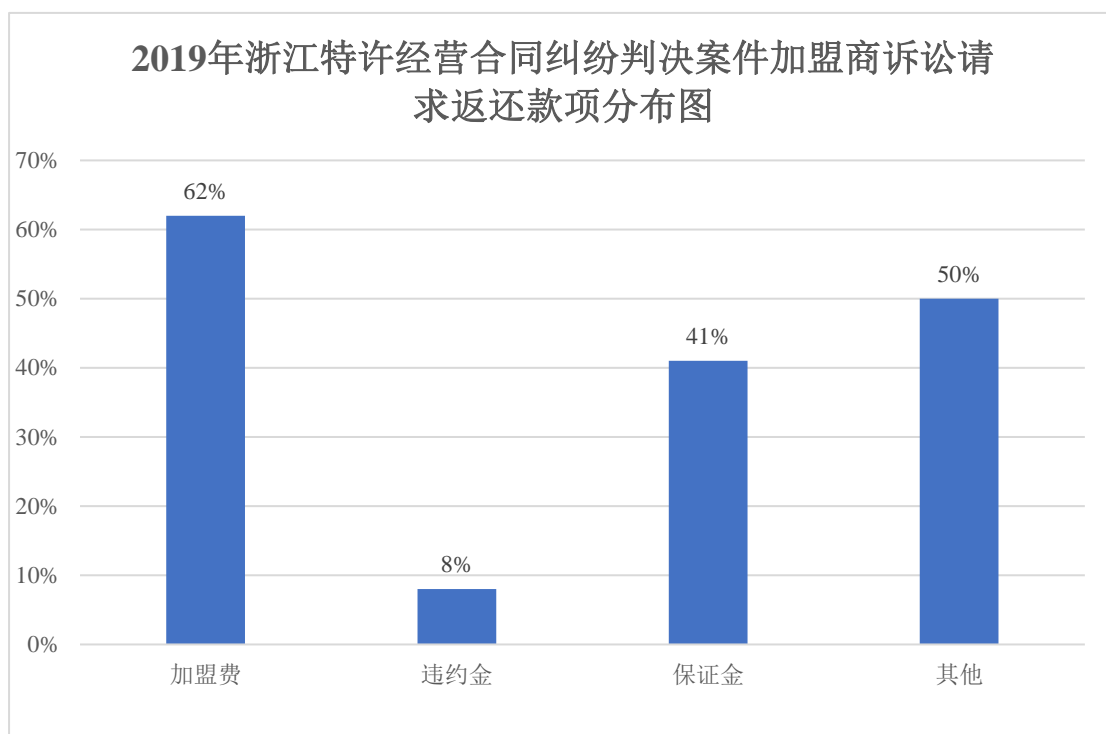
在法院审理的特许纠纷合同案件中，绝大多数的案件是由加盟商提起的。在本次调研的案件中，加盟商主张解除或者撤销合同的案件占全部案件的 72%。而在特许人作为原告的案件中，几乎没有要求解除或者撤销合同的案例，其诉讼请求集中在要求加盟商继续履行合同。

在诉讼请求包含解除或者撤销合同的案件中，90%以上的案件主张解除合同，只有不足 10%的案件为要求撤销合同。这也与合同解除与撤销认定标准不同有关。在司法实践中，认定合同撤销的法定条件较为严格，一般需要证明在合同成立时存在有重大误解、显失公平、欺诈、胁迫、乘人之危等情形，并要求具有撤销权的一方在可行使撤销权的时效期间内提起诉讼或者仲裁来行使权利。而在主张解除合同的案件中，解除的主要理由是另一方存在迟延履行义务、拒绝履行合同义务或者有其他违约行为致使合同目的不能实现。

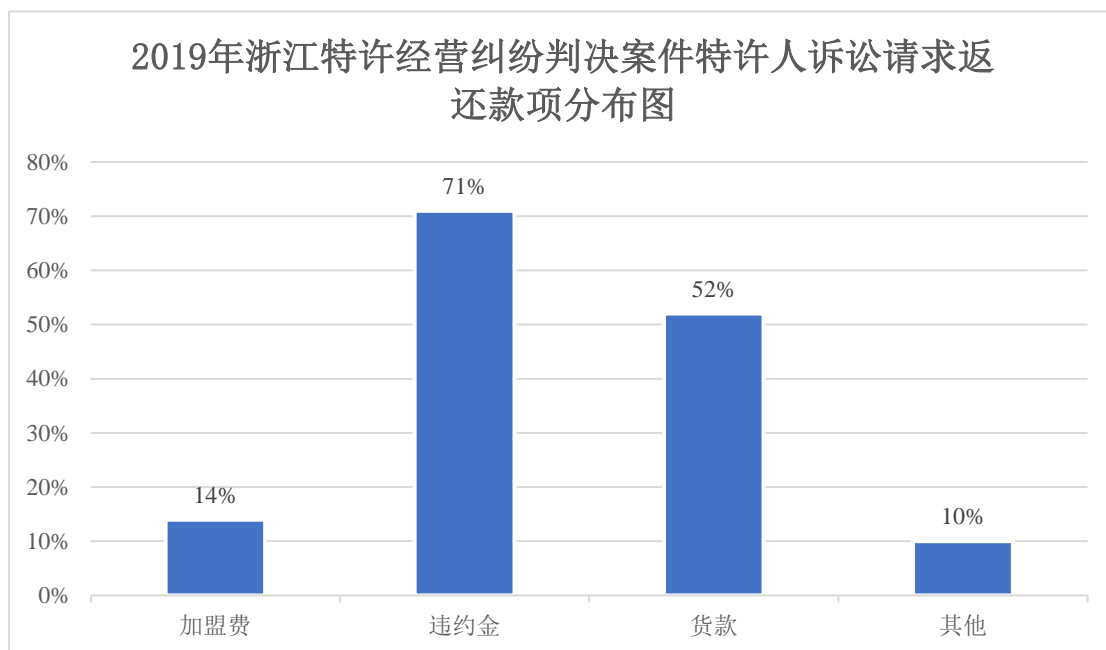
2. 要求费用返还/支付的诉请分析

在加盟商提起的诉请中，要求被告返还或者要求支付相关费用是最为普遍的诉讼目的。以 2019 年浙江省法院审理的特许经营合同纠纷案件为例，在由加盟商作为原告的案件中，提出返还加盟费诉请的案件占比为 62%，提出返还保证金

诉请的案件占比 41%，提出特许人支付违约金诉请的案件占比 8%。



相比之下，在由特许人提出的案件中，特许人主张的费用往往集中在违约金货款等的支付上。以本次报告搜集到的 2019 年浙江省法院审理的特许经营合同纠纷案件为例，71%的案件诉请涉及违约金支付，52%的案件诉请涉及要求返还货款，14%的案件诉请涉及要求支付加盟费，另外 10%的案件中涉及其他费用的支付，一般是房租租金、人工费用开支等。



对比特许人与加盟商在款项上的不同诉求可以看出，加盟费的支付对于特许

人来说并不是争议的焦点，而对于加盟商来说则是关键的风险点。这也与特许经营行业的惯常模式相符，加盟商一般需要在签订合同后向特许人先行支付数万至数十万金额不等的加盟费用，再由特许人提供相应的经营资源。如果特许人提供的经营资源与之前承诺的不符或者远远低于预期，往往就会导致加盟商无法正常开展业务，从而引发纠纷。此外，从特许人和加盟商追溯款项的性质来看，可以发现特许人拥有更强的风险抵御能力，其在特许经营合同中往往会约定针对加盟商违约行为的惩罚性条款，例如支付违约金，还包括事先要求加盟商支付一定的保证金作为加盟商履行合同的担保。反观加盟商，如果特许人出现违约行为，加盟商并没有提出过多额外的赔偿要求，一般仅能要求特许人返还加盟商已支付的费用以及逾期支付产生的利息。这也反映出在特许经营合同中，特许方往往会利用自身是格式合同制定者的优势地位，对双方的违约行为制定不平等的违约责任承担方式。

（三） 特许经营合同纠纷案件中的热点问题梳理

1. 特许经营合同性质的认定

《商业特许经营管理条例》第三条规定：“本条例所称商业特许经营，是指拥有注册商标、企业标志、专利、专有技术等经营资源的企业，以合同形式将其拥有的经营资源许可其他经营者使用，被特许人按照合同约定在统一的经营模式下开展经营，并向特许人支付特许经营费用的经营活动。企业以外的其他单位和个人不得作为特许人从事特许经营活动。”因此，当经营者是将注册商标、企业标志、专利、专有技术等经营资源中的一个或多个以合同形式授权其他经营者使用，并规定了统一的经营模式，即使双方签订的合同名称不是“特许经营合同”，或者合同条款表面上是“合作”、“服务”，法院也会基于合同内容和双方的合作性质，认定合同为商业特许经营合同，立案案由定为特许经营合同纠纷。例如在（2019）沪73民终319号案件中，一审法院认为“茶里茶里”系品世公司授权给燊博公司用于招商推广的商标，而燊博公司则将其作为‘项目标识’授予黄树明使用，属于经营资源之许可。服务协议中燊博公司统一供货、黄树明需遵守燊博公司关于经营管理、操作流程、物品采购、设备使用等方面的指导标准和流程等约定，属于统一经营模式。因此协议具备了特许经营的法律特征，共同构成

了黄树明与桑博公司之间的特许经营合同。上海知识产权法院肯定了一审法院对案涉协议具备特许经营的法律特征，应当属于特许经营合同而非服务合同的观点。

2. 特许人是否具备“两店一年”资格对合同效力的影响

为促进商业特许经营活动的规范开展，《商业特许经营管理条例》第7条对特许人资格进行了规定，要求从事特许经营活动的特许人应当拥有至少2个直营店，并且经营时间超过1年（以下简称“两店一年”）。“两店一年”的标准实际上是判断特许人是否具有成熟经营模式的标准，能够反映出特许人是否具有为加盟商提供经营指导、技术支持和业务培训方面的基本能力。然而在实践中，部分特许人未满足“两店一年”的要求却仍对外从事商业特许经营活动的情况比比皆是。由于信息不对称等原因，加盟商往往处于相对劣势的地位，在签订合同前对特许人是否具备“两店一年”的情况并不知晓，所以当加盟商后期希望解除特许经营关系时，就会主张特许人在经营资质方面不符合法律规定，以此请求法院确认合同无效。

从2019年特许经营合同纠纷案件统计的结果来看，涉及“两店一年”问题的案例约占全部案例的30%，其中以特许人未满足“两店一年”条件从而主张解除合同的约占64%，主张特许人的行为违反法律、行政法规的强制性规定导致合同无效或者未披露信息构成欺诈要求撤销的约占36%。

从法院判决的结果来看，关于特许人不符合“两店一年”的标准不构成合同无效事由已经形成了较为统一的观点。《最高人民法院关于不具备“拥有至少2个直营店且经营时间超过1年”的特许人所签订的特许经营合同是否有效的复函》明确指出《商业特许经营管理条例》第三条第二款关于“两店一年”的规定，属于行政法规的管理性强制性规定，特许人不具备上述条件，并不当然导致其与他人签订的特许经营合同无效。司法实践中各地法院也是持相同的观点，宁波市鄞州区人民法院在（2019）浙0212民初8250号案件中认为，《商业特许经营管理条例》关于“两店一年”的规定，并非强制性效力性规定，不能以此认定涉案合同无效。北京市西城区人民法院在（2019）0102民初19859号案件中认为，依法成立的特许经营合同对双方具有约束力，双方应当按照约定履行自己的合同义务，特许人不具备“两店一年”的条件并不对合同效力、合同履行产生实质性不

利影响。上海市杨浦区人民法院在（2019）沪 0110 民初 15846 号案件中认为，《商业特许经营管理条例》中对“两店一年”的规定系管理性规定，其立法目的在于限制特许人盲目从事特许经营，其立法目的在于限制特许人盲目从事特许经营，特许人不满足该要求不必然导致合同无效或解除。

综上所述可以看出，各地法院均将《商业特许经营管理条例》中对于特许人的要求视为管理性强制性规定，而非效力性强制性规定，特许人违反该规定并不能导致合同无效的结果。根据最高院在（2016）最高院民申 1223 号再审案件中的观点，管理性强制性规定与效力性强制性规定的判断标准在于违反规定是否严重侵害国家、集体和社会公共利益，以至于需要国家权力对当事人意思自治行为进行干预。合同效力关系到市场交易的稳定与安全，《合同法》中明确规定了合同无效的法定条件，而违反《商业特许经营管理条例》中“两店一年”的规定显然不足以达到损害公共利益的标准，因此无法直接以该事项主张合同无效。

然而，实践中，也存在着不少加盟商由于特许人未满足“两店一年”资质条件而提出要求解除加盟合同的诉请。对于此类案件，杭州铁路运输法院在（2018）浙 8601 民初 915 号案件中认为，违反“两店一年”规定是否构成合同解除的理由在于该情形是否影响合同目的的实现，由于加盟商未能证明特许人违反“两店一年”管理性规定的情况构成根本违约，因此不予支持加盟商要求解除合同的请求。从本次报告梳理的裁判文书来看，部分加盟商从信息披露的角度出发，主张特许人未能披露不满足“两店一年”情况要求解除合同的诉请，得到了部分法院的支持。例如，合肥高新技术产业开发区人民法院在（2019）皖 0191 民初 1161 号案件中认为，特许人不满足“两店一年”往往会影被特许人对特许人是否具有成熟经营模式的判断，以及对特许经营资源价值的判断，进而影响合同能否订立。考虑到特许人未披露自身不具备“两店一年”资质等信息，以及在签约当时与真实信息相背离的程度等，能够认定特许人的上述行为足以导致加盟商做出错误意思表示从而签订合同，支持了加盟商要求解除合同的诉讼请求。南京市鼓楼区人民法院在（2019）苏 0106 民初 3583 号案件中认为，根据《商业特许经营管理条例》第 23 条规定，特许人向被特许人提供的信息应当真实、准确、完整，不得隐瞒有关信息或者提供虚假信息。特许人隐瞒有关信息或者提供虚假信息的，被特许人可以解除特许经营合同。特许人向加盟商隐瞒了不具有“两店一年”等

情况的信息，故支持了加盟商要求解除合同的要求。

3. 特许人未履行或未完全履行信息披露义务是否导致合同解除或可撤销

《商业特许经营管理条例》第 22 条规定，特许人应当向被特许人提供以下信息：（一）特许人的名称、住所、法定代表人、注册资本额、经营范围以及从事特许经营活动的基本情况；（二）特许人的注册商标、企业标志、专利、专有技术和经营模式的基本情况；（三）特许经营费用的种类、金额和支付方式（包括是否收取保证金以及保证金的返还条件和返还方式）；（四）向被特许人提供产品、服务、设备的价格和条件；（五）为被特许人持续提供经营指导、技术支持、业务培训等服务的具体内容、提供方式和实施计划；（六）对被特许人的经营活动进行指导、监督的具体办法；（七）特许经营网点投资预算；（八）在中国境内现有的被特许人的数量、分布地域以及经营状况评估；（九）最近 2 年的经会计师事务所审计的财务会计报告摘要和审计报告摘要；（十）最近 5 年内与特许经营相关的诉讼和仲裁情况；（十一）特许人及其法定代表人是否有重大违法经营记录；（十二）国务院商务主管部门规定的其他信息；第 23 条规定，特许人隐瞒有关信息或者提供虚假信息的，被特许人可以解除特许经营合同。2012 年出台的《商业特许经营信息披露管理办法》的第 5 条细化了特许人信息披露的主要内容，并在第 9 条中强调特许人隐瞒影响特许经营合同履行致使不能实现合同目的的信息或者披露虚假信息的，加盟商可以解除特许经营合同。

从案件统计的情况来看，实践中由于特许人未履行或未完全履行披露信息义务导致加盟商要求合同解除的理由主要分为 6 类：

序号	解除理由
1	特许人不满足两店一年的资质且未向加盟商披露的
2	特许人未向商务主管部门备案且未向加盟商披露的
3	关于品牌实力、质量、毛利率等经营能力存在虚假陈述
4	许可商标未注册、特许人不享有许可商标所有权或者许可商标没有知名度
5	特许人或者加盟商未取得特定行业的资质许可
6	未能披露《商业特许经营管理条例》第 22 条或者《商业特许经营信息披露管理办法》第 5 条规定的信息

在加盟商作为原告的案件中，如特许人未披露相关信息，加盟商主要以以下三个理由来主张要求返还款项：

(1) 依据《合同法》第 94 条规定，特许人未披露信息构成根本违约加盟商解除加盟合同

在特许经营合同纠纷案件中，由于特许人制定的格式合同很少为加盟商约定特定情况下的解除权，因此加盟商往往根据《合同法》第 94 条规定的法定解除权、以特许人未履行信息披露义务为由，主张解除合同。在本次报告统计的案件中，法院对于因特许人未履行信息披露义务而要求解除合同问题的审理，主要根据未披露信息的重要程度来判断是否支持合同的解除。例如，杭州铁路运输法院在（2019）浙 8601 民初 505 号案件中认为，特许人未依法履行信息披露义务是否导致合同解除的效果，要综合考虑所涉信息是否与核心经营资源有关、与真实情况的背离程度、是否影响合同目的实现及对合同履行的影响等因素。例如在江西省九江市中级人民法院审理的（2019）赣 04 民初 18 号案件中，特许人未告知加盟商其未取得快递业务经营许可资质，并授权同样无资质的加盟商开展快递业务，导致加盟商无法履行合同内容，特许人的行为构成根本违约，法院最终支持解除合同。

(2) 依据《合同法》第 54 条规定，特许人未披露信息构成欺诈，加盟商要求撤销合同

如在订立特许经营合同时，特许人未能披露相关信息，导致加盟商是在违背真实意思的情况下订立的合同，那么加盟商可以主张特许人的行为构成欺诈，从而要求撤销合同。在湖北省武汉市中级人民法院审理的（2019）鄂 01 民初 6419 号案件中，被告特许人未向原告加盟商书面披露相关的经营信息，而且在其网站上列出“投资回报分析表”和“利润预测分析表”的行为构成对投资人的误导，其行为构成虚假宣传容易导致原告在违背真实意思表示的情况下订立合同，因此准予原告撤销合同。同样的，在北京市西城区人民法院审理（2019）京 0102 民初 6415 号一案中，加盟商主张特许人在加盟商信息、商标信息、加盟成本、加盟运营产品信息等方面均存在不符合事实的宣传，因此认为特许人构成欺诈，要求撤销合同。法院经审理后认为，特许人确实存在部分信息未披露或信息披露不实的情况，而且承诺提供的经营资源亦未提供，构成欺诈，遂支持了原告的主张。

(3) 依据《商业特许经营管理条例》第 23 条规定，特许人未履行信息披露义务，加盟商要求解除合同

南京铁路运输法院在审理（2019）苏 8602 民初 479 号一案中认为，根据《商业特许经营管理条例》第 22 条和第 23 条的规定，特许人应当向加盟商披露法律规定的有关信息，否则加盟商可以解除合同。本案中，特许人未能以书面形式披露加盟商数量、分布地域以及经营状况评价等信息，而以上信息足以影响加盟商的经营决策，因此判令原告加盟商有权据此要求解除合同。

上海市徐汇区人民法院在（2018）沪 0104 民初 20939 号案件一审判决书中解释了《商业特许经营管理条例》第 23 条和《合同法》的关系，《商业特许经营管理条例》中规定的信息披露制度目的在于规范特许经营市场，避免特许人提供虚假信息使加盟商在未了解真实信息的情况下草率签约，因此，据此解除合同的未披露信息是指直接关系到加盟商签约与否、合同目的能否实现的核心信息，如果特许人未能披露以上关键信息，加盟商可以据此要求与特许人解除合同。在该案中，法院认为未披露特许经营备案、未披露两店一年的信息会导致加盟商对特许人的经营资源产生疑虑，且是在冷静期内提出解除，遂支持了加盟商解除合同的请求。可见，《商业特许经营管理条例》第 23 条的适用仍然取决于未披露信息的重要程度，但是理由存在些许不同，一种观点是认为未履行或未完全履行信息披露义务影响了加盟商签订合同时的经营决策，另一种观点则认为正是由于未能披露重要信息导致合同目的无法实现，从证明难度上看，后者的证明难度要比前者困难。

综上所述可以看出，在特许经营法律关系中，信息披露是特许人对加盟商的一项重要法律义务，如果特许人未能及时披露影响合同实现的有关信息，加盟商就有权依据《商业特许经营管理条例》第 23 条或者《合同法》第 94 条主张解除合同。

4. 加盟商依照冷静期规定要求解除合同

《商业特许经营管理条例》第 12 条规定，特许经营合同订立后一定期限内，加盟商可以单方解除合同，俗称“冷静期”。这是在《合同法》规定的解除合同的法定理由外的特殊规定。这是由于特许经营关系中，特许人与加盟商之间信息不对称，为了保护加盟商的利益，防止其由于冲动签订合同，因此特别给予了加

盟商合理期限内的单方解除权。但是，由于《商业特许经营管理条例》并没有规定具体的合理期限，实践中常常出现合同没有约定冷静期，或者约定冷静期过短的问题。

（1） 合同没有约定冷静期

从本次报告统计的法院审理情况来看，一般认为，《商业特许经营管理条例》已经明确规定了冷静期，应当视为是对加盟商赋予的权利。在沈阳高新技术产业开发区人民法院审理的（2019）辽 0192 民初 1275 号案件中，原被告双方的特许经营合同中并未约定冷静期，原告加盟商主张单方解除权，法院认为即使双方没有约定冷静期，加盟商仍享有合理期间内单方解除合同的权利，该条款应当作为双方认可的默示条款，只有在加盟商明确表示放弃时，才不再享有冷静期内的单方解除权。

（2） 冷静期的合理期限

由于《商业特许经营管理条例》并未规定合理期限的具体时间，而特许人和加盟商之间的特许经营合同也并不一定约定了冷静期，因此如何认定加盟商是否在合理期限内提出解除主张就成为了司法实践中常常需要面对的问题。在沈飞与南京诚聚百膳餐饮管理有限公司特许经营合同纠纷一审案件中，特许人制定的特许经营合同中约定冷静期为 3 日，法院认为该期限明显过短；但是加盟商提出解除合同的时间在签订合同后 5 个月，明显超过合理冷静期，系怠于行使自身权利。在刘航诉重庆杨记味功夫餐饮管理有限公司特许经营合同纠纷案件中，加盟商在签订合同后签订了使用了 3 个多月的经营资源，法院同样认为其已经明显超过《商业特许经营管理条例》中“一定期限”的范围。

（3） 冷静期解除合同的限制

冷静期并非是固定的期限，考虑是否允许在合理期间内解除合同，应当从冷静期制度的目的出发。如南京铁路运输法院在（2019）苏 8602 民初 150 号案件中表达的观点，冷静期是给予加盟商一定期限用来冷静思考是否开展特许经营，而非提供一段时间让加盟商进行“试营业”。如果加盟商在实际使用特许人的经营资源后，出于市场风险考虑要求解除，那就违背了该制度设立的原意。二审法院同样在（2019）苏 01 民终 4559 号案件中强调，本案中的加盟商并非冲动型投资，而是对本行业具有一定经验的人，双方的合同已经实际履行，加盟商不得再

以冷静期内行使单方解除权要求解除合同。

因此，在判断加盟商是否能以冷静期制度要求解除合同时，法院通常会考虑加盟商与特许人的背景情况，结合合同内容、合同期限、合同履行情况，以及加盟商的商业经验等因素，按照“冷静期”制度的设立目的来综合判断个案的解除。

五、2017-2019 年度杭州仲裁委员会审理特许经营纠纷案件情况

（一）2017-2019 年案件审理基本情况

根据杭州仲裁委员会提供的 2017-2019 年的特许经营纠纷案件分析资料显示，杭州仲裁委员会在三年间共审理特许经营案件 93 件，涉及餐饮、食品、酒店、服装、零售、印刷、电子商务、汽车维修、物流、娱乐等多个行业。

在 93 件案件中，大部分案件由于标的金额较小（50 万元以下），按照杭州仲裁委员会的现行有效的仲裁规则，适用简易程序且由独任仲裁员审理，并在仲裁规则规定的三个月内审理完毕。对于双方当事人均是比较高效的解决问题的方式。

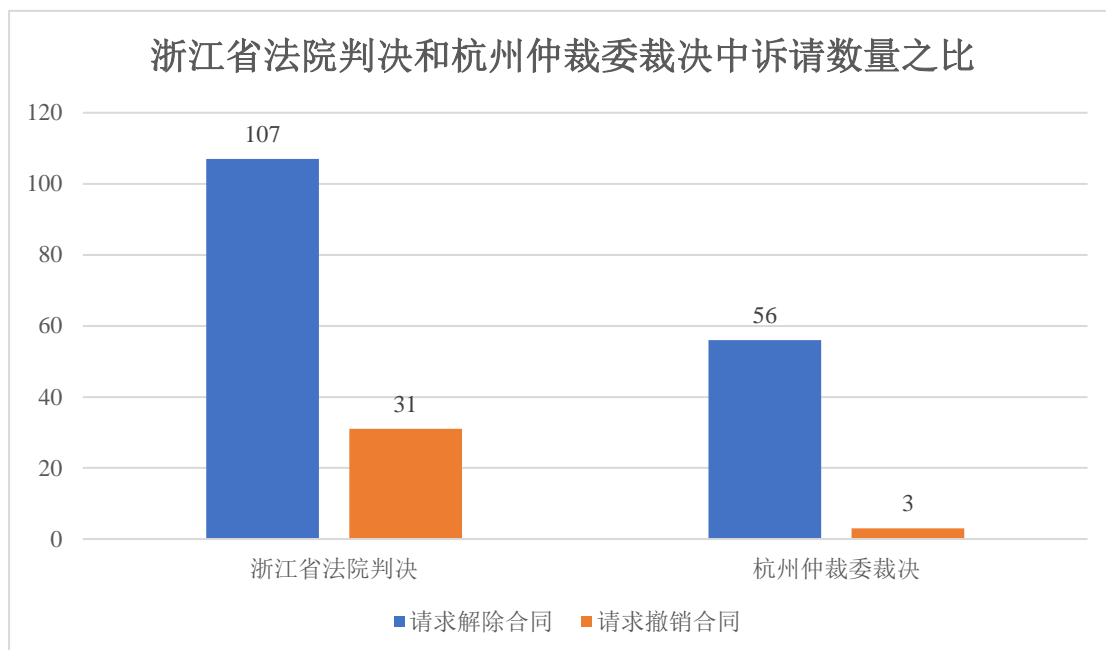
在本次报告统计的 93 个案件中，55%的案件申请人为加盟商，剩余 45%的案件申请人为特许人总部。除了住所地在浙江杭州地区的申请人，更有分布于安徽、北京、广东、湖北、江苏、江西、山东、上海的申请人；而被申请人则比较集中于浙江杭州地区，原因在于作为申请人的加盟商及其门店选址可以遍布全国，而作为将争议解决方式定为杭州仲裁委员会的特许人，则往往注册于浙江本地。

（二）诉讼与仲裁的裁决情况对比

1. 诉请对比

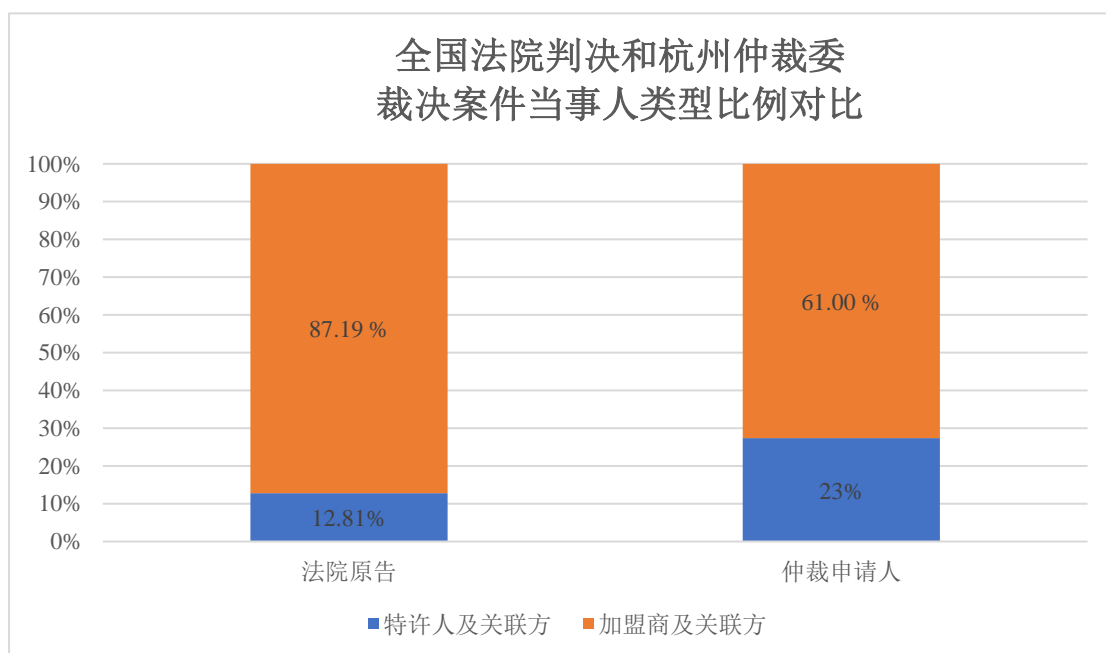
特许经营合同纠纷最常见的诉请为请求解除合同和请求撤销合同。按照现行有效的《中华人民共和国合同法》第九十三条规定，“当事人一方迟延履行债务或者有其他违约行为致使不能实现合同目的”是合同解除的法定条件之一。而合同撤销的法定情形为重大误解、显失公平、欺诈、胁迫、乘人之危等。

以浙江省为例，对比 2019 年浙江省法院判决与 2017 年-2019 年期间杭州仲裁委员会审理的特许经营合同纠纷案件情况，无论是法院还是仲裁，请求解除合同的诉请数量与请求撤销合同的诉请数量有着明显差距，前者明显高于后者数量，这也是与司法实践中判定撤销合同有着较为严格的标准密切相关。



2. 当事人身份对比

特许经营合同纠纷的当事人主要分为特许人、加盟商两类。这两类主体作为原被告的比例，在各地法院判决和杭州仲裁委员会审理的案件中各自的比例如下：



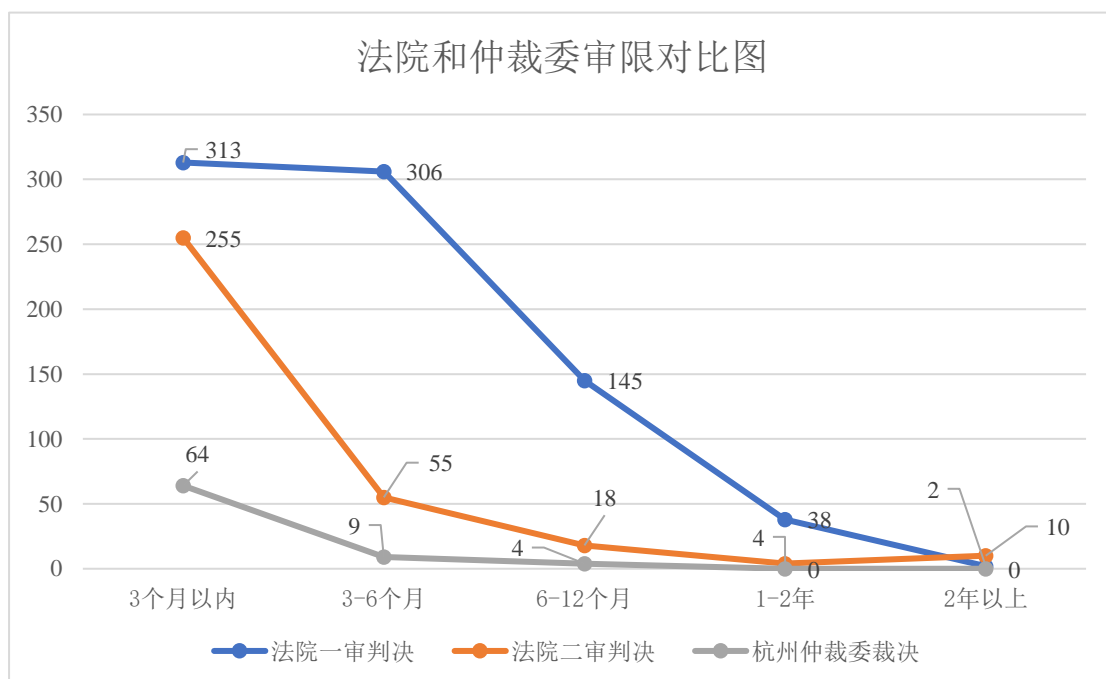
3. 法院判决和仲裁裁决数量对比（2017年-2019年杭州仲裁委员会裁决与2019年浙江杭州地区法院判决相比）

浙江杭州地区2019年法院一审、二审特许经营判决数量总计140件，占据

全省特许经营纠纷案件的大部分。而杭州仲裁委员会作为区域性重要的仲裁机构，其 2019 年的特许经营案件审理共计 69 件。

4. 审限对比

一般来说，仲裁案件的审限相对法院判决较短，更加注重效率和便捷性。从下图可以看出，杭州仲裁委员会审理的案件的期限均在一年之内，结案时间比法院的结案时间明显缩短。



六、特许经营合同纠纷案件的特点

(一) 诉争的提起者以加盟商居多

从提起特许经营合同纠纷的主体来看，加盟商提起诉讼的比例为 85%。在案件样本数量较多的浙江省，该比例更是高达 94%。在这些由加盟商提起的纠纷中，主要案情存在着高度相似之处，具体表现为加盟商在与特许人签订特许经营合同后，向特许人缴纳一定金额的特许经营资源使用费、保证金等款项，由特许人向加盟商提供相关的特许经营资源及指导。后续双方就履行合同产生较大分歧，加盟商认为特许人所提供的服务与前期的广告宣传存在较大差异，进而搜集有关特许人违约的相关证据，例如未达到两店一年、未备案、商标未注册或者许可使用等问题，提出解除或者撤销合同等主张。此类案件所涉及的标的一般不大，多数在数万元在数十万元之内，但该款项对于作为自然人的加盟商而言是一笔不小的

开支，因此仍然不能忽略此类型案件背后的规模效应，如果出现超过合理数量的加盟商大规模诉讼可能引发特许人的特许经营体系的崩溃。

（二） 案件多呈系列案件

特许经营合同纠纷案件往往为系列性案件，即在相同的时间范围内，出现多个不同的加盟商对同一特许人提起特许经营合同纠纷的情况，这也导致案件的审判应当具有一定的示范作用，否则可能产生同案不同判的情况，引发不良的社会效果。从本次报告调研的案件情况来看，在这些系列案件中，常见诉请主要分为以下三类：第一，确认特许经营合同无效。此类纠纷多以特许人违反相关行政法规的规定，未能办理备案，未达到两店一年的标准，要求确认合同无效；第二，撤销特许经营合同。一般加盟商会主张特许人存在虚假宣传、欺诈等情况要求撤销合同；第三，解除特许经营合同。加盟商一般以特许人未进行信息披露、冷静期、特许人的违约行为导致合同根本违约等理由要求解除合同。

（三） 案件管辖以被告所在地管辖居多

从案件统计的情况来看，一般特许经营合同纠纷案件均是在被告住所地受理，案件占比高达 71.31%。这也可以从案件提起的主体多为加盟商得到印证，一方面特许经营合同纠纷中，加盟商的商业风险更高，主动提起争议纠纷的概率更大，因此合同中很可能直接是约定以被告所在地法院作为管辖地法院。另一方面，由于特许人在特许经营活动中占据绝对主导地位，并且是特许经营合同文本的草拟者，也有可能是特许人直接将其所在地的法院作为管辖法院，避免自身提起诉讼时需要前往各地加盟商所在地。

（四） 案件具有商事案件的特点

特许经营纠纷案件不同于一般民事案件，其涉及合资、合作、知识产权许可、产品销售、委托管理等问题，具有明显的商业特点，法官在审理特许经营合同纠纷时不仅需要熟知特许经营有关法律法规，把握特许经营模式的基本特征，把握特许经营合同的目的、性质、特点及其与一般民商事合同的区别，还需要了解知识产权有关法律法规的内容。毕竟特许经营是以知识产权许可为核心的现代营销方式，其中涉及商标、专利及专有技术等内容的许可使用。也因为特许经营合同纠纷案件的特殊性，该类案件的案由是被归入知识产权纠纷项下，而非一般的合同纠纷。

七、 特许经营合同纠纷案件典型案例介绍

（一） “两店一年” 对合同效力的影响

案例一：刘代友诉中山市众扬照明有限公司特许经营合同纠纷⁴

【案情摘要】

原告刘代友在与被告众扬公司签订《众扬照明经销合同》后依约向众扬公司支付了 3500 元定金、5 万元的投资预付款等款项。后，刘代友认为众扬公司在与其签署《众阳照明经销合同》时采用了欺诈手段，导致刘代友在违背真实意思的情况下签订合同，具体表现如下：第一，众扬公司不符合《商业特许经营管理条例》第七条第二款明确规定，不具备“两店一年”资格；第二，众扬公司不符合我国《商业特许经营管理条例》第三条规定的“特许人”，不具有从事特许经营活动的主体资格。因此，刘代友诉至法院请求依法撤销与众扬公司签署的涉案加盟合同。

【法院观点】

由于《商业特许经营管理条例》第七条第二款属于行政法规的管理性强制性规定，特许人不具备上述条件，并不当然导致其与他人签订的特许经营合同无效。故即使涉案合同是特许经营合同，也不会因其不符合“两店一年”的规定而无效。

案例二：孙艳诉成都万旭餐饮管理有限公司特许经营合同纠纷⁵

【案情摘要】

被告万旭公司经案外人广州万旭公司（已在商务部进行特许人备案）授权开展特许经营活动，并根据授权与原告孙艳签订了《经销商合同》。2018 年 7 月 29 日，约定孙艳学习技术秘密制作合同产品并开设店铺销售相关产品。在合同履行期间，孙艳发现万旭公司隐瞒其没有商标权的情况，也未披露其不符合两店一年的条件和未进行特许经营备案的情况，且其在合同签订后并未实际经营，遂诉至法院要求解除合同并退还款项。

【法院观点】

⁴ （2019）粤 20 民终 6385 号。

⁵ （2019）川 01 民初 1154 号。

违反两店一年的规定并不必然导致合同的解除，故并未支持孙艳提出的因万旭公司不具备“两点一年”资质要求解除合同的主张。但是，《商业特许经营管理条例》第十二条规定，特许人和被特许人应当在特许经营合同中约定，被特许人在特许经营合同订立后一定期限内，可以单方解除合同。本案中，孙艳在与万旭公司签订合同后，虽进行了选址，但并未实际开店经营，也未进行培训，并未利用万旭公司的技术秘密等无形经营资源。因此，法院支持了孙艳要求解除合同的诉请。

总结：“两店一年”的规定属于管理性强制性规定，特许人违反“两店一年”的规定并不会导致特许经营合同无效。

（二）违反信息披露义务对合同解除权的影响

案例一：陈施弘诉上海百索餐饮有限公司特许经营合同纠纷⁶

【案情摘要】

案外人之一钱立刚申请注册了“神炖局”商标，并授权给案外人之二恒大众赢公司使用。案外人之二恒大众赢公司又授权被告百索公司在上海市使用“神炖局”商标。后来，百索公司授权原告陈施弘使用“神炖局”商标，并授权其在舟山市开设一家“神炖局”餐饮店。

2018年5月10日，恒大众赢公司通知陈施弘，称其无权使用“神炖局”字样商标。

陈施弘认为，百索公司对涉案商标无处分权，据此品牌使用合同属无效合同，诉至法院要求百索公司足额返还品牌加盟费及押金，并予以赔偿。

【法院观点】

《商业特许经营管理条例》规定，特许人向加盟商提供的信息应当真实、准确、完整，不得隐瞒有关信息，或者提供虚假信息。百索公司不享有商标标识在上海市以外的地区使用、许可的权利，不完全享有特许经营活动所必需的经营资源。而经营资源是特许经营合同的核心内容，是决定加盟商是否签订涉案合同以及能否实现合同目的的重要因素。根据本案现有证据，百索公司显然向陈施弘进

⁶（2019）浙09民初68号。

行了隐瞒和虚假的披露。陈施弘签订合同的目的已经无法完全实现，其有权依法解除涉案合同。

案例二：曾德香诉广州美西西餐饮管理服务股份有限公司特许经营合同纠纷⁷

【案情摘要】

2018年4月30日，美西西餐饮与曾德香签订《美西西餐饮服务协议书》，约定美西西餐饮为曾德香提供开店管理咨询、项目技术培训、开店设备供应、运营服务指导等。后曾德香发现经美西西餐饮不具备商业特许经营资质，且未在案涉合同签订前告知其相关信息，遂诉至法院要求解除合同。

【法院观点】

被告美西西餐饮承认其没有商业特许经营资质，且无法证明在缔约前向曾德香披露。根据《商业特许经营管理条例》第二十三条第三款“特许人隐瞒有关信息或者提供虚假信息的，被特许人可以解除特许经营合同”之规定，法院支持原告解除合同。

案例三：贺光辉诉济南绿色源动清洁服务有限公司特许经营合同纠纷⁸

【案情摘要】

2016年3月28日，案外人山东蓝伞国际科技开发有限公司与被告签订“绿之源”商标许可使用合同，并允许被告再许可他人使用。后原告与被告签订协议，按照协议，原告经被告授权使用“绿之源”商标经营。

原告以特许经营权并非被告所有，且被告在宣传中采用虚假、欺诈的方式误导原告与其签约为由，要求解除涉案合同。

【法院观点】

虽然被告并未提供证据证明其向原告披露了商标授权情况，信息披露存在瑕疵，但原告已经掌握被告的技术，并利用被告经营资源正常经营至今，在此期间，原告并未因合同履行问题向被告提出异议。双方均已经依据合同进行了相应投入和履行行为，实际履行了合同义务，合同目的均已实现。且原告未提供证据证明

⁷ (2018)粤73民终4432号。

⁸ (2019)鲁01民初532号。

被告对其提供了虚假信息或实施了其他欺诈行为影响了其正常经营。故原告要求解除特许经营合同缺乏事实依据和法律依据。且原告提起本案诉讼前，涉案协议履行期限已届满，原告要求解除涉案协议的理由不成立，本院不予支持。

总结：特许人违反信息披露义务，影响合同目的的实现的，加盟商有权解除特许经营合同。

（三）冷静期的合同解除权

案例一：邵玉潘诉浙江宝格品牌管理有限公司特许经营合同纠纷⁹

【案件摘要】

2018年3月29日，原告邵玉潘与被告宝格公司签订协议，约定宝格公司授权邵玉潘在服务协议期内使用“超级檬”（餐饮项目）品牌和商标。合同签订后，宝格公司向邵玉潘提供了选址及装修培训，邵玉潘也进行了考察，但一直未选定店址。

2018年10月17日，邵玉潘向宝格公司寄送了书面的解除合同通知函，以宝格公司未履行特许人信息披露义务、且邵玉潘未曾使用宝格公司的经营资源为由，要求退还所交费用等。后双方诉至法院。

【法院观点】

鉴于本案合同将选址指导作为宝格公司的主要合同义务之一予以约定，并考虑到涉案合同关于双方许可、合作期限实质约定为三年；故邵玉潘在未利用宝格公司资源实际开展经营活动的情况下所提解约要求，尚在合理期限内。

案例二：陈文君诉上海燊博生物科技有限公司特许经营合同纠纷¹⁰

【案件摘要】

被告燊博公司和原告陈文君签订特许经营合同。后来，陈文君发现燊博公司并无“茶里茶里”商标所有权，也没有相关的商业运营管理经验和资质。燊博公司也未向陈文君提供奶茶技术、运营管理等培训。陈文君认为，其并未使用

⁹ （2019）浙01民终3209号。

¹⁰ （2019）沪0104民初8537号。

涉案合同中约定提供的经营资源，可以依法在一定期限内单方解除合同。

【法院观点】

本案中，双方约定了原告陈文君有权在签订合同后的一日内单方面解除合同，而该协议系被告的格式合同。燊博公司在格式条款中约定了1日“冷静期”，但其未能证明该条款系经双方协商，亦未能证明其就该限制性约定对陈文君进行了合理的提醒，且该条款限制了陈文君作为加盟商所享有的单方解除权的行使，故本院认定《服务协议书》中约定的1日“冷静期”对陈文君不产生约束力，陈文君仍可在合理期限内提出单方解除权。且陈文君在此期间并未实际使用燊博公司的特许经营资源。故本院确认涉案合同解除。

总结：没有约定冷静期或冷静期约定过短的，且加盟商尚未使用特许人特许经营资源的，加盟商有权在合理期限内解除合同。

八、建议与提示

（一）法院审理特许经营纠纷案件热点问题的裁判标准梳理及建议

1. 加盟商依据冷静期条款提出解约

在特许经营行业的发展过程中，由于特许人在特许经营合同的签订、履行过程中长期占据了绝对主导权，商务部在制定《商业特许经营管理条例》时，考虑到加盟商与特许人掌握到信息不对称、加盟商处于相对弱势地位的客观情况，在《商业特许经营管理条例》第十二条规定，“特许人与被特许人应当在特许经营合同中约定，被特许人在特许经营合同订立后一定期限内，可以解除合同。”赋予了加盟商冷静期内的单方解除权，以此来缓冲加盟商的投资冲动。然而，《商业特许经营管理条例》及后续出台的《商业特许经营备案管理办法》、《商业特许经营信息披露管理办法》对冷静期的具体期限并未对此作出量化的明确规定，这就为特许人利用冷静期条款规定的笼统模糊性、缩短约定的单方解除权期限提供了便利。实践中，由于冷静期约定过短、部分特许人甚至并未在特许经营合同约定冷静期，加盟商利用冷静期条款规定要求解除合同的案件屡见不鲜，法院在审理该类案件时，其裁判标准也表现出由不统一到逐步统一的发展趋势。

在本次报告统计的案例中，以冷静期条款为由要求解除合同的案例获得法院

判决支持率 62%，从法院的判决结果来看，针对已约定冷静期和未约定冷静期的不同情况，主要裁判观点如下：

(1) 特许经营合同中已经约定了冷静期，从双方当事人意思自治的角度，以双方当事人约定为准；

(2) 如果双方约定的冷静期时间过短，已经实际上限制了加盟商的法定解除权，视为未约定冷静期；

(3) 特许经营合同中未约定冷静期的，在未实际掌握特许人的经营资源前，加盟商可以行使解除权。

冷静期的解除权是法律赋予加盟商的法定权利，并非当事人通过约定放弃权利或不约定该权利而消失，因此，无论特许人与加盟商是否在特许经营合同中对此约定，加盟商均可以依据《商业特许经营管理条例》的规定主张单方解除权。

《商业特许经营管理条例》对于冷静期的期限仅仅规定了“一定期限内”，对于这个期限和合理区间，我们认为应该结合行业特点及商业习惯等因素进行多方考量方能确定，如冷静期期限过短，则不利于保护加盟商的权益，也违背了该条款的立法初衷；如冷静期过长，又可能会导致加盟商权利滥用的情形，使得名为行使冷静期解除权、实为因收益不好要求解约的纠纷频频发生。根据我们统计的案件审判情况，考虑到签订特许经营合同的目的系在于使得加盟商在特许人的指导下利用特许经营资源开展经营活动，因此我们建议法官在审理冷静期单方解约问题方面行使自由裁量权时，需充分考量加盟商是否实际掌握、使用特许人的特许经营资源这一因素，该因素也与《北京市高级人民法院关于审理商业特许经营合同纠纷案件适用法律若干问题的指导意见》第十八条的条文精神保持了高度一致。如果加盟商已经实际占有并使用了特许经营资源，例如使用了商标、专利等无形资产或已开设门店经营的，此时，加盟商已经对特许人有了充分的了解，其投资冲动已经消失，那么加盟商就无法再主张冷静期解除权；如特许经营合同仅仅刚开始履行，加盟商在培训期间发现加盟项目并不适合投资，或者仅仅做了项目考察、门店选址、初步培训等前期工作、尚未传授特许经营资源的，该过程其实也是加盟商进一步了解特许人旗下特许项目具体情况、明确投资意向的阶段，因此加盟商可以主张冷静期解除权。与此同时，在确定加盟商未掌握特许经营资源的同时需要注意区分造成此种情况的根本原因在于加盟商拒绝接受特许经营资源，

还是特许人迟迟未给予培训或特许经营资源所导致的。如系由于加盟商自身原因不愿意接受特许经营资源的，此时我们才需要真正考虑冷静期的合理期间。此处的冷静期期限，我们建议根据不同的案件情况，确定 1-3 个月左右为合理期间；如是由于特许人迟迟未交付特许经营资源，未开展培训或实际已经进行了培训但未使加盟商掌握经营方式、经营技巧的，那么此时仍然应认定加盟商仍拥有冷静期解除权。

结合上文分析，我们认为，关于冷静期的合理期间的认定，在考虑加盟商是否实际占有使用特许经营资源这一因素上，还应从公平原则、加盟商及特许人之间的利益平衡的角度出发，结合具体的案情进行综合分析考虑及判断。

2. 特许人信息披露义务的边界

《商业特许经营管理条例》第二十条至第二十三条及《商业特许经营信息披露管理办法》构建起了特许人的信息披露制度，将特许人的基本情况、特许经营资源的基本情况、提供的产品服务设备价格及条件情况、特许人持续服务情况、特许人指导及监督方式、网点投资预算情况、境内加盟商发展情况、近 2 年财务报表及审计报告摘要、近 5 年重大诉讼及仲裁情况、重大违法经营记录、特许经营合同文本等 12 个方面作为信息披露的主要内容。该制度的建立，一方面是为了降低由于信息不对称导致的加盟商投资风险，平衡特许人与加盟商之间的利益，另一方面是为了防止不法分子借口特许经营骗取加盟费，损害交易安全，影响特许经营行业的健康发展。

根据《商业特许经营管理条例》第二十三条规定：“特许人隐瞒有关信息或者提供虚假信息的，被特许人可以解除特许经营合同。”实践中，除了依据本条款要求解除合同外，不少加盟商还会以特许人故意隐瞒有关信息或提供虚假信息构成欺诈为由主张撤销特许经营合同。那么实践中，是否特许人违反信息披露义务，就必然导致特许经营合同解除或撤销呢？其实不然。《北京市高级人民法院关于审理商业特许经营合同纠纷案件适用法律若干问题的指导意见》第十六条就此问题作出了专门的规定。根据该规定，特许人在签订特许经营合同后隐瞒重大变更信息或者提供虚假信息、夸大经营资源，给加盟商从事特许经营业务造成实质影响的，加盟商可以请求撤销或者依法解除该特许经营合同；与特许人有关的

诉讼、仲裁或行政处罚可能直接影响到加盟商是否签订特许经营合同，或者可能对加盟商实现特许经营合同目的产生重大影响，但特许人隐瞒该诉讼、仲裁或行政处罚情况，或者提供虚假诉讼、仲裁或行政处罚信息的，加盟商可以依法解除该特许经营合同。

在本次报告统计的案例中，法院对于加盟商提出的仅因特许人未履行或未完全履行信息披露义务而要求解除或撤销合同的诉请支持率并不高。从这些败诉的案例中可以看出，法院对该问题的审查标准较为严格，特许人未真实、准确、完整地进行信息披露信息，并不一定会导致特许经营合同被解除，具体还需结合案件情况、是否影响特许经营合同目的实现等方面进行综合考量。结合本次报告统计的案件审理情况，我们认为，法院在审理加盟商因特许人未履行信息披露义务而提出的解除合同或撤销合同问题时，应根据加盟商主张的事由依次进行分析，在认定特许人违反信息披露义务时充分考虑以下三方面因素。第一，特许人未披露的信息是否足以影响特许人签订特许经营合同，是否影响特许经营合同的实际履行以及合同目的的实现；第二，未披露的信息是否与特许经营资源、特许人的产品服务或价格等直接影响加盟商收益的因素有关；第三，未披露的信息是否影响加盟商对特许人特许经营资源和经营能力的评价以及对加盟项目收益前景的判断。法院在审理该类问题时，只有当特许人隐瞒的信息或提供的虚假信息关系到特许经营合同本质内容并对加盟商产生实质影响时，才可以考虑支持加盟商的诉请。例如，针对加盟商以特许人将非注册商标作为注册商标的行为构成特许人未能真实准确披露有关信息、要求解除合同的诉请，虽然特许人在向加盟商履行信息披露义务时存在一定的履行瑕疵，但该瑕疵并不会必然影响特许经营合同的履行，也未对加盟商使用特许经营资源造成实质性损害，加盟商完全可以通过行政投诉途径进行维权，而非通过诉讼司法途径提出解除合同，因此，加盟商上述主张不应被支持。

3. 违反效力性强制规定与管理性强制规定对合同效力的影响

作为《商业特许经营管理条例》的上位法，我国的《合同法》虽然没有针对特许经营合同作出专门规定，但其有关合同无效、可撤销的相关规定，依然适用于特许经营合同之中。针对《合同法》第五十二条第五款规定的“强制性

规定”的认定，《合同法司法解释（二）》明确将其限制为“效力性强制性规定”。此后，《最高人民法院关于当前形势下审理民商事合同纠纷案件若干问题的指导意见》在此基础上进一步提出了“管理性强制性规定”的概念，并同时指出违反管理性强制性规定的，人民法院应当根据具体情形认定合同效力。2017年出台的《民法总则》以及2021年即将生效的《民法典》对第一百五十三条第一款再次重申了“违反法律、行政法规的强制性规定的民事法律行为无效，但是该强制性规定不导致该民事法律行为无效的除外”。随着“效力性强制性规定”、“管理性强制性规定”的概念提出后，部分人民法院在审理合同无效案件问题时出现了“一刀切”的情况，认为凡是行政管理性质的强制性规定都属于“管理性强制性规定”，不影响合同效力。为更好地统一各地的裁判标准，最高人民法院在2019年11月发布的《全国法院民商事审判工作会议纪要》中对强制性规定的识别提出了具体的方法，提出在判断是否属于“强制性规定”时，需着重考虑相关规定所保护的法益类型、违法行为的法律后果以及交易安全保护等因素，对于涉及金融安全、市场秩序、国家宏观政策等公序良俗、交易标的禁止买卖（如禁止人体器官、毒品、枪支等买卖）、违反特许经营规定（如场外配资合同，非商业特许经营）、交易方式严重违法（如违反招投标等竞争性缔约方式订立的合同）、交易场所违法（如在批准的交易场所之外进行期货交易）的规定，应当认定为效力性强制性规定。而对于关于经营范围、交易时间、交易数量等行政管理性质的强制性规定，一般应当认定为管理性强制性规定。

而在特许经营纠纷案件中，涉及效力性强制规定与管理性强制规定争议最多的，往往集中在《商业特许经营管理条例》第三条规定的从事特许经营活动的特许人必须为企业、第七条规定的特许人应符合“两店一年”的资质要求以及第八条规定的特许人的商务部备案义务上，本次报告统计的案例亦是如此。结合各地法院的审理结果、最高人民法院与广西壮族自治区高级人民法院的复函以及《北京市高级人民法院关于审理商业特许经营合同纠纷案件适用法律若干问题的指导意见》来看，我们认为，就《商业特许经营管理条例》第三条对于特许人身份问题的规定而言，其属于行政法规的效力性强制性规定，一般情况下，非企业主体不具备合法的特许经营合同的主体资格，否则，加盟商可以

据此主张合同无效并在此基础上主张加盟费返还、损失赔偿等诉求。然而，实践中，在依据此条认定合同无效时，还应充分考虑特许经营资源的实际拥有人或者实际控制人、在商务主管部门的备案信息、经营指导、技术支持以及业务培训等服务的实际提供者、涉案合同的签字人和签约名义及签字人与特许经营资源的拥有人或者实际控制人之间的法律关系等因素后，再对合同效力作出最终判断。例如，最高人民法院在审理林梅玉与赵春霞特许经营合同纠纷再审案中采用了穿透核查的方式确认实际特许人，最终认定案涉合同有效，认为虽然依据赵春霞与李辉韩成公司签订的《李辉韩成养生美体有限公司总代理合同书》的约定，李辉韩成公司授权赵春霞为福建省代理，并约定福建省、市、区或县的连锁店均由赵春霞全权授理，李辉韩成公司有权监督管理并备案。之后，林梅玉与赵春霞签订了涉案合同，合同书首页写明“韩成专业美体减肥中心连锁加盟合同书”，以上事实说明林梅玉被特许经营使用的经营资源的实际拥有人为李辉韩成公司，李辉韩成公司是特许人，故未支持林梅玉以涉案合同违反《商业特许经营管理条例》第三条为由主张涉案合同应予无效的申请再审理由。

此外，关于《商业特许经营管理条例》第七条规定的特许人应符合“两店一年”的资质要求以及第八条规定的特许人的商务部备案义务，司法界已形成了统一的裁判标准，均认为上述两条规定属于管理性强制性规定，特许人不具备上述条件或未进行备案的，并不必然导致其签署的特许经营合同无效。

（二）对特许人签订、履行特许经营合同及维护合法权益的提示与建议

商业特许经营模式最大的优点在于易于复制及快速扩展，然而，特许人在开展特许经营活动之前及经营活动开展的过程中，均应做到合法合规，以免承担不必要的法律责任。结合前文分析的司法实践中的主要问题，我们向特许人提供以下三条合规建议。

1. 具备特许人资质，依法办理备案手续

特许人在开展特许经营活动前，已具备特许人的基本资质。根据《商业特许经营管理条例》的相关规定，一名合格的特许人需至少满足以下两个条件：

1. 特许人为企业；2. 特许人拥有至少2个直营店，并且经营时间超过1年条件。特

许人只有满足上述两个条件后，才能利用其成熟的经营模式及相关特许经营资源，开展商业特许经营活动。

与此同时，完成商务部的特许经营备案事项亦是特许人开展特许经营活动前的重要合规事项之一。根据《商业特许经营管理条例》及《商业特许经营备案管理办法》的相关规定，此处的备案既包括特许人的首次备案，也包括备案信息变化的变更备案及年度备案。

2. 合同签订前，完善合同内容并履行信息披露义务

特许经营合同时特许人开展经营活动中最重要的合同。虽然特许人在对于特许经营合同的制定处于相对较为优势地位，但这并不意味着其可以随心所欲地制定合同条款。《商业特许经营管理条例》第十一条至第十三条对于特许经营合同的主要条款及必备条款均作了详细规定了，而特许经营合同又是特许人进行备案的必备材料之一，因此，在制定特许经营合同时，特许人应注意明确约定双方情况、合同期限、特许经营费用的收取、服务的具体内容与方式、产品服务质量保证、广告促销、消费者权益维护、特许经营合同变更解除与终止、违约责任、争议解决方式以及冷静期约定等条款。

在与加盟商签订合同前，特许人还应做好信息披露工作。根据《商业特许经营管理条例》第二十一条的规定，特许人应当在订立特许经营合同之日前至少30日，以书面形式向加盟商提供该条例第二十二条规定的信息。该条款对于特许人履行信息披露义务的时间、形式、具体内容均作了明确规定，因此特许人在特许经营实践操作中要想真正高效合规地履行信息披露义务，则必须建立起模板性、流程性的信息披露文件，并对实时更新的重要经营管理信息建立动态披露机制，以形成完备的信息披露制度。实践中，对于特许人信息披露义务履行存在重大瑕疵为由要求解除合同的案例比比皆是，法院及仲裁机构也对此作出了肯定的裁决。而针对瑕疵较小的行为，即便法院及仲裁机构未能支持加盟商的解约请求，但如果加盟商向商务主管部门投诉举报的，特许人还存在的面临一万以上、五万以下的行政罚款，情节严重的，行政罚款金额将高达五万以上、十万以下。

3. 权益受损时，及时采取维权措施

司法实践中，由特许人提及的特许经营合同纠纷虽然占比不高，但也反映出了在特许经营活动的开展过程中，特许人也不是“万无一失”的。综合本次报告调查的案例来看，特许人维权焦点主要集中在追索加盟费、违约经营其他产品或提供其他服务以及合同解除或终止后要求加盟商停止使用特许经营资源之上。

对于上述问题，我们建议特许人在特许经营合同就此类违约行为制定惩罚机制或违约措施。一旦出现违约行为的，及时以公司函、律师函的方式向加盟商主张权利，并视情况提起诉讼或仲裁。

此外，针对特许经营合同中约定的加盟商负有的后合同义务，我们建议在合同解除、终止时，特许人采用书面函告的方式，或者要求加盟商签署书面承诺的方式，再次向加盟商明确其后合同义务，并定期对加盟商的义务履行情况进行追踪核查，以便保护特许经营资源、维护特许人的品牌形象。

（三）对加盟商签订、履行特许经营合同及维护合法权益的提示与建议

虽然商业特许经营模式对于加盟商来说较为简单易学，但作为一次投资行为，加盟商仍存在不小的法律风险。对此，针对意向加入特许经营项目或已经投身于特许经营事业的加盟商，结合2019年度法院审理案件中遇到的典型问题，我们在此提出如下四条建议，以供参考使用。

1. 合同签订前，做好背景调查工作

加盟商在前期与特许人沟通接触时，应充分了解特许经营项目的背景情况，理清项目的运作经营方式，理性分析项目的投资价值与未来前景，综合考虑自身的投资经验、经营能力与投资能力，再决定是否加盟。由于加盟商加盟特许经营项目的最终在于使用特许人的特许经营资源，因此对特许人开展背景调查期间，尤其应注意对特许人资质及特许经营资源的考察与核实。特许人可以通过相关政府部门网站进行初步了解。例如，通过商务部特许经营信息管理系统（<http://txjy.sygggs.mofcom.gov.cn/>）查询特许人的备案信息，了解特许人的基本备案信息、联系方式、法定代表人、营业场所、特许经营资源以及在中国境内的加盟门店分布情况；如特许人的经营资源涉及专利、商标等知识产权的，加盟商可以通过登录国家知识产权局商标局网站（<http://sbj.cnipa.gov.cn/>）查询商标注册情

况、通过登录专利局网站（<http://cpquery.sipo.gov.cn/>）查询专利授权情况。如果加盟商还想进一步了解特许人的涉诉情况，还可以通过中国裁判文书网（<http://wenshu.court.gov.cn/>）查询特许人与其他加盟商之间历来的裁判文书信息，以全面、充分地了解特许人的实际情况。

2. 合同签订时，充分理解合同内容

特许经营合同的签订是加入特许经营体系的最关键一环。实践中，由于特许经营合同往往是由加盟商提供的格式合同，一般不允许加盟商进行修改。因此，在签订特许经营合同时，我们建议加盟商仔细阅读合同内容，对合同中的主要权利义务、特许人做出的承诺或者条件、甚至是广告宣传中涉及的重要内容等，仔细研读并充分了解，对于加盟合同解除、加盟费等费用的退还等重要条款，应要求特许人在合同中予以明确约定。如果特许人不同意添加或更改、只做口头承诺的，我们建议保留好双方的沟通记录，以便未来发生纠纷时主张相关权利。

3. 权益受损时，及时维护合法权益

在履行特许经营合同期间，如果加盟商发现自己的权益受到了损害，我们建议加盟商应积极与特许人进行沟通，充分利用特许经营合同的约定以及《商业特许经营管理条例》中规定的冷静期条款、合同无效条款等主张权益，及时维护自身的合法权益，

一旦发生争议，加盟商还可以考虑通过多种法律途径解决争议。针对特许人违法“一条例两办法”中的相关规定，加盟商可以通过与特许人协商、向商务主管部门举报以及通过网络媒体途径维权等方式解决争议。当双方争议无法和解而准备起诉时，我们建议加盟商咨询专业律师进行案件情况的综合分析，以便确定最佳的维权方案。当然，在起诉之前，加盟商应做好证据固定工作，对于特许人的违法、违规、违反合同行为的，以录音、录像、短信/微信等形式进行保存，以便更好地维权。

4. 合同终止后，履行后合同义务

特许经营的行业核心在于特许经营资源的使用，而往往这些资源都会涉及到有形资产与无形资产。特许人作为特许经营合同的制定者，往往会在合同中约定加盟商在特许经营合同终止后的后合同义务，例如针对有形资产，特许人一般会要求返还设备、拆除相关标识标志、销毁与特许经营有关的文件资料，而针对无形资产，由于部分涉及到特许人的商业机密，一旦掌握便无法返还，因此特许经营合同中往往会要求加盟商在合同终止后负有保密义务，部分特许人甚至还会提出一定期间的竞业限制义务。针对上述后合同义务，加盟商应恪守契约精神，以免承担违约或侵权责任。但如果特许人凭借其在强势地位为加盟商制定了过重的义务，譬如要求终身竞业限制的，那么加盟商应及时与特许人沟通或通过法律途径维护自身权益。

九、关于建立合格加盟商资格审核制度的建议

虽然我国特许经营行业的发展已经较为成熟，但是，现实中不断涌现的纠纷，也让我们不得不正视其迅猛发展过程中存在的问题。在本次报告分析梳理的1349个案例及杭州仲裁委员会提供的案件分析资料中，我们不难发现，特许经营行业频发的纠纷，大部分都是由加盟商作为原告提起的。在这些案件中，不少案件是由于加盟商在抱着“加盟必定挣钱”的想法加入特许经营行业，而在加盟后过度依赖特许人为其经营、最终因经营不善提起诉讼要求解除合同并返还费用。在这些纠纷的背后，呈现出来我国特许经营加盟商资格门槛过低这一根本原因。

在我国商业特许经营行业中，加盟商会对接盟项目进行考察，而特许人对于加盟商资格的要求极少，甚至于无要求，只有极少部分品牌的特许人，会对加盟商的资质要求进行审核。这也因此造成了不同品牌、甚至同一品牌加盟商资质良莠不齐的现象。因此，为进一步促进我国特许经营行业的发展更上一层楼，维护特许人、加盟商的合法权益，建议提高加盟商进入特许经营行业的门槛，建立健全合格加盟商的资格审核制度。作为特许人，在选择加盟商的时候对其资格进行审核，其实质是对加盟商资金来源、投资经验、是否存在特别不理性的冲动投资动机等等各方面的条件进行筛选，控制其品牌内加盟商的水平及素质，确保品牌价值的提升与长远发展，而不仅仅是单一地将任何一个能够支付得起加盟费的加盟商纳入特许经营体系之中；作为加盟商，在接受特许人资质审核时，也能更加

清楚地了解自身是否符合特许经营行业的要求，知晓进入这个行业所存在的风险，而不是仅仅是认为特许经营就是一个“一本万利”的事业，只要付了加盟费，就能赚钱。

对于合格加盟商审核制度，建议可以从监管部门立法及特许人审核两方面开展。

从立法层面来看，在尊重市场经济的自主经营的基础上，监管部门可以出台相关立法文件要求特许人结合自身情况制定合格加盟商审核制度，并将该制度在监管部门进行备案作为特许人开展特许经营活动的必备条件之一。从制度的具体内容而言，监管部门可以出台相关的政策文件，要求特许人从加盟商的投资经验、家庭收入情况、是否自有资金等方面制定合格加盟商制度，并从立法上为合格加盟商审核制度设立最低门槛，例如，对于投资经验较少、家庭收入情况一般的加盟商，综合评估其对于投资风险的承受能力，来评估其是否能够自负盈亏，符合合格加盟商的要求，以促进特许经营行业的高水平发展。针对投资经验方面，建议对于合格加盟商的工作经验要求不低于一定年限或者或不低于 1-2 次；对于家庭收入情况方面，建议对于合格加盟商的家庭年收入要求不得低于所需支付的加盟费的 2 倍-5 倍；针对不收取加盟费的特许人，建议根据品牌经营的具体情况，设定一个合格加盟商的最低家庭年收入要求。

从特许人层面来看，企业在制定合格加盟商审核制度时，可以根据企业对加盟商的要求及特许经营品牌发展的具体情况，从特许人的企业文化理念、加盟商对于所要加盟行业的熟悉度、工作经验等方面进行核查，以筛选出认可企业文化、相关行业熟悉度较高、具备相关工作经验且一定辨别力的加盟商来构建特许经营体系，以提高加盟商的整体质量，减少因投资失败而徒增的特许经营纠纷甚至群体性事件，促进特许人企业及品牌的发展，最终带动整个特许经营行业的健康、有序发展。

十、鸣谢单位

本次报告的撰写过程中，获得了如下单位及企业的大力支持(排名不分先后)，再次表示特别鸣谢。

1. 杭州仲裁委员会
2. 中国政法大学中国仲裁研究院

3. 深圳百果园实业（集团）股份有限公司
4. 英睿健康科技有限公司
5. 石家庄国大酒店经营有限公司
6. 嘉玺（天津）科技有限公司
7. 北京福奈特洗衣服务有限公司
8. 杭州小拇指汽车维修科技股份有限公司
9. 北京翰皇伟业品牌管理有限公司
10. 陕西阿瓦山寨品牌投资公司
11. 爱思威特许经营顾问服务有限公司
12. 深圳唯美度生物科技有限公司
13. 鲨鱼公园教育科技有限公司
14. 澳德巴克斯（中国）汽车用品商业有限公司
15. 浙江名庄传奇葡萄酒有限公司

附：撰写单位代表



苏霜

中国连锁经营协会 副秘书长
中国连锁经营协会特许经营分会总干事
任职中国连锁经营协会



王红燕 律师

美国天普(Temple)大学 法学硕士
浙江大学 管理学硕士
北京中伦(杭州)律师事务所合伙人

1. 2003 年起从事律师执业，专业领域：知识产权、境内外并购与投资；拥有服务 30 多家国内外特许总部的丰富经验，为特许经营总部提供合规框架制定、授权文本体系设计、海外扩张、数字化建设合规、收并购、争议解决与知识产权诉讼与非诉讼等法律服务，丰富的

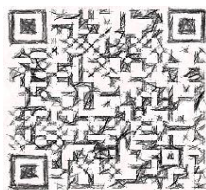
实战经验为特许总部赋能。

2. 2019 “The Legal 500 (亚太) 特别推荐律师”
3. 2018 年 “浙江省优秀女律师”
4. 入选全国律协涉外领军人才库、“一带一路战略建设项目跨境律师人才库”
5. 浙江省律师协会知识产权专业委员会副主任
6. 杭州仲裁委员会仲裁员、中国贸促会/中国国际商会杭州调解中心调解专家
7. 浙大光华法学院实务指导老师
8. 参与特许经营相关的国家条例与国家、行业标准的起草与修订
9. 曾代表中国在国际特许经营方面的研讨会上做专题发言
10. 多个案例入选最高院知识产权典型案例、省市知识产权典型案例。

欢迎特许经营总部接洽王红燕律师团队：

电话：086-571-56623964/086-17205814599

邮箱：gracewang@zhonglun.com



CCFA 协会官方微信公众号:



CCFA 协会特许评定二维码:



更多资讯，请关注王红燕律师团队的微信公众号:



微信搜一搜

Q 燕语海外 Grace Law Talk