



本文刊載於 2010 年 1 月 25 日之星島日報 A14 頁

以特許經營實踐創業夢

相信很多有興趣創業的讀者，都有考慮過以加盟大型連鎖店（即「特許經營」）的方式來實踐夢想。特許經營是一種營銷策略，由連鎖店向獲授經營權者（以下簡稱為「加盟者」）授權使用其商號、經營及管理系統、技術及知識產權等。於創業者的角度而言，特許經營的好處是加盟者一般都會得到連鎖店的專業培訓、持續支援及給予經營及管理的意見，並獲享連鎖店經年累月打造出來的品牌知名度，從而減低創業風險。但往往連鎖店對於加盟者都有較多的操控及限制，例如：在店舖選址上、貨品價格或服務費用的釐訂、業務推廣方式、出售及轉讓業務等，都必須事先得到連鎖店的書面批准。有時候，連鎖店的一個錯誤政策或決定更有機會影響到加盟者的利潤及業務前景。

根據香港的法律，沒有一條特定的法例是用來管理及監控特許經營活動的。連鎖店與加盟者之間的法律權益與責任完全取決於由他們自行磋商後簽訂的特許經營協議內的條款。特許經營協議內的條款一般都會涵蓋以下範圍：特許經營期限、權限的授予及範圍、雙方的權益及責任、加盟費及其他費用（如行政月費、按利潤徵收的專利權費等）的計算及付款方法、保險責任問題、保密責任、加盟者保留帳簿責任及連鎖店有權查看該等帳簿以確定專利權費及其他費用的計算準確無誤、反競爭條款、終止協議及終止協議後雙方的責任的條款（例如：加盟者須於終止協議後立即歸還業務經營手冊及其他保密資料予連鎖店，並且不得保留複印本）等。

何志健執業律師

聲明

香港律師會鄭重聲明，本文所載內容是參照文章刊登日適用法律而提出看法，並不構成任何法律意見。讀者如有個別法律問題，應當就其個別情況向律師徵詢意見。

本文內容純屬個人意見，並不代表香港律師會立場。

任何人士如因文章所載或漏載的資料而引致任何損失或損害，香港律師會及撰寫文章的律師絕不承擔任何責任。