

特许经营：成功的商业模式助推中国经济



刘文献院长接受山东卫视专访

加盟合作、特许经营方式，是国际上比较流行的一种企业扩大生产规模、占领市场的经营方式，很多著名企业都采取这种合作方式进行品牌扩张，比如著名的“麦当劳”和“肯德基”公司，就是采取特许经营的方式在世界各地开分店，其著名的品牌效应和规范化的经营操作系统，确保了每一个加盟合作经营的投资者都能够获得稳定、丰厚的投资回报。



1994年10月8日，世界电脑巨人M.DELL先生访问中国及四达时与四达集团总裁张征宇博士（右一）、副总裁刘文献（左二）合影，左一为DELL公司朱绍仁先生。

随着中国经济与世界整体经济的融合与接轨，大量的国外企业进入中国并采取加盟、特许经营方式拓展市场，同时国内很多企业也效仿了这种低成本扩张的方式，纵观今日的中国市场，花样繁多、形式各异、种类齐全的各种不同类型特许经营、加盟合作招商项



北京师范大学珠海分校国际特许经营学院第一届毕业生毕业典礼

目广告，充斥着报纸、电视、网络、杂志，吸引着国内大量的企业和个人投资加盟进行合作经营。近年来，我国特许经营发展迅速，在衣食住行各行各业都快速成长，特许经营成为一种成功商业模式的复制，在中国大地上遍地开花。

近日，北京特许经营权交易所董事长、石景山区商会副会长刘文献接受了石景山报的专访。刘总不仅是一位活跃的企业家，还担任着北京师范大学（珠海）特许经营学院院长职务，对特许经营交易理论有深入的研究，同时，他还担任着FDS中国资本董事长（全球最大的特许经营发展服务投资网络之一，在30余个国家设有代表机构或授权伙伴。）不断将国外最新的管理理念和经营模式介绍到国内，并付诸实践。与这样一位理论造诣深厚、实践经验丰富的企业家交流，笔者感到受益匪浅。

戴尔让其体会到商业模式的威力

上世纪90年代初，刘文献曾是戴尔电脑在中国最早的总代理，后来由于商业理念的不同，合作4年便宣告结束。然而戴尔电脑的直销模式，给他很大启发，他第一次认识到，一个成功的商业模式竟然可以改变一个企业、一个行业、一个产业，甚至一个国家的经济结构！

说到刘文献与特许经营的缘分，他说是FDS全球特许经营发展服务组织的总裁来中国演讲，让他感觉到，这是一种能够包容和促进这个时代生意中各方力量和谐共赢的最佳商业模式，他于是就做了FDS在中国的首席代表，开始致力于建立各种平台，推动中国特许经营工作，为行业服务，他还出版了国内第

一本《中国特许经营大全》，办起了中国第一份《特许经营》杂志、创办了中国第一个特许经营网、第一个特许经营投资基金，创办了两所特许经营大学。

特许经营可帮助中国经济转型升级

加盟合作、特许经营形式主要存在于第三产业下的各行业中，尤其以衣食住行等与普通老百姓日常生活方面息息相关的商业服务领域为居多，运作方式主要有生产经营型、服务经营型、销售经营型等，具体的合作方式多种多样、比较灵活，尤其是一些初创的小品牌，为了尽快招商拓展市场，招商单位会降低合作条件并伴随各种优惠措施。

由于全球金融危机对很多行业都造成了冲击，企业关门，职工失业，消费低迷。对此，经济学家们提出了各种办法。有的主张以一定的坏账为代价，鼓励银行放贷；有的表示，应该多上项目，是否会污染环境未考虑在内；有的则干脆降息、减税、发消费券，促进内需。“大危机需要大智慧，当前最重要的是不能错失中国经济从产业化向商业化转型升级的大好机遇。”刘文献说。

在他看来，当前中国的金融业比重比较轻，股市与实体经济关系不大；中国的商业的发展纷乱而迟缓，各种不规范经营很多，资金周转率慢；中国很多产业还在以消耗资源、污染环境为代价。而通过发展特许经营，这些问题都可以迎刃而解。金融业实现了资本的产业化，名牌商业企业可以迅速扩大规模，占领市场，也带动了相关产业的联动发展。同时，由于特许经营不仅环保，还能更好地满足老百姓的各种潜在服务需求，真正起到扩大内需的作用。并且，一个翰皇擦鞋小店，至少解决3名员工就业，如果发展3000家店，就能解决将近1万人的就业问题。如今，一个有1万名员工的企业，在行业里都是举足轻重的。因此，特许经营在促进创业，吸纳就业方面，能够发挥极大作用。而职工有了稳定收入，自然也会增加消费。所以，国家投资，如果有一部分投入到连锁行业，就能带动私募基金、银行、企业、个人再投一部分，至少可以获得3倍到5倍的成效。

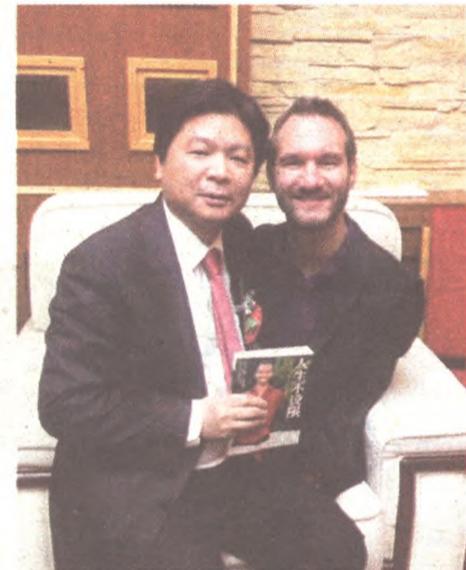
特许经营将助推石景山经济发展

近年来，石景山进入了全面转型期，刘文献对在石景山发展特许经营有着美好憧憬。他说：“我们做企业的，做得再辛苦，也只是在一维坐标上，如果有了特许经营、有了市场，我们就有了二维坐标。但是，有了金融，我们才能成为三维坐标，才能成为立体的企业。我们石景山出台的商务金融促进政策和我们园区即将出台的政策，都为企业发展带来机遇。”

这个三维的坐标就需要结构性的力量和平台发展它。中国盼望着出现沃尔玛这样的大企业，但这样的大企业如果靠完全非常残酷的市场自然竞争产生，这种可能性是很小的。所以，需要通过结构性的平台，需要通过和金融的联合、政府资源的联合促进它的发展。石景山区委区政府敏锐地抓住了这个创新，果断地把特许经营作为石景山的重点项

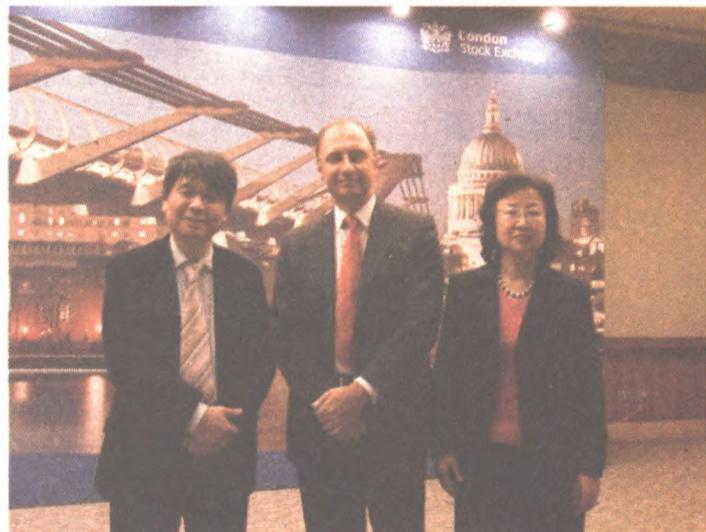
目。“我们希望特许经营交易所能成为北京，甚至全国服务连锁类、特许类、商务类企业的机构，就像中关村管委会一样，为行业的发展起到整合的作用”，刘文献满怀信心地说。

特许经营在石景山构建两类平台。一类平台叫商务平台，一类平台叫中间平台。中间的核心叫特许经营交易所。十年来特许经营交易所其他领域进行了探索，创办了



刘文献院长与全球励志明星力克胡哲

所中国特许经营本科的学院，现在学院每年大概有500多个毕业生分布在全国的企业当中，一个建在珠海，一个建在北海。将来还要在石景山成立两个协会，一个是私募股权协会，一个特许经营协会。同时，还要成立一个特许经营商务金融俱乐部，把一百个获奖的榜样企业和一百个急需好项目的金融企业、投资企业、金融家放在一起，只有这种多元化的出现，石景山才能更好更快地发展。



左起：FDS中国资本刘文献院长、伦交所总裁罗睿锋、伦交所亚太区总裁祝晓健

未来十年，特许经营交易所希望可以培养更多的中小企业在石景山发展，他的目标是培养一百个企业家、一百个金融家。因为中国始终有一个梦想——立足于国际，昂首于世界，中国不能仅仅是一个制造业的大国，未来必然要成长为一个商业大国。

张媛

石景山区非公经济领域统战宣传活动

主办：石景山区委宣传部
石景山区委统战部
推荐单位：石景山区科委园区
石景山区工商联