

# 特许经营的发展现状和机遇分析

Franchising: Current Status and Development Opportunities

**汤涓**

常务副会长

广东省连锁经营协会

2012年12月6日

# 目录

- 一、连锁经营与特许经营的主要作用
- 二、特许经营的基本情况
- 三、特许经营发展主要特点
- 四、特许经营面临主要挑战
- 五、广东发展特许经营的机遇
- 小结



GDCHAIN

广东省连锁经营协会  
[www.gdchain.com.cn](http://www.gdchain.com.cn)  
[www.gdretail.com](http://www.gdretail.com)

# 一、连锁经营与特许经营的主要作用

- 提高企业组织化程度
  - 吸纳民间资本
  - 促进中小企业发展
  - 拉动消费 扩大就业
- 一个城市的商业现代化程度与连锁经营在各行各业业态覆盖的广度和深度、企业规模大小、市场销售份额的高低是成正比的，是传统商业城市与现代商业城市的重要区分标志之一，是城市生活幸福感的重要体现载体之一。

## 二、特许经营的基本情况

- 据中国连锁经营协会调查统计，截止到2011年底，我国特许经营体系已超过5000个，加盟店总数100万以上，覆盖的行业业态超过70个，特许企业直接创造的就业岗位超过1000万个。
- 广东省依据《商业特许经营管理条例》完成备案的商业特许经营企业达到156家。广东省连锁经营协会初步统计，全省有一定规模的特许经营体系数量超过2000个。

## 二、特许经营的基本情况

- 特许经营与不同业种业态相结合，基本覆盖了国家商务部《商业特许经营业种分类》所涉及的七大类50细分业种，包括零售业、住宿业、餐饮业、居民服务业、教育培训业、中介服务业以及其他商业服务业等。



## 二、特许经营发展主要特点

- （一）特许经营持续高速发展
- （二）特许经营成为民企扩张市场的重要手段
- （三）更多品牌开放加盟
- （四）行业并购活跃，集中度提高

# （一）特许经营持续高速发展

- 据广东省连锁经营协会初步统计，2011年，广东连锁五十强企业中，22家特许经营企业的门店总数23334间，其中特许加盟门店占比80.3%，为18737间；特许经营企业市场销售规模472.1亿元，同比增长31.4%，远高于直营连锁经营企业的16.0%市场增长。



# （一）特许经营持续高速发展

- 便利店、专业、专卖店特许经营快速发展。
- 2011年广东连锁五十强企业中，3家便利店企业和5家珠宝首饰企业全部采用特许经营方式发展；13家专业店企业中，6家采取特许经营方式发展；11家专卖店企业中，9家采取特许经营方式发展；3家餐饮企业中，2家采取特许经营方式发展。特许经营已经成为便利店、专业店、专卖店和餐饮等企业采用的市场和品牌拓展方式。



# （一）特许经营持续高速发展

- 便利店、专卖店特许经营快速发展。
- **便利店**：便利店发展势头强劲，在便利店发展相对成熟的区域，特别外资便利店依靠管理优势，快速扩张。三四线城市的中小型区域零售商把便利店作为未来发展的重点。



广东的美宜佳在周遍区域加快布点。目前，美宜佳门店数超过4100间，是中国以特许经营模式发展的规模最大的便利店系统。

# （一）特许经营持续高速发展

- 便利店、专卖店特许经营快速发展。
- **专卖店**：通过打通供应链，特别是服装服饰类、休闲食品类的专卖店发展很快，去年增长超过40%，是零售业态中发展最快的。
- 面临的主要问题是库存积压、食品安全的管理。
- 实体与网络相结合的营销方式、直营加盟相结合的扩张方式，是专卖店的发展趋势。
  
- 另外，随着汽车销量快速提高，汽车市场正从生产型向消费型转变，外资和本土的汽车后市场服务连锁品牌将逐步进入黄金发展期。

## (二) 特许经营成为民企扩张市场的重要手段

- 国内连锁经营已经形成国有或国有控股、外资、民营等各种所有制共同参与的多元发展格局，其中以国有或国有资本、外资控股大型连锁企业，而特许经营的活力仍在民营企业。



GDCHAIN

广东省连锁经营协会  
[www.gdchain.com.cn](http://www.gdchain.com.cn)  
[www.gdretail.com](http://www.gdretail.com)

## (二) 特许经营成为民企扩张市场的重要手段



## (二) 特许经营成为民企扩张市场的重要手段

- 部分民营企业甚至凭借特许经营和直营连锁经营“两条腿走路”，迅速成长并登陆资本市场，包括珠宝企业潮宏基，服装企业凯撒、卡奴迪路和潮流前线，经济型连锁酒店企业七天以及家居企业富安娜和索菲亚，并且这一数量在未来还将快速增加。
- 上述七家上市企业2011年实现营业收入77.5亿元，同比增长42.8%，增速远远高于同期全省社会消费品零售总额增速和广东连锁五十强企业的整体销售增速。
- 上市企业建立在现代企业制度的基础上、经营规范且商誉口碑好，是特许经营业内标杆企业，对于带动我省民营经济经济发展、推动行业健康持续发展具有重要的现实意义。

## (三) 更多品牌开放加盟

- 一些过去以直营为主的体系，陆续开放加盟市场，如迪信通、宏图三胞、快乐柠檬等。
- 如麦当劳去年推出的区域加盟模式，云南成为其在中国的首个区域加盟省份，7-11便利店去年也开始尝试加盟，已有部分门店开展了内部加盟。——麦当劳和7-11等作为国际上特许经营市场的标杆企业，在国内相继开放加盟业务，对中国内地特许经营市场无疑再次产生正面的推动和示范效应，吸引更多的投资者关注特许经营市场，也会带动其他企业重新审视和加快加盟事业的开展。

# 更多的品牌进入国内市场

- 一些新的国际特许品牌去年进入中国市场，如Carls Junior(汉堡)， Mr.Fields(西餐)等。
- 12月13日大韩贸易投资振兴公社将组织13家韩国优秀特许品牌企业赴粤交流，与广东相关连锁经营企业、投资机构进行洽谈合作





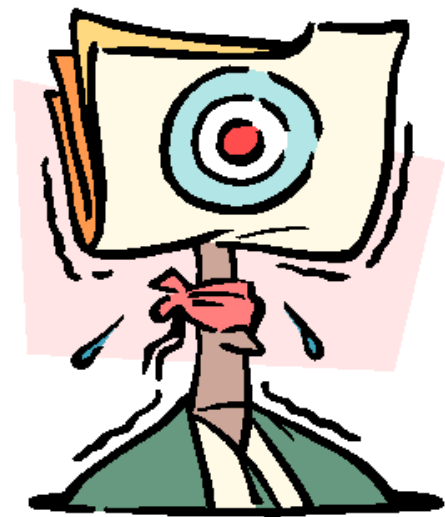
## （四）行业并购活跃，集中度提高

- 连锁酒店并购活动活跃：
- 如家投资4.7亿元收购莫泰；锦江之星2010年收购山西金广快捷连锁酒店品牌，2011年将特许权卖到菲律宾，与法国连锁酒店实施品牌联合营销；7天斥资1.36亿元收购了湖南华天集团的21家酒店。
- 教育培训行业的龙头企业并购扩张也非常活跃：
- 包括贝恩资本控股金宝贝集团，进而回购中国的加盟业务，英国培生集团整体收购环球雅思等。



## 四、特许经营面临主要挑战

- （一）增长疲软。
- （二）成本上升。
- （三）投资回报延长。
- （四）体系风险加大。



## （一）增长疲软

- 销售增长普遍整体偏低，部分行业和业态甚至出现负增长。其中，超市便利店、非食品类专卖店和农资连锁的客流量比去年同期有一定程度下降。

## (二) 成本上升

- 人工、房租与采购成本大约比去年同期增长10%以上。其中，汽车服务企业接近20%，教育培训与个人服务企业的三项成本也平均上涨15%左右。
- 各行业企业普遍认为，2012年各项经营成本的上涨率将明显高于销售业绩的增长，其中，人工成本、采购成本预计上涨8-10%，房租上涨10%。

## （三）投资回报延长

- 基于对2012年销售增长与成本上涨的预期，特许企业总部及加盟商普遍调低了投资回收预期。

## （四）体系风险加大

- 广东省连锁经营协会对商业特许经营备案申请企业的调查来看，超过20%以上的企业没有编制运营指导手册，企业在申请备案的过程中才开始完善手册。广东特许经营在高速发展的同时由于缺乏对特许经营核心价值的探求，特许经营企业总部在做大的同时还没有做强，对体系建设缺少科学的态度和严谨务实的企业精神，盲目的追求网点数目的扩张，主要表现在品牌维护力度较弱，合同执行能力不强，商品配送能力难以控制等等，导致加盟费和品牌使用费难以收取，总部对分店的控制力减弱。

## （四）体系风险加大

- 加盟连锁的扩张一直处于高速发展阶段，加盟店的规范化经营对总部的管控能力提出新挑战：受制于总部管控与支持能力的不足以及经营成本的提高，在政府和消费者对产品与服务要求逐步提高的背景下，一些连锁企业以及加盟店的食品和消费安全事件不断被曝光，加盟店对总部的投诉纠纷也有增加的趋势。

# 五、广东发展特许经营的优势和机遇

- (一) 区位优势
- (二) 市场优势
- (三) 经济优势



## （一）区位优势

- 广东是华南乃至中南和西南地区物流运输的枢纽，为广东产业结构调整、优化和升级提供了得天独厚的优势，同时也为广东特许经营企业发展提供了广阔的市场空间和发展机遇。



1992年，佐丹奴在广州开设了国内第一家专卖店，随后在深圳、广州、东莞等地相继设立了直接管理的店铺。

1993年，佐丹奴挺进中国内陆市场，在全国各个省份开设特许专卖店，业绩稳固上升，店铺也不断增多。



广东省连锁经营协会  
[www.gdchain.com.cn](http://www.gdchain.com.cn)  
[www.gdretail.com](http://www.gdretail.com)



## （二）市场优势

- 广东是我国最具活力的经济中心之一，同时广东也拥有国内最大的消费人口和较高层次的消费力。2011年，广东社会消费品零售总额首次突破两万亿元大关，达20247亿元，占全国市场的11%，是我国最大的消费市场，连续29年位居全国第一。
- 广东还拥有最大的购买力资源。2011年，全年城镇居民人均可支配收入26898元，农村居民人均纯收入9372元，分别较全国平均水平高出23.3%和34.3%。

## （三）经济优势

- 珠江三角洲地区是全国最大的工业消费品生产基地，包括纺织服装、电子通信产品、玩具礼品、家具建材、汽车配件、酒店用品、珠宝首饰等，为特许经营发展提供了丰富的商品资源。
- 近年来，大型生产企业由单一的产品经营转向品牌经营，特许经营成为一批生产商开拓渠道、创立品牌、资产运作的一种方式。

# 特许经营将获得更多、更有力的政策支持。

- 2012年，国家商务部发布《关于“十二五”期间促进商业特许经营健康发展的指导意见》，提出用五年时间实现主要特许经营品牌的加盟店数量、经营规模、规范水平均有较大提高，并形成一批市场发展潜力大、标准化管理能力强、诚信经营的知名商业特许经营企业和品牌。



# 特许经营将获得更多、更有力的支持。

- 广东省连锁经营协会将于2012年12月14日在广州召开“广东特许经营高峰论坛暨GDFA特许广东·2012年度品牌盛典”，广泛宣传我省特许经营企业，不断提升特许品牌商业价值。

# 小结：

## 把握特点 抓住机遇 认真规范 积极拓展

- 特许经营作为提升消费，促进企业转型升级，提升企业业集约化、现代化的重要手段，蕴含着广泛的市场空间，希望广大特许企业
- **把握特点，抓住机遇，认真规范，积极拓展。**
- **祝福：工作顺利 身体健康 万事如意**



广东省连锁经营协会  
[www.gdchain.com.cn](http://www.gdchain.com.cn)  
[www.gdretail.com](http://www.gdretail.com)

# 谢谢

汤涓

广东省连锁经营协会

常务副会长

广州市天河区龙口东路363号宝供大厦15楼

138-251-32088

020-38483952



广东省连锁经营协会  
[www.gdchain.com.cn](http://www.gdchain.com.cn)  
[www.gdretail.com](http://www.gdretail.com)