

某童装品牌与何先生签订了《特许经营合同》，授予其该公司旗下童装品牌的特许经营权，并承诺提供包括开店选址、店面运营、物品采购、经营管理等在内的技术指导。合同签订后，何先生交了品牌加盟费、保证金等费用，但是在后续开店过程中并不顺利，品牌方并未提供合适的店铺地址，合同中诸多承诺都无法兑现。后来，品牌方直接变成无法供货，影响了何先生店铺的正常经营，直至最终闭店。

由于品牌方的违约行为导致合同目的无法实现，投资者可以主张解除合同。民法典第五百六十二条规定，当事人协商一致，可以解除合同。当事人可以约定一方解除合同的事由。解除合同的事由发生时，解除权人可以解除合同。民法典第五百六十三条规定，有下列情形之一的，当事人可以解除合同：（一）因不可抗力致使不能实现合同目的；（二）在履行期限届满前，当事人一方明确表示或者以自己的行为表明不履行主要债务；（三）当事人一方迟延履行主要债务，经催告后在合理期

限内仍未履行；（四）当事人一方迟延履行债务或者有其他违约行为致使不能实现合同目的；（五）法律规定的其他情形。

在实际案例中，还有的品牌方为了短期内扩大业务规模，在前期过于注重加盟费、直营店数量等，而忽略了后续服务质量，这也是品牌方未能履行相应合同义务的一个重要原因。

法官提醒

投资人签订合同之初应注意保存好相应证据，提升自身诉讼能力特别是举证能力，如支付特许费用的凭证、货物数量、价格清单及签收凭据、产品质量存在问题的证明、原始载体中的沟通记录等。对于品牌方提供的纸质广告一定要留存好，尽量将品牌方的承诺内容写进合同中，如果对方拒绝，就要特别留意商家后续是否有能力履约。若发生纠纷，双方首先应协商解决，协商不成可以向人民法院提起诉讼。

近年来，招商加盟行业越来越火热，火锅、KTV、咖啡……各类“网红”连锁店遍布城市各个角落。然而，一些不良商家也趁机混迹其中套路懵懂的创业者。那么，加盟过程中存在哪些法律风险？创业者该如何避坑呢？

创业加盟“网红”连锁店 当心被不良商家“套路”

刘女士考虑加盟某咖啡品牌，虽然该品牌不算知名，但极低的加盟费用仍让人动心，在考虑一段时间后她就与商家签订了合同。商家表示加盟该咖啡品牌就要购买品牌方相关机器设备，刘女士斥巨资购买了咖啡机。之后，刘女士就无法再联系上品牌方了，这时她才发现该机器价格远高于同类型咖啡机。

像刘女士遭遇的这种案例并不鲜见。目前，市面上有一些不正规的品牌方可能会假借加盟的名义销售商品，利用极低的加盟门槛吸引投资者，在签订合同的过程中忽悠对方购买高于市价几倍的机器设备，拿到钱后就逃之夭夭。

有的不良商家还可能利用加盟方式进行传销。他们通过建立加盟连锁网、承诺高额利润的方式吸纳投资人。当投资者参观并深入了解后，才会发现分店并非其直营店，而是其他加盟店。这些加盟商通过吸纳其他投资者加入获得一定的好处，继续发展下线。还有一些号称自己是国际知名品牌，或者是拥有国际背景的某公司的分公司来吸引投资者加盟，但实际情况并非如此。

在特许经营合同的订立中，特许人为吸引客户，往往会在宣传过程中存在一定的夸大行为。若特许人的不实宣传行为足以导致被特许人作出加盟的决定，被特许人可以解除特许经营合同。民法典及《商业特许经营管理条例》对此情况均有规定。民法典第一百四十六条和第一百四十七条规定，行为人与相对人以虚假的意思表示实施的民事法律行为无效。以虚假的意思表示隐藏的民事法律行为的效力，依照有关法律规定处理。基

于重大误解实施的民事法律行为，行为人有权请求人民法院或者仲裁机构予以撤销。第一百四十八条和第一百四十九条规定，一方以欺诈手段，使对方在违背真实意思的情况下实施的民事法律行为，受欺诈方有权请求人民法院或者仲裁机构予以撤销。第三人实施欺诈行为，使一方在违背真实意思的情况下实施的民事法律行为，对方知道或者应当知道该欺诈行为的，受欺诈方有权请求人民法院或者仲裁机构予以撤销。

《商业特许经营管理条例》第二十三条也规定，特许人隐瞒有关信息或者提供虚假信息的，被特许人可以解除特许经营合同。

法官提醒

商家通过不实宣传行为足以导致投资者作出加盟的决定时，投资人可以解除特许经营合同。投资人在作出投资决定前，应对相应的后果及市场风险有一定的认知与预判，时刻保持理智，避免投资冲动，甄别市场中的有用信息，在投资前对加盟品牌的行业情况、市场占有率、经营情况进行必要的调查核实，切不可仅凭他人的宣传即盲目投入大量人财物力，导致不必要的损失。无论品牌方如何宣传，投资人一定要去实体店进行考察。特许人需合法、规范地开展经营活动，并严格遵守合同约定规范履行合同义务。在加盟招商宣传中要如实陈述，不要进行过分夸大或有歧义的宣传或虚假宣传。特许人应当用心经营、打造自身品牌，切不可心存侥幸，用欺诈方式骗取短期利益。

王先生与几个好友合伙加盟了某KTV品牌。王先生与KTV品牌方签订了《特许经营合同》，这是由品牌方提供的制式合同，签约时品牌方未就合同内容对王先生进行任何说明，并在合同里直接约定“如果加盟方退出，加盟相关费用一律不退回”。王先生担心自己经营不善，便将顾虑告知对方，对接人员告诉他“如果不加盟可以随时退出，相关费用也可以退还，不必有所顾虑”，并表示现在加盟再赠送啤酒。于是，王先生与KTV品牌方签订了《特许经营合同》。因与合伙人无法达成一致意见，王先生半年后仍未能成功开店，因此向KTV品牌方提出退出加盟并要求对方退还加盟费。品牌方却告知，因为合同已有约定，如果此时退出加盟，不仅相关费用不退还，还需承担违约金。王先生这时才发现自己被“套路”了，于是将KTV品牌方诉至法院，要求其退还相关加盟费。

法院审理后认为，王先生与KTV品牌方签订的合同中相关约定属于格式条款，是品牌方为了重复使用而预先拟定，并在订立合同时未与对方协商的条款。在合同订立之初，品牌方未对涉及王先生重大利益的相关条款进行合理说明解释。“无论在任何情况下都不退还加盟费”的条款无疑加重了王先生的合同义务，明显有失公平。对此，民法典和消费者权益保护法都有明确规定，采用格式条款订立合同的，提供格式条款的一方应当遵循公平原则确定当事人之间的权利和义务，并采取合理的方式提示对方注意免除或者减轻其责任等与对方有重大利害关系的条款，按照对方的要求，对该条款予以说明。提供格式条款的一方未履行提示或者说明义务，致使对方没有注意或者理解与其有重大利害关系的条款的，对方可以主张该条款不成为合同的内容。

对于格式条款的无效情形，民法典第四百九十七条规定：有下列情形之一的，该格式条款无效：（一）具有本法第一编第六章第三节和本法第五百零六条规定的无效情形；（二）提供格式条款一方不合理地免除或者减轻其责任、加重对方责任、限制对方主要权利；（三）提供格式条款一方排除对方主要权利。最终，法院判决KTV品牌方向王先生退还加盟费。

此外，一些品牌方还可能设置一些合同陷阱，比如不约定或者约定极短的合同冷静期，以此限制加盟方单方面解除合同。《商业特许经营管理条例》第十二条规定：特许人和被特许人应当在特许经营合同中约定，被特许人在特许经营合同订立后一定期限内，可以单方解除合同。这就是所谓的“冷静期”条款，是法律从保护加盟方的利益出发，考虑到加盟方对所加盟行业可能没有充分了解，要求品牌方必须给予加盟方考虑是否继续从事特许经营的一定期限，如加盟方决定不再从事特许经营的，在此期限内可以随时单方面解除合同。

上述案例中，王先生与KTV品牌方签订的加盟合同即特许经营合同，品牌方为了防止王先生单方面解除合同没有约定冷静期明显不合理。

法官提醒

在签订加盟合同时，创业者往往因为经验不足，或是没有认真审核而忽略了一些合同陷阱，在后续维权中陷入被动局面。在加盟过程中，加盟者应当仔细查看相关条款和内容，对合同进行尽量明确、详细、规范和可量化的约定，特别是对于关键合同条款或较易发生争议的条款，包括被特许人店铺选址、装修要求、相关证照办理、开业条件、保证金退还、双方经营利润的提成、分配、违约责任等进行明确详细的约定，以预防可能引发的争议。值得注意的是，无论合同是否约定冷静期，投资人都可以在一定期限内解除合同，但冷静期设置的期限不宜过长，若双方之前对冷静期并无约定，则一个月的设置时间是比较合理的，此外还要考虑投资者是否利用了品牌方的相关经营资源。

据《北京青年报》