



قراردادهای استارت‌آپی: نقشه راه حقوقی از ایده تا بازار

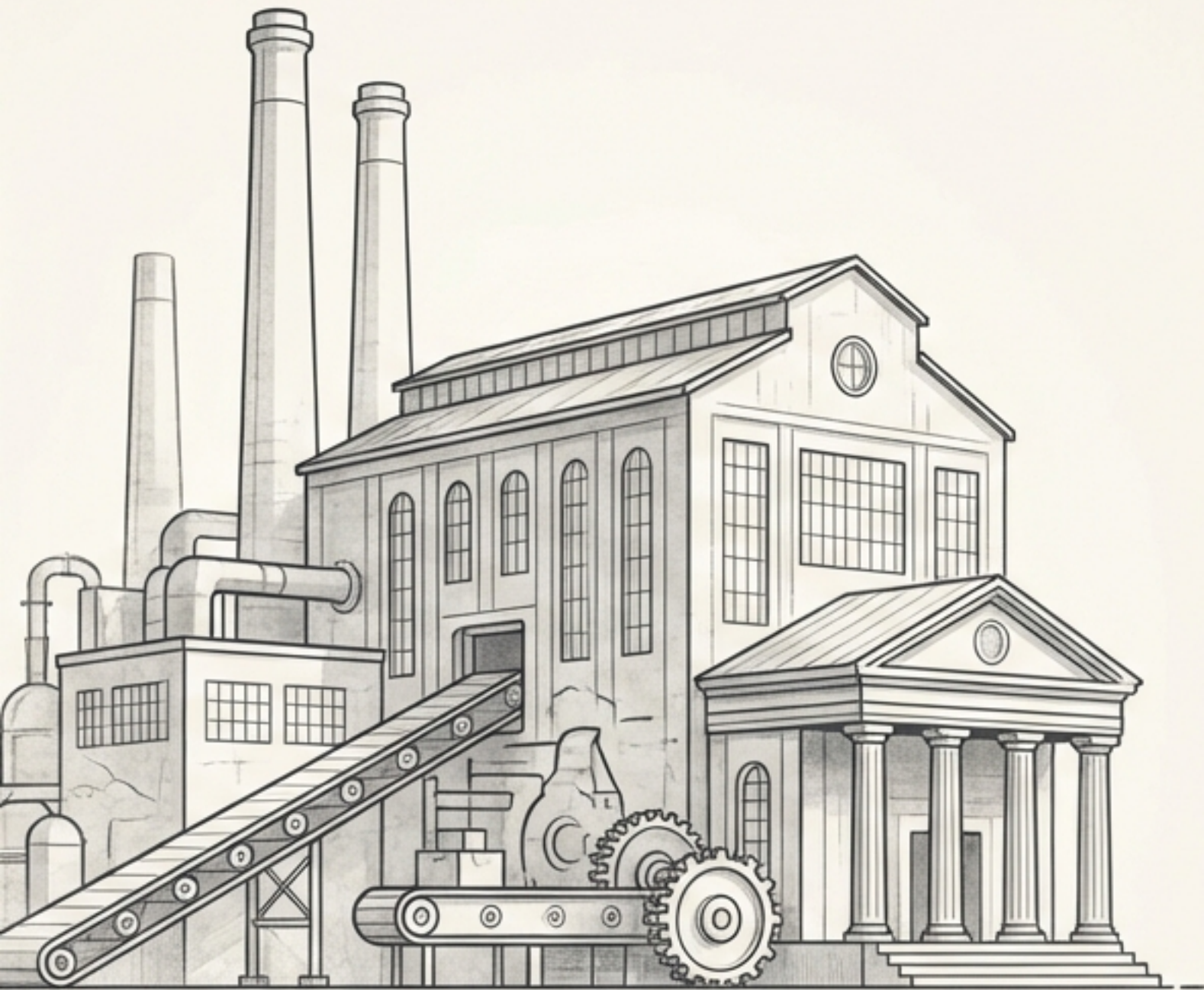
با تأکید بر حفاظت و تجاری‌سازی مالکیت فکری

ارائه دهنده: دکتر علی ساعتچی

میدان نبرد جدید: اقتصاد دانش بنیان

دارایی‌های فکری و نامشهود (ایده‌ها، کدها، برندها) جایگزین دارایی‌های مشهود (کارخانه‌ها، تجهیزات) شده‌اند. بزرگترین ارزش استارت‌آپ 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 **حقوق مالکیت فکری**، به عنوان ابزاری نوین، وظیفه حمایت از دارایی‌های نوظهور و نوپدید را به عهده گرفته است.»



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.»

1. مالکیت صنعتی (Industrial Property):

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

2. 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.



اختراع

TM

علامت تجاری



طرح صنعتی



حق مؤلف

بخش اول: پیدایش از ایده تا بنیان

هر استارت‌آپ 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

اصول بنیادین قرارداد نویسی: ابزارهای معمار

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



۱. شناسایی چالش‌ها

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



۲. اعتبارسنجی طرف مقابل

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



۳. کتابت (مکتوب کردن)

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



۴. شفافیت

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



۵. مستندسازی

اصالت اسناد و اختیارات طرف مقابل را بررسی کنید.

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.

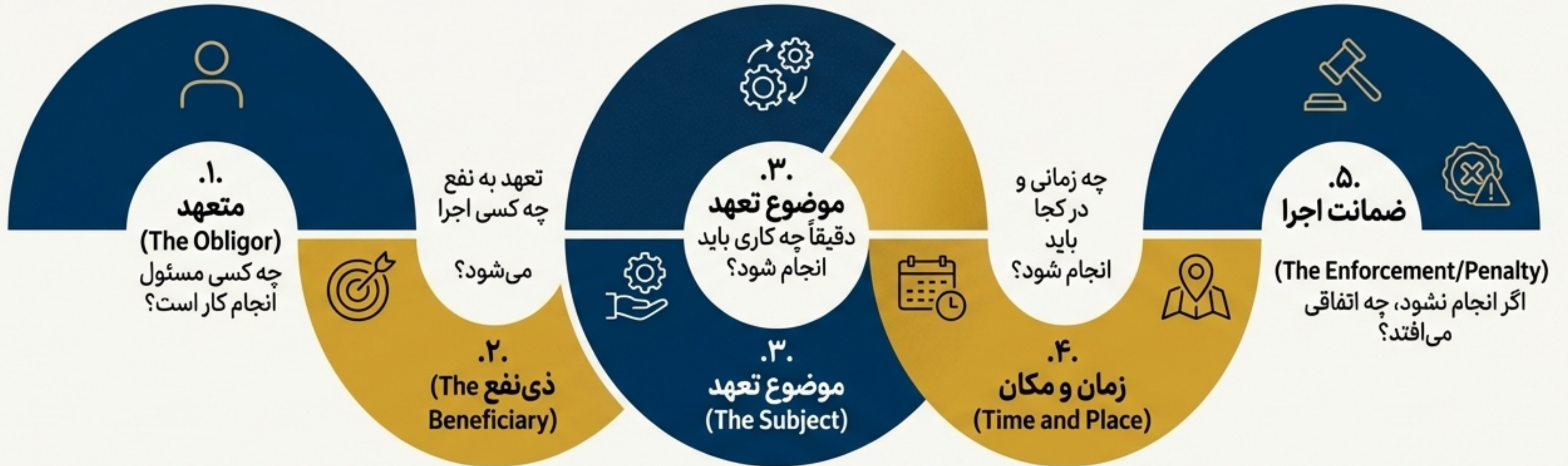
بندهای کلیدی مورد نیاز:

- میزان سهام و سرمایه هر شریک (Ownership stakes)
- تعهدات و مسئولیت‌های هر فرد (Roles and responsibilities) شریک.
- 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

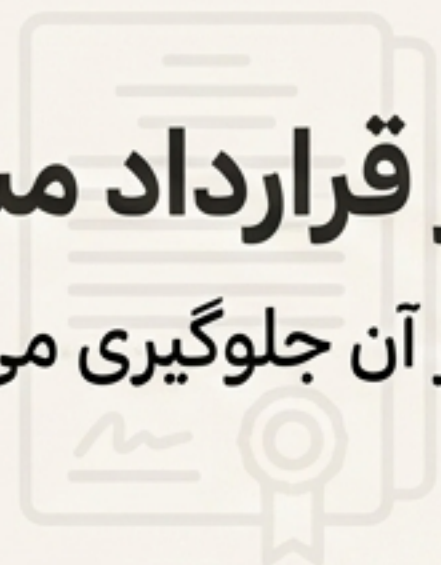
هر تعهد قراردادی استاندارد، باید به پنج سوال اساسی پاسخ دهد:



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


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 با واسطه... 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.



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.



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.

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)؟



بندهای حیاتی در قراردادهای حفاظتی

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.

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.



بخش سوم: بازار تجاری سازی 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.

مسیرهای تجاری سازی مالکیت فکری

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



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.



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)



قرارداد فرانچایز: تکثیر مدل کسب و کار موفق

مفهوم:

فرانچایز یک قرارداد لیسانس است که در آن، موضوع فقط یک دارایی فکری نیست، بلکه کل سیستم کسب و کار (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 کسب و کار است: از دکوراسیون تا بازاریابی.

مثال:

مکدونالدز یک فرانچایز است. یک تولیدکننده اسباب بازی که از شخصیت‌های دیزنی استفاده می‌کند، یک لیسانس دارد.



قرارداد انتقال فناوری: فراتر از گواهی ثبت اختراع



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.

راه حل:

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

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

قرارداد خرید نرم افزار: ساخت دارایی دیجیتال

زمینه: این قرارداد برای زمانی است که شما یک نرم افزار یا اپلیکیشن را به صورت سفارشی برای کسب و کارتان سفارش می دهید.

ملاحظات حیاتی:

- مالکیت سورس کد (Source Code Ownership):** این مهم ترین بند قرارداد است. باید به صراحت ذکر شود که کلیه حقوق مادی و معنوی سورس کدها به طور کامل به خریدار منتقل می شود.
 - کدنویسی تمیز و استاندارد (Clean Code):** تیم فنی باید متعهد شود که کدنویسی را استاندارد انجام دهد تا تیم های دیگر نیز بتوانند آن را توسعه دهند.
 - تحويل مستندات فنی (Technical Documentation):** دریافت مستندات کامل برای درک و توسعه آینده نرم افزار ضروری است.
- بزرگترین ریسک:** وابستگی بیش از حد به تیم فنی اولیه. یک قرارداد خوب این ریسک را مدیریت می کند.



قرارداد پشتیبانی نرم افزار: تضمین تداوم و کارایی

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

پرهیز از اختلاف با تعاریف شفاف:

- رفع باگ (Bug Fixing): اصلاح خطاهایی که باعث می شوند نرم افزار طبق مشخصات اولیه کار نکند. (هزینه با توسعه دهنده است)
- پشتیبانی (Support): پاسخگویی به سوالات و راهنمایی کاربران در استفاده از نرم افزار.
- توسعه (Development): افزودن قابلیت های جدید که در توافق اولیه وجود نداشته است. (نیازمند توافق و هزینه جدید است)

عنصر کلیدی: توافق نامه سطح خدمات (SLA)

باید زمان های دقیق پاسخگویی و رفع مشکل برای مشکل برای انواع خطاها مشخص شود.

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



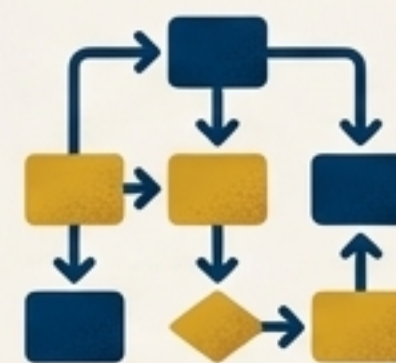
مقایسه کلیدی: تفاوت لیسانس و فرانچایز

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.

فرانچایز



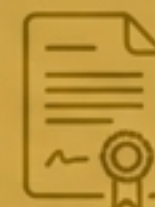
- **تمرکز:** بر کل «سیستم کسب‌وکار» (برند، عملیات، بازاریابی، تأمین).
- **سطح کنترل مالک:** بسیار بالا.
- **رابطه:** فرانچایزر، مدل موفق خود را برای اجرا در اختیار فرانچایزی قرار می‌دهد.
- **مثال:** یک شعبه از یک رستوران زنجیره‌ای معروف که دقیقاً از همان منو، دکوراسیون و استانداردهای شعبه اصلی پیروی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

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.



جمع‌بندی سفر: نقشه راه حقوقی شما



قرارداد مشارکت



قرارداد عدم افشاء (NDA)



قرارداد عدم رقابت



قرارداد فروش



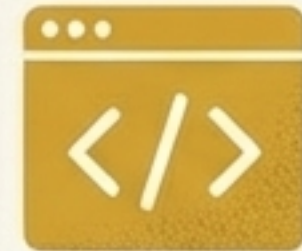
لیسانس



فرانچایز



انتقال فناوری



قراردادهای نرم‌افزار

پیدایش
(Foundation)

سپر
(Protection)

بازار (Marketplace)

قراردادها هزینه نیستند، سرمایه‌گذاری برای موفقیت هستند

برنامه‌ریزی حقوقی



مشکلات آتی

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 استارت‌آپ را نابود کند.

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.

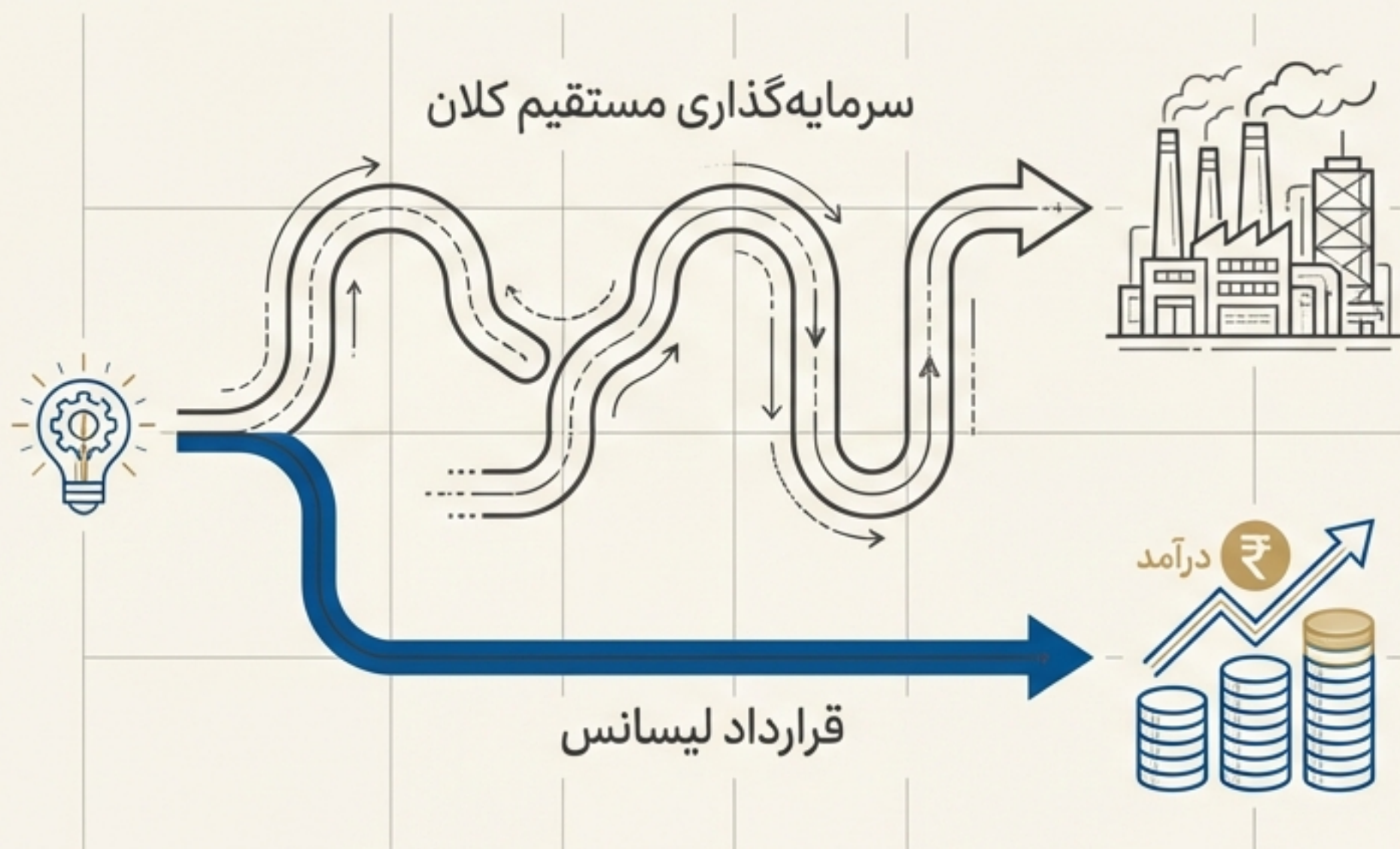


نقشه راه راهبردی قراردادهای لیسانس

راهنمای جامع برای تجاری سازی و حفاظت از دارایی های فکری

ارائه‌ای از دکتر علی ساعتچی

چالش اصلی: چگونه ارزش دارایی فکری خود را بدون سرمایه‌گذاری هنگفت آزاد کنیم؟



شما صاحب یک دارایی فکری ارزشمند (مانند یک اختراع ثبت‌شده) هستید، اما منابع مالی یا فنی لازم برای تجاری‌سازی کامل آن را در اختیار ندارید.

رها کردن این دارایی به معنای از دست دادن فرصت است. تجاری‌سازی مستقیم نیازمند سرمایه، تیم و خط تولید است.

راه حل راهبردی: قرارداد لیسانس. این قرارداد به شما اجازه می‌دهد تا بدون واگذاری مالکیت، حق بهره‌برداری از دارایی خود را به شرکتی توانمند بسپارید و در ازای آن درآمد کسب کنید.

قرارداد لیسانس (License Agreement): قراردادی که به موجب آن، مالک دارایی فکری (لیسانس‌دهنده) به شخص دیگری (لیسانس‌گیرنده) اجازه بهره‌برداری از آن دارایی را در ازای دریافت مابه‌ازاء می‌دهد. این قرارداد مشابه «اجاره» در اموال فیزیکی است. (منبع: ص ۷۱)

شالوده نقشه راه: سه شرط کلیدی برای اعتبار قانونی قرارداد لیسانس

علاوه بر شرایط عمومی صحت قراردادها، اعتبار یک قرارداد لیسانس مالکیت صنعتی در ایران نیازمند سه شرط اختصاصی و شکلی است که عدم رعایت آنها، قرارداد را در برابر اشخاص ثالث بی اثر می کند.



۱. ثبت در اداره مالکیت صنعتی

قرارداد باید نزد اداره مالکیت صنعتی به ثبت برسد و خلاصه‌ای از آن (شامل اسامی طرفین، عنوان مال فکری، مدت و نوع انحصاری/غیرانحصاری بودن) در روزنامه رسمی آگهی شود.
(منبع: ماده ۵۰ قانون ثبت اختراعات، ص ۷۳)



۲. تنظیم سند رسمی

علاوه بر ثبت در اداره، قرارداد باید نزد سردفتر اسناد رسمی نیز به ثبت رسمی برسد. این یک شرط مستقل و ضروری است.
(منبع: ص ۷۴)



۳. شرط کنترل کیفیت (فقط برای علائم تجاری)

در لیسانس علامت تجاری، لیسانس دهنده باید به طور مؤثر بر کیفیت کالاها و خدمات لیسانس گیرنده نظارت کند. قرارداد فاقد این شرط یا بدون اعمال نظارت کافی، باطل خواهد بود.
(منبع: ماده ۴۴ قانون ثبت اختراعات، ص ۷۴)

این شروط عمدتاً مربوط به «مالکیت صنعتی» (اختراع، طرح صنعتی، علامت تجاری) است و قراردادهای «مالکیت ادبی-هنری» نیاز به این تشریفات ندارند.

ستون اول: تعریف دقیق قلمرو حقوق | چه چیزی را واگذار می‌کنید؟

قلب قرارداد ليسانس، «شرط اعطای حقوق» است. این شرط باید با دقت چهار بُعد اصلی حق بهره‌برداری را مشخص کند تا از هرگونه ابهام یا اختلاف در آینده جلوگیری شود.



“تعیین دقیق این چهارچوب، سنگ بنای یک قرارداد ليسانس موفق است.”

(منبع مفهومی: ص ۷۶)

کالبدشکافی ابعاد چهارگانه اعطای حقوق

۱. دامنه موضوعی

- فهرست دقیق: به صراحت حقوقی مانند «تولید»، «فروش»، «صادرات»، «واردات» و... را لیست کنید.

نکته راهبردی برای لیسانس دهنده*: از «شرط فقدان حقوق ضمنی» (No implied rights) استفاده کنید تا تصریح شود که لیسانس گیرنده هیچ حقی فراتر از موارد ذکر شده در قرارداد ندارد. (منبع: ص ۷۷)

۲. دامنه شخصی

لیسانس فرعی (Sub-licensing): آیا لیسانس گیرنده حق واگذاری این مجوز به شخص ثالث را دارد؟

نکته راهبردی*: اگر اجازه لیسانس فرعی داده می شود، نحوه تقسیم درآمد حاصل از آن باید به طور شفاف مشخص شود. (منبع: ص ۷۸)

۴. دامنه مکانی

تعیین قلمرو: مشخص کنید که بهره برداری در کدام شهر(ها)، کشور(ها) یا منطقه(ها) مجاز است.

نکته راهبردی: به یاد داشته باشید که هر گواهینامه ثبت اختراع یا علامت تجاری، «شمول سرزمینی» دارد و فقط در کشور صادرکننده معتبر است. (منبع: ص ۱۰۷)

۳. دامنه زمانی

تعیین مدت الزامی است: مدت قرارداد باید صریحاً (مثلاً ۵ سال) یا با تعریف یک رویداد خاتمه دهنده (مثلاً رسیدن به سطح فروش معین) مشخص شود.

نکته راهبردی: از «شروط تمدید خودکار» (Evergreen clauses) استفاده کنید که قرارداد را تمدید می کند مگر اینکه یکی از طرفین کتباً عدم تمایل خود را اعلام کند. (منبع: ص ۷۹)

ستون دوم: مدل های درآمدی | چگونه ارزش را دریافت می کنید؟

انتخاب ساختار پرداخت (مابه‌ازاء) یکی از حیاتی‌ترین تصمیمات در قرارداد لایسانس است. سه مدل اصلی برای این منظور وجود دارد که هر یک مزایا و ریسک‌های خاص خود را دارند.



۱. مبلغ مقطوع (Lump Sum)

پرداخت یک مبلغ ثابت و از پیش تعیین شده، به صورت یکجا یا در چند قسط.



۲. حق امتیاز (Royalty)

پرداخت درصدی از گردش مالی (مانند درآمد حاصل از فروش) که در طول زمان و بر اساس عملکرد تجاری مشخص می‌شود.



۳. ترکیبی (Hybrid)

ترکیبی از دو مدل فوق؛ دریافت یک مبلغ اولیه ثابت به علاوه درصدی به عنوان حق امتیاز.

(منبع: ص ۸۰-۸۱)

انتخاب مدل پرداخت: یک مقایسه راهبردی

معيار راهبردی	مبلغ مقطوع (Lump Sum)	حق امتياز (Royalty)	ترکیبی (Hybrid)
ریسک برای لیسانس دهنده	پایین: درآمد تضمین شده است.	بالا: درآمد به عملکرد لیسانس گیرنده وابسته است.	متوسط: ریسک با مبلغ اولیه کاهش می یابد.
ریسک برای لیسانس گیرنده	بالا: باید مبلغ را پردازد حتی اگر درآمدی کسب نکند.	پایین: پرداخت متناسب با درآمد است.	متوسط: فشار پرداخت اولیه وجود دارد.
پتانسیل درآمد (برای لیسانس دهنده)	محدود: درآمد به مبلغ توافق شده محدود است.	نامحدود: پتانسیل کسب درآمد بالا با موفقیت محصول.	متعادل: هم درآمد اولیه دارد و هم در موفقیت شریک است.
پیچیدگی و نظارت	ساده: نیاز به گزارش دهی و حسابرسی ندارد.	پیچیده: نیازمند گزارش دهی دقیق حق بازرسی و حسابرسی است.	پیچیده: نیازمند نظارت بر عملکرد است.

انتخاب مدل به میزان اطمینان شما از موفقیت تجاری محصول و میزان ریسک پذیری تان بستگی دارد.

نکات کلیدی در مدل «حق امتیاز» برای کاهش ریسک

مدل حق امتیاز به دلیل پتانسیل بالای درآمدی جذاب است، اما برای موفقیت نیازمند تعریف دقیق و شروط حمایتی است.



۱. **تعیین دقیق مبنای محاسبه (Royalty Base):** مشخص کنید حق امتیاز از چه چیزی محاسبه می‌شود:

- «درآمد خالص» یا «درآمد ناخالص»؟

- بر اساس «تولید» یا «فروش»؟ تعیین بر اساس فروش برای لیسانس‌دهنده ریسکی‌تر است زیرا ریسک بازاریابی را هم بر عهده می‌گیرد. (منبع: ص ۸۲)



۲. **تعهد به گزارش‌دهی (Reporting Obligation):** لیسانس‌گیرنده را ملزم کنید تا در بازه‌های زمانی

مشخص (مثلاً فصلی) گزارش دقیق فروش را ارائه دهد. (منبع: ص ۸۳)



۳. **شرط بازرسی و حسابرسی (Audit Provision):** این حق را برای خود محفوظ بدارید که بتوانید دفاتر

مالی لیسانس‌گیرنده را برای اطمینان از صحت گزارش‌ها بازرسی کنید. (منبع: ص ۸۳)



۴. **شرط حداقل حق امتیاز (Minimum Royalty):** (به‌ویژه در لیسانس انحصاری) یک کف پرداخت سالانه تعیین

کنید. اگر حق امتیاز محاسبه‌شده به این کف نرسد، لیسانس‌گیرنده موظف به پرداخت مابه‌التفاوت است. این شرط از عدم فعالیت لیسانس‌گیرنده جلوگیری می‌کند. (منبع: ص ۸۳)

ستون سوم: تعریف فضای رقابتی | چه کس دیگری می‌تواند از این دارایی استفاده کند؟

نوع لیسانس، میزان انحصار را تعیین می‌کند و تأثیر مستقیمی بر استراتژی بازار شما و لیسانس‌گیرنده دارد. سه نوع اصلی لیسانس وجود دارد.

	۱. لیسانس انحصاری (Exclusive License)
<p>در قلمرو قرارداد، فقط و فقط لیسانس‌گیرنده حق بهره‌برداری دارد. حتی خود لیسانس‌دهنده نیز حق استفاده یا اعطای لیسانس به دیگری را ندارد.</p>	
	۲. لیسانس غیرانحصاری (Non-exclusive License)
<p>لیسانس‌دهنده می‌تواند علاوه بر لیسانس‌گیرنده فعلی، به تعداد نامحدودی از اشخاص دیگر نیز لیسانس بدهد و خودش هم از دارایی فکری استفاده کند.</p>	
	۳. لیسانس منفرد (Sole License)
<p>یک مدل میانه. لیسانس‌دهنده حق اعطای لیسانس به شخص ثالث دیگری را ندارد، اما خودش می‌تواند در کنار لیسانس‌گیرنده به بهره‌برداری از دارایی بپردازد.</p>	

در صورت سکوت قرارداد، لیسانس «غیرانحصاری» تلقی می‌شود. (منبع: ماده ۵۱ آیین‌نامه، ص ۸۶)

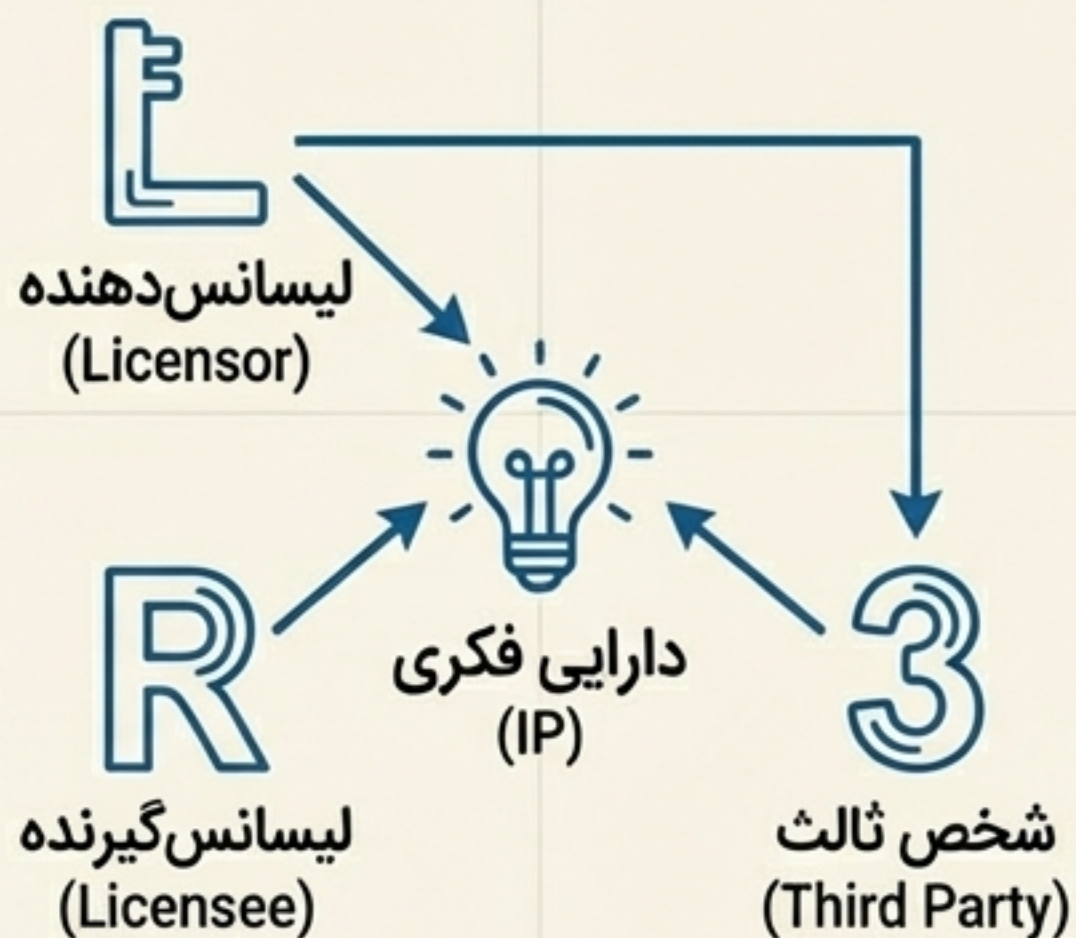
تصویرسازی انواع لیسانس: روابط و محدودیت‌ها

انحصاری (Exclusive)



فقط لیسانس‌گیرنده مجاز است.

غیرانحصاری (Non-exclusive)



همه می‌توانند با مجوز لیسانس‌دهنده استفاده کنند.

منفرد (Sole)



لیسانس‌دهنده و لیسانس‌گیرنده مجاز هستند، اما شخص ثالث خیر.

(محتوای بصری برگرفته از جدول ص ۸۵)

شروط راهبردی برای هر نوع لایسانس

با انتخاب نوع لایسانس، می‌توانید از شروط قراردادی خاصی برای بهینه‌سازی منافع و کاهش ریسک‌های خود استفاده کنید.

برای لایسانس غیرانحصاری (جهت حمایت از لایسانس‌گیرنده)

شروط لایسانس‌گیرنده کامل‌الوداد (شروط لایسانس) (Most Favored Licensee Clause)



شروط کنید که اگر لایسانس‌دهنده در آینده لایسانس دیگری با شرایط بهتر (مثلاً حق امتیاز کمتر) به شخص ثالثی اعطا کرد، همان شرایط بهتر باید برای شما نیز اعمال شود. (منبع: ص ۸۶)

تعهد به اقامه دعوی



از آنجا که دارنده لایسانس غیرانحصاری معمولاً حق اقامه دعوی مستقیم علیه ناقضان را ندارد، لایسانس‌دهنده را متعهد کنید که اقدامات حقوقی لازم را برای حفاظت از مال فکری انجام دهد. (منبع: ص ۸۷)

برای لایسانس انحصاری/منفرد (جهت حمایت از لایسانس‌دهنده)

شروط حداکثر تلاش (Best Efforts Clause)



لایسانس‌گیرنده را متعهد کنید که «تمام تلاش» خود را برای تولید و فروش حداکثری به کار گیرد. برای عینیت بخشیدن به این شرط، می‌توان از «شاخص‌های کلیدی عملکرد» (KPIs) استفاده کرد. (منبع: ص ۸۵)

شروط تبدیل به غیرانحصاری (Conversion Clause)



شروط کنید که اگر لایسانس‌گیرنده به اهداف فروش/درآمد مشخصی نرسد، لایسانس به طور خودکار از انحصاری به غیرانحصاری تبدیل شود. (منبع: ص ۸۶)

ستون چهارم: تاییدات و اعلانات | ایجاد اطمینان و شفافیت

لیسانس‌گیرنده باید اطمینان حاصل کند که دارایی فکری مورد قرارداد، معتبر و قابل استفاده است. لیسانس‌دهنده این اطمینان را از طریق مجموعه‌ای از «تاییدات و اعلانات» (Warranties & Representations) ایجاد می‌کند.

۱. *تایید اعتبار قانونی مال فکری (Validity of IP right)

لیسانس‌دهنده تایید می‌کند که مال فکری به درستی و طبق قانون ثبت شده و دارای اعتبار کامل است.



۲. *تایید مالکیت بر مال فکری (Title of the licensor)

لیسانس‌دهنده تایید می‌کند که مالک انحصاری و بلامنازع مال فکری است و هیچ شخص دیگری در آن حقی ندارد.



۳. *تایید عدم نقض حقوق ثالث (No conflicting license)

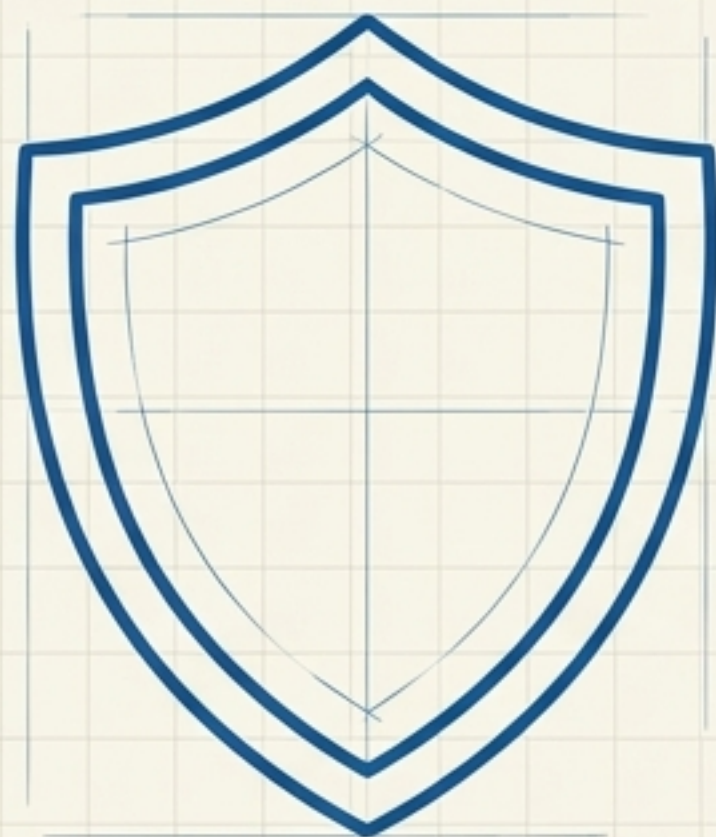
لیسانس‌دهنده تایید می‌کند که بهره‌برداری از این مال فکری توسط لیسانس‌گیرنده، ناقض حقوق هیچ شخص ثالثی (مانند دارندگان لیسانس‌های قبلی) نخواهد بود.



(منبع: ص ۸۷-۸۸)

ابزار حمایتی لیسانس دهنده: شرط عدم چالش (No-Challenge Clause)

در مقابل تعهد به اعتبار مال فکری، لیسانس دهنده نیز می‌تواند برای کاهش ریسک ابطال پروانه، شرطی را برای حمایت از خود در قرارداد بگنجاند.



شرط عدم چالش: به موجب این شرط، لیسانس گیرنده متعهد می‌شود که در طول مدت قرارداد، اعتبار قانونی مال فکری (مانند اعتبار گواهینامه اختراع) را به چالش نکشد و علیه آن اقامه دعوی نکند.

ملاحظات راهبردی:

- **وضعیت حقوقی:** اعتبار این شرط در نظام‌های حقوقی مختلف مورد بحث است. در ایران، وضعیت حقوقی آن مبهم است.
- **تنظیم هوشمندانه:** برای افزایش اعتبار، این شرط را به صورت «تعهد به ترک فعل» (یعنی تعهد به چالش نکشیدن) تنظیم کنید و برای نقض آن ضمانت اجرای قراردادی (مانند حق فسخ فوری لیسانس) در نظر بگیرید.

فلسفه این شرط، جلوگیری از این است که لیسانس گیرنده از اطلاعاتی که به واسطه قرارداد به دست آورده، علیه خود لیسانس دهنده استفاده کند.

(منبع: ص ۸۹)

چک لیست نقشه راه شما (بخش اول): از اعتبار تا درآمد

بخش ۱: شالوده و اعتبار قرارداد

- آیا قرارداد نزد اداره مالکیت صنعتی و دفتر اسناد رسمی ثبت خواهد شد؟ (متعهد کیست؟)
- (برای علامت تجاری) آیا مکانیسم نظارت بر کیفیت تعریف شده است؟

بخش ۲: قلمرو حقوق

- آیا فهرست حقوق اعطایی (تولید، فروش و...) به صورت دقیق و جامع تعریف شده است؟
- آیا تکلیف امکان یا عدم امکان صدور «لیسانس فرعی» روشن است؟
- آیا مدت دقیق قرارداد و نحوه تمدید آن مشخص شده است؟
- آیا قلمرو جغرافیایی به وضوح تعریف شده است؟

بخش ۳: مدل درآمدی

- آیا مدل پرداخت (مقوع، حق امتیاز، ترکیبی) متناسب با استراتژی شما انتخاب شده است؟
- (در مدل حق امتیاز) آیا مبنای محاسبه، بازه‌های گزارش‌دهی و حق بازرسی تعریف شده است؟
- (در مدل حق امتیاز) آیا از شروطی مانند «حداقل حق امتیاز» برای کاهش ریسک استفاده شده است؟

چک لیست نقشه راه شما (بخش دوم): کنترل و تضمین

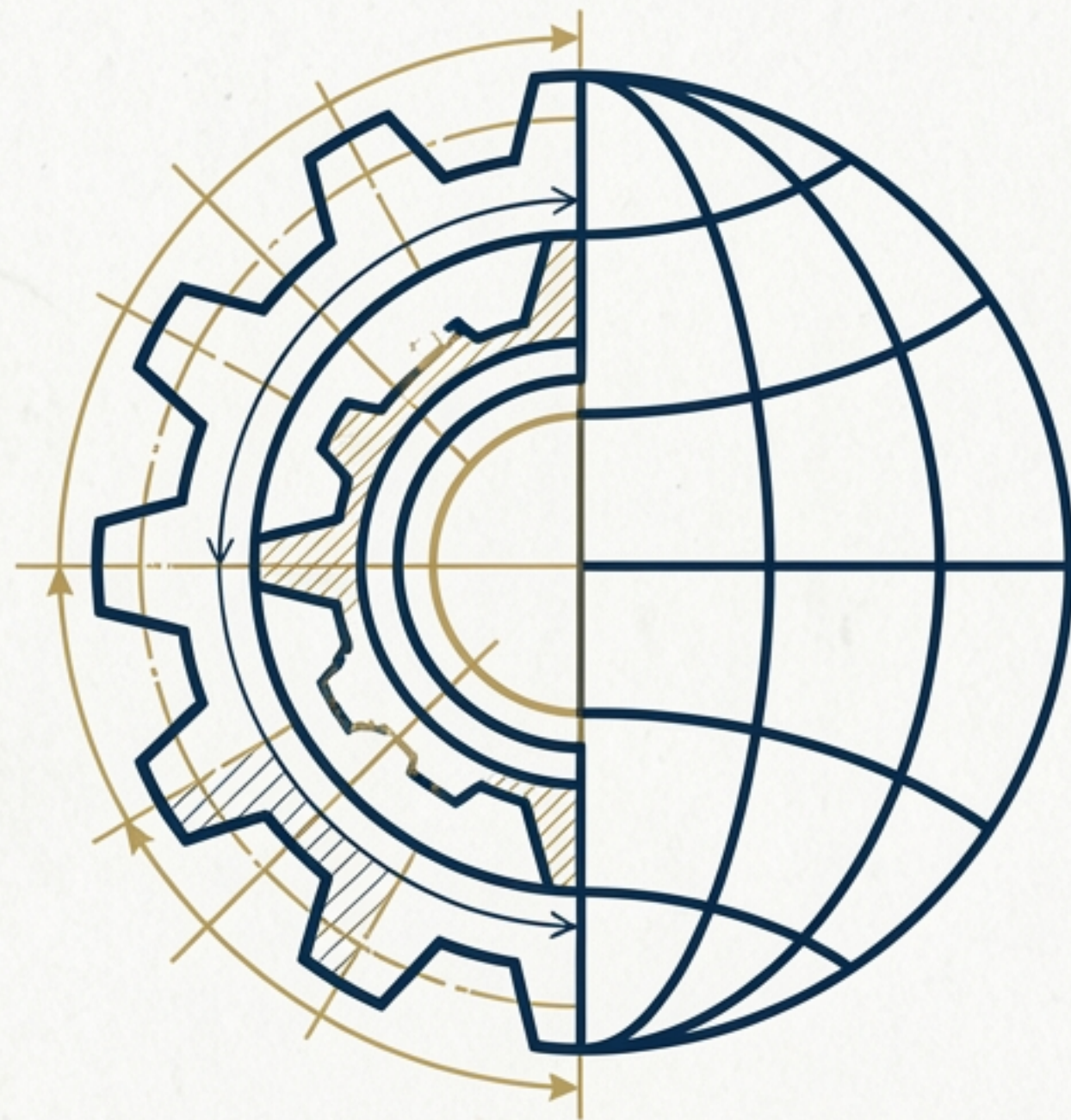
بخش ۴: نوع لیسانس و فضای رقابتی

- آیا نوع لیسانس (انحصاری، غیرانحصاری، منفرد) صریحاً تعیین شده است؟
- (برای لیسانس انحصاری) آیا از «شرط حداکثر تلاش» یا «شرط تبدیل» برای حفاظت از منافع خود استفاده کرده‌اید؟
- (برای لیسانس غیرانحصاری) آیا از «شرط لیسانس‌گیرنده کامله‌الوداد» برای حفظ مزیت رقابتی خود بهره برده‌اید؟

بخش ۵: تاییدات و ضمانت‌ها

- آیا لیسانس‌دهنده اعتبار قانونی، مالکیت، و عدم نقض حقوق ثالث را تایید کرده است؟
- آیا شرط «مصونیت در قبال ادعاهای ثالث» (Holding harmless) برای حمایت از لیسانس‌گیرنده درج شده است؟
- آیا لیسانس‌دهنده با استفاده از «شرط عدم چالش» ریسک خود را مدیریت کرده است؟

این چک‌لیست، ابزار شما برای ساختن یک قرارداد لیسانس مستحکم و راهبردی است. هر پاسخ، یک قطعه از نقشه راه موفقیت شماست.



حق اختراع و مالکیت فکری: از ایده تا دارایی جهانی

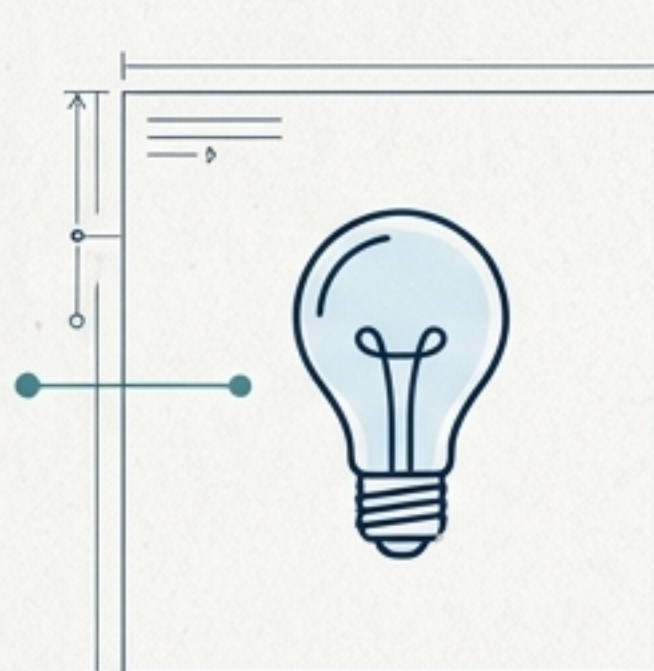
راهنمای استراتژیک برای نوآوران و رهبران کسب و کار

دکتر علی ساعتچی

نقشه جامع مالکیت فکری

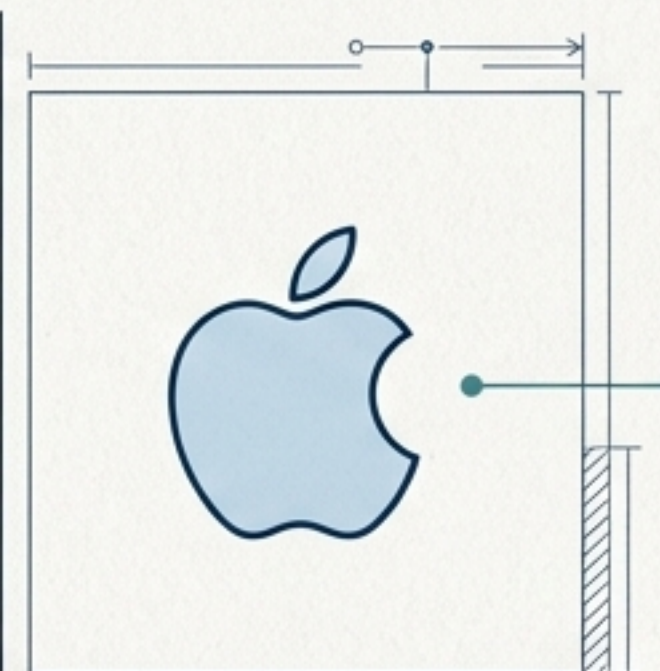
براءات اختراع (Patents)

برای اختراعات کاربردی. این حق، یک «حق انحصاری» (exclusive right) است که برای یک دوره محدود اعطا می‌شود.



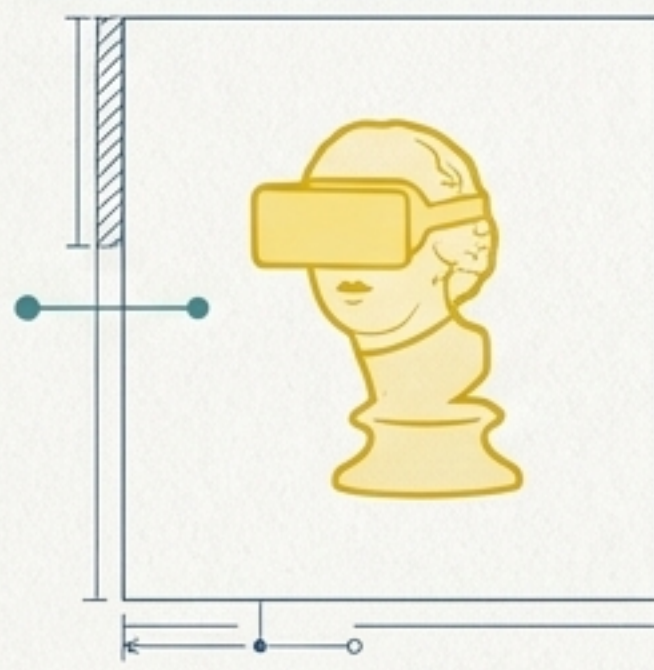
علائم تجاری (Trademarks)

برای هویت برند (کلمات، نمادها، شعارها) که منبع کالاها یا خدمات را مشخص می‌کند.



حقوق مؤلف (Copyright)

برای آثار خلاقانه و اصیل مانند کتاب، موسیقی، نرم‌افزار و فیلم.



اسرار تجاری (Trade Secrets)

برای اطلاعات محرمانه‌ای که ارزش اقتصادی دارند، مانند فرمول کوکاکولا یا الگوریتم جستجوی گوگل.

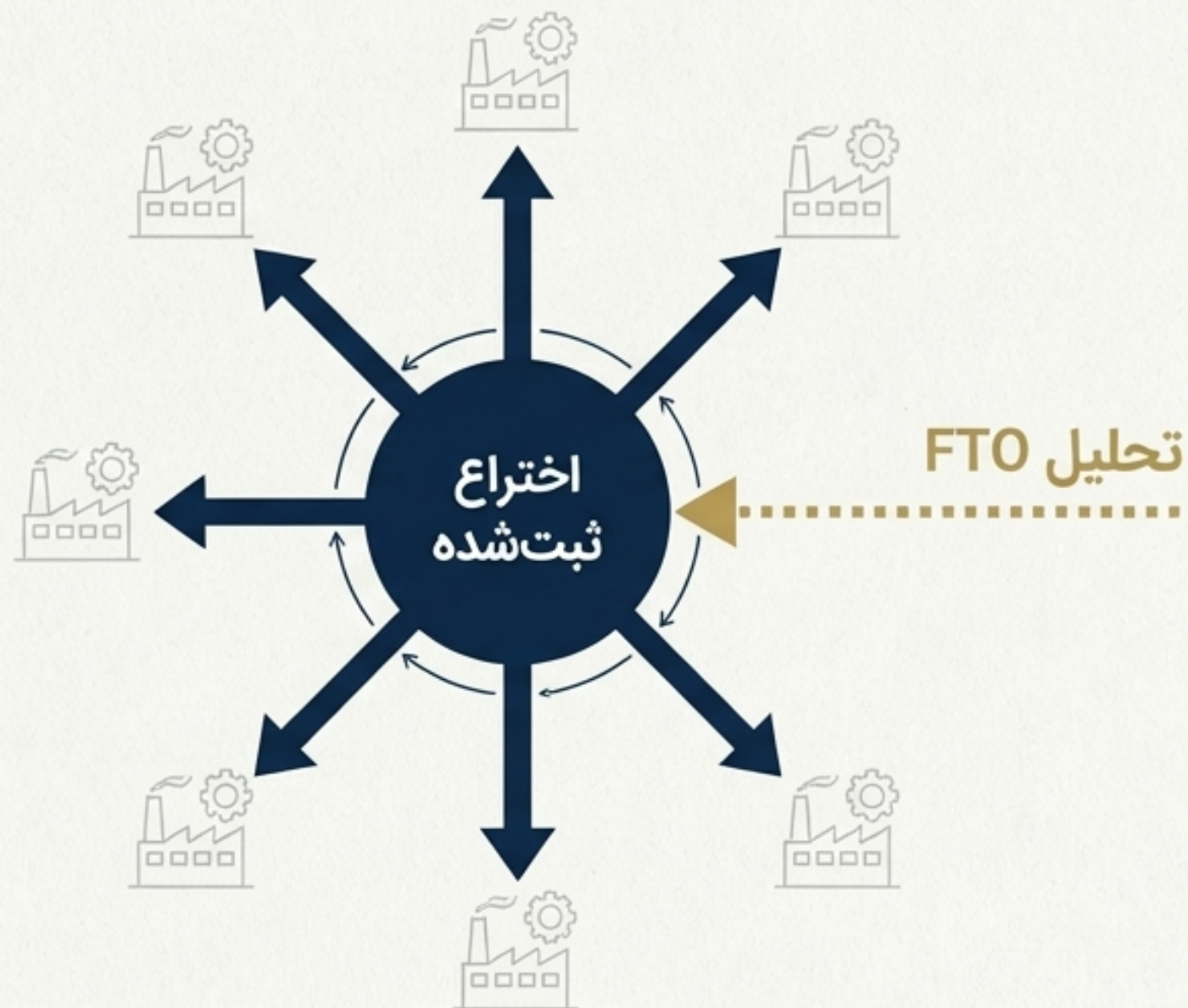


مالکیت فکری یک اکوسیستم است؛ هر بخش نقش استراتژیک متفاوتی ایفا می‌کند.

ماهیت حق اختراع: قدرت "منع دیگران"

تعریف دقیق: حق اختراع به مالک این حق را می‌دهد که دیگران را از ساخت، استفاده، فروش، یا واردات اختراع منع کند (right to exclude). این حق، به خودی خود، حق استفاده از اختراع نیست.

مفهوم کلیدی: معرفی مفهوم "آزادی عمل" (Operate) — (Freedom to Operate) (FTO) به عنوان یک تحلیل استراتژیک مجزا. حتی با داشتن حق اختراع، ممکن است تولید محصول شما حق اختراع قدیمی‌تر و گسترده‌تری را نقض کند.



پنج دروازه اصلی برای ثبت اختراع



۱. موضوع قابل ثبت (Patentable Subject Matter)

باید فرآیند، ماشین، محصول یا ترکیب مواد باشد. ایده‌های انتزاعی، قوانین طبیعت و پدیده‌های طبیعی قابل ثبت نیستند.

۲. کاربردی بودن (Utility)

اختراع باید یک هدف معتبر، مشخص و قابل توجه داشته باشد و صرفاً یک نظریه نباشد. (35 U.S.C. §101)

۳. جدید بودن (Novelty)

اختراع نباید پیش از این در دانش پیشین (prior art) وجود داشته باشد. (35 U.S.C. §102)

۴. عدم بداهت (Non-Obviousness)

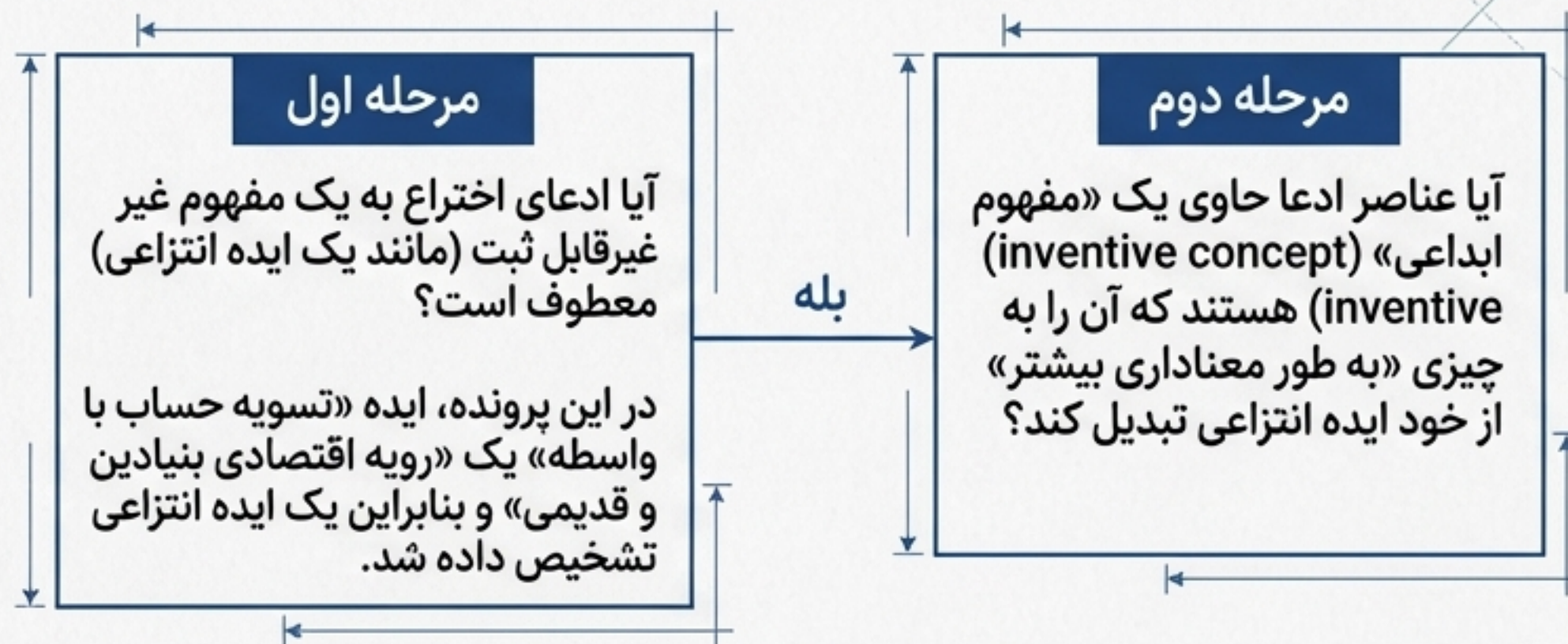
مهم‌ترین و چالش‌برانگیزترین معیار. اختراع نباید برای «فردی با مهارت معمولی در آن حوزه» (POSITA) یک بهبود بدیهی باشد. این معیار کیفیت پتنت‌ها را کنترل می‌کند.

۵. افشای کافی (Enablement)

شرح اختراع باید به قدری کامل و واضح باشد که یک متخصص بی‌مورد بازسازی و استفاده کند.

پرونده Alice: مرز بین ایده انتزاعی و اختراع قابل ثبت

مقدمه: پرونده *Corp. v. CLS Bank* مربوط به یک طرح کامپیوتری برای کاهش «ریسک تسویه حساب» در معاملات مالی بود.



نتیجه دادگاه عالی:
صرفاً «اجرای یک ایده انتزاعی با استفاده از یک کامپیوتر عمومی» برای واجد شرایط بودن ثبت اختراع کافی نیست. کامپیوتر باید عملکرد خود را بهبود بخشد یا در یک زمینه فنی دیگر بهبودی ایجاد کند.

نکته کلیدی:
این حکم تأثیر گسترده‌ای بر ثبت اختراعات نرم‌افزاری و روش‌های کسب‌وکار در آمریکا داشته است.

فرآیند بررسی و ثبت: مذاکراتی استراتژیک با ممتحن



۱. ثبت درخواست
(Application Filing)

شامل شرح کامل، ادعاها
(claims) و نقشه‌ها.



۲. اولین اقدام اداری
(First Office Action)

معمولاً رد اولیه اکثر ادعاها
بر اساس دانش پیشین.



۳. پاسخ متقاضی
(Applicant's Response)

ارائه استدلال‌های فنی و
حقوقی برای غلبه بر رد‌ها.



۴. مذاکره و اصلاحات
(Negotiation & Amendments)

تعامل مستقیم با ممتحن
برای اصلاح ادعاها و
رسیدن به توافق.



۵. اعطای پتنت یا رد نهایی
(Grant or Final Rejection)

زمان‌بندی متوسط

۱.۵ تا ۱۰ سال در

آمریکا.

هزینه متوسط

۱۰,۰۰۰ تا ۲۵,۰۰۰ دلار

برای ثبت در آمریکا
(شامل هزینه‌های وکیل).

نرخ موفقیت

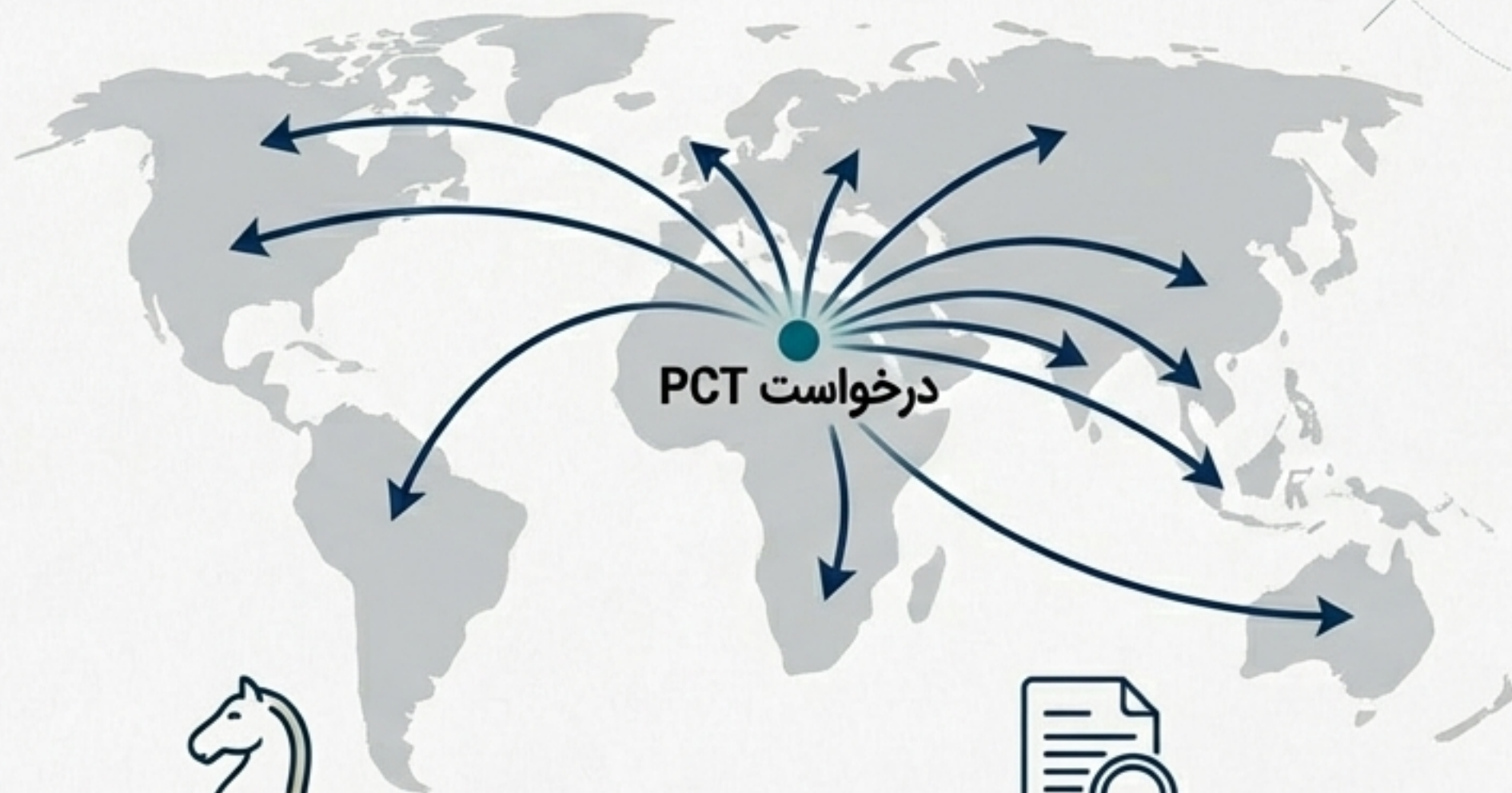
تقریباً ۵۳٪ درخواست‌ها به

ثبت نهایی می‌رسند.

جهانی‌سازی اختراع: پیمان همکاری ثبت اختراع (PCT)

مفهوم اصلی:

PCT یک سیستم ثبت درخواست واحد است، نه یک سیستم اعطای پتنت. این پیمان به متقاضیان اجازه می‌دهد تا با یک درخواست بین‌المللی، فرآیند ثبت را در ۱۵۸ کشور عضو به طور همزمان آغاز کنند.



تأخیر در هزینه‌ها

تعویق ورود به «مرحله ملی» تا ۳۰ ماه، که فرصت می‌دهد تا هزینه‌های سنگین به تعویق اندازد.



زمان بیشتر برای تصمیم‌گیری فرصت برای ارزیابی بازارها و تصمیم‌گیری در مورد کشورهای مورد نظر برای ثبت نهایی.



گزارش جستجوی بین‌المللی (ISR) ارائه گزارش اولیه از دانش پیشین برای ارزیابی شانس موفقیت.

تفاوت‌های کلیدی استراتژیک: آمریکا در برابر اروپا



آمریکا (USPTO)



اروپا (EPO)

دوره مهلت (Grace Period)

۱۲ ماه مهلت پس از افشای عمومی توسط مخترع برای ثبت درخواست.

تقریباً هیچ مهلت عمومی وجود ندارد. هرگونه افشای عمومی قبل از ثبت، حق ثبت را از بین می‌برد.

موضوع نرم‌افزار (Software Subject Matter)

با چالش «ایده انتزاعی» تحت آزمون *Alice* روبرو است.

باید یک «راه حل فنی برای یک مشکل فنی» ارائه دهد.

سیستم اعتراض (Opposition System)

چالش‌ها از طریق بازبینی‌های پس از اعطا (مانند IPR) در هیئت استیناف و دادرسی پتنت (PTAB) انجام می‌شود.

یک دوره ۹ ماهه پس از اعطای پتنت برای اعتراض اداری توسط اشخاص ثالث وجود دارد که می‌تواند منجر به لغو پتنت شود.

نکته تاکیدی: تفاوت در «دوره مهلت» یک دام رایج و حیاتی است که باید به شدت مورد توجه قرار گیرد.

توافق‌نامه تریپس (TRIPS): تعیین حداقل استانداردهای جهانی

نقش TRIPS:

این توافق‌نامه که توسط سازمان تجارت جهانی (WTO) مدیریت می‌شود، کشورهای عضو (۱۶۴ کشور) را ملزم به کدگذاری سشبر ملزم به ارائه حداقل سطوح حفاظت از IP و مکانیسم‌های اجرایی مؤثر می‌کند.



تشویق نوآوری
(برای کشورهای توسعه‌یافته)

دسترسی به فناوری و دارو
(برای کشورهای در حال توسعه)

مفهوم کلیدی: TRIPS یک «کف» برای حمایت از IP ایجاد می‌کند، نه یک «سقف». کشورها می‌توانند حمایت‌های قوی‌تری ارائه دهند.

دفاع از حق اختراع: ابزارهای اجرایی



دستور قضایی (Injunction):

یک حکم دادگاه که فوراً فعالیت‌های ناقض را متوقف می‌کند. این ابزار قدرتمندترین راهکار است.



دستور محرومیت (Exclusion Order):

صادر شده توسط کمیسیون تجارت بین‌المللی آمریکا (ITC)، این دستور از واردات محصولات ناقض حق اختراع به ایالات متحده جلوگیری می‌کند.



خسارت مالی (Monetary Damages):

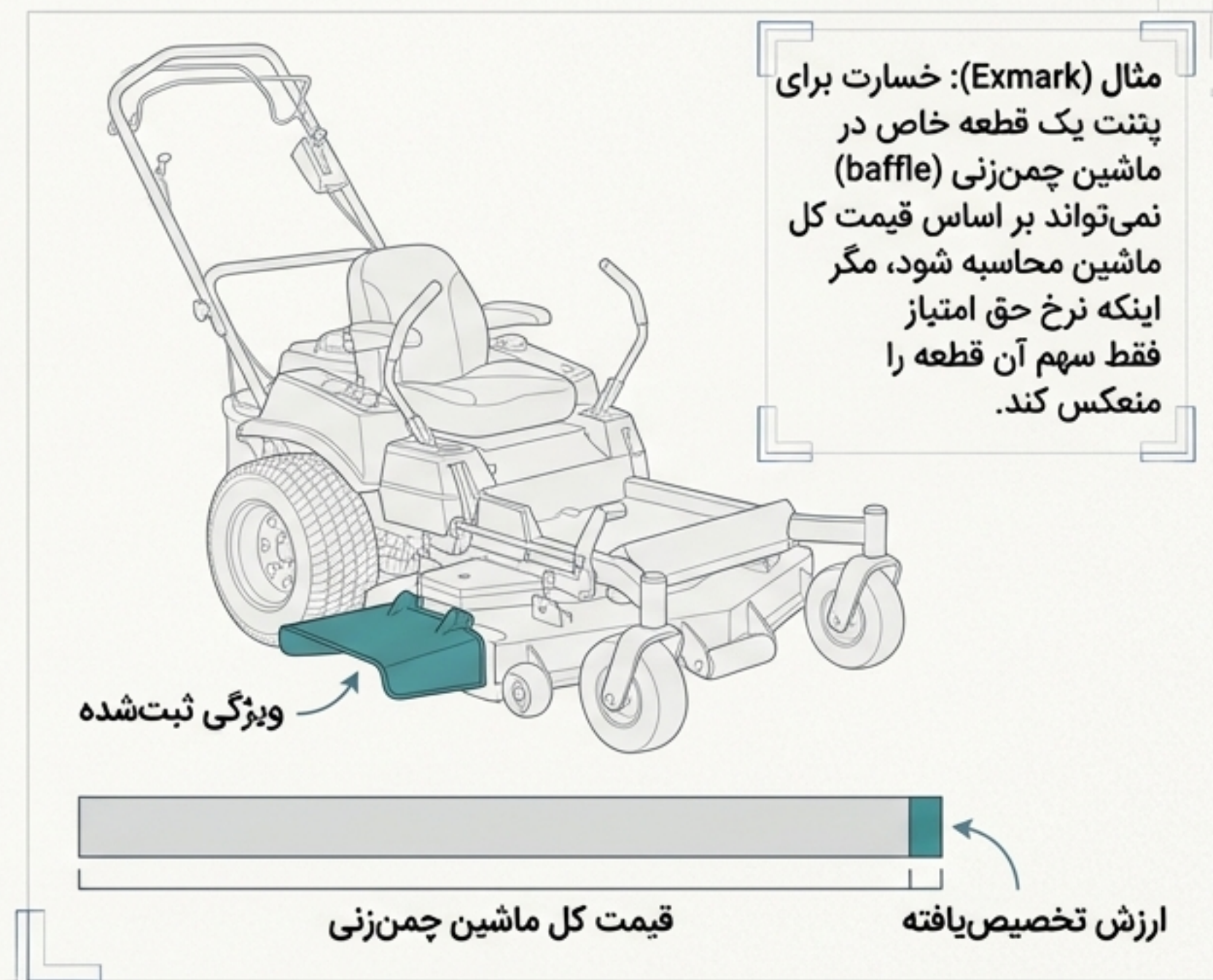
جبران خسارت‌های مالی وارد شده به مالک پتنت، که حداقل معادل یک «حق امتیاز معقول» (reasonable royalty) است.



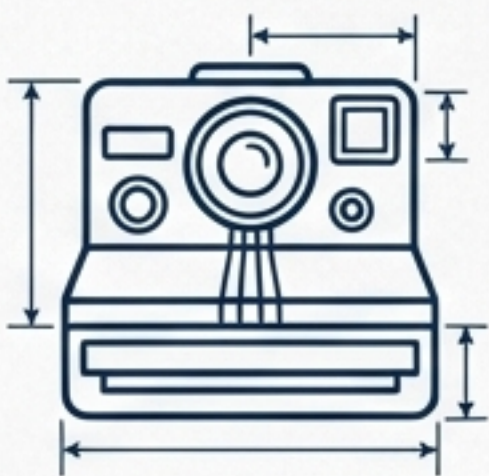
چالش محاسبه خسارت: اصل "تخصیص ارزش" (Apportionment)

مفهوم اصلی: خسارت باید منعکس کننده ارزش ویژگی **ثبت شده** باشد، نه ارزش کل محصول نهایی. دادگاهها از مالک پتنت می‌خواهند که ارزش افزوده اختراع خود را به طور مشخص تعیین کند.

روش محاسبه: این ارزش گذاری معمولاً بر اساس یک «مذاکره فرضی» (hypothetical negotiation) انجام می‌شود تا یک «حق امتیاز معقول» تعیین گردد.



درس‌هایی از میدان نبرد: پرونده‌های تاریخی



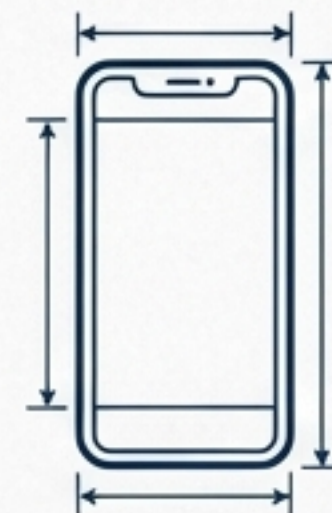
Polaroid v. Kodak

هزینه نقض حق می‌تواند فاجعه‌بار باشد. کداک به پرداخت ۹۰۹ میلیون دلار جریمه محکوم شد و مجبور به خروج کامل از بازار عکاسی فوری شد.



Myriad Genetics

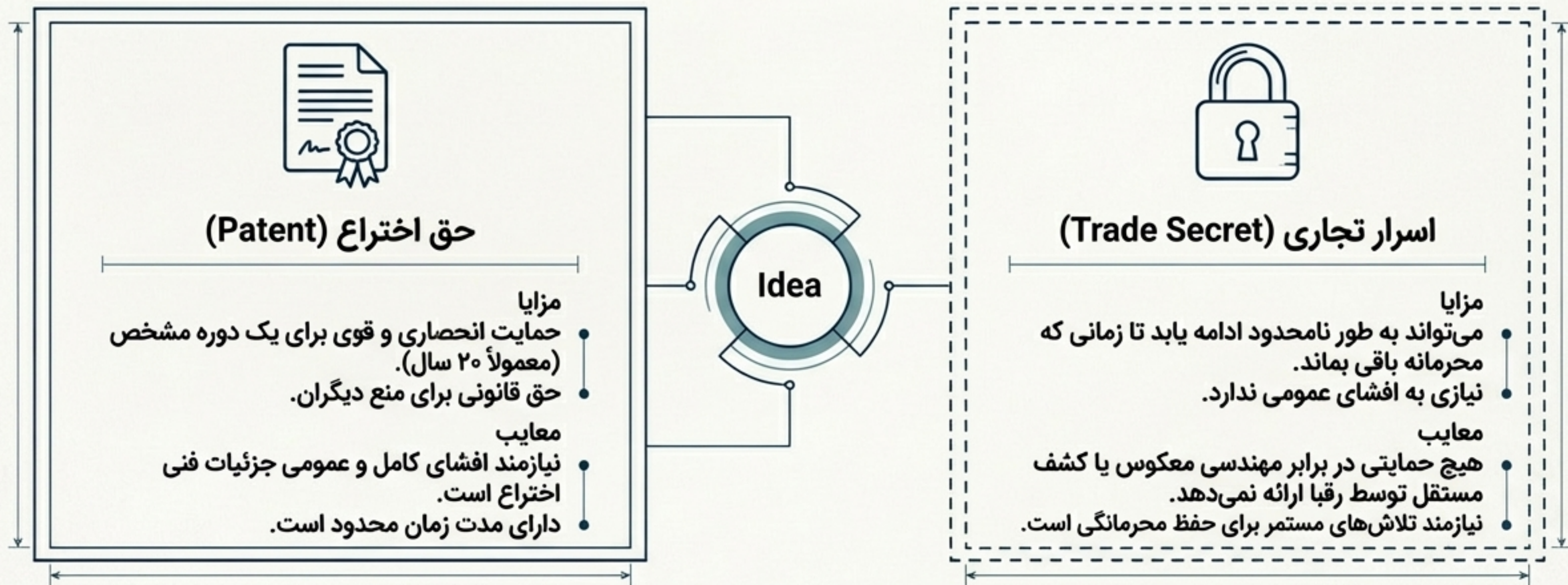
پدیده‌های طبیعی قابل ثبت نیستند. دادگاه عالی حکم داد که DNA ایزوله شده محصول طبیعت است و قابل ثبت نیست، که مرزهای ثبت اختراع در بیوتکنولوژی را مشخص کرد.



Apple v. Samsung

اهمیت پتنت‌های طراحی و وظیفه قانونی حفظ شواهد. سامسونگ به به دلیل حذف خودکار ایمیل‌ها در حین دعوای قضایی با جریمه مواجه شد (spoliation).

استراتژی یکپارچه: پتنت در برابر اسرار تجاری



انتخاب بین پتنت و اسرار تجاری یک تصمیم استراتژیک حیاتی است که به ماهیت فناوری، چرخه عمر محصول و محیط رقابتی بستگی دارد.

توصیه‌های استراتژیک کلیدی

۱. جهانی فکر کنید، از روز اول:

با توجه به عدم وجود دوره مهلت در اروپا، سیاست «عدم افشای زودهنگام» را برای حفظ گزینه‌های بین‌المللی اتخاذ کنید. هرگونه انتشار مقاله یا ارائه کنفرانس باید پس از ثبت درخواست اولیه انجام شود.



۲. ادعاها (Claims) همه چیز هستند:

ادعاها مرزهای قانونی حمایت شما را تعیین می‌کنند. روی تدوین دقیق و استراتژیک ادعاها سرمایه‌گذاری کنید تا هم حمایت گسترده‌ای کسب کنید و هم در برابر چالش‌های آینده مقاوم باشید.



۳. برای دفاع آماده شوید:

از همان ابتدا، ارزش اقتصادی و سهم فنی اختراع خود را در محصول نهایی مستند کنید. این کار شما را برای اثبات ثبات خسای خسارت بر اساس اصل «تخصیص ارزش» در صورت بروز دعوای قضایی آماده می‌کند.



۴. تحلیل FTO را جدی بگیرید:

به یاد داشته باشید که داشتن پتنت به معنای آزادی عمل برای تولید محصول نیست. تحلیل‌های منظم (FTO) Freedom to Operate برای جلوگیری از نقض ناخواسته پتنت‌های دیگران ضروری است.



تماس و ادامه گفتگو

دکتر علی ساعتچی

Email: Ali.Saatchi@StrategicIP.com

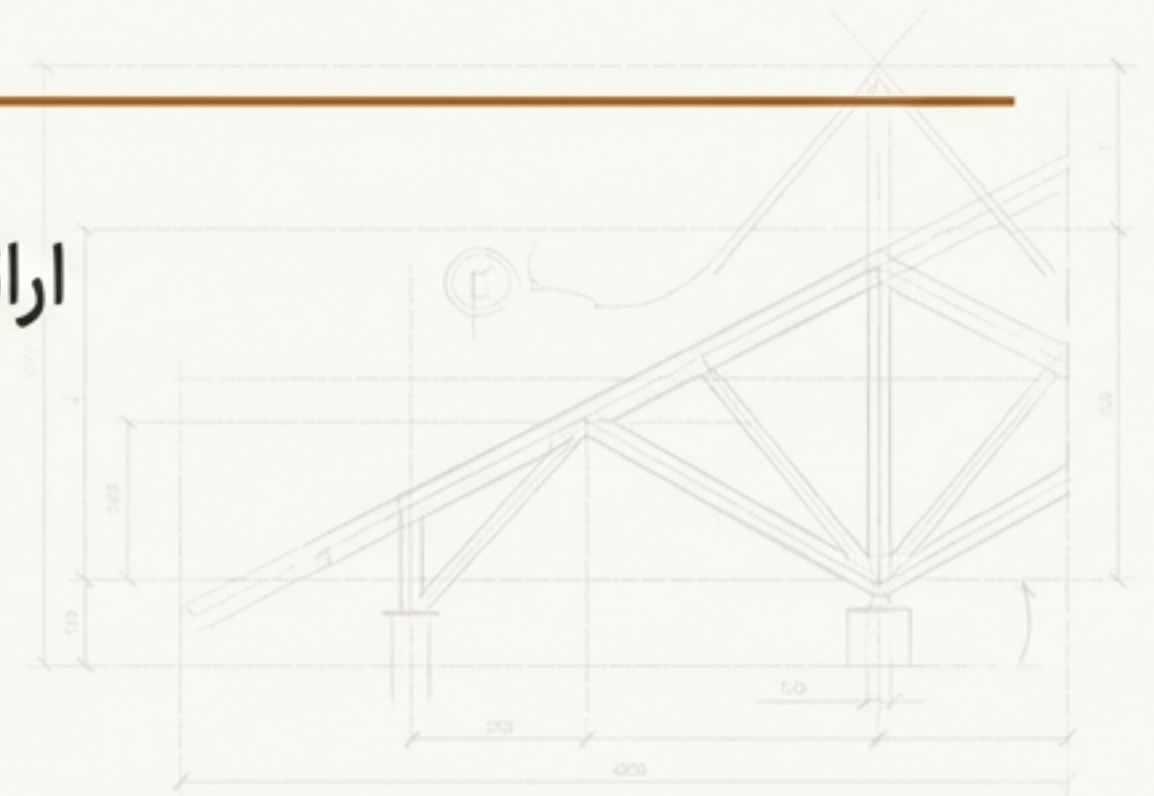
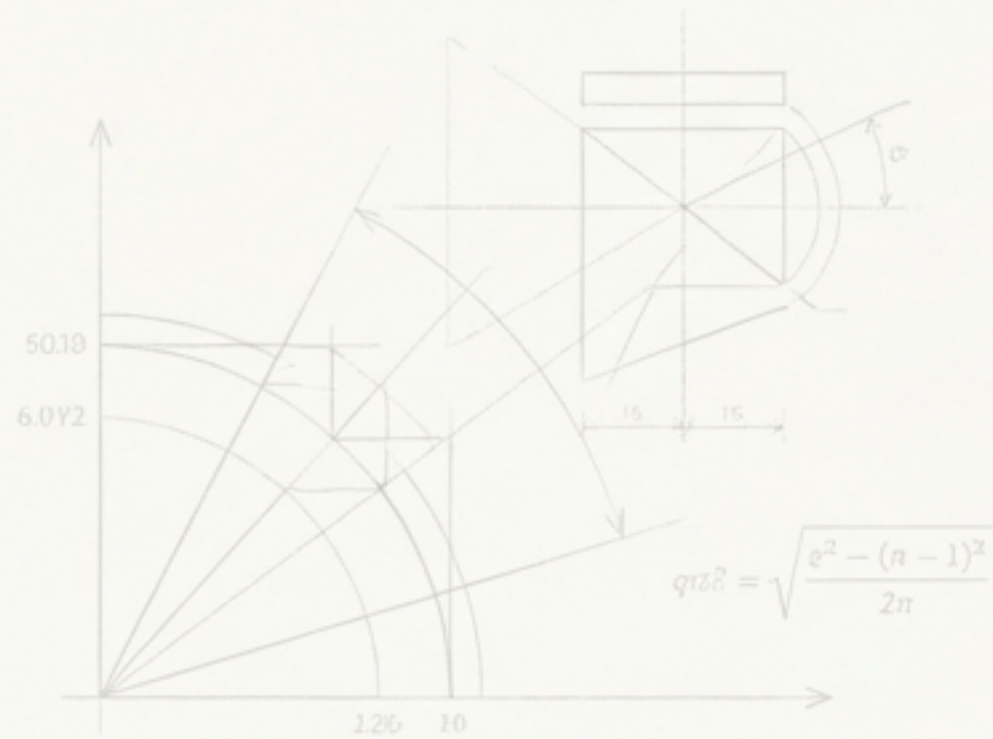
LinkedIn: [linkedin.com/in/ali-saatchi-ip](https://www.linkedin.com/in/ali-saatchi-ip)

Web: www.StrategicIPConsulting.com

کالبدشکافی قراردادهای انتقال دانش فنی

راهنمای تخصصی برای ساختاردهی، ارزش‌گذاری و مدیریت ریسک در قراردادهای Know-How

ارائه شده توسط دکتر علی ساعتچی



نقشه راه: پیمایش در آناتومی یک قرارداد تراز اول

این گزارش تخصصی به صورت ماژولار طراحی شده تا به عنوان یک مرجع جامع برای تحلیل و تدوین قراردادهای انتقال دانش فنی عمل کند.



بخش اول: مبانی حقوقی و تمایزات کلیدی

- تعریف دقیق Know-How و جایگاه آن در حقوق مالکیت فکری.



بخش دوم: معماری قرارداد و بندهای ساختاری

- اصول تدوین بندهای اعطای مجوز و تعهدات انتقال.



بخش سوم: مهندسی مالی و ملاحظات پرداخت

- ساختارهای پرداخت، ارزش‌گذاری حق امتیاز و انطباق مالیاتی.



بخش چهارم: تخصیص ریسک و سازوکارهای حمایتی

- تحلیل استراتژیک ضمانت‌ها، غرامت‌ها و محدودیت مسئولیت.



بخش پنجم: خاتمه، اجرا و حل و فصل اختلافات

- الزامات محرمانگی، شرایط خاتمه و انتخاب سازوکار حل اختلاف.



بخش اول

مبانی حقوقی و تمایزات کلیدی

درک ماهیت «دانش فنی» و تفکیک آن از سایر دارایی‌های نامشهود برای ایجاد یک چارچوب حقوقی مستحکم.

Know-How چیست؟ فراتر از یک راز تجاری

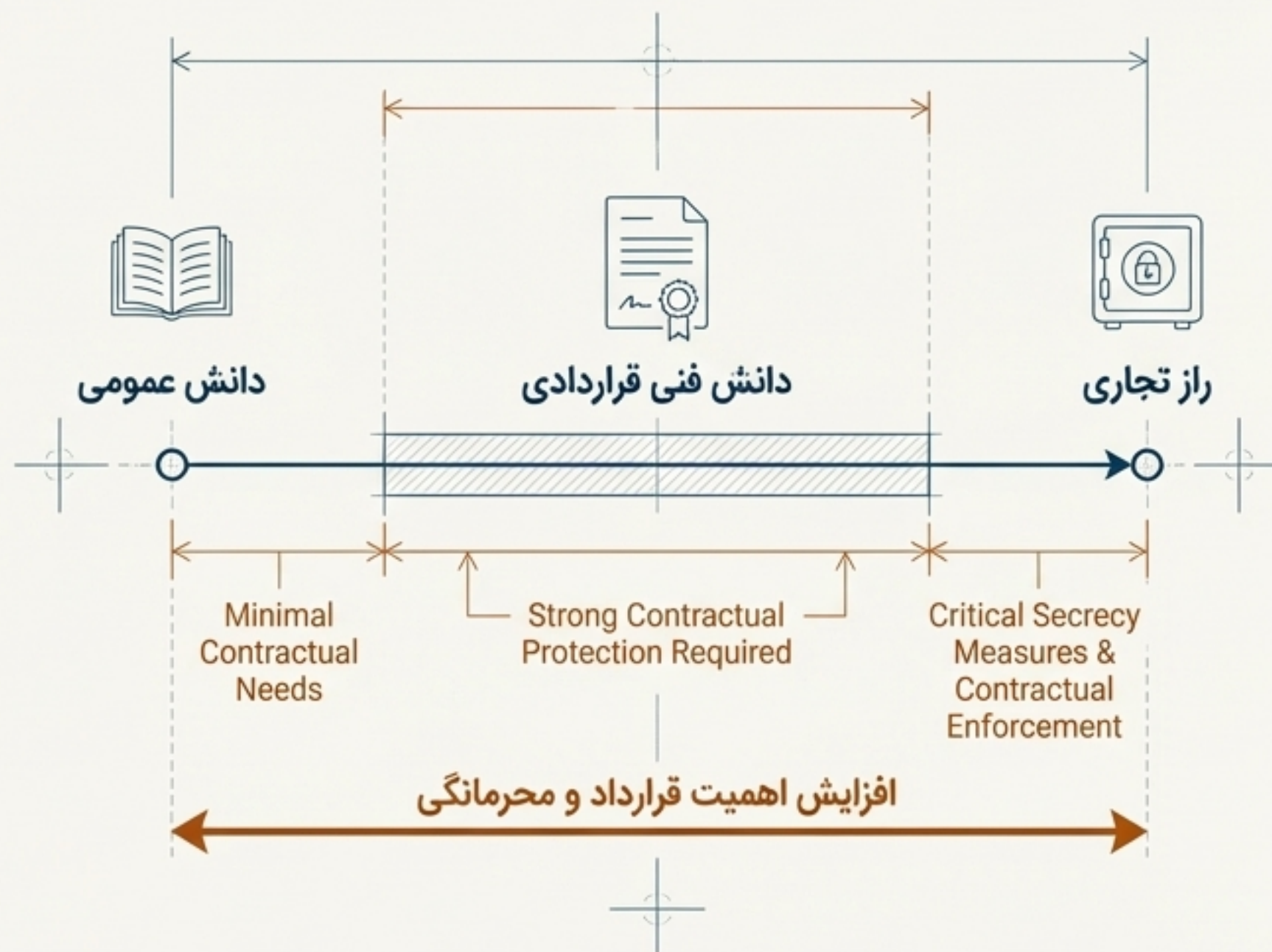
تعریف جامع

در نظام حقوقی کامن لا، Know-How به هرگونه اطلاعات غیرعمومی و غیرقابل ثبت اطلاق می‌شود که افراد یا سازمان‌ها برای استفاده مؤثرتر، آسان‌تر یا سودمندتر از دارایی‌ها یا فرآیندها در یک محیط تجاری کسب می‌کنند. این دانش می‌تواند شامل جزئیات فنی تولید یک محصول یا استراتژی‌های مدیریتی باشد.

طیف حمایت حقوقی

بخش قابل توجهی از Know-How هرگز به سطح سخت‌گیرانه «راز تجاری» (Trade Secret) نمی‌رسد. در نتیجه، حمایت قانونی از آن تقریباً به طور کامل به قدرت و دقت الزامات **قراردادی محرمانگی** متکی است.

نتیجه: در غیاب شرایط راز تجاری، جبران خسارت در صورت افشاء، صرفاً از طریق «جبران خسارت قراردادی» (Contractual Remedies) امکان‌پذیر است، نه ادعای سوءاستفاده (Misappropriation).



تمایزات حیاتی: Know-How در مقابل راز تجاری و پتنت

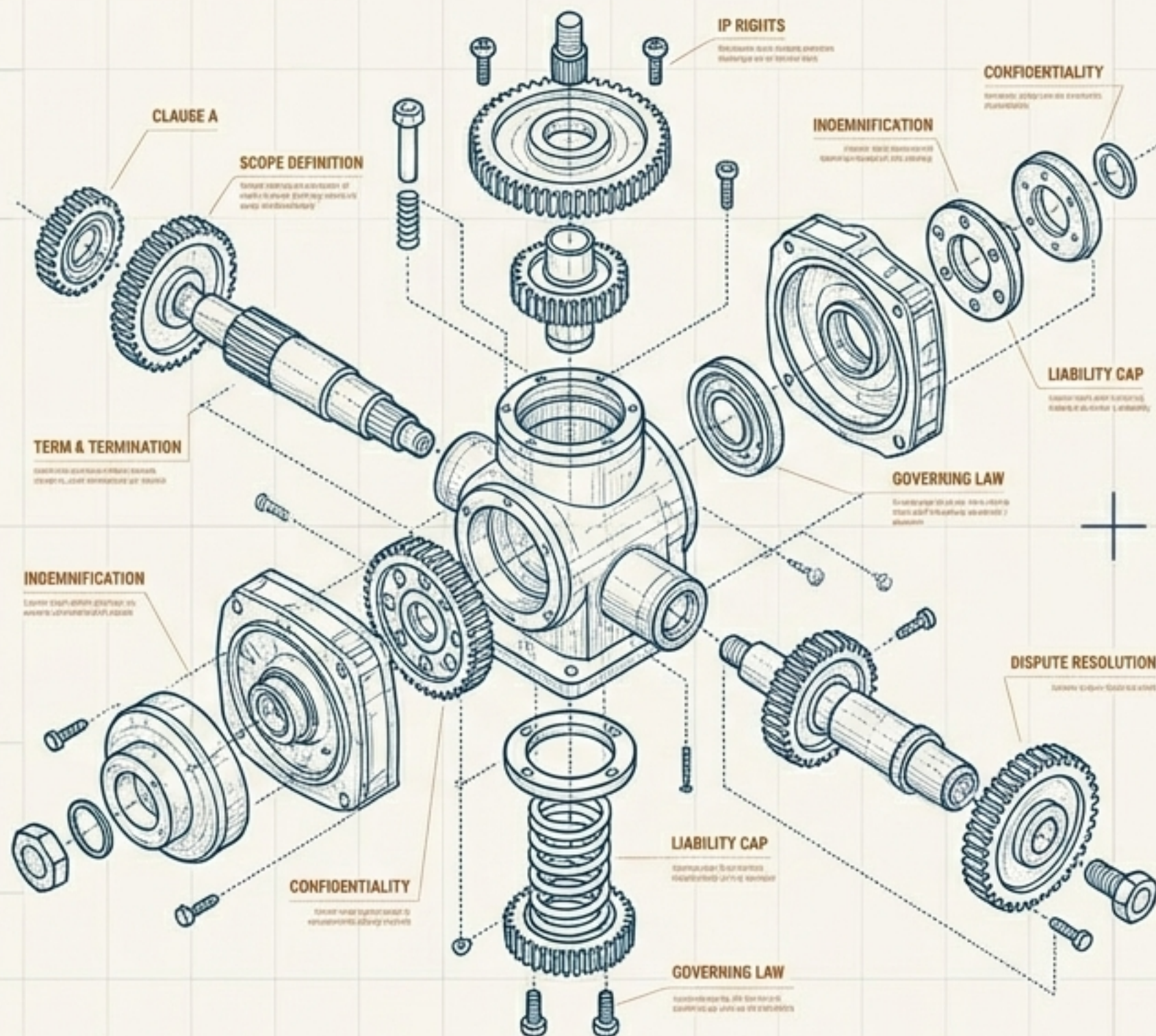
ویژگی	Know-How (عمومی یا غیرمحرمانه)	Trade Secret (راز تجاری)	Patent (اختراع ثبت شده)
وضعیت عمومی	غیرعمومی (Non-Public)	غیرقابل دسترس عمومی (Not Readily Ascertainable)	عمومی پس از ثبت
حمایت قانونی	صرفاً قراردادی (Contractual Remedies)	قراردادی و قانونی (Misappropriation Claims)	قانونی و فدرال (Federal Statutory Protection)
مدت حمایت	نامحدود، تا زمانی که به طور قراردادی حفظ شود	نامحدود، تا زمانی که محرمانه باقی بماند	محدود (معمولاً ۲۰ سال از تاریخ ثبت)

→ انتخاب صحیح چارچوب حقوقی برای هر دارایی، مستقیماً بر استراتژی تجاری سازی و قدرت اجرایی شما تأثیر می‌گذارد.

بخش دوم

معماری قرارداد و بندهای ساختاری

مهندسی دقیق بندهای کلیدی برای تعریف حقوق، تعهدات و محدودیت‌ها.



هسته قرارداد: مهندسی دقیق بند «اعطای مجوز» (Grant of License)

این بند مرزهای دقیق حقوق اعطا شده به گیرنده مجوز را مشخص می‌کند. عدم شفافیت در این بخش، کنترل اعطاکننده بر دارایی‌های فکری خود را به خطر می‌اندازد.



ماهیت اعطا (Nature of Grant)

آیا مجوز انحصاری (Exclusive) است یا غیرانحصاری (Non-exclusive)؟ قابل فسخ (Revocable) است یا غیرقابل فسخ (Irrevocable)؟



مدت زمان (Duration)

آیا مجوز دائمی (Perpetual) است یا برای یک دوره زمانی مشخص؟



قلمرو (Territory)

محدودیت‌های جغرافیایی که در آنجا مجوز معتبر است.



کاربران مجاز (Authorized Users)

چه افرادی یا نهادهایی (مثلاً شرکت‌های وابسته) حق استفاده دارند؟



حوزه کاربرد (Field of Use)

محصولات، خدمات یا صنایع خاصی که Know-How می‌تواند در آنها به کار رود.



حقوق فرعی. (Sublicensing Rights)

آیا گیرنده مجوز حق اعطای زیرمجوز را دارد؟

تعریف دانش فنی و تعهد به انتقال مؤثر آن

تعریف دقیق Know-How مجوز داده شده

چالش: ابهام ذاتی در مفهوم Know-How.

راهکار قراردادی: استفاده از تعاریف «شرح دهنده» (Precising) و «معین کننده» (Stipulative) برای جلوگیری از سوء تفاهم. تعریف باید غیرمدور و بدون ابهام باشد.

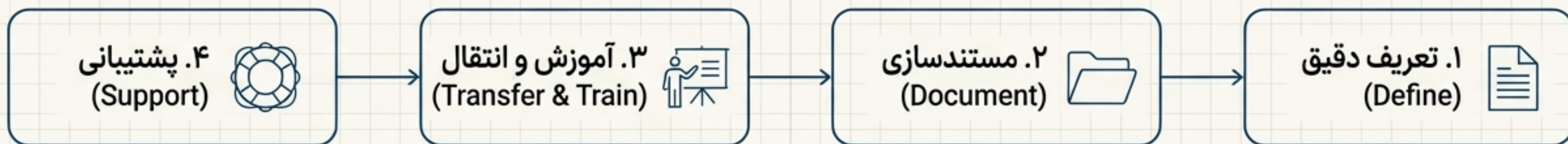
باید مشخص شود که آیا Know-How شامل به روزرسانی‌ها و پیشرفت‌های آتی اعطاکننده نیز می‌شود یا خیر.

تعهدات انتقال و پشتیبانی فنی

فراتر از مجوز: قرارداد باید نحوه دقیق انتقال Know-How را مشخص کند:

- تحویل مستندات فنی و طرح‌ها.
- ارائه آموزش‌های عملی.
- مشاوره تخصصی و پشتیبانی پیاده‌سازی.

اهمیت استراتژیک: بدون پشتیبانی فنی مؤثر، گیرنده مجوز ممکن است نتواند ارزش کامل دانش فنی را استخراج کند، که منجر به شکست تجاری و اختلاف می‌شود.





بخش سوم

مهندسی مالی و ملاحظات پرداخت

ساختاردهی حق امتیاز، روش‌های ارزش‌گذاری و انطباق با مقررات پیچیده مالیاتی.

ساختار پرداختها و ارزش‌گذاری استراتژیک حق امتیاز

اجزای معمول پرداخت

- پرداخت اولیه (Upfront Fee): هزینه‌ای ثابت که در ابتدای قرارداد پرداخت می‌شود.
- حق امتیاز دوره‌ای (Royalties): درصدی از فروش خالص یا درآمد حاصل از محصول.
- پرداخت‌های مرحله‌ای (Milestone Payments): پرداخت‌هایی که پس از دستیابی به اهداف مشخص فنی یا تجاری انجام می‌شود.

متدولوژی‌های ارزش‌گذاری برای دفاع از نرخ حق امتیاز

ارزیابی بازار (Market Assessment): مقایسه با نرخ‌های حق امتیاز در معاملات قابل مقایسه (Comparable Uncontrolled Transactions). این روش مستقیم‌ترین رویکرد است.



ارزیابی هزینه (Cost Assessment): تخمین هزینه هزینه لازم برای گیرنده مجوز جهت توسعه یک فناوری جایگزین.



ارزیابی درآمد (Income Evaluation): تحلیل حبابی جریان نقدی آتی که فناوری برای گیرنده ایجاد می‌کند (مانند روش DCF).

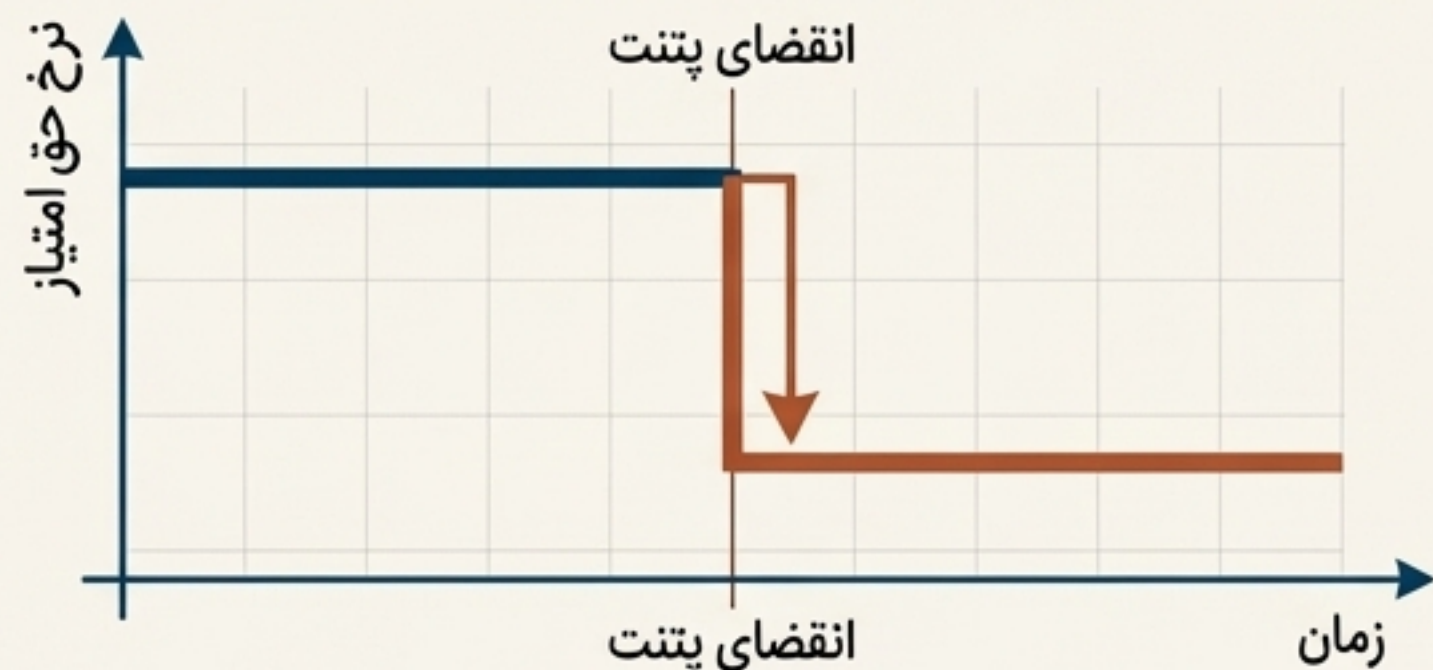


نکته کلیدی: همگرایی نتایج این سه روش (Valuation Convergence Range) نشان‌دهنده یک نرخ حق امتیاز منطقی و قابل دفاع است.

دو ریسک کلیدی: تله ضدانحصار در قراردادهای هیبریدی و انطباق با قیمت‌گذاری انتقالی

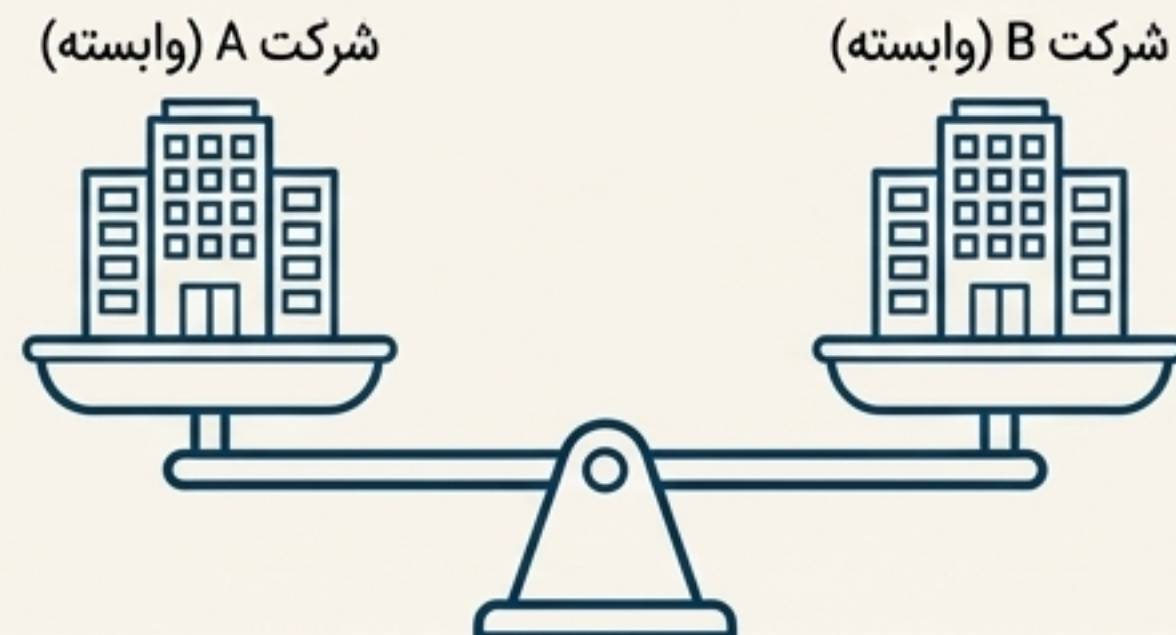
خطر تمدید غیرقانونی انحصار پتنت

سناریو: قرارداد هیبریدی که همزمان پتنت و Know-How را مجوز می‌دهد.
ریسک (دکترین Lear): دریافت حق امتیاز مشابه پس از انقضای پتنت، می‌تواند به عنوان تمدید غیرقانونی انحصار تلقی شده و کل تعهد پرداخت را غیرقابل اجرا (unenforceable) کند.
راهکار استراتژیک: طراحی ساختار حق امتیاز پلکانی (Stepped Royalty). نرخ حق امتیاز پس از انقضای پتنت باید به وضوح کاهش یافته و منحصرأ به ارزش مستقل Know-How مرتبط باشد.



اصل Arm's Length در قیمت‌گذاری انتقالی

سناریو: انتقال Know-How بین شرکت‌های وابسته در کشورهای مختلف.
الزام مالیاتی: نرخ حق امتیاز باید مطابق با «اصل Arm's Length» باشد، یعنی مشابه معامله بین دو شرکت مستقل.
ریسک عدم انطباق: مراجع مالیاتی (مانند IRS) می‌توانند درآمدها را مجدداً تخصیص داده و جریمه‌های سنگینی اعمال کنند.
راهکار استراتژیک: تهیه مستندات قیمت‌گذاری انتقالی (Pricing Study Transfer) برای توجیه نرخ بر اساس داده‌های بازار.



حق حسابرسی (Audit Rights): مکانیزم تأیید و شفافیت مالی

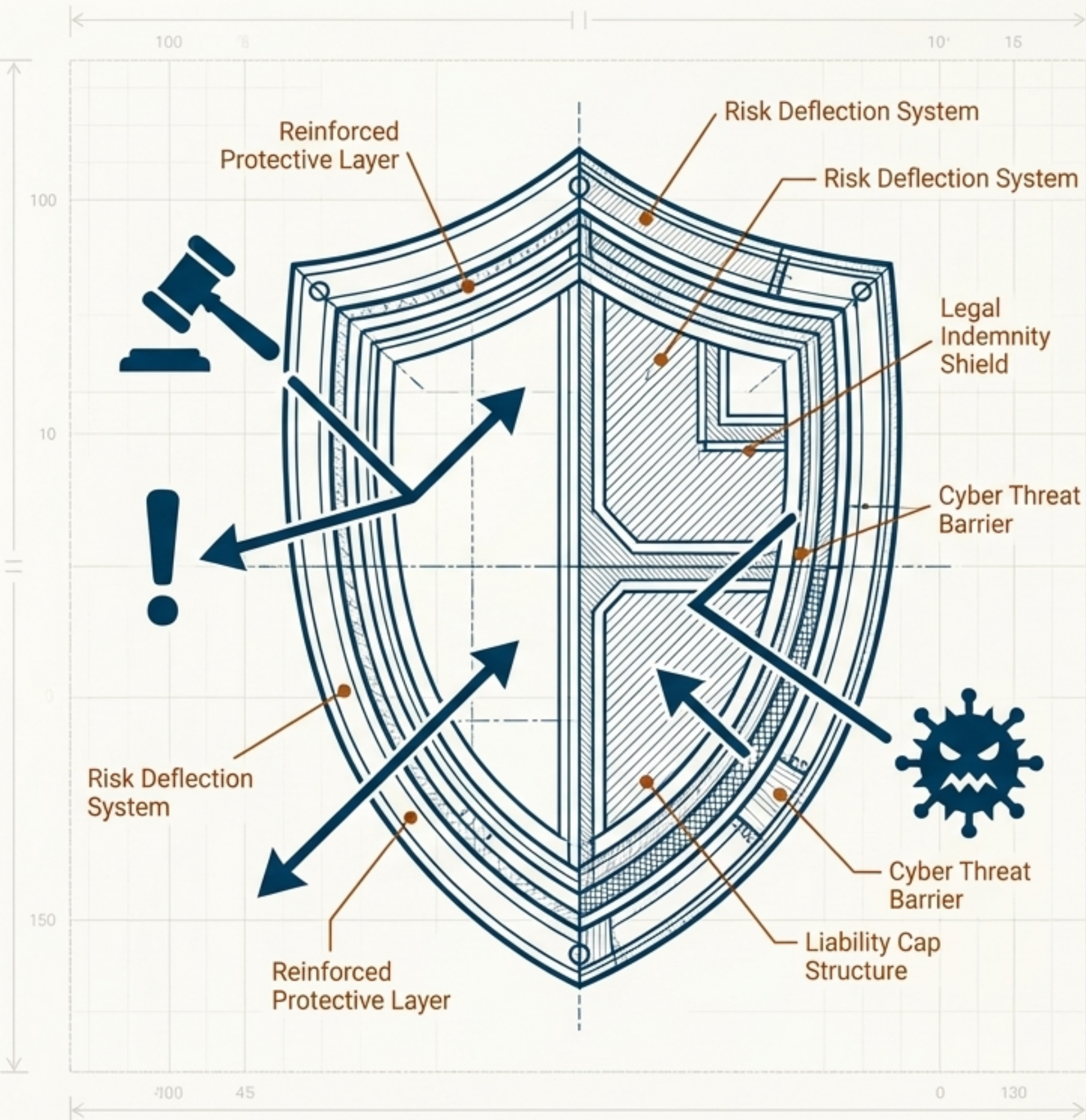
هدف اصلی: اعطای حق به اعطاکننده مجوز برای بازرسی سوابق مالی گیرنده به منظور تأیید صحت محاسبات حق امتیاز.

اجزای کلیدی بند حسابرسی

- **تعهد به حفظ سوابق:** گیرنده مجوز موظف است سوابق کامل و دقیق مالی را برای یک دوره مشخص (مثلاً ۳ سال پس از پایان دوره مالی) حفظ کند.
- **دوره اطلاع‌رسانی:** حسابرسی باید با اطلاع قبلی معقول (مثلاً ۳۰ روز) انجام شود.
- **محدودیت زمانی و مکانی:** حسابرسی باید در ساعات کاری عادی و به گونه‌ای انجام شود که اختلال غیرمنطقی در کسب‌وکار گیرنده ایجاد نکند.
- **حسابرس:** معمولاً یک شرکت حسابرسی مستقل و مورد توافق طرفین.

شرط تخصیص (The 'Gotcha' Clause)
متن کلیدی: «در صورتی که حسابرسی، کم‌پرداختی بیش از یک آستانه مشخص (مثلاً ۵٪ یا ۱۰٪) را نشان دهد، گیرنده مجوز موظف به پرداخت کامل هزینه‌های حسابرسی خواهد بود.»

نتیجه استراتژیک: این شرط، گیرنده مجوز را به ارائه گزارش‌های دقیق و صادقانه از ابتدا تشویق می‌کند.



بخش چهارم

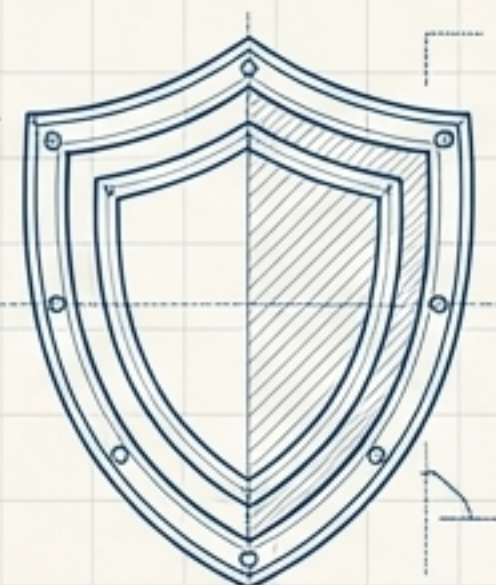
تخصیص ریسک و سازوکارهای حمایتی

استفاده استراتژیک از ضمانت‌ها، غرامت‌ها و محدودیت‌های مسئولیت برای ایجاد یک سپر حفاظتی مؤثر.

سه گانه استراتژیک تخصیص ریسک: ضمانت، غرامت و محدودیت مسئولیت

غرامت‌ها (Indemnities)

ماهیت: تعهد مستقیم برای جبران خسارت‌های تعریف‌شده (معمولاً ادعاهای شخص ثالث). یک ادعای بدهی (Debt Claim) است. قدرت: نیازی به اثبات تقصیر یا قابلیت پیش‌بینی ندارد. ابزار اصلی برای محافظت در برابر ادعاهای نقض IP شخص ثالث است.



محدودیت مسئولیت

ضمانت‌ها (Warranties)

ماهیت: وعده‌هایی در مورد صحت حقایق (مثلاً مالکیت IP). محدودیت: ادعای نقض ضمانت یک ادعای قراردادی است و تابع قواعد گامن لا (مانند قابلیت پیش‌بینی خسارت و لزوم کاهش زیان) می‌باشد.



ضمانت و غرامت



تخصیص ریسک

محدودیت مسئولیت (Limitation of Liability)

ماهیت: سپری که حداکثر مسئولیت مالی یک طرف را تعیین می‌کند. اجزا: سقف مالی (Liability Cap) و حذف خسارات تبعی (تابع Exclusion of Consequential Losses).




استثنائات حیاتی از محدودیت (The Carve-Outs)

نکته کلیدی: مسئولیت برای برخی ریسک‌های حیاتی باید نامحدود (Uncapped) باقی بماند:

- غرامت نقض IP شخص ثالث.
- نقض تعهدات محرمانگی.
- کلاهبرداری یا سوء رفتار عمدی.

پایان بازی: اجرای قرارداد، خاتمه و حل و فصل هوشمندانه اختلافات

چرا داوری تخصصی؟

- 
محرمانگی: فرآیند داوری خصوصی است و از افشای عمومی Know-How در دادگاه‌های علنی جلوگیری می‌کند.
- 
تخصص: امکان انتخاب داورانی با تخصص در حوزه IP و فناوری.
- 
سرعت و هزینه: معمولاً سریع‌تر و کم‌هزینه‌تر از رسیدگی قضایی است.

انتخاب قانون حاکم و دادگاه صالح

- قانون حاکم (Governing Law):** انتخاب یک نظام حقوقی مشخص (مثلاً قوانین ایالت دلاور) برای تفسیر قرارداد، از عدم قطعیت جلوگیری می‌کند.
- حل اختلاف (Dispute Resolution):** برای قراردادهای Know-How، داوری (Arbitration) بر رسیدگی قضایی (Litigation) ارجحیت دارد.

حفاظت از محرمانگی و اثرات خاتمه

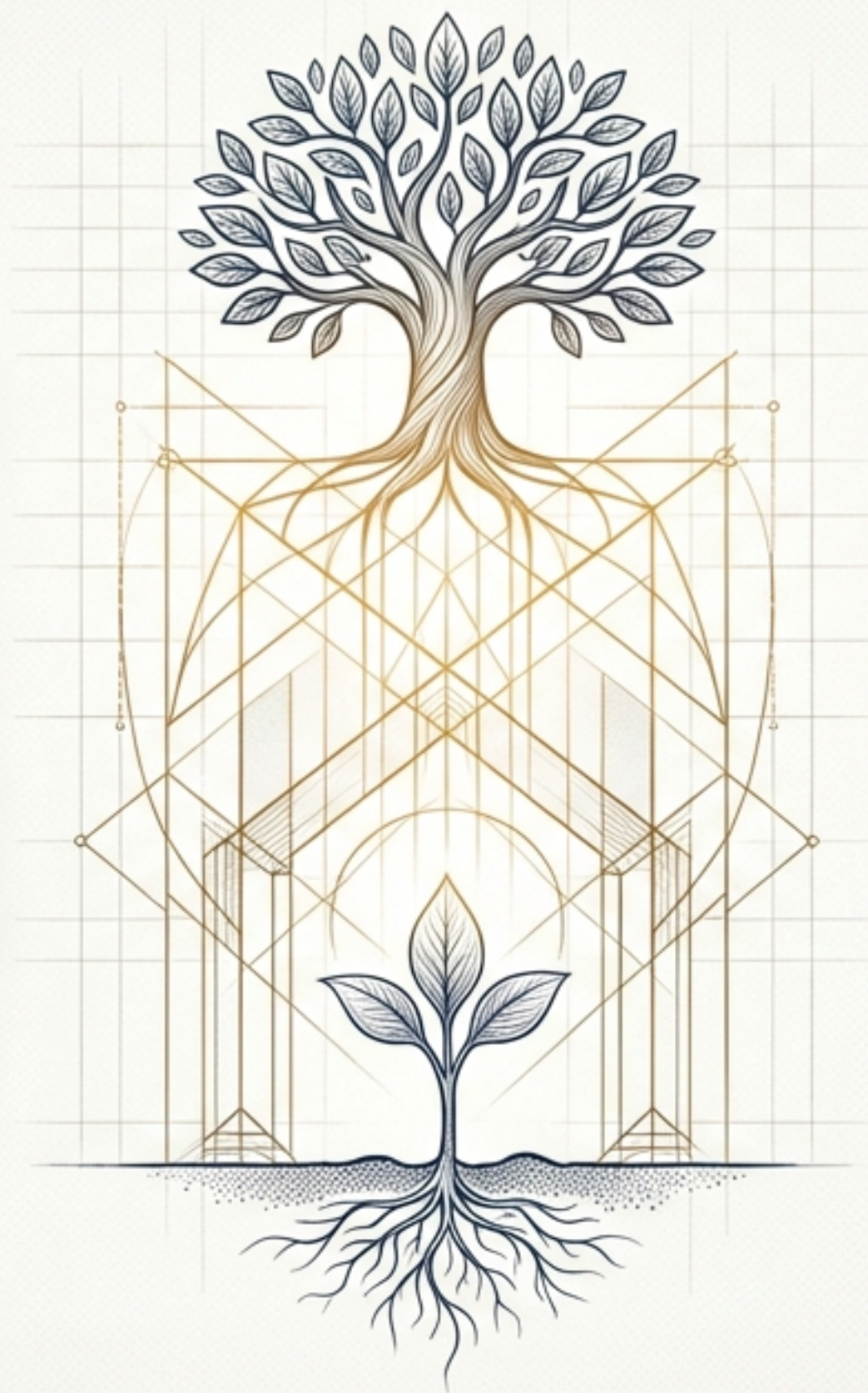
- تعهد پایدار:** تعهدات محرمانگی باید حتی پس از خاتمه قرارداد نیز برای یک دوره مشخص یا تا زمانی که اطلاعات محرمانه باقی بمانند، پابرجا باشند.
- پس از خاتمه:** قرارداد باید به وضوح کگیرنده مجوز را مشخص کند: توقف استفاده از Know-How و بازگرداندن یا از بین بردن تمام اطلاعات محرمانه.

توصیه نهایی: ارجاع اختلافات به مراکز تخصصی مانند مرکز داوری و میانجی‌گری WIPO، بالاترین سطح از تخصص و محرمانگی را برای اختلافات مرتبط با مالکیت فکری تضمین می‌کند.



راهنمای جامع حقوقی برای کسب‌وکارهای نوآور: از ایده تا یک شرکت مستحکم

ارائه شده توسط کالج حقوق



- ماژول‌های کلیدی که بررسی خواهند شد:
- بخش ۱: اسکلت حقوقی کسب‌وکار: انتخاب ساختار شرکت و تنظیم روابط بنیان‌گذاران.
 - بخش ۲: تأمین مالی و ساختار سرمایه: اصول جذب سرمایه خطرپذیر و ورود سرمایه‌گذار.
 - بخش ۳: راهبری و مدیریت شرکت: اختیارات، وظایف و مسئولیت‌های هیئت مدیره و مدیرعامل.
 - بخش ۴: حفاظت از دارایی‌های فکری: ثبت اختراع، علامت تجاری و اسرار تجاری.
 - بخش ۵: قواعد بازی در بازار: قوانین رقابت و اعتبار قراردادهای الکترونیکی.

در اقتصاد دانش‌بنیان امروز، موفقیت تنها به یک ایده درخشان یا تیم قوی وابسته نیست، بلکه به ساختار حقوقی‌ای بستگی دارد که از این دارایی‌ها محافظت کرده و مسیر رشد را هموار می‌سازد.

این راهنما، که توسط کالج حقوق تهیه شده، یک نقشه راه استراتژیک برای بنیان‌گذاران و سرمایه‌گذاران است تا کسب‌وکاری بسازند که نه تنها نوآور، بلکه از نظر حقوقی نیز مستحکم و آماده مواجهه با چالش‌های بازار باشد.

انتخاب سنگ بنا: شرکت با مسئولیت محدود در برابر سهامی خاص

انتخاب نوع شرکت، اولین و یکی از مهم‌ترین تصمیمات استراتژیک است. این انتخاب بر نحوه مدیریت، جذب سرمایه، اعتبار تجاری و مسئولیت شرکا تأثیر مستقیم دارد.

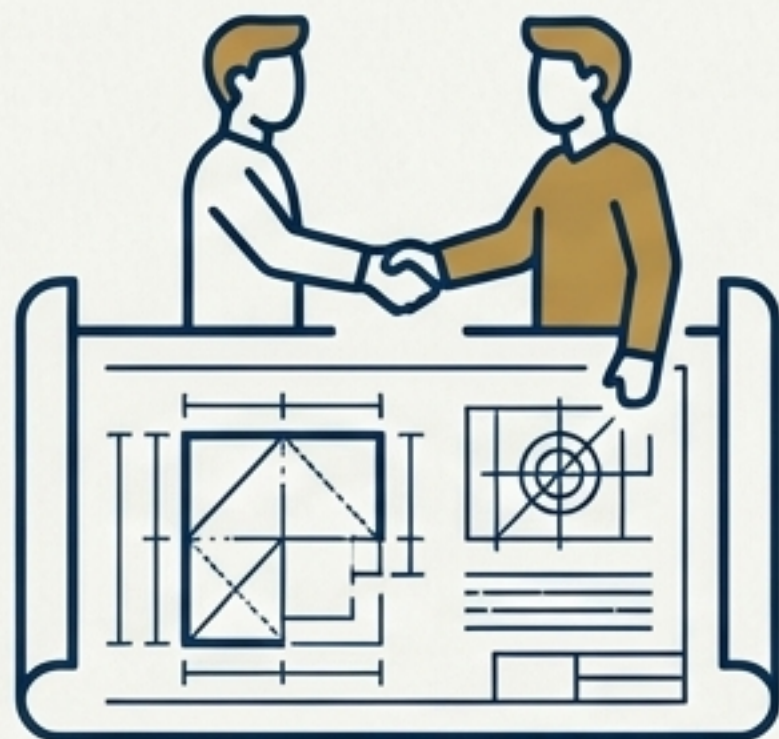
شرکت سهامی خاص	شرکت با مسئولیت محدود	معیار
حداقل ۱,۰۰۰,۰۰۰ ریال با الزام به واریز ۳۵٪ در حساب شرکت	توافقی و بدون نیاز به واریز اولیه	حداقل سرمایه 
آسان‌تر از طریق نقل و انتقال سهام	دشواری‌تر، نیازمند موافقت سایر شرکا	انتقال مالکیت 
رسمی‌تر، نیازمند حداقل ۳ سهامدار، هیئت مدیره و ۲ بازرس	ساده‌تر، بدون نیاز الزامی به هیئت مدیره یا بازرس	تشریفات اداری 
راحت‌تر، ساختار مناسب برای جذب سرمایه خطرپذیر	محدود، مناسب کسب‌وکارهای کوچک	جذب سرمایه 
بالاتر، مورد اعتماد در قراردادهای بزرگ و مناقصات	کمتر، مناسب کسب‌وکارهای خصوصی	اعتبار تجاری 
۴٪ مالیات بر ارزش اسمی سهام منتقل شده	عموماً بدون مالیات اضافی برای انتقال سهم‌الشرکه	مالیات انتقال 

توصیه کالج حقوق:

- مسئولیت محدود:
- برای کسب‌وکارهای کوچک با تعداد شرکای محدود و نیاز به انعطاف‌پذیری.
- برای کسب‌وکارهایی که قصد رشد، جذب سرمایه و ایجاد ساختاری شفاف و معتبر را دارند.

استحکام از درون: تنظیم روابط تیم بنیان‌گذار

پیش از ورود سرمایه‌گذار خارجی، روابط داخلی تیم باید شفاف و مستند باشد. عدم قطعیت در این مرحله، یکی از بزرگترین ریسک‌ها برای سرمایه‌گذاران است.



۱. قرارداد مشارکت بنیان‌گذاران (Founders' Agreement):

این قرارداد باید پیش از ثبت رسمی شرکت، تکلیف موضوعات کلیدی را روشن کند:

- آورده هر یک از اعضا: سرمایه نقدی، دانش فنی، زمان و تخصص.
- مالکیت و تقسیم سهام: تعیین درصد مالکیت هر عضو و شرایط بازمهندسی سهام (Vesting).
- شرح وظایف و مسئولیت‌ها: تقسیم کار و تعیین سمت‌های اجرایی.
- نحوه تصمیم‌گیری: تعیین اکثریت لازم برای تصمیمات کلیدی.
- شرایط ورود و خروج اعضا: فرآیند انتقال سهام و مدیریت خروج یک بنیان‌گذار.
- مالکیت دارایی‌های استراتژیک: تکلیف مالکیت نام دامنه، علامت تجاری و حساب‌های بانکی.

۲. قرارداد محرمانگی (NDA):

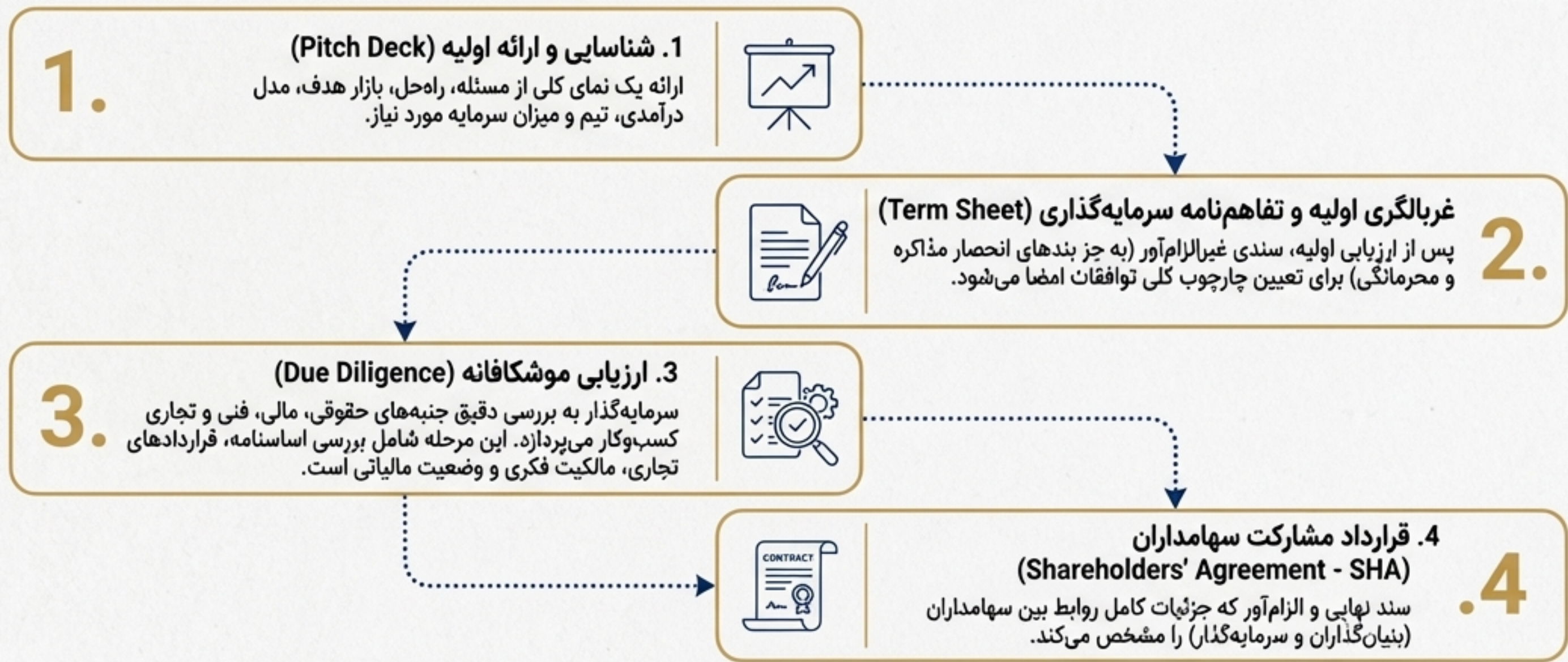
هدف: - حفاظت از ایده و اسرار تجاری در مراحل اولیه. ایده به خودی خود قابل حمایت قانونی نیست، اما از طریق قرارداد محرمانگی می‌توان از افشای آن جلوگیری کرد.

مفاد کلیدی:

- تعریف دقیق «اطلاعات محرمانه» (شامل اطلاعات فنی، مالی، طرح کسب‌وکار).
- تعهد به عدم افشا و عدم استفاده شخصی از اطلاعات.
- تعیین ضمانت اجرای مشخص در صورت نقض تعهد.

نقشه راه جذب سرمایه خطرپذیر

فرآیند جذب سرمایه یک مسیر ساختاریافته است که با ارائه ایده آغاز و به مشارکت حقوقی ختم می‌شود. درک این مراحل برای آمادگی و موفقیت در مذاکرات ضروری است.



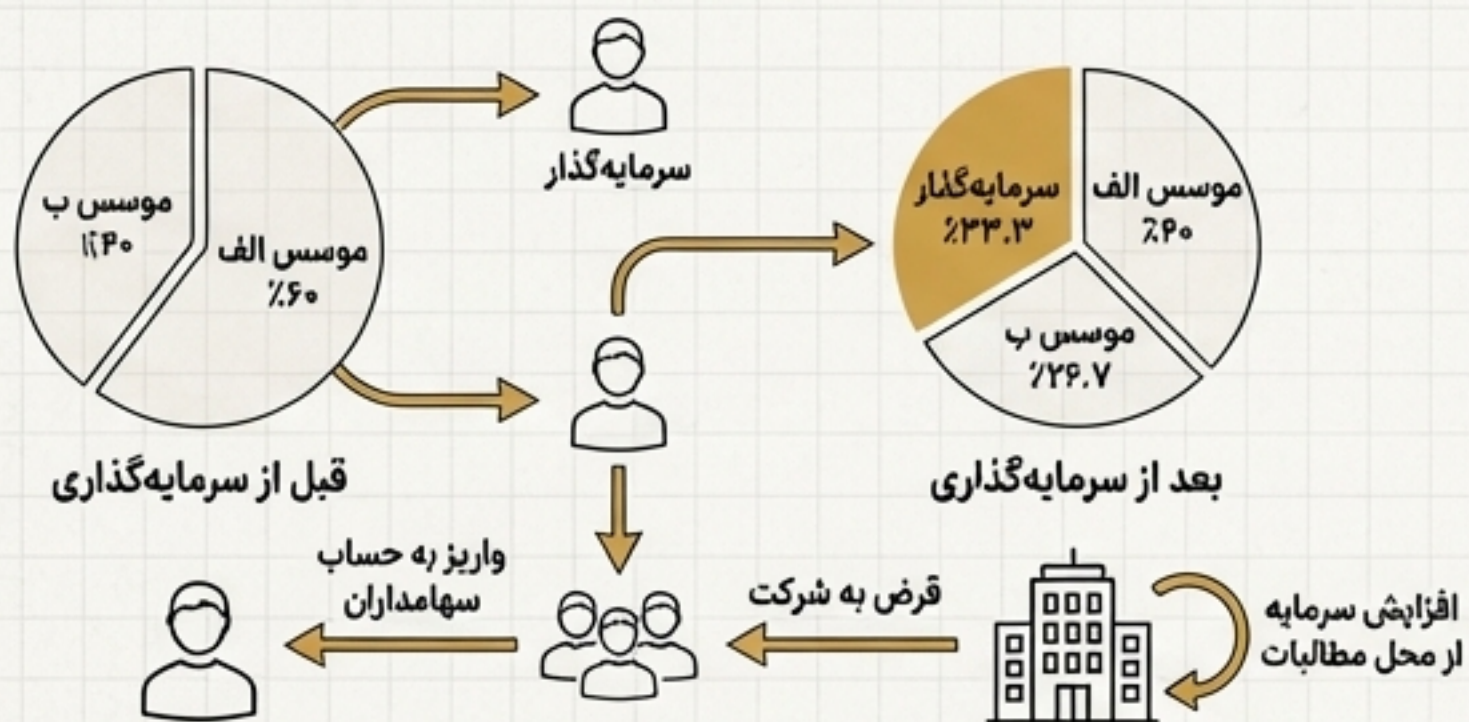
نکته کلیدی از کالج حقوق:

تفاهم‌نامه (Term Sheet) اگرچه عمدتاً غیرالزام‌آور است، اما پایه‌های اصلی قرارداد نهایی را می‌سازد و مذاکره دقیق بر سر آن حیاتی است.

مکانیک تزریق سرمایه: صدور سهام جدید در برابر نقل و انتقال سهام

پس از توافق، سرمایه باید به صورت حقوقی وارد شرکت شود. درک تفاوت‌های دو روش اصلی برای این کار، به انتخاب ساختار بهینه کمک می‌کند. قراردادهای اصلی شامل قرارداد سرمایه‌گذاری (IA) و قرارداد سهامداران (SHA) است.

روش دوم: نقل و انتقال سهام از سهامداران فعلی



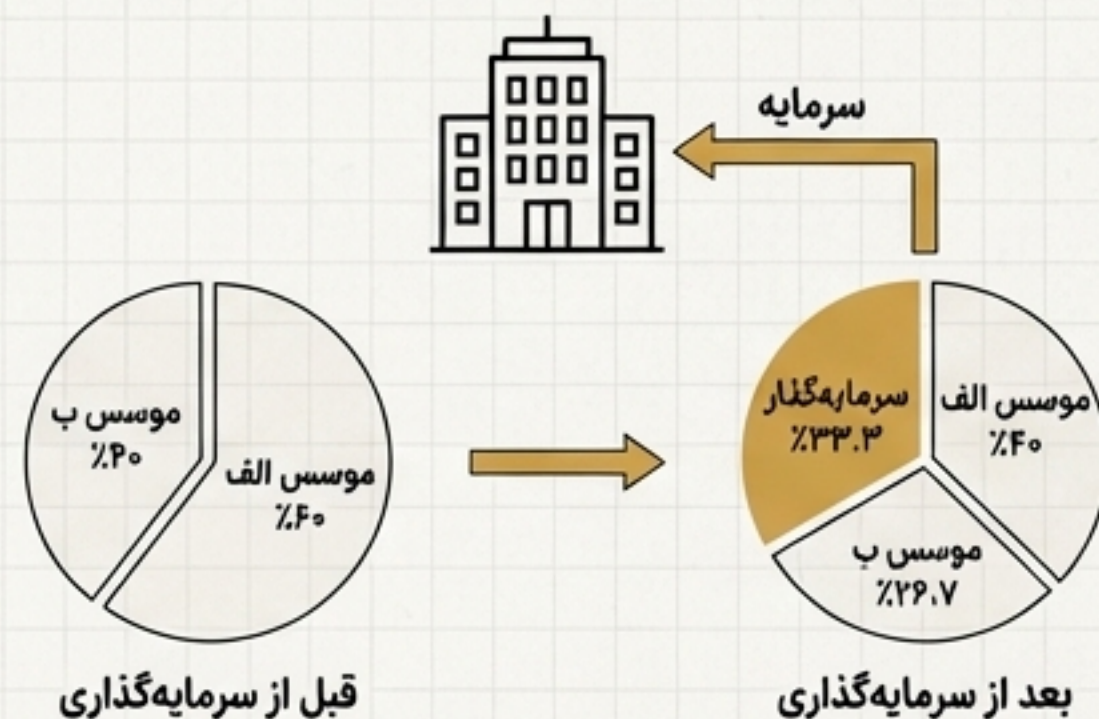
فرآیند: به جای صدور سهام جدید، سهامداران فعلی بخشی از سهام خود را به سرمایه‌گذار منتقل می‌کنند.

چالش: پول به جای شرکت، به حساب سهامداران واریز می‌شود.

راه حل قراردادی: سهامداران متعهد می‌شوند که مبلغ دریافتی را به عنوان قرض به شرکت بازگردانند و سپس این مطالبات از طریق افزایش سرمایه از محل مطالبات حال شده، به سرمایه شرکت تبدیل می‌شود.

مزیت: این روش از پیچیدگی‌های محاسباتی و زمان‌بر بودن افزایش سرمایه در شرکت‌هایی با تفاوت فاحش قیمت اسمی و واقعی سهام، جلوگیری می‌کند.

روش اول: افزایش سرمایه از طریق صدور سهام جدید



فرآیند: شرکت سهام جدید منتشر کرده و به سرمایه‌گذار اختصاص می‌دهد. پول مستقیماً به حساب شرکت واریز می‌شود.

نتیجه: درصد سهام تمام سهامداران سابق به نسبت مشخصی کاهش می‌یابد (رقیق می‌شود).

فرمول محاسبه درصد سهام سرمایه‌گذار: $S = i / (v + i)$

i = مبلغ سرمایه‌گذاری

v = ارزش شرکت قبل از سرمایه‌گذاری

مثال: اگر ارزش شرکت ۱۰۰ میلیون و مبلغ سرمایه‌گذاری ۵۰ میلیون باشد، سرمایه‌گذار مالک

$50 / (100 + 50) = 33.3\%$ از سهام شرکت خواهد شد.

اولویت در خروج: آشنایی با شرط تقدم در برداشت سرمایه (Liquidation Preference)

این شرط به سرمایه‌گذار اطمینان می‌دهد که در زمان وقوع یک رویداد نقدشوندگی (فروش شرکت، ادغام، انحلال)، اصل سرمایه خود را (اغلب با یک ضریب) پیش از سایر سهامداران دریافت کند. این یک ابزار مدیریت ریسک برای سرمایه‌گذار است.

مثال عملی: مفروضات

سرمایه‌گذار: ۲ میلیارد تومان تزریق، ۲۰٪ سهام ممتاز
ضریب تقدم: ۲ برابر (2x)
ارزش نقدشوندگی شرکت: ۵ میلیارد تومان

۱. بدون مشارکت (Non-participating)

سرمایه‌گذار یا اصل سرمایه خود (با ضریب) را دریافت می‌کند، یا سهام خود را به سهام عادی تبدیل کرده و به نسبت سهم خود در تقسیم کل دارایی شرکت در باقیمانده دارایی شریک نمی‌شود.

۵ میلیارد تومان (ارزش کل)

برداشت سرمایه‌گذار:
۴ میلیارد تومان
(۲ × ۲ میلیارد)

باقیمانده برای سهامداران عادی:
۱ میلیارد تومان

۲. با مشارکت (Participating)

سرمایه‌گذار ابتدا اصل سرمایه خود (با ضریب) را برمی‌دارد و *سپس* در تقسیم باقیمانده دارایی نیز به نسبت سهام خود با سایر سهامداران شریک می‌شود.

۵ میلیارد تومان (ارزش کل)

برداشت اولیه سرمایه‌گذار:
۴ میلیارد تومان

سهم مشارکت
سرمایه‌گذار:
۲۰۰ میلیون
(۲۰٪ از ۱ میلیارد)

باقیمانده برای
سهامداران عادی:
۸۰۰ میلیون

مجموع دریافتی سرمایه‌گذار: ۴.۲ میلیارد تومان

نکته از کالج حقوق:

تأثیر تورم را می‌توان با تعریف ضرایب افزایشی بر اساس زمان سپری شده از تزریق سرمایه در قرارداد لحاظ کرد.

راهبری شرکت: اختیارات و مسئولیت‌های هیئت مدیره و مدیرعامل

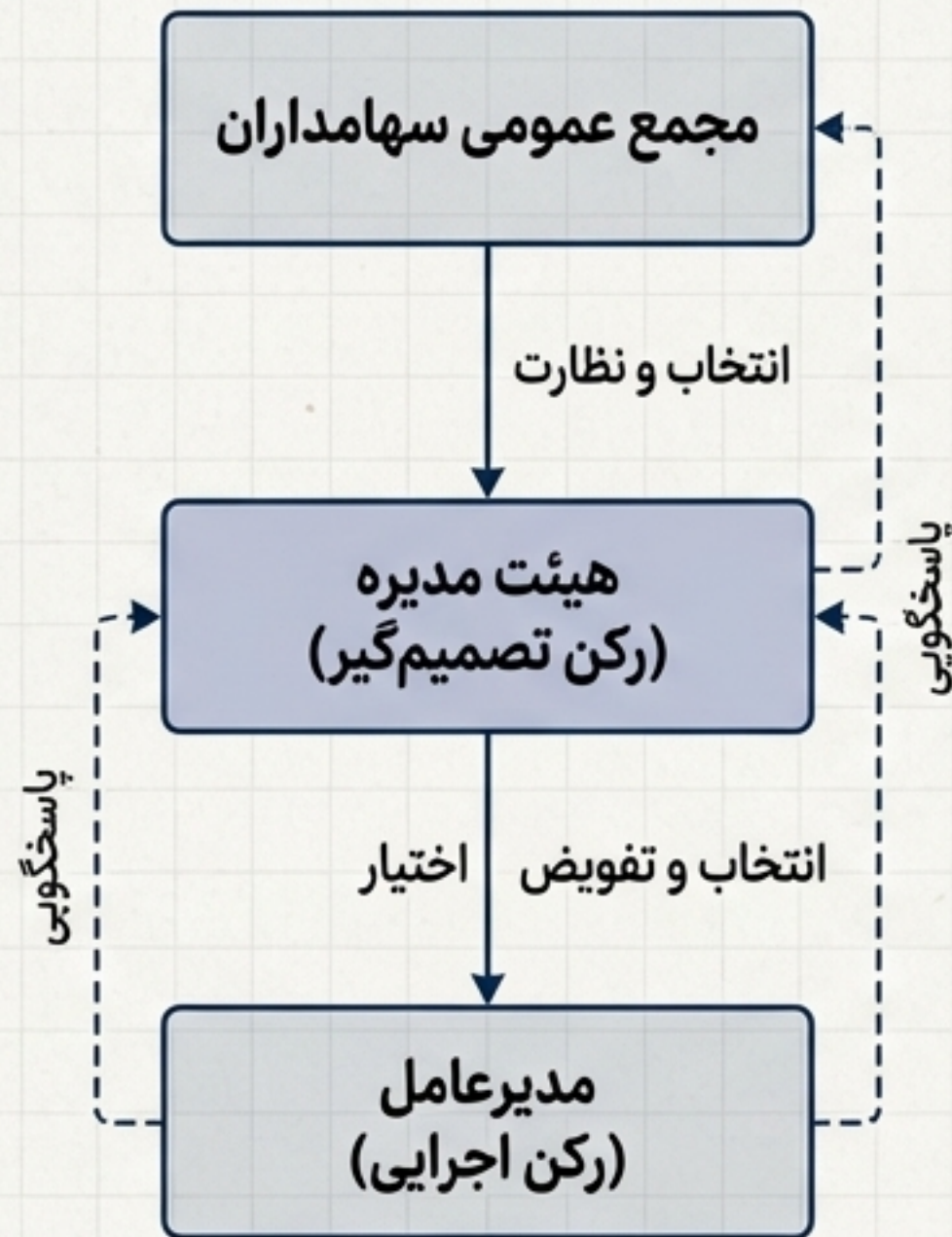
مدیریت یک شرکت سهامی بر عهده دو رکن اصلی است: هیئت مدیره به عنوان رکن تصمیم‌گیر و مدیرعامل به عنوان نماینده اجرایی هیئت مدیره. درک تفکیک وظایف و حدود اختیارات آن‌ها برای حاکمیت شرکتی سالم ضروری است.

هیئت مدیره (رکن تصمیم‌گیر):

- ترکیب: در شرکت سهامی خاص حداقل ۳ نفر و در سهامی عام حداقل ۵ نفر.
- وظایف اصلی:
 - اداره کلیه امور شرکت (ماده ۱۱۸ ل.ا.ق.ت).
 - دعوت از مجامع عمومی.
 - تهیه صورت‌های مالی و پیشنهاد تقسیم سود.
 - انتخاب و عزل مدیرعامل و تعیین حدود اختیارات وی.
- تصمیم‌گیری: جلسات با حضور بیش از نصف اعضا رسمیت می‌یابد و تصمیمات با اکثریت آراء حاضرین اتخاذ می‌شود (مگر آنکه اساسنامه ترتیب دیگری مقرر کند).
- مسئولیت: مدیران در قبال شرکت و اشخاص ثالث برای تخلف از مقررات قانونی یا اساسنامه یا مصوبات مجمع، مسئولیت تضامنی دارند (ماده ۱۴۲ ل.ا.ق.ت).

مدیرعامل (رکن اجرایی):

- رابطه با شرکت: نماینده هیئت مدیره است و اختیاراتش توسط هیئت مدیره و اساسنامه تعیین می‌شود.
- حدود اختیارات: اختیارات مدیرعامل باید در اداره ثبت شرکت‌ها ثبت و در روزنامه رسمی آگهی شود. معاملاتی که خارج از حدود اختیارات وی انجام شود، در برابر شرکت معتبر نیست (ماده ۱۲۵ ل.ا.ق.ت).
- مسئولیت‌ها: مشمول ممنوعیت‌ها و مسئولیت‌های مدنی و کیفری مدیران است.



حقوق کنترل سرمایه‌گذار: ابزارهای نظارت و راهبری استراتژیک

سرمایه‌گذاران خطرپذیر علاوه بر تزریق سرمایه، نقش نظارتی و راهبری فعالی را ایفا می‌کنند. این حقوق کنترلی در قرارداد مشارکت سهامداران (SHA) برای حفاظت از سرمایه‌گذاری و هدایت شرکت در مسیر صحیح، پیش‌بینی می‌شود.

حق وتو در تصمیمات مهم

برای تصمیمات حیاتی شرکت (چه در سطح هیئت مدیره و چه در مجمع عمومی)، علاوه بر اکثریت قانونی، موافقت سهامدار ممتاز نیز الزامی است.

نمونه تصمیمات مشمول وتو:

- تغییر اساسنامه یا الحلال شرکت.
- افزایش سرمایه که منجر به رقیق شدن سهام شود.
- هرگونه واگذاری یا انتقال حقوق مالکیت فکری.
- تغییر در طرح کسب‌وکار اصلی شرکت (Business Plan).
- تعیین حقوق و مزایای مدیران کلیدی.

حق امضای اسناد تعهدآور

الزام به وجود امضای نماینده سرمایه‌گذار در کنار امضای مدیرعامل برای اسناد مالی و قراردادهای مهم.



عضویت در هیئت مدیره

حق انتصاب یک یا چند عضو در هیئت مدیره برای مشارکت مستقیم در تصمیم‌گیری‌های کلان.

انتخاب بازرس و حسابرس

حق انتخاب یا تأیید بازرس قانونی و حسابرس مالی شرکت برای نظارت دقیق بر جریان‌های مالی.

اساسنامه در برابر قرارداد سهامداران (SHA): کدام یک حاکم است؟

اساسنامه سند رسمی و عمومی شرکت است که در اداره ثبت شرکت‌ها ثبت می‌شود. قرارداد سهامداران (SHA) یک توافق خصوصی و جامع‌تر بین سهامداران است. بروز تعارض بین این دو سند، یکی از چالش‌های رایج در حاکمیت شرکتی است.



سناریوی تعارض:

****مثال:** قرارداد SHA برای یکی از سهامداران «حق تقدم در خرید سهام» (Right of First Refusal) را پیش‌بینی کرده، اما اساسنامه در این مورد سکوت کرده است. اگر سهامی بدون رعایت این حق منتقل شود، وضعیت حقوقی آن چیست؟

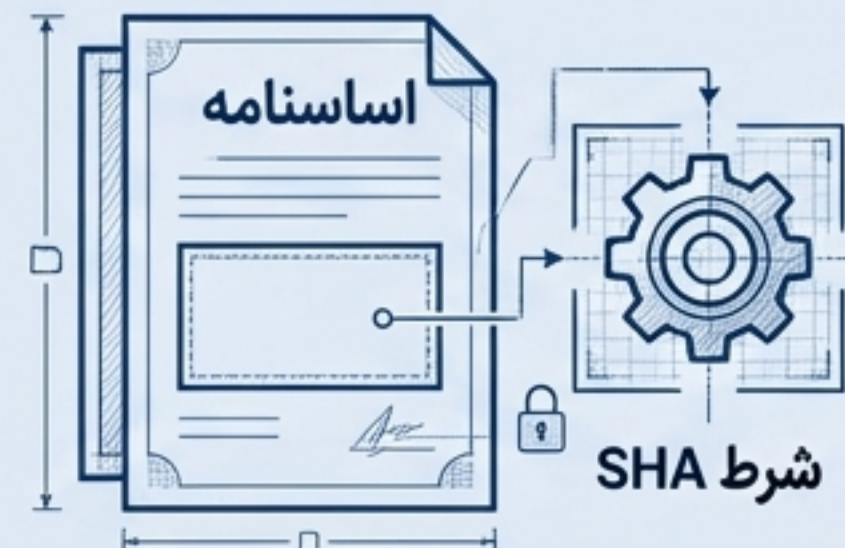
راهکارهای حل تعارض (نظرات حقوقی مختلف):

- تمایز بین قوانین امری و تکمیلی: توافقات SHA نمی‌توانند برخلاف قوانین امری قانون تجارت باشند.
- برتری مطلق اساسنامه: نگاه سنتی که سند ثبت‌شده را بر توافق خصوصی ارجح می‌داند.
- برتری مطلق SHA: نگاه مدرن که قرارداد جامع‌تر و منعکس‌کننده اراده واقعی سهامداران را حاکم می‌داند.
- بررسی ماهیت موضوع: تحلیل اینکه موضوع مورد اختلاف (مثلاً نحوه انتقال سهام) در صلاحیت کدام سند است.

بهترین راهکار پیشگیرانه از دیدگاه کالج حقوق:

درج راه‌حل‌های اجرایی شروط SHA در خود اساسنامه.

مثال عملی: اگر در SHA توافق شود که سهامدار A با داشتن ۱۰٪ سهام، حق انتخاب یک عضو هیئت مدیره را داشته باشد (در حالی که قانوناً به ۲۶٪ سهام نیاز است)، باید در اساسنامه برای سهام‌دار A، «سهام ممتاز» با حق رأی چند برابر (مثلاً ۴ برابر) تعریف شود تا وی به حد نصاب لازم برای انتخاب مدیر برسد. این کار شروط قراردادی را به مکانیسم‌های قانونی و قابل اجرا در شرکت تبدیل می‌کند.



حفاظت از دارایی‌های نامشهود: سنگ بنای ارزش در اقتصاد دانش بنیان

در یک کسب‌وکار نوآور، ارزش واقعی اغلب در دارایی‌های فکری نهفته است، نه دارایی‌های فیزیکی. حفاظت قانونی از این دارایی‌ها برای حفظ مزیت رقابتی و ارزش‌گذاری شرکت ضروری است.

انواع اصلی مالکیت صنعتی (بر اساس طرح حمایت از مالکیت صنعتی):

۱. اختراع (Patent)

- **تعریف:** ارائه یک راه‌حل فنی جدید برای یک مشکل مشخص در صنعت. می‌تواند یک فرآورده یا یک فرآیند باشد.
- **شرایط ثبت:** جدید بودن، داشتن گام ابتکاری، و کاربرد صنعتی.
- **مواردی که اختراع محسوب نمی‌شوند:** کشفیات علمی، روش‌های ریاضی، طرح‌های کسب‌وکار و روش‌های درمانی.



۲. علامت تجاری (Trademark)

- **تعریف:** هر نشان قابل رؤیتی که کالاها یا خدمات یک شخص را از دیگران متمایز می‌سازد.
- **اهمیت:** هویت برند شما و ابزار ارتباط با مشتریان است.
- **نکته:** تعارض بین نام دامنه اینترنتی و علامت تجاری ثبت شده می‌تواند منجر به مسئولیت حقوقی شود (ماده ۶۶ قانون تجارت الکترونیکی).



۳. طرح صنعتی (Industrial Design)

- **تعریف:** شکل ظاهری و ویژگی‌های زیبایشناختی یک محصول. این حمایت ناظر به عملکرد فنی محصول نیست.
- **شرایط ثبت:** جدید و اصیل بودن.



۴. اسرار تجاری (Trade Secrets)

- **تعریف:** اطلاعاتی (مانند فرمول، الگوریتم، یا لیست مشتریان) که دارای ارزش اقتصادی مستقل بوده، در دسترس عموم نیست و برای حفظ محرمانگی آن تلاش‌های معقول صورت گرفته است.



نکته کلیدی از کالج حقوق: حمایت از دارایی‌های فکری «سرزمینی» است. ثبت یک اختراع در کشوری دیگر، به معنای حمایت از آن در ایران نیست.

قواعد رقابت در بازار: مرز بین استراتژی تهاجمی و رویه‌های ضدرقابتی

رشد سریع و کسب سهم بازار اهداف اصلی استارت‌آپ‌ها هستند، اما این رقابت باید در چارچوب قانون باشد. فصل نهم قانون اجرای سیاست‌های کلی اصل ۴۴، رویه‌های ضدرقابتی را مشخص کرده و شورای رقابت را به عنوان مرجع رسیدگی تعیین نموده است.

مصادیق کلیدی رویه‌های ضدرقابتی (ماده ۴۵ قانون):

معامله انحصاری: وادار کردن طرف معامله به عدم همکاری با رقبا.



سوءاستفاده از وضعیت اقتصادی مسلط: تحمیل شرایط قراردادی غیرمنصفانه. ایجاد مانع برای ورود رقبای جدید.



قیمت‌گذاری تهاجمی: عرضه کالا یا خدمت به قیمتی پایین‌تر از هزینه تمام‌شده به نحوی که به رقبا لطمه جدی وارد کند.



مطالعه موردی (بر اساس رویه قضایی):

پرونده چیلیوری علیه اسنپ‌فود (قراردادهای انحصاری)



ادعا: اسنپ‌فود با استفاده از وضعیت مسلط خود در بازار، رستوران‌ها را مجبور به عدم همکاری با سایر پلتفرم‌ها می‌کرد.

نتیجه‌گیری شورای رقابت: این اقدام مصداق «سوءاستفاده از وضعیت اقتصادی مسلط» و «ایجاد مانع برای ورود رقبا» تشخیص داده شد و اسنپ‌فود به توقف رویه و پرداخت جریمه محکوم شد.



پرونده اسنپ علیه تپسی (شکایت از قیمت‌گذاری تهاجمی)



ادعا: تپسی مدعی بود که اسنپ با قیمت‌گذاری پایین‌تر از هزینه تمام‌شده، قصد حذف رقبا را دارد.

نتیجه‌گیری شورای رقابت: با توجه به ماهیت اقتصاد شبکه‌ای و پلتفرمی، هزینه‌ها باید در بلندمدت و با در نظر گرفتن اثرات شبکه ارزیابی شوند. صرف ارائه تخفیف یا کمسیون صفر لزوماً قیمت‌گذاری تهاجمی نیست و شکایت رد شد.



قراردادهای الکترونیکی و اعتبار «داده پیام» در محاکم

آیا کلیک کردن روی دکمه «موافقم» به اندازه امضای یک قرارداد کاغذی اعتبار دارد؟ قانون تجارت الکترونیکی (مصوب ۱۳۸۲) به این سوال پاسخ مثبت می‌دهد و رویه قضایی نیز این اعتبار را تأیید کرده است.

مبانی قانونی اعتبار:

- ماده ۶ قانون تجارت الکترونیکی: «هرگاه وجود یک نوشته از نظر قانون لازم باشد، «داده پیام» در حکم نوشته است.» (به جز در موارد استثنایی مانند اسناد مالکیت اموال غیرمنقول).
- ماده ۷ قانون تجارت الکترونیکی: «هرگاه قانون، وجود امضاء را لازم بداند امضای الکترونیکی مکفی است.»



مطالعه موردی (پرونده علیه دیجی کالا):

- موضوع اختلاف: دیجی کالا بر اساس قرارداد الکترونیکی منعقد شده با یکی از فروشندگان در پلتفرم خود (که صرفاً به صورت آنلاین پذیرفته شده بود)، فروشنده را به دلیل فروش کالای غیراصل، جریمه سنگینی (ده برابر ارزش کالای فروخته شده) کرد.
- چالش حقوقی: آیا قرارداد الکترونیکی و شروط آن، بدون امضای فیزیکی، معتبر و قابل استناد است؟
- رویه قضایی: دادگاه‌ها اصل اعتبار قرارداد الکترونیکی («داده پیام») را پذیرفتند. اما نکته مهم در این پرونده، بررسی «منصفانه» بودن شروط قرارداد بود. دادگاه تجدیدنظر، شرط جریمه ده برابری را به دلیل ابهام (غرری بودن) و سوءاستفاده از موقعیت مسلط (Dominant Position)، یک شرط غیرمنصفانه و باطل تلقی کرد.

درس کلیدی از کالج حقوق: قراردادهای الکترونیکی معتبر هستند، اما شروط آنها باید شفاف، منصفانه و مطابق با موازین حقوقی باشند. داشتن موقعیت مسلط در بازار، به معنای حق تحمیل هر شرطی به طرف مقابل نیست.

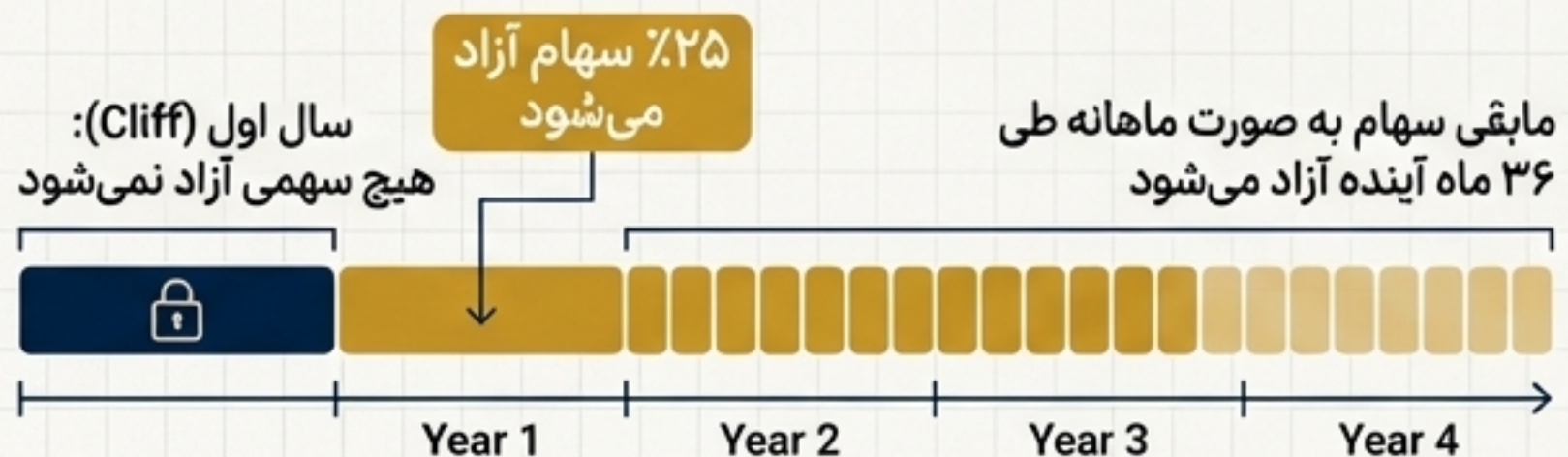
تعهدات بنیان‌گذاران پس از سرمایه‌گذاری: وستینگ و عدم رقابت

سرمایه‌گذاران نه تنها بر روی ایده، بلکه عمدتاً بر روی تیم بنیان‌گذار سرمایه‌گذاری می‌کنند. بنابراین، تضمین تعهد، حضور و تمرکز بلندمدت آن‌ها برای موفقیت کسب‌وکار حیاتی است. این تضمین‌ها از طریق شروط قراردادی مشخصی در SHA ایجاد می‌شوند.

۱. بازمهندسی سهام (Vesting):

مفهوم: سهام بنیان‌گذاران به صورت یکجا به آن‌ها تعلق نمی‌گیرد، بلکه به تدریج و در طول یک دوره زمانی مشخص (معمولاً ۳ تا ۵ سال) «آزاد» می‌شود.

هدف: ایجاد انگیزه برای ماندن بنیان‌گذار در شرکت. اگر یک بنیان‌گذار شرکت را زودتر از موعد ترک کند، تنها مالک بخشی از سهام خود می‌شود که آزاد شده است. سهام باقیمانده به شرکت یا سایر سهامداران بازمی‌گردد.



نکته از کالج حقوق: این شروط نه برای تنبیه، بلکه برای همراهی کردن منافع بلندمدت بنیان‌گذاران و سرمایه‌گذاران طراحی شده‌اند.

۲. عدم امکان واگذاری سهام و شرط عدم رقابت:

هدف: تضمین تمرکز کامل بنیان‌گذاران بر روی کسب‌وکار.

مفاد کلیدی: عدم واگذاری سهام: بنیان‌گذاران برای یک دوره معین (معمولاً دوره وستینگ) حق فروش یا واگذاری سهام خود را ندارند.

عدم رقابت: بنیان‌گذاران متعهد می‌شوند که در طول همکاری و برای مدتی پس از خروج، کسب‌وکار مشابهی را راه‌اندازی نکرده یا با شرکت‌های رقیب همکاری نکنند.



ساختن یک دژ حقوقی: یکپارچه‌سازی استراتژی‌های حقوقی برای رشد پایدار

هر یک از ماژول‌های بررسی شده، یکی از ستون‌های یک کسب‌وکار مستحکم را تشکیل می‌دهد. موفقیت پایدار در گرو نگاهی یکپارچه به این ساختار است، جایی که هر تصمیم حقوقی، تصمیم بعدی را تحت تأثیر قرار می‌دهد.



پیام نهایی از کالج حقوق:

ساختار حقوقی یک چک‌لیست ثابت نیست، بلکه یک سیستم زنده است که با رشد کسب‌وکار شما تکامل می‌یابد. دوراندیشی حقوقی به معنای پیش‌بینی تمام مشکلات نیست، بلکه به معنای ساختن شرکتی است که انعطاف‌پذیری و استحکام لازم برای عبور از چالش‌ها و بهره‌برداری از فرصت‌ها را دارا باشد. موفقیت شما در گرو تبدیل دانش حقوقی به یک مزیت استراتژیک رقابتی است.

حقوق کاربردی شرکت های تجاری

دکتر علی ساعتچی

فهرست مطالب: سفری در سه پرده

I

بخش اول: ارکان و اختیارات (ساختار قدرت)

نگاهی به سلسله مراتب تصمیم‌گیری و حدود اختیارات مدیرعامل.



II

بخش دوم: مسئولیت و تعهدات (خطرات قدرت)

بررسی مسئولیت مدنی مدیران و خطوط قرمز قانونی.



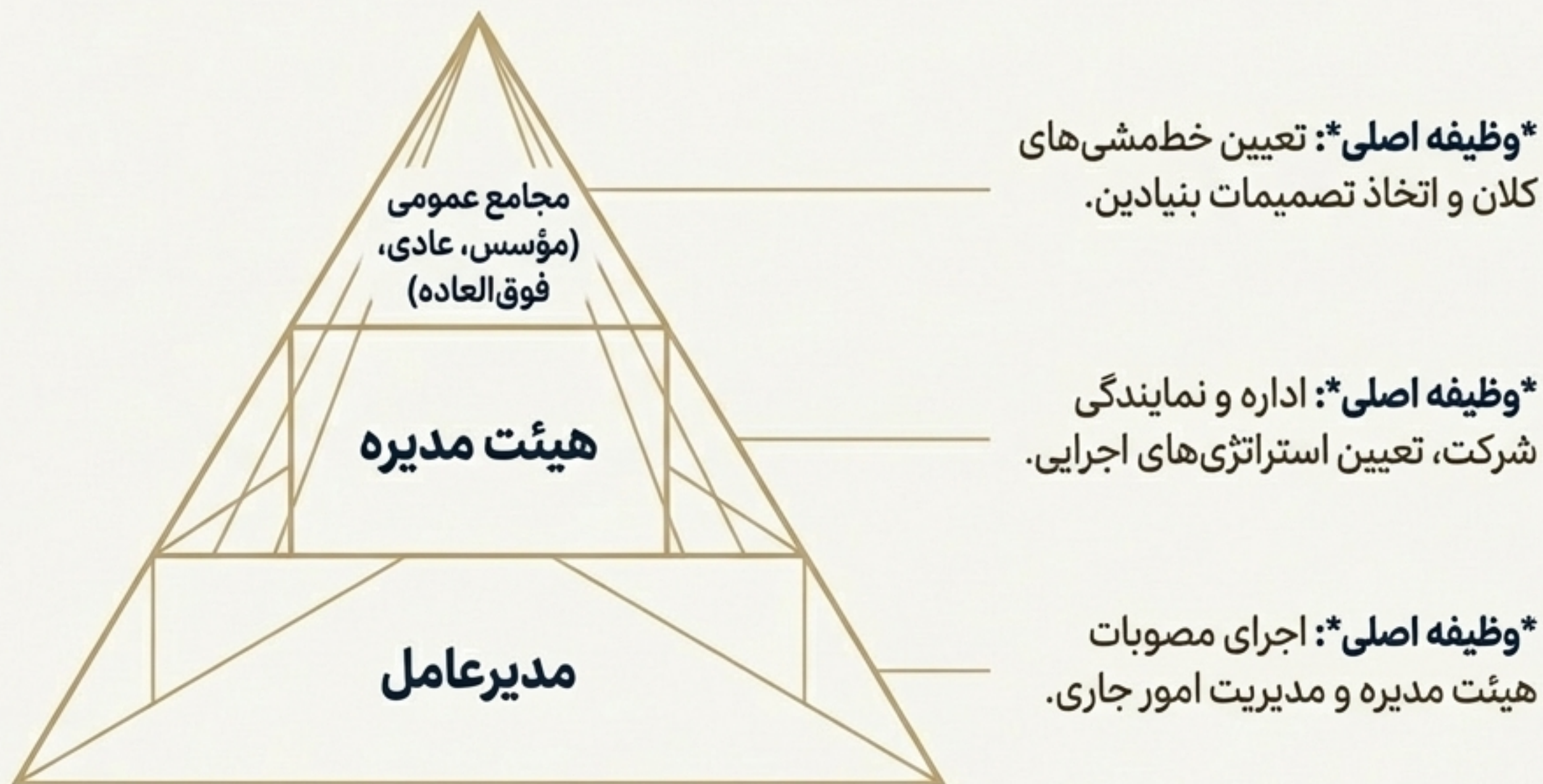
III

بخش سوم: دعاوی و راهکارها (روویه‌های عدالت)

ابزارهای قانونی سهامداران برای به چالش کشیدن تصمیمات و اقامه دعوا.



سلسله مراتب قدرت در شرکت: ارکان تصمیم‌گیری



نکته کلیدی: درک این ساختار، اولین گام برای تحلیل اختیارات و مسئولیت‌ها در هر لایه است.

دوگانگی حیاتی در اختیارات مدیرعامل



قدرت مطلق هیئت مدیره (ماده ۱۱۸ ل.ا.ق.ت)
مدیرتا شرکت:

«مدیران شرکت دارای کلیه اختیارات لازم برای اداره امور شرکت می‌باشند.»

*تنها محدودیت: موضوع فعالیت شرکت.

*نتیجه: در ظاهر، هیئت مدیره قدرت نهایی را در دست دارد.

قدرت تفویضی مدیرعامل (ماده ۱۲۵ ل.ا.ق.ت)
مدیت شرکت:

«مدیرعامل شرکت در حدود اختیاراتی که توسط هیئت مدیره به او تفویض شده است، نماینده شرکت محسوب و از طرف شرکت حق امضا دارد.»

*نتیجه: مدیرعامل صرفاً مجری تصمیمات هیئت مدیره است.

سپر قانونی در برابر اشخاص ثالث (ماده ۱۳۵ ل.ا.ق.ت)

«کلیه اعمال و اقدامات مدیران و مدیرعامل شرکت در مقابل اشخاص ثالث، نافذ و معتبر است.»

*تفسیر کاربردی: حتی اگر مدیرعامل از حدود اختیارات تفویضی خود فراتر رود، اقدامات او در برابر اشخاص ثالثی که از این این محدودیت‌ها بی‌اطلاع هستند، شرکت را متعهد می‌سازد.

گستره مسئولیت مدنی مدیران

مسئولیت مدنی مدیران ناشی از فعل (اقدام زیان‌بار) یا ترک فعل (از دست دادن منفعت مسلم) قابل مطالبه است.

- **مسئولیت فردی و مشترک**

دادگاه بر اساس میزان تقصیر هر مدیر، مسئولیت آن‌ها را به صورت انفرادی یا مشترک تعیین می‌کند.

- **مسئولیت تضامنی: یک ریسک مهم**

در مواردی که قانون تصریح کرده، مدیران مسئولیت تضامنی دارند. یعنی هر یک از آن‌ها به تنهایی مسئول پرداخت تمام خسارت وارده به شرکت هستند.

- **شخصیت حقوقی در هیئت مدیره (ماده ۱۱ ل.ا.ق.ت)**

- شخصیت حقوقی عضو هیئت مدیره و نماینده حقیقی معرفی شده آن، برای جبران خسارات ناشی از تقصیر، **مسئولیت تضامنی** دارند.
- این امر به زیان‌دیده اجازه می‌دهد تا علیه هر دو (شخصیت حقوقی و نماینده حقیقی آن) اقامه دعوا کند.



خطوط قرمز معاملاتی برای مدیران



معاملات مدیران با شرکت (ماده ۱۲۹)

*قانون: مدیر نمی‌تواند بدون اجازه هیئت مدیره و تصویب مجمع عمومی عادی، طرف معامله با شرکت قرار گیرد.

ضمانت اجرا: معامله **قابل ابطال** خواهد بود.



تحصیل وام یا اعتبار برای خود (ماده ۱۳۲)

*قانون: مدیران و مدیرعامل نمی‌توانند از شرکت برای خود وام یا اعتبار تحصیل کنند. (استثناء: اشخاص حقوقی عضو هیئت مدیره)

ضمانت اجرا: این اقدام **باطل** است و مدیر مسئول جبران کلیه خسارات وارده به شرکت خواهد بود.



خرید سهام شرکت توسط خود شرکت (ماده ۱۹۸)

*قانون: خرید سهام یک شرکت توسط همان شرکت **مطلقاً ممنوع** است.

*ضمانت اجرا: معامله **باطل** تلقی می‌شود.

جعبه ابزار سهامدار: به چالش کشیدن تصمیمات از مسیر تشریفات

یکی از قدرتمندترین استراتژی‌ها برای ابطال مصوبات مجامع، تمرکز بر ایرادات شکلی و عدم رعایت تشریفات قانونی است.

چک لیست ایرادات شکلی مرگبار

تشریفات دعوت: عدم انتشار آگهی در روزنامه کثیرالانتشار معین شده، یا عدم رعایت مهلت قانونی دعوت (حداقل ۱۰ روز و حداکثر ۴۰ روز).



دستور جلسه: کلی‌گویی در دستور جلسه (مثلاً عبارت «و سایر موارد») یا تصمیم‌گیری تصمیم‌گیری خارج از دستور جلسه اعلامی.



محل و زمان برگزاری: تعیین محل نامناسب و غیرمتعارف برای تشکیل جلسه به قصد محدود کردن حضور سهامداران.



عدم حصول حد نصاب: عدم احراز حد نصاب لازم برای رسمیت جلسه یا برای اتخاذ تصمیم.



چه کسی حق اقامه دعوا دارد؟ تمایز استراتژیک بین ماده ۲۷۰ و ۲۷۶

دعوای مشتق (مسئولیت) (ماده ۲۷۶ ل.ا.ق.ت)

- چه کسی؟: سهامدارانی که حداقل یک پنجم (۲۰٪) سهام شرکت را در اختیار دارند.
- علیه چه کسی؟: مدیر یا مدیران شرکت به دلیل
- علیه چه کسی؟: مدیر یا مدیران شرکت به دلیل تخلف یا تقصیر.
- به نام چه کسی؟: دعوا «به نام و از طرف شرکت» اقامه می‌شود. سهامداران در واقع به نیابت از شرکت اقدام می‌کنند.
- هدف اصلی: مطالبه خسارت وارده به شرکت از مدیران خاطی.

دعوای ابطال تصمیمات (ماده ۲۷۰ ل.ا.ق.ت)

- چه کسی؟: «هر ذینفع». این شامل هر سهامدار، حتی دارنده یک سهم، می‌شود.
- علیه چه چیزی؟: تیر ذینفع». این
- علیه چه چیزی؟: تصمیمات و عملیات هر یک از ارکان شرکت که با نقض مقررات قانونی اتخاذ شده باشد.
- به نام چه کسی؟: شخص سهامدار «اصالتاً» و از طرف خود اقامه دعوا می‌کند.
- هدف اصلی: ابطال یک مصوبه یا تصمیم مشخص.

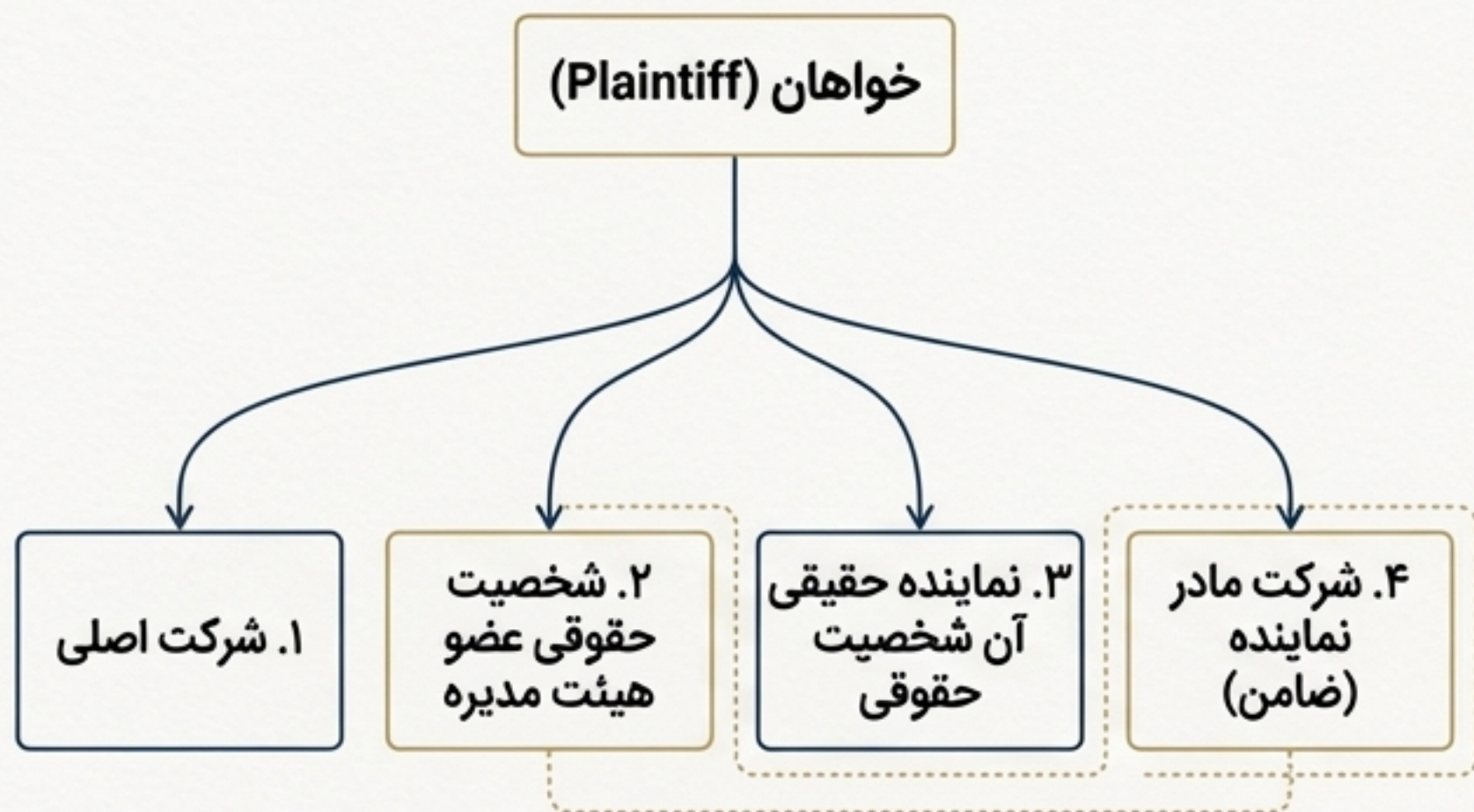
آناتومی یک دادخواست: تعیین خواهان و خواندگان

خواهان (Plaintiff) کیست؟

- ذینفع: هر شخصی که از اقدام یا ترک فعل مدیران متضرر شده است. این شخص می‌تواند یک سهامدار (حتی با یک سهم) یا شخص ثالثی مانند یک طلبکار باشد.

خواندگان (Defendants) چه کسانی باید باشند؟ (یک رویکرد استراتژیک)

۱. شرکت اصلی: به عنوان شخصیتی که تصمیمات در قالب آن اتخاذ شده است.
۲. شخصیت حقوقی عضو هیئت مدیره: شرکتی که نماینده‌ای را در هیئت مدیره منصوب کرده است.
۳. نماینده حقیقی آن شخصیت حقوقی: شخصی که مستقیماً مرتکب فعل یا ترک فعل شده است.
۴. شرکت مادر نماینده (به عنوان ضامن): شرکتی که نماینده را معرفی کرده و طبق ماده ۱۱ مسئولیت تضامنی دارد.



نکته کاربردی: قرار دادن تمام این اشخاص به عنوان خوانده، از نیاز به جلب ثالث در آینده جلوگیری کرده و شانس موفقیت در وصول خسارت را به حداکثر می‌رساند.

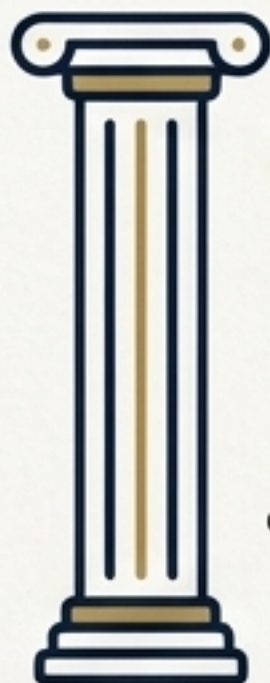
دعوی استراتژیک (بخش اول): مبانی ابطال افزایش سرمایه

افزایش سرمایه یکی از رایج‌ترین ابزارها برای تضعیف حقوق سهامداران اقلیت از طریق کاهش درصد سهام آنهاست. دعوی ابطال آن، یک راهکار دفاعی قدرتمند است.

چرا این دعوا اهمیت دارد؟

- جلوگیری از افزایش سرمایه‌های صوری و غیرواقعی که تنها با هدف خارج کردن اقلیت از شرکت طراحی شده‌اند.

دو رکن اساسی که اغلب مخدوش هستند



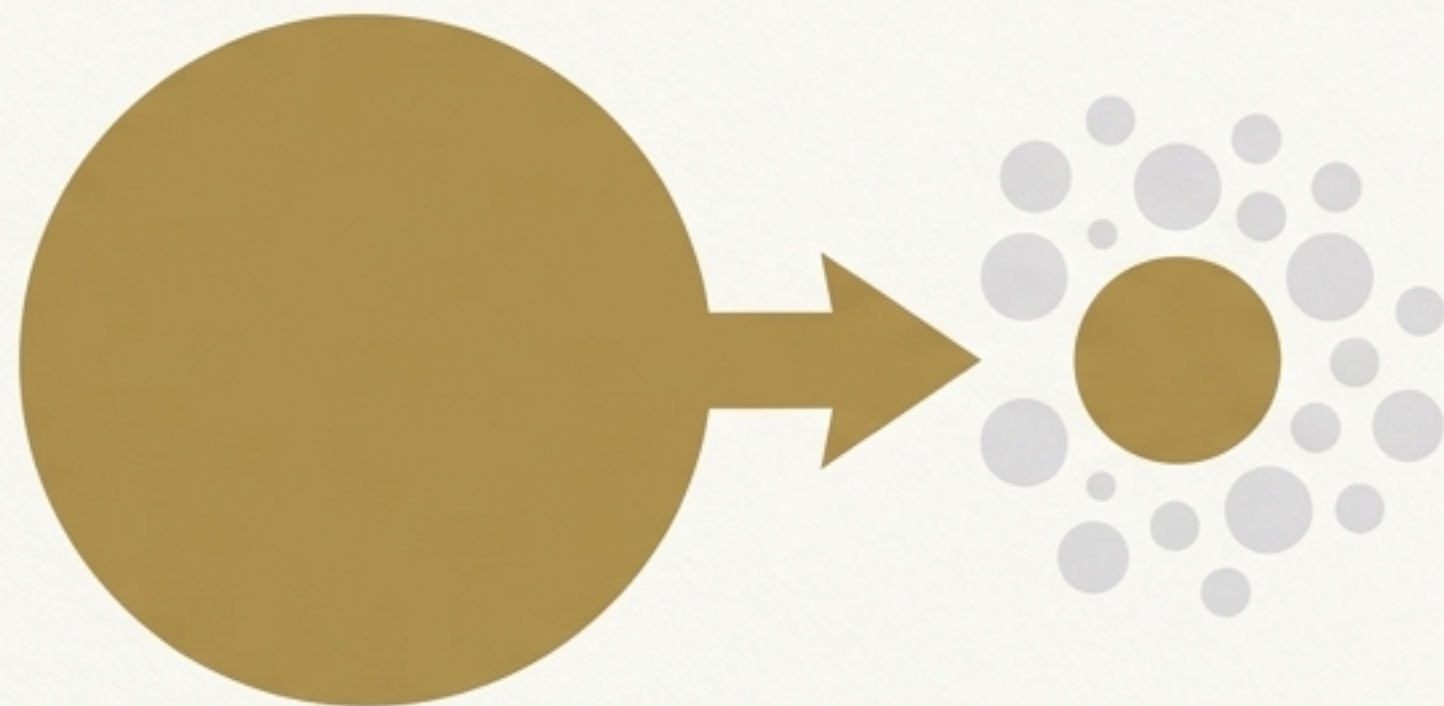
توجیه لزوم افزایش سرمایه (ماده ۱۶۱)

پیشنهاد هیئت مدیره باید متضمن توجیهی منطقی و واقعی برای نیاز شرکت به افزایش سرمایه باشد. صرفاً یک تصمیم کلی کافی نیست.



گزارش بازرسی قانونی (ماده ۱۶۱)

مجمع فوق‌العاده تنها پس از قرائت گزارش بازرسی در مورد پیشنهاد هیئت مدیره می‌تواند تصمیم‌گیری کند. این گزارش باید پیشنهاد هیئت مدیره را از نظر صحت و ضرورت، راستی‌آزمایی کند.



دعوای استراتژیک (بخش دوم): محورهای اصلی برای ابطال



۳. ایرادات مالی (Financial Irregularities)

- ✓ فروش سهام جدید به مبلغ اسمی در حالی که ارزش واقعی سهام به مراتب بالاتر است.
- ✓ استفاده همزمان از چند روش برای تأمین مبلغ اسمی سهام جدید (مثلاً بخشی نقد و بخشی از محل مطالبات) که خلاف مواد ۱۵۷ و ۱۵۸ است.



۲. ایرادات شکلی (Procedural Violations)

- ✓ عدم قرائت گزارش بازرس یا غیرواقعی بودن گزارش.
- ✓ نقض تشریفات دعوت و برگزاری مجمع (عدم رعایت حد نصاب، دستور جلسه ناقص و...).
- ✓ عدم رعایت حق تقدم سهامداران در خرید سهام جدید (ماده ۱۶۶).



۱. ایرادات ماهوی (Flaws in Justification)

- ✓ توجیه افزایش سرمایه غیرواقعی و ساختگی است. (قابل اثبات با ارجاع به کارشناس رسمی دادگستری در امور مالی و حسابرسی)
- ✓ مطالبات نقدی حال شده‌ای که مبنای افزایش سرمایه قرار گرفته، صوری یا صوری یا غیرضروری بوده است.

ساختار دادخواست: چهار ستون خواسته برای ابطال افزایش سرمایه

برای تضمین موفقیت دعوا و جلوگیری از رد آن به دلایل شکلی، دادخواست ابطال افزایش سرمایه باید شامل چهار خواسته مشخص و تفکیک شده باشد:



صدور حکم بر اعلام بطلان صورت جلسه مجمع عمومی فوق العاده، مورخ ... مبنی بر تصویب افزایش سرمایه. (این خواسته اصلی و بنیادین است).



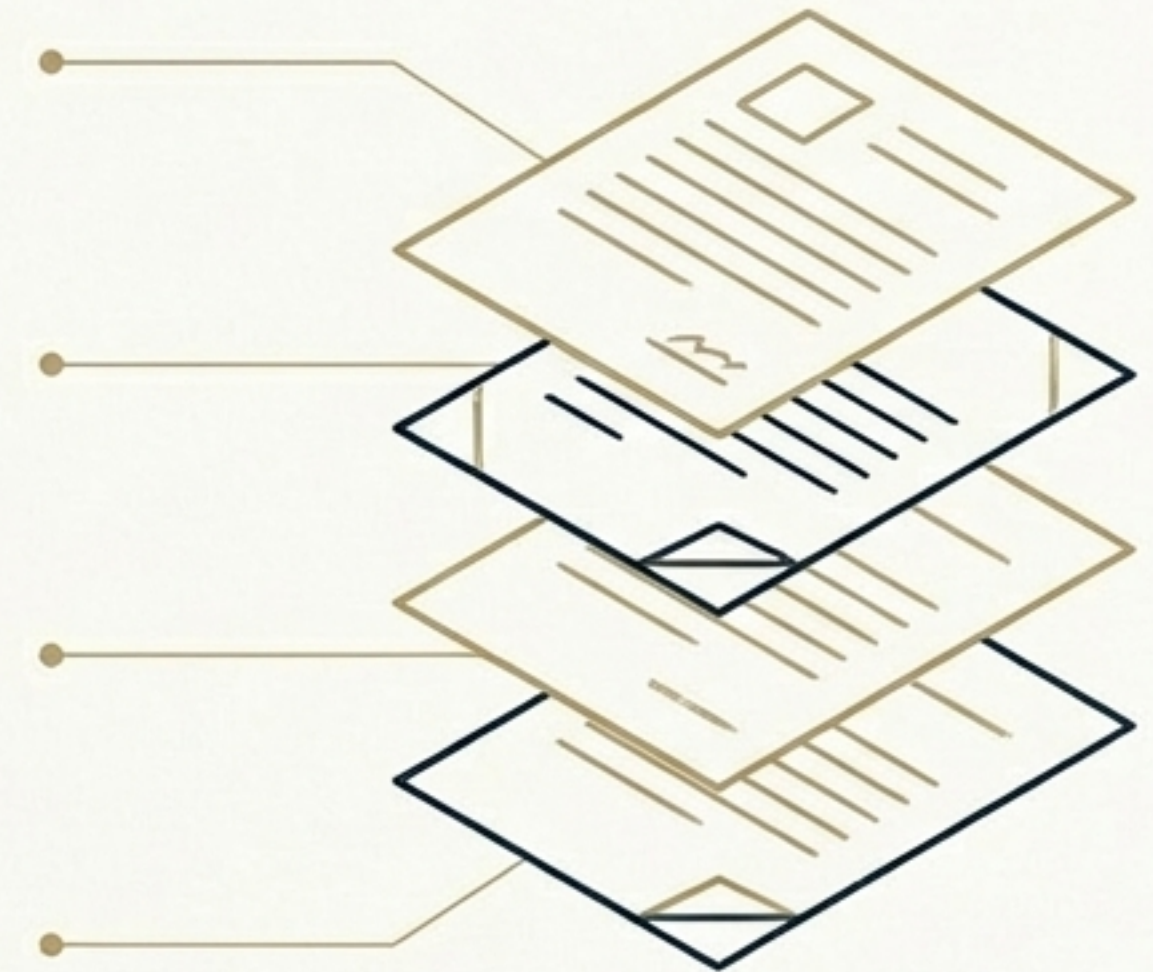
صدور حکم بر اعلام بطلان اظهارنامه ثبت افزایش سرمایه که توسط هیئت مدیره به مرجع ثبت شرکتها تسلیم شده است.



صدور حکم بر ابطال ثبت افزایش سرمایه در مرجع ثبت شرکتها.



صدور حکم بر ابطال آگهی ثبت افزایش سرمایه منتشر شده در روزنامه رسمی.



توصیه‌های کاربردی: نکات کلیدی برای وکلای شرکت‌ها

وکالت‌نامه طرح دعوا

همیشه بررسی کنید که اختیار اقامه دعوا و دفاع از آن صراحتاً در یک صورت‌جلسه هیئت مدیره به مدیرعامل تفویض شده باشد. صرف داشتن حق حق امضای اسناد تعهدآور کافی نیست.



سهامداری استراتژیک

به خاطر داشته باشید که داشتن بیش از یک سوم سهام (توانایی وتوی مصوبات مجمع فوق‌العاده) و داشتن یک‌پنجم سهام (امکان اقامه دعوی مشتق) ابزارهای قدرتمندی هستند.



اهمیت اسناد

در هر اختلاف شرکتی، اساسنامه، صورت‌جلسات مجمع و آخرین روزنامه رسمی مهم‌ترین دلایل و مستندات شما هستند. تحلیل دقیق آن‌ها قبل از هر اقدامی ضروری است.



مدارک اثباتی

در دعاوی مالی پیچیده، تقاضای ارجاع امر به کارشناس رسمی دادگستری در امور حسابرسی و مالی برای کشف میزان تخلفات و تعیین مقصر، یک اقدام حیاتی است.



چشم‌انداز نهایی: تعادل میان تسهیل تجارت و تضمین پاسخگویی

قوانین شرکت‌های تجاری دارای ماهیتی دوگانه هستند: از یک سو، چارچوبی برای فعالیت اقتصادی و جذب سرمایه فراهم می‌کنند و از سوی دیگر، مکانیزم‌هایی برای نظارت، شفافیت و مسئولیت‌پذیری ارکان شرکت در نظر می‌گیرند.

تسلط بر جنبه‌های کاربردی این قوانین، به معنای استفاده استراتژیک از هر دو وجه این شمشیر است.

نگاه به آینده

پیچیدگی‌های روزافزون دعاوی تجاری، نیاز به تدوین یک «آیین دادرسی تجاری» مدون و تخصصی را بیش از پیش آشکار می‌سازد تا شفافیت، سرعت و کارایی در این حوزه حیاتی از نظام حقوقی کشور تضمین شود.

حقوق کاربردی شرکت های تجاری

دکتر علی ساعتچی

بیمه حقوقی



حفاظت ۳۶۰ درجه از نوآوری و کسب و کار شما

دکتر علی ساعتچی

«بیمه حقوقی» یک محصول نیست، یک راهبرد است.

در دنیای رقابتی امروز، موفقیت تنها در تولید محصول برتر نیست، بلکه در حفاظت هوشمندانه از آن است. ما خدمات حقوقی را از یک هزینه واکنشی به یک سرگذاری استراتژیک و پیشگیرانه برای تضمین رشد پایدار شما تبدیل می‌کنیم. عدم توجه ابتدایی و مستمر به مسائل حقوقی، ریسک‌های فراوانی را برای هر کسب و کاری - خصوصاً شرکت‌های دانش‌بنیان که با تغییرات سریع قوانین روبرو هستند - پدید خواهد آورد.

چشم انداز ریسک: چالش‌های حقوقی در مسیر شرکت‌های نوآور



قراردادهای پرریسک و تعهدات مبهم

قراردادهای سرمایه‌گذاری، شراکت، و تجاری که منافع شرکت را تأمین نمی‌کنند.



سرقت مالکیت فکری و فناوری

دعاوی نقض پتنت، برند، و افشای اسرار تجاری.



دعاوی و اختلافات تجاری

اختلافات با رقبا، شرکا، و دستگاه‌های دولتی که منجر به توقف رشد می‌شود.



مقررات پیچیده و متغیر

قوانین دانش‌بنیان، مالیاتی، بیمه، و تحریم‌های بین‌المللی.

راهکار ما: سپر حقوقی جامع برای کسب و کار شما

ما با ارائه خدمات یکپارچه در چهار حوزه کلیدی، یک ساختار حقوقی مستحکم برای کسب و کار شما ایجاد می‌کنیم تا می‌کنیم تا با اطمینان کامل بر نوآوری و رشد تمرکز کنید.



ستون اول: حفاظت از دارایی‌های فکری و فناوری (IP)

ثبت ملی و بین‌المللی: ثبت اختراع، برند، طرح‌های صنعتی و نرم‌افزار از طریق معاهدات مادرید، پاریس و WIPO.



حفاظت از اسرار تجاری: تنظیم قراردادهای محرمانگی (NDA) و تدوین سیاست‌های داخلی برای حفاظت از اطلاعات حساس.



قراردادهای فناوری: تنظیم قراردادهای انتقال فناوری، صدور مجوز بهره‌برداری (Licensing)، و انتقال دانش فنی (Know-how).



دفاع و پیگیری: طرح و پیگیری دعاوی نقض حقوق مالکیت فکری و اعتراض به ثبت علائم علائم تجاری مشابه در مراجع ملی و بین‌المللی.



ستون دوم: قراردادهای و حاکمیت شرکتی

تأسیس و ساختاردهی: مشاوره در انتخاب نوع شرکت (سهامی خاص، با مسئولیت محدود)، تأسیس شرکت دانش بنیان و اخذ مجوزهای مربوطه.



تنظیم قراردادهای کلیدی: طراحی و بازبینی قراردادهای سرمایه گذاری (VC)، شراکت (SHA)، وستینگ (Vesting) و قراردادهای استراتژیک با کارکنان.



حاکمیت داخلی: طراحی نظام حقوقی داخلی برای کنترل تعارضات قراردادی و مدیریت ریسک های عملیاتی.



ثبات تغییرات: مدیریت حقوقی فرآیندهای افزایش سرمایه، ورود سرمایه گذار جدید و سایر تغییرات ثبتي شرکت.



ستون سوم: تجارت و حقوق بین الملل

قراردادهای فرامرزی: تنظیم قراردادهای صادرات، واردات، نمایندگی فروش (Distribution)، فرانچیز (Franchise) و سرمایه‌گذاری مشترک (JV).



ابزارهای مالی بین‌المللی: مشاوره در استفاده از اعتبارات اسنادی (LC)، سوئیفت (SWIFT) و سایر ابزارهای پرداخت مطابق با مقررات UCP 600.



انطباق با مقررات تحریم‌ها: تحلیل و تطبیق قراردادها با مقررات OFAC، اتحادیه اروپا و شورای امنیت سازمان ملل برای کاهش ریسک.



توسعه بین‌المللی: مشاوره در ثبت شعبه و شرکت در خارج از کشور و حفاظت از دارایی‌های فکری در بازارهای جهانی.



ستون چهارم: مدیریت دعاوی و حل و فصل اختلافات

داوری تجاری: قبول داوری و نمایندگی در مراکز داوری داخلی و بین‌المللی معتبر (LCIA, ICIA).



نمایندگی در دادگاه: دفاع از حقوق شرکت در کلیه مراجع قضایی و شبه‌قضایی در دعاوی تجاری، فناوری و بانکی.



اختلافات با نهادهای دولتی: پیگیری شکایات و اعتراضات علیه تصمیمات سازمان‌ها (مالیات، گمرک) در دیوان عدالت اداری.



مدیریت ادعا و میانجی‌گری (ADR): پیشگیری از تشدید اختلافات و حل و فصل دوستانه از طریق سازوکارهای جایگزین.



فراتر از خدمات سنتی: راهکارهای حقوقی برای اقتصاد دیجیتال

رگ تک و ساپ تک (RegTech & SupTech) مشاوره تخصصی برای انطباق فناورانه با الزامات قانونی و نظارتی، به ویژه در حوزه فین تک.



قراردادهای هوشمند و رمزارزها: تأمین امنیت حقوقی معاملات مبتنی بر بلاک چین و طراحی چارچوب قانونی برای وثیقه گذاری دارایی های دیجیتال.



اعتبار مالیاتی تحقیق و توسعه (R&D Tax Credit) بهرנסارهای در حلاورن و کولمس هعایی داریتتان.



بهره گیری حداکثری از ظرفیت قانون جهش تولید دانش بنیان برای تبدیل هزینه های R&D به اعتبار مالیاتی.



مدل همکاری: از مشاوره موردی تا شریک حقوقی استراتژیک

خدمات پروژه محور (Project-Based)

وکالت در دعاوی خاص، تنظیم قراردادهای پیچیده سرمایه‌گذاری، ثبت بین‌المللی اختراع، یا پروژه‌های حقوقی مشخص.

بسته خدمات پیشگیرانه (Retainer Model)

مشاوره مستمر، بازبینی قراردادهای ماهانه، و مدیریت ریسک دائمی برای حفاظت پایدار. ایده‌آل برای شرکت‌هایی که به دنبال شریک حقوقی بلندمدت هستند.

معرفی دکتر علی ساعتچی

- وکیل پایه یک دادگستری و عضو هیئت علمی دانشگاه فردوسی مشهد
- دکترای حقوق خصوصی از دانشگاه شهید بهشتی تهران
- متخصص در قراردادها، مالکیت فکری و حقوق شرکت‌های دانش‌بنیان
- نگارش بیش از ۴۰ مقاله و کتاب تخصصی حقوقی
- مشاور حقوقی اسبق دانشگاه شهید بهشتی و دانشگاه فردوسی در امور قراردادها



چشم انداز شما، حفاظت شده توسط ما.

از ایده اولیه تا رهبری در بازارهای جهانی، ما امنیت حقوقی لازم برای تحقق بلندپروازی‌های شما را فراهم می‌کنیم.
ما به عنوان شریک استراتژیک شما، ریسک‌ها را مدیریت کرده تا شما بر خلق ارزش تمرکز کنید.

آماده برداشتن گام بعدی هستید؟

جهت مشاوره اولیه و ارزیابی نیازهای حقوقی کسب و کار خود با ما در تماس باشید.



Email: info@saatchilegal.com



تلفن: ۰۹۱۵۱۲۳۴۵۶۷



LinkedIn: [/in/ali-saatchi](https://www.linkedin.com/in/ali-saatchi)



آدرس: مشهد، بلوار وکیل آباد، ساختمان
الف، طبقه ۴، واحد ۱۲

پیوست ۱: چارچوب قانونی کلیدی شرکتهای دانش بنیان

- قانون حمایت از شرکتهای و مؤسسات دانش بنیان (۱۳۸۹)
- قانون جهش تولید دانش بنیان (۱۴۰۱) و آیین نامه های اجرایی آن
- قانون ثبت اختراعات، طرح های صنعتی و علائم تجاری
- قانون حداکثر استفاده از توان تولیدی و خدماتی کشور (حمایت از کالای ایرانی)
- آیین نامه های مربوط به معافیت های مالیاتی و بیمه ای (ماده ۳ ق.ح.ش.د.ب و ماده ۷ ق.ج.ت.د.ب)
- دستورالعمل های صندوق نوآوری و شکوفایی

پیوست ۲: حقوق رقابت در عمل (تحلیل پرونده‌های شورای رقابت)

Case 1: پرونده چیلیوری علیه اسنپ‌فود (قراردادهای انحصاری)



موضوع: استفاده اسنپ‌فود از وضعیت مسلط در بازار برای تحمیل قراردادهای انحصاری به رستوران‌ها.

نتیجه: شورای رقابت این اقدام را مصداق رویه ضد رقابتی (وادار کردن به استتکاف از معامله با رقیب) تشخیص داد و اسنپ‌فود را محکوم کرد.

Case 2: پرونده تپسی علیه اسنپ (قیمت‌گذاری تهاجمی)



موضوع: ادعای تپسی مبنی بر اینکه اسنپ با قیمت‌گذاری زیر هزینه تمام‌شده، رقابت را مختل می‌کند.

نتیجه: شورای رقابت شکایت را رد کرد و استدلال نمود که کاهش قیمت منجر به توسعه بازار شده و بخشی از سرمایه‌گذاری برای ساخت شبکه است، نه قیمت‌گذاری تهاجمی.

اهمیت علائم تجاری

در دنیای تجارت بین‌الملل، تمایز محصولات و خدمات حیاتی است. این تمایز از طریق "علامت تجاری" صورت می‌گیرد.

تعاریف قانونی (ماده ۳۰ قانون ۱۳۸۶)

نام تجاری

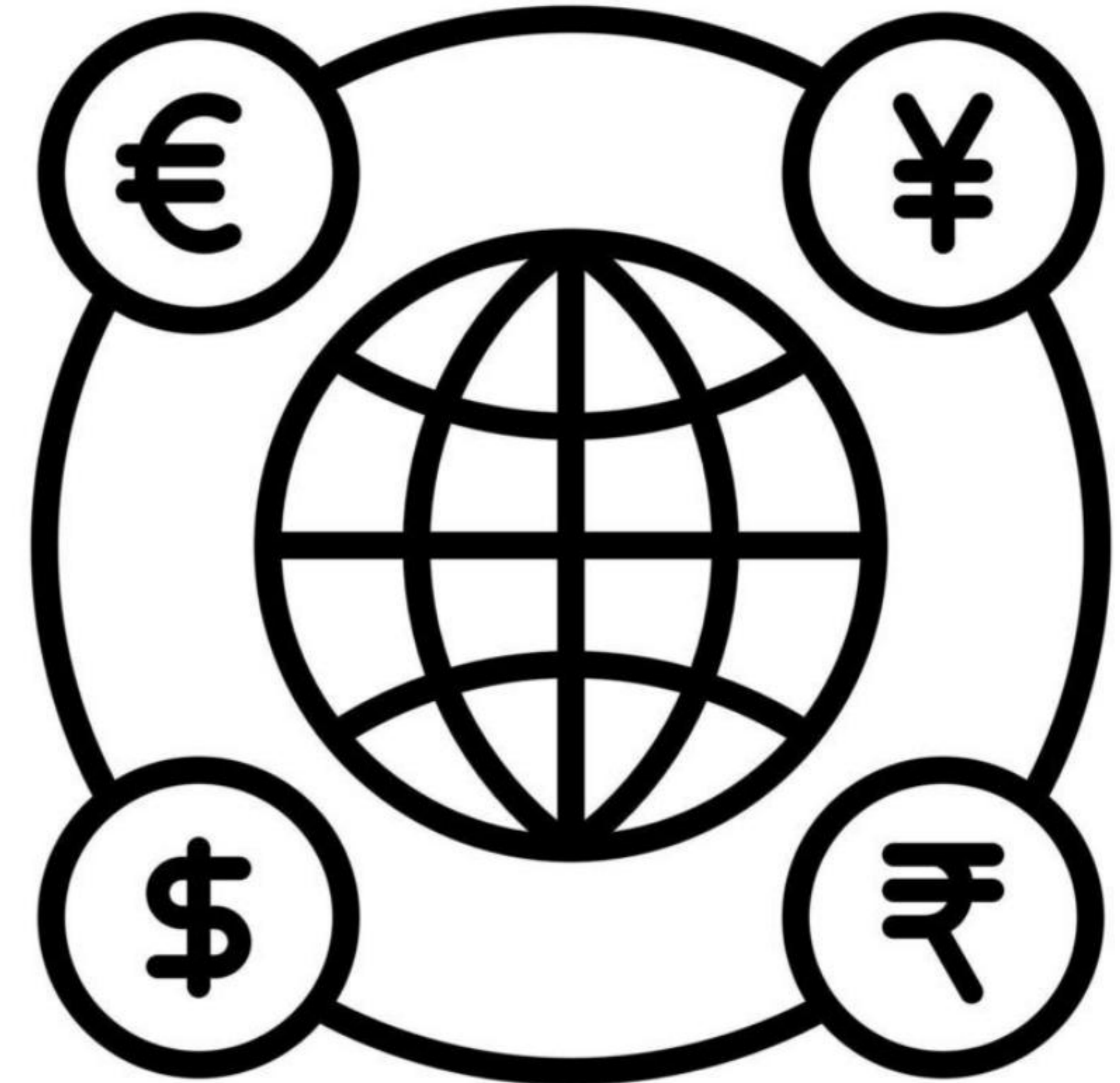
اسم یا عنوانی که معرف و مشخص کننده شخص حقیقی یا حقوقی (مانند شرکت) باشد.

علامت تجاری

هر نشان قابل رویتی که بتواند کالاها یا خدمات اشخاص حقیقی یا حقوقی را از هم متمایز سازد.

نکته: علامت جمعی نیز برای تمایز محصول یک منطقه یا گروه خاص استفاده می شود.

تفاوت نام تجاری و علامت تجاری



مرجع ثبت: نام تجاری در اداره ثبت شرکت‌ها؛ علامت تجاری در اداره مالکیت صنعتی.

مدت اعتبار: نام تجاری نامحدود؛ علامت تجاری ۱۰ سال (قابل تمدید).

تعدد: هر شرکت یک نام تجاری دارد اما می‌تواند چندین علامت تجاری داشته باشد.

انتقال: انتقال نام تجاری فقط با انتقال شرکت ممکن است؛ اما علامت تجاری مستقلاً قابل انتقال است.

ویژگی‌ها و ممنوعیت‌ها



الزامی یا اختیاری؟

ثبت اصولا اختیاری است، مگر برای کالاهای سلامت‌محور (دارو، مواد غذایی) که جهت بهداشت عمومی الزامی است.



علائم ممنوعه

خلاف نظم عمومی، پرچم‌های رسمی، یا علائمی که باعث گمراهی مصرف‌کننده در مورد مبدا کالا شوند.



ممتاز بودن

علامت نباید سابقه استعمال داشته باشد و باید کالا را متمایز کند. استفاده از کلمات عام ممنوع است.

مطالعه پرونده‌های قضایی



بام گستر دلیجان و سراپوش دلیجان

پرونده ۱: بام گستر دلیجان

شرح دعوی

خواهان (شرکت بام گستر دلیجان) مدعی بود که نام تجاری اش مقدم بر ثبت علامت تجاری خوانده است.

خوانده عینا عبارت "بام گستر" را ثبت کرده بود. خواهان استدلال کرد که این کار مصداق رقابت مکارانه است و باعث گمراهی مصرفکننده می شود.

استدلال خوانده: کلمه "بام گستر" عام است و کسی حق انحصاری روی آن ندارد.



رای دادگاه: بام گستر دلیجان

رای بدوی و تجدیدنظر

دادگاه به نفع خواهان (شرکت بام گستر) رای داد.

استدلال: نام تجاری "بام گستر" عام نیست. ثبت موخر عین این نام توسط خوانده، با وجود سابقه فعالیت خواهان، **سوءنیت** و رقابت مکارانه محسوب می شود (نقض ماده ۱۰ مکرر کنوانسیون پاریس).

نتیجه کیفی

متهم به دلیل نقض حقوق صاحب علامت و گمراه کردن مصرف کننده به **جزای نقدی و معدوم کردن کالاها** محکوم شد.

دادگاه تایید کرد که استفاده از شهرت دیگری برای فروش محصول مشابه، جرم است.

پرونده ۲: سرپوش دلیجان

شرح دعوی

شرکت سرپوش دلیجان (خواهان) پس از ۱۶ سال فعالیت، دادخواست ابطال علامت ثبت شده توسط شخص دیگری (خوانده) را داد.

خوانده در سال ۱۳۸۴ علامت را ثبت کرده بود. خواهان مدعی بود سابقه استفاده طولانی‌تر دارد.

چالش اصلی

تاخیر ۱۶ ساله در طرح شکایت. آیا سکوت طولانی به معنای رضایت است؟

رای دادگاه: سرپوش دلیجان

استدلال دادگاه (رد دعوی)

- اسقاط ضمنی حق: خواهان ۱۶ سال سکوت کرده است. این سکوت به منزله اعراض از حق تلقی شد.
- مجوزهای قانونی: خوانده در این مدت گواهی استاندارد گرفته و فعالیت رسمی داشته است.
- عدم احراز فریب: دادگاه معتقد بود به دلیل فعالیت طولانی موازی، مصرف‌کننده احتمالاً دچار گمراهی نشده است.

نقد حقوقی

طبق ماده ۶ مکرر کنوانسیون پاریس، اگر ثبت با سوءنیت باشد، مرور زمان نباید اعمال شود. منتقدین معتقدند دادگاه باید به سابقه تقلب احتمالی خوانده و "نشان جغرافیایی دلیجان" توجه می‌کرد.

تحلیل نهایی و نکات کلیدی



خلاء اطلاعاتی

عدم ارتباط دیتابیس "ثبت شرکت‌ها" و "ثبت علائم" باعث می‌شود افراد سودجو نام شرکت‌های معروف را به عنوان برند ثبت کنند.



نشان جغرافیایی

استفاده از نام شهرها (مثل دلیجان) نیازمند مجوز است. این نکته در دفاعیات اغلب مغفول می‌ماند.



سوءنیت VS مرور زمان

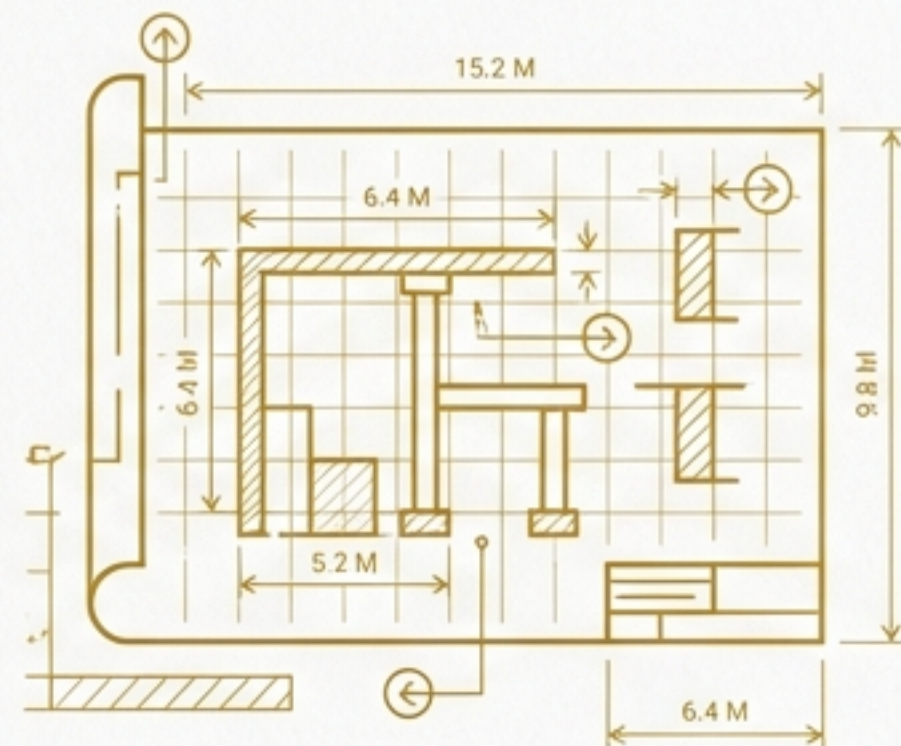
در پرونده سرپوش، "مرور زمان" بر "سوءنیت" غلبه کرد. استارت‌آپ‌ها باید بلافاصله نسبت به نقض حقوق خود واکنش نشان دهند.

صفر تا صد قرارداد نویسی

راهنمای جامع و کاربردی

ارائه‌ای از: کالج حقوق

قرارداد یک سند کاغذی نیست، یک پروژه است.



هدف اصلی



هدف اصلی از انعقاد قرارداد، کسب منفعت اقتصادی مشروع و جلوگیری از ضرر و زیان است.

تقدم طراحی بر نگارش



قبل از نوشتن حتی یک کلمه، باید استراتژی و اهداف قرارداد به طور کامل طراحی شوند.

نگاه جامع به قرارداد



قرارداد صرفاً یک سند حقوقی نیست؛ بلکه ابعاد مدیریتی، مالی و فنی را نیز در بر می‌گیرد.



سنگ بنای یک قرارداد مستحکم: اقدامات حیاتی پیش از نگارش.



شناخت دقیق طرفین: رابطه حقوقی بین مذاکره‌کنندگان چیست؟ (شریک، کارفرما، فروشنده؟)



اعتبارسنجی طرف قرارداد: سوابق کاری، گردش حساب، لیست اموال و استعلام چک برگشتی (از طریق سامانه mycredit.ir یا کد دستوری بانک مرکزی).



احراز اصالت مستندات: بررسی آخرین روزنامه رسمی (rrk.ir)، استعلام سند مالکیت (ssaa.ir) و بررسی اعتبار وکالت‌نامه.

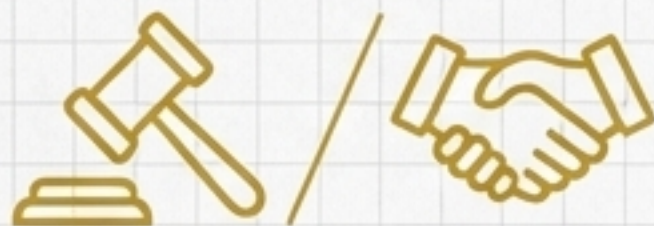


شناسایی چالش‌های اصلی: ریسک‌های کلیدی پروژه در حوزه‌های حقوقی، مالی، فنی و بازرگانی کدامند؟ (پاشنه آشیل قرارداد چیست؟)



هر رابطه‌ای، قالب حقوقی خود را می‌طلبد.

در صورت تعارض عنوان با ماهیت، ماهیت قرارداد ملاک عمل است. انتخاب قالب اشتباه، عواقب قانونی جدی دارد.



بیع در برابر قولنامه

بیع:
انتقال مالکیت از لحظه عقد. فروش مجدد آن می‌تواند جرم 'انتقال مال غیر' باشد.

قولنامه:
صرفاً 'تعهد به فروش' است و مالکیتی منتقل نمی‌کند. فروش مال به دیگری، جرم کیفری فوق را محقق نمی‌کند.



قرارداد کار در برابر پیمانکاری

ماهیت:
وجود 'تبعیت دستوری' در قرارداد کار.

تعهد:
تعهد به 'وسیله' در کارگر، تعهد به 'نتیجه' در پیمانکار.

قانون حاکم:
قانون کار (آمره) در برابر قانون مدنی.

مرجع حل اختلاف:
اداره کار در برابر دادگاه.



اجاره در برابر مشارکت

ماهیت:
'تملیک منافع' در برابر 'تقسیم سود'.

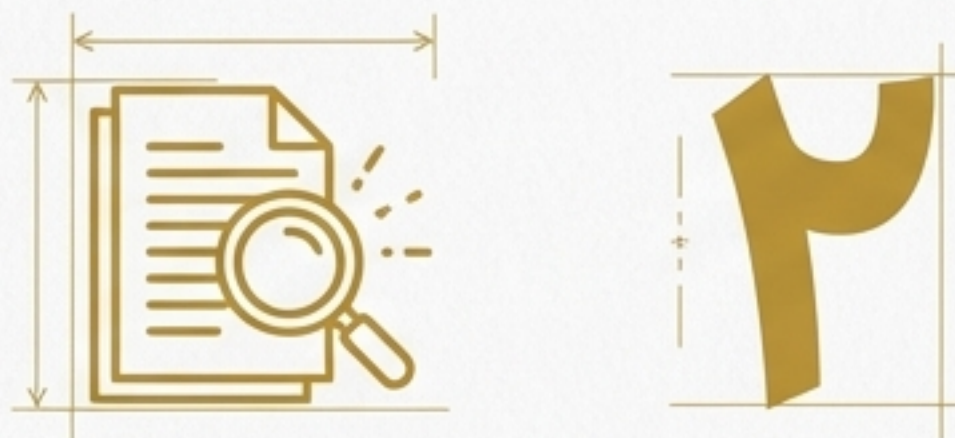
آثار حقوقی:
امکان فسخ در عقد اجاره طبق ماده ۴۹۶ قانون مدنی (حکم استثنایی) وجود دارد، در حالی که قراردادهای مشارکت مشارکت تابع قواعد عمومی قراردادها هستند و به سادگی قابل فسخ نیستند.

کالبدشکافی قرارداد: مواد اصلی (بخش اول).



ماده ۱: طرفین قرارداد (The Parties)

- درج کامل اطلاعات: نام، نام خانوادگی، نام پدر، کد ملی/شناسه ملی، نشانی دقیق و کدپستی.
- در اشخاص حقوقی: بررسی روزنامه رسمی برای احراز سمت و حدود اختیارات نماینده (صاحبان امضای مجاز).
- در صورت تعدد طرفین، درج شرط "مسئولیت تضامنی" برای تمام تعهدات.



ماده ۲: موضوع قرارداد (The Subject)

- باید 'معلوم'، 'معین' و بدون هرگونه ابهام باشد. (مثال: یک قطعه ملک به پلاک ثبتی... بخش... تهران به آدرس...)
- بررسی محدودیت‌های انتقال: قراردادی (مثل شرط عدم انتقال در انتقال در مشارکت ساخت)، قانونی (مثل انتقال سهم‌الشرکه) و قضایی (بازداشت بودن مال).



ماده ۳: مدت قرارداد (The Duration)

- تفکیک 'مدت قرارداد' از 'مدت اجرای تعهدات'. (مثال: مدت قرارداد یک سال است، اما تعهد به تحویل کالا باید ظرف ۳ ماه از تاریخ امضا انجام شود).
- تعیین دقیق مبدأ و مقصد زمانی برای شروع و پایان تعهدات.

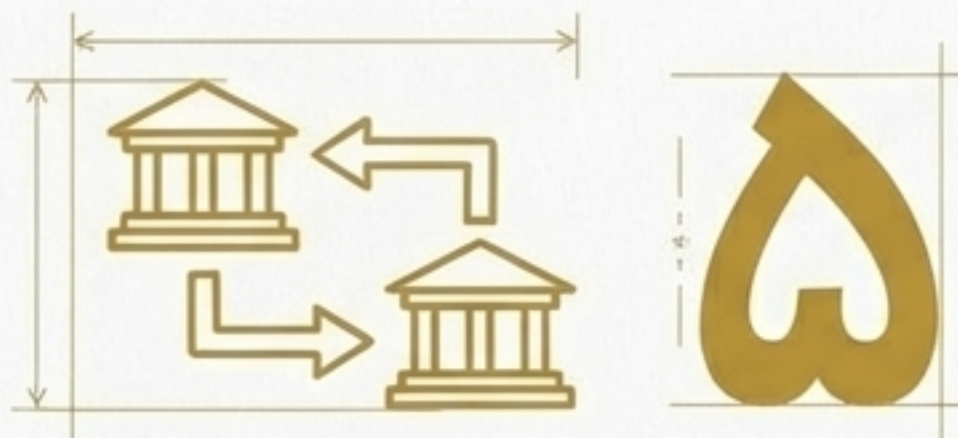


موتور محرک قرارداد: تعهدات مالی و اجرایی.



ماده ۴: مبلغ قرارداد (The Price)

- تفکیک "ثمن محاسبه" (Money of Account) از "ثمن پرداخت" (Money of Payment). (مثال: مبلغ قرارداد معادل ۱۰۰۰ یورو است که به نرخ روز پرداخت در سامانه سنا محاسبه و به ریال پرداخت می‌شود).
- پیش‌بینی فرمول تعدیل شدیدیت نوسانات نرخ ارز در قراردادهای بلندمدت.



ماده ۵: شیوه پرداخت (Payment Method)

- الزام پرداخت از حساب متعهد (بدهکار) به حساب متعهدله (بستانکار) جهت اثبات و مسائل مالیاتی.
- ذکر دقیق مشخصات چک‌ها (شماره، تاریخ، بانک) یا سایر اسناد تجاری در متن قرارداد.



ماده ۶: تعهدات طرفین (Obligations)

- شرح وظایف هر طرف باید دقیق، شفاف و "قابل سنجش" (quantifiable) باشد.
- پرهیز جدی از واژگان کیفی و مبهم مانند "با کیفیت عالی"، "در اسرع وقت" یا "در اولین فرصت ممکن".



تقویت ساختار: ابزارهای تضمین تعهد و مدیریت ریسک



ضمانت اجراها (Sanctions)

- وجه التزام: تفکیک وجه التزام "تأخیر در انجام تعهد" از وجه التزام "عدم انجام تعهد". مبلغ باید بازدارنده و متناسب باشد.
- حق فسخ: نگارش شفاف و روشن شرایط ایجاد حق فسخ (مثال: "در صورت عدم پرداخت دو قسط متوالی از ثمن، فروشنده حق فسخ قرارداد را خواهد داشت").
- حال شدن دیون: شرطی که به موجب آن در صورت عدم پرداخت یک قسط، الباقی بدهی‌ها فوراً قابل مطالبه می‌شوند.

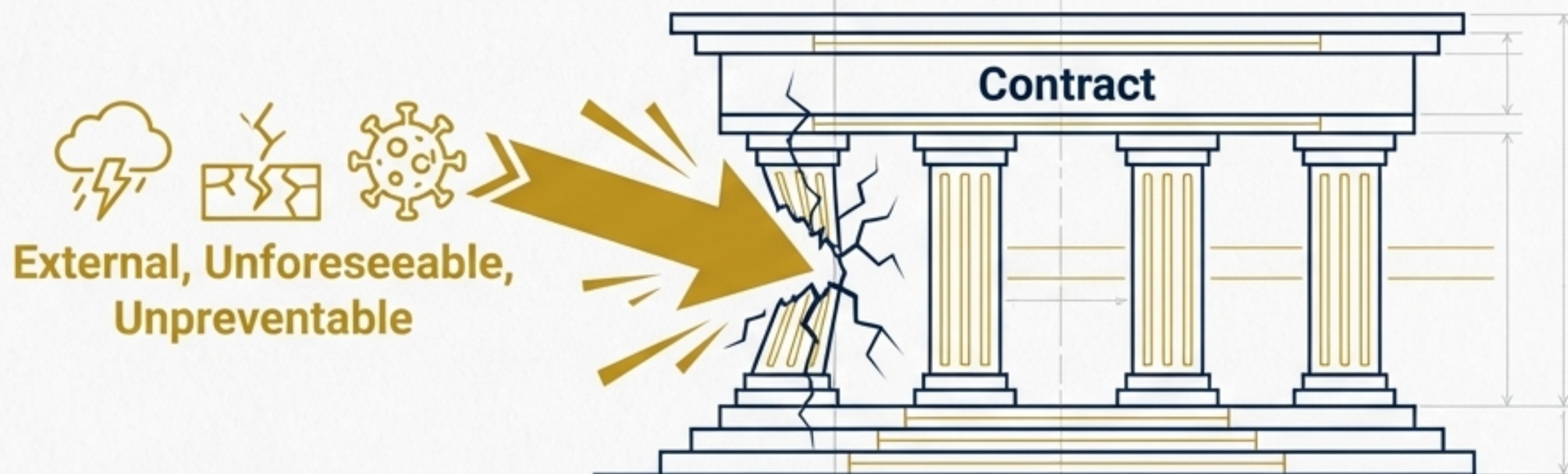


تضمین (Guarantees)

- انواع تضمین: چک، سفته، ضمانت‌نامه بانکی، وثیقه ملکی.
- اهمیت نوع تضمین: دریافت تضمین "حسن انجام کار" علاوه بر تضمین "پیش‌پرداخت" برای پوشش کامل ریسک‌ها ضروری است.



مدیریت شرایط پیش بینی نشده: قوه قاهره (فورس ماژور).



● شرایط تحقق:

حادثه باید دارای سه ویژگی باشد: خارجی (غیرقابل انتساب به متعهد)، غیرقابل پیش بینی، و غیرقابل دفع.

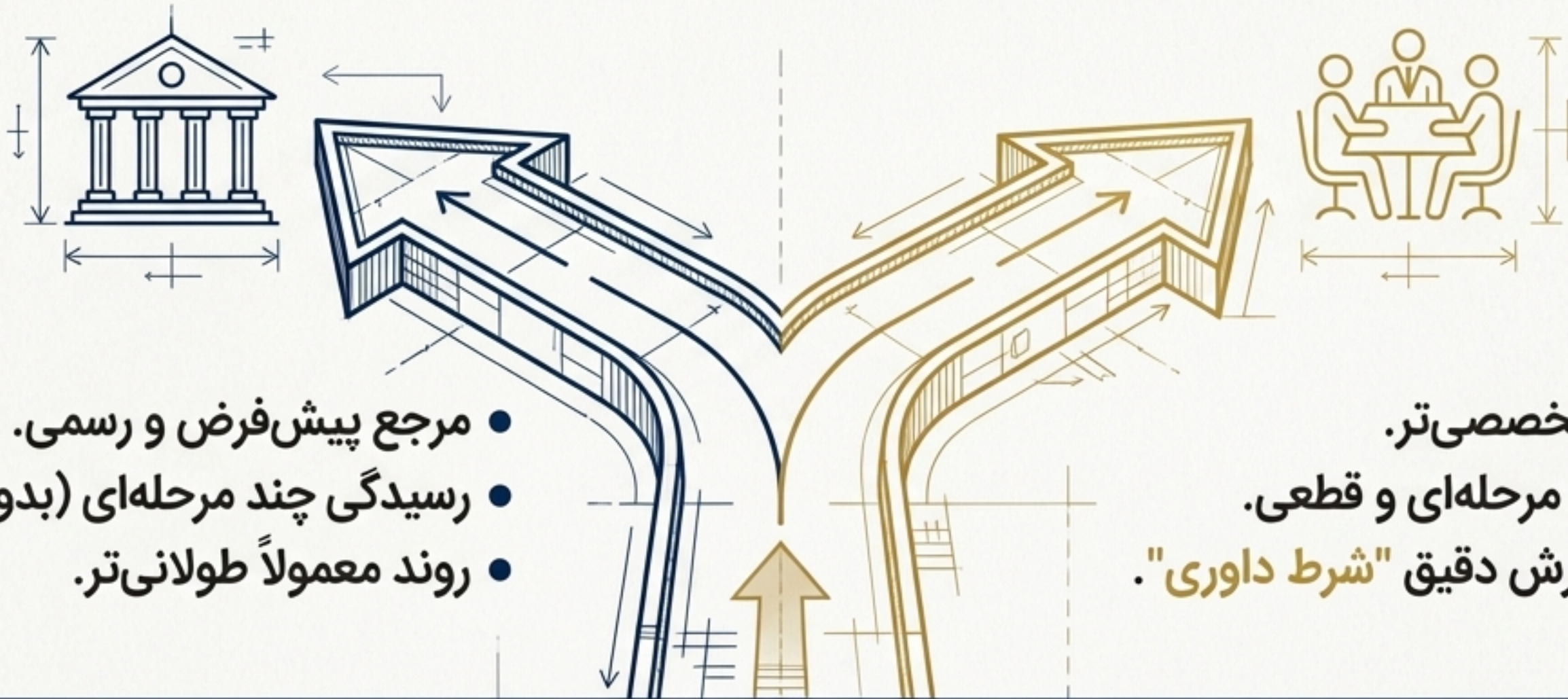
● آثار قانونی:

تعليق یا انفساخ (انحلال خودکار) قرارداد بدون ایجاد مسئولیت برای طرفین.

تکنیک مدیریت ادعا (Claim Management)

با درج شروط قراردادی می توان دامنه قوه قاهره را محدود یا توسعه داد.
مثال (به نفع کارفرما): "پیمانکار مکلف است ظرف ۵ روز از وقوع حادثه، مراتب را به صورت مکتوب به همراه مستندات به کارفرما کارما اطلاع دهد، در غیر این صورت، این حادثه فورس ماژور محسوب نشده و رافع مسئولیت وی نخواهد بود."

انتخاب هوشمندانه مسیر حل اختلاف: داوری یا دادگاه؟



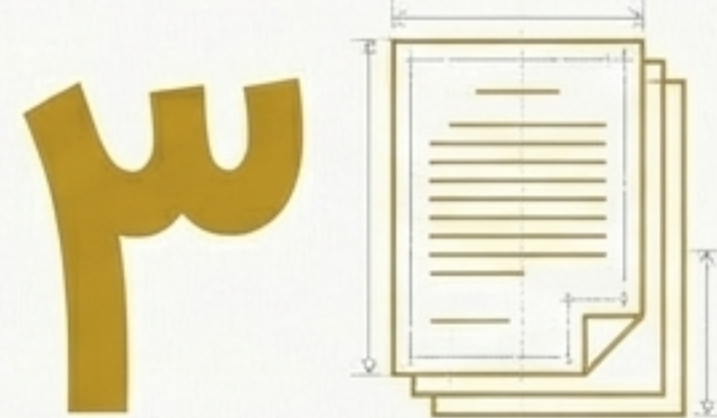
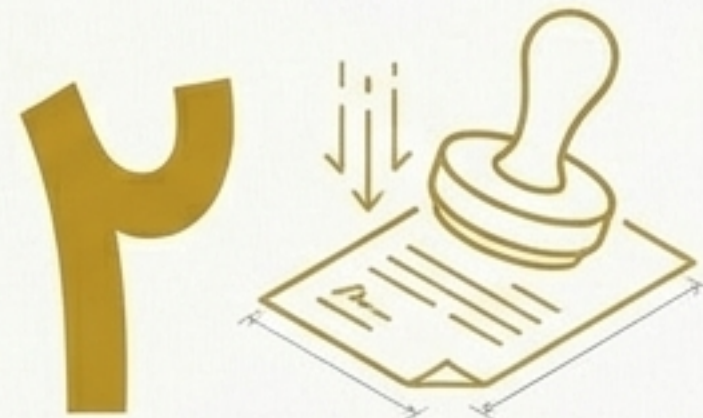
- مرجع پیش فرض و رسمی.
- رسیدگی چند مرحله‌ای (بدوی، تجدیدنظر).
- روند معمولاً طولانی‌تر.

- سریع‌تر و تخصصی‌تر.
- معمولاً تک مرحله‌ای و قطعی.
- نیازمند نگارش دقیق "شرط داوری".

نکات حیاتی در نگارش شرط داوری:

- تعیین دقیق داور: مشخص کردن نام داور یا سازوکار انتخاب او (مثلاً ارجاع به یک مرکز داوری مشخص).
- جامع بودن شرط: باید کلیه اختلافات ناشی از "تفسیر، اجرا، فسخ و بطلان" قرارداد را پوشش دهد.
- تصریح به لازم‌الاجرا بودن رأی داور.

نهایی سازی قرارداد: لحظه اعتباربخشی به توافقات.



امضای تمام صفحات:

Sahel Regular

امضای صرفاً صفحه آخر
کافی نیست و ریسک
صفحات را به همراه دارد.
تعویض

احراز هویت و سمت

امضاکنندگان:

Sahel Regular

اطمینان از امضای صاحبان
امضای مجاز (طبق روزنامه
رسمی) و ممهور کردن به
مهر شرکت.

نسخ قرارداد:

Dragel(.anv

تصریح به تعداد نسخه های
قرارداد و اعتبار یکسان
آن ها (مثال: این قرارداد در
دو نسخه با اعتبار واحد
تنظیم گردید).

ضمانت و پیوست ها:

پیوست ها (مانند

مشخصات فنی، لیست
قیمت ها) جزء لاینفک
قرارداد هستند و باید توسط
طرفین امضا شوند.

چک لیست نهایی: قبل از امضا، این موارد را دوباره کنترل کنید.

هدف و ماهیت: آیا هدف و ماهیت واقعی قرارداد شفاف و با عنوان آن منطبق است؟

طرفین: آیا هویت، سمت و حدود اختیارات طرفین به طور کامل احراز شده است؟

تعهدات: آیا تمام تعهدات (مالی و غیرمالی) به صورت دقیق، شفاف و قابل سنجش تعریف شده اند؟

ضمانت اجرا: آیا ضمانت اجراها (وجه التزام، حق فسخ) بازدارنده، مؤثر و بدون ابهام هستند؟

حل اختلاف: آیا سازوکار حل اختلاف به درستی (با توجه به شرایط) انتخاب و به نحو صحیح نوشته شده است؟

نهایی سازی: آیا تمام صفحات، ضمائم و پیوستها به امضای صحیح اشخاص مجاز رسیده اند؟

کالچ حقوق

توانمندسازی حقوقی برای همه.

سفر داوری: یک نقشه راه استراتژیک

راهنمای جامع و کاربردی برای مدیریت دعاوی حقوقی مرتبط با داوری

ارکان اصلی درخواست تعیین داور

برای شروع فرآیند داوری، چهار رکن اساسی باید محقق شود:

۱.

وجود شرط داوری: توافق بر سر داوری باید در قرارداد اصلی یا در یک موافقت‌نامه جداگانه به صراحت ذکر شده باشد.

۲.

حدوث اختلاف: باید یک اختلاف واقعی بین طرفین به وجود آمده باشد.

۳.

ارسال اظهارنامه: یکی از طرفین باید به طور رسمی (از طریق اظهارنامه) طرف دیگر را برای تعیین داور دعوت کند و مهلتی ۱۰ روزه برای معرفی داور اختصاصی یا توافق بر داور مشترک تعیین نماید.

۴.

عدم توافق: طرفین در مهلت مقرر بر سر انتخاب داور مشترک به توافق نرسند یا یکی از طرفین از معرفی داور اختصاصی خود امتناع ورزد.

Key Takeaway: در صورت عدم توافق طرفین برای انتخاب داور، دادگاه وارد عمل شده و به جای آنها اقدام به تعیین داور می‌نماید.

فرآیند تعیین داور در صورت اختلاف نظر

۱. ****معرفی داوران اختصاصی****: هر یک از طرفین، داور خود را معرفی می‌کند. اگر یکی از طرفین داور خود را معرفی ۱۰ روز فرصت دارد تا داور خود را انتخاب نماید.



۲. ****انتخاب سرداور**: داوران منتخب طرفین، مشترکاً یک شخص ثالث را به عنوان داور سوم (سرداور) انتخاب می‌کنند.

۳. ****مداخله دادگاه**: اگر هر یک از طرفین از معرفی داور خودداری کند، یا اگر داوران منتخب در مورد انتخاب سرداور به توافق نرسند، دادگاه بنا به درخواست ذی‌نفع اقدام به تعیین داور می‌کند.




Golden Rule: تعداد داوران باید فرد باشد، مگر آنکه طرفین به نحو دیگری توافق کرده باشند. این اصل برای جلوگیری از بن‌بست در تصمیم‌گیری است.


صدور و ابلاغ رأی داور: شرایط و نکات کلیدی

روش‌های ابلاغ

-  طبق قرارداد: اگر در قرارداد داوری، روش خاصی خاصی برای ابلاغ (مانند ایمیل یا پست سفارشی) پیش‌بینی شده باشد، ابلاغ باید طبق همان روش انجام شود.
-  از طریق دادگاه: در غیر این صورت، داور موظف است اصل رأی را به دفتر دادگاه تسلیم کند تا دادگاه آن را به طرفین ابلاغ نماید.

شرایط اصلی ابلاغ

-  رأی باید توسط داور یا داوران منصوب صادر و امضا شود.
-  اصل رأی باید برای ابلاغ به دادگاه صالح تسلیم گردد.
-  مسئولیت ابلاغ رسمی رأی به طرفین بر عهده دادگاه است.

Key Takeaway: مهلت ۲۰ روزه برای اعتراض به رأی، از تاریخ ابلاغ واقعی رأی به شخص محکوم‌شده محاسبه می‌گردد، نه از تاریخ صدور رأی. 

اجرای رأی داور: از درخواست تا اقدام

سه شرط اصلی برای درخواست صدور اجراییه از دادگاه:



شرط اول: ابلاغ رأی:
رأی داور باید به محکوم علیه (شخصی که رأی به ضرر اوست) به طور صحیح ابلاغ شده باشد.



شرط دوم: انقضای مهلت: از تاریخ ابلاغ، مهلت ۲۰ روزه اعتراض به رأی سپری شده باشد.



شرط سوم: عدم اعتراض: در مهلت قانونی، اعتراضی نسبت به رأی داور ثبت نشده باشد.

پس از تحقق این شرایط، دادگاه صالح (دادگاهی که دعوا را به داوری ارجاع داده) برگ اجراییه صادر کرده و رأی همانند احکام قطعی دادگاهها اجرا می‌شود.

جهت قانونی برای ابطال رأی داور

رأی داور را تنها در هفت حالت مشخص می‌توان باطل کرد:



فرآیند دعوی ابطال رأی: گام‌های کلیدی

مهلت اقدام



دادخواست ابطال رأی باید **ظرف ۲۰ روز** از تاریخ ابلاغ رأی به دادگاه تقدیم شود. این مهلت قابل تمدید نیست و عدم رعایت آن موجب رد درخواست می‌شود.

مرجع صالح



دادگاه صالح برای رسیدگی به درخواست ابطال، همان دادگاهی است که دعوا را به داوری ارجاع داده یا صلاحیت رسیدگی به اصل و ماهیت دعوا را دارد.

نتیجه رسیدگی



دادگاه تنها به جهات شکلی اعتراض رسیدگی می‌کند و وارد ماهیت اختلاف نمی‌شود. در صورت صورت پذیرش اعتراض، حکم به **بطلان رأی** داور صادر می‌کند، اما رأی جدیدی در ماهیت دعوا صادر نمی‌نماید. پس از ابطال، مسیر برای داوری مجدد یا رجوع به دادگاه باز است.

نکات تکمیلی و پرسش‌های مهم در ابطال رأی

Q: پرسش: آیا می‌توان تنها بخشی از رأی داور را باطل کرد؟

A: پاسخ: بله. اگر رأی داور در قسمتی خارج از موضوع داوری یا اختیارات داور صادر شده باشد، اما سایر بخش‌های آن صحیح باشد، تنها همان قسمت خارج از صلاحیت ابطال می‌شود.

Q: پرسش: آیا شرط "سقوط حق اعتراض به رأی داور" در قرارداد معتبر است؟

A: پاسخ: خیر. از آنجا که جهات ابطال رأی داور با نظم عمومی و قوانین اصلی در ارتباط است، طرفین نمی‌توانند با توافق، حق قانونی خود برای اعتراض و درخواست ابطال را ساقط کنند و چنین شرطی در قرارداد فاقد اعتبار است.

نگاهی به داوری‌های خاص: حوزه‌های تخصصی

فرآیند داوری در برخی حوزه‌ها تابع قواعد و مراجع ویژه‌ای است.



پیش‌فروش ساختمان

اختلافات بین پیش‌فروشنده و پیش‌خریدار توسط هیئت داوری سه نفره (یک داور از سوی هر طرف و یک داور مرضی‌الطرفین یا منتخب رئیس دادگستری) حل و فصل می‌شود.



پیمانکاری دولتی

ارجاع اختلافات کارفرمایان دولتی و پیمانکاران به داوری، نیازمند پیش‌بینی آن در قرارداد و در موارد مهم، کسب مجوزهای قانونی لازم است.



شرکت ملی نفت

اختلافات قراردادی شرکت ملی نفت ایران و شرکت‌های تابعه آن با طرف‌های دیگر، دیگر، مطابق شرایط پیش‌بینی شده در قرارداد، از طریق سازش و حل می‌گردد.

داوری در اختلافات تعاونی‌ها و شهرداری‌ها



معاملات شهرداری‌ها

- **مرجع رسیدگی:** در شهرهای بزرگ (با جمعیت بیش از یک میلیون نفر)، هیئت حل اختلاف خاصی مسئول رسیدگی به اختلافات ناشی از معاملات است. در سایر موارد، حل اختلاف با تراضی طرفین به داوری ارجاع می‌شود.
- **صلاحیت:** این هیئت‌ها صلاحیت رسیدگی به اختلافات معاملاتی و قراردادی شهرداری را بر عهده دارند.



اختلافات مربوط به تعاونی‌ها

- **مرجع رسیدگی:** اختلافات داخلی تعاونی‌ها یا اختلافات بین آنها، از طریق داوری در **اتحادیه تعاونی** مربوطه یا مرکز داوری اتاق تعاون حل و فصل می‌شود.
- **الزام آور بودن رأی:** رأی صادره از این مراجع برای طرفین لازم‌الاجرا است.

پرسش‌های کلیدی در فرآیند داوری



چه کسانی نمی‌توانند داور باشند؟

قضات و کارمندان شاغل در محاکم دادگستری نمی‌توانند به عنوان داور انتخاب شوند، مگر با تراضی کلیه طرفین. همچنین افرادی که خود در دعوا ذی‌نفع هستند یا با یکی از طرفین قرابت دارند، از داوری منع شده‌اند.



آیا رأی داور قابل تجدیدنظرخواهی است؟

خیر. رأی داور قطعی است و برخلاف آرای دادگاه‌ها، قابل تجدیدنظر نیست. تنها راه قانونی برای شکایت از آن، "دادخواست ابطال رأی" بر اساس جهات مشخص مشخص قانونی است.



مهلت قانونی برای صدور رأی چقدر است؟

اگر طرفین مدتی را مشخص نکرده باشند، مهلت قانونی داوری **سه ماه** است. این مدت از روزی شروع می‌شود که موضوع جهت داورع جهت داوری به همه داوران ابلاغ شده باشد.

تعامل داورى و دادگاه: مرزها و نقاط اتصال

مرحله
مرحله پس از داوری



نقش دادگاه: ابلاغ رأی داور؛
صدور دستور اجرا (اجراییه)؛
رسیدگی به دعوی ابطال
رأی.

مرحله
مرحله حین داوری



نقش دادگاه: اصولاً عدم
مداخله. فرآیند رسیدگی
کاملاً در اختیار داور است.

مرحله
مرحله پیش از داوری



نقش دادگاه: تعیین داور در
صورت عدم توافق طرفین؛
رسیدگی به اعتبار قرارداد
داوری.

ملاحظات استراتژیک در سفر داوری



دقت در تنظیم شرط داوری

شرط داوری باید **شفاف، قاطع و بدون ابهام** باشد. مشخص کردن تعداد داوران، روش تعیین آنها، قانون حاکم و مدت داوری، از بروز اختلافات آتی جلوگیری می‌کند. یک شرط داوری ضعیف، کل فرآیند را تضعیف می‌کند.



انتخاب داور متخصص

انتخاب داوری که در موضوع اختلاف **تخصص فنی و حقوقی** دارد، نقشی حیاتی در کیفیت، عدالت و اعتبار رأی نهایی ایفا می‌کند. این مهم‌ترین تصمیم استراتژیک طرفین است.



رعایت مواعد و تشریفات

فرآیند داوری و اعتراض به آن، مملو از مهلت‌های قاطع (مانند مهلت ۲۰ روزه اعتراض) و تشریفات شکلی است. **رعایت دقیق** این موارد برای حفظ حقوق و جلوگیری از رد شدن اقدامات، ضروری است.

رأی داوری، در حکم رأی دادگاه است: قطعی، معتبر، و لازم الاجرا.

فرآیند داوری، مسیری است برای رسیدن به یک راه حل تخصصی، سریع تر و نهایی. تسلط بر مراحل و نکات کلیدی این سفر، تضمین کننده یک نتیجه کارآمد و معتبر است که از حمایت کامل قانون برای اجرا برخوردار است.

خدمات حقوقی تخصصی برای شرکت‌های نوآور و دانش‌بنیان



گام اول: دریافت مجوز کسب و کار

G4b.ir (Mojavez.ir)

تمام مجوزها در یک درگاه

این سامانه، مرجع رسمی کشور برای اطلاع از شرایط، فرآیند، هزینه و زمان صدور، تمدید و نقو تمام مجوزهای کسب و کار است.

بهبانیهایی مانند "اشباع بازار" برای صادر نکردن مجوز ممنوع است.



سکوت مرجع صدور مجوز به منزله موافقت است.



اگر مرجع مربوطه در مهلت قانونی کمین شده به درخواست مجوز پاسخ ندهد، مجوز به ظهر خودکار صادر می شود و مناقصی می تواند در صورت تأخیر، شکایت خود را ثبت کند.



ثبت تقاضا



پاسخ اولیه طی ۱۵ روز



صدور پروانه پس از تکمیل مدارک

پروانه کسب برای واحدهای صنعتی مجوزی است که برای شروع و ادامه کسب و کار با حرفه صنعتی به صورت دائم (۱۱ ساله) یا موقت (۱ ساله) صادر می شود و دریافت آن آزرسی است.

شرکت های خاص با مزایای ویژه

شرکت دانش بنیان: تجاری سازی علم و فناوری این شرکت ها پس از ثبت، باید از طریق سامانه daneighbonyan.isti.ir برای احراز صلاحیت و بهره مندی از درزایی چون معافیت مالیاتی ۱۵ سانه اقدام کنند.

واحد فناور در پارک علم و فناوری: حمایت از کسب کارهای دانش محور

واحدهای مستقر در این پارکها (اصم از حقیقی یا حقوقی) از مزایای قانونی مناطق آزاد مانند معافیت مالیاتی ۲۰ ساله و قوانین کار منعطف تر برخوردار می شوند.

ویژگی	پارک علم و فناوری	واحد مستقر در پارک علم و فناوری	شرکت دانش بنیان	واحد مستقر در پارک علم و فناوری
معافیت مالیاتی عملکرد	۲۰ سال (برای لیل درآمد کسب کننده در پارک)	۲۰ سال (برای کل درآمد کسب کننده در پارک)	۱۵ سال (فقط برای درآمد ناشی از محصول دانش بنیان)	۲۰ سال (برای کل درآمد کسب کننده در پارک)
شخصیت متقاصی	حقیقی یا حقوقی	حقیقی یا حقوقی	فقط حقوقی (فکرک با موسسه)	حقیقی یا حقوقی
قوانین کار	تابع مقررات مناطق آزاد	تابع مقررات مناطق آزاد	تابع قانون کار عمومی کشور	تابع مقررات مناطق آزاد
حمایت مالی ویژه	این امتیاز را به طور خاص ندارند	این امتیاز را به طور خاص ندارند	صندوق نوآوری و شکوهای	این امتیاز را به طور خاص ندارند

مناطق اقتصادی: بهترین مکان برای فعالیت کدام است؟



مناطق آزاد تجاری-صنعتی
محدوده های کبا معافیت های گسترده (مالیاتی، اسرایی) و ملن آنه اساور برای جلب سهبات خارجی و توجه صادرات آزرچاد شدهاند (مانند کیش و قشو)

مناطق ویژه اقتصادی
این مناطق برای پلستپسی از فعالیت های تولیدی و تجاری اوباد شایا مقدا تست به مناطق آزاد امتیازانه و معافیت های محدودتری دارند.

شهرک های صنعتی
مناطقی خارج از شهرها با زیرساخت های آماده که با هدف کلمتی دوره های نرا بد برای واحدهای صنعتی و پورمندی از معافیت های مالیاتی خاص اوباد می شوند.

ویژگی	مناطق آزاد تجاری	مناطق ویژه اقتصادی	شهرک های صنعتی
معافیت مالیاتی	۲۰ سال معافیت بر	تحت شرایط خاص قانون مالیات ها	۲۰ سال معافیت بر درآمد و دارایی
ورود اتباع خارجی	بدون نیاز به اخذ رواده برای ورود مستقیم	نیازمند اخذ رواده	بدون نیاز به اخذ رواده برای ورود مستقیم
خرمه فروشی کالا	برای اتباع داخلی و خارجی مجاز است	اصولاً فقط برای اتباع خارجی مجاز است	تابع مقررات سیزمی است

نهادهای کلیدی حامی و ناظر کسب و کار



هیات مقررات زدایی و بهبود محیط کسب و کار
مرجع اصلی برای حذف یا اصلاح قوانین و مقررات مخل کسب و کار و رسیدگی به شکایات مربوط به فرآیند صدور مجوزها.



شورای رقابت
نهادهای برای مبارزه با انحصار و رویه های صدرقایتی در بازار. کسب و کارها می توانند شکایات خود را در این شورا شورا لبت کنند.



دیوان عدالت اداری
درج رسیدگی به شکایات مردم از مصوبات، آیین نامه ها و اقدامات دستگاه های دولتی که آنها را خلاف قانون می دانند.



مشاوره حقوقی رایگان با سامانه ۱۲۹
کلبه شهروندان می توانند برای دریافت مشاوره حقوقی رایگان با لین سامانه متعلق به قوه قضاییه تماس بگیرند.

نقشه راه حقوقی استارت‌آپ‌ها: قراردادهای کلیدی و مالکیت فکری

راهنمای بصری و جامع برای بنیان‌گذاران، مدیران، مشاوران و دانشجویان در اکوسیستم استارت‌آپی ایران

مالکیت فکری چیست؟ ستون اصلی اقتصاد دانش‌بنیان



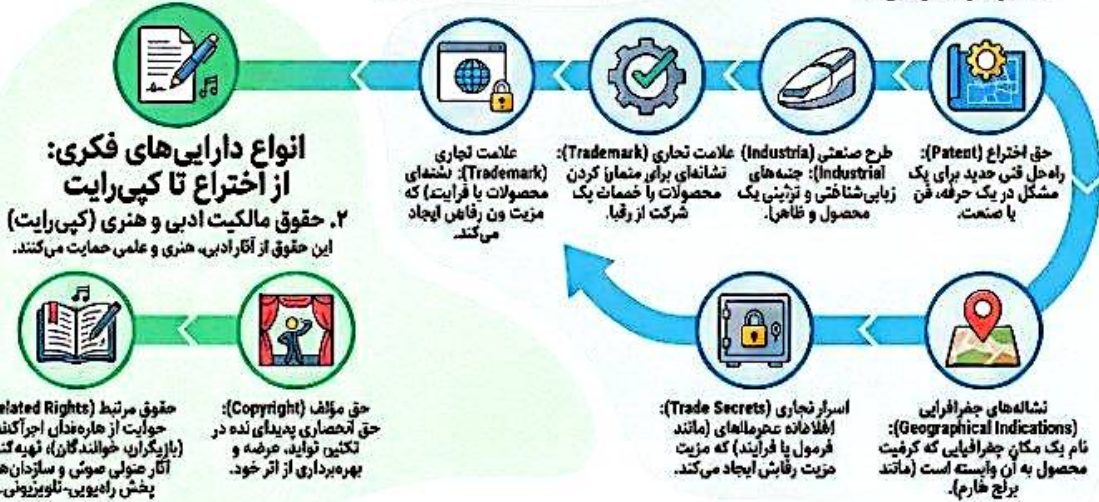
حقوق مالکیت فکری: حقی است که به پدیدآورنده بیای روبره‌برداری انحصاری و موقت از اثر فکری ضررمدای خود اعطا می‌شود.



دو شاخه اصلی مالکیت فکری
به‌طور سنتی، این حقوق به دو دسته اصلی مالکیت صنعتی و مالکیت ادبی و هنری تقسیم می‌شوند.

انواع دارایی‌های فکری: از اختراع تا کپی‌رایت

۱. حقوق مالکیت صنعتی
این حقوق از نوآوری‌ها و دارایی‌های مرتبط با صنعت و تجارت حمایت می‌کنند.



انواع دارایی‌های فکری: از اختراع تا کپی‌رایت

۲. حقوق مالکیت ادبی و هنری (کپی‌رایت)
این حقوق از آثار ادبی، هنری و علمی حمایت می‌کنند.

قراردادهای ضروری برای هر استارت‌آپ



۵ اصل طلایی در تنظیم قراردادها

- شناسایی چالش‌ها: پیش از تنظیم قرارداد، نواقص و چالش‌های احتمالی آینده را شناسایی و برای آنها راه‌حل پیش‌بینی کنید.
- اعتبارسنجی طرف مقابل: اطمینان حاصل کنید که طرف قرارداد، توانایی و اراده اجرای تعهدات خود را دارد. اعتبارسنجی بر اخذ تضمین مقدم است.
- مکتوب کردن توافقات (کتابت): نوشتن قرارداد از سوءتفاهم و فراموشی جلوگیری کرده و مهم‌ترین دلیل برای اثبات ادعا در مراجع قانونی است.
- شفافیت و پرهیز از ابهام: از عبارات کلی و مبهم مانند "در اسرع وقت" یا "با کیفیت عالی" خودداری کنید و تعهدات را به صورت دقیق و قابل اندازه‌گیری بنویسید.
- مستندسازی و راستی‌آزمایی: به اظهارات طرف مقابل اکتفا نکنید و اصلات استاندارد امانت‌گویی قیمت اخراج یا واگذاشته شده را از طریق سامانه‌های رسمی بررسی کنید.

قراردادهای مالکیت فکری برای استارت‌آپ‌ها: راهنمای ضروری

شروط مشترک در تمام قراردادها



موافقت‌نامه محرمانگی (NDA)

هدف اصلی: حفاظت از ایده‌ها و اطلاعات حساس کسب‌وکار این قرارداد. گیرنده اطلاعات را متعهد می‌کند که از اطلاعات محرمانه دریافتی، سوداستفاده یا افشا نکند. این قرارداد به ویژه در مذاکرات با سرمایه‌گذاران و کارکنان کلیدی کاربرد دارد.

موضوع محرمانگی می‌تواند شامل موارد زیر باشد (از پایین به بالا):



سه تعهد اصلی گیرنده اطلاعات



1. عدم افشا به دیگران
 2. مراقبت کافی
 3. استفاده محدود
- هدف توافق: در اطلاعات برای جلوگیری از صرفاً در راستای هدف توافق

استثنائات رایج در تعهد عدم افشا



اطلاعاتی که از قبل عمومی بوده، توسط گیرنده به طور مستقل توسعه یافته، یا به دستور مراجع قانونی باید افشا شود، معمولاً از تعهد محرمانگی مستثنی هستند.

قرارداد لیسانس (اجازه بهره‌برداری)

لیسانس چیست؟ اجازه دادن یک دارایی فکری مالک دارایی فکری (مانند اختراع یا علامت تجاری) به شخص دیگری اجازه می‌دهد تا در ازای پرداخت مبلغی، برای معین و معین و در محدوده‌های مشخص از آن استفاده کند. اما مالکیت منتقل نمی‌شود.

الزامات قانونی در ایران: ثبت رسمی برای اعتبار در برابر دولگان قرارداد لیسانس دارای‌های صنعتی (اختراع، طرح صنعتی، طماست تجاری) باید در اداره مالکیت صنعتی ثبت و آگهی شود تا در برابر اشخاص ثالث به‌عبر باشد.

انواع لیسانس: انحصاری، غیرانحصاری یا منفرد؟

انحصاری (Exclusive)	منفرد (Sole)	غیرانحصاری (Non-exclusive)
فقط گیرنده لیسانس، حتی خود مالک هم حق استفاده ندارد.	گیرنده لیسانس و خود مالک مالک نمی‌توانند به شخص ثالث دیگری لیسانس بدهد.	گیرنده لیسانس، مالک، و هر شخص ثالث دیگری که مالک به او اجازه دهد.

روش‌های پرداخت:



1. ثبت رسمی انتقال در دفتر مالکیت صنعتی و دفتر استاد رسمی
 2. تحویل تمامی مدارک، اسناد و دانش فنی مربوطه
 3. ارائه آموزش‌های لازم (در صورت توافق)
- می‌توانید یک مبلغ ثابت در ابتدا دریافت کنید (مقطوع) یا درصدی از فروش یا تولید را به صورت دوره‌ای دریافت نمایید (حق امتیاز).

قرارداد انتقال مالکیت (واگذاری قطعی)

انتقال مالکیت چیست؟ فروش قطعی یک دارایی فکری در این قرارداد، تمامی حقوق ماهی مالکیت یک دارایی فکری به صورت دائم به خریدار واگذار می‌شود و مالک قبلی دیگر حق بر آن نخواهد داشت.

حقوق معنوی غیرقابل انتقال است



تفاوت کلیدی انتقال با لیسانس



حقوق معنوی غیرقابل انتقال است. حقوقی مانند حق انتساب اثر به (حقوق معنوی) قابل فروش نیستند. مصوبی قابل فروش نیستند. در قراوداد فقط باید به انتقال حقوق ماهی اشاره شود.

تعهدات اصلی فروشنده (انتقال‌دهنده)

1. ثبت رسمی انتقال در دفتر مالکیت صنعتی و دفتر استاد رسمی
2. تحویل تمامی مدارک، اسناد و دانش فنی مربوطه

راهنمای جامع حقوق شرکت‌ها: از تأسیس تا انحلال

راهنمای تصویری و ساختاریافته از حقوق شرکت‌های تجاری در ایران برای دانشجویان، وکلا و کارآفرینان

اموال تجاری تبعی
معاملاتی که به اعتبار تاجر بودن یکی از طرفین و در برای امور تجاری توجّه تجاری محسوب می‌شوند.



اموال تجاری ذاتی
معاملاتی که ذاتاً تجاری هستند. صرف‌نظر از ضمیمه، مانند خرید دال متقول به قصد فروش یا اجاره.



تاجر کیست؟
شخصی که شغل معمولی خود را معاملات تجاری قرار دهد. مه شرطاً شغل معمولی، به تام خود اهلیت گاتونی.



بخش ۱: مبانی و مفاهیم کلیدی

بخش ۲: انواع شرکت‌های تجاری در قانون تجارت

دسته‌بندی اصلی شرکت‌ها: بر اساس اهمیت شخصیت شرکا یا سرمایه

نوع شرکت	حداقل شرکا/ سهامداران	محدود به مبلغ سهام	میزان مسئولیت شرکا	تحدود انتقال سهم/ سهم‌الشرکه
سهامی عام	۵ نفر	محدود به مبلغ اسمی سهام	محدود به مبلغ اسمی سهام	آزادانه و از طریق بورس یا بازار خارج از بورس
سهامی خاص	۳ نفر	محدود به مبلغ اسمی سهام	محدود به مبلغ اسمی سهام	آزادانه، اما می‌تواند در اساسنامه محدود شود
با مسئولیت محدود	۲ نفر	محدود به میزان سهم‌الشرکه	محدود به میزان سهم‌الشرکه	با رضایت اکثریت مدعی شرکا که تا سرمایه را دارند و با سند رسمی
تضامنی	۲ نفر	نامحدود (تضامنی در قبال تمام دیون شرکت)	نامحدود (تضامنی در قبال تمام دیون شرکت)	با تأدیه کل سرمایه نقدی و تقویم و تسلیم سهم‌الشرکه غیرنقدی تشکیل می‌گردند.
نسبی	۲ نفر	به نسبت سهم‌الشرکه در قبال دیون شرکت	به نسبت سهم‌الشرکه در قبال دیون شرکت	



بخش ۳: تأسیس، شخصیت حقوقی و اقامتگاه

زمان تشکیل شرکت

فرآیند تشکیل و آثار آن

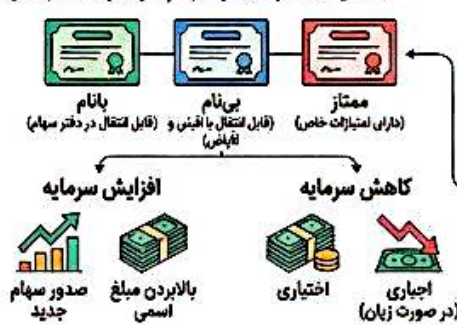


اقامتگاه شرکت
مرکز اداره اصلی شخص حقوقی. تغییر تاریت و اقامتگاه به خارج از کشور در شرکت‌های سهامی متنوع است.

بخش ۴: ارکان اصلی شرکت سهامی



بخش ۵: سرمایه و سهام در شرکت سهامی



بخش ۶: انحلال و تصفیه پایان چرخه حیات شرکت



راهنمای جامع حقوق شرکت‌های تجاری در ایران

تاسیس شرکت: حداقل تعداد شرکا



حداقل ۲ شریک

برای شرکت‌های تضامنی، نسبی، با مسئولیت محدود و مختلط غیر سهامی



حداقل ۳ شریک

برای شرکت‌های سهامی خاص و مختلط سهامی



حداقل ۵ شریک

برای شرکت‌های سهامی عام



حداقل ۷ شریک

برای شرکت‌های تعاونی تولید و مصرف



رأی وحدت رویه شماره ۸۷۲:

مسئولیت مدیران در ورشکستگی

نفی مسئولیت مدیران شرکت ورشکسته

مدیران مسئولیتی در قبال خسارت تأخیر تأدیه چک‌های شرکت ندارند، مگر اینکه تقصیر آنها اثبات شود

نظرات موافق و مخالف



کاهش ریسک مدیران
حمایت از نهاد ورشکستگی
توزیع منصفانه دارایی بین طلبکاران



تضعیف قدرت بازدارندگی چک
افزایش ریسک اعتباری
کاهش اعتماد در معاملات تجاری

مقایسه فرآیندها: سهامی خاص ۷۰٪ با مسئولیت محدود

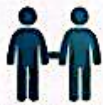
سهامی خاص	با مسئولیت محدود
<p>افزایش سرمایه</p> <p>مرجع تصمیم‌گیری</p> <p>مجمع عمومی فوق العاده</p>	<p>اکثریت عددی شرکا که مالک حداقل سه چهارم (۷۵٪) سرمایه هستند</p> <p>75%</p>
<p>الزام شرکا به افزایش سهم</p> <p>تصمیم مجمع برای همه سهامداران (در چارچوب حق تقدم) الزامی است</p>	<p>هیچ اکثریتی نمی‌تواند شریکی را مجبور به افزایش سهم‌انشترکه خود کند</p>
<p>ارزیابی آورده غیرنقدی</p> <p>ارزیابی باید توسط کارشناس رسمی دادگستری انجام شود</p>	<p>ارزیابی توسط خود شرکا انجام می‌شود، اما آنها در مقابل اشخاص ثالث مسئولیت تضامنی دارند</p>
<p>نقل و انتقال سهام/سهم‌انشترکه</p> <p>تشریفات قانونی انتقال</p> <p>ثبت در دفتر نقل و انتقال سهام شرکت الزامی است. نیازی به سند رسمی نیست</p>	<p>انتقال فقط با تنظیم سند رسمی در دفتر اسناد رسمی معتبر است</p>
<p>محدودیت در انتقال</p> <p>انتقال آزاد است مگر اینکه در اساسنامه به موافقت مدیران با مجمع عمومی مشروط شده باشد</p>	<p>انتقال منوط به رضایت اکثریت عددی شرکا است که مالک حداقل سه چهارم (۷۵٪) سرمایه باشند</p> <p>75%</p>
<p>تکلیف مالیاتی مشترک</p> <p>انتقال‌دهنده موظف است مالیات مقطوع به نرخ ۴٪ از ارزش اسمی سهام یا سهم‌انشترکه را پرداخت کند</p>	<p>4%</p>

الزامات مالیاتی کلیدی

موضوع	نرخ	مبنای محاسبه	مهلت پرداخت	جریمه عدم پرداخت
مالیات حق تمبر افزایش سرمایه	نیم در هزار (۰.۵٪)	ارزش اسمی سرمایه افزایش یافته	دو ماه پس از ثبت	دو برابر اصل مالیات

راهنمای جامع حقوق شرکت‌های تجاری در ایران

تاسیس شرکت: حداقل تعداد شرکا



حداقل ۲ شریک

برای شرکت‌های تضامنی، نسبی، با مسئولیت محدود و مختلط غیر سهامی



حداقل ۳ شریک

برای شرکت‌های سهامی خاص و مختلط سهامی



حداقل ۵ شریک

برای شرکت‌های سهامی عام



حداقل ۷ شریک

برای شرکت‌های تعاونی تولید و مصرف



رای وحدت رویه شماره ۸۷۲:
مسئولیت مدیران در
ورشکستگی

نفی مسئولیت مدیران
شرکت ورشکسته



مدیران مسئولیتی در قبال خسارت،
تاخیر تادیه چک‌های شرکت ندارند،
مگر اینکه تقصیر آنها اثبات شود

نظرات موافق و مخالف



کاهش ریسک
مدیران
حمایت از نهاد
ورشکستگی
توزیع منصفانه دارایی
بین طلبکاران



تضعیف قدرت
بازدارندگی چک
افزایش ریسک
اعتباری
کاهش اعتماد در
معاملات تجاری

مقایسه فرآیندها: سهامی خاص، ۷۵٪ با مسئولیت محدود

سهامی خاص	با مسئولیت محدود
<p>افزایش سرمایه</p> <p>مرجع تصمیم‌گیری</p> <p>مجمع عمومی فوق‌العاده</p>	<p>اکثریت عددی شرکا که مالک حداقل سه چهارم (۷۵٪) سرمایه هستند</p> <p>75%</p>
<p>الزام شرکا به افزایش سهم</p> <p>تصمیم مجمع برای همه سهامداران (در چارچوب حق تقدم) الزامی است</p>	<p>هیچ اکثریتی نمی‌تواند شریکی را مجبور به افزایش سهم‌انشترکه خود کند</p>
<p>ارزیابی آورده غیر نقدی</p> <p>ارزیابی باید توسط کارشناس رسمی دادگستری انجام شود</p>	<p>ارزیابی توسط خود شرکا انجام می‌شود، اما آنها در مقابل اشخاص ثالث مسئولیت تقامنی دارند</p>
<p>نقل و انتقال سهام/سهم‌الشرکه</p> <p>تشریفات قانونی انتقال</p> <p>ثبت در دفتر نقل و انتقال سهام شرکت الزامی است. نیازی به سند رسمی نیست</p>	<p>انتقال فقط با تنظیم سند رسمی در دفتر اسناد رسمی معتبر است</p>
<p>محدودیت در انتقال</p> <p>انتقال آزاد است مگر اینکه در اساسنامه به موافقت مدیران یا مجمع عمومی مشروط شده باشد</p>	<p>انتقال منوط به رضایت اکثریت عددی شرکا است که مالک حداقل سه چهارم (۷۵٪) سرمایه باشند</p> <p>75%</p>
<p>تکلیف مالیاتی مشترک</p> <p>انتقال‌دهنده موظف است مالیات مقطوع به نرخ ۴٪ از ارزش اسمی سهام یا سهم‌الشرکه را پرداخت کند</p>	<p>4%</p>

الزامات مالیاتی کلیدی

موضوع	نرخ	مبنای محاسبه	مهلت پرداخت	جریمه عدم پرداخت
مالیات حق‌تمبر افزایش سرمایه	نیم در هزار (۰.۵٪)	ارزش اسمی سرمایه افزایش یافته	دو ماه پس از ثبت	دو برابر اصل مالیات

منبع: کالج حقوق

راهنمای کامل اجرای اسناد تجاری: چک در برابر سفته



چک چیست؟

نوشته‌ای که به موجب آن، صادرکننده وجوهی را که نزد بانک دارد، کلاً یا بعضاً مسترد یا به دیگری واگذار می‌نماید.

سفته چیست؟

سندی که به موجب آن، امضاه‌کننده تعهد می‌کند مبلغ معینی را در موعد معین به شخص دیگری پرداخت نماید.

<p>ضمانت اجرا در حکم اسناد لازم‌الاجرا! وصول از طریق اداره ثبت (برای چک‌های بانک‌های ایرانی).</p>	<p>جنبه کیفری صدور چک بلامحل جرم است.</p>	<p>مسئولیت تضامنی نداینده/وکیل یا صاحب حساب مسئولیت تضامنی دارد.</p>	<p>تشریفات صدور ارائه دسته چک صرفاً از طریق سامانه صباد.</p>	<p>ثبت سیستمی ثبت هویت، مبلغ و تاریخ سامانه صیاه الزامی است.</p>
<p>فاقد چنین امتیازی است.</p>	<p>عدم پرداخت صرفاً مسئولیت حقوقی دارد.</p>	<p>فاقد این ویژگی است.</p>	<p>مستلزم داشتن حساب بانکی نیست.</p>	<p>چنین تشریفاتى ندارد.</p>

چک صیادی: ویژگی‌ها و مزایا

<p>ثبت عدم پرداخت در سامانه یکپارچه ثبت عدم پرداخت توسط بانک در سامانه بانک مرکزی.</p>	<p>صدور اجرائیه بدون رسیدگی قضایی: تقاضای مستقیم صدور اجرائیه از دادگاه با گواهی‌نامه عدم پرداخت.</p>	<p>ثبت اجباری در سامانه صباد انتقال (ظهر نویسی) تنها با ثبت هویت جدید در سامانه.</p>	<p>شناسه یکتای ۱۶ رقمی هر برگه دارای شناسه اختصاصی، اعتبار ۳ سال.</p>
---	--	---	--

مسیرهای قانونی وصول وجه

صدور اجرائیه مستقیم (بدون دادخواست)	دعوی حقوقی	دعوی کیفری	اجرای ثبت	
✓	✓	✓	✓	سند تجاری
✗	✓	✓	✗	سفته

راه‌های رفع سوء اثر از چک

واریز کسری، ارائه لاشه چک، ارائه رضایت‌نامه رسمی از دارنده قضایی/ثبتي، ثبتی، گذشت ۳ سال از گواهی عدم پرداخت.

عواقب چک برگشتی و موارد رفع سوء اثر

محرومیت‌های بانکی مسدود شدن تمام حساب‌ها به میزان کسری چک عدم پرداخت تسهیلات.

مواعد قانونی مهم (مهلت‌های زمانی)

<p>مهلت شکایت کیفری چک</p> <p>مراجعه به بانک طرف ۶ ماه از تاریخ صدور</p>	<p>مهلت اقامه دعوی حقوقی (علیه ظهرنویسان)</p> <p>برای استفاده از مزایای سند تجاری علیه ظهرنویسان و ضامنین، باید ظرف یک سال از تاریخ واخواست دعوا اقامه شود.</p>
--	---

طرح شکایت ظرف ۶ ماه از تاریخ گواهی عدم پرداخت

کالج حقوق

راهنمای جامع داوری در نظام حقوقی ایران

نقش دادگاه: معاضدت و کنترل



نقش معاضدتی دادگاه

دادگاه در ابوری ملتهو تعیین داور با انضمام استعلامات لازم برای کمک به داور، کلمه داور، نقش حمایتی ایفا. نقش حمایتی ایفا می‌کند.

توزیع صلاحیت



نقش به معاضدت و کنترل

نظارت دادگاه بر رای دای تنها در سه مرحله صورت می‌گیرد: ابلاغ رای، رسیدگی به مخوای ابطال رای، و اجرای رای.

ممنوعیت دخالت در ماهیت

دادگاه اصواتاً حق ورود به ماهیت اختلاف و رسیدگی به آن را ندارد.



ماهیت و ویژگی‌های داوری



توزیع صلاحیت بین داور و دادگاه

وجود شرط داوری، رسیدگی به اصل اختلاف در دادگاه را منوط می‌کند، مگر اینکه طرفین با مراجعه به دادگاه و دفاع ماصوری، مودداً به دادگاه معاضدت دهند.

توزیع صلاحیت



داور
رسیدگی به ماهیت اختلاف با داور است.

دادگاه
اموری مانند صدور دستور توقیف یا تأمین خواسته همندان در معاضدت دادگاه باقی می‌ماند.

لزوم ابراد به صلاحیت

دادگاه تنها در صورتی به وجود شرط داوری رسیدگی می‌کند که خواننده تا پایان اولین جلسه دادرسی به آن ابراد کند.

قرار اناطه به جای رد دعوا

در صورت ابراد خواننده به شرط داوری، دادگاه دعوا یا رد نمی‌کند، بلکه رسیدگی را تا مشخص شدن نتیجه داوری متوکلت می‌نماید.

ابطال رأی داور: شرایط و فرآیند



بطلان رأی در صورت مخالفت با قوانین موجد حق

اگر رأی داور به طور آشکار با قوانینی که ایجاد کننده، انتقال دهنده یا زایل کننده حق هستند مغایرت داشته باشد، باطل است.



مهلت ۲۰ روزه برای درخواست ابطال

طرفین می‌توانند ظرف ۲۰ روز پس از ابلاغ رای داور، از دادگاه صانع درخواست ابطال آن را بنمایند.

صدور رأی توسط داور ذی‌نفع یا فائد صلاحیت

وجود نفع مستقیم برای داور در دعوا یا قرابت نسبی/اسبیبی با یکی از طرفین، برخلاف ذات داوری بوده و رأی را باطل می‌کند.

موافقت‌نامه داوری: یک قرارداد مستقل



ماهیت عقد لازم و معین

موافقت‌نامه داوری یک قرارداد اترام‌آور است که طرفین نمی‌توانند یک طرفه آن را فسخ کنند.



اصل استقلال شرط داوری

شرط داوری از قرارداد اصلی مستقل است و ادعای بطلان یا فسخ قرارداد اصلی، باعث از بین رفتن شرط داوری نمی‌شود.

اجرای رأی داور



کنترل اجمالی دادگاه در مرحله اجرا

دادگاه پیش از صدور دستور اجرا، رای را به صورت اجمالی از جهت عدم مغایرت با لنقم عمومی و قوانین موجد حق کنترل می‌کند.



دستور اجرا شرط فعلیت رأی

رای داور به خودی خود قابلیت اجرایی کامل ندارد و دستور دادگاه برای به اجرا درآوردن آن ضروری است.



هزینه اجرایی کمتر از احکام دادگاه

هزینه اجرای رأی داور مشمول تبعهشر اجرایی نبوده و بر اساس تعرفه اجرای آرای مراجع غیردادگستری محاسبه می‌شود.



زوال داوری با فوت یا حجر

فوت یا حجر یکی از طرفین باعث از بین رفتن داوری می‌شود، مگر اینکه قائم‌مقام به ادامه آن رضایت دهند.



عدم انتقال خودکار به اشخاص ثالث

شرط داوری صرفاً با انتقال موضوع قرارداد به شخص ثالث منتقل نمی‌شود، مگر اینکه کل موفقیت قراردادی منتقل گردد.

توکنیزاسیون: انقلاب بعدی در دنیای دارایی‌ها



توکنیزاسیون چیست؟ یک تغییر بنیادین

تبدیل هر دارایی به یک توکن دیجیتال امن. هر چیزی، از سند یک خانه تا یک اثر هنری، می‌تواند به یک کد امن و قابل معامله روی بلاکچین تبدیل شود.

تبدیل هر دارایی به یک توکن دیجیتال امن. هر چیزی، از سند یک خانه تا یک اثر هنری، می‌تواند به یک کد امن و قابل معامله روی بلاکچین تبدیل شود.

مهم‌تر از هوش مصنوعی؟

به گفته مدیرعامل بلک‌راک توکنیزاسیون در حال تغییر مدل‌های ارزش‌زایی است. همانطور که اینترنت هاب‌ها را اطلاعات را منسوخ کرد.

۳ ویژگی کلیدی مالکیت دیجیتال



دیجیتالی‌سازی به کد تبدیل سند کاغذی
قابلیت تقسیم به اجزای بی‌نهایت کوچک
قابلیت انتقال فوری بدون واسطه

مزایای کلیدی: کارایی و دسترسی برای همه

مفهوم اول: تسویه آنی



برخلاف بازارهای سنتی (که تسویه ممکن است چند روز طول بکشد)، پول و دارایی به طور همزمان و در یک لحظه جابجا می‌شوند. این امر ریسک طرف مقابل را حذف می‌کند.

مفهوم دوم: مالکیت کسری



مفهوم دوم: مالکیت (Fractional Ownership) شما می‌توانید به جای خرید یک آپارتمان کوچک، مالک بخش کوچکی از آن ملک تجاری بزرگ در سراسر جهان شوید.



دموکراتیزه کردن سرمایه‌گذاری

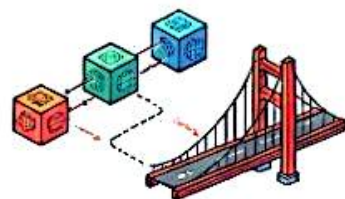
این فناوری درها را به روی سرمایه‌گذاران خرد باز می‌کند تا در دارایی‌های فوق‌العاده و گران‌قیمت مانند املاک، هنر و استارآپ‌ها سرمایه‌گذاری کنند.

چالش‌های پیش رو

چالش اصلی: قوانین آنالوگ برای دنیای دیجیتال بزرگترین مانع، چارچوب‌های حقوقی و نظارتی هستند که برای دنیای کاغذی نوشته شده‌اند و از سرعت تکنولوژی عقب مانده‌اند.



چالش اصلی: قوانین قدیم بین بلاکچین‌ها انتقال دارایی بین بلاکچین‌های مختلف (مانند اتریوم و پالیگان) پیچیده است اما پرونده‌های آزمایشی موفق در حال حل این مسائل هستند.



چالش فنی: قابلیت همکاری بین بلاکچین‌ها انتقال دارایی بین بلاکچین‌های مختلف (مانند اتریوم و پالیگان) پیچیده است اما پرونده‌های آزمایشی موفق در حال حل این مسائل هستند.

چشم‌انداز آینده

تکامل نقش نهادهای مالی سنتی بانک‌ها و مؤسسات حذف نمی‌شوند، بلکه به ارائه‌دهندگان زیرساخت‌های فنی و حقوقی حیاتی (املیت سایبری، انطباق با قوانین) تبدیل خواهند شد.

افزایش نقدینگی برای سرمایه‌گذاران نهادی صندوق‌های بازنشستگی می‌تواند به راحتی بخشی از سرمایه‌گذاری‌های غیرتکاملی و بلندمدت خود (مانند پروژه‌های زیرساختی) را در بازارهای جهانی بفروشد.

سوالات حقوقی آینده چگونه برای یک تیف بیل دیجیتال که مالکیت کسری دارایی‌هایی در ۱۰ کشور مختلف را نگهداری می‌کند، وصیت‌نامه می‌نویسیم؟

یک غافلگیری: توکنیزاسیون و تقویت دلار آمریکا

اسب تروجان برای هژمونی دلار برخلاف تصورات اولیه، این تکنولوژی از طریق استیبل‌کوین‌های با پشتوانه دلار (مانند تتر و سرکل)، نفوذ دلار آمریکا را در جهان تقویت می‌کند.

تقاضای جدید و عظیم برای دارایی‌های دلاری در سال ۲۰۲۵، ناظران استیبل‌کوین پیش از کشورهایی مانند نروژ و استرالیا، لورق خزانه‌داری آمریکا را در اختیار ماستند.



چک لیست جامع انعقاد قرارداد

ارائه یک راهنمای بصری و جامع برای بررسی مهم ترین نکات حقوقی و عملی در فرآیند تنظیم و انعقاد قراردادها، جهت کاهش ریسک و جلوگیری از اشتباهات رایج.

این اینفوگرافیک، چک لیستی طبقه بندی شده برای انعقاد قراردادها ارائه می دهد که بر اساس سرفصل های کارگاه آموزشی دکتر فرهاد بیات تهیه شده است. هدف اصلی، پوشش تمامی جوانب ضروری یک قرارداد از مرحله پیش از نگارش تا امضای نهایی است تا از بروز اختلافات و مشکلات حقوقی در آینده جلوگیری شود. چک لیست به چهار بخش اصلی تقسیم شده است: اقدامات مقدماتی و اعتبارسنجی طرف مقابل، بررسی حقوقی، بررسی دقیق هویت و اختیارات طرفین قرارداد، نمونهین محلول و بندهای کلیدی قرارداد، و در نهایت، رعایت تشریفات نهایی و امضا. این ساختار به کاربر کمک می کند تا به صورت گام به گام و منظم، تمام نکات حیاتی را مرور کرده و از تنظیم یک قرارداد ایمن و قابل استناد اطمینان حاصل کند.

مبحث اقدامات مقدماتی و اعتبارسنجی

پرسش های کلیدی از موکل
هدف از انعقاد قرارداد، حجم معامله، نوع رابطه طرفین و نقاط حساس (نکته کشید) قرارداد را مشخص کنید.

پیش بینی چالش ها و راهکارها
چالش های احتمالی قرارداد را در ابعاد حقوقی، مالی، فنی و بازرگانی شناسایی و برای آنها راه حل در نظر بگیرید.

اخذ و بررسی اصالت مستندات
مستندات لازم مانند پروانه رسمی، سند مالکیت و وکالتنامه را دریافت و از طریق سامانه های رسمی مانند ILENC.IR و SSAA.IR اصالت سنجی کنید.



پیش بینی چالش ها و راهکارها
چالش های احتمالی قرارداد را در ابعاد حقوقی، مالی، فنی و بازرگانی شناسایی و برای آنها راه حل در نظر بگیرید.

اعتبارسنجی طرف قرارداد
سوایط کاری، گردش حساب، لیست اموال و استعلام چند برگ نش طرف مقابل را بررسی کنید.

اخذ و بررسی اصالت مستندات
مستندات لازم مانند پروانه رسمی، سند مالکیت و وکالتنامه را دریافت و از طریق سامانه های رسمی (مانند ILENC.IR و SSAA.IR) اصالت سنجی کنید.

بررسی طرفین طرفین قرارداد

احراز هویت کامل طرفین
اطمینان هویتی (نام، شماره ملی، نشانی و...) را به طور کامل دریافت و شخص حقیقی یا حقوقی بودن طرف قرارداد را مشخص نمایید.

بررسی اهلیت و مجوزهای قانونی
اطمینان حاصل کنید که طرفین برای انجام معامله مقبول قانونی، شریک نیست.

بررسی دقیق نمایندگی و وکالت
اصالت وکالتنامه، حدود اختیارات نماینده، اعتبار زمانی وکالت و حق توکیل را به دقت بررسی کنید.

مدیریت قرارداد با طرفین متعدد
در صورت متعدد بودن طرفین، مسئولیت تکمالی آنها را در قرارداد درج کرده و تکلیف مولدی چون حق طرح دعوی را مشخص کنید.



احراز هویت کامل طرفین
اطمینان هویتی (نام، شماره ملی، نشانی و...) را به طور کامل دریافت و شخص حقیقی یا حقوقی بودن طرف قرارداد را مشخص نمایید.

بررسی اهلیت و مجوزهای قانونی
اطمینان حاصل کنید که طرفین برای انجام معامله مقبول قانونی ندارند و قرارداد فوراً اجاره شخص، کالت (مانند شریک) نیست.

مدیریت قرارداد با طرفین متعدد
در صورت متعدد بودن طرفین، مسئولیت تکمالی آنها را در قرارداد درج کرده و تکلیف مولدی چون حق طرح دعوی را مشخص کنید.

محتوای قرارداد و بندهای کلیدی

تعیین دقیق مورد معامله
موضوع قرارداد و توابع مرئی آن را به صورت معلوم و معین مشخص کرده و محدودیت های احتمالی برای انتقال را بررسی نمایید.

پیش بینی ریسک های مالی و حوادث
برای نوسانات مازور (فهره قهریه) رادحل های مناسب در قرارداد پیش بینی کنید.

تعیین ضمانت اجراهای مؤثر
برای تعهدات طرفین، ضمانت اجراهای کارآمد مانند وجه التزام، حق فسخ و حال شدن دیون را در نظر بگیرید.

تعیین سازوکار حل اختلاف
اقامتگاه طرفین را مشخص کرده اعتبار ابلاغ های انشرونیک (ایمیل و پیامک) یا قهره و مرجع صلاح قلمی یا داوری را برای حل اختلافات تعیین کنید.



تعیین دقیق مورد معامله
موضوع قرارداد و توابع مرئی آن را به صورت معلوم و معین مشخص کرده و محدودیت های احتمالی برای انتقال را بررسی نمایید.

پیش بینی ریسک های مالی و حوادث
برای نوسانات قیمت، تغییرات نرخ ارز و شرایط فورس مازور (فهره قهریه) رادحل های مناسب در قرارداد پیش بینی کنید.

تعیین ضمانت اجراهای مؤثر
برای تعهدات طرفین، ضمانت اجراهای کارآمد مانند وجه التزام، حق فسخ و حال شدن دیون را در نظر بگیرید.

تشریفات نهایی و امضای قرارداد

تطبیق نهایی اسناد و مندرجات
اطمینان حاصل کنید که تمام مندرجات قرارداد با اسناد پیوست مطابقت کامل دارد.

رعایت اصول امضای قرارداد
تمام صفحات باید توسط صاحبان امضای مجاز امضا شده و در صورت حضور بودن، به مهر شرکت نیز مهرور گردد.

تکمیل تشریفات پایانی
قرارداد توسط شهوه امضا شود. صفحات شماره گذاری شده اصفحه ... از ... و تریخ و مکان دقیق انعقاد قرارداد در آن ذکر گردد.

منبع
کاتج حقوق



تطبیق نهایی اسناد و مندرجات
اطمینان حاصل کنید که تمام مندرجات قرارداد با اسناد پیوست مطابقت کامل دارد.

رعایت اصول امضای قرارداد
تمام صفحات باید توسط صاحبان امضای و امضا شده و در صورت حضور بودن، به مهر شرکت نیز مهرور گردد.

راهنمای تصویری مراحل دادرسی کار در ایران

گام اول: مبانی و شروع فرآیند



اولین اقدام: سازش مستقیم
پس از ورود به فرآیند رسمی، تلاش برای سازش مستقیم بین کارگر و کارفرما یا نمایندگان آن‌ها اولین راه حل است.

اصول کلیدی حاکم بر رسیدگی



چه اختلافاتی قابل رسیدگی هستند؟
هرگونه اختلاف اجزای بیم کارگر، کارکنش و کارپردا له فاشی و اجزای قانونا تار مشیرات مرتبط باشد (ماده ۱۵۴ قانون کار)



ثبت دادخواست، نقطه شروع رسمی رسیدگی در مراجع حل اختلاف کار. مستنوم حضور داه خواست کنشی از نجوم کارگر، کارفرما یا نماینده قانونی ایها به اداره تعاون، کار و رفاه اجشما می عمل است.

دادرسى عادلا نه

سرعت در رسیدگی

غیرتشریفاتى بودن

تخصصى بودن

سه جانیه گرایى

گام دوم: جلسه رسیدگی

فاصله قانونی ابلاغ تا جلسه
فاصله بین تاریخ ابلاغ دعوتنامه به طرفین و روز برگزاری جلسه رسیدگی نباید کمتر از ۱۰ روز کاری باشد.



عدم حضور خواهان (شاکی)
اگر خواهان در جلسه حاضر نشود و مرجع نتواند بدون توضیحات او در محابیت دعوا رای صادر کند، قرار قبضال دادخواست صادر می شود.



نماینده کارفرما
نماینده کارگر
نماینده دولت

رسمیت جلسه هیات تشخیص
جلسه هیات تشخیص با حضور هر سه عضو تشکیل می شود و تصمیمات با اکثریت آرا اتخاذ می گردد.



امکان افزایش یا کاهش خواسته
خواهان می تواند تا پایان دادرسی خواسته خود را کم کند. اما افزایش خواسته فقط تا پایان اولین جلسه رسیدگی امکان پذیر است.

گام سوم: اثبات دعوا (بار اثبات بر دوش کیست؟)

وظیفه کارگر برای اثبات

- وجود رابطه کاری
- مدت زمان کار
- میزان حقوق

کارگر بایه مزاردی مانند وجود رابطه کاری، ماده زمان کار و میزان حقوق خود را شانه کند.



وظیفه کارفرما برای اثبات

- عدم وجود رابطه کاری
- انجام کلیه تکالیف و تعهدات قانونی

کارفرما بایه مزاردی مانند عدم وجود رابطه کاری، یا انجام کلیه تکالیف و تعهدات قانونی خود را به لبات ببسند.

ادله معتبر برای اثبات دعوا



ارجاع به کارشناسی
مرجع رسیدگی می تواند به تشخیص خود به یا به درخواست طرفین، مع یا برین بررسی تخصصی به کارشناس رسمی دادگستری ارجاع دهد.



اقرار



اسناد
(افراد صاحب - و -)



گواهی گواهان
(افراد صاحب - و -)



امارات
(التداولی محل - و -)

گام چهارم: صدور رای و مراحل نهایی



رای هیات حل اختلاف قطعی و لازمالاجرا
رای صادر شده توسط هیات حل اختلاف، قطعی و لازمالاجرا است و از طریق دوایر اجراء احکام دادگستری به اجرا گذاشته می شود.



۱۵ روز

مهلت اعتراض و تجدیدنظر
رای هیات تشخیص تا ۱۵ روز پس از ابلاغ، قابل اعتراض در هیات حل اختلاف است. در صورت عدم اعتراض در این مدت، رای قطعی و لازمالاجرا می شود.



صدور رای هیات تشخیص
پس از پایان رسیدگی، رای در همان جلسه یا حداکثر تری یک هفته صادر می شود.



شکایت در دیوان عدالت اداری

شکایت از آرای قطعی هیات حل اختلاف، دیوان عدالت اداری، مانع اجرای رای نخواهد شد. مهلت شکایت برای افراد داخل کشور ۳ ماه و برای افراد مقیم خارج ۶ ماه است.



جریمه عدم اجرای رای
کارفرمادی که از اجراء به مواج آرای قطعی خودناری کند، علاوه بر اجراء رای، به جریمه نقدی محکوم خواهد شد.

معرفی مقاله:

فین تک در حقوق ایران، آمریکا و اتحادیه اروپا

یک بررسی تطبیقی با تمرکز بر وام‌دهی هم‌تا به هم‌تا (P2P)

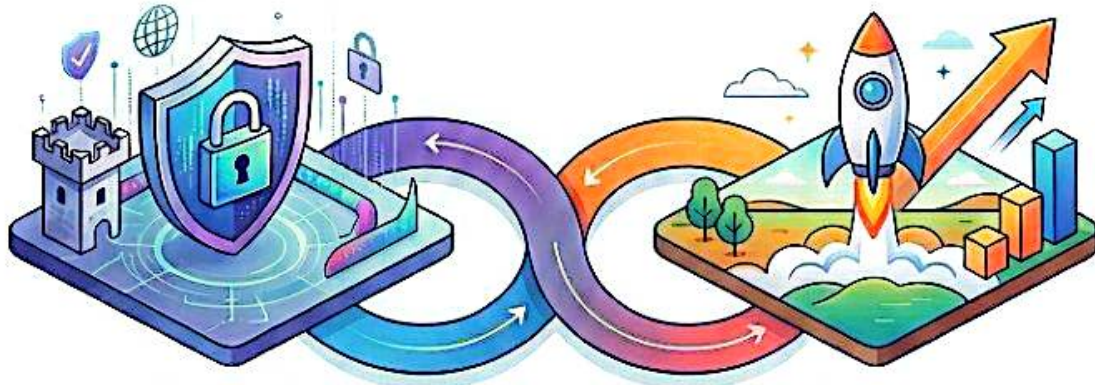
نویسندگان و عنوان مقاله

عنوان مقاله
فناوری‌های مالی (فین تک‌ها) در حقوق ایران، آمریکا و اتحادیه اروپا با تمرکز بر وام‌دهی هم‌تا به هم‌تا.

نویسندگان
علی ساعتچی، جواد فهیمی تبار، سید علی غفوریان.



وضعیت قانون‌گذاری فین تک در جهان



رویکرد اتحادیه اروپا:

نظارت سخت‌گیرانه و امنیت محور

چارچوب‌هایی مانند PSD2 و GDPR نوآوری را با حفظ امنیت کاربران و سلامت مالی همراه کرده‌اند.

رویکرد آمریکا:

انعطاف‌پذیری و تسهیل نوآوری

استفاده از فضای آزمایشی نظارتی (Sandbox) به رشد سریع‌تر و جذب سرمایه کمک می‌کند.

چالش‌ها و راهکارهای فین تک در ایران



چالش اصلی: خلأ قانونی و چارچوب‌های سنتی

حقوق ایران فاقد مقررات جامع برای فین تک‌هاست و مدل‌های سنتی پاسخگوی نیازهای جدید نیستند.

راه‌حل پیشنهادی:

تدوین چارچوب حقوقی جامع و منعطف

ایجاد توازن میان تشویق نوآوری، حفظ سلامت سیستم مالی و حمایت از حقوق کاربران ضروری است.

جرایم در حوزه رمزارزها: راهنمای هوشیاری برای کاربران

دسته‌بندی جرایم رایج رمزارزی

دسترسی غیرمجاز (ماده ۷۲۹ قانون مجازات اسلامی) زمانی که فردی به صورت غیرقانونی به کلید خصوصی، رمز کیف پول (والت) یا حساب کاربری شما دسترسی پیدا می‌کند؛ صرف ورود به حساب، جرم محسوب می‌شود.



ممانعت از دسترسی

(ماده ۷۳۸ قانون مجازات اسلامی) وقتی یک پلتفرم (مانند صرافی) عمداً یا ایجاد اختلال یا باگ فنی، مانع دسترسی کاربر به سرمایه و حساب کاربری خود می‌شود.



کلاهبرداری رایانه‌ای

(ماده ۷۴۱ قانون مجازات اسلامی) ایجاد اختلال در سامانه‌های رایانه‌ای یا وارد کردن داده‌های غیرواقعی به منظور کسب منفعت مالی نامشروع برای خود یا دیگری.



مقدمه: دنیای پرریسک رمزارزها



رمزارزها، بستری برای جرایم نوظهور؛ فضای جدید و ناشناخته ارزهای دیجیتال، علاوه بر مزایا، مخاطرات و تهدیدهای جدی برای فعالان این حوزه به همراه داشته است.



از مال‌باخته تا متهم! بسیاری از قربانیان به دلیل ناآگاهی، نه تنها سرمایه خود را از دست می‌دهند، بلکه ناخواسته در جایگاه متهم قرار گرفته و با قرارهای سنگین قضایی مواجه می‌شوند.



«جهل به قانون رافع مسئولیت کیفری نیست»: ادعای عدم اطلاع از قوانین، مسئولیت شما را در قبال مشارکت در فعالیت‌های مجرمانه از بین نمی‌برد.

دام‌های رایج کلاهبرداری



فیشینگ (Phishing)

ایجاد سایت‌ها، لینک‌ها و درگاه‌های پرداخت جعلی که کاملاً شبیه به نمونه واقعی هستند تا اطلاعات خصوصی و مالی شما را سرقت کنند.



پامپ و دامپ (Pump & Dump)

ایجاد هیجان کاذب در بازار برای یک کوین بی‌ارزش، بالا بردن قیمت آن به صورت مصنوعی (پامپ) و سپس فروش ناگهانی آن توسط کلاهبرداران (دامپ) که منجر به سقوط قیمت و ضرر خریداران می‌شود.



ایردراپ‌های جعلی (Fake Airdrops)

ارسال اینک‌های جعلی تحت عنوان توزیع رایگان ارز دیجیتال (ایردراپ) برای سرقت کلید خصوصی کیف پول و خالی کردن موجودی آن.



طرح‌های هرمی و پانزی

پروژه‌هایی که با وعده سودهای تضمینی و نامتعارف، سرمایه افراد جدید را جذب کرده و به اعضای قدیمی پرداخت می‌کنند و در نهایت فرو می‌پاشند.

اخلال در نظام اقتصادی کشور

جرمی بسیار سنگین که در آن فعالیت‌های فعالیت‌های رمزارزی جرمی یا قصد مقابله با نظام یا تهدید امنیت ملی انجام می‌شود و مجازات‌های شدیدی در پی دارد.



پولشویی (Money Laundering)

استفاده از هویت ناشناس در تراکنش‌های رمزارزی برای انتقال منابع مالی نامشروع و فرار از قوانین سخت‌گیرانه مالیاتی و نظارتی در سطح بین‌المللی.



جرایم کلان اقتصادی

چک لیست جامع انعقاد قرارداد - کالج حقوق

راهنمای گام به گام برای تنظیم و امضای قراردادهای موفق و امن



این چک لیست صرفاً جهت اطلاع‌رسانی است و جایگزین مشاوره حقوقی تخصصی نمی‌باشد.

اصول بنیادین و ساختار حقوقی قراردادهای سرمایه‌گذاری



ترم شیت

سند پیش‌قراردادی که چارچوب کلی توافق را مشخص می‌کند؛ غالباً غیرالزام‌آور است مگر در مفاد محرمانگی.



راستی‌آزمایی

فرآیند بررسی دقیق وضعیت حقوقی، مالی و فنی شرکت هدف پیش از امضای نهایی قرارداد.



اظهارات و تضامین (R&W)

اعلامیه رسمی طرفین مبنی بر صحت وضعیت موجود؛ مبنای مسئولیت حقوقی در صورت کشف خلاف واقع.



تعهدات

الزامات اجباری (انجام کار) و سلبی (منع انجام کار) که برای دوره پس از امضای قرارداد توافق می‌شود.



حقوق سرمایه‌گذار

شامل حق دسترسی به اطلاعات مالی، نظارت بر عملکرد، و حق رأی یا وتو در تصمیمات اساسی.



حل و فصل اختلافات

تعیین دقیق قانون حاکم و سازوکار حل منازعه (مانند داوری حرفه‌ای یا دادگاه صلاحیت‌دار).



استراتژی خروج

پیش‌بینی مکانیزم‌های نقدشوندگی سرمایه مانند فروش سهام، ادغام، یا عرضه اولیه در بورس (IPO).

نکات کاربردی و حیاتی

- راستی‌آزمایی را جدی بگیرید؛ هزینه پیشگیری بسیار کمتر از دعاوی آتی است.
- شروط مقدماتی (Conditions Precedent) باید شفاف، عینی و زمان‌دار باشند.
- سقف ریالی و زمانی مسئولیت ناشی از نقض تضامین را به دقت تعیین کنید.
- مکانیزم‌های جلوگیری از بن‌بست مدیریتی (Deadlock) را پیش‌بینی نمایید.

اشتباهات رایج حقوقی

- ✗ استفاده از عبارات مبهم و تفسیرپذیر در تعریف تعهدات کلیدی.
- ✗ نادیده گرفتن اهمیت و ضمانت اجرای تعهدات پس از بستن قرارداد (Post-Closing).
- ✗ عدم تفکیک شفاف بین مفاد الزام‌آور و غیرالزام‌آور در مرحله ترم‌شیت.
- ✗ وابستگی بیش از حد به نمونه قراردادهای آماده بدون بومی‌سازی شرایط.

ساختار مالکیت در یک استارت‌آپ رو به رشد: نقشه تقسیم کیک سهام

