

الفصل الأول : مفهوم وصور الوكالة التجارية :

تعتبر الوكالة عموماً و الوكالة التجارية بصفة خاصة من أقدم المعاملات وأكثرها إنتشاراً وتتمتع بمجموعة من الخصائص التي تميزها عن باقي العقود تتشابه معها كما أنها ومن خلال تعريفها وخصائصها نجد أنها تظهر في عدة صور نتطرق إليها في المبحث الثاني لهذا الفصل ، أما المبحث الأول فقد خصصناه لمفهوم الوكالة التجارية

المبحث الأول : مفهوم الوكالة التجارية

نتناول في هذا المبحث مختلف التعريفات الفقهية والقانونية للوكالة ثم نتطرق في المطلب الثاني لخصائص العقد لنصل في المطلب الثالث إلى تمييز عقد الوكالة التجارية عن العقود المشابهة له

المطلب الأول : تعريف الوكالة التجارية :

الفرع الأول : التعريف اللغوي :

يقصد بالوكالة لغة، التفويض والاعتماد، فيقال فوض شخص أمره لغيره، وأعطاه تفويضا ليقوم مقامه في عمل ما ، ويقال أيضا اعتمد فلان على غيره في انجاز عمله ، كما أن لفظ الوكالة هو مصدر مشتق منه الفعل وكل ، فيقال يوكل توكيلا غيره : أي انابه عن نفسه وفوض إليه أمره و الوكيل هو الذي يسعى في عمل غيره وينوب عنه فيه .

غير انه من جهة أخرى نجد أن لفظ الوكالة يطلق كذلك على مؤسسة تقوم بنشاط معين مثل الوكالة العقارية أو الوكالة التجارية أو وكالة سفر ، فلا يؤخذ عندئذ لفظ الوكالة معنى النيابة ، وإنما يستعمل لتحديد طبيعة المؤسسة¹

¹ بوعبد الله رمضان ، احكام عقد الوكالة في التشريع الجزائري ، الطبعة الثانية ، القبة القديمة الجزائر ، دار الخلدونية ، 2008 ، ص 05.

بما أن لفظ الوكالة يؤخذ لغة معنى الإنابة فإن كلا الكلمتين يعبر عنهما في اللغة الفرنسية بمصطلحين مختلفين فكلمة الوكالة تقابلها بالفرنسية la procuration ، كما يعبر عنها كذلك بلفظ le mandat الذي جاء تعريفه في قاموس la rousse وكلا المصطلحين معناه الوكالة باللغة العربية ويحملان نفس المعنى وهو السلطة التي يمنحها شخص لأخر للتصرف باسمه

كما يطلق مصطلح وكالة على العقد الرسمي ذاته فيقال تحرير الوكالة dresse une procuration ويراد كذلك بمصطلح la procuration مصطلح commission الذي يعني تفويض السلطة ومثال ذلك الانابة القضائية التي يصدرها قاضي التحقيق ويفوض بموجبها جزء من سلطته لضابط الشرطة القضائية من اجل انجاز عمل قضائي معين ويعبر عنه باللغة الفرنسية la commission rogatoire وفي هذه الحالة نجد أن مصطلح

la commission يقابل الإنابة ، كما انه قد يحمل معنى التوكيل في بعض الحالات مثل la commission en douane (الوكيل الجمركي) الذي يقوم بإجراءات الجمركة لدى مصالح الجمارك نيابة ولفائدة مالك البضائع¹

¹ La rousse . dictionnaire de francais presente edition , mary eurolivres a manchets , France . avril 2003

الفرع الثاني : التعريف الفقهي

تهافت فقهاء القانون على التعريف بالوكالة فأجمعوا على أنها من حيث موضوعها عقد تمثيل أو تفويض ، واختلفوا حول محلها أو وظيفتها فيرى الفقيهان بودري لاكنترى وقال أنها:

عقد يأذن به أحد الفريقين ويقال له الموكل ، شخصا آخر ويقال له الوكيل ، بأداء عمل باسمه وعلى ذمته¹

ويرى بلانويل وبولانجه إلى أن الوكالة عقد بموجبه يخول شخص يسمى الموكل شخصا آخر يسمى الوكيل القدرة على القيام بعمل أو أعمال قانونية²

¹ شربل طانيوس صابر ، عقد الوكالة في التشريع و الفقه و الاجتهاد،بيروت ،لبنان، ب س ن،ص 13
² المرجع نفسه ، ص 13

أما بالنسبة للوكالة التجارية فقد درج الفقه في فرنسا على اعتبارها عقد بمقتضاه يمثل الوكيل التجاري موكله بحيث يبرم عقود تلزم الموكل الذي يصبح هو المدين للشخص الذي تعاقد معه الوكيل " ويرى الفقه في مصر أنها " عقد يلتزم بمقتضاه شخص بان يتولى على وجه الاستمرار في منطقة نشاط معينة ، الترويج و التفاوض على إبرام الصفقات باسم الموكل ولحسابه مقابل اجر ، ويجوز أن تشمل مهمته إبرام هذه الصفقات وتنفيذها باسم الموكل ولحسابه وهو نفس الاتجاه الذي ذهب إليه الفقه المغربي الذي عرفها بأنها عملية وساطة يتولى فيها الوكيل التجاري التفاوض أو التعاقد باسم ولحساب تاجر مقابل آخر

كما عرفها الفقه في إطار تمييزه لعقد الوكالة التجارية عن بعض العقود بأنها :

" عقد يتعاقد بموجبه الوكيل مع الغير باسم موكله فتتصرف الحقوق و الالتزامات الناشئة عن العقد مباشرة إلى الموكل

من خلال هذه التعاريف نستنتج أن عقد الوكالة التجارية دائما تنصب على قيام الوكيل التجاري بالتصرفات القانونية المتعلقة بتجارة الموكل على وجه الاستقلال ومقابل أجره يؤديها هذا الأخير مع الملاحظ على الفقه المصري انه يشترط الاستمرار واحتراف الوكيل للوكالة التجارية .¹

¹ كوثر شوقي ،الطبعة القانونية لعقد الوكالة التجارية في التشريع المغربي ،الموقع الالكتروني
WWW.MAROCDROIT.COM

الفرع الثالث : التعريف القانوني

إذا ذهبنا إلى التشريعات المقارنة نجد أنها اختلفت في تعريفها للوكالة التجارية من حيث التنظيم أولاً ومن حيث التعريف ثانياً ، فهناك من عرفها في القانون المدني واكتفى بإضفاء الصفة التجارية عليها متى تعلقت بعمل تجاري مثل القانون الأردني وذلك ما نص عليه قانون التجارة الأردني رقم 12 لسنة 1966 في الفقرة 01 من المادة 80 من انه " تكون الوكالة عندما تختص بمعاملات تجارية " مما يمكن معه تعريف الوكالة التجارية بكونها العقد الذي يقيم الموكل بمقتضاه شخصاً آخر مقام نفسه في عمل أو أعمال تجارية ، وبذلك لا تختلف الوكالة التجارية عن الوكالة المدنية الا من حيث موضوعها أي محل الالتزام في العقد¹

أما قانون التجارة العراقي رقم (30) لسنة 1984 فيرى في الفقرة 16 من المادة 05 أن الوكالة التجارية مع الوكالة بالعمولة و الوكالة بالنقل وأعمال الوساطة التجارية الأخرى ، تجارية " إذا كانت بقصد الربح و التي افترضت فيها " هذا القصد ما لم يثبت العكس " وهناك من التشريعات من افرد لعقد الوكالة التجارية أحكاماً خاصة مثلما يرى المشرع المصري في قانون التجارة الجديد رقم 17 لسنة 1999 من انه " تطبق أحكام الوكالة

¹ سحر رشيد حميد النعيمي ، الاتجاهات المختلفة في تنظيم الوكالة التجارية ، الطبعة 1، عمان ، الاردن ، دار الثقافة للنشر و التوزيع ، 2004، ص 21

التجارية إذا كان الوكيل محترفا إجراء المعاملات التجارية لحساب الغير " وبالتالي فهو يعتبر الوكالة التجارية عملا تجاريا إذا بوشرت على وجه الاحتراف¹.

وهو نفس ما ذهب إليه المشرع المغربي في المادة 393 من مدونة التجارة (ظهور 1996/08/01 على إن الوكالة التجارية " عقد يلتزم بمقتضاه شخص ودون أن يكون مرتبطا بعقد عمل بالتفاوض أو بالتعاقد بصفة معتادة بشأن عمليات تهتم أشريه أو ببيوعات وبصفة عامة جميع العمليات التجارية باسم ولحساب تاجر أو منتج أو ممثل تجاري آخر و هو نفس ما ذهبت إليه المادة 01 من القانون الفرنسي المنظم للوكلاء التجاريين الصادر في تاريخ 25 يونيو 1991 التي تعرف الوكيل التجاري بأنه:

" الوكيل التجاري هو الذي يتعامل بصفة مهنية معتادة ومستقلة ودون أن يكون مرتبطا بعقد تأجير الخدمات ويبرم عمليات الشراء والبيع و التأجير وتقديم الخدمات باسم ولحساب المنتجين و الصناع و التجار² وبالرجوع إلى القانون التجاري الجزائري نجد انه يعرف عقد الوكالة التجارية في المادة 34 منه على انه : " يعتبر عقد الوكالة التجارية اتفاقية يلتزم بواسطتها الشخص عادة بإعداد أو إبرام البيوع أو الشراءات وبوجه عام جميع العمليات التجارية باسم ولحساب تاجر ، و القيام عند الاقتضاء بعمليات تجارية لحسابه الخاص ولكن دون أن يكون مرتبطا بعقد إجازة الخدمات " ³

¹ سحر رشيد حميد النعيمي ، المرجع السابق، 22

² كو ثار شوقي، المرجع السابق

³ أمر رقم 59/75 المؤرخ في 1975/09/26 المتضمن القانون التجاري المعدل و المتمم

و الملاحظ على هذا التعريف انه سار في نهج التشريعات التي تعتبر الوكالة التجارية متى كان موضوعها تجاريا أي القيام بعمليات تجارية ، وهذا بعد أن قام بتعريف الوكالة بصفة عامة في القانون المدني¹ في المادة 571 : " الوكالة أو الإنابة هو عقد بمقتضاه يفوض شخص شخصا آخر للقيام بعمل شيء لحساب الموكل وبالتالي فالمشرع الجزائري عرف الوكالة في القانون المدني و اعتبر أنها إنابة شخص لآخر ثم أضفى عليها الصفة التجارية متى كان موضوعها القيام بعمليات تجارية

¹ أمر رقم 58/75 المؤرخ في 1975/09/26 المعدل و المتمم المتضمن القانون المدني

المطلب الثاني: خصائص عقد الوكالة التجارية

من خلال تعريفنا للوكالة التجارية نستنتج أن لها الخصائص التالية:

الفرع الأول : أنها عقد مسمى

الوكالة التجارية عقد أي أن مصدرها إرادة الطرفين وهو الاتفاق بين الموكل و الوكيل وليس أي مصدرا آخر من مصادر الالتزام ومن هنا يبرز الاختلاف بين الوكالة والنيابة في انه لا يمكن وجود وكالة الا عن طريق الاتفاق في حين أن الاتفاق ليس المصدر الوحيد للنيابة فبجانب النيابة الاتفاقية (الوكالة) توجد نيابة قانونية مصدرها نص القانون كالولاية على القاصر ، ونيابة قضائية مصدرها قرار المحكمة كالقوامة على المجنون ولكن من ناحية أخرى يمكن أن تكون هناك وكالة من غير نيابة في حالة قيام الوكيل بعمل باسمه ولكن لحساب الموكل وهو ما يسمى بالوكالة بالعمولة¹

كما أنها عقد مسمى لان المشرع نظم أحكامها ضمن القانون التجاري و القانون المدني فتسمية الوكالة التجارية مستقرة في جميع التشريعات التجارية مثل القانون التجاري الجزائري و القانون التجاري المصري .²

- ومما سبق وبما أن مصدر الوكالة التجارية هو العقد فانه يستلزم لقيامها تطابق الإيجاب و القبول فيها بإرادة حرة سليمة غير مشوبة بأي عيب من عيوب الرضا من ذوي

¹ سحر رشيد حميد النعيمي، المرجع السابق، ص 23

² المرجع نفسه، ص 24

أهل لإبرام العقد دون أي عارض من عوارض الأهلية إضافة إلى كون محل العقد سببه مشروعين¹

الفرع الثاني : أنها عقد معارضة ملزم لجانبين :

عقد المعارضة هو العقد الذي يأخذ فيه كل من الطرفين المتعاقدين مقابلا لما أعطاه الطرف الثاني في حين أن عقد التبرع هو العقد الذي يقدم احد الطرفين فيه للآخر منفعة مجانا أي لا يأخذ فيه المتعاقد مقابلا لما أعطاه ولا يعطي المتعاقد الآخر مقابلا لما أخذه² وإذا كانت الوكالة المدنية مجانية بحسب الأصل وذلك حسب المادة 581 قانون مدني جزائري التي تنص على انه : " الوكالة تبرعية ما لم يتفق على غير ذلك صراحة أو يستخلص ضمنا من حالة الوكيل .

فإذا اتفق على اجر للوكالة كان هذا الأجر خاضعا لتقدير القاضي إلا إذا دفع طوعا بعد تنفيذ الوكالة " فان الوكالة التجارية من عقود المعارضة لا التبرع ومن ثم فإن الوكيل التجاري يحصل على اجر مقابل قيامه بالتزاماته لان الأعمال التجارية تهدف إلى تحقيق الربح ، وقد يتخذ الأجر شكل مبلغ جزافي يحصل عليه الوكيل كل فترة زمنية محددة ، وقد يأخذ شكل مبلغ جزافي عن كل صفقة يعقدها أو صورة نسبية معينة من الصفقة³

¹ سحر رشيد حميد النعيمي ، المرجع السابق ، ص 23 . 24 .

² المرجع نفسه ، ص 25 . 26 .

³ عبد الفضيل محمد احمد ، الإفلاس والعقود التجارية ، القاهرة مصر ، دار النهضة العربية ، 2000 ، ص 367 .

ومن النتائج المترتبة على كون العقد ملزما لجانبين انه يترتب إلتزامات على عاتق طرفيه فيصبح كل منهما مدنيا ودائنا للآخر وهذا ما سنتناوله عند التطرف لالتزامات الوكيل و الموكل .

الفرع الثالث: أنها عقد مبني على الاعتبار الشخصي:

بما أن موضوع الوكالة التجارية هو إحلال الموكل للوكيل محله في إجراء تصرف قانوني يتحمل آثاره ونتائجه فإن عقد الوكالة التجارية يدخل ضمن خانة العقود التي تقوم على الاعتبار الشخصي بمعنى أن شخص الوكيل التجاري في هذا العقد يكتسي أهمية بالغة تكمن في مدى الثقة التي يضعها فيه الموكل بناء على معايير ومواصفات تميزه عن غيره¹ .

بما يترتب على ذلك من نتائج وخصوصا من حيث المبدأ عدم جواز توكيل الوكيل غيره للقيام بالتصرف القانوني المكلف به الا بإذن الوكيل وإلا فإنه يتحمل المسؤولية عن ذلك وهذا ما تطرقت إليه المادة 580 من القانون المدني الجزائري التي تنص " إذا ناب الوكيل عنه غيره في تنفيذ الوكالة دون أن يكون مرخصا له في ذلك ، كان مسؤولا عما فعل النائب كما لو كان هذا العمل قد صدر منه هو ، ويكون الوكيل ونائبه في هذه الحالة متضامنين في المسؤولية "

¹ كوثر شوقي ، المرجع السابق

ومن النتائج المترتبة على ذلك أيضا انتهاء الوكالة بزوال الاعتبار الشخصي المبني على الثقة التي أعطاها الموكل للوكيل على أن هذا مرتبط بالمفهوم التقليدي للوكالة من أنها خدمة يقدمها صديق وانطلاقا من ذلك هي خدمة عرضية يجب أن يكون نظامها حامي للموكل لكنها غير متكيفة مع عالم تستخدم فيه الوكالة للإحاطة بالأنشطة المهنية التي غالبا ما يكون لها طابع دائم ومنته هنا بروز مفهوم وكالة المصلحة المشتركة المتميزة بالتعاون بين فريقين في قضية مشتركة مثل إنماء الزبائن¹ ويلاحظ كذلك أن الشخص القادر على إدارة الأعمال ولديه القدرة على ابتكار الأفكار الجديدة والفعالة وتحقيق سمعة تجارية قادرة على تكوين الرصيد اللازم من الزبائن يعتبر متوفرا على ضوابط الاعتبار الشخصي بمفهومه الحديث وبالتالي يصلح أن يكون وكيلا تجاريا²

¹ جبروم هوييه ، المرجع السابق ، ص 1051 .

² كوثر شوقي ، المرجع السابق .

الفرع الرابع: أنها عقد تجاري يتمتع فيه الوكيل بالاستقلالية في العمل:

تعتبر الوكالة التجارية عملاً من الأعمال التجارية لأن المشرع الجزائري أدرجها ضمن الباب الرابع من القانون التجاري المتخصص للعقود التجارية و أهم ما يترتب على اعتبار الوكالة التجارية عقداً تجارياً هو جواز إثباتها بكافة الطرق تطبيقاً لمبدأ حرية الإثبات في المواد التجارية ، كما أن مضمون الوكالة يمكن أن يتجدد على ضوء العادات التجارية ويمكنه أيضاً الاستناد إلى المعاملات السابقة بين الموكل والوكيل¹

كما يتميز هذا العقد بأن الوكيل يتمتع بالاستقلال في أعماله وإتباع أساليب الإشهار والإعلان التي تزوجه إلا أن هذا الاستقلال ينفي أن يتبع الوكيل تعليمات موكله فيما يتعلق بالشروط التي يتم بمقتضاها التصرفات التي يعقدها لحسابه و إلا كان مخلاً بالتزاماتها المبدأ يؤدي إلى ترتيب عدة آثار تتمثل في :

- حق الوكيل في أن يكون وكيلاً لعدة موكلين دون أن يلزم بموافقة أي منهم
- يمكن أن يمارس أعمالاً تجارية أخرى لمصلحته إلى جانب أشغال الوكالة التجارية دون أن يعقد صفته كوكيل تجاري²

- بإمكانه أن يعين أو يشغل بعض العمال ليستعين بهم في ممارسة عمله³

¹ هاني دويدار، القانون التجاري ، الطبعة الأولى، بيروت لبنان ، منشورات الحلبي الحقوقية ، 2008 ، ص 81-82

² عبد الفضيل محمد احمد ، المرجع السابق ، ص 366

³ كوثر شوقي ، المرجع السابق .

المطلب الثالث : تمييز عقد الوكالة التجارية عن عقود الوساطة المشابهة

بعد التطرق إلى تعريف الوكالة التجارية وبيان خصائصها نجد أنها تتميز عن عقود الوساطة المشابهة لها التي سنتناولها كالتالي

الفرع الأول : تمييز عقد الوكالة التجارية عن عقد الوكالة المدنية :

يقصد بالوكالة المدنية حسب المادة 571 قانون مدني جزائري ذلك العقد الذي يفوض بمقتضاه شخص آخر للقيام بعمل شيء لحساب الموكل وباسمه

أما الوكالة التجارية فقد عرفت المادة 34 قانون تجاري جزائري بان اتفاقية تلتزم بواسطتها بإعداد أو إبرام عمليات تجارية باسم ولحساب تاجر و القيام عند الاقتضاء بعمليات تجارية لحسابه الخاص ولكن دون أن يكون مرتبطا بعقد إجازة الخدمات

- من خلال هذه التعريفات يتضح أن الوكالة التجارية تشبه الوكالة المدنية في أن الوكيل يعمل باسم ولحساب الموكل كما أن الوكالة التجارية تخضع لقواعد القانون المدني باعتباره الشريعة العامة للقوانين وهذا في حالة عدم وجو نصوص منظمة في القانون التجاري أو أعراف المهنة وذلك حسب المادة 01 مكرر من القانون التجاري الجزائري التي تنص على انه " يسري القانون التجاري على العلاقات بين التجار وفي حالة عدم وجود نص فيه يطبق القانون المدني وأعراف المهنة عند الاقتضاء .

خاصة أن القانون التجاري لم يتطرق لعقد الوكالة التجارية الا من خلال مادة واحدة هي

المادة 34 قانون تجاري السابق ذكرها

كان هذا فيما يتعلق بأوجه بين الوكالة التجارية و الوكالة المدنية أما أوجه الاختلاف فتتمثل في :

- 1- في محل العقد : فمحل العقد في الوكالة المدنية عمل مدني غير تجاري وهذا عكس الوكالة التجارية التي تنصب على عمليات تجارية
- 2- يغلب على الوكالة المدنية أنها عمل تطوعي لمصلحة الموكل بينما الوكالة التجارية مقابل اجر أو ربح وبالتالي تكون لمصلحة الطرفين وليس لمصلحة طرف واحد
- 3- قد تكون الوكالة التجارية ذات طابع خارجي مثل علاقة مؤسسة داخلية مع شركات في الخارج وقد تكون داخلية كوكالة توزيع منتجات مصنع معين أما الوكالة المدنية فيغلب عليها الطابع الداخلي¹
- 4- يتمتع الوكيل التجاري باستقلالية كبيرة وإدارة نشاطه كما يتحمل وحده المصروفات اللازمة لذلك خاصة وانه غالبا ما يكون الوكيل التجاري محترفا لهذه المهنة وهذا عكس الوكيل المدني الذي يفوض في مهمة محددة بقية من طرف الموكل²

¹ أشرف رسمي انس عمر ،(الوكالة التجارية الحصرية في الفقه و القانون) " رسالة الماجستير " ، كلية الدراسات العليا ، جامعة النجاح الوطنية ، فلسطين ، 2012 ، ص 44.

² الكندري محمود احمد ، أهم المشكلات العملية التي يواجهها عقد الامتياز التجاري ، مجلة الحقوق ، العدد الرابع ، 2013 ، ديسمبر 2000 ، www.forumlaw-d2.com.

الفرع الثاني : تمييز عقد الوكالة التجارية عن عقد الوكالة بالعمولة

تعرف الوكالة بالعمولة بأنها عقد يتعهد بمقتضاه الوكيل أن يجرى باسمه تصرفا قانونيا لحساب الموكل مقابل اجر أو عمولة وهي وكالة غير نيابية أو نيابية ناقصة¹ وتتشابه مع الوكالة التجارية في أن كلاهما يرد على أعمال تجارية كما أن الوكيل التجاري و الوكيل بالعمولة يتقاضى اجرا أو عمولة نظير عمله فهما من الأعمال التجارية التي تكون بعوض وملزمة لجانبين أما أوجه الاختلاف بين العقدين فتتمثل في:

1- يعتبر أهم فرق بين العقدين أن الوكيل التجاري يعمل باسم موكله إلى هذا الأخير تعود الحقوق والواجبات الناشئة عن العمل الموكل فيه لان الوكيل يظهر صفته أمام الغير الذي يعتبر متعاملا مع الموكل مباشرة ، أما الوكيل بالعمولة فهو يعمل دائما باسم نفسه وهوالمسؤول وحده إزاء الغير الذي تعاقد معه وإزاء الموكل عن تنفيذ الصفقة وله الرجوع على كل منهما بما يخصه مستقلا عن الآخر دون أن يكون لأحدهما حق مطالبة الآخر مباشرة .

2- ليس للوكيل التجاري ضمانات خاصة للحصول على أجرته ، أما الوكيل بعمولة فله ضمانات للحصول على عمولته تتمثل في حق حبس البضاعة المسلمة له إلى أن يستوفي دينه كما له حق الامتياز على هذه البضاعة في حالة بيعها²

¹ اشرف رسمي أنيس عمر ، المرجع السابق ، ص 54.

² عبد الحميد الشواربي ، القانون التجاري (العقود التجارية) ، الاسكندرية مصر ، منشأة المعارف ، 1993 ، ص 1995 .

3- يشترط في الوكيل بالعمولة أن يكون كامل الأهلية لأنه مسؤول عن تنفيذ العقد في مواجهة الغير محتملا المخاطر إذا طرأت أما الوكيل التجاري فلا يشترط فيه الأهلية الكاملة فيجوز توكيل القاصر و المميز لأنه لا يعتبر الا وسيط بين الموكل و الغير لا يتحمل مخاطر العقد .

4- تعتبر العديد من القوانين الوكالة بالعمولة عملا تجاريا ولو كان منفردا ومنها القانون المصري أما الوكالة التجارية فلا تعتبر عملا تجاريا وها عكس القانون الجزائري والقانون الفرنسي اللذين لا يعتبران الوكالة بالعمولة المنفردة عملا تجاريا¹

¹ اشرف رسمي أنيس عمر ، المرجع السابق ، ص 54 .

الفرع الثالث : تمييز عقد الوكالة التجارية عن عقد السمسرة :

تعرف السمسرة بأنها عقد يتعهد بموجبه شخصا يدعى السمسار أو الدلائل لشخص يريد إبرام عقد معين أن يجد له شخصا راغبا في إبرامه معه فتقصر بذلك مهمته على التقريب بين الطرفين وتسهيل المفاوضات بينهما ودفعهما إلى التعاقد دون تمثيل أي منهما .¹

ويتشابه عقد الوكالة التجارية على السمسرة في كون محل الالتزام في العقد هو التوسط في عمل قانوني كما أنهما تشابهان أيضا في أن كلاهما يعتبر عملا تجاريا فقد نص المشرع على أن السمسرة عمل تجاري في المادة 02 قانون تجاري جزائري / فقرة 14 بقول : " يعتبر عملا تجاريا بحسب موضوعه كل عملية توسط لشراء وبيع العقارات أو المحلات التجارية و القيم العقارية " كما أن الوكالة التجارية تعتبر عقدا تجاريا حسب المادة 34 قانون تجاري جزائري السابق ذكرها

أما أوجه الاختلاف بين العقدين فتتمثل في :

- أن المساس مهمته الوحيدة هي التقريب بين الفريقين ومحاولة الوصول إلى اتفاق بينهما فليست له سلطة إبرام أعمال قانونية في المفاوضة التي يلجأ إليه من اجلها فالسمسرة لا يقومون الا بالاتصال بالأشخاص المهتمين بالأمر²

فيقومون بأعمال مادية تتمثل في التفاوض ، الإعلان ، السفر ، اجتذاب الزبائن ، أما الأعمال القانونية المعنية أي عقود الالتزام تحضر ولا يوقعونها

¹ سحر رشيد حميد النعيمي ، المرجع السابق ، ص 44 .

² جبروم هوييه ، المرجع السابق ، ص 1066.

- محل عقد الوكالة التجارية يجب أن يكون دائما من الأعمال التجارية في الوقت الذي لا

يشترط في العقد الذي يتوسط السمسار لإبرامه أن يكون تجاريا

- أن السمسرة تدخل في فئة إجارة العمل المستقل أو عقد المقاوله السمسار مكلف

بالوصول إلى قضيه ما يكلف من احد الفريقين أو كلاهما لهذا الغاية ، وبالتالي يخضع

لقواعد عقد المقاوله ومنه فهو يختلف عن الوكيل التجاري في النظام القانوني الذي يخضع

له كل منهما ¹

¹ جبروم هوييه ، المرجع السابق ، ص 1066.

الفرع الرابع : تمييز عقد الوكالة التجارية عن عقد الامتياز التجاري :

بدأت أولى تطبيقات نظام الامتياز التجاري في الولايات المتحدة الأمريكية سنة 1860 عن طريق شركة senger لماكينات الخياطة التي عمدت إلى منح بعض رجال الأعمال المستقلين ماليا الحق الحصري في بيع إنتاج الشركة وتقديم الخدمات في مناطق محددة ليشرب....ذلك في باقي مناطق العالم حيث يشمل جميع المجالات¹

يعرف الفقه نظام الامتياز التجاري CONTRAT DE FRANCHISE بأنه : نظام تعاقدى وإداري يلتزم بموجبه احد أطرافه (مانح الامتياز) بمد الطرف الآخر (متلقي الامتياز) الحق في ممارسة واستغلال نشاط معين في منطقة معينة ، تثبت نجاحه بالتجربة مع السماح للمتابع....باستعمال جميع مستلزمات ومقومات هذا النشاط من اسم وعلامة تجارية وخطط إدارية وتسويقية ومالية وإعلانية ، مع تقديم المساعدة و التدريب و الإشراف أثناء مدة العقد ، نظير مقابل معين إضافة إلى نسبة معينة من إجمالي مدا خيل المبيعات²

ومن خلال التعريف بعقد الامتياز التجاري تبرز لنا أوجه الشبه و الاختلاف بين عقدي الوكالة التجارية و الامتياز التجاري .

¹ كوثر شوقي ، المرجع السابق

² دعاء طارق بكر البشتاوي،(عقد الفرنشيز واثاره)،رسالة ماجستير في القانون الخاص،كلية الدراسات العليا،جامعة النجاح الوطنية،نابلس،فلسطين،ص 47

فبالنسبة لأوجه التشابه فنتمثل في :

- كل من العقدين يقوم على الاعتبار الشخصي

- يتمتع كل من متلقي الامتياز اتجاه المانح و الوكيل التجاري في مواجهة الموكل بالاستقلال القانوني

- إضافة إلى تشابه العقدين في النشاط لتوزيعي للسلع والخدمات أما أوجه الاختلاف بين العقدين فنتمثل في :

- يعتبر عقد الوكالة التجارية من العقود المسماة في القانون التجاري أما عقد الامتياز التجاري فما زال لحد الآن بدون تنظيم قانوني رغم انتشاره الواسع في الميدان التجاري

- يعتبر الوكيل التجاري وسيطا فقط بين الموكل و الغير وبالتالي لا يتحمل الخسائر المالية التي يتعرض لها الموكل في معاملته عكس متلقي الامتياز الذي يتحمل كافة الأخطار التي قد تنشأ عن إدارته للنشاط بالإضافة إلى الأخطار المتعلقة بظروف السوق الذي يعمل به .

- أما أهم اختلاف بين العقدين فيتمثل في كون متلقي الامتياز تاجر يتصرف ويزاول التجارة باسمه ولحسابه الخاص في حين أن الوكيل التجاري يتاجر ويتصرف باسم ولحساب موكله .¹

¹ ياسر سيد محمد الحديدي، النظام القانوني لعقد الامتياز التجاري، الطبعة 1، الإسكندرية، مصر، الناشر جمال حري وشركاه، منشأة المعارف، 2008، ص 07

المبحث الثاني : صور عقد الوكالة التجارية :

أدى التطور التجاري وانتشار التعامل بالوكالة التجارية خاصة في التعاملات الخارجية بين المواطنين و الشركات الأجنبية إلى ظهور عدة صور وأنواع لعقد الوكالة التجارية وقد اختلف الفقهاء و مؤلفو الكتب في تقسيم الوكالات التجارية الا إن التقسيم الذي سار عليه أغلب الآراء هو تقسيم الوكالة التجارية إلى ثلاثة أنواع :

وكالة العقود التي نتناولها في المطلب الأول لنتطرق في المطلب الثاني لعقد التمثيل التجاري ومدى اعتباره صورة من صور الوكالة التجارية ثم نتناول في المطلب الثالث عن الوكالة الحضرية كصورة ثالثة للوكالة .

المطلب الأول : وكالة العقود

يعتبر أهم صورة من صور الوكالة التجارية و أكثرها انتشارا وكالة العقود التي سنتطرق إليها في هذا المطلب

الفرع الأول : تعريف وكالة العقود

ورد تعريف وكالة العقود باعتبارها احد أنواع عقد الوكالة التجارية في كل من القانون التجاري المصري لسنة 1999 وكذا القانون الكويتي في الكتاب الثاني من قانون التجارة رقم 68 لسنة 1980 ، والمشرع الاتحادي الإماراتي في الكتاب الثاني من قانون المعاملات التجارية رقم 18 لسنة 1993

فبالنسبة للقانون التجاري المصري فقد عرف وكالة العقود في المادة 177 بأنها :

" عقد يلتزم بموجبه شخص بان يتولى على وجه الاستمرار وفي منطقة نشاط معينة

الترويج و التفاوض وإبرام الصفقات باسم الموكل ¹

ولحسابه مقابل اجر ويجوز أن تشمل مهمته تنفيذها باسم الموكل و لحسابه "

وحسب هذا التعريف فان وكيل العقود يكون مسؤولا وممارسا لأعمال الوكالة وإدارة نشاط

موكله التجاري كما انه يكون ملتزما بما يلزم لإدارة هذا النشاط من مصروفات وخلافه كما

يعتبر ممثلا لموكله في الدعاوى التي تقام من أو على موكله بمناسبة هذا النشاط الموكل

فيه ²

أما قانون التجارة الكويتي في المادة 271 وقانون المعاملات التجارية الإماراتي في المادة

217 فقد عرف وكالة العقود بأنها : " عقد يلتزم بموجبه شخص بان يتولى على وجه

الاستمرار وفي منطقة نشاط معينة الحظ و التفاوض على إبرام الصفقات لمصلحة

الموكل مقابل اجر ويجوز أن تشمل مهمته إبرام الصفقات وتنفيذها باسم الموكل ولحسابه ³

ومن الأمثلة على وكالات العقود ، وكالات التأمين بكافة صوره ومجالاته حيث يقوم وكيل

العقود بالبحث عن مستأمنين يرغبون في التأمين لدى الشركات التي يعملون لحسابها ،

¹ منير محمد الجنيهي وممدوح محمد الجنيهي ، العقود التجارية الإسكندرية ، مصر ، دار الفكر الجامعي ، 2000 ، ص 67 .

² المرجع نفسه ، ص 67

³ سحر رشيد حميد النعيمي ، المرجع السابق ، ص 214.

لكن بشرط أن يكونوا مستقلين بعملهم غير تابعين للشركة بشكل مباشر ولا كانوا موظفين لدى هذه الشركة¹

¹ اشرف رسمي أنيس عمر ، المرجع السابق ، ص 51.

الفرع الثاني : أهمية وكالة العقود

لوكالة العقود أهمية كبيرة من الناحية العملية خاصة بالنسبة لكبار المنتجين وتجار الجملة لأنها تسهل عليهم الحصول على العملاء دون الالتجاء إلى الوكلاء بالعمولة باسمهم وقد انتشرت حاليا وكالة العقود بكثرة نتيجة سهولة المواصلات ولأسباب متنوعة أهمها :

- **الضرورة الطبيعية** : وتتمثل في استحالة قيام المالكين للأعمال التجارية شخصيا بكل الأنشطة المطلوبة لتسيير عملهم

- **لمعرفة اختصاصي** : أحيانا يتطلب تعيين وكيل لمعرفة هذا الأخير بإسرار التسويق في منطقته ومعرفته بالعملاء ومدى ملاءمتهم التجارية وغير ذلك من الأسباب

للاعتناء على الوكلاء في عمليات نقل البضائع وتجنيب المالك المشاكل التي قد تحدث بسبب ذلك فاختلاف القوانين الجمارك و شروط النقل يتطلب الاعتماد على وكيل في ميناء التصدير أو ميناء الاستقبال ليتولى كل أعمال المالك

- **لمواجهة حالة الضرورة** : فعندما تحدث لشخص مشكلة كالمرض فإنه لا بد من

الاعتماد على الوكلاء لتسيير شؤونه¹

¹ احمد احمد يحيى الوشلي ،الوكالة التجارية في القانون المغربي و اليمني ،المركز الوطني للمعلومات ،الموقع الإلكتروني www.yemen-nic.info

الفرع الثالث : المركز القانوني لوكيل العقود :

من خلال التعريفات التي ذكرناها فيما يخص التشريعات التي تناولت وكالة العقود نجد إن مهمة وكيل العقود تكون بإحدى صورتين :

1- الصورة الأولى : المهمة الرئيسية لوكيل العقود فيها يقتصر دوره على البحث عن

العملاء وتحفيزهم على التعاقد مع الموكل دون التدخل في إبرام العقد ، وفي هذه الصورة فإن العقد يتم بين الموكل و العميل مباشرة دون أن يكون لوكيل العقود أي دور فيه

2- الصورة الثانية : وفيها تتجاوز مهمة وكيل العقود البحث والتحفيز إلى إبرام العقد

مع العميل باسم الموكل ولحسابه وبذلك تتصرف آثار العقد إلى ذمة الموكل مباشرة وكأنه هو الذي باشر العقد ولا يكون وكيل العقود مسؤولاً أمام العميل عن شيء وتعتبر الصورة الثانية صورة ثانوية لمهمة وكيل العقود لان التعريف نص على انه " ويجوز أن تشمل مهمته " ¹

وبالتالي فوكيل العقود يمارس الأعمال الموكل فيها باسم التاجر الموكل له لا باسمه الشخصي ، ويجب عليه عند التوقيع أن يضع إلى جانب اسمه الكامل اسم هذا التاجر كاملاً مع بيان صفته كوكيل ولا كان مسؤولاً شخصياً عما قام به من عمل ، فوكالة العقود من العقود التي تقوم على النيابة في العقد ، فالغير يرجع على الموكل مباشرة من جراء ما قام به الوكيل من معاملات تتعلق بنوع التجارة الموكل له القيام بها فالعلاقات الناشئة عن

¹ اشرف رسمي أنيس عمر ، المرجع السابق ، ص 52 .

العقد بين وكيل العقود والغير تكون علاقات مباشرة بين التاجر أو الشركات الموكلة وبين من تعاقد معه الوكيل التجاري¹

مع ملاحظة أن هناك من الفقه من فسر عبارة : " ويجوز أن تشتمل مهمة إبرام هذه الصفقات وتنفيذها باسم الموكل ولحسابه .." أن المشرع قد تصور أن وكيل العقود يقوم بعمله باسمه لحساب موكله أي كوكيل عمولة ولا يقوم به باسم موكله أي كوكيل عادي (نيابي) الا استثناء مع أن المفروض أن يكون له العمل من هاتين الصفتين وليس الأصل أو القاعدة بإحداهما واستثناء بالأخرى²

¹ يعقوب يوسف صرخوه ،العقود التجارية ، الطبعة الثانية، الكويت، 1987، ص 36 .

² سحر رشيد حميد النعيمي ، المرجع السابق ، ص 223

المطلب الثاني : التمثيل التجاري

بعد تناولنا لوكالة العقود ننقل إلى التمثيل التجاري الذي يعتبر أيضا صورة مهمة للوكالة التجارية

الفرع الأول : تعريف التمثيل التجاري

ورد ذكر التمثيل التجاري في مختلف القوانين العربية المقارنة فقد جاء في المادة 03 فقرة " أولا : من قانون تنظيم الوكالة والوساطة التجارية العراقي رقم 11 سنة 1983 ومن بعده قانون الوكالة التجارية العراقي رقم 26 لسنة 1994 المتضمنة تعريف الوكالات التجارية بكونها " كل عمل تجاري يقوم به في العراق شخص بصفة وكيل عن شخص طبيعي أو معنوي من خارج العراق سواء أكانت وكالة تجارية أم وكالة بالعمولة أم تمثيلا تجاريا أو أي وكالة تجارية أخرى ... "

وكذلك قانون التجارة الأردني في المادة 86 المطابقة للمادة 373 من قانون التجارة السوري التي تنص في الفقرة الأولى منها : " أن الممثلين التجاريين يعدون تارة كمستخدمين وتارة بمثابة وكلاء عاديين بحسب ما يدل عليه العقد من ارتباطهم واستقلالهم في العمل ¹"

أما قانون المعاملات التجارية الإماراتي فقد نص في المادة 245 أن : " التمثيل التجاري عقد يتعهد بمقتضاه الممثل التجاري بإبرام الصفقات باسم موكله ولحسابه وذلك بصفة

¹ سحر رشيد حميد النعيمي ، المرجع السابق ، ص 202 ، 214

مستديمة في منطقة معينة " وقانون التجارة الكويتي في المادة 297 منه الذي عرف الممثل التجاري بأنه : " يعتبر ممثلاً تجارياً من كان مكلفاً من قبل التاجر بالقيام بعمل من أعمال تجارته ، متجولاً أو في محل تجارته أو في أي محل آخر... " ¹

أما المشرع اللبناني فقد وضع للتمثيل التجاري نظاماً خاصاً به من خلال المرسوم الاشتراعي رقم 34 لسنة 1967 الذي يعرف التمثيل التجاري بواسطة تعريف الممثل التجاري في المادة الأولى / 01 منه التي تنص على انه " الممثل التجاري هو الوكيل الذي يقوم بحكم مهنته الاعتيادية المستقلة ، ودون أن يكون مرتبطاً بإجارة خدمة ، بالمفاوضة لإتمام عمليات البيع والشراء أو التأجير أو تقديم الخدمات ويقوم عند الاقتضاء بهذه الأعمال باسم المنتجين أو التجار ولحسابهم " ²

وما يلاحظ من خلال التعاريف السابقة أن القوانين التي نصت على وكالة العقود كصورة من صور الوكالة التجارية اعتبرت التمثيل التجاري يقوم على فكرة تنفيذ وإبرام العقد من طرف الممثل نيابة عن الموكل أما الوكيل في وكالة العقود فيقوم بالترويج و التفاوض وإبرام الصفقات باسم ولحساب الموكل وهذا في كل القانون الكويتي والإماراتي أما القوانين التي لم تنص على وكالة العقود فقد اعتبرت أن الممثل التجاري يقوم بمهمة الترويج والتفاوض إضافة إلى إبرام العقود نيابة عن الموكل

¹ سحر رشيد حميد النعيمي ، المرجع السابق ، ص 214

² هاني دويدار ، المرجع السابق ، ص 107-108 .

وفي الأخير هناك من يرى أنه لا عبرة بالتكييف القانوني للعقد فالتسميات متعددة وكثيرة ولذا فإن لمحكمة الموضوع أن تقوم بذلك مستعينة بطبيعة نشاط الوكيل وبجميع الظروف المحيطة وتخضع في هذا التكييف لرقابة المحكمة العليا¹ فلا أدل على عدم دقة تسميات وكالة العقود والتمثيل التجاري مما جاء في المادة الأولى من المرسوم الاشتراعي اللبناني لسنة 1967 التي عرفت الممثل التجاري وهذا التعريف يشمل كلا مما سماه القانون الكويتي والقانون الإماراتي وكيل العقود ووكيل التوزيع.

كما أن مصطلح وكيل العقود لا يتفق مع المصطلحات الخاصة بالوكلاء التجاريين في القانون المقارن ، ففي القوانين الأنكلوسكسونية هناك: الوكيل التجاري commercial

agent والوكيل بالعمولة: comission agent

والممثل التجاري: commercial representatise والموزع التجاري: commercial distributer

كما أن القانون الفرنسي يستعمل المصطلحات التالية: الوكيل التجاري: commercial

agent والوكيل بالعمولة: commissionnaire والممثل التجاري: representant de

commerce²

فليس هناك مصطلح انجليزي أو فرنسي يقابل مصطلح وكيل العقود وهذا ما جعل القوانين تختلف في تعريفات وكيل العقود والممثل التجاري .

¹ يعقوب يوسف صرخوه ، المرجع السابق ، ص 330.

² محمود محمد علي صبره ، ترجمة العقود التجارية ، القاهرة ، مصر ، دار الكتب القانونية ، 2002 ، ص 135 .

الفرع الثاني: الطبيعة القانونية للتمثيل التجاري:

اختلفت الآراء الفقهية والقانونية في تحديد الطبيعة القانونية لعقد التمثيل التجاري فهناك من اعتبر الممثل التجاري تابعا لمستخدمه بعقد عمل وهناك من يرى أن التمثيل التجاري وكالة تجارية وهناك من ترك الباب مفتوحا لكلا الاعتبارين .

فالقانون التجاري الكويتي نص على أن: " الممثل التجاري يرتبط بالتاجر بعقد عمل " وهذا حسب المادة 297¹.

وقد أخذ بهذا الرأي المشرع المصري في المادة 676 من القانون المدني الصادر سنة 1948 بنصه على أنه : " تسري أحكام عقد العمل على العلاقة ما بين أرباب العمل وبين الطوافين والممثلين التجاريين والجوابين ومندوبي التأمين وغيرهم من الوسطاء، ولو كانوا مأجورين بطريقة العمالة أو كانوا يعملون لحساب جملة من أرباب الأعمال، مادام هؤلاء الأشخاص تابعين لأرباب العمل وخاضعين لرقابتهم " .

واعتبار كل من القانون الكويتي والمصري الممثل التجاري مرتبطا بعقد عمل مرده إلى القانونين الفرنسيين الصادران بتاريخ: 1927/12/16 و 1937/07/18 ، الأول في انتفاع مندوب التأمين بأحكام المادة 1780 من القانون المدني الفرنسي الخاصة بعقد العمل².

¹ يعقوب يوسف صرخوه ، المرجع السابق ، ص 335.

² سحر رشيد حميد النعيمي ، المرجع السابق ، ص 203 ..

والثاني في جعل الطوافين والممثلين التجاريين والجوابين عند توافر شروط معينة مرتبطين بمخدوميهم بموجب عقد عمل لا عقد وكالة¹. أما القانون الأردني والسوري في المواد: 86 من القانون التجاري الأردني والمادة 373 من قانون التجارة السوري فقد سارا على نفس نهج المشرع اللبناني الذي نص في المادة: 278 / فقرة (1) من التقنين التجاري: " إن الممثلين التجاريين يعدون تارة كمستخدمين وتارة بمثابة وكلاء عاديين بحسب ما يدل عليه العقد من ارتباطهم أو استقلالهم في العمل"²

فهذه القوانين لم تحدد طبيعة علاقة الممثل التجاري بالتاجر الذي قام بتوكيله فاعتبرت أنه يمكن أن يكون الممثل التجاري عاملاً يخضع لقواعد عقد العمل أو وكيلاً يخضع لقواعد عقد الوكالة التجارية بحسب العقد الذي يربطه بالتاجر .

والواقع أنه لا يمكن اعتبار الممثل التجاري وكيلاً عادياً ومستخدماً في آن واحد ولا يمكن اعتباره مستخدماً أي عاملاً إلا إذا ثبتت تبعيته لرب عمل .

لهذا يرى جانب من الفقه أن كلا من القانون الأردني والسوري واللبناني يفرق بين نوعين من الممثلين التجاريين :

النوع الأول : الممثل التجاري المستخدم لدى موكله أي المرتبط به بعلاقة عقد العمل الذي رغم قيامه بالأعمال التجارية فإنه لا يقوم بها على وجه الاستقلال عن موكله وإنما

¹ سحر رشيد حميد النعيمي ، المرجع السابق ، ص 203

² هاني دويدار ، المرجع السابق ، ص 84

يقوم بها فقط كنائب عن رب عمله فهذا الممثل يعتبر عاملاً يخضع لقواعد عقد العمل وليس عقد الوكالة .

النوع الثاني : الممثل التجاري الذي يكون وكيلاً لبيوت تجارية متعددة وله مكاتب وهيئة ومستخدمين وإدارة ونفقات عامة يجوز معها اعتباره صاحب مشروع حقيقي فيصبح هو نفسه تاجراً وبالتالي لا توجد علاقة تبعية بينه وبين الموكل ولذلك يعتبر وكيلاً يخضع لقواعد الوكالة التجارية.¹ مع ملاحظة أن المادة 1 / فقرة 1 من المرسوم الاشتراعي اللبناني لسنة 1967 ذكرت أن تعاقد الممثل التجاري يكون - عند الاقتضاء - باسم المنتجين أو التجار ولحسابهم وهذا ما أدى ببعض الفقهاء ومنهم الدكتور " الياس أبو عيد " إلى القول بأن التمثيل التجاري يمكن أن يشمل كافة صور الوساطة التجارية فيتعاقد الممثل باسمه الشخصي على أساس الوكالة بالعمولة أو باسم الموكل على أساس الوكالة التجارية كما يرى هذا الرأي أن عمل الممثل قد يقتصر على المفاوضات ولا يمتد إلى إبرام العقود.²

¹ سحر رشيد حميد النعيمي ، المرجع السابق ، ص 206

² هاني دويدار ، المرجع السابق ، ص 109 .

الفرع الثالث : أهمية الممثل التجاري :

يعتبر التمثيل التجاري النموذج الأمثل للوكالة القائمة على المصلحة المشتركة لطرفيها المتعاقدين ، وهذا ما أدى بالتجار إلى الانصراف عن خدمات الوكلاء بالعمولة في بعض المجالات و الاستعانة فيها أكثر بالممثلين التجاريين ذلك انه بحكم اتصال الممثل التجاري المستمر و الوثيق بالتجار الذين يمثلهم يكون عادة اقدر من الوكيل بالعمولة على خدمتهم وفهم ماهية العقود التي تبرم باسمهم¹

فالممثل التجاري يقوم بخدمات لها أهميتها في المجال التجاري و الصناعي والمالي وعلى الأخص فيما يتعلق بتصريف بضائع التجار و الشركات والبيوت المالية ومنتجاتهم ، ونظرا للمصلحة الوثيقة التي تربطه بالتجار و الشركات فهو يقوم بالعناية و الرعاية اللازمة لمصالح هؤلاء التجار رعاية لمصلحته في استمرار التعامل معهم خاصة في حالة الممثل التجاري الذي تربطه علاقة تبعية مع التاجر²

¹ سحر رشيد حميد النعيمي ، المرجع السابق ، ص 199 .

² يعقوب يوسف صرخوه ، المرجع السابق ، ص 335 .

المطلب الثالث : الوكالة التجارية الحصرية :

من الصور الحديثة لعقد الوكالة التجارية الوكالة التجارية الحصرية التي نتناولها الآن

الفرع الأول : تعريف الوكالة التجارية الحصرية

لا يوجد تعريف خاص في القانون لمصطلح " الوكالة التجارية الحصرية " فقد استخدمت عدة مصطلحات للدلالة على هذا العقد فاستخدم البعض مصطلح " اتفاق التوزيع الحصري " وسماه البعض " التمثيل الحصري " وهناك من نص على مصطلح " الوكيل الحصري " أو " الموزع الوحيد بوجه الحصر " ¹

وكل هذه المصطلحات تدل على معنى واحد هو معنى الوكالة التجارية الحصرية وفي ذلك يرى المحامي إلياس أبو عبيد في كتابة التمثيل التجاري " إن الممثل التجاري أو الموزع الحصري هو وكيل طبقا لأحكام المادة الأولى / فقرة 01 من المرسوم الاشتراعي رقم 67/34 ، في حين أن الموزع العادي لا يسبغ بهذه الصبغة أي يعتبر وكيلا ، وهذا متعارف عليه ومسلم به جدلا " لذلك فإن الاختلاف في المسمى لا يغير من حقيقة المعنى المراد من الوكالة الحصرية

وقد استخلص الباحث اشرف رسمي أنيس عمر تعريف الوكالة الحصرية من مختلف كتب القانون و الاقتصاد فعرّفها بأنها :

¹ اشرف رسمي أنيس عمر ، المرجع السابق ، ص 58

" عقد يلتزم بموجبه طرف أول تمثيل طرف آخر على ارض محددة وتوزيع منتجاته على وجه الحصر " ¹

من خلال تعريف الوكالة التجارية الحصرية نجد أن ما يميزها عن غيرها من صور الوكالة التجارية هو شرط الحصر أو القصر وهو " التزام احد طرفي العقد بالتعامل مع الطرف الآخر وحده فقط في منطقته أو في حدود معينة يتفقان عليها "

وبمقتضى هذا الشرط يشترط الموكل على الوكيل الاقتصار على بيع بضائعه بحيث لا يبيع غيرها من جنسها مما تنتجه مصانع أو جهات أخرى وبالمقابل يتعهد الموكل الا يتعاقد أو يمون السلعة موضوع العقد لجهة أخرى غير الوكيل الحصري ضمن منطقة محددة يتفقان عليها وبذلك يكون الحصر متبادلا بين الطرفين ²

لكن شرط الحصر الذي يجب فيه أن يكون متبادلا بين الطرفين لا يكون مطلقا وإنما يكون مفيدا بقيود تتمثل في :

1- **من حيث المكان :** في حالة التقييد المكاني تقتصر فاعلية العقد على منطقة

جغرافية معينة فيكون للوكيل الحصري وحده الحق في التصرف في المنطقة المحددة دون منافس ويسمى في هذه الحالة " الوكيل العام "

¹ اشرف رسمي أنيس عمر ، المرجع السابق ، ص58- 59 .

² احمد احمد يحيى الوشلي ، المرجع السابق ، ص 05 .

2- **من حيث نوع الإنتاج :** في هذه الحالة ينصرف العقد إلى سلعة معينة دون

غيرهما فيكون للوكيل الحصري وحده الحق في توزيعها باستعمال الوكالة محل العقد دون غيرها من البضائع ¹ .

3- **من حيث الأشخاص :** وفي هذه الحالة من العقد يقتصر دور الوكيل الحصري

على التعامل مع أشخاص محددين دون سواهم مثل التعامل مع تجار الجملة دون التعامل بالتجزئة وقد تجتمع القيود السابقة في عقد واحد أو قد تفترق وذلك تبعا لإرادة مصلحة الطرفين المشتركة " ²

¹ اشرف رسمي أنيس عمر ، المرجع السابق ، ص 75 .

² المرجع نفسه ، ص 75 .

الفرع الثاني : صور الوكالة التجارية الحصرية : يوجد للوكالة التجارية الحصرية

صورتين تتمثل في :

الصورة الأولى : وكالة العقود بشرط الحصر :

هي الصورة التي يقوم الوكيل فيها بحكم مهنته الاعتيادية المستقلة ودون أن يكون مرتبطا بإجارة خدمة بالمفاوضة لإتمام عمليات البيع و الشراء أو التأخير أو تقديم الخدمات ، ويقوم عند الاقتضاء بهذه الأعمال باسم المنتجين أو التجار ولحسابهم وذلك بشرط الحصر.

وفي هذه الصورة يقتصر دور الوكيل على الترويج و التفاوض وإبرام الصفقات باسم الموكل ولحسابه مقابل اجر أو نسبة ربح في منطقة جغرافية محددة على وجه الحصر حيث يتعاقد الوكيل الحصري مع الغير باسم الموكل ولحسابه ولا يتحمل الوكيل أي نوع من المخاطر التي قد تنجم عن الصفقة كما لا يقوم الوكيل بشراء البضائع ولا يتحمل نفقاتها

ويعاب على هذه الصورة أن الوكيل لا يقوم بواجبه على أكمل وجه ولا يجتهد بتوزيع المنتجات ولا التعاقد مع الغير مما سبب قلة التعامل بهذا النوع من الوكالات هذه الصورة تأخذ أحكام وكالة العقود وشروطها ¹ .

¹ احمد احمد يحيى الوشلي ، المرجع السابق ، ص 03 .

الصورة الثانية : وكالة التوزيع الحصري :

الموزع الحصري هو من يقوم لحسابه الخاص ببيع ما يشتريه بشرط أن العقد الذي يربطه بمنتج البضائع يخول له صفة الموزع الوحيد بشرط الحصر ويتضح من خلال التعريف السابق أن الموزع الحصري يقوم ببيع البضائع باسمه الشخصي ولحسابه الخاص ، ويقتصر العقد الذي يربط بينه وبين منتج البضائع على تفويضه بالبيع .

ويتحمل بذلك الموزع مخاطر تسويق البضائع فلا يجوز له رد البضائع التي لم يتم بيعها إلى المنتج ، خلافا لصورة وكالة العقود بشرط الحصر وقد اخضع المرسوم الاشتراعي اللبناني لسنة 1967 في المادة الأولى / الفقرة 02 منه الموزع الحصري للأحكام المطبقة على الممثل التجاري وذلك بنصه " يعتبر أيضا بحكم الممثل التجاري التاجر الذي يقوم لحسابه الخاص ببيع ما يشتريه بناء لعقد يتضمن إعطائه صفة الممثل أو الموزع الوحيد بوجه الحصر " ¹

وهذه الصورة منتشرة بكثرة لان الوكيل الحصري ملزم بتصريف حد مقبول للطرفين من البضاعة المرسلة إليه وذلك بعد أن يكون قد دفع ثمنها كاملا أو جزءا منه كضمان لوصول البضاعة إليه ²

¹ هاني دويدار ، المرجع السابق ، ص 111 .

² اشرف رسمي عمر ، المرجع السابق ، ص 69 .

الفرع الثالث : أهمية الوكالة التجارية الحصرية :

تتبع أهمية الوكالات التجارية الحصرية من حجم التعامل التجاري بها . فقد أوضح تقرير لوزارة الاقتصاد الوطني الإماراتي في العام 2008 أن الإجمالي للوكالات التجارية الحصرية المسجلة بإدارة الوكالات هو : 4377 وكالة ، موزعة حسب جنسية الموكل على 98 دولة عربية وأجنبية .

وهذا ما يفسر الازدهار الاقتصادي لهذه الدولة لان الوكالات التجارية تساهم في تنشيط الاقتصاد الوطني ، وكذلك إيجاد فرص عمل جديدة بإنشاء الفروع و المراكز وورش الصيانة ومخازن لقطع الغيار ¹.

ومن فوائد الوكالة التجارية الحصرية :

- نقل التكنولوجيا التي تحتاج لها البلاد في مجال الإنشاءات الكبرى و في مجال الاتصالات و المعلومات عن طريق الوكالات الحصرية الكبرى و التي تكون لها قدرة فنية ومالية كبيرة .

- خدمات ما بعد البيع من كفالة وصيانة وإرشادات ، وهذه لا تتوفر بالغالب لدى الموزع العادي ، لأنها تحتاج إلى خبرة وتكلفة وتخصص لا يتمتع بها الا وكيل الحصري .

- إضافة إلى حماية التجار وذلك بعدم انتقال الوكالات من وكيل إلى آخر الا وفق ضوابط محددة واستقرار العمل التجاري ، فإن احد لا يستطيع أن يلقي بسلعته في السوق

¹ اشرف رسمي أنيس عمر ، المرجع السابق ، ص 69 .

بدون وكيل يعمل على الدعاية و الإعلان و الترويج لها وبالتالي تسويقها ، وهذا الوكيل لا يقبل أن يجتهد ويتعب بالدعاية و الإعلان لمنتج ثم يقوم غيره بقطف ثمار جهده ، وبالتالي لا بد أن يكون وكيلا حصريا و حصريا فقط كما أن الشرط لحصر المتبادل فوائد لكل من الموكل والوكيل .

- أن لشرط الحصر أهمية بالغة للموكل حيث انه حينما يشترط على الوكيل الاقتصار على التعامل معه فانه بذلك يضمن اجتهاده في توزيع سلعته وخدماته وتقانيه في ذلك بشتى الوسائل ، لاقتصار نشاطه التجاري عليه فيحرص على نجاح مشروعه وكسب السوق من خلال جودة الأداء و التعامل وعلى تطوير نشاطه بما يخدم هذه السلع ، كما يدفع الوكيل الحصري إلى فتح عدة فروع في منطقته لتصريف بضاعة موكله وتلبية احتياجات المتعاملين معه .

- أما بالنسبة للوكيل : فغنه يجعله في مأمن من وجود منافسين في منطقته وان ما يبذلاه من تكاليف في الدعاية و الإعلان أو الدراسات وغير ذلك يكون مردودها الاقتصادي عليه وحده ، كما أن شهرة العلامة التجارية لمنتجات الموكل سينال الوكيل الحصري ثمارها ولن يشاركه شخص آخر لم يشاركه في البذل و الجهد ¹.

¹ اشرف رسمي أنيس عمر، المرجع السابق، ص70

- كما أن في شرط الحصر مصلحة للمجتمع وذلك ما يتضمنه تقديم خدمات للجمهور في البحث عن أفضل الطرق لتلبية احتياجاتهم على الوجه الأمثل¹.

¹ اشرف رسمي أنيس عمر، المرجع السابق، ص 74 - 75.