

# 上海企业拿到商业特许经营备案后要注意哪些问题？

产品名称	上海企业拿到商业特许经营备案后要注意哪些问题？
公司名称	上海道商企业服务中心
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	上海市浦东新区金沪路99弄3号
联系电话	15021594806

## 产品详情

部分“特许人”就“信息披露”义务的履行现状就目前特许经营活动的实践来看，

除“特许人”在特许经营合同履行过程中向“被特许人”动态披露相关重要变更信息的情形外，从广义上理解，涉及“信息披露”义务履行较为重要的两个节点分别为特许经营备案公示阶段以及“特许人”在与“被特许人”签订正式特许经营合同之前。对于“备案公示”阶段，如上文所述，截止2011年底，我国特许经营体系已超过5000个，但笔者通过商务部特许经营管理系统查询，截止目前，成功备案的企业共计2699家，即使以截止2011年底全国特许经营体系的\*数量计算，通过备案进行信息披露的企业也才占整个特许经营体系的50%左右。而且即使是进行了备案的企业，公众（包括“被特许人”）能够通过备案管理系统直接获知的信息也仅仅是特许人基本信息、特许人授权内容、境内加盟店等基本情况信息，这与《商业特许经营管理条例》第二十二条规定中要求“特许人”应当向“被特许人”披露的共计十二大项涉及数十个小项的信息量显然是不匹配的。简言之，即使将“特许人”通过备案后由商务主管部门对外公示的信息也视为广义上“特许人”向“被特许人”履行信息披露义务的其中一个环节，此类“信息披露”义务的履行无论是从实际履行主体的数量，还是履行的质量上都是远远不够的。对于签订正式特许经营合同之前的阶段，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，以书面形式向被特许人提供条例第二十二条规定的信息，并提供特许经营合同文本。该条款系《商业特许经营管理条例》中要求“特许人”向“被特许人”履行“信息披露”义务的核心条款。而根据《商业特许经营管理条例》第二十二条以及《商业特许经营信息披露管理办法》第五条的具体规定，信息披露的范围共涉及十二大项数十个小项。如果“特许人”在实际特许经营活动中能够按照《商业特许经营管理条例》、《商业特许经营信息披露管理办法》关于“信息披露”的相关规定切实履行“信息披露”义务，那么对于规范“特许人”的特许经营活动，防控“被特许人”加入相关特许经营体系的风险是能够发挥相应作用的。但是，现实的情况是，由于部分“被特许人”急于寻求好项目，对于加入相关特许体系的心态显得过于迫切，导致自身在项目洽谈中往往处于弱势地位而不太敢过于在“信息披露”问题上与“特许人”纠缠。对于“特许人”而言，一方面由于“信息披露”制度的构建并不完善，一方面忙于快速扩张抢占市场而无暇顾及“信息披露”，\*终致使大部分“特许人”（特别是尚处于市场拓展阶段的“特许人”）并不重视“信息披露”义务的履行，甚至完全忽略其背后隐藏的法律风险，为自身后期特许经营体系的长期稳定发展埋下了巨大隐患。

“特许人”怠于或者不予履行“信息披露”义务面临的法律风险 “信息披露”制度作为特许经营立法中

赋予“特许人”的一项重要义务，不仅对于规范“特许人”的市场经营行为，降低“被特许人”加入特许体系的风险具有极为重要的调控意义，而且对于平衡“特许人”与“被特许人”的权利义务也具有重要价值。鉴于此，一旦“特许人”怠于或者不予履行“信息披露”的义务，必将打破法律调控“特许人”与“被特许人”权利义务平衡，法律对此当然也会苛以责罚。从目前相关法律规定及实践案例来看，如果“特许人”怠于或者不予履行“信息披露”的义务，

将至少面临如下民事及行政两方面的法律风险：

1、赋予“被特许人”合同解除权，《特许经营合同》面临被解除风险，“特许人”自身也可能面临民事赔偿。实践中，“特许人”和“被特许人”之间的合作关系大多是建立在《特许经营合同》关于双方权利义务约定的基础之上，“特许人”向“被特许人”提供经营资源，传授教导成熟的经营模式，并持续提供技术支持、人员培训等后台支撑，以帮助“被特许人”尽快融入特许经营体系，实现快速盈利。作为对价，“被特许人”需要向“特许人”持续缴纳加盟费、品牌使用费、运营管理等费用，大多数“被特许人”还需固定从“特许人”或其指定的供应商处定点采购相关原料、商品等，此类收入也成为“特许人”在特许经营体系中的主要收入来源。然而由于市场环境多变，部分“被特许人”时常可能遇到在特许经营期限内无法继续维持经营；或者由于部分“特许人”自身特许经营体系的构建不完善，无法及时、有效、系统的为“被特许人”提供后台支撑，致使“被特许人”在特许经营期限内产生放弃经营的念头。而此时的“被特许人”为了挽回部分加盟损失，往往会想尽办法寻求理由以期能够解除前期签订的《特许经营合同》。而根据《商业特许经营管理条例》第二十三条（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\*信息。特许人向被特许人提供的信息发生重大变更的，应当及时通知被特许人。特许人隐瞒有关信息或者提供\*信息的，被特许人可以解除特许经营合同）、《商业特许经营信息披露管理办法》第九条（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\*信息的，被特许人可以解除特许经营合同）的相关规定，如果特许人在特许经营活动中“隐瞒有关信息”或者“提供\*信息”将赋予“被特许人”解除《特许经营合同》的权利。事实上，大量鲜活的案例证明，“特许人”在《特许经营合同》签订前未充分尽到“信息披露”的义务，导致“被特许人”在未真实、准确、完整获知特许经营项目相关重要信息的情况下便签订特许经营合同的理由成为了“被特许人”要求法院依法解除《特许经营合同》\*常用的理由之一。一旦上述理由成立，“特许人”除了面临《特许经营合同》被解除，退还“被特许人”合同未履行部分的一部分费用而外，“被特许人”甚至有可能依据《合同法》第四十二条请求法院判决“被特许人”承担故意隐瞒与订立特许经营合同有关的重要事实或者提供\*信息对其造成的损失，\*终致使“特许人”陷入“赔了夫人又折兵”的尴尬境地。

2、被商务主管部门处以高额罚款，并有可能被商务主管部门将处罚情况进行公告，\*终影响特许经营体系的稳定。除了上述民事责任承担方面的风险而外，根据《商业特许经营管理条例》第二十八条（特许人违反本条例第二十一条、第二十三条规定，被特许人向商务主管部门举报并经查实的，由商务主管部门责令改正，处1万元以上5万元以下的罚款；情节严重的，处5万元以上10万元以下的罚款，并予以公告）的规定，“特许人”如果怠于或者不予履行“信息披露”义务，还将根据情节不同面临来自行政方面两个不同层次的处罚。轻者，由商务主管部门责令改正，处1万元以上5万元以下的罚款；重者，处5万元以上10万元以下的罚款，并予以公告。部分“特许人”，特别是部分经营\*可观的“特许人”往往觉得一次几万元的罚款“无关痛痒”，但是，如果特许经营体系跨越多地，甚至跨越省份，诸如此类的举报投诉或许就会成为家常便饭，当举报投诉成为常态，“特许人”也必然焦头烂额，疲于应付。更甚者，如果遭遇商务主管部门对于处罚情况的通报公告，必将对“特许人”的特许经营体系造成极大的社会不良影响，并\*终侵蚀“特许人”整个特许经营体系的稳定性。实践中，有部分“特许人”抱有侥幸心理，觉得国家目前对于违反特许经营管理规定的行为在监管上存在漏洞，而且执法力度有限，无法对其特许经营体系构成实质影响。但现实的情况是，随着近些年国家相关部门对于特许经营活动的关注，不仅在法律法规的修订完善方面正在积极努力，而且监管力量在逐渐加大，监管手段在不断更新，特许经营活动的市场监管正在向强保护时代迈进。

小创支招“信息披露”作为特许经营立法中赋予“特许人”的一项重要义务，为尽量防控不必要的法律风险，维护自身特许经营体系的健康稳定发展，超凡律师建议广大“特许人”至少应在如下方面不断努力，力争完善：

- 1、积极向商务主管部门完善备案手续。根据《商业特许经营管理条例》的相关规定，从事特许经营业务的企业必须满足相应地强制性条件，同时应当按照规定完善备案手续，否则将面临行政处罚的风险。而特许经营备案的意义对于“特许人”而言不仅在于遵守管理性强制规定，从广义上理解也是“特许人”积极履行“信息披露”义务的一种客观表现。
- 2、健全“特许人”信息披露制度。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，以书面形式向被特许人提供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、具体内容进行了明确规定，从规定的内容来看，“特许人”在特许经营实践操作中要想真正\*合规的履行信息披露义务必须建立起模板性、流程性的信息披露体系，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。
- 3、建立信息披露证据保留机制。作为“特许人”履行信息披露义务情况的重要证明，“特许人”在向“被特许人”进行信息披露后应当保留必要的书面证据。实践中经常采用的方式是由“被特许人”就所获知的信息向“特许人”出具一份签字（盖章）的书面回执和说明。
- 4、预防商业秘密泄露，保密措施先行。“特许人”在信息披露的过程中，不可避免地会涉及部分商业信息的披露，为防止商业秘密的泄露，“特许人”在向“被特许人”正式披露相关信息之前应当与“被特许人”签订正式的保密协议，同时在后期的“特许经营合同”中也应当就相关保密条款进行设定。
- 5、选聘专门的咨询顾问机构，为日常经营活动提供整体法律咨询。特许经营作为一种集合了法律与商业双重特性的商业模式，无论是在整个特许经营体系的设计、运行，还是在后期维护、提升阶段均涉及多方面的专业法律问题，实践操作过程中，“特许人”如果能够选聘专门的法律咨询服务机构提供全程的整体法律咨询服务，对于整个特许经营体系的健康稳定发展无疑是大有裨益的。