

إلتزامات الوكيل التجاري أثناء سريان الوكالة

الباحث
محمد حسن أنور على

إشراف

الأستاذ الدكتور: محمد فهمي الجوهري
أستاذ القانون التجاري والبحرى-كلية الحقوق-جامعة القاهرة
رئيس قسم القانون التجاري (سابقاً)

مقدمة البحث :

يرتب عقد الوكالة التجارية عدة آثار والتزامات متقابلة في ذمة كل من الوكيل التجاري والموكل، وتعتبر التزامات كل طرف حقوقاً للطرف الآخر، فالأول يلتزم بالأعمال المكلف بها وفق تعليمات وأوامر موكله، ويلتزم بالمحافظة على البضائع والمنقولات التي يتسلمها لحساب الموكل، أو التي يتسلمها منه للتصرف فيها، كما يلتزم الوكيل التجاري بتقديم حساب عن سير العمل ونتائج العمليات التي يقوم بها لحساب الموكل، ويقابل هذه الالتزامات التزام الموكل بدفع الأجر المتفق عليه، والتزامه برد كافة المصاريف التي تحملها الوكيل التجاري لتأدية العمل المكلف به، وأخيراً يلتزم الموكل بتعويض الوكيل التجاري عما يصيبه من أضرار نتيجة القيام بالمهمة الموكلة إليه دون خطأ منه.

وإذا نشأ عقد الوكالة التجارية صحيحاً فإنه ينتج آثاره بين المتعاقدين وفي مواجهة الغير، التي تحكمها قوانين وأعراف وعادات التجارة، أو القانون المدني، ما لم تتعارض قواعده مع المبادئ الأساسية للقانون التجاري، كما أن تنفيذه يجب أن يتم حسب طبيعته ووفقاً لمبدأ حسن النية، وهو لا يقتصر على ما وقع التصريح به في العقد، بل يشمل كل ما يعتبر من ملحقاته التي يقرها القانون أو العرف أو يقتضيها مبدأ الإنصاف^(١).

كما أن التزامات الوكيل في الوكالة التجارية لا تقتصر - كما هو الأصل في الوكالة المدنية - على تمثيل الموكل أمام الغير، بل يقوم بكثير من الأعمال، التي يستلزمها عقد الوكالة التجارية؛ لأنها من العقود المستمرة، التي لا تقتصر فيها مصالح الموكل على تنفيذ الوكيل لعملية معينة بعينها، بل بتنفيذ الوكالة بصفة عامة.

وفي المقابل: فإن التزامات الموكل في الوكالة التجارية تتميز عن التزاماته في الوكالة المدنية؛ نظراً لاختلاف طبيعة عقد الوكالة في كليهما، وهو ما يعني أن التزامات الموكل في الميدان التجاري لم تعد كما هي التزاماته في الميدان المدني، وهو ما يدفعنا إلى التساؤل أيضاً حول طبيعة وحدود تلك الالتزامات.

والمقصود بالتزامات وكيل العقود هو ذلك الواجب الذي يُلقى على عاتق وكيل العقود بصدد تنفيذ عقد الوكالة، والتي قد تمتد آثارها إلى ما بعد انتهاء عقد الوكالة، وهذه الالتزامات يجب أن يؤديها وكيل العقود بكل أمانة وتقانٍ وحُسن نية، مع مراعاة العرف التجاري في الوسط التجاري التي تجري فيه الوكالة.

(١) د. نورة غزلان الشنبوي، الوجيز في العقود التجارية، الطبعة الأولى ٢٠١٤ أكادير، غير مدون دار نشر، ص ١١٢.

ويرى بعض الفقه أن وكيل العقود من حيث واجباته قَبِلَ الموكل كالوكيل بأجر^(١)؛ لذلك يقرر الفقه أن الالتزامات التي تترتب في ذمة الوكيل هي ذات الالتزامات التي تترتب في ذمة الوكيل العادي والمقررة في القانون المدني، لكن مع مراعاة الصفة التجارية في عقد وكالة العقود، وهذا يجعل نطاق التزامات وكيل العقود أوسع من تلك التي يلتزم بها الوكيل العادي^(٢).

وتقع على الوكيل التجاري التزامات عديدة، بعض هذه الالتزامات إيجابي وبعضها سلبي، وهذه الالتزامات لا تخرج عن التزامات الوكيل في الوكالة المدنية، وإن كان المشرع التجاري قد أورد نصوصاً إما تكرر ما تورده القواعد العامة وإما تعالج أوضاعاً خاصة، وتتوقف الالتزامات التي يلتزم بها الوكيل على الاتفاق الذي يتم بين الطرفين في عقد الوكالة والمفاوضات التي تتم بينهما قبل التعاقد، وما يترتب عليه من شروط وأحكام - فقد تزيد هذه الالتزامات أو تنقص حسب الاتفاق بين الطرفين، وسوف نتناول بالتفصيل والشرح تلك الالتزامات لتوضيحها وبيان أحكامها، ويترك الالتزام بها وفق اتفاق الأطراف.

ويمكن تقسم هذه الالتزامات إلى قسمين رئيسيين، وهما: أولاً- الالتزامات التي على الوكيل في أثناء سريان الوكالة، ثانياً- الالتزامات التي تكون على وكيل العقود بعد انتهاء وكالة العقود أو عند الخلاف حولها مع الموكل.

وفي بحثنا هذا سنقتصر على إلتزامات وكيل العقود أثناء سريان عقد الوكالة وفق

التفصيل التالي:

(١) د. أحمد بركات مصطفى، العقود التجارية وعمليات البنوك، دراسة في قانون التجارة الجديد رقم (١٧) لسنة ١٩٩٩، ص ١٣٧، دار النهضة العربية، طبعة ٢٠٠٥-٢٠٠٦

(٢) د. عماد الشربيني، القانون التجاري الجديد رقم (١٧) لسنة ١٩٩٩، الكتاب الأول، ص ٢٠٧، طبعة ١٩٩٩. ٢٠٠٠. وانظر كذلك د. السيد محمد اليماني، القانون التجاري، الجزء الثاني، ص ٨٥، طبعة ٢٠٠٢.

التزامات الوكيل أثناء سريان عقد الوكالة

تمهيد:

الالتزام هو رابطة قانونية بين شخصين، أحدهما دائن والآخر مدين، يترتب بمقتضاها على الطرف المدين تجاه الطرف الدائن نقل حق عيني أو القيام بعمل أو الامتناع عن عمل، وإذا حاولنا تطبيق ذلك على وكالة العقود فهي كعقد تُرتبُ التزامات متبادلةً على طرفي العقد، وخاصةً وكيل العقود باعتباره الطرف المكلف بالتنفيذ، فلا شك أن أول التزامات الوكيل التجاري هو قيامه على وجه الاستمرار بالترويج والبحث عن عملاء، وتشجيعهم على التعاقد، والقيام بالتسويق والدعاية الكافية للسلعة محل الوكالة، والتفاوض وإبرام الصفقات باسم الموكل ولحسابه^(١).

ويقع على عاتق وكيل العقود عدة التزامات فيما يتعلق بالعمل المكلف به، تتبع هذه الالتزامات من خلال اتفاق الأطراف التي يجب أن تتفق مع أحكام وكالة العقود والأحكام العامة في الوكالة التجارية والقواعد العامة، تأسيساً على قاعدة أن النص الخاص يقيد العام، وغالباً ما تهدف هذه الالتزامات إلى تحقيق المصلحة المشتركة للموكل ووكيل العقود، وما يتولد عن هذه المصالح من مصالح اقتصادية ذات أبعاد وطنية.

وقد نص قانون التجارة المصري والقوانين المقارنة وقواعد التوجيه الأوروبي للوكلاء التجاريين على التزامات وكيل العقود، لكن منهم ما ذكرها وحاول جمعها في مادة واحدة ومنهم من قام بالإشارة إليها والنص عليها في مواد متفرقة، ومثال على الحالة الأولى ما نصت عليه قواعد التوجيه الأوروبي للوكلاء التجاريين ١٩٨٦ في الفقرة الأولى من المادة الثالثة منها على أن: واجبات الوكيل التجاري تجاه موكله هي:

(أ) يجب عليه أن يراعي مصالح موكله والعمل بإخلاص ويحسن نية.

(ب) يجب على الوكيل التجاري بذل الجهود المطلوبة للتفاوض وإبرام الصفقات

حيثما كان ذلك مناسباً لإنهاء المعاملات وفقاً لتعليمات الموكل.

(ج) يجب عليه إبلاغ موكله بجميع المعلومات الضرورية المتوفرة لديه.

(د) يجب عليه الامتنثال لتعليمات موكله الضرورية.

وعلى نفس النهج نصت المادة العاشرة من قانون تنظيم الوكالات التجارية الكويتي رقم ١٣

لسنة ٢٠١٦ على أن: «يلتزم الوكيل أو الموزع حسب الأحوال بما يلي:

١- توفير السلع أو المنتجات أو الخدمات التي تحتاجها وكالته بصفة دائمة بشكلٍ

(١) د. محمد فهمي الجوهري الوكيل التجاري، دار النهضة العربية، سنة ١٩٩٥، ص ٢٠٤.

كافٍ، وكذلك الحال لقطع الغيار بالنسبة للسلع التي تحتاج إليها، وذلك بشرط استمرار توافرها في بلد الإنتاج.

٢- توفير الورش اللازمة للصيانة والتصليح التي تحتاجها السلع محل الوكالة، وتقديم جميع الضمانات التي يقدمها المنتجون، مع مراعاة المواصفات القياسية للدولة.

٣- الاحتفاظ بالمستندات الموضحة لأسعار السلع من مصادرها، بالإضافة إلى مستندات تأمينها وشحنها ونقلها ورسومها الجمركية، على أن تحدد اللائحة التنفيذية المصروفات غير المستندية.

وفي حالة انتهاء الوكالة تستمر التزامات الوكيل أو الموزع المشار إليهما لمدة ستة أشهر من تاريخ انتهائها، أو إلى حين تعيين وكيل أو موزع جديد، أيهما أقرب». وعلى عكس هذا الاتجاه هناك بعض التشريعات نصت على الالتزامات التي على وكيل العقود في مواد متفرقة، ومنها المشرع المصري، وسوف نتناول تلك الالتزامات وفق الترتيب التالي:

- الفرع الأول: التزام وكيل العقود بتنفيذ العمل المكلف به.
- الفرع الثاني: التزام الوكيل بعدم مخالفة تعليمات الموكل.
- الفرع الثالث: التزام الوكيل بالمحافظة على مال وبضائع الموكل والتأمين عليها.
- الفرع الرابع: التزام الوكيل بإطلاع الغير على سند الوكالة.
- الفرع الخامس: التزام الوكيل بتقديم تقارير دورية للموكل.
- الفرع السادس: التزام الوكيل بضمان تنفيذ العقد .
- الفرع السابع : التزام الوكيل بعدم التعاقد مع نفسه في الصفقات المكلف بها.
- الفرع الثامن : التزام الوكيل بعدم قبض حقوق موكله أو منح أجل للسداد إلا بإذنه.
- الفرع التاسع : التزام الوكيل بعدم استعمال أموال موكله لحسابه الخاص.
- الفرع العاشر: التزام وكيل العقود بتمثيل موكله قضائياً.
- الفرع الحادي عشر : التزام وكيل العقود بالمحافظة على أسرار موكله.
- الفرع الثاني عشر : التزام وكيل العقود بعمل الدعاية اللازمة .

الفرع الأول: التزام وكيل العقود بتنفيذ العمل المكلف به

إن مهمة وكيل العقود في أثناء تنفيذه لعقد الوكالة تتخذ إحدى صورتين:

الأولى: تعهده في مواجهة المتعاقد الآخر، وعلى وجه الاستمرار في منطقة نشاط معينة بالترويج والتفاوض والبحث عن عملاء، وتشجيعهم على التعاقد لمصلحة مَنْ تعاقد معه، وإبرام الصفقات باسم الموكل ولحسابه، ذلك أن مهمة وكيل العقود تنحصر في ذلك، وتنتهي مهمة وكيل العقود بمجرد القيام بهذه المهام، وتُعد مهمة وكيل العقود في هذه الصورة مجرد وساطة من نوع خاص في الأعمال التجارية، وفي الغالب في هذه الحالة يحتفظ بعقود موقعة من موكله يقوم بعرضها على العميل كما هي بشروطها وبنودها، فإذا ما وافق عليها الأخير تمت الصفقة بين الموكل والعميل مباشرة دون تدخل من الوكيل، وهذا النهج يشبه ما يحدث غالباً في عقود التأمين.

الثانية: تتجاوز فيها مهمة وكيل العقود حدود مناقشة الصفقة والترويج والتفاوض ووضع العميل في مواجهة الموكل، إلى إبرام الصفقة وتنفيذها لحساب موكله دون اسمه الشخصي، ولا يجوز لوكيل العقود أن يقبض حقوق الموكل إلا إذا أعطى له الموكل هذا الحق، وفي هذه الحالة لا يجوز للوكيل أن يمنح تخفيضاً أو أجلاً دون ترخيص خاص بذلك. ويجوز له أن يتلقى الطلبات المتعلقة بتنفيذ العقود التي تبرم عن طريقه، ويعتبر ممثلاً لموكله في الدعوى المتعلقة بهذه العقود، التي تقام منه أو عليه في منطقة نشاط الوكيل^(١).

ويلتزم الوكيل التجاري بتأدية الأعمال المكلف بها وفقاً لعقد الوكالة التجارية، وإلا اعتُبر مُخلاً بالتزاماته في مواجهة الموكل، ويحكم التزام الوكيل بأداء التزاماته مبدأ العمل بأمانة وإخلاص، كما يعد الوكيل محترفاً متخصصاً، عليه القيام بالعمل المكلف به وفق معيار الرجل المتخصص.

ويلتزم الوكيل التجاري بإجراء ما يلزم لتنفيذ المعاملات التجارية التي كلفه بها الموكل، على أن يبذل في ذلك عناية التاجر العادي، وذلك على خلاف الوكالة المدنية؛ حيث يلتزم الوكيل غير المأجور ببذل العناية التي يبذلها في إدارة شؤونه الخاصة كحد أدنى، وعناية الرجل العادي كحد أقصى^(٢)، أما إذا كانت مأجورة فيلزمه بذل عناية الرجل العادي، ولا يخفى الفارق بين عناية الرجل العادي وعناية التاجر العادي، فالرجل العادي لا يفترض فيه الخبرة وحكمة التاجر المحترف في مجال المعاملات التجارية، مما يعني ارتفاع سقف

(١) المادة ١٨٢ من قانون التجارة المصري.

(٢) مادة ٧٠٤ مدني وانظر د. السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني الجديد، الطبعة الثالثة، بيروت ١٩٩٨، ص ٤٦٠ وما بعدها.

العناية المطلوبة منه باعتباره محترفاً، يربأ به المشرع عن الوقوع في الغبن أو ضحية استغلال؛ ولذلك لا يتصور مسألة الوكيل التجاري عن شراء بضاعة معينة حتى لو كانت عيوبها تخفي عن الرجل العادي ما دامت لا تخفي عن التاجر العادي^(١).

وتنص المادة ٧٠٣ من التقنين المدني المصري على أن الوكيل ملزم بتنفيذ الوكالة دون أن يجاوز حدودها المرسومة، على أن له أن يخرج عن هذه الحدود متى كان من المستحيل عليه إخطار الموكل سلفاً وكانت الظروف يغلب معها الظن بأن الموكل ما كان إلا ليوافق على هذا التصرف، وعلى الوكيل في هذه الحالة أن يبادر بإبلاغ الموكل خروجه عن حدود الوكالة.

فإذا ما خرج الوكيل عن حدود التوكيل فإنه يكون مسؤولاً عن هذا الخروج، وهذا ما قررته محكمة النقض بقولها: «..... إن الوكيل ملزم بتنفيذ الوكالة في حدودها المرسومة، فليس له أن يجاوزها، فإذا جاوزها فإن العمل الذي يقوم به لا ينفذ في حق الموكل، إلا أن للموكل في هذه الحالة أن يقر هذا العمل، فإن أقره أصبح كأنه قد تم في حدود الوكالة من وقت إجراء العمل لا من وقت إقراره، مما مفاده أن الموكل هو الذي يملك التمسك بتجاوز الوكيل لحدود الوكالة...»^(٢).

هذا، وبحق للوكيل كقاعدة عامة أن يزاول أعمالاً تجارية لحساب نفسه، على ألا تكون منافسة لموكله، ما لم يتفق على خلاف ذلك، كما يجوز للوكيل تلقي وكالات أخرى غير منافسة ما لم يتفق على خلاف ذلك، ويحكم التزام الوكيل التجاري في هذا الخصوص بنصوص الاتفاق بينه وبين الموكل، فعقد الوكالة التجارية يتضمن الأعمال والتصرفات الجائز للوكيل التجاري إجرائها وأنواع البضائع التي يجوز له التصرف فيها، كما يتضمن العقد تحديداً دقيقاً لمنطقة عمل الوكيل التجاري، ومدة الوكالة متى كانت محددة، وإذا كانت هذه البيانات عامة دون تحديد، وهو ما يندر وقوعه في الوكالة التجارية بصفة عامة، أو كانت الوكالة مما تثير شكاً في نطاقها ومداهما فإن لقاضي الموضوع كامل السلطة في تحديد نطاق الوكالة التجارية ومداهما وبيان ما قصده المتعاقدان منها^(٣).

وإذا فرض وكان العمل المعهود إلى وكيل العقود مما يتطلب في إجراءاته مصاريف كبيرة غير عادية، ولم يرسل الموكل هذه المصاريف أو لم يكن متفقاً على قيام الوكيل

(١) د. محمود مختار أحمد بري، قانون المعاملات التجارية، الالتزامات والعقود التجارية، دار النهضة العربية الطبعة الأولى، ٢٠٠٧/٢٠٠٨، بند ١٧٤، ص ٢١٣.

(٢) نقض مدني في ٢٢ ديسمبر ١٩٧٩ - مجموعة أحكام النقض - السنة ٣٠ العدد ٢ رقم ٤٠٤ ص ٣٦١،

(٣) طعن رقم ٣٥/١١٢ جلسة ١٩٦٩/٠٢/٢٥ السنة ٢٠ ص ١٣٢٢.

بإنفاقها، فللوكيل الامتناع عن تنفيذ هذا العمل، كذلك الشأن إذا لم يكن العرف يجري على أن يدفع الوكيل هذه المصروفات، ولا يعد الوكيل في مثل هذه الحالات مسؤولاً عن عدم إجراء ما كلف به^(١).

وقد أشارت إلى حق الوكيل في الامتناع عن القيام بالعمل في مثل هذه الحالات المادة ١٥٣ تجاري بقولها: «للكيل أن يمتنع عن إجراء العمل المعهود به إليه إذا كان إجراؤه يتطلب مصاريف غير عادية ولم يرسلها إليه الموكل، إلا إذا اتفق أو جرى التعامل السابق بين الطرفين على أن يؤدي الوكيل هذه المصاريف» ويشتترط لامتناع الوكيل عن إجراء العمل المعهود به إليه الشروط التالية:

١- أن يكون العمل المعهود به إليه يتطلب مصاريف غير عادية، ويرجع ذلك للعرف التجاري السائد لتحديد ما يُعتبر من المصاريف العادية التي يؤديها الوكيل عادة في أثناء تنفيذه لعقد الوكالة، وما يُعتبر بالتالي من المصاريف غير العادية التي يلتزم بدفعها مقدماً^(٢). والأصل أن الوكيل يتحمل نفقات الدعاية للسلعة التي يوزعها، ومصروفات مكتبه، ونفقات المحال أو المعارض التي تُعرض فيها السلعة، والمصروفات التشغيلية الأخرى؛ لأنها من مستلزمات مهنته^(٣).

٢- ألا يرسل الموكل المصاريف غير العادية، وإذا كانت هذه المصاريف غير معلومة لدى الموكل فإن مقتضيات حسن النية توجب على الوكيل إخطاره بها.

٣- ألا يكون الطرفان قد اتفقا على أن يؤدي الوكيل هذه المصاريف غير العادية أو يكون التعامل السابق جرى على أن يدفعها الوكيل.

وقد ذهب بعض الفقه الفرنسي^(٤) إلى أن الوكيل ومتى تابع تعليمات الموكل ونفذ التزامه العَقْدِي، فمن الواجب عليه أداء هذا الالتزام بعناية ويقظة، وإلا انعقدت مسؤوليته، وفي هذه الحالة الأخيرة يكون للموكل الخيار بين المسؤولية العَقْدِيّة أو التقصيرية، ومن حيث التعويضات فيتم حسابها بذات الطريقة في كلا الدعويين (دعوى المسؤولية العَقْدِيّة، ودعوى المسؤولية التقصيرية) بينما وحينما تكون الوكالة بدون مقابل (كالوكالة المدنية غير المأجورة) فإن الدعوى الوحيدة المتاحة هي دعوى المسؤولية التقصيرية.

(١) د. سميحة القليوبي، "شرح العقود التجارية" دار النهضة العربية، القاهرة، الطبعة الثانية، ١٩٩٢، ص ٢٥٠.

(٢) المذكرة الإيضاحية لمشروع قانون التجارة المصري رقم ١٧ لسنة ١٩٩٩.

(٣) د. محمود سمير الشرفاوي، القانون التجاري، الجزء الثاني، العقود التجارية والإفلاس والأوراق التجارية وعمليات البنوك، دار النهضة العربية، طبعة ١٩٨٤، ص ٧٢.

(٤) O. Moréteau, Droit anglais des affaires, op. cit., P. 131

وفي كل ما سبق افترضنا أن الوكيل التجاري يقوم بالعمل بنفسه، لكن قد يقوم وكيل العقود بإنابة غيره في تنفيذ العمل المكلف به فما هو صحة هذا الإجراء؟ وما هي آثاره؟ وهذا هو ما سنحاول تسليط الضوء عليه كالتالي:

الوكالة من الباطن:

قد لا يستطيع وكيل العقود القيام بنفسه بتنفيذ العمل المكلف به، وهنا يلجأ الوكيل إلى إنابة غيره في تنفيذ هذا العمل، وقد يتم الاتفاق بين الموكل ووكيل العقود على حق هذا الأخير في إنابة غيره، وفي هذه الحالة يحدد الاتفاق علاقة كل منهما بالآخر، لكن قد يغفل الطرفان الاتفاق على هذا الأمر، فيُثار التساؤل عن مدى إمكانية إنابة الوكيل التجاري غيره لمباشرة التصرفات التي كُلفَ بها أصلاً من قِبَلِ الموكل.

ولم يتعرض المشرع التجاري بنصوص خاصة لمواجهة مدى جواز إنابة الوكيل التجاري لغيره، مما يؤدي إلى إعمال نصوص القواعد العامة الوارد بالقانون المدني (المادة ١/٧٠٨) التي تفرق بين حالة وجود إذن من الموكل للوكيل في إنابة غيره، ففي هذه الحالة لا يُسأل الوكيل عن عمل نائبه إلا إذا قام النائب بالعمل وفقاً لتعليمات الوكيل، أو ثبت سوء اختيار الوكيل لنائبه، أو مخالفته لتعليمات الموكل التي تضمنت تحديد شخص النائب. أما إذا قام الوكيل بتكليف نائب عنه دون إذن من الموكل فإنه يكون مسؤولاً مسؤولية شخصية كما لو كان هو الذي باشر العمل، وتكون مسؤوليته تضامنية مع نائبه^(١).

ولا يتفق الباحث مع ما يذهب إليه البعض^(٢) من أن عقود الوكالات التجارية تتضمن إذناً ضمناً مطلقاً للوكيل بإنابة غيره؛ مراعاة للاعتبارات العملية التي تضطر الوكيل للاستعانة بغيره مما يخفف من مفهوم الاعتبار الشخصي، نظراً لاستقلال الوكيل في تنظيم مهنته، فالواقع أن هذه الاعتبارات العملية تبرر أن يُضمّن الوكيل عقْدَ الوكالة شرطاً يخوله إنابة غيره، أو الرجوع للموكل للإذن له بذلك دون ترك الأمر لمطلق تقدير الوكيل، وتجاهل مصلحة الموكل الذي يكون من حقه التعويل على الإمكانيات والقدرات الشخصية لمن يقوم بتنفيذ الأعمال الخاصة به.

ويرى الباحث أنه يمكن لوكيل العقود إنابة غيره في مباشرة مهام أو أكثر من التصرفات التي وكل فيها لحساب الموكل، طالما لم يصدر تحذير صريح أو ضمني من هذا الأخير، كما أن هذه الإنابة تؤدي إلى تسهيل قيام الوكيل بالأعمال المكلف بها، خاصة إذا

(١) مادة ٢/٧٠٨ مدني مصري.

(٢) محمود مختار أحمد بريري، مرجع سابق، بند ١٧٨، ص ٢١٧.

كانت متنوعة، وتوزع داخل إقليم بأكمله أو عدة مناطق متفرقة داخل الدولة، وبحق للوكيل التجاري أن ينيب غيره للقيام بالعمل الموكل به في الحالات التالية:

- ١- إذا كان الاتفاق بينه وبين الموكل يسمح بذلك.
- ٢- إذا كان العرف قد جرى في هذه الحالات بأن يقوم الوكيل بإنابة غيره.
- ٣- إذا كانت هناك ظروف تضطره لذلك، كما لو أراد إبرام العقد مع شخص خارج البلاد، ففي هذه الحالة يضطر لإنابة غيره للقيام بذلك.

وقد ذهب بعض الفقه الفرنسي^(١) إلى القول بأنه لا يجوز للوكيل التجاري تفويض سلطاته لآخر سوى بموافقة الموكل. ومن منظور عام فإن هذا المبدأ الذي يرجع بجذوره إلى القانون الروماني لم يجد مجالاً للتطبيق في القانون المدني، ولا نتصور أن يكون القانون الإنجليزي أشد جموداً وصرامة من نظيره الفرنسي. ومن منطلق الواقع العملي فقد جرى الحال على التسليم بالعديد من الاستثناءات، التي قامت جميعها على ضرورات ومقتضيات التجارة، بيد أنه ومتى تجاوزنا الإطار الخاص بهذه الاستثناءات فإن الجواب على هذه المسألة لن يحتمل الغموض، فالوكيل الذي قام بتفويض سلطاته لآخر دون الحصول على موافقة الموكل بصورة استباقية تتعد مسؤوليته حيال الموكل كما سيأتي بيانه:

مسؤولية الوكيل عن أعمال نائبه:

نظراً لعدم وجود نص في قانون التجارة المصري أو قانون تنظيم أعمال الوساطة والوكالة التجارية في مصر ينص على العلاقة بين الوكيل التجاري ونائبه ومدى مسؤوليته عن أعماله؛ فسيتم الرجوع للقواعد العامة في القانون المدني باعتبارها الشريعة العامة للوكالة ولا تتعارض مع أي نص في القانون التجاري وقد نصت المادة ٧٠٨ مدني مصري على أنه: «إذا أناب الوكيل عنه غيره في تنفيذ الوكالة دون أن يكون مرخصاً له في ذلك كان مسؤولاً عن عمل النائب، كما لو كان هذا العمل قد صدر منه شخصياً، ويكون الوكيل ونائبه في هذه الحالة متضامنين في المسؤولية. أما إذا رخص للوكيل في إقامة نائب عنه دون أن يعين شخص النائب، فإن الوكيل لا يكون مسؤولاً إلا عن خطئه في اختيار نائبه، أو عن خطئه فيما أصدره له من تعليمات». والترخيص للوكيل في الإنابة دون تعيين شخص النائب يؤدي إلى إعفاء الوكيل من المسؤولية العقديّة عن عمل النائب وعدم مسؤوليته إلا عن خطئه الشخصي، ويدل النص في الفقرة الثانية من المادة ٧٠٨ من القانون المدني على أن الترخيص للوكيل في الإنابة دون تعيين شخص النائب يعفي الوكيل من المسؤولية العقديّة

(١) O. Moréteau, Droit anglais des affaires, op. cit., P. 131

عن عمل النائب، ولا يكون مسؤولاً إلا عن خطئه الشخصي، إما في اختيار النائب وإما في توجيهه وفيما أصدره له من تعليمات^(١).

كما أنه ووفقاً لنص المادة ٧٠٨ من القانون المدني يجوز للوكيل أن ينيب عنه غيره في تنفيذ جميع ما وكل فيه أو في جزء منه ما لم يكن ممنوعاً من ذلك بنص خاص في سند وکالته، ويكون له ذلك من باب أولى إذا تضمن سند التوكيل الترخيص له في ذلك، سواء عين الموكل شخص النائب أو أطلق أمر اختياره للوكيل.

ويترتب على تلك الإنابة متى قامت صحيحة متوافرة الأركان قيام علاقة مباشرة بين نائب الوكيل والموكل، ينصرف بموجبها إلى الأخير كافة التصرفات التي يبرمها النائب متى تحققت شروط أعمال هذا الأثر، ولا يكون لوفاء الوكيل - بعد إبرامه عقد الإنابة باعتباره من التصرفات التي يخولها له سند وکالته، وينصرف أثرها مباشرة إلى الموكل - أي أثر في علاقة النائب بالموكل فيما يأتيه من تصرفات أو في توافر صفته في القيام بأي إجراء يتسع له عقد الإنابة كنتيجة لتلك العلاقة المباشرة^(٢). وفي جميع الأحوال يجوز للموكل أن يقر الإنابة بعد وقوعها فيكون لها عندئذ حكم الإنابة التي وقعت بترخيص من الموكل.

وأشار القانون المدني الكويتي في المادة ٧١٠ إلى عدم جواز قيام الوكيل بإنابة غيره في تنفيذ الوكالة إلا إذا كان مرخصاً له بذلك من قبل الموكل، أو أجاز له القانون، والترخيص من الموكل كما سبق البيان يمكن أن يكون قبل تعيين النائب أو بعد ذلك. فإذا كانت الإنابة صحيحة بأي صورة من الصور السابق توضيحها فإن العلاقة بين الوكيل ونائبه يحكمها عقد الإنابة الذي بموجبه أناب الوكيل نائبه، ويصبح النائب وكيلاً من الباطن. وقد يسند الوكيل إلى نائبه كل أعمال الوكالة الأصلية التي بينه وبين الموكل، وقد يوكله في بعض ما هو موكل فيه، وفي الحالتين يكون نائب الوكيل ملتزماً نحو الوكيل بجميع ما يلتزم به الوكيل نحو موكله في حدود عقد الإنابة، وبالمقابل تبقى العلاقة بين الوكيل والموكل إذ يحكمها عقد الوكالة الأصلي، ويكون الوكيل ملتزماً نحو الموكل بجميع الالتزامات التي تترتب في ذمته بموجب عقد الوكالة، حتى وإن كان أناب عنه غيره في تنفيذ الوكالة.

والقاعدة أنه لا تكون هناك علاقة مباشرة بين الموكل ونائب الوكيل، ولا يمكن للموكل أن يرجع على نائب الوكيل إلا بموجب الدعوى غير المباشرة باسم الوكيل، وكذلك

(١) الطعن رقم ٢٥٠٤ لسنة ٢٠٠٤ ق جلسة ٢٠٠٤/١٩٩٦/٢٣/٥ س ٢٣٤٧ ج ١ ص ٨٥٩.

(٢) الطعن رقم ٢٢٥٦ لسنة ٢٠٠٤ ق جلسة ٢٠٠٤/١٩٩٦/٨/٥ س ٨٤٧ ج ١ ص ٧٤٨.

نائب الوكيل لا يستطيع أن يرجع على الموكل إلا بالدعوى غير المباشرة باسم الوكيل أيضاً، فكلُّ منهما يباشر الدعوى غير المباشرة باسم الوكيل، وهذا الفرض يُثار في حالة منع الوكيل من توكيل الغير صراحة في عقد الوكالة. أما في حالة الإنابة من دون منع حتى لو كان من دون ترخيص من الموكل أو في حالة إذا أناب الوكيل الغير وأقر الموكل الإنابة بعد أن كان قد منعها - ففي هذه الأحوال يجوز للموكل الرجوع بدعوى مباشرة على نائب الوكيل، يطالبه فيها بكل التزاماته الناشئة عن عقد الإنابة، وترتيباً على ذلك يكون نائب الوكيل مسؤولاً قبل الموكل مباشرة عن أي خطأ يرتكبه في تنفيذ الوكالة.

وبالمقابل يمكن للنائب الرجوع على الموكل بدعوى مباشرة يطالبه بالتزاماته نحو الوكيل الأصلي، لكن في حدود التزامات الوكيل الأصلي نحو نائب الوكيل وفق عقد الإنابة، والوكيل مسؤول عن نائبه أمام الموكل، فإذا ارتكب نائب الوكيل خطأ في تنفيذ الوكالة تحققت مسؤوليته العقدية تجاه الوكيل، وتحققت مسؤولية الوكيل العقدية عن نائبه تجاه الموكل.

ويمكن القول: إن الوكالة التجارية تنطبق عليها الأحكام السابقة إذا أناب الوكيل غيره في تنفيذ الوكالة التجارية وابتدأ الوكيل مسؤول عن موظفيه وعماله الذين يقومون بالأعمال التي لها علاقة بتنفيذ الوكالة باعتبارهم ينوبون عن الوكيل في تنفيذ الوكالة^(١). ولا يكفي قيام الوكيل بتنفيذ العمل المطلوب منه وفق عقد الوكالة مع الموكل للقول بقيامه بتنفيذ التزامه، بل لا بد من القيام بالعمل وفق مقتضيات الأمانة وحسن النية، ولعل هذا الالتزام يكون هو الالتزام الأساسي الذي يكون على الوكيل وفق التوجيهات الصادرة من الاتحاد الأوروبي الخاصة بالوكلاء التجاريين، وهو ما نصت عليه المادة الثالثة المتعلقة بالتزامات وحقوق الأطراف المتعاقدة في الفقرة الأولى منها بأنه: «يجب على الوكيل التجاري عند ممارسة مهامه أن يهتم بمصالح موكله، وأن يؤديها بحسن نية»^(٢) وذلك يستلزم الصدق والإخلاص، وتجميع الجهود بقصد تحقيق المصلحة المشتركة، التي من أجلها تم توقيع عقد الوكالة، ويظهر التزام الوكيل بمبدأ حسن النية عند عدم وجود تعليمات من الموكل، أو وجود تعليمات إرشادية، فهنا يقتضي على الوكيل أن يراعي مصالح موكله وإحاطته بحالة السوق أولاً بأول^(٣).

^(١) <http://www.zawya.com/ar/story/ZAWYA20131226182241/>

^(٢) " In performing his activities a commercial agent must look after the interests of his principal and act dutifully and in good faith".

^(٣) وتطبيقاً لمبدأ حسن النية في المعاملات أصدرت هيئة التحكيم المشكلة طبقاً لقواعد غرفة التجارة الدولية بباريس حكماً في القضية رقم

الفرع الثاني: التزام الوكيل بعدم مخالفة تعليمات الموكل

التعليمات: هي أوامر وإرشادات أو توجيهات واجبة التنفيذ، سواء أكانت شفهيّة أم خطيّة، تُعطى لشخص يُعهد إليه القيام بعمل خاصّ أو بمهمّة محددة، مثل تلك المكلف بها وكيل العقود، وقد يظن البعض بأن قيام الوكيل بتنفيذ العمل المكلف به -السابق الإشارة إليه- التزامًا لا يختلف عن التزام الوكيل باتباع تعليمات موكله، وهذا في رأي الباحث غير صحيح؛ لأن الوكيل قد يقوم بتنفيذ العمل المكلف به والموضح بعقد الوكالة، لكنه يخالف تعليمات معينة كان الموكل يرغب منه مراعاتها عند تنفيذ ذلك العمل.

وقد نصت الفقرة الأولى من المادة ١٥١ تجاري على أنه «على الوكيل اتباع تعليمات الموكل، فإذا خالفها دون مسوغ مقبول جاز للموكل رفض الصفقة» وتعليمات الموكل ليست لها طبيعة واحدة، كما أن ليس كلها لها صفة الإلزام، أي يلزم وكيل العقود بتنفيذها بدقة ويتقيد بها عند تنفيذه للوكالة، وفيما يتعلق بتقيد الوكيل بتعليمات الموكل فإن الباحث يتفق مع ما ذهب إليه الفقه بأن التعليمات الصادرة من الموكل تنقسم إلى ثلاثة أنواع وفق تصنيف غالبية الفقه، وهي:

١- تعليمات أمرية.

٢- تعليمات استرشادية.

٣- تعليمات اختيارية.

التعليمات الأمرية: تكون إلزامية، وعلى الوكيل التقيد بها بدقة، ولا يجوز له الخروج عنها أو تجاوزها، فإذا حدد الموكل نوعًا معينًا من البضاعة أو سعرًا معينًا أو مواصفات معينة فإن على الوكيل التقيد بما جاء في أوامر الموكل وتعليماته، ويجب تنفيذها بكل دقة، بحيث لا يكون للوكيل حرية تقدير مخالفتها كقاعدة عامة. وفي الغالب نجد أن معظم التعليمات الخاصة بالوكالة التجارية هي تعليمات أمرية.

أما التعليمات الاسترشادية أو البيانية: يقتصر فيها الموكل على إبداء رغباته وأهدافه للوكيل دون أن يقوم بتحديد التفاصيل البسيطة بحيث يترك للوكيل قدرًا من الحرية في هذا المجال، على أن لا يتسبب بأي ضرر للموكل. ومثال ذلك أن يطلب الموكل من الوكيل بيع البضاعة بسعر السوق، شريطة أن لا يقل عن سعر معين، أو دون أن يحدد سعر الشراء بدقة، بل يترك مجالًا يتصرف فيه الوكيل وفق مقتضيات وأحوال السوق، وفي

٣١٣١ لسنة ١٩٧٩ بأنه يجب تعويض الوكيل عن الأضرار التي لحقت به بسبب إنهاء وكالته إنهاء تعسفيًا، وأحدث أضرارًا له نتيجة لذلك،

حيث رأت هيئة التحكيم أن هذا المبدأ من المبادئ التي يقوم عليها قانون التجار LeX Mercatoria .

هذه الحالات يجب على الوكيل أن يتصرف بما هو في مصلحة الموكل، وهذه التعليمات ليست لها قوة إلزامية إلا في الحدود التي يبينها الموكل، فإذا لم يخرج الوكيل عن هذه الحدود فقد اتبع التعليمات، أما إذا تجاوز الحد الذي قرره الموكل فإنه يتحمل تبعه تجاوزه. والغالب أن العقود تتضمن النوعين السابقين معاً، فتكون تعليمات أمره بالنسبة لنوع التصرف، فإذا كان يطلب الموكل إجراء البيع فلا يستطيع الوكيل استبداله بالتأجير مثلاً، وتكون بيانية بالنسبة للسعر أو مكان التسليم، حيث تتوقف هذه الأمور على ظروف السوق المتغيرة ورغبة المتعاقد الآخر^(١).

النوع الثالث والأخير هو التعليمات الاختيارية: فيها يعطي الموكل لوكيله تعليمات محددة، لكنها متعددة ومختلفة، ويترك له حرية اختيار الأمثل منها وفقاً لمقتضيات الصفقة وحالة السوق، وهي تعليمات يلتزم الوكيل باتباعها وعدم الخروج عليها، لكنه مخير في اختيار إحداها، وقد لا يعطي الموكل أية تعليمات للوكيل ففي هذه الحالة يجوز للوكيل التصرف وحده وبما يراه مناسباً ضمن نطاق محدد، حيث يلتزم الوكيل بأن يبذل في القيام بعمله عناية الرجل المعتاد، فإذا تسبب بأية أضرار للموكل نتيجة إهماله أو تقصيره فإن عليه تعويض ذلك، ويجب على الوكيل أن يفسر تعليمات موكله تفسيراً معقولاً إذا كان ثمة محل للتفسير.

وقد أكد المشرع بالفقرة الأولى من المادة ١٥١ تجاري ما ذهب إليه الفقه والقضاء في مصر في ظل التقنين القديم من ضرورة اتباع الوكيل لتعليمات موكله الأمرة، فإذا خالفه دون مبرر مشروع كان للموكل أن يرفض الصفقة، وتضييق سلطة وكيل العقود التقديرية عند إبرام الصفقات المكلف بها إذا اقترن تكليف الموكل بتعليمات معينة، وقد تتعدم سلطة الوكيل إذا كانت هذه التعليمات أمرية، أي صدرت من الموكل بصيغة جازمة لا تسمح بمخالفتها، وإلا تعرض الوكيل للمساءلة.

وقد تصدر تعليمات الموكل أقل صرامة، فتحمل صيغة التعليمات الإرشادية أو البيانية، بحيث يكون على الوكيل مراعاتها قدر الإمكان، لكنه لا يسأل عن مخالفتها إذا تعذر تحقيقها، أو توصل إلى شروط أكثر مرونة وفقاً لمقتضيات السوق التي عادة ما يكون أكثر دراية بها من الموكل. أما إذا تم تكليفه دون أن يقترن هذا التكليف بأي تعليمات ودون أن يصرح الموكل بترك الأمر لتقدير وكيل العقود فقد ألزم المشرع الوكيل بالترتيب، وطلب تعليمات الموكل، إلا إذا كان التأخير من شأنه إلحاق الضرر بالموكل، كما لو كان الوكيل

(١) د. سميحة القليوبي، مرجع سابق ص ٢٥٢.

مكلفًا بالبيع، ويؤدي التأجيل إلى البيع بأسعار متدنية وفقا لاحتمالات السوق التي يقدرها وكيل العقود (مادة ٢/١٥١ تجاري)^(١).

وكيل العقود مكلف بتنفيذ الوكالة في حدودها المرسومة دون زيادة أو نقصان، فإن زاد أو نقص كان بين التفريط والإفراط، وكلاهما يكون مسؤولاً عنه^(٢)، ويستطيع الوكيل -بل يجب عليه في رأينا- أن يتعاقد مع الغير لحساب الموكل بشروط أفضل من المتفق عليها بينه وبين الموكل إذا كان ذلك ممكناً، ومن ثمّ فهو يستطيع في المثال آنف الذكر أن يشتري السيارة بثمن أقل من الذي حدده الموكل؛ لأن الموكل يستفيد من ذلك ولا يضر به، والعكس هو الصحيح، ولو اشترى الوكيل بأكثر مما حدده له الموكل كان مجاوزاً حدود الوكالة، لكن الموكل يلتزم بالصفقة إذا تحمل الوكيل فرق السعر^(٣).

وأخيراً وليس آخراً فإنه من المهم أن نشير إلى أنه إذا حدث نزاع حول حدود الوكالة فإن مناط التعرف على مدى سعة الوكالة لتصرفات وكيل العقود هي بنود عقد الوكالة، وما جرت به نصوصه وملاساته، ومدى تطابقه مع الشكل الذي يتطلبه القانون؛ إذ أن حدود الوكالة ضيقاً واتساعاً تتحدد بما هو منصوص عليه في عقد الوكالة^(٤).

وعلى صعيد قواعد التوجيه الأوروبي للوكلاء التجاريين الصادر في ١٩٨٦ نصت الفقرة الثالثة من المادة الثالثة على أنه «على الوكيل التجاري الامتثال إلى تعليمات موكله المنطقية أو المعقولة» وهنا قد يحدث خلاف في تفسير ما هو منطقي ومعقول من عدمه، ونرى ضرورة النص على التزام الوكيل بالعمل وفق تعليمات موكله بغض النظر عن نوع هذه التعليمات، ومدى درجة إلزامها؛ لتجنب الخلاف في التفسير، ويلتزم الوكيل بتعليمات موكله كافة إذا ما نص عليها بعقد الوكالة، بغض النظر عن طبيعتها أو مدى إلزامها، حيث تعد ملزمة إذا ما تم النص عليها. وفي حال خلو العقد من أي تعليمات يتم العمل بالعرف التجاري السائد في منطقة نشاط الوكيل، أو في النشاط أو القطاع التجاري الذي يعمل به كلٌّ من الموكل والوكيل^(٥).

(١) د. محمود مختار أحمد بريري، مرجع سابق، بند ١٧٥، ص ٢١٤.

(٢) نقض مدني في الطعن رقمي ٥٥١٥، ٥٦٥٠، لسنة ٦٣ ق، جلسة ١٥ مايو ٢٠٠١.

(٣) انظر في ذلك المادة ٣/٣٩٧ من تقنين الالتزامات السويسري.

(٤) د. طارق فهمي الغنام، وكيل العقود التجارية، الطبعة الأولى، ٢٠١٢ دار النهضة العربية، ص ٢٢٢.

(٥) Duties of a commercial agent to his principal: (c) comply with reasonable instructions given by his principal.

مدى جواز الخروج على حدود الوكالة المرسومة وشروطه:

قد يواجه الوكيل في بعض الحالات الطارئة ظروفًا أو أسبابًا خطيرة، تدفعه إلى مخالفة تعليمات الموكل لمواجهتها، وهو بخروجه عن تعليمات الموكل يجاوز حدود الوكالة في بعض الأحيان، أو يعدل من طريقة تنفيذ الوكالة في أحيان أخرى، وفي هذه الحالة يمكنه أن يخالف تعليمات الوكيل بالخروج عن حدود الوكالة المرسومة إذا توافر شرطان^(١):

١. إذا أثبت الوكيل أنه كان من المستحيل عليه أن يخطر الموكل سلفًا بالخروج عن حدود الوكالة.

٢. أن تدل الظروف على أن الموكل ما كان إلا ليوافق على تصرف الوكيل لو أنه علم به قبل إنفاذه.

وتجدر الإشارة هنا إلى أن مجاوزة الوكيل لهذه الحدود المرسومة بتوافر شرطها مسألة واقع، تكون محلًا لتقدير قاضي الموضوع دون رقابة عليه في ذلك من محكمة النقض، ويعتبر تصرف الوكيل الذي جاوز حدود وكالته بتوافر الشرطين السابقين نافذًا في حق الموكل لا على أساس الوكالة الظاهرة أو الفضالة بل على أساس نيابة قانونية، تستند إلى نص المادة ٢/٧٠٣ مدني مصري^(٢).

كما أوجبت المادة ٢/٧٠٣ مدني في عبارتها الأخيرة على الوكيل «أن يبادر بإبلاغ الموكل خروجه عن حدود الوكالة» فيجب على الوكيل بمقتضى هذا النص أن يخطر الموكل باضطراره الخروج عن حدود الوكالة عند تمكنه من ذلك الإخطار.

ومن الجدير بالملاحظة أنه إذا كان للموكل رفض الصفقة في الحالة السابقة فإنه يجب عليه إخطار الوكيل بقرار رفض الصفقة في أقرب وقت من تاريخ علمه بإبرام الصفقة، وإلا اعتبر قابلاً للثمن وملتزمًا بالصفقة، وذلك طبقاً لنص الفقرة الأولى من المادة ١٦٧ من قانون التجارة المصري.

وإذا تضمنت تعليمات الموكل الأمرة شراء بضاعة من نوع معين بمواصفات معينة وجب على الوكيل احترام هذه التعليمات، وبالتالي إذا اشترى الوكيل لحساب الموكل بضاعة مخالفة للنوع أو الصنف الذي طلبه الموكل فلا يلتزم بقبولها، ويكون للموكل رفضها (فقرة ١ من م ١٦٨ من قانون التجارة) مع الحق في التعويض إذا كان له مقتضى^(٣)، وإذا تضمنت التعليمات الأمرة من الموكل تحديد كمية البضاعة التي يكلف الوكيل بشرائها، فيجب على

(١) د عبد الرازق السنهوري، مرجع سابق، ص ٥٨١

(٢) د. اسماعيل عبدالنبي شاهين، مدي مسئولية الوكيل في عقد الوكالة، الطبعة الأولى ٢٠١٣، دار الفكر الجامعي، الاسكندرية، ص ١٠٣

(٣) د. محمد فهمي الجوهري، القانون التجاري (العقود التجارية)، مرجع سابق، ص ٢٢٥

هذا الأخير عدم تجاوز هذه الكمية حتى لو كانت مطابقة للمواصفات المطلوبة، وإلا تعرض لعدم قبول الموكل للعقد الذي أبرمه إلا في حدود الكمية التي حددها فقط، وتحمل الوكيل ثمن الكمية الزائدة، وإذا كانت الكمية المشتراة أقل من الكمية المطلوبة يكون للموكل الخيار بين قبولها أو رفضها، طبقاً لنص المادة ٢/١٦٨ من قانون التجارة الجديد^(١).

وإذا كان الوكيل التجاري مكلفاً بالبيع فعليه احترام القيود التي يحددها الموكل عند مباشرة الصفقة، فإذا أمر الموكل وكيله بالبيع بسعر معين أو بعدم قبول الوفاء بالثمن مؤجلاً أو مقسطاً وجب على الوكيل التجاري احترام هذه التعليمات، فيمتنع عليه البيع بسعر أقل أو قبول تقسيط الثمن بالوفاء من المشتري، فإذا قام الوكيل بذلك بدون إذن موكله جاز لهذا الأخير أن يطالب الوكيل بأداء الثمن كاملاً فوراً، وفي هذه الحالة يجوز للوكيل التجاري أن يحتفظ بالفرق إذا أتم الصفقة بثمن أعلى.

ويجوز للموكل رفض البيع الذي أبرمه الوكيل بسعر أقل من المحدد في تعليمات الموكل، لكن بشرط إخطار الوكيل برفضه للصفقة في أقرب وقت من تاريخ علمه بإبرامها، وإلا اعتبر سكوته قبولاً للثمن الذي باع به الوكيل، أو إجازة لعقد البيع الذي أبرمه الوكيل بالمخالفة لتعليمات الموكل، وذلك طبقاً لنص المادة ١/١٦٧ من قانون التجارة الجديد.

على أنه يجوز للوكيل التجاري أن يمنح الآجل أو يقسط الثمن بغير إذن موكله، إذا كان العرف في الجهة التي تم فيها البيع يقضي بذلك، إلا إذا كانت تعليمات الموكل تلزمه بالبيع بثمن معجل^(٢).

ويرى جانب من الفقه^(٣) أن على الوكيل التجاري بمقتضى التزامه بتنفيذ الوكالة أن يتعاقد بشروط أفضل من تلك التي حددها الموكل إذا كان في استطاعة الوكيل ذلك، فلا يكفي الوكيل بمجرد التزام أوامر الموكل وتعليماته، ويلاحظ أن احترام تعليمات الموكل احتراماً مطلقاً قد يضر بمصلحة الموكل، فقد يحدد الموكل للوكيل سعراً ليشترى به، ويكون أقل بكثير من سعر السوق، أو يحدد له سعراً يبيع به ويكون أعلى بكثير من سعر السوق، عندئذ تصبح التعليمات الآمرة التي حددها الموكل غير متفقة مع ظروف التجارة وحالة السوق على نحو يتعذر معه تنفيذ الصفقة بالبيع أو الشراء، ففي هذه الحالة يجب على الوكيل إخطار الموكل بحالة الأسعار والتغيرات التي طرأت عليها؛ حتى يكون على بينة من أمره، ويصدر تعليمات جديدة يمكنه العمل على مقتضاها.

(١) د. عماد الشربيني، مرجع سابق ص ٢١٨-٢١٩.

(٢) د. سميحة القليوبي، مرجع سابق ص ٢٥٣.

(٣) د. أكثم الخولي، العقود التجارية، مطبعة نهضة مصر، القاهرة، سنة ١٩٥٧، ص ١٢٩.

والتزام الوكيل في هذا الشأن يرجع إلى واجبه في المحافظة على مصالح الموكل ورعاية شؤونه، والتزامه بإحاطة الموكل بأمر الصفقات التي يبرمها لحسابه (م ١/١٥٨) تجاري.

حكم التصرف المخالف لتعليمات الموكل:

١ - حكم التصرف المخالف في مواجهة الموكل:

إذا خالف الوكيل تعليمات الموكل وأبرم تصرفاً جاوز فيه حدود الوكالة كما رسمها الموكل، فإن آثار هذا التصرف لا تتصرف إلى ذمة الموكل. هذه القاعدة العامة يرد عليها استثناءات يصبح فيها التصرف الذي أبرمه الوكيل بالمخالفة لتعليمات موكله مرتباً لآثاره في مواجهة هذا الموكل، ونعرض فيما يلي القاعدة العامة في هذا الصدد والاستثناءات التي ترد عليها.

القاعدة العامة: إذا خالف الوكيل تعليمات الموكل وأبرم تصرفاً جاوز فيه حدود الوكالة كما رسمها الموكل، فإن آثار هذا التصرف لا تتصرف إلى ذمة الموكل^(١).

الاستثناءات: إذا كان التصرف الذي يبرمه الوكيل مجاوزاً حدود الوكالة لا ينصرف أثره إلى الموكل، فإن ثمة حالات يمكن أن يلتزم فيها الموكل بمثل هذا التصرف الذي أبرمه الوكيل بغير سلطة فعلية تخوله إبرامه، نعرض لها فيما يلي:

أ- إقرار الموكل:

وفقاً لنص المادة ١٩٩٨ من القانون المدني الفرنسي لا يكون الموكل ملزماً بما يبرمه الوكيل من تصرفات تجاوزت حدود السلطة المخولة له، إلا إذا أقرها صراحة أو ضمناً، وكانت المادة ١/٩٩٠ من المشروع التمهيدي للقانون المدني المصري تقضي بحكم مشابه.

وعلي ذلك فإنه إذا كان التصرف الذي عقده الوكيل مجاوزاً حدود الوكالة لا ينصرف أثره إلى الموكل، فإن لهذا الأخير أن يقر هذا التصرف فتتصرف إليه آثاره.

وحتى يكون هذا الإقرار صحيحاً مرتباً لأثره يجب أن يكون المقر (الموكل) عالماً بأن التصرف الذي يقره خارج عن حدود الوكالة، وأنه قد أقره قاصداً إضافة أثره إلى نفسه^(٢). والإقرار كما يكون صريحاً يجوز أن يكون ضمناً، هذا الأخير يمكن أن يُستخلص من كل عمل يدل على إرادة الموكل إقرار تصرف الوكيل المجاوز لحدود الوكالة.

(١) لمزيد من التفاصيل د. محمد حسن قاسم، مضمون التزام الوكيل بتنفيذ الوكالة، منشورات الحلبي القانونية، الطبعة الأولى ٢٠١١، بيروت، ص ١١٠.

(٢) نقض مدني، ١٩٥٠/٠٤/٠٦، مج س ١، ص ٤٠١، وراجع في ذلك أيضاً د. السنهوري، مرجع سابق، ص ٥٥٩.

ب- الحالة المنصوص عليها في المادة ٢/٧٠٣ مدني مصري:

أورد نص المادة المشار إليها حالة أخرى من الحالات الاستثنائية التي ينصرف فيها أثر تصرف الوكيل -رغم مجاوزته حدود الوكالة- إلى الموكل، وذلك بنصها على أنه للوكيل أن يخرج عن الحدود المرسومة للوكالة متى كان من المستحيل عليه إخطار الموكل سلفاً، وكانت الظروف يغلب معها الظن بأن الموكل ما كان إلا ليوافق على هذا التصرف، وعلى الوكيل في هذا الحالة أن يبادر بإبلاغ الموكل خروجه عن حدود الوكالة^(١).

ج- الوكالة الظاهرة:

وأخيراً فإن قاعدة عدم نفاذ تصرف الوكيل المجاوز حدود وكالته في حق الموكل يستبعد القضاء إعمالها إذا ما أثبت الغير المتعاقد مع الوكيل أنه كان ضحية وضع ظاهر، أدى إلى اعتقاده اعتقاداً مشروعاً أن الوكيل يعمل داخل حدود سلطته، ونظرية الوكالة الظاهرة تؤدي إذن إلى إلزام الموكل بأعمال وكيله، كما لو كان الأخير قد مارس مهنته ضمن إطار السلطات المخولة له.

٢- في العلاقة بين الوكيل ومن تعاقد معه:

عدم اتباع الوكيل لتعليمات الموكل يمكن أن يترتب ضرراً للغير أيضاً الذي تعاقد معه، مثل ما يترتب ضرراً للموكل وقد يكون أكثر، ومسؤولية الوكيل في هذه الحالة قد تكون مسؤولية عقديّة وقد تكون في أحيان أخرى مسؤولية تقصيرية، وقد اختلف الفقه الفرنسي اختلافاً واضحاً، لا يزال قائماً بشأن جزاء التصرف الذي تجاوز به الوكيل حدود وكالته بالمخالفة لتعليمات الموكل، وانعكس هذا الاختلاف أيضاً على أحكام القضاء.

فوفقاً لجانب كبير من الفقه الفرنسي^(٢) يعتبر التصرف الذي أجراه الوكيل خارج حدود وكالته وبالمخالفة لتعليمات الموكل تصرفاً باطلاً. أما من حيث طبيعة البطلان فقد ذهب البعض^(٣) إلى أن هذا البطلان هو بطلان نسبي، غايته حماية مصالح الطرف الذي ارتبط بعقد لم يكن يقصده؛ وذلك إعمالاً للنظرية الحديثة في التفرقة بين البطلان النسبي والبطلان المطلق، التي تجعل البطلان نسبياً في الحالات التي تهدف فيها القاعدة التي تم مخالفتها لحماية مصالح أحد المتعاقدين.

(١) د. محمد حسن قاسم، مرجع سابق، ص ١١٧.

(٢) انظر E. gaillard وغيره من الفقهاء المشار لهم بالهامش لدى د. محمد حسن قاسم، مرجع سابق، ص ١٠٤.

(٣) O. Moréteau, Droit anglais des affaires, Dalloz, 2000, P. 129.

ووفقاً للبعض الآخر من الفقه الفرنسي فإن تجاوز الوكيل حدود وكالته يُعد بمثابة تخلف ركن الرضي من ناحية الموكل، ما يستتبع اعتبار التصرف الذي قام به الوكيل في هذا الحالة باطلاً بطلاناً مطلقاً.

وإذا كان البعض يؤيد اعتبار هذا البطلان بطلاناً مطلقاً فإنه يرى فيه بطلاناً مطلقاً من نوع خاص، حيث يجوز للموكل -حسب هذا البعض- وفقاً لنص الفقرة الثانية من المادة ١٩٩٨ مدني فرنسي إقرار التصرف الذي أبرمه الوكيل خارج حدود وكالته، هذا الخلاف الفقهي حول حكم التصرف الذي يجريه الوكيل بالمخالفة لتعليمات الموكل ترك أثره على أحكام القضاء الفرنسي الذي تردد بين اعتبار التصرف في هذا الحالة باطلاً بطلاناً نسبياً أو قابلاً للإبطال وبين اعتباره باطلاً بطلاناً مطلقاً.

والواقع أن هذا الرأي ربما كان له مبرره حين قال به صاحبه (الفقيه الفرنسي الشهير GUILLOURAD) ذلك أنه في هذا الوقت كان الفقه السائد يؤسس الطبيعة القانونية للنيابة في التعاقد على إرادة الأصيل وحده، وينظر إلى النائب باعتباره ناقلاً لإرادة الأصيل؛ لذا كان من الجائز في ظل سيادة هذه النظرة القول بتخلف الرضي اللازم لانعقاد العقد في حالة تجاوز الوكيل حدود وكالته^(١).

لكن هذه النظرية باتت مهجورة الآن، وأصبح الفقه الغالب يرى أن النائب إنما يعبر عن إرادته حين يقوم بإبرام تصرف قانوني باسم ولحساب الأصيل^(٢)؛ وذلك أيضاً ما تؤكدته أغلب التشريعات بإبرازها أن شخص النائب لا شخص الأصيل هو الذي يكون محل الاعتبار عند تقدير سلامة الإرادة وعيوبها، وذلك ما نص عليه القانون المدني المصري صراحة في المادة ١٠٤ منه بالقول أنه: «إذا تم العقد بطريق النيابة كان شخص النائب لا شخص الأصيل هو محل الاعتبار عند النظر في عيوب الإرادة أو في أثر العلم ببعض الظروف الخاصة، أو افتراض العلم بها حتماً».

وإذا كان الأمر كذلك فيمكن القول بأن التصرف الذي يبرمه الوكيل متجاوزاً حدود وكالته قد توافر له التقاء الإرادتين اللازم لانعقاده صحيحاً، إضافة إلى توافر العناصر الأخرى اللازمة لهذا الانعقاد الصحيح كافة، والتصرف الذي يبرمه الوكيل مجاوزاً حدود الوكالة وبالمخالفة لتعليمات الموكل هو إذن ليس تصرفاً باطلاً، لكنه رغم صحته فإنه كقاعدة عامة لا يرتب آثاره في مواجهة الموكل.

(١) راجع د. جمال مرسي بدر، النيابة في التصرفات القانونية، الطبعة الثانية ١٩٦٨، دار النهضة العربية، ص ٦١ وما بعدها.

(٢) راجع: د. محمد حسن قاسم، مرجع سابق، ص ١٠٥-١٠٩.

فالتعليمات الخاصة بتنفيذ الوكالة تكون إذن الزامية، يجب على الوكيل التقيد بها، متى كانت محددة. أما عدم التحديد بشأن هذه التعليمات يعني في الواقع أن الموكل ترك للوكيل حرية التصرف بشأن تنفيذ مهمته، وتكون هنا إرشادية أو توجيهية، وفي هذه الحالة الأخيرة لا يمكن مساءلة الوكيل عن مخالفة تعليمات التنفيذ؛ حيث يفترض أن الموكل ترك له حرية اختيار الطريقة المناسبة لذلك. وإن بقيت إمكانية مساءلة الوكيل في هذه الحالة عن سوء إدارته لمهمته^(١).

وخلاصة لما تقدم يمكن القول: إن إرادة الموكل التي ترجمت في نص عقد الوكالة هي المحدد الأول لمضمون التزام الوكيل بتنفيذ الوكالة، وذلك من خلال ما لهذه الإرادة من دور أساسي في تحديد سعة الوكالة التي يزود بها الوكيل، التي بها يرسم إطار سلطاته، ويفقد صفته كوكيل إذا ما تجاوزها.

دور الوكيل التجاري إذا لم تتضمن الوكالة أية تعليمات:

قد لا يحدد الموكل لوكيل العقود تعليمات أو أوامر معينة، سواء آمرة أو بيانية، فتكون الوكالة خاضعة لتقدير الوكيل، ومع ذلك فعلى وكيل العقود أن يتصرف بعناية التاجر العادي الحريص على مصالح موكله، وأن يتقيد بما يقضي به العرف التجاري، وإلا كان مسؤولاً قَبْلَ موكله.

وللوكيل أن يرجئ تنفيذ الوكالة إلى أن يتلقى تعليمات من موكله، وهو الحكم الذي جاءت به الفقرة الثانية من المادة ٢٠٢ من قانون المعاملات الإماراتي رقم ١٨ لسنة ١٩٩٣ التي نصت على أنه «وإذا لم توجد تعليمات صريحة من الموكل بشأن الصفقة فعلى الوكيل تأخير إبرامها وطلب التعليمات من الموكل ما لم يكن في تأخير إتمام الصفقة ما يلحق الضرر بالموكل، أو كان الوكيل مفوضاً في العمل بغير تعليمات منه» وهو نفس نص المادة ١٥١ تجاري مصري، وطبقاً لذلك إذا قضت الضرورة بالاستعجال أو كان الوكيل مأذوناً في العمل في حدود ما هو ملائم ومفيد كان له أن يقوم بتنفيذ الوكالة بحسب ما يراه، على أن يتخذ الحيطة الواجبة في ذلك. ومثال حالة الذروة والاستعجال: تعرّض البضاعة للتلّف، أو كونها مما يسرع إليه الفساد، أو احتمال تغير سعرها لأسباب اقتصادية غير اعتيادية، أو غيرها من الأسباب الأخرى^(٢).

ويرى جانب من الفقه^(٣) في بريطانيا إمكانية أن تنشأ وكالة أطلقوا عليها وكالة

(٢) د. سميحة القليوبي، مرجع سابق، بند ١٩٩ ص ٢٥٧-٢٥٨.

(٣) <https://onedrive.live.com/edit.aspx?resid=48265643FCF24CB%2111725&id=documents&app=Word>

الضرورة في حال ما إذا حصل أي ظرف طارئ يؤثر على أموال أو بضائع الموكل، ولا يستطيع فيه الوكيل التواصل مع موكله بسرعة وفاعليه لأخذ التعليمات اللازمة منه، وتعطي - وكالة الضرورة- للوكيل الحق في التصرف، واتخاذ ما يراه ضرورياً من أجل المحافظة على أموال وبضائع الموكل، واشتروا لها شروطاً محددة للعمل بها كالتالي:

- (أ) يجب أن تكون الوكالة سارية بين الطرفين.
- (ب) أن يكون من المستحيل على الوكيل التواصل مع موكله.
- (ج) يجب على الوكيل أن يبين أنه تصرف بما يعتقد أنه في مصلحة موكله.
- (د) أن تدعو الحالة إلى اتخاذ إجراء فوري لحماية أموال الموكل، أي يجب أن يكون هناك حالة طارئة.

الفرع الثالث: التزام الوكيل بالمحافظة على مال وبضائع الموكل والتأمين عليها

نصت الفقرة الأولى من المادة ١٥٥ من قانون التجارة المصري رقم ١٧ لسنة ١٩٩٩ على أن «الوكيل مسؤول عن هلاك أو تلف البضائع والأشياء التي يحوزها لحساب الموكل إلا إذا نتج ذلك عن سبب لا يد للوكيل أو لتابعيه فيه، أو عن عيب ذاتي في البضاعة أو الشيء»، ويلتزم وكيل العقود بناء على ذلك بالمحافظة على البضائع المملوكة لموكله، التي يكلف بشرائها أو بيعها لحسابه، وعليه أن يبذل في ذلك عناية الرجل المعتاد، ويعتبر التزامه بالمحافظة على البضائع التزاماً بتحقيق نتيجة، وعليه فإنه يُعد مسؤولاً عن كافة الأضرار التي تلحق البضائع التي يحتفظ بها لحساب موكله منذ تسلمه لها، ولا يعفيه من هذه المسؤولية سوى القوة القاهرة أو الظروف غير الاعتيادية، أو الكوارث الطبيعية مثل الزلازل والفيضانات، كذلك إذا كان التلف نتيجة طبيعة في البضاعة ذاتها، أو عيب فيها، كما هو الحال بالنسبة للفواكه والخضروات والحيوانات التي قد لا تتحمل طول الرحلة، أو تغير الطقس، أو طريقة النقل، فتتلف من تلقاء نفسها دون تقصير من الوكيل.

وتطبيقاً لذلك عليه مراعاة حفظ البضائع وفقاً لطبيعتها، فإذا كانت مما يتلف بالحرارة أو البرودة عليه وضعها في ثلاجات أو حافظات للحرارة للبضائع التي تتلف بالبرودة، وإذا اطع الوكيل التجاري على أضرار لحقت البضائع في أثناء النقل وجب عليه أن يتخذ التدابير العاجلة للمحافظة عليها، وإذا تعرضت البضائع للتلف أو كانت مما يسرع إليه الفساد أو كانت عرضة لخطر الهبوط في قيمتها فعليه إبلاغ موكله فوراً بذلك، وإن لم يتمكن من استئذان موكله في شأنها أو لم تصله تعليماته بشأنها فعليه التصرف بما يترتب عليه منفعة موكله وفقاً لمعيار التاجر المعتاد.

وقد تضمن قانون التجارة نصاً أجاز فيه للوكيل التجاري الالتجاء إلى القاضي المختص في مثل هذه الحالات للحصول على أمر منه ببيعها، حيث نصت المادة ١٥٢ على أنه «إذا كانت البضائع أو الأشياء التي يحوزها الوكيل لحساب الموكل مهددة بتلف سريع أو بهبوط في القيمة ولم تصله تعليمات من الموكل بشأنها في ميعاد مناسب، فللوكيل أن يطلب من القاضي المختص بالمحكمة التي يوجد في دائرتها مركز أعماله إصدار أمر على عريضة ببيعها بالكيفية التي يعينها القاضي».

ويشترط لإعمال هذا الحكم توافر الشروط الآتية:

١- أن تكون الصفقة مهددة بتلف سريع أو بهبوط في القيمة، كما لو كان المعروض منها سيزيد في الأسواق.

٢- ألا يكون الوكيل التجاري مفوضاً في الصفقة بالبيع، كما لو كان قد اشترى هذه البضاعة لحساب الموكل؛ لأن الوكيل المفوض بالبيع يستطيع بيع البضاعة المهددة بالتلف أو بنقص القيمة دون اللجوء إلى القضاء؛ إعمالاً لنص المادة ٢/١٥١ من قانون التجارة المصري.

٣- ألا يكون قد وصلت إلى الوكيل تعليمات من الموكل بما يتبع في شأن هذه الصفقة في ميعاد مناسب، وهذا يفترض بداهة أن يكون الوكيل قد أخطر الموكل بالتلف أو بهبوط القيمة.

وبواجه نص المادة ١٥٢ الحالة التي لا يكون الوكيل التجاري مفوضاً فيها بالبيع، كما لو كان قد اشترى هذه البضاعة لحساب الموكل، وبديهي أن الوكيل المفوض بالبيع يستطيع بيع البضاعة المهددة بالتلف أو بنقص القيمة دون اللجوء إلى القضاء، إعمالاً لنص المادة ٢/١٥١.

ويلحق بذلك الحالة التي يرفض فيها الوكيل إجراء الصفقة المعهود إليه بها، حيث يلزم بإخطار موكله بذلك فوراً، كما عليه المحافظة على البضائع وغيرها من الأشياء التي يحوزها لحساب موكله حتى تصله تعليمات الموكل بشأنها، وإذا لم تصله التعليمات في ميعاد مناسب جاز للوكيل أن يطلب من القاضي المختص بالمحكمة التي يوجد في دائرتها مركز أعماله إصدار أمر على عريضة بإيداع البضائع أو الأشياء عند أمين يعينه القاضي.

وقد نصت على ذلك المادة ١٥٤ من القانون التجاري المصري رقم ١٧ لسنة ١٩٩٩ أنه «إذا رفض الوكيل إجراء الصفقة المعهود بها إليه، وجب عليه إخطار الموكل بذلك فوراً، وفي هذه الحالة يجب على الوكيل المحافظة على البضائع وغيرها من الأشياء التي يحوزها لحساب الموكل حتى تصله تعليماته بشأنها، فإذا لم تصل التعليمات في ميعاد مناسب جاز للوكيل أن يطلب من القاضي المختص بالمحكمة التي يوجد في دائرتها مركز أعماله إصدار أمر على عريضة بإيداع البضائع أو الأشياء عند أمين يعينه القاضي»^(١).

كما أكد هذا التوجه الفقه في فرنسا بأن على الوكيل الذي تلقى أموالاً من موكله الالتزام بحفظ هذه الأموال بحسب كل عملية قام بها لصالح الموكل، ويجب عليه أن يبادر بتقديم كشف بالحساب لموكله. والحق أن المادة ١٩٩٣ من التقنين المدني الفرنسي لم تفرض عليه أكثر من ذلك، غير أن هذا الالتزام يتجاوز هذه الحدود في القانون الإنجليزي، ووفقاً لمقتضى الإنصاف فإن كل مبلغ من المال قام الوكيل بتحصيله لحساب الموكل يصبح في النهاية محبوساً لصالح هذا الأخير مع ثماره، وعلى الوكيل تقديم حساب عنه للموكل^(٢).

جزاء إخلال وكيل العقود بالتزامه بالمحافظة على البضائع:

نصت الفقرة الأولى من المادة ١٥٥ من قانون التجارة على أن «الوكيل مسؤول عن هلاك أو تلف البضائع والأشياء التي يحوزها لحساب الموكل، إلا إذا نتج ذلك عن سبب لا يد للوكيل أو لتابعيه فيه، أو عن عيب ذاتي في البضاعة أو الشيء»، فإذا أخل الوكيل بالتزامه بالمحافظة على البضائع بأن هلكت أو تلفت أو فقدت وهي في حيازته نتيجة إهماله في اتخاذ التدابير اللازمة فإنه يكون مسؤولاً عن ذلك في مواجهة الموكل، ويلزم بدفع قيمتها بحسب أعلى سعر لها وقت فقدان أو الهلاك، وليس على أساس السعر الذي يحدده الموكل لبيعها، هذا بالإضافة إلى مسؤوليته عن تعويض الموكل عما يصيبه من أضرار نتيجة عدم إتمام الصفقات المعهودة إليه بسبب هذا الإهمال^(٣).

وقد جاء ذلك تقنياً لما استقر عليه الرأي الغالب في الفقه^(٤) وما جرى عليه العمل في القضاء في ظل القانون القديم من اعتبار الوكيل التجاري ملتزماً بالمحافظة على البضائع التي يحوزها لحساب الموكل التزاماً بنتيجة، بما يترتب عليه من اعتبار الوكيل

(١) انظر د. سميحة القليوبي، مرجع سابق، بند ٢٠٩، ص ٢٧١-٢٧٢.

(٢) O. Moréteau, Droit anglais des affaires, op. cit., P. 134.

(٣) د. سميحة القليوبي، مرجع سابق، بند ٢١٠، ص ٢٧٣.

(٤) المستشار محمد عزمي البكري، موسوعة الفقه والقضاء في شرح قانون التجارة الجديد، المجلد الثاني، دار محمود للنشر والتوزيع،

القاهرة، الطبعة الأولى، غير موضح سنة الطبع.

مسؤولاً عن هلاك أو تلف البضاعة، إلا إذا نتج ذلك عن سبب أجنبي أو عيب ذاتي في البضاعة، ومن ثم فإنه لا يكفي الوكيل لتخلصه من المسؤولية أن يثبت أنه بذل عناية الرجل المعتاد، بل ليس أمامه سوى إثبات السبب الأجنبي، فالوكيل والحال كذلك يكون بمثابة مودعاً لديه^(١).

مدى التزام وكيل العقود بالتأمين على بضائع موكله:

نصت المادة ٢/١٥٥ تجاري مصري على أنه: «لا يلتزم الوكيل بالتأمين على الأشياء التي يحوزها لحساب الموكل إلا إذا طلب الموكل منه ذلك، أو كان إجراء التأمين مما يقضي به العرف، أو تستلزمه طبيعة الشيء»، وعليه لا يلزم وكيل العقود بالتأمين على بضائع الموكل أو الأشياء التي تسلمها منه إلا إذا طلب الموكل ذلك، أو كان إجراؤها مما يقضي به العرف، أو تستلزمه طبيعة الشيء، كما لو كان الأمر يتعلق بنقل البضاعة، فالمألوف أن يتم التأمين على البضاعة خاصة إذا كان يغلب عليها التلف بسبب النقل أو غيره، ولا يسقط التزام الوكيل بالمحافظة على البضائع حتى إذا مارس حقه في رفض تنفيذ الصفقة؛ إذ ألزمه المشرع في هذه الحالة بإخطار الموكل فوراً، مع استمرار التزامه بالمحافظة على أموال الموكل التي يحوزها لحين وصول تعليمات الموكل بشأنها، فإذا تراخى الموكل في إصدار تعليماته جاز للوكيل الالتجاء للقاضي المختص بالمحكمة التي يقع مركز أعماله في دائرتها لطلب إصدار أمر على عريضة بإيداع البضائع عند أمين يحدده القاضي^(٢).

وإذا قام وكيل العقود بالتأمين على البضائع التي في حيازته رغم اشتراط الموكل عدم إجرائه فليس له الحق في مطالبة الموكل بمصاريف التأمين^(٣)، وإذا لم ينص في عقد الوكالة على ضرورة التأمين على البضاعة، ولم يجر العرف على إجرائه - فإن الأمر متروك لتقدير الموكل. وإذا قام الوكيل بالتأمين - إذا كان من مستلزمات المحافظة على بضائع الموكل وضمن سلامتها وفقاً لما يقضي به العرف - فله أن يطالب الموكل بكافة المصاريف التي أنفقها في سبيل المحافظة على البضاعة، ومنها مصاريف التأمين إذا ما تم إجراؤه وفقاً لنص المادة سالفة الذكر، وهذا هو ما نص عليه صراحة المشرع الكويتي في

(١) وقد قضت محكمة النقض بأن: "مؤدى نص المادة ٨٢ من قانون التجارة أن الوكيل هو الملزوم دون غيره لموكله، وكان الوكيل بالعمولة للشراء ملزماً بأن يتسلم البضائع من البائع على ذمة تسليمها للموكل وبأن يحافظ عليها، فإن قصر في ذلك كان مسؤولاً للموكل عن الضرر الذي يصيبه في حالة تلف البضاعة أو هلاكها، والتزامه هو التزام بنتيجة بحيث يكون الوكيل المذكور قد أخل بالتزامه بمجرد هلاك البضاعة أو تلفها" طعن رقم ١٤٢ لسنة ٤٩ ق جلسة ١٩٨١/١٠/٢٦. ١٢٤.

(٢) مادة ١٥٤ تجاري مصري.

(٣) ومع ذلك يكون للوكيل حق الرجوع على الموكل وفقاً للقواعد العامة في الإثراء بلا سبب بما عاد عليه من منفعة من جراء التأمين على البضائع - للمزيد د. سميحة الفليوبي، مرجع سابق ص ٢٧٤.

قانون التجارة في المادة ٢٦٣ بأن الوكيل مسؤول عن الأضرار التي تلحق البضائع والأشياء التي يحتفظ بها لحساب موكله ما لم تكن هذه الأضرار ناشئة عن أسباب قهرية، أو ظروف غير عادية، أو عيوب موجودة فيها، أو كانت أضراراً اقتضتها طبيعة هذه الأشياء، ولا يلتزم الوكيل بالتأمين على الأشياء التي تسلمها مع الموكل إلا إذا طلب الموكل إجراء التأمين، أو كان إجراؤه مما يقضي به العرف.

وقد نصت المادة ٢٠٨ من قانون المعاملات التجارية الإماراتي رقم ١٨ لسنة ١٩٩٣ على هذا الالتزام بأنه «لا يلتزم الوكيل بالتأمين على الأشياء التي يحوزها لحساب الموكل إلا إذا طلب الموكل منه ذلك، أو كان التأمين مما يقضي به القانون أو العرف، أو تستلزمه طبيعة الشيء».

وقد أضاف المشرع الإماراتي على نص المادة ١٥٤ تجاري مصري عبارة «ما يقضي به القانون» بالإضافة إلى العرف وطبيعة الشيء كسبب من أسباب التزام الوكيل التجاري بالتأمين على بضائع موكله، فإذا وُجد نص قانوني يلزم بالتأمين على البضائع أو الخدمات محل الوكالة التزم وكيل العقود بالتأمين عليها.

الفرع الرابع: التزام الوكيل بإطلاع الغير على سند الوكالة

أقر المشرع المصري في القانون التجاري في المادة ١٥٧ منه حق كل من يتعامل مع الوكيل التجاري أن يطلب منه الاطلاع على عقد الوكالة أو الوثائق أو المراسلات التي بينه وبين الموكل، التي تثبت صلة الوكيل بالموكل، حيث نصت المادة المذكورة على أنه «يجوز للغير الذي يتعامل مع الوكيل أن يطلب الاطلاع على عقد الوكالة، وعلى المراسلات وغيرها من الوثائق المثبتة أو المقيدة لسلطة الوكيل، ولا يجوز الاحتجاج على الغير بالقيود الواردة على سلطة الوكيل، إلا إذا ثبت علم الغير بها وقت التعاقد».

وأساس هذا النص التزام الوكيل التجاري في التعامل مع الغير في حدود السلطات المفوض بها من قبل موكله دون تجاوز، فإذا تعدى حدود وكالته كان مسؤولاً في مواجهة موكله. ومنح المشرع الغير عند التعاقد مع وكيل العقود حق طلب ما يوضح حدود وسلطات الوكيل المفوض بها؛ وذلك تحقيقاً لاستقرار المعاملات، وأجاز المشرع للغير أن يطلب من الوكيل الاطلاع على عقد الوكالة وما تتضمنه من تعليمات أو قيود وإلا جاز للغير الرجوع على الموكل طالما لم يثبت علمه بحدود الوكالة^(١).

وقد أجاز المشرع للغير الذي يتعامل مع الوكيل أن يطلب الاطلاع على عقد

(١) د. محمود مختار أحمد بريري، مرجع سابق، بند ١٧٥، ص ٢١٥

الوكالة؛ وذلك لكي يتحقق من مدى ما يتمتع به الوكيل من سلطة في التعاقد معه، وبديهي أن هذا الحكم لا يسري بالنسبة للغير الذي يتعامل مع الوكيل بالعمولة باعتبار أن الوكيل بالعمولة يتعاقد مع الغير باسمه، ويعتبر بالنسبة له أصيلاً في العقد المبرم بينهما. وفي جميع الأحوال لا يجوز الاحتجاج على الغير بالقيود الواردة على سلطة الوكيل إذا كان حسن النية، أي لا يعلم بهذه القيود وقت التعاقد^(١)؛ ولذلك يتضح أن من حق الغير الاطلاع على الوثائق التي تحدد سلطة الوكيل، وليس للوكيل أن يحاج مَنْ يتعامل معه إلا بما يثبت علمه به وقت التعاقد^(٢).

وقد نصت المادة ١٢ من قانون تنظيم الوكالات التجارية الكويتي رقم ١٣ لسنة ٢٠١٦ على أنه: «يجوز لكل ذي مصلحة أن يحصل من وزارة التجارة والصناعة على مستخرجات من صحيفة القيد في سجل الوكالات التجارية، وفي حالة عدم القيد يُعطى شهادة بذلك».

كما جاء بالفقرة الأولى من المادة السابعة من قانون الوكلاء والوسطاء التجاريين الأردني رقم ٢٨ لسنة ٢٠٠١: «أ. يجوز للغير الحصول على المعلومات والبيانات المدونة بالسجل والمتعلقة باسم الوكيل التجاري أو الوسيط التجاري أو الوكالة التجارية، ورقم تسجيله، واسم الموكل، وتاريخ تسجيل الوكالة أو إلغائها..».

الفرع الخامس: التزام الوكيل بتقديم تقارير دورية للموكل.

يجب على الوكيل التجاري فور إتمام الصفقة المكلف بها إخطار الموكل بإبرامها، حتى يعلم الموكل بذلك، ويتخذ ما يراه مناسباً من قرارات؛ إذ الوكيل أعلم من موكله بالصفقة التي أبرمها وأكثر خبرة منه في أغلب الحالات، ويخطره بسير العمليات، وقد يرغب الموكل في بيع الصفقة التي كلف وكيله التجاري بشرائها أو شراء صفقة بالمبالغ التي قام وكيله بتسليمها نتيجة بيع بضائعه، ويسأل الوكيل عن الأضرار التي قد تصيب الموكل نتيجة تأخره في إخطار الموكل بتمام تنفيذ الصفقة^(٣).

وكذلك يلتزم الوكيل بإخطار موكله فوراً في حال رفضه إجراء أو تنفيذ الصفقة المكلف بتنفيذها، سواء في حالة الوكالة ذات التعليمات الآمرة أو البيانية أو بدون تعليمات، وفي حال رفض الوكيل تنفيذ أو إجراء الصفقة على النحو السابق يلتزم بالمحافظة على البضائع وغيرها من الأشياء التي يحوزها لحساب الموكل بمناسبة الوكالة إلى أن تصله

(١) المذكورة الإيضاحية لمشروع القانون.

(٢) أ. منير قرمان، الوكالة التجارية في ضوء الفقه والقضاء، دار الفكر الجامعي، الطبعة الأولى، الإسكندرية ٢٠٠٥، ص ٥٨.

(٣) د. سميرة القليوبي، مرجع سابق، بند ٢٠١، ص ٢٥٩.

تعليمات الأخير بشأنها، وإن لم تصله في الوقت المناسب تعليمات موكله فعليه أن يتقدم إلى القاضي المختص بالمحكمة التي يوجد بدائرتها مركز أعماله لاستصدار أمر على عريضة بإيداع البضائع أو الأشياء عند أمين يعينه القاضي.

وقد نصت على التزام الوكيل بضرورة إخطار الموكل برفضه إجراء الصفقة المادة ١٥٤ الفقرة الأولى تجاري مصري ، كما ألزمت الفقرة الثانية من المادة المذكورة آنفاً الوكيل بالمحافظة على الأشياء المسلمة إليه في حال رفض الصفقة، واتخاذ الإجراء القانوني بشأنها في حال تعرضها للتلف، وقد جاء نص المادة كالتالي: «إذا رفض الوكيل إجراء الصفقة المعهود بها إليه وجب عليه إخطار الموكل بذلك فوراً، وفي هذه الحالة يجب على الوكيل المحافظة على البضائع وغيرها من الأشياء التي يحوزها لحساب الموكل حتى تصله تعليماته بشأنها، فإذا لم تصل التعليمات في ميعاد مناسب جاز للوكيل أن يطلب من القاضي المختص بالمحكمة التي يوجد في دائرتها مركز أعماله إصدار أمر على عريضة بإيداع البضائع أو الأشياء عند أمين يعينه القاضي».

ويحق للموكل إرسال بعض ممثليه لزيارة مقرات الوكيل وفروعه للتأكد من كافة العمليات والمعلومات التي وردت بالتقارير الصادره منه، ومدى مراعاته لتعليمات الموكل، وطريقة العمل المتبعه في تنفيذ الوكالة^(١).

كما أن التزام الوكيل بإعلام الموكل بكل المعلومات حول سير العمل وما توصل إليه في أثناء تنفيذ الوكالة يجد سنده الصريح أيضاً في نص المادة ٧٠٥ من القانون المدني المصري، التي تلزم الوكيل بأن «يوافي الموكل بالمعلومات الضرورية عمّا وصل إليه في تنفيذ الوكالة...». ويعتبر هذا النص هو الأساس التشريعي لالتزام الوكيل بإعلام الموكل بالمعلومات^(٢) وبهذا النص يكون المشرع المصري وعلى نحو صريح قد ألقى على عاتق الوكيل إعلام موكله بما يعد ضرورياً من معلومات حول ما وصل إليه في تنفيذ المهمة المكلف بها.

ويقصد بالتزام الوكيل بتزويد موكله بكافة المعلومات الضرورية التي وصلت له في أثناء تنفيذ الوكالة تزويده بأراء العملاء وملاحظاتهم وطلباتهم بشأن السلع والخدمات محل الوكالة؛ لأنه يمكن أن ينتج عن هذه المعلومات تطويرها ومواكبتها لمتطلبات العملاء، وهذا

(١) (susan singleton, commercial agency agreements: law and practice, 4th Edition 2015, Bloomsbury prof, uk,) p47.

(٢) د. نزيه المهدي، الالتزام قبل التعاقد بالإدلاء بالبيانات المتعلقة بالعقد، دار النهضة العربية، ١٩٩٠، ص ٤٢٩.

أمر هام للغاية للشركات الكبرى بل والصغرى، التي تسعى إلى تلبية هذه الرغبات، التي بدورها تؤدي إلى زيادة المبيعات وتقوية صلة العملاء بالشركة ومنتجاتها، وهذا كله يصب كما سبق ووضحنا في المصلحة المشتركة للطرفين؛ حيث إن زيادة عدد العملاء هو العمود الفقري لتلك المصلحة.

ويجب أن نشير هنا إلى أن التزام وكيل العقود بتزويد موكله بالمعلومات لا يعني تزويد موكله ببيانات تفصيلية عن نشاطه وكيفية ممارسته لهذا النشاط، أو تقديم تقارير دورية إلى الموكل في هذا الشأن؛ وذلك لأن وكيل العقود يزاول نشاطه على وجه الاستقلال^(١).

وقد جاء بالفقرة (ب) من البند ثانيًا من المادة الثالثة من قواعد توجيه الوكلاء التجاريين البريطاني (توجيه المجلس) الصادر في ٨ ديسمبر ١٩٩٣ التي نصت على أن: «التزامات الوكيل التجاري تجاه موكله: ٢-.. (ب) أن يوافي الموكل بكافة المعلومات الضرورية المتاحة لديه الخاصة بالوكالة»^(٢).

وعلى هذا الأساس فوكيل العقود يعد مسؤولاً أمام موكله إذا لم يوافيه بالمعلومات الضرورية عن الصفقات التي يبرمها في وقت معقول، أو في حالة مماطلته في تزويد موكله بتلك المعلومات، أو في حالة إصابة الموكل بأية أضرار نتيجة عدم قيام الوكيل بتزويده بالمعلومات عن الوكالة في وقت مناسب.

ونصت المادة ٢١٢ من قانون المعاملات التجارية الإماراتي بأن «على الوكيل أن يقدم للموكل في الميعاد المتفق عليه أو الذي يجري عليه العرف أو التعامل السابق بينهما حسابًا عن الأعمال التي يجريها لحسابه، ويجب أن يكون هذا الحساب مطابقًا للحقيقة، فإذا تضمن عن عمد بيانات كاذبة جاز للموكل رفض الصفقات التي تتعلق بها هذه البيانات، فضلًا عن حقه في المطالبة بالتعويض ولا يستحق الوكيل أجرًا عن الصفقات المذكورة».

وفي النص المشار إليه كما بالنص المصري لم يضع المشرع موعدًا محددًا لتنفيذ ذلك الالتزام؛ لذا نرى أنه كان أحرى بالمشرع المصري والإماراتي أن ينظما مسألة ميقات تقديم وكيل العقود لأية معلومات منعًا لوقوع أي لبس بهذا الشأن - كما هو الحال ببعض النماذج المعدة بغرفة التجارة الدولية وغيرها - التي أولت هذه المسألة مزيدًا من الاهتمام؛

(١) د. مصطفى كمال طه، العقود التجارية وعمليات البنوك، وفقًا لقانون التجارة الجديد رقم ١٧ لسنة ١٩٩٩، منشورات الحلبي الحقوقية، الطبعة الأولى ٢٠٠٢، البند ١٢٤، ص ١٣٣.

(٢) (Duties of a commercial agent to his principal: (b) communicate to his principal all the necessary information available to him;

حيث ورد ببعض صيغ هذه النماذج أنه «يجب على وكيل العقود أن يوجه إلى موكله تقريراً مفصلاً كل شهر أو ثلاثة أشهر أو ستة أشهر عن أنشطته، يتضمن إخطاراً عن كل ما يساعده على ازدهار وترويج وبيع بضائع الموكل»^(١).

وفي ظل غياب النص التشريعي الذي ينظم هذه المسألة نرى أنه من المهم أن ينص في عقد الوكالة على آلية تقديم الوكيل لهذه التقارير والمعلومات وموعد تقديمها؛ حتى لا يحدث أي خلاف بين الطرفين حول هذا الالتزام، ولا يكون ذلك طريقاً ينتهجه الموكل لإظهار تقصير الوكيل مما يكون سبباً لفسخ الوكالة أو عدم تجديدها، ونقترح أن يقوم الوكيل بتقديم هذه التقارير إلى موكله كل ٣ شهور، خاصة إذا كانت المعلومات تقليدية ومتكررة بشكل دوري.

الفرع السادس: التزام وكيل العقود بضمان تنفيذ العقد .

الأصل أن وكيل العقود لا يسأل عن تنفيذ الغير لالتزاماته مع الموكل؛ لأن العلاقة العقدية تكون مباشرة بين الغير والموكل دون أن يكون وكيل العقود طرفاً فيها، ومع ذلك قد يتفق وكيل العقود والموكل على ضمان الوكيل بتنفيذ عقد الوكالة، وهذا الاتفاق لا يفترض لكن يجب أن ينص عليه صراحة في العقد.

والأصل في وجود شرط الضمان يرجع إلى إرادة الطرفين وإلى العرف التجاري السائد في مكان العقد ونوع التجارة، ويسمى وكيل العقود في هذه الحالة بوكيل العقود الضامن، الذي يلتزم في هذه الحالة بتعويض الوكيل في حالة عدم تنفيذ الغير لالتزاماته^(٢). ويدل الواقع أن مسؤولية وكيل العقود تقتصر على ما يتعلق بالتزامه بالتصرفات القانونية اللازمة للصفقة، لكن قد يتضمن عقد الوكالة شرطاً خاصاً من شأنه زيادة التزامات وكيل العقود، ويتمثل هذا الشرط الخاص في شرط الضمان الذي يتعلق بضمان وكيل العقود تنفيذ الصفقة التي قام بإبرامها لصالح الموكل مع الغير، وكذلك ضمانه يسار الغير المتعاقد عند التنفيذ.

ومن مصلحة الموكل أن يتفق على مثل هذا الضمان؛ حتى يكون مطمئناً من أن الوكيل سيظل حريصاً يقظاً عند قيامه بأعمال الوكالة، خاصة وأن الموكل غالباً لا يكون على معرفة كاملة بمن يتعاقد معه الوكيل، بل يكون الأخير هو الأكثر دراية بوضع من

(١) (٦٠) د. نبيل محمد أحمد صبيح، دور وكلا العقود في التجارة الدولية، دار النهضة العربية، القاهرة، ط ١، ١٩٩٥، هامش ٣، ص

يتعاقد معه، ومتانة مركزه المالي من عدمه، وغيره من المعلومات الخاصة بالعميل. ولما كان هذا الشرط سيزيد من التزامات الوكيل فإنه في مقابل ذلك يحصل الوكيل على عمولة خاصة، وتكون في الغالب أكبر من العمولة العادية، تحددتها المحكمة عند عدم وجود اتفاق أو عرف بشأنها، وهذا ما نص عليه المشرع المصري في قانون التجارة الجديد. ونحن لا نتفق مع ما جاء به المشرع المصري؛ حيث منح المحكمة سلطة تقديرية فيما يتعلق بتحديد العمولة الخاصة ما لم يوجد اتفاق أو عرف في شأنها، وهذا يدل على تناقض بين موقف المشرع فيما يتعلق بأجر الوكيل التجاري، الذي لم يسمح المشرع للقاضي أن يتدخل في تحديده، وبين موقفه الآن بشأن العمولة الخاصة، وكان من الأحرى أن يساوي في المعاملة بين الأمرين، ولا يسمح للقاضي بتقدير العمولة الخاصة. ومن الجدير بالذكر أن القضاء في فرنسا يميل إلى إلزام وكيل العقود الضامن بالتنفيذ، حتى في حالات القوة القاهرة؛ استناداً إلى قصد المتعاقدين ووظيفة شرط الضمان كوسيلة للتنفيذ^(١).

أما في إنجلترا فيشترط في عقد الوكيل الضامن^(٢) (del credere agents) أن يكون موثقاً، وينصب شرط الضمان على السداد دون الالتزامات الأخرى^(٣)، والوكيل الضامن (del credere agents) تنتهي مهمته بإبرام العقد المكلف بإبرامه، لكنه لا يسأل عن إخلال المتعاقد معه بالتزاماته^(٤) وهو ما يسبب خطراً وقلقاً بالنسبة للموكل، يسعى إلى تفاديه، وقد يلقي الموكل غايته في إدراج شرط الضمان أو ما يطلق عليه بالفرنسية شرط ضمان الوفاء clause du croire، بحيث يأمن مخاطر إخلال المتعاقد مع الوكيل أو إعساره أو إفلاسه.

ويؤدي إدراج شرط الضمان إلى تحول التزام الوكيل إلى التزام بنتيجة؛ حيث لا تنتهي مسؤوليته بإبرام عقد البيع أو الشراء، وإنما يظل مسؤولاً حتى يقوم البائع أو المشتري بتنفيذ التزاماته بنقل ملكية المبيع في الحالة الأولى أو دفع الثمن في الثانية^(٥).

وتثار مسؤولية الوكيل بصدد عدم تنفيذ الغير المتعاقد معه لالتزاماته، فإذا ثبت أن الوكيل قد تعاقد مع شخص مليء ثم أعسر بعد ذلك فلا يسأل الوكيل؛ إذ القاعدة ألا يسأل

(١) د. نبيل محمد أحمد صبيح، مرجع سابق، ص ٦٧.

(٢) (in business law, a del credere agency is a type of principal-agent relationship wherein the agent acts not only as a salesperson or broker for the principal, but also as a guarantor of credit extended to the buyer.

(٣) Robert Lowe, commercial law, London, 1973, p30.

(٤) B. Hess-Fallon, et A. Marie-Simon, op. cit., P. 316.

(٥) د. محمود مختار أحمد بري، مرجع سابق، بند ٢١٣، ص ٢٤٤.

عن عدم ملاءة الغير المتعاقد، ومع ذلك إذا تعاقد الوكيل مع شخص ظاهر الإعسار فإنه يعتبر مخطئاً، ويكون عندئذ مسؤولاً، فيلتزم بتعويض الموكل عن الضرر الذي أصابه^(١).
وقد قيل: إن يد الوكيل هي يد أمانة، فإذا تلف ما في يده من ثمن المبيع أو المبيع نفسه بعد شرائه لحساب الموكل بدون تعدُّ ولا تقريط فلا ضمان عليه، إلا أنه ينبثق عن هذه المسألة ما إذا قبض الوكيل ثمن ما وكل في بيعه من المشتري، وتلف في يده بدون تعدُّ ولا تقريط، ثم اكتشف المشتري عيباً في المبيع، أو وجده مستحقاً للغير، فعلى من يرجع؟
تضاربت أقوال الفقهاء في هذه المسألة، وإن كان يجمعها القول: بأن المشتري يتحدد حقه في الرجوع على أحدهما أو كليهما تبعاً لما إذا كان يعلم أن من تعامل معه وكيل عن البائع، أي أن الظروف والملابسات التي صاحبت التصرف هي التي تحدد مدى مسؤولية الوكيل أو الموكل أو كليهما^{(٢)(٣)}.

ولم يعالج المنظم السعودي في نظام الوكالات التجارية هذا الشأن، وكذلك المشرع الأردني في قانون الوكلاء والوسطاء التجاريين؛ حيث لم يرد أي نص ينظم العلاقة بين الموكل والوكيل، بل يلاحظ أن النصوص قد تعلقت بضمان الوكيل تنفيذ العقد في علاقته بالغير المتعاقد؛ لذلك نلتزم من المشرع السعودي أن يعالج هذا الأمر في المرحلة اللاحقة.
ولأهمية شرط الضمان وآثاره الهامة على الوكيل التجاري سنسلط الضوء على طبيعته القانونية وفق التفصيل الآتي:

الطبيعة القانونية لشرط الضمان:

لا تثريب على أن شرط الضمان لا يعدو أن يكون اتفاقاً على تعديل قواعد المسؤولية، وهو أمر جائز قانوناً، سواء كان التعديل مخففاً أو مشدداً أو معفياً من المسؤولية، وهو ما تجيزه المادة ١/١٧٦ تجاري مصري، التي تستلزم ورود شرط الضمان صراحة في الاتفاق بين الطرفين أو بموجب نص قانوني^(٤).

وقد أثار شرط الضمان جدلاً كبيراً بصدد تكييفه من الناحية القانونية ومدى تأثيره على طبيعة عقد الوكالة، وتجدر الإشارة ابتداءً إلى أن شرط الضمان لا يغير عقد الوكالة إلى عقد بيع استناداً إلى ضمان الوكيل دفع الثمن أو عقد شراء لضمانه تسليم المبيع، فالحقيقة أن قيام الوكيل بدفع الثمن أو تسليم المبيع يقوم الوكيل بأدائهما لا بصفته مشترياً أو

(١) د. عبد الحي حجازي، العقود التجارية، مطبعة نهضة مصر، ١٩٥٤، ص ٧٦.

(٢) د. إسماعيل عبد النبي شاهين، مرجع سابق، ص ١٥٦.

(٣) انظر في ذلك حكم محكمة النقض في الطعن رقم ٤٥٠٥ لسنة ٨٢ قضائية وتاريخ ٢٠١٤/٠٦/١٢.

(٤) د. محمود مختار أحمد بريري، مرجع سابق، بند ٢١٣، ص ٢٤٤.

بائعاً وإنما بصفته ضامناً لتنفيذ الصفقة؛ لذلك كان طبيعياً اتجاه البعض إلى القول بأن شرط الضمان يجعل الوكيل في مركز الكفيل لا رجوع عليه، إلا إذا عجز المتعاقد معه لحساب الموكل عن تنفيذ التزاماته.

وقد اختلف الفقهاء حول الطبيعة القانونية لشرط الضمان، فمنهم من ذهب إلى أن شرط الضمان ما هو إلا كفالة تضامنية بين الدائن والكفيل، ويُعد وكيل العقود كفيلاً للغير المتعاقد معه ويضمن تنفيذ التزامه^(١).

في حين ذهب البعض الآخر إلى أن شرط الضمان ما هو إلا تأمين يضمن به وكيل العقود للموكل قدرة الغير على الوفاء بالتزاماته، نظير قسط تأمين وهو زيادة في أجره. وقد انتقد هذا الاتجاه؛ لكونه يخالف إرادة الطرفين^(٢) ولعل فشل هذه المحاولات هو الذي حدا بالبعض إلى المخرج المألوف وهو القول بأننا أمام شرط يجد أساسه في العرف التجاري، ويعتبر شرطاً من نوع خاص، لا تستوعبه القوالب المعروفة، ومن ثم لا يسوغ رده إلى القواعد العامة^(٣).

وهذا الرأي هو الذي يميل إليه الباحث؛ لأن السبب الرئيس في ظهور هذا الشرط ولجوء كل من الموكل والوكيل إليه هو طبيعة عقد وكالة العقود؛ حيث إن الموكل يتعاقد مع شخص غريب عبر وكيل العقود، لا يعرفه ولا يدري مدى ملاءمته المالية أو سمعته، ومن المهم أن يلزم الوكيل الذي على علم كافٍ بمن يتعاقد معه على ضمان تنفيذه لالتزامه، وفي هذا الالتزام فائدة للوكيل وهي زيادة عمولته مقابل ذلك.

أثر شرط الضمان عند عدم التزام الغير بتنفيذ ما تعهد به:

يترتب على شرط الضمان أن يصبح الوكيل مسؤولاً عن تنفيذ العقد إذا عجز المتعاقد معه عن التنفيذ، فإذا كان الأمر يتعلق بعقد بيع وعجز المشتري عن دفع الثمن تعين على الوكيل الوفاء بالثمن، وإذا كان عقد شراء تعين عليه تسليم المبيع، وعند ضمان الوكيل لحالة القوة القاهرة وحالة الإعسار أو الإفلاس لا يبقى له إلا إثبات خطأ الموكل، كما لو تعلق الأمر بوكالة عقود بالبيع ورفض المشتري دفع الثمن؛ لاكتشافه عيوباً خفية في البضاعة، أو ثبت تأخير الموكل في تسليمها.

ولا شك أن شرط الضمان يلقي عبئاً ثقیلاً على الوكيل التجاري، لا يرتضيه إلا

(١) د. على حسن يونس، العقود التجارية، دار الفكر العربي ١٩٦٨، ص ٢٠٢.

(٢) راجع د. نبيل محمد احمد صبيح، مرجع سابق، ص ٦٨.

(٣) د. على جمال الدين، الوجيز في القانون التجاري، دار النهضة العربية، مطبعة جامعة القاهرة، ١٩٨٢، ص ١٢٦.

مقابل زيادة نسبة العمولة^(١) لكن لا يصح أن يستشف وجود شرط الضمان من مجرد ارتفاع نسبة العمولة؛ إذ يتعين إثبات وجود شرط صريح بالتزام وكيل العقود بشرط الضمان أو إثبات القرائن والظروف التي تقطع باستخلاص الشرط، أو إثبات وجود عرف تجاري على ضرورة وجود شرط الضمان، كما هو الشأن في ضمان أجرة النقل إذا تعلق الوكالة بوكالة تجارية في مجال النقل.

ويتضح مما سبق أن شرط الضمان لا يفترض، ويجب على الموكل إثباته؛ ليستفيد من النتائج المترتبة عليه، وله الإثبات بطرق الإثبات كافة؛ لتعلق الأمر بشرط تضمنه عقد تجاري يجوز أصلاً إثباته بطرق الإثبات كافة، إلا إذا وجد نص قانوني يقضي بخلاف ذلك.

الفرع السابع: التزام الوكيل بعدم التعاقد مع نفسه في الصفقات المكلف بها

يقصد بتعاقد الشخص مع نفسه بأنه العقد الذي يتم عن طريق الجمع بين صفتين في شخص واحد، بحيث يقوم هذا الشخص بدور الطرفين، فيصدر تعبيرين عن الإرادة متقابلين في شأن مصالحهما المتعارضة، ويتحقق هذا التعاقد في صورتين:

الصورة الأولى: يكون للشخص فيها سلطة إبرام تصرف معين لحساب شخص آخر، فيقوم هو نفسه ولحسابه بدور المتعاقد الآخر، فهو حينئذ متعاقد مع نفسه أصيلاً عن نفسه ونائباً عن غيره، مثل أن يوكل شخصاً في بيع شيء فيشتريه هو لنفسه، أو أن يشتري الولي أو الوصي مال القاصر لنفسه فهو يبرم عقد البيع باعتباره نائباً عن البائع -القاصر- وباعتباره هو المشتري، أو أن يستأجر الوكيل لنفسه الشيء الذي وكله صاحبه بتأجيره.

الصورة الثانية: نجد فيها شخصين لهما مصالح متعارضة في خصوص تصرف معين، وينوب عنهما في إبرام هذا التصرف شخص واحد، فهذا يتعاقد مع نفسه نائباً عن الطرفين، مثل أن يوكل شخص من أحد الطرفين في بيع شيء معين ويوكل من الطرف الآخر في شراء هذا الشيء، فيبرم البيع لحسابهما، أي ينوب عن البائع في البيع وينوب عن المشتري في الشراء، أو أن يكون الشخص وكيلاً عن كل من البائع والمشتري. ففي كلتا الحالتين يبدو كأن الشخص يتعاقد مع نفسه ومن هنا جاءت التسمية.

وقد نصت الفقرة الأولى من المادة ١٥٦ من قانون التجارة المصري^(٢) على أنه « لا

يجوز للوكيل أن يقيم نفسه طرفاً ثانياً في الصفقة المكلف بإبرامها إلا في الحالات الآتية:

أ- إذا أذن له الموكل في ذلك.

(١) المادة ٢/١٧٦ تجاري مصري.

(٢) تقابل المادة ٢٠٩ من قانون المعاملات التجارية الإماراتي رقم ١٣ لسنة ١٩٩٣.

ب- إذا كانت تعليمات الموكل بشأن الصفقة صريحة ومحددة ونفذها الوكيل بدقة.
ج- إذا كانت الصفقة تتعلق بسلعة لها سعر محدد في السوق، واشتراها الوكيل أو باعها بهذا السعر».

وعليه فإن الأصل أنه لا يجوز للوكيل إقامة نفسه طرفاً ثانياً في الصفقة المكلف بإبرامها، ولا يغيب عن الذهن أن قيام الوكيل بالتعاقد مع نفسه لحساب الموكل يقوم معه احتمال التضحية بمصلحة الموكل؛ تحقيقاً لمصلحته الشخصية، كأن يشتري لنفسه البضاعة المكلف ببيعها بثمن بخس؛ ولذلك وردت نصوص عديدة تحظر أن يكون الوكيل طرفاً في العملية المكلف بها، أو أن يتعاقد لحساب شخصين، ومن ذلك نص المادة ١٠٨ مدني مصري التي تنص على أنه «لا يجوز لشخص أن يتعاقد مع نفسه باسم من ينوب عنه، سواء أكان التعاقد لحسابه هو أو لحساب شخص آخر دون ترخيص من الأصيل، على أنه يجوز للأصيل في هذه الحالة أن يجيز التعاقد. كل هذا مع مراعاة ما يخالفه مما يقضي به القانون أو قواعد التجارة».

كذلك المادة ٤٧٩ مدني لا تجيز لمن ينوب عن غيره أن يشتري لنفسه ما يناط به بيعه، كما أن المادة ٩٠ من اللائحة التنفيذية لقانون سوق رأس المال المصري رقم ٩٥ لسنة ١٩٩٢ تحظر على شركة السمسرة -وهي وكيل بالعمولة- عقد عمليات لحسابها الخاص^(١).
وعلة التحريم التي جعلت المشرع يحظر على الشخص أن يتعاقد مع نفسه قيام العقد أساساً على محاولة التوفيق بين المصالح المتعارضة لطرفي العقد، فإذا تولي شخص واحد مهمة إبرام العقد بأن كان وكيلاً عن طرف وأقام نفسه طرفاً ثانياً فيخشى أن يضحى الوكيل بمصلحة الموكل كلما اقتضى ذلك رعاية لمصالحه الخاصة.

كذلك تتوافر هذه الحكمة في الحالة التي يكون الشخص فيها وكيلاً عن طرفي العقد، فقد يضحى الوكيل بمصلحة أحدهما من أجل رعاية مصلحة الآخر، ولا صعوبة في شرح هذه العلة؛ إذ لا بد من وجود أخلاق ملائكية لتجنب التحيز في مثل هذه الحالة، والوكلاء ليسوا ملائكة، وأغلب الظن ألا يخلص في مراعاة مصلحة موكله إذا تعارضت مع مصالحه^(٢).

وبناء على نص المادة ١٠٨ مدني سألفة الذكر، ليس من سلطة النائب في القانون المصري أن يتعاقد مع نفسه، فإن فعل فالتعاقد الذي يبرمه مع نفسه لحساب الأصيل يكون

(١) د. عبد الفضيل محمد أحمد، العقود التجارية، الطبعة الأولى ٢٠١٠، دار الفكر والقانون، المنصورة، ص ١٠٤.

(٢) د. نعيم أحمد نعيم شنيار، النظام القانوني لعقد الوكالة بالعمولة دراسة مقارنة بالفقه الإسلامي، دار الكتب القانونية- مصر، طبعة ٢٠١١،

خارج حدود النيابة، وبالتالي لا ينفذ في مواجهة الأصيل إلا إذا أقره. والسبب في حظر تعاقد الشخص مع نفسه - كما سبق ذكره - هي تعارض مصلحة كل من طرفي العقد، خاصة في صورة ما إذا كان النائب تعاقد مع نفسه لحسابه الخاص.

وتطبيقاً لهذه القاعدة إذا كان وكيل العقود مكلفاً بالبيع أو الشراء لحساب الموكل امتنع عليه أن يكون مشترياً لحسابه الخاص في الحالة الأولى، أو بائعاً في الحالة الثانية، كذلك إذا كلف بعمل تأمين على البضاعة المملوكة لموكله امتنع عليه أن يكون هو المؤمن، وإذا خالف وكيل العقود ذلك كان العقد باطلاً بطلاناً نسبياً لمصلحة الموكل^(١).

وقد وجدنا اختلاف في موقف بعض التشريعات بشأن نطاق حظر تعاقد الوكيل مع نفسه، فالملاحظ في هذا الصدد أن من هذه التشريعات ما جعل هذا التعاقد محظوراً بحسب الأصل مع إجازته استثناءً، ومنها المشرع المصري كما سبق ذكره، ومنها ما لم يحظره إلا استثناءً. ومن التشريعات التي لم تحظر التعاقد مع النفس إلا استثناءً القانون المدني الفرنسي، فهذا القانون لم يتضمن نصاً يحظر بحسب الأصل تعاقد النائب مع نفسه، وإنما ورد هذا الحظر بمقتضى المادة ١٥٩٦ من القانون المذكور، قاصراً على حالة الوكالة بالبيع في المزاد العلني؛ حيث حظر النص المذكور على الوكيل في هذه الحالة شراء الأشياء المعهود إليه بيعها^(٢).

وفيما يتعلق بالقانون الإنجليزي نلاحظ أن القضاء الإنجليزي على قناعة تامة بضرورة الالتزام بهذا المبدأ، والتوسع في تطبيقه، وعلى هذا النحو فإن الوكيل المكلف ببيع أموال موكله ليس له الحق في شراء هذه الأموال، وبالعكس متى كان من الواجب عليه الشراء لحساب موكله فلا يمكنه أن يبيع له أمواله الخاصة، وليس له الحق في جلب منفعة من مركزه كوكيل، ويمتنع عليه إبرام كل عقد من شأنه أن يدخله في تنازع مصالح مع موكله، حتى لو كان هذا التنازع افتراضياً.

وبطبيعة الحال فإن الجزاء الواجب التطبيق في هذه الحالة يتسم بقدر كبير من التشدد؛ إذ يمكن للموكل أن يطلب بطلان العقد من اللحظة التي اكتشف فيها الحقيقة، ويشير غالبية الفقه إلى المثال الخاص بالمتهم commissaire-priseur الذي اشترى لحسابه الخاص ما لا عقارياً كان مكلفاً ببيعه، ولقد تم اكتشاف هذا الخطأ عقب مرور خمسة عشر عاماً على هذه الواقعة، وقد تم إلغاء هذه الصفقة.

(١) انظر د. سميحة القليوبي، مرجع سابق، بند ٢٠٣، ص ٢٦١.

(٢) د. محمد حسن قاسم، مرجع سابق، ص ٢٤٤ وما بعده.

وبالمقابل، ومتى قرر الموكل تأكيد العقد المبرم عن طريق الوكيل، ففي هذه الحالة يكون له الحق في جلب المنفعة التي تحققت للوكيل، أو أن يكتفي بطلب التعويض، ومن ناحية أخرى يلتزم الوكيل بتقديم المعلومات الضرورية كافة لموكله، ومتى قصر في هذا الالتزام تتعقد مسؤوليته^(١).

الاستثناءات الواردة على قاعدة التزام الوكيل بعدم التعاقد مع نفسه:

إن حظر تعاقد الوكيل مع نفسه ليس من النظام العام، ويجوز الاتفاق على خلاف ذلك، حيث يكون هذا التصرف جائزاً إذا وافق عليه الموكل وفق ما جاء في المادة ١٥٦ من قانون التجارة المصري، وبهذا يكون هذا الحظر لا أثر له إذا قام وكيل العقود عند إضافة التصرف لحسابه الخاص بتنفيذ أوامر وتعليمات موكله بكل دقة؛ ذلك أن غاية الموكل هو إجراء التصرف وفقاً لتعليماته دون أهمية لشخص المتعاقد ما لم يتفق على غير ذلك في عقد الوكالة.

كذلك الشأن إذا كانت الصفقة تتعلق بسلعة لها سعر محدد في السوق، واشتراها وكيل العقود أو باعها بهذا السعر لانتفاء حكمة التضحية بمصالح الموكل؛ لأنه يستوي لدى الموكل أن يكون الطرف الآخر هو الوكيل أو غيره طالما نفذت تعليماته بكل دقة، ويختلف هذا الوضع في حالة عدم تحديد الموكل لوكيله أية تعليمات أو كانت التعليمات بيانية وغير ملزمة؛ إذ تعتبر موافقة الوكيل التجاري هي اللازمة لإتمام التصرف القانوني، وهو لا يستطيع أن يعطي موافقتين ورضاءين في ذات الوقت في مثل هذه الحالة.

وإذا قام الوكيل التجاري بإضافة الصفقة المكلف بإجرائها لحسابه الخاص في الحالات المشار إليها بالمادة ١٥٦ أصبح هو المتعاقد الأصلي في مواجهة الموكل، وتغيرت صفته القانونية كوكيل إلى بائع أو مشترٍ وفقاً لطبيعة الصفقة، وفي هذه الحالة لا يستحق وكيل العقود أجراً عن هذه الصفقة وفق نص القانون.

ويلحق بالمنع الذي نصت عليه المادة ١٠٨ مدني حالة أخرى: هي إجراء الوكيل التجاري للصفقة المكلف بها لحساب موكل آخر كلفه بإتمام مثل هذه الصفقة، وذلك رغم عدم النص على هذه الحالة في قانون التجارة؛ وذلك لاتحاد العلة والحكمة وهي التضحية بمصالح أحد الموكلين، لكن استثنى النص ما يجيزه القانون وقواعد التجارة، وقد جرى العرف التجاري على إباحة تعاقد الوكيل مع نفسه لحساب موكله^(٢).

(١) O. Moréteau, Droit anglais des affaires, op. cit., P. 131

(٢) د. سميحة القليوبي، مرجع سابق، بند ٢٠٣-٢٠٤، ص ٢٦٣-٢٦٥.

وواضح أن الهدف من هذه الاستثناءات هو العمل على انتفاء أي خطر يهدد مصالح الموكل من جراء إقامة الوكيل نفسه طرفاً ثانياً في الصفقة المكلف بإبرامها.

الفرع الثامن: التزام الوكيل بعدم قبض حقوق موكله .

نصت الفقرة الأولى من المادة ١٨٢ من القانون التجاري المصري رقم ١٧ لسنة ١٩٩٩ على أنه: «لا يجوز لوكيل العقود أن يقبض حقوق الموكل إلا إذا أعطى له الموكل هذا الحق، وفي هذه الحالة لا يجوز للوكيل أن يمنح تخفيضاً أو أجلاً دون ترخيص خاص» وهو نفس نص الفقرة الأولى من المادة ٢٧٦ من قانون التجارة الكويتي^(١) والفقرة الأولى من المادة ٢٢٠ من قانون المعاملات التجارية الإماراتي^(٢).

ولما كان الأصل المقرر في المادة ١٧٧ من القانون التجاري المصري أن وكيل العقود يتولى الترويج والتفاوض وإبرام الصفقات باسم الموكل ولحسابه فإنه لا علاقة للوكيل باقتضاء الحقوق أو الوفاء بالالتزامات الناشئة عن العقد، ومن ثم نصت الفقرة الأولى من المادة ١٨٢ تجاري مصري على تأكيد هذا الأصل، وأنه لا يجوز لوكيل العقود أن يقبض حقوق الموكل، غير أنها أوردت استثناءً على ذلك، وأجازت له قبض هذه الحقوق إذا كان الموكل أعطاه هذا الحق، سواء في عقد الوكالة المبرم بينهما أو في اتفاق لاحق.

ويستفاد من المادة السابقة أنه لا يجوز لوكيل العقود أن يقبض حقوق الموكل، أو أن يمنح تخفيضاً أو أجلاً للوفاء إلا إذا كان مفوضاً في ذلك من الموكل، وهذا هو الأصل، ومرجع ذلك أن وكيل العقود لا يبرم العقد باسمه حتى تكون له صفة في قبض ما ينشأ عنه من حقوق، أو التصرف في الحق بتخفيض قيمة أو تأجيل ميعاد الوفاء به، وإنما يعود ذلك لصاحب الحق وهو الموكل، فيجوز للأخير تفويض الوكيل في استخدامه.

وإذا كان وكيل العقود مكلفاً بالبيع لحساب موكله، فلا يحق له قبض الثمن من العميل، بل على العميل إرسال هذا الثمن مباشرة إلى الموكل. وإذا كان وكيل العقود مكلفاً بالشراء لحساب موكله فليس له تسلم البضائع وإنما تُرسل مباشرة للموكل، على أن يجوز دائماً للأطراف الاتفاق على خلاف ذلك.

ويعتبر حظر تلقي وكيل العقود لحقوق موكله متفقاً مع طبيعة هذا النوع من الوكالات التجارية؛ حيث يتعاقد الوكيل باسم موكله دون اسمه الشخصي، فتعاقد وكيل العقود في هذه الحالة قائم على النيابة الكاملة، وتختلف عن الوكالة بالعمولة، فهذه الأخيرة نظام

(١) مرسوم بالقانون رقم ٦٨ لسنة ١٩٨٠ بإصدار قانون التجارة (٦٨ / ١٩٨٠)

(٢) قانون ١٨ لسنة ١٩٩٣ بشأن إصدار قانون المعاملات التجارية (القانون التجاري)

خاص في الوساطة في العقود يوقع فيه الوكيل باسمه الشخصي، ويبدو أمام الغير وكأنه الطرف الأصلي في التعاقد، وبالتالي عليه أن يتلقى حقوق موكله قبل الغير، وإلا اعتُبر مقصرًا في التزامه قبل موكله^(١).

الفرع التاسع: التزام الوكيل بعدم استعمال أموال موكله لحسابه الخاص

يلتزم وكيل العقود بعدم استعمال أموال موكله لحسابه الشخصي إذا كان مخولًا باستلامها، ويقصد بالاستعمال هنا استخدامها أو التصرف فيها لأمر يعود عليه بالنفع دون إذن موكله، كما يلتزم بدفع العائد على الأموال المستحقة للموكل من اليوم الذي كان يلزمه فيه تسليمها أو إيداعها وفق ما جاء بنص المادة ٧٠٦ من التقنين المدني، التي تنص على أنه: «ليس للوكيل أن يستعمل مال الموكل لصالح نفسه، وعليه فوائد المبالغ التي استخدمها لصالحه من وقت استخدامها، وعليه أيضًا فوائد ما تبقى في ذمته من حساب الوكالة من وقت أن يعذر».

ويتبين من هذه المادة أن الوكيل يجب عليه عند انتهاء وكالته أن يرد أموال الموكل إليه وكل ما كسبه لحساب الموكل، سواء قد تسلم أموال الموكل عند إبرام عقد الوكالة أو في أثنائه أو بمناسبة، وسواء كان قد تسلمها من الموكل أم من الغير، وسواء كان ما تسلمه لحساب الموكل عينًا أو بضائع؛ إذ يجب عليه ردها بذاتها إلى الموكل^(٢)، ويلتزم وكيل العقود بدفع الفوائد عن المبالغ المتأخرة التي في ذمته للموكل - ما لم يتفق على غير ذلك - في حالتين:

- فوائد المبالغ التي تثبت في ذمته من حساب الوكالة، وتدفع من وقت استحقاقها ما لم يتفق على خلاف ذلك طبقًا للمادة ٦٤ من قانون التجارة، وليس من وقت الإصدار كما تنص المادة ٧٠٦؛ إذ أن النص الخاص يقيد النص العام.
- فوائد المبالغ المتأخرة التي استخدمها لصالح حسابها الخاص، وتدفع من وقت استخدامها.

والحالة الأولى تتعلق بفوائد المبالغ التي تثبت في ذمته من حساب الوكالة، فإنه يقع على وكيل العقود التزام قبل الموكل برد أية مبالغ تبقى في ذمته لحساب الموكل، فإذا تأخر

(١) د. سميحة القليوبي، مرجع سابق، بند ٢٨٦، ص ٣٩٤.

(٢) د. إسماعيل عبد النبي شاهين، مرجع سابق، ص ١٣١-١٣٢.

وكيل العقود في رد هذه المبالغ فإنها تحتسب عليها الفوائد من وقت استحقاقها، وتحتسب الفوائد من وقت استحقاقها بالسعر الذي يتعامل به البنك المركزي، ما لم يتفق على مقابل أقل طبقاً للمادة ٣/٥٠ من القانون التجاري^(١).

وعلى صعيد التشريعات العربية فقد غفلت بعض تلك التشريعات^(٢) عن النص على هذا الالتزام، ونصت عليه بعضها، ومن هذه الأخيرة ما جاء في المادة (٨٤) من قانون التجارة الأردني بأنه «يجب على الوكيل أن يدفع الفائدة عن الأموال العائدة للموكل اعتباراً من اليوم الذي كان يلزمه فيه تسليمها أو إيداعها وفقاً لأمر الموكل»، كذلك نص قانون التجارة اليمني في المادة ٢٧٥ على ذات الالتزام بأنه: «يلتزم الوكيل بدفع الفائدة عن الأموال المستحقة للموكل من اليوم الذي كان يلزمه فيه تسليمها أو إيداعاً وفقاً لأمر المدين». وأخيراً فإنه من المهم أن نشير إلى أن ماطلة وكيل العقود في الوفاء بحقوق الموكل لا تكفي وحدها لإثبات استعمال وكيل العقود لأموال موكله لصالحه^(٣) بل يجب أن يتأكد و بما لا يدع مجالاً للشك بقيام الوكيل باستخدام أموال موكله لحسابه الشخصي.

الفرع العاشر: التزام وكيل العقود بتمثيل موكله قضائياً

حرصاً من المشرع على تسهيل إجراءات التقاضي أمام المواطنين والشركات المحلية في حال وجود خلاف أو نزاع مع الموكل حول المنتجات والخدمات التي يقدمها من خلال الوكيل داخل حدود الدولة؛ نصت الفقرة الثانية من المادة ١٨٢ من قانون التجارة المصري رقم ١٧ لسنة ١٩٩٩ على أنه «يجوز لوكيل العقود أن يتلقى الطلبات المتعلقة بتنفيذ العقود التي تبرم عن طريقه، ويعتبر ممثلاً لموكله في الدعاوي المتعلقة بهذه العقود، التي تقام منه أو عليه في منطقة نشاط الوكيل». كما نصت المادة ١٨٦ من ذات القانون على أنه «يلتزم وكيل العقود بالمحافظة على حقوق الموكل، وله اتخاذ جميع الإجراءات التحفظية اللازمة للمحافظة على هذه الحقوق...»، ومن أهم تلك الإجراءات أن يعمل على قطع تقادم الدعاوي التي تقام على موكله باتخاذ اللازم في هذا الشأن باعتبار أن موطن الوكيل هو موطن الموكل في منطقة نشاط الوكيل، كما نصت المادة ١٦٤ من القانون المشار إليه على أنه: «إذا لم يكن للموكل موطن معلوم في مصر اعتُبر موطن وكيله بها موطناً له، وتجاوز مقاضاته وتبليغه بالأوراق القضائية الرسمية فيه، وذلك فيما يتعلق بالأعمال التي يجريها الوكيل لحساب موكله».

(١) د. طارق فهمي الغنام، مرجع سابق، ص ٢٤٨.

(٢) كالتشريع الإماراتي والعماني والبحريني.

(٣) د. طارق عبد الرؤوف صالح، الوكالات التجارية والسمسرة في قانون التجارة الكويتي - دار النهضة العربية، القاهرة ٢٠٠٨، ص ١١٠.

وبذلك يسر المشرع على أصحاب الشأن في العقود التي يبرمها الوكيل في منطقة نشاطه وعدم تحميلهم مشقة اللجوء إلى الموكلين لإبلاغهم بالطلبات والشكاوي المتعلقة بتنفيذ العقود، أو اتخاذ إجراءات التقاضي بشأنها في موطنهم بالخارج حال قيام نزاع، فقد أجاز المشرع في هذه الحالة أن توجه هذه الطلبات إلى وكيل العقود باعتباره ممثلًا لموكله في الدعاوي التي تقام منه أو عليه في منطقة الوكيل.

كما يكون لوكيل العقود في أثناء تأدية مهمته أن يتلقى كافة الطلبات المتعلقة بتنفيذ العقد الذي سعى لإبرامه، وكذلك كافة الشكاوي الخاصة بعدم تنفيذ هذا العقد، وفي هذه الحالة على وكيل العقود توصيل طلبات وشكاوى العملاء إلى الموكل؛ ليتخذ ما يراه بشأنها، ويخطره بالإجراءات التي اتخذها لإبلاغها للعملاء. ومن الأمثلة على ذلك شكاوي العملاء من صنف البضائع أو درجة جودتها أو ظهور عيوب خفية بها.

وقد استحدث المشرع هذا الحكم بهدف التسهيل على المتعاملين مع المؤسسات والشركات التجارية الأجنبية من خلال وكلائها التجاريين في مصر إذا ما ثار نزاع قضائي بينهم وبين هذه المؤسسات^(١).

ويكون على الوكيل بموجب هذا الالتزام إبلاغ الموكل بكافة القضايا التي ترفع عليه من العملاء بسبب المنتجات أو الخدمات محل الوكالة، ويجب عليه عدم اتخاذ أي إجراء يترتب عليه التزام على الموكل بدون موافقة منه، أو دفع أية مبالغ محكوم بها، أو أي دفع أو إقرار أو تصالح أو غيره من التصرفات القانونية الأخرى إلا بعد الرجوع لموكله وموافقته الكتابية على ذلك^(٢).

وعلى الوكيل أيضًا بموجب هذا الالتزام المحافظة على حقوق موكله، ومن أهمها العلامة التجارية الخاصة به، وحقوق الملكية الفكرية، وغيرها من الحقوق.

وعلى مستوى التشريعات العربية نصت المادة ٢١٥ من قانون المعاملات التجارية الإماراتي رقم ١٨ لسنة ١٩٩٣ على أنه «إذا لم يكن للموكل موطن معلوم في الدولة اعتُبر موطن وكيله موطنًا له، وتجاوز مقاضاته وتبليغه بالأوراق الرسمية فيه، وذلك بالنسبة للأعمال التي يجريها الوكيل لحساب الموكل».

كما جاء في الفقرة الثانية من المادة ٢٧٦ تجاري كويتي على أنه «يجوز لوكيل العقود أن يتلقى الطلبات المتعلقة بتنفيذ العقود التي تبرم عن طريقه، وكذلك الشكاوي

(١)المذكرة الإيضاحية لمشروع القانون.

(٢) (Susan Singleton, Commercial Agency Agreements: Law and Practice, Third Edition 2010, uk,-j- p47.)

الخاصة بعدم تنفيذ هذه العقود، ويعتبر ممثلًا لموكله في الدعاوي المتعلقة بهذه العقود التي تُقام منه أو عليه في منطقة نشاط الوكيل».

وأكدت ذلك أيضًا المادة ٢٦٩ تجاري كويتي بأنه: «إذا لم يكن للموكل موطن معلوم في الكويت اعتُبر موطن وكيله وطنًا له، ويجوز مقاضاته وإخطاره بالأوراق الرسمية فيه، وذلك فيما يتعلق بالأعمال التي يجريها الوكيل لحسابه»^(١).

الفرع الحادي عشر: التزام وكيل العقود بالمحافظة على أسرار موكله

يلتزم وكيل العقود بالمحافظة على أسرار موكله التي تصل إليه بمناسبة تنفيذ مهمته المكلف بها، ويقصد بالأسرار بصفة عامة في مثل هذا المجال ما يصل إلى علم وكيل العقود من معلومات خاصة بالأسرار التجارية لموكله، كطرق التعامل مع العملاء ووسائل جذبهم، وكذلك أسرار التكنولوجيا، والسر الصناعي، والمعرفة الفنية الخاصة بصناعات موكله، وأسواق تعامله خارج منطقة النشاط، وبعد هذا الالتزام من قبيل تشجيع أصحاب المنتجات المرتبطة بتكنولوجيا عالية للتعاقد مع وكلاء عقود محلين دون خوف على سرية المعلومات الفنية لمنتجاتهم.

وألزم المشرع وكيل العقود بالمحافظة على سرية هذه المعلومات ولو بعد انتهاء العلاقة التعاقدية مع موكله، ودون أن يحدد مدة محددة لهذا الالتزام، والواقع أن تحديد مدة محددة لالتزام وكيل العقود بحفظ أسرار موكله التي تتعلق بنشاطه وعلاقته به - أمرٌ غير مرغوب فيه؛ لاختلاف طبيعة هذه الأسرار من عقد لآخر، ووفقاً لأهميتها لأعمال موكله، وبذلك يكون للقاضي تقدير مدة التزام وكيل العقود بناء على ما يراه من واقع كل حالة على حدة^(٢).

وتنص المادة ١٨٧ تجاري مصري على التزام وكيل العقود بحفظ سرية المعلومات

(١) وفي حكم لمحكمة التمييز الكويتية (طعن رقم ٢٦٦ لسنة ٢٠٠٩ قضائية، تاريخ الجلسة ٢٠١١/٥/١ - مكتب فني ٣٩ - ج ٢، ص ٦٢) نص على أن: " من المقرر - في قضاء هذه المحكمة - أن النص في المادة ٢٤ من قانون التجارة رقم ٦٨ لسنة ١٩٨٠ على أنه (لا يجوز لشركة أجنبية إنشاء فرع لها في الكويت، ولا يجوز أن تباشر أعمالاً تجارية في الكويت إلا عن طريق وكيل كويتي) يدل على أن المشرع لم يجز للشركات غير الكويتية أن تنشئ فرعاً لها في الكويت وإنما تباشر أعمالها التجارية من خلال شخصاً كويتياً طبيعياً كان أم اعتبارياً، ويعتبر الوكيل الكويتي في حدود وكالته التجارية ممثلًا للشركة الأجنبية - الموكل - بصفته في الدعاوي التجارية التي تباشر من خلاله، سواء أقيمت منها أو عليها في منطقة التوكيل، وذلك تيسيراً على أصحاب الشأن في اتخاذ إجراءات التقاضي قِبَل الشركة الأجنبية في موطنها بالخارج في حالة قيام النزاع. لما كان ذلك، وكان الثابت بالأوراق وبالشهادة الصادرة من وزارة التجارة ٢٤ أن شركة..... الكويتية هي الوكيل لشركة..... الإماراتية - الطاعنة - في خصوص تجارة الهواتف المتحركة ووسائل المواصلات المتحركة والصناعة بتاريخ - وهذا النشاط محل المطالبة بالدعوى الماثلة - ومن ثم فإن إعلان الشركة الإماراتية بصحيفة الدعوى على موطن وكيلها التجاري سالف الذكر يكون صحيحاً، وإذ انتهى الحكم المطعون فيه إلى الاعتداد بهذا الإعلان فإنه يكون قد طبق القانون تطبيقاً صحيحاً، ويضحي النعي عليه بهذا الوجه على غير أساس.

(٢) د. سميحة القليوبي، مرجع سابق، بند ٢٨٥، ص ٣٩٣.

الخاصة بموكله؛ حيث جاء فيها: «لا يجوز لوكيل العقود أن يذيع أسرار الموكل التي تصل إلى علمه بمناسبة تنفيذ الوكالة ولو كان ذلك بعد انتهاء العلاقة العقدية» والتجارة قوامها المنافسة، فقد يرى التاجر أن لا يعلم المنافسون له مصادر بضائعه، وهذا حقه باعتباره أسلوب يجتري به في منافسته.

ويعتبر الالتزام بالمحافظة على أسرار الموكل من بين الالتزامات المفروضة على وكيل العقود حتى في غياب نص قانوني صريح، وأساس ذلك علاقة الثقة التي تطبع عقد الوكالة، وما تتميز به من اعتبار شخصي، وكونها من عقود حسن النية التي تستلزم الصدق والإخلاص وتجميع الجهود بقصد تحقيق المصلحة المشتركة.

وبذلك فعقد وكالة العقود يفرض على الوكيل المحافظة على الأسرار التي تتكون لديه في أثناء تنفيذ العقد، ولا فرق في ذلك بين المعلومات التي أدلى بها إليه الموكل على سبيل السرية والمعلومات التي حصل عليها بسبب العقد، ولا يقتصر ذلك على المرحلة التعاقدية فقط، وإنما يمتد كذلك إلى مرحلة ما بعد نهاية العقد، لأن إفشاء الأسرار المتحصل عليها خلال تنفيذ العقد يمكن أن يضر بمصالح الموكل، كإفشاء الأسرار المتعلقة بالتصنيع أو الإنتاج، أو المعلومات ذات الطابع التقني أو المالي، فعالم الأعمال له أسرارته التي إذا ما تم إفشاؤها يمكن أن تستغل من طرف التجار أو الصناع المنافسين لأصحاب هذه الأسرار بقصد الإضرار بهم.

وفي غياب الاتفاق بين الطرفين على شرط السرية تُطرح مشكلة تحديد مضمون الالتزام بالمحافظة على السر، وما إذا كان يشمل جميع المعلومات المكتسبة خلال تنفيذ العقد، وهذا الالتزام يشمل جميع المعلومات والوقائع المكتسبة في أثناء مدة عقد الوكالة، التي يجب أن تبقى خفية وسرية، ومنها الأسرار المتعلقة بالإنتاج والتصنيع، أو المعلومات المتعلقة بالإستراتيجية التجارية للموكل، وبيانات العملاء وخصوصيات البضائع والخدمات، ومن ثم فالمعلومات أو الموضوعات المعلومة لعموم الناس تستبعد أصلاً من نطاق هذا الالتزام، كالمعلومات التي سبق للموكل أن أذاعها أو معروفة للجميع بشكل عام.

- جزاء مخالفة وكيل العقود بعدم التزام المحافظة على أسرار موكله

يشكل عدم الالتزام بمبدأ السرية خطأ في جانب الوكيل، يرتب مسؤوليته المدنية أمام الموكل الذي له حق مطالبته بالتعويض جبراً للضرر الذي لحقه، ويمكن إثارة مسؤوليته الجنائية التي تعاقب على عدم الالتزام بالسر المهني.

ويترتب على مخالفة الحكم الوارد بالمادة ١٨٦ تجاري مصري وحدث ضرر

للموكل من جراء إذاعة أسراره مسؤولية الوكيل، فيحق للموكل مطالبته بالتعويض عما أصابه من ضرر، ويتحدد التعويض في حدود الضرر الحاصل، ويقتصر على الضرر الذي كان يمكن توقعه، فلا يشمل الضرر غير المتوقع؛ لأن مسؤولية الوكيل عقديّة وليست تقصيرية.

الفرع الثاني عشر: التزام وكيل العقود بعمل الدعاية اللازمة

الدعاية: هي النشاط الذي يؤثر في عقيدة المستهلك، وعادة ما يستعين وكيل العقود بوسائل الدعاية المختلفة من أحاديث ومناقشات، وعقد مؤتمرات، وإقامة معارض، وتأسيس ديكورات خاصة مناسبة لهذه المعارض المتفق على قيام وكيل العقود بإنشائها، وكذلك القيام بابتداع الطرق المختلفة في عرض السلع، أو تقديم الخدمات لاجتذاب الجمهور على السلعة محل الوكالة، والتأثير على دوافعهم الفطرية، وقد يلجأ وكيل العقود في الترويج والحض لبضاعة موكله إلى استخدام وسائل الإعلان المرئية والمسموعة والمقروءة بقصد التعريف بالمنتج أو الخدمة التي يروج لها.

مع الوضع في الاعتبار أن المادة ١٨٥ من القانون ١٧ لسنة ١٩٩٩ ترتب إلزاماً من جانب المشرع على الموكل بإمداد وكيل العقود بكافة المعلومات والبيانات الضرورية التي تساعد في حملته الدعائية للسلعة، وعلى ذلك فوكيل العقود هو من يتحمل نفقات الدعاية والإعلان للسلعة محل الوكالة^(١)؛ لأن هذه النفقات تدخل في نطاق نشاطه، إلا إذا اتفق كل من وكيل العقود والموكل على غير ذلك^(٢).

وبما أن وكيل العقود هو من يتحمل نفقات خاصة بالدعاية والإعلان للسلع محل الوكالة فأجره غالباً ما يشمل ما تكبده من نفقات الدعاية والإعلان، غير أن هذا لا يمنع من قيام الموكل بإمداد وكيل العقود ببعض وسائل الدعاية والإعلان، كالنشرات والمطبوعات وغيرها من الوسائل التي تعلن عن السلعة محل الوكالة.

ويكون الفيصل في مدى كفاية الدعاية التي يقوم بها وكيل العقود للحض والترويج لبضاعة الموكل هو اتفاق الأطراف، كاشتراط مبلغ معين في هذا الخصوص، أو اشتراط تحقيق رقم أعمال معين، أو ما يجري به العرف في هذا المجال^(٣).

إلا أن عدم اتفاق الأطراف على من يقوم بعمل الدعاية اللازمة للسلع والخدمات محل الوكالة ومن يتحمل تكلفتها بالعقد من الممكن أن يخلق وضعاً قلقاً^(٤)؛ لذا يرى الباحث

(١) د. أكرم أمين الخولي، دروس في القانون التجاري، مرجع سابق، ص ٢٢٢. ١٢٤

(٢) د. محمد بهجت عبد الله قايد، العقود التجارية، دار النهضة العربية، سنة ٢٠٠٨-٢٠٠٩، بند ١٩٦، ص ١٥٦.

(٣) د. محمد فهمي الجوهري، مرجع سابق، ص ٢٠٥.

(٤) د. طارق فهمي الغنام، مرجع سابق، ص ٢٧٥.

أن لا يقتصر دور المشرع على تحديد الطرف القائم بالدعاية، لكن عليه أن ينظم مسألة تنظيم حجم المصروفات اللازمة للدعاية بين الطرفين، خاصة وأنه من الممكن أن تُثار المشكلات بين الموكل والوكيل، ينهي على أثرها الأول عقد الوكالة؛ لعدم قيام وكيل العقود بالدعاية اللازمة، وبالتالي عدم تحقيق حجم أعمال مُرضٍ في ظل الفراغ التشريعي الذي ينظم تلك المسألة.

المراجع والمصادر

- د.إسماعيل عبدالنبي شاهين ، مدي مسئولية الوكيل في عقد الوكالة، الطبعة الأولى ٢٠١٣، دار الفكر الجامعي ، الإسكندرية
- د.أكثم أمين الخولي ، العقود التجارية ، مطبعة نهضة مصر ، القاهرة ، سنة ١٩٥٧.
- د.آلاء يعقوب النعيمي ، التزامات الوكيل التجاري تجاه الموكل بين القواعد العامة ومتطلبات التعامل التجاري، مجلة الشريعة والقانون الصادرة عن كلية القانون - جامعة الامارات العربية المتحدة ، العدد الرابع والثلاثون ، ابريل ٢٠٠٨،
- د.جمال مرسي بدر ، النيابة في التصرفات القانونية ، الطبعة الثانية ١٩٦٨، دار النهضة العربية
- د.سميحة القليوبي "شرح العقود التجارية" دار النهضة العربية، القاهرة، الطبعة الثانية، ١٩٩٢
- د.طارق عبدالرؤوف صالح ، الوكالات التجارية والسمسرة في قانون التجارة الكويتي - دار النهضة العربية، القاهرة ٢٠٠٨،
- د.طارق فهمي الغنام ، وكيل العقود التجارية ، الطبعة الأولى ، ٢٠١٢ دار النهضة العربية
- د.عبدالحى حجازي ، العقود التجارية ، مطبعة نهضة مصر ، ١٩٥٤
- د.عبدالرازق أحمد السنهوري ، الوسيط في شرح القانون المدني ، ج ١، الاسكندرية ، منشأة المعارف ، ٢٠٠٤
- د.عبدالرازق أحمد السنهوري ، الوسيط في شرح القانون المدني الجديد، الطبعة الثالثة ، بيروت ١٩٩٨
- د.عبدالفضيل محمد أحمد ، العقود التجارية ، الطبعة الأولى ٢٠١٠ ، دار الفكر والقانون ، المنصورة ،
- د.على حسن يونس ، العقود التجارية ، دار الفكر العربي ١٩٦٨
- د.عماد الشرييني ، ، القانون التجاري الجديد رقم (١٧) لسنة ١٩٩٩ ، الكتاب الأول، ص ٢٠٧ ، طبعة ١٩٩٩ . ٢٠٠٠
- د.محمد بهجت عبدالله قايد ، ، العقود التجارية ، دار النهضة العربية ، سنة ٢٠٠٨-٢٠٠٩

- د. محمد حسن قاسم ، مضمون إلتزام الوكيل بتنفيذ الوكالة ، منشورات الحلبي القانونية ، الطبعة الأولى ٢٠١١ ، بيروت
- المستشار. محمد عزمي البكري ، موسوعة الفقه والقضاء في شرح قانون التجارة الجديد ، المجلد الثاني ، دار محمود للنشر والتوزيع ، القاهرة ، الطبعة الاولى ، غير موضح سنة الطبع.
- د.محمد فهمي الجوهري ، الوكيل التجاري ، دار النهضة العربية ، سنة ١٩٩٥
- د.محمود سمير الشرقاوي، القانون التجاري، الجزء الثاني، العقود التجارية والإفلاس والأوراق التجارية وعمليات البنوك، دار النهضة العربية، طبعة ١٩٨٤
- د.محمود مختار أحمد بريري ، قانون المعاملات التجارية ،الالتزامات والعقود التجارية ، دار النهضة العربية الطبعة الأولى ، ٢٠٠٧/٢٠٠٨
- د.مصطفى كمال طه ، العقود التجارية وعمليات البنوك ، وفقاً لقانون التجارة الجديد رقم ١٧ لسنة ١٩٩٩ ، منشورات الحلبي الحقوقية ، الطبعة الأولى ٢٠٠٢
- أ.منير قرمان ، الوكالة التجارية في ضوء الفقه والقضاء ن دار الفكر الجامعي ، الطبعة الاولى ، الاسكندرية ٢٠٠٥ ،
- د.نبيل محمد أحمد صبيح ، ، دور وكلاء العقود في التجارة الدولية، دار النهضة العربية ، القاهرة، ط ١ ، ١٩٩٥،
- د.نزيه المهدي ، الإلتزام قبل التعاقد بالإدلاء بالبيانات المتعلقة بالعقد وتطبيقاته على بعض أنواع العقود دراسة فقهية وقضائية مقارنة ، دار النهضة العربية ، ١٩٩٠ ،
- د.نعيم أحمد نعيم شنيار ، النظام القانوني لعقد الوكالة بالعمولة دراسة مقارنة بالفقه الاسلامي ، دار الكتب القانونية- مصر ، طبعة ٢٠١١
- susan singleton , commercial agency agreements : law and practice , 4th Edition 201٥ , Bloomsbury professional , uk .
- O. Moréteau, Droit anglais des affaires, op. cit.
- <https://onedrive.live.com/edit.aspx?resid=48265643FCF24CB%2111725&id=documents&app=Word>
- <http://www.zawya.com/ar/story/ZAWYA20131226182241>