

تعهد اعطاکننده امتیاز به ارائه اطلاعات صحیح و جامع پیش از انعقاد قرارداد فرانشیز

مرتضی شهبازی نیا*

استادیار گروه حقوق خصوصی دانشکده علوم انسانی دانشگاه تربیت مدرس

سید کمال سجادی

دانشجوی دکتری حقوق خصوصی دانشگاه تربیت مدرس تهران

(تاریخ دریافت: ۱۳۸۸/۹/۲۲ - تاریخ تصویب: ۱۳۸۹/۱/۲۵)

چکیده:

نابرابری قدرت چانه زنی طرفین قرارداد فرانشیز و دسترسی نابرابر آنان به اطلاعاتی که می تواند در تعیین عوضین قراردادی مؤثر باشد سبب شده است نظامهای مختلف حقوقی در جهت برقراری توازن قراردادی، تعهداتی را برطرف اعطاکننده امتیاز تحمیل کنند. تعهد به ارائه اطلاعات صحیح و جامع راجع به همه جنبه های مرتبط با فرانشیز پیش از انعقاد قرارداد مهم ترین تکلیفی است که در راستای رسیدن به هدف فوق بر طرف اعطاکننده امتیاز بار شده است. احکام قضایی کشورهای پیشرو در ارائه خدمات مرتبط با فرانشیز نشان می دهد که بخشی مهم از اختلافات ناشی از قرارداد فرانشیز مربوط به این تعهد است. در این مقاله ضمن تعیین حدود تعهد فوق، ضمانتهای اجرای تخلف از آن مورد بررسی قرار می گیرد. در این ارتباط ابطال، قابلیت ابطال و اصلاح قرارداد مطرح شده است. نظریه مورد قبول در حقوق ایران مورد بررسی قرار گرفته است.

واژگان کلیدی:

قرارداد فرانشیز، اطلاعات پیش قراردادی، تعهد به افشا.

مقدمه

قرارداد فرانسیز یکی از روشهای تجاری انتقال فناوری محسوب می‌شود. فناوری به‌عنوان کالایی غیرمادی در گسترش بازرگانی نقش اساسی دارد. حسب تعریفی که از سوی سازمان برنامه و بودجه ارائه شده است «فناوری در واقع مجموعه دانش علمی و فنی است که در فرایند تولیدی به کار گرفته می‌شود و بر چهار پایه ابزار فنی (techno ware)، ابزار انسانی (human ware)، ابزار اطلاعاتی (info ware) و ابزار سازمانی (orgo ware) تکیه دارد» (اطلس تکنولوژی ۲۱:ص ۱۳۶۹). به طور خلاصه می‌توان گفت فناوری کلیدی نظام یافته از علم برای عمل است. همچنین باید در نظر داشت که بر خلاف تصور موجود «فناوری غیر از علم است چرا که علم به بررسی و تجزیه و تحلیل داده‌ها و روابط تئوریک آنها می‌پردازد در حالی که فناوری روابط علمی و تجربی را مورد استفاده عملی قرار می‌دهد» (Hall. 1970: 306). بر این اساس، در فرایند تولید ارزش افزوده در حیطه‌های مختلف فعالیت اقتصادی (تولید، توزیع، خدمات) کاربرد هر چند ابتدایی فناوری اجتناب ناپذیر است. بنابراین به موازات انجام فعالیتهای گوناگون اقتصادی کسب فناوری و انعقاد قراردادهای مختلف جهت انتقال آن صورت می‌پذیرد. فناوری به‌عنوان کالایی غیرمادی به طرق مختلف قابل انتقال است. به‌طور کلی روشهای انتقال فناوری را می‌توان به روشهای تجاری و غیرتجاری تقسیم کرد. همانگونه که بیان شد قرارداد فرانسیز یکی از روشهای تجاری انتقال فناوری است.

۲- قرارداد فرانسیز و تعهدات اصلی طرفین آن

در بسیاری از موارد، تولیدکنندگان ارزش افزوده اقتصادی در شاخه‌های مختلف توزیعی و خدماتی و صاحبان حقوق مالکیت فکری به جای آنکه مستقیماً به فعالیت تجاری در کشور خاص اقدام کنند به علت مشکلاتی از قبیل محدودیتهای تجاری کشور میزبان و یا کمبود نقدینگی و سرمایه جهت تأسیس بنگاه یا شعبه تجاری جدید و عدم آشنایی با عوامل تولید در کشور سرمایه‌پذیر از جمله نیروی انسانی و قوانین موضوعه آن کشور، به افرادی دیگر که معمولاً ساکن و فعال در همان سرزمین هستند. تحت عنوان قرارداد فرانسیز (franchise contract) اقدام به اعطای پروانه فعالیت می‌کنند. این شیوه برای صاحبان حقوق مالکیت فکری امتیازاتی ویژه در بردارد: اول، اینکه سرمایه مورد نیاز برای فعالیت در منطقه جدید را گیرنده پروانه تأمین می‌کند و صاحبان حقوق مالکیت فکری هیچگونه سرمایه‌گذاری در این باره

نمی‌کنند. دوم، اینکه ریسک فعالیت تجاری هم بر عهده گیرنده پروانه است (اشمیتوف ۱۸ص:۱۹۷۸). از طرف دیگر، گیرنده پروانه با بهره‌مندی از حقوق مالکیت فکری کسب شده و استفاده از اعتبار تجاری و دانش تجربی (know-how) و شبکه توزیعی اعطاکننده پروانه می‌تواند در ابتدای فعالیت تجاری خویش از رونق اقتصادی گسترده بهره‌مند شود. روش اعطای امتیاز فعالیت تجاری یا قرارداد فرانسیز اهداف فوق را به بهترین وجه تأمین می‌کند. فرهنگ Black Law فرانسیز را این چنین تعریف می‌کند: «... به عبارت ساده، فرانسیز پروانه ای است که (تحت آن) مالک علامت تجاری یا نام تجاری به دیگری اجازه فروش محصولات یا خدمات را تحت آن نام یا علامت در مناطقی گسترده تر (از محل اقامت مالک) می‌دهد. فرانسیز، توافقاتی مبسوط و پیچیده را شامل می‌شود که گیرنده امتیاز (franchisee) انجام اعمال تجاری یا فروش محصولات یا خدمات را مطابق با روش و روند تعریف شده به وسیله اعطاکننده امتیاز (franchisor) به عهده می‌گیرد و اعطاکننده امتیاز نیز متعهد می‌شود که از طریق تبلیغات، ترویج و دیگر خدمات مشاوره‌ای به گیرنده یاری برساند».

قرارداد فرانسیز تعهدات حقوقی گسترده را شامل می‌شود که محدود به اعطای پروانه (License) بهره برداری از حقوق مالکیت فکری نیست؛ گیرنده امتیاز با پرداخت مبلغی در ابتدای قرارداد و همچنین تعهد به پرداخت مستمر مبلغی در طول حیات قرارداد (به صورت سالانه و یا بر اساس درصدی از درآمد ناخالص) و مهم تر از همه تعهد به فعالیت تحت شبکه فرانسیز (network franchise) و پیروی از روش و دستورالعمل‌های تجاری (business method and instructions) اعطاکننده امتیاز، مستحق استفاده از حقوق مالکیت فکری مرتبط با فعالیت شبکه فرانسیز و بهره‌مندی از دانش تجربی و دریافت کمک‌های آموزشی و اطلاعاتی جهت اداره و راه‌اندازی تجارت و استفاده بهینه از اعتبار شبکه فرانسیز خواهد بود (Bueno Diaz, 2008, p 47).

۳- تعهد اعطاکننده امتیاز به ارائه اطلاعات صحیح و جامع پیش از انعقاد قرارداد

۳-۱: روند شکل‌گیری و پذیرش تعهد

شکل‌گیری «رضا» در گیرنده امتیاز و حرکت اراده وی در جهت انعقاد قرارداد وابسته به اطلاعاتی است که در اختیار طرف دیگر قرار دارد و همین نکته است که اهمیت حقوقی اطلاعات اساسی مربوط به شبکه فرانسیز و چگونگی دانش تجربی و حقوق مالکیت فکری در قرارداد فرانسیز را روشن می‌کند. بسیاری از آراء قضایی که

به ابطال یا اصلاح قراردادهای فرانسیز منجر شده اند و همچنین آرای بسیاری که مربوط به محکومیت به جبران خسارت قراردادی در ارتباط با فرانسیز است ناشی از تخلف در ارائه اطلاعات اساسی و ضروری پیش از انعقاد قرارداد بوده است (همان: ۷۳). به بیان دیگر اعطاکننده امتیاز باید پیش از انعقاد قرارداد فرانسیز اطلاعاتی را راجع به اموری معین در اختیار طرف دیگر قرار دهد تا بر اساس آن طرف گیرنده امتیاز بتواند در شرایط معقول و به طور آگاهانه تصمیم بگیرد و اراده خویش را اعمال کند. در ابتدای شکل‌گیری قواعد مربوط به فرانسیز تعهد به ارائه اطلاعات اساسی به گیرنده امتیاز قبل از انعقاد قرارداد جزء شرایط اساسی فرانسیز محسوب نمی‌شود. در واقع حکم قضایی معروف به Pronuptia در ۲۸ ژانویه ۱۹۸۶ نخستین گام در جهت ایجاد قواعد مربوط به فرانسیز بود. هرچند عملاً انعقاد قراردادهای فرانسیز از اواخر دهه ۶۰ رواج یافته بود. در این پرونده در نهایت دادگاه اروپایی ضمن پذیرش شیوه فرانسیز به‌عنوان روشی معتبر و نافذ مقرر کرد که قراردادهای فرانسیز در صورت دارا بودن یکی از این شروط معتبر بوده و از شمول ماده ۸۵ (۸۱ کنونی) معاهده روم «دربارۀ ممنوعیت محدودیت رقابت» خارج است: ۱. اعطاکننده امتیاز باید بتواند دانش تجربی را (که موضوع قرارداد است) به گیرنده امتیاز انتقال و او را در بکارگیری و استفاده از آن یاری دهد بدون اینکه خطر انتقال این دانش به رقبای وی وجود داشته باشد؛ ۲. اعطاکننده امتیاز باید اجازه دهد که اقدامات ضروری برای حفظ هویت و شهرت شبکه فرانسیز صورت گیرد (Goyder, 1998, p238).

در واقع در حکم مزبور به چگونگی انتقال اطلاعات اساسی پیش از انعقاد قرارداد اشاره‌ای نشده است. در حقوق فرانسه تا پیش از تصویب ماده ۳-۳۳۰ L قانون تجارت قاعده‌ای وجود ندارد که بطور مستقل تعهد فوق را تقنین کرده باشد. بر همین اساس رویه قضایی نیز در مورد آن ساکت است. نخستین احکام قضایی راجع به تعهد به انتقال اطلاعات صحیح و جامع قبل از انعقاد قرارداد در دهه ۸۰ میلادی بوسیله دیوان عالی کشور فرانسه صادر شد این احکام راجع به قراردادهای توزیع کالا (distribution contracts) است. بر اساس استدلال دیوان عالی، توزیع‌کنندگان متعهد به انتقال تمامی اطلاعاتی هستند که مورد نیاز طرف قرارداد است و همچنین بررسی صحت و سقم اطلاعات ضروری نیز بر عهده توزیع‌کننده است (Virassamy, 1990, p305). هر چند این آرا بطور خاص در حوزه قراردادهای فرانسیز صادر نشده است اما ملاکی را در اختیار قرار می‌دهد که بر اساس آن هرگاه طرفی، اطلاعات ضروری مربوط به جنبه‌های مختلف موضوع قرارداد را در اختیار

دارد و بر اساس همین اطلاعات می‌تواند موضوع معامله را آگاهانه سنجیده و مورد معامله قرار دهد در حالی که طرف دیگر قرارداد، دسترسی به چنین اطلاعاتی ندارد و برای به دست آوردن آگاهی راه معقول و متعارفی جز توسل به اطلاعات طرف دیگر و اعتماد به او ندارد. دارنده اطلاعات اساسی مربوط به قرارداد نه تنها موظف به ارائه کامل آن به معامله کننده دیگر است، مسئولیت صحت و جامعیت اطلاعات را نیز بر عهده دارد و تخطی از این تعهد برای وی ضمان آور است. سرانجام در سال ۱۹۸۹ پارلمان فرانسه با تصویب ماده ۳-۳۳۰ L قانون تجارت به طور خاص تعهد مزبور را مطرح کرد. رأی دیوان عالی فرانسه در چهار دسامبر ۱۹۹۰ نیز پیرو همین ماده صادر شد. در آن پرونده گیرنده امتیاز در قرارداد فرانسیز درخواست ابطال قرارداد را از این جهت کرد که وی دچار اشتباه (اساسی) در عقد شده است و این چنین استدلال کرد که میزان فروش و سود حاصل از قرارداد بسیار کمتر از آن چیزی است که وی بر اثر اطلاعات غلط اعطاکننده امتیاز انتظار آن را داشته است. دیوان عالی چنین نتیجه گیری کرد که اعطاکننده امتیاز از تعهد خود مبنی بر ارائه تصویری درست از بازار و شبکه فرانسیز به گیرنده امتیاز خودداری کرده و این تخطی به اساس توافق خدشه وارد کرده است (Bueno Diaz, 2008, p 63).^۱

۲-۳: مفاد تعهد و ضمانت اجرای تخطی از آن

از آنجا که تعهد به ارائه اطلاعات پیش از انعقاد قرارداد، تعهدی است که بر پایه اصول حقوقی از جمله لزوم مشخص و معلوم بودن مورد معامله و ضرورت تصمیم گیری آگاهانه طرفین عقد، مورد شناسایی قرار گرفته است و از طرف دیگر تعهدی است که باید پیش از انعقاد قرارداد ایفا شود تا زمینه تصمیم گیری آگاهانه طرف دیگر عقد در هنگام اعلام اراده خویش (بر انعقاد یا رد معامله) را فراهم آورد تنها با تفسیر قرارداد و مرجع قراردادن آن به عنوان قانون طرفین نمی‌توان مفاد تعهد فوق‌الذکر را به طور کامل استخراج کرد؛ به همین علت همانگونه که بیان شده رویه قضایی در بعضی از کشورها از جمله فرانسه (Virassamy, 1990, p305) تکلیف مزبور را نه بر اساس تفسیر قراردادهای فرانسیز که بر اساس متعارف بودن ارائه اطلاعات

۱. در دیگر کشورهای اروپایی از جمله بلژیک، اسپانیا و ایتالیا نیز روندی مشابه در پذیرش و تقنین تعهد فوق‌الذکر طی شده است. در بلژیک در قانون ۱۹ دسامبر ۱۹۹۵ که در ۲۵ دسامبر ۲۰۰۵ اصلاح شده است اختصاصاً راجع به اطلاعات پیش‌قراردادی در قراردادهای شراکت تجاری قواعد مشابهی وضع شده است. در اسپانیا ماده ۶۲ قانون تجارت خرده‌فروشی مصوب ۱۹۹۶ تعهد مزبور را الزامی کرده است. در ایتالیا نیز در ارتباط با قرارداد فرانسیز قانون مجزایی در سال ۲۰۰۴ به تصویب رسیده است.

پیش‌قراردادی و همچنین اصول مربوط به اشتباه، بر طرف اعطاکننده امتیاز بار کرده است. از لحاظ حقوق داخلی و قانون مدنی ایران نیز متعاملین به تمامی نتایجی که به موجب عرف و عادت از قرارداد حاصل می‌شود ملزم می‌باشند. (ماده ۲۲۰ قانون مدنی ایران) و از این لحاظ امر متعارف نسبت به طرفین الزام‌آور است هر چند که آنها از عرف مطلع نباشند. در نتیجه با شناسایی خطوط اصلی مفاد تعهد فوق و بررسی اینکه ارائه اطلاعات صحیح و جامع پیش از انعقاد قرارداد هم‌اکنون در قراردادهای فرانسیز نه تنها امری متعارف که الزام‌آور محسوب می‌شود. دادگاههای داخلی نیز می‌توانند در ارتباط با قراردادهای فرانسیز در مواقعی که قانون ایران قانون حاکم بر قرارداد محسوب می‌شود این تعهد را نسبت به طرف اعطاکننده امتیاز شناسایی نمایند. اصول حقوق اروپایی راجع به قراردادهای نمایندگی تجاری، فرانسیز و توزیع کالا (PEL CAFDC 2006)^۱ در دو ماده به چگونگی ارائه اطلاعات در قرارداد فرانسیز پرداخته و ضمانت اجرای تخلف از آن را مطرح کرده است. به استناد ماده ۱:۲۰۱ اعطاکننده امتیاز موظف است در مدت زمان معقول قبل از انعقاد قرارداد، اطلاعات کامل را راجع به معامله در اختیار گیرنده امتیاز قرار دهد و در صورت تخلفی از این تعهد قواعد مربوط به اشتباه (که در فصل چهارم اصول مزبور مطرح شده است) اعمال می‌شود. در ماده ۳:۱۰۲ به این تعهد کلی دو نکته دیگر اضافه شده است: یکی اینکه لزوم وجود فهرست موضوعی از اطلاعاتی که باید قبل از انعقاد قرارداد بوسیله اعطاکننده امتیاز در اختیار گیرنده امتیاز قرار گیرد ذکر شده است و دیگر اینکه علاوه بر ضمانت اجرای مبتنی بر اشتباه، مقرر می‌دارد در هنگامی که بر اثر تخلف از تعهد فوق، اشتباه اساسی رخ نداده است نیز اعطاکننده امتیاز ضامن هرگونه خسارتی است که از عدم ایفاء کامل تعهد مزبور به گیرنده امتیاز وارد شده است. نکته حائز اهمیت اینکه اعطاکننده امتیاز نمی‌تواند در پناه ترازی یا شرط ضمن عقد به‌طور کلی یا جزئی از انجام تعهد به ارائه اطلاعات جامع و صحیح پیش از

1- The Principle of European Law on Commercial agency, Franchise and Distribution Contracts.

این اصول جدیدترین متن حقوقی راجع به قواعد فرانسیز است که توسط گروه مطالعاتی حقوق مدنی اروپا به درخواست کمیسیون اروپایی تدوین شده است. هر چند قواعد آن الزام‌آور نیست و تنها در صورت توافق طرفین قرارداد، قواعد آن نسبت به ایشان الزام‌آور خواهد بود اما از آنجا که هدف از تدوین این قواعد یکسان‌سازی مقررات حقوقی کشورهای اتحادیه اروپا در زمینه قراردادهای توزیعی، نمایندگی تجاری و فرانسیز بوده و به‌عنوان الگویی علمی در اختیار قانون‌گذاران کشورهای عضو قرار گرفته و حاصل مطالعات تطبیقی گسترده کار گروه مذکور در مقررات و رویه‌های قضایی و عرف‌های تجاری کشورهای عضو اتحادیه اروپا است دربردارنده اصول مشترک مترقی مربوط به قراردادهای فوق‌الذکر است.

انعقاد قرارداد معافیت حاصل کند (بند ۳ ماده ۳:۱۰۲ اصول اروپایی). به عبارت دیگر، این قاعده از جمله قواعد آمره محسوب می‌شود که طرفین نمی‌توانند برخلاف آن تراضی کنند. روش تعیین فهرست موضوعی اطلاعات، راهکاری است که در قوانین موضوعه کشور فرانسه نیز مورداستفاده قرار گرفته است. ماده ۳-۳۳۰ L قانون تجارت فرانسه اعلام می‌کند اعطاکننده امتیاز موظف است قبل از انعقاد قرارداد بوسیله سندی کتبی اطلاعات منصفانه را ارائه دهد که باعث می‌شود طرف دیگر قرارداد در شرایط آگاهانه تصمیم بگیرد. بند ۲ ماده فوق بیان می‌کند سند مزبور علاوه بر موارد دیگر باید در بردارنده اطلاعات مربوط به سابقه و تجربه اعطاکننده امتیاز، وضعیت و پتانسیل رشد بازار، اهمیت شبکه خرده‌فروشی، چگونگی تمدید و یا پایان یافتن قرارداد، شرایط انتقال قرارداد و محدوده امتیازات انحصاری اعطاشده باشد. در مواردی که پرداخت مبلغی قبل از اجرای قرارداد به‌ویژه به‌منظور اعطای حقوق انحصاری در یک محدوده جغرافیایی دریافت می‌شود، باید تعهداتی که با پرداخت مزبور ایجاد می‌شود نیز باید به‌طور کتبی مشخص شود.

ماده فوق‌الذکر در حقوق فرانسه با توجه به بند ۱ آن، محدوده‌ای نسبتاً مضیق‌تر از قراردادهای فرانسیز را دربرمی‌گیرد (Bueno Diaz, 2006, p. 62.63). در واقع تعهد فوق مربوط به قراردادهای فرانسیزی است که در آن اعطاکننده امتیاز در ازای اجازه استفاده انحصاری یا شبه‌انحصاری از نام یا علامت یا لوگوی (Logo) تجاری خویش مبالغی را دریافت می‌کند و در مورد چگونگی انتقال دانش تجربی که در اختیار اعطاکننده امتیاز است تکلیفی در بر ندارد. به‌علاوه در مورد سایر حقوق مربوط به مالکیت فکری نیز ساکت است.

اساس قرارداد فرانسیز بر پایه مالکیت حقوقی است که دارای ارزش اقتصادی و تجاری بوده و مورد حمایت قانون قرار دارد و به‌طور کلی تحت عنوان حقوق مالکیت فکری طبقه بندی می‌شود از جمله حقوق انحصاری ثبت شده، حق مؤلف (کپی‌رایت)، علائم تجاری، نامهای تجاری، طرحهای صنعتی، ابزار تجاری و صنعتی و اطلاعات باارزش (Cornish, 1990, p5-8). دانش تجربی (Know How) که معمولاً جزئی ثابت در تمامی تعاریف مربوط به قرارداد فرانسیز است و بخش اساسی موضوع قرارداد را تشکیل می‌دهد نیز در ماده ۳-۳۳۰ L حقوق تجارت فرانسه ذکر نشده است در حالی که اصول PEL CAFDC با توجه به گسترش اهمیت دانش تجربی در قراردادهای فرانسیز ارائه اطلاعات توصیفی جامع و صحیح را پیش از انعقاد قرارداد راجع به آن ضروری تلقی کرده است (قسمت C بند ۱ ماده ۳:۱۰۲).

دانش تجربی به معنای آموخته‌ها، تجربیات، نتایج آزمایشها، یافته‌های علمی، ابداعات، اختراعات و... است که اعطاکننده امتیاز در طول فعالیت خود به آنها دست یافته یا با آنها مواجه شده است. او باید آنها را به گیرنده امتیاز منتقل کند تا گیرنده امتیاز بدون نیاز به اینکه راه رفته را دوباره خود بپیماید به فعالیت موفقیت‌آمیز اقدام کند.

اهمیت دانش تجربی با در نظر گرفتن این نکته بیشتر روشن می‌شود که گیرنده امتیاز مجاز به انجام هیچگونه تغییری در مورد فرانشیز نیست و حفظ یکنواختی محصول در سراسر بازار از اهداف اصلی این روش است. این تعهدی است که در غالب قراردادهای فرانشیز بر گیرنده امتیاز بار می‌شود و حتی اگر به چنین تعهدی (حفظ یکنواختی محصول) تصریح هم نشود از آنجا که عرف تجاری شبکه‌های فرانشیز در این مورد قاطع است به منزله تصریح در قرارداد بوده و گیرنده امتیاز ملزم به آن است. دانش تجربی نقش اساسی در حفظ یکنواختی محصول و کیفیت خدمات خواهد داشت در فرانسه در ارتباط با تعهد اعطاکننده امتیاز به انتقال کامل دانش تجربی در قراردادهای فرانشیز هم در رویه قضایی و هم در نظرات علمای حقوق اتفاق نظر وجود دارد و لزوم انتقال دانش تجربی جهت راه‌اندازی فعالیت و حفظ و تداوم یکنواختی آن مورد اجماع است (Huet 2002 p560, Ferrier 2001 p100). دانش تجربی باید از همان ابتدای فعالیت گیرنده امتیاز در اختیار وی قرار گیرد. به عبارت دیگر، دانش تجربی جهت راه‌اندازی تجارت مورد نیاز است و تأخیر در انتقال آن نیز ضمان آور است (Leloup, 2004,p58).

ارائه اطلاعات پیش‌قراردادی در زمینه سابقه و وضعیت تجاری شرکت یا شخص حقیقی اعطاکننده امتیاز نیز ضروری است (قسمت f بند ۱ ماده ۱:۲۰۱ PEL CAFDC). هدف از رابطه مبتنی بر قرارداد فرانشیز تکرار تجاری موفقیت‌آمیز است. دستیابی به موفقیت در تجارت تنها حق گیرنده امتیاز محسوب نمی‌شود بلکه به همراه تعهد به پرداخت حق امتیاز به‌عنوان یکی از تکالیف و تعهدات اصلی وی تلقی می‌شود (Huet 2002.p559). موفقیت گیرنده امتیاز در تجارت خویش تنها وابسته به داشتن حقوق مالکیت فکری و دانش تجربی نیست. اطلاعات مربوط به بازار و حوزه تجاری مورد نظر نیز اهمیت دارد (قسمت d بند ۱ ماده ۱:۲۰۱ PEL CAFDC). نقش این اطلاعات در پیش‌بینی سود احتمالی گیرنده امتیاز است. از طرف دیگر با توجه به فعالیت مداوم اعطاکننده امتیاز در حوزه تجاری و بازار مربوطه فرض بر این است که وی دارای اطلاعات صحیح و کاملی در رابطه با شرایط بازار و میزان رقابت در آن

است. که ارائه آن به گیرنده امتیاز پیش از انعقاد قرارداد ضروری است. هر چند تعهدی بر عهده اعطاکننده امتیاز مبنی بر ارائه اطلاعات راجع به میزان سود احتمالی (پیش‌بینی سود) وجود ندارد، به‌طور کلی این نکته پذیرفته شده است که اعطاکننده امتیاز با تبلیغات گسترده و اطلاعاتی که به گیرنده امتیاز ارائه می‌کند، پیش‌بینی سود را در ذهن او تشکیل می‌دهد (Ferrier 2002, p 241) و از این طریق وی را ترغیب به سرمایه‌گذاری و انعقاد قرارداد فرانسیز می‌کند. در واقع، یکی از اصلی‌ترین عواملی که باعث ترغیب گیرنده امتیاز به پذیرش ریسک سرمایه‌گذاری می‌شود خوشبینی وی به سود احتمالی فعالیت آتی است. از طرف دیگر، نمی‌توان افراد را نسبت به تصویری مشروع که در دیگران ایجاد کرده‌اند بدون مسئولیت دانست به‌خصوص وقتی که دیگران بر پایه این تصور مشروع هزینه‌ای را متحمل می‌شوند (کاتوزیان ۱۳۸۲-۱۶۸-۱۷۲).

تعهد به پرداخت مبالغی تحت عناوین مختلف از جمله حق امتیاز (royalty) یا اجرت و یا دیگر پرداختهای دوره‌ای مهم‌ترین تعهد گیرنده امتیاز محسوب می‌شود (Malaurie, Aynés, Gautier, 2005, P473-48). بنابراین، اعطاکننده امتیاز پیش از انعقاد قرارداد باید در سند کتبی مزبور اطلاعات کامل مربوط به پرداختها را نیز لحاظ کند (قسمت g بند ۱ ماده ۲۰۱: PEL CAFDC).

۳-۳: ضمانت اجرای تخلف از ارائه اطلاعات جامع و صحیح پیش از انعقاد قرارداد

بعضی دادگاههای تالی فرانسه، قراردادهای فرانسیزی را که در آن اعطاکننده امتیاز از تعهد خود مبنی بر ارائه اطلاعات پیش‌قراردادی مناسب تخطی کرده است به استناد اینکه افشاء اطلاعات جزء قواعد آمره قانون محسوب می‌شود و حتی در پناه شرط ضمن عقد یا توافق جداگانه نیز نمی‌توان از آن معافیت جست به استناد ماده ۶ قانون مدنی فرانسه بی‌اعتبار و باطل (nullité absolue) اعلام می‌کنند؛ حتی با وجود اینکه دیوان عالی فرانسه اعمال این قاعده را تنها در صورت اثبات عیب رضا مجاز می‌داند.^۱ اعلام بطلان قرارداد در بردارنده این مفهوم است که طرفین قرارداد باید در موقعیتی قرار گیرند که پیش از انعقاد قرارداد داشته‌اند. در واقع این اعلام اثر قهقرایی (L'annulation rétroactive du contrat) دارد و طرفین قرارداد باید عین یا عوض

۱. در حقوق فرانسه که عنصر قصد انشاء به‌عنوان یک عنصر روانی جدای از رضا شناخته نشده، نقش سازندگی عقد به عنصر رضا نسبت داده شده است (شهبیدی، ۱۳۸۰، ۱۷۴).

آنچه را از طرف دیگر دریافت کرده‌اند؛ مسترد دارند اما همانگونه که بعضی از نویسندگان حقوقی اشاره کرده‌اند در قراردادهایی که در مدت طولانی اجرا می‌شود و دارای تعهدات متوالی و پی‌درپی است که طرفین قرارداد در طول زمان، ایفاء تعهد خود را در مقابل ایفاء طرف دیگر به انجام می‌رسانند و در واقع قرارداد تشکیل شده است از اجرای متوالی تعهدات (Successive Performances) نمی‌توان اثر عطف به ماسبق شدن ابطال قرارداد را به‌طور کامل اجرا کرد (Ghestin & C Jamin & Billiau 2001, P. 541) و الزام به استرداد و یا پرداخت عوض، تکلیفی غیرمعقول و گاهی غیرممکن است. در چنین مواردی در صورت متضرر شدن یک طرف قرارداد حکم کلی جبران خسارت از سوی مقصر، اعمال خواهد شد. اثر مهم دیگر ابطال در قراردادهای فرانسیز در مورد محدودیت گیرنده امتیاز در رقابت با اعطاکننده امتیاز است به‌طور معمول از آنجا که گیرنده امتیاز اطلاعاتی محرمانه و ارزشمند را در ارتباط با شبکه فرانسیز در اختیار دارد و با استفاده از حقوق مالکیت فکری و دانش تجربی اعطاکننده امتیاز به تجارت می‌پردازد قواعد مربوط به رقابت تجاری، گیرنده امتیاز را محدود می‌کند و ب‌طور کلی اصول مربوط به منع رقابت نسبت به وی بار خواهد شد. با اعلام بطلان قرارداد فرانسیز گیرنده امتیاز از این محدودیت خارج می‌شود (Ferrier, 1987, P12). اما همانگونه که در بالا اشاره شده پذیرش بطلان قرارداد به علت تخطی از تعهد مزبور حتی در حقوق فرانسه نیز دشوار است؛ چرا که باطل دانستن قرارداد بر مبنای معیوب بودن اراده سازنده آن در مورد تخلف از تعهد ارائه اطلاعات پیش‌قراردادی به دشواری قابل اثبات است به همین علت در چنین مواردی ابطال نسبی (nullité relative) قرارداد با اصول حقوقی فرانسه سازگارتر است. در ابطال نسبی قرارداد تنها طرف گیرنده امتیاز که در فرض تخطی طرف دیگر از انجام تعهد مزبور متضرر شناخته می‌شود می‌تواند ابطال قرارداد را در صورت وجود سایر شرایط درخواست کند. به‌علاوه گیرنده امتیاز می‌تواند جبران خسارات ناشی از تقصیر اعطاکننده امتیاز در ارائه اطلاعات پیش‌قراردادی را نیز مطالبه کند. گیرنده امتیاز باید رابطه علیت بین نامناسب بودن اطلاعات دریافتی از اعطاکننده امتیاز و ورود خسارت به خود را اثبات کند (Leloup, 2004, P 322).

طبق آنچه گفته شد در حقوق فرانسه ضمانت اجرای تخلف از تعهد مزبور در سه عنوان ابطال، ابطال نسبی و مسئولیت اعطاکننده امتیاز به جبران خسارت محدود می‌شود. اما اصول PEL CAFDC در مواردی امکان تعدیل قرارداد را نیز مورد توجه قرار داده است. طبق اصول مزبور اعطاکننده امتیاز موظف است راجع به هر یک از

موضوعات هشتگانه بند ۱ ماده ۳:۱۰۲ اطلاعات کامل و مناسب را ارائه کند. با این حال در مورد ضمانت اجرای تعهد فوق ماده ۱:۲۰۱ تصریح می کند که حتی اگر اطلاعات نامناسب ارائه شده راجع به موضوعاتی خارج از موارد هشتگانه مزبور باشد و این اطلاعات باعث شود گیرنده امتیاز تحت تأثیر اشتباه اساسی اقدام به انعقاد قرارداد کند باز هم ضمانت اجرای مربوط به اشتباه طبق اصول مزبور اعمال خواهد شد. ضمانت اجرای مربوط به اشتباه یکی از طرفین قرارداد قابلیت ابطال قرارداد خواهد بود^۱ مگر اینکه اعطاکننده امتیاز تعدیل (اصلاح) قرارداد را با اشاره به این نکته درخواست کند که وی حاضر است قرارداد را بر مبنای آنچه گیرنده امتیاز متوجه شده است اجرا کند. گفته شد که هدف از تعهد به ارائه اطلاعات پیش قراردادی کمک به گیرنده امتیاز در تصمیم گیری آگاهانه و مبتنی بر واقعیت است تا بدین وسیله منافع وی که در موقعیتی ضعیف تر از لحاظ اطلاعات و قدرت چانه زنی است تأمین شود. این تعهد به سود گیرنده امتیاز است؛ بنابراین در صورت تخلف طرف دیگر و وقوع اشتباه اساسی تنها اوست که می تواند ابطال قرارداد را درخواست کند اما هنگامی که اعطاکننده امتیاز حاضر است بر مبنای تصویری که عملاً در طرف دیگر ایجاد شده است قرارداد را اصلاح و اجرا کند منافع گیرنده امتیاز تأمین شده است و وی نمی تواند ادعا کند راضی به اجرای چنین قراردادی نبوده چرا که او بر اساس همین تصور حاضر به انعقاد قرارداد شده و اراده خویش را جهت ملزم شدن به آن اعمال کرده است. این راه حل (امکان تعدیل قرارداد) از لحاظ کاربردی و حفظ ثبات قراردادی مهم تلقی می شود اما توجیه آن بر مبنای اصول حقوقی دشوار می کند. از طرف دیگر، ضمانت اجرای مربوط به جبران خسارت در فرض ابطال قرارداد نیز قابل اعمال است. تفسیری که اغلب در آراء قضایی از اشتباه اساسی طرف گیرنده امتیاز شده است؛ مربوط به اشتباه اساسی وی در پیش بینی سود فعالیت تجاری است همانگونه که بیان شد طرف اعطاکننده امتیاز تعهدی به ارائه اطلاعات راجع به میزان سود احتمالی ندارد؛ اما وی با اطلاعاتی که درباره فعالیت و بازار تجاری مربوطه ارائه می دهد چنین ذهنیتی را درباره میزان سود احتمالی در طرف دیگر شکل می دهد حال اگر گیرنده امتیاز بر این مبنا دچار اشتباه اساسی شود ضمانت اجرای فوق قابل اعمال است (Delforge, 2000, p39). به استناد ماده ۳:۱۰۲ اصول PEL CAFDC در فرضی که تخطی از تعهد ارائه اطلاعات پیش قراردادی باعث

اشتباه اساسی طرف گیرنده امتیاز نشده است نیز، اعطاکننده امتیاز مسئول جبران تمامی ضرر و زیانهای ناشی از عدم اجرای کامل تعهد فوق است.

در موردی که گیرنده امتیاز به استناد اشتباه اساسی درخواست ابطال قرارداد را می‌کند سئوالی که مطرح می‌شود این است که اگر گیرنده امتیاز با توجه به موقعیت خود می‌توانسته اطلاعات کامل و درست را راجع به موضوع قرارداد و شرایط بازار داشته باشد؛ آیا وی می‌تواند ابطال قرارداد را به استناد قصور اعطاکننده امتیاز در ارائه اطلاعات جامع و صحیح درخواست کند؟ در پاسخ باید گفت که اگر کوتاهی خود گیرنده امتیاز باعث شود که رابطه سببیت بین قصور اعطاکننده امتیاز و وقوع اشتباه اساسی قطع شود، وی دیگر نمی‌تواند ابطال قرارداد را درخواست کند. در حقوق فرانسه فرض بر این است که گیرنده امتیاز در کار خود بیش از افراد دیگر متبحر است و وی باید اطلاعاتی که در تجارت خود به آنها نیاز دارد را جستجو کرده و بدست آورد. همچنین فرض بر این است که وی نیز مسئول ارزیابی اطلاعاتی است که بوسیله اعطاکننده امتیاز ارائه می‌شود، چرا که هر فرد معقول به‌خصوص در امور تجاری اطلاعات طرف مقابل را به لحاظ ارزش و امکان عملی بودن آن مورد بررسی قرار می‌دهد. حقوقدانان فرانسه به اجماع تعهد به تلاش برای به دست آوردن اطلاعات را برای طرف دیگر قرارداد پذیرفته اند و بر این نکته تأکید می‌شود که این تعهد، تعهد به ارائه اطلاعات را محدود می‌کند (Fabre, Magnan, 1992, P6- ghestin, 1993, p25).

۳-۴: حقوق ایران

در حقوق ایران نیز امروزه تمایل نویسندگان حقوقی بر این است که افشای تمام واقعیت‌های موثر در تراضی و اجرای قرارداد، از تکالیف دو طرف عقد شمرده شود و بدین وسیله رعایت حسن نیت تضمین شود. دکترین حقوقی ایران این قاعده را نه تنها در عقد بیمه بلکه در تمامی عقود که بر مبنای اعتماد و امانت استوار است مانند وکالت، مضاربه و فروش به مرابحه حاکم می‌داند (کاتوزیان ۱۳۸۰- ص ۳۳۳). در حقوق اسلامی و از جمله در بیوع الامانات^۱ که بر مبنای اعتماد و اطمینان منعقد می‌شود بایع موظف است بسته به مورد اطلاعات مربوط به قیمت و حتی میزان سود خود را به طور صحیح افشا نماید. فروشنده نه تنها باید خود قیمت، بلکه تمامی عوامل موثر در آن را نیز ذکر کند؛ مثلاً اگر در مقابل قیمتی که خود پرداخته، شرطی

۱. مانند بیع المساومه، بیع المرابحه، بیع المواضع، بیع التولیه و عقد الشركه.

ضمن بیع به نفع او شده است آن را نیز باید بیان کند (اوصیا ۱۳۷۸- ص ۳۳۳) یا اگر در مباحثه کالای معیوب را بفروشد و در اعلام بهای خرید نگوید که چه مقدار بابت ارش از ثمن پس گرفته است در این صورت خریدار حق فسخ دارد (نجفی ۱۳۳۸- ص ۳۱۲). عقد بیع در حالت مطلق از عقود مبتنی بر اعتماد و امانت محسوب نمی شود با این حال وظیفه فروشنده به ارائه اطلاعات کامل راجع به میبوع، عیوب پنهانی، خطرهای احتمالی و چگونگی کاربرد و استفاده بهینه آن مورد تاکید قرار گرفته است و تخطی از این وظیفه که ریشه قراردادی دارد را ضمان آور دانسته اند. ریشه قراردادی این ضمان به تراضی ضمنی طرفین بیع نسبت داده می شود و در مورد تولیدکنندگان کالاهای خطرناک مبنای مسئولیت، تضمین ایمنی از طرف تولیدکننده در برابر همه مصرف کنندگان است (کاتوزیان، ۱۳۸۲، ش ۲۲). با وجود طرح این مباحث حساس در میان حقوقدانان ایران تا سالهای اخیر قانونی که به صراحت به وظیفه افشای اطلاعات اساسی در معاملات اشاره کرده باشد وجود نداشت. با تصویب قانون حمایت از حقوق مصرف کنندگان^۱ این نقیصه تا حدودی برطرف شد. در فصل دوم این قانون ذیل عنوان وظایف عرضه کنندگان کالا و خدمات در قبال حقوق مصرف کنندگان، وظیفه دادن اطلاعات نیز به عنوان یکی از تکالیف عرضه کنندگان دانسته شده است. ماده سه این قانون مقرر می دارد: "[عرضه کنندگان کالا و خدمات و تولیدکنندگان موظفند] اطلاعات لازم شامل: نوع، کیفیت، کمیت، آگاهی‌های مقدم بر مصرف، تاریخ تولید و انقضای مصرف را در اختیار مصرف کنندگان قرار دهد." در ماده شش نیز تکلیفی مشابه برای همه دستگاههای دولتی و عمومی در ابتدای انجام کار و ارائه خدمات مقرر شده است. در حقوق ایران از مواردی دیگر که به وظیفه افشای اطلاعات به طور قابل ملاحظه توجه شده عقد بیمه است از آنجا که بیمه از بارزترین مصداق های قرارداد مبتنی بر حسن نیت بوده و اصولاً تشکیل رضای بیمه گر در انعقاد قرارداد طبق شرایط بیمه نامه، مبتنی بر اطلاعاتی است که بیمه گذار ارائه می دهد و برای بیمه گر به طور متعارف امکان سنجش صحت آن اطلاعات نیست تخطی از افشای اطلاعات یا قصور بیمه گذار در ارائه صحیح اطلاعات ضمانت اجراهای سنگین برای وی به همراه دارد. قانون بیمه تنها قانونی است که تعهد به افشای اطلاعات را هم در مرحله تشکیل قرارداد (مواد ۱۲ و ۱۳ قانون بیمه) و هم در مرحله اجرای آن (ماده ۱۶ قانون بیمه) مورد تاکید قرار داده است. با وجود این در ارتباط با قرارداد فرانشیز جز قراردادهای مبتنی بر اعتماد و

۱. رجوع شود به مجموعه قوانین روزنامه رسمی کشور سال ۱۳۸۸.

امانت محسوب می شود در حقوق ایران نص قانونی وجود ندارد. بنابراین در مواردی که قانون حاکم بر تعهدات قراردادی قانون ایران است (چه اینکه عنصر بین‌المللی در قرارداد وجود نداشته باشد و چه با رعایت قواعد حل تعارض قانون ایران حاکم بر تعهدات قراردادی باشد) در ارتباط با تعهد اعطاکننده امتیاز بر ارائه اطلاعات جامع و صحیح پیش از انعقاد قرارداد باید بر اساس قواعد عمومی قراردادها اظهار نظر کرد.

در حقوق ایران «برای صحت هر معامله اصولاً لازم است مورد آن در زمان انشای معامله نزد طرفین معامله به‌طور تفصیلی معلوم باشد. در صورت مجهول بودن مورد معامله حتی نزد یک طرف آن معامله باطل خواهد بود. در موارد استثنایی که قانون معین کرده است علم اجمالی به مورد معامله کافی است (شهیدی ۱۳۸۰- ص ۲۹۵). «ماده ۲۱۶ قانون مدنی ایران مقرر می‌دارد: «مورد معامله باید مبهم نباشد مگر در موارد خاصه که علم اجمالی به آن کافی است». آنچه به‌عنوان اصل و جز در موارد استثنایی برای صحت معامله لازم است علم تفصیلی به مورد معامله نسبت به ماهیت و مقدار و وصف آن است. علم تفصیلی به مورد معامله یعنی علم کامل به امور سه‌گانه مزبور از هر جهتی که عرفاً در تحقق رضا به معامله مؤثر باشد. لزوم علم تفصیلی به مورد معامله به‌عنوان اصل، برخاسته از ضرورت نظم اجتماعی و قضایی است. اموری که می‌تواند در مرحله سنجش معامله‌کننده وارد و در پیدایش رضای او به معامله مؤثر شود باید نزد معامله‌کننده معلوم باشد تا رضای مزبور در فضای روشن تحقق یابد و ابهامی در عوامل پیدایش رضا باقی نماند که زمینه ایجاد اختلاف و دعوی بین طرفین را که سبب پیدایش فضای ناسالم در روابط اجتماعی و تراکم دعاوی در تشکیلات قضایی فراهم سازد» (همان، ص ۲۹۷). بنابراین، طرفین فرانشیز باید نسبت به حقوق مالکیت فکری و دانش تجربی و همچنین روش (متد) خاص فرانشیز و چگونگی اعمال آن علم تفصیلی داشته باشد و این موضوعات نزد دو طرف معلوم باشد چرا که این موارد قدر متقین موضوع قرارداد فرانشیز محسوب می‌شود.

از طرف دیگر، میزان حق امتیاز، اجرت و یا هر پرداخت دوره‌ای دیگر و چگونگی پرداخت آن نیز باید معلوم باشد چرا که این مورد نیز موضوع توافق طرفین بوده و در تحقق رضا به معامله مؤثر است. ممکن است گفته شود که معلوم بودن مورد معامله نزد طرفین در هنگام انعقاد قرارداد شرط صحت عقد محسوب می‌شود و لزومی به ارائه اطلاعات پیش از انعقاد قرارداد در حقوق ایران طبق قواعد عمومی وجود ندارد. در پاسخ می‌توان چنین استدلال کرد که ضابطه رفع ابهام، عرفی است و

چگونگی رفع ابهام از مورد معامله در موضوعات مختلف متفاوت است. همانگونه حقوقدانان داخلی نیز اشاره کرده‌اند امروزه در اثر گسترش اختراعات و اکتشافات علمی کالاهایی عرضه و تولید شده است که شناسایی اوصاف و کاربرد آنها دارای پیچیدگیهایی است که برای افراد عادی امکان ندارد و معلوم شدن موضوع آنها جز از راه جلب نظر متخصص، محقق نمی‌شود (همان، ص ۳۰۰-۳۰۱). برای نمونه در قراردادهای انتقال فناوری اگر در هنگام معامله، انتقال‌دهنده برای توصیف چگونگی فناوری مورد معامله، تعدادی عدد و فرمول به طرف دیگر ارائه دهد بدون اینکه به وی فرصت و امکان جلب نظر کارشناس داده شود نمی‌توان ادعا کرد که موضوع معامله در هنگام انعقاد قرارداد نزد او معلوم بوده است. مگر اینکه انتقال‌دهنده در مدت زمان معقولی قبل از انعقاد قرارداد، اوصاف مهم فناوری مورد نظر را به گونه‌ای که موضوع نزد وی معلوم شود شرح دهد و یا اگر اوصاف مهم مزبور تخصصی تلقی می‌شود ضمن ارائه آن به طرف دیگر به وی فرصت مناسب جهت درک مفاد آن از طریق جلب نظر کارشناس یا طرق دیگر بدهد. مدت زمان مناسب و معقول جهت ارائه اطلاعات پیش از انعقاد قرارداد به گونه‌ای تعیین می‌شود که عرفاً امکان مشخص شدن موضوع معامله نزد طرف دیگر تا هنگام انعقاد قرارداد وجود داشته باشد. زیرا همانگونه که گفته شد معلوم بودن مورد معامله نه از جهت شکلی و تشریفاتی بلکه از جهت آنکه در رضای به معامله مؤثر است شرط صحت عقد محسوب می‌شود و رضای مبتنی بر عوامل مبهم که در فقه از آن به «غرر» یاد می‌شود باعث بطلان معامله است.

با وجود این، همانگونه که در بالا اشاره شد، پذیرش بطلان قرارداد به علت تخطی از تعهد مزبور حتی در نظامهای حقوقی که ارائه اطلاعات پیش قراردادی قانوناً الزامی است مثل حقوق فرانسه نیز با استقبال چندان مواجه نشده است چرا که باطل دانستن قرارداد بر مبنای معیوب بودن اراده سازنده آن در مورد تخلف از تعهد ارائه اطلاعات پیش قراردادی به دشواری قابل اثبات است. از طرف دیگر، در صورت پذیرش بطلان، خود اعطاکننده امتیاز نیز می‌تواند بدان استناد کند. لذا صرف پذیرش ضمانت اجرای بطلان در فرض عدم ارائه اطلاعات صحیح و جامع راجع به موضوع فرانشیز نمی‌تواند حقوق گیرنده امتیاز که ذی نفع تعهد به ارائه اطلاعات محسوب می‌شود را به طور کامل تضمین کند. همانگونه که گفته شد در حقوق فرانسه به همین علت در چنین مواردی ابطال نسبی قرارداد پذیرفته شده است. در ابطال نسبی قرارداد تنها طرف گیرنده امتیاز که در فرض تخطی طرف دیگر از انجام تعهد مزبور،

متضرر شناخته می‌شود می‌تواند ابطال قرارداد را در صورت وجود سایر شرایط در خواست کند.

از طرف دیگر با توجه به ماهیت قرارداد فرانسیز و نقش اطلاعات اساسی فوق الذکر در راه اندازی و تداوم تجارت موضوع شبکه فرانسیز، در حقوق ایران می‌توان به این نکته نیز اشاره کرد که در قرارداد فرانسیز، اعطاکننده امتیاز به طور ضمنی این تعهد را بر عهده دارد که اطلاعات اساسی و ضروری جهت راه اندازی و تداوم تجارتی مشابه آنچه در شبکه تجاری خود انجام می‌دهد را ارائه دهد. لذا اگر بعد از انعقاد قرارداد کشف شود اطلاعات ارائه شده در هنگام قرارداد صحیح یا کافی نبوده است، گیرنده امتیاز به علت تخلف اعطاکننده امتیاز از این شرط ضمنی حق فسخ قرارداد را خواهد داشت. به علاوه گیرنده امتیاز می‌تواند با اثبات رابطه علیت بین نامناسب بودن اطلاعات دریافتی از اعطاکننده امتیاز و ورود خسارت به خود، جبران خسارات ناشی از تخلف اعطاکننده امتیاز در ارائه اطلاعات را نیز مطالبه کند.

۴- نتیجه

در قراردادهای فرانسیز از آنجا که موضوع آن، هم از لحاظ بررسی حقوق مالکیت فکری و ارزیابی ارزش کاربردی آن در شبکه فرانسیز مورد نظر و هم از لحاظ بررسی میزان کارایی و موفقیت تجاری آن در بازار اولیه، دارای پیچیدگی‌های تخصصی است؛ اگر اطلاعات مناسب راجع به عوامل مزبور قبل از انعقاد قرارداد جهت دادن امکان تصمیم‌گیری آگاهانه به گیرنده امتیاز ارائه نشده باشد عرفاً نمی‌توان پذیرفت با ارائه اطلاعات در هنگام انعقاد قرارداد موضوع معامله نزد وی معلوم بوده است. بنابراین، تخطی وی در ارائه اطلاعات صحیح و به موقع راجع به موضوعات اصلی قرارداد اگر باعث شود در زمان انشای معامله موضوعات اصلی نزد گیرنده امتیاز مجهول بماند آن معامله باطل خواهد بود. از طرف دیگر در فرض بطلان و همچنین در فرضی که تخطی اعطاکننده امتیاز در ارائه اطلاعات به حدی نبوده است که باعث بطلان قرارداد شود، گیرنده امتیاز می‌تواند خسارات مستقیم ناشی از نامناسب بودن اطلاعات را از اعطاکننده امتیاز دریافت کند. زیرا تعهد وی به ارائه اطلاعات صحیح و جامع پیش از انعقاد قرارداد فرانسیز حتی در صورت عدم تصریح در قرارداد یا قانون، تعهدی عرفی است که اعطاکننده امتیاز پایبند به آن محسوب می‌شود.

منابع و مأخذ

الف- فارسی

۱. اشمیتوف، کلايو، ام، (۱۳۷۸)، حقوق تجارت بين الملل، ترجمه دکتر اخلاقی و دیگران، تهران: انتشارات سمت.
۲. اوصیا، پرویز، (۱۳۷۷)، تدلیس در حقوق فرانسه، انگلیس، اسلام و ایران، مجله تحولات حقوق خصوصی.
۳. سازمان برنامه و بودجه، (۱۳۶۹)، اطلس تکنولوژی، چهارچوب کلی برنامه ریزی بر پایه تکنولوژی، تهران: انتشارات سازمان برنامه و بودجه.
۴. شهیدی، مهدی، (۱۳۷۷)، تشکیل قراردادها و تعهدات، جلد ۱، تهران: نشر حقوقدان.
۵. کاتوزیان، ناصر، (۱۳۸۲)، الزام های خارج از قرارداد: ضمان قهری، جلد ۱، تهران: انتشارات دانشگاه تهران.
۶. کاتوزیان، ناصر، قواعد عمومی قراردادها، جلد ۵، تهران: انتشارات دانشگاه تهران.
۷. نجفی، شیخ محمد حسن، (۱۳۶۸)، جواهرالکلام فی شرح شرایع الاسلام، جلد ۲۳، بیروت: دارالترتیب العربی.

ب- خارجی

- 1-Bueno Diaz, Odavia,(2008), **franchising in European contract law**, Munich, Sellier. European law publishers.
- 2-Cornish, W.R., (1996), **intellectual property**, London, Sweet & Maxweel, 3th Edition.
- 3-Deforge, R., (2000) **new trends in French case law: the growing recognition of the independence of franchisees**, International journal of franchising and distribution law.
- 4-Fabre Magnan, M., (1992) **de l'obligation d'information dans les cotrats**, Paris, LGDJ.
- 5-Ferrier, D., (2002) **droit de la distribution**, Litec, LGDJ, 3th Edition.
- 6-Ferrier, D., (2001) **la franchise en droit francais**, R. Schulze franchising im europaischen privatrecht.
- 7- Ferrier, D., (1987) **franchise de services: premiere decision**, Cah. Dr. Entre.
- 8-Ghestin, J., (1993) **traite de droit civil la formation du contrat**, Paris, LGDJ, 3th Editon.
- 9-Ghestin, J. & Ch. Jamin & M. Billiau, (2001), **traite de droit civil les effets du contrat**, Paris, LGDJ, 3th Edition.
- 10-Goyder, D.G., (1998) **EC competition law**, London, Oxford university press, 3th Edition.
- 11-Hall, G.R. and R.E. Johnson, 1970, **transfer of United States aerospace technology to Japan in the technology factor in international trade**, New York, Columbia university press.
- 12-Huet, J., (2002) **traite de droitcivil**, les principaux speciaux, Paris, LGDJ, 2th Edition.
- 13-Leloup, J.M. (2004) **la franchise droit et pratique**, Paris, Delmas, 4th Edition.
- 14-Malaurie, Ph. & L. Aynes & P.L. Gautier, 2005, **droit civil les contrats speciaux**, Paris, LGDJ.
- 15-Virassamy, G.L., (1990), **la moralization des contrats de distribution par la loi Doubin**, Paris, LGDJ.