

نقشه‌ی راه دستیابی به مهارت‌های وکیل شرکتی موفق:

در چرایی کافی نبودن آموزش سنتی حقوق برای موفقیت در بازار خدمات حقوقی



دکتر فرشید فرحناکیان:
وکیل دادگستری

بر قواعد حقوق خصوصی، زبان اقتصاد و تجارت را نیز بفهمند. امروز، مشاور حقوقی یک شرکت موفق باید بتواند در جلسات هیئت‌مدیره، مذاکرات سرمایه‌گذاری، تنظیم قراردادهای سهامداران و ارزیابی ریسک‌های مقرراتی حضوری مؤثر و ارزش‌آفرین داشته باشد. از سوی دیگر، تحول فناوری و ظهور فناوری‌های حقوقی (Legal Tech) و هوش مصنوعی (Artificial Intelligence) نیز ماهیت حرفه وکالت را دگرگون کرده است. بسیاری از امور تکراری مانند جست‌وجوی سوابق، تنظیم پیش‌نویس اولیه قراردادهای یا مرور اسناد، به‌تدریج توسط ابزارهای هوشمند انجام می‌شوند. در چنین شرایطی، مزیت رقابتی وکیل دیگر در حفظ کردن مواد قانونی نیست؛ بلکه در تحلیل، قضاوت، مذاکره، طراحی ساختار حقوقی معاملات و مدیریت ریسک نهفته است.

هفت اشتباهی که آینده حرفه‌ای بسیاری از وکلای جوان را تهدید می‌کند

تجربه مؤسسات حقوقی معتبر، شرکت‌های بزرگ و واحدهای حقوقی بنگاه‌های اقتصادی نشان می‌دهد که بسیاری از وکلای جوان، نه به‌دلیل ضعف در دانش حقوقی، بلکه به سبب فقدان مهارت‌های حرفه‌ای، فرصت‌های ارزشمند شغلی و مسیرهای پیشرفت را از دست می‌دهند. بازار خدمات حقوقی امروز، بیش از آنکه به دنبال حافظه‌ای قوی برای نقل مواد قانونی باشد، به وکلایی نیاز دارد که بتوانند برای مسائل پیچیده کسب‌وکار، راه‌حل‌های حقوقی عملی و ارزش‌آفرین ارائه کنند.

مهم‌ترین خطاهایی که می‌تواند رشد حرفه‌ای یک وکیل را با مانع روبه‌رو کند، عبارت‌اند از:

نخست؛ محدود کردن مطالعه به قوانین و آرای قضایی؛ تسلط بر

اگر از دانشجویان سال آخر حقوق یا حتی بسیاری از کارآموزان وکالت بپرسید که یک وکیل شرکتی دقیقاً چه کاری انجام می‌دهد، احتمالاً پاسخ‌هایی مانند «تنظیم قرارداد»، «ثبت شرکت» یا «مشاوره حقوقی» خواهید شنید. این پاسخ‌ها نادرست نیستند؛ اما تنها بخش کوچکی از واقعیت را بازگو می‌کنند. در اقتصاد امروز، به‌ویژه با پیچیده‌تر شدن ساختار شرکت‌ها، گسترش سرمایه‌گذاری‌های داخلی و فرامرزی و افزایش اهمیت مدیریت ریسک، نقش وکیل شرکتی به‌گونه‌ای بنیادین دگرگون شده است. وکیل شرکتی دیگر صرفاً مفسر مواد قانون

تجارت یا تنظیم‌کننده قراردادهای نیست؛ او به یکی از بازیگران اصلی تصمیم‌های اقتصادی بنگاه‌ها تبدیل شده است. در بسیاری از معاملات بزرگ، مدیران شرکت‌ها پیش از آنکه از حسابدار، کارشناس مالی یا حتی مدیر بازاریابی نظر بخواهند، از وکیل خود می‌پرسند: «ریسک حقوقی این تصمیم چیست؟» پاسخ به این پرسش، تنها با دانستن قوانین امکان‌پذیر نیست؛ بلکه مستلزم درک اقتصاد، مالی، ساختار معاملات، مقررات‌گذاری و راهبردهای کسب‌وکار است.

در نظام‌های حقوقی پیشرو، مفهوم وکیل معامله (Transactional Lawyer) به‌تدریج جایگزین تصویر سنتی وکیل دعاوی (Litigation Lawyer) شده است. تمرکز اصلی وکیل معامله، نه بر حل اختلاف پس از وقوع، بلکه بر طراحی سازوکارهایی است که اساساً از بروز اختلاف جلوگیری کند. او قرارداد را نه صرفاً مجموعه‌ای از تعهدات؛ بلکه ابزاری برای تخصیص ریسک، تنظیم روابط تجاری و ایجاد امنیت حقوقی می‌داند.

این تحول، در حقوق ایران نیز به‌وضوح قابل‌مشاهده است. افزایش تعداد شرکت‌های دانش‌بنیان، استارت‌آپ‌ها، صندوق‌های سرمایه‌گذاری، پروژه‌های مشارکتی، خصوصی‌سازی، قراردادهای پیمانکاری و توسعه بازار سرمایه، تقاضای وکلایی را افزایش داده است که علاوه بر تسلط

قوانین، پایه کار هر وکیل است؛ اما وکیل شرکتی باید اقتصاد، ساختار بنگاه، مدل‌های کسب‌وکار، محیط رقابتی و منطق تصمیم‌های تجاری را نیز بشناسد. بدون این شناخت، ارائه مشاوره حقوقی مؤثر برای مدیران شرکت‌ها دشوار خواهد بود.

دوم؛ ضعف در نگارش قراردادهای حرفه‌ای: بسیاری از اختلافات تجاری، نه از خلأ قانون، بلکه از قراردادهای مبهم، ناقص یا غیرمتناسب با واقعیت‌های اقتصادی ناشی می‌شوند. توانایی تنظیم قرارداد، یکی از مهم‌ترین مهارت‌هایی است که یک وکیل شرکتی را از دیگران متمایز می‌کند.

سوم؛ ناتوانی در تهیه گزارش‌های حقوقی مدیریتی: مدیران شرکت‌ها معمولاً به گزارش‌های طولانی و صرفاً توصیفی نیاز ندارند؛ آنچه برای آنان اهمیت دارد، گزارشی مختصر، دقیق، تحلیلی و مبتنی بر راهکار است که بتواند مبنای تصمیم‌گیری مدیریتی قرار گیرد.

چهارم؛ ناآشنایی با مفاهیم مالی و صورت‌های مالی: وکلایی که زبان مالی را ندانند، درک کاملی از بسیاری از معاملات، ارزش‌گذاری شرکت‌ها، تأمین مالی، سرمایه‌گذاری یا حتی آثار اقتصادی یک قرارداد نخواهند داشت. حداقل سواد مالی، امروز به یکی از پیش‌نیازهای وکالت شرکتی تبدیل شده است.

پنجم؛ کم‌توجهی به زبان انگلیسی حقوقی و تجاری: بخش قابل‌توجهی از منابع علمی، قراردادهای نمونه، رویه‌های بین‌المللی و اسناد تخصصی به زبان انگلیسی تدوین شده‌اند. تسلط بر این زبان، امکان دسترسی مستقیم به دانش روز و تعامل مؤثر با طرف‌های خارجی را فراهم می‌کند.

ششم؛ مقاومت در برابر فناوری‌های نوین و هوش مصنوعی:

ابزارهای هوشمند، شیوه ارائه خدمات حقوقی را متحول کرده‌اند. وکلایی که این فناوری‌ها را نادیده بگیرند، به‌تدریج از نظر سرعت، دقت و بهره‌وری در رقابت با همکاران خود عقب خواهند ماند.

هفتم؛ تصور اینکه موفقیت حرفه‌ای تنها با افزایش دانش نظری حاصل می‌شود: دانش حقوقی، شرط لازم برای موفقیت است؛ اما شرط کافی نیست. آنچه یک وکیل را به مشاور قابل‌اعتماد برای شرکت‌ها تبدیل می‌کند، تلفیق دانش حقوقی با مهارت‌های مذاکره، تحلیل، نگارش، مدیریت ریسک، ارتباط مؤثر و شناخت محیط کسب‌وکار است.

واقعیت این است که بازار خدمات حقوقی در حال گذار از «بازار دانش حقوقی» به «بازار مهارت‌های حقوقی» است. در این بازار، موفقیت از آن وکلایی خواهد بود که بتوانند میان حقوق، اقتصاد، مدیریت و فناوری پیوند برقرار کنند و از دانش حقوق، برای خلق ارزش و حل مسائل واقعی کسب‌وکار بهره بگیرند.

نقشه‌ی راه دستیابی به هفت مهارت وکیل شرکتی موفق

یکی از مهم‌ترین تغییرات در حرفه وکالت، گذار از وکالت واکنشی (Reactive Lawyering) به وکالت پیشگیرانه (Preventive Lawyering) است. در رویکرد سنتی، وکیل زمانی وارد عمل می‌شود که اختلافی شکل گرفته و دعوی در دادگاه یا داوری مطرح شده است؛ اما در رویکرد نوین، وکیل از همان مرحله طراحی معامله حضور دارد و با پیش‌بینی ریسک‌ها، تنظیم دقیق قراردادهای و طراحی سازوکارهای حل اختلاف، احتمال بروز دعاوی را تا حد امکان کاهش می‌دهد. بسیاری از دعاوی بزرگ تجاری، ناشی از فقدان قرارداد نیستند؛ بلکه نتیجه قراردادهایی هستند که بدون شناخت ریسک‌های تجاری، مالی و حقوقی تنظیم شده‌اند. قرارداد خوب، قراردادی نیست که صرفاً از نظر ادبی زیبا باشد؛ قراردادی است که در شرایط بحران نیز بتواند از منافع موکل حمایت کند. این رویکرد با اصول بنیادین حقوق ایران نیز سازگار است.

هفت اشتباهی که آینده حرفه‌ای بسیاری از وکلای جوان را تهدید می‌کند

تجربه مؤسسات حقوقی و شرکت‌های بزرگ نشان می‌دهد که بسیاری از وکلای جوان، نه به دلیل ضعف علمی، بلکه به علت نداشتن مهارت‌های حرفه‌ای، فرصت‌های ارزشمند شغلی را از دست می‌دهند. مهم‌ترین این اشتباهات عبارت‌اند از:

- محدود کردن مطالعه به قوانین و آرای قضایی و بی‌توجهی به اقتصاد و کسب‌وکار؛
- ناتوانی در نگارش قراردادهای حرفه‌ای؛
- ضعف در نگارش گزارش‌های حقوقی مختصر، دقیق و مدیریتی؛
- ناآشنایی با صورت‌های مالی و مفاهیم پایه مالی؛
- کم‌توجهی به زبان انگلیسی حقوقی و تجاری؛
- مقاومت در برابر فناوری‌های نوین و ابزارهای هوش مصنوعی؛
- تصور اینکه موفقیت حرفه‌ای صرفاً با افزایش دانش نظری حاصل می‌شود.

بازار خدمات حقوقی امروز، بیش از هر زمان دیگری، مهارت‌محور است. دانش حقوق شرط لازم است، اما شرط کافی نیست.

نظر مشورتی قوه قضاییه/ دعوی الزام به صدور چک در قرارداد ملکی مسموع است

اداره کل حقوقی قوه قضاییه اعلام کرد دعوی الزام خریدار به صدور چک برای بخشی از ثمن معامله ملکی مسموع است و داشتن یا نداشتن دسته چک تأثیری بر حکم ندارد. اعلام، چنانچه خریدار ملکی در قرارداد تعهد کند که ظرف یک هفته نسبت به میزان مشخصی از ثمن معامله چک صادر کند؛ اما از انجام تعهد خود استنکاف ورزد، آیا می‌توان او را الزام به صدور چک کرد؟ به عبارت دیگر، آیا تعهد بر صدور چک صحیح است؟ آیا در دو فرض داشتن یا نداشتن دسته چک توسط خریدار، حکم قضیه متفاوت است؟ توضیح آنکه، پرسش فوق متفاوت از دعوی الزام به ثبت چک صیادی است. نظریه مشورتی اداره کل حقوقی قوه قضاییه درباره مسموع بودن دعوی الزام فرد به صدور چک؛ در فرض سؤال که طرفین توافق کرده‌اند خریدار نسبت به بخشی از ثمن معامله ظرف مدت مشخصی چک صادر کند. اولاً، صدور چک و پرداخت

یادداشت حقوقی

چکیده :

یکی از مباحث اختلافی در حقوق کیفری ایران، امکان شمول جرم خیانت در امانت نسبت به اسناد غیرمالی مانند شناسنامه، کارت ملی، اسناد رسمی مالکیت، بنچاق و سایر اسناد مشابه است. منشأ این اختلاف، تفسیر ماده ۶۷۴ قانون مجازات اسلامی (تعزیرات) است. گروهی از محاکم معتقدند که موضوع جرم خیانت در امانت باید مال یا نوشته دارای ارزش مالی باشد؛ ازاین‌رو اسناد هویتی و برخی اسناد رسمی را از شمول این جرم خارج دانسته‌اند. در مقابل، گروه دیگری از محاکم با استناد به عبارت «نوشته‌هایی از قبیل چک و سفته و قبض و نظایر آن» در ماده ۶۷۴، اسناد غیرمالی را نیز مشمول حمایت کیفری دانسته‌اند. این مقاله با روش توصیفی - تحلیلی و با بررسی آرای متعارض دادگاه‌های تهران و نشست قضایی استان گیلان، به ارزیابی این دو دیدگاه پرداخته و نتیجه می‌گیرد که ظاهر ماده ۶۷۴ و هدف قانونگذار، شمول اسناد غیرمالی سپرده‌شده به عنوان امانت را نیز تأیید می‌کند.

مقدمه :

جرم خیانت در امانت از جرایمی است که بر پایه اعتماد میان اشخاص شکل می‌گیرد. قانونگذار با جرم‌انگاری این رفتار، درصدد حمایت از روابط امانی و جلوگیری از سوءاستفاده امین از اعتماد امانت‌گذار بوده است. با وجود این، همواره این پرسش مطرح بوده است که آیا موضوع این جرم صرفاً اموال دارای ارزش اقتصادی است یا اسناد نوشته‌هایی که ارزش مالی مستقلی ندارند نیز مشمول حمایت کیفری قرار گیرند؟ اهمیت این پرسش زمانی آشکار می‌شود که شخصی شناسنامه، کارت ملی، سند مالکیت یا سایر اسناد مهم را به عنوان امانت در اختیار دیگری قرار داده و امین از استرداد آن خودداری می‌کند. بررسی آرای محاکم نشان می‌دهد که پاسخ واحدی به این سؤال داده نشده و اختلاف رویه قابل توجهی در این زمینه وجود دارد.

گفتار نخست - قلمرو و ماده ۶۷۴ قانون مجازات اسلامی :

ماده ۶۷۴ مقرر می‌دارد: «هرگاه اموال منقول یا غیرمنقول یا نوشته‌هایی از قبیل چک، سفته، قبض و نظایر آن به عنوان اجاره، امانت، رهن، وکالت یا هر کار با اجرت یا بی‌اجرت به کسی داده شده و بنا بر استرداد یا به مصرف معینی رساندن آن بوده و شخصی که آن اشیا نزد او بوده آنها را به ضرر مالکین یا متصرفین استعمال، تصاحب، تلف یا مفقود نماید، به مجازات مقرر محکوم خواهد شد.»

از ظاهر این ماده چند نکته قابل استنباط است: نخست آنکه قانونگذار میان «اموال» و «نوشته‌ها» تفکیک قائل شده است.

دوم آنکه عبارت «از قبیل» و «نظایر آن» نشان می‌دهد که چک، سفته و قبض صرفاً جنبه تمثیلی دارند و قانونگذار در مقام احصای حصری مصادیق نبوده است. بنابراین تفسیرماده به گونه‌ای که تنها اسناد دارای ارزش مالی را شامل شود، محل تأمل است.

گفتار دوم- اختلاف رویه قضایی :

بررسی آرای دادگاه‌ها نشان می‌دهد که دو دیدگاه متفاوت در این زمینه وجود دارد:

الف) آرای موافق شمول اسناد غیرمالی: در چندین رأی صادره از دادگاه‌های تهران، عدم استرداد سند رسمی مالکیت، شناسنامه و سایر اسناد امانی، مشمول ماده ۶۷۴ شناخته شده و برای مرتکب حکم محکومیت صادر شده است. از مهم‌ترین این آراء، رأی شعبه ۲۳ دادگاه تجدیدنظر استان تهران است. در این پرونده دادگاه بدوی با این استدلال که اسناد مالکیت، شناسنامه و کارت ملی مال نیستند، حکم برائت صادر کرده بود؛ اما دادگاه تجدیدنظر این استدلال را نپذیرفت و باتصریح به اینکه «طبق ماده ۶۷۴ قانون مجازات اسلامی، نوشته‌جات و اسناد نیز موضوع جرم خیانت در امانت قرار می‌گیرند»، رأی برائت را نقض و متهم را به تحمل یک سال حبس محکوم کرد. هم چنین در پرونده‌ای دیگر شعبه ۲۰ دادگاه تجدیدنظر استان تهران، محکومیت متهم به علت عدم استرداد شناسنامه را تأیید کرده و دفاع وی مبنی بر استرداد

تحلیلی بر ماده ۶۷۴ قانون مجازات اسلامی با مطالعه اختلاف رویه قضایی

اسناد غیرمالی به عنوان موضوع جرم خیانت در امانت

محمدعلی عسکری - پیمان حاج محمودعطار

وکلای پایه یک دادگستری

شکایت آقای س.ص. با وکالت آقای مصطفی کز. که بدواً منجر به صدور قرار منع تعقیب مورخ ۹۵/۱۲/۴ در پرونده یک کلاسه ۹۵۱۵۸۵ از شعبه محترم هشتم بازپرسی دادسرای عمومی و انقلاب ناحیه ۵ تهران گردیده است و متعاقباً پس از اعتراض منجر به صدور قرار جلب به دادرسی مورخ ۱۳۹۶/۱۲/۱۲ در پرونده یک کلاسه ۹۶۰۴۳۰ از شعبه ۱۱۶۶ دادگاه کیفری ۲ تهران گردیده است، با این توضیح که حسب شکایت شاکی، سند ملک یک باب آپارتمان به شرح پرونده توسط متهم از اداره ثبت اسناد و املاک اخذ گردیده و به عنوان امانت در اختیار ایشان بوده ولیکن به شاکی مسترد ننموده است. متهم در جلسه رسیدگی دادگاه اظهار داشتند توسط ایشان از اداره ثبت اسناد دریافت شده ولیکن به بنگاه مشاور املاک تحویل داده‌اند و فاقد رسید در این خصوص می‌باشند. ولیکن نظر به فقدان رسید در خصوص تحویل به مشاور املاک و نیز نظر به این که توافقی بین شاکی و متهم در خصوص تحویل سند شاکی به بنگاه مشاور املاک ملاحظه نمی‌گردد، دادگاه با عنایت به مجموعه اوراق پرونده، شکایت شاکی، پاسخ استعلامات اداره ثبت اسناد و املاک تهران، اقرار متهم مبنی بر اخذ سند شاکی از اداره ثبت اسناد و عدم تحویل آن به شاکی، قرار جلب به دادرسی دادگاه واداره قرائن و امارات موجود در پرونده، متهم را بزه‌کار تشخیص، مستنداً به ماده ۶۷۴ قانون مجازات اسلامی مصوب ۱۳۷۵ و مواد ۳، ۲، ۱۲، ۱۳، ۱۴، ۱۹، ۳۷، ۳۸، ۱۴۱، ۱۱۱ قانون مجازات اسلامی مصوب ۱۳۹۲ با توجه به جوان بودن متهم و فقدان سابقه محکومیت مؤثر کیفری و وجود جهات تخفیف به تحمل چهارماه حبس محکوم می‌نماید. رأی صادره حضوری مستنداً به مواد ۴۲۷، ۴۳۱، ۴۳۳ قانون آیین دادرسی کیفری ظرف ۲۰ روز از تاریخ ابلاغ قابل اعتراض در محاکم محترم تجدیدنظر استان تهران می‌باشد. رییس شعبه ۱۱۶۶ دادگاه کیفری دو تهران- کریم حبیب پروین (رویه قضایی محاکم استان تهران، خیانت در امانت، ص ۷۱ و ۷۲)

- دادنامه قطعی شماره ۱۱۸-۲۳۴۲۰۹۹۸-۹۴-۱۰/۲۷/۱۳۹۵: درخصوص شکایت خانم ط.م. علیه خانم م.خ.ن. با وکالت آقای ب.د. دایر بر خیانت در امانت شناسنامه شاکیه به این شرح که شاکیه مدتی نزد متهم کار می‌کرد در ابتدا شناسنامه را تحویل وی دادند، اما پس از خروج از کار نسبت به عودت شناسنامه اقدامی نکردند. متهم ابتدا در مرحله دادسرا به وجود شناسنامه نزد خود اذعان داشت. حتی شاهد وی اعلام نموده است شناسنامه شاکیه را در برج ۵ تحویل دادند، اما وکیل وی منکر وجود شناسنامه در دیموکل خود در جلسه این دادگاه گردید. به نظر دادگاه با توجه به شکایت شاکیه و اظهارات شهود وی و اظهارات فوق متهمه و شاهد وی خانم اشرفی اتهام محرز است. مستنداً به ماده ۶۷۴ قانون مجازات اسلامی و رعایت مواد ۳۷ و ۲۸ قانون مذکور به لحاظ فقدان سابقه، نامبرده را به تحمل ۹۱ روز حبس تعزیری محکوم می‌نماید. رأی صادره حضوری و ظرف ۲۰ روز پس از ابلاغ قابل اعتراض در محاکم محترم تجدیدنظر استان تهران است.

مستشار تجدیدنظر مأمور به خدمت در شعبه دادگاه کیفری ۲ تهران- ولایی

رای دادگاه تجدیدنظر استان

درخصوص تجدیدنظرخواهی خانم م.خ.ن. با وکالت آقای پ.د. نسبت به دادنامه شماره ۲۹۵- -۹۵۰ مورخ ۱۳۹۵/۳/۱۰ صادره از شعبه ۱۱۳۲ دادگاه کیفری ۲ تهران که به موجب آن تجدیدنظرخواه به اتهام خیانت در امانت نسبت به یک جلد شناسنامه موضوع شکایت خانم ط.م. به ۹۱ روز حبس تعزیری

سندرافاقد دلیل دانسته است. نظریه عالی نشست قضایی استان گیلان نیز همین دیدگاه را پذیرفته و اعلام کرده است که اسناد هویتی و مالکیت، در صورت سپرده شدن به عنوان امانت و تحقق سایر ارکان قانونی می‌توانند موضوع جرم خیانت در امانت باشند. اداره کل حقوقی قوه قضاییه نیز در دو نظریه خود بروفص کیفری عدم استرداد اسناد هویتی و مالکیتی در صورت سپرده شدن و مطالبه مالک تصریح کرده است.

ب) آرای مخالف :

در مقابل، برخی از شعب دادگاه‌های تهران با تفسیر دیگری از ماده ۶۷۴، اسناد هویتی و اسناد مالکیت را از قلمرو این جرم خارج دانسته‌اند. در یکی از این آراء، دادگاه اعلام کرده است که شناسنامه مال نیست، ارزش مالی ندارد و وسیله تحصیل مال نیز محسوب نمی‌شود؛ بنابراین موضوع جرم خیانت در امانت قرار نمی‌گیرد. در رأی دیگری شعبه ۵۳ دادگاه تجدیدنظر استان تهران استدلال کرده است که موضوع جرم باید مال یا اسنادی باشد که آثار مالی بر آن هامرتب است و چون بنچاق یا دفترچه مالکیت به خودی خود قابلیت دادوستد ندارد، مال محسوب نمی‌شود و خیانت در امانت نسبت به آن قابل تحقق نیست.

نقد و بررسی :

به نظر می‌رسد استدلال آرای مخالف با ظاهر ماده ۶۷۴ انطباق کامل ندارد. قانونگذار تنها از «مال» سخن نگفته، بلکه «نوشته‌ها» را نیز به صورت مستقل در کنار اموال ذکر کرده است. اگر مقصود صرفاً اسناد دارای ارزش مالی بود، ذکر جداگانه نوشته‌ها ضرورتی نداشت. البته باید پذیرفت که آرای مخالف نیز با راصل تفسیر مضیق قوانین کیفری تکیه دارند و از این منظر قابل دفاع هستند؛ اما تفسیر مضیق نباید به نادیده گرفتن الفاظ صریح قانون منجر شود. عبارت «نوشته‌هایی از قبیل... و نظایر آن» ظهور در توسعه مصادیق نوشته‌ها دارد و محدود کردن آن به اسناد مالی نیازمند تصریح قانونی است. از سوی دیگر فلسفه جرم خیانت در امانت حمایت از اعتماد ایجادشده میان امانت‌گذار و امین است. ضرر ناشی از عدم استرداد شناسنامه، کارت ملی یا سند مالکیت هر چند ممکن است مستقیماً ارزش اقتصادی نداشته باشد، اما می‌تواند آثار حقوقی، مالی و اجتماعی گسترده‌ای برای دارنده سند ایجاد کند.

نتیجه‌گیری :

بررسی آرای محاکم نشان می‌دهد که در خصوص امکان تحقق جرم خیانت در امانت نسبت به اسناد غیرمالی، اختلاف رویه آشکار وجود دارد. در حالی که برخی از دادگاه‌ها موضوع جرم را صرفاً اموال یا اسناد دارای ارزش مالی دانسته‌اند، گروه دیگری از محاکم با استناد به عبارت صریح ماده ۶۷۴، اسناد هویتی و اسناد مالکیت را نیز مشمول حمایت کیفری قرار داده‌اند. به نظر می‌رسد تفسیر اخیر با ظاهر ماده ۶۷۴ و هدف قانونگذار سازگارتر باشد. با این حال، استمرار اختلاف رویه، امنیت قضایی را مخدوش می‌کند. ازاین‌رو، شایسته است هیأت عمومی دیوان عالی کشور با صدور رأی وحدت رویه یا قانونگذار با اصلاح و تبیین ماده ۶۷۴، این اختلاف را برطرف کند.

ضمائم :

- دادنامه ۹۰۶۰۰۹۹۲۱۸-۹۷۰۹۹۷/۶/۲۱- : درخصوص اتهام در خصوص اتهام آقای ج. ن.، فرزند برات، متولد ۱۳۵۶، با سواد، متأهل، ساکن تهران، فاقد سابقه، معرفی کفیل با وکالت آقایان ع.ا.د. و س.ر.ج. دایر بر خیانت در امانت موضوع



بخشی از نمn از این طریق مورد توافق طرفین قرار گرفته و این توافق که علاوه بر صدور چک، در جزئیات آن، اعم از مبلغ، تاریخ پرداخت و دارنده چک نیز صورت می‌گیرد، قراردادی نافذ و لازم‌الاجرا است (عقد عهده). ثانیاً، به لحاظ احکام قانونی خاص مترتب بر اسناد تجاری و بویژه چک به عنوان سندی لازم‌الاجرا، چه بسا متعدده با هدف برخورداری از آثار و مزایای قانونی، بر پرداخت بخشی از نمn از طریق صدور چک تأکید و شرط کرده باشد؛ بنا به مراتب پیش گفته و صرف نظر از آنکه امکان استیفای بخش باقیمانده نمn از دیگر اموال متعدد و بدون نیاز به صدور چک نیز فراهم است، در فرض سؤال دعوی الزام فرد به صدور چک معادل وجه مورد توافق در ماهیت امر، دعوایی مسموع است و در این دعوا، داشتن یا نداشتن دسته چک مؤثر در مقام نیست؛ مگر آنکه از منظر قانونی متعهد ممنوع از داشتن دسته چک و یا صدور آن باشد و بدین ترتیب، انجام شرط امری غیر مقدور باشد (بند یک ماده ۲۳۲ قانون مدنی).

سه‌شنبه ۹ تیرماه ۱۴۰۵ • سال اول • شماره ۱

گزارش

محکوم شده است. دادگاه با ملاحظه مستندات پرونده به خصوص شهادت شهود و گواهان و اقرارنامه به صورت ضمنی و ادعای استرداد شناسنامه مذکور به شاکی و عدم ارائه هرگونه دلیل و مدرک دال بر استرداد شناسنامه به شاکی و با توجه به محتویات پرونده و مقدار لایحه تجدیدنظرخواهی نظر به اینکه به بزه متنبه حسب اوراق و مندرجات پرونده و دلایل منعکس در رای محرز بوده و ایراد و اعتراض موجه و مؤثری که موجب نقض و بی اعتباری دادنامه معترض عنه را ایجاد نماید، ابراز واقعه نشده و از حیث رعایت تشریفات قانونی و مبانی استناد و توجه به مستندات فاقد اشکال می باشد، لذا با رداعتراض با استناد بند الف ماده ۴۵۵ قانون آیین دادرسی کیفری، دادنامه تجدیدنظرخواسته تأیید می گردد. رای صادره قطعی است.

رئیس شعبه ۲۰ دادگاه تجدیدنظر استان تهران- رضا آروین
مستشار دادگاه- سیدصادق نبوی لاریمی
(همان، ص ۷۹ و ۸۰)

- دادنامه قطعی شماره ۱۱۵۴/۱۰۱۴-۹۲۰۹۹۸۰۲۹۵۱-۱۳۹۵/۱۰/۱۴:
درخصوص اتهام متهمین ۱- غ.الف. دایر بر ترک انفاق نسبت به فرزندش به نام ز.الف. ۲- م.م. دایر بر توهین و تهدید نسبت به خانم ز.الف. با عنایت به شکایت شاکی خصوصی و شهادت شهود و کیفرخواست صادره از دادسرای ناحیه هجدهم تهران و عدم حضور متهمین در طول مراحل دادرسی به نظر به بزهکاریش محرز و مسلم بوده، لذا مستنداً به مواد ۶۰۸ و ۶۶۹ قانون تعزیرات مصوب سال ۱۳۷۵ و ماده ۵۴۹ حمایت خانواده مصوب سال ۱۳۹۱ متهم ردیف اول را به تحمل یک سال حبس و متهم ردیف دوم را به تحمل ۷۴ ضربه شلاق بابت بزه توهین و تحمل دو سال حبس بابت بزه تهدید به ضررهای نفسی محکوم می نماید. اما درخصوص اتهام دیگر متهم ردیف دوم دایر برخیاات درامانت نسبت به شناسنامه شاکی خصوصی با عنایت به این که شناسنامه مال نبوده و ارزش مالی ندارد و وسیله تحصیل مال نیز نمی باشد. لذا به لحاظ عدم توجه اتهام به متهم مستنداً به بند الف ماده ۱۷۷ قانون آیین دادرسی کیفری حکم برائت ایشان صادر و اعلام می گردد. رای صادره غیابی ظرف ۱۰ روز پس از ابلاغ قابل واخواهی دراین شعبه و ظرف ۲۰ روز قابل تجدیدنظرخواهی در دادگاههای تجدیدنظر استان تهران می باشد.

رئیس شعبه ۱۱۵۳ دادگاه عمومی جزایی تهران- ناصراسدی
(همان، ص ۸۳)

- دادنامه قطعی شماره ۲۵۶/۱۰۱۴-۹۰۰۹۹۸۰۲۴۶۳۰۰۲۵۶-۱۳۹۵/۱۰/۳:
اتهام آقای سید.ج. آزاد به لحاظ عدم دسترسی، دایر بر توهین و خیانت در امانت موضوع شکایت خانم س.الف. با توجه به محتویات پرونده، شکایت شاکی، اظهارات گواه و تصویر سند عادی امانت به شرح منعکس در کیفرخواست دادسرای تهران ارتکاب بزه محرزاست، لذا دادگاه مستنداً به مواد ۶۰۸ و ۶۷۴ ازقانون مجازات اسلامی، نامبرده را به تحمل ۵ ضربه شلاق تعزیری به اتهام توهین و شش ماه حبس به اتهام خیانت درامانت محکوم می نماید. رای صادره غیابی و ظرف مهلت قانونی قابل واخواهی و سپس ظرف ۲۰ روز پس از ابلاغ قابل تجدیدنظر می باشد.

رئیس شعبه ۱۱۷۸ دادگاه عمومی جزایی تهران - عبدالغنی
بخشی جویباری

واخواهی آقای ج. نسبت به دادنامه شماره ۸۱۸۰۳۱۲ مورخ ۱۳۹۰/۱۱/۱۸ که به اتهام توهین به ۵ ضربه شلاق و به اتهام خیانت در امانت به تحمل شش ماه حبس محکوم گردیده است، با توجه به این که در این مرحله ازرسیدگی دلیلی برنقض دادنامه و برائت خویش اقامه نکرده است، با رد واخواهی و تأیید اصل دادنامه نهایتاً وضعیت خاص، مجازات شلاق را به پرداخت یک میلیون ریال جزای نقدی تبدیل می نماید. رای حضوری ظرف ۲۰ روز قابل تجدیدنظر می باشد.

رئیس شعبه ۱۱۷۸ دادگاه عمومی جزایی تهران - عبدالغنی
بخشی جویباری

رای دادگاه تجدیدنظر استان

درخصوص تجدیدنظرخواهی آقای س. ج. و خانم س.الف. از دادنامه شماره ۹۸۰ مورخ ۱۳۹۵/۰۵/۲۶ صادره از شعبه ۱۱۷۸

دادگاه کیفری ۲ تهران که به موجب آن واخواهی آقای س.ج. ردو در نتیجه وی از بابت اتهام انتقال مال غیر به یک سال حبس و رد مال و جزای نقدی و ازبابت اتهام توهین به شلاق و ازبابت اتهام خیانت در امانت به تحمل شش ماه حبس محکوم گردیده است، با مداخله دراوراق پرونده نظریه این که به صراحت ماده ۶۷۴ قانون مجازات اسلامی (بخش تعزیرات) موضوع خیانت در امانت می بایستی مال اعم از منقول یا غیرمنقول یا اسنادی که آثار مالی بر آن مترتب است مثل چک و سفته بوده و مفهوم چیزی که قابلیت دادوستد نداشته و دارای منفعت و عقلایی مشروع نبوده مال تلقی نمی گردد و باعنایت به این که صرف بنجاق یا دفترچه مالکیت مستقلاً درعرف قابلیت داد و ستد را ندارد، لذا با وصف مذکور مال تلقی نشده و بر همین مبنا اطلاق عنوان خیانت در امانت بر آن موجه نخواهد بود و توجها به این که به دلالت شکایت شاکی به شرح صفحات ۳۲ و ۳۷ پرونده اهان به صورت تلفنی بوده و کسی نمی توانسته ناظر و شاهد آن باشد، علیهذا با این اوصاف تجدیدنظرخواهی تجدیدنظرخواه ردیف اول را در خصوص اتهامات اهان و خیانت در امانت وارد تشخیص و ضمن نقض دادنامه تجدیدنظرخواسته در خصوص موارد یاد شده مستنداً به بند پ ماده ۴۵۵ قانون آیین دادرسی کیفری و اصل ۳۷ قانون اساسی حکم بر برائت آقای س.ج. از اتهامات مذکور صادر و اعلام می دارند و درخصوص تجدیدنظرخواهی تجدیدنظرخواه ردیف اول نسبت به محکومیت وی به اتهام انتقال مال غیر نظر به این که دادنامه تجدیدنظرخواسته در این خصوص وفق موازین قانونی صادر گردیده و ایراد و اشکالی بر آن وارد نبوده و تجدیدنظرخواهی تجدیدنظرخواه نیزباجهات مندرج در ماده ۴۳۴ قانون آیین دادرسی کیفری انطباق ندارد و همچنین تجدیدنظرخواهی تجدیدنظرخواه خانم س.الف. نیز مبنی بر اعمال ماده ۱۲۴ قانون مجازات اسلامی به لحاظ صدور حکم برائت به شرح فوق و منتفی شدن قاعده تعدد مادی سالبه به انتفاع موضوع است، علیهذا با این اوصاف تجدیدنظرخواهی را در خصوص اتهام انتقال مال غیر موجه ندانسته و ضمن رد آن مستنداً به بند الف ماده ۴۵۵ قانون ماریالیان، دادنامه تجدیدنظرخواسته رادراین خصوص تأیید می نماید. رای صادره قطعی است.

شعبه ۵۳ دادگاه تجدیدنظر استان تهران- رئیس ومستشار
سیدکاظم ساداتی- علی دیزچی
(همان، ص ۹۰-۹۲)

- دادنامه قطعی شماره ۲۰۰۹۴۷/۱۰۱۴-۹۲۰۹۹۸۰۲۱۴۵۲۰۰۹۳۰-۱۳۹۵/۱۰/۲۰:
در خصوص اتهام ص.ق. دایر برخیاات درامانت نسبت به اسنادمالکیت به شرح کیفرخواست صادره از دادسرای تهران با بررسی اوراق پرونده، صرفنظر از اعلام رضایت و گذشت شاکی پس از تحویل گرفتن اسناد و مدارک، نظر به اینکه موضوع خیانت در امانت مال باید باشد و اسناد مالکیت فی نفسه مال تلقی نمی گردد، بنابراین به لحاظ عدم تحقق ارکان متشکله جرم خیانت در امانت و با استناد به ماده ۱۷۷ قانون آیین دادرسی دادگاههای عمومی و انقلاب رای برائت متهم را صادر می نماید. رای صادره حضوری ظرف مهلت ۲۰ روز پس از ابلاغ قابل اعتراض در محاکم تجدیدنظر استان تهران است.

رئیس شعبه ۱۰۳۳ دادگاه عمومی جزایی تهران- حسن پاشازاده

رای دادگاه تجدیدنظر استان

درخصوص تجدیدنظرخواهی آقای ع. ن. نسبت به دادنامه شماره ۲۰۲۲۵-۸۰۰ مورخ ۱۳۹۴/۳/۲۵ در پرونده کلاسه ۲۰۰۹۴۷-۹۳ صادره از شعبه ۱۰۳۳ دادگاه کیفری دو تهران که به موجب آن آقای ص.ق. از اتهام خیانت در امانت نسبت به: ۱- ۳ جلد اسناد مالکیت به شماره های ... ۲- دو جلد شناسنامه مربوط به ف. الف. ن. و ع. ن. ۳- دو فقره کارت ملی مربوط به آقایان ف.الف. و ع. ن. ۴- یک برگ اسناد بنجاق و یک برگ کی. ۵- وکالت کاری و با این استدلال که موضوع جرم خیانت در امانت باید مال باشد و اسناد مالکیت فی نفسه مال تلقی نمی گردد و به لحاظ عدم تحقق ارکان بزه تبیه شده است، نظریه اینکه طبق تصریح ماده ۶۷۴ قانون مجازات اسلامی (تعزیرات) نوشتهجات و اسناد نیز موضوع جرم خیانت درامانت قرار می گیرند و عنایتاً به اینکه تجدیدنظرخوانده

طبق سند عادی ۱۳۹۲/۵/۲۲ اسناد مذکور را به عنوان امانت جهت تشکیل پرونده شهرداری و درخواست صدور پرونده ساخت برای مدت پنج روز تحویل گرفته و بنا برآن بوده که اسناد مذکور را در مدت مذکورمسترد نماید ودرجلسه ۱۳۹۴/۳/۲۰ دادگاه بدوی مشارالیه اسناد ردیف یک و پنج را تحویل داده و تا کنون اسناد ردیف دو و سه و چهار را مسترد نکرده است و عنایتاً به این که تجدیدنظرخوانده با وصف ابلاغ وقت و تشکیل جلسه رسیدگی در تاریخ ۱۳۹۵/۶/۲۰ حاضر نگردیده است و دفاعیات وی در دادگاه نخستین موجه نمی باشد، لذا دادگاه دادنامه تجدیدنظرخواسته را منطبق با موازین قانونی تشخیص نداده و با احراز ارکان تشکیل دهنده جرم به ذکراری وی را مبرس تشخیص داده و به استناد بند پ ماده ۴۵۵ قانون آیین دادرسی کیفری و ماده ۶۷۴ قانون مجازات اسلامی ضمن نقض دادنامه تجدیدنظرخواسته آقای ص.ق. را به اتهام خیانت در امانت به یک سال حبس تادیبی محکوم می نماید. رای صادره قطعی است. شعبه ۲۳ دادگاه تجدیدنظر استان تهران- مستشار و مستشاری.

صادق جعفری شهنی- گودرز زمانی
(همان، ص ۱۱۲ و ۱۱۳)

نشتت قضائی خیانت در امانت در اسناد غیر مالی برگزار شده توسط استان گیلان/ شهر سیاهکل تاریخ برگزاری ۱۳۹۰/۹/۱۴ پرسش آیا اسناد غیر مالی مانند کارت ملی و شناسنامه موضوع جرم خیانت در امانت واقع می شوند؟ نظر هیئت عالی با توجه به اطلاق ماده ۶۷۴ قانون مجازات اسلامی (تعزیرات) مصوب ۱۳۷۵، اسناد هویت یا مالکیت (اعم از رسمی و عادی) موضوع استعلام نیز در صورتی که به صورت امانت در «بد» امین قرار گرفته باشد و وی پس از امتناع از استرداد آن ها به دارنده اسناد یاد شده، به ضرر او استعمال یا تلف یا تصاحب کند، موضوع می تواند مشمول ماده المثنی وجود داشته باشد، مانع تحقق بزه خیانت در امانت نمی شود زیرا می توان از اسناد مذکور نیز به ضرر دارنده آن ها (که مهم ترین رکن تشکیل دهنده بزه یاد شده است) استفاده کرد. نظر اتفاقی خیر؛ با توجه به اینکه موارد مندرج در سوال مال نیستند (ارزش مالی ندارند) و وسیله تحصیل مال نیز نمی باشند نمی توانند موضوع جرم خیانت در امانت قرار بگیرد به این دلیل که در تعریف جرم خیانت در امانت آمده است: «هر گاه اموال منقول یا غیر منقول یا نوشته هایی از قبیل سفته و چک و قبض ... به ضرر مالکین یا متصرفین آنها استعمال یا تصاحب یا تلف یا مفقود نماید به حبس از ۳ ماه تا ۳ سال محکوم خواهد شد.» همانطور که از متن ماده بر می آید شناسنامه یا کارت ملی یا سایر اوراق هویتی در زمره مال یا نوشته های مذکور در ماده قرار نمی گیرد و تنها ضمانت اجرای آن اقدام از طریق حقوقی (دادخواست استرداد اسناد) می باشد (کنال تلگرامی اطلاعات حقوقی و قضایی)

- نظریه مشورتی شماره ۷۷/۹۸/۱۶۷۴-۱۳۹۸/۱۰/۲۵ اداره کل حقوقی قوه قضائیه:

استعلام:
آیا اسنادی که قائم به شخص می باشد و سند تحصیل مال محسوب نمی شوند؛ از جمله اسناد مالکیت، شناسنامه یا سایر مدارک هویتی، موضوع بزه خیانت در امانت قرار می گیرند یا خیر؟

پاسخ اداره حقوقی:

با توجه به اطلاق ماده ۶۷۴ قانون مجازات اسلامی مصوب ۱۳۷۵، اسناد هویت یا مالکیت موضوع استعلام نیز در صورتی که به صورت امانت درید امین قرار گرفته باشد و وی پس از امتناع از استرداد آن ها به دارنده اسناد یاد شده، به ضرر او استعمال یا تلف یا تصاحب نماید، موضوع می تواند مشمول ماده موصوف شود و صرف این که امکان دریافت اسناد مذکور به صورت المثنی وجود داشته باشد، مانع تحقق بزه خیانت در امانت نمی گردد؛ زیرا می توان از اسناد مذکور نیز به ضرر دارنده آن ها استفاده کرد.

(سایت اینترنتی وکیلک)

اداره کل حقوقی قوه قضائیه در نظریه شماره ۷۱/۴۱۰/۴۱۱-۱۴۰۰/۵/۳۱ نیز به همین موضوع شبیه نظریه پیشین اشاره کرده است.

(سایت مهدی داودآبادی)

عدم توجه دادگاه به مخدوش بودن عنصر روانی و سوء نیت متهم، می تواند از جهات اعاده دادرسی باشد. پرسش یکی از مخاطبان و کیل آنلاین در خصوص مخدوش بودن عنصر روانی و سوء نیت متهم: آیا عدم توجه دادگاه بدوی یا تجدیدنظر به مخدوش بودن عنصر روانی و سوء نیت متهم، میتواند از جهات اعاده دادرسی مذکور در بندهای ماده ۴۷۴ قانون آیین دادرسی کیفری باشد؟ پاسخ در خصوص تأثیر فقدان سوء نیت در جرم نبودن عمل ارتکابی: مطابق اصول سی و ششم و یکصد و شصت و نهم قانون اساسی و مواد، ۱۰، ۱۲، ۱۳ و ۱۸ قانون مجازات اسلامی مصوب ۱۳۹۲ هر رفتاری که صرفاً در قانون برای آن کیفر تعیین شده باشد جرم محسوب می شود؛

ادامه در صفحه بعد

نقشه راه دستیابی به مهارت های وکیل شرکتهای موفق:

در چرایی کافی نبودن آموزش سنتی حقوق برای موفقیت در بازار خدمات حقوقی

ادامه از صفحه اول:

اصل حاکمیت اراده، آزادی قراردادی و قواعد مسئولیت قراردادی، ظرفیت قابل توجهی برای طراحی قراردادهای دقیق و مدیریت ریسک در اختیار وکلا قرار می دهد. وکیل حرفه ای کسی است که از این ظرفیت ها برای پیشگیری از اختلاف بهره بگیرد، نه اینکه صرفاً پس از وقوع اختلاف به فکر اقامه دعوا باشد.

بازار امروز، بیش از هر زمان دیگری، به وکلایی نیاز دارد که بتوانند میان حقوق و اقتصاد پیوند برقرار کنند. مدیرعامل یک شرکت، هنگام انتخاب مشاور حقوقی، کمتر به تعداد مواد قانونی که وکیل حفظ است توجه می کند؛ آنچه برای او اهمیت دارد، توانایی وکیل در پاسخ به پرسش هایی از این دست است: آیا این معامله از نظر حقوقی ایمن است؟ چه ریسک هایی ممکن است در آینده ایجاد شود؟ چگونه می توان این ریسک ها را از طریق قرارداد مدیریت کرد؟ آیا این ساختار با مقررات رقابت، بازار سرمایه، مالیات و الزامات قانونی سازگار است؟ در صورت بروز اختلاف، بهترین سازوکار حل و فصل چیست؟ پاسخ به این پرسش ها مستلزم مجموعه ای از مهارت ها است که بسیاری از آن ها در آموزش سنتی حقوق کمتر مورد توجه قرار گرفته اند. از همین رو، وکیل شرکتی موفق در سال ۱۴۰۵ باید همزمان حقوقدان، تحلیلگر ریسک، مذاکره کننده، مشاور کسب و کار و طراح ساختار حقوقی معاملات باشد. این نوشتار در ادامه، نقشه راه دستیابی به همین مهارت ها را ترسیم می کند؛ مهارت هایی که نه تنها در بازارهای بین المللی، بلکه در فضای حقوقی و اقتصادی ایران نیز روز بروز اهمیت بیشتری می یابند.

مهارت نخست: درک منطق اقتصادی معاملات: هر وکیل شرکتهای باید مانند یک مدیر کسب و کار فکر کند

یکی از بزرگ ترین تفاوت های میان وکیل دادگستری سنتی و وکیل شرکتی (Corporate Lawyer)، در شیوه نگاه آنان به یک معامله است. وکیل سنتی معمولاً از زاویه «درستی یا نادرستی حقوقی» به موضوع می نگرد؛ اما وکیل شرکتی ابتدا این پرسش را مطرح می کند که «هدف اقتصادی این معامله چیست؟» زیرا بدون شناخت منطق اقتصادی، حتی بهترین قرارداد نیز ممکن است نتواند از منافع موکل حمایت کند.

برای نمونه، اگر شرکتی قصد خرید شرکت دیگری را داشته باشد، نخستین پرسش وکیل نباید این باشد که «چه قراردادی باید تنظیم شود؟» بلکه باید پرسد: چرا این خرید انجام می شود؟ آیا هدف، افزایش سهم بازار (Market Share)، است؟ دستیابی به فناوری (Technology Acquisition)؟ ورود به بازارهای جدید؟ حذف یک رقیب؟ یا تأمین زنجیره تولید (Supply Chain Integration)؟

پاسخ به این پرسش ها، ساختار حقوقی معامله را نیز تغییر می دهد. اگر هدف، دستیابی به یک فناوری خاص باشد، شاید خرید تمام سهام بهترین گزینه نباشد و انتقال بخشی از دارایی های فکری یا انعقاد قراردادهای لایسنس، راهکار مناسب تری باشد. اگر هدف، کاهش ریسک های ناشی از بدهی های پنهان باشد، خرید دارایی ها (Asset Purchase) ممکن است نسبت به خرید سهام (Share Purchase) ارجحیت پیدا کند.

در حقوق ایران نیز این نگاه اهمیت فراوانی دارد. بسیاری از معاملات میان شرکت ها، واگذاری سهام، سرمایه گذاری مشترک، مشارکت در پروژه های عمرانی، انرژی یا معدنی، تنها با مطالعه قانون تجارت قابل تحلیل نیستند. وکیل باید ساختار مالی، آثار مالیاتی، الزامات رقابتی و ریسک های قراردادی را نیز بشناسد.

یکی از تفاوت های اساسی میان معاملات حرفه ای و معاملات عادی آن است که فرایند حقوقی، نه ایضاً قرارداد آغاز می شود و نه با آن پایان می یابد. قرارداد تنها یکی از حلقه های زنجیره ای از اقدامات حقوقی، مالی و تجاری است که از شکل گیری ایده اولیه معامله آغاز می شود و تا اجرای کامل تعهدات طرفین ادامه می یابد.

یک وکیل شرکتی حرفه ای باید این چرخه را به طور کامل بشناسد و نقش خود را صرفاً به تنظیم قرارداد محدود نکند، بلکه در تمامی مراحل، به عنوان مشاور راهبردی (Strategic Legal Advisor) در کنار موکل حضور داشته باشد. این چرخه معمولاً شامل مراحل زیر است: مذاکرات اولیه و توافق بر چارچوب کلی

معامله از طریق اسنادی مانند توافق نامه اصول (Term Sheet) یا نامه اعلام قصد (Letter of Intent)؛ انجام بررسی موسسه ها (Due Diligence)؛ با هدف شناسایی ریسک های حقوقی، مالی، مالیاتی، عملیاتی و مقرراتی؛ طراحی ساختار حقوقی و اقتصادی معامله متناسب با اهداف طرفین و الزامات قانونی؛ تنظیم و مذاکره درباره قراردادهای اصلی و اسناد مکمل؛ اخذ مجوزها، مصوبات و تأییدیه های قانونی یا سازمانی مورد نیاز؛ تحقق شروط مقدماتی (Condition Precedent) که اجرای نهایی معامله به آن ها وابسته است؛ انتقال سهام، دارایی یا حقوق موضوع معامله مطابق سازوکار توافق شده؛ بسته شدن معامله (Closing) و اجرای نهایی توافق؛ انجام تعهدات پس از بسته شدن معامله (Post-Closing Obligations)؛ از جمله انتقال دانش فنی، تسویه حساب ها، رفع تعهدات معوق، اجرای تعهدات جبران خسارت یا همکاری های پیش بینی شده در قرارداد.

درک این چرخه به وکیل کمک می کند تا از نقش سنتی «تنظیم کننده قرارداد» فراتر رود و به مدیری برای ریسک های حقوقی و مشاوری راهبردی در تمام مراحل معامله تبدیل شود. در واقع، ارزش افزوده وکیل شرکتی تنها در نگارش قرارداد خلاصه نمی شود؛ بلکه در توانایی او برای هدایت فرایند معامله، پیش بینی مخاطرات و طراحی راهکارهای حقوقی در هر یک از این مراحل نهفته است.

به عنوان یک نکته حرفه ای (Practice Note) یکی از برداشتهای نادرست میان برخی وکلای جوان آن است که مهم ترین سند هر معامله، قرارداد نهایی است. در حالی که تجربه معاملات بزرگ نشان می دهد موفقیت یا شکست بسیاری از معاملات، پیش از امضای قرارداد و در مرحله طراحی ساختار معامله، انجام بررسی موسسه ها و مدیریت مذاکرات رقم می خورد. قرارداد نهایی، در واقع، محصول این فرایند است، نه نقطه آغاز آن.

در فضای رقابتی امروز، مدیران شرکت ها دیگر از وکیل خود انتظار ندارند صرفاً اعلام کند که «این اقدام با قانون سازگار است یا خیر». آنچه برای آنان اهمیت دارد، پاسخ به پرسش های پیچیده تر است: این تصمیم چه ریسک های حقوقی، مالی و مقرراتی به همراه دارد؟ آیا ساختار انتخاب شده، منافع بلندمدت شرکت را تأمین می کند؟ چگونه می توان احتمال بروز اختلاف، مسئولیت یا زیان های آینده را به حداقل رساند؟

به همین دلیل، نقش وکیل شرکتی از یک «مشاور حقوقی» صرف، به یک شریک راهبردی کسب و کار (Strategic Legal Advisor) تحول یافته است. چنین وکیلی باید زبان مدیرعامل، مدیر مالی، مدیر سرمایه گذاری، مدیر پروژه و حتی مدیر توسعه کسب و کار را به خوبی درک کند و بتواند میان اهداف تجاری و الزامات حقوقی تعادل برقرار سازد.

این تحول مستلزم آن است که وکیل، علاوه بر تسلط بر قوانین، با مفاهیمی مانند تحلیل صورت های مالی، ارزش گذاری شرکت ها، روش های تأمین مالی، ساختار سرمایه، مدیریت ریسک، راهبردی سرمایه گذاری و مدل های کسب و کار نیز آشنا باشد. او باید بتواند آثار حقوقی هر تصمیم اقتصادی را پیش از اجرا تحلیل کند و راهکارهایی ارائه دهد که ضمن حفظ منافع تجاری موکل، از امنیت حقوقی معامله نیز صیانت کند.

در عمل، ارزش واقعی یک وکیل شرکتی نه زمانی آشکار می شود که اختلافی در دادگاه مطرح شده است؛ بلکه زمانی که با طراحی هوشمندانه ساختار معامله، تنظیم قراردادهای دقیق، شناسایی ریسک های پنهان و هدایت مذاکرات، از شکل گیری اختلاف جلوگیری می کند. به همین دلیل، موفق ترین وکلای شرکتی، بیش از آنکه در راهروهای دادگاه شناخته شوند، در جلسات هیئت مدیره، اتاق های مذاکرات و فرایندهای تصمیم گیری راهبردی شرکت ها نقش آفرینی می کنند.

مدیران موفق، وکیل را صرفاً برای پاسخ به یک پرسش حقوقی به جلسه دعوت نمی کنند؛ آنان از وکیل انتظار دارند پیش از اتخاذ تصمیم، ریسک ها را شناسایی کند، گزینه های حقوقی را مقایسه نماید و راهکاری پیشنهاد دهد که هم از نظر تجاری کارآمد باشد و هم از نظر حقوقی، کهریسک و پایدار. در چنین جایگاهی، وکیل دیگر هزینه شرکت نیست؛ بلکه بخشی از خلق ارزش و

تضمین امنیت حقوقی کسب و کار است.

مهارت دوم: بررسی موسسه ها: هنر کشف ریسک پیش از آنکه به اختلاف تبدیل شود

اگر قراردادی را قلب معاملات شرکتی بدانیم، بررسی موسسه ها (Legal Due Diligence) بدون تردید مغز متفکر این فرایند است. هیچ سرمایه گذار حرفه ای، صندوق سرمایه گذاری، بانک، مؤسسه مالی یا شرکت بزرگ، بدون انجام یک بررسی جامع و نظام مند حقوقی، وارد معاملاتی با اهمیت نمی شود. دلیل این رویکرد نیز روشن است: تصمیم گیری صحیح، تنها زمانی امکان پذیر است که تصویر واقعی از وضعیت حقوقی، مالی و عملیاتی موضوع معامله در اختیار تصمیم گیرندگان قرار گیرد.

باین حال، در برخی معاملات داخلی، بررسی موسسه ها به طور کلی نادیده گرفته می شود یا به بررسی چند سند ثبتی و دریافت چند استعلام محدود می ماند. نتیجه چنین رویکردی آن است که ریسک های پنهان، تنها پس از انتقال سهام یا دارایی آشکار می شوند؛ زمانی که اصلاح اشتباه، بسیار پرهزینه تر از پیشگیری از آن است و گاه خسارت های سنگین مالی، مالیاتی یا حتی از دست رفتن کل سرمایه گذاری را به دنبال دارد.

بررسی موسسه ها، فرایندی نظام مند برای ارزیابی وضعیت واقعی شرکت یا دارایی موضوع معامله و شناسایی ریسک هایی است که می توانند بر ارزش، ساختار یا حتی امکان انجام معامله تأثیر بگذارند. این فرایند صرفاً به بررسی اسناد محدود نمی شود، بلکه با تحلیل حقوقی، مالی، مالیاتی، استخدامی، قراردادی، مالکیت فکری و الزامات مقرراتی، تصویری واقع بینانه از وضعیت شرکت ارائه می دهد. هدف از این بررسی، یافتن ایراد یا ایجاد مانع برای انجام معامله نیست؛ بلکه فراهم کردن اطلاعاتی است که به سرمایه گذار یا خریدار امکان دهد درباره ادامه معامله، اصلاح قیمت، تغییر ساختار قرارداد یا اخذ تضمین های لازم، آگاهانه تصمیم بگیرد.

دامنه بررسی موسسه ها، متناسب با نوع فعالیت شرکت و ماهیت معامله متفاوت است؛ باین حال، در اغلب معاملات شرکتی، وکیل باید دست کم موضوعات زیر را با دقت ارزیابی کند: وضعیت ثبتی شرکت، اعتبار شخصیت حقوقی و سوابق ثبتی؛ اساسنامه، مصوبات مجامع عمومی و هیئت مدیره و حدود اختیارات مدیران؛ ساختار مالکیت، وضعیت سهامداران و محدودیت های انتقال سهام؛ قراردادهای کلیدی با مشتریان، تأمین کنندگان، بانک ها و شرکای تجاری؛ دعاوی مطروحه، دعاوی بالقوه و تعهدات ناشی از آرای مراجع قضایی یا داوری؛ مجوزها، پروانه ها و الزامات قانونی لازم برای ادامه فعالیت شرکت؛ مالکیت دارایی های فکری، علائم تجاری، اختراعات، نرم افزارها و سایر حقوق مالکیت معنوی؛ وضعیت کارکنان، قراردادهای کار، تعهدات بیمه ای و اختلافات کارگری؛ وثایق، تضمین ها، تعهدات مالی و محدودیت های قراردادی؛ میزان انطباق فعالیت شرکت با قوانین مالیاتی، بیمه ای، ارزی، گمرکی و سایر مقررات تخصصی.

در حقوق ایران، انجام چنین بررسی ای مستلزم شناخت دقیق مجموعه ای از قوانین و مقررات از جمله قانون تجارت، قانون مدنی، قانون کار، قانون مالیات های مستقیم، قانون تأمین اجتماعی، قانون بازار اوراق بهادار، قانون اجرای سیاست های کلی اصل ۴۴ قانون اساسی و آیین نامه ها و دستورالعمل های مرتبط است. وکیل شرکتی باید بتواند میان این مقررات ارتباط برقرار کند و آثار هر یک را بر معامله تحلیل نماید.

یکی از مهم ترین خروجی های بررسی موسسه ها، شناسایی نشانه های هشدار دهنده (Red Flags) است، موضوعاتی که می توانند ارزش اقتصادی معامله را کاهش دهند، ریسک آن را افزایش دهند یا حتی انجام معامله را از نظر تجاری غیرمنطقی سازند. از مهم ترین این نشانه ها می توان به موارد زیر اشاره کرد: وجود دعاوی مهم با تعهدات حقوقی با آثار مالی قابل توجه؛ فقدان مجوزها یا پروانه های ضروری برای ادامه فعالیت؛ اختلافات میان سهامداران یا محدودیت های انتقال سهام؛ قراردادهای بلندمدت با تعهدات سنگین یا شروط محدود کننده؛ بدهی های مالیاتی، بیمه ای یا تعهدات پنهان؛ در رهن یا وثیقه بودن دارایی های کلیدی شرکت؛ وجود اختلاف در مالکیت دارایی های فکری یا نقض حقوق اشخاص ثالث؛ وابستگی قابل توجه

ادامه در صفحه بعد

به عبارت دیگر برای آنکه رفتاری جرم محسوب شود لازم است اولاً، قانونگذار آن رفتار را به عنوان جرم پیشبینی و برای آن کیفر مقرر کرده باشد (عنصر قانونی). ثانیاً، رفتار مجرمانه باید محقق شده باشد (عنصر مادی). ثالثاً، تحقق رفتار مجرمانه همراه با قصد ارتکاب جرم یا تقصیر کیفری باشد (عنصر روانی). بر این اساس، مستفاد از اصل یکصد و شصت و یکم قانون اساسی جمهوری اسلامی ایران در مورد وظیفه دیوان عالی کشور در نظارت بر اجرای صحیح قوانین در محاکم منظور قانونگذار از عبارت «عمل ارتكابی جرم نباشد» در بند «ج» ماده ۴۷۴ و شق اول بند «ب» ماده ۴۶۹ قانون آیین دادرسی کیفری مصوب ۱۳۹۲ فقدان هر یک از عناصر سه گانه فوق الاشعار است.

سه‌شنبه ۹ تیرماه ۱۴۰۵ • سال اول • شماره ۱

گزارش

ادامه از صفحه قبل

نقشه راه دستیابی به هفت مهارت وکیل شرکتی موفق

- مهارت نخست: درک منطق اقتصادی معاملات؛** هر وکیل شرکتی باید مانند یک مدیر کسب و کار فکر کند
- مهارت دوم: بررسی موشکافانه حقوقی؛** هنر کشف ریسک پیش از آنکه به اختلاف تبدیل شود
- مهارت سوم: تنظیم قراردادهای شرکتی؛** جایی که ارزش واقعی یک وکیل آشکار می‌شود
- مهارت چهارم: مذاکره حقوقی؛** مهارتی که هیچ هوش مصنوعی نمی‌تواند جایگزین آن شود
- مهارت پنجم: تسلط بر حقوق شرکتها و مقررات گذاری؛** ستون فقرات هر معامله تجاری
- مهارت ششم: سواد مالی؛** زبان مشترک وکیل و مدیران کسب و کار
- مهارت هفتم: فناوری‌های حقوقی و هوش مصنوعی؛** تهدید یا فرصت

مهارت چهارم: مذاکره حقوقی: مهارتی که هیچ هوش مصنوعی نمی‌تواند جایگزین آن شود

بسیاری تصور می‌کنند وظیفه وکیل از زمان تنظیم قرارداد آغاز می‌شود؛ درحالی‌که بخش مهمی از موفقیت یا شکست یک معامله، پیش از نگارش نخستین پیش‌نویس قرارداد و در جلسات مذاکره رقم می‌خورد.

مذاکره حقوقی (Legal Negotiation) صرفاً دفاع از موکل نیست؛ بلکه فرایندی برای دستیابی به توافقی پایدار، متوازن و قابل‌اجراست. وکیلی که تنها به دنبال تحمیل خواسته‌های موکل باشد، ممکن است معامله را با شکست مواجه کند. در مقابل، وکیل حرفه‌ای تلاش می‌کند راه‌حلی بیابد که منافع اساسی هر دو طرف را تا حد امکان تأمین کند و درعین‌حال، از منافع موکل خود نیز به‌خوبی محافظت نماید.

در عمل، مذاکره حقوقی و مذاکره تجاری به‌شدت درهم‌تنیده‌اند؛ اما یکسان نیستند. مدیرعامل ممکن است بر قیمت تمرکز کند؛ مدیر مالی بر نحوه پرداخت؛ مدیر فنی بر مشخصات پروژه؛ اما وکیل به پیامدهای حقوقی هر تصمیم می‌اندیشد. او باید بررسی کند که آیا تعهدات قابل‌اجرا هستند، ضمانت اجراها کافی‌اند و آیا متن قرارداد از بروز اختلاف جلوگیری می‌کند یا خیر. ازاین‌رو، وکیل موفق کسی است که علاوه بر دانش حقوقی، از مهارت‌های ارتباطی، مدیریت تعارض، روان‌شناسی مذاکره و حتی اصول رفتار سازمانی نیز بهره‌مند باشد.

برخی وکلا تصور می‌کنند هرچه بندهای بیشتری به قرارداد اضافه کنند، از موکل خود بهتر حمایت کرده‌اند. درحالی‌که گاه پیچیدگی غیرضروری، خود منشأ اختلافات بعدی است. قرارداد حرفه‌ای، قراردادی است که در عین جامع بودن، شفاف، منسجم و قابل‌فهم باشد. ابهام، دشمن امنیت حقوقی است و سادگی هوشمندانه، یکی از نشانه‌های بلوغ حرفه‌ای در قراردادنویسی محسوب می‌شود. بهترین مذاکره‌کنندگان حقوقی کسانی نیستند که بیشترین امتیاز

مجاز قانونی صادر نشود، آیا قرارداد منفسخ می‌شود یا اجرای آن به تعویق می‌افتد؟ اگر پس از انتقال سهام، بدهی مالیاتی سنوات گذشته کشف شود، چه کسی پاسخگو خواهد بود؟ اگر یکی از طرفین تعهدات خود را انجام ندهد، چه ضمانت اجرایی وجود دارد؟ پاسخ دقیق و شفاف به این پرسش‌ها، ارزش واقعی قرارداد را تعیین می‌کند.

یکی از مهم‌ترین قراردادهای حوزه حقوق شرکت‌ها، قرارداد خرید سهام (Share Purchase Agreement - SPA) است. این قرارداد صرفاً انتقال مالکیت سهام را تنظیم نمی‌کند، بلکه چارچوب حقوقی کل معامله را شکل می‌دهد.

یکی از مفاهیمی که در قراردادهای حرفه‌ای اهمیت فراوان دارد، اظهارات و تضمین‌ها (Representations & Warranties) است. در این بخش، فروشنده اعلام می‌کند که اطلاعات ارائه‌شده درباره شرکت صحیح و کامل است؛ برای مثال شرکت به‌طور قانونی تأسیس شده است. صورت‌های مالی وضعیت واقعی شرکت را نشان می‌دهد. دعاوی مهمی علیه شرکت مطرح نیست. دارایی‌های معرفی‌شده متعلق به شرکت است. قراردادهای اساسی معتبر و لازم‌الاجرا هستند. اگر بعداً مشخص شود این اظهارات نادرست بوده است، خریدار می‌تواند مطابق قرارداد، مطالبه خسارت کند. بسیاری از اختلافات بزرگ تجاری نه بر سر متن اصلی قرارداد، بلکه درباره دامنه و آثار اظهارات و تضمین‌های فروشنده شکل می‌گیرد. تنظیم دقیق این بندها می‌تواند از طرح دعاوی پرهزینه در آینده جلوگیری کند.

ایزار مهم دیگر در مدیریت ریسک، تعهد جبران خسارت (Indemnity) است. فرض کنید پس از انتقال سهام، سازمان امور مالیاتی بابت عملکرد سال‌های گذشته، مالیات سنگینی مطالبه کند. اگر قرارداد در این خصوص ساکت باشد، اختلافی پیچیده میان طرفین شکل خواهد گرفت؛ اما اگر فروشنده تعهد کرده باشد که مسئول تمام بدهی‌های مالیاتی مربوط به دوره پیش از انتقال است، تکلیف طرفین روشن خواهد بود.

درآمد شرکت به یک مشتری، تأمین‌کننده یا قرارداد خاص. البته وجود هر یک از این موارد، لزوماً به معنای توقف یا شکست معامله نیست؛ بلکه ممکن است موجب بازنگری در قیمت، اصلاح ساختار معامله، پیش‌بینی شروط حمایتی یا اخذ تضمین‌های تکمیلی از فروشنده شود. ازاین‌رو، بررسی موشکافانه ابزاری برای مدیریت ریسک است، نه مانعی بر سر راه انجام معامله. هدف اصلی بررسی موشکافانه، یافتن بهانه‌ای برای برهم زدن معامله نیست؛ بلکه فراهم کردن اطلاعاتی است که امکان تصمیم‌گیری آگاهانه، مذاکره مؤثر و مدیریت ریسک را برای طرفین فراهم کند. در بسیاری از معاملات حرفه‌ای، نتایج این بررسی نه به لغو معامله، بلکه به اصلاح قیمت، تغییر ساختار قرارداد یا تقویت تضمین‌های قراردادی منجر می‌شود.

یکی از رایج‌ترین اشتباهات وکلای جوان آن است که بررسی موشکافانه را به تهیه فهرستی از اسناد و مدارک محدود می‌کنند. حال آنکه ارزش واقعی این فرآیند، نه در جمع‌آوری اطلاعات، بلکه در تحلیل حقوقی و ارزیابی آثار تجاری آن اطلاعات نهفته است. برای مثال، مشاهده یک قرارداد اجاره ممکن است در نگاه نخست اهمیت چندانی نداشته باشد؛ اما اگر همان قرارداد نشان دهد که محل اصلی فعالیت شرکت تنها چند ماه دیگر در اختیار آن خواهد بود و حق تمدید نیز برای مستأجر پیش‌بینی نشده است، این موضوع می‌تواند ارزش اقتصادی شرکت، تداوم فعالیت آن و حتی توجیه‌پذیری کل معامله را تحت تأثیر قرار دهد. آنچه برای مدیران اهمیت دارد، صرف اطلاع از وجود قرارداد نیست؛ بلکه تحلیل پیامدهای آن بر آینده کسب و کار است.

به همین دلیل، گزارش بررسی موشکافانه نباید صرفاً گزارشی توصیفی از وضعیت موجود باشد، بلکه باید به مدیران و سرمایه‌گذاران پاسخ دهد. مهم‌ترین ریسک‌های شناسایی‌شده کدام‌اند؟ احتمال وقوع و شدت آثار هر ریسک چقدر است؟ چه راهکارهایی برای کاهش یا انتقال این ریسک‌ها وجود دارد؟ آیا این ریسک‌ها بر قیمت، ساختار یا زمان‌بندی معامله اثر می‌گذارند؟ آیا لازم است تضمین‌های بیشتری از طرف مقابل اخذ شود؟ درواقع، ارزش یک گزارش Legal Due Diligence زمانی آشکار می‌شود که از یک گزارش صرفاً حقوقی، به ابزار تصمیم‌سازی مدیریتی تبدیل شود. در این نقطه است که وکیل شرکتی، دیگر صرفاً مفسر قانون یا بررسی‌کننده اسناد نیست؛ بلکه به مشاور راهبردی کسب و کار (Strategic Legal Advisor) تبدیل می‌شود؛ مشاوری که با تحلیل ریسک‌ها و ارائه راهکارهای عملی، مدیران را در اتخاذ تصمیم‌های بزرگ اقتصادی یاری می‌کند.

مهارت سوم: تنظیم قراردادهای شرکتی: جایی که ارزش واقعی یک وکیل آشکار می‌شود

اگر بررسی موشکافانه (Legal Due Diligence) مرحله کشف ریسک باشد، تنظیم قرارداد (Contract Drafting) مرحله مدیریت و توزیع آن است. درواقع، قرارداد مهم‌ترین ابزار وکیل شرکتی برای تبدیل یک توافق اقتصادی به یک رابطه حقوقی پایدار و قابل‌اجراست. به همین دلیل، در معتبرترین مؤسسات حقوقی جهان، کیفیت یک وکیل شرکتی بیش از هر چیز با توانایی او در تنظیم قراردادهای پیچیده سنجیده می‌شود.

متأسفانه در نظام آموزش حقوق ایران، آموزش قراردادنویسی غالباً به بیان قواعد عمومی قراردادهای محدود می‌شود. دانشجویان به شرایط اساسی صحت معامله، اختیار، بطلان، فسخ و مسئولیت قراردادی آشنا می‌شود، اما کمتر می‌آموزد چگونه قراردادی تنظیم کند که در برابر ریسک‌های واقعی تجارت مقاومت کند. حال آنکه میان «دانستن حقوق قراردادهای» و «توانایی تنظیم قرارداد حرفه‌ای» فاصله‌ای قابل‌توجه وجود دارد.

یکی از مهم‌ترین اشتباهات وکلای جوان آن است که قرارداد را صرفاً وسیله‌ای برای ثبت توافق طرفین می‌دانند. درحالی‌که در معاملات حرفه‌ای، قرارداد پیش از هر چیز ابزار تخصیص ریسک (Risk Allocation Tool) است.

در هر معامله، ریسک‌هایی وجود دارد که نمی‌توان آن‌ها را حذف کرد؛ مانند تغییرات مقررات، نوسانات اقتصادی، بدهی‌های پنهان، ادعاهای اشخاص ثالث یا اختلاف در تفسیر تعهدات. هنر وکیل آن است که مشخص کند هر یک از این ریسک‌ها بر عهده کدام طرف باشد و در صورت تحقق، چه پیامد حقوقی ایجاد کند.

به‌بیان دیگر، قرارداد حرفه‌ای باید به این پرسش‌ها پاسخ دهد: اگر اطلاعات ارائه‌شده نادرست باشد، مسئولیت با چه کسی است؟ اگر

تفتیش و بازرسی منزل در روز به عمل می آید و در صورتی هنگام شب انجام می شود که ضرورت اقتضاء کند. بازپرس دلایل ضرورت را احراز و در صورت مجلس قید می کند و در صورت امکان، خود در محل حضور می یابد. تبصره - روز از طلوع آفتاب تا غروب آن است.



ادامه از صفحه قبل

را می گیرند؛ بلکه کسانی هستند که توافقی پایدار ایجاد می کنند؛ توافقی که سال ها بعد نیز همچنان قابل اجرا و مورد پذیرش طرفین باشد.

مهارت پنجم: تسلط بر حقوق شرکت ها و مقررات گذاری: ستون فقرات هر معامله تجاری

اگر قراردادنویسی را ابزار اجرای معامله بدانیم، حقوق شرکت ها (Corporate Law) و مقررات گذاری (Regulatory Compliance) چارچوبی هستند که مشروعیت و پایداری معامله را تضمین می کنند. هیچ معامله ای، هرچند از نظر اقتصادی سودآور باشد، بدون انطباق با قوانین و مقررات، امنیت حقوقی نخواهد داشت.

در ایران، یکی از خطاهای رایج برخی وکلای جوان آن است که تصور می کنند حقوق شرکت ها به ثبت شرکت، تغییرات ثبتی یا برگزاری مجامع عمومی محدود می شود. درحالی که وکیل شرکتی حرفه ای باید تصویری جامع از محیط مقرراتی کسب و کار داشته باشد؛ از قانون تجارت و لایحه اصلاحی قانون تجارت ۱۳۴۷ گرفته تا قانون بازار اوراق بهادار، قانون اجرای سیاست های کلی اصل ۴۴ قانون اساسی، مقررات سازمان بورس و اوراق بهادار، قوانین مالیاتی، بیمه ای، گمرکی، ارزی و حتی ضوابط رقابت و حمایت از مصرف کننده. به بیان دیگر، وکیل شرکتی باید بدانند هر تصمیم تجاری در چه محیط مقرراتی اتخاذ می شود و چه الزامات قانونی بر آن حاکم است. یکی از مفاهیمی که در سال های اخیر اهمیت روزافزونی یافته، حاکمیت شرکتی (Corporate Governance) است. این مفهوم صرفاً به ساختار هیئت مدیره یا نحوه تشکیل مجامع محدود نمی شود، بلکه مجموعه ای از اصول برای اداره شفاف، پاسخگو و مسئولانه شرکت است.

در بسیاری از کشورها، سرمایه گذاران پیش از آنکه به سودآوری یک شرکت توجه کنند، کیفیت نظام حاکمیت شرکتی آن را ارزیابی می کنند؛ زیرا تجربه نشان داده است که ضعف در حاکمیت شرکتی، زمینه ساز فساد، سوء مدیریت، تضییع حقوق سهامداران و در نهایت کاهش ارزش اقتصادی شرکت خواهد شد. در ایران نیز، به ویژه در شرکت های پذیرفته شده در بورس و فرابورس، رعایت الزامات حاکمیت شرکتی دیگر یک توصیه اخلاقی نیست؛ بلکه به بخشی از الزامات حرفه ای تبدیل شده است. وکیل شرکتی باید بتواند مدیران را در زمینه تعارض منافع، مسئولیت مدیران، حقوق سهامداران اقلیت، افشای اطلاعات و انطباق با مقررات راهنمایی کند. یکی از مهم ترین وظایف وکیل شرکتی، «هفت گتن» به مدیران است؛ یعنی زمانی که تصمیمی هرچند سودآور، با قانون یا اصول حاکمیت شرکتی تعارض دارد، وکیل باید با استقلال حرفه ای، مخاطرات آن را به صراحت بیان کند.

مهارت ششم: سواد مالی: زبان مشترک وکیل و مدیران کسب و کار

یکی از نقاط ضعف آموزش حقوق در ایران، فاصله آن با مفاهیم مالی و اقتصادی است. بسیاری از فارغ التحصیلان حقوق، سال ها با موفقیت قانون می خوانند، اما هرگز ترازنامه، صورت سود و زیان یا صورت جریان وجوه نقد را تحلیل نمی کنند. درحالی که وکیل شرکتی بدون حداقلی از سواد مالی (Financial Literacy) نمی تواند مشاور مؤثری برای شرکت باشد.

برای مثال، اگر شرکتی با بحران نقدینگی مواجه باشد، وکیل باید آثار حقوقی راهکارهای مختلف مانند افزایش سرمایه، انتشار اوراق بدهی، اخذ تسهیلات بانکی، جذب سرمایه گذار یا فروش دارایی ها را تحلیل کند. این تحلیل تنها با شناخت قواعد حقوقی ممکن نیست؛ بلکه مستلزم درک مفاهیم مالی نیز هست. همچنین در بسیاری از اختلافات قراردادی، فهم صورت های مالی، نحوه شناسایی درآمد، ذخایر حسابداری یا ارزش گذاری دارایی ها، نقش تعیین کننده ای در دفاع از حقوق موکل دارد.

مهارت هفتم: فناوری های حقوقی و هوش مصنوعی: تهدید یا فرصت

ورود هوش مصنوعی (Artificial Intelligence) و فناوری های

حقوقی (Legal Tech)، یکی از مهم ترین تحولات حرفه وکالت در دهه اخیر است. امروزه ابزارهای هوشمند می توانند در چند دقیقه، پیش نویس قرارداد تهیه کنند، اسناد را مرور نمایند، آرای قضایی را جست و جو کنند یا حتی ریسک های قراردادی را تا حدودی شناسایی نمایند.

آیا این بدان معناست که نقش وکیل کاهش خواهد یافت؟ پاسخ، هم مثبت است و هم منفی. آن دسته از فعالیتهای تکراری، زمان بر و مبتنی بر پردازش حجم زیادی از اطلاعات، به تدریج توسط فناوری انجام خواهند شد؛ اما تحلیل حقوقی، قضاوت حرفه ای، طراحی راهبرد، مدیریت تعارض منافع، مذاکره و تصمیم گیری در شرایط پیچیده، همچنان به تخصص انسانی وابسته خواهند ماند. از این رو، وکیل آینده کسی نیست که با هوش مصنوعی رقابت کند؛ بلکه کسی است که استفاده از آن را به بخشی از مهارت حرفه ای خود تبدیل نماید.

در بازار خدمات حقوقی ایران نیز، استفاده از سامانه های مدیریت قرارداد، جست و جوی هوشمند آرای قضایی، تحلیل اسناد و ابزارهای نگارش حقوقی، به تدریج به مزیت رقابتی تبدیل خواهد شد.

نقشه راه دستیابی به مهارت وکیل دعاوی شرکتی موفق

در دعاوی تجاری و شرکتی، صرف آشنایی با قوانین و رویه های قضایی، تضمین کننده موفقیت نیست. قانون، ابزار کار وکیل است؛ اما آنچه نتیجه یک پرونده را رقم می زند، راهبرد (Litigation Strategy) است. وکیل حرفه ای پیش از آنکه به مواد قانونی استناد کند، به این می اندیشد که چگونه می توان از ظرفیت قانون برای دستیابی به بهترین نتیجه ممکن برای موکل استفاده کرد.

به همین دلیل، وکیل مددجوی شرکتی (Litigation Lawyer Commercial) تنها به این پرسش پاسخ نمی دهند که «حق با چه کسی است؟» بلکه پرسش های مهم تری را مطرح می کنند: هدف نهایی موکل چیست؟ آیا طرح دعوا بهترین گزینه است یا مذاکره و سازش نتیجه مطلوب تری خواهد داشت؟ اقامه این دعوا چه تأثیری بر روابط تجاری، اعتبار شرکت، جریان نقدینگی و آینده کسب و کار خواهد گذاشت؟ آیا پیروزی حقوقی، الزاماً به معنای موفقیت اقتصادی نیز هست؟

یکی از ویژگی های وکلای برجسته دعاوی شرکتی، تفکر چند گام جلوتر است. آنان تنها به استدلال های خود نمی اندیشند؛ بلکه استراتژی، دفاعیات و حتی واکنش های احتمالی طرف مقابل را نیز پیش بینی می کنند. هر تصمیم حقوقی را با این معیار می سنجند که

چه اثری بر مراحل بعدی دعوا، مذاکرات احتمالی، اجرای رأی و حتی روابط تجاری آینده خواهد داشت. از این منظر، تنظیم دادخواست، انتخاب خواسته، درخواست تأمین خواسته، نحوه ارائه ادله، زمان طرح دعوا، انتخاب مرجع صالح، پیشنهاد صلح، استفاده از داوری یا میانجی گری و حتی نحوه تنظیم لایحه، تصمیم هایی صرفاً فنی نیستند؛ بلکه اجزای یک راهبرد واحد هستند که باید در خدمت هدف نهایی موکل قرار گیرند.

وکیل دعاوی شرکتی همچنین به خوبی می داند که همه پرونده ها قرار نیست تا صدور رأی نهایی ادامه پیدا کنند. گاهی طرح یک دعوی مستقل، زمینه را برای مذاکراتی یا موفق فراهم می کند و گاهی نیز خودداری از طرح دعوا، بهترین تصمیم اقتصادی برای موکل است. هنر وکیل آن است که میان «پیروزی در دادگاه» و «تأمین منافع موکل» تفاوت قائل شود؛ زیرا این دو همیشه یکسان نیستند.

در نهایت، معیار موفقیت یک وکیل دعاوی شرکتی، تعداد آرای صادره به نفع او نیست؛ بلکه میزان ارزشی است که برای موکل ایجاد می کند. گاه جلوگیری از یک دعوی چندساله، حفظ یک رابطه تجاری ارزشمند یا دستیابی به توافقی که از خسارت های آینده جلوگیری کند، بسیار ارزشمندتر از کسب یک رأی قطعی پس از سال ها رسیدگی است.

وکلاي برجسته، پرونده را مجموعه ای از مواد قانونی نمی بینند؛ آن را یک مسئله راهبردی می دانند که در آن حقوق، اقتصاد، مدیریت ریسک، روان شناسی مذاکره و اهداف تجاری موکل در کنار یکدیگر معنا پیدا می کنند. به همین دلیل، تمرکز آنان بیش از آنکه بر «استدلال حقوقی» باشد، بر «دستیابی به بهترین نتیجه ممکن برای موکل» است. این همان تفاوت میان یک حقوق دان خوب و یک وکیل دعاوی شرکتی برجسته است.

روشن ساز کلام: وکیل شرکتی موفق، معمار امنیت حقوقی کسب و کارها

تحول اقتصاد جهانی و پیچیده تر شدن روابط تجاری، چهره حرفه وکالت را نیز دگرگون کرده است. وکیل شرکتی در سال ۱۴۰۵ دیگر صرفاً تنظیم کننده قرارداد، مفسر قانون یا نماینده موکل در مراجع قضایی نیست؛ او بخشی از فرایند تصمیم سازی اقتصادی شرکت هاست. چنین وکیلی باید بتواند منطق اقتصادی معاملات را درک کند، ریسک های حقوقی را پیش از وقوع شناسایی نماید، ساختار حقوقی مناسب برای هر معامله طراحی کند، قراردادهایی بنویسد که علاوه بر استحکام حقوقی، پاسخگوی واقعیت های اقتصادی باشند و در مذاکرات تجاری، راه حل هایی خلق کند که هم از منافع موکل حفاظت کند و هم امکان استمرار همکاری تجاری را از بین نبرد. برای وکلای ایرانی، این تحول فرصت بزرگی نیز به همراه دارد. توسعه بازار سرمایه، خصوصی سازی، رشد شرکت های دانش بنیان، گسترش سرمایه گذاری در حوزه های انرژی، معدن، زیرساخت و فناوری و افزایش پیچیدگی روابط تجاری، نیاز به مشاوران حقوقی توانمند را بیش از گذشته آشکار کرده است. پاسخ به این نیاز، مستلزم آن است که آموزش حقوق از چارچوب سنتی فاصله بگیرد و به سمت تربیت وکلای حرکت کند که علاوه بر تسلط بر قانون، زبان اقتصاد، مدیریت، مالی و فناوری را نیز بفهمند. در نهایت، شاید بتوان مهم ترین ویژگی وکیل شرکتی موفق را در یک جمله خلاصه کرد: او پیش از آنکه اختلافی شکل بگیرد، برای جلوگیری از آن ارزش آفرینی می کند. هنر چنین وکیلی، صرفاً پیروزی در دادگاه نیست؛ بلکه طراحی ساختارهایی است که اختلاف را به حداقل برساند، اعتماد را تقویت کند و امنیت حقوقی لازم برای رشد پایدار کسب و کار را فراهم آورد.

در عصر رقابت های اقتصادی و تحول دیجیتال، آینده از آن وکلایی خواهد بود که خود را صرفاً «حقوق دان» ندانند، بلکه شریک راهبردی (Strategic Legal Advisor) مدیران، سرمایه گذاران و کارآفرینان باشند؛ وکلایی که می دانند موفقیت یک معامله، تنها به امضای قرارداد وابسته نیست؛ بلکه به کیفیت اندیشه حقوقی نهفته در پس آن قرارداد بستگی دارد. این همان مسیری است که می تواند نسل جدید وکلای شرکتی ایران را به بازیگرانی اثرگذار در توسعه اقتصادی و حکمرانی مطلوب شرکتی تبدیل کند.

در صورتی که مدادای محکوم به حبس در خارج از زندان ضروری باشد، قاضی اجرای احکام کیفری، مدت زمان مورد نیاز برای مداوا را با توجه به نظر پزشکی قانونی تعیین می کند و با اخذ تأمین متناسب، اجرای حبس را به تعویق می اندازد و هرگاه محکوم علیه تأمین متناسب ندهد، معالجه وی در بیمارستان تحت نظر ضابطان صورت می گیرد و مدت معالجه جزء محکومیت وی محسوب می شود.

تبصره - مفاد این ماده از جهت اعزام برای مداوی سایر افرادی که در حبس به سر می برند، نیز اجراء می شود.



نگاهی به ادعای ناقله بودن قراردادهای یکسان و پیشنهاد اصلاح قانون الزام

احسان معدولیت: مسئول کانون مقاومت بسیج سردفتران و دفتریاران و سردفتر اسناد رسمی ۸۵۸ تهران

قسمت پایانی

ج- بند ۲ ماده ۱۵ آیین نامه ماده ۳ قانون الزام به ثبت رسمی معاملات اموال غیرمنقول در خصوص "منتقل الیه" نامیدن متقاضی خرید قبل از انتقال رسمی مالکیت و نیز ماده ۱۴ آیین نامه ماده ۳ قانون الزام به ثبت رسمی معاملات اموال غیرمنقول در خصوص انعکاس مراتب قرارداد یکسان در دفتر املاک قبل از انتقال رسمی مالکیت در دفتر اسناد رسمی، در حدی که موهوم توهم انتقال تشریفاتی مالکیت مال غیرمنقول با قراردادهای یکسان است و شاید بدلیل اضطرابات فوق در مرزبندی اسناد عادی و رسمی و ناتوانی در تبیین شفاف یک قاعده حقوقی طبق اصول راهنمای ثبتی و مجامله در باب زمان انتقال مالکیت که واجد آثار مهمی از حیث منافع و امکان توقیف اصل مال حسب ماده ۱۴۶ قانون اجرای احکام مدنی است، به امضای ریاست محترم قوه قضائیه نرسیده ولذا قابل ابطال در دیوان عدالت اداری است، اصلاح شود. النهایه منظور از منتقل الیه در بند ۲ ماده ۱۵ آیین نامه قانون الزام منتقل الیه در همان قرارداد یکسان است و طبق اصول راهنمای ثبتی، قرارداد یکسان بین طرفین موثر است اما جهت تأثیر نسبت به ثالث باید تشریفات ثبت رسمی در دفترخانه را طی کند. هدف این بوده که قراردادهای عادی تنظیم یافته و در چارچوب قرارداد یکسان با پیش نویس پذیرش شده کاتب، قابلیت استماع در محاکم پیدا کند نه اینکه رسمی نمایی و یا ناقله رسمی تلقی شود.

همچنین اصلاح بند ۵ دستورالعمل و سند الزامات فنی و حقوقی نحوه تنظیم قرارداد یکسان از طریق سکوهایی موضوع ماده (۲۶) آیین نامه ماده (۳) قانون الزام به ثبت رسمی معاملات اموال غیرمنقول، مصوب ۶ دی (روز دفاتر اسناد رسمی در تقارن روز ۲۸۲ سال و آیه ۲۸۲ سوره بقره سال ۱۴۰۴ با اصلاحات و الحاقات بعدی مطلوب است که شگفتانه مقرر داشته: "ماده ۵- ثبت معامله توسط سکو باید به ترتیب زیر انجام شود: ر- بلافاصله پس از امضای طرفین و شاهدان، سازمان مجدداً استعلامات موضوع بند (ت) این ماده را انجام داده و در صورت احراز موارد استعلام شده، بلافاصله قرارداد را در سامانه ثبت می نماید و سپس بر اساس ماده (۲۵) آیین نامه اقدام و پیامکی حاوی کد رهگیری ثبت معامله به طرفین و شاهدان ارسال می کند. تبصره ۳- سازمان مکلف است با رعایت مواد ۱۵، ۱۹ و ۲۵ آیین نامه، مفاد قراردادهای ثبت شده را بدون نیاز به تأیید سردفتر به صورت برخط و آنی در دفتر الکترونیک املاک ثبت کند و در مواردی که عمل حقوقی متضمن انتقال مالکیت است، نام منتقل الیه را به عنوان مالک در دفتر الکترونیک املاک ثبت کند"، و در اثر اجرائی شدن آن در پاسخ استعلام ثبت دفترخانه، جواب آمد که با تنظیم قرارداد یکسان سند (مالکیت) بی اعتبار است، ولذا بر اساس آن جواب استعلام ثبت از سوی ادارت ثبت برای مالکی که سند مالکیت بنامش است و در جریان قرارداد یکسان همه ثمن را هم نگرفته، صادر نشده و سبب اختلال در معاملات قطعی و رهنی مردم و ایجاد نارضایتی بیجا در شرایط شبه جنگی کشور شد، در حالی که ماده ۶۹ قانون ثبت و بندهای ۶۵ و ۸۴ بخشنامه های ثبتی مرتبط با حقوق عامه و به جهت پیشگیری از جرم و تخلف است نه روشی جبرانی. متأسفانه آیین نامه ماده ۳ قانون الزام در خصوص تغییر در دفتر املاک بحثی نکرده ولی دستورالعمل فوق کرده و دفتر املاک را تغییر میدهد و رفع محدودیت

دفترخانه هم فقط برای انتقالات ارادی بعدی مفید است و فوت خریدار قرارداد یکسان مانع انتقال قهری به ورثه یا انتقال اجرائی به دیان خریدار قرارداد یکسان نیست، امری که هرگز مراد طرفین نبوده (ماوقع لم یقصد و ما قصد لم یقع). در حالیکه اصولاً ماده ۳ قانون الزام، تدوین آیین نامه را برای نحوه اتصال دلالتان به سامانه و ارتباط با دفاتر و تقسیم اسناد جایز دانسته نه نحوه تغییر مالک در دفتر املاک که بتوان با دستورالعملی که در اصلاح اخیر آیین نامه راه نوشتن آن باز شده و اصولاً بعد فراغت از نوشتن آیین نامه موجهی برای اصلاح آن وجود ندارد، مفاد ماده ۲۲ قانون ثبت اسناد و املاک کشور را عوض کرد. امری که نیاز به تصریح مقنن در تغییر مهمترین دفتر ثبتی مملکتی دارد. طبعاً قوه قضائیه پس از تهیه و تصویب آیین نامه اجرایی ماده ۳ ظرف مهلت مقرر و اتمام مأموریت وی مجاز به اصلاح آیین نامه و افزودن یک ماده بدان و اعطای حق تهیه و تدوین دستورالعمل های بی شمار به سازمان در ماده ۳۰ الحاقی مورخ ۲۷ آبان ۱۴۰۴ به آیین نامه ماده ۳ قانون الزام نیست. لذا تجدید نظر در دستورالعمل فوق و نیز نامه ۵۳/۲۳۶۵۹ مورخ ۲۲ اردی بهشت ۱۴۰۵ معاون توسعه فناوری و خدمات الکترونیک ثبتی سازمان ثبت اسناد و املاک کشور و نامه ۵۳/۳۰۰۶ - ۱۴۰۵/۲۳۰۰ معاون امور اسناد و سردفتران سازمان ثبت نیز در قسمتی که تغییر در دفتر املاک برخلاف ماده ۲۲ قانون ثبت اسناد و املاک را تجویز میکند و اصولاً قانون مجوزی برای نوشتن این دستورالعمل موجد و سالب حق ماهوی نداده، شایسته است، چراکه اصل ۸۵ قانون اساسی تقنین و ایجاد حق و تکلیف را در صلاحیت انحصاری مجلس شورای اسلامی دانسته و مقرر داشته سمت نمایندگی قائم به شخص است و قابل واگذاری به دیگری نیست. مجلس نمی تواند اختیار قانونگذاری را به شخصی یا هیأتی واگذار کند. در نهایت اصل ۱۷۰ قانون اساسی جمهوری اسلامی روزنه این فریادرسی رویه قضائی است که مقرر داشته: قضات دادگاهها مکلفند از اجرای تصویبنامه ها و آیین نامه های دولتی که مخالف با قوانین و مقررات اسلامی یا خارج از حدود اختیارات قوه مجریه است خودداری کنند و هر کس می تواند ابطال این گونه مقررات را از دیوان عدالت اداری تقاضا کند.

د- چون در حقوق ثبت به عنوان شعبه ای از حقوق عمومی، انتقال مالکیت رسمی اموال غیرمنقول به عنوان رکن سازمانی تشکیل حاکمیت، به صرف ایجاب و قبول واقع نمیشود، به حکم قاعده لاضرر و بنا به مصالح قطعیه اجتماع و نظام و کشور مصرح در بیان اخیر رهبری شهید انقلاب در مورخ ۶ تیر ۱۴۰۲ و اینکه حاکمیت باید بداند که سرزمینش در مالکیت و تصرف که اعم از دوست یا دشمن است، باید تنظیم سند رسمی در دفتر اسناد رسمی و ارسال خلاصه معامله و ثبت در دفتر املاک اداره ثبت حسب مواد ۲۲ و ۲۶ و ۲۲ قانون ثبت و ماده ۱۰۴ آیین نامه قانون ثبت و ماده ۱۳۰۵ قانون مدنی را جزء اخیر علت تامه جهت امکان اسناد نوشته، علیه ثالث و محدود کردن حقوق بالقوه ثالث نظیر اجرای ماده ۱۴۶ قانون اجرای احکام مدنی قرار داد. مادام عدم ثبت رسمی در دفترخانه، از عدم جواز حکم ضرری، استنباط می شود که عقد مراعی است تا ثبت رسمی در دفترخانه شود والا عقد بین دو طرف ایجاب و قبول در حدود شرعی چون غصبی نبودن مکان نمازگزار موثر است، لکن انتقال مالکیت رسمی که اثر بیع و عقود ناقله رسمی

عین است و می تواند به دلایل ارادی (نظیر شرط ذخیره مالکیت) یا قانونی (نظیر بازداشت بودن یا لزوم تشریفات مزایده و مناقصه معاملات دولتی یا انتقال غیر منقول ثبت شده) یا مادی (نظیر بیع کلی فی الذمه) موخر از عقد بیع باشد، در قبال ثالث موثر نبوده و مراعات، اما نکته مهم اینست که مدت این مراعا بودن باید در قانون (نه آیین نامه که موجد حق و تکلیف نیست تعیین شود و تا ابد امور معلق نماند و دیگر اینکه باید مشخص شود در فاصله این مراعا بودن در صورت تبادل عوضین آیا طرفین باید بهم اجرت المثل بدهند یا نه؟ متأسفانه این امور مهم در قانون الزام به ثبت رسمی معاملات اموال غیر منقول تعیین تکلیف نشده و بعضاً در آیین نامه احاله به قرارداد شده است (نظیر تعیین تکلیف قرارداد یکسان در قرارداد بعد شش ماه حسب بند ۳ ماده ۱۵ آیین نامه اجرایی ماده ۳ قانون الزام) که دور از منطق قانون گذاری و ایجاد حق و تکلیف است ولذا باید در قانون تعیین تکلیف شود نه قرارداد. پیشنهاد اینست که در اصلاح قانون الزام به ثبت رسمی معاملات اموال غیر منقول، مدتی "قانونی" (نه قراردادی) برای ثبت رسمی در دفترخانه تعیین شود که اینک در کشورهایی که به لحاظ ساختار سخت افزار نظیر وجود دفاتر املاک، آلمانی تلقی ولی به لحاظ نرم افزار و قواعد حقوقی حاکم بر معاملات فرانسوی هستند مانند آژراس و موزل در مرز فرانسه و آلمان که چند بار بین این دو کشور دست بدست شده و قبل از الحاقات سرزمینی تابع قانون آلمان بوده و نظام حقوقی مختلط دارد، حسب بند ۶ ماده ۲۸ قانون ۱۹۲۴ موسوم به قانون ورود موزل (قانون ۱ ژوئن ۱۹۲۴، اجرای قانون مدنی فرانسه در بخش های راین سفلی، راین علیا و موزل)، محدودیت های بر حق واگذاری، مندرج در سند انتقال مالکیت یا ناشی از هر سند دیگری، مانند وعده فروش، باید ثبت شود و حسب قسمت اخیر یک پارگراف مانده به آخر ماده ۴۲ قانون ۱۹۲۴ "شش ماه" مهلت برای ثبت قطعی این تعهدات مقدماتی رسمی مهلت گذاشته شده و الا بی اعتبار خواهد بود و اگر در این مهلت هم توفیق تنظیم سند رسمی در دفترخانه حاصل نشد، لاقل مهلتی برای ارائه دادخواست الزام به تنظیم سند رسمی بعد موعود محض تعیین شود تا بالاخره تکلیف این انتقال رسمی که نباید از منظر حاکمیت مخفی بماند تعیین شود، که اینک در فرانسه حسب ماده ۳۷ فرمان شماره ۵۵-۲۲ مورخ ۴ ژانویه ۱۹۵۵ مهلت ۳ سال برای ارائه دادخواست تعیین شده و الا محدودیت رسمی ناشی از قراردادهای حاوی مذاکرات مقدماتی، غیر قابل اسناد برای طرفین می شود. ملاک فوریت اختیارات در فقه و لزوم مدت داشتن شرط فسخ که مستند آن عدم ولایت افراد بر یکدیگر تا ابد و لزوم تعیین تکلیف امور حسب قاعده لاضرر است در این موارد هم به کار میاید. به عبارتی در اصلاح آتی قانون الزام، لازم است، ثبت رسمی انتقال در دفترخانه "قانوناً" شرط دوام عقد (ایجاب و قبول) تلقی شود و بعد از آن قانوناً عقد منفسخ تلقی شود مگر اینکه طرف مهلت معین، دادخواست الزام به تنظیم سند رسمی داده شده، تا انگیزه برای ثبت رسمی یا لاقل الزام به آن وجود داشته باشد و ثبت رسمی یک عمل اخلاقی فاقد ضمانت اجرا و متروک نماند. در خصوص تبادل عوضین هم بنا به مراضات حاصله -علیرغم عدم انتقال مالکیت رسمی در قرارداد یکسان - طرفین نباید به یکدیگر اجرت المثل دهند.

دیپلماسی در تله‌ی تزویر؛

کالبدشکافی حقوقی عهدشکنی ایالات متحده در پرتو بصیرت راهبردی رهبری



دکتر شریف بیطرفان
رئیس محاکم نظامی مرکز وکلا کارشناسان رسمی
و مشاوران خانواده قوه قضاییه

را به رسمیت شناخت. این الگو، گواهی بر این است که تکیه بر «اصول» و بصیرت رهبری، تنها راه پیش‌بینی درست در تقابل با رژیم‌های عهدشکن است و هرگونه خوش‌بینی بدون تکیه بر اصول، در نهایت به فرصتی برای متجاوز تبدیل می‌شود. در پاسخ به این حجم از تجاوز و عهدشکنی، جمهوری اسلامی ایران با استناد به ماده ۵۱ منشور ملل متحد، بر «حق ذاتی دفاع از خود» تأکید ورزیده است. در حقوق بین‌الملل، حق دفاع مشروع زمانی فعال می‌شود که یک «حمله مسلحانه» رخ داده باشد. از آنج که حملات ۶ تیر ماه، یک واقعیت ملموس و تهاجمی بود، ضربات دفاعی نیروهای مسلح ایران علیه اهداف متجاوز، نه تنها قانونی، بلکه یک ضرورت حقوقی برای صیانت از بقای ملی است. هیچ دولتی نمی‌تواند از یک سو پیمان صلح امضا کند و از سوی دیگر، با بمباران خاک طرف مقابل، انتظار داشته باشد که آن طرف در برابر تجاوزاتش سکوت کند. در واقع، پاسخ دفاعی ایران، تبلور عملی همان تعهدی است که در یادداشت رهبری اشاره شد: اینکه «اگر طرف آمریکایی بخواهد زیاده‌خواهی کند، زیر بار آن نخواهیم رفت». این واکنش، پاسخی است به «خروج آمریکا از فضای حقوقی»؛ چرا که وقتی یک طرف قانون را می‌شکند، دیگر نمی‌تواند از طرف مقابل انتظار داشته باشد که همچنان در چارچوب‌های صوری قانون حرکت کند.

در نهایت، این وضعیت زنگ خطری برای کل نظام بین‌المللی است. سکوت دبیر کل سازمان ملل متحد و شورای امنیت در برابر این نقض فاحش، به معنای پذیرش این ایده است که «حقوق بین‌الملل تنها برای کشورهای ضعیف است و قدرت‌ها می‌توانند هر زمان که بخواهند آن را نقض کنند». مسئولیت پیامدهای این بی‌ثباتی، از جمله به خطر افتادن امنیت دریانوردی و صلح منطقه‌ای، مستقیماً بر عهده رژیم عهدشکن آمریکا و همدستان آن است. جامعه حقوقی جهان باید درک کند که اگر «وفای به عهد» در متون دیپلماتیک معنای خود را از دست بدهد، جهان به عصر تاریک «حق با قوی‌تر است» باز می‌گردد. امروز، دفاع مشروع ایران، نه تنها یک پاسخ نظامی، بلکه فریادی حقوقی در دفاع از اعتبار مندرس شده‌ی منشور ملل متحد در برابر تکبر هژمونیک است و تأییدی بر این حقیقت که در تقابل با متجاوزان، تنها تکیه بر «اصول» و «بصیرت» است که می‌تواند استقلال ملی را تضمین کند و از تکرار خطاهای دیپلماتیک ناشی از خوش‌بینی‌های ساده‌انگانه جلوگیری نماید.

منظر حقوق بین‌الملل، حمله هوایی ارتش آمریکا به تأسیسات نظارت ساحلی ایران، مصداق بارز «نقض اساسی» (Material Breach) است. طبق ماده ۶۰ کنوانسیون وین درباره حقوق معاهدات، هرگاه یکی از طرفین، تعهدی را که برای تحقق هدف معاهده ضروری است نقض کند، طرف متضرر حق دارد تمام یا بخشی از توافق را ملغی یا معلق نماید. آمریکا با بمباران زیرساخت‌های نظارتی ایران، نه تنها بند اول تفاهم‌نامه را که بر توقف هرگونه اقدام خصمانه تأکید داشت، زیر پا گذاشت، بلکه ثابت کرد که میز مذاکره برای واشینگتن، تنها ابزاری برای «فرب استراتژیک» و خرید زمان جهت بازآرایی نظامی است. اگر بخواهیم این عهدشکنی را از منظر قواعد امره (Jus Cogens) تحلیل کنیم، باید به اصل «پاکت‌سانت سرواندا» (Pacta Sunt Servanda) یا لزوم وفای به عهد اشاره کنیم. این اصل که در ماده ۲۶ کنوانسیون وین تثبیت شده، حکم می‌کند که هر معاهداتی باید در «حسن نیت» (Good Faith) اجرا شود. اما حمله به سواحل ایران در حالی که هنوز موافقت‌نامه‌ی همکاری در منطقه خلیج فارس امضا نشده بود، در دگرترین نظامی آمریکا، «حسن نیت» جایگاهی ندارد. علاوه بر این، حملات ۶ تیر ماه، نقض آشکار و بی‌پرده‌ی بند ۴ ماده ۲ منشور سازمان ملل متحد است؛ ماده‌ای که هرگونه تهدید یا استفاده از زور علیه تمامیت ارضی یا استقلال سیاسی کشورها را ممنوع کرده است. هدف قرار دادن زیرساخت‌های نظارتی-ساحلی، در واقع تلاشی برای کور کردن چشم‌های پدافندی یک کشور مستقل است تا مسیر برای تجاوزات گسترده‌تر هموار شود. این اقدام، یک «تجاوز مسلحانه» (Armed Aggression) است که هیچ توجیه حقوقی تحت عنوان «امنیت ملی» یا «اقدام پیشگیرانه» را نمی‌پذیرد.

بعد نگران‌دهنده‌تر این بحران، هماهنگی عملیاتی میان واشینگتن و رژیم اشغالگر صهیونیستی در حمله به لبنان است. این موضوع، ما را به بحث «مسئولیت بین‌المللی دولت‌ها» (State Responsibility) می‌کشاند. طبق اصول حقوق بین‌الملل، هرگاه دولتی در ارتکاب یک فعل متخلف به دولت دیگر یاری رساند یا با آن هماهنگی ایجاد کند، خود نیز در قبال آن عمل مسئولیت مشترک دارد. ایالات متحده با نقض آفرینی به عنوان هماهنگ‌کننده در حملات رژیم صهیونیستی به لبنان، نه تنها بند اول یادداشت تفاهم را در جبهه‌های دیگر نقض کرد، بلکه عملاً «هم‌دستی در جنایت» (Complicity)

در تاریخچه روابط بین‌الملل، همواره تقابلی بنیادین میان دو رویکرد «خوش‌بینی دیپلماتیک» و «واقع‌گرایی اصولی» وجود داشته است. تفاهم‌نامه خاتمه جنگ مورخ ۲۸ خرداد ۱۴۰۵ که در سطح رؤسای جمهور ایران و ایالات متحده به امضا رسید، در نگاه نخست، برآمده از تلاش‌های دلسوزانه مسئولین اجرایی بود که با تکیه بر حسن‌نظر و احتمالاً تحت تأثیر «استیصال» رئیس‌جمهور آمریکا در آن مقطع، سعی در گشودن گره‌های امنیتی داشتند. اما در لایه‌های عمیق‌تر این توافق، یک شکاف استراتژیک وجود داشت؛ شکافی میان رویکرد اجرایی و بصیرت راهبردی مقام معظم رهبری. حضرت آیت‌الله سید مجتبی خامنه‌ای در یادداشتی صریح و تاریخی، با وقوف کامل به ماهیت غیرقابل اعتماد رژیم آمریکا، مرقوم فرمودند: «بنده علی‌الاصول، نظر دیگری داشتم». این عبارت، در واقع یک «سند هشدار» بود. ایشان با اشراف کامل بر این حقیقت که ایالات متحده به راحتی تعهدات خود را نقض می‌کند و تاریخچه‌ی عهدشکنی‌های این رژیم، هرگونه خوش‌بینی ساده‌انگارانه را باطل می‌کند، این تضاد دیدگاه را مطرح نمودند. اما در نهایت، به دلیل تعهدی که رئیس‌جمهور محترم (به عنوان رئیس شورای عالی امنیت ملی) در پاسداشت حقوق ملت و جبهه مقاومت به ایشان داد و مسئولیت کامل عواقب آن را پذیرفت، اجازه صدور این تفاهم صادر شد. این نقطه، دقیقاً همان جایی است که «بصیرت اصولی» در برابر «تعهد اجرایی» قرار گرفت تا در آینده، تفاوت میان این دو مسیر به وضوح عیان شود.

حوادث شامگاه جمعه، ۶ تیر ماه ۱۴۰۵، در سواحل جنوبی ایران و هم‌زمان در خاک لبنان، نه تنها تفاهمات کاغذی را پاره کرد، بلکه به تلخ‌ترین شکل ممکن، حقیقت آن «نظر متفاوت» رهبری را به اثبات آورد. بیانی‌های رسمی وزارت امور خارجه جمهوری اسلامی ایران، این اقدامات را «نقض آشکار و فاحش» یادداشت تفاهم خاتمه جنگ توصیف کرده است. از

اجرای حکم یکی از بزرگ‌ترین پرونده‌های حقوقی کشور با دستور رئیس قوه قضاییه؛

۸۶ هزار میلیارد تومان به نفع بازنشستگان وصول شد

از مطالبات شرکت پتروشیمی جم برگزار کرد. در نتیجه این فرایند، ۸۶ هزار میلیارد تومان به ارزش دارایی‌های متعلق به بازنشستگان افزوده شد.

پیش از برگزاری مزایده، هیئت کارشناسان رسمی دادگستری ارزش اعیان و تمامی تأسیسات شرکت پتروشیمی مهر - بدون احتساب عرصه متعلق به منطقه ویژه اقتصادی انرژی پارس - را ۸۶۲ هزار و ۶۰۷ میلیارد و ۲۹۵ میلیون و ۶۵۳ هزار و ۴۸۱ ریال، معادل حدود ۴۸۹ میلیون و ۶۱۷ هزار دلار، برآورد کرده بود. با توجه به اینکه اموال در مزایده به فروش نرسید، بنا بر درخواست محکوم‌له و مطابق مقررات اجرای احکام، این دارایی‌ها در ازای بخشی از مطالبات شرکت پتروشیمی جم به این شرکت واگذار شد.

گفتنی است روز گذشته نیز وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی با اعلام خبر اجرای این حکم و برگزاری مزایده، از رئیس قوه قضاییه به دلیل پیگیری ویژه پرونده و استیفای حقوق بازنشستگان تقدیر کرده بود.

مبلغ مذکور در وجه شرکت پتروشیمی جم را صادر و موضوع در همین حد باقی مانده بود.

با انعکاس موضوع به سازمان بازرسی کل کشور، بررسی مطالبات و تعاملات فی مابین شرکت‌های مذکور در دستور کار قرار گرفت، نهایتاً با پیگیری رئیس سازمان بازرسی اعمال ماده ۴۷۷ آیین دادرسی کیفری از رئیس قوه قضاییه درخواست شد. در ادامه با تجویز اعاده دادرسی و ارجاع پرونده به شعبه یکم دیوان عالی کشور، شعبه مربوطه طی دادنامه‌ای، رای محکومیت شرکت پتروشیمی مصرف کننده به پرداخت ۸۷۲ میلیون دلار در وجه شرکت پتروشیمی جم را صادر کرد.

با این حال پس از صدور رای قطعی پرونده، بدلائل مختلف، حکم صادره از اجرا بازماند تا اینکه نهایتاً رئیس قوه قضاییه در خصوص توقف اجرای حکم مذکور، دستور رفع اثر صادر کرد. در نهایت، دوشنبه ۸ تیرماه ۱۴۰۵، شعبه اول اجرای احکام مدنی شهرستان عسلویه در راستای اجرای حکم قطعی، مزایده اموال شرکت پتروشیمی مهر را با هدف وصول بخشی

با دستور رئیس قوه قضاییه، حکم قطعی یکی از بزرگ‌ترین پرونده‌های حقوقی کشور پس از سال‌ها توقف اجرا شد و در نتیجه آن، ۸۶ هزار میلیارد تومان از دارایی‌های متعلق به بازنشستگان از محل اجرای مطالبات شرکت پتروشیمی جم احیا و به صندوق‌های بازنشستگی بازگردانده شد. مرکز رسانه قوه قضاییه - به سبب بروز اختلاف در اجرای قرارداد بلند مدت فروش اتیلن بین شرکت پتروشیمی جم، (زیرمجموعه صندوق بازنشستگی کشوری) به‌عنوان تأمین‌کننده و یکی از شرکت‌های پتروشیمی (به‌عنوان مصرف‌کننده)، شرکت پتروشیمی جم در سال ۱۳۸۴ ادعای عدم وصول مطالبات ارزی خود به مبلغ ۸۷۲ میلیون دلار را بر اساس قرارداد منعقد، در هیئت داورى مطرح کرد.

پس از طرح این موضوع، هیئت اول داورى در سال ۱۳۹۶ رأی به عدم صلاحیت رسیدگی به لحاظ دولتی بودن شرکت پتروشیمی جم صادر کرد؛ اما هیئت دوم داورى در تیرماه ۱۳۹۹ رأی به محکومیت شرکت پتروشیمی مصرف کننده به پرداخت