

تبانی در ورزش و ابعاد حقوقی مقابله با فساد در مسابقات

محمدرضا فرزانه: رئیس کمیته حقوقی انجمن دانش آموختگان دانشگاه پیام نور

ورزش زمانی می‌تواند جایگاه واقعی خود را به‌عنوان عرصه رقابت سالم، شایسته سالاری و اعتماد عمومی حفظ کند که نتیجه مسابقات حاصل توانایی و تلاش ورزشکاران باشد نه توافق های پنهانی و منافع خارج از میدان؛ تبانی در مسابقات ورزشی به ویژه در فوتبال حرفه‌ای از جمله پدیده‌هایی است که نه تنها اعتبار رقابت‌ها را مخدوش می‌کند بلکه می‌تواند اعتماد هواداران، سلامت اقتصادی ورزش و اعتبار نهادهای برگزارکننده را نیز تحت تاثیر قرار دهد؛ تبانی ورزشی ممکن است در قالب توافق برای تغییر نتیجه مسابقه، تأثیرگذاری عمدی بر جریان بازی یا دست‌کاری برخی رویدادهای مسابقه با اهداف مالی و غیرمالی صورت گیرد؛ در این میان ارتباط احتمالی برخی تخلفات با شرط بندی، منافع اقتصادی اشخاص یا سوءاستفاده از موقعیت حرفه‌ای، پیچیدگی موضوع را افزایش می‌دهد؛ با این حال، هر نتیجه غیرمنتظره، اشتباه داوری یا عملکرد ضعیف یک تیم را نمی‌توان نشانه تبانی دانست؛ اثبات چنین ادعایی مستلزم بررسی دقیق قرائن، اسناد و شواهد معتبر است.

از منظر حقوقی نخستین نکته تفکیک مسئولیت انضباطی از مسئولیت کیفری و مدنی است؛ رفتارهایی که برخلاف مقررات فدراسیون‌ها و نهادهای ورزشی انجام می‌شوند، ممکن است موجب رسیدگی انضباطی و اعمال ضمانت اجرایی مانند محرومیت یا جریمه شوند؛ با این حال، مسئولیت کیفری را نمی‌توان صرفاً بر مبنای تخلف ورزشی یا نقض مقررات داخلی یک فدراسیون برقرار کرد؛ تحقق جرم مستلزم وجود عناصر قانونی، مادی و روانی آن و احراز شرایط مقرر در قوانین کیفری است؛ همچنین در صورت ورود زیان و وجود شرایط قانونی امکان طرح مسئولیت مدنی و مطالبه خسارت نیز قابل بررسی خواهد بود.

در حقوق ایران، مقابله با تبانی ورزشی نیازمند توجه همزمان به قوانین عمومی کشور و مقررات تخصصی ورزش است؛ هرگاه رفتار ارتكابی با عناوین مجرمانه‌ای مانند ارتشا، کلاهبرداری یا سایر جرایم مقرر در قانون انطباق داشته باشد، موضوع می‌تواند حسب مورد در مراجع قضایی صالح پیگیری شود؛ در مقابل، تخلفات انضباطی نیز باید در چارچوب مقررات مربوط و با رعایت حق دفاع اشخاص مورد رسیدگی قرار گیرند؛ بنابراین، صرف استفاده از عنوان تبانی برای محکومیت کیفری یک شخص کافی نیست و مرجع رسیدگی باید عنوان قانونی رفتار و دلایل اثبات آن را مشخص کند.

یکی از چالش‌های مهم در مبارزه با فساد ورزشی، دشواری کشف و اثبات توافق‌های پنهانی است؛ چنین رفتارهایی ممکن است با ارتباطات غیررسمی، پرداخت‌های مشکوک، واسطه‌گری یا معاملات مالی پوشیده همراه باشند...



نقش نظریه شرمساری در جرم‌شناسی
در راستای دفاع وکیل
از متهم در پرونده کیفری

نوشتاری از: سودابه فخاری
وکیل رسمی دادگستری مرکز وکلای البرز،
کارشناس ارشد حقوق جزا و جرم‌شناسی

صفحه ۴

سمشنبه ۲۱ مهرماه ۱۴۰۵ ● سال اول ● شماره ۶۴

تحول در ماهیت ریسک اقتصادی پروژه‌های مراکز داده:

تبدیل وکیل به یکی از اجزای زیرساخت مراکز داده در عصر هوش مصنوعی

فرشید فرحناکیان - دکترای حقوق نفت و گاز

در اقتصاد سنتی فناوری، وقتی از زیرساخت سخن می‌گفتیم، ذهن معمولاً به سمت زمین، ساختمان، برق، شبکه، سرور و تراشه می‌رفت. در اقتصاد جدید هوش مصنوعی، فهرست زیرساخت‌ها طولانی‌تر شده است: مرکز داده (Data Centre)، پردازنده گرافیکی (GPU)، برق، زمین، تأمین مالی و شبکه ارتباطی؛ اما یک جزء دیگر نیز به تدریج در حال ورود به این فهرست است: جزئی که معمولاً آن را «هزینه حقوقی» تلقی می‌کردیم: وکیل.

در این وضعیت حضور یک وکیل نه صرفاً به معنای برای تنظیم قرارداد یا دفاع از شرکت در دادگاه؛ بلکه به معنای وجود یک زیرساخت حقوقی (Legal Infrastructure)؛ یعنی ظرفیت حقوقی لازم برای طراحی قراردادهای، توزیع ریسک، مدیریت تعهدات، عبور از موانع مقرراتی و تعیین اینکه در صورت شکست یا تأخیر پروژه، نهایتاً چه کسی هزینه آن را پرداخت خواهد کرد. مقاله اخیر انتشار Financial Times با عنوان «وکلای نیز در کنار میکروتراشه‌ها به فهرست ملزومات مراکز داده پیوستند» (Lawyers join microchips on the list of data-center must-haves) دقیقاً از همین نقطه آغاز می‌کند: در تب ساخت مراکز داده هوش مصنوعی، شاید کالای داغ بعدی نه تراشه؛ بلکه یک تیم حقوقی قدرتمند و چانه‌زن باشد. این تغییر، چیزی فراتر از افزایش تقاضا برای وکیل است. این تغییر، نشانه تحول در ماهیت ریسک اقتصادی پروژه‌های بزرگ فناوری است.

زیرساخت قراردادی هوش مصنوعی

ساخت یک مرکز داده برای اجرای مدل‌های هوش مصنوعی دیگر یک پروژه ساختمانی معمولی نیست. پروژه باید زمین داشته باشد، مجوز بگیرد، به شبکه برق متصل شود، تجهیزات گران‌قیمت تهیه کند، تأمین مالی شود و در نهایت ظرفیت پردازشی خود را در قالب قراردادهای بلندمدت در اختیار مشتریانی قرار دهد که خودشان ممکن است شرکت‌هایی با ارزش گذاری صدها میلیارد دلاری باشند.

بنابراین، در کنار زیرساخت فیزیکی (Physical Infrastructure)، یک زیرساخت قراردادی (Contractual Infrastructure) نیز شکل گرفته است. این زیرساخت قراردادی شامل قرارداد اجاره، قرارداد خرید، تضمین ارزش باقیمانده، تعهدات پرداخت، قراردادهای تأمین مالی، تضمین‌های اعتباری و مجموعه‌ای از شروط مربوط به تأخیر، مجوز، برق، فورس‌ماژور و خاتمه قرارداد است.

تحول در ماهیت ریسک اقتصادی پروژه‌های مراکز داده:

تبدیل وکیل به یکی از اجزای زیرساخت مراکز داده در عصر هوش مصنوعی

فرشید فرحناکیان
دکترای حقوق نفت و گاز

در اقتصاد سنتی فناوری، وقتی از زیرساخت سخن می‌گفتیم، ذهن معمولاً به سمت زمین، ساختمان، برق، شبکه، سرور و تراشه می‌رفت. در اقتصاد جدید هوش مصنوعی، فهرست زیرساخت‌ها طولانی‌تر شده است: مرکز داده (Data Centre)، پردازنده گرافیکی (GPU)، برق، زمین، تأمین مالی و شبکه ارتباطی؛ اما یک جزء دیگر نیز به‌تدریج در حال ورود به این فهرست است؛ جزئی که معمولاً آن را «هزینه حقوقی» تلقی می‌کردیم: وکیل.

در این وضعیت حضور یک وکیل نه صرفاً به معنای برای تنظیم قرارداد یا دفاع از شرکت در دادگاه؛ بلکه به معنای وجود یک زیرساخت حقوقی (Legal Infrastructure)، یعنی ظرفیت حقوقی لازم برای طراحی قراردادهای توزیع ریسک، مدیریت تعهدات، عبور از موانع مقرراتی و تعیین اینکه در صورت شکست یا تأخیر پروژه، نهایتاً چه کسی هزینه آن را پرداخت خواهد کرد. مقاله اخیرالانتشار Financial Times با عنوان «وکلا نیز در کنار میکروتراشه‌ها به فهرست ملزومات مراکز داده پیوستند» (Lawyers join microchips on the list of data-center must-haves) دقیقاً از همین نقطه آغاز می‌کند: در تب ساخت مراکز داده هوش مصنوعی، شاید کالای داغ بعدی نه تراشه؛ بلکه یک تیم حقوقی قدرتمند و چانه‌زن باشد. این تغییر، چیزی فراتر از افزایش تقاضا برای وکیل است. این تغییر، نشانه تحول در ماهیت ریسک اقتصادی پروژه‌های بزرگ فناوری است.

زیرساخت قراردادی هوش مصنوعی

ساخت یک مرکز داده برای اجرای مدل‌های هوش مصنوعی دیگر یک پروژه ساختمانی معمولی نیست. پروژه باید زمین داشته باشد، مجوز بگیرد، به شبکه برق متصل شود، تجهیزات گران‌قیمت تهیه کند، تأمین مالی شود و در نهایت ظرفیت پردازشی خود را در قالب قراردادهای بلندمدت در اختیار مشتریانی قرار دهد که خودشان ممکن است شرکت‌هایی با ارزش گذاری صدها میلیارد دلاری باشند. بنابراین، در کنار زیرساخت فیزیکی (Physical Infrastructure)، یک زیرساخت قراردادی (Contractual Infrastructure) نیز شکل گرفته است. این زیرساخت قراردادی شامل قرارداد اجاره، قرارداد خرید، تضمین ارزش باقیمانده، تعهدات پرداخت، قراردادهای تأمین مالی، تضمین‌های اعتباری و مجموعه‌ای از شروط مربوط به تأخیر، مجوز، برق، فورس‌ماژور و خاتمه قرارداد است.

در چنین محیطی، یک بند قراردادی ممکن است به‌اندازه یک ترانسفورماتور یا یک مجموعه پردازنده گرافیکی (GPU) بر ارزش اقتصادی پروژه اثر بگذارد. مسئله مهم‌تر این است که بسیاری از این تعهدات الزاماً در نگاه نخست در ترازنامه (Balance Sheet) شرکت نهایی دیده نمی‌شوند. اجاره‌نامه‌های به‌شروط تملیک (Leases)، تضمین‌های تکمیلی ارزش باقیمانده (Backstop Residual Value Guarantees) ضمانت‌های ارزش باقیمانده Backstop و تعهدات خرید (Purchase Commitments) نمونه‌هایی از تعهداتی هستند که می‌توانند ریسک اقتصادی قابل توجهی ایجاد کنند؛ حتی اگر در صورت‌های مالی اصلی به همان وضوح بدهی سنتی ظاهر نشوند. اینجاست که وکیل از یک «ارائه‌دهنده خدمات» به یک معمار ریسک (Risk Architect) تبدیل می‌شود.

بهترین نمونه از پیچیدگی اقتصاد زیرساخت هوش مصنوعی

نمونه اوراکل (Oracle) تصویری بسیار گویا از این وضعیت ارائه می‌کند. اوراکل متعهد به اجاره یک مرکز داده در نیومکزیکو شده است؛ پروژه‌ای که با خطر تأخیرهای سیاسی و مقرراتی مواجه شده است. در چنین شرایطی، یکی از گزینه‌های حقوقی مطرح، استناد به

قوة قهریه (Force Majeure) است؛ سازوکاری که در شرایط مشخص می‌تواند اجرای برخی تعهدات قراردادی را تحت تأثیر قرار دهد.

اما نکته جالب‌تر دقیقاً پس‌از آن آغاز می‌شود. حتی فورس‌ماژور اگر بتواند بخشی از تعهدات را تحت تأثیر قرار دهد، لزوماً به این معنا نیست که تمام هزینه‌های اقتصادی پروژه ناپدید می‌شوند. اوراکل ممکن است همچنان در برابر پرداخت‌هایی موسوم به Carry Payments مسئول باشد؛ یعنی هزینه‌هایی که برای حفظ ساختار مالی پروژه و پرداخت هزینه‌های مرتبط با سرمایه‌گذاران ایجاد می‌شوند.

در نتیجه، ممکن است یک وضعیت عجیب شکل بگیرد: مرکز داده هنوز برق ندارد؛ اما هزینه دارد و این جمله، شاید بهترین خلاصه از پیچیدگی اقتصاد زیرساخت هوش مصنوعی باشد. در پروژه‌های سنتی، تأخیر ممکن است عمدتاً به معنای تأخیر در بهره‌برداری باشد؛ اما در پروژه‌های سرمایه‌بر، هرروز تأخیر می‌تواند هزینه سرمایه، هزینه تأمین مالی و تعهدات قراردادی ایجاد کند.

در پروژه‌های بزرگ مراکز داده، یکی از خطرناک‌ترین سوءبرداشت‌ها این است که اگر پروژه هنوز به بهره‌برداری نرسیده، بنابراین هزینه‌ای هم ایجاد نشده است. واقعیت دقیقاً برعکس است. پروژه ممکن است هنوز درآمدی ایجاد نکند، اما از لحظه‌ای که تعهدات قراردادی و مالی آن فعال شده‌اند، می‌تواند به تولید هزینه ادامه دهد. هرروز تأخیر، الزاماً یک روز بدون هزینه نیست؛ بلکه ممکن است روزی باشد که هزینه تأمین مالی، اجاره، تضمین‌ها و تعهدات قراردادی همچنان انباشته می‌شوند.

این زنجیره را می‌توان چنین دید: تأخیر در پروژه موجب استمرار هزینه‌های تأمین مالی و نگهداری، شکل‌گیری تعهدات قراردادی، افزایش اختلاف درباره مسئولیت تأخیر و تبدیل ریسک اقتصادی به مناقشه حقوقی می‌شود. به بیان ساده‌تر، مرکز داده‌ای که هنوز برق ندارد، ممکن است همچنان هزینه داشته باشد؛ و مرکزی که هنوز درآمد ندارد، ممکن است از نظر قراردادی بدهکار باشد.

اینجاست که مفهوم «هزینه تأخیر» تغییر می‌کند. تأخیر فقط به معنای عقب‌افتادن زمان بهره‌برداری نیست؛ بلکه می‌تواند به معنای پرداخت برای سرمایه‌ای باشد که هنوز امکان تولید درآمد پیدا نکرده است. هزینه سرمایه‌گذاری شده، هزینه تأمین مالی، تعهدات اجاره و پرداخت‌های مرتبط با سرمایه‌گذاران می‌توانند در دوره‌ای که پروژه عملاً بلااستفاده است، همچنان ادامه پیدا کنند. نمونه Oracle دقیقاً همین شکاف میان «نبود بهره‌برداری» و «تداوم تعهد» را نشان می‌دهد؛ حتی احتمال پرداخت هزینه‌های موسوم به «پرداخت‌های نگهدارنده» به سرمایه‌گذاران مطرح است، درحالی‌که مرکز داده ممکن است هنوز برق نداشته باشد.

بنابراین، مسئله اصلی دیگر این نیست که پروژه چه زمانی تمام

می‌شود؛ مسئله این است که تا زمان تمام‌شدن پروژه، چه کسی هزینه ناتمام‌بودن آن را می‌پردازد؟ و این دقیقاً همان نقطه‌ای است که یک تأخیر فنی یا مقرراتی می‌تواند به یک مسئله مالی و سپس به یک مسئله حقوقی تبدیل شود. تأخیر (Delay) منجر به هزینه (Carry Cost)، تعهد (Contractual Exposure)، اختلاف (Legal Dispute) و در آخر دعوا می‌شود. هرچه پروژه بزرگ‌تر و قراردادهای پیچیده‌تر باشند، فاصله میان این مراحل کوتاه‌تر می‌شود. در نتیجه، وکیل دیگر فقط زمانی وارد صحنه نمی‌شود که دعوا آغاز شده است؛ او باید از لحظه طراحی قرارداد مشخص کند که ریسک تأخیر، هزینه آن و پیامدهای آن در نهایت بر عهده چه کسی خواهد بود. این همان جایی است که «وکیل» از یک هزینه جانبی پروژه به معمار توزیع ریسک تبدیل می‌شود.

تبدیل تفسیر قرارداد به یک متغیر اقتصادی در مراکز داده

مقیاس این مسئله نیز کوچک نیست. سرمایه‌گذاری لازم برای گسترش مراکز داده مرتبط با هوش مصنوعی تا پایان دهه به رقمی نزدیک به چندین تریلیون دلار خواهد رسید. در این مقیاس، ساختار تأمین مالی پروژه‌ها نیز پیچیده‌تر شده است. اوراکل حدود ۲۶۰ میلیارد دلار تعهدات خارج از ترازنامه (Off-Balance-Sheet Obligations) دارد. در مورد مجموعه‌ای از شرکت‌های بزرگ فناوری؛ از جمله Meta، Alphabet، Microsoft، Amazon و Moody's برآورد کرده است که مجموع این تعهدات از حدود ۳۵۰ میلیارد دلار در سال ۲۰۲۳ به ۸/۲ تریلیون دلار افزایش یافته است.

این اعداد یک پرسش مهم ایجاد می‌کنند: اگر پروژه‌های شکست بخورد، چه کسی هزینه شکست را می‌پردازد؟ پاسخ همیشه در صورت مالی یا عنوان قرارداد قابل مشاهده نیست. ممکن است پاسخ در یک بند خاتمه (Termination) باشد؛ یا در یک ضمانت‌نامه (Guarantee)؛ یا در تعریف قوة قهریه (Force Majeure)؛ یا در نحوه تفسیر یک تعهد خرید؛ یا در اینکه «شروع بهره‌برداری» دقیقاً چه زمانی محقق شده است. به همین دلیل، در اقتصاد مراکز داده، تفسیر قرارداد (Contract Interpretation) می‌تواند به یک متغیر اقتصادی تبدیل شود.

ورود حقوق به قلب اقتصاد پروژه

ممکن است گفته شود این پروژه‌ها توسط شرکت‌های بسیار بزرگ پشتیبانی می‌شوند. مراکز داده قراردادهای بلندمدت با شرکت‌هایی مانند OpenAI، Anthropic، SoftBank یا Nvidia دارند. شرکت‌های بزرگ فناوری نیز دسترسی قابل توجهی به سرمایه دارند و در صورت بروز مشکل می‌توانند از جریان‌های نقدی سایر فعالیت‌های خود استفاده کنند. افزون بر آن، بسیاری از بدهی‌های مراکز داده دارای رتبه‌های سرمایه‌گذاری هستند.

اعتبار مالی (Creditworthiness) با قطعیت قراردادی (Contractual Certainty) اما یکی نیست. شرکتی می‌تواند از نظر مالی بسیار قدرتمند باشد و درعین‌حال درباره یک تعهد قراردادی با طرف مقابل اختلاف پیدا کند. در اینجا یک تمایز مهم شکل می‌گیرد: توان مالی (Legal Certainty) با قطعیت حقوقی (Financial Strength) برابر نیست. قدرت مالی می‌تواند توانایی پرداخت یک تعهد را افزایش دهد؛ اما لزوماً مشخص نمی‌کند که اصلاً آن تعهد باید پرداخت شود یا خیر. این همان جایی است که حقوق وارد قلب اقتصاد پروژه می‌شود.



ظرفیت اقامه دعوی

با اشاره به تجربه حقوق شرکت‌ها در آمریکا می‌توان تأکید نمود که میان ادراک (Perception) و واقعیت (Reality) می‌تواند فاصله وجود داشته باشد. مسئله فقط این نیست که «چه کسی از نظر حقوقی درست می‌گوید». پرسش دیگر این است: چه کسی وکلای بهتری دارد؟ چه کسی بودجه بیشتری برای دعوا دارد؟ و چه کسی آمادگی بیشتری برای ادامه مناقشه تا پایان دارد؟

این نگاه، مفهوم مهمی را وارد اقتصاد قراردادهای می‌کند: ظرفیت اقامه دعوی (Litigation Capacity). دو طرف ممکن است روی کاغذ حقوق مشابهی داشته باشند، اما ظرفیت عملی آن‌ها برای اعمال این حقوق یکسان نباشد. یک شرکت میلیارددلاری می‌تواند سال‌ها هزینه حقوقی، کارشناسی، دادرسی و مذاکره پرداخت کند. طرف مقابل ممکن است چنین ظرفیتی نداشته باشد.

بنابراین، قدرت حقوقی فقط در حق قانونی (Legal Entitlement) خلاصه نمی‌شود؛ بخشی از آن در توانایی اعمال (اجرا) حق (Ability to Enforce) قرار دارد. این همان نقطه‌ای است که حرفه وکالت از یک فعالیت پشتیبان به یک مؤلفه استراتژیک تبدیل می‌شود.

طراحی ریسک، نقش جدید وکیل

در چنین پروژه‌هایی، نقش وکیل را نمی‌توان به این موارد محدود کرد: تنظیم قرارداد؛ بررسی اسناد؛ اخذ مجوز؛ حضور در دعوا؛ یا ارائه نظر حقوقی (Legal Opinion). نقش جدید گسترده‌تر است: تخصیص ریسک (Risk Allocation)؛ یعنی وکیل باید از ابتدا بپرسد: اگر برق تأمین نشد چه کسی هزینه می‌دهد؟ اگر مجوز صادر نشد چه اتفاقی می‌افتد؟ اگر پروژه شش ماه یا یک سال تأخیر داشت، هزینه سرمایه برعهده چه کسی است؟ اگر مشتری از پروژه خارج شد، ارزش باقیمانده (Residual Value) چه می‌شود؟ اگر قوه قهریه فعال شد، کدام تعهدات متوقف می‌شوند و کدام تعهدات همچنان باقی می‌مانند؟ و مهم‌تر از همه: اگر اختلاف ایجاد شد، کدام طرف قدرت بیشتری برای تحمل و مدیریت آن دارد؟ این‌ها دیگر پرسش‌های صرفاً حقوقی نیستند. این‌ها پرسش‌های حقوقی-اقتصادی (Legal-Economic) هستند.

ورود ریسک حقوقی به فرمول ارزش‌گذاری

تا امروز، وقتی سرمایه‌گذار می‌خواست یک پروژه بزرگ زیرساختی را ارزش‌گذاری کند، معمولاً به مجموعه‌ای از متغیرها نگاه می‌کرد: میزان درآمد آینده (Revenue)، هزینه (Cost) ساخت و بهره‌برداری، حجم بدهی (Debt)، جریان نقدی (Cash Flow) و چشم‌انداز رشد (Growth). در پروژه‌های پیچیده‌ای مانند مراکز داده هوش مصنوعی، اما یک متغیر دیگر نیز به‌تدریج در حال ورود به این محاسبات است: ریسک حقوقی (Legal Risk).

دلیل آن روشن است. یک ابهام حقوقی دیگر صرفاً مسئله‌ای برای وکلا نیست؛ می‌تواند مستقیماً به هزینه اقتصادی تبدیل شود. اگر درباره مسئولیت تأخیر، نحوه اجرای قرارداد، تعهدات پرداخت، شرایط فسخ یا آثار فورس‌ماژور اختلاف ایجاد شود، نتیجه فقط یک پرونده حقوقی نخواهد بود. ممکن است جریان نقدی پروژه مختل شود، هزینه تأمین مالی افزایش یابد، سرمایه برای مدت طولانی‌تری درگیر بماند و درنهایت ارزش اقتصادی پروژه کاهش پیدا کند. به بیان ساده، هرچه ابهام حقوقی بیشتر باشد، پیش‌بینی‌پذیری جریان نقدی کمتر و هزینه تحمل ریسک بیشتر می‌شود.

بنابراین، ارزش واقعی یک پروژه (Project Value) را دیگر نمی‌توان صرفاً با محاسبه درآمدهای مورد انتظار (Economic Value) و کسر هزینه‌های مستقیم آن (Risk Cost) سنجید. باید هزینه ریسک‌هایی را نیز در نظر گرفت که ممکن است در ظاهر در صورت‌های مالی دیده نشوند، اما در متن قراردادها پنهان شده‌اند. در چنین شرایطی، یک رابطه مهم شکل می‌گیرد: ابهام حقوقی (Legal Risk) منجر به افزایش عدم‌قطعیت (Uncertainty)، افزایش هزینه سرمایه (Cost of Capital) و کاهش ارزش پروژه (Project Value) می‌شود.

این زنجیره به‌ویژه در پروژه‌های سرمایه‌بر اهمیت دارد؛ زیرا هرماه تأخیر یا هر اختلاف قراردادی می‌تواند سرمایه بیشتری را برای مدت طولانی‌تری درگیر کند. در پروژه‌ای که میلیاردها دلار سرمایه‌گذاری شده است، حتی یک اختلاف درباره زمان آغاز تعهد یا مسئولیت پرداخت هزینه‌های دوره تأخیر می‌تواند پیامد مالی قابل‌توجهی داشته باشد.

از این منظر، قرارداد خوب صرفاً قراردادی نیست که در دادگاه قابل

دفاع باشد. قرارداد خوب قراردادی است که تا حد امکان، پیش از رسیدن اختلاف به دادگاه، عدم‌قطعیت (Uncertainty) را کاهش دهد. ارزش واقعی قرارداد در همین‌جا آشکار می‌شود: قرارداد باید از ابتدا مشخص کند که اگر پروژه طبق برنامه پیش نرفت، چه کسی ریسک تأخیر را می‌پذیرد؛ اگر مجوز صادر نشد، مسئولیت با چه کسی است؛ اگر برق تأمین نشد، پرداخت‌ها چگونه ادامه پیدا می‌کند؛ و اگر یکی از طرفین خواست از تعهدات خود خارج شود، هزینه خروج بر عهده چه کسی خواهد بود.

درنتیجه، کارکرد حقوق از «حل اختلاف» به طراحی و توزیع ریسک تغییر می‌کند. این تغییر، تعریف تازه‌ای از ارزش‌آفرینی وکیل به وجود می‌آورد. وکیل دیگر فقط زمانی ارزش ایجاد نمی‌کند که در دادگاه پیروز شود؛ بلکه زمانی ارزشمند است که بتواند احتمال وقوع اختلاف، اندازه خسارت و دامنه عدم‌قطعیت پروژه را از همان ابتدا کاهش دهد.

در این معنا، وکیل آینده صرفاً فروشنده خدمات حقوقی نیست؛ او فروشنده کاهش ریسک و کاهش عدم‌قطعیت است (Lawyer as Uncertainty Resolver)؛ و شاید بتوان تحول نقش وکیل را در یک جمله خلاصه کرد: وکیل سنتی می‌پرسد: اگر اختلاف ایجاد شد، چگونه از موکل دفاع کنم؟ وکیل نسل جدید می‌پرسد: چگونه قرارداد را طراحی کنم که ریسک اختلاف، هزینه آن و عدم‌قطعیت اقتصادی پروژه از ابتدا کنترل شود؟

وکیل حرفه‌ای آینده صرفاً خدمات حقوقی (Legal Service) نمی‌فروشد؛ بلکه بخشی از کاهش ریسک (Risk Reduction) و رفع عدم قطعیت (Uncertainty Resolution) را می‌فروشد. در اقتصادی که تریلیون‌ها دلار سرمایه به سمت زیرساخت هوش مصنوعی می‌رود، این تفاوت دیگر یک تفاوت حرفه‌ای کوچک نیست؛ می‌تواند تفاوت میان پروژه‌ای با ارزش اقتصادی پایدار و پروژه‌ای با میلیاردها دلار تعهد پنهان باشد.

از هزینه حقوقی تا ظرفیت حقوقی

این تحول فقط مدل تأمین مالی مراکز داده را تغییر نمی‌دهد؛ بلکه تعریف ارزش خدمات حقوقی را نیز دگرگون می‌کند. در مدل سنتی، شرکت معمولاً زمانی سراغ وکیل می‌رود که مسئله‌ای حقوقی ایجادشده باشد: قراردادی نقض شده، اختلافی شکل گرفته، مجوزی با مانع مواجه شده یا دعوایی در آستانه طرح است. در این نگاه، وکیل عمدتاً در انتهای زنجیره تصمیم‌گیری قرار دارد؛ یعنی زمانی وارد پروژه می‌شود که ریسک، از یک احتمال به یک مسئله بالفعل تبدیل‌شده است.

در پروژه‌های بزرگ و پیچیده، اما این مدل دیگر کفایت نمی‌کند. شرکت باید پیش از آنکه مسئله حقوقی ایجاد شود، از ظرفیت حقوقی استفاده کند؛ زیرا در پروژه‌هایی با میلیاردها دلار سرمایه‌گذاری، یک ابهام کوچک در زمان انعقاد قرارداد می‌تواند سال‌ها بعد به یک تعهد مالی عظیم تبدیل شود. یک تعریف نادقیق، یک شرط فسخ نامناسب، یک تضمین گسترده یا حتی مشخص‌نشدن مسئولیت تأخیر ممکن است در زمان امضای قرارداد ناچیز به نظر برسد، اما در زمان بروز بحران به مهم‌ترین متغیر اقتصادی پروژه تبدیل شود. از این منظر، ارزش وکیل دیگر فقط در حل اختلاف (Dispute Resolution) نیست؛ بلکه در پیشگیری از اختلاف (Dispute Prevention) و مهم‌تر از آن، در طراحی سازوکارهایی برای جلوگیری از تبدیل ریسک به اختلاف است.

در مدل قدیمی، منطق کار تقریباً چنین بود: مسئله حقوقی منجر به اختلاف، دعوا و در آخر انتخاب وکیل می‌شود. در مدل جدید، اما نقطه ورود وکیل بسیار زودتر است. این ورود با شروع پروژه و تلاش برای شناسایی ریسک‌ها، طراحی قرارداد، توزیع مسئولیت‌ها، کنترل عدم‌قطعیت در جهت پیشگیری از اختلاف انجام می‌شود. این تغییر یک پیام مهم برای حرفه وکالت دارد: وکیل دیگر صرفاً مدافع شرکت (Lawyer as Defender) نیست؛ بخشی از معمار پروژه است.

او باید پیش از امضای قرارداد تشخیص دهد که کدام ریسک‌ها ممکن است در آینده به هزینه تبدیل شوند، این ریسک‌ها میان چه طرفه‌هایی توزیع شوند و اگر شرایط پروژه تغییر کرد، سازوکار قراردادی چگونه باید عمل کند. در چنین مدلی، وکیل فقط متن قرارداد را تنظیم نمی‌کند؛ بلکه درواقع در حال طراحی معماری حقوقی پروژه است. به همین دلیل، بهتر است از مفهوم «هزینه حقوقی» فاصله بگیریم و از مفهوم «ظرفیت حقوقی» سخن بگوییم. «هزینه حقوقی» یعنی پولی که شرکت برای حل یک مسئله، دفاع در برابر یک دعوا یا تنظیم یک قرارداد پرداخت می‌کند. «ظرفیت حقوقی» اما معنای بسیار گسترده‌تری دارد: توانایی شرکت برای

پیش‌بینی ریسک، طراحی قرارداد، توزیع مسئولیت، مدیریت تعهدات و جلوگیری از تبدیل یک ریسک اقتصادی به یک بحران حقوقی. این تفاوت، جایگاه وکیل را در ساختار بنگاه تغییر می‌دهد. در مدل اول، وکیل یک هزینه است که شرکت برای مدیریت مسائل حقوقی می‌پردازد. در مدل دوم، وکیل یک ظرفیت راهبردی است که می‌تواند از ایجاد هزینه‌های بسیار بزرگ‌تر جلوگیری کند. به همین دلیل، در پروژه‌هایی مانند مراکز داده هوش مصنوعی، پرسش مدیران دیگر نباید فقط این باشد که: «هزینه وکیل چقدر است؟» پرسش مهم‌تر این است: «بودن این ظرفیت حقوقی، چه مقدار ریسک اقتصادی به پروژه تحمیل می‌کند؟»

این همان نقطه‌ای است که حرفه وکالت از ارائه خدمات حقوقی به مدیریت ریسک اقتصادی از طریق حقوق حرکت می‌کند. در چنین الگویی، وکیل در پایان زنجیره ارزش قرار ندارد؛ از ابتدای طراحی پروژه درون زنجیره ارزش قرار می‌گیرد؛ زیرا هرچه پروژه پیچیده‌تر، سرمایه‌برتر و قراردادی‌تر شود، فاصله میان تصمیم حقوقی و نتیجه اقتصادی آن کمتر خواهد شد. به‌بیان‌دیگر، آینده وکالت فقط در «دفاع بهتر در دعوا» خلاصه نمی‌شود؛ بلکه در کم‌کردن احتمال وقوع دعوا، محدودکردن دامنه خسارت و افزایش پیش‌بینی‌پذیری اقتصادی پروژه است و این شاید مهم‌ترین تغییر باشد: وکیل سنتی، مسئله حقوقی را حل می‌کند؛ وکیل نسل جدید، پیش از شکل‌گیری مسئله، معماری حقوقی پروژه را طراحی می‌کند.

در اقتصاد هوش مصنوعی، بنابراین، همان‌گونه که ظرفیت محاسباتی، ظرفیت برق و ظرفیت تأمین مالی به دارایی‌های راهبردی تبدیل‌شده‌اند، ظرفیت حقوقی نیز به‌تدریج به بخشی از زیرساخت رقابتی بنگاه تبدیل می‌شود. این همان تغییری است که وکیل را از یک «هزینه پشتیبان» به یک دارایی مولد ارزش و کاهنده ریسک تبدیل می‌کند.

ظرفیت حقوقی در کنار ظرفیت رایانش

اقتصاد هوش مصنوعی معمولاً درباره ظرفیت رایانش (Computing Capacity) صحبت می‌کند: چند پردازنده گرافیکی (GPU) در اختیار داریم؟ چه میزان برق داریم؟ چه مقدار مرکز داده (Data Centre) ساخته‌ایم؟

با پیچیده‌تر شدن پروژه‌ها، اما پرسش دیگری نیز اهمیت پیدا می‌کند: ظرفیت حقوقی (Legal Capacity) چقدر است؟ یعنی یک شرکت یا پروژه چه میزان ظرفیت برای طراحی، مذاکره، مدیریت و اجرای قراردادهای پیچیده دارد؟ این ظرفیت شامل وکلای داخلی، شرکت‌های حقوقی تخصصی، تیم‌های قرارداد، کارشناسان تأمین مالی، متخصصان مقررات و حتی توانایی تحمل و مدیریت دعوای طولانی است. در چنین اقتصادی، وکیل دیگر صرفاً در کنار پروژه قرار ندارد. او بخشی از ظرفیت اجرای پروژه است.

اضافه شدن وکلا به فهرست ملزومات مراکز داده

درس اصلی این ماجرا شاید این نباشد که هوش مصنوعی به وکلای بیشتری نیاز دارد. درس مهم‌تر این است که ماهیت ارزش حقوقی در حال تغییر است. وقتی یک پروژه چندین میلیارد دلار سرمایه، قراردادهای بلندمدت، تعهدات خارج از ترازنامه و وابستگی‌های متعدد به برق، زمین، مجوز و تأمین مالی دارد، یک بند قراردادی می‌تواند همانند یک قطعه سخت‌افزاری بر عملکرد اقتصادی پروژه اثر بگذارد.

در این جهان، وکیل فقط کسی نیست که پس از وقوع بحران وارد می‌شود. وکیل بخشی از معماری پروژه است. به همین دلیل شاید عنوان مقاله Financial Times را بتوان فراتر از یک استعاره روزنامه‌نگارانه دید: وکلا نیز به فهرست ملزومات مراکز داده می‌پیوندند؛ فهرستی که پیش‌تر شامل ریز تراشه‌ها می‌شد.

تراشه، ظرفیت محاسباتی ایجاد می‌کند؛ برق، امکان فعالیت مرکز داده را فراهم می‌کند؛ سرمایه، ساخت آن را ممکن می‌سازد؛ اما حقوق و قرارداد تعیین می‌کنند که در صورت تأخیر، شکست، تغییر مقررات یا اختلاف، ریسک و هزینه درنهایت روی دوش چه کسی قرار بگیرد و در اقتصادی که تریلیون‌ها دلار در حال ورود به زیرساخت هوش مصنوعی است، تعیین‌کننده بودن همین «چه کسی می‌پردازد؟» می‌تواند به‌اندازه پرسش «چه کسی می‌سازد؟» اهمیت پیدا کند؛ بنابراین، آینده حرفه وکالت را شاید بتوان در یک تغییر ساده اما عمیق خلاصه کرد: وکیل آینده فقط قرارداد نمی‌نویسد؛ معماری ریسک را طراحی می‌کند و در عصر هوش مصنوعی، این معماری ممکن است به‌اندازه خود زیرساخت فیزیکی ارزش اقتصادی داشته باشد.

نقش نظریه شرمساری در جرم‌شناسی در راستای دفاع وکیل از متهم در پرونده کیفری

تحلیل جایگاه شرمساری بازپذیر کننده در دفاع کیفری و فردی‌سازی پاسخ کیفری



سودابه فخاری

وکیل رسمی دادگستری مرکز وکلای البرز،
کارشناس ارشد حقوق جزا و جرم‌شناسی

چکیده

نظریه شرمساری یکی از دیدگاه‌های مهم در جرم‌شناسی نوین است که در تبیین چرایی تداوم یا توقف رفتار مجرمانه، بر واکنش جامعه، خانواده و نهادهای رسمی نسبت به بزهکار تأکید دارد. نحوه برخورد با مرتکب پس از وقوع جرم می‌تواند در بازگشت وی به جامعه و اصلاح رفتار یا، برعکس، در تشدید انحراف و تکرار جرم مؤثر باشد. در این میان، شرمساری بازپذیرکننده با تفکیک میان تقبیح رفتار مجرمانه و طرد شخص مرتکب، می‌تواند مبنایی برای توجه به شخصیت متهم، شرایط ارتکاب جرم و امکان اصلاح و بازاجتماعی‌شدن وی باشد. از منظر دفاع کیفری، این نظریه می‌تواند در تبیین شخصیت متهم، تحلیل عوامل مؤثر در ارتکاب جرم، فردی‌سازی پاسخ کیفری و درخواست استفاده از نهادهای ارفاقی مورد استفاده قرار گیرد.

واژگان کلیدی

نظریه شرمساری، شرمساری بازپذیرکننده، جرم‌شناسی، دفاع کیفری، وکیل مدافع، فردی‌سازی مجازات، بازاجتماعی‌شدن.

مقدمه

حقوق کیفری صرفاً مجموعه‌ای از قواعد مربوط به تعیین جرم و مجازات نیست، بلکه یکی از اهداف مهم آن، پیشگیری از تکرار جرم و فراهم کردن زمینه بازگشت مرتکب به زندگی متعارف اجتماعی است. از این منظر، واکنش جامعه و نظام عدالت کیفری نسبت به شخصی که مرتکب جرم شده، اهمیت فراوانی دارد. واکنش شدید و طردکننده ممکن است به جای اصلاح رفتار، موجب گسست بیشتر فرد از جامعه و تقویت هویت مجرمانه او شود؛ در مقابل، واکنشی که ضمن نكوهش رفتار مجرمانه، شخصیت انسانی مرتکب را نفی نکرده و امکان بازگشت وی به جامعه را حفظ کند، می‌تواند در کاهش تکرار جرم مؤثر باشد.

۱. مفهوم شرمساری در جرم‌شناسی

شرمساری در معنای جرم‌شناختی صرفاً به معنای احساس خجالت یا پشیمانی فرد نیست؛ بلکه به واکنش اجتماعی در برابر رفتار مجرمانه نیز اشاره دارد. هنگامی که جامعه رفتار فرد را نادرست و مغایر با ارزش‌های پذیرفته‌شده اعلام می‌کند، نوعی

واکنش اجتماعی نسبت به رفتار ارتكابی شکل می‌گیرد. پرسش مهم این است که این واکنش اجتماعی چه نتیجه‌ای برای آینده مرتکب خواهد داشت؟ اگر شخص برای همیشه مجرم و بیگانه با جامعه تلقی شود، احتمال شکل‌گیری هویت مجرمانه و استمرار ارتباط فرد با محیط‌های بزهکارانه افزایش می‌یابد.

۲. شرمساری انگ‌زننده و شرمساری بازپذیرکننده

در نظریه جان بریث‌ویت، میان دو شیوه متفاوت از واکنش اجتماعی باید تفکیک کرد. در شرمساری انگ‌زننده، فرد نه‌تنها به سبب رفتار مجرمانه، بلکه به عنوان یک شخصیت مورد طرد قرار می‌گیرد. در مقابل، شرمساری بازپذیرکننده رفتار مجرمانه را تقبیح می‌کند، اما شخص را به‌طور کامل از جامعه طرد نمی‌کند. این تفکیک برای حقوق کیفری و به‌ویژه دفاع کیفری اهمیت دارد؛ زیرا یکی از اهداف پاسخ کیفری، اصلاح و بازاجتماعی کردن مرتکب است.

۳. جایگاه نظریه شرمساری در دفاع وکیل از متهم

وکیل مدافع در پرونده کیفری صرفاً وظیفه انکار اتهام یا مخالفت با مجازات را ندارد. در مواردی که اصل ارتکاب جرم یا مسئولیت کیفری متهم قابل دفاع نیست، یکی از محورهای اساسی دفاع می‌تواند تمرکز بر شخصیت متهم، شرایط ارتکاب جرم، میزان خطر تکرار جرم و امکان اصلاح و بازگشت وی به جامعه باشد. نظریه شرمساری می‌تواند چارچوبی نظری برای چنین دفاعی فراهم کند. هدف دفاع، توجیه رفتار مجرمانه نیست، بلکه ایجاد تفکیک میان تقبیح رفتار مجرمانه و طرد شخصیت مرتکب است.

۴. کاربرد نظریه در درخواست تخفیف مجازات

وکیل می‌تواند با توجه به اوضاع و احوال پرونده، فقدان سابقه کیفری مؤثر، ابراز ندامت، جبران خسارت، همکاری متهم و وضعیت خانوادگی و اجتماعی وی، استدلال کند که پاسخ کیفری شدید و طردکننده لزوماً بهترین ابزار برای پیشگیری از تکرار جرم نیست. در اینجا می‌توان حسب شرایط قانونی از ظرفیت‌های مربوط به تخفیف مجازات، تعلیق اجرای مجازات، مجازات‌های جایگزین حبس، تعویق صدور حکم و سایر نهادهای ارفاقی بهره گرفت. البته نظریه شرمساری به خودی خود منشأ حق یا سبب قانونی تخفیف مجازات نیست و باید در کنار مقررات قانونی مطرح شود.

۵. نظریه شرمساری و اصل فردی‌سازی پاسخ کیفری

در رویکردهای نوین جرم‌شناختی، تنها عنوان مجرمانه اهمیت ندارد؛ بلکه شخصیت مرتکب، انگیزه، شرایط اجتماعی،

خانوادگی و اقتصادی، نحوه ارتکاب جرم و امکان اصلاح وی نیز مورد توجه قرار می‌گیرد. بنابراین وکیل می‌تواند به جای تمرکز صرف بر عنوان اتهامی، مجموعه شرایطی را که شخصیت و وضعیت واقعی متهم را نشان می‌دهد، برای دادگاه تبیین کند.

۶. جلوگیری از شکل‌گیری هویت مجرمانه

یکی از نکات مهم نظریه شرمساری، توجه به آثار اجتماعی برچسب مجرم است. اگر فرد پس از ارتکاب یک رفتار مجرمانه، برای همیشه با هویت مجرم شناخته شود، ممکن است پیوندهای اجتماعی او تضعیف شده و زمینه ارتباط بیشتر با گروه‌های بزهکار فراهم شود. از این منظر، دفاع وکیل می‌تواند بر این موضوع تأکید کند که پاسخ کیفری باید متناسب با وضعیت متهم باشد و در مواردی که قانون اجازه می‌دهد، از آثار اجتماعی نامتناسب و غیرضروری پرهیز شود.

۷. نسبت نظریه شرمساری با حقوق بزه‌دیده

تأکید بر بازپذیری متهم به معنای نادیده گرفتن حقوق بزه‌دیده نیست. یکی از عناصر مهم رویکرد بازپذیرکننده، پذیرش مسئولیت و تلاش برای جبران آثار رفتار مجرمانه است. بنابراین وکیل می‌تواند در موارد مقتضی بر جبران خسارت، رضایت بزه‌دیده، عذرخواهی و اصلاح رفتار متهم تأکید کند.

۸. حدود استفاده وکیل از نظریه شرمساری

نظریه شرمساری جایگزین قانون نیست. وکیل نمی‌تواند صرفاً با استناد به یک نظریه جرم‌شناختی، مسئولیت کیفری متهم را منتفی بداند یا مجازات مقرر قانونی را نادیده بگیرد. کاربرد صحیح این نظریه، تبیین شخصیت متهم، امکان اصلاح، ضرورت تناسب پاسخ کیفری و آثار اجتماعی مجازات در کنار اصول و مقررات حقوق کیفری و آیین دادرسی کیفری است.

نتیجه‌گیری

نظریه شرمساری، به‌ویژه مفهوم شرمساری بازپذیرکننده، نشان می‌دهد که نحوه واکنش جامعه و نظام عدالت کیفری به جرم می‌تواند در آینده مرتکب و احتمال تکرار جرم مؤثر باشد. از منظر دفاع کیفری، این نظریه به وکیل کمک می‌کند دفاع خود را از سطح انکار یا پذیرش صرف اتهام فراتر برده و بر شخصیت متهم، امکان اصلاح، حفظ پیوندهای اجتماعی، جبران خسارت بزه‌دیده و بازگشت فرد به زندگی سالم اجتماعی تمرکز کند. دفاع مؤثر لزوماً به معنای نفی مسئولیت متهم نیست؛ گاهی دفاع مؤثر آن است که دادگاه را متقاعد سازد پاسخ کیفری باید به جای طرد کامل فرد، زمینه مسئولیت‌پذیری، اصلاح و بازپذیری اجتماعی او را فراهم کند.

تبانی در ورزش و ابعاد حقوقی مقابله با فساد در مسابقات

محمدرضا فرزانه: رئیس کمیته حقوقی انجمن دانش آموختگان دانشگاه پیام نور

ادامه از صفحه اول:

بنابراین ایجاد سازوکارهای شفاف برای گزارش تخلفات، حمایت از گزارش دهندگان در برابر اقدامات تلافی جویانه، نظارت بر روابط مالی اشخاص مرتبط با مسابقات و همکاری مؤثر میان نهادهای ورزشی و مراجع قانونی می‌تواند نقش مهمی در پیشگیری و کشف تخلفات داشته باشد؛ البته هرگونه نظارت و جمع‌آوری اطلاعات نیز باید در چارچوب قانون و با رعایت حقوق اشخاص انجام شود.

مسئله دیگر، ضرورت استقلال و بی‌طرفی در رسیدگی به اتهامات مربوط به تبانی است؛ هنگامی که منافع باشگاه‌ها،

خصوصی و حقوق اشخاص در مواردی که قانون اجازه می‌دهد به افزایش اعتماد عمومی کمک خواهد کرد.

در نهایت سلامت مسابقات ورزشی تنها با وضع مقررات سخت‌گیرانه تضمین نمی‌شود؛ آنچه اهمیت دارد اجرای منصفانه، مستمر و مؤثر مقررات و پاسخگو بودن اشخاص و نهادهای مسئول است؛ تبانی زمانی به تهدیدی جدی برای ورزش تبدیل می‌شود که امکان کشف آن کاهش یابد و رسیدگی‌ها شفاف نباشد یا منافع اشخاص بر اصول رقابت سالم غلبه کند؛ حمایت حقوقی از ورزش سالم، مستلزم آن است که هیچ فرد یا نهادی فراتر از قواعد قانونی قرار نگیرد و هر ادعای تخلف نیز بر پایه دلیل و رسیدگی منصفانه ارزیابی شود.

مدیران، حامیان مالی یا سایر اشخاص ذی‌نفع در میان باشد، رسیدگی شفاف و مستند اهمیت دوچندان پیدا می‌کند؛ رسیدگی منصفانه، دسترسی متهم به دلایل اتهام، فرصت دفاع و تناسب ضمانت اجرا با تخلف اثبات‌شده از اصولی هستند که رعایت آنها هم از حقوق اشخاص حمایت می‌کند و هم اعتبار تصمیمات انضباطی را افزایش می‌دهد. مبارزه با تبانی نباید صرفاً به مجازات پس از وقوع تخلف محدود شود؛ تدوین مقررات روشن درباره تعارض منافع، شفافیت قراردادهای و پرداخت‌ها، آموزش حقوقی ورزشکاران و مربیان و ایجاد نظام مؤثر نظارت بر مسابقات می‌تواند زمینه ارتکاب تخلفات را کاهش دهد؛ همچنین انتشار نتایج رسیدگی‌ها با رعایت حریم