

۱ بوتیک حقوقی هم قلم ایلیا

مرداد ۱۴۰۲ ■ ۱۴ صفحه





# بوتیک حقوقی هم قلم ایلیا

ILIA &

Qalam  
Ham  
Boutique  
Law  
Firm



بوتیک تخصصی حقوق کسب و کار هم قلم؛ به عنوان مرجع تخصصی ارائه‌کننده خدمات حقوق کسب و کار که ثمره‌ی سال‌ها تجربه ارائه در این حوزه و حضور در فضای کسب و کارها توسط موسسین آن بود با گرد هم آوری نیروهای متخصص، تمایل داشت بتواند نقش سازنده‌ای در پیش‌برد اهداف تجاری کسب و کارها ایفا نماید.

از این رو، در میانه‌ی راه، با شرکت مشاوره مدیریت ایلیا که بر پایه‌ی بیش از یک دهه تجربه در ارائه خدمات تخصصی حوزه مشاوره مدیریت به شرکت‌های داخلی و بین‌المللی، شناخت بسیار جامعی از دغدغه‌ها و نیازهای کسب و کارها داشت همراه شد تا در کنار هم با خلق بوتیک حقوقی هم قلم ایلیا، راه‌حل‌های حقوقی نوین، کاربردی و متناسب با دغدغه و چالش‌های هر کسب و کار را ارائه نموده و از پیچیدگی‌های حقوقی دنیای تجاری کسب و کارها غبار رومی کنیم.

و با همین هدف، تصمیم گرفتیم در پایان هر ماه، در باب دغدغه‌های حقوقی هر کسب و کار به کمک دانش و تجربه‌ی کارشناسان حقوقی، یادداشت‌هایی تهیه نماییم به این امید که در پیش‌برد مسیر حقوقی دنیای تجاری، موثر و مفید واقع شود. همچنین بسیار سپاسگزار خواهیم شد که نظرات و پیشنهادات خود را از طریق راه‌های ارتباطی موجود، با ما در میان بگذارید.

Hamqalamboutique@gmail.com

www.ilia-corporation.com

۰۹۹۰۰۸۸۰۱۱۴

تهران، خیابان شهید مطهری، خیابان قائم مقام فراهانی، میدان طومانیان (شعاع)،  
خیابان شهید خدزی، شماره ۵، طبقه ۹



# فهرست

- ۴ نکات لازم الرعایه در تنظیم انواع قرارداد پیمانکاری
- ۶ آیا ترذ از اسرار تجاری تویپتر سو استفاده کرده است؟
- ۸ مرجعی برای حل اختلاف؛  
اصلح است رسیدگی به اختلافات قراردادی را به داوری ارجاع دهیم یا دادگاه؟
- ۱۰ هوش مصنوعی چه تاثیری بر صنعت حقوق خواهد گذاشت؟
- ۱۲ چگونه بهره‌وری تیم های حقوقی را در شرکت ها، افزایش دهیم؟

بوتیک حقوقی هم قلم ایلیا | مرداد ۱۴۰۲ | شماره اول | ۱۴ صفحه



سردبیر: بهاره فشارکی

گروه ویراستاری: محمد حسین سبحانی‌نیا و نسرین امیدی

طراح: مریم آذرباد

Hamqalamboutique@gmail.com

www.ilia-corporation.com

۰۹۹۰۰۸۸۰۱۱۴

تهران، خیابان شهید مطهری، خیابان قائم مقام فراهانی، میدان طومانیان (شعاع)،  
خیابان شهید خدری، شماره ۵، طبقه ۹



## نکات لازم‌الرعايه

### در تنظيم انواع قرارداد پيمانكاري

عاطفه صالحی سده

وکیل و کارشناس قراردادهای

اجرائی مطلوب، فارغ از سایر مواد عمومی در هر قرارداد، لازم است سه مؤلفه مهم را از جمله مدت انجام قرارداد، مبلغ، تضمین کیفیت و نحوه اجرای پروژه و کنترل آن به منظور جلوگیری از مسائل و اختلافات احتمالی، به نحو دقیق و مشروح در این مدل قرارداد، تدوین و تنظیم نمود.

چنانچه، اصولاً مدت انجام پروژه، در این قراردادها برای کارفرما -مالک نهایی پروژه- از اهمیت بالایی برخوردار است، از این رو پیشنهاد می‌شود علاوه بر تعیین مدت زمان کلی مورد نظر جهت انجام پروژه، از جداول و برنامه‌های زمان‌بندی، به هدف تقسیم پروژه به فازهای مختلف و تعیین بازه‌های زمانی مشخص برای انجام هر فاز، استفاده شود. همچنین دیگر عامل تاثیر گذار در مبحث مدت زمان، بحث تاخیرهای احتمالی پیمانکار و مطالبات خسارات تاخیر از جانب کارفرما است که همواره باب ادعا و اختلاف را به روی کارفرما و پیمانکار می‌گشاید و توصیه می‌شود اولاً، همانطور که گفته شد بازه‌های زمانی انجام هر فاز از موضوع قرارداد تا حد امکان در ابتدای کار به تفصیل و به صورت دقیق تعریف و ثانیاً عوامل مؤثر بر آن از قبیل تأخیر تعیین شوند مانند اینکه تأخیر پیش‌آمده مجاز است یا غیرمجاز و اساساً چه نوع تأخیری را مجاز و چه تأخیری را غیرمجاز می‌دانند و در صورت تحقق، کدام یک از طرفین پاسخگوست و ضمانت اجرای تاخیر غیرمجاز به چه میزان است. تدقیق و تدوین هرچه با جزییات این شروط، موجب سهولت در اجرای موضوع قرارداد، ایجاد شفافیت و جلوگیری از طرح ادعاهای خلاف واقع می‌باشد.

علی‌الاصول، قرارداد به عنوان یک عمل حقوقی و تجلی‌گاه اراده‌ی اشخاص، برای آن که بتواند به عنوان ابزاری برای ابراز کامل و دقیق آنچه اراده شده است، عمل نماید، شامل بخش‌هایی عمومی از قبیل طرفین، موضوع، مدت، مبلغ، تعهدات، مسئولیت‌ها، ضمانت‌اجراها، فورس ماژور، حل اختلاف و خاتمه است و قرارداد پیمانکاری نیز از این قاعده مستثناء نیست. لیکن در کنار این ارکان عمومی، آنچه می‌تواند این عمل حقوقی را به کارآمدی بیشتر برای پاسخگویی به نیاز فعالان مرتبط با آن مبدل سازد توجه ویژه به عرف و ماهیت خاص آن قرارداد است.

قراردادهای پیمانکاری به آن دسته از قراردادهایی گفته می‌شود که برای انجام پروژه‌هایی با موضوعات مختلف بین کارفرما و پیمانکار منعقد می‌شود و بسته به شرایط کارفرما، قوانین و مقررات حاکم بر این نوع قراردادها متفاوت است به نحوی که اگر کارفرما، یک نهاد دولتی باشد، شرایط عمومی پیمان بر رابطه طرفین حاکم بوده و تبیین روابط قراردادی آن‌ها در قالب تنظیم قرارداد، محدود به ذکر کلیات توافق در شرایط خصوصی پیمان خواهد شد. این در حالی است که در صورتی که کارفرما یک نهاد غیر دولتی و خصوصی باشد، تبیین ضوابط قراردادی به مانند اکثر قراردادهای دیگر بر عهده طرفین قرارداد می‌باشد و در چنین قراردادهایی نکات ذیل لازم‌الرعايه می‌باشند:

برای داشتن یک قرارداد پیمانکاری با قابلیت





رکن حائز اهمیت بعدی، مبلغ توافق شده بین طرفین و نحوه ی درج آن در قرارداد است، چرا که مهم‌ترین تعهد کارفرما در قبال پیمانکار، مسئله پرداخت مبلغ قرارداد است که می‌تواند در صورت عدم شفافیت، تبعات و آثار منفی را با خود به همراه داشته باشد. البته در جریان اجرای کار، ممکن است بر اثر عواملی از قبیل دستور تغییر کار که از سوی کارفرما به پیمانکار ابلاغ می‌شود، مبلغ قرارداد افزایش یا کاهش یابد که مهم است ضوابط چنین تغییراتی نیز در قرارداد مشخص باشد. توصیه می‌شود در قرارداد، مبلغ هم متناسب با فازهای مختلف انجام موضوع قرارداد، تقسیم شده و بسته به میزان پیشبرد کار با ارائه گزارش و صورت وضعیتی توسط پیمانکار، مبلغ پرداخت گردد که در این صورت، فرمت و نحوه تنظیم صورت وضعیت‌ها توسط پیمانکار، زمان ارائه آن‌ها، مدت زمان بررسی آن‌ها از سوی کارفرما جهت تأیید یا رد موقت مبلغ ادعا شده براساس درصد پیشرفت یا حجم کار انجام شده و در نهایت تعیین مهلت پرداخت مبلغ تأییدی از سوی کارفرما به پیمانکار از مواردی هستند که پیشنهاد می‌شود در این مدل قرارداد، پیش بینی شوند.

موضوع دیگری که قابل توجه است، علاوه بر تدوین کامل تعهدات و شرایط انجام پروژه توسط پیمانکار، مبحث تضمین و کنترل کیفیت اجرای پروژه است که اصولاً از طریق توزیع صحیح ریسک‌ها در قالب پوشش‌های بیمه‌ای و مسئولیت‌های قراردادی ظاهر می‌شوند. که البته نکته‌ای که درخصوص ریسک‌های قراردادی باید به آن اشاره کرد آن است که نباید به صورت غیرمنطقی و غیرواقعی توزیع و به طرفین تحمیل شوند زیرا نتیجه‌ی آن چیزی جز عدم اجرای صحیح و به‌موقع پروژه نخواهد بود؛ چنان که در عمل بسیار مشاهده می‌شود که اصولاً کارفرما درصد تحمیل غالب ریسک‌های قراردادی به پیمانکار است که شاید آن را به دید خود عملی رضایت‌بخش در تنظیم قرارداد در جهت تأمین منافع توصیف کند فارغ از آن‌که عدم تعادل در تخصیص ریسک‌های قراردادی، قرارداد را از حالت توازن و تعادل خارج ساخته و به مراتب کارفرما را با موانعی بزرگ‌تر روبه‌رو می‌سازد. تعیین دوره تضمین عملکردی پیمانکار در این قراردادها نیز می‌تواند ملاکی جهت صحت‌سنجی عمل پیمانکار پس از اجرای کامل کار باشد که نتیجه‌ی آن اصولاً در فاصله بین تحویل موقت و تحویل قطعی پروژه قابل انعکاس است.





## آیا تردز از اسرار تجاری توئیتر

### سؤ استفاده کرده است؟

مینا عمرون، وکیل پایه یک دادگستری



تشویق کسب‌وکارها به سرمایه‌گذاری در تحقیق و توسعه ضروری تلقی می‌شود و اولین قدم در تشخیص سو استفاده از اسرار تجاری این است که ابتدا، خصوصیات و ویژگی‌های اسرار تجاری را معرفی کنیم تا بدانیم شامل چه اطلاعاتی خواهد شد.

۱) اسرار تجاری می‌بایست دارای ابعاد محرمانگی نسبی باشد. منظور از "محرمانگی نسبی" این است که اطلاعات لازم نیست کاملاً جدید یا کاملاً برای دیگران ناشناخته باشد، بلکه تا زمانی که برای عموم مردم یا افراد در صنعت مربوطه شناخته نشده باشد، می‌توان آن‌ها را جزوی از اطلاعات محرمانه برشمرد.

۲) اسراری، تجاری دانسته می‌شود که دارای ارزش اقتصادی باشد. این اسرار اصولاً به دلیل محرمانه بودن، دارای ارزش اقتصادی بالفعل یا بالقوه هستند و به دارنده راز، مزیت رقابتی یا جایگاه ویژه‌ای می‌دهد. به عنوان مثال، اگر یک شرکت برای اکتساب، تجزیه و تحلیل «اطلاعات مشتری» سرمایه‌گذاری کند، درحالی که سایر شرکت‌ها به آن اطلاعات دسترسی ندارند؛ می‌توان آن را دارای ارزش اقتصادی بالفعل یا بالقوه در نظر گرفت.

۳) اسرار تجاری آن دسته از اسرار و اطلاعاتی هستند که مالکین آن‌ها اقدامات حفاظتی معقولی را به جهت حفظ و نگهداری آن‌ها انجام می‌دهند بدین معنا که شرکت دارای راز تجاری، نشان می‌دهد که قصد محافظت از اطلاعات را دارد و اقدامات فعالی را برای محرمانه نگه داشتن آنها انجام می‌دهد. در عمل، تلاش‌های شرکت برای حفاظت از اطلاعات محرمانه لازم است توسط اشخاص ثالث نیز قابل تشخیص و شناسایی باشد تا بشود آن را یک اقدام حفاظتی معقول دانست.

در تاریخ ۵ ژوئیه ۲۰۲۳ گزارش شد که الکس اسپیرو یکی از وکلای توئیتر نامه‌ای به مارک زاکربرگ، مدیر عامل متا ارسال کرده و از برنامه جدید تردز متا شکایت کرده است. توئیتر مدعی شد که «نگرانی جدی دارد که متا مرتکب به سوء استفاده غیرسیستماتیک، عمدی و غیرقانونی از اسرار تجاری و سایر دارایی‌های معنوی توئیتر شده». در ادامه این نامه آمده بود که متا چندین کارمند سابق توئیتر را استخدام کرده است که آن‌ها تجهیزات و اسناد غیرمجازی را هنگام ترک توئیتر به سرقت برده بودند.

البته، اسپیرو هیچ نمونه مشخصی از استفاده کارمندان توئیتر از رمزهای تجاری برای ساخت اپلیکیشن ارائه نکرده بود. هرچند که، اندی استون سخنگوی متا نیز در پستی در تردز اظهار کرد که "هیچکس در تیم مهندسی تردز کارمند سابق توئیتر نیست". بنابراین در حال حاضر، به نظر می‌رسد که یک دفاع کلیدی متا این است که تردز به طور مستقل و بدون ارجاع به اطلاعات محرمانه توئیتر توسعه یافته است هرچند که هیچ کدام به صورت رسمی مدارک و شواهد خود را ارائه نکرده‌اند. این اولین بار نیست که ادعاهایی مبنی بر سوء استفاده از اسرار تجاری در صنعت فناوری مطرح می‌شود. در سال ۲۰۱۸ نیز، شرکت خودروهای خودران وایمو متعلق به گوگل، پس از پیوستن یکی از مدیران اجرایی وایمو به تیم فناوری خودران اوبر، از اوبر به اتهام سرقت اسرار تجاری شکایت کرد.

دلیل این ادعاها و شکایات این است که، امروزه اسرار تجاری، به یکی از مهم‌ترین دارایی‌های هر شرکت تبدیل شده است. این اسرار، اطلاعات تجاری محرمانه‌ای هستند که به شرکت‌ها مزیت رقابتی می‌دهند در حالی که برخلاف اختراعات و علائم تجاری، امکان ثبت مالکیت آن‌ها به صورت رسمی وجود ندارد و اصولاً توسط قراردادهای و حفاظت از اسرار تجاری برای تقویت نوآوری و



برای شرکت‌های قربانی، چالش برانگیز می‌کند، بنابراین اولویت دادن به مدیریت امنیت اطلاعات و همچنین آموزش کارکنان جهت حفظ اسرار تجاری، بسیار ضروری است. اقداماتی همچون محدود کردن دسترسی کارمندان، نظارت بر فعالیت‌های آن‌ها، تقویت قراردادهای محرمانگی و عدم رقابت، اقدامات کنترلی مؤثری هستند که با ایجاد مکانیسم‌های حفاظتی قوی و پیروی از قوانین مربوطه، شرکت‌ها را قادر می‌نماید که از اسرار تجاری خود محافظت کرده و رقابت منصفانه ای را در محیط کسب‌وکار ترویج نمایند. در هر صورت، هنوز به اندازه کافی اطلاعات و مدارک مستندی در خصوص اختلافات بین توییتر و ترزد وجود ندارد تا بتوان قضاوت نمود که آیا واقعاً "نقض اسرار تجاری" وجود داشته است یا خیر. اما فارغ از نتیجه‌ی این اختلافات، کسب و کارها لازم است در دنیای امروز، با بهره‌گیری از امکان بروز چنین اختلافاتی، تلاش خود را برای به حداکثر رساندن اقدامات کنترلی و نظارتی به جهت حفاظت از اسرار تجاری خود انجام دهند.

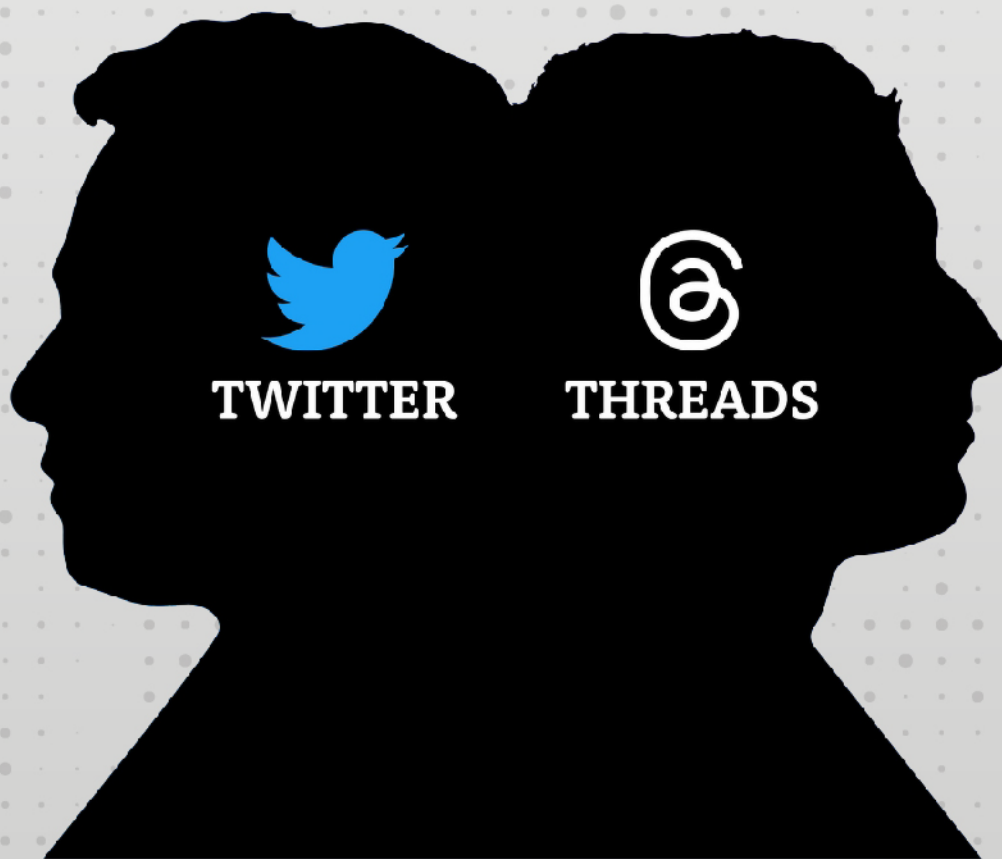
بنابراین، برای اثبات تخلف ترزد، توییتر می‌بایست ابتدائاً اثبات کند که ترزد به طور غیرقانونی اسرار تجاری ایشان را که دارای سه ویژگی فوق‌الذکر بوده، به دست آورده، و ثانیاً آن را برای توسعه ترزد استفاده یا به هر نحو افشا نموده است. البته که کارشناسان حقوقی معتقد هستند توییتر برای اثبات اینکه متا از اسرار تجاری ترزد سو استفاده کرده است، با نبرد سختی روبرو خواهند بود.

این ادعاها، نه تنها توجه کسب و کارها را به رقابت بین توییتر و ترزد جلب کرد، بلکه تمرکز فزاینده بر حفظ و نگهداری اسرار تجاری در بین شرکت‌ها و سرمایه‌گذاران را نیز برجسته کرد.

چرا که درگیری توییتر و ترزد نشان دهنده اهمیت اسرار تجاری برای تجارت و فناوری است و نه تنها توییتر، بلکه شرکت‌های بزرگ دیگر نیز با چالش‌های مهمی در حفاظت از اسرار تجاری خود مواجه هستند. از آنجایی که، پرونده‌های اسرار تجاری، رسیدگی‌های حقوقی زمان‌بری به دنبال دارد و اثبات سرقت یا سو استفاده از اسرار توسط رقبا را

منابع:

[https://www.waterfront.law/twitters-ip-claims-against-threads/?utm\\_source=mondaq&utm\\_medium=syndication&utm\\_term=Intellectual-Property&utm\\_content=articleoriginal&utm\\_campaign=article](https://www.waterfront.law/twitters-ip-claims-against-threads/?utm_source=mondaq&utm_medium=syndication&utm_term=Intellectual-Property&utm_content=articleoriginal&utm_campaign=article)  
<https://www.tejwin.com/en/insight/trade-secret-leakage-in-taiwan/#:~:text=Twitter%20have%20newly,employees%20Meta's%20accused%20has%20https://www.worldwide%20reported%20been%20twitter-faces-uphill-battle-to-prove-meta-stole-trade-secrets-for-threads-legal-experts-say-2023-07-07/com/en/technology>  
<https://www.france24.com/en/technology/twitter-accuses-meta-of-stealing-trade-secrets-for-its-new-threads-app.html/06/07/2023>  
<https://www.cnn.com/2023/07/06/tech/twitter-threads-trade-secrets/index.html>







## مرجعی برای حل اختلاف؛

## اصلح است رسیدگی به اختلافات قراردادی را

## به داوری ارجاع دهیم یا دادگاه؟

مهدی جراح فاضل، دانشجوی ارشد حقوق تجارت بین الملل

مهم‌ترین خصوصیت داوری، سرعت در رسیدگی است، امری که برای صاحبان کسب و کار با اهمیت است. داوری بر خلاف رسیدگی در دادگاه در یک مرحله رسیدگی می‌شود و رای صادره قطعی است. طرفین می‌توانند در خصوص مدت و یا محل رسیدگی داوری توافق نمایند. همچنین طرفین با توافق یکدیگر داور را انتخاب می‌کنند، این در حالی است که قاضی در رسیدگی قضایی قابل انتخاب نیست. از همین رو، طرفین می‌توانند داور متخصصی انتخاب نمایند که با اقتضانات حوزه کسب و کارها آشنایی دارد، درحالی که ممکن است قضات دادگستری با آن موضوعات خاص آشنایی کافی نداشته باشند. رسیدگی در داوری بر خلاف دادگاه محرمانه و غیر علنی است. بسیاری از کسب و کارها تمایل ندارند که دیگران از دعوی آن‌ها مطلع شوند؛ به دلایلی مثل موضوع اختلاف طرفین یا ورود خدشه به حیثیت تجاری ایشان. در خصوص هزینه‌های داوری و دادرسی هیچ قاعده مسلمی وجود ندارد و اصولاً بر حسب هر موضوع و طبق تعرفه موجود در آیین نامه حق الزحمه داوری باید آن را محاسبه نمود اما معمولاً هزینه داوری بیشتر از دادگاه ارزیابی می‌شود. همچنین در صورت ارجاع داوری به نهادهای داوری، اصولاً امکان محاسبه هزینه‌های داوری در وبسایت آن‌ها وجود دارد مانند مرکز منطقه‌ای داوری تهران یا مرکز داوری اتاق بازرگانی ایران.

امروزه پیدایش اختلاف در حوزه کسب و کارها امری عادی و اجتناب‌ناپذیر است و باید ساز و کار مناسبی برای حل و فصل اختلافات پیش بینی شود. دادگاه و داوری دو مرجع اصلی برای حل و فصل اختلافات حوزه کسب و کارها هستند. به موجب اصل ۱۵۹ قانون اساسی، دادگستری مرجع رسمی حل و فصل اختلافات است. در مقابل داوری فرآیندی است که اختلاف طرفین از طریق قضاوت خصوصی یک یا چند نفر داور به جای دادگاه حل و فصل می‌گردد. تصمیم مرجع داوری برای طرفین اختلاف از حیث حقوقی الزام آور است و میتوان اجرای رای داوری را از دادگاه درخواست نمود. همچنین به موجب قانون داوری تجاری بین المللی در صورتی که در زمان امضای موافقتنامه داوری یکی از طرفین تبعه ایران نباشد با یک داوری بین المللی مواجه هستیم. در داوری بین المللی میتوان اجرای رای صادره را با توجه به مکانیزم پیش بینی شده در کنوانسیون نیویورک (۱۹۵۸) از دستگاه قضایی دیگر کشور های عضو کنوانسیون با رعایت حق شرط های پیش بینی شده در این کنوانسیون درخواست نمود. امروزه برای حل و فصل تمام اختلافات مرتبط با کسب و کارها میتوان به داوری مراجعه نمود هرچند که قانون در خصوص برخی دعاوی مانند ورشکستگی تعیین تکلیف نموده است و آن را در صلاحیت خاص دادگاه می‌داند.

۱- شیروی، عبدالحسین، ۱۳۹۶، داوری تجاری بین المللی، تهران: انتشارات سمت

۲- حق شرط عبارت است از اینکه دولتی که قصد عضویت به معاهده را دارد یک یا چند ماده از آن را استثنا کند تا نسبت به او الزام آور نباشد. استفاده از چنین حقی مشروط به این است که در کنوانسیون مربوطه چنین حقی پیش بینی شده باشد. ایران کنوانسیون نیویورک را صرفاً در اختلافات تجاری و در مواردی که رای داوری در قلمرو یکی از دولت های عضو کنوانسیون صادر شده باشد اجرا می‌کند.

۳- <https://arbitration.ir/arbitration/arbitration-costs>





به دعوی وارد شود ممکن است به بن بست حقوقی منتهی شود. با وجود اینکه در فعالیت های اقتصادی داخلی داوری هنوز نتوانسته به رقیب جدی دادرسی تبدیل شود، اما فواید آن موجب تمایل روز افزون فعالان حوزه کسب و کار جهت ارجاع اختلافات خود به این نهاد حقوقی می شود. با این وجود، هیچ برتری مطلق بین این دو سیستم رسیدگی به اختلاف وجود ندارد و یک موضوع کاملاً نسبی است که می بایست بسته به موضوع قرارداد، اهمیت آن، طرفین قرارداد، محل اجرای قرارداد و غیره، در هر مورد فعالان حوزه کسب و کار مصلحت سنجی کنند که اختلافات خود را اصلح است به داوری و یا مراجع قضایی ارجاع نمایند.

باید توجه نمود که داوری به عنوان یک رسیدگی خصوصی در برخی موارد از اقتضائات یک رسیدگی قضایی محروم است. برای مثال ممکن است در دعوی طرفین سندی موثر باشد که نزد یکی از دستگاه های دولتی است و دستگاه دولتی خود را ملزم به پیروی از دستور داور جهت تقدیم آن نداند، مگر اینکه به حکم قانون به سازمان داوری خاصی این حق داده شده باشد. همچنین، با توجه به ویژگی خصوصی بودن رسیدگی داوری، جز با رضایت طرفین دعوی نمی توان به آن وارد یا از آن خارج شد. بنابراین نهاد جلب یا ورود ثالث در داوری وجود ندارد، مگر اینکه خواهان و خوانده و شخص ثالث به این امر رضایت دهند. این موضوعی با اهمیت است زیرا در مواردی که لازمه رسیدگی این است که طرف دیگری

۴- باید بیان نمود که مطابق ماده ۱۰ از قواعد داوری مرکز داوری اتاق ایران که مصوب ۱۴۰۲ است در صورتی که شخص ثالث بر حسب ظاهر به موافقت نامه داوری طرفین ملزم باشد، تحت شرایطی می تواند به دعوی ملحق شود.  
۵- شیروی، عبدالحسین، ۱۳۹۶. داوری تجاری بین المللی. تهران: انتشارات سمت





با پیشرفت فناوری های نوین جهت پردازش داده ها من جمله AI (هوش مصنوعی) پیش بینی میشود در آینده AI بتواند در بسیاری از موارد جایگزین انسان در زمینه های مختلف از جمله صنعت حقوق گردد و یا انجام کار را برای انسان بسیار آسوده نماید. در تعریفی ساده AI سیستم های هوشمندی هستند که میتوانند داده های بزرگ را تجزیه و تحلیل کنند، محاسبات مختلف را یاد بگیرند و به طور مستقل از سازندگان و اپراتور خود، تصمیم گیری و عمل کنند. به طور کلی AI از جهات مختلفی میتواند صنعت حقوق را تحت تاثیر قرار دهد:

- AI، دستیار حقوقی : در حقیقت AI امکان بررسی تعداد زیادی از اسناد، قوانین و مقررات با استفاده از معیار های شخصی سازی شده در کمترین زمان ممکن فراهم و براساس این نتایج پیشنهادات منطقی ارائه میدهد. در واقع هوش مصنوعی دستیار قضات یا وکلای گردیده و نتیجه ای کامل تر، دقیق تر و سریع تر ارائه میدهد.

- AI، قاضی یا وکیل مجازی: AI تلاش میکند خدمات حقوقی را به صورت کالا ارائه نماید به طوری که مشتریان خدمات حقوقی بدون نیاز به مراجعه به وکیل یا مشاور حقوقی بتوانند از بعضی خدمات حقوقی اولیه که دارای پیچیدگی های خاص نیست، بهره مند شوند. و حتی در حالت اعلی، AI میتواند جایگزین قضات در بعضی موارد قرار گیرد و با توجه به زیر بنای قوانین، رویه قضایی و اصول حقوقی، قضاوت نماید از جمله مثال های ملموس این کاربرد در قضاوت، ثبت و تعیین جریمه برای تخلفات رانندگی بوده و در وکالت نیز مثال های متنوعی از ربات های دارای فناوری AI وجود دارد از جمله لیزا که اولین ربات وکیل است و بعضی توافق نامه ها را به صورت سریع و مقرون به صرفه برای موکلان خود ایجاد میکند.

- AI، محقق حقوقی : پایگاه های اطلاعاتی بهره مند از AI امکان انجام تحقیقات و طبقه بندی اطلاعات را با سرعتی بالا، دقیق و ارزان را برای وکلای، قضات و دانش پژوهان فراهم نموده. نمونه های بارز این نقش برنامه tar یا ross intelligence میباشد که با طبقه بندی و برچسب گذاری اسناد طبق نیاز کاربر به تنظیم متون حقوقی مختلف کمک میکند.

- AI، مدیریت اسناد: شرکت ها و موسسات حقوقی دارای تعداد زیادی اسناد مانند قوانین، آراء، قرارداد و غیره بوده که برای عملکرد بهتر و یکپارچه باید تحت سیستم خاصی مدیریت شود علاوه بر این امکان، AI کاربر را قادر می کند قوانین و رویه هایی که با پرونده حقوقی وی ارتباط دارد سریع تر و دقیق تر کشف و استفاده کند. مثلاً نرم افزار Morgan JP ادعا میکند کاری را که برای وکلای ۳۶۰۰۰۰ ساعت طول میکشد در چند ثانیه انجام میدهد.

- AI، تجزیه و تحلیل اسناد و دعاوی: در حال حاضر AI، وکلای و موکلان را قادر میکند هم در حوزه قراردادهای هم در حوزه دعاوی دسترسی کاملی به اسناد و پیش نویس های مختلف داشته باشند که با نیاز های جامعه به روز میگردد. این فناوری قادر است نسبت به اسناد دریافتی تحلیل های انتقادی ارائه و در اصلاح اسنادی مانند لایحه های حقوقی یا قرارداد به کار رود. حتی دسته ای از این ابزارها مانند lex machina پیش بینی های احتمالی را نیز در مورد روند پرونده در اختیار کاربر قرار داده و به وی امکان ارزیابی ریسک میدهد.





نقش AI به این موارد خلاصه نمیشود این فناوری در بازاریابی حقوقی مثل برنامه های وکیل یاب یا آموزش نیز ردپایی قوی دارد. لازم به ذکر است علیرغم نقش پررنگ AI در صنعت حقوق، وکلا همچنان نقشی حیاتی برای ایفا دارند لکن چنین نقشی متفاوت تر از گذشته است. وکلای آینده خدمات حقوقی را که نیاز به ویژگی هایی چون داور، همدلی، خلاقیت و سازگاری دارد را ارائه میکنند که AI قادر به ارائه آن ها نیست. به عبارت دیگر، وکلا با استفاده از توانایی ها و تجربه های خود و هم چنین استفاده از ابزارهای AI، نهایتاً آخرین قدم را در ارائه راه حل به موکلین برمیدارند و تصمیم نهایی را اتخاذ می کنند؛

فرض کنید یک ابزار تحلیل پیش بینی به کاربر میگوید که در یک پرونده، احتمال نتیجه مطلوب شست درصد است. اما تعیین نمیکند که دقیقاً چه قدم های حقوقی باید انجام شود، وکیل با استفاده از قدرت قضاوت و درک خود از نیازهای موکل، وی را در انتخاب مسیر صحیح هدایت میکند. بنابراین وکلای آینده نیازی به کسب توانایی کد نویسی ندارند اما به درک دقیق و صحیحی از نحوه استفاده از راه حل و ابزارهای AI برای برآورده کردن نیازهای مشتریان و پیشبرد اهداف خود و ارائه خدمات حقوقی متناسب نیاز دارند. از مثال های این فرصت های جدید legal prompt engineering که ابزاری جهت طراحی دستور العمل هایی برای استفاده از AI در حقوق است، می باشد.

منابع: ■

Anthony E. Davis. (۲۰۲۰). The Future of Law Firms (and Lawyers) in the Age of Artificial Intelligence. Revista Direito GV, ۸-۳. (۱) ۱۶

مصطفوی اردبیلی، سید محمدمهدی، تقی زاده انصاری، مصطفی، رحمتی فر، سمانه، ۱۴۰۱، کارکردها و بایسته های هوش مصنوعی از منظر دادرسی منصفانه، نشریه حقوق فناوری های نوین، شماره ۶ (ب)، صص ۵۶-۵۰

فاضلی، مرجان، ۱۴۰۲، وینار تاثیر هوش مصنوعی بر مشاغل حقوقی، انجمن علمی حقوق دانشگاه اصفهان



## چگونه بهره‌وری تیم های حقوقی را

## در شرکت ها، افزایش دهیم؟

نسترن شهباز، کارآموز وکالت

و غیره را ایجاد نماید، استفاده نمایند که موجب صرفه جویی در وقت و هزینه و همچنین افزایش سرعت و دقت در ارائه خدمات حقوقی متناسب، خواهد شد.

۲- پیشنهاد می شود مهارت های ارتباطی مدیریت و همچنین اعضای تیم حقوقی را بهبود ببخشید.

مدیریت حقوقی قبل از هرچیز شامل ایجاد روابط، توسعه مهارت های ارتباطی و درک این موضوع است که چگونه بیشترین بهره‌وری را از خود و اعضای تیم در راستای منافع شرکت، کسب نماید. همچنین اعضای تیم حقوقی لازم است در گسترش ارتباطات موثر خود با سایر تیم های شرکت اعم از منابع انسانی، فنی، مالی، بازاریابی، فروش و غیره تلاش نمایند تا بتوانند اثرگذاری لازم را جهت پیشبرد امور شرکت در چارچوب رعایت قوانین و مقررات داشته باشند و همچنین نسبت به افزایش مهارت های ارتباطی شفاهی و نوشتاری خود بکوشند که این امور می تواند از طریق شرکت در کلاس های مهارت محور، شرکت در رویدادهای برگزار شده توسط کسب و کار، نظرسنجی و دریافت فیدبک های سازنده از جانب سایر همکاران، انجام شود.

مدیریت حقوقی موثر برای هر کسب و کاری بسیار مهم است. مدیریت حقوقی مناسب نه تنها انطباق فعالیت های کسب و کار را با قوانین و مقررات را تضمین می کند، بلکه می تواند موجب افزایش بهره‌وری تجاری شرکت ها هم بشود.

و برای چنین مقصودی، بسیاری از شرکت ها مخصوصاً شرکت های بزرگ، به یک تیم حقوقی کارآمد برای رسیدگی به امور حقوقی خود نیاز دارند که تیم های حقوقی می توانند با استفاده از راهکارهای ذیل، نسبت به افزایش بهره‌وری و کارآمدی خود در هر مقطعی که هستند، اقدام نمایند:

۱- پیشنهاد می شود از نرم افزارهای طراحی شده برای مدیریت امور حقوقی استفاده نمایید.

با سرمایه گذاری در یک نرم افزار جامع حقوقی که قابلیت هایی چون تقویم قراردادی به جهت پیگیری اجرای امور قراردادی، تقویم دعاوی به جهت یادآوری جلسات دادگاه ها و همچنین تقویم ثبتی برای یادآوری ثبت روزنامه های رسمی ضروری هر شرکت و دیگر اموری چون تنظیم قراردادهای ملاقات، برقراری ارتباط بین واحد حقوقی با سایر واحدهای شرکت، ذخیره سازی داده های مورد نیاز چون قراردادهای اسناد



همگام شدن با این تغییرات، آموزش منظم کارکنان در مورد فرآیندهای جدید حقوقی و همچنین کسب مهارت حقوقی مانند تنظیم قرارداد و البته مهارت های غیر حقوقی مانند مذاکره، افزایش ارتباطات، شناخت دنیای تجاری و غیره ضروری است.

۵- پیشنهاد می شود، بسته به اهداف تیم، در بازه های زمانی مشخص، نتایج را بررسی کنید و تغییرات لازم را اعمال کنید.

بسیار مهم است که برای واحد حقوقی و همچنین هریک از اعضای تیم حقوقی، اهداف مشخصی فارغ از کارهای روزمره به جهت توسعه و پیشرفت شخصی و جمعی تیم تعیین گردد و در بازه های زمانی مشخصی، نتایج فعالیت های تیم حقوقی در راستای انجام اهداف بررسی شود که تا چه حد موفق عمل کرده است. ضعف ها می بایست شناسایی شود و برای حل آن ها برنامه های جدیدی تدوین نمود، بدین نحو، تیم های حقوقی می توانند علاوه بر انجام کارهای روزمره حقوقی، ارزش افزوده های چشمگیری برای کسب و کار حاصل نمایند که علاوه بر رشد کسب و کار موجب رشد فردی هریک از اعضای تیم و در نتیجه افزایش انگیزه آن ها نیز خواهد شد.

۳- پیشنهاد می شود اعضای تیم حقوقی همواره اطلاعات خود را به روز نگه دارند.

شرکت ها از اعضای تیم حقوقی انتظار دارند که همواره نسبت به کاهش ریسک های حقوقی متناسب با نیاز تجاری شرکت ها، بکوشند، بنابراین اعضای تیم حقوقی لازم است درباره مسائل قانونی، اجتماعی، سیاسی و اقتصادی که ممکن است به هر نحو موجبات ریسک در شرکت ها بشود، آگاه باشند و پیامدهای کوتاه مدت و بلند مدت آنها را بررسی کنند. همچنین دنیای تجاری همواره در حال تغییر است و برای ارائه مشاوره های حقوقی متناسب با تجارت، اعضای تیم حقوقی می بایست نسبت به عرف های تجاری جدید اطلاع داشته باشند و در صورت صدور هرگونه آیین نامه، مصوبه و دستورات قانونی که بر امور تجاری موثر است، اعضای تیم حقوقی شرکت ها می بایست فوراً آن ها را بررسی و در پروسه های جاری خود اعمال نمایند.

۴- پیشنهاد می شود آموزش منظم اعضای تیم حقوقی را جدی بگیرید.

امور تیم های حقوقی همراه با دنیای تجارت، به طور مداوم در حال تحول هستند تا بتوانند نیاز های کسب و کار را به درستی برآورده کنند. برای





هم قلم



بوتیک حقوقی

[Hamqalamboutique@gmail.com](mailto:Hamqalamboutique@gmail.com)

[www.ilia-corporation.com](http://www.ilia-corporation.com)

۰۹۹۰۰۸۸۰۱۱۴

تهران، خیابان شهید مطهری، خیابان قائم مقام فراهانی، میدان طومانیان (شعاع)،  
خیابان شهید خدای، شماره ۵، طبقه ۹