

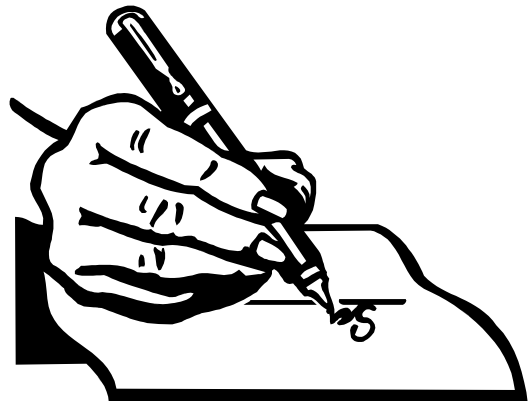


ทำสัญญาแฟรนไชส์กันอย่างไร

ทุกคนที่คิดจะขายแฟรนไชส์ สิ่งแรกที่น่าถึงก็คือ อยากจะได้สัญญาแฟรนไชส์ เพื่อที่จะขายแฟรนไชส์ได้ทันที แต่ไม่รู้อะไรจะเริ่มทำอย่างไรและในสัญญาระหว่างกันนั้น ควรพูดถึงเรื่องอะไรกันบ้าง ซึ่งในเรื่องนี้จะมีคำตอบ...

แต่ก่อนอื่น สิ่งที่เราทำผิดกันเสมอคือ ความต้องการหาสัญญามาเซ็นก่อน ก่อนที่จะมีระบบแฟรนไชส์เสียอีก ซึ่งที่จริงแล้วสัญญาจะเป็นเรื่องทีหลังสุด ในการเตรียมระบบแฟรนไชส์ คุณควรมีระบบงานแล้ว มีคู่มือการทำธุรกิจเรียบร้อยแล้ว

อย่างไรก็ตาม มีผู้ที่ต้องการจะรู้ในเรื่องนี้เป็นจำนวนมากๆ จึงให้ข้อแนะนำเป็นไกด์ไลน์ เพื่อให้ผู้กำลังจะทำแฟรนไชส์อยู่ หรือคิดไว้ในอนาคต ใช้เป็นแนวทางของสัญญาแฟรนไชส์



วิธีการทำสัญญา

หน้าที่สัญญา จะเป็นงานของนักกฎหมายทนายความเป็นคนทำ เป็นคนร่าง ซึ่งกลุ่มคนเหล่านี้จะทราบดีกว่าว่าเรื่องใด ข้อความใดในสัญญา ใช้อย่างไรบ้างตามกฎหมายได้ ข้อสัญญาใดบังคับไม่ได้ และทนายความแต่ละคนก็อาจจะมีประสบการณ์ ในการร่างสัญญาที่ถนัดกันคนละอย่าง ดังนั้น ผู้ประกอบการที่ขายแฟรนไชส์ก็ต้องเป็นผู้ให้แนวทางกับทนายความว่าต้องการให้สัญญาแฟรนไชส์ บังคับใช้ในเรื่องอะไรบ้าง แต่ปัญหาของทุกคนจะตอบเหมือนกัน กัน คือ “ไม่ทราบเหมือนกันว่า ควรจะมีเรื่องอะไรอยู่ในสัญญา”

รูปแบบสัญญาแฟรนไชส์นี้เป็นข้อแนะนำจากทนายความของบริษัท เบเคอร์ แอนด์ แมคแคนซี่ ที่จะนำมาปรับ และพูดถึงทีละประเด็น เพื่อช่วยให้มีความเข้าใจง่ายขึ้น

การให้สิทธิ

ในการขายแฟรนไชส์ คือการอนุญาตให้ใช้สิทธิต่างๆ ซึ่งก่อนที่คุณจะทำสัญญาเรื่องแฟรนไชส์ คุณจะต้องคิดว่าคุณมีสิทธิ หรือทรัพย์สินใดบ้างที่จะต้องให้แก่ผู้ซื้อแฟรนไชส์ไปด้วย เช่น

- **เครื่องหมายการค้า** เป็นสิ่งที่แน่นอนที่คุณจะต้องมีข้อผูกพันที่จะต้องกล่าวถึงในสัญญาว่าคุณจะต้องอนุญาตให้ผู้ซื้อแฟรนไชส์ของคุณใช้เครื่องหมายโลโก้ของคุณ แค่นั้นและอย่างไร

- **ไลเซนส์** คือสิทธิประโยชน์ที่ใช้เป็นผลในทางการค้าได้ เช่น เครื่องหมายการค้า ข้อมูลการค้า ที่ใช้เพื่อดำเนินธุรกิจนั้น คุณมีอยู่หรือไม่ ซึ่งก็เป็นสิ่งที่ต้องพูดถึง และอนุญาตให้ใช้ไลเซนส์ที่คุณมี

- **ผลิตภัณฑ์** คุณอาจจะมีสินค้าที่ให้ผู้ซื้อของคุณเป็นผู้แทนจำหน่ายด้วย นี่ก็เป็นสิทธิ์อีกอย่างหนึ่งที่คุณจะต้องพูดถึงไว้ในสัญญา ว่าคุณจะให้แฟรนไชส์ของคุณเป็นตัวแทนขายสินค้าของคุณในระดับใด

การแต่งตั้ง

คือ การกำหนดอาณาเขต ที่คุณจะให้แก่แฟรนไชส์ของคุณ ที่ในสัญญา ก็จะมีระบุว่า คุณจะอนุญาตให้ผู้ซื้อแฟรนไชส์ได้รับสิทธิ์การดำเนินธุรกิจ สิทธิใช้ทรัพย์สินทางปัญญา หรือการขายสินค้า ในอาณาเขตใด ภายใต้เงื่อนไขอย่างไร ซึ่งคุณต้องคิดก่อน และกำหนดเอาไว้ในสัญญา

ประเภทของการได้รับสิทธิ์

ผู้ที่ซื้อแฟรนไชส์ของคุณจะได้รับสิทธิ์รูปแบบไหน เป็นสิทธิ์ได้เพียงรายเดียวในประเทศไทย หรือได้สิทธิ์ในภูมิภาค หรือได้สิทธิ์จำกัดแค่ในห้าง เป็นต้น

ซึ่งในสัญญา ควรจะต้องมีการระบุว่าแฟรนไชส์รายนี้ ได้รับสิทธิ์เพียงผู้เดียวหรือไม่ เช่นในกรณี ที่จะให้สิทธิ์รายเดียวในภาคเหนือที่ครอบคลุม 10 จังหวัด คือเชียงใหม่, เชียงราย, แม่ฮ่องสอน ฯลฯ จะมีเงื่อนไขต่อไปตามที่ตกลงกันเช่นไร เช่น ผู้ที่ได้สิทธิ์รายเดียวอาจต้องมีหน้าที่ที่จะต้องดำเนินการจัด จำหน่ายสินค้าและบริการให้ได้ตามข้อที่ตกลงกัน ในระยะเวลาที่กำหนด ก็ยังมีที่ไม่บรรลุล่วงวัตถุประสงค์ (ทำยอดขายไม่ได้ตามเป้า) ก็จะยกเลิกสัญญาได้ เช่นนี้เป็นต้น

ข้อกำหนดเรื่องการเลือกสถานที่

โดยส่วนใหญ่แล้ว ธุรกิจแฟรนไชส์บริษัทแม่มักมีส่วนในการช่วยเลือกสถานที่ ดังนั้นในสัญญาอาจจะมีการ



“ผู้ประกอบการที่ขายแฟรนไชส์ ก็จะต้องเป็นผู้ให้แนวทางกับทนายความว่าต้องการให้สัญญาแฟรนไชส์บังคับใช้ในเรื่องอะไรบ้าง แต่ปัญหาของทุกคนจะตอบเหมือนกัน คือ ไม่ทราบเหมือนกันว่า ควรจะมีเรื่องอะไรอยู่ในสัญญา”

กำหนดไว้ในเรื่องนี้ว่า บริษัทแม่จะมีส่วนในการช่วยเลือกสถานที่หรือไม่อย่างไร เนื่องจากผู้ขายแฟรนไชส์ที่ดีส่วนมากจะต้องไม่ทำให้ธุรกิจที่ตั้งขึ้นไม่ว่าจะเป็นของบริษัทแม่เอง หรือของบริษัทแฟรนไชส์ล้มเหลว จึงมักมีความประสงค์ ในการมีส่วนในการเลือกสถานที่ตั้ง เพื่อเพิ่มโอกาสให้ธุรกิจดำเนินกิจการไปได้

การโฆษณาส่งเสริมการขาย

การโฆษณาเพื่อส่งเสริมการขาย เป็นอันดับหนึ่งที่สำคัญที่มักจะสับสนกันที่ควรจะมีการพูดถึงในสัญญา โดยระบุว่าใครเป็นผู้ที่มีหน้าที่ในการส่งเสริมการขาย และการโฆษณา ใครเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่าย จะมีค่าใช้จ่ายส่วนรวมในการโฆษณาหรือไม่อย่างไร หรือมีค่าใช้จ่ายในการโฆษณาท้องถิ่นของร้านแฟรนไชส์หรือไม่ เป็นการระบุให้เข้าใจตรงกัน

ระเบียบในการดำเนินธุรกิจ

ในธุรกิจแฟรนไชส์ จะต้องมีการกำหนดระเบียบในการดำเนินธุรกิจ เพื่อรักษามาตรฐานของร้าน ดังนั้นในสัญญาอาจจะมีการระบุคือ ระเบียบที่สำคัญที่ต้องปฏิบัติเอาไว้โดยเฉพาะในเรื่องของการให้ตรวจสอบการดำเนินงานร้าน เพื่อประเมินผลการดำเนินงานของร้าน เป็นต้น

ข้อกำหนดในการเก็บรักษา/

และการควบคุมคุณภาพ

เรื่องข้อกำหนดให้ซื้อสินค้าจากบริษัทแม่ เป็นเรื่องที่มีปัญหาระหว่างกันเสมอ และในกฎหมายแฟรนไชส์ที่กำลังจะออกมาในเร็วๆ นี้ ก็จะมีการกล่าวถึงในเรื่องนี้ด้วย ดังนั้น



และความช่วยเหลือ ว่าจะมีอย่างไร และระยะเวลายาวนานเพียงใด ไม่เช่นนั้นแล้วจะมีกรณีพิพาทเกิดขึ้น ถึงความไม่ชัดเจนในเรื่องนี้

การโอนสัญญา

หากมีการทำธุรกิจแฟรนไชส์ไปแล้ว เกิดไม่อยากจะทำขึ้นมา ผู้ที่ซื้อแฟรนไชส์จะมีสิทธิ์โอนต่อให้คนอื่นได้หรือไม่ ประเด็นนี้ผู้ขายแฟรนไชส์ควรคิดเอาไว้ก่อน แล้วระบุกฎเกณฑ์เรื่องนี้ไว้ในสัญญา และการโอนจะโอนได้ในเรื่องอะไรบ้าง

รายได้ค่าสิทธิ

ในสัญญา ควรระบุคือ วิธีการชำระค่าสิทธิ รวมถึงวัน เวลา และอัตราค่าสิทธิ ที่แน่นอนเอาไว้

การชำระค่ารายได้ดี หรือค่าแฟรนไชส์ อาจจะมีการกำหนดในรูปแบบของเปอร์เซ็นต์ของยอดขาย หรือผลกำไร หรือกำหนดเป็นอัตราที่แน่นอนรายเดือน ซึ่งควรมีการบอกเอาไว้ และกำหนดให้ชัดเจนว่าคำนวณรายได้ จากอะไร จากรายได้สุทธิ หรือจากรายได้ที่ยังไม่ได้หักค่าใช้จ่ายเป็นต้น

นอกจากนี้อาจจะมีการกำหนดเป็นสกุลเงินใดในการชำระ (ในกรณีที่ขายแฟรนไชส์ต่างประเทศ รวมถึงกำหนดด้วยว่าใครเป็นผู้ชำระภาษี)

สมุดบัญชี

ระเบียบในการลงแบบฟอร์มบัญชี ที่อาจจะมีการระบุให้ผู้ซื้อแฟรนไชส์ เก็บหลักฐานทางบัญชี อย่างพร้อมทุกข้อมูลและลงรายละเอียดรายรับ-รายจ่าย อย่างถูกต้อง ซึ่ง



การทำสัญญาแฟรนไชส์ที่ระบุให้มีการซื้อสินค้าใด จะต้องอยู่ในขอบเขตเพื่อการคงรักษา ตัวมาตรฐานและคุณภาพเท่านั้น จะกำหนดให้ซื้อจากบริษัทแม่ทุกอย่าง หรือปราศจากเหตุผลที่เหมาะสมจะไม่สามารถทำได้

แต่ท่านสามารถระบุในเรื่องของวิธีการเก็บรักษาสินค้า หรือเครื่องมืออุปกรณ์ เพื่อช่วยในการรักษามาตรฐานด้วยได้

ส่วนการควบคุมคุณภาพนั้นมักจะมืออยู่ในคู่มือ ซึ่งข้อกำหนดของสัญญาเรื่องนี้ มักจะสอดคล้องกับแนวทางของการควบคุมคุณภาพต่างๆ ที่อยู่ในคู่มือ

การเลือกพนักงานและการอบรม

แน่นอนที่สุด การทำระบบแฟรนไชส์ จะต้องมีความที่ในการฝึกฝนบุคลากรจนกระทั่งสามารถดำเนินการธุรกิจเหมือนกับบริษัทแม่ได้

ดังนั้นในสัญญาจะต้องมีการระบุถึงเรื่องนี้ว่า ใครจะเป็นผู้คัดเลือกพนักงาน กำหนดระยะเวลาของการฝึกฝน

“ในการขายแฟรนไชส์ คือ การอนุญาตให้ใช้สิทธิต่างๆ ซึ่งก่อนที่จะทำสัญญาเรื่องแฟรนไชส์ คุณจะต้องคิดว่าคุณมีสิทธิ หรือทรัพย์สินใดบ้างที่จะต้องให้แก่ผู้ซื้อแฟรนไชส์ไปด้วย ”

เรื่องนี้เป็นสิ่งสำคัญ ที่ผู้ซื้อแฟรนไชส์ ควรจะปฏิบัติ ส่วนผู้ขายแฟรนไชส์ก็จำเป็นจะต้องมีระบบงานทางด้านรายงานทางการเงินที่ดี เพื่อใช้ในการวิเคราะห์ ข้อมูลต่างๆ รวมทั้งเป็นการช่วยเหลือผู้ซื้อแฟรนไชส์ให้มีระบบงานที่ดีขึ้นด้วย

สิทธิในการตรวจสอบบัญชี

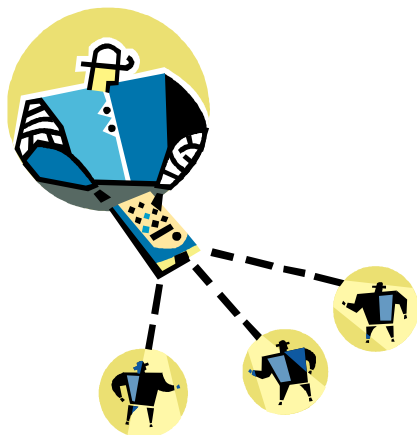
แฟรนไชส์ส่วนใหญ่ จะมีการจ่ายค่ารอยัลตี้ฟิตามเปอร์เซ็นต์ หรือยอดขายกำไร ซึ่งส่วนนี้จะเป็นยอดเงินเท่าไร ก็อาจจำเป็นต้องมีการตรวจสอบบัญชีของผู้ซื้อแฟรนไชส์ สิ่งนี้อาจจะเป็นจุดอ่อนไหวที่อีกฝ่ายหนึ่งไม่ประสงค์ให้ตรวจสอบ ที่จะต้องมีการตกลงกันตั้งแต่เริ่มแรกและระบุในสัญญาว่าจะอนุญาตให้มีการตรวจสอบบัญชีในการทำธุรกิจ หรืออาจมีการแต่งตั้งผู้ตรวจสอบบัญชีพิเศษขึ้นมาอีกก็ได้

การแข่งขัน

เป็นปัญหาที่มักเกิดขึ้นเสมอ ที่ผู้ซื้อแฟรนไชส์ เมื่อซื้อแฟรนไชส์ไปไ้ระยะหนึ่งเมื่อทำธุรกิจเองได้แล้ว ก็อาจอยากเป็นผู้ขายแฟรนไชส์เสียเอง หรือไม่ยอมขายค่ารอยัลตี้ฟิอีกต่อไป ทำให้คู่ค้ากลายเป็นคู่แข่ง ซึ่งเป็นกรณีที่เกิดขึ้นเสมอ ดังนั้น สัญญาแฟรนไชส์ ก็อาจจะมีข้อกำหนดเข้าใจ ในประเด็นนี้โดยอาจจะมีเงื่อนไขระบุในการห้ามค้าแข่งในธุรกิจเดียวกัน ในระยะเวลาที่กำหนด เป็นต้น

การไม่เปิดเผยความลับ

การขายแฟรนไชส์ จำเป็นจะต้องถ่ายทอดวิชาเฉพาะธุรกิจนั้นๆ ให้ผู้ซื้อ เช่นร้านอาหาร อาจจะมีเคล็ดลับเรื่องสูตรอาหาร หรือกลยุทธ์พิเศษในเรื่องของการทำการ



“ มีการระบุให้ผู้ซื้อแฟรนไชส์เก็บหลักฐานทางบัญชี อย่างพร้อมทุกข้อมูลและลงรายละเอียด รายรับ-รายจ่ายอย่างถูกต้อง ซึ่งเรื่องนี้เป็นสิ่งสำคัญ ที่ผู้ซื้อแฟรนไชส์ ควรจะปฏิบัติ ”

ตลาด โดยเฉพาะอย่างยิ่งในการเปิดเผยคู่มือในการทำธุรกิจที่มีรายละเอียดทุกอย่าง ที่เจ้าของแฟรนไชส์ได้ศึกษาขึ้นมา ด้วยประสบการณ์เป็นเวลานาน เมื่อได้ถ่ายทอดให้แก่ผู้ซื้อแฟรนไชส์ไปแล้วอาจจะมีโอกาสที่จะถูกนำไปเปิดเผยได้ ดังนั้นในสัญญาควรมีการกำหนดในเรื่องนี้ ซึ่งเป็นหน้าที่ของผู้ซื้อแฟรนไชส์ที่จะต้องรักษาความลับ แม้กระทั่งเลิกสัญญาต่อกันไปแล้ว

ระยะเวลาสัญญาแฟรนไชส์

แน่นอนว่าในการให้สิทธิ์แฟรนไชส์ จะต้องกำหนดระยะเวลา ของการให้สิทธิ์เอาไว้ จะเป็นกี่ปีผู้ขายแฟรนไชส์อาจจะต่อกันครั้งละ 3 ปี 5 ปี หรือ 10 ปี ก็ตาม หากไม่ได้กำหนดไว้อาจจะเสมือนว่าจะได้สิทธิ์ตลอดไป ซึ่งในกรณีที่ผู้ซื้อแฟรนไชส์ละเลยในการต่อค่าสิทธิ์ หรือประพฤติไม่เหมาะสม ก็จะไม่ไ้ได้ยากแต่ถ้ามีระยะเวลาที่อาจจะไม่มีการต่อสัญญาในรอบต่อไปได้

บริการ

#รับร่างสัญญาแฟรนไชส์

(Franchise Agreement)

- ✓ สร้างความเป็นธรรมของคู่ธุรกิจ
- ✓ ลดปัญหาความไม่เข้าใจระหว่างกัน
- ✓ ป้องกันปัญหาการฟ้องร้อง
- ✓ สร้างความเชื่อมั่นให้แฟรนไชส์ซี

Franchise Agreement



สะดวกกว่า
สแกนเลย
Add LINE



ThaiFranchise
Center.com
ไทยแฟรนไชส์เซ็นเตอร์ | รวมธุรกิจไทย

ท่านใดสนใจ

อยากให้ร่างสัญญาแฟรนไชส์
โดยถูกต้องตามหลักกฎหมาย
แจ้งความประสงค์ได้ที่



02-1019187



@thaifranchise

เวลาทำการ วันจันทร์ - วันศุกร์ | 8.30 - 17.30 น.

ท่านใดสนใจอยากให้ร่างสัญญาแฟรนไชส์โดยถูกต้องตามหลักกฎหมายแจ้งความประสงค์ได้ที่

โทร : 02-1019187, Line : @thaifranchise