

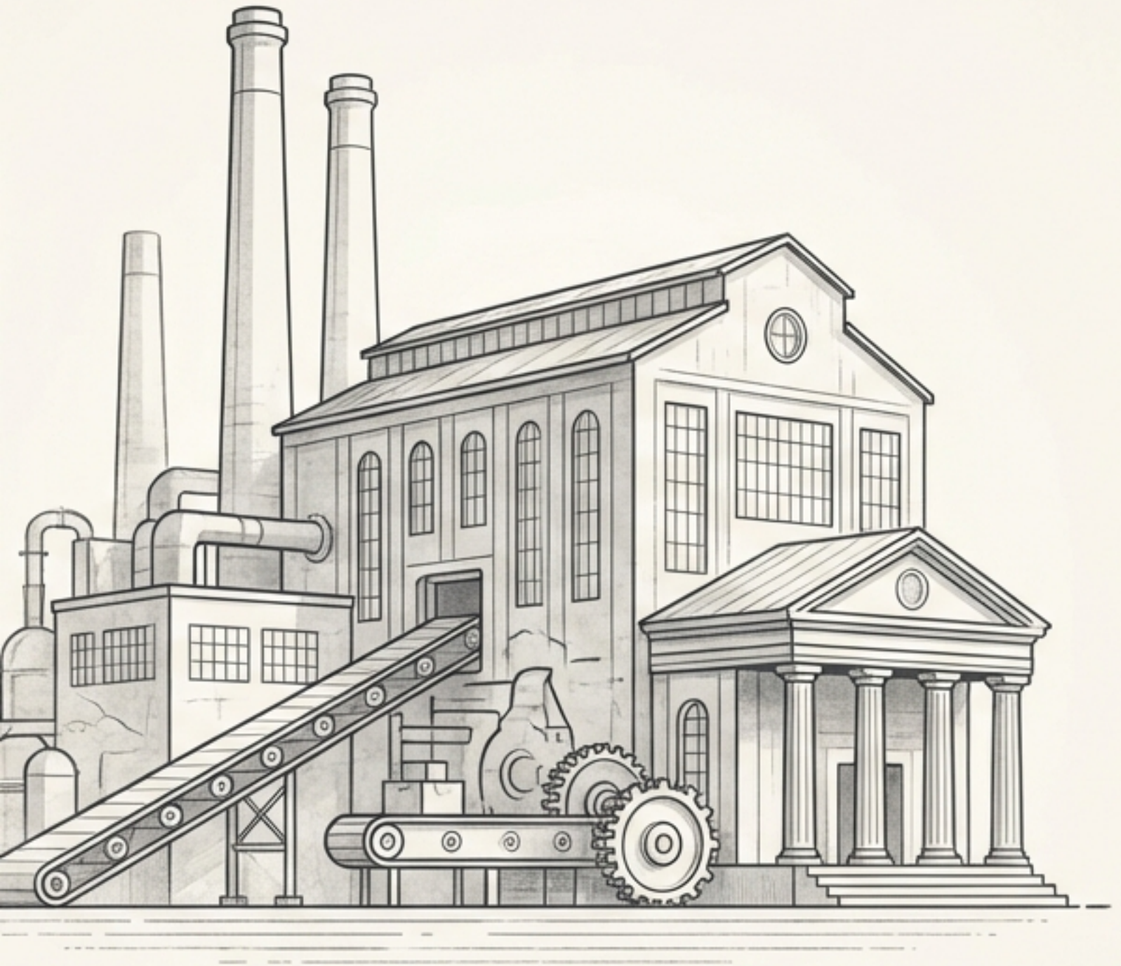
قراردادهای استارتاپی: نقشه راه حقوقی از ایده تا بازار

با تأکید بر حفاظت و تجاری‌سازی مالکیت فکری

ارائه دهنده: دکتر علی ساعتچی

NotebookLM

میدان نبرد جدید: اقتصاد دانش‌بنیان



دارایی‌های فکری و نامشهود (ایده‌ها، کدها، برندها) جایگزین دارایی‌های مشهود (کارخانه‌ها، تجهیزات) شده‌اند. بزرگترین ارزش استارتاپ شما، نامرئی است و بزرگترین ریسک، تقلید و بهره‌برداری غیرمجاز از آن است.

«در دنیای امروز که اقتصاد کالا محور جای خویش را به اقتصاد دانش محور برخاسته از اندیشه‌های نو و ایده‌های نو، و ایده‌های بدیع داده است، **شاخه جدیدی از حقوق** تحت عنوان **حقـــوق مالکیت فکری**، به عنوان ابزاری نوین، وظیفه حمایت از **دارایی‌های** نوظهور و نوپدید را به عهده گرفته است.»

ارائه دهنده: دکتر علی ساعتچی

NotebookLM

ارزشمندترین دارایی شما: مالکیت فکری (IP)

تعریف مالکیت فکری به زبان ساده: «حق پدیدآورنده نسبت به همه گونه بهره‌برداری اقتصادی به صورت انحصاری و موقت از اثر فکری غیرمادی.»

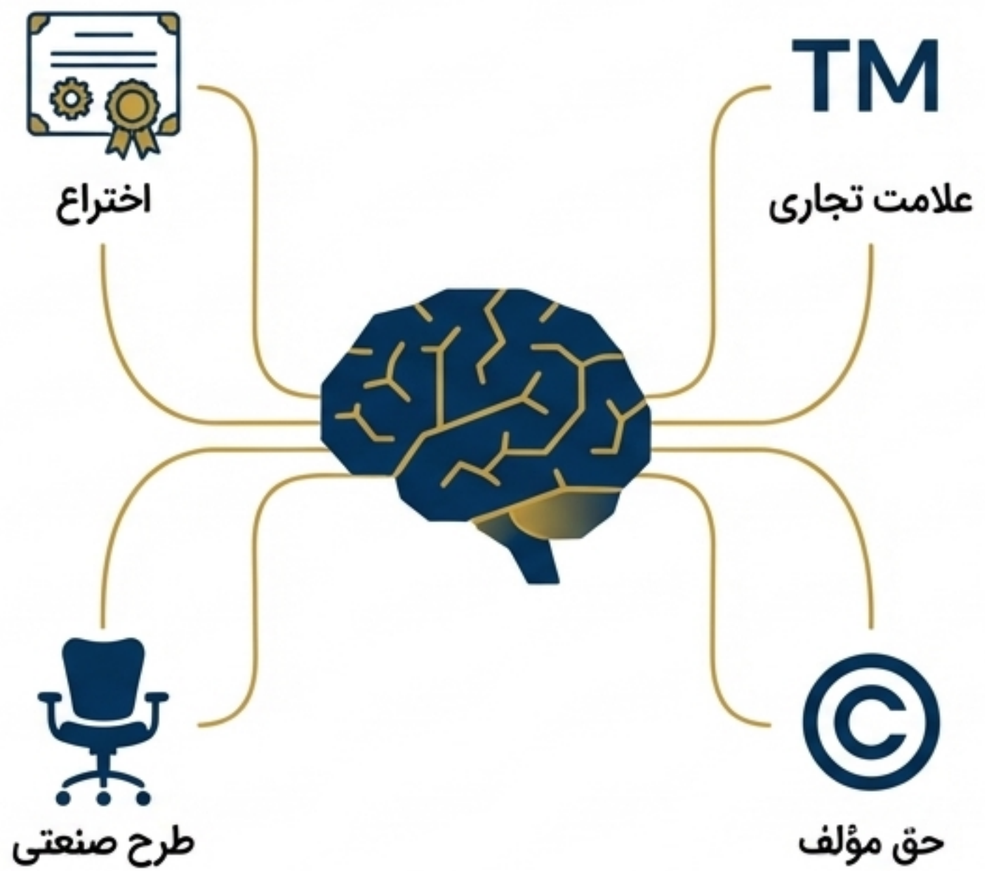
۱. مالکیت صنعتی (Industrial Property):

- اختراع (Patent)
- طرح صنعتی (Industrial Design)
- علامت تجاری (Trademark)
- اسرار تجاری (Trade Secrets)

۲. مالکیت ادبی و هنری (Literary & Artistic Property):

- حق مؤلف / کپی‌رایت (Copyright)

دو جنبه کلیدی حقوق مالکیت فکری:
حقوق مادی/اقتصادی: موقت و انحصاری برای بهره‌برداری.
حقوق معنوی/اخلاقی: دائمی و غیرقابل انتقال، که اثر را برای همیشه به پدیدآورنده‌اش منتسب می‌کند.



ارائه دهنده: دکتر علی ساعتچی
NotebookLM



بخش اول: پیدایش از ایده تا بنیان

هر استارتاپ بزرگی با یک ایده درخشان و یک تیم متعهد آغاز می‌شود. این بخش به قراردادهای بنیادینی می‌پردازد که برای ساختن یک شالوده محکم و جلوگیری از اختلافات آتی میان بنیان‌گذاران، حیاتی هستند.

ارائه دهنده: دکتر علی ساعتچی

NotebookLM

اصول بنیادین قراردادنویسی: ابزارهای معمار

پنج اصل کلیدی برای پیشگیری از بروز اختلافات احتمالی در آینده:



۵. مستندسازی

اصالت اسناد و اختیارات طرف مقابل را بررسی کنید.



۴. شفافیت

از عبارات مبهم بپرهیزید. همه چیز باید قابل اندازه‌گیری و واضح باشد.



۳. کتابت (مکتوب کردن)

توافقات را بنویسید. «کمرنگ‌ترین جوهرها، ماندگارتر از قوی‌ترین حافظه‌هاست.»



۲. اعتبارسنجی طرف مقابل

بهترین قرارداد با فرد بی‌اعتبار، بی‌ارزش است. اعتبارسنجی مقدم بر اخذ تضامین است.



۱. شناسایی چالش‌ها

یک قرارداد خوب، مشکلات آینده را پیش‌بینی و برای آنها راه‌حل ارائه می‌دهد.

ارائه دهنده: دکتر علی ساعتچی

NotebookLM

قرارداد مشارکت: اولین و حیاتی‌ترین توافق

بزرگترین چالش‌های کسب‌وکارهای نوپا در فرآیند تبدیل ایده به محصول، از اختلافات میان اعضای تیم نشأت می‌گیرد.
قرارداد مشارکت باید **پیش از شروع هر کاری** تنظیم شود.

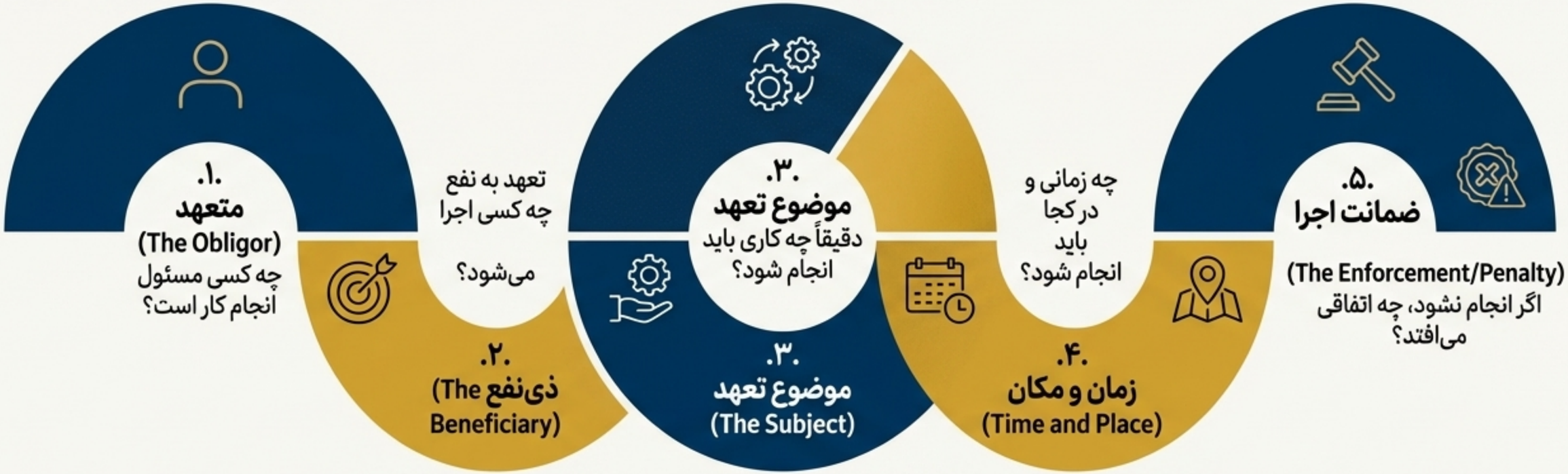
بندهای کلیدی مورد نیاز:

- میزان سهام و سرمایه هر شریک (Ownership stakes)
- تعهدات و مسئولیت‌های هر فرد (Roles and responsibilities)
شرید.
- نحوه تصمیم‌گیری (Decision-making process)
- وضعیت مالکیت بر دارایی‌های فکری و اموال
(IP and asset ownership)
- شرط عدم رقابت (Non-compete clause)
- نحوه فسخ شراکت و خروج شرکا (Exit clauses and dissolution)



آناتومی یک تعهد: ۵ جزء کلیدی

هر تعهد قراردادی استاندارد، باید به پنج سوال اساسی پاسخ دهد:



نکته کلیدی: تفاوت «**تعهد به وسیله**» (انجام تمام تلاش لازم) و «**تعهد به نتیجه**» (تضمین حصول نتیجه) را درک کنید.

NotebookLM

بررسی موردی: بندهای کلیدی در قرارداد مشارکت

نگاهی به چند بند حیاتی و فاجعه‌ای که هر کدام از آن جلوگیری می‌کنند.

مالکیت اموال (ماده ۷)

«مالکیت واقعی بر علامت تجاری، نام دامنه و شبکه‌های اجتماعی به نحو مشترک و مساوی متعلق به هر دو عضو خواهد بود.»

فاجعه‌ای که جلوگیری می‌کند:
اختلاف بر سر مالکیت برند و دارایی‌های دیجیتال پس از جدایی.

عدم رقابت (ماده ۹)

«طرفین... حق هرگونه اقدام و فعالیت مشابه به صورت رسمی یا در عمل، مستقیماً یا باواسطه... را از خود سلب و ساقط می‌نمایند.»

فاجعه‌ای که جلوگیری می‌کند:
خروج یکی از هم‌بنیان‌گذاران و تأسیس یک کسب‌وکار رقیب با استفاده از دانش و اطلاعات داخلی.

شرایط فسخ (ماده ۱۲)

«در صورتی که یکی از شرکا... از ادامه مشارکت انصراف دهد، طرف دیگر می‌تواند... شریک خاطی را اخراج نماید.»

فاجعه‌ای که جلوگیری می‌کند:
بن‌بست و فلج شدن کسب‌وکار در صورت عدم تمایل یکی از شریک نکر شرکا به ادامه همکاری.

ارائه دهنده: دکتر علی ساعتچی

NotebookLM



بخش دوم: سپر حفاظت از دارایی‌های کلیدی

ایده، کد، و داده‌های شما آسیب‌پذیر هستند. قبل از گفتگو با سرمایه‌گذاران، کارمندان یا شرکای تجاری، باید یک دژ حقوقی بسازید. این قراردادها، سپر شما در برابر تهدیدات هستند.

ارائه دهنده: دکتر علی ساعتچی

NotebookLM



قرارداد عدم افشاء (NDA): سپر محافظ اطلاعات محرمانه

قرارداد عدم افشاء (محرمانگی) یک نهاد حقوقی مکمل برای حفاظت از دارایی‌های فکری است. این قرارداد اغلب اولین خط دفاع شماست.

اسرار تجاری (Trade Secrets) چیست؟

اطلاعاتی که سه شرط را همزمان داشته باشند:

۱. **به طور مستقل دارای ارزش اقتصادی باشند.**
۲. **در دسترس عموم قرار نداشته باشند.**
۳. **تلاش‌های معقولانه‌ای برای حفظ و حراست از آن‌ها انجام شده باشد.**

مثال‌ها: فرمولاسیون، فهرست مشتریان، طرح کسب‌وکار.

ارائه دهنده: دکتر علی ساعتچی

NotebookLM

قرارداد عدم رقابت: تضمین وفاداری و تمرکز

جلوگیری از خروج شرکا، مدیران یا کارمندان کلیدی و تبدیل شدن آن‌ها به یک رقیب جدید با استفاده از دانش و اطلاعاتی که در شرکت شما کسب کرده‌اند.

نکته حقوقی کلیدی:

برای حقوقی کلیدی: برای اعتبار قانونی، شرط عدم رقابت باید *معقول و محدود* باشد (ماده ۹۵۹ قانون مدنی).
محدودیت‌های بیش از حد ممکن است باطل تلقی شوند.

ارکان یک شرط معقول:

- **محدودیت موضوعی: چه فعالیتی رقابت محسوب می‌شود؟**
- **محدودیت زمانی: برای چه مدتی (مثلاً ۱ یا ۲ سال)؟**
- **محدودیت مکانی: در چه محدوده‌ی جغرافیایی (مثلاً شهر تهران)؟**



NotebookLM

بندهای حیاتی در قراردادهای حفاظتی

قرارداد عدم رقابت

تعریف فعالیت رقابتی
چه کسب‌وکاری رقیب محسوب می‌شود؟ (بهتر است (بهتر است مصادیق مهم ذکر شود).

قلمرو محدودیت
محدودیت از نظر زمان، مکان و نوع فعالیت باید دقیقاً مشخص شود.

شرط عدم ترغیب (Non-solicitation)
تعهد به عدم استخدام یا تشویق کارکنان شرکت به ترک کار.

وجه التزام
مبلغ مشخصی که در صورت نقض تعهد باید پرداخت شود.

قرارداد عدم افشاء (NDA)

تعریف اطلاعات محرمانه
چه اطلاعاتی تحت پوشش قرار می‌گیرد؟ (باید تا حد امکان (باید تا حد امکان گسترده باشد).

تعهدات گیرنده اطلاعات
چه کارهایی نباید انجام دهد؟ (فقط برای هدف مشخص استفاده کند، کپی نکند).

مدت زمان تعهد
تعهد به حفظ محرمانگی تا چه زمانی ادامه دارد؟ (می‌تواند دائمی باشد).

استرداد اطلاعات
تعهد به بازگرداندن و از بین بردن تمام نسخه‌ها پس از پایان همکاری.

ارائه دهنده: دکتر علی ساعتچی
NotebookLM


بخش سوم: بازار
تجاری‌سازی و رشد
شالوده شما امن است. دارایی‌هایتان محافظت شده‌اند. اکنون زمان آن
رسیده که نوآوری خود را به درآمد تبدیل کنید. این قراردادها، وسایل
نقلیه شما برای کسب درآمد و مقیاس‌پذیری کسب‌وکارتان هستند.

NotebookLM

مسیرهای تجاری‌سازی مالکیت فکری

پنج مدل اصلی برای بردن دارایی فکری به بازار وجود دارد:



۱. فروش و واگذاری کامل (Outright Sale)

انتقال کامل مالکیت در ازای یک مبلغ مشخص.



۲. اجازه بهره‌برداری (Licensing)

«اجاره» دادن حق استفاده از IP در ازای دریافت حق امتیاز (Royalty).





۳. فرانچایز (Franchising)

تکثیر کل مدل کسب‌وکار، شامل برند، سیستم عملیاتی و دانش فنی.



۵. قراردادهای نرم‌افزار (Software Contracts)

خرید، ساخت، و پشتیبانی از محصولات دیجیتال.



۴. انتقال فناوری (Technology Transfer)

انتقال دانش فنی ضمنی (Know-how) که برای استفاده از یک اختراع ضروری است.

تر علی ساعتچی
NotebookLM

قرارداد فروش و واگذاری: انتقال کامل مالکیت

سناریو: زمانی مناسب است که مالک قصد تمرکز بر نوآوری‌های جدید را دارد و نمی‌خواهد درگیر فرآیند تجاری‌سازی شود.

فرآیند اصلی: انتقال کامل و دائمی حقوق مادی دارایی فکری (مانند اختراع، طرح صنعتی یا علامت تجاری) به شخص دیگر.

گام حقوقی حیاتی (ماده ۴۸ قانون ثبت اختراعات):
«هرگونه تغییر در مالکیت اختراع... باید در اداره مالکیت صنعتی به ثبت برسد... تأثیر این‌گونه تغییر نسبت به اشخاص ثالث منوط به تسلیم درخواست مذکور است.»

نکته کلیدی: بدون ثبت رسمی انتقال در مرکز مالکیت معنوی، این واگذاری در برابر دیگران معتبر نیست.



NotebookLM

قرارداد لیسانس: اجاره استراتژیک حق بهره‌برداری



مفهوم: مالک (Licensor)، به کاربر (Licensee) اجازه می‌دهد تا در شرایطی معین و در ازای پرداخت حق امتیاز (Royalty) از دارایی فکری او استفاده کند. مالکیت اصلی نزد مالک باقی می‌ماند.

متغیرهای کلیدی قرارداد لیسانس:

- **انحصاری یا غیرانحصاری (Exclusive vs. Non-exclusive):** آیا فقط Licensee حق استفاده را دارد؟
- **قلمرو مکانی (Geographical Scope):** اجازه بهره‌برداری در کدام منطقه جغرافیایی معتبر است؟
- **مدت قرارداد (Duration):** لیسانس برای چه مدتی معتبر است؟
- **موضوع لیسانس:** اجازه بهره‌برداری از کدام بخش از IP داده می‌شود؟ (مثلاً فقط حق تولید، یا حق تولید و فروش)

ارائه دهنده: دکتر علی ساعتچی

NotebookLM

قرارداد فرانچایز: تکثیر مدل کسب‌وکار موفق

مفهوم:
فرانچایز یک قرارداد لیسانس است که در آن، موضوع فقط یک دارایی فکری نیست، بلکه کل **سیستم کسب‌وکار** (The entire business system) است.

تفاوت کلیدی با لیسانس:
لیسانس: تمرکز بر «دارایی فکری» است.
فرانچایز: تمرکز بر «سیستم» است.
Franchisee ملزم به رعایت دقیق ضوابط و استانداردهای Franchisor در همه جوانب کسب‌وکار است: از دکوراسیون تا بازاریابی.

مثال:
مک‌دونالدز یک فرانچایز است. یک تولیدکننده اسباب‌بازی که از شخصیت‌های دیزنی استفاده می‌کند، یک لیسانس دارد.



قرارداد انتقال فناوری: فراتر از گواهی ثبت اختراع





راه‌حل:

قرارداد انتقال فناوری که بر انتقال «دانش فنی ضمنی» (Know-how) تمرکز دارد. این شامل آموزش، مستندات فنی، مشاوره و انتقال تجربیات عملی است.

مشکل اصلی:

گاهی اوقات، حتی با داشتن حق لیسانس یک اختراع، امکان استفاده مؤثر از آن وجود ندارد. دانش فنی لازم برای پیاده‌سازی، نگهداری و توسعه آن منتقل نشده است.

«یکی از مهمترین دلایل عدم توفیق قراردادهای انتقال فناوری، انتخاب نادرست فناوری، عدم جذب و ناتوانی در نگهداری و توسعه فناوری است.»

دکتر علی ساعتچی

NotebookLM

قرارداد خرید نرم‌افزار: ساخت دارایی دیجیتال

زمینه: این قرارداد برای زمانی است که شما یک نرم‌افزار یا اپلیکیشن را به صورت سفارشی برای کسب‌وکارتان سفارش می‌دهید.

ملاحظات حیاتی:

۱. **مالکیت سورس کد (Source Code Ownership):** این مهم‌ترین بند قرارداد است. باید به صراحت ذکر شود که کلیه حقوق مادی و معنوی سورس کدها به طور کامل به خریدار منتقل می‌شود.

۲. **کدنویسی تمیز و استاندارد (Clean Code):** تیم فنی باید متعهد شود که کدنویسی را استاندارد انجام دهد تا تیم‌های دیگر نیز بتوانند آن را توسعه دهند.

۳. **تحویل مستندات فنی (Technical Documentation):** دریافت مستندات کامل برای درک و توسعه آینده نرم‌افزار ضروری است.

بزرگترین ریسک: وابستگی بیش از حد به تیم فنی اولیه. یک قرارداد خوب این ریسک را مدیریت می‌کند.



نر علی ساعتچی
NotebookLM

قرارداد پشتیبانی نرم‌افزار: تضمین تداوم و کارایی

قرارداد خرید نرم‌افزار بدون یک قرارداد پشتیبانی قوی، ناقص است. نرم‌افزار برای عملکرد مطلوب به پشتیبانی مستمر نیاز دارد.

عنصر کلیدی: توافق‌نامه سطح خدمات (SLA)

باید زمان‌های دقیق پاسخگویی و رفع مشکل برای سئل برای انواع خطاها مشخص شود.

مثال: «حداکثر طی ۹۰ دقیقه نسبت به حل مشکل اضطراری به صورت موقت اقدام نماید.»

پرهیز از اختلاف با تعاریف شفاف:

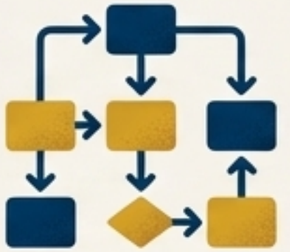
- **رفع باگ (Bug Fixing):** اصلاح خطاهایی که باعث می‌شوند نرم‌افزار طبق مشخصات اولیه کار نکند. (هزینه با توسعه‌دهنده است)
- **پشتیبانی (Support):** پاسخگویی به سوالات و راهنمایی کاربران در استفاده از نرم‌افزار.
- **توسعه (Development):** افزودن قابلیت‌های جدید که در توافق اولیه وجود نداشته است. (نیازمند توافق و هزینه جدید است)



تر علی ساعتچی
NotebookLM

مقایسه کلیدی: تفاوت لیسانس و فرانچایز

فرانچایز



- **تمرکز:** بر کل «سیستم کسب‌وکار» (برند، عملیات، بازاریابی، تأمین).
- **سطح کنترل مالک:** بسیار بالا.
- **رابطه:** فرانچایزر، مدل موفق خود را برای اجرا در اختیار فرانچایزی قرار می‌دهد.
- **مثال:** یک شعبه از یک رستوران زنجیره‌ای معروف که دقیقاً از همان منو، دکوراسیون و استانداردهای شعبه اصلی پیروی می‌کند.

لیسانس (اجازه بهره‌برداری)



- **تمرکز:** بر یک «دارایی» مشخص (علامت تجاری، اختراع).
- **سطح کنترل مالک:** پایین تا متوسط.
- **رابطه:** مالک به کاربر اجازه استفاده می‌دهد.
- **مثال:** یک شرکت تولیدکننده پوشاک، اجازه استفاده از لوگوی یک تیم ورزشی را روی تی‌شرت‌های خود دریافت می‌کند.

ر علی ساعتچی NotebookLM



الگوی مرجع: قرارداد لیسانس و دانش فنی سازمان برنامه و بودجه

برای قراردادهای پیچیده انتقال فناوری و لیسانس، یک الگوی استاندارد و مرجع توسط سازمان برنامه و بودجه کشور تهیه شده است که در پیوست کتاب منبع این ارائه، موجود است.

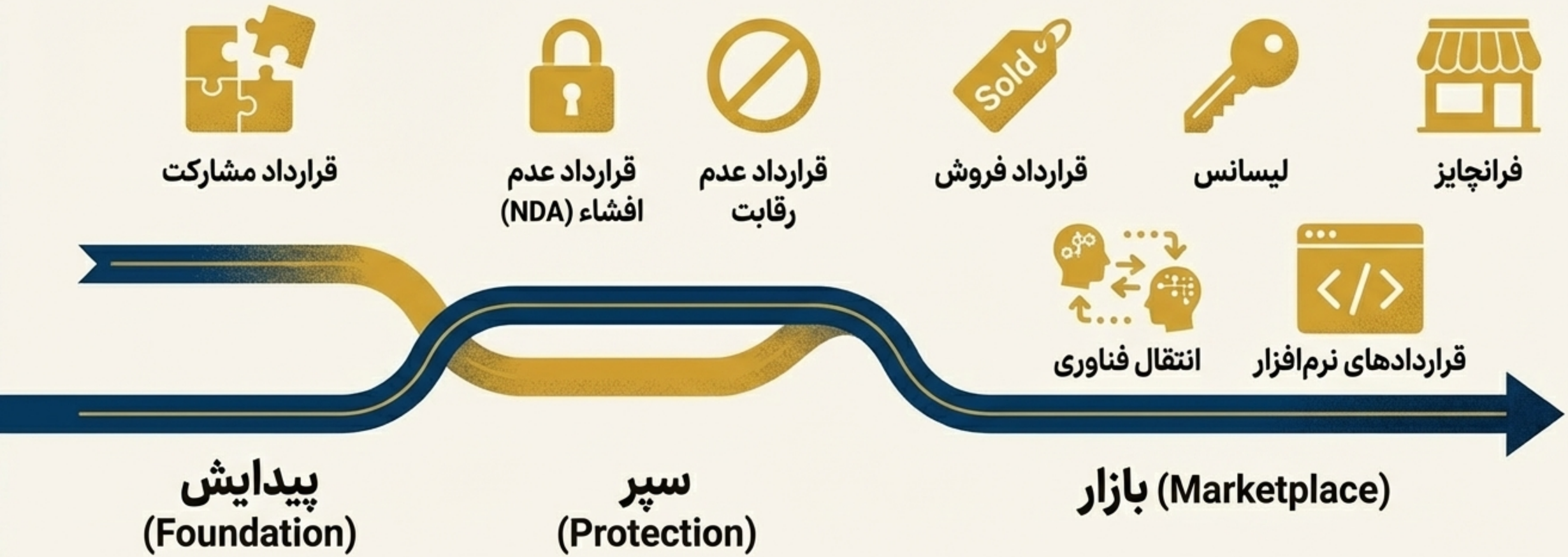
این قرارداد نمونه می‌تواند به عنوان یک چارچوب جامع و مورد تأیید برای مذاکرات و تنظیم قراردادهای انتقال تکنولوژی در سطح ملی و بین‌المللی مورد استفاده قرار گیرد.

نکته کلیدی: استفاده از الگوهای استاندارد، ریسک‌ها را کاهش داده و به شفافیت قرارداد کمک می‌کند.

ارائه دهنده: دکتر علی ساعتچی

NotebookLM

جمع‌بندی سفر: نقشه راه حقوقی شما



NotebookLM

قراردادها هزینه نیستند، سرمایه‌گذاری برای موفقیت هستند

برنامه‌ریزی حقوقی



مشکلات آتی

رویکرد پیشگیرانه (Proactive):

صرف زمان و هزینه اندک در ابتدا برای تنظیم قراردادهای محکم. این کار یک سرمایه‌گذاری استراتژیک برای جلوگیری از مشکلات بزرگ‌تر و تضمین رشد پایدار است.

رویکرد واکنشی (Reactive):

نادیده گرفتن قراردادها در ابتدا و مواجهه با اختلافات پرهزینه، دعاوی قضایی و اتلاف وقت و انرژی در آینده. این رویکرد می‌تواند یک استارتاپ را نابود کند.

NotebookLM