

قراردادهای فرانشایز از منظر حقوق رقابت اتحادیه اروپایی

مشیت الله نوروزی شمس*

چکیده

در الگوی تجارت مدرن قراردادهای فرانشایز روش توزیع کالا و خدمات از طریق شبکه اعضای آن است، اعضای که از یکدیگر مستقل هستند اما تلاش مشترک آن ها می توانند قدرت و کارآمدی این شبکه را افزایش دهد. وجود شرایط و قیود محدودکننده قابل توجه در قراردادهای فرانشایز سبب شده تانحوه تعامل حقوق رقابت این گونه قراردادها در اتحادیه اروپایی مورد توجه خاص حقوق دانان این سرزمین قرار گیرد.

حقوق رقابت اروپایی در مواجهه با شرایط محدودکننده متعدد در قراردادهای فرانشایز نظیر محدوده جغرافیایی خاص برای فعالیت گیرنده فرانشایز، ممنوعیت عرضه محصولات رقیب در شعبات فرانشایز، شرط عدم رقابت با واگذارکننده فرانشایز از سوی گیرنده فرانشایز و شروط بسیاری از این قبیل انعطاف بی سابقه ای از خود نشان داده است. این انعطاف را می توان در آرای دیوان دادگستری و کمیسیون اروپایی و همچنین در مقررات مربوط به معافیت های موضوع بند ۳ ماده ۸۱ معاهده اروپایی که توسط کمیسیون اروپایی تصویب گردیده مشاهده نمود.

در بخش اول این مقاله قراردادهای فرانشایز به طور اجمال معرفی شده و در بخش دوم آن نیز قراردادهای مذکور از منظر حقوق رقابت اتحادیه اروپایی مورد بررسی قرار گرفته است.

کلید واژگان

فرانشایز - حقوق رقابت - اتحادیه اروپایی - شروط محدودکننده رقابت.

* دانش آموخته دکتری حقوق خصوصی

مقدمه :

از آن جایی که ترکیب دارایی‌های کشورهای پیشرفته و شرکت‌های معظم اقتصادی در سطح بین‌المللی به سرعت در حال تغییر از غالب دارایی‌های مادی و مشهود به سمت دارایی‌های نامشهود و غیر مادی است و بخش اعظمی از دارایی‌های نامشهود را نیز حقوق مالکیت فکری تشکیل می‌دهند.

با توجه به تحولات و تغییرات چشمگیری که مستمراً در حوزه حقوق مالکیت فکری در حال وقوع بوده و موجب ظهور و بروز انواع جدید حقوق مالکیت فکری، تنوع کاربردهای اقتصادی اقسام مختلف حقوق مالکیت فکری، نقش‌آفرینی‌های فزاینده اقتصادی حقوق مالکیت فکری و بالاخره ابداع الگوهای جدید حقوقی در حوزه قرارداد های حقوق مالکیت فکری می‌گردد. لذا شناسایی قالب‌ها و الگوهای جدید حقوقی مرتبط با حقوق مالکیت فکری یکی از مهم‌ترین وظایف و مسئولیت‌های مراجع ذی‌ربط و محققان حقوق داخلی است تا از این رهگذر بتوانند ضمن بهره‌گیری از تحولات برجسته حقوقی کشورهای پیشرفته، امکان بهره‌مندی دانشجویان و پژوهشگران داخلی از این موضوعات را فراهم سازند تا بستر مناسب برای بازشناسی و بازنگری روزآمد و علمی حقوق مالکیت فکری ملی فراهم شود.

یکی از الگوهای جدید حقوقی که طی چند دهه اخیر در بسیاری از کشورهای پیشرفته و رو به رشد دنیا در حوزه حقوق مالکیت فکری رواج یافته است «قراردادهای فرانشایز»^۱

۱. علیرغم جستجوی فراوان به منظور یافتن معادل فارسی برای واژه ترکیبی Franchise agreement متأسفانه توفیقی حاصل نشد. امید است مراجع علمی و دانشگاهی مرتبط به ویژه فرهنگستان زبان فارسی در آینده نزدیک در

است. در این مقاله تلاش شده است ضمن معرفی اجمالی این پدیده حقوقی تقریباً نوظهور، اینگونه قراردادها از منظر حقوق رقابت اتحادیه اروپایی نیز مورد بررسی و تجزیه و تحلیل قرار گیرد.

از آنجایی که ماهیت حقوقی و مفهوم قرارداد فرانشایز ممکن است برای برخی از مخاطبان مفهوم جدید و ناشناخته‌ای باشد به همین جهت بخش اول مقاله حاضر به معرفی اجمالی تاسیس حقوقی فرانشایز اختصاص یافته و در بخش دوم آن موضع حقوق رقابت اروپایی پیرامون این گونه قراردادها تبیین گردیده است.

بخش اول: ماهیت و ویژگی‌های قراردادهای فرانشایز

الف: ماهیت و مفهوم قرارداد فرانشایز

اولین سوالی که باید به آن پاسخ داده شود این است که قرارداد فرانشایز چیست؟ ابتدا به بررسی مفهوم لغوی این واژه می‌پردازیم. واژه فرانشایز در زبان انگلیسی در معانی زیر به کار رفته است.^۲

۱. اجازه رسمی که توسط یک شرکت به شخص داده می‌شود که می‌خواهد کالا یا خدمات شرکت را در ناحیه مخصوصی به فروش برساند، اجازه رسمی که توسط دولت به شخصی داده می‌شود که می‌خواهد یک خدمت عمومی را به عنوان شغل انجام دهد مانند اجازه تاسیس ایستگاه‌های تلویزیون کابلی.

این زمینه اهتمام جدی‌تر معمول دارند. به همین جهت در این مقاله به ناچار از قراردادهای فرانشایز به عنوان معادل این اصطلاح استفاده شده است.

2 . Oxford Advanced Learner's Dictionary, Franchise

۲- شغل یا خدمتی که براساس اجازه مخصوص انجام شود.

۳- حق دادن رأی در انتخابات کشوری.

فدراسیون اروپایی فرانشایز این واژه را به واگذاری حقی از سوی پادشاه یا یک مقام برتر به نحوی که حق مذکور معمولاً برای واگذارکننده نیز حفظ گردد تعریف کرده است. نظیر واگذاری حق انجام تجارت.^۳

در متون حقوقی نیز تعاریف مختلفی برای قرارداد فرانشایز ارائه شده است که به منظور شناسایی مفهوم این تاسیس جدید حقوقی لازم است به برخی از این تعاریف اشاره شود: فرهنگ اصطلاحات تخصصی کمیسیون اروپایی برای قرارداد فرانشایز تعریف زیر را ارائه نموده است:^۴

«نوع خاصی از قرارداد که به موجب آن یک طرف (واگذارکننده فرانشایز) متعهد می‌شود که به طرف دیگر (گیرنده فرانشایز) در مقابل عوض مستقیم یا غیر مستقیم مالی حق بهره‌برداری از بسته حقوق مالکیت فکری یا صنعتی (فرانشایز) به منظور تولید و یا بازاریابی و فروش کالا یا خدمت معینی را واگذار نماید. این بسته معمولاً حاوی علامت تجاری، نام تجاری، مدل‌های سودمند، طرح‌ها، کپی‌رایت، دانش فنی یا اختراعات است. قرارداد فرانشایز معمولاً حاوی تعهداتی در خصوص موارد زیر می‌باشد:

۱. استفاده از نام و شکل فروشگاه مشترک، روش واحد ارائه کالاهای موضوع قرارداد و وسایل نقلیه متحد الشكل

۲. ارائه دانش فنی توسط واگذارکننده فرانشایز به گیرنده فرانشایز

۳. ارائه مستمر پشتیبانی‌های تخصصی و تجاری در طول مدت قرارداد از سوی واگذارکننده فرانشایز به گیرنده آن».

۳. برای اطلاع بیشتر مراجعه کنید به سایت اینتر نت فدراسیون اروپایی فرانشایز به نشانی:

<http://www.eff-franchise.all.org>

4. <http://ec.europa.eu/comm/competition/general-info/glossary-en.htm>

انجمن بین‌المللی فرانشایز^۵ قرارداد مذکور را قراردادی می‌داند که میان دو طرف منعقد شده و به موجب آن به یک شخص یا یک گروه (گیرنده فرانشایز) حق فروش کالا یا خدمت با استفاده از علامت تجاری طرف دیگر (واگذارکننده فرانشایز) داده می‌شود. به موجب این قرارداد، گیرنده فرانشایز می‌تواند براساس روش‌های اجرایی که توسط واگذارکننده تعیین می‌شود اقدام به عرضه محصول یا خدمت به بازار نماید. همچنین گیرنده فرانشایز متعهد می‌شود مبلغ مشخصی را به همراه حق‌الامتیاز فرانشایز به واگذارکننده آن پرداخت نماید. در مقابل واگذارکننده فرانشایز نیز متعهد می‌گردد که حمایت‌های عمومی را از گیرنده فرانشایز به عمل آورد. در این معنی فرانشایز روشی است که برای بازاریابی و توزیع محصول یا خدمت به کار گرفته می‌شود.^۶

تعریف دیگری که برای قراردادهای فرانشایز ارائه شده است حاکی از این است که فرانشایز روش اجرای یک شغل یا انجام کسب و کار است. به موجب قرارداد فرانشایز واگذارکننده فرانشایز مجوز اجرای یک شغل یا انجام کسب و کار را براساس روش‌های اثبات شده خود، به گیرنده فرانشایز واگذار کرده و در قبال آن مبالغی را دریافت می‌کند. در این گونه قراردادهای معمولاً حمایت‌های مادی و غیر مادی مانند آموزش، تبلیغات ملی یا بین‌المللی و سایر خدمات عمومی از سوی واگذارکننده فرانشایز، به گیرنده آن ارائه می‌شود. ارائه خدمات مذکور از الزامات قراردادهای فرانشایز می‌باشد. معمولاً شعبات فرانشایز در معرض بازدیدهای کنترلی واگذارکننده فرانشایز قرار دارند و در صورت

5. International Franchise Association (IFA)

6. www.franchise.org/uploaded/Files/EIS6-10Pdf

مطلوب نبودن نتایج کنترل‌ها ممکن است قراردادهای مذکور فسخ شده یا پس از خاتمه مدت آن تمدید نگردد.^۷

ب: تاریخچه فرانشایز

فرانشایز به مفهومی که تعریف شد سابقه چندانی ندارد، هرچند برخی معتقدند که تاریخ آن حداقل به سال ۱۸۵۰ میلادی برمی گردد. اما رشد جهشی آن پس از جنگ جهانی دوم آغاز گردید. یکی از اولین فرانشایزهای موفق امریکایی توسط جان اس پمبرتون ادویه فروش امریکایی ایجاد گردید. او نوشابه‌ای را از ترکیب شکر، شهد، ادویه و کوکائین درست کرده و به اشخاص منتخب خود اجازه داده بود که این نوشیدنی را در بطری ریخته و برای فروش عرضه نمایند. امروزه این نوشابه به "کوکا کولا" معروف است.^۸

پس از جنگ جهانی دوم فرانشایز در ایالات متحده از رشد چشمگیری برخوردار شد، رستوران‌های غذاهای آماده، شبکه‌های متل‌های اجاره‌ای، ایستگاه‌های گاز شرکت‌های خودرویی و ده‌ها صنعت دیگر از سیستم فرانشایز استفاده کردند. از میان آن‌ها رستوران‌های غذاهای آماده "مک دونالد" مدل جهانی موفق فرانشایز است که بیشترین شعبات فرانشایز را در سراسر جهان دارا می‌باشد.

در اتحادیه اروپایی نیز قراردادهای فرانشایز از سال ۱۹۷۲ رایج شد. به نوعی که تا سال ۱۹۸۲ در کشور آلمان ۲۰۰ سیستم فرانشایز با ۱۲,۰۰۰ شعبه، در فرانسه ۴۰۰ شبکه فرانشایز و در هلند ۲۸۰ شبکه فرانشایز فعال گردید. براساس آخرین اطلاعات موجود در سایت انجمن

7..en.wikipedia .org/Wiki/Franchising

8. Jahn S. penmberton .

بین‌المللی فرانشایز تاکنون تعداد ۱۲۵۰۰۰۰ سیستم فرانشایز در سراسر جهان در این انجمن ثبت نام نموده‌اند که البته به نظر می‌رسد تعداد فرانشایزهای واقعی بیش از این مقدار باشد.^۹ از سوی دیگر اهمیت و نقش اقتصادی سیستم‌های فرانشایز به اندازه ای است که مطالعات انجام شده توسط دانشگاه لوئیزیانا طی سالهای ۱۹۹۳-۱۹۹۱ در ایالات متحده امریکا نشان می‌دهد که سیستم‌های فرانشایز در خروج این کشور از رکود اقتصادی نقش برجسته‌ای را ایفاء کرده‌اند. به علاوه اینکه در حال حاضر در ایالات متحده سیستم فرانشایز در بیش از ۷۰ صنعت این کشور کاربرد داشته و فروش سالانه آن بالغ بر یک تریلیون دلار می‌باشد.^{۱۰}

ج: فواید و ایرادات فرانشایز

سیستم فرانشایز دارای فواید مهمی است که به برخی از آن‌ها به‌طور خلاصه اشاره می‌شود:

۱. سیستم فرانشایز این امکان را به صاحب فرانشایز می‌دهد که به‌وسیله دیگران و با سرمایه آن‌ها اقدام به تجارت و کسب و کار نماید. در این سیستم واگذارکننده فرانشایز در اغلب موارد تنها با واگذاری مجوز استفاده و بدون هرگونه هزینه مالی می‌تواند از امکانات مالی اشخاص دیگر برای ارائه کالا یا خدمت خود استفاده نماید.

- ۲- گیرنده فرانشایز نیز از سیستم مذکور منتفع می‌شود. زیرا او با استفاده از این روش اقدام به عرضه کالا یا خدمتی می‌کند که از معروفیت و اعتبار کافی برخوردار است. در واقع او از اعتماد مشتریان به نام یا علامت تجاری متعلق به دیگری سود می‌برد در حالی که اگر

9. www.franchise.org/searchFranchise.asp.

10. www.mountpleasantcapital.com.

گیرنده فرانشایز بخواهد به چنین شهرت و اعتباری دست یابد، حتی در صورت احتمال موفقیت، تحقق آن مستلزم سال‌ها فعالیت و تلاش مستمر خواهد بود.

۳. احتمال موفقیت سیستم فرانشایز به جهت استفاده از روش‌های آزموده‌شده بسیار زیاد است. همین ویژگی باعث می‌شود تا گیرنده فرانشایز با اطمینان خاطر بیشتری اقدام به سرمایه‌گذاری در این سیستم نماید.

۴- ورود به سیستم فرانشایز فواید مهم دیگری نیز برای گیرندگان فرانشایز دارد که از آن جمله می‌توان به ارائه مقدمات مورد نیاز در آغاز فعالیت توسط واگذارکننده اشاره نمود که معمولاً شامل تعیین محل واحد فرانشایز، نقشه‌های طراحی و احداث ساختمان و ارائه تسهیلات مالی در برخی موارد می‌باشد. خدمات دیگری نیز در طول مدت قرارداد فرانشایز توسط واگذارکننده فرانشایز به گیرنده آن ارائه می‌شود که می‌توان به مواردی نظیر، آموزش، تبلیغات، روش‌های اجرایی، سیستم‌های مالی و مدیریتی اشاره نمود. در مقابل فواید مذکور ممکن است فرانشایزها ایرادات و معایبی را نیز داشته باشند. برخی از این ایرادات به قرار زیر می‌باشد:

۱. با توجه به اینکه واحدهای فرانشایز براساس قرارداد فرانشایز متعهد می‌شوند کسب و کار خود را مطابق روش‌های تعیین‌شده از سوی واگذارکننده فرانشایز انجام دهند و نیز نمی‌توانند کالا و خدمات دیگری غیر از آنچه که توسط واگذارکننده، فرانشایز ارائه می‌شود عرضه نموده و در خارج از محدوده جغرافیایی مشخص شده در قرارداد فرانشایز هم نمی‌توانند فعالیت کنند، این محدودیت‌ها باعث می‌شود برخی از اشخاص تمایلی به این روش نداشته باشند.

۲. از آنجایی که گیرندگان فرانشایز علاوه بر مبلغ اولیه موظفند در طول مدت قرارداد نیز مبالغی را بر مبنای میزان فروش یا سود حاصله به واگذارکننده فرانشایز پرداخت نمایند، همین امر ممکن است از نظر برخی اشخاص ایراد جدی تلقی گردد.

۳. با توجه به اینکه گیرندگان فرانشایز موظفند در طول مدت قرارداد دستورالعمل‌های صادره از سوی واگذارکننده فرانشایز را اجرا نمایند لذا باید همواره مراقبت نمایند تعادل اقتصادی لازم میان محدودیت‌های تعیین شده توسط واگذارکننده و حمایت‌هایی که توسط وی ارائه می‌شود برقرار باشد تا بتوانند به شغل خود ادامه دهند.

۴. نهایتاً در صورت عملکرد نامناسب یکی از گیرندگان فرانشایز یا مواجه شدن واگذارکننده فرانشایز با مشکلات پیش‌بینی نشده، اعتبار فرانشایز در کل مخدوش شده و هیچ یک از واحدهای آن قادر به انجام مطلوب کسب و کار نخواهند بود.

د: انواع قراردادهای فرانشایز

قراردادهای فرانشایز به دو نوع عمده تقسیم می‌شوند:

۱. قرارداد فرانشایز توزیع محصول^{۱۱}

موضوع این قراردادها که شباهت زیادی به قراردادهای توزیع که میان عمده‌فروشان و خرده‌فروشان منعقد می‌شود دارد، تنها فروش محصولات واگذارکننده فرانشایز توسط گیرنده فرانشایز است. در این نوع قراردادها گیرنده فرانشایز با اخذ مجوز بهره‌برداری از

11. product distribution franchise.

علامت تجاری و یا حتی ممکن است بدون وجود مجوز مذکور اقدام به فروش کالا یا ارائه خدمات تولیدی توسط واگذارکننده فرانشایز نماید.

تفاوت اصلی قراردادهای فرانشایز توزیع محصول با سایر قراردادهای مشابه آن نظیر قرارداد توزیع و لیسانس علامت تجاری این است که در این گونه قراردادهای گیرنده فرانشایز حق توزیع محصول رقیب را ندارد. در حالی که در دیگر قراردادهای مشابه چنین محدودیتی معمولاً برای طرف توزیع کننده یا گیرنده لیسانس وجود ندارد. به علاوه اینکه واگذارکننده فرانشایز توزیع متعهد به انجام پشتیبانی‌ها لازم از گیرنده فرانشایز است. در حالی که در دیگر قراردادهای مشابه معمولاً چنین تعهدی بر عهده تولید کننده یا واگذارکننده لیسانس قرار نمی‌گیرد.

از نمونه‌های عملی این گونه قراردادهای فرانشایز در کشور ما می‌توان به نمایندگی‌های فروش و خدمات پس از فروش شرکت‌های خودروسازی که با سرمایه شخصی نمایندگان ایجاد می‌شود اشاره نمود.

۲. قرارداد فرانشایز کسب و کار^{۱۲}

در این نوع قرارداد گیرنده فرانشایز نه تنها اقدام به توزیع محصول (کالا یا خدمت) ارائه شده توسط واگذارکننده فرانشایز می‌کند بلکه به‌طور کامل روش‌های کسب و کار تعیین شده توسط واگذارکننده فرانشایز را نیز اجرا می‌کند. تفاوت اصلی این نوع فرانشایز با نوع قبلی آن در همین نکته نهفته است سایر تفاوت‌های فرعی میان این دو نوع نیز ریشه در این تفاوت مهم دارند.

12. business format franchise.

نمونه معروف و مشهور این نوع سیستم‌های فرانشایز شعبات رستوران‌های مک‌دونالد هستند که در سراسر جهان با روش‌ها، علایم و تابلوهای متحدالشکل در سراسر جهان فعالیت می‌کنند. این نوع فرانشایز امروزه بیشترین و متداول‌ترین نوع فرانشایزها هستند.^{۱۳} از دیدگاه حقوق اروپایی قراردادهای فرانشایز کسب و کار باید دارای ویژگی‌های زیر باشند:^{۱۴}

۱. استقلال گیرنده و واگذار کننده فرانشایز از یکدیگر.
۲. وجود یک مجوز بهره‌برداری (لیسانس) برای استفاده از نام تجاری، علامت تجاری، نشانه یا سمبل یا دانش فنی و نظایر آن.
۳. وجود تعهد پشتیبانی و مساعدی مستمر از سوی واگذار کننده فرانشایز در مقابل گیرنده آن در طول مدت قرارداد.
۴. اعمال کنترل‌های قراردادی از سوی واگذار کننده فرانشایز در رابطه با نحوه انجام کسب و کار توسط گیرنده فرانشایز به منظور حفظ روش واحد انجام کسب و کار قراردادهای فرانشایز کسب و کار می‌تواند برای عرضه کالا یا خدمات منعقد شوند. این گونه ترتیبات معمولاً تضمین کننده اجرای روش واحد کسب و کار در واحدهای فرانشایز است همچنین اعمال ترتیبات مذکور می‌تواند اطمینان مشتریان را در مورد کیفیت کالاها و خدمات جانبی

13. Robert Lane, EC competition law, first edition, Longman, 1999 Uk, p.104.

14. Guy Tritton, intellectual Property in Europe, 2nd edition, sweet and Max Well, 2002, p.773.

آن جلب نماید به نحوی که بتوانند بدون هرگونه دغدغه‌ای به هر یک از واحدهای فرانشایز مراجعه نموده و کالا یا خدمت مورد نیاز خود را تهیه نمایند.^{۱۵}

فرانشایزها به روش‌های مختلف واگذار می‌شوند در ساده‌ترین روش که تحت عنوان فرانشایز تک واحدی^{۱۶} نامیده می‌شود گیرنده فرانشایز به موجب قرارداد منعقدۀ تنها حق افتتاح و اداره یک واحد فرانشایز را دارد. این روش متداول‌ترین شیوه واگذاری فرانشایز است. هرچند ممکن است یک شخص بتواند به موجب قراردادهای جداگانه دیگر تعداد بیشتری از واحدهای فرانشایز را تاسیس نماید که به آن فرانشایزهای چندگانه منفرد^{۱۷} می‌گویند.

نوع دیگر قرارداد فرانشایز این است که به موجب قرارداد فرانشایز، واگذارکننده آن به گیرنده فرانشایز اجازه افتتاح بیش از یک واحد فرانشایز را می‌دهد. این نوع فرانشایزها را فرانشایزهای چند واحدی^{۱۸} می‌نامند. فرانشایزهای چند واحدی ممکن است به منظور توسعه فرانشایز در یک منطقه جغرافیایی خاص واگذار شوند و طی آن گیرنده فرانشایز اجازه یابد تا در مدت زمان مشخصی بیش از یک واحد فرانشایز را در ناحیه مورد نظر ایجاد نماید.

به علاوه احتمال دارد واگذاری فرانشایزهای چندگانه در قالب فرانشایز اصلی^{۱۹} واگذار گردد به این معنی که گیرنده فرانشایز بتواند در مناطق جغرافیایی مختلف اقدام به واگذاری

15. Alison Jones and Brenda. Sufrin, EC competition law, second edition Oxford London, 2004, p.214 .

16. multital single unit.

17. single unit franchise.

18. master franchise agreement.

19. sub-franchise.

فرانشایز فرعی^{۲۰} به دیگران نماید. در این صورت دارنده فرانشایز اصل از حقوق و تعهدات واگذار کننده فرانشایز در مقابل گیرندگان فرانشایز اصلی مانند تعهد به پشتیبانی، آموزش و حق دریافت هزینه و حق الامتیاز برخوردار خواهد بود.^{۲۱}

د: تفاوت قراردادهای فرانشایز با قراردادهای لیسانس

از دیدگاه حقوق رقابت اروپایی قراردادهای لیسانس حقوق مالکیت فکری به دو دسته کلی تقسیم می‌شوند. دسته اول، قراردادهای لیسانس دانش فنی که شامل مجوزهای بهره‌برداری مربوط به تمامی انواع حقوق مالکیت فکری به استثنای مجوز بهره‌برداری از علامت تجاری است مشروط به اینکه موضوع آن‌ها استفاده از حق مالکیت فکری مربوطه برای تولید محصول باشد. در مقابل این گروه قرارداد لیسانس علامت تجاری قرار دارد که به دلیل عدم ارتباط موضوع آن با فناوری خارج از گروه قراردادهای لیسانس انتقال فناوری قرار می‌گیرند.

حال با توجه به موارد فوق تفاوت قرارداد فرانشایز را با هر یک از انواع قراردادهای لیسانس فوق بررسی می‌کنیم.

۱. تفاوت قرارداد فرانشایز با قراردادهای لیسانس فناوری

20. www.Franchise.org/uploadFiles/EIS6-1.pdf.

۲۱. برای اطلاع بیشتر راجع به موضوع مراجعه کنید به ماده ۱ آیین نامه معافیتهای کلی قراردادهای انتقال فناوری سال ۲۰۰۴ میلادی که از سوی کمیسیون اروپایی صادر شده است این آیین نامه در نشانی اینترنتی زیر در دسترس است:

- [http:// europa.eu/index-en.htm](http://europa.eu/index-en.htm).

فرانشایزها غالبا با دانش فنی ارتباط دارند. دانش فنی موضوع فرانشایز می تواند کاربرد فنی، تجاری، یا بازاری داشته باشد. به علاوه اینکه در برخی فرانشایزها، وجود دانش فنی اهمیت حیاتی برای اجرایی شدن فرانشایز دارد. اما با این حال قرارداد فرانشایز در عین واگذاری دانش فنی به گیرنده آن شکل خاصی از نحوه داد و ستد و کسب و کار را در قالب کنترل های قراردادی به وی تحمیل می کند. به علاوه اینکه در اکثر قراردادهای فرانشایزهای کسب و کار، استفاده از یک نام یا علامت تجاری معتبر و مشهور بسیار مهمتر از دانش فنی بوده و دانش فنی در این گونه قراردادها به لحاظ اینکه بخش عمده ای از درآمد فرانشایز محصول شهرت و اعتبار یک نام یا علامت تجاری است نقش برجسته ای را ایفاء نمی کند.

۲. تفاوت قرارداد فرانشایز با قرارداد لیسانس علامت تجاری

از دیدگاه دانشمندان حقوق مالکیت فکری قرارداد فرانشایز کسب و کار همواره حاوی یک لیسانس علامت تجاری و یک لیسانس دانش فنی است که میان دو واحد اقتصادی مستقل همراه با کنترل های قراردادی منعقد می شود. در واقع فرانشایز یک لیسانس علامت تجاری در نوع کامل و ایده آل آن است. زیرا در قرارداد فرانشایز علاوه بر واگذاری لیسانس علامت تجاری به گیرنده فرانشایز از طریق اعمال کنترل های قراردادی خاص کیفیت محصول یا خدمت ارائه شده از سوی گیرنده فرانشایز، کنترل می شود. تفاوت دیگر قرارداد فرانشایز و قرارداد لیسانس دانش فنی تعهد واگذار کننده فرانشایز به انجام پشتیبانی های لازم از گیرنده فرانشایز است، در حالی که در قرارداد واگذاری مجوز بهره برداری از علامت تجاری چنین تعهدی بر عهده واگذار کننده لیسانس قرار ندارد.

بخش دوم: قراردادهای فرانشایز از منظر حقوق رقابت اروپایی

از آنجایی که در قراردادهای فرانشایز شرایط و محدودیت های بسیاری از سوی واگذار کننده فرانشایز بر عهده گیرنده قرار می گیرد اذا قراردادهای مذکور از ابتدا به طور ویژه مورد توجه مراجع حقوق رقابت اروپایی واقع شده است. برای بررسی موضع حقوق رقابت اروپایی در مورد قراردادهای فرانشایز باید وضعیت این گونه قراردادها در رویه قضایی و آیین نامه های مربوطه که در حکم قوانین ثانویه اتحادیه اروپایی به شمار می آیند مورد مطالعه قرار گیرد. در این مقاله ابتدا وضعیت قراردادهای لیسانس در رویه قضایی دیوان دادگستری و کمیسیون اتحادیه اروپایی مورد بررسی واقع شده و سپس نیز مقررات موجود در قوانین ثانویه اتحادیه اروپایی در مورد قراردادهای فرانشایز مطالعه خواهد شد.

الف: قراردادهای فرانشایز در رویه قضایی اتحادیه اروپایی

دیوان دادگستری اتحادیه اروپایی در پرونده «پرونوپتیا» برای اولین بار فرصت بررسی قراردادهای فرانشایز از منظر قوانین رقابت اروپایی را پیدا کرد. قرارداد موضوع این پرونده یک قرارداد فرانشایز کسب و کار بود. قرارداد مذکور برای توزیع لباس عروس و لباس های دیگر تحت نام «پرونوپتیا» منعقد شده بود. به موجب این قرارداد شرکت پرونوپتیا به عنوان واگذارکننده فرانشایز به خانم «شیل گالایز» در کشور آلمان اجازه داده بود که اقدام به فروش لباس های دارای علامت پرونوپتیا در نواحی هامبورگ، اولدنبورگ و هانوفر نماید. همچنین به موجب قرارداد مذکور خانم شیل گالایز متعهد شده بود صرفاً به فروش لباس های دارای علامت پرونوپتیا در مغازه خود اقدام نموده و علاوه بر مبلغی که در

ابتدای قرارداد به واگذارکننده فرانشایز پرداخت می کند معادل ده درصد کل فروش خود را نیز به عنوان حق الامتیاز به وی پرداخت نماید. در مقابل نیز شرکت پرونوپتیا متعهد شده بود که پشتیبانی ها و آموزش های لازمه را به خانم شیل گالایز ارائه دهد. پرونده مذکور به جهت عدم پرداخت حق الامتیاز توسط گیرنده فرانشایز از سوی شرکت پرونوپتیا در دادگاه آلمانی مطرح شده و دادگاه آلمانی نیز راجع به دو موضوع از دیوان دادگستری اتحادیه اروپایی استعلام نمود.

سئوالات دادگاه آلمانی این بود که آیا ممنوعیت موضوع ماده (۱) ۸۱ معاهده اروپایی شامل قراردادهای فرانشایز نیز می شود؟^{۲۲} و دیگر اینکه در صورت مثبت بودن پاسخ سوال فوق آیا این گونه قراردادها می توانند از معافیت موضوع ماده (۳) ۸۱ معاهده اروپایی برخوردار شوند؟^{۲۳}

دیوان در پاسخ به سؤال اول دادگاه آلمانی اعلام کرد که در مورد سازگاری قراردادهای فرانشایز با ماده (۱) ۸۱ معاهده اروپایی نمی توان حکم کلی صادر نمود بلکه این امر بستگی به شروطی دارد که در قراردادهای فرانشایز قید می شود. اما به عنوان قاعده کلی قراردادهای فرانشایز به خودی خود از مصادیق توافقات محدود کننده رقابت تلقی نمی

۲۲. به موجب ماده (۱) ۸۱ معاهده اروپایی هرگونه قرارداد میان واحدهای اقتصادی که هدف یا تأثیر آن ایجاد محدودیت، مانع یا اختلال در جریان رقابت باشد ممنوع و باطل خواهد بود. متن معاهده اروپایی در سایت اینترنتی زیر در دسترس است: www.europa.eu/index-en.htm

۲۳. به موجب ماده (۳) ۸۱ معاهده اروپایی قراردادهای دارای شروط محدود کننده رقابت در صورتی که متضمن منافع مذکور در این ماده باشند از شمول ممنوعیت موضوع ماده (۱) ۸۱ معاف خواهند شد.

شوند. دیوان با اشاره به ماهیت فرانشایز کسب و کار تاکید نمود که برای اجرای بهینه فرانشایز باید واگذار کننده آن بتواند اقدامات مقتضی را برای حفظ شهرت و اعتبار شبکه فرانشایز خود که به واسطه علایم، نام‌ها و نشانه‌ها شناخته شده است معمول دارد.

دیوان دادگستری اروپایی در این پرونده ضمن بیان محدودیت‌های ضروری برای انجام اقدامات فوق اعلام نمود که الزام گیرنده فرانشایز به انجام تجارت و داد و ستد منحصرأ تحت نام فرانشایز و در محدوده مشخص شده به موجب قرارداد از جمله محدودیت‌های کمکی ضروری^{۲۴} است که برای اطمینان از موفقیت سیستم فرانشایز ایجاد می شود و به همین جهت شروط مذکور خارج از شمول ماده (۱) ۸۱ معاهده اروپایی قرار می گیرند.

دیوان راجع به سؤال دوم در خصوص امکان استفاده قراردادهای فرانشایز از معافیت موضوع ماده (۳) ۸۱ به جهت اینکه پرونده مذکور به کمیسیون اروپایی اطلاع داده نشده بود نتوانست اتخاذ تصمیم نماید.^{۲۵}

پس از صدور رأی پرونده پرونوپتیا از سوی دیوان دادگستری اروپایی، کمیسیون اروپایی نیز با پیروی از رویه دیوان در پرونده‌های متعدد اقدام به صدور معافیت اختصاصی برای

۲۴. محدودیت‌های کمکی (ancillary restraint) به محدودیتهایی گفته می شود که موضوع اصلی قرارداد

نیستند اما وجود آنها برای تحقق قرارداد ضروری است. برای اطلاع بیشتر به ماده (۱) ۶ و (۲) ۸ آیین نامه ادغام

کمیسیون اروپایی منتشره در روزنامه رسمی شماره (۲۰۰۱، ۴، ۲ و c188) مراجعه شود

۲۵. لازمه صدور معافیت اختصاصی (individual exemption) در مورد قراردادهای خاص این است که

قرارداد مذکور با رعایت تشریفات مقرر در آیین نامه شماره ۱۷/۶۲ شورای اروپایی به اطلاع «notification»

کمیسیون اروپایی رسیده باشد. برای اطلاع از آیین نامه مذکور به سایت اتحادیه اروپایی در شبکه جهانی اینترنت

مراجعه شود.

تعدادی از قراردادهای فرانشایز نمود که طبق تشریفات قانونی به کمیسیون مذکور اطلاع داده شده بود.^{۲۶}

از نظر کمیسیون اروپایی تمامی قراردادهای فرانشایز به لحاظ اینکه محدوده جغرافیایی خاصی را بر گیرنده فرانشایز به عنوان محدوده فعالیت وی تحمیل می نمودند دارای شروط محدودکننده رقابت بوده و مشمول ماده ۸۱(۱) معاهده اروپایی قرار می گرفتند. اما کمیسیون با توجه به فواید و منافع حاصله از این گونه قراردادها برای مشتریان آنها را مشمول معافیت موضوع ماده ۸۱(۲) تلقی نمود.

پرونده دیگری که در این رابطه در اتحادیه اروپایی مورد رسیدگی واقع شده است پرونده «یوز راشر»^{۲۷} می باشد. این پرونده اولین قرارداد فرانشایز کسب و کار بود که از سوی کمیسیون اروپایی از شمول ماده ۸۱ معاهده اروپایی معاف شناخته شد. «یوز راشر» یک تولیدکننده مشهور لوازم آرایشی بود. این شرکت ۷/۵ درصد بازار لوازم آرایشی فرانسه و ۶ درصد بازار لوازم آرایشی بلژیک را در اختیار داشت. به علاوه اینکه در سایر نقاط اتحادیه اروپایی نیز کمتر از ۵ درصد بازار لوازم آرایشی به این شرکت تعلق داشت. شرکت مذکور فروش خود را از طریق سفارش پستی و سیستم فرانشایز انجام می داد و گیرندگان فرانشایز خود را براساس شخصیت، استعداد و عملکردی که در برنامه های آموزشی شرکت از خود بروز می دادند انتخاب می کرد. شرکت «یوز راشر» محل وقوع واحدهای فرانشایز خود را

۲۶. برای اطلاع از پرونده های مذکور مراجعه کنید به:

Guy Tritton, op.cit,p.778

27. The franchise agreement of Yves Rocher] O.J.L8/49[1987]

پس از مطالعه دقیق تعیین نموده و برای هر یک از فرانشایزهای شرکت نیز محدوده جغرافیایی خاصی را معین کرده بود. همچنین پشتیبانی و مساعدت‌های لازمه و نیز دانش فنی مورد نیاز توسط شرکت در اختیار فرانشایزها قرار می گرفت. قیمت‌های خرده‌فروش محصولات شرکت به صورت پیشنهادی به فرانشایزها اعلام می شد اما آن‌ها الزامی به رعایت این قیمت‌ها نداشتند. گیرندگان فرانشایز مجاز به عهده‌دار شدن شغل رقیب در طول مدت قرارداد و یکسال پس از آن نبوده و باید برای اخذ فرانشایز ابتدا مبلغی را پرداخت کرده و در طول مدت اجرای قرارداد فرانشایز نیز درصدی از فروش خود را به عنوان فرانشایز به شرکت پرداخت می کردند.

کمیسیون اروپایی پس از بررسی این قرارداد اعلام کرد که تنها شرط محدود کننده رقابت در این قرارداد تعیین محدوده جغرافیایی خاص برای فعالیت واحدهای فرانشایز است. به خصوص اینکه کمیسیون در مورد ممنوعیت فروش محصول به خرده‌فروشان توسط واحدهای فرانشایز حکم داد که این محدودیت مشمول ممنوعیت موضوع ماده (۱) ۸۱ نمی‌شود زیرا در صورتی که خرده‌فروشان امکان فروش کالاهای دارای علامت تجاری متعلق به واگذارکننده فرانشایز را بدون هرگونه محدودیتی داشته باشند. در این صورت اصالت و شهرت شبکه فرانشایز «یوز راشر» بی‌ارزش خواهد شد.

در نهایت کمیسیون قرارداد مذکور را با این استدلال که قراردادهای فرانشایز در افزایش توزیع کالاها سهم هستند، معاف از شمول ماده (۱) ۸۱ معاهده اروپایی دانست. از نظر کمیسیون این گونه قراردادهای به تولیدکنندگان کمک می‌کنند تا بدون تحمل هرگونه هزینه یا سرمایه‌گذاری به بازارهای جدید راه یابند. مضافاً اینکه ایجاد شبکه فرانشایز باعث تقویت

رقابت در مقابل توزیع کنندگان عمده که دارای شبکه‌های وسیع توزیع هستند شده و در نتیجه منافع این امر نیز عاید مشتریان و مصرف کنندگان می‌گردد.

از سوی دیگر بنا به اعتقاد کمیسیون اروپایی سیستم فرانشایز باعث انتفاع بیشتر از دانش فنی فرانشایز می‌شود و تعهدات محدود کننده مذکور در فرانشایز به ویژه تعهدات انحصاری آن برای تحقق اهداف فرانشایز نیز اجتناب‌ناپذیر است. زیرا گیرندگان فرانشایز نمی‌توانند بدون حمایت‌های لازم از طریق برخورداری از حق انحصاری بهره‌برداری در محدوده جغرافیایی مشخص در مقابل واگذار کننده و سایر گیرندگان فرانشایز به کسب و کار خود ادامه دهند.

ب: قراردادهای فرانشایز از دیدگاه مقررات اتحادیه اروپایی

کمیسیون اروپایی پس از صدور معافیت‌های انفرادی متعدد در مورد قراردادهای فرانشایز نهایتاً در سال ۱۹۸۸ آیین‌نامه معافیت‌های کلی^{۲۸} قراردادهای فرانشایز را صادر نمود. در نتیجه صدور این آیین‌نامه تعداد قراردادهای فرانشایز ارسالی به کمیسیون برای اظهارنظر راجع به مغایرت یا عدم مغایرت آن‌ها با ماده (۱) ۸۱ معاهده اروپایی به شدت کاهش یافت به‌طوری که در سال ۱۹۹۰ ظاهراً هیچ‌گونه قرارداد فرانشایزی به کمیسیون مذکور ارجاع

۲۸. صدور آیین‌نامه معافیت‌های کلی (Block Exemption Regulation) یکی دیگر از روش‌های بهره‌مندی قراردادهای محدود کننده رقابت از معافیت موضوع ماده (۳) ۸۱ معاهده اروپایی است. این آیین‌نامه‌ها به استناد اختیاراتی که از سوی شورای اروپایی به کمیسیون اروپایی واگذار شده است از سوی این کمیسیون صادر می‌شود. به موجب هر یک از این آیین‌نامه انواع خاصی از قراردادها که دارای شرایط مقرر در آیین‌نامه باشند از ممنوعیت موضوع ماده (۱) ۸۱ معاهده معاف می‌شوند به همین مناسبت به آن‌ها عنوان معافیت کلی اطلاق می‌گردد. برای مطالعه بیشتر راجع به موضوع مراجعه کنید به:

- <http://ec.europa.eu/comm/competition>.

نگردید. اما اندک زمانی طول نکشید که اعتراضات زیادی راجع به آیین نامه مطرح شد. ایرادتی مانند غیر قابل انعطاف و تشریفاتی بودن آیین نامه و نادیده گرفتن واقعیت‌های اقتصادی جدید در آن از جمله مهم‌ترین اعتراضات مطروحه در ارتباط با آیین‌نامه مذکور بود. همزمان با ایرادات مطروحه در مورد این آیین‌نامه موضوعات دیگری نیز در مورد توافقات عمودی^{۲۹} مطرح گردید. تا در نهایت این مباحث منجر به صدور آیین نامه جدیدی در سال ۱۹۹۹ تحت عنوان آیین نامه معافیت‌های کلی توافقات عمودی به شماره ۲۷۹۰/۱۹۹۹ شد.^{۳۰} همراه این آیین نامه کمیسیون اروپایی اعلامیه‌ای نیز مشتمل بر اصول راهنمای اعمال ماده (۱) ۸۱ معاهده در مورد قراردادهای عمودی صادر کرده است که نقش بسیار مهمی در تفسیر مطالب مندرج در آیین‌نامه و راهنمایی مشاوران حقوقی و واحدهای اقتصادی دارد.^{۳۱} در آیین نامه معافیت‌های کلی توافقات عمودی این بار کمیسیون به جای تمرکز بر روی مصادیق شروط متداول در قراردادهای عمودی به بیان قواعد کلی روی آورد و نتیجه گرفت که توافقات عمودی کمتر از توافقات افقی امکان دارد محدودکننده رقابت باشند. در اصول راهنمای توافقات عمودی تصریح شده است که قراردادهای فرانشایز کسب و کار یکی از نمونه‌های بارزی است که در آن دانش فنی برای مقاصد بازاریابی به گیرنده

۲۹. از دیدگاه حقوق رقابت اروپایی توافقات عمودی (vertical agreement) به قراردادها و توافقاتی که میان

واحدهای اقتصادی غیر مسطح منعقد می‌شود اطلاق می‌گردد. برای اطلاع بیشتر ببینید:

- Maher M. Dabbah, EC Competition Law .

30. Commission Regulation No 2790/1999, Vertical Agreement Block Exemption (O.J. 336/21 , 29.12,1999).

31. Commission Notice on Guideline Vertical Restraints (O.J. 2000/C 291/01.

فرانشایز واگذار می شود. قراردادهای فرانشایز حاوی لیسانس حقوق مالکیت فکری مربوط به علایم تجاری یا نشانه‌ها و دانش فنی برای توزیع کالا یا ارائه خدمات مورد استفاده قرار می گیرند.

اصول راهنمای مذکور تأکید دارد که لیسانس حقوق مالکیت فکری موجود در قرارداد فرانشایز به گیرنده فرانشایز کمک می کند تا کالاهای عرضه شده توسط واگذارکننده فرانشایز را با سهولت فروخته یا با استفاده از آن‌ها کالا یا خدماتی را برای فروش تولید نماید. اما در مواردی که موضوع اصلی قرارداد حقوق مالکیت فکری واگذاری مجوز بهره‌برداری (لیسانس) باشد چنین قراردادی مشمول معافیت‌های کلی قراردادهای عمودی نخواهد بود هر چند ممکن است در صورتی که موضوع غالب آن واگذاری لیسانس دانش فنی باشد مشمول معافیت‌های کلی انتقال فناوری گردد.

در اصول راهنمای توافقات عمودی تأکید شده است برای اینکه قرارداد فرانشایز مشمول معافیت‌های کلی قراردادهای عمودی موضوع آیین‌نامه قرار گیرد باید دارای شرایط زیر باشد:^{۳۲}

- تعهدات مربوط به حقوق مالکیت فکری باید بخشی از یک قرارداد عمودی یعنی قراردادی که به موجب آن طرفهای قرارداد اقدام به خرید یا فروش کالا می‌نمایند باشد
- حق مالکیت فکری به گیرنده فرانشایز منتقل یا برای استفاده وی ارائه شده باشد.
- تعهدات مربوط به حق مالکیت فکری موضوع اصلی قرارداد نباشد.
- تعهدات مربوط به حق مالکیت فکری باید مستقیماً مربوط به استفاده، فروش یا فروش مجدد کالا یا خدمت بوسیله گیرنده فرانشایز یا مشتریان او بوده و در فرانشایز کسب و کار، کالا یا خدمت توسط گیرنده فرانشایز اصلی یا گیرندگان فرانشایز فرعی توزیع شود.

30. Commission Notice Guideline, op.cit Para.

- تعهدات مربوط به حقوق مالکیت فکری مربوط به کالا یا خدمت موضوع قرارداد نباید دارای آثار محدود کننده رقابت از حیث هدف یا تاثیر آنها باشد.

به علاوه بر موارد فوق اصول راهنمای کمیسیون اروپایی وجود برخی محدودیتها را در قراردادهای فرانشایز برای حمایت از حق مالکیت فکری واگذار کننده فرانشایز، لازم و ضروری می‌داند و به همین جهت بر این نظر است که محدودیتهای مذکور به لحاظ ضرورت، مشمول معافیت موضوع ماده (۳) ۸۱ معاهده اروپایی قرار می‌گیرند این محدودیت‌ها شامل موارد زیر است:^{۳۳}

- تعهد گیرنده فرانشایز در طول مدت قرارداد فرانشایز مبنی بر عدم اشتغال مستقیم یا غیر مستقیم در مشاغل و کسب و کارهای مشابه فرانشایز تا مدت اعتبار قرارداد فرانشایز
- تعهد گیرنده فرانشایز مبنی بر نداشتن سهم مالی در سرمایه واحدهای اقتصادی رقیب فرانشایز به نحوی که به گیرنده امکان تاثیر بر رفتارهای واحد اقتصادی مذکور را بدهد.
- تعهد گیرنده فرانشایز مبنی بر عدم افشای دانش فنی ارائه شده از سوی واگذار کننده فرانشایز به نفع اشخاص ثالث تا زمانی که دانش فنی مذکور وارد حوزه عمومی نشده باشد.
- تعهد واگذار کننده فرانشایز برای انتقال تجارب حاصل از تجارب مذکور به گیرنده فرانشایز

- تعهد گیرنده فرانشایز مبنی بر اعلام موارد نقض حقوق مالکیت فکری موضوع فرانشایز به واگذار کننده آن برای انجام اقدامات قانونی علیه طرف متخلف یا به منظور کمک به واگذار کننده فرانشایز در انجام هرگونه اقدام قانونی علیه متخلف.

33.Commission Notice Guideline,op.cit, para.44

- تعهد گیرنده فرانشایز مبنی بر عدم استفاده از دانش فنی فرانشایز برای مقاصد دیگری غیر از بهره برداری از فرانشایز.
- تعهد گیرنده فرانشایز مبنی بر عدم انتقال حقوق و تعهدات فرانشایز به دیگران بدون رضایت واگذار کننده فرانشایز.

نتیجه گیری

با توجه به مطالب بیان شده می توان نتیجه گیری کرد که علیرغم وجود شرایط محدود کننده قابل توجه در قراردادهای فرانشایز که امروزه به صورت عرف رایج این گونه قراردادها در اتحادیه اروپایی ظهور نموده است و نیز موضع سخت گیرانه مقامات رقابت اتحادیه اروپایی در مورد شروط مذکور در سایر قراردادها، از جمله قراردادهای لیسانس حقوق مالکیت فکری، رویه جاری حقوق اتحادیه اروپایی در مورد قراردادهای فرانشایز بسیار منعطف است. به نحوی که بسیاری از شروط محدود کننده رقابت نظیر تعیین محدوده جغرافیایی، شرط عدم رقابت که در سایر توافقات و قراردادها ضد رقابتی تلقی می شوند در قراردادهای فرانشایز به لحاظ ماهیت خاص آنها مجاز شناخته شده است دلیل این امر را می توان در فواید اقتصادی بسیاری که از قراردادهای فرانشایز برای کشورهای عضو اتحادیه اروپایی در طی سه دهه گذشته حاصل شده است دانست.

فهرست منابع

الف (کتابها

1. Carsten Fink and Keith E. Maskus ,*Intellectual Property and Development* , World bank, US,2005.
2. David T.keeling ,*Intellectual Property Rights in EU law*,Oxford, London ,2003.
3. Derek Bosworth and Elizabeth Webster ,*The Management of Intellectual Property* ,Edward Elgard ,UK ,2006 .
4. Francois Leveque and Howard Shelanski (Edi) , *Antitrust ,Patent and copyright : EU and US Prospective*,Edward elgard ,UK ,2005.
5. Frank Wijckmans,Filip Tuytschaever ,Alian Vnderlst ,*Vertical Agreements In EC Competition Law*,Oxford ,UK ,2006.
6. Goyder, D.G. ,*EC Competition Law* ,Clarendon Press, 3rd ed, 1998 .
7. Guy Tritton ,*Intellectual Property in Europe*,Second edition, sweet & Maxwell ,UK,2002.
8. Kamil Idris, *Intellectual Property A Power Tool for Economic Growth* , WIPO,2004.
9. Korah, Valentine ,*EC Competition Law and Practice* ,Hart Publishing, 7th ed, 2000 .
10. Lane, Robert ,*EC Competition Law* ,Longman, 2000 .
11. Lionel Bently and Brad Sherman ,*Intellectual Property* ,2th edition,oxford ,UK , 2004 .

12. Locke, J. (1690) , *Second Treatise of Government*. Electronic copy available at: <http://www.constitution.org/jl/2ndtreat.htm>.
13. Maher M.Dabbah ,*EC and UK competition Law : Commentary,Cases and Materials* ,Cambridge, UK ,2004.
14. Mark Fures , *Competition Law of The EC and UK* , 5th edition ,oxford ,UK , 2006.
15. Nigel A.Eastway and Richard J.Gallafent and Victor A.Fdauppe , *Intellectual Property Law and Taxation* ,6th edition ,Sweet&Maxwell , UK ,2004.
16. Robin Jacob and Daniel Alexander and Lindsay Lane, *A Guide Book to Intellectual Property* ,5th edition ,sweet & Maxwell ,2004.
17. Roger D.Blair and Thomas F.Cotter ,*Intellectual Property* , Cambridge, UK , 2005.
18. Steven D. Anderman and John Kallaugher ,*Technology Transfer and The New EU Competition Rules: Intellectual Property Licensing After Modernisation* Oxford , UK,2006 .
19. Tina,Hart and Linda Fazzani , *Intellectual Property Law* , 3rd edition ,palgrave macmillan,Newyourk ,2004.
20. Toney Storcy and Chris Turner , *Unlocking EU Law* , Hodder Arnold ,UK ,2005 .
21. Thomas Hobbes,*Philosophical rudiment concerning government and society* <http://www.constitution.org> - 1651.

22. Vaughan, Lee, Kennelly and Richs , *EU Competition Law: General Principales* Richmond ,UK ,2006 .
23. William Cornish, *Cases and Materials on Intellectual Property* ,4th edition ,Sweet& Maxwell , UK ,2003 .
24. William Cornish and David Llewelyn , *Intellectual Property* ,5th edition , Sweet&Maxwell, UK ,2003.

ب : مقالات

1. Abbott B. Lipsk and J. Grgory Sidac , *Essential Facilities*, 2001, p.25, see: <http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract-id=205668>
2. Andreas Panagopoulos , *Intellectual Property Protection for Fast Evolving Technologies*
<http://aei.pitt.edu/609/01/panagopoulos.pdf>
3. Damien Geradin , *Abusive Pricing in an IP Licensing Context: An EC Competition Law Analysis*,
[http://www.iue.it/RSCAS/Research/Competition/2007\(pdf\)/200709-COMPed-Geradin.pdf](http://www.iue.it/RSCAS/Research/Competition/2007(pdf)/200709-COMPed-Geradin.pdf)
4. Angelo Castaldoi Antonio Nicita , *Essential Facility Access in US and EU: Drawing a Test for Antitrust Policy* ,
http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=877136,
5. Camilla Johonson, *Licensing in the perspective of EC Competition Law* , www.handels.gu.se/epc/archive/00004368/01/200532.pdf
6. Claude Crampes , David Encaoa , Abraham Hollander
Competition And Intellectual Property in The European Union
<http://ideas.repec.org/p/ide/wpaper/4164.html>

7. CRISTIANO ANTONELLI, *Technology Knowledge as an Essential Facility*
<http://www.gate.cnrs.fr/gazette/Docs%20attaches/Juin05/Antonelli.pdf>
8. Cyril Ritter, *The New Technology Transfer Block Exemption Under EC Competition Law* (2004), SSRN:
<http://ssrn.com/abstract=726703>
9. Damien Geradin, Paul Hofer, Frederic Louis, Nicolas Petit & Mike Walker, *The Concept of Dominance in EC Competition Law*,
http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=770144
10. David Wood, *Collective Management and EU Competition Law*
ec.europa.eu/competition/speeches/text/sp2001_025_en.pdf
11. Daya Shanker, *Competition Policy and Abuses in the TRIPS Agreement*
http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=519962
12. DG Competition, *discussion paper on the application of Article 82 of the Treaty to exclusionary abuses*,
<http://ec.europa.eu/comm/competition/antitrust/others/discpaper2005.pdf>
13. Emanella Arezzo, *Intellectual property rights at the crossroad between monopolization and abuse of dominant position: American and European approaches compared*
http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=935047
14. Emanuela Arezzo, *Is there a role for market definition and dominance in an effects-based approach?*, 2006,
<http://ssrn.com/abstract=964199>.
15. European Commission Directorate-General for Competition

Modernisation of EC antitrust enforcement rules Council Regulation (EC) No 1/2003 and the modernisation package, (2004)

16. Frank Fine , *NDC/IMS: A Logical Application of Essential Facilities Doctrine*

<http://www.ftc.gov/os/comments/intelpropertycomments/finefrank.pdf>

17. Gilles Saint-Paul, *Are Intellectual Property Rights Unfair?* papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=374480
18. Henry Ergas, *Intellectual Property Rights and Competition* , 2002, <http://www.ftc.gov/opp/intellect020523ergasdoc.pdf>
19. Himma, K.E. *Justifying intellectual property protection* , (2005), http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=840584
20. Ingo brinker and Thomas loest, *Essential Facility Doctrine and Intellectual property of IMS Healthcase?* 2004, see:<http://www.gelisslut2.com/media.php/galisslutzbrinkern.pdf>
21. Ioannis Lianos , *Collusion in Vertical Relations Under Article 81* http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=108968
22. Ioannis Lianos , *Competition Law and Intellectual Property Rights: Is The Property Rights is Right ?*, Cambridge yearbook of European legal studies, John Bell and Clari Patrick (ed.) oxford, 2006, 153-186
23. International Franchise Association , *The Economic Impact of Franchised Businesses In the United States* <http://www.franchise.org/impactstudy.as>
24. Jacobin W. Rutgers , *The Rule of Reason and Private Law or the Limits to Harmonization*, 2005 http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cmf?abstract_id=694342

25. James Turney ,*Defining the limits of the EU Essential Facility Doctrine on Intellectual property property*,spring 2005
<http://www.Law.northwestern.edu/journals/njtip/v3/>
26. Jiyoung Han ,*Study on Intellectual Property Licensing under Antimonopoly Law in the U.S., Europe, Japan and Korea*
www.iip.or.jp/e/summary/pdf/detail2004/e16_14.pdf
27. Lévêque François,*The Application of Essential Facility and Leveraging Doctrines to Intellectual Property in the EU: The Microsoft's Refusal to License on Interoperability*
http://www.epip.ruc.dk/Papers/Leveque_Paper.pdf
28. Lévêque and Ménières ,*The Economics of Patents and Copyright* ,
 (2004) <http://www.bepress.com/monographs.html>
29. Makan Delrahim, *Compulsory Licensing of Intellectual Property Rights and Antitrust*,
<http://www.usdoj.gov/atr/public/speeches/203627.pdf>.
30. Muris Henrey , *Competition and Intellectual Property Policy: The Way Ahead*,. 2001,
<http://www.ftc.gov/speeches/muris/intellectual.htm>.
31. Massimiliano Gangi ,*Competition policy and the exercise of intellectual property rights*
www.archivioceradi.luiss.it/documenti/archivioceradi/osservatori/intellettuale/Gangi1.pdf
32. ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT
COMPETITION POLICY AND INTELLECTUAL PROPERTY RIGHTS
<http://ssrn.com/abstract=141080>

33. Padraig Dixon and Christine Greenhalgh, *The Economics of Intellectual Property: A Review to Identify Themes for Future Research*
www.oiprc.ox.ac.uk/EJWP0502.pdf
34. Parcup Simple, *The dominant position and its abuse: suggestions from game theory*, (2004)
http://www.unisi.it/lawandeconomics/simple/021_Parcu.pdf
35. Patrick Rey, Jordi Gual, Martin Hellwig, Anne Perrot, Michele Polo, Klaus Schmidt & Rune Stenbacka, Report by the EAGCP, *An economic approach to Article 82*,
http://ec.europa.eu/comm/competition/publications/studies/eagcp_july_21_05.pdf
36. Pierre Régibeau and Katharine Rockett, *The Relationship Between Intellectual Property Law and Competition Law: An Economic Approach*
www.essex.ac.uk/economics/discussion-papers/papers-text/dp581.pdf
37. R. J.R. Peritz, *Rethinking U.S. Antitrust and Intellectual Property Rights*, 2005 <http://ssrn.com/abstract=719745>
38. Rill, James; Schechter, Mark; Wood, David; Howrey, Simon; White, Arnold, *The antitrust and IP interface in the US and EU*
<http://www.howrey.com/docs/IPInterfaceUSEU.pdf>
39. Robert Grosvenor, *The doctrine of Community-wide exhaustion of intellectual property rights, as deduced by the European Court from arts 30 and 36 of the EC Treaty*,
<http://www.jumper.demon.co.uk/ip1a.htm#N>

40. Tempel Lang John, *Compulsory Licensing of Intellectual Property in European Community Antitrust Law*, 2002,
www.ftc.gov/opp/intellect/020522langdoc.pdf
41. Thomas M. Jorde and David J. Teece, *Rule of Reason Analysis of Horizontal Arrangements: Agreements designed to Advance Innovation and Commercialize Technology*,
<http://www.ftc.gov/opp/global/jorde2.htm>
42. Treviso, Italy; R Pitofsky, *The essential Facilities Doctrine Under US Antitrust Law*,
<http://www.ftc.gov/os/comments/intelpropertycomments/pitofskyrobert.pdf>;
43. Venit, James S , *Article 82 EC: Exceptional Circumstances The IP/Antitrust Interface after IMS Health*, 2005
<http://www.iue.it/RSCAS/Research/Competition/2005/200510CompVenit.pdf>
44. wendy j. Gordon , *Intellectual Property*
(2003)http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=41300

ج : مقررات اتحادیه اروپایی

1. COUNCIL REGULATION (EC) No 1/2003 16 December 2002 on the implementation of the rules on competition laid down in Articles 81 and 82 of the Treaty
lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2003:001:0001:0025:EN:PDF
2. COMMUNICATION FROM THE COMMISSION Notice Guidelines on the application of Article 81(3) of the Treaty

eur-

lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2007:215:0003:0015:EN:Pdf

3. COMMISSION REGULATION (EC) No 2790/1999 of 22 December 1999

on the application of Article 81(3) of the Treaty to categories of vertical agreements and concerted practices

eurlex.europa.eu/pri/en/oj/dat/1999/l_336/l_33619991229en00210025.pdf

COMMISSION REGULATION (EC) No 772/2004 of 27 April 2004 on the application of Article 81(3) of the Treaty to categories of technology transfer agreements

<http://eur->

lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2004:127:0158:0158:EN:PDF