




**An introduction to start-up contracts in energy field,
with an emphasis on investment contracts**

Zahra Sharifi¹  | Hosna Gholami Ghadi²  | Mohammad Reza Shokouhi³

1. Corresponding Author; Petroleum University of Technology, Iran. Email: Z.sharifi1397@gmail.com
2. Petroleum University of Technology, Iran. Email: gholami.hosna@ut.ac.ir
3. Petroleum University of Technology, Iran. Email: Shokouhi@put.ac.ir

Article Info	Abstract
<p>Article Type: Research Article</p> <hr/> <p>Pages: 253-271</p> <hr/> <p>Received: 2024/04/20 Accepted: 2024/09/09 Published online: 2024/12/10</p> <hr/> <p>Keywords: <i>Startup, energy startup , startup contracts, oil and gas startup, water and electricity startup.</i></p>	<p>The energy industries such as oil and gas industry and water and electricity , known as large industries with various aspects in upstream and downstream, needs to hand over part of its duties to start-up companies. so they could act in the field of oil and gas properly and focus on technological activities and due to the characteristics Its special nature, such as risk-taking and high creation speed, could help the entry and development of technology in these industries. In order to enter the energy industries, these startups need to have a precise legal structure. the present study in the first part, with a descriptive method, examines these startup contracts, including the founders' or co-founders' agreements, shareholders' agreements, non-disclosure agreements, and non-compete Agreements. In the second part, the conventional agreements of investing in startups are studied, and after introducing the appropriate agreements of investing in energy startups, the method of entering into an investment contract is studied as another type of vital contract for the growth and survival of a startup in these large industry. Finally, the current research provides a general picture of contractual requirements and different types of contracts of start-up companies in the field of energy industries, and by focusing on the description of different agreements in investment contracts, it explains the relationship between these contracts and start-up companies related to energy industries.</p>
<p>How To Cite</p>	<p>Sharifi, Zahra; Gholami Ghadi, Hosna; Shokouhi, Mohammad Reza (2024). An introduction to start-up contracts in energy field, with an emphasis on investment contracts. <i>Water and Electricity Law</i>, 1 (1), 253-271.</p>
<p>Publisher</p>	<p>Niroy Research Institute. </p>



درآمدی بر قراردادهای استارت آپی حوزه انرژی، با تاکید بر قراردادهای سرمایه گذاری

زهرا شریفی^۱ | حسنا غلامی قادی^۲ | محمدرضا شکوهی^۳

۱. نویسنده مسئول؛ دانشجوی کارشناسی ارشد، دانشگاه صنعت نفت، ایران. رایانامه: Z.sharifi1397@gmail.com

۲. دکتری، دانشگاه صنعت نفت، ایران. رایانامه: gholami.hosna@ut.ac.ir

۳. استادیار، دانشگاه صنعت نفت، ایران. رایانامه: Shokouhi@put.ac.ir

اطلاعات مقاله	چکیده
نوع مقاله: پژوهشی	صنایع مربوط به انرژی مانند صنعت نفت و گاز و صنعت آب و برق به عنوان صنایع بزرگ و دارای حوزه‌های گوناگون از موارد بالادستی گرفته تا میان دستی و پایین دستی، نیازمند واگذاری بخشی از وظایف خود به شرکت‌های استارت آپی، یا به عبارت دیگر شرکت‌های نوآفرین، هستند تا با ورود به این حوزه‌ها و تمرکز بر فعالیت‌های فناورانه و به علت ویژگی‌های خاص ماهیتی خود مانند ریسک پذیری و سرعت ایجاد بالا به ورود و توسعه فناوری در این صنایع یاری برسانند. این استارت آپی‌ها برای ورود به صنایع مربوط به انرژی مانند نفت و گاز و آب و برق، و انعقاد قراردادهای مرتبط با فعالیت خود، نیازمند دارا بودن ساختار دقیق حقوقی هستند. پژوهش حاضر در بخش اول با روش توصیفی به بررسی این قراردادهای استارت آپی از جمله قرارداد موسسین یا هم‌بنیان‌گذاران، توافق نامه سهام‌داران، عدم افشاء، و عدم رقابت می‌پردازد. در بخش دوم مقاله نیز روش‌های مرسوم سرمایه‌گذاری در استارت آپی‌ها مورد بررسی قرار گرفته و پس از شناخت روش‌های مناسب سرمایه‌گذاری در استارت آپی‌های حوزه انرژی، روش انعقاد قرارداد سرمایه‌گذاری به عنوان نوع دیگری از قراردادهای حیاتی برای رشد و بقای یک استارت آپ در این صنایع بزرگ، بیان می‌گردد. در نهایت، پژوهش حاضر نوعی تصویر کلی از الزامات قراردادی و انواع قراردادهای مختلف شرکت‌های استارت آپی حوزه انرژی را ارائه داده و با تمرکز بر توصیف روش‌های مختلف در قراردادهای سرمایه‌گذاری، نسبت میان این قراردادها و شرکت‌های استارت آپی مرتبط با انرژی را تبیین می‌نماید.
صفحات: ۲۵۳-۲۷۱	
تاریخ دریافت: ۱۴۰۳/۰۲/۰۱	
تاریخ پذیرش: ۱۴۰۳/۰۶/۱۹	
تاریخ انتشار برخط: ۱۴۰۳/۰۹/۲۰	
کلیدواژه‌ها: استارت آپی، استارت آپ انرژی، قراردادهای استارت آپی، استارت آپ نفت و گاز، استارت آپ آب و برق.	
استناد	شریفی، زهرا؛ غلامی قادی، حسنا؛ شکوهی، محمدرضا (۱۴۰۳). درآمدی بر قراردادهای استارت آپی حوزه انرژی، با تاکید بر قراردادهای سرمایه‌گذاری. حقوق آب و برق، ۱ (۱)، ۲۵۳-۲۷۱.
ناشر	پژوهشگاه نیرو.



۱. مقدمه

در دنیای امروز هر شرکت استارت‌آپی^۱ که در راستای تامین نیاز یا ارتقای صنایع مختلف تاسیس می‌شود، برای بهبود عملکرد و جلوگیری از ایجاد چالش‌های احتمالی، نیازمند رعایت چهارچوب و ملاحظات حقوقی می‌باشد. صنایع مربوط به انرژی به‌عنوان یکی از صنایع عظیم جهانی که دارای حساسیت‌های مخصوص به خود است از این قاعده مستثنی نیست. استارت‌آپ‌های مربوط به صنایع انرژی مانند آب و برق و نیز نفت و گاز که جهت رونق بیش‌تر ورود و توسعه فناوری در عملیات بالادستی، میان‌دستی و پایین‌دستی صنعت ایجاد می‌شوند، به طریق اولی نیازمند رعایت دقیق‌تر موضوعات قانونی و حقوقی می‌باشند تا به این وسیله پایه‌های وجودی خود در صنایع گسترده انرژی را مستحکم سازند. یکی از مهم‌ترین قالب‌های حقوقی برای تنظیم عملکرد شرکت‌های نوپا، قراردادهای استارت‌آپی می‌باشد که در شکل‌گیری اولیه، و نیز توسعه و بهبود عملکرد استارت‌آپ‌ها نقشی حیاتی ایفا می‌کنند. این قراردادها که در مراحل مختلف فعالیت کسب‌وکارهای نوپای حوزه انرژی باید بین موسسین استارت‌آپ، کارکنان شرکت، سرمایه‌گذاران، و اشخاص ثالث منعقد شوند، تاثیر بسزایی در رفع چالش‌های حقوقی و اختلافات بعدی میان اعضا و فعالین یک استارت‌آپ دارند؛ و در عمل، مکمل قوانین و مقررات موجود در زمینه تعیین وضعیت حقوقی این استارت‌آپ‌ها هستند. این موضوع در استارت‌آپ‌های حوزه انرژی، اهمیت دوچندانی دارد؛ چرا که صنایع حوزه انرژی عرصه فعالیت شرکت‌های بزرگ و باسابقه است و تشکیل و ادامه حیات استارت‌آپ‌های انرژی در این میان هرچند برای توسعه صنایع مزبور ضروری است، اما نیازمند تبیین دقیق حقوقی روابط با اشخاص مرتبط با خود است که این مساله مهم در قالب قراردادهای استارت‌آپی تحقق خواهد یافت. در واقع، عدم پرداخت به مسایل قراردادی در خصوص استارت‌آپ‌های مربوط به نفت و گاز و آب و برق و اقدام به تاسیس و ادامه روند فعالیت این شرکت‌ها بدون توجه به چالش‌های حقوقی و تعیین تکلیف حقوق و تکالیف اشخاص مرتبط با آن، می‌تواند خسارت‌های جبران‌ناپذیری را به ساختار اقتصادی کشور وارد کرده و باعث ایجاد موانع بسیاری پیش روی شرکت‌های نوپای مذکور شود.

یکی دیگر از موارد دارای اهمیت که ذیل قراردادهای استارت‌آپی قرار می‌گیرد، قراردادهای سرمایه‌گذاری و تامین مالی شرکت‌های استارت‌آپی نفت و گاز و نیز آب و برق هستند. روش‌های سرمایه‌گذاری در استارت‌آپ‌های حوزه انرژی و شناخت ویژگی‌های مدل مناسب قراردادی برای این تامین مالی در جهت ایجاد و ادامه فعالیت این استارت‌آپ‌ها نیز امر مهمی است که در پژوهش پیش‌رو به آن پرداخته شده است. باید توجه داشت که توسعه استارت‌آپ‌های حوزه انرژی، از طریق تنظیم

1. Start-up

قراردادهای لازم برای شکل‌گیری و تداوم آن‌ها به ایجاد نوآوری در صنایع مربوط به انرژی و همچنین ورود آسان فناوری به این حوزه کمک شایانی می‌نماید و در نتیجه سبب رشد و توسعه صنایع مرتبط با انرژی می‌شود.

موضوع قراردادهای استارت‌آپی در صنعت نفت و گاز و آب و برق تاکنون به‌صورت خاص در مقالات فارسی حقوقی مطرح نشده است. هرچند که تعداد معدودی از نویسندگان به بررسی قراردادهای استارت‌آپی به طور کلی^۱ و یک مقاله دیگر نیز به جایگاه استارت‌آپ‌ها در صنعت نفت و گاز^۲ و چالش‌های آن پرداخته است؛ اما به‌طور مشخص، موضوع قراردادهای استارت‌آپی، انواع و ویژگی‌های هر یک از آن‌ها مورد بررسی قرار نگرفته است. همچنین لازم به ذکر است که در یکی دیگر از مقالات، قراردادهای سرمایه‌گذاری خارجی به‌عنوان یکی از قراردادهای استارت‌آپی مورد پژوهش قرار گرفته است^۳، اما هیچ‌کدام از این آثار به انواع قراردادهای استارت‌آپی و معرفی انواع و ویژگی‌های خاص قرارداد سرمایه‌گذاری در استارت‌آپ‌ها پرداخته‌اند. در مقابل، در متون و ادبیات خارجی به قراردادهای استارت‌آپی توجه بیشتری شده است. در واقع باید گفت که موضوع قراردادهای استارت‌آپی در منابع خارجی نیز موضوع نسبتاً جدیدی است و به‌طور خاص در خصوص قراردادهای استارت‌آپی حوزه انرژی، کم‌تر پژوهشی صورت گرفته است؛ اما به طور کلی، منابعی در خصوص قراردادهای استارت‌آپی^۴ نگارش شده و منابعی نیز به بررسی چالش‌های حقوقی^۵ و تامین مالی^۶ استارت‌آپ‌های حوزه انرژی پرداخته‌اند.

۱. از جمله ببینید: احمدی جشفقانی، محمد علی و بابایی، حسین، «رابطه حقوق قراردادهای با استارت‌آپ‌ها»، در کنفرانس ملی دستاوردهای نوین جهان در تعلیم و تربیت، روانشناسی، حقوق و مطالعات فرهنگی - اجتماعی، خوی، ۱۳۹۷ و زارع نعمتی، رکسانا و احمدی جشفقانی، محمدعلی، «مسائل حقوقی استارت‌آپ‌ها در ایران مورد مطالعه قراردادهای نمونه»، چهارمین کنفرانس بین‌المللی مدیریت، کارآفرینی و توسعه اقتصادی، تاکستان، ۱۳۹۷، ص ۱.
۲. بندریان، رضا، تبیین علل ظهور استارت‌آپ‌های فناورانه در حوزه بالادستی صنعت نفت و چالش‌های اختصاصی آنها، تهران، سیاست‌نامه علم و فناوری، دوره ۸، شماره ۳، ۱۳۹۷، صص ۷-۲۰.
۳. جواهری، جواد، *اقتضائات سیاست‌های جذب سرمایه‌گذاری خارجی در حوزه استارت‌آپی کشور، حکمتانه، سال دوم، شماره ۱۰، ۱۳۹۶، صص ۲۸-۳۳.*

۴. از جمله ببینید:

- Arakcheev, Artem. (2023). "Minimum Set of Laws, Legal Terms, and Agreements for Entry-level Entrepreneurs" Thesis for: Master of Laws. https://www.researchgate.net/publication/371807666_Minimum_Set_of_Laws_Legal_Terms_and_Agreements_fr_Entry-level_Entrepreneurs
5. Freytag, R. (2019). Strategic negotiations: three essentials for successful partnerships with startups. *Strategy & Leadership*, 47(1), 19-25. <https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/SL-11-2018-0115/full/html>
 6. Balcerzak, A. P., Zinecker, M., Skalický, R., Rogalska, E., & Doubravský, K. (2023). Technology-oriented start-ups and valuation: A novel approach based on specific contract terms.

بنا بر آنچه گفته شد، پژوهش حاضر ضمن بررسی توصیفی قراردادهای لازم و حیاتی برای ایجاد، رشد، و توسعه فعالیت استارت‌آپ‌های حوزه انرژی، به مطالعه موردی قراردادهای سرمایه‌گذاری و روش‌های تامین مالی و سرمایه‌گذاری در استارت‌آپ‌های حوزه انرژی می‌پردازد.

۲. تعریف استارت‌آپ‌های حوزه انرژی

استارت‌آپ یا کسب‌وکار نوپا یا نوآفرین، به طرح‌هایی گفته می‌شود که در جریان آن، یک ایده خام، به کمک تلاش و کوشش یک گروه به تولید یک محصول می‌انجامد و زمینه برای فروش آن محصول فراهم می‌شود. اغلب به شرکت‌هایی استارت‌آپ گفته می‌شود که رشد سریعی دارند و در زمینه فناوری فعالیت می‌کنند. به عبارت دیگر، «شرکت نوپا یا استارت‌آپ به شرکت یا کسب‌وکاری گفته می‌شود که معمولاً به تازگی و در نتیجه کارآفرینی ایجاد شده است، رشد سریعی دارد و در جهت ارایه راه حلی نوآورانه برای رفع یک نیاز در بازار شکل گرفته است» (احمدی جشقانی، بابایی، ۱۳۹۷: ۲). در تعریفی دیگر، «استارت‌آپ یک سازمان موقت است که با هدف یافتن یک مدل کسب‌وکار تکرارپذیر و مقیاس‌پذیر به وجود آمده است» (فاطمی‌صدر، ۱۳۹۷: ۲). در اینجا، تکرارپذیری به این معنا است که صاحبان استارت‌آپ می‌توانند مدلی را که برای تولید و فروش یک محصول خود طراحی کرده‌اند، در آینده برای محصول جدید دیگری نیز به کار ببندند. مقیاس‌پذیری نیز به معنای آن است که نظام و ساختار کاری در استارت‌آپ‌ها طوری طراحی گردد که توانایی پاسخ‌گویی به نیاز مشتریان در مقیاس کم یا زیاد را داشته باشند. به‌طور کلی در ایران، عنوان شرکت‌های نوپا یا نوآفرین به کسب‌وکارهایی تعلق می‌گیرد که اقدام به ایجاد شرکتی بر پایه یک فناوری جدید و برای برطرف نمودن نیازهایی مشخص کرده، و راه حل جدیدی برای یک مساله مشخص ارایه می‌کند و ضمناً به دنبال عرضه وسیع محصول خود یا خدمتی نوین در بازار هدف با استفاده از سرمایه‌گذاری اولیه شرکت‌های سرمایه‌گذاری می‌باشد.

صنعت مربوط به انرژی نیز به عنوان یکی از صنایع بزرگ نیازمند واگذاری بخشی از فعالیت‌های خود در بخش بالادستی، میان دستی، و پایین دستی به شرکت‌های استارت‌آپی به علت ویژگی‌های خاص این شرکت‌ها مانند رشد سریع، ریسک‌پذیری بالا و ارایه راه‌حل‌های نوآورانه برای رفع نیازهای این صنعت است. هم‌چنین به علت این که اغلب طرح‌های فناوری‌محور در حوزه صنایع انرژی نیازمند هزینه و زمان

بالایی هستند، ورود استارت‌آپ‌های کوچک به این حوزه موجب کاهش زمان و هزینه مزبور شده و به بهبود وضعیت ورود و توسعه فناوری در صنعت نفت و گاز و آب و برق، کمک شایانی خواهد کرد.

۳. قراردادهای استارت‌آپی حوزه انرژی

هرچند که در گذشته بسیاری از فعالیت‌های اقتصادی در مدل سنتی خود نیازی به وجود یک نظم حقوقی مخصوص نداشتند و اعتبار موجود میان تجار به عنوان ضمانت اجرایی برای تعهدات آن‌ها به حساب می‌آمد؛ اما در جهان امروز و با تغییر رویکردها و ایجاد پیچیدگی‌های مختلف در عرصه تجارت، راه‌اندازی هر فعالیت اقتصادی نیاز به وجود چهارچوب‌های حقوقی مخصوص به خود دارد. شرکت‌های استارت‌آپی نیز از قاعده مذکور مستثنی نیستند و برای دوام و پایداری خود و ایفای نقش در عرصه‌های مختلف تولید و کارآفرینی، نیازمند وجود قواعد حقوقی خاصی می‌باشند. حساسیت این موضوع در خصوص شرکت‌های ایجاد شده مرتبط با صنایع بزرگ کشور مانند صنایع حوزه انرژی دوچندان می‌شود. موسسان یک استارت‌آپ در آغاز کار بیشتر بر نوع محصول خود و بازار کار مربوط به آن متمرکز هستند؛ اما مشاوران حقوقی باید نیاز اساسی به چهارچوب‌های خاص حقوقی که اغلب در قالب قراردادهای استارت‌آپی ایجاد می‌شوند را به آنان یادآوری نمایند (زارع نعمتی، احمدی جشفقانی، ۱۳۹۷: ۱). در واقع، برای موفقیت در تشکیل و ادامه یک کسب‌وکار نوپا لازم است تا روابط میان اشخاص اعم از موسسین استارت‌آپ و اشخاص دیگری که با آن استارت‌آپ در ارتباط هستند مانند سرمایه‌گذاران، سهام‌داران، کارمندان، و اشخاص ثالثی مانند توزیع‌کنندگان، تامین‌کنندگان، امتیازگیرندگان (در قرارداد فرانچایز^۱) یا منتقل‌علیهم (در قرارداد انتقال فناوری) به درستی و به دقت تنظیم شود تا از بروز هرگونه اختلاف احتمالی و ضرر بعدی به شرکت استارت‌آپی جلوگیری به عمل آید. برای نیل به این هدف مهم باید بین اشخاص مذکور، قراردادهایی منعقد شود تا نقش سامان‌دهی روابط را بپذیرند.

همان‌گونه که گفته شد، قراردادهای استارت‌آپی از مجموعه قراردادهایی می‌باشند که اعضای یک کسب‌وکار نوپا با هم و یا با اشخاص ثالث، تنظیم می‌کنند. رعایت حقوق قراردادهای در جایی برای یک استارت‌آپ به امری حیاتی بدل می‌شود که ضرورت تنظیم حقوق و تکالیف اشخاص مرتبط با خود را درک می‌کند و به سازوکاری نیاز پیدا می‌کند که این تنظیم‌گری را به بهترین شیوه بر عهده بگیرد. از این رو، برای نگارش قراردادهای باید به جزییات مواد و بندهای موجود در قرارداد توجه ویژه‌ای داشت و به دقت آن‌ها را در قرارداد درج نمود تا قرارداد را به آیین تمام‌نمای حقوق و تعهدات طرفین در چهارچوب اراده آزاد آن‌ها تبدیل کرد. هم‌چنین، نگارش دقیق بندهای قرارداد و میزان پرداختن به هر یک از آن‌ها، قسمت‌های دارای اهمیت بیش‌تر برای طرفین معامله و قسمت‌های کم‌اهمیت‌تر را به درستی مشخص می‌کند.

۱.۳. قرارداد موسسین یا هم‌بنیان‌گذاران

بنیان‌گذاران استارت‌آپ‌ها هنگام تشکیل یک کسب‌وکار نوپا نیازمند تنظیم قرارداد هم‌بنیان‌گذاران یا به عبارت دیگر عقد تفاهم‌نامه میان بنیان‌گذاران هستند و این کار از مقدمات شروع کسب‌وکار آن‌ها به شمار می‌آید. با تنظیم این قرارداد، حقوق و تکالیف هر یک از بنیان‌گذاران مشخص خواهد شد. اهمیت این قرارداد برای شرکت‌های استارت‌آپی بسیار زیاد است؛ چرا که با تنظیم آن، چهارچوب حقوقی مدنظر بنیان‌گذاران مشخص شده و از بروز اختلافات بعدی بین آن‌ها جلوگیری به عمل می‌آید و مهم‌تر از همه این که دورنما و آینده طرح استارت‌آپی قابل پیش‌بینی خواهد شد. در قرارداد هم‌بنیان‌گذاران، مسایلی نظیر مالکیت، مسئولیت، چگونگی تصمیم‌گیری و انجام دستورالعمل‌های مختلف مطرح می‌شود (احمدی جشفقانی، بابایی، ۱۳۹۷: ۶). در این قرارداد باید مشخصات بنیان‌گذاران به دقت ذکر شود. درج مواردی مانند نام و نام خانوادگی، شماره شناسنامه، کد ملی و آدرس اقامتگاه موسسین باید مورد توجه تنظیم‌کنندگان قرارداد قرار گیرد.

بر اساس پژوهش‌های صورت گرفته در دانشکده حقوق دانشگاه پنسیلوانیا (Penn Carey Law, 2014:1) پژوهشگران مسایل مطرح شده در خصوص قرارداد موسسین یا هم‌بنیان‌گذاران را به سه دسته کلی یعنی راهبردها (استراتژی‌ها)، ساختار مالکیتی، و ساختار مدیریتی تقسیم می‌نمایند. برای مثال در بخش مربوط به راهبردها مسایلی از قبیل تعیین اهداف موسسین از ایجاد استارت‌آپ مورد نظر و بازه زمانی مدنظر برای رسیدن به این اهداف، مطرح می‌شود. در مباحث مربوط به ساختار مالکیتی، مواردی از جمله میزان درصد مالکیت هریک از موسسین در شرکت استارت‌آپی، شرح وظایف، مسئولیت‌ها و ساعات فعالیت هر یک از موسسین، میزان سرمایه آن‌ها، اهداف ورود این سرمایه‌ها و نحوه اختصاص سهام به هر یک از موسسین بر اساس برنامه زمان‌بندی، شرط سرمایه‌گذاری و مشارکت فعال، مورد توجه قرار می‌گیرد. در بخش بعدی که مربوط به ساختار مدیریتی شرکت است، مفاد قرارداد باید بر اساس پاسخ به پرسش‌های مربوطه تنظیم شود؛ پرسش‌هایی مانند چگونگی اتخاذ تصمیمات کلیدی و روزمره شرکت، مواردی مانند تعیین حدنصاب‌ها، میزان حقوق دریافتی بنیان‌گذاران شرکت، حقوق و تکالیف بقیه موسسین در صورت درخواست افزایش میزان سرمایه شرکت توسط یکی از بنیان‌گذاران، معین نمودن حق و حقوق بنیان‌گذاران در مواقع احتمالی تاخیر در ایجاد شرکت یا دستیابی به محصول نهایی، تعیین تکلیف شرایط در مواقعی مانند فوت یا حجر موسسین. هم‌چنین باید به این مساله توجه شود که آیا موسسین حق تاسیس شرکت استارت‌آپی دیگری را به‌طور هم‌زمان دارند یا نه. به علاوه، موارد محدودیت اختیارات و اخراج موسسین از شرکت، تعیین ضمانت اجرا برای اهمال موسسین در عمل به تعهدات مندرج در قرارداد هم‌بنیان‌گذاران، چگونگی افزایش سرمایه شرکت و اشاره به محل تامین آن، بررسی امکان یا عدم امکان پیگیری ایده‌های داده شده در صورت انصراف از طرح استارت‌آپی توسط برخی از اعضا نیز باید مورد توجه تنظیم‌کنندگان قرارداد قرار گیرد.

۲.۳. توافق نامه سهامداران

توافق نامه سهامداران نوعی قرارداد استارت آپی است که در ابتدای تشکیل شرکت و به منظور تنظیم روابط بین سهامداران و جلوگیری از اختلافات احتمالی آن‌ها، میان تمامی سهامداران شرکت منعقد می‌شود. در این توافق نامه، راهکارهای مدنظر طرفین برای حل و فصل اختلافات بعدی پیش‌بینی می‌شود و دارای جنبه تکمیلی نسبت به قوانین غیرامری است. از جمله این راهکارها می‌توان به تعیین یک مرجع داوری جهت حل اختلاف طرفین اشاره کرد تا از صرف هزینه و وقت بیشتر در رجوع به مراجع قضایی جلوگیری شود. در این توافق نامه لازم است مشخصات سهامداران و شخصیت حقوقی طرف قرارداد به دقت مشخص شود. همچنین، تعیین دقیق مدت توافق و نوع سهام مطابق با سهام ذکر شده در اساسنامه مانند سهام ممتاز، عادی، بانام، بی‌نام و یا تشویقی، از جمله موارد الزامی جهت ذکر در این نوع قرارداد است. از دیگر موارد الزامی جهت قید در این قرارداد، تعیین دقیق شیوه تصمیم‌گیری در خصوص فروش سهام و معین نمودن صاحبان اولویت در خرید سهام می‌باشد (سعید وزیری، سید تفرشی‌ها، ۱۳۹۷: ۵۰).

۳.۳. قرارداد عدم افشا^۱ یا محرمانگی

هنگامی که کارمند یک استارت‌آپ، قرارداد عدم افشا امضا می‌کند، به این معنا است که انتظارات صاحبان آن شرکت را در خصوص حفظ اطلاعات تجاری و مالکانه آن شرکت می‌پذیرد (Heather Ra، ۲۰۲۱: ۱). در واقع، قرارداد عدم افشا یا محرمانگی، نوعی قرارداد قانونی الزام‌آور است که افشاکننده به دریافت‌کننده اطلاعات، بنا بر شرایطی اعتماد می‌کند و به او اطلاعات محرمانه‌ای که متعلق به خودش می‌باشد و جزو خصایص اسرار تجاری او قلمداد می‌شود را افشا می‌کند و در مقابل، از فرد مزبور، تعهد به عدم افشای اطلاعاتی مانند اختراعات، اسرار تجاری، ایده‌ها، طرح‌های اولیه، تجهیزات، نرم‌افزارها، اطلاعات مالی، فهرست‌های مشتری، سرمایه‌گذاران و... را اخذ می‌نماید (بشیری و دیگران، ۱۳۹۲: ۱۱۶۵). توافق بر عدم افشای اطلاعات می‌تواند به صورت قرارداد مستقل و یا به صورت یک بند قراردادی ذکر شود. همچنین می‌تواند با بندهای دیگر قرارداد ترکیب شده و تعهدات تحمیلی توسط این قرارداد را افزایش دهد (MacMillan، ۲۰۲۲، ۱۳۲).

قرارداد عدم افشا به دو قسم تقسیم می‌شود: قرارداد عدم افشای یک‌جانبه و قرارداد عدم افشای دوجانبه. در قرارداد عدم افشای یک‌جانبه، فقط یکی از طرفین قرارداد ملزم به عدم افشا است و طرف دیگر که مالک اطلاعات است تعهدی به عدم افشا ندارد. این قرارداد معمولاً زمانی کاربرد دارد که فقط یکی از طرفین قرارداد، اطلاعات محرمانه دارد و به منظور حفاظت و پشتیبانی از اطلاعاتش، اقدام به

1. NDA: Non- disclosure agreement

انعقاد چنین قراردادی می‌کند. معمولاً این نوع توافق کمبود وجه التزام متقابل را دارد و به همین خاطر اغلب اوقات معتبر نیست. اما در قرارداد عدم افشای دوجانبه، طرفین قرارداد، متقابلاً تعهد به حفظ اطلاعات محرمانه می‌کنند. در اثر انعقاد چنین قراردادی، مالک اطلاعات، در ضمن حفظ شدن مالکیت معنوی اطلاعات طرف مقابل، قادر به افشای اطلاعات و نوآوری یا اختراع خود می‌شود. از چنین قراردادی در هر زمینه‌ای که اطلاعات محرمانه بایستی در جریان بازاریابی و یا ثبت نوآوری و نظایر آن حفظ شود، استفاده می‌شود (برزگر، ۱۳۹۲: ۲).

به‌طور کلی، این نوع قرارداد، احساس امنیت خاطری به صاحب اسرار تجاری در زمینه‌های محرمانه ماندن اطلاعات حساس فنی و تجاری و نیز مدیریت دعاوی احتمالی حقوقی خواهد داد. بدین صورت که با انعقاد قرارداد عدم افشا، حیطة اطلاعات محرمانه، و نیز این که دقیقاً چه اطلاعاتی قابل افشا هستند و چه اطلاعاتی نباید افشا شوند، و اشخاصی که باید تعهد را رعایت کنند و همچنین زمان قرارداد، مشخص می‌شود. بنابراین، وجود چنین قراردادی موجب صرفه‌جویی در وقت و هزینه ذی‌نفع می‌شود و از طریق آن، اثبات هرگونه قصور و نقض اسرار محرمانه و مطالبه خسارت در محاکم راحت‌تر صورت می‌گیرد (بخت‌جو و دیگران، ۱۳۹۸: ۱۸۳).

بنا بر آنچه گفته شد، چنین قراردادی می‌تواند به ارزان‌ترین حالت ممکن، حق اختراع مخترعان را تا زمان ثبت اختراع حفظ کند؛ زیرا یکی از شرایط ثبت اختراع، شرط تازگی محصول است؛ یعنی اختراع، زمانی قابلیت ثبت دارد که پیش از تاریخ تقاضا و یا حق تقدم و ثبت، در هیچ نقطه‌ای از جهان افشا نشده باشد (نجفی، ۱۳۹۶: ۴۰). عموماً از قرارداد عدم افشا زمانی استفاده می‌شود که دانش و اطلاعات جدیدی از جانب مراکز تحقیقاتی و علمی نظیر دانشگاه‌ها به شرکتی عرضه می‌شود یا محصول جدیدی به خریدار یا امتیازگیرنده عرضه می‌گردد و یا زمانی که برای جذب شریک بالقوه و یا یک توزیع‌کننده و یا یک سرمایه‌گذار نیاز است تا اختراع و یا ایده تجاری عرضه و ارایه شود. همچنین، ممکن است زمانی از این سنخ از قراردادها استفاده شود که لازم باشد اطلاعات مالی شرکت و یا بازاریابی به خریداران تسلیم شود. به‌علاوه، در زمانی که اشخاص در راستای انجام وظایف‌شان نیاز دارند تا به اطلاعات اختصاصی و محرمانه شرکت دسترسی پیدا کنند نیز از این قرارداد استفاده می‌شود.

معمولاً در قراردادهای جدید یک فهرست کلی از موضوعاتی که می‌تواند تحت پوشش قرارداد عدم افشا باشد تهیه می‌کنند که این موضوعات شامل مواردی نظیر اطلاعات مالی، اختراعات منتشر نشده، توضیحات شفاهی، نمودارها، راهبردهای تجاری، دانش‌های جدید، دانش فنی، و موارد از این دست است (امینی، ۱۳۸۵: ۳). همچنین همان‌طور که پیشتر گفته شد، گاهی اوقات عدم افشا، تحت قالب شرط جداگانه‌ای در قراردادهای دیگر لحاظ می‌شود.

در اغلب موارد، مدت زمان قرارداد محرمانگی بیشتر از موعد مجوز بهره‌برداری است. این زمان

می‌تواند بنا بر نظر طرفین قرارداد در بازه زمانی یک تا پنج ساله باشد یا این که طوری تنظیم شود که تا آخرین زمانی که اطلاعات محرمانه وجود داشته باشند، این تعهد باقی بماند (بخت‌جو و دیگران، ۱۳۹۸: ۱۹۰). جبران خسارت نقض قرارداد عدم افشا می‌تواند به طرق مختلفی باشد. در صورتی که در متن قرارداد، مبلغی تحت عنوان وجه التزام پیش‌بینی شده باشد، همان میزان مبلغ خسارت به ذی‌نفع داده می‌شود. در غیر این صورت، میزان خسارت بایستی توسط کارشناس ارزیابی شود. اگر خسارت وارد شده، قابلیت ارزیابی و تقویم داشته باشد، جبران خسارت مادی به میزان کارشناسی شده پرداخت می‌شود؛ اما اگر میزان خسارت قابلیت ارزیابی نداشته باشد، قرار منع موقت صادر می‌شود و احکام مناسبی به منظور جلوگیری از نقض مورد حکم قرار داده می‌شود.

۴.۳. قرارداد عدم رقابت^۱

قرارداد عدم رقابت، یک پیمان محدودکننده قراردادی است که میان کارفرما به عنوان مدیر و صاحب اطلاعات و کارگر به عنوان گیرنده اطلاعات، به منظور عدم رقابت و حفظ منافع تجاری تنظیم و امضا می‌شود. محتوای قراردادهای عدم رقابت، در واقع جزو محدودیت‌های پس از استخدام هستند که کارمندان را از پیوستن یا راه‌اندازی یک شرکت رقیب در محدوده زمانی و جغرافیایی معین منع می‌کنند (P. Starr and other, ۲۰۲۱، ۵۳). معمولاً این مدت مشخص بین شش ماه تا یک سال است (Hayes, ۱۴۰۳: ۲). به عبارت روشن‌تر، نباید با قرارداد عدم رقابت مانع دائمی برای اشخاص ایجاد کرد؛ چرا که در این صورت با مراجعه به دادگاه می‌توان این قرارداد را ابطال نمود. یکی از مهم‌ترین نگرانی‌های شرکت‌های استارت‌آپی این است که کارمندان آن‌ها در صورت خارج شدن از شرکت، از تجربه به‌دست آمده از کار در شرکت استفاده کرده و با ملحق شدن به شرکت‌های رقیب، اقدام به استفاده از اطلاعات و رقابت با شرکت سابق خود کنند. در پاسخ به این نگرانی، قرارداد عدم رقابت با سازوکار ویژه خود می‌تواند مانع جذب کارمند در شرکت رقیب شود و از رقابت او با شرکت سابق پیشگیری نماید.

قرارداد عدم رقابت اصولاً یک قرارداد تبعی است و به تبع وجود یک قرارداد دیگر که عموماً قرارداد استخدام بین کارفرما و کارمند یا قرارداد خرید شرکت یا کسب‌وکار، و یا قرارداد فرانچایز یا نمایندگی تجاری است، امضا می‌شود. هنگام استخدام یک کارمند مهم و کلیدی می‌توان با انعقاد قرارداد عدم رقابت، این فرد را از استفاده از تجربه به‌دست آمده از شرکت استارت‌آپی منع نمود. بنابراین، این عمل فراتر از انعقاد قرارداد محرمانگی با شخص مزبور است. زیرا در قرارداد محرمانگی، فرد ملزم به حفظ اسرار تجاری و عدم افشای اطلاعات می‌شود؛ اما در قرارداد عدم رقابت، فرد حتی نمی‌تواند از تجربه

1. Non-compete Agreement

کسب کرده خود نیز به ضرر شرکت استفاده نماید. هدف در توافق عدم رقابت، محافظت و نگهداری از دارایی‌های تجاری کارفرما می‌باشد و از استخدام کارمند در شرکت رقیب جلوگیری می‌کند تا شرکت رقیب موفق به کسب اطلاعات به‌دست آمده از تجربه کاری کارمند در شرکت قبلی خود و در نتیجه آن، برنامه‌ریزی بازاریابی و استفاده از این اطلاعات نشود و موقعیت شرکت قبلی را تضعیف نکند. امضای این قرارداد برای کارمند نیز دارای منفی می‌باشد؛ از جمله این که شرکت با اطمینان بیشتری به آموزش کارمند در مباحث مربوط به شغل وی می‌پردازد و در نتیجه، عدم نگرانی شرکت از باب استفاده کارمند از آموزش‌های انجام شده در شرکت رقیب، ارتقا و ثبات شغلی کارمند را در پی خواهد داشت.

هم‌چنین گفته شد که قرارداد عدم رقابت به تبع قرارداد خرید و فروش نیز منعقد می‌شود. در خصوص این مورد باید گفت که خرید و فروش یک کسب‌وکار دارای فرایندی طولانی است و در این فرایند باید به جزئیات زیادی اهمیت داد که یکی از این جزئیات مهم در این فرایند، انعقاد توافق عدم رقابت بین خریدار و فروشنده کسب‌وکار است. بر این مبنا، فروشنده با خریدار توافق می‌کند که در محدوده زمانی یا جغرافیایی مشخصی، خدمت مشابهی با کسب‌وکار قبلی خود ارائه نمی‌کند تا خریدار کسب‌وکار بتواند از امتیاز خرید آن به خوبی برخوردار گردد.

یکی دیگر از قراردادهایی که قرارداد عدم رقابت به تبع آن نگارش می‌شود، قرارداد فرانچایز یا نمایندگی تجاری است. در این قرارداد نیز که بین شرکت مادر و شرکتی که خواستار گرفتن شعبه و علامت تجاری از آن شرکت اصلی است منعقد می‌شود، یکی از مهم‌ترین نگرانی‌های شرکت مادر این است که دریافت‌کننده مجوز و علامت تجاری، کسب‌وکار مشابهی در محل استقرارش شروع کند و بدون تمديد قرارداد نمایندگی از علامت تجاری شرکت مادر سوءاستفاده کرده و به جذب مشتری از این طریق بپردازد. بنابراین، برای جلوگیری از ایجاد این نگرانی و حفظ منافع شرکت صاحب علامت تجاری، ذیل قرارداد فرانچایز، یک قرارداد عدم رقابت نیز منعقد می‌شود که طی آن، شعبه دارای علامت تجاری شرکت مادر امکان راه‌اندازی قانونی کسب‌وکار مشابه بعد از اتمام قرارداد نمایندگی خود را نخواهد داشت (زارع نعمتی، احمدی جشقانی، ۱۳۹۷: ۴).

در کشورهای مختلف، قوانینی در خصوص نحوه اجرای قراردادهای عدم رقابت وجود دارد. معمولاً در این قوانین، علاوه بر ملاحظات مذکور، منافع کارآفرینان و کارمندان مشغول در شرکت‌های استارت‌آپی نیز در نظر گرفته شده و راه ایجاد نوآوری و تاسیس شرکت‌های جدید که برای رشد اقتصادی و گسترش بازار ضروری به نظر می‌رسد، باز نگه داشته می‌شود. بیشتر قوانین مربوطه در کشورهای مختلف که دارای قوانین عدم رقابت هستند، برای تشخیص نحوه اجرای این قراردادها، به دو مساله توجه ویژه‌ای می‌دول داشته‌اند. مساله اول این که محدودیت وضع شده توسط این قرارداد تا چه اندازه در تناسب با محدودیتی است که برای حفاظت از منافع تجاری مشروع کارفرما ضروری به نظر می‌رسد. بر این اساس،

چنانچه این تناسب در قرارداد رعایت شده بود، رای به اجرای قرارداد می‌دهند. همچنین به صورت موردی بررسی می‌شود که آیا نیاز واقعی کارفرما به انعقاد این قرارداد دارای اولویت بالاتری از محدودیت وارده بر کارمند و در نتیجه منافع عمومی آن کشور است و یا این‌که در این مورد، منافع عمومی و حمایت از کارمند و کارآفرین باید در اولویت قرار گیرند (Klayman, ۱۴۰۳: ۲).

به‌عنوان نمونه، قوانین عدم رقابت در کشور ایالات متحده آمریکا توسط سازمانی به نام کمیسیون تجاری فدرال^۱ تعیین می‌شود. البته مقررات تنظیم شده در این نهاد قابلیت نقض در دادگاه‌های ایالتی را دارند و به علت ساختار اداره فدرالی این کشور، هر ایالت می‌تواند قوانین منحصر به فردی داشته باشد. به هر روی، کمیسیون تجاری فدرال آمریکا در سال ۲۰۲۴ مقررات جدیدی در خصوص ممنوعیت انعقاد قراردادهای عدم رقابت بین کارفرما و کارکنان شرکتها منعقد کرده است. طبق این مقررات، ممنوعیت انعقاد قراردادهای عدم رقابت از این به بعد، در خصوص اکثریت کارکنان شرکتها وجود دارد و همچنین قراردادهای منعقد قابلیت اجرای خود را از دست خواهند داد. استثنایی که در این قانون برای اجرای قراردادهای عدم رقابت پیش‌بینی شده، مربوط به مدیران ارشد شرکتها است که حدوداً کمتر از ۲۵ درصد کارکنان شرکتها را تشکیل می‌دهند. بر این اساس، قراردادهای عدم رقابت با این اشخاص قابل اجرا است؛ ولی ممنوعیت انعقاد قرارداد جدید عدم رقابت با مدیران ارشد نیز در این قانون تصریح شده است. بدین ترتیب، کارفرمایان در کشور آمریکا طبق این قانون موظف به اطلاع‌رسانی در خصوص عدم اجرای هرگونه قرارداد عدم رقابت نسبت به کارکنان خود هستند. با این حال، راه‌حل پیش‌بینی شده در این قانون برای حفاظت از سرمایه شرکتها و جلوگیری از درز اطلاعات حساس و اختصاصی مربوط به شرکتها، انعقاد قراردادهای عدم افشا و ایجاد قوانین مربوط به حفظ اسرار تجاری است (Federal Trade Commission, ۱۴۰۳: ۱). بنا بر آن چه گفته شد، ممنوعیت‌های ایجاد شده توسط کمیسیون تجاری فدرال آمریکا شاید به ظاهر در تعارض با منافع صاحبان استارت‌آپها قرار بگیرد، اما باید توجه داشت که اجرای این قوانین می‌تواند به سهولت استخدام کارکنان توسط استارت‌آپها کمک کرده و همچنین منجر به افزایش امکان نوآوری در استارت‌آپهای جدید شود.

۴. سرمایه‌گذاری در استارت‌آپهای حوزه انرژی

صنایع مربوط به انرژی در سال‌های اخیر رشد بسزایی داشته‌اند. به‌عنوان مثال با توجه به آخرین شاخص‌های آماری منتشر شده در دنیا، صنعت نفت و گاز تا سال ۲۰۲۵ به ارزش بازاری ۲٫۵ تریلیون دلار خواهد رسید. (Sheykin, ۱۴۰۲: ۱). با افزایش تقاضای جهانی برای نفت و گاز، دسترسی

1. Federal Trade Commission

شرکت‌های استارت‌آپی حوزه انرژی به تامین سرمایه لازم برای آغاز فعالیت، ادامه آن، و ایجاد فرصت‌های بیشتر، ضروری به نظر می‌رسد. تامین مالی و سرمایه‌گذاری در استارت‌آپ‌های مربوط به انرژی، امری کلیدی برای رشد و موفقیت شرکت‌های استارت‌آپی این حوزه است. پژوهش حاضر پس از بررسی روش‌های خاص سرمایه‌گذاری و تامین مالی در استارت‌آپ‌های مربوط به انرژی، به معرفی قراردادهای سرمایه‌گذاری استارت‌آپی می‌پردازد.

۱.۴ روش‌های سرمایه‌گذاری و تامین مالی استارت‌آپی

با توجه به این‌که دسترسی به بودجه مناسب برای راه‌اندازی یک استارت‌آپ، کلید راه‌اندازی موفق، رشد، و در نهایت موفقیت بلندمدت هر کسب‌وکاری است، باید روش‌های دسترسی به سرمایه درخصوص یک استارت‌آپ مورد بررسی قرار گیرد. طیف گسترده‌ای از گزینه‌های مختلف برای تامین بودجه جهت راه‌اندازی یک استارت‌آپ در حوزه صنایع انرژی وجود دارد که شامل مدل‌های سنتی‌تر تا روش‌های نوآورانه می‌باشد. راه‌های به‌دست آوردن سرمایه برای راه‌اندازی یک شرکت اعم از سرمایه‌گذاری دولتی، تامین مالی در ازای سهام، روش سرمایه‌گذاری بانکی، سرمایه‌گذاری شخصی، و موارد دیگر است.

یکی از راه‌های سرمایه‌گذاری در یک استارت‌آپ مربوط به انرژی سرمایه‌گذاری دولتی^۱ است. وزارتخانه‌های مربوطه و سایر سازمان‌های دولتی خصوصاً در سال‌های اخیر، برنامه‌هایی را برای تامین بودجه برای استارت‌آپ‌های حوزه انرژی ارائه کرده‌اند. تمامی این سرمایه‌گذاری‌ها معمولاً وابسته به ارائه برنامه‌های طولانی‌مدتی از طرف استارت‌آپ‌ها هستند که می‌تواند یکی از چالش‌های این روش سرمایه‌گذاری محسوب شود؛ اما باید توجه داشت که اغلب آن‌ها، ارزش این زمان طولانی سرمایه‌گذاری را دارند. در این باره، تامین مالی در ازای سهام^۲، گزینه‌ای دیگر محسوب می‌شود که در آن، سهام‌داران شرکت استارت‌آپی، بخشی از سهام شرکت خود را در ازای پول نقد واگذار می‌نمایند. این نوع تامین مالی، دارای ریسک قابل توجهی است؛ چراکه اگر شرکت استارت‌آپی در عمل موفق نباشد، موجب از دست رفتن سرمایه سرمایه‌گذار خواهد شد. با این حال، اگر شرکت استارت‌آپی در انجام کار خود موفق باشد، مبلغ سرمایه‌گذاری شده به همراه سود حاصله از فعالیت به سرمایه‌گذار بازپرداخت می‌شود. در این روش نه تنها پول نقد، بلکه تجربه سرمایه‌گذاران نیز با شرکت استارت‌آپی به اشتراک گذاشته شده و در فرایند موفقیت شرکت تاثیرگذار خواهد بود.

روش تامین مالی در ازای سهام، خود می‌تواند دارای اشکال مختلفی باشد. به‌عنوان نمونه، یکی از

1. Government Funding
2. Equity Funding

انواع این مدل تامین مالی، شراکت در ازای سهام از طریق سرمایه‌گذاران فرشته^۱ است. این دسته از سرمایه‌گذاران، تمایل دارند مبالغ کمتری را در شرکت‌های استارت‌آپی سرمایه‌گذاری کنند؛ اما سرمایه‌گذاری خود را با سرعت بالاتری انجام می‌دهند. آن‌ها نیازی به کنترل مستقیم ندارند و عموماً تمایل دارند که هرچه سریع‌تر به سود رسیده و از شرکت خارج شوند. سرعت بالای سرمایه‌گذاری توسط سرمایه‌گذاران فرشته، فرصت مناسبی برای شرکت‌های استارت‌آپی حوزه انرژی فراهم می‌کند تا هرچه سریع‌تر به سرمایه مورد نیاز خود دست یابند.

از مدل‌های دیگر تامین مالی در ازای سهام می‌توان به صندوق‌های سرمایه‌گذاری ریسک‌پذیر^۲ یا صندوق جسورانه اشاره کرد. سرمایه‌گذاری جسورانه، نوعی شیوه تامین مالی است که به تامین مالی همراه با مدیریت فنی شرکت‌های استارت‌آپی می‌پردازد. این روش تامین مالی بر سرمایه‌گذاری روی اموال بر پایه ایده‌های مبتکرانه و با هدف تجاری‌سازی این ایده‌ها تمرکز دارد (سکوتی و دیگران، ۱۴۰۱: ۲۷۰). در واقع، صندوق‌های جسورانه نوعی صندوق سرمایه‌گذاری مشترک است که سرمایه مورد نیاز خود را از موسسات، شرکت‌ها، صندوق‌ها، و اشخاص حقیقی جمع‌آوری کرده و آن را در شرکت‌های استارت‌آپی و طرح‌های نوآورانه دارای ظرفیت، سرمایه‌گذاری می‌کند. صندوق‌های سرمایه‌گذاری ریسک‌پذیر توسط متخصصان باتجربه‌ای اداره می‌شوند که توانایی کافی در ارزیابی ریسک‌ها را دارند. امروزه این صندوق‌ها خود در قالب شرکت‌هایی تخصصی فعالیت می‌کنند که موضوع عملکردشان، تامین سرمایه برای شرکت‌های نوپا به نحو تخصصی و علمی است. در مجموع، این شرکت‌های سرمایه‌گذار، الگویی بهینه برای انتخاب طرح‌های خود در نظر می‌گیرند؛ در تامین و ایجاد منابع مالی به شکل نظام‌مند (سیستمی) و پویا عمل می‌کنند؛ ریسک و خطرات احتمالی را به خوبی مدیریت می‌کنند؛ و راه‌های مناسب و زمان خروج از سرمایه‌گذاری را از همان ابتدای امر معین می‌نمایند.

از انواع دیگر روش‌های سرمایه‌گذاری از طریق تامین مالی در ازای سهام می‌توان به تامین مالی جمعی^۳ اشاره نمود. این روش سرمایه‌گذاری به بنیان‌گذاران استارت‌آپ‌ها اجازه می‌دهد تا سرمایه تعداد زیادی از افراد را جمع‌آوری کرده و به سرمایه‌گذاران بالقوه دسترسی پیدا کنند؛ بدون این که نیازی به طی کردن فرآیند طولانی روش سرمایه‌گذاری خطرپذیر باشد. این روش سرمایه‌گذاری، هم می‌تواند مبتنی بر سهام بوده و هم می‌توان بدون انتقال سهام از این روش در استارت‌آپ‌های انرژی استفاده نمود (fundthrough، ۱۴۰۲: ۱).

-
1. Angel Investors
 2. Venture capital (VC) investors
 3. Crowdfunding

روش سرمایه‌گذاری بانکی^۱، روش سنتی تامین مالی استارت‌آپ‌های حوزه انرژی است که می‌تواند به شکل ایجاد خط اعتباری، کارت اعتباری تجاری یا وام کسبوکار کوچک باشد. اما این روش در وهله اول به استارت‌آپ‌های این حوزه توصیه نمی‌گردد و به عنوان یک روش نهایی برای سرمایه‌گذاری در نظر گرفته می‌شود؛ چرا که این روش نیازمند طی کردن یک فرآیند طولانی در خصوص درخواست از بانک و همچنین ارائه یک طرح تجاری دقیق است که شامل پیش‌بینی میزان سودآوری شرکت استارت‌آپی مربوط به انرژی در مدت زمان معینی می‌باشد. با این توصیفات، به دلیل این‌که بسیاری از شرکت‌های استارت‌آپی در ابتدای کار خود، زمان کافی برای طی فرآیند و احراز شرایط گفته شده را در اختیار ندارند و به تامین مالی سریع برای شروع فعالیت‌شان نیازمند هستند، این روش در ابتدای امر به استارت‌آپ‌های مرتبط با انرژی توصیه نمی‌گردد.

از دیگر روش‌های سرمایه‌گذاری در استارت‌آپ‌های حوزه انرژی می‌توان به روش سرمایه‌گذاری شخصی^۲ اشاره نمود. البته این روش تامین مالی در عمل در این‌گونه استارت‌آپ‌ها به علت بزرگی طرح‌های موضوع شرکت، معمولاً امکان‌پذیر نمی‌باشد. از محدودیت‌های این روش می‌توان به مبالغ زیاد مربوط به تامین تجهیزات و منابع و همچنین تامین حقوق و دستمزد یک سازمان تازه راه‌اندازی شده، اشاره کرد. از این رو، تعداد کمی از استارت‌آپ‌های حوزه انرژی در جهان وجود دارند که بتوانند از طریق سرمایه‌گذاری شخصی، منابع مورد نظر خود را تامین نمایند.

واگذاری مطالبات^۳ یکی دیگر از راه‌های مهم سرمایه‌گذاری در استارت‌آپ‌ها است. این روش، شکلی از تامین مالی است که در آن، صاحب یک استارت‌آپ، فیش‌های مربوط به مطالبات خود را به یک شرکت فاکتورینگ^۴ می‌فروشد تا بتواند به سرعت به وجوهی که در حساب بدهکاران به شرکت مانده و هنوز وصول نشده است، دسترسی پیدا کند. صاحب استارت‌آپ حوزه انرژی در ازای فروش این بدهی‌ها، درصدی از مطالبات خود را نیز نقداً از شرکت فاکتورینگ دریافت می‌نماید (جعفری، امینی، ۱۴۰۱: ۳۶۵). به علت لزوم دسترسی آسان و سریع استارت‌آپ‌های حوزه انرژی به پول نقد، واگذاری مطالبات به یکی از ساده‌ترین و سریع‌ترین گزینه‌های تامین مالی این استارت‌آپ‌ها بدل شده است.

۲.۴. قرارداد سرمایه‌گذاری

قرارداد سرمایه‌گذاری یکی از معروف‌ترین و پرمخاطب‌ترین قراردادهای استارت‌آپی می‌باشد که برپایه

-
1. Bank Financing
 2. Bootstrap (Self-Fund)
 3. Nvoice Factoring
 4. Factoring

آن، جذب سرمایه برای یک تجارت مشخص انجام می‌شود. تنظیم قرارداد سرمایه‌گذاری، برای افراد این امکان را فراهم می‌آورد که در صورت عدم وجود سرمایه کافی از ادامه مسیر دلسرد نشده و با تجاری کردن ایده خود و جذب سرمایه‌گذاران، آن ایده را عملی نمایند. مخاطبان این قرارداد شامل کارآفرینانی هستند که با وجود در دست داشتن ایده تجاری و کاربردی، سرمایه کافی برای راه‌اندازی ایده خود را ندارند و البته سرمایه‌گذارانی که به علت برخورداری از قدرت مالی به دنبال ورود به طرح‌های استارت‌آپی و سرمایه‌گذاری در کسب‌وکارهای نوپا هستند. به همین منظور با تنظیم قرارداد سرمایه‌گذاری می‌توان از سرمایه این افراد دارای قدرت مالی، جهت راه‌اندازی کسب‌وکارها استفاده نمود و هم‌زمان، حق و حقوق قانونی آن‌ها را نیز در قرارداد لحاظ کرد. در ابتدای امر آن چیزی که برای سرمایه‌گذار دارای اهمیت است، اطلاع از هویت دقیق اعضای شرکت استارت‌آپی و ساختار و شاکله سهام شرکت است که باید برای تضمین صحت موارد مورد ادعای اعضای شرکت به تفصیل در قرارداد سرمایه‌گذاری ذکر شوند. در مرحله بعدی لازم است تا شرایطی که استارت‌آپ باید برای بهره‌مندی از سرمایه رعایت نماید، به دقت مشخص شود. دلیل اصلی ایجاد این شروط، اطمینان سرمایه‌گذار از تعلق اموال شرکت استارت‌آپی به شخصیت حقوقی آن و جلوگیری از ادعاهای بعدی اعضای شرکت نسبت به اموال آن است.

علاوه بر این، در قرارداد سرمایه‌گذاری باید نحوه سرمایه‌گذاری و چگونگی تنظیم پرداخت‌ها در قالب سند وام قابل تبدیل به سهام^۱ را معین نمود؛ چرا که گاهی سرمایه به صورت یک‌جا پرداخت می‌شود و گاهی ممکن است در مراحل مختلف (فازبندی شده) به شرکت استارت‌آپی پرداخت گردد. به طور معمول، روش دوم برای پرداخت سرمایه مورد استفاده سرمایه‌گذاران قرار می‌گیرد؛ زیرا شروطی را برای هر مرحله از پرداخت سرمایه تعیین می‌کنند که در صورت عملی شدن این شروط، وارد فاز بعدی پرداخت می‌شوند. یکی از مهم‌ترین شروط برای پرداخت فازهای بعدی سرمایه، میزان سهامی است که باید در برابر هر مرحله از واریز سرمایه به سرمایه‌گذار انتقال یابد. ارزش و کارآمدی این روش در این است که در ابتدا، طرفین قرارداد را مجبور به تعیین ارزش سهام نمی‌کند و می‌توان ارزش‌گذاری سهام را در آینده و بر اساس داده‌های بیشتری و در خلال جذب سرمایه انجام داد.

هم‌چنین شرایط دوره بعد از سرمایه‌گذاری که در نتیجه آن، معمولاً سرمایه‌گذار از سهامداران شرکت محسوب می‌گردد نیز باید به دقت معین شود. در این چهارچوب، میزان حق رای سرمایه‌گذار، نحوه حضور او در رای‌گیری و دیگر حقوق وی باید معین شود. هم‌چنین در قرارداد سرمایه‌گذاری، لحاظ نمودن قید عدم افشا یا محرمانگی نیز ضروری است تا از سوءاستفاده سرمایه‌گذار از اطلاعات به‌دست آمده از شرکت استارت‌آپی جلوگیری به عمل آید و میزان دسترسی وی به اطلاعات و نوع آن مشخص گردد. در

1. Convertible Note

نهایت، لحاظ کردن قید عدم رقابت نیز بسیار سودمند است که از طرف سرمایه‌گذار برای اعضای شرکت درج می‌شود تا آن‌ها را از انجام فعالیت مشابه شرکتی که وی در آن سرمایه‌گذاری کرده منع کند و از تخریب بازار مالی شرکت در آینده جلوگیری به عمل آید (سعید وزیری، سید تفرشی‌ها، ۱۳۹۷: ۵۴).

۵. نتیجه‌گیری

استارت‌آپ‌های فعال در حوزه انرژی به عنوان فعالین در یک صنعت بزرگ و دارای رقبای قدرتمند، نیازمند ساماندهی دقیق حقوقی ارتباطات بین اعضای خود و نیز تنظیم روابط با اشخاص مرتبط با فعالیت خود هستند. به همین منظور، نیاز این استارت‌آپ‌ها به انعقاد قراردادهای مربوطه مانند قراردادهای موسسین یا هم‌بنیان‌گذاران، توافق‌نامه سهام‌داران، قرارداد عدم افشا یا محرمانگی، قرارداد عدم رقابت، و به‌ویژه قرارداد سرمایه‌گذاری، شناسایی شده که به‌کارگیری و تنظیم اصولی قراردادهای مذکور می‌تواند در رشد و بقای این شرکت‌های استارت‌آپی در حوزه انرژی کمک کند و از بروز اختلافات بعدی میان موسسین، سرمایه‌گذاران، کارکنان، و اشخاص ثالث مرتبط با شرکت‌های استارت‌آپی جلوگیری به عمل آورد. در واقع، کارکرد اصلی این سنخ از قراردادهای، تعیین دقیق و شفاف حقوق و تکالیف هر کدام از مرتبطین با استارت‌آپ‌ها است.

از میان قراردادهای استارت‌آپی، قراردادهای سرمایه‌گذاری برای استارت‌آپ‌های حوزه انرژی دارای اهمیت ویژه‌ای هستند که در وهله اول و پیش از انعقاد این قراردادها باید روش سرمایه‌گذاری مناسب برای استارت‌آپ شناسایی شده و سپس قرارداد سرمایه‌گذاری، متناسب با آن تنظیم گردد. از بهترین روش‌ها برای سرمایه‌گذاری و تامین مالی استارت‌آپ‌ها، استفاده از روش صندوق‌های جسورانه و نیز روش واگذاری مطالبات یا فاکتورینگ است که در قالب یک قرارداد سرمایه‌گذاری استارت‌آپی مطلوب و با رعایت ساختار حقوقی متناسب با آن، می‌تواند در مسیر رشد و توسعه استارت‌آپ حوزه انرژی بسیار موثر باشد. در مجموع به نظر می‌رسد که توسعه استارت‌آپ‌های حوزه انرژی مانند استارت‌آپ‌های آب و برق و نیز نفت و گاز، از طریق تنظیم قراردادهای لازم برای شکل‌گیری و تداوم آن‌ها به ایجاد نوآوری در صنایع مربوط به انرژی و هم‌چنین ورود آسان فناوری به این حوزه کمک شایانی خواهد نمود.

منابع و مأخذ

۱. فارسی

الف) کتاب‌ها

۱. بشیری، عباس و برائی‌داری، علی اکبر و احمدوند، محمد (۱۳۹۲). مجموعه قراردادهای مدرن ۳. تهران: جنگل.

۲. سعید وزیری، خدایار و سید تفرشی‌ها، سحر (۱۳۹۷). حقوق استارت‌آپ‌ها. تهران: خرسندی.
۳. نجفی، حامد (۱۳۹۶). گام ابتکاری در حقوق اختراعات. تهران: مجد.

ب) مقالات

۴. احمدی جشفقانی، محمد علی و بابایی، حسین (۱۳۹۷). «رابطه حقوق قراردادهای با استارت‌آپ‌ها». در کنفرانس ملی دستاوردهای نوین جهان در تعلیم و تربیت، روانشناسی، حقوق و مطالعات فرهنگی اجتماعی، خوی.
۵. امینی، پایان (۱۳۸۵). «توافق نامه عدم افشا» دومین کنفرانس ملی سرمایه‌گذاری مخاطره‌پذیر، تهران.
۶. امینی، منصور، جعفری، دیبا (۱۴۰۱)، «تامین مالی از طریق واگذاری مطالبات (فاکتورینگ) در نظام حقوقی ایران»، مجله اقتصاد و بانکداری اسلامی، شماره ۴۱، صص ۳۶۱-۳۹۰
۷. بخت‌جو، روح‌الله و دیگران (۱۳۹۸). «نگاهی تحلیلی-کاربردی به قرارداد محرمانگی (عدم افشا) با تکیه بر قرارداد نمونه اتاق بازرگانی بین‌المللی»، نشریه پژوهشنامه بازرگانی، شماره ۹۱، صص ۱۸۱-۲۱۲.
۸. برزگر، عبدالرضا (۱۳۹۲). «قراردادهای عدم افشا در حقوق ایران»، اولین همایش ملی قرارداد، اصول و چالش‌های پیش‌رو، ابرکوه.
۹. زارع نعمتی، رکسانا و احمدی جشفقانی، محمدعلی (۱۳۹۷). «مسائل حقوقی استارت‌آپ‌ها در ایران مورد مطالعه قراردادهای نمونه»، چهارمین کنفرانس بین‌المللی مدیریت، کارآفرینی و توسعه اقتصادی، تاکستان.
۱۰. سکوتی، نیما؛ حکمت‌نیا، محمود و حسین زاده، جواد (۱۴۰۱). «ساختار صندوق سرمایه‌گذاری جسورانه»، فصلنامه بورس اوراق بهادار، شماره ۵۹، صص ۲۶۹-۲۹۲

ج) پایان‌نامه‌ها

۱۱. فاطمی‌صدر، مجتبی (۱۳۹۷). جایگاه شرکت‌های نوپا (استارت‌آپ) در حقوق ایران، پایان‌نامه‌ی کارشناسی ارشد، تهران، دانشگاه علوم قضایی.

۲. انگلیسی

- The complete guide to oil and gas business financing and raising capital, Henry Sheykin, <https://finmodelslab.com/blogs/rising-capital/oil-gas-rising-capital>, ۱۴۰۲/۸/۲۰، تاریخ دسترسی:
- Oil and Gas Startup Funding Options , fundthrouth ,2022, <https://www.fundthrough.com/blog/invoice-factoring/oil-and-gas-startup-funding/>, ۱۴۰۲/۹/۱۰، تاریخ دسترسی:
- What founders need to know about FTC’s proposed ban on noncompete clauses, Kimberly Klayman,2023.<https://technical.ly/startups/noncompete-agreements-entrepreneurship-new-law-legal/> , ۱۴۰۳/۳/۱۰، تاریخ دسترسی:
- What Is a Non-Compete Agreement? Its Purpose and Requirements, Adam Hayes,2024. <https://www.investopedia.com/terms/n/noncompete-agreement.asp>, ۱۴۰۳/۳/۱۴، تاریخ دسترسی:
- FTC Announces Rule Banning Noncompetes, Federal Trade Commission,2024.

- <https://www.ftc.gov/news-events/news/press-releases/2024/04/ftc-announces-rule-banning-noncompetes>, تاریخ دسترسی: ۱۴۰۳/۳/۱۴
6. Starr, Evan P., J.J. Prescott, and Norman D. Bishara. "Noncompete Agreements in the U.S. Labor Force." *Journal of Law and Economics* 64, no. 1 (2021): pp. 53-84. <https://www.journals.uchicago.edu/doi/full/10.1086/712206>
 7. MacMillan, Catharine. "Contracts and Equality: The Dangers of Non-disclosure Agreements in English Law" *European Review of Contract Law*, vol. 18, no. 2, (2022): pp. 127-158. <https://doi.org/10.1515/ercl-2022-2041>
 8. Brafford, Heather Rae. "Preventing Malicious Insider Threat Using Non-Disclosure Agreements". Diss. Northcentral University, (2021): Pp. 1-16. <https://www.proquest.com/openview/9124d3b3f807ebd45ed2f578e2128131/1?pq-origsite=gscholar&cbl=18750&diss=y>
 9. Arakcheev, Artem. (2023). "Minimum Set of Laws, Legal Terms, and Agreements for Entry-level Entrepreneurs" Thesis for: Master of Laws. https://www.researchgate.net/publication/371807666_Minimum_Set_of_Laws_Legal_Terms_and_Agreements_for_Entry-level_Entrepreneurs
 10. Balcerzak, A. P., Zinecker, M., Skalický, R., Rogalska, E., & Doubravský, K. (2023). Technology-oriented start-ups and valuation: A novel approach based on specific contract terms. *Technological Forecasting and Social Change*, 197, 122876. <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0040162523005619#preview-section-cited-by>
 11. Tech, R. (2018). *Financing high-tech startups*. Springer.
 12. Freytag, R. (2019). Strategic negotiations: three essentials for successful partnerships with startups. *Strategy & Leadership*, 47(1), 19-25. <https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/SL-11-2018-0115/full/html>
 13. Giudici, P., Agstner, P., & Capizzi, A. (2022). The corporate design of investments in startups: a european experience. *European Business Organization Law Review*, 23(4), 787-820. <https://link.springer.com/article/10.1007/s40804-022-00265-z>
 14. Niyazbekova, S. U., Ivanova, O. S., Suleimenova, B., Yerzhanova, S. K., & Berstembayeva, R. K. (2021). Oil and gas investment opportunities for companies in modern conditions. *Socio-economic systems: Paradigms for the future*, 669-676. https://link.springer.com/chapter/10.1007/978-3-030-56433-9_70
 15. Lam, P. T., & Law, A. O. (2016). Crowdfunding for renewable and sustainable energy projects: An exploratory case study approach. *Renewable and sustainable energy reviews*, 60, 11-20. <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S1364032116000769>
 16. Founder's Agreement Overview, Penn Carey Law School, 2014, <https://www.law.upenn.edu/clinic/entrepreneurship/startupkit/founders-agreement.pdf>, تاریخ دسترسی: ۱۴۰۲/۸/۲۲