

آفتاب حقوقی

اولین روزنامه حقوقی کشور

سه‌شنبه ۳۱ شهریورماه ۱۴۰۵ سال اول شماره ۴۹

سوالات حقوقی را برای ما بفرستید

شما به طرق زیر می‌توانید با آفتاب حقوقی ارتباط بگیرید

۱- ایمیل aftab.yz@gmail.com

۲- واتساپ - بِلِه - تلگرام ۹۱۲۲۹۹۱۷۹۶

برای رعایت حال مخاطبانی که به هیچ یک از موارد بالا دسترسی ندارند تلفن ۸۸۳۲۸۷۴۳-۰۲۱ و ۰۹۱۳۱۵۱۵۲۱۰ (ساعت ۱۷ لغایت ۲۱) پاسخگو هستیم.

روابط عمومی آفتاب حقوقی

هزینه پنهان دعاوی برای کسب‌وکارها:

حق‌الوکاله فقط نوک کوه یخ است



دکتر فرشید فرحناکیان

تجاری، رقابت، قراردادهای بزرگ و مسئولیت مدیران، فقط به وکلا واگذار نمی‌شوند. وکلا برای ساختن پرونده به اطلاعات سازمان نیاز دارند؛ مدیران باید تصمیم بگیرند که چه اسنادی ارائه شود؛ کارکنان باید با تیم حقوقی همکاری کنند؛ ایمیل‌ها و داده‌ها بررسی می‌شوند؛ شهود آماده می‌شوند و تصمیمات تجاری گذشته دوباره زیر ذره‌بین قرار می‌گیرند. به‌این‌ترتیب، دعاوی از یک «موضوع حقوقی» به یک مسئله مدیریتی (Management Issue) تبدیل می‌شود و درست در همین مرحله

است که هزینه پنهان آغاز می‌شود.

جایون؛ پارادوکس دفاع از دارایی در برابر بقای کسب‌وکار

تجربه جایون (Jawbone) نمونه‌ای قابل‌تأمل از پارادوکس میان حفاظت حقوقی از دارایی‌های نامشهود و حفظ توان رقابتی کسب‌وکار وضعیت است. جایون در سال‌های اوج بازار فناوری‌های پوشیدنی، یکی از بازیگران شناخته‌شده

ر ادبیات سنتی حقوق، دعاوی معمولاً ابزاری برای استیفای حقوق (Enforcement of Rights) تلقی می‌شود. حقی نقض شده است؛ صاحب حق به دادگاه مراجعه می‌کند؛ ادله ارائه می‌شود و درنهایت، قاضی درباره مسئولیت و جبران خسارت تصمیم می‌گیرد. از منظر یک بنگاه اقتصادی، اما دعاوی فقط یک فرآیند حقوقی نیست. هر پرونده مهم می‌تواند به یک پروژه سازمانی تبدیل شود؛ پروژه‌ای که سرمایه، زمان، اطلاعات و مهم‌تر از همه، توجه مدیریت (Managerial Attention) را مصرف می‌کند.

این دقیقاً همان نقطه‌ای است که فاصله میان نگاه حقوقی و نگاه کسب‌وکاری آشکار می‌شود. ممکن است یک شرکت از نظر حقوقی کاملاً محق باشد و حتی احتمال بالایی برای پیروزی در دادگاه داشته باشد؛ اما پرسش مهم‌تر این است که آیا پیگیری این پیروزی، از منظر تجاری نیز عقلانی است؟ آیا هزینه‌ای که شرکت برای دفاع از حق خود می‌پردازد،

فقط هزینه وکیل و دادرسی است؟ یا باید هزینه فرصت زمانی را نیز محاسبه کرد که مدیرعامل، مدیر فناوری، مدیر محصول و سایر مدیران ارشد به‌جای فکر کردن به مشتری و بازار، درگیر اسناد، جلسات حقوقی و مدیریت پرونده هستند؟ در اقتصاد کسب‌وکار، گاهی بزرگ‌ترین هزینه‌ها همان‌هایی هستند که هیچ‌گاه در صورت‌های مالی ثبت نمی‌شوند.

تبدیل دعاوی از یک موضوع حقوقی به یک مسئله مدیریتی

هنگامی که از هزینه دعاوی صحبت می‌کنیم، ذهن معمولاً به سمت حق‌الوکاله، هزینه کارشناسی، هزینه دادرسی و خسارات احتمالی می‌رود. این‌ها البته هزینه‌های واقعی‌اند؛ اما اغلب مهم‌ترین هزینه یک دعاوی طولانی نیستند. هزینه مهم‌تر، هزینه فرصت (Opportunity Cost) است. هر سازمان دارای مقدار محدودی از منابع است: پول، زمان، نیروی انسانی و ظرفیت مدیریتی؛ اما در میان همه این منابع، توجه مدیران ارشد شاید کمیاب‌ترین سرمایه سازمان باشد. مدیرعامل نمی‌تواند هم‌زمان در ده مسئله استراتژیک با حداکثر تمرکز حضور داشته باشد. هر موضوع جدیدی که وارد دستور کار مدیریت می‌شود، بخشی از ظرفیت تصمیم‌گیری سازمان را اشغال می‌کند.

یک دعاوی بزرگ حقوقی دقیقاً همین کار را انجام می‌دهد. پرونده‌های پیچیده، به‌ویژه دعاوی مربوط به مالکیت فکری، اسرار

این صنعت بود؛ اما در سال ۲۰۱۵، هم‌زمان با تشدید فشارهای رقابتی و مشکلات کسب‌وکار، وارد مجموعه‌ای از منازعات حقوقی با رقیب خود، فیت‌بیت (Fitbit) شد. این منازعه صرفاً یک دعاوی ساده بر سر مالکیت فکری نبود؛ جابون در دادگاه ایالتی کالیفرنیا، دادگاه فدرال و کمیسیون تجارت بین‌المللی آمریکا (ITC) ادعاهایی درباره نقض حقوق مالکیت فکری و سوءاستفاده از اسرار تجاری مطرح کرد.

هسته اصلی یکی از این دعاوی، ادعای سوءاستفاده (سرقت) اسرار تجاری (Trade Secret Misappropriation) از طریق جذب کارکنان پیشین جابون بود. جابون مدعی بود برخی کارکنان پس از ترک شرکت، اطلاعات محرمانه و اسرار تجاری آن را در اختیار فیت‌بیت قرار داده‌اند. حتی در جریان رسیدگی ITC، جابون فهرستی شامل ۱۵۴ مورد از اسرار تجاری ادعایی را شناسایی کرد؛ هرچند درنهایت در مرحله رسیدگی، تنها بخشی از این موارد در مرکز ادله و استدلال قرار گرفت.

اهمیت حقوقی چنین ادعایی روشن است. اسرار تجاری (Trade Secrets) برای یک شرکت فناوری صرفاً اطلاعات داخلی نیستند؛ بخشی از سرمایه نامشهود و مزیت رقابتی شرکت‌اند. سکوت در برابر افشای احتمالی چنین اطلاعاتی می‌تواند هزینه‌های جبران‌ناپذیری برای بنگاه ایجاد کند؛ بنابراین، جابون با یک انتخاب ساده مواجه نبود که بتواند به‌آسانی میان «دعاوی حقوقی» و «عدم دعاوی» یکی را انتخاب کند. دفاع نکردن از دارایی فکری می‌توانست خود به تهدیدی برای مزیت رقابتی شرکت تبدیل شود.

اما مسئله دشوارتر از اینجا آغاز می‌شود: این همان پارادوکس «دفاع از دارایی در برابر بقای کسب‌وکار» است. پرونده جابون نشان می‌دهد که یک دعاوی حقوقی بزرگ می‌تواند به‌سرعت از یک موضوع حقوقی به یک پروژه سازمانی تبدیل شود. جابون و فیت‌بیت نه‌فقط در یک دادگاه، بلکه در چند مسیر حقوقی با یکدیگر درگیر شدند. در پرونده ITC، رسیدگی به ادعاهای مربوط به اسرار تجاری در سال ۲۰۱۶ انجام شد و قاضی اداری درنهایت تشخیص داد که فیت‌بیت اسرار تجاری جابون را مورد سوءاستفاده قرار نداده است؛ کمیسیون نیز در اکتبر همان سال رسیدگی را خاتمه داد.

از سوی دیگر، این پایان تمام اختلافات نبود. دعاوی متقابل مربوط به اختراعات نیز میان دو شرکت جریان داشت و درنهایت، در دسامبر ۲۰۱۷، طرفین از توافق جامع و محرمانه برای حل‌وفصل دعاوی مدنی باقی‌مانده خبر دادند؛ بنابراین، هزینه واقعی چنین دعاوی را نمی‌توان صرفاً با عدد درج‌شده در صورت‌حساب وکلا اندازه‌گیری کرد.

اولین هزینه پنهان، انحراف تمرکز مدیریتی (Management Distraction) است. پرونده‌های پیچیده مالکیت فکری نیازمند جمع‌آوری اسناد، پاسخ به درخواست‌های کشف دلیل (Discovery)، آماده‌سازی شهود، بررسی اطلاعات فنی و هماهنگی مستمر میان مدیران، کارکنان و تیم حقوقی هستند. در چنین شرایطی، مدیران ارشد ناگزیر بخشی از ظرفیت ذهنی و زمانی خود را از تصمیم‌های مربوط به محصول، مشتری، فناوری و بازار به مدیریت پرونده اختصاص می‌دهند.

ادامه گزارش در صفحه ۲



هزینه پنهان دعاوی برای کسب‌وکارها:

حق‌الوکاله فقط نوک کوه یخ است

ممکن است شرکت از نظر حقوقی پرونده بسیار قدرتمندی داشته باشد، اما هزینه، زمان و تمرکز موردنیاز برای رسیدن به نتیجه، بیشتر از ارزش اقتصادی پیروزی باشد. در چنین شرایطی، مذاکره، سازش، داوری، میانجی‌گری یا حتی صرف‌نظر کردن از بخشی از مطالبه ممکن است تصمیمی ضعیف نباشد؛ بلکه نشانه بلوغ استراتژیک (Strategic Maturity) باشد. گاهی بهترین پیروزی این است که اصلاً وارد جنگی نشویم که پیروزی در آن نیز ما را ضعیف‌تر می‌کند.

تفاوت میان وکالت دعاو و مشاوره استراتژیک حقوقی

یکی از مهم‌ترین وظایف مدیر حقوقی یا وکیل شرکت، فقط «بردن پرونده» نیست. وکیل تجاری حرفه‌ای باید بتواند به مدیرعامل بگوید: ما می‌توانیم این پرونده را ادامه دهیم، اما آیا باید ادامه دهیم؟ این پرسش شاید مهم‌ترین تفاوت میان وکالت دعا (Litigation) و مشاوره استراتژیک حقوقی (Strategic Legal Counsel) باشد.

وکیل صرفاً پرونده را تحلیل می‌کند: احتمال پیروزی چقدر است؟ چه ادله‌ای داریم؟ چه دفاعی ممکن است مطرح شود؟ اما مشاور حقوقی استراتژیک یک پرسش دیگر نیز اضافه می‌کند: این پرونده چه اثری بر کسب‌وکار خواهد داشت؟ آیا دعا مشتریان را نگران می‌کند؟ آیا سرمایه‌گذاران را فراری می‌دهد؟ آیا مدیران را از مأموریت اصلی منحرف می‌کند؟ آیا اطلاعات محرمانه بیشتری را در فرآیند دادرسی آشکار می‌کند؟ آیا پیروزی احتمالی در زمانی به دست می‌آید که بازار دیگر تغییر کرده است؟ این‌ها پرسش‌هایی هستند که باید پیش از تشکیل پرونده، در کنار مواد قانونی و آرای قضایی بررسی شوند.

تفاوت ارزش حقوقی و ارزش استراتژیک

شرکت‌های بزرگ‌تر به‌تدریج از مفهوم مدیریت پرونده (Case Management) به سمت مدیریت پرتفوی دعاوی (Litigation Portfolio Management) حرکت کرده‌اند. در این رویکرد، هر دعا به‌صورت مستقل ارزیابی نمی‌شود. شرکت مجموعه تمام دعاوی خود را به‌عنوان یک پرتفوی سرمایه‌گذاری بررسی می‌کند. پرسش این نیست که: «آیا این پرونده قابل پیروزی است؟»، بلکه پرسش این است: «اگر منابع محدود حقوقی و مدیریتی خود را میان این پرونده‌ها توزیع کنیم، کدام ترکیب بیشترین ارزش را برای شرکت ایجاد می‌کند؟» ممکن است یک پرونده احتمال پیروزی بالایی داشته باشد، اما ارزش تجاری پایینی ایجاد کند. در مقابل، پرونده‌ای دیگر ممکن است برای حفاظت از یک فناوری کلیدی یا جلوگیری از ورود رقیب به بازار اهمیت استراتژیک داشته باشد. بنابراین، تمام دعاوی ارزش یکسان ندارند. شرکت باید میان ارزش حقوقی (Legal Value) و ارزش استراتژیک (Strategic Value) تفاوت قائل شود. یکی از خطاهای رایج در مدیریت دعاوی شرکت‌ها این است که «هزینه دعا» صرفاً با هزینه‌های قابل‌مشاهده و ثبت‌شده در حسابداری حقوقی سنجیده می‌شود؛ یعنی حق‌الوکاله، هزینه دادرسی، کارشناسی، هزینه‌های رسمی و سایر پرداخت‌هایی که مستقیماً به یک پرونده ارتباط دارند. این شیوه محاسبه اما تنها نوک کوه یخ (Tip of the Iceberg) را نشان می‌دهد. دعا برای یک شرکت صرفاً یک پرونده در دادگاه نیست؛ یک رویداد اقتصادی، مدیریتی و استراتژیک (Economic, Managerial and Strategic Event) است که می‌تواند منابع سازمان را برای ماه‌ها یا حتی سال‌ها درگیر کند؛ بنابراین، شرکتی که می‌خواهد درباره اقامه، ادامه، سازش یا خاتمه یک دعا تصمیم عقلایی بگیرد، باید از محاسبه «هزینه حقوقی» عبور کند و به محاسبه هزینه واقعی دعا (True Cost of Litigation) برسد.

یک مدل ساده برای ارزیابی هزینه واقعی دعا می‌تواند شامل پنج عنصر باشد: هزینه مستقیم حقوقی: حق‌الوکاله، دادرسی،

بازار در حال ساختن آینده‌اند. در کسب‌وکار، گاهی بزرگ‌ترین هزینه یک دعا چیزی نیست که به وکیل پرداخت می‌کنید؛ چیزی است که به‌دلیل درگیر شدن با دعا، دیگر فرصت انجام دادنش را پیدا نمی‌کنید.

تفاوت منطق پیروزی حقوقی با پیروزی تجاری

دادگاه بر مبنای حق و قانون عمل می‌کند. بازار بر مبنای ارزش و انتخاب مشتری. در دادگاه، مسئله این است که چه کسی حق دارد. در بازار، مسئله این است که چه کسی بهتر می‌تواند نیاز مشتری را برآورده کند. ممکن است شرکتی در دادگاه پیروز شود، اما مشتریان خود را از دست‌داده باشد. ممکن است خسارت دریافت کند، اما رقیب در همان فاصله سهم بازار را تصاحب کرده باشد. ممکن است دادگاه پس از چند سال حکم دهد که اسرار تجاری شرکت نقض شده است، اما فناوری موردبحث در آن زمان دیگر ارزش تجاری گذشته را نداشته باشد. به همین دلیل، پیروزی حقوقی (Legal Victory) لزوماً معادل پیروزی تجاری (Business Victory) نیست.

این نکته برای مدیران شرکت‌ها اهمیت ویژه‌ای دارد. در بسیاری از سازمان‌ها، پرونده حقوقی به‌دلیل ماهیت تهدیدآمیز خود به‌سرعت به اولویت اول مدیریت تبدیل می‌شود. دعا دارای مهلت است؛ دادگاه دستور صادر می‌کند؛ وکیل جلسه می‌خواهد؛ رسانه‌ها ممکن است موضوع را پوشش دهند. در مقابل، پروژه توسعه محصول معمولاً چنین فوریتی ندارد. همین تفاوت اما می‌تواند خطرناک باشد. سازمان‌ها به‌طور طبیعی به مسائل فوری واکنش بیشتری نشان می‌دهند تا مسائل مهم و دعا تقریباً همیشه فوری به نظر می‌رسد. درحالی‌که توسعه محصول، حفظ مشتری و سرمایه‌گذاری در آینده ممکن است مهم‌تر باشند. این همان چیزی است که می‌توان آن را تله فوریت حقوقی (Legal Urgency Trap) نامید: وضعیتی که در آن فوریت‌های ناشی از یک پرونده، اولویت‌های واقعی استراتژیک شرکت را به حاشیه می‌راند.

زمان مدیران کلیدی

یکی از اشتباهات رایج شرکت‌ها این است که هزینه دعا را با صورت‌حساب وکیل اندازه‌گیری می‌کنند؛ اما باید پرسید: هر ساعت از وقت مدیرعامل چه ارزشی دارد؟ اگر مدیرعامل شرکتی مجبور باشد ده‌ها ساعت در ماه صرف جلسات مربوط به پرونده، بررسی اسناد و تصمیم‌گیری درباره استراتژی دعا کند، هزینه واقعی این زمان بسیار بیشتر از هزینه مستقیم جلسات حقوقی است؛ زیرا مدیرعامل تنها یک نیروی انسانی نیست. او مرکز تخصیص منابع سازمان است.

تصمیمی که مدیرعامل درباره محصول نمی‌گیرد، شاید هرگز گرفته نشود. مذاکره‌ای که با مشتری انجام نمی‌شود، ممکن است به رقیب واگذار شود. سرمایه‌گذاری‌ای که به تأخیر می‌افتد، ممکن است فرصت بازار را از بین ببرد. بنابراین، گاهی گران‌ترین هزینه یک دعا، نه حق‌الوکاله وکیل، بلکه زمان مدیران کلیدی (Executive Time) است. شرکت‌های حرفه‌ای باید برای این موضوع نیز حسابداری کنند. اگر پرونده‌ای به صدها ساعت از زمان مدیران ارشد نیاز دارد، این زمان باید به‌عنوان بخشی از هزینه اقتصادی دعا در تصمیم‌گیری لحاظ شود.

بلوغ استراتژیک

از منظر اخلاقی و حقوقی، ممکن است پاسخ مثبت به نظر برسد: اگر حق نقض شده، باید از آن دفاع کرد. از منظر مدیریت کسب‌وکار اما پاسخ پیچیده‌تر است. حق داشتن با عقلانی بودن پیگیری دعا تا هر مرحله، یکسان نیست. مدیریت حرفه‌ای باید میان دو پرسش تفاوت بگذارد: آیا ما حق داریم؟ و آیا پیگیری این حق، بهترین استفاده از منابع شرکت است؟ این دو پرسش ممکن است پاسخ‌های متفاوتی داشته باشند.

این هزینه در صورت‌های مالی به‌عنوان «هزینه از دست رفتن تمرکز» ثبت نمی‌شود؛ اما برای یک شرکت فناوری که در بازاری با چرخه‌های کوتاه محصول فعالیت می‌کند، می‌تواند اهمیت استراتژیک داشته باشد.

هزینه دوم، هزینه فرصت بازار (Market Opportunity Cost) است. در صنعت فناوری، مزیت رقابتی فقط از داشتن فناوری بهتر به دست نمی‌آید؛ سرعت عرضه، اصلاح محصول، شناخت رفتار مشتری و توانایی واکنش سریع به اقدامات رقا نیز اهمیت دارد. هرچه بخش بیشتری از ظرفیت سازمان صرف مدیریت یک منازعه طولانی شود، منابع کمتری برای سرمایه‌گذاری بر این مزیت‌ها باقی می‌ماند. به همین دلیل، هزینه واقعی دعا را باید فراتر از «حق‌الوکاله» دید: هزینه دعا برابر است با هزینه مستقیم حقوقی به‌علاوه هزینه مدیریتی، هزینه فرصت، هزینه تأخیر، ریسک مالی و سرمایه‌ای. این همان چیزی است که می‌توان آن را «کوه یخ هزینه دعاوی» (Litigation Cost Iceberg) نامید. حق‌الوکاله تنها بخش قابل‌مشاهده این کوه یخ است؛ بخش بزرگ‌تر زیر سطح قرار دارد: زمانی که مدیریت از دست می‌دهد، فرصت‌هایی که به تأخیر می‌افتند، تصمیم‌هایی که دیر گرفته می‌شوند، سرمایه‌ای که با تردید بیشتری وارد شرکت می‌شود و انرژی سازمانی‌ای که به‌جای خلق ارزش، صرف دفاع یا حمله حقوقی می‌شود.

تجربه جابون از این‌جهت اهمیت بیشتری پیدا می‌کند که خود شرکت در همان دوره با فشارهای شدید تجاری مواجه بود و درنهایت در سال ۲۰۱۷ وارد مرحله انحلال فعالیت مصرفی خود شد. گزارش‌های آن زمان از تلاش چندساله شرکت برای حفظ جایگاهش در بازار فناوری‌های پوشیدنی و سپس حرکت به سمت کسب‌وکار سلامت حکایت داشتند؛ بنابراین، نمی‌توان با دقت تاریخی گفت که دعاوی فیت‌بیت «باعث» سقوط جابون شدند؛ اما می‌توان گفت این پرونده‌ها در دوره‌ای به وقوع پیوستند که شرکت با مسئله بزرگ‌تری به نام بقای کسب‌وکار مواجه بود. همین تمایز بسیار مهم است. دعاوی حقوقی لزوماً عامل شکست شرکت نیست؛ اما می‌تواند بخشی از منابع شرکتی را در زمانی مصرف کند که شرکت بیش از هر زمان دیگری به تمرکز، سرمایه و سرعت نیاز دارد.

از سوی دیگر، نتیجه حقوقی نیز همیشه با نتیجه تجاری یکسان نیست. در پرونده ITC، ادعای سوءاستفاده از اسرار تجاری علیه فیت‌بیت درنهایت اثبات نشد؛ درحالی‌که بعدها وزارت دادگستری آمریکا در سال ۲۰۱۸ شش کارمند سابق جابون را در ارتباط با در اختیار داشتن اسرار تجاری ادعایی متهم کرد؛ بنابراین، روایت این پرونده نیز ساده و دوگانه نیست و نباید آن را صرفاً به‌صورت «جابون ادعایی کرد و شکست خورد» یا «فیت‌بیت اسرار را سرقت کرد» خلاصه کرد.

درس مدیریتی پرونده دقیقاً در همین پیچیدگی نهفته است: مشروعیت یک دعا، به‌تنهایی برای توجیه اقتصادی آن کافی نیست. مدیران باید علاوه بر احتمال موفقیت حقوقی، ارزش اقتصادی نتیجه، زمان رسیدن به نتیجه، هزینه منابع انسانی، اثر پرونده بر عملیات شرکت و هزینه فرصت ناشی از درگیر شدن سازمان را نیز محاسبه کنند. در این نگاه، سؤال حرفه‌ای وکیل دیگر فقط این نیست که: «آیا می‌توانیم این پرونده را ببریم؟»؛ بلکه باید پرسید: «اگر ببریم، این پیروزی چه ارزشی برای کسب‌وکار ایجاد می‌کند و برای رسیدن به آنچه چیزی را از دست خواهیم داد؟» این همان نقطه‌ای است که استراتژی حقوقی (Legal Strategy) به استراتژی کسب‌وکار (Business Strategy) متصل می‌شود. پرونده جابون و فیت‌بیت به‌خوبی نشان می‌دهد که شرکت‌ها گاهی ناچارند از دارایی‌های خود دفاع کنند؛ اما دفاع حقوقی نباید بدون محاسبه بازده سرمایه‌گذاری دعاوی (Litigation ROI) و هزینه فرصت آن انجام شود؛ زیرا ممکن است یک شرکت از نظر حقوقی برای حفظ دارایی‌های گذشته بجنگد، درحالی‌که رقبایش در

ادامه از صفحه قبل

کارشناسی و سایر هزینه‌های رسمی. ریسک مالی: خسارات احتمالی، محکومیت‌ها و هزینه‌های ناشی از شکست. هزینه مدیریتی: زمانی که مدیران و کارکنان کلیدی صرف پرونده می‌کنند. هزینه فرصت: فرصت‌های تجاری که به دلیل تمرکز بر دعوا از دست می‌روند. هزینه استراتژیک: اثر پرونده بر برند، مشتری، سرمایه‌گذار و جایگاه رقابتی شرکت. تا زمانی که شرکت فقط عنصر اول را اندازه‌گیری کند، تصویر واقعی از هزینه دعوا نخواهد داشت. درواقع، بسیاری از شرکت‌ها دقیقاً به این دلیل تصمیم‌های نادرست می‌گیرند که می‌دانند وکیل چه مبلغی دریافت می‌کند، اما نمی‌دانند سازمان برای پیگیری پرونده چه چیزهایی را قربانی می‌کند.

این مدل یک پیام مهم دارد: دعوا هزینه واحد حقوقی نیست؛ هزینه سازمان است. تا زمانی که پرونده صرفاً در اتاق مدیر حقوقی بررسی شود، احتمالاً بخش مهمی از هزینه‌های آن دیده نمی‌شود. ارزیابی واقعی دعوا نیازمند گفت‌وگوی مشترک میان واحد حقوقی، مدیریت مالی و مدیران کسب‌وکار است. وکیل باید ریسک حقوقی را توضیح دهد. مدیر مالی باید ریسک اقتصادی را محاسبه کند. مدیران کسب‌وکار باید هزینه فرصت را نشان دهند و مدیریت ارشد باید آثار استراتژیک را ارزیابی کند. تنها در این صورت است که شرکت می‌تواند به یک تصمیم آگاهانه درباره دعوا (Informed Litigation Decision) برسد.

بسیاری از شرکت‌ها دقیقاً به همین دلیل تصمیم‌های نادرست می‌گیرند که می‌دانند وکیل چه مبلغی دریافت می‌کند، اما نمی‌دانند سازمان برای پیگیری پرونده چه چیزهایی را قربانی می‌کند. آن‌ها می‌توانند هزینه وکیل را ببینند، اما نمی‌توانند به راحتی هزینه زمانی را که مدیرعامل صرف پرونده کرده ببینند. هزینه کارشناسی را ثبت می‌کنند، اما فرصت تجاری ازدست‌رفته را ثبت نمی‌کنند. هزینه دادرسی را می‌پردازند، اما هزینه‌ای را که یک اختلاف طولانی بر رابطه با مشتری یا شریک تجاری تحمیل کرده، محاسبه نمی‌کنند.

در نتیجه، سازمان دچار یک خطای دید مدیریتی (Managerial Blind Spot) می‌شود: چیزی را که قابل مشاهده و قابل فاکتور کردن است، «هزینه واقعی» تصور می‌کند و چیزهایی را که در حسابداری پرونده ثبت نمی‌شوند، نادیده می‌گیرد. درحالی که در بسیاری از دعاوی بزرگ، هزینه‌های پنهان ممکن است چندین برابر هزینه‌های مستقیم باشند.

فرهنگ سازمانی اعتیاد به دعوا

برخی شرکت‌ها به تدریج دچار نوعی فرهنگ دعاوی (Litigation Culture) می‌شوند. هر اختلافی به سرعت به پرونده تبدیل می‌شود. هر نقض قراردادی به تهدید قضایی پاسخ داده می‌شود. هر رقیبی که رفتار مشکوکی داشته باشد، با شکایت مواجه می‌شود. این رویکرد ممکن است در کوتاه‌مدت احساس قدرت ایجاد کند، اما در بلندمدت می‌تواند سازمان را به یک بنگاه واکنشی تبدیل کند. شرکتی که دائماً در حال پاسخ به اختلافات است، کمتر فرصت دارد آینده را طراحی کند.

این تفاوت میان سازمان‌های واکنشی (Reactive Organizations) و سازمان‌های پیش‌نگر (Proactive Organizations) است. سازمان واکنشی منابع خود را برای حل بحران‌های ایجادشده مصرف می‌کند. سازمان پیش‌نگر تلاش می‌کند ساختارهایی ایجاد کند که اختلافات کمتر به بحران و بحران‌ها کمتر به دعوا تبدیل شوند. به همین دلیل، بهترین استراتژی حقوقی همیشه بهترین دعوا نیست. گاهی بهترین استراتژی حقوقی، قراردادی است که مانع شکل‌گیری دعوا می‌شود.

تحول نقش وکیل از جنگجو به معمار ارزش

این تحول، نقش وکیل کسب‌وکار را نیز تغییر می‌دهد. در مدل سنتی، وکیل زمانی وارد می‌شود که اختلاف ایجادشده است. مأموریت او دفاع از موکل یا حمله به طرف مقابل است؛ اما در اقتصاد مدرن، وکیل می‌تواند پیش از وقوع اختلاف نقش مهم‌تری داشته باشد. او می‌تواند ساختار قراردادها را بهبود دهد. می‌تواند سازوکار حل اختلاف طراحی کند. می‌تواند ریسک‌های تصمیم‌های تجاری را پیش‌بینی کند. می‌تواند به مدیران هشدار دهد که یک اختلاف کوچک در حال تبدیل‌شدن به بحرانی پرهزینه است. به این ترتیب، وکیل از یک حل‌کننده اختلاف



گاهی درگیر مسائلی می‌شوند که از نظر حقوقی بسیار مهم‌اند، اما از نظر استراتژیک نباید به مرکز سازمان تبدیل شوند. در دنیای کسب‌وکار، منابع محدودند. سرمایه محدود است. زمان محدود است و مهم‌تر از همه، توجه مدیریت محدود است.

هر دعوا باید نه فقط با معیار «حقانیت»، بلکه با معیار «ارزش اقتصادی و استراتژیک» ارزیابی شود. ممکن است شرکتی کاملاً محق باشد و همچنان تصمیم بگیرد وارد یک جنگ طولانی نشود. ممکن است سازش کند. ممکن است داوری را انتخاب کند. ممکن است بخشی از مطالبه خود را کنار بگذارد و این تصمیم‌ها الزاماً نشانه ضعف نیستند. گاهی نشانه آن‌اند که مدیران شرکت تفاوت میان بردن یک پرونده و ساختن یک کسب‌وکار موفق را فهمیده‌اند.

درس بزرگ برای مدیران و وکلا شاید این باشد: دادگاه جایی برای حفاظت از حق است؛ اما بازار جایی برای خلق آینده. شرکتی که تمام انرژی خود را صرف حفاظت از گذشته کند، ممکن است زمانی به پیروزی حقوقی برسد که دیگر آینده‌ای برای حفاظت نداشته باشد و شاید به همین دلیل، مهم‌ترین پرسش پیش از آغاز هر دعوای بزرگ این نباشد که: «آیا می‌توانیم این پرونده را ببریم؟» بلکه این باشد: «آیا پیروزی در این پرونده، ما را به پیروزی در بازار نزدیک‌تر می‌کند؟»

(Dispute Resolver) به یک معمار ارزش (Value Architect) تبدیل می‌شود. این شاید مهم‌ترین تحول در مفهوم خدمات حقوقی تجاری باشد. وکیل موفق فقط کسی نیست که پرونده‌های بیشتری ببرد؛ بلکه کسی است که بتواند تعداد جنگ‌های غیرضروری موکل خود را کاهش دهد.

پیروزی در پرونده یا پیروزی در بازار

در نهایت، هر شرکت باید میان دو نوع پیروزی تمایز قائل شود: پیروزی در پرونده و پیروزی در بازار. پیروزی اول ممکن است با یک رأی قضایی حاصل شود. پیروزی دوم با رضایت مشتری، رشد درآمد، نوآوری و حفظ مزیت رقابتی به دست می‌آید. البته این دو الزاماً در تعارض نیستند. گاهی یک دعوای حقوقی دقیقاً برای حفاظت از بازار ضروری است. شرکتی که از اختراع، برند، اسرار تجاری یا قراردادهای حیاتی خود دفاع نکند، ممکن است مزیت رقابتی‌اش را از دست بدهد؛ اما تفاوت در این است که دعوا باید در خدمت استراتژی کسب‌وکار باشد، نه اینکه کسب‌وکار در خدمت دعوا قرار گیرد. این شاید مهم‌ترین اصل مدیریت حقوقی در شرکت‌های مدرن باشد.

بازار میدان مهم‌تری از دادگاه

تجربه کسب‌وکارهای شکست‌خورده نشان می‌دهد که شرکت‌ها

مشاوره آفتاب حقوقی

پرسش: اخیراً پدرمان آسمانی شده است و مادرمان نیز قبل از پدر فوت کرده است، ولی مادر را بین وراثت تقسیم کرده‌ایم حال برای تقسیم ماترک پدر که بین برخی از ورثه هم اختلاف است چه کار باید انجام دهیم؟

پاسخ: درخصوص صدور گواهی انحصار وراثت بصورت الکترونیک صادر می‌شود و از طریق سامانه در اختیار وراث قرار می‌گیرد. شما می‌توانید برای تحریر ترکه، مهر و موم ترکه و حتی رفع مهر و موم به دادگاه صلح دادخواست بدهید و برای تقسیم ترکه از دادگاه عمومی بخواهید تقسیم صورت گیرد. چنانچه ملکی از ماترک باشد و قابل افراز نباشد از طریق دادگاه به مزایده گذاشته می‌شود و به فروش می‌رسد و سهم هر یک از وراث داده می‌شود.

پرسش: از فروشگاه اینترنتی کالا بصورت اقساطی خریدم و یک فقره چک برای تضمین دادم اقساط را پرداخت کردم ولی متأسفانه چک من را اجرا گذاشته‌اند. می‌شود راهنمایی کنید چه کار باید انجام دهم؟

پاسخ: شما باید دادخواست ابطال اجرائیه تقدیم دادگاه صادرکننده اجرائیه کنید. از اینکه می‌گویید چک را اجرا گذاشته منظورمان اجرای مستقیم است و در متن چک حکم ضمانت نیامده است اگر کلمه ضمانت در چک قید اجرائیه صادر نمی‌شد و برای توضیح و عدم اجرای قرارداد به دادگاه احضار می‌شدید، لذا شما می‌توانید با ضمیمه نمودن اسناد و مدارک از جمله اسکرین و آدرس پلتفرم فروش و خرید کالاهای اقساطی، صورتحساب صادر شده، حواله‌های واریزی اقساط به دادخواست شما رسیدگی می‌شود. اما این مشکل وجود دارد که فروشندگان قبول نمی‌نمایند که در متن چک کلمه ضمانت بیاید ولی با ارائه مدارک حسب عرف و ظاهر خرید کالا ادعای شما ثابت خواهد شد.

پرسش: با همسرم اختلاف پیدا کردیم نمی‌خواهم از جهیزیه‌ام استفاده کند چه کار باید انجام بدهم؟

پاسخ: در این خصوص اگر توافق به استرداد جهیزیه دارید می‌توانید اموال خودتان را به هر کجا که صلاح می‌دانید حمل نمایید. اگر توافق ندارید و بر روی برخی از اموال ادعای مالکیت دارید می‌توانید دادخواست تأمین دلیل تقدیم دادگاه صلح نمایید. توسط کارشناس با حضور زوجین اموال متعلق به شما مشخص می‌شود و اموال اختلافی نیز مشخص می‌شود. شما می‌توانید اموال متعلق به خود را متصرف شوید و اختلافی‌ها را به دادگاه بسپارید تا مالک آن را مشخص کند. برای حمل اموال خودتان بهتر است از دادگاه بخواهید مأمور اجرای احکام را بفرستند تا مشکلی به وجود نیاید.

سوالات حقوقی را برای ما بفرستید

شما به طرق زیر می‌توانید با آفتاب حقوقی ارتباط بگیرید:

۱- ایمیل aftab.yz@gmail.com

۲- واتساپ - بله - تلگرام ۰۹۱۲۲۹۹۱۷۹۶

برای رعایت حال مخاطبانی که به هیچ یک از موارد بالا دسترسی ندارند تلفن ۸۸۳۲۸۷۴۳-۰۲۱ و ۰۹۱۳۱۵۱۵۲۱۰ (ساعت ۱۷ لغایت ۲۱) پاسخگو هستیم.

روابط عمومی آفتاب حقوقی

نقش هوش مصنوعی در کاهش جرم

قابلیت می‌تواند به کشف ارتباط میان ادله‌ای که بررسی دستی آنها زمان زیادی می‌برد کمک کند. در نتیجه، مأموران تحقیق و ضابطان می‌توانند زمان بیشتری را صرف بررسی انسانی و حقوقی ادله کنند. اما خروجی هوش مصنوعی نباید به خودی خود معادل «دلیل اثبات جرم» تلقی شود. نتیجه یک سامانه هوشمند، در نهایت باید توسط انسان و در چارچوب قواعد ادله اثبات و دادرسی کیفری ارزیابی شود.

۵. نقش هوش مصنوعی در کاهش جرایم اقتصادی در جرایم اقتصادی، حجم بالای معاملات و اطلاعات مالی، امکان بررسی دستی تمام داده‌ها را دشوار می‌کند. هوش مصنوعی می‌تواند تراکنش‌های غیرعادی، ارتباطات مالی مشکوک، الگوهای احتمالی پولشویی و برخی رفتارهای غیرمتعارف مالی را شناسایی کند. از این منظر، هوش مصنوعی می‌تواند سیاست جنایی را از واکنش پس از وقوع فساد به سمت کشف زودهنگام الگوهای فساد و پیشگیری از آن سوق دهد.

۶. هوش مصنوعی و پیشگیری اجتماعی نباید نقش هوش مصنوعی در کاهش جرم را صرفاً در اختیار پلیس و دستگاه قضایی خلاصه کرد. تحلیل داده‌های اجتماعی می‌تواند به دولت و نهادهای اجتماعی در شناسایی مناطق و گروه‌هایی که با مشکلاتی مانند ترک تحصیل، بیکاری، اعتیاد، فقر یا فقدان خدمات اجتماعی مواجه‌اند کمک کند. از دیدگاه جرم‌شناختی، اصلاح این عوامل می‌تواند در بلندمدت آثار بیشتری از افزایش صرف مجازات داشته باشد؛ زیرا بخشی از بزهکاری نتیجه شرایط اجتماعی و محیطی است.

۷. خطر «پیش‌بینی مجرم» و نقض حقوق شهروندان در کنار ظرفیت‌های مثبت هوش مصنوعی، یک خطر جدی وجود دارد: تبدیل فناوری پیش‌بینی جرم به ابزاری برای برچسب‌زنی اشخاص پیش از ارتکاب جرم.

اگر الگوریتم بر اساس داده‌های ناقص یا سوگیرانه آموزش دیده باشد، ممکن است گروه خاصی از شهروندان را بیشتر در معرض نظارت قرار دهد. در این صورت، فناوری نه تنها موجب کاهش جرم نمی‌شود، بلکه می‌تواند تبعیض و بی‌اعتمادی اجتماعی را افزایش دهد. اصل برائت، منع تبعیض، حریم خصوصی، حق دفاع و ضرورت وجود دلیل برای انتساب جرم، اصولی نیستند که بتوان آنها را به بهانه استفاده از فناوری کنار گذاشت.

۸. ضرورت نظارت انسانی هوش مصنوعی باید ابزار تصمیم‌یار باشد، نه جایگزین قاضی، بازپرس یا ضابط. تصمیم قضایی درباره آزادی، بازداشت، محکومیت یا میزان مسئولیت کیفری، نیازمند ارزیابی مجموعه‌ای از عوامل حقوقی و انسانی است که نمی‌توان آن را صرفاً به یک الگوریتم واگذار کرد. بنابراین، هرچه استفاده از هوش مصنوعی در نظام عدالت کیفری افزایش می‌یابد، ضرورت شفافیت الگوریتمی، امکان اعتراض به تصمیمات مبتنی بر فناوری، نظارت انسانی و مسئولیت‌پذیری نهاد استفاده‌کننده نیز بیشتر می‌شود. نتیجه هوش مصنوعی می‌تواند یکی از ابزارهای مهم سیاست جنایی آینده برای کاهش فرصت‌های ارتکاب جرم، کشف سریع‌تر جرایم، مقابله با جرایم سایبری و اقتصادی و شناسایی عوامل اجتماعی مؤثر بر بزهکاری باشد. اما فناوری به تنهایی جرم را کاهش نمی‌دهد. نتیجه مطلوب زمانی حاصل می‌شود که هوش مصنوعی در کنار سیاست‌های اقتصادی و اجتماعی، اصلاح محیط‌های جرم‌زا، آموزش، حمایت از قربانیان و اجرای دقیق قانون قرار گیرد. در نهایت، معیار موفقیت هوش مصنوعی در سیاست جنایی نباید صرفاً افزایش قدرت کشف و کنترل جرم باشد؛ بلکه باید سنجید که آیا این فناوری بدون قربانی کردن آزادی‌های فردی و اصول دادرسی عادلانه، واقعا موجب کاهش جرم و افزایش امنیت شهروندان شده است یا خیر.



دکتر پیرمان حاج‌محمود عطار
دکترای حقوق کیفری و جرم‌شناسی
مهندس محمد مهدی حاج محمود عطار
دانشجوی کارشناسی ارشد
هوش مصنوعی



هوش مصنوعی در سال‌های اخیر از یک فناوری صرفاً فنی به ابزاری مؤثر در حوزه‌های مختلف اجتماعی، اقتصادی و حقوقی تبدیل شده است. یکی از حوزه‌هایی که می‌تواند از ظرفیت‌های این فناوری بهره‌مند شود، پیشگیری از جرم و کاهش بزهکاری است. با این حال، استفاده از هوش مصنوعی در سیاست جنایی باید به گونه‌ای باشد که خود به نقض حقوق شهروندان، تبعیض یا گسترش نظارت غیرضروری منجر نشود. ۱. شناسایی عوامل مؤثر بر وقوع جرم یکی از مهم‌ترین قابلیت‌های هوش مصنوعی، پردازش حجم بسیار گسترده‌ای از اطلاعات و کشف ارتباط میان متغیرهای مختلف است. اطلاعات مربوط به وضعیت اقتصادی، اجتماعی، جغرافیایی و جمعیتی می‌تواند به شناسایی عواملی که با افزایش برخی جرایم ارتباط دارند کمک کند. برای مثال، تحلیل داده‌های مربوط به زمان و مکان وقوع سرقت، تخریب یا برخی جرایم خیابانی می‌تواند الگوهای مکانی و زمانی وقوع جرم را آشکار کند و به پلیس و نهادهای پیشگیرنده امکان دهد منابع خود را در مناطقی که نیاز بیشتری به اقدامات پیشگیرانه دارند، متمرکز کنند. البته پیش‌بینی احتمال وقوع جرم با پیش‌بینی مجرم بودن یک شخص تفاوت اساسی دارد. نمی‌توان صرفاً بر اساس ویژگی‌های شخصی یا اجتماعی یک فرد، او را مجرم یا حتی مظنون تلقی کرد.

۲. پیشگیری به جای واکنش پس از وقوع جرم سیاست کیفری سنتی عمدتاً پس از وقوع جرم فعال می‌شود؛ یعنی جرم واقع شده، سپس پلیس، دادسرا و دادگاه وارد فرآیند کیفری می‌شوند. هوش مصنوعی می‌تواند به تغییر این رویکرد و تقویت پیشگیری وضعی و اجتماعی از جرم کمک کند. تحلیل داده‌ها می‌تواند نشان دهد که چه شرایطی احتمال وقوع جرم را افزایش می‌دهد و پیش از وقوع جرم، با اصلاح محیط، افزایش روشنایی، تقویت حضور پلیس، بهبود کنترل‌های اداری یا ارائه خدمات اجتماعی، از تحقق آن جلوگیری شود. در این نگاه، هدف اصلی فناوری نباید افزایش تعداد دستگیری‌ها باشد؛ بلکه باید کاهش تعداد قربانیان و جرایم واقع‌شده باشد.

۳. مبارزه با جرایم سایبری یکی از عرصه‌هایی که هوش مصنوعی می‌تواند نقش مهمی در آن ایفا کند، مقابله با جرایم سایبری است. تشخیص الگوهای غیرعادی در تراکنش‌های مالی، شناسایی حملات سایبری، کشف حساب‌های جعلی، تشخیص رفتارهای خودکار در شبکه‌ها و شناسایی برخی الگوهای کلاهبرداری اینترنتی، از جمله کاربردهایی است که می‌تواند موجب افزایش سرعت کشف جرم شود. در این حوزه، سرعت اهمیت ویژه‌ای دارد؛ زیرا در بسیاری از جرایم سایبری، فاصله زمانی کوتاه میان وقوع جرم و شناسایی آن می‌تواند در حفظ ادله دیجیتال و جلوگیری از ادامه جرم مؤثر باشد.

۴. کشف سریع‌تر جرایم و ادله هوش مصنوعی می‌تواند حجم عظیمی از اسناد، تصاویر، فیلم‌ها، داده‌های مالی و ارتباطات دیجیتال را در مدت کوتاهی بررسی کند. این