

外国学者提出：

## 做特许经营业首先要学会遵守规则

来源：中国经营报 作者：厉林 2006-11-20 21:50:24

来自美国南伊利诺斯大学的副教授Marko Grunhangen认为，选择投资最好找那些大家的品牌，虽然会增加一些投资成本，但是也能规避一些风险。Marko还认为，加盟商在做前时，不要过多地比较，要定下最初看中的那个。但是在签署协议之前，却一定要看清楚所有款，条约中哪些是允许做的，哪些不是。

判断一个项目是否值得投资，必须要关注项目的系统是否成功。而一个好的系统，是能权利和义务的平衡，并会兼顾到对加盟者的保护。

投资者应当是中产阶级

特许经营适合什么样的投资者进入？Marko Grunhangen有他的看法，他眼中的中国特许经营，还是一个新兴的市场，诸如法律制度、知识产权保护以及整个管理技术等，各方面的外还不成熟。所以，对于创业者来讲，要想成功创业，自己必须先具备一定的能力，处于中产

Marko理解中的中产阶级，应该是一些在专业领域具备较高的知识水平，在企业中收入高的人。这些人受过怎样的教育、毕业于哪所大学等等，是决定他是否有能力从事特许经营个基本的要素。所以，那些具备基础的投资能力和抗风险意识的中产阶级，适合投资特许经而上述能力也是进入特许经营业的基础条件。

Marko认为，目前中国中产阶级的规模还不够多，还不足以支撑特许经营业的发展规模。在二战之后，特许经营之所以能够获得快速的发展，是和中产阶级人数庞大密不可分的。

做遵守规则的人而非企业家

Marko认为，当投资者具备一些基础条件后，从事特许经营事业，原则上并不需要具有的经验。当然，如果有是最好的。对于计划成为某个连锁店加盟商的人来讲，也许特许经营全的投资渠道。因为，一方面可以拥有自己的单店，同时盟主还会为加盟者提供系统支持和是，他们也许并不了解，自己也有许多规则需要遵守。比如，要遵守各种合同约定，如保密类。而且要明白，盟主所需要的加盟商应该是一个遵守规则的人，而不是一个企业家。

Marko有一个朋友曾经在美国加盟了一个汉堡包的连锁店，这家连锁店的营业范围只限晚餐。而Marko的朋友觉得自己做的早餐味道不错，就自己贴了个牌子，提供早餐供应。很知道后，通知他，要么取下供应早餐的牌子，要么中止合同。Marko认为，他的朋友就过于“企业家”的特质，认为自己什么都能搞定，这不是一个正确的加盟商的做法。

所以，经营连锁店实际上只是将一种成熟的模式进行复制，如果复制过程中违反合同约定偏差，都有可能致其原有模式的变形，也会被视为违反契约。

还需要考虑一些特殊问题

在做到以上项目后，基本上就可进行项目投资了。但是，也要注意规避发生一些意外情能。比如，签署了一个一二十年的合约，而在经营过程中，盟主破产了。然后，加盟者投资店面装修，进的货物等可能会“打水漂儿”了。

Marko又举了另一个考虑不周的例子，他一个学生的爸爸前不久投资了一个狗的连锁店的位置在距离加州总店有2000公里的地方。由于在加州，这家连锁店有一些分店，而且经营错，所以他学生的爸爸投资了这一品牌。但是，在加州以外的方圆几百，上千公里，再没有店品牌，其他人也并不清楚有这个品牌的存在。由于孤零零地出现在当地，他学生爸爸的店淡。Marko建议，投资前，一定要考虑自己周边的环境是否适合这一店铺的生存。

所以，Marko认为，投资特许项目之前，一定要有正确的观念：买到的不仅仅是一件商整个特许体系，如果事先不做周全的考虑，也许这个并不会挣钱，反而是一个冒险的投资。