بسمه تعالی

**سری مسابقات حقوقی «مشک حقوق»**

**شماره ۳** – **اردی بهشت  ۱۳۹۷**

**موضوع مسابقه ۳** : حقوق تجارت - تجار و اعمال تجاری

**طراح و داور**: دکتر طاهر حبیب زاده؛ عضو هیات علمی دانشکده حقوق؛ دانشگاه امام صادق علیه السلام

**مهلت ارسال پاسخنامه**: ساعت ۲۴ روز دوشنبه برابر با ۱۱ اردی بهشت ۱۳۹۷

**نحوه ارسال پاسخنامه**: از طریق آی دی ادمین کانال مشک حقوق (@mashk\_law) به آدرس:@mashklaw\_admin

**هدف مسابقه**: سنجش میزان فهم عمیق مخاطب در بحث پایه ای حقوق تجارت

**اعلام نتایج**: ۲۱ اردی بهشت ۱۳۹۷

**شعار ما**: گزیده خوانی، نقادانه خوانی، اندیشه بیشتر.

**مشخصات داوطلب گرامی:**

**آقای/خانم ………………………………..**

**مقطع تحصیلی …………………..…………**

**دانشگاه …………………….……………**

**شماره همراه ………………………..……**

**شماره کارت بانکی ……………………….**

**نحوه آشنایی از برگزاری مسابقه ……………**

**لطفا با توجه به جریان فرضی زیر به سوالات مطروحه مستند و مستدل در مکان تعبیه شده پاسخ فرمایید**:

احسان کارمند دولت است. لکن حقوق دریافتی کفاف نمی کند و لذا برای گذران زندگی بعد از ساعات اداری به خرید و فروش خودرو می پردازد. بعد از چند سال تصمیم می گیرد استعفا دهد و کلا در بازار آزاد مشغول شود. پس از استعفا برای امرار و معاش مدتی دست فروشی می کند. علی رغم درآمد خوب به دلیل تورم بالا در جامعه عایدات حاصله کفاف زندگی وی را نمی کند. تصمیم می گیرد در شرکت بزرگ خودروسازی پنتوران مشغول به کار شود. در پایان مصاحبه برای نامه بری در شرکت، مصاحبه کننده از وی آدرس ایمیل می خواهد و احسان اعلام می کند آدرس ایمیل ندارد. پاسخ می شنود: متاسفیم؛ ما برای کسی که در این روزگار فناوری آدرس ایمیل ندارد، هیچ شغلی نداریم! احسان دوباره دست فروشی را از سر می گیرد. در زیر پل مدیریت در حالی که لوازم التحریر می فروخت، با شخصی آشنا می شود که می گوید تاجر فرش است. از فردا به شرکت وی می رود. در سال اول مشغول به امور خدماتی می شود، پذیرایی، تدارکات، نظافت و اینها. از سال دوم زیر دست یکی از کارمندان با روند تجارت فرش آشنا می شود. احساس می کند می تواند در بازار مشتریان خوبی برای شرکت دست و پا کند. با موافقت مدیرعامل به بازار فرش می رود و فرش های مورد نظر شرکت برای خرید را به تجار توصیف می کند تا اگر مایل بودند با شرکت وارد مذاکره شوند. برای دو سال این فعالیت را ادامه می دهد و به دلیل جذب مشتری برای شرکت حقوق و مزایای خوبی دریافت می کند. به دلایل کسب تجربه و امانت داری، مدیرعامل شرکت وی را نماینده شرکت برای خرید فرش های دست باف می کند. در مدت ۴ سال که در این سمت فعالیت می کند کلیه مراحل خرید و فروش فرش دست باف را می آموزد. تصمیم می گیرد از شرکت جدا شود و مستقلا شرکتی را در حوزه خرید و فروش فرش تاسیس کنید. شرکت سهامی خاص فرش احسان، را راه اندازی می کند. برای تامین سرمایه اولیه، ۱۰۰ میلیون تومان از تاجر (الف) که به احسان اعتماد داشت برای مدت یک سال قرض می گیرد و ۲۰۰ میلیون تومان از تاجر (ب) در قالب عقد مضاربه برای یک سال دریافت می کند تا عایدات ۵۰-۵۰ تقسیم شود. تا زمان رونق گرفتن شرکت جدید که یک سال به طول می انجامد زبان انگلیسی را یاد می گیرد و وارد فضای تجارت بین المللی فرش می شود. شرکت را گسترش می دهد و حدود ۱۰۰ کارمند تمام وقت جذب می کند. احسان که با سختی راه تجارت را یافته است و درد مشکلات معیشتی را می فهمد، برای رفاه حال کارکنان، ملکی را در لویزان می خرد و آن را می کوبد. سه طبقه همکف را فروشگاه می کند و به اجاره می دهد تا درآمدی برای شرکت باشد و ۵ طبقه بالا را واحدهایی برای اسکان نیروی انسانی شرکت اختصاص می دهد. همچنین، فرش دستباف با۳۰ درصد تخفیف و پرداخت در ۶ قسط به کارمندان شرکت می فروخت تا در منازل خود استفاده کنند. همچنین کارخانه تولید لوازم خانگی تاسیس می کند که به تولید برخی از اقلام مورد نیاز کارکنان شرکت به قیمت تمام شده می پردازد. به تدریج شرکت بزرگ می شود و شرکت های زیر مجموعه تاسیس می کند از جمله شرکت حمل و نقل بین المللی احسان. این شرکت علاوه بر حمل فرش های شرکت اصلی به اقصی نقاط جهان به دیگر متقاضیان نیز خدمات ارایه می دهد. احسان به این نتیجه می رسد که برای درآمد بیشتر به جای اینکه فرش را بخرد، می تواند تولیدی فرش راه بیاندازد. مواد اولیه مانند انواع نخ را می خرد و ۵۰ نفر فرش باف حرفه ای تمام وقت استخدام می کند. از این طریق درآمد احسان دو برابر می شود. در این میان، احسان در اداره شرکت خود یک سری قواعد را اعمال می کرد؛ تنها سند تجاری که با آن در بازار کار می کرد صدور چک بود. در زمان استخدام نیروی انسانی از آنان سفته با مبلغ بالا دریافت می کرد تا اگر روزی خسارتی از باب عدم انجام تعهداتشان به شرکت وارد کردند بتواند حقوق شرکت را استیفا کند. دفاتر تجارتی خود را دقیق و درست تنظیم نمی کرد. اینک که شرکت احسان روزهای خوشی را می گذراند، به یکی از منشی های شرکت خود علاقمند می شود و بدون اذن همسر اولش وصلت پنهانی با وی می کند. همسر اول که خود تاجر فرش بوده، مطلع شده، دادخواست طلاق داده و مهریه ۵۰۰ سکه ای خود را به اجرا می گذارد. طلاق انجام و احسان ۱۰۰ سکه را پرداخت و ادعا می کند که توان پرداخت مابقی را ندارد. در این میان، شرکت بزرگ خودروسازی پنتوران وارد مذاکره با شرکت احسان برای خرید ۱۰۰ تخته فرش دست باف برای کف پوش کردن اتاق مدیران شعبات شرکت در سراسر کشور می کند. این شرکت بزرگ همان بود که روزگاری با احسان برای شغل نامه بری مصاحبه کرده بود. در پایان، طرف مذاکره از وی می خواهد: لطفا آدرس ایمیلتان را بدهید تا اسناد و مدارک لازم را برای شما ارسال کنم. احسان پاسخ می دهد: آدرس ایمیل ندارم. پاسخ می شنود: اگر آدرس ایمیل داشتید چه می شدید! احسان پاسخ می دهد: احتمالا نامه بر شرکت شما!

آری، گاهی کلید موفقیت پشت درهای بسته است.

**با توجه به جریان فرضی بالا به سوالات زیر مستند و مستدل در مکان تعبیه شده پاسخ دهید:**

**دقت: پاسخ را زیر هر سوال تایپ نموده و فایل را پی دی اف کرده و ارسال دارید.**

**۱**. چند تاجر در این شرح قابل شناسایی است؟

**۲**. احسان از چه زمانی تاجر است؟

**۳**. مطابق با شرح بالا، در بین فعالیت هایی که احسان می کند چند عمل تجارتی ذاتی وجود دارد؟

**۴**. مطابق با شرح بالا، در بین فعالیت های که احسان می کند چند عمل تجارتی تبعی وجود دارد؟

**۵**. مطابق با شرح بالا، در بین فعالیت هایی که احسان می کند کدام یک از فعالیت ها تجارتی نیست؟

**۶**. ملکی که احسان در لویزان خرید، عمل تجارتی است؟

**۷**. اینکه احسان مدعی است توان پرداخت بقیه مهریه را ندارد مقبول است؟

**۸**. احسان ۱۰۰ سکه پرداختی بابت مهریه را وارد دفتر تجارتی خود کرد، آیا به نفع وی سندیت دارد؟

**۹**. این جمله را با ذکر مثال نقد کنید: یک فعالیت می تواند نسبت به یک طرف تجارتی و نسبت به طرف دیگر غیرتجارتی باشد.

**لطفا هرگونه پیشنهاد و نظری در خصوص این مسابقه دارید مرقوم فرمایید**………………………………..

**با آرزوی توفیق الهی**

**دکتر طاهر حبیب زاده**