

<<国际特许经营指南>>

图书基本信息

书名：<<国际特许经营指南>>

13位ISBN编号：9787503637056

10位ISBN编号：7503637056

出版时间：2002-5

出版时间：法律出版社

作者：张玉卿等编

页数：260

字数：204000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<国际特许经营指南>>

内容概要

本书对特许经营进行全面研究，从谈判、起草区域总特许协议、其他相关协议，一直到结束特许前系。本书主要有关协议直接当事人，如特许者、分特许者，但在特别重要地方，也研究其他受到影响的人，如分被特许者。

为总体在研究区域总特许协议，指南分析了特许协议与其他销售、代表协议之间的不同。指南指出这一事实，即特许经营并非适合于每一个经营者。当事人，尤其是特许者，应当经常意识到，在特许经营之外，也存在更合适方式，可更好地满足其扩张经营的目的。

出于这一原因，指南研究发当事人确定最全合适经营手段时，应当考虑的诸要素。指南介绍了特许经营店的主要特征，这种经营店在绝大多数情况下，采用经营方式特许的方法。

<<国际特许经营指南>>

书籍目录

第一章 基本概念和要素 第一节 区域总特许协议和其他商业手段 第二节 国际性扩张：恰当方式的选择和协主义的商谈第二章 授予权利的性质、范围和当事人的关系 第一节 授权的内容 第二节 许可的资产如何利用 第三节 使用权的地域范围 第四节 独占与非独占争议 第五节 区域总特许协议的三层关系 第六节 直接合同关系第三章 协议期限和续约条件 第一节 协议期限 第二节 续约条件 第三节 协议续签的协商第四章 财务 第一节 收入来源 第二节 特许者的收入来源 第三节 分特许者的收入来源 第四节 应付款项的计算和程序 第五节 税收第五章 特许者的义务 第一节 信息披露义务 第二节 培训 第三节 手册 第四节 帮助和其他服务 第五节 特许者的其他义务 第六节 特许者的权利第六章 分特许者的义务第七章 单个分特许协议第八章 广告和广告控制第九章 设备、产品和服务的供应第十章 知识产权第十一章 诀窍与商业秘密第十二章 系统变革第十三章 买卖、转让和转移第十四章 替代责任、损害赔偿和保险第十五章 违约补救第十六章 合同关系的终止及其后果第十七章 准据法和争议解决第十八章 通用条款第十九章 附属文件第二十章 法律要求附件一 特许经营：一般概念附录二 特许在经济中的作用附录三 与特许有关的法律法规国际统一私法协会理事会成员名单国际统一私法协会工作组成员名单

<<国际特许经营指南>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>