



قراردادهای استارت‌آپی

با تأکید بر قراردادهای
مالکیت فکری

مؤلفین:

دکتر فرهاد بیات - دکتر محمد صادق آزمندیان



سرشناسه: بیات، فرهاد، ۱۳۶۴-

عنوان قراردادی: ایران. قوانین و احکام
Iran. Laws, etc

عنوان و نام پدیدآور: قراردادهای استارت‌آپی با تأکید بر قراردادهای مالکیت فکری / مؤلفین: فرهاد بیات، محمد صادق
آزمندیان

مشخصات نشر: تهران: دادبانان دانا، ۱۴۰۲.

مشخصات ظاهری: ۱۸۸ ص.؛ جدول: ۱۴/۵ × ۲۱/۵ س.م.

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۹۹۸۱۰-۵-۴

وضعیت فهرست نویسی: فیبا

موضوع: شرکت‌های اقتصادی جدید -- قوانین و مقررات -- ایران
New business enterprises -- Law and legislation -- Iran

قراردادها -- ایران

Contracts -- Iran

مالکیت معنوی -- ایران

Intellectual property -- Iran

شناسه افزوده: آزمندیان، محمدصادق، ۱۳۶۳-

رده بندی کنگره: KMH۰۴۰

رده بندی دیویی: ۳۴۶/۵۵۰۶۵

شماره کتابشناسی ملی: ۹۲۸۹۵۹۴

اطلاعات رکورد کتابشناسی: فیبا

نام کتاب: قراردادهای استارت‌آپی با تأکید بر قراردادهای مالکیت فکری

نام نویسنده: فرهاد بیات - محمدصادق آزمندیان

طراحی جلد و صفحه‌آرایی: فاطمه یآوری نیا

ناشر: انتشارات دادبانان دانا

نوبت چاپ: دوم

شمارگان: ۲۰۰ نسخه

شماره استاندارد بین‌المللی کتاب (شابک): ۹۷۸-۶۲۲-۹۹۸۱۰-۵-۴

International Standard Book Number (ISBN): 978-622-99810-5-4



مراکز پخش:

تهران - پاسداران - خیابان شهید کلاهدوز - بین دیباچی و یار محمدی - نبش حافظ - ساختمان بانک اقتصاد نوین -

پلاک ۱ - طبقه ۱ - واحد ۳

تلفن: ۰۹۹۱۵۰۵۰۷۸۹-۰۲۱-۲۲۵۸۴۹۰۰

خرید کتاب با تخفیف ویژه از سایت‌های اینترنتی: dadbanan.com



برای اطلاع از قیمت کتاب کیو آر کد را اسکن کنید <<

هرگونه الگوبرداری از سبک و سیاق، تکثیر و یا چاپ (حتی عرضه در فضای مجازی) کل یا قسمتی از کتاب‌های انتشارات دادبانان دانا بدون اجازه کتبی ناشر شرعاً حرام و قانوناً ممنوع است و متخلف براساس قانون حمایت حقوق مولفان و مصنفان و هنرمندان و قانون ترجمه و تکثیر کتب و نشریات و آثار صوتی تحت پیگرد قانونی قرار خواهد گرفت.

فهرست مطالب

مقدمه	۶
فصل یکم: قواعد عمومی و مشترک قراردادهای	۲۱
گفتار اول- اصول کلی در قراردادنویسی	۲۳
گفتار دوم- ضوابط کلی در نگارش تعهدات قراردادی	۲۹
فصل دوم: قرارداد مشارکت در راه اندازی کسب و کار	۳۵
گفتار اول- شرحی بر قرارداد مشارکت در راه اندازی کسب و کار	۳۶
گفتار دوم- نمونه قرارداد مشارکت در راه اندازی کسب و کار	۳۷
فصل سوم: قرارداد عدم افشاء (محرمانگی)	۴۷
گفتار اول- شرحی بر قرارداد عدم افشاء (محرمانگی)	۴۸
گفتار دوم- نمونه قرارداد عدم افشاء (محرمانگی)	۴۹
فصل چهارم: قرارداد عدم رقابت	۵۹
گفتار اول- شرحی بر قرارداد عدم رقابت	۶۰
گفتار دوم- نمونه قرارداد عدم رقابت	۶۱
فصل پنجم: قرارداد فروش و واگذاری اختراع یا طرح صنعتی یا علامت تجاری	۶۹
گفتار اول- شرحی بر قرارداد فروش و واگذاری اختراع یا طرح صنعتی یا علامت تجاری	۷۰

گفتار دوم- نمونه قرارداد فروش و واگذاری اختراع یا طرح صنعتی یا علامت تجاری.....	۷۱
فصل ششم: قرارداد اجازه بهره‌برداری (لیسانس)	۷۹
گفتار اول- شرحی بر قرارداد اجازه بهره‌برداری (لیسانس).....	۸۰
گفتار دوم- نمونه قرارداد اجازه بهره‌برداری (لیسانس).....	۸۱
فصل هفتم: قرارداد فرانچایز	۹۷
گفتار اول- شرحی بر قرارداد فرانچایز.....	۹۸
گفتار دوم- نمونه قرارداد فرانچایز.....	۹۸
فصل هشتم: قرارداد انتقال فناوری یا دانش فنی	۱۱۱
گفتار اول- شرحی بر قرارداد انتقال فناوری یا دانش فنی.....	۱۱۲
گفتار دوم- نمونه قرارداد انتقال فناوری یا دانش فنی.....	۱۱۲
فصل نهم: قرارداد خرید نرم افزار	۱۲۱
گفتار اول- شرحی بر قرارداد خرید نرم افزار.....	۱۲۲
گفتار دوم- نمونه قرارداد خرید نرم افزار.....	۱۲۳
فصل دهم: قرارداد پشتیبانی از نرم افزار	۱۳۳
گفتار اول- شرحی بر قرارداد پشتیبانی از نرم افزار.....	۱۳۴
گفتار دوم- نمونه قرارداد پشتیبانی از نرم افزار.....	۱۳۴
پیوست- قرارداد نمونه لیسانس و دانش فنی سازمان برنامه و بودجه	۱۴۷

سخن ناشر

دادبانان هدفی روشن در جامعه حقوقی کشور دارد؛ آموزش و نشر آثار ارزشمند حقوقی، توانمندسازی وکلا، مشاوران و کارشناسان عزیز حقوقی در جنبه‌های کاربردی حقوق چشم انداز ما است. در این راستا میزبان اساتید ارجمند و با تجربه در حوزه‌های حقوق کسب و کار هستیم تا با قلم شیوای خود دانش و تجربیاتشان را به رشته تحریر درآورند و تشنگان دانش را سیراب سازند. با توجه به این هدف و بهره بردن از قلم این بزرگواران، سعی می‌شود آثار منتشر شده در دادبانان از ویژگی‌های زیر برخوردار باشند؛

• سادگی متن

• به روز و جدید بودن مطالب با توجه به آخرین تغییرات قانونی

• برآوردن نیازهای کاربردی بر پایه تجربیات و مهارت عملی

یکی از حوزه‌های نوظهور که نیازمند خدمات حقوقی متناسب با اکوسیستم استارت‌آپی است تدوین قراردادهای پرکاربرد برای کسب و کارهای نوپا (استارت‌آپ) است. بدیهی است هر قراردادی متناسب با نیاز خاص آن کسب و کار باید ویرایش و شخصی‌سازی شود، لیکن قرارداد نمونه به عنوان یک راهنما و پیش‌نویس اولیه می‌تواند به سهولت و تسریع انجام امور کسب و کارها منجر شود. در کتاب قراردادهای استارت‌آپی با تأکید بر قراردادهای مالکیت فکری کوشیده‌ایم، با توجه به اهداف عنوان شده و با تحقیق و تفحص جامعی که از این مهم به عمل آمد، در جهت فهم و درک عملی و کاربردی هر چه دقیق‌تر این موضوع، یاری‌رسان شما عزیزان باشیم و در قالب کتاب پیش رو به شما عزیزان تقدیم کنیم. ناگفته نماند که هر گونه نظر و پیشنهاد شما را بر دیده‌ی منت نهاده و از طریق سایت dadbanan.com با شما بزرگواران در ارتباط مستمر هستیم. باشد که مژمر ثمر واقع شود.

مدیر مسئول انتشارات دادبانان دانا

مقدمه

در دنیای امروز که اقتصاد کالا محور جای خویش را به اقتصاد دانش محور برخواسته از اندیشه‌های نو و ایده‌های بدیع داده است، شاخه جدیدی از حقوق تحت عنوان حقوق مالکیت فکری به عنوان ابزاری نوین، وظیفه حمایت از دارایی‌های نوظهور و نوپدید که آنها را به دارایی‌های نامشهود، ناملموس و یا فکری تعبیر می‌نمایند به عهده گرفته است. مهمترین ویژگی این نوع از دارایی‌ها امکان تقلید و بهره‌برداری از آنها توسط دیگر افراد جامعه است. این ویژگی از دارایی‌های فکری الزامات نوینی را پدید آورده و اندیشمندان، کارگزاران و سیاست‌گذاران را بر آن داشت تا ساز و کارهای حقوقی نوینی (حقوق مالکیت فکری) را اعتبار نمایند تا از طرفی از حقوق نوآوران و پدیدآوردگان آثار فکری (مخترعان، طراحان، مولفان، مصنفان و...) حمایت نموده و از طرف دیگر امکان بهره‌گیری جامعه از این شق خاص از دارایی‌ها را فراهم نموده تا بتوان در سایه آن توسعه اقتصادی و رفاه اجتماعی را رقم زد.

ضروری است پیش از ورود به موضوع قراردادهای مالکیت فکری و تبیین جایگاه آن در نظام تجاری‌سازی ابتدا، برای آشنایی بیشترین مخاطبین محترم، مختصری به تعریف حقوق مالکیت فکری، پرداخته و تفاوت این نوع از دارایی‌ها را با دارایی‌های مادی بیشتر تبیین نمائیم. سپس حوزه‌های اصلی آن را که شامل حقوق مالکیت صنعتی و حقوق مالکیت ادبی و هنری است به عنوان متداول‌ترین تقسیم‌بندی به همراه مصادیق موضوعه آن توضیح دهیم. همچنین با توجه به اینکه، موضوع مالکیت فکری از جمله موضوعات مستحدثه و نوپدید در نظام حقوقی کشورمان است و ریشه در تحولات و ضرورت‌های بین‌المللی دارد سعی شده است در تعریف مفاهیم به کنوانسیون‌های بین‌المللی و موافقت‌نامه‌های مربوط نیز اشاره شود و پس از ارائه چارچوب کلی نظام مالکیت فکری، نمونه قراردادهای متداول در این حوزه در فصول مختلف کتاب آورده شده است.

۱- تعریف حقوق مالکیت فکری

برخی از متخصصان حقوق مالکیت فکری بر این باورند که ارائه تعریف دقیق از مالکیت فکری ناممکن است؛ زیرا از یک سو ماهیت مصادیق مالکیت فکری چنان متنوع و گوناگون است که ارائه تعریف واحد که بتواند همه آنها را پوشش دهد، دشوار است. علاوه بر این، مبانی نظری اعتبار مالکیت فکری و به تبع آن، نظام‌های حقوقی حاکم بر مالکیت فکری دارای تفاوت عمیق است. همچنین مالکیت فکری در طول تاریخ دارای تحولات عمیق بوده است. گذشته از اینها، امروزه مالکیت فکری با حقوق دیگر مانند حق بر توسعه، تعارض پیدا کرده است. لکن، تعریف، ارائه مفهوم و بیان طبیعت یک نهاد حقوقی است نه معرفی تمام ابعاد و احکام مترتب بر یک نهاد. بنابراین نمی‌توان از ارائه تعریف صرف نظر کرد. برای تعریف این نهاد حقوقی، ابتدا باید دو نکته مورد تحلیل قرار گیرد: نخست، موضوع مالکیت فکری (شناخت ماهیت مالکیت فکری به لحاظ موضوع) و سپس، رابطه پدیدآورنده با پدیده فکری (شناخت این رابطه به فهم جایگاه موضوع در نظام حقوقی کمک خواهد کرد). به هر روی، در یک تعریف اجمالی مالکیت فکری عبارت است از حق پدیدآورنده نسبت به همه گونه بهره‌برداری اقتصادی به صورت انحصاری و موقت از اثر فکری غیرمادی مستند به پدیدآورنده است و در اشیای قابل لمس و مشاهده، نمود پیدا می‌کند. در این تعریف اموری مورد توجه قرار گرفته است: ۱- سنخ مالکیت فکری از قبیل حق و امتیازی است که برای صاحب آن مقرر شده است؛ ۲- حق مالکیت فکری دو چهره اقتصادی و اخلاقی دارد؛ ۳- به لحاظ اقتصادی این حق، جامع و مانع است یعنی صاحب حق می‌تواند همه گونه بهره‌برداری از موضوع حق بنماید و مانع بهره‌برداری دیگران از موضوع حق شود؛ ۴- حق بهره‌برداری اقتصادی، موقت است؛ یعنی بعد از گذشت زمان آن، دیگران می‌توانند از آن بهره اقتصادی ببرند؛ ۵- اثر فکری برای همیشه به پدیدآورنده مستند است و این امر یک حق معنوی برای وی محسوب می‌شود؛ ۶- حقوق معنوی، برخلاف حقوق

مادی که موقت است، دائمی است.

برخی نویسندگان نام "مالکیت‌های فکری" را برای این حقوق ترجیح می‌دهند از آن جهت که منشأ این حقوق، فکر و اندیشه انسان است اما برخی دیگر واژه "مالکیت معنوی" را مناسب‌تر می‌دانند از این جهت که برخی از این حقوق بر اثر فکر و اندیشه تولید نمی‌شوند بلکه فقط به دلیل این که وجود مادی ندارد در قلمرو این حقوق جای می‌گیرند. مشخصه مشترک انواع مالکیت‌های فکری نا ملموس بودن موضوع آن است؛ به عبارت دیگر تفاوت این نوع مالکیت با مالکیت کلاسیک در آن است که موضوع آن یک اثر فکری و تراوش‌های ذهنی انسان است و نه یک پدیده معین مادی. مالکیت فکری ماهیتی مرکب از حقوق مالی و حقوق غیر مالی و مربوط به شخصیت انسان دارد.

۲- شاخه‌های حقوق مالکیت فکری

به طور سنتی، حقوق مالکیت فکری به دو شاخه اصلی، حقوق مالکیت صنعتی و حقوق مالکیت ادبی و هنری که از آن به حق مولف و حق کپی رایت نیز تعبیر میشود، تقسیم می‌شود.

۱-۲) حقوق مالکیت صنعتی:

در ابتدا حمایت از مقولات مربوط به حقوق مالکیت صنعتی، خصوصاً اختراع از طریق اعطای امتیاز یا طرح دعوی در محاکم صورت می‌گرفت. این رویه تا اواسط قرن هفدهم ادامه داشت. بعد از قرن هفدهم، بسیاری از کشورها درصدد تهیه قوانین برای حمایت از اختراع در بعد ملی برآمدند و آمریکا در سال ۱۷۹۰ و بعد از آن فرانسه در سال ۱۷۹۱، اولین قوانین ملی خود را در رابطه با حمایت از اختراع به تصویب رساندند. تقریباً از دو قرن گذشته، میل و گرایش کشورها برای متحدالشکل کردن قوانین مربوط به مالکیت صنعتی و حمایت از آن در بعد جهانی و فراملی افزایش پیدا کرد. تمایل بین‌المللی برای انتقال فناوری و افزایش تجارت جهانی و از سوی دیگر عدم حمایت کافی از اختراعات خارجی ارائه

شده در نمایشگاه بین‌المللی ۱۸۷۳ وین را می‌توان از جمله دلایل کشورها برای حمایت جهانی از حقوق مالکیت صنعتی دانست. توضیح اینکه دولت اتریش از کشورها دعوت کرد تا در نمایشگاه بین‌المللی اختراعات که در سال ۱۸۷۳ در وین برگزار می‌شد، شرکت کنند. این واقعیت که بسیاری از مهمانان خارجی به سبب عدم ارائه حمایت کافی از اختراعات عرضه شده، تمایلی به نمایش عمومی اختراعاتشان نداشتند، باعث شد تا نمایشگاه با شکست روبرو شود. متعاقب کنگره وین، کنگره بین‌المللی در سال ۱۸۷۸ در پاریس برگزار شد.

نتیجه اصلی کنگره دوم آن شد که یکی از دولت‌ها، کنفرانس دیپلماتیک با وظیفه تعیین مبنای قانونگذاری متحدالشکل در زمینه مالکیت صنعتی برگزار کند. به دنبال آن کنگره، پیش‌نویس کنوانسیون در پاریس تهیه شد که پیشنهاد می‌کرد اتحادیه‌های بین‌المللی برای حمایت مالکیت صنعتی تشکیل شود. این پیش‌نویس به همراه دعوت‌نامه‌ای برای شرکت در کنفرانس بین‌المللی در سال ۱۸۸۰ در پاریس، توسط دولت فرانسه برای تعدادی از کشورهای ارسال شد. نتیجه آن کنفرانس، تهیه متن پیش‌نویسی بود که اساساً حاوی مفادی بود که امروزه هنوز، مهمترین اجزای کنوانسیون پاریس محسوب می‌شود. در سال ۱۸۸۳، کنفرانس دیپلماتیک جدیدی در پاریس برگزار شد که منجر به پذیرش نهایی و امضای کنوانسیون پاریس برای حمایت مالکیت صنعتی گردید.

همانطور که در کنوانسیون پاریس برای حمایت از مالکیت صنعتی آمده است، هدف از مالکیت صنعتی، مفهوم عام آن است و این مفهوم نه تنها شامل صنعت و بازرگانی به معنای اخص می‌شود بلکه بر رشته‌های صنایع کشاورزی و استخراجی و کلیه محصولات مصنوعی یا طبیعی نیز شمول دارد. با توجه به کنوانسیون پاریس، موضوع حمایت مالکیت صنعتی، اختراعات، علائم تجاری، طرح‌های صنعتی، نشانه‌های جغرافیایی، مدل‌های مصرفی، مدارهای مجتمع، نرم‌افزارهای رایانه‌ای، اسرار تجاری و گونه‌های جدید گیاهی می‌باشد. حمایت کافی از مخترعین و نوآوران و تسهیل ثبت ملی و بین‌المللی حقوق آنها می‌تواند

ضمن حفاظت از سرمایه‌گذاری تحقیقات انجام شده، انگیزه اشخاص اعم از حقیقی و حقوقی را برای تحقیقات و نوآوری افزایش دهد که جلوگیری از اختفاء فناوری و نوآوری‌ها، انتشار دقیق و صحیح فناوری جدید و نوآوری، جلوگیری از فعالیت‌های تکراری و موازی و صرف هزینه زائد، تسهیل فناوری و تشویق و ترغیب به امر سرمایه‌گذاری را می‌توان از نتایج و اثرات مهم آن برشمرد. مهمترین مصادیق مالکیت صنعتی به طور مختصر به شرح زیر است:

حق اختراع: به موجب ماده ۱ قانون ثبت اختراعات، طرح‌های صنعتی و علائم تجاری مصوب ۱۳۸۶ (ماده ۱ طرح حمایت از مالکیت صنعتی)، اختراع، نتیجه فکر فرد یا افراد است که برای اولین بار فرآیند یا فرآورده‌های خاص را ارائه می‌کند و مشکلی را در یک حرفه، فن، فناوری، صنعت و مانند آنها حل می‌نماید. گواهی‌نامه ثبت اختراع^۱ حقی انحصاری است که برای یک محصول یا یک فرآیند به فرد مخترع از طرف دولت اعطا می‌شود که این اختراع، یک راه حل فنی جدیدی را برای حل یک مشکل یا مسأله پیشنهاد می‌کند.

طرح‌های صنعتی: طرح صنعتی^۲ به عنوان یکی از مقوله‌های مالکیت فکری، صرفاً به ماهیت زیبایی‌شناختی و تزئینی یک محصول اشاره دارد و صرفاً مربوط به شکل و ظاهر یک محصول است. علیرغم این‌که محصول ممکن است ویژگی‌های فنی و نوآورانه نیز داشته باشد، ولی اساساً طرح‌های صنعتی از ابعاد فنی و عملکردی آن متفاوت است.

علائم تجاری: یک علامت تجاری^۳، نشانه‌ای متمایزکننده است که محصولات یا خدمات مشخصی که به وسیله یک شخص حقیقی، حقوقی یا یک گروهی از اشخاص، تولید یا فراهم شده را قابل شناسایی می‌کند و اجازه می‌دهد تا مشتریان، این کالاها و خدمات را از کالاها و خدمات دیگر متمایز سازند.

1- Patent

2- Industrial Design

3- Trade Mark

نشانه‌های جغرافیایی: علامت جغرافیایی یا نشان مبدأ جغرافیایی^۱ همانگونه که از نامش هویداست، اشاره به نام مکان جغرافیایی دارد که محصول مورد نظر در آن‌جا به عمل آمده است. نشان مبدأ یا علامت جغرافیایی تضمین‌کننده کیفیت مشخصی برای یک محصول خاص است؛ چرا که به خریدار اطمینان می‌دهد محصول خریداری شده در مبدأ مشخصی با تمامی ویژگی‌های مورد نظر تهیه شده است. بدیهی است محصول برنجی که در شمال ایران در منطقه طارم به عمل می‌آید با محصول برنجی که در دیگر مناطق ایران تولید می‌شود از جهات بسیاری متفاوت است. فرش دستبافی که در ایران تولید می‌شود با توجه به نوع پشم و رنگ بسیار متفاوت از فرش‌هایی با طرح و نقشه مشابه است که در چین تولید می‌شود.

مدل‌های مصرفی (اختراعات کوچک): مدل مصرفی^۲، اختراعی است که از جنبه گام ابتکاری از سطح پایین‌تری برخوردار است، مانند درب بازکن نوشابه. یک مدل مصرفی حقیقی انحصاری است که برای یک اختراع کوچک اعطا می‌شود و اجازه می‌دهد که دارنده حق، دیگران را از استفاده تجاری اختراع حمایت شده بدون اجازه او برای یک دوره زمانی محدود منع کند. تعریف این حق می‌تواند از کشوری به کشور دیگر متفاوت باشد (البته در جایی که چنین حمایت‌هایی قابل دسترس است)، مدل مصرفی شبیه یک حق اختراع است. در واقع، مدل‌های مصرفی بعضی اوقات تحت عنوان اختراع کوچک یا پتنت نوآوری^۳ نامیده می‌شوند؛ شایان ذکر است در قانون سال ۱۳۸۶ اشاره‌ای به مدل‌های مصرفی نشده است اما در طرح حمایت از مالکیت صنعتی که در شرف تصویب و لازم الاجرا شدن است این حق به رسمیت شناخته شده است.

1- Geographical Indications

2- Utility Model

3- Innovation patent

مدارهای مجتمع: حمایت از مدارهای مجتمع^۱ در کنوانسیون پاریس مطرح نشده است، کنوانسیون مستقلی موسوم به کنوانسیون واشنگتن به حمایت از مدارهای مجتمع، اصول و استانداردها می‌پردازد. ولیکن تاکنون در سطح جهانی به مرحله اجرا نرسیده است. موافقت‌نامه جنبه‌های تجاری مالکیت فکری (تریپس) در چهار ماده به حمایت از این مدارها می‌پردازد و حقوق و انحصارات مورد نظر را که در کنوانسیون واشنگتن مطرح شده است، در ماده ۳۵ خود می‌گنجاند.

گونه‌های جدید گیاهی: مالکیت فکری از این‌رو به حمایت از گونه‌های جدید گیاهی^۲ پرداخته است تا تلاش و مطالعات محققان در این زمینه را پاسخ مناسبی دهد و در مقابل خطرپذیری و هزینه‌هایی که کشاورزان گونه‌های جدید گیاهی متقبل می‌شوند، جبران مناسبی ارائه کند. مالکیت فکری از طریق ایجاد انحصاری با مدت زمان محدود سعی می‌کند تا حقوق محققان بخش‌های کشاورزی را در این زمینه به رسمیت بشناسد. اتحادیه بین‌المللی حمایت از گونه‌های جدید گیاهی^۳، حمایت از گونه‌های جدید را مورد نظارت قرار می‌دهد.

اسرار تجاری: در عرصه رقابت و کسب و کار هر روز مؤلفه‌های بیشتری باعث قدرت گرفتن اصحاب بازار می‌شوند و قدرت چانه‌زنی صاحبان خود را در بازار افزایش می‌دهند. یکی از مقوله‌هایی که مالکیت فکری نیز حمایت از آن را بر عهده دارد مسأله اسرار تجاری^۴ است، به زبان ساده برای مشخص کردن حیطه اسرار تجاری می‌توان گفت اسرار تجاری، فرمول، رویه، فرآیند، طرح، ابزار، الگو یا مجموعه اطلاعاتی است که در یک کسب و کار برای به دست آوردن مزیت نسبت به رقبا مورد استفاده قرار می‌گیرند و مالکیت فکری انحصاری دائمی را تا آن زمان برای آن در نظر می‌گیرد که افشا نشود، در صورت افشای

1- Integrated Circuits

2- New Plants Variety

3- UPOV

4- Trade Secrets

اسرار اشخاص ثالث قادر خواهند بود از آن بهره‌برداری کنند.

۲-۲) حقوق مالکیت ادبی و هنری (حق مولف یا کپی رایت)

حق مولف یا کپی رایت از سابقه طولانی تری نسبت به حقوق مالکیت صنعتی برخوردار است. در یونان و روم باستان، سرقت ادبی به عنوان عملی زشت تقبیح می‌شد. در اوایل قرون وسطی، اعتقاد مردم و بخصوص اهل کلیسا بر آن بود که اثر، مظهري از الهام الهی است و بنابراین پدیدآورنده آن نمی‌تواند حق اختصاصی نسبت به آن داشته باشد. به همین جهت، اکثر آثار آن عصر به طور گمنام منتشر شده است. تنها در اواخر قرون وسطی است که مولفان، شخصیت‌های اجتماعی محسوب شده و از احترام خاص برخوردار گردیدند. اختراع ماشین چاپ در قرن پانزدهم میلادی، به استفاده‌کنندگان از آن امکان داد تا پارا از اتاق‌های مخصوص کاتبان فراتر نهاده و بنای صنعت نوین کتاب را در قرن پانزدهم پی‌ریزی کنند. نخستین نشانه‌های شناسایی و حمایت حق مولف را باید در امتیازاتی جستجو کرد که برخی سلاطین و حاکمان اروپا در قرن شانزدهم میلادی به ناشران و کتابفروشان اعطاء کردند. اولین قانون کپی رایت به معنای نوین آن به نام قانون "آن" در سال ۱۷۱۰ در انگلستان به تصویب رسید. براساس این قانون، مولفان یا هر شخص دیگری و نه مثل سابق فقط ناشران، می‌توانستند از حق کپی رایت بهره‌مند شوند. این قانون، محدود به کتب بود. در سال‌های پایانی قرن هجدهم و اوایل قرن نوزدهم، قوانین کپی رایت به بقیه کشورهای اروپایی و ایالات متحده نیز راه یافت. آنها به طور عمده یا از سنت حقوق رومی فرانسه و دیگر کشورهای اروپایی یا از سنت حقوقی آنگلوساکسون، پیروی می‌کردند. حمایت از کپی رایت در سطح بین‌المللی حدوداً از اواخر قرن نوزدهم بر مبنای معاهدات دوجانبه شروع شد. تعدادی از این معاهدات که شناسایی متقابل حقوق را مقرر می‌داشت، نه جامع بودند و نه الگویی یکسان داشتند. با رشد فزاینده تجارت و جریان آثار چاپ شده از یک کشور به کشور دیگر، نیاز به دستیابی به قواعد مشترک حمایتی جهت حمایت موثر از آثار فکری بیشتر احساس می‌شد. یکی از دلایل

شکل‌گیری جامعه بین‌المللی ادبی و هنری در سال ۱۸۷۸ نیز همین میل دستیابی به یک اجماع بین‌المللی در خصوص حقوق مولفان بود. این سازمان غیردولتی، طرحی را در سال ۱۸۸۲ ارائه داد که در کنگره سال ۱۸۸۳ در سوئیس پیگیری شد و سرانجام پس از بحث‌های مقدماتی بسیار، پیش‌نویسی جهت حمایت بین‌المللی از کپی‌رایت، تهیه و به دولت‌های مختلف ارسال شد. متعاقباً در سال‌های ۱۸۸۶-۱۸۸۴، سه کنفرانس دیپلماتیک در این خصوص در برن سوئیس برگزار گردید و سرانجام در سپتامبر ۱۸۸۶، کنوانسیون بین‌المللی حمایت از آثار ادبی و هنری که معمولاً از آن به کنوانسیون برن یاد می‌شود، تصویب و لازم‌الاجرا گردید؛ مهمترین مصادیق مالکیت ادبی و هنری، به طور مختصر به شرح زیر است:

حق مؤلف: در تعریف حق مؤلف می‌توان گفت، حق پدیدآورنده آثار ادبی، هنری و علمی در نامیده شدن اثر به نام او و نیز حق انحصاری وی در تکثیر، تولید، عرضه، اجرا و بهره‌برداری از اثر خود است. حق مؤلف یا کپی‌رایت برای مولفان و سایر آفرینندگان آثار ادبی و هنری، حقوق خاصی را قائل می‌شود تا آنان بتوانند در مدت زمان معین اجازه بهره‌برداری از آثار خود را به دیگران بدهند یا بهره‌برداری از آن را ممنوع سازند. هدف از مالکیت ادبی و هنری، حمایت و حفاظت از آثار ادبی، هنری و علمی است. دلیل اینکه گاهی به جای اصطلاح "مالکیت ادبی و هنری" از اصطلاح "حق مؤلف" استفاده می‌شود، به پیشینه تاریخی تدوین حقوق فکری برمی‌گردد. در ابتدا، تنها کتاب‌ها و نویسندگان مورد حمایت واقع می‌شدند و به تدریج، همراه با پیشرفت جوامع، دیگر مخلوقات و ابتکارات بشری هم در زمره موضوعات تحت حمایت قرار گرفتند.

حقوق مرتبط یا مجاور: کپی‌رایت در معنای وسیع کلمه شامل حقوق جانبی نیز می‌گردد. در رابطه با حقوق جانبی ذکر این نکته لازم است که علاوه بر حمایت از آثار ادبی و هنری که ثمرات آفرینش فکری می‌باشند، بسیاری از قوانین ملی از گروه‌های خاصی که فعالیت ایشان در زمینه فرهنگ، ایجاد سرگرمی و رسانه‌های

گروهی نقش بسزائی دارد، تحت عنوان حقوق مرتبط یا حقوق مجاور با کپی رایت، حمایت به عمل می‌آورند. گروه‌های ذی‌نفع در برخورداری از حمایت حقوق مرتبط عبارتند از: ۱- هنرمندان اجراءکننده که نوعاً منظور بازیگران، هنرپیشگان، نوازندگان و خوانندگان می‌باشند. ۲- تهیه‌کنندگان آثار صوتی که در قبال تکثیر غیرمجاز محصولات و فرآورده‌های صوتی‌شان مورد حمایت قرار می‌گیرند. ۳- سازمان‌های پخش رادیویی - تلویزیونی که غالباً در سطح ملی در مقابل استفاده بدون مجاز از برنامه‌هایشان مورد حمایت قرار گرفته‌اند.

اهمیت حمایت از کپی رایت در توسعه اجتماعی، اقتصادی و فرهنگی جوامع به حدی است که در مقدمه راهنمای کنوانسیون برن در این باره چنین آمده است: "کپی رایت به نوبه خود، عاملی اساسی در روند توسعه است. تجربه نشان داده است که توسعه و غنای میراث فرهنگی ملی با سطح حمایتی که از آثار ادبی و هنری می‌شود، رابطه مستقیم دارد. هرچه سطح حمایت بالاتر باشد، مولفان، بیشتر برای خلاقیت تشویق می‌شوند، هرچه میزان آفرینش‌های فکری یک کشور بیشتر شود، موفقیت آن کشور بیشتر خواهد شد، از سوی دیگر، هر چه میزان تولیدات در ادبیات و هنر بیشتر شود؛ میزان وسایل مرتبط با آن مثل کتاب، نوار و صنایع نمایشی نیز افزایش می‌یابد و در تحلیل نهایی، تشویق آفرینش‌های فکری یکی از لوازم اساسی جهت توسعه اجتماعی، اقتصادی و فرهنگی می‌باشد."

تجاری سازی دارایی‌های فکری

در بخش قبلی به موضوع دارایی‌های فکری و دسته بندی آن پرداخته شد. بدیهی است رابطه حقوقی میان پدیدآورنده (مالک) با دارایی فکری (متعلق مال) رابطه مالکیت است که این مالکیت به واسطه تلاش فکری و معرفتی مخترع، طراح، مولف، مصنف و... پدیدآمده است. اقتضاء ذات این نوع دارائی‌ها، استفاده از آنها جهت توسعه اقتصادی و افزایش رفاه اجتماعی است چرا که تنها در صورت به جریان انداختن و استفاده از دارایی فکری نظام حقوقی و یا حاکمیت از مالک

یا پدید آورنده حمایت می نماید و در صورت عدم بهره‌برداری و یا احتکار این دارائی‌ها، قانون، اجازه بهره‌گیری را به شخص یا اشخاص ذی‌صلاح تحت شرایطی اعطا خواهد کرد. از این منظر، و به منظور بهره‌برداری از دارائی‌های فکری، بدون شک، مالک یا پدیدآورنده باید به ابزارهای حقوقی که همانا قراردادهای مالکیت فکری است، متوسل شود تا با استفاده از آنها اولاً از دارائی‌های خود حفاظت کرده و ثانیاً امکان بهره‌گیری را برای خود و یا دیگران فراهم نماید.

با توجه به اینکه شرکت‌ها و موسسات دانش بنیان و استارت‌آپ‌ها به عنوان مالکان اصلی این نوع دارائی‌ها تلقی می‌شوند در این کتاب سعی شده است مجموعه‌ای از قراردادهای مالکیت فکری به عنوان یک راهنمای کلی، متضمن مفاد، نکات و موضوعات کلیدی در قراردادهای موصوف، ارائه گردد.

در فصل اول کتاب به جهت آشنایی بیشتر خوانندگان و مخاطبین به اصول کلی قراردادنویسی و بایسته‌های تدوین یک قرارداد مطلوب از منظر حقوقی پرداخته شده است. آنچه که در قراردادنویسی از اهمیت فراوانی برخوردار است، رویکرد^۱ در قرارداد نویسی است. بدین معنا که قرارداد از منظر کدام یک از طرفین قرارداد و با چه هدفی تدوین می‌گردد. اصل آزادی قراردادها دلالت بر اصالت قصد مشترک طرفین در تدوین یک قرارداد دارد؛ لکن آنچه این آزادی را در عمل، محدود می‌کند عواملی چون اندازه، سهم بازار، جایگاه رقابتی، توان مذاکره و چانه زنی، موقعیت استراتژیک هر یک از طرفین قرارداد است که مفاد قرارداد و نحوه تدوین تعهدات، شیوه پرداخت و تحویل و یا دریافت کالا یا خدمت موضوع قرارداد را مشخص می‌نماید.

لذا شایسته است در هنگام تدوین قراردادها به همه جوانب امر توجه شود و نگاه جامعی به همه عناصر و عوامل دخیل در تدوین قرارداد، صورت پذیرد.

در فصل دوم کتاب، نمونه قرارداد مشارکت در راه اندازی کسب و کار آورده شده است. چرا که یکی از بزرگترین چالش های کسب و کارهای استارت آپی یا دانش بنیان در فرآیند تبدیل ایده به محصول، مشارکت اعضای تیم با یکدیگر و یا مشارکت با صاحبان سرمایه جهت تأمین مالی است. در این فصل به ضرورت های تدوین قرارداد مشارکت پرداخته شده است.

در فصل سوم کتاب، به قراردادهای رازداری و محرمانگی پرداخته شده است و آن را به عنوان یک نهاد حقوقی مکمل برای حفاظت از دارائی های فکری در کنار نهادهای حقوقی چون حق اختراع، علامت تجاری، طرح صنعتی و... در نظر گرفته ایم. با توجه به اینکه در نظام حقوقی کشورمان، نهاد حقوقی مستقلی تحت عنوان اسرار تجاری و رعایت محرمانگی وجود ندارد، سعی شده است در این قالب قراردادی پیشنهادی در قالب توافق طرفین و با توجه به قواعد آمره و تکمیلی در حقوق مدنی و رعایت شروط نافذ بودن توافقات به اصول حفاظت از دارائی های نامشهود در قالب قراردادهای محرمانگی یا اسرار تجاری پرداخته شود. به طور قطع می توان گفت این نوع از قراردادهای، مستقلاً به عنوان یک قرارداد تجاری سازی محسوب نمی شوند؛ لکن می توان اینگونه اظهار کرد که قرارداد محرمانگی در طول فرآیند خلق دارائی های فکری تلقی می شود. از این منظر و با توجه به اینکه عدم افشاء دارائی های ناملموس جزو یکی از ارکان حفاظت و حمایت از این نوع از دارائی هاست، استفاده از این قرارداد می تواند برای مخاطبین بسیار مفید باشد. گرچه برخی، از شرط محرمانگی، در قراردادهای کار یا پیمانکاری استفاده می کنند؛ لکن توصیه می شود با توجه به اهمیت داده و اطلاعات برای بنگاه های اقتصادی، به این نوع از قراردادها به عنوان یک قرارداد مستقل نگریسته شود.

فصل چهارم، در برگیرنده قرارداد عدم رقابت و عدم ترغیب است. رعایت رقابت منصفانه و اصول رقابت شرافتمندانه در بسیاری از کشورهای دنیا به عنوان یک قانون مشخص، تصویب شده و مورد توجه کارگزاران و فعالان و کلیه ذیربطان در

بخش‌های مختلف اقتصادی، حقوقی، قضائی و... است. در کشور ما در قانون اجرای سیاست‌های کلی اصل ۴۴ قانون اساسی به مصادیق نقض رقابت پرداخته شده و شورای رقابت را به عنوان مرجع تشخیص و مقام صالح برای رسیدگی به اعتراضات و شکایات ذینفعان شناخته شده است. لکن به منظور پرهیز از ورود به فرآیند پیچیده و مبهم تحریر رقابت و استفاده از ضمانت‌های اجرایی مندرج در قانون مذکور، می‌توان از قالب قراردادی عدم رقابت و عدم ترغیب به عنوان یک ابزار قانونی قابل اکتفاء استفاده نمود. گرچه این نوع قراردادها در حقوق خصوصی کشور به عنوان قالب قراردادی جدید شناخته می‌شود؛ لکن در چند سال اخیر با توجه به اهمیت فزاینده مقوله رقابت در تجارت ضرورت این قالب قراردادی کاملاً احساس می‌شود؛ البته در عمل، تعهد به عدم رقابت، معمولاً در قالب یک شرط، در قراردادهای محرمانگی درج می‌شوند تا به عنوان یک قرارداد مستقل.

در فصل پنجم کتاب، به قرارداد فروش و واگذاری دارائی‌های فکری و الزامات آن در هنگام قطع علقه حقوقی از سوی طرفین پرداخته شده است. توجه به ارزیابی دارائی‌ها پیش از انعقاد قرارداد واگذاری، تعهدات طرفین در صورت خدشه و یا ابطال اعتبار دارائی فکری همچون اختراع، تأکید بر میزان تولید و شیوه بهره‌برداری از دارائی‌ها و مواردی از این دست، از جمله نکات مهم در این نوع از قراردادها هستند. بدیهی است در صورت عدم توجه به الزامات این نوع قراردادها، در صورتی که دارائی فکری پس از انتقال به موجب رأی دادگاه صالح باطل اعلام گردد، اختلافات متعددی میان طرفین حادث خواهد شد؛ از این رو توجه به شروط قراردادی امری کاملاً ضروری در این قراردادها محسوب می‌شود.

در فصل ششم کتاب، به موضوع قراردادهای اجازه بهره‌برداری به عنوان یکی دیگر از متداول‌ترین اشکال قراردادهای تجاری سازی دارائی‌های فکری پرداخته شده و به الزاماتی چون تعیین دقیق نوع بهره‌برداری (انحصاری و غیر انحصاری بودن، لیسانس کلی و یا جزئی بودن) و پیامدهای آنها، نحوه دریافت و پرداخت حق امتیاز، نحوه و شرایط اقامه دعوی ابطال و یا نقض حقوق و مواردی از این

دست پرداخته شده است. مدیریت تعهدات مالک (لیسانس دهنده) و کاربر (لیسانس گیرنده) در طول فرآیند اجرای قرارداد و حتی پس از خاتمه قرارداد بسیار حائز اهمیت است؛ لذا شایسته است به همه زوایای آن توجه ویژه‌ای صورت پذیرد.

فصل هفتم کتاب دربرگیرنده نمونه قرارداد فرانچایز است. این نوع از قرارداد به عنوان یک قرارداد غیر معین (ماده ۱۰ قانون مدنی) از پیچیدگی فراوانی برخوردار است. توجه به دستورالعمل‌ها، استانداردها و پروتکل‌های ابلاغی توسط فرانشیز دهنده و مدیریت ادعاها و تعهدات در هنگام انعقاد، اجرا و پس از خاتمه قرارداد دارای اهمیت فراوان است. فرآیند نظارت بر اجرای تعهدات در قراردادهای فرانشیز و لیسانس جهت اطمینان از رعایت استانداردهای ابلاغی مورد توافق از سوی فرانشیزدهنده، گزاره‌ای دارای اهمیت در اجرای اثربخش این نوع از قراردادها تلقی می‌گردد که شایسته است طرفین قرارداد به آن توجه ویژه نمایند.

فصل هشتم این کتاب به قراردادهای انتقال فناوری اختصاص داده شده است. یکی از موضوعات چالشی در فرآیند انتقال، توجه به ماهیت این نوع از قراردادها و انجام مطالعات امکان‌سنجی، ارزیابی و ارزش‌گذاری فناوری‌ها توسط انتقال‌گیرنده است. یکی از مهمترین دلایل عدم توفیق قراردادهای انتقال فناوری، انتخاب نادرست فناوری، عدم جذب و ناتوانی در نگهداری و توسعه فناوری است لذا در این قراردادها سعی شده است به نحوی شروط قراردادی تنظیم گردد که امکان تحقق آنها را فراهم نماید. توجه به نوع فناوری، دانش فنی ضمنی به عنوان پیوست نامشهود فناوری‌ها از جمله عناصر کلیدی در انعقاد این نوع از قراردادها می‌باشد.

فصل نهم کتاب به قراردادهای خرید نرم‌افزار یا اپلیکیشن اختصاص دارد؛ ارائه خدمات به صورت مجازی عمدتاً در قالب سایت (تارنما) یا اپلیکیشن صورت می‌گیرد؛ بنابراین قرارداد سفارش ساخت اپلیکیشن یا خرید نرم‌افزارهای آماده یکی از رایج‌ترین قراردادهای مورد نیاز است؛ به ویژه اینکه خرید این کالا به دلیل ویژگی‌های خاص آن با خرید کالاهای مادی (مثل خانه یا خودرو) تفاوت‌های زیادی دارد.

در آخرین فصل، به قرارداد پشتیبانی از نرم‌افزار پرداخته شده است، قرارداد ساخت یا خرید نرم‌افزار، بدون پشتیبانی، عمدتاً قرارداد ناقصی است زیرا امکان استفاده مطلوب از نرم‌افزار، بدون پشتیبانی مؤثر از آن، وجود ندارد؛ عدم فهم مشترک از واژه‌هایی چون توسعه، رفع باگ و پشتیبانی از نرم‌افزار می‌تواند زمینه‌ساز اختلاف بین کارفرما و تیم فنی گردد لذا تعیین تعهدات تیم فنی به نحو شفاف، اهمیت زیادی در این قراردادها دارد.

انتشارات دادبانان دانا در صدد است با انتشار این مجموعه از کتب، امکان بهره‌گیری ذی‌ربطان و کارگزاران اصلی این حوزه را به صورت هرچه اثربخش‌تر با هدف تسهیل فرآیند خلق ثروت از دارایی‌های نامشهود و افزایش سهم این نوع از دارایی‌ها در تولید ناخالص داخلی کشور فراهم نماید.

در پایان از حمایت‌های جناب آقای دکتر رحیمی، جناب آقای دکتر کاظمی و همچنین زحمات آقایان سید مجتبی قرشی، منصور کم و سرکار خانم فاطمه یاوری نیا برای تدوین و انتشار این اثر کمال امتنان و قدردانی را داریم.

تابستان ۱۴۰۲

فرهاد بیات - محمدصادق آزمندیان

فصل اول:
قواعد عمومی و
مشترک قراردادها

گفتار اول: اصول کلی در قراردادنویسی

یکی از اهداف اصلی از نگارش قرارداد، پیشگیری از بروز اختلافات احتمالی در آینده است؛ بنابراین لازم است در راستای تحقق این هدف، نکات ساده ولی مهمی پیش از امضای قرارداد مدنظر قرار گیرد.

بند اول: شناسایی چالش‌ها، ارائه راهکارها

اولین قدم در مسیر طراحی و تدوین قرارداد، شناسایی اهداف، اولویت‌ها و محدودیت‌ها در این باره است؛ به عبارت دیگر، قرارداد وسیله‌ای برای رسیدن به هدفی مشخص است؛ بنابراین تنظیم‌کننده قرارداد باید بداند هدف اصلی از انعقاد قرارداد چیست؟ اولویت‌ها کدام است؟ از دید طرف قرارداد، سرعت در اجرای قرارداد مهم‌تر است یا کیفیت کار یا قیمت آن؟ آیا می‌توان هر شرطی را در قرارداد درج کرد یا هر شخصی را مجری قرارداد نمود؟ یا اینکه محدودیت‌هایی نظیر پایین بودن قدرت چانه‌زنی به دلیل انحصاری بودن محصول و غیره وجود دارد. در هر حال، پس از ارزیابی‌های مقدماتی بالا، مهم‌ترین قدم شناسایی چالش‌های احتمالی است که ممکن است در آینده با آن مواجه شویم؛ معمولاً آگاه شدن از این چالش‌ها، مستلزم داشتن تجربه‌های عملی است؛ تجربه‌هایی که برای به دست آوردن آنها دوره وجود دارد؛ نخست تجربه‌های شخصی، که هزینه تحصیل آن گاهی گزاف است؛ و دیگری استفاده از تجربه‌های دیگران، که معمولاً هزینه کمتری دارد. به همین دلیل، یکی از ویژگی‌های لازم برای تنظیم قرارداد در هر حوزه‌ای، آشنایی با ویژگی‌های خاص محصول یا خدمت موضوع قرارداد و همچنین اختلافات رایج در آن حوزه است؛ قراردادنویس، باید تا جایی که ممکن و مطلوب است، فرضیه‌های مختلف را در نظر گرفته و برای آنها در قرارداد راه حل‌های مشخص ارائه دهد؛ مثلاً، اگر سرمایه‌گذاری بخواهد جهت تجاری‌سازی اختراعی با مخترع آن شریک شود و منابع مالی لازم را تأمین نماید؛ باید به سوال‌ها و ابهامات متعددی پاسخ داد از جمله اینکه اولاً بهتر است مشارکت در قالب یک قرارداد مدنی باشد یا در قالب یک شرکت

فصل دوم:
قرارداد مشارکت در
راه اندازی کسب و کار

گفتار اول: شرحی بر قرارداد مشارکت در راه‌اندازی کسب و کار

پیش‌بینی موضوعات مختلف در قرارداد می‌تواند بروز اختلاف میان طرفین قرارداد را کاهش داده و یا در صورت بروز اختلاف، به واسطه تعیین تکلیف موضوع در قرارداد، پیش‌بینی‌پذیری نتیجه دعوا را افزایش دهد؛ به همین دلیل گفته می‌شود که «اگر می‌خواهید قاضی برای شما تصمیم نگیرد، خودتان در قرارداد تعیین تکلیف کنید»؛ در این راستا شایسته است در قراردادهای مشارکت در راه‌اندازی کسب و کار در خصوص موضوعات ذیل تعیین تکلیف شود:

اول) تعیین طرفین قرارداد مشارکت که الزاماً باید شخص حقیقی یا حقوقی باشد و استفاده از الفاظی که فاقد شخصیت حقوقی هستند مانند تیم ابرهای سیاه (بدون تعیین اشخاص حقیقی طرف قرارداد) در دسرساز است؛ به عبارت دیگر اگر طرف قرارداد شخص حقوقی است باید شناسه ملی آن در قرارداد درج گردد و اگر طرف قرارداد فاقد شخصیت حقوقی و شناسه ملی است باید نام شخص حقیقی به همراه شماره ملی وی درج شود.

دوم) موضوع مشارکت؛

سوم) شرط محرمانگی؛

چهارم) شرط عدم رقابت؛

پنجم) وضعیت مالکیت بر اموال مشارکت به ویژه شبکه اجتماعی، علامت تجاری و نام دامنه اینترنتی؛

ششم) نحوه تصمیم‌گیری و برداشت از حساب؛

هفتم) نحوه تأمین سرمایه و افزایش آن؛

هشتم) نحوه واگذاری حقوق و تعهدات به اشخاص ثالث؛

نهم) نحوه فسخ شراکت و آثار آن.

دهم) نحوه تأسیس شرکت تجاری در آینده (در صورت نیاز)

گفتار دوم: نمونه قرارداد مشارکت در راه اندازی کسب و کار

ماده ۱: طرفین قرارداد

الف) آقای/ خانم/ سازمان/ شرکت ...، یک شخص حقیقی/ سازمان/ شرکت تشکیل شده و موجود طبق قوانین کشور ...، به شماره ثبت/ شناسه ملی/ شماره ملی ...، مستند به روزنامه رسمی شماره ... با مقر/ مرکز اصلی به نشانی اقامتگاه ... کد پستی ...، به نشانی ایمیل ...، و/یا به نمایندگی ... به سمت ...، که در این قرارداد طرف اول نامیده می شود؛

ب) آقای/ خانم/ سازمان/ شرکت ...، یک شخص حقیقی/ سازمان/ شرکت تشکیل شده و موجود طبق قوانین کشور ...، به شماره ثبت/ شناسه ملی/ شماره ملی ...، مستند به روزنامه رسمی شماره ... با مقر/ مرکز اصلی به نشانی اقامتگاه ... کد پستی ...، به نشانی ایمیل ...، و/یا به نمایندگی ... به سمت ...، که در این قرارداد طرف دوم نامیده می شود.

ماده ۲) موضوع مشارکت

مشارکت در ... به ترتیب مقرر در مشارکت نامه حاضر و سایر توافق های بعدی به نسبت سهم مشارکت ... برای هر عضو.

ماده ۳) مدت زمان قرارداد

مدت این قرارداد مشارکت از تاریخ انعقاد تا پایان سال ... شمسی معتبر خواهد بود و پس از انقضای مدت قرارداد، این قرارداد به طور خودکار برای سال های آتی به صورت سالانه و بدون محدودیت تمدید خواهد شد مگر تحت شرایط ماده ۱۲.

فصل سوم:
قرارداد عدم افشاء
(محرمانگی)

گفتار اول: شرحی بر قرارداد عدم افشاء (محرمانگی)

اسرار تجاری، به اطلاعاتی گفته می‌شود که موجب مزیت رقابتی صاحب کسب و کار نسبت به سایرین می‌گردد و صاحب کسب و کار تمایل ندارد سایر رقبا از آن مطلع شوند؛ مهمترین تفاوت اسرار تجاری (مانند دستورالعمل ویژه پخت مرغ سوخاری کنتاکی) با سایر مصادیق حقوق مالکیت فکری، عدم افشای این اسرار است؛ به عبارت دیگر اصولاً حمایت از دارایی فکری مثل اختراع مستلزم افشای آن توسط مخترع است در حالیکه اسرار تجاری در صورتی حمایت می‌شوند که افشاء نشده و در دسترس عموم قرار نداشته باشد.

در موارد ۶۴، ۶۵، ۷۵ قانون تجارت الکترونیکی مصوب ۱۳۸۲، تحت شرایطی از اسرار تجاری (مانند فهرست مشتریان یا طرح تجاری و امثال این‌ها) حمایت شده و حتی برای نقض آن ضمانت اجرای کیفری در نظر گرفته شده است؛ لازم به توضیح است که قانون تجارت الکترونیکی صرفاً در صورتی از اطلاعات بنگاه حمایت می‌کند که اولاً آن اطلاعات، مصداق «اسرار تجاری» محسوب شوند و طبق ماده ۶۵ این قانون، اطلاعات در صورتی اسرار تجاری تلقی می‌شوند که توأمان حائز سه شرط باشند:

۱- به طور مستقل دارای ارزش اقتصادی باشند

۲- در دسترس عموم قرار نداشته باشد

۳- تلاش‌های معقولانه‌ای برای حفظ و حراست از آن‌ها انجام شده باشد.

ثانیاً این اطلاعات باید در قالب داده (Data) بوده و در محیط الکترونیکی نقض شوند وگرنه مشمول حمایت قانون فوق‌الذکر نمی‌باشند.

بنابراین، به دلیل محدود بودن قلمرو این قانون و سخت بودن شرایط اثبات نقض، این حمایت قانونی کافی نبوده و بهتر است اشخاص برای محافظت از کلیه اطلاعات

فصل چهارم:
قرارداد عدم رقابت

گفتار اول: شرحی بر قرارداد عدم رقابت

یکی از عوامل افزایش کیفیت کالا و خدمات و کاهش قیمت عرضه آن‌ها، وجود رقابت میان عرضه کنندگان است؛ لیکن این رقابت تا جایی مورد حمایت است که غیر منصفانه نباشد؛ فصل نهم قانون اجرای سیاست‌های کلی اصل (۴۴)، تحت عنوان تسهیل رقابت و منع انحصار، به برخی از مصادیق رقابت غیر منصفانه اشاره و آن را منع نموده است؛ همچنین ماده ۱۳۳ لایحه اصلاحی قانون تجارت مصوب ۱۳۴۷ چنین مقرر می‌دارد که: «مدیران و مدیرعامل نمی‌توانند معاملات نظیر معاملات شرکت که متضمن رقابت با عملیات شرکت باشد انجام دهند. هر مدیری که از مقررات این ماده تخلف کند و تخلف او موجب ضرر شرکت گردد مسئول جبران آن خواهد بود. منظور از ضرر در این ماده اعم است از ورود خسارت یا تقویت منفعت»؛ در کنار مواد قانونی اخیر، گاهی لازم است که صاحبان بنگاه اقتصادی، حمایت بیشتری از کسب و کار خود در قبال رقابت غیر منصفانه داشته باشند؛ به همین دلیل مبادرت به انعقاد قرارداد عدم رقابت با شرکاء، مدیران و یا کارکنان خود می‌کنند تا در دوران همکاری و یا حتی قطع همکاری، شریک یا کارمند سابق، تبدیل به رقیب جدید نگردد.

البته برخلاف قرارداد محرمانگی که می‌تواند دائمی باشد، قرارداد عدم رقابت اصولاً باید موقتی و محدود باشد، در غیر اینصورت ممکن است به دلیل سلب حق آزادی از متعهد، باطل تلقی شود (ماده ۹۵۹ و ۹۶۰ قانون مدنی).

در تنظیم شرط یا قرارداد عدم رقابت، بهتر است به نکات زیر توجه شود:

- ۱- بند عدم رقابت جامع تنظیم شود به نحوی که متعهد، نه خودش رأساً رقیب کسب و کار گردد و نه با رقبای کسب و کار همکاری نماید.
- ۲- عدم رقابت شامل حالتی که شخص حقیقی در قالب شخص حقوقی فعالیت می‌کند نیز بشود.

فصل پنجم:
قرارداد فروش و واگذاری
اختراع یا طرح صنعتی
یا علامت تجاری

گفتار اول: شرحی بر قرارداد فروش و واگذاری اختراع یا طرح صنعتی یا علامت تجاری

مالکیت فکری دارای دو جنبه مادی و معنوی است؛ منظور از جنبه مادی، آن بعد از مالکیت فکری است که برای صاحب آن ارزش مالی دارد و می‌توان از آن مستقیماً کسب درآمد کرد؛ در مقابل جنبه معنوی، آن بعد از مالکیت فکری است که برای پدیدآورندگان اثر فکری، مستقیماً ارزش مالی ایجاد نمی‌کند؛ بلکه به عنوان سوابق علمی شخص به آن افتخار می‌شود.

یکی از تفاوت‌های جنبه مادی مالکیت فکری با معنوی آن، در قابلیت انتقال حقوق مادی است؛ به عنوان مثال مخترع می‌تواند حق اختراع خویش را واگذار کند و صاحب حق اختراع قابل تغییر است؛ ولی جنبه معنوی قابل واگذاری نیست یعنی مخترع نمی‌تواند وصف مخترع بودن را به دیگری منتقل کرده و شخصی که واقعاً مخترع نبوده است را به عنوان مخترع معرفی کند؛ به همین دلیل بند «و» ماده (۵) قانون ثبت اختراعات مصوب ۱۳۸۶ مقرر می‌دارد: «... هرگونه اظهار یا تعهد مخترع مبنی بر اینکه نام شخص دیگری به عنوان مخترع قید گردد، فاقد اثر قانونی است»؛ بنابراین در قرارداد انتقال دارایی‌های فکری صرفاً حقوق مادی قابل انتقال است و پس از انتقال، حق استفاده انحصاری از محصول فکری متعلق به انتقال گیرنده است؛ قراردادهای انتقال دارایی فکری، ممکن است ناظر به دارایی ثبت شده (اختراع، طرح صنعتی یا علامت تجاری ثبت شده) باشد یا دارایی ثبت نشده که افشاء نشده و به صورت محرمانه از آن حفاظت می‌شود، قرارداد اخیر که از آن تحت عنوان قرارداد انتقال فناوری یا دانش فنی هم یاد می‌شود به صورت جداگانه و در فصل هشتم بررسی می‌گردد؛ شایان ذکر است طبق ماده (۴۸) قانون ثبت اختراعات، طرح‌های صنعتی و علائم تجاری مصوب ۱۳۸۶: «هرگونه تغییر در مالکیت اختراع، ثبت طرح صنعتی یا ثبت علائم تجاری یا علامت جمعی یا حق مالکیت ناشی از تسلیم اظهارنامه مربوط، به درخواست کتبی هر ذی‌نفع از اداره مالکیت صنعتی انجام شده و به ثبت می‌رسد

فصل ششم:

قرارداد اجازه بهره برداری

(لیسانس)

گفتار اول: شرحی بر قرارداد اجازه بهره‌برداری (لیسانس)

در ماده ۵۰ قانون ثبت اختراعات، طرح‌های صنعتی و علائم تجاری از قرارداد لیسانس تحت عنوان قرارداد «اجازه بهره‌برداری» یاد شده است؛ طبق ماده اخیرالذکر: هرگونه قرارداد اجازه بهره‌برداری از اختراع و طرح‌های صنعتی ثبت شده، یا علامت ثبت شده یا اظهارنامه مربوط به آنها به اداره مالکیت صنعتی تسلیم می‌شود. اداره مالکیت صنعتی، مفاد قرارداد را به صورت محرمانه حفظ ولی اجازه بهره‌برداری را ثبت و آگهی می‌کند. تأثیر این گونه قراردادهای نسبت به اشخاص ثالث منوط به مراعات مراتب فوق است.

با لحاظ مقدمه بالا، بهتر است موارد زیر در قرارداد لیسانس، مد نظر قرار گیرد:

۱- در قرارداد باید مشخص شود که قرارداد انحصاری است یا غیرانحصاری؛ به این معنا که آیا اعطاء کننده لیسانس می‌تواند مجوز اعطایی به گیرنده لیسانس را به اشخاص دیگری نیز بدهد یا خیر؛ بدیهی است نفع گیرنده لیسانس این است که مجوز وی انحصاری بوده و شخص دیگری در این خصوص، رقیب وی نگردد؛ حتی در فرضی که لیسانس از نوع انحصاری است باید این موضوع تعیین تکلیف شود که خود اعطاء کننده لیسانس در قلمرو مجوز انحصاری اعطایی، حق عرضه مستقیم کالا و خدمات موضوع قرارداد لیسانس را دارد یا خیر.

۲- در قرارداد لیسانس اصولاً باید مدت ذکر شود؛ بدیهی است نفع مجوز گیرنده این است که قرارداد بلند مدت بوده و یا به نحو خودکار تمدید شود؛ همچنین اعطاء کننده لیسانس نباید بدون علت موجه بتواند به قرارداد خاتمه دهد؛ در غیر اینصورت سرمایه‌گذاری لیسانس گیرنده با خطر مواجه خواهد شد.

۳- قلمرو مکانی لیسانس هم باید مشخص شود که گیرنده مجوز، در چه مکانی حق استفاده از مال فکری موضوع قرارداد را دارد؛ به عنوان مثال، تهران یا ایران یا آسیا یا کل دنیا.

۸۴ / قراردادهای استارت‌آپی با تأکید بر قراردادهای مالکیت فکری

ت- هزینه تبلیغات و بازاریابی (به میزان مورد توافق) به مالک.
ث- (و یا سایر هزینه‌هایی که بر اساس ماهیت دارایی فکری می‌تواند میان طرفین برای پرداخت توافق گردد)

تبصره ۱: کاربر به محض دریافت اعلام مکتوب مالک، به صورت ماهانه، مبلغی برابر با درصد گردش ناخالص ماه قبل به مالک جهت تبلیغات خواهد پرداخت؛

تبصره ۲: مالک، اسناد این پرداخت‌ها را نگهداری خواهد کرد و مبالغ را به حساب بانکی مجزایی که به این منظور افتتاح می‌شود، واریز خواهد نمود. مالک، این مبالغ را صرفاً برای تبلیغات خدمات در گستره جغرافیایی مورد توافق صرف خواهد کرد.

نوع پرداخت	سررسید پرداخت	مبلغ پرداختی

در صورتی که وصول مطالبات ناشی از این قرارداد با استفاده از سازوکارهای اداری، قضایی و یا شبه قضایی توسط مالک با استفاده از کارگزار یا نماینده قانونی وی صورت پذیرد، کاربر موافقت می‌نماید که تمام هزینه‌های مربوطه را بدون محدودیت، مطابق با اسناد مثبت پرداختی ظرف ۳۰ روز پس از اعلام مالک به وی بپردازد.

ماده ۴: تعهدات مالک

الف) مالک به طور انحصاری کنترل و اختیار خود را بر حفظ و جلوگیری از نقض حقوق قانونی خویش، از جمله کلیه حقوق مالکیت فکری، حفظ خواهد کرد. کاربر موافقت می‌کند که در هر اقدامی که مالک ممکن است برای محافظت از دارایی فکری دارای مجوز موضوع این قرارداد انجام دهد، با مالک همکاری نموده و در

فصل هفتم: قرارداد فرانچایز

گفتار اول: شرحی بر قرارداد فرانچایز

فرانچایز (Franchise) یا تلفظ فرانسوی آن فرانسیز دو واژه مترادف هستند و منظور از آن، نوعی روش توسعه کسب و کار است که یک برند مشهورتر مجوز استفاده از علامت و سیستم کسب و کار خود را به یک کسب و کار دیگر اعطاء می‌کند؛ قرارداد فرانچایز، نه تنها متضمن حق استفاده از علامت تجاری فرانچایزر (Franchisor) است بلکه فرانچایزی (Franchisee) از دانش مدیریتی و روش کسب و کار فرانچایزر هم بهره می‌برد.

قرارداد فرانچایز نسبت به قرارداد لیسانس از جهتی عام‌تر است زیرا هر قرارداد فرانچایزی لزوماً متضمن حق بهره‌برداری از مال فکری است؛ به عبارت دیگر قرارداد فرانچایز، در دل خود قرارداد لیسانس را نیز دارد؛ ولی از جهت دیگر محدودتر است زیرا فرانچایز ناظر به نام و علامت تجاری است در حالیکه قرارداد لیسانس می‌تواند ناظر به حق اختراع یا طرح صنعتی نیز باشد.

یکی از ویژگی‌های بارز در فرانچایز، الزام فرانچایزی به رعایت ضوابط و استانداردهای تعیین شده از فرانچایزر در انجام کسب و کار است که نظارت فرانچایزر بر اقدامات فرانچایزی را هم به دنبال دارد؛ با وجود این، فرانچایزی نماینده فرانچایزر به معنای خاص محسوب نمی‌شود و اصولاً نمی‌تواند به نیابت از فرانچایزر تعهدی به اشخاص ثالث بدهد؛ به عبارت دیگر اصولاً قراردادهای فرانچایزی (Franchisee) به نام و حساب خودش منعقد می‌شود و مسئولیت اجرا نیز با خود اوست.

گفتار دوم: نمونه قرارداد فرانچایز

ماده ۱: طرفین قرارداد

آقای/ خانم/ سازمان/ شرکت ، یک شخص حقیقی/ سازمان/ شرکت تشکیل شده و موجود طبق قوانین کشور ، به شماره ثبت/ شناسه ملی/ شماره ملی ، مستند به روزنامه رسمی شماره ... با مقر/ مرکز اصلی به نشانی

اقامتگاه کد پستی ، به نشانی ایمیل ، و/یا به نمایندگی به سمت ، که در این قرارداد اختصاراً **فرانچایزریا امتیاز دهنده** نامیده می شود؛ و آقای/ خانم/ سازمان/ شرکت ، یک شخص حقیقی/ سازمان/ شرکت تشکیل شده و موجود طبق قوانین کشور ، به شماره ثبت/ شناسه ملی/ شماره ملی ، مستند به روزنامه رسمی شماره ... با مقر/ مرکز اصلی به نشانی اقامتگاه کد پستی ، به نشانی ایمیل ، و/یا به نمایندگی به سمت ، که در این قرارداد اختصاراً **فرانچایزریا امتیاز گیرنده** نامیده می شود.

ماده ۲: موضوع قرارداد

- ۱- اعطای حق پیشبرد کسب و کار، بهره برداری از دانش عملی و استفاده از علائم از سوی امتیاز دهنده به امتیاز گیرنده، در بازه زمانی اعتبار این قرارداد و طبق ضوابط و شرایط مندرج در ذیل؛
- ۲- گسترش عرضه خدمات توسط امتیاز دهنده و اعطای حقوق مندرج در این قرارداد به امتیاز گیرنده؛
- ۳- تحصیل حق عرضه خدمات مورد امتیاز تحت علائم تجاری مربوطه، در بازه زمانی اعتبار این قرارداد و مطابق با برنامه عملیاتی، توسط امتیاز گیرنده.

ماده ۳: مبلغ قرارداد و نحوه پرداخت

امتیاز گیرنده حسب توافق موارد زیر را به امتیاز دهنده پرداخت می نماید:

- الف- هزینه اعطای امتیاز به میزان تعیین شده، بلافاصله پس از امضای قرارداد.
 - ب- هزینه آموزش اولیه و مستمر، بنابه درخواست امتیاز دهنده و پیش از دریافت آموزش اولیه.
 - پ- هزینه ماهانه مدیریت خدمات، برابر با درصد گردش ماه قبل.
 - ت- درصد از فروش ناخالص به عنوان سهم تبلیغات به امتیاز دهنده.
- تبصره: امتیاز دهنده اسناد این پرداخت ها را نگهداری می کند و مبالغ را به حساب

فصل هشتم:

قرارداد انتقال فناوری

یا دانش فنی

گفتار اول: شرحی بر قرارداد انتقال فناوری

استفاده از دانش فنی که به صورت اختراع ثبت شده است منوط به اجازه مالک آن است و شخص دیگری حق استفاده از آن را ندارد؛ با وجود این گاهی صرف اجازه مالک کافی نیست زیرا دانش استفاده از اختراع وجود ندارد و لازم است لیسانس‌گیرنده، لیسانس‌دهنده را ملزم به انتقال دانش فنی نیز بنماید؛ در مقابل گاهی دانش فنی در قالب اختراع ثبت شده است؛ اگرچه در فرض اخیر منع قانونی جهت استفاده از دانش فنی وجود ندارد لیکن ممکن است دانش اخیر محرمانه باقی مانده و در دسترس عموم نباشد؛ همچنین ممکن است اختراعی ثبت شده و منقضی شده باشد و علی‌رغم؛ افشاء عمومی اختراع و فقدان حمایت از آن، باز هم به دلیل عدم تسلط بر دانش فنی امکان استفاده از آن مهیا نباشد؛ لذا در هر سه فرض بالا، نیازمند انعقاد قرارداد انتقال فناوری هستیم. بدیهی است که انتقال فناوری که متضمن اعطای حق لیسانس هم باشد عرفاً هزینه بیشتری برای گیرنده به همراه دارد لذا تشخیص این موضوع که انتقال فناوری مشمول کدام یک از فروض ذکر شده است به لحاظ ارزش‌گذاری واجد اهمیت است؛ نکته دیگر اینکه برای انتقال مؤثر فناوری لازم است، انتقال‌گیرنده از مشاور مجرب در زمینه فناوری موضوع قرارداد استفاده نماید تا امکان تبیین جزئیات تعهدات انتقال‌دهنده فراهم شود؛ ایجاد شرکت مشترک و بومی کردن دانش و یا آموزش مؤثر کارکنان انتقال‌گیرنده از دیگر نکات مهمی است که باید به آن توجه نمود؛ شایان ذکر است در پیوست کتاب حاضر، نمونه قرارداد واگذاری دانش فنی، ابلاغی سازمان برنامه و بودجه کشور نیز آورده شده است که می‌تواند مورد استفاده علاقه‌مندان این حوزه قرار گیرد.

گفتار دوم: نمونه قرارداد انتقال فناوری

ماده ۱: طرفین قرارداد

آقای/خانم/سازمان/شرکت ، یک شخص حقیقی/سازمان/شرکت

تشکیل شده و موجود طبق قوانین کشور ، به شماره ثبت / شناسه ملی / شماره ملی ، مستند به روزنامه رسمی شماره ... با مقر / مرکز اصلی به نشانی اقامتگاه کد پستی ، به نشانی ایمیل ، و/یا به نمایندگی به سمت ، که در این قرارداد اختصاراً **انتقال دهنده** نامیده می شود؛

و آقای / خانم / سازمان / شرکت ، یک شخص حقیقی / سازمان / شرکت تشکیل شده و موجود طبق قوانین کشور ، به شماره ثبت / شناسه ملی / شماره ملی ، مستند به روزنامه رسمی شماره ... با مقر / مرکز اصلی به نشانی اقامتگاه کد پستی ، به نشانی ایمیل ، و/یا به نمایندگی به سمت ، که در این قرارداد اختصاراً **انتقال گیرنده** نامیده می شود.

ماده ۲: موضوع قرارداد

الف- موضوع این قرارداد، انتقال فناوری موضوع حق اختراع / سر تجاری، در حوزه که دارای کاربرد در زمینه است، می باشد. شرح تفصیلی فناوری مورد انتقال به صورت جامع و کامل در پیوست شماره ۱ این قرارداد آمده است. ب- فهرست تفصیلی کالاها / خدماتی که فناوری موضوع این قرارداد بر آنها اعمال می گردد به صورت دقیق و کامل در پیوست شماره ۲ این قرارداد آمده است. پ- حقوقی که انتقال دهنده با انتقال فناوری موضوع این قرارداد به انتقال گیرنده منتقل می کند، بدین شرح است:

الف- ساخت و تولید (کلی یا جزئی، انحصاری یا غیرانحصاری)

ب- عرضه برای فروش (کلی یا جزئی، انحصاری یا غیرانحصاری)

پ- فروش (کلی یا جزئی، انحصاری یا غیرانحصاری)

ت- واردات (کلی یا جزئی، انحصاری یا غیرانحصاری)

ث- انتقال فناوری باید به نحو مؤثر انجام پذیرد تا انتقال گیرنده را در تولید کالای با کیفیت موضوع قرارداد توانمند سازد.

..... (سایر)

فصل نهم:
قرارداد خرید نرم افزار

گفتار اول: شرحی بر قرارداد خرید نرم‌افزار

اولین نکته‌ای که در ارائه خدمت از طریق تارنما (سایت) یا اپلیکیشن باید مدنظر قرار گیرد این است که آیا قالب‌های آماده و نرم افزارهای موجود نیاز کسب و کار را برطرف می‌کند یا خیر؛ اصولاً استفاده از قالب‌های موجود به لحاظ اقتصادی به صرفه‌تر است؛ علاوه بر این، سفارش ساخت یک محصول به واسطه کدنویسی اختصاصی، سبب می‌شود، کسب و کار به شدت به تیم فنی وابسته شود و در صورت عدم همراهی تیم فنی در آینده، کسب و کار دچار مشکل شود؛ به همین دلیل تلاش می‌شود که از قالب‌هایی استفاده شود که پشتیبانی از آن به راحتی توسط اشخاص متخصص زیادی امکان پذیر باشد؛ البته گاهی به دلیل پیچیدگی محصول مورد نیاز کسب و کار و یا قصد کسب و کار برای توسعه محصول در آینده نزدیک چاره‌ای نیست که محصول به صورت سفارشی تولید شود؛ در صورت اخیر لازم است؛ اولاً برنامه نویس متعهد شود کدنویسی را به صورت استاندارد و اصطلاحاً تمیز انجام دهد که اشخاص دیگر هم بتوانند در صورت نیاز، نسبت به توسعه یا پشتیبانی از محصول اقدام نمایند؛ ثانیاً کلیه سوره‌س کدها و اسناد فنی به نحو مؤثری تحویل گرفته شود؛ ثالثاً تیم فنی متعهد شود که در صورت درخواست کارفرما نسبت به توسعه یا پشتیبانی محصول اقدام نماید که جزییات آن به موجب قرارداد جداگانه‌ای تعیین خواهد شد؛ رابعاً پیشنهاد می‌شود جهت حفظ انگیزه تیم فنی، درصدی از سود یا درآمد کسب و کار به تیم فنی اختصاص پیدا کند. با عنایت به وابستگی شدید کارفرما به تیم فنی، اعتبارسنجی و بررسی سوابق کاری تیم فنی از جمله تخصص و تجربه تیم فنی در زمینه خاص مورد نیاز کسب و کار و همچنین تعهد کاری در رفع فوری باگ‌های احتمالی و توسعه محصول (در ازای مبلغ متعارف) از اهمیت بسزایی برخوردار است.

گفتار دوم: نمونه قرارداد خرید نرم افزار

ماده (۱) طرفین قرارداد

الف) آقای به شماره ملی به نشانی:
به شماره همراه
که در این قرارداد خریدار نامیده می شود.

ب) آقای به شماره ملی ۰۰۸۱۲۱۵۰۰۲ به نشانی:
تهران، به شماره همراه
که در این قرارداد فروشنده نامیده می شود.

ماده (۲) موضوع قرارداد

فروش و واگذاری کامل و قطعی نرم افزار به همراه کلیه حقوق مادی و معنوی

ماده (۳) تاریخ تحویل

۱-۳. فروشنده متعهد است موضوع قرارداد را حداکثر تا تحویل کامل دهد به نحوی که هر گونه تصرف و بهره برداری مطلوب برای خریدار و مشتریان وی متصور باشد.

۲-۳. فروشنده باید کلیه دسترسی های لازم جهت کنترل و بازگذاری محتوا و اعمال مالکیت به نحو کامل و مطلوب را به نحو مستمر به خریدار بدهد؛ این تعهد شامل تحویل رمزهای عبور کلیه سامانه ها، سورس کدها (به شکل باز) و مستندات فنی و پیوست های آن نیز می باشد به نحوی که امکان هرگونه استفاده و پشتیبانی از پلتفرم موضوع قرارداد و توسعه آن، بدون نیاز و وابستگی به فروشنده نیز ممکن باشد.

خریدار	فروشنده
--------	---------

فصل دهم:

قرارداد پشتیبانی از نرم افزار

گفتار اول: شرحی بر قرارداد پشتیبانی از نرم‌افزار

برخلاف قرارداد خرید نرم‌افزار، قرارداد پشتیبانی یک قرارداد مستمر است که احتمال بروز اختلاف در آن زیاد است؛ از آنجایی که قرارداد پشتیبانی، مکمل قرارداد خرید نرم‌افزار است، موفقیت این قرارداد، تا حد زیادی به قرارداد خرید نرم‌افزار هم بستگی دارد؛ لازم به ذکر است عرفاً یکسال پشتیبانی از نرم‌افزار فروخته شده رایگان است و معمولاً نرخ پشتیبانی (۲۰٪) مبلغ قرارداد اصلی برای یکسال است و برای سال‌های بعد مطابق شاخص تورم سالانه، افزایش پیدا می‌کند؛ از آنجایی که رفع باگ‌های نرم‌افزار جزء تعهدات تیم فنی است، تفکیک اینکه چه مواردی توسعه یا پشتیبانی یا رفع باگ محسوب می‌شود واجد اهمیت است؛ به طور کلی تیم فنی باید متعهد شود که اپلیکیشن هفت روز هفته و به صورت (۲۴×۷) بدون مشکل کار کند؛ تفکیک انواع مشکلات احتمالی و زمان ویژه رفع هر یک از آن‌ها به لحاظ اهمیت و پیش‌بینی و جه التزام خسارت ناشی از آن از دیگر موضوعاتی است که باید در قرارداد پشتیبانی تصریح شود.

گفتار دوم: نمونه قرارداد پشتیبانی از نرم‌افزار

مقدمه

پیرو قرارداد فروش فروش مورخ ۱۴ شهریور ۱۴۰۱ و تعهد فروشنده مبنی بر ارائه خدمات پشتیبانی، قرارداد حاضر به عنوان متمم قرارداد اخیرالذکر با شرایط زیر منعقد گردید.

ماده ۱ – طرفین قرارداد

الف) که

در این قرارداد کارفرما (خریدار قرارداد اصلی) نامیده می‌شود.

کارفرما	پیمانکار
---------	----------

پیوست:

**قرارداد لیسانس و دانش فنی
سازمان برنامه و بودجه**

۱۴۸/قراردادهای استارت‌آپی با تأکید بر قراردادهای مالکیت فکری

بسمه تعالی



ریاست جمهوری

سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی کشور

رئیس سازمان

شماره:	۱۰۱/۱۶۵۷۲۵
تاریخ:	۱۳۸۳/۹/۱۰
بخشنامه به دستگاه‌های اجرایی، مشاوران و پیمانکاران	
موضوع: موافقت‌نامه، پیوست‌ها، شرایط عمومی و شرایط خصوصی قرارداد واگذاری لیسانس و دانش فنی برای فرآیندهای تولید محصول	
<p>به استناد آیین‌نامه استانداردهای اجرایی طرح‌های عمرانی موضوع ماده ۲۳ قانون برنامه و بودجه در چارچوب نظام فنی و اجرایی طرح‌های عمرانی کشور، (مصوبه شماره ۲۴۵۲۵/ت/۱۴۸۹۸هـ، مورخ ۱۳۷۵/۴/۴ وزیران)، به پیوست "موافقت‌نامه، پیوست‌ها، شرایط عمومی و شرایط خصوصی قرارداد واگذاری لیسانس و دانش فنی برای فرآیندهای تولید محصول" از نوع گروه سوم ابلاغ می‌شود.</p> <p>همراه مجلد فوق، برگردان انگلیسی نیز ضمیمه است تا در صورت نیاز در کنار متن فارسی در قراردادها مورد استفاده قرار گیرد ولی همواره متن فارسی ملاک عمل خواهد بود.</p>	
<p>محمد شریک‌زاده معاون رئیس جمهور و رئیس سازمان</p>	

دادبانان: پیوند آموزش و اشتغال



دادبانان در سال ۱۳۸۸، با مدیریت دکتر فرهاد بیات (مدرس و مولف کتب حقوقی)، به عنوان یکی از مؤسسات پیشرو در جذب و به کارگیری نخبگان و متخصصان در رشته حقوق با هدف ارائه خدمات حقوقی، تشکیل و راه اندازی گردید.

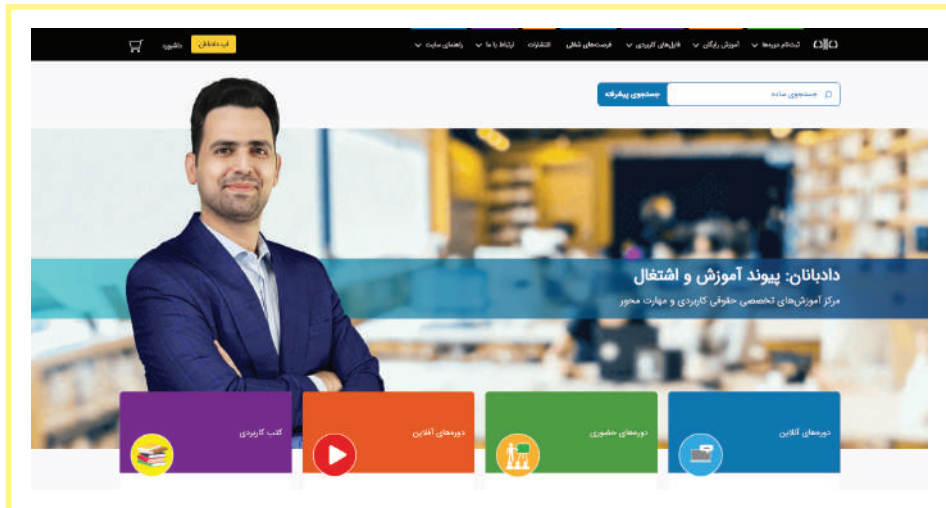
علاوه بر ارائه خدمات آموزشی کاربردی و مهارت محور به عنوان خدمت اصلی مؤسسه، انتشار کتب حقوقی کاربردی، ارائه خدمات مشاوره، وکالت، داوری و عارضه یابی شرکت‌ها از دیگر خدمات دادبانان است. در راستای شعار دادبانان یعنی "پیوند آموزش و اشتغال"، صفحه‌ای تحت عنوان "فرصت‌های شغلی" در تارنمای دادبانان (dadbanan.com) راه‌اندازی شده و هر هفته حدود دو‌یست فرصت شغلی به دانشجویان دادبانان معرفی می‌شود. همچنین دادبانان با برگزاری آزمون مشاور حقوقی برتر در هر سال، نفرات برتر را به شرکت‌های متقاضی معرفی و توصیه می‌نماید. دادبانان با تمرکز بر روی آموزش و انتشار کتب کاربردی در حوزه‌های مالی، اقتصادی و به ویژه حقوق کسب و کار (از جمله انتشار کتاب آنچه مشاور حقوقی از حقوق کسب و کار باید بداند) در تلاش است تا از یک سو به ارتقای جایگاه شغلی فارغ التحصیلان رشته حقوق کمک نماید و از سوی دیگر با پیاده‌سازی طرح عارضه یابی (مبتنی بر تجربه عملی شبکه متخصصان، مدرسان و مولفان دادبانان) به کاهش چالش‌های حقوقی بنگاه‌ها و شرکت‌های تجاری کمک نماید.

دادبانان به عنوان مرکز آموزش‌های حقوقی کاربردی، توجه ویژه‌ای به شناسایی نیازهای واقعی جامعه، آموزش‌های تخصصی و کاربردی متناسب با آن و جلب رضایت شما مخاطبان عزیز دارد.

دوره‌ها و فایل‌های رایگان تکمیل کتاب قراردادهای استارت‌آپی

برای دسترسی به فایل‌ها و دوره‌های آموزشی رایگان تکمیلی کتاب قراردادهای استارت‌آپی با تاکید بر قراردادهای مالکیت فکری، کیوآرکد زیر را اسکن کنید یا وارد سایت دادبانان شوید:

dadbanan.com



- ۱- الزامات حقوقی راه اندازی کسب و کار:
- ۲- کارگاه دعوی ابطال علامت تجاری:
- ۳- آشنایی دارندگان ای نماد با داوری اینترنتی (آشنایی کسب و کارهای اینترنتی با داوری جمعی برخط (CODR):
- ۴- فرصت‌های شغلی در کسب و کارهای استارت‌آپی و اینترنتی:
- ۵- نمونه قرارداد مشارکت در راه اندازی کسب و کار:



آزمون مشاور حقوقی دادبانان

ارزیابی، رقابت و فرصت ورود به بازار کار
آزمون مشاور حقوقی دادبانان فرصتی ویژه برای سنجش دانش و مهارت علاقه‌مندان به حوزه مشاوره حقوقی است. این آزمون سالی دو بار و در پایان هر ترم آموزشی دادبانان به صورت آنلاین برگزار می‌شود تا همه بتوانند بدون محدودیت مکانی در آن شرکت کنند.

منابع آزمون

منبع اصلی این آزمون، دوره پرورش مشاور حقوقی دادبانان و کتاب آنچه مشاور حقوقی باید بداند است. طراحی سؤالات به گونه‌ای است که هم دانش تئوریک و هم توانایی به‌کارگیری آن در شرایط عملی سنجیده شود.

مزایای شرکت در آزمون

- رایگان برای همه علاقه‌مندان: بدون هیچ هزینه‌ای می‌توانید در این رقابت علمی شرکت کنید.
- جوایز ویژه برای نفرات برتر: برترین‌ها علاوه بر دریافت جوایز، به‌عنوان افراد توانمند و شایسته به رسمیت شناخته می‌شوند.
- معرفی به بازار کار: نفرات برتر توسط دادبانان به شرکت‌ها، مؤسسات حقوقی و سازمان‌های متقاضی نیروی کار معرفی می‌شوند.
- سنجش واقعی مهارت‌ها: نتایج آزمون به شما تصویر دقیقی از نقاط قوت و نیاز به بهبودتان ارائه می‌دهد.

چرا این آزمون مهم است؟

در بازار کار امروز، کارفرمایان به دنبال افرادی هستند که علاوه بر دانش حقوقی، توانایی حل مسائل واقعی و ارائه راهکارهای عملی داشته باشند. این آزمون نه تنها فرصت محک زدن خود را فراهم می‌کند، بلکه سکوی پرتابی برای ورود یا پیشرفت در حرفه مشاوره حقوقی است.

یادگیری را با ارزیابی تکمیل کنید!

اگر در دوره‌ها و منابع آموزشی دادبانان شرکت کرده‌اید، این آزمون بهترین مسیر برای سنجش آموخته‌ها و گام برداشتن به سوی فرصت‌های شغلی تازه است. نفرات برتر نیز توسط دادبانان به شرکت‌های متقاضی نیروی کار معرفی می‌شوند تا مسیر ورودشان به بازار کار هموار شود.

چرا باید در دوره جامع پرورش مشاور حقوقی آموزشگاه دادبانان دانا شرکت کنیم؟

(الف) هدف از برگزاری دوره مشاور حقوقی

هدف اصلی از برگزاری دوره جامع پرورش مشاور حقوقی توسط آموزشگاه دادبانان دانا، پر کردن خلاءهای نظام آموزش دانشگاهی است تا شرکت کنندگان در دوره مشاور حقوقی بتوانند مهارت‌های لازم جهت عهده دار شدن حرفه مشاور حقوقی " را کسب نمایند؛

(ب) ویژگیهای دوره مشاور حقوقی

۱. عناوین درسی انتخاب شده کاملاً کاربردی و مورد نیاز هر مشاور حقوقی است که در شرکتهای و بنگاه های اقتصادی فعالیت می نماید که این عناوین دقیقاً با سرفصلهای کتاب آنچه مشاور حقوقی باید بداند منطبق است؛ البته لازم به ذکر است، مباحثی که اساتید محترم دوره تدریس میکنند محدود به مطالب کتاب نبوده و مطالعه کتاب در کنار شرکت در دوره آموزشی مکمل یکدیگر می باشند.

کاربردی بودن محتوا و استفاده حداکثری از زمان جهت انتقال موضوعات مبتلابه از ویژگیهای دیگر دوره مشاور حقوقی دادبانان است؛ به عنوان مثال یکی از نیازهای مهم مشاوران حقوقی آشنایی و تسلط بر قوانین و مقررات پرکاربرد است؛ گاهی قانون مشتمل بر سیصد ماده است ولی فقط پنج ماده آن در عمل کاربرد فراوان دارد و تسلط بر همان تعداد ماده قانونی اندک به منزله تسلط بر هشتاد درصد آن قانون است؛ یکی از ویژگیهای دوره پرورش مشاور حقوقی آشنا کردن مخاطبان با مواد قانونی پرکاربرد و تحلیل و بررسی کارکرد آنها است؛ علاوه بر این یکی از خلاءهای نظام آموزشی دانشگاهی عدم توجه به مقررات در کنار قوانین است؛ به عبارت دیگر در نظام آموزشی دانشگاه معمولاً قوانین بررسی میگردند ولی به مقررات که توسط مقامات اجرایی وضع میگردند توجه چندانی نمی گردد در حالی که مقررات به لحاظ عملی اهمیت زیادی داشته و معمولاً ملاک عمل مجریان قرار می گیرد؛ به عنوان مثال در حوزه مالیات یا تامین اجتماعی با حقوق کار بسیاری از موضوعات در عمل تابع بخشنامه هستند؛ یکی از ویژگی های دوره مشاوره حقوقی آشنا کردن مخاطبان با مقررات کاربردی در کنار قوانین است توجه به آرای مراجع قضایی و شبه قضایی و بیان مثالهای کاربردی نیز به غنای محتوای دوره مشاور حقوقی دادبانان کمک شایانی نموده است. اساتیدی که برای تدریس هر عنوان درسی انتخاب شده اند جزو بهترین مدرسین حقوق کاربردی کشور بوده و اساتید برگزیده مباحث اخیر را به صورت کاربردی و همراه با تجربیات عملی و پرونده های مطروحه در دادگاهها و مراجع حل اختلاف آموزش می دهند؛

۴. وجود کتاب آنچه مشاور حقوقی باید بداند به عنوان منبع آموزشی دوره این امکان را به علاقه مندان پیشرفت در حوزه مشاور حقوقی می دهد تا پیش از برگزاری کارگاه های آموزشی، مهمترین مباحث کلاس را پیش مطالعه نموده و یا آمادگی بهتری در کارگاه جامع پرورش مشاور حقوقی شرکت نمایند.

به تمام دانشپذیران شرکت کننده در دوره جامع پرورش مشاور حقوقی مدرک پایان دوره از مرکز علمی کاربردی کانون وکلای دادگستری مرکز اعطا می گردد که می تواند در تقویت رزومه دانشپذیران و جذب به عنوان مشاور حقوقی در شرکت های متقاضی

نقش به سزایی داشته باشد.

دانشپذیران برتر دوره مشاور حقوقی به شرکتهای متقاضی معرفی میگردند تا به عنوان مشاور حقوقی در شرکتهای مذکور جذب و مشغول به کار شوند.

دوره های کاربردی آموزشگاه دادبانان دانا

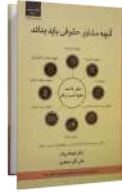
اصول قراردادنویسی	۲۲	آموزش تنظیم قرارداد حق الوکاله و کار با سامانه خود کاربری وکلا
حقوق شرکت های تجاری	۲۳	کارگاه جامع پرورش مشاور حقوقی
حقوق مالیاتی	۲۴	کارگاه وکیل حرفه ای در دعاوی ملکی
حقوق اسناد تجاری (چک)	۲۵	کارگاه وکیل حرفه ای (مهارت های بنیادین وکالت)
حقوق کار	۲۶	کارگاه مشاور حقوقی تخصصی استارتاپ ها
حقوق بیمه تأمین اجتماعی	۲۷	کارگاه مشاور حقوقی تخصصی بین المللی
حقوق مالکیت فکری و تجارت الکترونیکی	۲۸	الزامات حقوقی راه اندازی استارتاپ ها
دادرسی مالیاتی، بیمه و کار	۲۹	ابعاد حقوقی قراردادهای سرمایه گذاری استارتاپ ها
دادخواست نویسی	۳۰	رویه قضائی در دعاوی استارتاپ ها
لایحه نویسی و فن دفاع	۳۱	بایسته های یک مشاور بین المللی و زبان تخصصی
داوری	۳۲	اصول مذاکره، مکاتبه و مدیریت پرونده
دیوان عدالت اداری	۳۳	حقوق قراردادهای حل و فصل اختلافات
پرونده خوانی	۳۴	حقوق بازرگانی
حقوق اراضی و اصلاحات ارضی	۳۵	قراردادهای اجاره املاک تجاری
دعاوی قراردادهای مشارکت در ساخت	۳۶	قراردادهای پیمانکاری
مقررات شهرداری	۳۷	قراردادهای بین المللی
دعاوی پرکاربرد ملکی	۳۸	دعاوی پرکاربرد قراردادی در رویه قضائی
تغییر کاربری اراضی	۳۹	حقوق بانکی و بخشنامه های پرکاربرد
حقوق ثبت املاک کاربردی	۴۰	حقوق گمرکی
اجرای احکام و اسناد	۴۱	حقوق بازار سرمایه
تعزیرات	۴۲	حقوق ارزی

اطلاعات تماس مؤسسه حقوقی دادبانان

وبسایت: www.dadbanan.com	دپارتمان آموزش و ثبت نام: ۰۲۱ ۷۵ ۳۲۳ ۰۰۰
تلگرام: dadbanandalawfirm	دپارتمان مشاوره حقوقی: ۰۲۱ ۲۲ ۵۸ ۰۱۳۷
اینستاگرام: @dadbanan / @dadbananpub	دپارتمان انتشارات: ۰۹۹۱ ۵۰ ۵۰ ۷۸۹
	پیام رسان آموزش: ۰۹۱۰ ۴۵۰ ۲۵ ۲۵



شرح جامع قانون مدنی



آنچه مشاور حقوقی باید بداند



حقوق کاربردی شرکت‌های تجاری



حقوق قراردادها



چک



کلیات حقوق مالیاتی



درسنامه جامع حقوق تجارت



کلیات حقوق مالیاتی



مالیات بر اموال و مستغلات
با رویکردی نظری و عملی



تکالیف مالیاتی
وکلای دادگستری



بایسته‌های حقوق ثبت اموال
در نظام حقوقی ایران



از قلم تا محکمه
تکنیک‌های علمی و عملی نگارش
دادخواست حرفه‌ای



آشنایی با قوانین و مقررات
سازمان تأمین اجتماعی در حوزه کارفرمایی



قراردادهای پیمانکاری
در پروتو مقررات کاربردی سازمان تأمین اجتماعی



بازرسی از دفاتر قانونی
در پروتو مقررات کاربردی سازمان تأمین اجتماعی



از سفارش تا تعهدات ارزی



شرح جامع قوانین و مقررات
شرکت‌های تعاونی



شرح جامع قانون حمایت از
مالکیت صنعتی



تخلفات و جرایم شکلی مالیاتی



مختصر جرم‌شناسی



ثبت اموال به روش خاص



فرهنگ واژگان حقوقی



ثبت شرکت‌ها در رویه عملی