

## 意大利的特许经营状况

### 一、意大利特许经营的发展状况

尽管近几年意大利的经济发展缓慢，但特许经营在意大利的发展却比较活跃。随着人们投资特许经营意愿的增长和加入特许经营企业数目的增加，特许经营在意大利被看成即使在经济困难期，企业依然可以获得发展的一种手段。

意大利从事特许经营的企业三分之二集中在意北部，伦巴底大区为意大利特许经营业的领头羊。尽管近年来中部和南部地区的特许经营业也在不断发展，但仍与北部地区存有较大差距。

截至到 2003 年年底，意大利共有特许经营品牌 753 个，比 2002 年的 709 个增长了 6.2%；特许经销商 38736 个，比 2002 年的 35813 个增长了 8.2%；从事特许经营销售的人员 102,870 人，比 2002 年的 96,000 增长了 7.2%；总营业额达 1480 万欧元，比 2002 年的 1390 万欧元增长了 6.5%。

2003 年新增特许经营品牌主要集中在南部，占总新增数的 36%，特别是西西里大区和普利亚大区，新增品牌较多。从行业情况看，新增特许经营品牌主要集中在食品、个人服务、信息和通讯领域，而服装和餐饮这些成熟领域的新增品牌较少，旅游业则处于危机状态。

在意大利，许多行业都存在特许经营。在各特许经营品牌中，从事服装（16%）和饰品（8%）的占四分之一，网络、通讯和信息行业紧随其后占 11%，增长势头较好的私人服务和企业服务各占 5% 和 6%。这主要得益于生活风格的变化和妇女的解放，外出就餐增多，餐饮和公共服务得到快速发展。

从大的分类来看，在特许经营品牌的分布中，商业占 49%，餐饮和旅游业占 13%，服务业占 38%。

经销点越多就意味着这个行业的特许经营越活跃。目前，在意

大利，服装的经销点占总经销点的 23%，位居榜首，紧接着是不动产服务，其经销点占总数的 12%，然后是餐饮，占了 8%，还有饰品和附件、汽车和摩托车、信息网络和通讯、健康和卫生以及旅游，这些行业的经销点数量均在占总数的 5% 以上。

在意大利，通常将拥有 10 个以下经销点的特许人称为小特许人，拥有 300 个以上经销点的称为大特许人。目前，小特许人占特许人总数的 33%，但经销点仅占经销点总数的 3%，而大特许人仅占特许人总数的 3%，其经销点则占总数的 41%。而大部分（64%）的特许人拥有经销点的数目在 10-300 之间，其经销点占经销点总数的 56%。这些数据说明意大利中小企业在从事特许经营过程中发展缓慢，一是由于缺乏专门政策的扶持，二是由于特许经营企业需要强大的创新能力和市场开拓能力，而这两个能力均需一定的营业额来支持。

由于特许经营在一些行业的成熟以及高新技术的发展，在意大利，营业额在 250 万欧元以上的特许人主要集中在信息网络和通讯、服装、饰品和附件以及旅游等行业。在信息网络和通讯领域，营业额超过 250 万欧元的特许人占 50%。

现在，在意大利开始一个特许经营的业务，初始投资平均在 56000 欧元，不动产服务行业的初始投资较低，一般在 30000 欧元，而经营一些饭店和旅店的初始投资则较高，最高的达 50 万欧元。

目前，在意大利，加盟金平均为 16500 欧元，64% 的特许人在发展客户时需要受许人交纳加盟金，36% 的则不需要。

由于信息技术的快速发展，提供网络和电子信箱的服务已成为各特许人发展特许经营业务的一个重要部分。截止到 2003 年年底已有 83% 的特许人为其特许经营业务的开展设立了专门网站，100% 的特许人开通了专门的电子信箱。而在 2002 年年底，这两个比例仅为 49% 和 59%。信息技术为特许人发展和管理其物流计划提供了专业性的服务，并可为受许人提供更新的培训课程，实现信息共享，还可为特许经营的发展争取更广泛的市场。

## 二、特许经营的政府管理部门

意大利负责特许经营的政府部门是意生产活动部的商业、保险业和服务业总司四处的 D1 办公室。该办公室主要负责协调、规划意大利特许经营业的发展；特许经营业法律法规的制订；并通过意大利特许经营联合会（Federazione Italiana Franchising）的统计数字发布意特许经营行业发展状况报告。

## 三、相关法律

意大利政府于 2004 年 5 月 6 日通过了第 129 号法——《规范特许经营法》，并于 2004 年 5 月 24 日起正式生效。

该法律共有九条，具体内容略。

驻意大利使馆经商处 2005 年

（以上节选自驻意大利使馆商务处调研报告，欲了解更多内容请与商务部欧洲司联系）