

第一章 企業經營組織之法律型態

企業經營組織係以營利為目的，其法律型態有公司、獨資、合夥、關係企業與控股公司等類型；另外，法律未規範者，如連鎖店與加盟店，茲分別說明之：

一、公 司

公司是依照公司法組織，並經登記而成立之社團法人（公一），有關公司之相關規定，將於第二章起分別說明。

二、獨 資

獨資是由個人出資，獨自經營之一種企業組織。獨資企業之人格與負責人相同，權利義務也一致，其不同於公司之組織，乃公司之人格與股東分屬各別，公司之權利義務屬於公司本身，而非屬於其構成成員之股東。一般坊間所見如「民享雜貨店」、「佳珍商店」等，大多屬於獨資商號。

三、合 夥

合夥是二人以上互約出資，以經營共同事業之契約（民六六七）。合夥與公司不同，合夥之權利義務屬於合夥人全體所共有，而公司之權利義務則不及於股東。故商店雖集資開設，名為公司，但若其組織未履行法律上之程序，且未經主管官署註冊有案者，應屬合夥而非公司¹。

¹ 陳峰富著，認識公司，頁4。

四、關係企業

所謂關係企業，依公司法第三百六十九條之一規定，係指獨立存在而相互間具有控制與從屬關係之公司或相互投資之公司。我國公司法於民國八十六年六月修訂時，將關係企業制定專章納入公司法中，其相關規定另於第七章說明。

五、控股公司

所謂「控股公司」，就字面解釋，係指一以控制他公司為目的而成立的公司，其任務主要是股份之持有與管理指揮。就其實質內涵，主要有二基本要素：一為對他公司股份之持有，另一則為對他公司控制權之存在，其中對被投資公司重大決策影響力之存在尤其重要。控股公司是企業結構在大型化、集團化、國際化、經營多樣化等趨勢演進下的產物，公司係人與財產集合創造經營利潤及效率之組織，控股公司則進一步在上位將不同公司結合以謀求法規及企業經營需求複雜分化下，操作大型化企業組織運籌的比較利益。惟我國公司法對於控股公司的規範尚在起步階段，目前僅有關係企業得以援引適用。近十年來由於全球金融體系發展及資訊科技突非猛進，國際間金融市場愈趨緊密結合，並已朝向全球化發展。此金融業務全球化之發展，不僅促使金融商品推陳出新，更使銀行、證券、保險間之業務區隔及差異漸趨模糊，導致金融跨業經營並朝向大型集團化之趨勢。為了因應金融機構大型化與多角化需求，我國政府於民國九十年三月二十六日由行政院院會通過「金融控股公司法草案」，並於民國九十年七月九日經依總統令公布，且定於民國九十年十一月一日開始施行，使金融控股公司法得以作為金融業跨業經營基礎。

六、連鎖店與加盟店

回溯台灣加盟連鎖產業之歷史沿革，從民國五十七年的「今日」與「遠東」兩家百貨公司及其附屬「超級市場」（Super Market），將連鎖經營的概念引進百貨零售業，至民國六十九年，統一超商引進美

國南方公司連鎖系統之經營技術，設立了第一家「7-11便利商店」，促使台灣零售業漸趨轉型，締造台灣連鎖經營發展史上重要之里程碑。緊接著於民國七十三年，美國速食連鎖業之巨人「麥當勞」打入台灣市場，民國七十七年便利商店更如雨後春筍般陸續出現，一時之間，加盟行業成爲台灣經營型態的新寵兒。

截至民國八十四年爲止，台灣連鎖店總業種數（如百貨量販、超市、超商、西式速食、餐廳、咖啡連鎖等等）已達九十二家，而連鎖店總家數（如超商連鎖中之福客多、翁財記便利商店、全家便利商品、統一超商、統一麵包、萊爾富超商等等連鎖公司）爲三百七十五家²，雖皆名爲連鎖店，然而，其行銷管道可能僅透過加盟方式或選設分店直營，坊間卻將其概稱爲連鎖店、連鎖加盟店或加盟連鎖店，名稱泛濫與分歧已嚴重混淆「連鎖」（Chain）與「加盟」（Franchise）之原意。以下乃就連鎖與加盟爲一說明。

（一）連鎖體系（Chains）之定義

所謂連鎖店，顧名思義，至少須兩家商店加入行銷據點，方足成立連鎖。然連鎖之商品家數究應多少始可構成連鎖體系，國內外之學說與實務見解各有不同之認定³。連鎖體系之優勢，主要在於其提供之規模經濟，爲達此一目的，勢必須有統籌規劃之經營策略，故定義連鎖體系實應兼顧實質面之效益，不宜僅以連鎖店數目而認定連鎖體系，否則充其量不過是多店式之經營（無連鎖店之緊密結構）罷了。

依據Carman與Kenneth對連鎖體系之定義，應包括在形式上須具備

² 參照中華民國連鎖店協會編著，1995年連鎖店年鑑，頁224。

³ 國外大多數之學者採行兩家商品以上爲連鎖之看法，如Carman & Kenneth, *Marketing Principles and Methods*, 1973, p.200；加拿大統計局則規定4家商品以上才爲連鎖，see Evans, J. R., *Essentials of Marketing*, Illinois Irwin Homewood, Canadian Ed., 1988；而國際加盟協會及日本加盟連鎖協會係採取較嚴謹之態度，規定其會員須具10家以上之連鎖店。至於我國對於連鎖之商品家數之認定，在官方與業界有著頗爲歧異之標準，即行政院主計處於民國75年所作之台灣地區工商業普查報告，係以2家商品以上爲連鎖，而中華民國連鎖店協會則規定其會員須具7家以上之連鎖店，參照1994年連鎖店發展年鑑，頁18。

4 公司法

兩家以上類似之商品，在實質面則須連鎖體系總部能提供採購、倉庫、廣告之協助，以產生規模經濟。並且對各分店之產品組合、價格訂定、陳列方式與促銷活動予以協助，以制定經營策略，採取一致性之行動。而所謂「一致性」，乃指經營理念一致，企業識別一致，商品服務一致，管理制度一致⁴。

(二) 加盟經營 (Franchise) 之概念

加盟經營概念在商業上之定義，國際加盟協會 (International Franchise Association) 認為，所謂Franchise，係指總部與加盟店主間之契約關係，基於該契約，總部在專門技術 (know-how) 及訓練方面提供或必須保持營業一定之利益，加盟店主依總部所擁有或控制之商標名稱、規劃及 (或) 管理流程等，運作其事業，且其必須自行為實質上之投資。而加盟經營概念在法律上之定義，依英國金融服務法之規定，加盟契約係指一方以授與權利之方式獲取利益或收入，這種權利包括商標名稱、設計或其他智慧財產權或商譽之使用 (Financial Service Act 1986, s.75(6)(f))。

由上述商業上與法律上之定義中，可歸納出數點共同之加盟特徵：

1. 經由加盟契約之締結，規範當事人之權利與義務。
2. 加盟基本上是一種行銷貨物、服務或技術之經營系統。
3. 加盟總部授權加盟店主使用其商標、服務記號、行號等營業象徵標誌或專門技術、專利等智慧財產權之加盟營運組合 (Franchise package)。
4. 加盟店主基於授權而使用相關權利，須給付一定之對價⁵。

⁴ 李幸模著，連鎖加盟店Q & A，頁25，84年10月5日，2版。

⁵ 該對價通常指加盟金與權利金。所謂加盟金 (initial franchise fee)，乃使用總部商號名稱、商標與經營策略及開業與持續性訓練，甚至營業地點選定之協助代價，係於加盟時即須給付予總部，且於任何情況下終止合約，均無庸歸還。而權利金 (royalty) 是總部提供會計帳簿、存貨盤點控制、管理指導、產品研究、廣告宣傳等服務之相對代價，通常視總部所提供之服務項目，以總銷貨收入2%~6%範圍上下按月給付。See Michael M. Coltman, Franchising in The

5. 加盟總部對於加盟店有持續性之協助與訓練義務。
6. 總部與加盟店主間爲一繼續性指導和控制之契約合作關係⁶。

U.S., sec. Ed., 1988, pp.87、88. 另外請參照賴山水著，連鎖加盟經營，頁106，84年12月。

⁶ 李如桂著，加盟店契約存廢法律問題之研究，頁5-21，東海大學法律學研究所碩士論文，86年10月27日。