

规范特许经营活动 优化创新创业环境 ——以上海闵行法院特许经营合同纠纷案件为分析样本

由于商业特许经营活动在我国发展时间较短、商业模式多样、合同名目众多、条款约定复杂,故企业、民众对此缺乏清晰理解,相关纠纷随之涌现。为此,上海市闵行区人民法院成立课题组对该院 2013 年至 2017 年审理的特许经营合同纠纷案件进行分析研究,归纳总结了审理中发现的问题,并提出了建议,以期提升公众运用知识产权进行创新创业的能力,为进一步营造公平透明、稳定可预期的营商环境提供司法保障。

规范特许经营活动 优化创新创业环境 ——以上海闵行法院特许经营合同纠纷案件为分析样本

上海市闵行区人民法院民三庭课题组*

一、特许经营合同纠纷案件的基本情况

2013 年至 2017 年¹,上海闵行法院共受理特许经营合同纠纷案件 355 件²,在全市基层法院中收案数最多;审结特许经营合同纠纷案件 316 件,一审判决服判息诉率为 66.15%,无改发或再审案件。基本情

况如下:

(一) 涉诉原被告较为集中

在受理的 355 件案件中,特许人作为原告的案件为 156 件,其中数量排名前三的特许经营企业案件数占比达 65.03%;特许人作为被告的案件为 199 件,其中数量排名前三的特许经营企业案件数占比达 37.50%。

*2017 年度闵行区社会科学课题组成员:李国泉、顾全、顾亚安、王贞、吕清芳、陈亦雨。

1 本文所列统计年度为 1 月 1 日至 12 月 31 日止。

2 含收案案由为特许经营合同纠纷,结案案由为其他合同纠纷的案件。

（二）起诉标的额相对不高

与这些企业的经营规模相适应，此类案件的起诉标的额相对不高。近三分之二案件的起诉标的额集中在1万元至30万元之间，但也偶有大标的额案件。目前，该院受理的该类案件中，最高起诉标的额达329万余元。

（三）诉请内容类型较为多样³

在特许人作为原告的案件中，71.43%的诉请涉及追偿特许经营费⁴，47.62%的诉请涉及解除合同。此外，部分特许人在提起解除合同诉讼时，往往还会主张去除特许经营资源标识、返还经营技术材料。

在被特许人作为原告的案件中，85.71%的诉请涉及解除合同，77.14%的诉请涉及返还特许经营费。此外，另有50%的诉请涉及赔偿损失，25.71%的诉请涉及返还货款。

（四）调撤结案占比相对较高

一审结案案件中，判决率为27.53%，调撤率为69.62%，调解、撤诉案件占比较高。究其原因，该类案件的双方当事人本为合作关系，涉讼后，在法院耐心细致释法与积极调解下，大多能够友好协商，化解纠纷。

（五）涉诉案件审理周期较长

近五年，该类案件的平均审理天数为141.12天，3个月以上审结的案件占比近五成。究其原因，被特许人举证能力普遍较弱，故诉讼中常须多次补充或补强证据。此外，对于合同解除后所涉及的返还货款、损失赔偿等诉请，法院须通过现场勘验、审计评估等方式进行事实查明，故导致审理时间较长。

二、特许经营合同纠纷案件的主要特点

³ 此处数据以该案由一审判决结案的案件为统计分析样本。

⁴ 特许经营费在合同中的表述多样，如：品牌使用费、授权许可费、加盟费、代理费、投资款等，具体是否系法律规定的特许经营资源许可使用费须根据具体合同的权利义务规定来判定。

（一）涉诉行业集中于传统服务业

特许经营所涉行业集中于餐饮住宿、家居用品、教育培训等行业，大众创业门槛低，与百姓生活息息相关。其中，涉及餐饮、洗衣、住宿等领域的案件占比较高。以2017年为例，受理的82件案件中，涉及餐饮服务的共27件，占比32.93%；涉及洗衣服务的共23件，占比28.05%；涉及住宿服务的共20件，占比24.39%。

（二）未注册商标作为特许经营资源的涉诉风险高

在涉诉案件中，存在特许经营企业使用未注册商标对外授权、开展加盟活动的现象。例如，在某化妆品类特许经营合同纠纷案中，特许人在合同中约定的涉案标识始终未注册；在某甜品类特许经营合同纠纷案中，特许人在签订涉案合同后才获得相关标识的注册商标专用权；在某汤包类特许经营合同纠纷案中，涉案标识虽为特许人的专有技术名称，但未及时作为商标申请注册。虽然，未注册商标并非法律禁止使用的特许经营资源而必然导致败诉，但由于其未注册，被特许人便以涉案标识未注册、特许经营资源存在瑕疵为由提起诉讼，致使特许人遭致涉讼风险的概率提升，进而影响品牌商誉。

（三）被特许人抱团诉讼现象普遍

近五年，法院受理多名被特许人同日起诉相同特许人的案件共计21批次，每批次最高曾受理9起关联案件。

涉诉案件中，部分被特许人存在率性解除合同、盲目跟风诉讼的现象。例如，在法院受理某起案件后，经营同品牌的其他被特许人闻风而动，合同履行中稍有不顺就无心认真履约，并抱团提起解除合同之诉。由于大量被特许人在相近时间内纷纷要求解除合同，返还投资款，易对特许经营企业整个加盟体系造成冲击，把原本能正常经营的特许人拖向无法经营的泥潭，进而使双方均遭受重大损失。

（四）特许人不实披露信息情形多

在一审判决结案的案件中，因特许

人不实披露信息而引发诉讼的案件占比34.48%。在这些案件中，特许人的特许经营资源及经营模式自身尚不成熟，却对预计营收、“两店一年”及经营资源等企业经营信息以虚假、夸大、隐瞒等方式进行不实披露，并在互联网及行业关注的电视频道进行大肆宣传。在此情况下，由于特许人的特许经营资源及经营模式或先天不足，或后续指导、支持能力缺乏，致使被特许人实际经营难以为继，无奈提起诉讼。

（五）主张解除特许经营合同占比较大

涉诉案件中，当事人主张解除合同诉请的占比较大。在一审判决结案的案件中，当事人主张解除合同的案件占比80.46%，其主张的事实与理由主要为：一方面，被特许人以特许人未如实披露重大经营信息、单方解除权、授权商圈冲突、物料瑕疵或延迟发货等为由主张解除合同，分别占解除合同案件数的42.85%、14.29%、8.57%、17.14%；另一方面，特许人以被特许人逾期未缴特许经营费、未按合同约定的统一经营模式开展经营活动等主张解除合同，占解除合同案件数的17.14%。

三、审理中发现的问题及成因分析

（一）特许人资质良莠不齐，滥用缔约强势地位

一方面，部分特许人资质良莠不齐，在无成熟可复制的经营模式的情形下，急于求成，大肆招徕被特许人加盟其品牌，后又因欠缺管理能力，而导致经营不善。另一方面，部分特许人滥用缔约强势地位，在合同中约定较为强势的条款。例如：在合同中加重被特许人责任，相对减轻或模糊自身合同义务及违约责任；约定较难实现的投资款返还条件，致使被特许人难以通过协商方式获得其已支出的相关款项。

（二）被特许人盲目投资，合同法律意识淡薄

部分被特许人投资不够理性，未审慎判断投资风险。对各类商业性广告宣传，被特许人未能审慎甄别，对投资项目未作全面了解就冲动决策、盲目投资，最终导

致经营失败，并招致亏损。此外，考虑到被特许人作为具有独立承担民事责任能力的创业者，若其本身对合同实际损失也负有一定过错，则因被特许人自身过错所造成的损失由其自行承担。

（三）合同履行不规范，履约内容难固定

在合同实际履行过程中，某些当事人存在履约不规范的情形，如：发货无清单、未签收，培训未确认、未签字等。此外，还存在部分特许人为逃税等目的，要求被特许人不走合法正规渠道支付款项。此时，若被特许人自身法律意识不强，盲目附和，并将合同款项付至特许人某员工个人账户且未备注款项具体名目信息，则往往会造成账目混乱、凭证缺失，最终导致诉讼中举证困难。

（四）当事人诉请不合理，导致诉请高获赔低

审理中发现，一些案件中原告的起诉标的额高，但与最终的获赔金额相差较大。究其原因，一定程度上系原告诉请不合理所致。一方面，部分案件中的经营损失系因双方过错而造成，但原告不加区分地主张将全部损失概由被告承担，导致原告诉请未被法院全部支持。例如，在花某诉RG餐饮公司案中，原告主张返还加盟费、材料费，并赔偿损失。然而，由于原告未及时向被告退还物料，导致部分食品配料过期而造成损失扩大。对于扩大的该部分损失，法院未予支持。另一方面，当事人由于缺乏证据留存意识，一旦涉讼，对其提出的房屋租赁费、装修费、设备购买费等经营支出的赔偿损失诉请，难以提交合法有效的证据来证明。因此，对该部分无有效证据证明的诉请，法院难以支持。

（五）继续履约意愿不高，合同履行稳定性差

特许经营作为一种商业模式，经营双方意在双赢。一方面，特许人利用知识产权等特许经营资源进行融资，可在相对短的时间内扩张门店数量，扩大品牌影响力；

另一方面，被特许人基于对特许经营品牌的认可与信赖，通过复制特许人成熟的经营模式的捷径，获取商业利润。但在纠纷产生后，合同双方信任感下降、对合作前景缺乏信心，诉讼中当事人愿意继续履行合同的情况不多，导致合同解除率较高。

四、规范商业特许经营活动的对策建议

（一）加强经营资源管理，注重商业模式培育

一是强化自身品牌资源，完善商业经营模式。特许人要注重自身经营资源的积累及商业模式的培育。特许人应加强商标注册、专利申请的意识，并建立成熟、可复制的经营模式，通过孜孜不倦的经营，内化商品服务质量，外化品牌形象，逐步形成具有自身特色、市场竞争力的经营资源。

二是注重授权许可流程管理及门店管理。加强对授权许可流程的管理，注重合同履约的规范性。例如：特许人应关注签约主体与履约主体的一致性；特许人可约定具有可操作性的品牌使用费计算方式。此外，对履约内容可全程留痕，以便固定证据。例如：特许人对被特许人进行培训、交接技术手册时，应出具单据并要求被特许人签字确认，并一式两份供双方留存。

（二）加强投资项目了解，理性创业合理维权

一是理性看待商业推广，审慎判断投资风险。作为创业者，在决定加盟前要尽可能多渠道、全面地了解该品牌的实际情况，对宣传内容也要理性看待，不能盲目轻信广告中的过分夸张的商业宣传，而对其中“利润仅供参考”等字样视而不见。此外，创业者还应加强自身投资风险评估能力，秉持投资有风险的理念，在加盟前结合品牌经营状况、自身的经营能力等进行审慎投资决策。

二是合理进行诉讼维权，“冷静期”内及时止损。《商业特许经营管理条例》（以下简称“《条例》”）赋予被特许人在合理期限内享有单方解除权，即俗称的“冷静期”。被特许人在签约时，往往情绪容

易冲动，投资热情高涨，故可利用“冷静期”仔细衡量投入与产出，认真考察品牌的可信任度等，发现有不适合加盟的情况后及时行使单方解除权。

（三）加强行政司法衔接，完善监管救济路径

一是加强行政执法，把好审核监管惩处“三关”。首先，把好“审核关”，可通过材料核查等方式加强对特许经营资源、“两店一年”等资质的审核。其次，把好“监管关”，可通过不定期抽查等方式加强对特许经营企业的监管。再次，把好“惩处关”，对确实违反《条例》的特许人依法加大惩处力度，促使特许人规范特许经营行为，促进商业特许经营活动健康有序发展。

二是加强两法衔接，打通办案资源共享渠道。行政机关与司法机关可加强两法衔接工作，共享办案资源，以便根据办案线索进行及时核查，并通过公示违法信息等方式，给潜在创业者予以投资风险预警。以此希冀实现多层次多维度的监管救济机制，从而形成行政司法整体合力，发挥行政执法与司法救济双轨制作用。

（四）加强法治舆论宣传，优化辖区营商环境

一是引导创业者树立正确的商业投资风险意识。各类媒体可通过微博、微信公众号、短视频等传播方式，提示创业者在合同签订前可通过“国家企业信用信息公示系统”等正规第三方平台查询特许经营企业信息，通过“中国裁判文书网”等司法文书网站了解特许人诉讼情况，并可通过磋商、走访、主动询问等方式了解特许经营资源品质、特许人实际经营现状，进行全面的商业风险判断。

二是加强法律宣传，引导创业者理性解决纠纷。司法机关进一步通过庭审直播、集中宣判、以案说法等活动延伸审判职能，引导创业者在经营活动中遵守诚实信用原则，提高创业者法律意识，发挥司法在知识产权保护中的主导作用，为优化营商环境提供司法保障。