បញ្ជីផ្ទៀងផ្ទាត់កិច្ចព្រមព្រៀងសិទ្ធិអាជីវកម្ម (ហ្រ្វេនឆាយ)

បញ្ជីផ្ទៀងផ្ទាត់នេះនឹងជួយអ្នកឱ្យគិតអំពីព័ត៌មានដែលអ្នកគួរទទួលបាន មុនពេលឈាន​ទៅ​ដល់កិច្ចព្រមព្រៀងសិទ្ធិអាជីវកម្ម។ ស្វែងរកព័ត៌មានឱ្យបានច្រើនតាមដែលអ្នកអាចធ្វើបានអំពីសិទ្ធិអាជីវកម្ម។ សូមអានរាល់ឯកសារនិងកិច្ចព្រមព្រៀងដោយយកចិត្តទុកដាក់ហើយមិនត្រូវចុះហត្ថលេខាលើអ្វីទាំងអស់ដោយមិនបានស្វែងយល់ជាមុន។ អ្នកអាចប្រើ​វាដើម្បីឆ្លុះបញ្ចាំងពីតម្រូវការអាជីវកម្ម ប្រភេទអតិថិជន ផលិតផល និង សេវាកម្មដែលអ្នកផ្តល់ជូន។ ស្វែងរកដំបូន្មានឯករាជ្យពី មេធាវី គណនេយ្យករ ឬ ទីប្រឹក្សាអាជីវកម្មនានាដែលមានបទពិសោធន៏ក្នុងលក់​សិទ្ធិអាជីវកម្មផ្តាច់មុខ។

|  |  |
| --- | --- |
| **ថ្លៃទិញ សិទ្ធអាជីវកម្ម និងថ្លៃសួយសារអាក** | * តើតម្លៃទិញដំបូងសិទ្ធិអាជីវកម្មដែលត្រូវ​បង់ដំបូងគេ ក្តោបលើ​សេវា​កម្ម​ឬផលិតផល​អ្វីខ្លះ? * តើល័ក្ខខ័ណ្ឌនៃការទូទាត់មានលក្ខណៈ​ដូច​ម្តេចខ្លះ ដូចជា៖ ចំនួនទឹកប្រាក់ពេលវេលានៃការទូទាត់ បង់សរុបឬការបង់រំលស់ ការរៀបចំហិរញ្ញវត្ថុ​ ផ្សេងៗ? * តើការ​ចំណាយ​បានរួមបញ្ចូលទាំងការបើកស្តុក​ផលិតផលដំបូង​ និងបរិក្ខានានា ឬទេ? * តើអ្នកលក់សិទ្ធអាជីវកម្ម ផ្តល់នូវហិរញ្ញប្បទានណាមួយ ឬផ្តល់ជំនួយក្នុងការស្វែងរកហិរញ្ញវត្ថុដែរឬទេ? * តើមានប្រាក់សួយសារតាមកាលកំណត់ដែរឬទេ? បើមាន តើពួកគេមានចំនួនប៉ុន្មានហើយតើពួកគេត្រូវបានកំណត់យ៉ាងដូចម្តេច? |
| **រយះពេល និងការបន្ត** | * ពាក្យដំបូងមាន រយៈពេលប៉ុន្មាន? * តើ អ្នកទិញហ្រ្វេនឆាយ នឹងមានសិទ្ធិបន្តដែរឬទេ? រយៈពេលប៉ុន្មាន? * តើត្រូវការថ្លៃសេវាបន្ថែមទេ? * តើម្ចាស់សិទ្ធិផ្តាច់មុខអាចធ្វើការកែប្រែទៅលើកិច្ចព្រមព្រៀងសិទ្ធិអាជីវកម្ម សិទ្ធិអំណាច និងសិទ្ធិផ្សេងៗលើការបន្តជាថ្មីបានដែរឫទេ? |
| **ដែនដី** | * ផ្តាច់មុខឬមិនផ្តាច់មុខ * តើ​ អ្នកទិញហ្រ្វេនឆាយs ផ្សេងទៀតនឹងត្រូវបានអនុញ្ញាតឱ្យចូលរួមប្រកួតប្រជែងនៅក្នុងតំបន់តែមួយដែរឬទេ? * តើ អ្នកទិញហ្រ្វេនឆាយ មានជម្រើសបដិសេធចំពោះសិទ្ធិផ្តាច់មុខណាមួយនៅក្នុងទឹកដីដើមប្រសិនបើវាមិនផ្តាច់មុខ? * តើព្រំដែនកំណត់ច្បាស់ទេ? * តើ អ្នកទិញហ្រ្វេនឆាយ ត្រូវមានទីតាំងអាជីវកម្មផ្ទាល់ខ្លួនដែរឬទេ? * តើ អ្នកទិញហ្រ្វេនឆាយ ត្រូវជួលទីតាំងអាជីវកម្មដែរឬទេ? តើអ្នកទិញហ្រ្វេនឆាយ នឹងត្រូវកាន់កាប់ដីជួល ឬ អ្នកលក់ហ្រ្វេនឆាយ ជាអ្នកកាន់កាប់ ហើយ អ្នកទិញហ្រ្វេនឆាយ Sublease ពី អ្នកលក់ហ្រ្វេនឆាយ |
| **ការអនុវត្តប្រតិបត្តិការ** | * តើនិងតម្រូវអោយមានការគោរពយ៉ាងតឹងរឹងជាមួយនឹងលក្ខណៈបច្ចេកទេសរបស់ អ្នកលក់ហ្រ្វេនឆាយ និងការណែនាំប្រតិបត្តិការដែរឬទេ? (ឧទា. ម៉ោងប្រតិបត្តិការ ស្តង់ដារក្នុងការទាក់ទងជាមួយសាធារណៈនិង / ឬលើល័ក្ខខ័ណ្ឌបរិវេណនិងការតុបតែង កម្រិតអប្បបរមានៃដើមទុនធ្វើការនិង / ឬភាគហ៊ុន។ ល។) * តើមាននិយមន័យនៃការលក់និងគោលដៅជាក់លាក់ដែលត្រូវបំពេញដែរឬទេ? * តើសារពើភ័ណ្ឌ ការផ្គត់ផ្គង់និងឧបករណ៍គួរត្រូវបានទិញពី អ្នកលក់ហ្រ្វេនឆាយ ឬក៏ អ្នកផ្គត់ផ្គង់ដែលត្រូវបានអនុញ្ញាតដោយ អ្នកលក់ហ្រ្វេនឆាយ? * តើកិច្ចព្រមព្រៀងសិទ្ធិផ្តាច់មុខអាចនឹងចងអោយ អ្នកទិញហ្រ្វេនឆាយ ទៅលើ​កំរិត​ទិញ​អប្បបរមាលើ​វត្ថុ​ធាតុ​ដើម​ដែរឬទេ? * តើ អ្នកទិញហ្រ្វេនឆាយ តម្រូវឱ្យមានការចូលរួមដោយផ្ទាល់នៅក្នុងអាជីវកម្ម / ដើម្បីធ្វើការពេញម៉ោងដែរឬទេ? * ចំពោះ របាយការណ៍ កំណត់ត្រា របាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុនិង សវនកម្ម។ តើរបាយការណ៍ត្រូវបញ្ជូនប៉ុន្មានដង? តើ អ្នកលក់ហ្រ្វេនឆាយ មានសិទ្ធិពេញលេញចូលពិនិត្យសៀវភៅគណនេយ្យរបស់ អ្នកទិញហ្រ្វេនឆាយ ដែរឬទេ? * តើមានរួម​បញ្ចូល​ សេវាកម្មគណនេយ្យ / បញ្ជីគណនេយ្យដែររឺទេ? * តើមានតម្រូវការជាក់លាក់ណាមួយលើការផ្សាយពាណិជ្ជកម្មដែរឬទេ? តើការចំណាយលើការផ្សព្វផ្សាយពាណិជ្ជកម្ម និង ការផ្សព្វផ្សាយត្រូវបានបែងចែកយ៉ាងដូចម្តេច? |
| **ពាណិជ្ជសញ្ញា** | * តើ អ្នកលក់ហ្រ្វេនឆាយ គឺជាម្ចាស់ផ្តាច់មុខនៃពាណិជ្ជសញ្ញាឬ? * តើ អ្នកទិញហ្រ្វេនឆាយ មានកាតព្វកិច្ចបង្ហាញពាណិជ្ជសញ្ញារបស់ អ្នកលក់ហ្រ្វេនឆាយ និងប្រើប្រាស់ផ្លាកយីហោ នេះដែរឬទេ? * តើរាល់ពាណិជ្ជសញ្ញា ឈ្មោះពាណិជ្ជកម្ម ឬ សញ្ញាផ្សេងទៀត មាន​ការ​កំណត់ខ្នាត​អត្តសញ្ញាណបានពេញលេញនិងខុសគ្នាយ៉ាងដូច​ម្តេចខ្លះ និងថា​តើ​មាន​បញ្ជាក់​ច្បាស់​ទេ​ថា ថ្ងៃ​ក្រោយ​អាចនឹងមានការជ្រៀតជ្រែកឬលុបចោលណាមួយដែលអាចកើតមានដោយសារវិវាទដែលមិនទាន់សម្រេចរបស់​អ្នក​លក់ហ្វ្រេនឆាយ? |
| **ការធានារ៉ាប់រងនិង សំណង** | * តើអ្នក​លក់​ហ្វ្រេន​ឆាយ​មានផែនការធានារ៉ាប់រងជាក្រុមទេ? បើគ្មានទេ តើការតំរូវ​អោយ​មាន​ប្រភេទ​ធានារ៉ាប់រងអ្វីខ្លះ? នៅកម្រិតសំណងប៉ុណ្ណា ហើយតម្លៃប៉ុន្មាន? * តើអ្នក​លក់​ហ្វ្រេន​ឆាយគួរតែជាអ្នក​យល់ព្រមលើការធានារ៉ាប់រងឬទេ ហើយ តើគាត់ត្រូវការច្បាប់ចម្លងនៃការធានារ៉ាប់រងដែរឬទេ? * តើ អ្នកទិញហ្រ្វេនឆាយ គួរសងសងជំងឺចិត្តដល់ អ្នកលក់ហ្រ្វេនឆាយដោយ​របៀបណា​ ដោយផ្អែក​តាម​កិច្ចសន្យា​ប្រតិបត្តិការអាជីវកម្មដែលទទួលបានសិទ្ធិអាជីវកម្ម​មក? * តើមានការធានាផ្ទាល់ខ្លួនដែរឬទេ? តើលក្ខខណ្ឌអ្វីខ្លះ? |
| **ការបញ្ចប់** | * និយមន័យនៃការបំពាននានា។ * តើកិច្ចព្រមព្រៀងហ្វ្រេនឆាយនេះ អាចត្រូវបានបញ្ចប់ភ្លាមៗ ឬក៏ អ្នកលក់ហ្រ្វេនឆាយ មានកាតព្វកិច្ចផ្តល់ការជូនដំណឹងដល់​អ្នក​ទិញ​ហ្រ្វេនឆាយ នូវរយៈពេលដែលសមហេតុផលដើម្បីដោះស្រាយដែរឬទេ? * តើអ្នក​លក់​ហ្វ្រេនឆាយ មានសិទ្ធិបញ្ចប់កិច្ចព្រមព្រៀងទាំងស្រុង ប្រសិនបើលក្ខខណ្ឌខ្លះមិនត្រូវបានបំពេញទាំងក្នុងកំឡុងពេល រឺ នៅចុងបញ្ចប់នៃ​ប្រតិបត្តិ​ការណ៍? * ក្រោមលក្ខខណ្ឌអ្វីខ្លះ (ជំងឺ។ ល។ ) ដែល អ្នកទិញហ្រ្វេនឆាយ អាចបញ្ឈប់កិច្ចព្រម​ព្រៀងបាន? ក្នុងករណីបែបនេះតើកាតព្វកិច្ចនៃការបញ្ឈប់ខុសគ្នាទេ? * ក្នុងករណីមរណភាពឬអសមត្ថភាពរបស់ អ្នកទិញហ្រ្វេនឆាយ តើអ្នក​លក់​ហ្វ្រេនឆាយ​អាចប្រគល់ទៅឱ្យ ប្តីប្រពន្ធ កូន ឬ អ្នកស្នងមរតកផ្សេងទៀតបានទេ? បើដូច្នេះ តើមាន​កម្រៃណាបន្ថែម​ដែលត្រូវបង់ ឬ កិច្ចព្រមព្រៀងតំរូវ​អោយ​មាន​ការ​ចុះហត្ថលេខាជាថ្មី? * តើ អ្នកលក់ហ្រ្វេនឆាយ អាចមានសិទ្ធិទិញអាជីវកម្មដែលទទួលបានដំណើរ​ការ​មកវិញទេ? បើអញ្ចឹងតើតម្លៃប៉ុន្មាន? * តើ អ្នកលក់ហ្រ្វេនឆាយ មានសិទ្ធិបដិសេធមុនក្នុងការទិញអាជីវកម្មផ្តាច់មុខទេ? តើតម្លៃប៉ុន្មាន? * តើ អ្នកទិញហ្រ្វេនឆាយ ត្រូវបានអនុញ្ញាតិអោយដាក់ទ្រព្យបញ្ចាំ ឬ ដាក់ជា​ទ្រព្យធានា នូវកិច្ចព្រមព្រៀងហ្វ្រេនឆាយដោយគ្មានការយល់ព្រមពី អ្នកលក់ហ្រ្វេនឆាយ បានទេ? |
| **ការមិនប្រកួតប្រជែង/**  **ការសម្ងាត់** | * តើ​កិច្ចព្រមព្រៀងមិនប្រកួតប្រជែងមានសុពលភាពទាំងក្នុងអំឡុងពេលនិងក្រោយពេលបញ្ចប់កិច្ចព្រមព្រៀងសិទ្ធិអាជីវកម្មឬទេ? * តើគំលាត​រយៈពេលប៉ុន្មានអាច​ធ្វើបាន​ បន្ទាប់ពីកិច្ចព្រមព្រៀងផ្តាច់មុខត្រូវបានបញ្ចប់? * ក្នុងតំបន់ណាខ្លះ? |
| **ផ្សេងៗ** | * តើមានច្បាប់រដ្ឋមាន​ដែន​សមត្ថកិច្ច​ផ្លូវ​ច្បាប់​គ្រប់គ្រងទំនាក់ទំនងពាណិជ្ជកម្ម​រវាង​ អ្នកលក់ហ្រ្វេនឆាយ / អ្នកទិញហ្រ្វេនឆាយ រួមទាំងបទប្បញ្ញត្តិកិច្ចសន្យា ការរៀបចំហិរញ្ញវត្ថុនិងការបញ្ចប់អាណត្តិដែរឬទេ? បើមាន តើកិច្ចសន្យាបំពេញតាមតម្រូវការទាំងអស់ទេ? |