

قلما نجد في حياتنا اليومية شخصا لا يكون أحيانا أو في يوم ما بحاجة إلى الاستعانة بوكيل ، فمثلا يحتاج الشخص من حين إلى آخر إلى من يقوم عوضا عنه في تنفيذ عمل مادي ، كإصلاح عطب في سيارته أو ترميم جزء متهدم من داره ، فيتحقق ذلك عن طريق الاتفاق مع عامل أو مقاول ليقوم بهذا العمل ، فإنه قد يحتاج أيضا أحيانا إلى من يحل محله في القيام بعمل أو تصرف قانوني ، كإبرام عقد بيع لشراء بضائع تجارية أو مواد استهلاكية ، فيتوصل إلى ذلك عن طريق الاتفاق مع وكيل يتولى بدلا منه إجراء التصرف المطلوب

وبما أن البيئة التجارية بيئة واسعة على المستويين الوطني و الدولي فقد ظهرت الوكالة التجارية لتسيير المعاملات بين التجار الذين تفصل بينهم مسافات بعيدة ، إذ برزت حاجة المنتجين إلى التعاقد مع شخص يقيم على مقربة منهم ويتمتع بثقتهم بدلا من التعاقد مع أجنبي مقيم في مكان بعيد ، وقد يكون مجهولا لهم ، وهو ما أدى إلى ظهور وكلاء تجاريين متخصصين في أعمال التسويق ويهدفون إلى تحقيق الربح من قيامهم بأعمال الوكالة.

مما تقدم كان لزاما تدخل المشرع لوضع قواعد قانونية تلائم دور ووظيفة الوكالة في الميدان التجاري خاصة بعد ظهور صور حديثة للوكالة التجارية في الحياة الاقتصادية.

كان يشمل عمل الوكيل التجاري إبرام عقود معينة بصورة مستمرة في منطقة معينة ، فيسمى عندئذ الممثل التجاري أو وكيل العقود ، ويمكن أن يتفق مع الموكل على أن يكون الوكيل الوحيد في منطقة معينة وبصورة حصرية فيخضع لأحكام الوكالة الحصرية وتبرز أهمية الموضوع في حادثة هذه الصورة وكذا انتشار التعامل بها في الميدان التجاري بالإضافة إلى قلة البحوث في الموضوع .

إشكالية الدراسة

من خلال هذه الدراسة نسعى إلى الإجابة على مجموعة من التساؤلات بداية بالإشكالية الرئيسية المتمثلة في :

ما مدى كفاية و انسجام التنظيم القانوني الجزائري للوكالة التجارية

الإشكاليات الفرعية :

بما أن الوكالة التجارية تقوم على مجموعة من الخصائص تميزها عن عقود الوساطة المشابهة فما هي هذه الخصائص و أوجه الاختلاف بينها وبين العقود المشابهة لها ؟

- ذكرنا أن للوكالة التجارية صورا حديثة تتمثل في التمثيل التجاري ووكالة العقود و

الوكالة الحصرية فما هو مفهوم هذه الصور واهم أحكامها

- وبالنسبة لانتهاء عقد الوكالة التجارية : يطرح السؤال التالي :

ماهي الحماية التي وضعها المشرع التجاري لطرفي العقد من آثار استخدام طرف لحقه

في إنهاء عقد الوكالة التجارية ؟

عناصر البحث: إن دراسة الوكالة التجارية تقتضي قبل كل شيء تحديد مفهومها و مختلف صورها في الفصل الأول و ذلك بتعريفها وتمييزها عما يشابهها من تصرفات قانونية وهذا ما نتطرق.

له في المبحث الأول لنتوصل من خلال التعريف والخصائص إلى مبحث ثانى يتطرق إلى صور عقد الوكالة التجارية المتمثلة في وكالة العقود والتمثيل التجاري و الوكالة التجارية الحصرية وبعد قيام العقد بخصائصه وفي مختلف صوره فانه يرتب اثارا نتطرق اليها في الفصل الثانى تحت عنوان اثار عقد الوكالة التجارية وذلك بالحديث في مبحث أول عن التزامات طرفي العقد كل من الوكيل و الموكل ثم التطرق في المبحث الثانى إلى انتهاء العقد باسباب الانتهاء العامة التي تسري على كل العقود ثم الأسباب الخاصة بعقد الوكالة التجارية

أهمية الدراسة :

تتجلى أهمية دراسة الوكالة التجارية في الاعتبارات التالية :

- كثرة التعاملات بالوكالات التجارية وتزايدها خاصة الصور الحديثة لها
- قلة البحوث التي تتناول الوكالة التجارية خاصة في الفقه الجزائري

أسباب اختيار هذه الدراسة :

يرجع سبب اختياري لهذا الموضوع إلى كونه يدخل في إطار العقود التجارية التي تعتبر جزءا مهما من دراسة قانون الأعمال إضافة إلى محاولة إزالة اللبس الحاصل حول بعض صور هذا العقد

الدراسات السابقة :

هناك مجموعة من الكتب التي تناولت الموضوع بشيء من التفصيل واعتمدت عليها كثيرا في بحثي هذا و منها :

- الاتجاهات المختلفة في تنظيم الوكالة التجارية لسحر رشيد حميد النعيمي ، وهو كتاب عني باتجاهات القانون في عدة دول عربية بما يخص الوكالة التجارية
- أحكام عقد الوكالة في التشريع الجزائري لرمضان بوعبد الله الذي يتناول الوكالة في القانون الجزائري بصفة عامة خاصة أحكام القانون المدني التي تنطبق على الوكالة التجارية في حالات عديدة

- الوكالة التجارية الحصرية في الفقه الإسلامي و القانون لأشرف رسمي أنيس عمر وهي أطروحة قدمت لنيل شهادة الماجستير في الفقه و التشريع بجامعة النجاح في فلسطين و التي تتناول الوكالة التجارية بمختلف صورها وأحكامها

منهج الدراسة : اتبعت في دراستي هذه :

- المنهج التحليلي : وذلك من خلال البحث و القراءة و التحليل في النصوص القانونية

المتعلقة بالوكالة التجارية وكذلك البحث في الكتب و المقالات المتعلقة بالموضوع

- المنهج المقارن : وذلك من خلال مقارنة النصوص القانونية المتعلقة بالوكالة التجارية

في القانون الجزائري مع غيرها من التشريعات العربية المقارنة ، وقمت بإيراد نصوص من

قوانين عربية في الجوانب المختلفة فيها من هذا الموضوع

الصعوبات التي واجهت الباحث

- قلة النصوص القانونية في التشريع الجزائري المتعلقة بعقد الوكالة التجارية خاصة في

القانون التجاري الذي لم يورد إلا مادة واحدة هي المادة 34 قانون تجاري جزائري

- ومن الصعوبات التي واجهتني أيضا اختلاف المسمى عند من كتبوا حول موضوع

الوكالة التجارية فهم منهم من يعتبر وكالة العقود من صور التمثيل التجاري ومنهم من

يعتبرها صورتان للوكالة التجارية ، ومنهم من سمى الوكالة التجارية الحصرية بوكالة

التسويق الحصري ومنهم من اعتبرها امتيازًا تجاريًا ، وهذا مما تسبب في تفريق أحكامها

بين المؤلفين ومختلف القوانين .

