



پایان نامه‌ی کارشناسی ارشد در رشته‌ی حقوق خصوصی

قرارداد فرانشیز در حقوق ایران و کانادا

به کوشش
شکراله محسن پور

استاد راهنما
دکتر سید ابراهیم امینی

تیرماه ۱۳۹۲

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

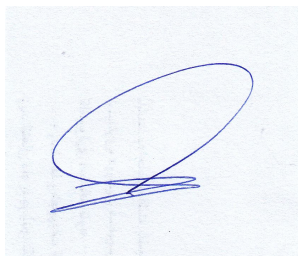
به نام خدا

اظہارنامہ

اینجانب شکرالہ محسن پور دانشجوی رشتہی حقوق و علوم سیاسی گرایش حقوق خصوصی، واحد بین الملل اظہار می‌کنم کہ این پایان‌نامہ حاصل پژوهش خودم بوده و در جاهایی کہ از منابع دیگران استفادہ کرده‌ام، نشانی دقیق و مشخصات کامل آن را نوشتہ‌ام. همچنین اظہار می‌کنم کہ تحقیق و موضوع پایان‌نامہ‌ام تکراری نیست و تعہد می‌نمایم کہ بدون مجوز دانشگاه دستاوردهای آن را منتشر ننمودہ و یا در اختیار غیر قرار ندهم. کلیہ حقوق این اثر مطابق با آیین‌نامہ مالکیت فکری و معنوی متعلق بہ دانشگاه شیراز است.

نام و نام خانوادگی: شکرالہ محسن پور

تاریخ و امضاء:



به نام خدا

قرار داد فرانسیز در حقوق ایران و کانادا

به کوشش
شکراله محسن پور

پایان نامه

ارائه شده به تحصیلات تکمیلی به عنوان بخشی از
فعالیت های تحصیلی لازم برای اخذ درجه کارشناسی ارشد

در رشته ی
حقوق خصوصی

از

دانشگاه شیراز- واحد بین الملل
شیراز
جمهوری اسلامی ایران

ارزیابی شده توسط کمیته پایان نامه با درجه :

.....
دکتر سید ابراهیم امینی، استادیار بخش حقوق خصوصی (رئیس کمیته)

.....
دکتر پرویز عامری، استادیار بخش حقوق خصوصی

.....
دکتر محمد امامی، استادیار بخش حقوق عمومی و بین الملل

تیر ۱۳۹۲

تقدیم به

پدر و مادرم، همسرم

و

فرزندانم

شما

محمد

محسن

سپاسگزاری

سپاس مخصوص خدایی است که انسان را آفرید، به او نوشتن آموخت، هدایتش فرمود و او را از تاریکی ها به سوی نور رهنمون کرد. با این بیان سربندگی به درگاه آن منان فرو می آورم و به جهت آنچه از کرم بی کرانش می بینیم و آنچه از رحمت بی پایانش می دانم از او مسئلت دارم که گره عمرم با علم را نگشوده تا همچنان در کسب دانش، طالب باقی بمانم.

به رسم حدیث "مَنْ عَلَّمَنِي حَرْفًا فَقَدْ صَيَّرَنِي عَبْدًا" بر خود فرض می دانم تا به رسم ادب و احترام از اساتید بزرگواری که همواره مشوق، همراه و همیار من بوده اند تا تحقیق حاضر را به پایان برسانم سپاسگزاری نمایم. لذا از استاد راهنمای بزرگواری خود، جناب آقای دکترسید ابراهیم امینی که صبورانه در طی مراحل این پژوهش مرا با راهنمایی های مدبرانه خود یاری نمودند و استاد محترم مشاور جناب آقای دکتر پرویز عامری و دکتر محمد امامی صمیمانه تشکر و قدردانی می نمایم و همواره از خداوند منان برای ایشان آرزوی صحت و سلامت می نمایم.

چکیده

قرارداد فرانسیز در حقوق ایران و کانادا

به کوشش

شکراله محسن پور

قرارداد فرانسیز به عنوان یکی از قراردادهای جدید در حقوق تجارت بین الملل، دارای نقش مهم و تاثیرگذاری بر اقتصاد بسیاری از کشورها بوده است. توسعه استفاده از این قرارداد توسط اشخاص حقیقی و حقوقی، منجر به تنظیم چند سند بین المللی در رابطه با این قرارداد شده است. مطالعه این اسناد بین المللی در کنار مطالعه قوانین ملی کشورها، می تواند به شناخت دقیق تر این قرارداد و تعهدات طرفین آن کمک نماید. مطالعه اسناد بین المللی دارای اهمیت است زیرا این اسناد اصولا منعکس کننده «اصول کلی» یک ماهیت حقوقی می باشند. قرارداد فرانسیز اگرچه اصولا متشکل از چند قرارداد همچون قرارداد مجوز بهره برداری از علامت تجاری و قرارداد توزیع است، اما دارای تفاوت های مهمی با آنها می باشد.

هر قراردادی دارای چهار موضوع اساسی یعنی تشکیل، اعتبار، اجرا و اختتام است که مهمترین بخش قرارداد نیز «اجرای» آن است و بیشترین اختلافات طرفین نیز غالبا در رابطه با این بخش مطرح می گردد. اجرای قرارداد فرانسیز مستلزم انجام تعهدات مقرر در خود قرارداد و همچنین تعهدات مندرج در قانون حاکم بر قرارداد می باشد. مطالعه تعهدات اساسی هریک از طرفین قرارداد فرانسیز و بررسی ضمانت اجرای آنان، مهمترین و پیچیده ترین موضوع مرتبط با قراردادهای فرانسیز است.

بررسی این تعهدات نشان می دهد که تعهدات اساسی طرفین و ضمانت اجرای آن باید به صورت دقیقی در قرارداد ذکر شود زیرا بیشتر کشورها دارای قانون جامعی در رابطه با اینگونه قراردادها نمی باشند، بلکه صرفا تنها بخشی از تعهدات اساسی طرفین (مانند تعهد به افشای اطلاعات پیش قراردادی) را مورد توجه قرار داده اند.

کلید واژه: فرانسیز، مجوز بهره برداری، علامت تجاری، مالکیت فکری، تعهدات اساسی.

فهرست مطالب

صفحه	عنوان
۱	مقدمه
۸	فصل اول: کلیات
۱۰	مبحث اول: مفهوم و تاریخچه قرارداد فرانشیز
۱۰	گفتار اول: مفهوم قرارداد فرانشیز
۱۲	بند اول: رویکرد اسناد بین‌المللی
۱۴	بند دوم: رویکرد قوانین ملی
۱۶	گفتار دوم: تاریخچه قرارداد فرانشیز
۱۶	بند اول: پیدایش قرارداد فرانشیز
۱۷	بند دوم: توسعه قرارداد فرانشیز
۱۹	مبحث دوم: روش‌های اعطای فرانشیز و اقسام آن
۱۹	گفتار اول: روش‌های اعطای فرانشیز
۱۹	بند اول: فرانشیز واحد
۲۱	بند دوم: فرانشیز سرزمینی
۲۳	گفتار دوم: اقسام قرارداد فرانشیز
۲۳	بند اول: فرانشیز صنعتی
۲۴	بند دوم: فرانشیز توزیعی

بند سوم: فرانشیز خدماتی	۲۴
مبحث سوم: مزایای فرانشیز	۲۶
گفتار اول: از نگاه فرانشیزدهنده	۲۶
بند اول: گسترش قلمرو فعالیت	۲۷
بند دوم: استفاده از سرمایه فرانشیزگیرنده	۲۷
گفتار دوم: از نگاه فرانشیزگیرنده	۲۸
بند اول: استفاده از شهرت فرانشیزدهنده	۲۸
بند دوم: استفاده از مساعدت‌های فرانشیزدهنده	۲۹
فصل دوم: مقایسه قرارداد فرانشیز با سایر قراردادها	۳۰
مبحث اول: مقایسه قرارداد فرانشیز با قراردادهای سنتی	۳۲
گفتار اول: فرانشیز و حق انتفاع رقبی	۳۲
بند اول: مفهوم و کارکرد حق انتفاع رقبی	۳۳
بند دوم: انطباق حق انتفاع رقبی بر قرارداد فرانشیز	۳۴
گفتار دوم: فرانشیز و عقد صلح بدوی	۳۵
بند اول: مفهوم و کارکرد عقد صلح بدوی	۳۵
بند دوم: انطباق عقد صلح بدوی بر قرارداد فرانشیز	۳۶
مبحث دوم: مقایسه قرارداد فرانشیز با قراردادهای جدید	۴۰
گفتار اول: فرانشیز و لیسانس علامت تجاری	۴۰
بند اول: مفهوم و کارکرد لیسانس علامت تجاری	۴۱
بند دوم: تفاوت فرانشیز و لیسانس علامت تجاری	۴۱

گفتار دوم: فرانشیز و نمایندگی تجاری	۴۳
بند اول: مفهوم و کارکرد نمایندگی تجاری	۴۳
بند دوم: تفاوت فرانشیز و نمایندگی تجاری	۴۵
گفتار سوم: فرانشیز و توزیع کالا	۴۶
بند اول: مفهوم و کارکرد توزیع کالا	۴۶
بند دوم: تفاوت فرانشیز و توزیع کالا	۴۷
فصل سوم: تعهدات اساسی طرفین قرارداد فرانشیز	۵۰
مبحث اول: تعهدات اساسی فرانشیزدهنده	۵۲
گفتار اول: تعهد به ارائه اطلاعات جامع پیش از انعقاد قرارداد	۵۲
بند اول: حدود تعهد فرانشیزدهنده در ارائه اطلاعات پیش از انعقاد قرارداد	۵۳
الف: رویکرد اسناد بین‌المللی	۵۴
ب: رویکرد قوانین ملی	۶۰
یک: کشور کانادا	۶۰
دو: کشور ایران	۶۲
بند دوم: ضمانت اجرای تعهد به ارائه اطلاعات پیش از انعقاد قرارداد	۶۳
الف: رویکرد اسناد بین‌المللی	۶۳
ب: رویکرد قوانین ملی	۶۴
یک: کشور کانادا	۶۴
دو: کشور ایران	۶۶

گفتار دوم: تعهدات مرتبط با مجوز بهره‌برداری از بسته حقوق مالکیت فکری و ارائه دانش تجربی مرتبط	۶۸
بند اول: تعهدات مرتبط با مجوز بهره‌برداری از بسته حقوق مالکیت فکری	۶۹
الف: اعطای مجوز بهره‌برداری از بسته حقوق مالکیت فکری	۶۹
ب: تضمین حقوق مالکیت فکری موضوع قرارداد در برابر اشخاص ثالث	۷۲
یک: تجاوز به حقوق مالکیت فکری اشخاص ثالث توسط فرانشیزگیرنده	۷۲
دو: تجاوز به حقوق مالکیت فکری موضوع قرارداد از سوی اشخاص ثالث	۷۳
بند دوم: ارائه دانش تجربی مرتبط	۷۵
الف: مفهوم دانش تجربی	۷۵
ب: لزوم انتقال دانش تجربی	۷۶
گفتار سوم: تعهد به ارائه مساعدت‌های علمی (آموزشی) و عملی (فنی)	۷۸
بند اول: تعهد به ارائه مساعدت‌های علمی (آموزشی) و عملی (فنی) به صورت رایگان	۷۹
الف: زمان ارائه مساعدت‌های علمی (آموزشی) و عملی (فنی)	۷۹
ب: نحوه ارائه مساعدت‌های علمی (آموزشی) و عملی (فنی)	۸۱
بند دوم: تعهد به ارائه مساعدت‌های علمی (آموزشی) و عملی (فنی) در برابر دریافت عوض	۸۲
مبحث دوم: تعهدات اساسی فرانشیزگیرنده	۸۴
گفتار اول: تعهد به پرداخت عوض قراردادی	۸۴
بند اول: شیوه‌های پرداخت	۸۵
الف: پرداخت مبلغ اولیه	۸۶

ب: پرداخت حق امتیاز مستمر (رویالتهی).....	۸۷
ج: پرداخت مبلغ اولیه به علاوه حق امتیاز (شیوه ترکیبی).....	۸۸
بند دوم: چگونگی تعیین میزان حق امتیاز (رویالتهی).....	۸۹
الف: تعیین حق امتیاز بر اساس میزان تولید کالا.....	۸۹
ب: تعیین حق امتیاز بر اساس میزان فروش کالا یا ارائه خدمت.....	۹۰
ج: تعیین حق امتیاز بر اساس میزان سود.....	۹۱
گفتار دوم: تعهدات مرتبط با پیروی از روش تجارت سیستم فرانسیز.....	۹۲
بند اول: حفاظت از بسته حقوق مالکیت فکری.....	۹۳
الف: حفاظت از علائم و نام‌های تجاری فرانسیزدهنده.....	۹۳
ب: حفاظت از اسرار تجاری.....	۹۶
بند دوم: تعهدات راجع به شیوه فعالیت در قالب شبکه فرانسیز.....	۹۸
الف: رعایت همه‌جانبه تمام استانداردها و دستورالعمل‌ها جهت حفظ اعتبار و شهرت سیستم فرانسیز.....	۹۸
ب: فراهم نمودن موجبات بازرسی صاحب امتیاز.....	۱۰۰
نتیجه‌گیری:.....	۱۰۲
فهرست منابع:.....	۱۰۹

فهرست اختصارات:

ص: صفحه

صص: صفحات

A.R.: Alberta Reports (Canada)
B.L.R.: Business Law Reports (Canada)
Ibid: Ibidem (= 'The same')
Op. Cit.: Opus Citatum (= 'The work cited')
O.R.: Ontario Reports (Canada)
P.: Page
PP.: Pages
Q.B.: Queen's Bench Reports (Canada)

فصل اول

مقدمه

الف) طرح موضوع:

رشد بیشتر هر فعالیت تجاری، نتیجه گسترش قلمرو آن چه در داخل و یا خارج از مرزهای یک کشور، می‌باشد. امروزه فعالیت‌های تجاری عمدتاً توسط اشخاص حقوقی صورت می‌پذیرد و شرکت‌های تجاری ایجاد شده با گسترش قلمرو فعالیت‌های خود منجر به ایجاد نهادهای حقوقی جدیدی در عرصه روابط تجاری بین‌المللی شده‌اند، برای مثال امروزه چنین گسترشی منجر به خلق «شرکت‌های چندملیتی» گردیده است که می‌توانند اثرات فراوانی بر اقتصاد کشورهای دیگر بگذارند. انتقال سرمایه و فناوری توسط این شرکت‌ها از کشوری به کشور دیگر و تلاش برای یافتن کشورهایی که مقررات سهل‌گیرانه‌تری در رابطه با حقوق مالیات، کار و محیط زیست دارند، کشورهای مبدأ و مقصد را در معرض چالش‌های جدیدی در رابطه با کنترل عملیات حقوقی آنان نموده است.

به طور کلی شخصی که خواهان اعمال گسترش قلمرو فعالیت خود می‌باشد، به دو طریق عمده می‌تواند به این هدف دست یابد: از یک طرف می‌تواند با انتقال سرمایه خود به مکان‌های دیگر و از طریق ایجاد شعبات یا شرکت‌های فرعی به این هدف دست یابد؛ از طرف دیگر چنین هدفی می‌تواند از طریق اعطای نمایندگی نیز به نحو دیگری صورت پذیرد. برخلاف روش اول که مستلزم انتقال سرمایه مالی به قلمروهای دیگر و اداره سرمایه منتقل شده به مقصد می‌باشد، در روش دوم بدون آنکه شخص سرمایه مالی خود را به قلمرو دیگر منتقل نماید، تنها به مدیریت غیرمستقیم فعالیت‌های خود می‌پردازد؛ برای مثال در روش اول شخص سرمایه‌فرست باید ابتدا سرمایه خود را از کشور الف به کشور ب منتقل نماید، سپس با تبعیت از قوانین مالی و غیرمالی کشور سرمایه‌پذیر اقدام به تاسیس و ثبت یک شرکت فرعی نماید و با صرف

هزینه‌های دیگر تلاش نماید تا بازارهای مالی کشور مزبور را ارزیابی نماید تا بتواند کالا یا خدمات شخود را در آن کشور نیز ارائه نماید. در روش دوم گسترش قلمرو فعالیت از طریق اعطای نمایندگی به اشخاص فعال در قلمرو کشور ب داده می‌شود و اعطاکننده نمایندگی بدون آنکه سرمایه مالی خود را به کشور مزبور منتقل نماید صرفاً از طریق مدیریت بر فعالیت‌های نماینده، به طور غیرمستقیم اقدام به انجام فعالیت در کشور دیگر می‌نماید.

بدیهی است روش دوم دارای مزیت‌ها و قابلیت‌های بسیاری نسبت به روش اول است. در روش دوم شخص اعطاکننده نمایندگی می‌تواند همزمان در چند کشور فعالیت نماید و به دلیل آنکه نمایندگان تعیین شده دارای آشنایی کاملی با قواعد حقوقی و نیازهای بازارهای مالی قلمرو فعالیت خود می‌باشند، بهتر می‌توانند در رشد و توسعه فعالیت تجاری مورد نظر عمل نمایند.

امروزه راهکارهای چندی در راستای اعمال روش دوم گسترش قلمرو فعالیت‌های تجاری (یعنی اعطای نمایندگی در معنای عام آن) وجود دارد که می‌توان به اعطای نمایندگی تجاری (commercial agency)، قرارداد توزیع (distribution contract) و قرارداد فرانسیز (franchise contract) اشاره نمود.

امروزه قراردادهای فرانسیز به عنوان یکی از مهمترین قراردادهای تجاری در سطح بین‌المللی شناخته شده و بخش عمده‌ای از مبادلات تجاری دنیا از طریق انعقاد این‌گونه قراردادها انجام می‌شود. به موجب این قرارداد که در واقع یکی از فصول مشترک حقوق تجارت بین‌الملل و حقوق مالکیت فکری است، فرانسیزدهنده طرف مقابل را مجاز به بهره‌برداری از حقوق مالکیت فکری مندرج در قرارداد کرده و به وی اجازه می‌دهد که از روش و سیستم منحصر بفردی که شخصاً برای انجام تجارت موضوع قرارداد طراحی کرده است، استفاده نماید.

آنچه به عنوان عوضین معامله یک قرارداد فرانسیز محسوب شده و ضرورت طرح مباحث حقوقی خاصی را ایجاب می‌کند عبارتند از: اول) صدور مجوز بهره‌برداری از حقوق مالکیت فکری متعلق به فرانسیزدهنده. این مجوزها که به عنوان قلب قرارداد فرانسیز شناخته می‌شوند اصولاً شامل مجوز بهره‌برداری از علامت تجاری، اختراعات، طرح‌های صنعتی، اسرار تجاری و نیز آثار واجد حقوق کپی‌رایت خواهند بود. دوم) پرداخت عوضی از سوی فرانسیزگیرنده. آنچه در اینجا باید مورد توجه قرار گیرد میزان و نیز نحوه پرداختی است که فرانسیزگیرنده باید به

عنوان مابه‌ازای بهره‌برداری از نظام فرانسیز به صاحب امتیاز بدهد.

قراردادهای فرانسیز علاوه بر عوضین معامله، در بردارنده تعهدات فراوانی نیز برای طرفین قرارداد هستند. هرچند که تمامی این تعهدات دارای پیچیدگی‌های خاص فنی - حقوقی بوده و از جنبه‌های گوناگونی قابل بررسی می‌باشند، با این وجود با توجه به اینکه طرفین این قرارداد از حیث قدرت معامله‌ای (چانه‌زنی) در یک سطح نمی‌باشند و فرانسیزگیرنده طرف ضعیف قرارداد محسوب می‌شود، اعتبار تعهداتی که خطر نقض حقوق رقابت آزاد بین شاغلین فعال در تجارت موضوع فرانسیز را در پی دارند، به شدت از سوی حقوق رقابت مورد ارزیابی قرار گرفته و به چالش کشیده شده است. از سوی دیگر وجود تبعیض پیش‌گفته سبب می‌گردد که اعمال ضمانت اجراهای مقرر از سوی فرانسیزدهنده برای نقض برخی از این تعهدات نیز، به دلیل آنکه عمدتاً در قرارداد به صورت یک طرفه تعیین می‌شوند، از سوی بیشتر قوانین ملی فرانسیز با اشکال مواجه گردد.

روند رو به رشد به کارگیری قراردادهای فرانسیز در عرصه بین‌المللی، نهادهای فعال در عرصه تجارت بین‌الملل را نیز بر آن داشت تا این نوع از قرارداد را مورد توجه قرار دهند و تلاش در جهت تدوین مقررات یکسان‌کننده یا هماهنگ‌کننده قانونی را به کار گیرند. برای مثال موسسه بین‌المللی یک‌سان‌سازی حقوق خصوصی (UNIDROIT) پیشنهاد تدوین مقرراتی در این باره را از سوی نماینده کانادا در موسسه مزبور دریافت نمود. تلاش‌های این موسسه در نهایت منجر به ارائه «قانون نمونه فرانسیز» در سال ۲۰۰۲ گردید، اگرچه موسسه مزبور «راهنمای توافقات فرانسیز کلان بین‌المللی» را در سال ۱۹۹۸ منتشر نموده بود که سپس آن را مجدداً در سال ۲۰۰۷ مورد ویرایش قرار داد.

«اصول حقوق اروپایی در مورد قراردادهای نمایندگی تجاری، فرانسیز و توزیع» نیز که پیش‌نویس آکادمیک ارائه شده از سوی گروه مطالعاتی قانون مدنی اروپا می‌باشد، در سال ۲۰۰۶ منتشر شده است. با توجه به اینکه تمامی اعضای اتحادیه اروپا مقررات داخلی متفاوتی در زمینه قراردادهای فرانسیز دارا می‌باشند، تلاش گروه کاری از سال ۲۰۰۱ و با هدف یکسان‌سازی قواعد حاکم بر حقوق قراردادها در حقوق اتحادیه اروپا آغاز شده است.

عاملی که باعث گردید موضوع قرارداد فرانسیز در حقوق ایران و حقوق کانادا (در کنار مطالعه تطبیقی موضوع اینگونه قراردادها در سطح روابط تجاری بین‌المللی) انتخاب و مورد

بحث قرار گیرد، فقدان قواعد خاص در این زمینه، در حقوق ایران از یک سو و همچنین پیشگامی حقوق کانادا در رابطه با اینگونه قراردادها از سوی دیگر می‌باشد به طوری که این کشور از اولین پیشگامان طرح مسئله فرانشیز در سطح بین‌المللی بوده است و انجمن فرانشیز را در سال ۱۹۶۷ تأسیس نموده است، سپس تا زمان حاضر پنج ایالت از ایالت‌های این کشور اقدام به تصویب قانونی خاص درباره قرارداد فرانشیز (و به طور خاص مرتبط با بحث افشای اطلاعات پیش‌قراردادی) نمودند.

در کشورهای فاقد قوانین خاص فرانشیز، معمولاً این قراردادها توسط قوانین مدنی و تجاری و قواعد عمومی قراردادها هدایت می‌شوند. در این خصوص، آنچه فرانشیز را از دیگر قراردادها متمایز و کار را نیز تا حدودی مشکل می‌نماید، حجم عظیم قوانین و جنبه‌های مختلف مرتبط با فرانشیز است. زیرا اینگونه قراردادها با مباحث حقوق مالکیت فکری، حقوق سرمایه‌گذاری خارجی (در رابطه با قراردادهای فرانشیز بین‌المللی) و همچنین قواعد عمومی قراردادها در ارتباط می‌باشند.

ب) معرفی پلان:

پایان‌نامه پیش رو به سه فصل تقسیم خواهد شد. در فصل اول و تحت عنوان «کلیات» ابتدائاً به مفهوم و تاریخچه قرارداد فرانشیز پرداخته خواهد شد (مبحث اول) و سپس روش‌های اعطای فرانشیز و اقسام آن مورد کنکاش قرار خواهد گرفت (مبحث دوم) و در نهایت مزایای فرانشیز به عنوان یکی از مباحث مرتبط با «مدیریت کسب‌کارهای کوچک» بررسی خواهد شد.

در فصل دوم و تحت عنوان «مقایسه قرارداد فرانشیز با سایر قراردادها» و به منظور بررسی ماهیت اینگونه قراردادها، ابتدائاً به مقایسه قرارداد فرانشیز با قراردادهای سنتی خواهیم پرداخت (مبحث اول) و سپس مقایسه قرارداد فرانشیز با قراردادهای جدید بررسی خواهد شد (مبحث دوم).

در فصل سوم و تحت عنوان «تعهدات اساسی طرفین قرارداد فرانشیز» به مجموعه تعهدات عمده و اصلی قراردادی فرانشیزدهنده و فرانشیزگیرنده پرداخته خواهد شد. این تعهدات به ترتیب ذیل تعهدات اساسی فرانشیزدهنده (مبحث اول) و تعهدات اساسی فرانشیزگیرنده (مبحث دوم) بررسی می‌گردند.

پ) سوالات تحقیق:

سوالات تحقیق را می‌توان به دو دسته سوالات اصلی و فرعی تقسیم نمود.

سوالات اصلی

- ۱- تفاوت بنیادین قراردادهای فرانسیز با سایر قراردادهای چیست؟
- ۲- ماهیت حقوقی قراردادهای فرانسیز در حقوق ایران و کانادا چیست؟
- ۳- رویکرد نظام حقوقی ایران در رابطه با قراردادهای فرانسیز، تا چه میزان تحت تاثیر و مشابه سیستم حقوقی کشورهای اتحادیه اروپا یا کانادا می‌باشد؟

سوالات فرعی

- ۱- تاثیر اقدامات سازمان‌های فعال در عرصه تجارت بین‌المللی در رابطه با گسترش این نوع از قراردادهای چه بوده است؟
- ۲- آیا در هر قرارداد فرانسیز لزوماً باید حق استفاده از علامت تجاری به فرانسیزگیرنده داده شود؟ یا صرف انتقال سایر حقوق مالکیت فکری کافی خواهد بود؟
- ۳- آیا در هر قرارداد فرانسیز، فرانسیزدهنده موظف به ارائه مساعدت‌های علمی و عملی به فرانسیزگیرنده می‌باشد؟
- ۴- مهمترین چالش‌های پیش روی فرانسیزدهنده به منظور حفظ اعتبار حقوق مالکیت فکری خود و همچنین اعتبار تجاری خود در رابطه با اقدامات فرانسیزگیرنده چیست؟
- ۵- آزادی عمل فرانسیزگیرنده در رابطه با نحوه به کارگیری حقوق مالکیت فکری فرانسیزگیرنده در رابطه با اجرای موضوع قرارداد فرانسیز چه میزان است؟
- ۶- نحوه تعیین عوض قراردادی و چگونگی انطباق آن با تغییر اوضاع و احوال قرارداد چگونه باید باشد؟

ج) فرضیه‌های تحقیق:

- ۱- به کارگیری قراردادهای فرانسیز منجر به گسترش قلمرو فعالیت‌های تجاری و کسب اعتبار بیشتر در بازارهای متفاوت خواهد شد.
- ۲- مشخص نمودن تعهدات دقیق فرانسیزدهنده و فرانسیزگیرنده در قرارداد، منجر به تداوم قرارداد در شرایطی می‌گردد که حداکثر کارایی اقتصادی قراردادی برای هر دو طرف آن حفظ