

## บทคัดย่อ

การดำเนินธุรกิจในระบบแฟรนไชส์เป็นระบบการขยายธุรกิจที่ได้รับความนิยมอย่างสูงไปทั่วโลกและมีมูลค่ามหาศาลในปัจจุบัน เนื่องจากมีข้อดีคือผู้ให้แฟรนไชส์สามารถขยายธุรกิจของตนไปได้โดยที่ไม่จำเป็นต้องใช้เงินลงทุนจำนวนมาก ทำให้ลดภาระค่าใช้จ่ายและปัญหาความเสี่ยงภัยของ การลงทุน ในขณะที่ผู้รับแฟรนไชส์สามารถเป็นเจ้าของธุรกิจได้โดยไม่จำเป็นต้องสร้างธุรกิจด้วย ตนเอง ซึ่งการขยายตัวของธุรกิจแฟรนไชส์ได้ส่งผลกระทบต่อรูปแบบการดำเนินธุรกิจขององค์กรธุรกิจ ต่างๆ เป็นอย่างมาก โดยเฉพาะในระดับระหว่างประเทศนั้น ธุรกิจแฟรนไชส์จะไม่ส่งผลกระทบเฉพาะ แต่ในด้านเศรษฐกิจท่านั้น แต่ยังส่งผลกระทบต่อวัฒนธรรมการดำเนินชีวิตของผู้คนในประเทศนั้นๆ ด้วย

เมื่อการดำเนินธุรกิจในระบบการให้แฟรนไชส์เป็นที่นิยมอย่างสูง การทำสัญญาแฟรนไชส์ ระหว่างผู้ให้แฟรนไชส์และผู้รับแฟรนไชส์เพื่อเริ่มต้นดำเนินธุรกิจจึงเกิดขึ้นเสมอ ซึ่งโดยทั่วไปแล้ว คู่สัญญาแฟรนไชส์สามารถต่อรองข้อตกลงกันภายใต้หลักความศักดิ์สิทธิ์ของการแสดงเจตนาและ หลักเสรียภาพในการทำสัญญา โดยองค์ประกอบสำคัญที่จะส่งเสริมหลักการนี้ก็คือ คู่สัญญาควรมี อำนาจการต่อรองที่เท่าเทียมกัน และในทางปฏิบัติในการทำสัญญาแฟรนไชส์ระหว่างประเทศ ผู้ให้แฟรนไชส์มักเป็นองค์กรทางธุรกิจที่มีข้อเสียและได้รับการยอมรับโดยทั่วไป ผู้ให้แฟรนไชส์จะมีอำนาจ ต่อรองมหาศาลในการทำข้อสัญญาต่างๆ และอยู่ในฐานะที่สามารถกำหนดทางเลือกในการซื้อสินค้า และการดำเนินกระบวนการทางการตลาดของผู้รับแฟรนไชส์ และโดยเหตุที่การให้ แฟรนไชส์มักจะเกี่ยวข้องกับการให้ใช้สิทธิในทรัพย์สินทางปัญญาของผู้ให้แฟรนไชส์อย่างหลีกเลี่ยง ไม่ได้ จึงเป็นธรรมชาติที่ผู้ให้แฟรนไชส์มักจะสร้างเงื่อนไขในสัญญาแฟรนไชส์เพื่อรักษาผลประโยชน์ของ ตนอย่างเข้มงวด ข้อตกลงในสัญญาแฟรนไชส์บางข้อจึงอาจมีผลทำให้ผู้รับแฟรนไชส์ตกลอยู่ในภาวะที่ ถูกควบคุมในการดำเนินธุรกิจอย่างเคร่งครัดหรืออาจถึงขนาดที่ถูกเอกสารเเปลี่ยนแปลง ได้ รวมทั้งในหลายกรณีผู้ให้แฟรนไชส์ที่มักจะมีการอำนาจต่อรองเหนือกว่าในการทำสัญญา แม้จะมีเจตนาดี ฉลลโดยการใช้สัญญาแฟรนไชส์เป็นเครื่องมือเพื่อแสวงหาประโยชน์จากผู้รับแฟรนไชส์โดยไม่คำนึงถึง ความเดือดร้อนของผู้รับแฟรนไชส์ ทำให้เกิดความไม่เป็นธรรมในการทำสัญญาระหว่างผู้ให้แฟรนไชส์ และผู้รับแฟรนไชส์อยู่เสมอ ซึ่งเป็นปัญหาสำคัญที่ส่งผลกระทบให้ผู้รับแฟรนไชส์จะต้องสูญเสียรายได้ เป็นจำนวนมากให้แก่ผู้ให้แฟรนไชส์จนอาจถึงขั้นที่ต้องขาดทุนหรือล้มเลิกกิจการได้ โดยเฉพาะอย่าง

ยิ่งในการให้แฟรนไชส์ระหว่างประเทศที่มีมูลค่าทางธุรกิจมหาศาล ผลประโยชน์ที่ต่างฝ่ายต้องการจะได้รับก็ย่อมมีมูลค่าสูงตามไปด้วย

ในปัจจุบัน ประเทศต่างๆ จึงได้ตระกว้างมากเพื่อกำกับดูแลการประกอบธุรกิจแฟรนไชส์เป็นการเฉพาะเพื่อให้การขยายตัวของธุรกิจแฟรนไชส์เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพและเป็นธรรมแก่ผู้ที่เกี่ยวข้องทุกฝ่าย โดยจะมุ่งเน้นไปที่การบังคับใช้ข้อกำหนดเกี่ยวกับการเปิดเผยข้อมูลในธุรกิจแฟรนไชส์ เนื่องจากการเปิดเผยข้อมูลของผู้ให้แฟรนไชส์นั้นจะทำให้ผู้รับแฟรนไชส์เข้าใจถึงสิทธิหน้าที่ของผู้ให้แฟรนไชส์และผู้รับแฟรนไชส์ที่จะเกิดขึ้นในการเข้าสู่ระบบแฟรนไชส์ จึงมีส่วนในการช่วยลดปัญหาข้อสัญญาไม่เป็นธรรมที่เกิดขึ้นในสัญญาแฟรนไชส์ เนื่องจากจะทำให้ผู้รับแฟรนไชสมีความเข้าใจในข้อสัญญาที่ตนได้ตกลงยอมที่จะเข้าผูกพันด้วย โดยเฉพาะการแบ่งปันผลประโยชน์ระหว่างกันรวมทั้งเป็นการเปิดโอกาสให้คนทั่วไปได้มีโอกาสศึกษาข้อมูลที่ถูกต้องก่อนตกลงใจเข้าทำสัญญา ซึ่งจะช่วยเพิ่มอำนาจการต่อรองของผู้รับแฟรนไชส์ให้สูงขึ้นและส่งเสริมให้การทำสัญญาเป็นไปตามหลักสุริภาพของคุณสัญญาอย่างแท้จริง รวมทั้งจะเป็นการสนับสนุนให้คุณสัญญาทั้งสองฝ่ายทำสัญญات่อ กันด้วยความสุจริต ขณะเดียวกันยังเป็นการผลักดันให้ผู้ให้แฟรนไชส์ต้องปฏิบัติตามข้อมูลที่ตนเปิดเผยให้ได้อย่างจริงจัง

ในส่วนของประเทศไทยนั้น การที่ไม่มีกฎหมายที่จะเข้ามากำกับดูแลธุรกิจแฟรนไชส์เป็นการเฉพาะทั้งในส่วนของแฟรนไชส์ในประเทศไทยและแฟรนไชส์ต่างประเทศ ทำให้การดำเนินธุรกิจแฟรนไชส์ในปัจจุบันจะต้องตกลอยู่ภายใต้บังคับกฎหมายที่เกี่ยวข้องในแต่ละเรื่อง โดยในส่วนของปัญหาข้อสัญญาไม่เป็นธรรมในสัญญาแฟรนไชส์ระหว่างประเทศนั้นก็จะถูกควบคุมโดยพระราชบัญญัติว่าด้วยข้อสัญญาที่ไม่เป็นธรรมและพระราชบัญญัติการแข่งขันทางการค้าเป็นหลัก ซึ่งกฎหมายทั้งสองยังคงมีข้อบกพร่องและซ่องว่างในการนำมายังคับใช้กับการทำสัญญาแฟรนไชส์ซึ่งเป็นสัญญาที่มีลักษณะเฉพาะและมีความซับซ้อน ผู้ที่ได้รับผลกระทบอย่างหนักจากปัญหาการขาดกฎหมายที่จะนำมาปรับใช้กับกรณีคือผู้ประกอบการไทยที่รับแฟรนไชส์มาจากต่างประเทศ ซึ่งมักตกเป็นผู้เสียเปรียบในการทำสัญญาแฟรนไชส์ระหว่างประเทศอยู่เสมอ จึงสมควรแก่เวลาแล้วที่ประเทศไทยจะต้องตระกว้างมากที่จะนำมาใช้บังคับกับธุรกิจแฟรนไชส์โดยตรงเพื่อเป็นการส่งเสริมให้การขยายตัวของธุรกิจแฟรนไชส์เป็นไปด้วยความโปร่งใสและเป็นธรรมต่อผู้ที่เกี่ยวข้องทุกฝ่าย