

บทที่ 3

สิทธิและหน้าที่ของคู่สัญญาในธุรกิจแฟรนไชส์

ในวงจรของการดำเนินธุรกิจจะแบ่งออกเป็น 4 ช่วงเวลา คือ Introduction Stage, Growth Stage , Maturity Stage และ Development/Decline Stage ไม่เว้นแม้กระทั่งธุรกิจแฟรนไชส์ซึ่งวงจรดังกล่าวเกิดขึ้นจากความสัมพันธ์ระหว่างผู้ให้สิทธิและผู้รับสิทธิแฟรนไชส์นั่นเอง ในช่วงของ Introduction Stage เป็นช่วงที่ผู้รับสิทธิต้องการที่จะแน่ใจว่าการตัดสินใจที่เข้าร่วมในระบบแฟรนไชส์เป็นสิ่งที่ถูกต้อง ผู้รับสิทธิจะใช้เวลาในการศึกษาเพิ่มเติม, ประเมินและวิเคราะห์เรื่องต่างๆเกี่ยวกับระบบแฟรนไชส์, ผู้ให้สิทธิ รวมทั้งผู้รับสิทธิคนอื่นๆที่อยู่ในระบบเดียวกัน

ในช่วงต่อมา คือ Growth Stage ซึ่งช่วงนี้จะเริ่มต้นเมื่อผู้รับสิทธิได้เริ่มดำเนินธุรกิจแฟรนไชส์แล้ว เริ่มตั้งแต่เวลาที่ผู้รับสิทธิได้ตกลงทำสัญญาแฟรนไชส์และเริ่มมีการอบรมเพื่อเป็นผู้ดำเนินการ ความสัมพันธ์ระหว่างผู้ให้สิทธิและผู้รับสิทธิก็พัฒนาขึ้นเรื่อยๆโดยในระหว่างการอบรมก็เป็นการสร้างความสัมพันธ์ของผู้รับสิทธิต่อผู้ให้สิทธิให้มีความใกล้ชิดและแน่นแฟ้นยิ่งขึ้น ไม่ว่าจะเป็นความช่วยเหลือในการเปิดร้าน (Grand opening), การทำโฆษณา, การไปรษณีย์สนับสนุนรวมทั้งการการจัดการสนับสนุนระบบการทำงาน, การจัดหาวัสดุอุปกรณ์, ความช่วยเหลือทางระบบบัญชี เป็นต้น

ในช่วงที่สามจะเรียกว่า Maturity Stage เป็นช่วงที่ผู้ให้สิทธิและผู้รับสิทธิรู้ถึงความต้องการหรือความคาดหวังซึ่งกันและกัน หากความสัมพันธ์ระหว่างผู้ให้สิทธิและผู้รับสิทธิผ่านไปได้ด้วยดีก็จะเป็นตัวพัฒนาความสัมพันธ์และความเข้าใจอันดีต่อกัน ผู้รับสิทธิจะนัดพบปะพูดคุยและปรึกษากับผู้ให้สิทธิมากขึ้นและให้ผู้ให้สิทธิช่วยเหลือและสนับสนุนที่เป็นประโยชน์ไม่ว่าจะเป็นเรื่องการโฆษณา, การตลาดเพื่อเพิ่มยอดขายของสินค้าและบริการอย่างต่อเนื่องเพื่อความสำเร็จ ในด้านของผู้ให้สิทธิสามารถคาดหวังสิ่งต่างๆจากผู้รับสิทธิไม่ว่าจะเป็นยอดขายที่เพิ่มขึ้นหรือการรักษาคุณภาพและมาตรฐานของสินค้าและบริการจากผู้รับสิทธิได้ สิ่งที่เป็นอันตรายต่อความสัมพันธ์ในช่วงเวลานี้ก็คือ หากผู้รับสิทธิรู้สึกว่าไม่ได้รับความเอาใจใส่จากผู้ให้สิทธิอีกต่อไป เพราะโดยปกติแล้วผู้รับสิทธิทุกคนจะคาดหวังไว้ว่าจะได้รับความเอาใจใส่ สนับสนุน และช่วยเหลืออย่างเต็มที่จากผู้ให้สิทธิตลอดระยะเวลาในการทำธุรกิจ ไม่ใช่เป็นเพียงแต่การได้ดำเนินธุรกิจภายใต้ชื่อทางการค้าหรือเครื่องหมายการค้าของผู้ให้สิทธิเท่านั้น ฉะนั้นหน้าที่ของผู้ให้สิทธิที่สำคัญยิ่งก็คือ ผู้ให้สิทธิต้องให้การสนับสนุนและช่วยเหลือผู้รับสิทธิอย่างเต็มที่ตลอดระยะเวลาการดำเนินธุรกิจร่วมกัน

ช่วงสุดท้ายของความสัมพันธ์ที่เกิดขึ้น เรียกว่า Decline/Develop Stage หมายความว่า ความสัมพันธ์อาจจะจบลงด้วยความล้มเหลวที่นำไปสู่การเลิกสัญญาแฟรนไชส์ โดยผู้รับสิทธิทั้งหลายเริ่มผ่อนคลายหลักเกณฑ์ต่างๆรวมทั้งมาตรฐานในสินค้าและบริการตามที่ผู้ให้สิทธิกำหนด ทำให้ผู้รับสิทธิจะหมดความเชื่อมั่นในตัวผู้ให้สิทธิและต้องการจะเลิกสัญญาแฟรนไชส์จนทำให้ความสัมพันธ์ต้องจบลง ซึ่งหากผู้ให้สิทธิปล่อยให้เกิดความเสื่อมถอยในความสัมพันธ์ระหว่างผู้ให้สิทธิและผู้รับสิทธิแฟรนไชส์แล้วระบบแฟรนไชส์ดังกล่าวคงจะล่มสลายลง ในทางกลับกันความสัมพันธ์ดังกล่าวอาจประสบความสำเร็จในธุรกิจแฟรนไชส์ ซึ่งได้พัฒนามาเป็นความสัมพันธ์อันแท้จริงที่เข้มแข็ง จึงเป็นเหตุผลสำคัญที่ผู้ให้สิทธิต้องให้ความสำคัญต่อผู้รับสิทธิทุกคนตลอดระยะเวลาการดำเนินธุรกิจ¹

ฉะนั้นความสัมพันธ์ในระบบแฟรนไชส์ระหว่างผู้ให้สิทธิและผู้รับสิทธิจึงเป็นกลไกสำคัญที่จะนำแฟรนไชส์ดังกล่าวไปสู่ความสำเร็จ ซึ่งความสัมพันธ์ที่เกิดขึ้นข้างต้นเกิดจากสิทธิหน้าที่ของผู้ให้สิทธิและผู้รับสิทธิที่มีต่อกันภายใต้สัญญาแฟรนไชส์นั่นเอง

3.1 สิทธิและหน้าที่ของผู้ให้สิทธิ

ดังที่ทราบกันดีว่าประเทศไทยยังไม่มีมาตรการทางกฎหมายใดๆมากำกับดูแลการทำธุรกิจแฟรนไชส์โดยเฉพาะดังเช่นประเทศสหรัฐอเมริกา, ออสเตรเลีย, แคนาดา, บราซิล, อินเดียหรือมาเลเซีย เป็นต้น ดังนั้นความสัมพันธ์ของคู่สัญญาในเรื่องสิทธิหน้าที่และความรับผิดชอบในธุรกิจแฟรนไชส์ภายใต้กฎหมายไทยจึงไม่ปรากฏในกฎหมายใดโดยเฉพาะ ในการศึกษาเรื่องนี้จึงยังต้องอาศัยการเทียบเคียงจากสิทธิและหน้าที่ที่ปรากฏในสัญญาแฟรนไชส์ทั่วไปทั้งในประเทศไทยและต่างประเทศกับกฎหมายประเทศต่างๆที่ได้บัญญัติไว้ด้วย โดยจะทำการศึกษากฎหมายของประเทศสหรัฐอเมริกา, ออสเตรเลียและมาเลเซีย เป็นหลักสำคัญ

สิทธิและหน้าที่ของผู้ให้สิทธิแฟรนไชส์ที่มีต่อผู้รับสิทธิแฟรนไชส์ที่มักปรากฏในสัญญาแฟรนไชส์โดยทั่วไปแล้วแบ่งออกเป็น 2 ระยะเวลา คือ สิทธิหน้าที่ก่อนการเปิดดำเนินการ

¹ เรียบเรียงจาก Robert Justis and Richard Judd, *Franchising* (USA.: South-western Publishing Co., 1989), p.498-500.

ธุรกิจแฟรนไชส์ (Pre-opening Obligation) และสิทธิหน้าที่ต่อเนื่อง (Ongoing Obligation) นั้นซึ่งโดยทั่วไปแล้วเป็นหน้าที่ของผู้ให้สิทธิที่จะต้องให้ความช่วยเหลือผู้รับสิทธิในช่วงเวลาต่างๆกันนั่นเอง

3.1.1 สิทธิและหน้าที่ก่อนการเปิดดำเนินธุรกิจแฟรนไชส์ (Pre-Obligation)

ในช่วงเวลานี้ผู้ให้สิทธิมีหน้าที่จัดเตรียมเอกสารต่างๆ เช่น เอกสารเปิดเผยข้อมูล (disclosure document), สัญญาแฟรนไชส์และสัญญาที่เกี่ยวข้อง เช่น สัญญาเช่า, สัญญาติดตั้งอุปกรณ์, ข้อตกลงในการรักษาความลับเพื่อเสนอต่อผู้รับสิทธิซึ่งจะต้องเป็นเอกสารที่เสนอข้อมูลตามความเป็นจริง เช่น ประวัติขององค์กรแฟรนไชส์ รวมทั้งคณะผู้บริหาร, ข้อมูลทางด้านสถิติการเงิน, นโยบายทางการตลาด, คู่มือการดำเนินงาน เป็นต้น

สหรัฐอเมริกา

ในประเทศที่มีกฎหมายว่าด้วยเรื่องแฟรนไชส์โดยเฉพาะมักจะมีข้อกำหนดในเรื่องของการเปิดเผยข้อมูลต่อผู้รับสิทธิซึ่งจะกำหนดให้เป็นหน้าที่ของผู้ให้สิทธิที่จะต้องปฏิบัติตามที่กฎหมายดังกล่าวกำหนดไว้ทั้งในเรื่องรูปแบบ, รายละเอียดและระยะเวลาในการจัดส่งข้อมูลเปิดเผยนี้ เช่น ในประเทศสหรัฐอเมริกาการประกอบธุรกิจแฟรนไชส์จะอยู่ภายใต้กฎข้อบังคับของกรรมาธิการการค้าแห่งสหรัฐอเมริกา (Federal Trade Commission :FTC) ที่เรียกว่า “Disclosure Requirements and Prohibitions Concerning Franchising & Business Opportunity Ventures” และกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจแฟรนไชส์ของแต่ละมลรัฐ (state law) ซึ่งมีชื่อเรียกแตกต่างกันไป เช่น California Investment Law ของมลรัฐแคลิฟอร์เนีย, Michigan Franchise Investment Act ของมลรัฐมิชิแกน เป็นต้น แต่อย่างไรก็ตาม แม้ว่าบางมลรัฐจะมีกฎหมายควบคุมการประกอบธุรกิจแฟรนไชส์โดยเฉพาะแต่ก็มีการบัญญัติในลักษณะที่ใกล้เคียงกัน เหตุผลหนึ่งก็เนื่องมาจาก FTC Rule ที่ครอบคลุมธุรกิจแฟรนไชส์ของทุกมลรัฐ ซึ่งเป็นหน้าที่ของมลรัฐต่างๆที่ต้องนำไปปรับใช้กับกฎหมายมลรัฐที่ว่าด้วยเรื่องแฟรนไชส์ตามที่บัญญัติขึ้นใช้บังคับ ข้อกำหนดเรื่องหนึ่งของ FTC Rule ที่สำคัญก็คือ บัญญัติให้ผู้ให้สิทธิแฟรนไชส์ที่จะเสนอขายแฟรนไชส์ในสหรัฐอเมริกาจัดส่งข้อมูลเปิดเผย (ที่ระบุข้อมูลที่ต้องทำการเปิดเผยตามที่กฎหมายแต่ละมลรัฐกำหนด) ให้กับผู้รับสิทธิทุกคน (ตามระยะเวลาที่กฎหมายแต่ละมลรัฐกำหนด) ซึ่ง FTC ได้วาง

ข้อกำหนดขั้นต่ำไว้ในเรื่องการเปิดเผยข้อมูลไว้* เพื่อเป็นการให้ความคุ้มครองผู้รับสิทธิทุกคน ซึ่งหากผู้ให้สิทธิไม่กระทำตามก็จะมีบทลงโทษทั้งทางแพ่งและทางอาญา

ปัจจุบันมีทั้งสิ้น 16 มลรัฐ** ที่บัญญัติกฎหมายเกี่ยวกับการเสนอและการขายแฟรนไชส์ซึ่งได้ทำตามข้อกำหนดในเรื่องรายละเอียดการเปิดเผยข้อมูลที่ละเอียดมากขึ้นกว่าการเปิดเผยข้อมูลขั้นต่ำที่ระบุไว้ใน FTC Rule ที่เรียกว่า the Uniform Franchise Offering Circular (UFOC) โดย Midwest Securities Commissioners Association ในปี 1975 ซึ่งปัจจุบันอยู่ภายใต้การพัฒนาและการดูแลของ the North American Securities Administrations Association (NASSA) โดยในปี 1993 ได้รับการรับรองจาก FTC ซึ่ง UFOC ตามที่กำหนดในฉบับปรับปรุงนั้นจะต้องเขียนด้วยภาษาที่เข้าใจง่ายและข้อมูลที่เปิดเผยต้องชัดเจน, กระชับและต้องเป็นรูปแบบของการบรรยายที่บุคคลที่ไม่มีความใกล้ชิดกับธุรกิจแฟรนไชส์สามารถเข้าใจได้ โดยไม่ใช่ศัพท์ทางเทคนิคและวลีที่ซ้ำซาก

* Disclosure Document 16 CFR 436.3 ; (1) Identifying information as to franchisor. (2) Business experience of franchisor's directors and executive officers. (3) Business experience of the franchisor. (4) Litigation History. (5) Bankruptcy history. (6) Description of franchise. (7) Initial funds required to be paid by a franchisee. (8) Recurring funds required to be paid by a franchisee. (9) Affiliated persons the franchisee is required or advised to do business with by the franchisor. (10) Obligations to purchase. (11) Revenues received by the franchisor in consideration of purchases by a franchisee. (12) Financing arrangements. (13) Restriction of sales. (14) Personal participation required of the franchisee in the operation of the franchisee. (15) Termination, cancellation, and renewal of the franchise. (16) Statistical information concerning the number of franchisee (and company-owned outlets) (17) Site selection. (18) Training programs. (19) Public figure involvement in the franchise. (20) Financial information concerning the franchisor.

** มลรัฐแคลิฟอร์เนีย, อิลลินอยส์, อินเดียน่า, แมรี่แลนด์, มินเนโซตา, นิวยอร์ก, นอร์ท ดาโกตา, โรด ไอส์แลนด์, เซาท์ ดาโกตา, เวอร์จิเนีย, วอชิงตัน, ฮาวาย, มิชิแกน, วิสคอนซิน. โอเรกอน และเท็กซัส

UFOC ที่ได้รับการปรับปรุงใหม่นี้ประกอบด้วย 23 หัวข้อหลัก ได้แก่

1. ผู้ให้สิทธิแฟรนไชส์ , ผู้เริ่มต้นและบริษัทในเครือ
2. ประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจ
3. ประวัติทางคดี
4. การล้มละลาย
5. ค่าธรรมเนียมแฟรนไชส์เบื้องต้น
6. ค่าธรรมเนียมอื่นๆ
7. การลงทุนเบื้องต้น
8. ข้อกำหนดในเรื่องแหล่งที่มาของสินค้า
9. สิทธิหน้าที่ของผู้รับสิทธิ
10. การเงิน
11. สิทธิหน้าที่ของผู้ให้สิทธิ
12. อาณาเขตพื้นที่
13. เครื่องหมายการค้า
14. สิทธิบัตร , ลิขสิทธิ์ และกรรมสิทธิ์อื่นๆ
15. สิทธิหน้าที่ในการเข้าร่วมการดำเนินธุรกิจแฟรนไชส์
16. ข้อกำหนดในการจำหน่ายสินค้าหรือบริการของผู้รับสิทธิ
17. การต่ออายุสัญญา, การเลิกสัญญา, การโอนและการยุติข้อโต้แย้ง
18. เครื่องหมายสัญลักษณ์
19. การอ้างสิทธิ์ในรายได้
20. รายชื่อร้านค้าแฟรนไชส์
21. ฐานะทางการเงิน
22. สัญญา
23. ใบสำคัญการรับรู้²

นอกจากข้อบังคับของ FTC ในเรื่องการส่งเอกสารข้อมูลเปิดเผยให้แก่ผู้รับสิทธิ

² เรียบเรียงจาก Andrew J. Sherman, Franchising & Licensing, 2nd edition (New York: American Management Association, 1989), p.79-93.

ตามระยะเวลาที่กำหนดแล้ว บางมลรัฐ เช่น มลรัฐฮาวาย ยังกำหนดให้มีการส่งมอบเอกสารดังกล่าวให้กับเจ้าหน้าที่ของรัฐ ส่วนวิสคอนซินและมิชิแกนกำหนดให้ส่งหนังสือชี้ชวน (Notice of Intent to offer and sell franchise) ให้แก่ผู้รับสิทธิด้วย

ออสเตรเลีย

ในประเทศออสเตรเลีย ธุรกิจแฟรนไชส์อยู่ภายใต้บังคับของ The Franchising Code of Conduct ซึ่งก็มีการกำหนดในเรื่องการส่งเอกสารการเปิดเผยข้อมูลของผู้ให้สิทธิต่อผู้รับสิทธิเช่นกัน* ซึ่งการกำหนดรายละเอียดของข้อมูลเปิดเผยมีความคล้ายคลึงกับ UFOC ของสหรัฐอเมริกา หลังจากที่ได้มีการแก้ไขเพิ่มเติม the Franchising Code of Conduct ในปี 2001 การเปิดเผยข้อมูลแฟรนไชส์ตามข้อกำหนดดังกล่าวมี 2 รูปแบบคือ แบบมาตรฐาน (the Standard Disclosure Document) และแบบสั้น (the Short Form Disclosure Document) โดยแบบมาตรฐานนั้นปรากฏตาม Annexure 1 ท้ายบทบัญญัติมีทั้งสิ้น 23 หัวข้อ ดังนี้

1. บทนำ
2. รายละเอียดผู้ให้สิทธิ
3. ประสบการณ์ในการทำธุรกิจ
4. การดำเนินคดี
5. การจ่ายค่าตอบแทนให้กับนายหน้า
6. ผู้รับสิทธิแฟรนไชส์ที่มีอยู่ในปัจจุบัน

* Franchisor Obligations

A franchisor must give a copy of this code and a disclosure document;

(a) to a prospective franchisee at least 14 days before the prospective franchisee:

(i) enters into a franchise agreement or an agreement to enter into a franchise agreement; or

(ii) makes a non-refundable payment (whether of money or of other valuable consideration) to the franchisor or an associate of the franchisor in connection with the proposed franchise agreement; or

(b) to a franchisee at least 14 days before renewal or extension of the franchise agreement.

7. ทรัพย์สินทางปัญญา
8. อาณาเขตและสถานที่ตั้งแฟรนไชส์
9. การจัดซื้อสินค้าและบริการให้กับผู้รับสิทธิ
10. การจัดซื้อสินค้าและบริการโดยผู้รับสิทธิ
11. สถานที่ตั้งหรืออาณาเขต
12. กองทุนการตลาดหรือกองทุนความร่วมมืออื่นๆ
13. การจ่ายเงิน
14. ข้อมูลทางการเงิน
15. หน้าที่และความรับผิดชอบของผู้ให้สิทธิ
16. หน้าที่และความรับผิดชอบของผู้รับสิทธิ
17. เงื่อนไขอื่นๆโดยสรุปของสัญญา
18. ข้อผูกพันในการลงนามสัญญาที่เกี่ยวข้อง
19. ข้อมูลเกี่ยวกับรายได้
20. รายละเอียดทางการเงิน
21. การปรับปรุงข้อมูล
22. ข้อมูลเปิดเผยที่เกี่ยวข้องอื่นๆ
23. ใบสำคัญการรับรู้³

ส่วนแบบสั้น ปรากฏตาม Annexure 2 ทำยบทบัญญัติมีทั้งสิ้น 11 หัวข้อซึ่งใช้สำหรับธุรกิจแฟรนไชส์ที่คาดว่าเงินหมุนเวียนทั้งปีน้อยกว่า 50,000 เหรียญ โดยจะต้องเปิดเผยข้อมูลเฉพาะในหัวข้อที่ 1,2,4,7,8,12,13,15,16,20 และ 23 ของ Annexure1 เท่านั้น* จะเห็นได้ว่าสิทธิและหน้าที่ของผู้ให้สิทธิถูกกำหนดให้มีการเปิดเผยในเอกสารเปิดเผยข้อมูล ซึ่งจะเป็นการสรุป

³ The franchising code of conduct. Annexure1[Online].(n.d.). Available from : [http://scapleplus.law.gov.au\[2002.July 7\]](http://scapleplus.law.gov.au[2002.July 7])

* clause 6(2) A disclosure document: (a) must be (i) if the franchised business has an expected annual turnover of \$50,000 or more-in accordance with Annexure 1; or (ii) if the franchised business has an expected annual turnover of less than \$50,000- in accordance with Annexure1 or 2; and...

หน้าที่ของผู้ให้สิทธิตามที่ปรากฏในสัญญาแฟรนไชส์ รวมทั้งหน้าที่ในการให้การฝึกอบรมทั้งก่อนและระหว่างการดำเนินการ และสิทธิหน้าที่หลังจากที่สัญญาแฟรนไชส์สิ้นสุดลงด้วย *

มาเลเซีย

ในประเทศมาเลเซียธุรกิจแฟรนไชส์อยู่ภายใต้ Malaysian Franchise Act 1998 ซึ่งได้กำหนดให้มีการเปิดเผยข้อมูลต่อผู้รับสิทธิตามที่กำหนดไว้เช่นกัน ซึ่งตามพระราชบัญญัติดังกล่าวกำหนดให้ผู้ให้สิทธิจะต้องยื่นใบสมัครพร้อมกับเอกสารเปิดเผยข้อมูลที่สมบูรณ์และตัวอย่างของสัญญา, คู่มือปฏิบัติการ, คู่มือการฝึกอบรม, สำเนาการตรวจสอบบัญชีครั้งล่าสุด, หลักฐานทางการเงินหรือเอกสารอื่นใดตามที่นายทะเบียน (the Registrar of Franchises) **ร้องขอเพื่อที่จะทำการจดทะเบียนแฟรนไชส์นั้นๆก่อนที่จะมีการขายแฟรนไชส์ แม้ภายใต้พระราชบัญญัตินี้ดังกล่าวจะมีข้อกำหนดให้มีการเปิดเผยข้อมูลแฟรนไชส์ต่อผู้รับสิทธิดังเช่นที่บัญญัติไว้ในกฎหมายของประเทศสหรัฐอเมริกาหรือออสเตรเลียแต่ก็ไม่ได้มีการกำหนดรูปแบบหรือรายละเอียดของข้อมูลไว้แต่อย่างใด แต่ได้มีการกำหนดในเรื่องของรายละเอียดในสัญญาแฟรนไชส์แทนว่าต้องประกอบไปด้วยเรื่องใดบ้าง ***

* Disclosure document of Annexure1 , 15 Franchisor's obligations

15.1 Summary of the conditions of the franchise agreement that deal with obligations of the franchisor(or references to the relevant conditions of the franchise agreement, if attached), including;

(a) an obligation to provide training:

- (i) before the franchised business starts; and
- (ii) during operation of the franchised business; and

(b) any obligation that continues after the franchised business ceases to operate.

***ได้รับแต่งตั้งจาก Franchise and Vendor Division of the Ministry of Entrepreneur Development

*** Article 18(2) of The Malaysian Franchise Act 1998

a franchise agreement should also contain the following:

- a. the name and description of the product and business under the franchise;

หน้าที่ของผู้ให้สิทธิในช่วง Pre-obligation นอกจากการจัดเตรียมเอกสารข้อมูลเปิดเผยแล้ว หากผู้รับสิทธิคนใดได้ตัดสินใจเข้าร่วมธุรกิจแฟรนไชส์และลงนามในสัญญาแฟรนไชส์เรียบร้อยแล้วก็จะทำให้ความสัมพันธ์ระหว่างผู้ให้สิทธิและผู้รับสิทธิใกล้ชิดกันยิ่งขึ้นไม่ว่าจะเป็นความสัมพันธ์ในเชิงกฎหมายและสัญญาหรือความสัมพันธ์ในเชิงของธุรกิจ หน้าที่ที่สำคัญยิ่งของผู้ให้สิทธิก็จะเกิดขึ้นตามมาไม่ว่าจะเป็นการให้ความช่วยเหลือหรือการควบคุมตรวจสอบในการเปิดดำเนินธุรกิจแฟรนไชส์ จะเห็นได้ว่าสิทธิและหน้าที่ของผู้ให้สิทธินั้นมีทั้งเป็นลักษณะของการให้ความช่วยเหลือและการควบคุม ตัวอย่างของประเภทของการช่วยเหลือและการควบคุมตาม FTC Rule ของสหรัฐอเมริกา มีดังนี้

การควบคุม เช่น การอนุมัติสถานที่ตั้ง (Site Approval), ข้อกำหนดการออกแบบตกแต่งสถานที่ (Site Design/Appearance requirement), ข้อกำหนดในเรื่องเวลาการทำงาน (Dictating hours of operation), การปฏิบัติการทางด้านบัญชี (Accounting practices), การ

-
- b. the territorial rights granted to the franchise;
 - c. the franchise fee, promotion fee, royalty or any related type of payment which may be imposed on the franchisee , if any;
 - d. the obligations of the franchisor;
 - e. the obligations of the franchisee;
 - f. the franchisee's rights to use the mark or any other IP, pending the registration or after the registration of the franchise;
 - g. the conditions under which the franchise may assign the rights under the franchise;
 - h. a statement on the cooling off period;
 - i. a description pertaining to the mark or any other IP owned or related to the franchisor which is used in the franchise;
 - j. if the agreement is related to a master franchisee, the franchisor's identity and the rights obtained by the master franchisee from the franchisor;
 - k. the type and particulars of assistance provided by the franchisor;
 - l. the duration of the franchise and the terms of renewal; and
- the effect of termination or expiration of the franchise agreement.

ปฏิบัติการและนโยบายทางด้านบุคลากร (Personnel policies/practices), ข้อจำกัดของพื้นที่และสถานที่ในการจำหน่าย (Restrictions on sale area or location)

การช่วยเหลือ เช่น ความช่วยเหลือในการเลือกและตกแต่งสถานที่ (Site selection and Furnishing detail assistance), ความช่วยเหลือในการจัดวางสินค้า (Layout and design assistance), การจัดหาและติดตั้งระบบการทำงานต่างๆ เช่น ระบบบัญชี (Establishing accounting system), ระบบคอมพิวเตอร์ (Establishing computer system) หรือการฝึกอบรมต่างๆก่อนการเปิดดำเนินการไม่ว่าจะเป็น การฝึกอบรมด้านการขายและความรู้ทางธุรกิจ (Formal sale or business training) หรือคู่มือปฏิบัติการ (Operation Manual)⁴

นอกจากสิทธิและหน้าที่ของผู้ให้สิทธิดังที่กล่าวไปแล้วในช่วงของ Pre-opening แล้วผู้ให้สิทธิบางรายยังอาจจะจัดหาและช่วยเหลือในเรื่องของการจัดหาแหล่งเงินทุนและการต่อรองกับซัพพลายเออร์อีกด้วย เมื่อการเตรียมความพร้อมในช่วงของการเปิดดำเนินการไม่ว่าจะเป็นในเรื่องสถานที่, การฝึกอบรม, บุคลากรหรือการติดตั้งระบบต่างๆเรียบร้อยแล้ว ผู้ให้สิทธิยังคงต้องให้ความช่วยเหลือผู้รับสิทธิในการโฆษณาการเปิดดำเนินการ (Grand opening) อีกด้วย

3.1.2 สิทธิหน้าที่ต่อเนื่องตามสัญญาแฟรนไชส์ (Ongoing Obligation)

ดังที่กล่าวข้างต้นแล้วว่าธุรกิจแฟรนไชส์เป็นธุรกิจที่ความสัมพันธ์ระหว่างผู้ให้สิทธิและผู้รับสิทธิมีต่อกันอย่างใกล้ชิดมากกว่าการดำเนินธุรกิจอื่นๆถึงขนาดถูกกล่าวว่าเป็นความสัมพันธ์อันที่สามี-ภรรยาในทางธุรกิจ (Marriage Relationship)เลยทีเดียว ฉะนั้นสิทธิหน้าที่ที่มีต่อกันระหว่างผู้ให้สิทธิและผู้รับสิทธิจึงยังคงมีอยู่ต่อกันตลอดการทำธุรกิจแฟรนไชส์ ผู้ให้สิทธิมิใช่เพียงแต่คอยช่วยเหลือให้ผู้รับสิทธิเปิดดำเนินการธุรกิจได้เท่านั้นแต่ยังคงต้องให้ความช่วยเหลือไปตลอดการดำเนินธุรกิจที่เรียกว่า "สิทธิหน้าที่ต่อเนื่อง" ซึ่งจะถูกกำหนดไว้ในสัญญาแฟรนไชส์อย่างชัดเจนไม่ว่าจะเป็นการพัฒนาธุรกิจแฟรนไชส์ (Developing the franchised business), การแก้ไขปัญหาในการดำเนินงานของผู้รับสิทธิ (Operating problems encountered), การให้คำแนะนำทางการตลาด (Marketing advice), การโฆษณาประชาสัมพันธ์ (Advertising support), การคุม

⁴ เรียบเรียงจาก Andrew J. Sherman, Franchising & Licensing, 2nd edition (New York: American Management Association, 1989), p.75.

สต็อกสินค้า (Inventory control), การเยี่ยมเยือนผู้รับสิทธิ (Visit the stores), การจัดการประชุมประจำปี (Annual Meeting) เป็นต้น

นอกจากหน้าที่ดังกล่าวผู้ให้สิทธิยังมีสิทธิในการตรวจสอบและวางแนวทางในการทำงานของผู้รับสิทธิเพื่อให้เป็นไปตามวิธีการและมาตรฐานตามที่ผู้ให้สิทธิกำหนดไว้ ทั้งนี้เพื่อเป็นการรักษาคุณภาพและมาตรฐานของสินค้าและบริการที่อยู่ภายใต้เครื่องหมายการค้าหรือเครื่องหมายบริการของผู้ให้สิทธิในระบบแฟรนไชส์โดยรวมด้วย ฉะนั้นหากผู้รับสิทธิไม่ปฏิบัติตามข้อกำหนดที่อยู่ในสัญญาแฟรนไชส์หรือมีการทำผิดข้อกำหนดข้อหนึ่งข้อใดแล้วผู้ให้สิทธิยังมีสิทธิในการบอกเลิกสัญญาดังกล่าวด้วย นอกจากนี้สัญญาแฟรนไชส์จะเลิกกันเพราะผู้รับสิทธิทำผิดข้อกำหนดหรือไม่ปฏิบัติตามข้อกำหนดในสัญญาแฟรนไชส์แล้ว สาเหตุของการบอกเลิกสัญญาแฟรนไชส์ยังอาจเกิดจากเจตนาของผู้รับสิทธิเองด้วยเนื่องจากผู้รับสิทธิบางคนไม่ประสบความสำเร็จในการประกอบธุรกิจภายใต้ระบบแฟรนไชส์หรือพบผู้ให้สิทธิที่ไม่เอาใจใส่ดูแลหรือให้ความช่วยเหลือผู้รับสิทธิในการดำเนินธุรกิจเลยก็มี ฉะนั้นผู้ให้สิทธิจึงต้องมีกระบวนการในการคัดเลือกผู้รับสิทธิที่ตั้งใจจริงและมีคุณสมบัติที่เหมาะสม รวมทั้งให้ความช่วยเหลือผู้รับสิทธิในด้านต่างๆตลอดระยะเวลาของการดำเนินธุรกิจภายใต้ระบบแฟรนไชส์ด้วย

สหรัฐอเมริกา

นอกจากข้อกำหนดในเรื่องสิทธิหน้าที่ของผู้ให้สิทธิที่ปรากฏตาม FTC Rule ในส่วนของข้อกำหนดในการให้เปิดเผยข้อมูลต่อผู้รับสิทธิแล้ว สิทธิหน้าที่ของผู้ให้สิทธิที่มีต่อผู้รับสิทธิแฟรนไชส์ยังถูกกำหนดไว้ในกฎหมายของแต่ละรัฐด้วยเช่นกัน ซึ่งข้อกำหนดต่างๆเป็นไปในลักษณะที่ใกล้เคียงกันรวมทั้งสิทธิหน้าที่ของผู้ให้สิทธิด้วย เช่น ห้ามมิให้มีการแบ่งแยกระหว่างผู้รับสิทธิในเรื่องการคิดคำนวณค่าธรรมเนียม, ค่าสินค้า, ค่าบริการ, ค่าเครื่องมืออุปกรณ์, ค่าเช่า, ค่าบริการโฆษณาหรืออื่นๆที่เกี่ยวข้องกับการทำธุรกิจ^{*}, ผู้ให้สิทธิต้องจดทะเบียนแฟรนไชส์ตามกฎหมายกำหนดก่อนที่จะนำออกเสนอหรือขาย^{**}, ผู้ให้สิทธิต้องแจ้งไปยังคณะกรรมการเป็น

^{*} Hawaii Franchise Investment Law,6482E.6.(2)C Discriminate between franchisee in the charge offered or made for royalties, goods, services, equipment, rentals, advertising services, or in any other business dealing,.....

^{**} California Franchise Investment Law,sec,31110 On and after April

ลายลักษณ์อักษรในการเปลี่ยนแปลงแก้ไขข้อมูลในการจดทะเบียนโดยต้องส่งเอกสารเดิมที่ได้ยื่นแล้วพร้อมทั้งเอกสารที่มีการเปลี่ยนแปลงหรือแก้ไข * , บุคคลผู้ซึ่งเสนอหรือขายแฟรนไชส์ที่ละเมิดต่อมาตรา 5 ** หรือ 8 *** จะต้องรับผิดชอบบุคคลซึ่งซื้อแฟรนไชส์นั้นเพื่อความเสียหายหรือเพิกถอนการนั้นพร้อมกับดอกเบี้ยร้อยละ 6 ต่อปีนับจากวันที่ซื้อจนกระทั่งวันที่ 20 มิถุนายน 1984 และอีกร้อยละ 12 ต่อปีหลังจากนั้น รวมทั้งค่าทนายความและค่าขึ้นศาลตามความเหมาะสม

ถอดเทรเลีย

นอกจากสิทธิและหน้าที่ของผู้ให้สิทธิที่มีต่อผู้รับสิทธิจะถูกกำหนดไว้ในสัญญาแฟรนไชส์แล้ว กฎหมายบางประเทศยังกำหนดในเรื่องสิทธิและหน้าที่ของผู้ให้สิทธิให้เป็นไปตามกฎหมายว่าด้วยธุรกิจแฟรนไชส์อีกด้วย เช่น ใน Franchising Code of Conduct ของประเทศ

15,1971, it shall be unlawful for any person to offer or sell any franchise in this state unless the offer of the franchise has been registered under this part...

* California Franchise Investment Law, sec. 31123. A franchisor shall promptly notify the commissioner in writing, by an application to amend the registration, of any material change in the information contained in the application as originally submitted, amended, or renewed....

** Michigan Franchise Investment Act, 445.1505. sec. 5 A person shall not, in connection with the filing, offer, sale or purchase of any franchise, directly or indirectly: (a) Employ any device, scheme, or artifice to defraud. (b) Make any untrue statement of a material fact or omit to state a material fact necessary in order to make the statement made, in the light of the circumstances under which they are made, not misleading. (c) Engage in any act, practice, or course of business which operates or would operate as a fraud or deceit upon any person.

*** Michigan Franchise Investment Act, 445.1508. sec. 8. (1) A franchise shall not be sold in this state without first providing to the prospective franchisee, at least 10 business days before the execution by the prospective franchisee of any binding franchise or other agreement or at least 10 business days before the receipt of any consideration, ...

ออสเตรเลียได้กำหนดเรื่องสิทธิหน้าที่ของผู้ให้สิทธิไว้ในหลายมาตรา เช่น ในเรื่องของการจัดทำเอกสารเปิดเผยก่อนเข้าสู่สัญญาแฟรนไชส์และภายใน 3 เดือนหลังจากที่สิ้นสุดปีงบประมาณแต่ละปีหลังจากที่ได้เข้าสู่สัญญาแฟรนไชส์แล้ว* , ในเรื่องการจัดส่งเอกสารเปิดเผยข้อมูลเช่น ผู้ให้สิทธิจะต้องส่งเอกสารเปิดเผยฉบับปัจจุบันให้แก่ผู้รับสิทธิหรือผู้รับสิทธิที่ประสงค์จะต่อสัญญาหรือขยายระยะเวลาของสัญญา** , หากผู้รับสิทธิหรือผู้รับสิทธิผู้ซึ่งได้รับเอกสารเปิดเผยแบบสั้น(short form)ได้ร้องขอข้อมูลเพิ่มเติมในส่วนของเอกสารเปิดเผยข้อที่ 3,5,6,9,10,11, 14,17,18,19,21 และ 22 ตาม Annexure 1 ท้ายพระราชบัญญัติดังกล่าว ผู้ให้สิทธิต้องจัดหาให้เว้นเสียแต่ว่ามีเหตุผลอันควรที่จะไม่อนุญาต*** และที่สำคัญสิทธิหน้าที่ของผู้ให้สิทธิที่กฎหมายดังกล่าวกำหนดในเรื่องการส่งเอกสารเปิดเผยข้อมูลตามระยะเวลาให้แก่ผู้รับสิทธิอย่างน้อย 14 วันก่อนที่ผู้รับสิทธิจะเริ่มเข้าสู่สัญญาแฟรนไชส์หรือจ่ายเงินใดๆที่ไม่สามารถเรียกคืนได้ให้กับผู้ให้สิทธิหรือบริษัทที่เกี่ยวข้องกับผู้ให้สิทธิตามที่ระบุไว้ในสัญญาแฟรนไชส์ หรือ 14 วันก่อนที่จะมีการต่อสัญญาหรือขยายระยะเวลาของสัญญา⁺

* Clause 6A Franchisor must maintain a disclosure document

(1) A franchisor must, before entering into a franchise agreement, and within 3 months after the end of each financial year after entering into a franchise agreement, create a document (a disclosure document) for the franchise in accordance with this Division.

** Clause 6B Requirement to give disclosure document

(1) A franchisor must give a current disclosure document to:

- (a) a prospective franchisee; or
- (b) a franchisee proposing to renew or extend a franchise agreement.

*** Clause 6C Additional information

If a franchisee or prospective franchisee who is given a disclosure document in accordance with Annexure2 asks the franchisor for the information referred to in sections 3,5,6,9,10,11,14,17,18,19,21 and 22 of Annexure1, the franchisor must give that information, unless, in the circumstances, it is reasonable to withhold the information.

⁺ Clause 10 A franchisor must give a copy of this code and a

นอกจากนี้ยังมีบัญญัติไว้ ตามมาตรา 11 ผู้ให้สิทธิจะต้องได้รับเอกสารรับรอง ผู้รับสิทธิได้รับคำแนะนำในเรื่องทางด้านกฎหมาย,ธุรกิจและบัญชีก่อนที่จะเริ่มลงนามในสัญญาแฟรนไชส์ และบทบัญญัติดังกล่าวยังกำหนดว่าหากกรณีในสัญญาระบุว่าผู้รับสิทธิต้องจ่ายเงินค่าการตลาดหรือกองทุนรวมใดๆ ผู้ให้สิทธิต้องเตรียมรายงานการเงินประจำปีระบุรายรับ และรายจ่ายของกองทุนของงบประมาณประจำปีที่ผ่านมา รวมทั้งค่าใช้จ่ายในผลิตภัณฑ์,โฆษณา, การจัดการ, การจัดหาสินค้าและบริการ โดยผู้ให้สิทธิหรือผู้ที่เกี่ยวข้องและรวมทั้งค่าใช้จ่ายอื่นๆ ที่กำหนดไว้ภายใน 3 เดือนหลังจากที่สิ้นสุดงบประมาณประจำปีที่แล้ว ** เป็นต้น

นอกจากนี้ยังมีคดีที่ขึ้นสู่การพิจารณาของศาลเนื่องจากผู้ให้สิทธิไม่ปฏิบัติตามหน้าที่ตามที่กฎหมายกำหนดในเรื่องของการเปิดเผยข้อมูลให้กับผู้รับสิทธิในระยะเวลาที่กำหนด เช่น คดีระหว่าง Will Writers Guild Pty Ltd and Sidney James Murray และในคดี Australian

disclosure document: (a) to a prospective franchisee at least 14 days before the prospective franchisee:

- (i) enters into a franchise agreement...
- (ii) make a non-refundable payment (whether...) to the franchisor

* Clause 11 (2) Before a franchise agreement is entered into, the franchisor must have received from the prospective franchisee:

(a) signed statements , that the prospective franchisee has been given advice about the proposed franchise agreement or franchised business, by and of: (i) an independent legal adviser; (ii) an independent business adviser; (iii) an independent accountant; or...

** Clause 17 Marketing and other cooperative funds

(1) If a franchise agreement provides that a franchisee must pay money to a marketing or other cooperative fund, the franchisor must:

(a) within 3 months after the end of the last financial year, prepare an annual financial statement of the fund's receipts and expenses for the last financial year, including the amount spent on production , advertising , administration , goods or services supplied by the franchisor or an associate of the franchisor and other stated expenses; and.....

Industries Group Pty Ltd, trading as Half Price Shutters ซึ่งทั้งสองคดีนั้น ACCC พบว่า จำเลยได้ละเมิดบทบัญญัติของ the Franchising Code of Conduct ที่กำหนดให้ผู้ให้สิทธิแฟรนไชส์จะต้องจัดเตรียมเอกสารเปิดเผยให้กับผู้รับสิทธิแฟรนไชส์ ศาลได้ตัดสินปรับจำเลยและให้จำเลยชดใช้ค่าเสียหายให้แก่โจทก์ด้วย

มาเลเซีย

ส่วนใน Malaysian Franchising Act ของมาเลเซีย นั้น ได้กำหนดสิทธิหน้าที่ของผู้ให้สิทธิไว้เช่นกัน เช่น

- ผู้ให้สิทธิจะต้องดำเนินธุรกิจด้วยความสุจริตและถูกกฎหมายและจะต้องรักษามูลประโยชน์ของผู้บริโภคตลอดเวลา
- การกำหนดระยะเวลาของสัญญาแฟรนไชส์ต้องไม่น้อยกว่า 5 ปี (มาตรา 25)
- ข้อบังคับในการต่อสัญญาแฟรนไชส์ใหม่ที่ผู้ให้สิทธิกำหนดนั้นต้องเป็นเงื่อนไขที่แน่นอน
- หากสัญญาเดิมสิ้นสุดลงตามระยะเวลา เงื่อนไขของสัญญาแฟรนไชส์ที่ต่ออายุจะต้องดีไม่น้อยไปกว่าเงื่อนไขในสัญญาเดิม (มาตรา 34(4))
- จะไม่ทำการเลิกสัญญาแฟรนไชส์ก่อนที่สัญญาจะหมดอายุลงถ้าหากไม่มีเหตุอันสมควร (good cause) *

* Art. 31(2) a . “Good cause” shall include, but is not limited to
 i. the failure of a franchisee to comply with any terms of the franchise agreement or any other relevant agreement entered into between the franchisor and franchisee; and

ii. the failure of the franchisee to remedy the breach committed by him or any of his employees within the period stated in a written notice given by the franchisor, which shall not be less than 14 days, for the breach to be remedied.

b. “Good cause” shall include, but without the requirement of notice and an opportunity to remedy the breach, circumstances in which the franchisee

i. makes an assignment of the franchise right for the creditors or a similar disposition of the assets of the franchise to any other person;

- o ต้องทำการจดทะเบียนเครื่องหมายการค้าหรือเครื่องหมายบริการที่เกี่ยวข้องกับแฟรนไชส์ก่อนที่จะจดทะเบียนแฟรนไชส์ (มาตรา 6 (1))
- o ต้องเปิดเผยค่าธรรมเนียมแฟรนไชส์หรือค่าธรรมเนียมให้กับนายทะเบียนในเอกสารเปิดเผยข้อมูล
- o ไม่มีการแบ่งแยกการปฏิบัติระหว่างผู้รับสิทธิแฟรนไชส์ด้วยกันในการคิดหรือเก็บค่าธรรมเนียมแฟรนไชส์, ค่ารอยัลตี้, สินค้า, บริการ, เครื่องมือ, ค่าเช่าหรือการบริการโฆษณา⁵

3.2 สิทธิและหน้าที่ของผู้รับสิทธิ

สิทธิหน้าที่และความรับผิดชอบของผู้รับสิทธิแฟรนไชส์ที่มีต่อผู้ให้สิทธิแฟรนไชส์ภายใต้ความสัมพันธ์แฟรนไชส์ก็เช่นเดียวกับสิทธิหน้าที่ของผู้ให้สิทธิ เนื่องจากประเทศไทยยังไม่มีกฎหมายว่าด้วยการประกอบธุรกิจแฟรนไชส์เหมือนดังเช่นต่างประเทศทำให้ต้องนำกฎหมายต่างๆ ที่เกี่ยวข้องนำมาปรับใช้บังคับ ไม่ว่าจะเป็นในกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ว่าด้วยสัญญา, การเช่า, การซื้อขาย, ละเมิดหรือกฎหมายทรัพย์สินทางปัญญา รวมทั้งกฎหมายอาญาหรือกฎหมายคุ้มครองผู้บริโภคและยังรวมถึงกฎหมายที่เกี่ยวข้องเป็นการเฉพาะกับธุรกิจนั้นๆ เช่น กฎหมายเกี่ยวกับอาหารและยา เป็นต้น ฉะนั้นสิทธิหน้าที่ของผู้รับสิทธิแฟรนไชส์จึงต้องเป็นไปตามสัญญาแฟรนไชส์ที่ทั้งสองฝ่ายได้ตกลงกันแต่หากในบางประเทศเช่น สหรัฐอเมริกา, ออสเตรเลีย หรือ มาเลเซีย นอกจากจะบังคับให้เป็นไปตามสัญญาแล้วยังมีกฎหมายแฟรนไชส์รับรองและคุ้มครองอีกด้วย

สิทธิหน้าที่ของผู้รับสิทธิที่มีต่อผู้ให้สิทธิในธุรกิจแฟรนไชส์ดังที่กล่าวไปแล้วว่าโดยทั่วไปจะถูกกำหนดไว้ในสัญญาแฟรนไชส์เช่นเดียวกับสิทธิหน้าที่ของผู้ให้สิทธิ ไม่ว่าจะเป็น

-
- ii. voluntarily abandons the franchised business;
 - iii. is convicted of a criminal offence which substantially impairs the goodwill associated with the franchisor's mark or other IP; or
 - iv. repeatedly fails to comply with the terms of the franchise agreement.

⁵ Malaysia Franchise Act 1998 [Online].(n.d.). Available from : www.lesm.org.my. [2003, August 3]

ข้อบังคับในการปฏิบัติตามวิธีการในการดำเนินธุรกิจตามแบบของผู้ให้สิทธิ,หน้าที่ในการจ่ายค่าธรรมเนียมต่างๆตามจำนวนและระยะเวลาที่กำหนดไว้ รวมทั้งมีหน้าที่ในการรักษาความลับทางการค้าของผู้ให้สิทธิและนอกจากนี้ผู้รับสิทธิยังมีสิทธิในการรับการฝึกอบรม,สิทธิในการประกอบกิจการภายใต้เครื่องหมายการค้าของผู้ให้สิทธิ ฯลฯ ดังที่กล่าวไปแล้วว่านอกจากสิทธิหน้าที่ดังกล่าวจะถูกกำหนดโดยสัญญาแฟรนไชส์แล้วยังถูกกำหนดเป็นพื้นฐานไว้ในกฎหมายแฟรนไชส์ของหลายประเทศ

สหรัฐอเมริกา

ตาม FTC Rule ของสหรัฐอเมริกากำหนดให้เปิดเผยข้อมูลในเรื่องสิทธิหน้าที่ของผู้รับสิทธิภายใต้สัญญาแฟรนไชส์แก่ผู้รับสิทธิก่อนการเข้าทำสัญญา โดยแบ่งสิทธิหน้าที่ของผู้รับสิทธิออกเป็น 24 เรื่องได้แก่

1. การเลือกสถานที่และการได้มา/การเช่า
2. การซื้อสินค้า/การเช่าใดๆก่อนการเปิดร้าน
3. การพัฒนาสถานที่ตั้งและข้อกำหนดอื่นๆก่อนการเปิดร้าน
4. สิทธิในการรับการฝึกอบรมเริ่มแรกและต่อไป
5. การเปิดดำเนินการ
6. ค่าธรรมเนียม
7. การดำเนินตามมาตรฐานและนโยบาย
8. ข้อมูลเกี่ยวกับเครื่องหมายการค้าและกรรมสิทธิ์
9. ข้อกำหนดเกี่ยวกับการเสนอขายสินค้า/บริการ
10. ข้อกำหนดเรื่องการรับประกันและการบริการลูกค้า
11. การพัฒนาพื้นที่และโควตาการขาย
12. การจัดซื้อสินค้าและบริการอย่างต่อเนื่อง
13. ข้อกำหนดในเรื่องการรักษาสภาพ/ลักษณะภายนอก
14. การประกันภัย
15. การโฆษณา
16. การชดใช้ค่าเสียหาย
17. การมีส่วนร่วมในความเป็นเจ้าของ/การบริหารจัดการ/จำนวน

พนักงาน

- 18.การบันทึกและการรายงาน
- 19.การควบคุมและการตรวจสอบ
- 20.การโอน
- 21.การต่อสัญญา
- 22.สิทธิและหน้าที่หลังจากที่สัญญาสิ้นสุดลง
- 23.การจำกัดการแข่งขัน
- 24.การยุติข้อโต้แย้ง/ข้อพิพาท⁶

แม้จะเป็นเพียงข้อกำหนดของกฎหมายให้เปิดเผยเรื่องสิทธิและหน้าที่แต่ก็ทำให้เห็นว่าสิทธิและหน้าที่ของผู้รับสิทธิที่มีต่อผู้ให้สิทธิภายใต้สัญญาแฟรนไชส์มีเรื่องใดบ้างที่ผู้รับสิทธิควรระหวัชไว้ สิทธิหน้าที่ของผู้รับสิทธิยังปรากฏอยู่ในกฎหมายของมลรัฐที่มีกฎหมายแฟรนไชส์ไว้เป็นการเฉพาะ เช่น ผู้รับสิทธิมีสิทธิได้รับหนังสือชี้ชวนอย่างน้อย 10 วันทำการก่อนที่ผู้รับสิทธิจะถูกผูกพันตามสัญญาหรือจ่ายค่าตอบแทนใดๆให้แก่ผู้ให้สิทธิ^{*}, ผู้ให้สิทธิและผู้รับสิทธิต้องติดต่อธุรกิจกันด้วยความสุจริต^{**} เป็นต้น

ออสเตรเลีย

ส่วนสิทธิหน้าที่ของผู้รับสิทธิที่มีบัญญัติในข้อกำหนดของ Franchising Code of Conduct นั้นปรากฏอยู่ในส่วนของข้อกำหนดในการเปิดเผยข้อมูลให้กับผู้รับสิทธิเช่นกัน โดยอยู่ในหัวข้อที่ 16 ของ Annexure1 ท้ายบทบัญญัติดังกล่าว ซึ่งอธิบายสรุปเงื่อนไขของสัญญา

⁶ เรียบเรียงจาก Andrew J. Sherman, *Franchising & Licensing*.2nd edition (New York: American Management Association, 1989), p.98.

^{*} California Franchise Investment Law, 31107(b).A written statement from the franchisor that ... will deliver to the prospective franchisee an effective offering circular and exhibits at least 10 business days prior to execution by the prospective franchisee of a binding agreement or payment of any consideration to the franchisor,

^{**} Hawaii Franchise Investment Law, 6482E .6.(1) The parties shall deal with each other in good faith.

แฟรนไชส์ที่เกี่ยวข้องกับสิทธิหน้าที่ของผู้รับสิทธิภายใต้สัญญาแฟรนไชส์ที่ได้ตกลงกัน โดยมีหัวข้อดังต่อไปนี้

1. การคัดเลือกสถานที่ตั้งและการได้มาซึ่งสถานที่นั้น
2. ข้อกำหนดในเรื่องของการเริ่มต้นธุรกิจแฟรนไชส์
3. การปรับปรุงสถานที่ตั้ง, พาหนะและเครื่องมือเครื่องใช้ต่างๆ
4. การฝึกอบรมทั้งก่อนและระหว่างการดำเนินธุรกิจ
5. การเปิดดำเนินธุรกิจแฟรนไชส์
6. การดำเนินงานให้ตรงตามมาตรฐานหรือตามคู่มือปฏิบัติการ
7. การรับรองและการบริการลูกค้า
8. หลักการในการพัฒนาอาณาเขตและพื้นฐานของผลประกอบการขั้นต่ำ
9. เครื่องมือเครื่องใช้และพาหนะอุปกรณ์
10. การประกันภัย
11. การตลาด
12. การประกันความเสียหายและการรับประกัน
13. ข้อกำหนดในการมีส่วนร่วมของผู้รับสิทธิ, ผู้บริหารหรือลูกจ้างของผู้รับสิทธิ
14. การบันทึกและการรายงาน
15. การตรวจสอบอย่างละเอียดและตรวจสอบบัญชี⁷

นอกจากนี้แล้วผู้รับสิทธิยังมีสิทธิและหน้าที่ตามที่กฎหมายดังกล่าวอีก คือ Franchising Code of Conduct สิทธิอย่างแรกของผู้รับสิทธิก็คือ การได้รับเอกสารการเปิดเผยข้อมูลจากผู้ให้สิทธิภายในระยะเวลาตามที่กฎหมายกำหนดคือ ภายใน 14 วัน ก่อนที่จะเข้าสู่สัญญาแฟรนไชส์หรือมีการจ่ายเงินใดๆตามข้อกำหนดในสัญญา (มาตรา 10) หรือการกำหนดในเรื่องสิทธิหน้าที่ในการลงนามในสัญญาที่เกี่ยวข้องซึ่งเป็นการสรุปของข้อกำหนดภายใต้สัญญาแฟรนไชส์สำหรับผู้บริหาร, ผู้อำนวยการ, ผู้ถือหุ้น, ผู้รับผลประโยชน์หรือหุ้นส่วนของผู้รับสิทธิที่จะเข้าสู่สัญญาอื่นๆ (มาตรา 18)^{*} เช่น สัญญาเช่า, สัญญาอนุญาตให้ใช้สิทธิ, สัญญารักษาความลับ

⁷ Franchising Code of Conduct, Annexure 1 Clause 16 [Online]. (n.d.).

Available from : <http://scaleplus.law.gov.au>. [2002 , July 7]

^{*} Cl.18 Obligation to sign related agreements

ทางการค้า เป็นต้น หรือสิทธิของผู้รับสิทธิที่จะเลิกสัญญาแฟรนไชส์หรือสัญญาที่นำมาสู่ความผูกพันของสัญญาแฟรนไชส์ได้ ภายใน 7 วันหลังจากที่เข้าสู่สัญญานั้นหรือมีการจ่ายเงินใดๆ ภายใต้สัญญาดังกล่าว* หรือในกรณีที่ผู้ให้สิทธิต้องการจะเลิกสัญญาโดยผู้รับสิทธิไม่ได้ทำผิดสัญญา ผู้รับสิทธิมีสิทธิได้รับหนังสือแจ้งเหตุผลในการบอกเลิกสัญญาดังกล่าว** เป็นต้น

มาเลเซีย

กฎหมายของประเทศมาเลเซียที่กำหนดในเรื่องสิทธิหน้าที่ของผู้รับสิทธิในธุรกิจแฟรนไชส์ เช่นกัน ตัวอย่างเช่น

- ผู้รับสิทธิจะต้องดำเนินธุรกิจด้วยความซื่อสัตย์และถูกต้องตามกฎหมาย และต้องรักษาผลประโยชน์ของผู้บริโภคอยู่ตลอดเวลา
- สิทธิที่จะได้รับเอกสารการเปิดเผยข้อมูลอย่างน้อย 10 วันทำการก่อนมีการลงนามในสัญญา (มาตรา 15(1))
- ให้การรับรองว่าจะไม่ทำธุรกิจแข่งขันระหว่างระยะเวลาของสัญญาแฟรนไชส์ และภายใน 2 ปีหลังจากที่สัญญาสิ้นสุด (มาตรา 27)
- ให้การรับรองเป็นลายลักษณ์อักษรต่อผู้ให้สิทธิว่าผู้รับสิทธิรวมทั้งลูกจ้างจะ

18.1 Summary of any requirements under the franchise agreement for the franchisee or directors, shareholders, beneficiaries, owners or partners of the franchisee to enter into any of the following agreement: (a) a lease, sublease, license or other agreement under.....

* Cl.13 (1) A franchisee may terminate an agreement ... within 7 days after the earlier of: (a) entering into the agreement; or

(b) making any payment ... under the agreement.

** Cl.22 Termination-no breach by franchisee...

(3) Before terminating the franchise agreement, the franchisor must give reasonable written notice of the proposed termination, and reasons for it, to the franchisee.

ไม่เปิดเผยข้อมูลที่เป็นข้อมูลความลับที่บรรจุอยู่เอกสารใดๆหรือได้รับมาขณะการดำเนินธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับแฟรนไชส์ระหว่างอายุของสัญญาและภายใน 2 ปีหลังจากที่สัญญาแฟรนไชส์หมดอายุลงหรือมีการบอกเลิกสัญญาแฟรนไชส์

๐ สิทธิในการบอกเลิกสัญญาแฟรนไชส์ภายในระยะเวลาอย่างน้อย 7 วันทำการ (cooling off period) ซึ่งผู้รับสิทธิจะมีสิทธิได้รับเงินคืนค่าธรรมเนียมแรกเข้าหลังจากหักค่าใช้จ่ายที่จำเป็นแล้ว (มาตรา18) เป็นต้น

โดยสรุปสิทธิหน้าที่ของผู้ให้สิทธิแบ่งออกเป็น 2 ช่วง คือ ก่อนการเปิดแฟรนไชส์ และสิทธิหน้าที่ต่อเนื่องในการควบคุมและช่วยเหลือผู้รับสิทธิตลอดอายุของสัญญาแฟรนไชส์ ในส่วนของผู้รับสิทธิหน้าที่หลักที่มีต่อผู้ให้สิทธิ ก็คือ การปฏิบัติตามเงื่อนไขของสัญญาแฟรนไชส์ไม่ว่าจะเป็นรูปแบบและข้อปฏิบัติในการดำเนินธุรกิจ, การจ่ายค่าธรรมเนียมต่างๆ รวมทั้งในเรื่องของการรักษาคุณภาพและมาตรฐานของสินค้าและบริการของแฟรนไชส์เพื่อรักษาชื่อเสียงและภาพพจน์ที่มีต่อสายตาผู้บริโภคของแฟรนไชส์ทั้งระบบ นอกจากนี้สิทธิหน้าที่ของผู้รับสิทธิที่มีต่อผู้ให้สิทธิตลอดอายุของสัญญาแล้วผู้รับสิทธิยังมีหน้าที่ต่อเนื่องหลังจากที่เลิกสัญญาแฟรนไชส์ไม่ว่าจะเป็นในเรื่องของการรักษาความลับทางการค้าของผู้ให้สิทธิหรือในเรื่องการห้ามทำธุรกิจแข่งขันกับผู้ให้สิทธิภายใต้เงื่อนไขของสัญญาดังกล่าวด้วย

3.3 เปรียบเทียบสิทธิและหน้าที่ของคู่สัญญาในธุรกิจแฟรนไชส์ภายใต้กฎหมายไทยและกฎหมายต่างประเทศ

จะเห็นได้ว่าสิทธิหน้าที่ของผู้ให้สิทธิและผู้รับสิทธิที่กำหนดไว้กฎหมายของทั้ง 3 ประเทศข้างต้นส่วนใหญ่มีความคล้ายคลึงกัน อาจเนื่องมาจากว่าแนวทางและลักษณะของการประกอบธุรกิจแฟรนไชส์มีความคล้ายคลึงกันไม่ว่าจะในประเทศใดๆ ฉะนั้นกฎเกณฑ์หรือกฎหมายที่บัญญัติออกมาควบคุมและคุ้มครองการประกอบธุรกิจดังกล่าวจึงออกมาคล้ายคลึงกันในหลักการใหญ่ๆ ดังรายละเอียดในตารางต่อไปนี้

ตารางเปรียบเทียบข้อกำหนดในกฎหมายแฟรนไชส์ของประเทศต่างๆ

	หัวข้อ	สหรัฐอเมริกา	ออสเตรเลีย	มาเลเซีย	ไทย
1	การเปิดเผยข้อมูล (Required Disclosure)	√	√	√	×
2	การจดทะเบียน แฟรนไชส์ (Filing, Registration)	√ สำหรับมลรัฐที่มี กฎหมาย แฟรนไชส์กำหนดไว้	×	√ to Registrar	×
3	ให้เปิดเผยข้อสัญญา (Contract Provision)	√	√	√	×
4	กฎเกณฑ์เรื่อง ความสัมพันธ์ แฟรนไชส์ (the Franchise Relationship)	√ ขึ้นอยู่กับแต่ละ มล รัฐ	√	√	×
5	การบังคับให้เป็นไป ตามกฎหมาย (Enforcement)	√ อยู่ภายใต้ FTC Rule และกฎหมาย มลรัฐในเรื่อง แฟรนไชส์	√ อยู่ภายใต้ Trade Practices Act และ ACCC โดย มีอำนาจแก้ไข การผิดสัญญา รวมทั้งความ เสียหาย , ค่า ดักเตือน , การ ยกเลิก ฯลฯ	√ อยู่ภายใต้ Franchise Act ปรับ, จำคุก, ชำระ เงินคืน และการ ห้ามมิให้ทำ สัญญา แฟรนไชส์กับ ผู้รับสิทธิอื่นอีก	√ เป็นไปตาม กฎหมายแต่ละ เรื่อง เช่น อาญา,แพ่งและ พาณิชย์, ทรัพย์สินทาง ปัญญา ฯลฯ

	หัวข้อ	สหรัฐอเมริกา	ออสเตรเลีย	มาเลเซีย	ไทย
7	อื่นๆ (Others)	<ul style="list-style-type: none"> ●กฎหมายเฉพาะของแต่ละมลรัฐที่ใช้บังคับกับธุรกิจแฟรนไชส์มีทั้งที่อยู่ในรูปของ Franchise Law และ Business Opportunity Law 	<ul style="list-style-type: none"> ●ผู้รับสิทธิต้องได้รับคำแนะนำจากผู้เชี่ยวชาญด้านกฎหมาย, บัญชี ฯลฯ และต้องมอบเอกสารรับรอง ●รูปแบบของการเปิดเผยข้อมูลมีทั้งแบบมาตรฐานและแบบสั้น 	<ul style="list-style-type: none"> ●ข้อกำหนดห้ามแข่งขัน ●หนังสือรับรองของผู้รับสิทธิในการห้ามเปิดเผยข้อมูล ●กำหนดระยะเวลาของสัญญาแฟรนไชส์อย่างน้อย 5 ปี 	