



سهم زوجه از اموال متوفی

مدیر مسئول: دکتر منصور مظفری
وکیل پایه یک دادگستری

ارث بردن از ماترک متوفی در جوامع مختلف با قوانینی روبرو است. در روم باستان زنان اعم از دختر، همسر و مادر ارث نمی‌بردند و یا در یونان باستان ارث فقط به پسر بزرگ متوفی می‌رسید و زنان و خردسالان سهمی از ماترک متوفی نداشتند. اعراب هم بر این عقیده بودند که زنان نباید ارث ببرند و پسر ارشد ارث می‌برد. در چنین شرایطی آیات نورانی ارث بر پیامبر گرامی اسلامی (ص) نازل گردید در سوره نساء، مقدار سهم الارث زن تعیین شده است.

قانون مدنی نیز بر همین اساس تدوین شده است. براساس ماده ۸۶۷ قانون مدنی «ارث به موت حقیقی یا به موت فرضی مورث تحقق پیدا می‌کند» و عقد نکاح بنیان قرابت و توارث میان زوج و زوجه می‌باشد. (نکاح منقطع یا مدت‌دار سبب ارث نمی‌شود)

همسر متوفی درصد معینی از اموال متوفی را مالک می‌شود که این درصد بین یک چهارم و یک هشتم اموال زوج در نوسان است. اگر شوهر فرزندی نداشته باشد سهم زوجه از ماترک متوفی یک هشتم خواهد بود. اگر شوهر فرزندی نداشته باشد سهم زوج به یک چهارم از اموال شوهر خواهد بود. حال اگر در فرض شوهر به جز همسر وارثی نداشته باشد قانون مدنی چه می‌گوید؟ در این حالت یک چهارم به زوجه می‌رسد و مابقی اموال در حکم اموال شخصی بدون وارث خواهد بود که به خزانه دولت واریز می‌گردد و عکس این مورد اگر زوجه فوت کند و به جز همسر وارثی نداشته باشد تمام اموال به شوهر به ارث خواهد رسید.

چنانچه زوج چند همسر داشته باشد یک چهارم و یک هشتم به تمامی همسران می‌رسد و بصورت مساوی بین آنان تقسیم خواهد شد. در خصوص سرقفلی زن نیز مانند سایر ورثه از سرقفلی ارث می‌برد.

یک نکته دیگر اینکه اگر شوهر همسر خود به طلاق رجعی مطلقه کند (یعنی اینکه امکان بازگشت زوج باقی باشد) هریک از زوجین که قبل از مدت عده بمیرد، دیگری از او ارث می‌برد. ولی در مابقی طلاق‌ها چنین توارثی ایجاد نمی‌شود و اگر شوهر در حال بیماری همسرش را طلاق دهد (تمامی طلاق‌ها) و زن در مدت یکسال به علت همان بیماری فوت کند و زن در این مدت یکسال ازدواج نکرده باشد. زن از متوفی (زوج) ارث می‌برد.

در آخر باید گفت: براساس مصوبه مجلس هفتم و اصلاح قانون مدنی مطابق ماده ۹۴۶ این قانون «زوج از هم اموال زوجه ارث می‌برد و زوجه در صورت فرزندان بودن زوج یک هشتم از این اموال منقول و یک هشتم از قیمت اموال غیرمنقول اعم از عرصه و اعیان ارث می‌برد در صورتی که زوج هیچ فرزندی نداشته باشد. سهم زوجه یک چهارم از همه اموال به ترتیب فوق است» در ماده ۹۴۸ قانون مدنی مقرر شده است. هرگاه ورثه از اداء قیمت امتناع کنند زن می‌تواند حق خود را از عین اموال استیفا کند».

ایمیل: Aftab.yz@gmail.com

تلفن: ۰۹۱۲۲۹۹۱۷۹۶

مذاکره قراردادها؛ هنر پرسیدن پرسش‌های درست:

اصول مذاکره قراردادها؛ از مدیریت ریسک تا خلق ارزش



دکتر فرشید فرحناکپان
وکیل دادگستری

(Commercial Objective) معامله کاملاً روشن باشد.

هر قرارداد برای حل یک مسئله مشخص طراحی می‌شود؛ انتقال کالا، ارائه خدمات، سرمایه‌گذاری، انتقال فناوری، مشارکت تجاری یا کاهش ریسک. اگر این هدف به درستی شناسایی نشود، متن قرارداد نیز نمی‌تواند به درستی تنظیم شود. زمانی که هدف کسب‌وکار روشن باشد، تشخیص اینکه کدام بند ضروری است، کدام تعهد باید تقویت شود و کدام ریسک باید کنترل شود، بسیار ساده‌تر خواهد بود. در مقابل، قراردادی که صرفاً بر اساس الگوهای آماده تنظیم شود، معمولاً نمی‌تواند پاسخگوی نیاز واقعی طرفین باشد. «یک توافق موفق، با شفافیت آغاز می‌شود.»

۲) اگر یکی از طرفین به تعهدات خود عمل نکند، چه اتفاقی خواهد افتاد؟

قرارداد زمانی ارزش واقعی خود را نشان می‌دهد که همه‌چیز مطابق انتظار پیش نرود. مذاکره‌کنندگان حرفه‌ای تنها درباره اجرای تعهدات گفت‌وگو نمی‌کنند، بلکه پیامدهای عدم اجرای آن‌ها را نیز از پیش طراحی می‌کنند.

شناسایی ریسک واقعی کسب‌وکار (Business Risk) باید پیش از امضای قرارداد انجام شود. همچنین لازم است ضمانت‌اجراها (Remedies) و شیوه‌های جبران خسارت به گونه‌ای تنظیم شوند که در صورت نقض قرارداد، حقوق طرف زیان‌دیده به‌طور مؤثر قابل حمایت باشد. بسیاری از اختلافات به این دلیل پیچیده می‌شوند که قرارداد صرفاً درباره تعهدات سخن گفته؛ اما درباره ضمانت اجرای آن‌ها سکوت کرده است. قرارداد خوب، فقط نمی‌گوید چه باید انجام شود؛ بلکه مشخص می‌کند اگر انجام نشد، چه خواهد شد. «امیدواری، استراتژی مذاکره نیست.»

بسیاری از افراد، مذاکره قرارداد را به چانه‌زنی بر سر قیمت، تغییر چند واژه یا اصلاح چند بند حقوقی تقلیل می‌دهند. درحالی‌که واقعیت، بسیار عمیق‌تر از این است. قرارداد، پیش از آنکه یک متن حقوقی باشد، نقشه راه یک رابطه تجاری است؛ سندی که نحوه تخصیص ریسک، تقسیم منافع، مدیریت تعهدات و حتی پایان همکاری را تعیین می‌کند. به همین دلیل، مذاکره قرارداد نیز نباید صرفاً به

بررسی متن قرارداد محدود شود؛ بلکه باید فرآیندی برای مدیریت آینده یک رابطه اقتصادی تلقی شود.

تجربه نشان می‌دهد بسیاری از اختلافات قراردادی نه به دلیل ضعف قوانین یا نقص قواعد حقوقی؛ بلکه به این علت شکل می‌گیرند که طرفین در زمان مذاکره، پرسش‌های درستی از خود نپرسیده‌اند. قراردادهایی که بدون شناخت هدف تجاری، بدون ارزیابی ریسک‌ها و بدون پیش‌بینی سناریوهای احتمالی منعقد می‌شوند، هرچند در ظاهر کامل و دقیق باشند، در عمل می‌توانند منشأ اختلافات پرهزینه شوند.

از همین رو، وکیل حرفه‌ای یا مدیر قراردادی موفق، کسی نیست که صرفاً بر اصطلاحات حقوقی مسلط باشد؛ بلکه کسی است که بتواند از خلال هر بند قرارداد، منافع اقتصادی موکل، ریسک‌های تجاری و پیامدهای حقوقی تصمیمات را تحلیل کند. پیش از امضای هر قرارداد، ده پرسش بنیادین وجود دارد که پاسخ به آن‌ها می‌تواند کیفیت مذاکره را متحول کند و احتمال اختلافات آینده را به حداقل برساند.

۱) این قرارداد واقعاً قرار است چه مسئله‌ای را حل کند؟

نخستین اشتباه در بسیاری از مذاکرات آن است که طرفین از همان ابتدا وارد بحث درباره بندهای قرارداد می‌شوند، بی‌آنکه درباره فلسفه وجودی قرارداد به توافق رسیده باشند. پیش از آنکه حتی یک واژه از قرارداد مورد مذاکره قرار گیرد، باید هدف تجاری



ادامه از صفحه اول:

۳) آیا تعهدات طرفین کاملاً شفاف و بدون ابهام هستند؟

ابهام، دشمن امنیت قراردادی است. بسیاری از دعاوی حقوقی نه از سوءنیت، بلکه از برداشت‌های متفاوت نسبت به یک عبارت یا تعهد ناشی می‌شوند. هر قرارداد باید با دقت مشخص کند چه شخصی، چه تعهدی، در چه زمانی، با چه کیفیتی و بر اساس چه استانداردی باید آن را اجرا کند. استفاده از واژه‌های کلی، مبهم یا قابل تفسیر، زمینه اختلافات بعدی را فراهم می‌کند. شفافیت در تنظیم تعهدات، علاوه بر کاهش احتمال اختلاف، اجرای قرارداد را نیز تسهیل می‌کند و امکان ارزیابی عملکرد طرفین را افزایش می‌دهد.

هرچه تعهدات دقیق‌تر تعریف شوند، نیاز به تفسیر قضایی نیز کمتر خواهد شد. «ابهام، بذر اختلافات آینده است.»

۴) آیا موکل من واقعاً توانایی اجرای این تعهدات را دارد؟

گاهی بزرگ‌ترین ریسک قرارداد، نه رفتار طرف مقابل، بلکه خوش‌بینی بیش‌ازحد موکل نسبت به توانایی‌های خود است. پیش از پذیرش هر تعهد باید زمان‌بندی، مهلت‌ها و خروجی‌های مورد انتظار (Deliverables) با دقت بررسی شوند. همچنین لازم است امکان‌پذیری عملیاتی (Operational Feasibility) اجرای تعهدات از منظر منابع مالی، نیروی انسانی، زیرساخت‌ها و الزامات قانونی ارزیابی شود. وکیل حرفه‌ای صرفاً درباره حقوق موکل مذاکره نمی‌کند؛ بلکه از پذیرش تعهداتی که اجرای آن‌ها واقع‌بینانه نیست نیز جلوگیری می‌کند. قراردادی که اجرای آن از ابتدا غیرممکن یا بسیار دشوار باشد، زمینه مسئولیت قراردادی را فراهم خواهد کرد. «هرگز تعهدی را نپذیرید که توان اجرای آن را ندارید.»

۵) چه ریسک‌هایی را با این قرارداد می‌پذیریم؟

هیچ قراردادی عاری از ریسک نیست. هدف مذاکره نیز حذف کامل ریسک نیست؛ زیرا در روابط تجاری، ریسک همواره وجود دارد. آنچه یک مذاکره حرفه‌ای را از یک مذاکره معمولی متمایز می‌کند، مدیریت و تخصیص صحیح ریسک است، نه انکار آن. یکی از مهم‌ترین وظایف وکیل یا مدیر حقوقی، ارزیابی دامنه مسئولیت‌های قراردادی (Liability Exposure) است. هر تعهدی که در قرارداد پذیرفته می‌شود، می‌تواند مسئولیت مالی، حقوقی یا حتی اعتباری برای موکل ایجاد کند؛ بنابراین، باید به‌دقت بررسی شود که حدود مسئولیت هر طرف تا کجاست، چه خساراتی قابل مطالبه است، آیا مسئولیت‌ها سقف مشخصی دارند و

در چه مواردی امکان معافیت از مسئولیت وجود خواهد داشت. در این میان، بندهای جبران خسارت (Indemnity) و شروط انتقال یا توزیع ریسک (Risk-Shifting Clauses)

از مهم‌ترین ابزارهای مدیریت ریسک به شمار می‌روند. این بندها تعیین می‌کنند که در صورت وقوع خسارت، مسئولیت نهایی بر عهده چه شخصی خواهد بود و هر طرف تا چه میزان باید پیامدهای مالی یا حقوقی یک رویداد را بر عهده بگیرد.

اشتباه رایج آن است که مذاکره‌کنندگان تنها به میزان منافع قرارداد توجه می‌کنند و از هزینه‌های بالقوه‌ای که ممکن است در آینده بر آنان تحمیل شود، غافل می‌مانند. درحالی‌که

مذاکره قراردادها؛ هنر پرسیدن پرسش‌های درست:**اصول مذاکره قراردادها؛****از مدیریت ریسک تا خلق ارزش**

مقابل آن امتیازی دریافت کنید.»

۷) مالک حقوق مالکیت فکری و اطلاعات محرمانه چه کسی است؟

در اقتصاد دانش‌بنیان امروز، ارزشمندترین دارایی بسیاری از شرکت‌ها دیگر تجهیزات، ساختمان یا ماشین‌آلات نیست، بلکه دارایی‌های فکری و اطلاعاتی آن‌هاست. داده‌ها، نرم‌افزارها، طرح‌های صنعتی، مستندات فنی، الگوریتم‌ها، پایگاه‌های اطلاعاتی و حتی خروجی‌های حاصل از اجرای قرارداد، گاه ارزشی بسیار بیشتر از موضوع اصلی قرارداد پیدا می‌کنند. به همین دلیل، تعیین تکلیف حقوق مالکیت فکری (Intellectual Property) نباید به آینده یا برداشت‌های ضمنی طرفین واگذار شود. قرارداد باید به‌صراحت مشخص کند که مالک نتایج حاصل از همکاری، اسناد، محتوا، داده‌ها و سایر دستاوردهای ایجادشده در جریان اجرای قرارداد (Work Product) چه شخصی خواهد بود و هر یک از طرفین تا چه حدودی حق استفاده، بهره‌برداری یا انتقال آن‌ها را خواهند داشت.

همچنین حفاظت از اطلاعات محرمانه نباید تنها به درج یک بند کلی محدود شود. دامنه اطلاعات محرمانه، مدت‌زمان حفظ محرمانگی، موارد استثنا و آثار نقض تعهد محرمانگی باید به‌روشنی تعریف شود. در بسیاری از اختلافات تجاری، مسئله اصلی نه اجرای قرارداد، بلکه مالکیت بر دستاوردهایی است که در نتیجه اجرای آن ایجادشده‌اند. سکوت یا ابهام در این زمینه، می‌تواند اختلافاتی پیچیده و پرهزینه به دنبال داشته باشد. «مالکیت را هرگز مفروض ندانید؛ آن را صریحاً در قرارداد مشخص کنید.»

۸) چگونه و تحت چه شرایطی می‌توان از این قرارداد خارج شد؟

بسیاری از مذاکرات با شور و اشتیاق فراوان برای ورود به یک همکاری آغاز می‌شوند، اما کمتر کسی درباره پایان آن می‌اندیشد. درحالی‌که یکی از مهم‌ترین نشانه‌های بلوغ حقوقی در تنظیم قراردادها، پیش‌بینی دقیق نحوه خاتمه همکاری است. حقوق فسخ یا خاتمه قرارداد (Termination Rights) باید به‌گونه‌ای تنظیم شود که نه موجب بی‌ثباتی قرارداد شود و نه طرفین را در یک رابطه غیرقابل‌تحمل گرفتار کند. قرارداد باید مشخص کند که در چه شرایطی امکان فسخ وجود دارد، چه تشریفات باید رعایت شود، چه مهلتی برای اعلام تصمیم لازم است (Notice Periods) و آثار حقوقی خاتمه قرارداد چگونه میان طرفین تقسیم خواهد شد.

پیش‌بینی این موارد، نشانه بی‌اعتمادی نیست؛ بلکه نشانه آینده‌نگری و مدیریت صحیح روابط قراردادی است. همان‌گونه که ورود به یک قرارداد نیازمند برنامه‌ریزی است، خروج از آن نیز باید بر اساس قواعد روشن و از پیش توافق‌شده انجام گیرد. وکلای باتجربه می‌دانند که کیفیت یک

یک بند نامناسب درباره مسئولیت یا جبران خسارت، گاه می‌تواند آثار مالی بسیار سنگین‌تری نسبت به ارزش اولیه قرارداد ایجاد کند. وکیل حرفه‌ای، پیش از آنکه درباره منافع قرارداد سخن بگوید، ابتدا نقشه ریسک آن را ترسیم می‌کند؛ زیرا تنها زمانی می‌توان درباره سود یک معامله قضاوت کرد که هزینه‌های احتمالی آن نیز به‌درستی شناسایی شده باشد. «ریسکی که امروز نادیده گرفته شود، فردا به دعوی حقوقی تبدیل خواهد شد.»

۶) در برابر تعهداتی که می‌پذیریم، چه ارزشی دریافت می‌کنیم؟

یکی از مهم‌ترین اشتباهات در مذاکرات قراردادی، تمرکز بیش‌ازاندازه بر امتیاز دادن و بی‌توجهی به اصل توازن منافع است. قرارداد زمانی پایدار خواهد بود که میان تعهدات هر طرف و منفعی که دریافت می‌کند، تعادل برقرار باشد. مذاکره موفق تنها به معنای کاهش مسئولیت‌ها یا افزایش حقوق نیست؛ بلکه فرآیندی برای ایجاد توازن میان آنچه هر طرف می‌دهد و آنچه در مقابل دریافت می‌کند. اگر یک‌طرف تعهدات بیشتری بپذیرد، مسئولیت سنگین‌تری قبول کند یا محدودیت‌های بیشتری را تحمل کند، باید در برابر آن ارزش اقتصادی یا حقوقی متناسبی نیز دریافت کند.

این منطق در ادبیات مذاکره با مفهوم امتیاز متقابل (Reciprocal Concession) شناخته می‌شود. هر امتیازی که در جریان مذاکره واگذار می‌شود، باید در ازای امتیازی متناسب از طرف مقابل باشد. در غیر این صورت، توازن قرارداد به‌تدریج از بین خواهد رفت و زمینه نارضایتی و اختلاف فراهم می‌شود. مذاکره‌کنندگان حرفه‌ای هیچ‌گاه صرفاً به حذف یا اضافه کردن بندها فکر نمی‌کنند؛ بلکه همواره این پرسش را مطرح می‌کنند که «در مقابل این تعهد، چه ارزشی نصیب موکل خواهد شد؟» نگاه ارزش‌محور به قرارداد باعث می‌شود مذاکره از یک رقابت بر سر امتیازها، به فرآیندی برای خلق ارزش مشترک تبدیل شود؛ فرآیندی که در آن هر دو طرف احساس می‌کنند توافق حاصل‌شده منافع مشروع آنان را تأمین کرده است. «هر امتیازی که واگذار می‌کنید، باید در



ادامه در صفحه بعد ➡

ادامه از صفحه قبل

قرارداد، تنها با نحوه آغاز آن سنجیده نمی‌شود؛ بلکه نحوه پایان آن نیز به همان اندازه اهمیت دارد. «وکلاهی حرفه‌ای، پیش از ورود به قرارداد، درباره نحوه خروج از آن مذاکره می‌کنند.»

۹) در صورت بروز اختلاف، چه مرجعی تصمیم‌گیری خواهد کرد؟

در قراردادهای تجاری بین‌المللی بسیاری از مذاکره‌کنندگان تصور می‌کنند که انتخاب قانون حاکم یا مرجع حل اختلاف، موضوعی تشریفاتی است که می‌توان آن را به انتهای مذاکرات موکول کرد. درحالی‌که تجربه قراردادهای تجاری نشان می‌دهد این تصمیم، گاه به‌اندازه موضوع اصلی قرارداد اهمیت دارد و حتی می‌تواند سرنوشت یک دعوای چند میلیون دلاری را تغییر دهد. هر قرارداد باید به‌روشنی مشخص کند که در صورت بروز اختلاف، کدام نظام حقوقی بر تفسیر و اجرای قرارداد حاکم خواهد بود (Governing Law) و اختلاف در چه مرجعی رسیدگی می‌شود. این مرجع ممکن است دادگاه‌های یک کشور یا نهادهای

داوری باشد که طرفین صلاحیت آن‌ها را از پیش پذیرفته‌اند (Jurisdiction).

انتخاب قانون حاکم، تنها انتخاب مجموعه‌ای از قواعد حقوقی نیست؛ بلکه انتخاب شیوه تفسیر قرارداد، معیارهای مسئولیت قراردادی، نحوه جبران خسارت و حتی شیوه اجرای رأی نیز هست. به همین ترتیب، انتخاب مرجع صالح رسیدگی نیز بر هزینه، سرعت، محرمانگی، تخصص رسیدگی و امکان اجرای رأی تأثیر مستقیم می‌گذارد. وکیل حرفه‌ای این موضوع را صرفاً یک بند پایانی قرارداد نمی‌داند؛ بلکه آن را بخشی از استراتژی مدیریت ریسک تلقی می‌کند؛ زیرا اگر قرارداد درنهایت به اختلاف منجر شود، کیفیت تصمیم امروز درباره قانون حاکم و مرجع رسیدگی، می‌تواند نتیجه فردای دعوا را تعیین کند. «حلول فصل اختلاف را به آخرین لحظه موکول نکنید؛ انتخاب قانون حاکم و مرجع رسیدگی می‌تواند نتیجه پرونده را به‌طور کامل تغییر دهد.»

۱۰) اگر مذاکره به نتیجه نرسید، نقطه خروج ما کجاست؟

یکی از بزرگ‌ترین اشتباهات در مذاکره، ورود به گفت‌وگو بدون تعیین حدود و مرزهای تصمیم‌گیری است. مذاکره‌کننده‌ای که از پیش نداند تا کجا حاضر به امتیاز دادن است، معمولاً در جریان مذاکره و تحت‌فشار زمان، احساسات یا تمایل به



دستیابی به توافق، از منافع اصلی خود فاصله می‌گیرد. پیش از آغاز هر مذاکره باید خطوط قرمز (Non-Negotiables) به‌روشنی مشخص شوند؛ موضوعاتی که تحت هیچ شرایطی قابل چشم‌پوشی نیستند. همچنین لازم است حداقل شرایط قابل قبول (Minimum Acceptable Position) نیز از پیش تعیین شود تا مذاکره‌کننده بداند در چه نقطه‌ای توافق همچنان منطقی است و از چه نقطه‌ای به بعد، ادامه مذاکرات دیگر منافع موکل را تأمین نمی‌کند. برخلاف تصور رایج، هدف مذاکره صرفاً رسیدن به توافق نیست؛ هدف، دستیابی به توافقی مطلوب است. توافقی که منافع اساسی طرفین را حفظ نکند، هرچند به امضای قرارداد منجر شود، درواقع یک شکست راهبردی است. قدرت واقعی در مذاکره، در توانایی «نه گفتن» نهفته است. کسی که بتواند در زمان مناسب، بدون هیجان و بر اساس معیارهای از پیش تعیین‌شده، میز مذاکره را ترک کند،

معمولاً از قدرت چانه‌زنی بیشتری نیز برخوردار خواهد بود. «بزرگ‌ترین قدرت در مذاکره، توانایی و آمادگی برای ترک میز مذاکره است.»

روشن‌ساز کلام

مذاکره قرارداد، هنر تغییر واژه‌ها یا جابه‌جا کردن بندهای حقوقی نیست؛ بلکه فرآیندی نظام‌مند برای مدیریت ریسک (Risk Management)، حفاظت از منافع (Protection of Interests) و خلق ارزش (Value Creation) است. هر قراردادی که بدون پاسخ به این ده پرسش مذکور امضا شود، درواقع بر پایه فرضیات، خوش‌بینی یا برداشت‌های شخصی استوار شده است؛ عواملی که دیر یا زود می‌توانند به اختلافات حقوقی، زیان‌های اقتصادی و حتی فروپاشی روابط تجاری منجر شوند.

در مقابل، وکیل یا مدیر قراردادی که پیش از امضای هر قرارداد، این ده پرسش را به‌صورت نظام‌مند مطرح کند، تنها در حال تنظیم یک سند حقوقی نیست؛ بلکه در

حال طراحی چارچوبی برای موفقیت، پایداری و امنیت یک رابطه تجاری است. چنین رویکردی، مذاکره را از چانه‌زنی بر سر بندهای قرارداد، به فرآیندی راهبردی برای تصمیم‌گیری آگاهانه تبدیل می‌کند.

درنهایت، می‌توان این ده پرسش را به‌عنوان «چک‌لیست طلایی مذاکره قراردادهای» معرفی کرد؛ چک‌لیستی که هر وکیل، مدیر حقوقی، مدیر قراردادهای و فعال اقتصادی باید پیش از امضای هر قرارداد، آن را مرور کند؛ زیرا کیفیت یک قرارداد، تنها با استحکام متن آن سنجیده نمی‌شود؛ بلکه با کیفیت پرسش‌هایی سنجیده می‌شود که پیش از امضای آن مطرح‌شده‌اند. گاه، یک پرسش درست، ارزشمندتر از ده‌ها صفحه متن قراردادی است؛ زیرا پرسش‌های درست، ریسک‌های پنهان را آشکار، منافع واقعی را شفاف و مسیر یک همکاری موفق را هموار می‌کنند.

دولت ۲۳۰ هزار تومان برای کارشناسان ارشد و ۲۷۰ هزار تومان برای دکتری تعیین شده است که درصدی از روانشناسان این تعرفه را رعایت نمی‌کنند و همین موضوع هم باعث شده تا مردم نتوانند از این خدمات استفاده کنند.

همین موضوع نیز باید در اسرع وقت مورد بازنگری و یکسان‌سازی قرار بگیرد تا مردم بتوانند لااقل از ابتدای سال جدید از نظام تعریف شده جدید و هدفمند در حوزه‌ی روانشناسی بهره‌مند گردند که همین موضوع به موازات نیز می‌تواند کمک شایانی به فارغ‌التحصیلان این رشته‌ها برای حضور پررنگ در اقتصاد موضوعی روان‌شناسی و روان‌درمانگری بر بسترهای متنوع و رو به‌ازدیاد آنلاین و حضوری و بعضاً گروه‌درمانی باشد.

اگر همه خدمات روانشناختی مشمول بیمه شوند به‌طور مستقیم همه مردم می‌توانند به این مراکز مراجعه کنند و از این خدمات استفاده کنند. مجلس باید این موضوع را در برنامه توسعه هفتم نیز مدنظر قرار دهد و با شمولیت بیمه‌ها امکان استفاده از این خدمات را برای اقشار مختلف مردم فراهم آورند. درحال حاضر مراکز روانشناسی با بیمه‌ها قرارداد ندارند که در صورت همت جمعی و فرهنگ‌سازی این موضوع و روشهای مختلف تسریع در امر تسویه‌های جاری این مراکز هم با بیمه‌ها قرارداد متقابل منعقد نمایند.

مند گردند و برای کودکان امروزی نیز همین رویکرد باعث می‌شود تا از شکل‌گیری آسیب‌های روانی جدی برای آینده‌ی آنها جلوگیری بعمل آید.

یادآوری این مهم خالی از لطف نیست که علم روان‌شناسی تنها دو گرایش یاد شده نیست و باید اذعان داشت که سایر گرایش‌های روانشناختی از قبیل خدمات روانشناسی تربیتی و گرایش صنعتی سازمانی - که در دانشگاه‌های ایران و جهان تدریس می‌شود - برای نیروهای مولد شاغل در کارخانه‌ها هم، پوشش بیمه‌ای مذکور مصوب و اجرایی گردد و دولت و مجلس باید شمول خدمات بیمه‌ای را برای این مراجعه‌کنندگان بیشتر مورد توجه و البته تسریع قرار بدهند تا همه روانشناسان (در همه گرایش‌ها) از این مزایا بهره‌مند شوند. هرچند این کار دولت جای تقدیر دارد، لیکن تعلل‌های بعدی مثل عدم به‌روز رسانی مصوبات شورای عالی بیمه و بیمه مرکزی (معروف به کتابچه تعرفه‌ها) به‌منظور اجرایی نمودن و تکلیف کردن آن به بیمه‌های پایه و تکمیلی و نهایی‌سازی موضوع، در کنار تورم‌های قانونی و تصویب نامه‌های طویل‌المدت، نباید باعث کندی روند اجرایی این مهم شده و کام ملت را تلخ نماید. همچنین باز هم در خبرها آمده بود که - در جامعه ما بیش از ۷۰ درصد مردم توانایی مراجعه به روانشناسان را ندارند به دلیل اینکه تعرفه این خدمات بالا است، تعرفه مصوب

تسریع در الزام بیمه‌ها برای پوشش خدمات روان‌درمانی

مهدی حاج محمود عطار
دکترای تخصصی عدالت کیفری
و مدرس دانشگاه

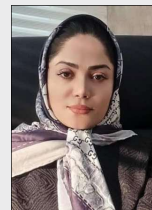


در خبرها آمده بود که به گفته رئیس سازمان نظام روان‌شناسی و مشاوره، هیأت دولت برخی از خدمات سلامت روان را با گرایش روانشناسی بالینی و سلامت تحت پوشش بیمه قرار داده است و این موضوع مشمول انواع اختلالات روانشناختی است.

این بدان معناست که افراد از دوران کودکی تا سالمندی می‌توانند با مراجعه به مراکز مشاوره و روان‌شناسان از این خدمات با بیمه استفاده کنند. تا همین جای کار هم بسیار تصمیم‌درستی است که مردم عزیز کشورمان که سالها بواسطه‌ی مشکلات عدیده‌ی اقتصادی و معیشتی و تأثیرات جنگ ظالمانه و تحریم‌های جهانی زندگی مملو از آسیب‌های روحی و روانی را متحمل شده‌اند با پشتوانه‌های بیمه‌ای، چه بیمه‌های پایه و یا تکمیل درمان، بتوانند از خدمات بسیار تأثیرگذار مشاوران و متخصصین این حوزه بهره

- صاحب امتیاز و مدیرمسئول: دکتر منصور مظفری / وکیل پایه یک دادگستری
- آدرس: تهران - خیابان شهید مطهری - ابتدای قائم مقام فراهانی، کوچه ۲۶، پلاک ۱۰ یزد - بلوار ۲۲ بهمن - ابتدای کوچه اعظم ۰۹۱۲۸۴۳۷۰۱۸
- تلفن: ۰۹۱۲۲۹۹۱۷۹۶ - ۰۹۱۳۱۵۱۵۲۱۰ - ۸۸۳۲۸۷۴۳ ایمیل: aftab.yz@gmail.com

تأثیر شفافیت مالیاتی بر پیشرفت و عدالت اجتماعی



دکتر زهرا ستاری
وکیل پایه یک دادگستری

می‌کند. آمارهای رسمی نشان می‌دهد که نسبت مالیات ابرازی مؤدیان حقیقی از ۳۵ درصد در سال ۱۳۹۹ به ۷۹ درصد در سال ۱۴۰۳ افزایش یافته است؛ موضوعی که بیانگر ارتقای فرهنگ مالیاتی و پذیرش بیشتر مسئولیت اجتماعی در قبال تأمین هزینه‌های عمومی کشور است. از منظر حقوق عمومی نیز، شفافیت مالیاتی تجلی اصل پاسخگویی و حاکمیت قانون است. کاهش وابستگی به روش‌های سنتی ممیزی، محدود شدن دخالت‌های سلیقه‌ای، هوشمندسازی فرآیندها و حذف مقررات زائد، علاوه بر افزایش کارآمدی نظام مالیاتی، زمینه کاهش فساد اداری و تقویت اعتماد عمومی را فراهم می‌آورد.

این روند، در نهایت به استقرار حکمرانی مطلوب و تضمین اجرای عادلانه قوانین مالیاتی کمک خواهد کرد. در نهایت، شفافیت مالیاتی را باید فراتر از ابزاری برای افزایش درآمدهای عمومی دانست.

این رویکرد، یکی از پایه‌های تحقق عدالت اجتماعی، توسعه اقتصادی و حکمرانی مطلوب به شمار می‌آید. هر اندازه نظام مالیاتی شفاف‌تر، هوشمندتر و پاسخگوتر عمل کند، اعتماد عمومی افزایش یافته، تمکین مالیاتی تقویت می‌شود و منابع مالی پایدارتر و عادلانه‌تری برای توسعه کشور فراهم خواهد شد. از این‌رو، استمرار اصلاحات ساختاری، توسعه سامانه‌های هوشمند و تقویت سازوکارهای پاسخگویی، می‌تواند جایگاه نظام مالیاتی را به‌عنوان یکی از ارکان اصلی توسعه پایدار و عدالت اجتماعی بیش از پیش تثبیت کند.

حمل‌ونقل، عمران، آب، کشاورزی و محیط‌زیست هدف قرار داده است. چنین رویکردی، علاوه بر افزایش مشارکت شهروندان، شفافیت در تخصیص منابع عمومی را نیز تقویت می‌کند.

از سوی دیگر، استقرار سامانه مؤدیان، اتصال دستگاه‌های کارت‌خوان به پرونده‌های مالیاتی و بهره‌گیری از داده‌های اقتصادی، امکان شناسایی دقیق‌تر فعالیت‌های اقتصادی و مقابله مؤثرتر با فرار مالیاتی را فراهم ساخته است. نتیجه این فرایند، توزیع عادلانه‌تر بار مالیاتی، کاهش فشار بر مؤدیان قانون‌مدار و گسترش عدالت مالیاتی است.

همچنین، شناسایی درآمدهای واقعی و اخذ مالیات از دارایی‌ها و فعالیت‌های اقتصادی با ارزش بالا، از جمله خانه‌های لوکس، خودروهای گران‌قیمت و برخی فعالیت‌های سوداگرانه، می‌تواند به هدفمند شدن سیاست‌های مالی و کاهش فشار مالیاتی بر اقشار کم‌درآمد کمک کند؛ امری که از مهم‌ترین الزامات تحقق عدالت اقتصادی محسوب می‌شود. آثار اجتماعی و حقوقی شفافیت مالیاتی شفافیت مالیاتی، افزون بر آثار اقتصادی، در بازسازی رابطه میان دولت و شهروندان نیز نقش مؤثری ایفا می‌کند. هر اندازه مردم نسبت به نحوه وصول و هزینه‌کرد مالیات‌ها آگاهی بیشتری داشته باشند، اعتماد آنان به نظام مالیاتی افزایش می‌یابد و مالیات، از یک تکلیف صرف قانونی، به جلوه‌ای از مشارکت مسئولانه شهروندان در اداره امور عمومی تبدیل می‌شود. این اعتماد متقابل، زمینه افزایش تمکین مالیاتی را نیز فراهم

در سال‌های اخیر، نظام مالیاتی ایران با عبور از شیوه‌های سنتی و حرکت به سوی ساختارهای هوشمند و داده‌محور، وارد مرحله‌ای نوین از حکمرانی مالی شده است. این تحول، صرفاً به افزایش کارآمدی در وصول مالیات محدود نمی‌شود، بلکه می‌تواند با ارتقای شفافیت، تقویت اعتماد عمومی و تحقق عدالت مالیاتی، نقش مهمی در توسعه پایدار و انسجام اجتماعی ایفا کند. از این منظر، شفافیت مالیاتی تنها یک ابزار اقتصادی نیست، بلکه یکی از مؤلفه‌های حکمرانی مطلوب و اجرای مؤثر اصل پاسخگویی در نظام اداری به شمار می‌آید.

نقش شفافیت مالیاتی در توسعه اقتصادی یکی از مهم‌ترین آثار نظام مالیاتی شفاف، ایجاد ارتباطی ملموس میان مالیات‌های پرداختی شهروندان و اجرای پروژه‌های عمومی است. در همین راستا، طرح «نشاندار کردن مالیات» امکان آن را فراهم کرده است که مؤدیان درباره محل هزینه‌کرد مالیات خود اظهار نظر کنند.

بر اساس آمارهای منتشرشده، این طرح در سال ۱۴۰۴ با مشارکت بیش از ۳۰۱ هزار مؤدی، تأمین مالی ۸۸۱ پروژه ملی و استانی را در حوزه‌هایی همچون آموزش و پرورش،



ساناز مرادی
وکیل پایه یک دادگستری
رئیس کمیسیون داوری و حل و فصل اختلافات
فدراسیون بین‌المللی

حقوق ورزشی قوانین و قرارداد های حقوقی نقل و انتقالاتی

فوتبال چگونه بر اقتصاد بازیکنان تأثیر می‌گذارد

آخرین تحولات حقوقی، نشان‌دهنده فشار فزاینده بر سیستم فعلی و تلاش برای تغییر آن است. رأی دیارا (پسا-بوسمان): در سال ۲۰۲۴، دادگاه عالی اروپا مجدداً احکامی صادر کرد که بخش‌هایی از قوانین فعلی فیفا را با اصول آزادی حرکت و رقابت در تضاد دانست. این رأی که به «بوسمان ۲» معروف شده، می‌تواند منجر به افزایش نقل‌وانتقالات بدون ریسک مالی عظیم برای بازیکنان شود. اتحادیه جهانی بازیکنان (FIFPRO) این را یک پیروزی دانسته و تخمین زده که بر اساس این رأی، بازیکنان حرفه‌ای طی ۲۰ سال گذشته به طور میانگین ۸ درصد از درآمد خود را به دلیل محدودیت‌های سیستم فعلی از دست داده‌اند.

با این حال، به نظر می‌رسد تغییرات به یکباره و همه‌جانبه نباشد و فیفا در صدد اصلاح تدریجی قوانین خود برآمده است تا به نوعی تعادل میان منافع باشگاه‌ها و بازیکنان دست یابد.

جمع‌بندی به طور خلاصه، نظام حقوقی نقل‌وانتقالات فوتبال، با وجود تأمین بستر قراردادهای بزرگ که اقتصاد بازیکنان را رونق می‌بخشد، با اعمال محدودیت‌های مالی و قوانین نظارتی، سقفی برای افزایش درآمد و امنیت شغلی آن‌ها ایجاد کرده است. این کشمکش حقوقی، پویایی اصلی اقتصاد بازیکنان را شکل می‌دهد و نشان می‌دهد که قوانین نه فقط بر چگونگی جابه‌جایی، بلکه بر ارزش و درآمد بازیکنان نیز تأثیری مستقیم و تعیین‌کننده دارند.

هزینه‌های سرسام‌آور را مهار کند. این قوانین مستقیماً بر بودجه‌ای که باشگاه‌ها می‌توانند صرف دستمزد و خرید بازیکن کنند، تأثیر می‌گذارد. قوانین بازی جوانمردانه مالی (Financial Fair Play - FFP) و قوانین مشابه داخلی (مانند Squad Cost Ratio در مسابقات یوفا)، دقیقاً برای محدود کردن هزینه‌های باشگاه‌ها و جلوگیری از ورشکستگی آن‌ها طراحی شده‌اند. تحقیقات نشان می‌دهد که هزینه‌های دستمزد بازیکنان، بزرگترین عامل تأثیرگذار بر سودآوری باشگاه‌هاست و این قوانین در صدد کنترل آن هستند. یک نمونه عینی، باشگاه آ.اس. رم است که برای رعایت قوانین FFP، مجبور به کاهش ۴۰ میلیون یورویی از بودجه دستمزد خود شده است. اثر بر ارزش بازار (قانون سرانه و استهلاک): باشگاه‌ها برای ثبت یک خرید، هزینه نقل‌وانتقال را در طول مدت قرارداد به‌عنوان هزینه استهلاک (Amortisation) محاسبه می‌کنند. این مکانیزم حسابداری که ریشه در قوانین مالی دارد، بر تصمیم‌گیری باشگاه‌ها برای جذب بازیکنان تأثیر می‌گذارد. به عنوان مثال، باشگاه بارسلونا تشخیص داد که هزینه سالانه تأثیر خرید آنتونی گوردون (با مبلغ ۷۰ میلیون یورو و قرارداد ۵ ساله) مشابه خرید مارکوس راشفورد (با مبلغ ۳۰ میلیون یورو و قرارداد ۳ ساله) است و به همین دلیل گزینه اول را انتخاب کرد. این نشان می‌دهد که قوانین مالی چگونه استراتژی باشگاه‌ها و در نتیجه، مقاصد احتمالی و ارزش بازیکنان را تغییر می‌دهد. چالش‌های نوین و آینده نقل‌وانتقالات

قوانین و قراردادهای نقل‌وانتقالات فوتبال، از طریق سازوکارهای پیچیده‌ای، تأثیری دوگانه و بعضاً متناقض بر اقتصاد بازیکنان می‌گذارد. از یک سو با ایجاد بستری برای قراردادهای کلان، درآمد بازیکنان را افزایش می‌دهند و از سوی دیگر با قوانین سخت‌گیرانه مالی و محدودکننده، بر امنیت شغلی و درآمد آن‌ها سایه می‌اندازند. قدرت‌بخشی به بازیکنان: آزادی نقل‌وانتقالات و قراردادهای کلان تحولات حقوقی، به ویژه در اتحادیه اروپا، قدرت چانه‌زنی بازیکنان را به شکل بی‌سابقه‌ای افزایش داده است. آزادی قرارداد (قانون بوسمان): رأی تاریخی دادگاه اروپا در سال ۱۹۹۵، دوران جدیدی را در فوتبال آغاز کرد. این قانون حق انتقال رایگان بازیکنان در پایان قرارداد را به رسمیت شناخت و سیستم جبران‌خواست برای باشگاه‌های قبلی را لغو کرد. نتیجه این حکم، افزایش چشمگیر قدرت بازیکنان در مذاکره برای دریافت دستمزدهای بالاتر و پاداش‌های سنگین بود، چرا که باشگاه‌ها دیگر برای جذب آن‌ها نیازی به پرداخت هزینه‌های گزاف نقل‌وانتقال نداشتند و این مبلغ را به شکل پاداش به خود بازیکن می‌دادند. به همین دلیل، قراردادهای بلندمدت و دستمزدهای نجومی به یک هنجار در فوتبال تبدیل شد. محدودیت‌های مالی: سقف‌ها و قوانین نظارتی در نقطه‌مقابل، نظام حقوقی مدرن با وضع قوانین مالی انضباط‌بخش، تلاش می‌کند تا