

المركز القانوني للوكيل التجاري

”دراسة تحليلية مقارنة“

دكتور

حماده محمد عبد العاطي نصر

أستاذ القانون التجاري والبحري والجوي المشارك

عمادة القانون - الجامعة العربية المفتوحة - مسقط - سلطنة عمان

Abstract

This study aims to address the issue of the legal status of the commercial agent, through the comparative analytical method, and the importance of the study was that the commercial agency is rightly one of the most important tools invented by legal thought, with the aim of addressing the problem of the inability of merchants, whether natural or legal person, to dispose of their products on consumers or provide its services to the public.

The researcher dealt with the topic through four topics, The first topic is devoted to the nature of commercial agency and the conditions for practicing the profession of contract agency, In the second topic, he dealt with the rights and obligations of the commercial agent, In the third topic, the legal responsibility of the commercial agent was presented, In the fourth topic, a presentation of the experiences of some member countries of the World Trade Organization on competition policies in relation to commercial agencies

The researcher concluded in this study that the commercial agent is required to be trustworthy in the care of national interests, and appreciating the importance of his national role. The business has certain obligations, including the obligation to carry out the work assigned to it, and the obligation to provide maintenance and spare parts to the consumer.

The researcher recommended that the system should include a deterrent penalty for anyone who tempts himself to circumvent the provisions of the system and its executive regulations, and a text must be added in the system, according to which the principal is obligated to disclose the real price of the commodity and to set a profit margin for the agent that may not be exceeded, and we hope that the Saudi regulator will follow the example of the Venezuelan legislator The Korean and Japanese, and to ban all activities that negatively affect market mechanisms, and to adopt a more stringent stance regarding all monopolistic practices due to their negative impact on competition.

المخلص

تهدف هذه الدراسة إلى تناول موضوع المركز القانوني للوكيل التجاري، وذلك من خلال المنهج التحليلي المقارن، وتمثلت أهمية الدراسة في كون الوكالة التجارية تعد ويحق من أهم الأدوات التي ابتدعها الفكر القانوني، بهدف معالجة مشكلة عجز التجار سواء كان شخصاً طبيعياً أم اعتبارياً عن تصريف منتجاته على المستهلكين أو تقديم خدماته للجمهور.

وتتناول الباحث الموضوع من خلال أربعة مباحث، خصص المبحث الأول منها لماهية الوكالة التجارية وشروط ممارسة مهنة وكالة العقود، وتناول في المبحث الثاني لحقوق والتزامات الوكيل التجاري، وعرض في المبحث الثالث للمسؤولية القانونية للوكيل التجاري، وفي المبحث الرابع، عرض لتجارب بعض الدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية حول سياسات المنافسة فيما يتعلق بالوكالات التجارية.

وخلص الباحث في هذه الدراسة إلى أنه يشترط في الوكيل التجاري أن يكون أميناً على رعاية المصالح الوطنية، ومقدراً لأهمية دوره الوطني، ويتمتع الوكيل التجاري بمجموعة من الحقوق أهمها، حقه في الحصول على أجرة الوكالة، وحقه في تمكينه من تنفيذ التزاماته تجاه العملاء، ويلتزم الوكيل التجاري ببعض الالتزامات منها، الالتزام بالقيام بالعمل المكلف به، والالتزام بتوفير الصيانة وقطع الغيار للمستهلك.

وأوصى الباحث بضرورة تضمين النظام جزاءً رادعاً لكل من تسول له نفسه التحايل على أحكام النظام ولائحته التنفيذية، ولابد من إضافة نص في النظام، يلتزم بموجبه الموكل بالإفصاح عن السعر الحقيقي للسلعة وتحديد هامش ربح للوكيل لا يجوز تجاوزه، ونأمل أن يحذو المنظم السعودي حذو المشرع الفنزويلي والكوري والياباني، وأن يحظر كافة الأنشطة التي تؤثر بالسلب على آليات السوق، وأن يتبنى موقفاً أكثر تشدداً بخصوص كافة الممارسات الاحتكارية نظراً لتأثيرها السلبي على المنافسة.

بسم الله الرحمن الرحيم

مقدمة

الأصل في الوكالة التجارية أن يقوم طرف أجنبي "موكل" بتوكيل شخص سعودي "وكيل" على بيع بضاعته في المملكة مقابل عمولة يتقاضاها هذا الأخير على كل سلعة يتم بيعها للغير، وذلك وفقاً لنص المادة (٣) من نظام الوكالات التجارية السعودي الصادر بالمرسوم الملكي رقم م / ١١ وتاريخ ١٣٨٢/٢/٢٠هـ.

لكن الواقع مخالف للنظام ، حيث أن هذه الوكالة في حقيقة الأمر وكالة سورية ، ويتبلور شكل الوكالة التجارية السورية في قيام الموكل بتوقيع عقد وكالة مسجل بوزارة التجارة مع وكيل ، على أن يتم اتفاق داخلي بين الوكيل والموكل بأن يقوم شخص من طرف الموكل بإدارة شئون الوكالة "طرف ثالث" ، بمعنى أن الموكل يتفق مع الوكيل على تعيين الطرف الثالث للإشراف على شئون الوكالة إدارياً داخل المملكة ، على أن يكون هذا التعيين خارج نطاق مجلس الإدارة ، وذلك بموجب عقد عمل يعين بموجبه الطرف الثالث مشرفاً على شئون الوكالة ، على ألا يكون الوكيل المحلي صاحب قرار فيما يتعلق في إدارة شئون الوكالة.

ولا شك أن هذا النوع من الوكالة السورية، يلجأ إليه بعض المستثمرين الأجانب لعدة مبررات تحتاج إلى إعادة نظر من جانب الدولة لضمان جدية هذه الوكالة، ولعل من أهم تلك المبررات ما يلي:

(١) ضمان سير الأعمال وفقاً للضوابط الإدارية والتسويقية لمنشأة الموكل في بلده، الأمر الذي من شأنه تحقيق مصلحة على حساب مصلحة الدولة التي يستثمر فيها أمواله.

(٢) تلافي ضريبة الدخل بالمملكة العربية السعودية.

(٣) أن ممارسة الوكالة السورية تمنح للموكل وضع بنود يضمن بمقتضاها، عدم إنهاء الوكيل السعودي لعقد العمل مع المشرف، ولعل من أهم تلك البنود أن يدرج الموكل في عقد الوكالة شرطاً يمنحه الحق في إنهاء الوكالة لعدم الرغبة بالاستمرار، وبموجب هذا الشرط ينهي الموكل عقد الوكالة من خلال إخطار خطي يُرسل للوكيل قبل تاريخ الرغبة بالإنهاء بثلاثين يوماً، ومن هذا المنطلق فإنه إذا قام الوكيل بإنهاء عقد العمل بناء على سبب مشروع وفقاً لنص المادة (٨٠) من نظام العمل أو حتى سبب غير مشروع، يقوم الموكل بموجب هذا الشرط باستخدام حقه في إنهاء عقد الوكالة بموجب قرار يصدر منه لعدم رغبته في إستمرار الوكالة.

أولاً: أهمية الموضوع وأسباب اختياره

تكمّن أهمية هذا الموضوع في كون الوكالة التجارية تعدّ وبحق من أهم الأدوات التي ابتدعها الفكر القانوني، بهدف معالجة مشكلة عجز التجار سواء كان شخصاً طبيعياً أم اعتبارياً عن تصريف منتجاته على المستهلكين أو تقديم خدماته للجمهور، نتيجة لزيادة حجم المشروعات التجارية واتساع نطاق نشاطها على المستويين الداخلي والخارجي، الأمر الذي ينعكس بالسلب على النشاط التجاري، وهو ما دفع التجار للاستعانة بأشخاص آخرين (الوكلاء التجاريون) لكي يضمنوا ممارسة نشاطهم بكفاءة عالية، تمكنهم من المنافسة التجارية التي زادت حدتها وتنوعت وسائلها.

ونظراً لانتشار نشاط وكالة العقود، فقد اهتمت التشريعات المقارنة بوضع الإطار القانوني لممارسة هذه المهنة، لا سيما وأن وكيل العقود يلعب دوراً هاماً بالنسبة للمستهلكين في الدولة التي يمارس فيها نشاطه، وذلك من منطلق كونه يمثل حلقة الوصل بين المنتج الأجنبي والمستهلك الذي لا يعرف المنتج إلا عن طريقه.

ولقد أطلق المنظم السعودي على هذا النظام اسم " نظام الوكالات التجارية "، وعلى الرغم من ذلك لاحظنا أن الأحكام التي تضمنها النظام تخص وكالة العقود دون غيرها من الوكالات التجارية كالوكالة بالعمولة مثلاً، هذا بالإضافة إلى أن النظام لم يتضمن تنظيمياً للعقد الذي يربط بين الموكل الأجنبي ووكيل العقود السعودي والذي يحدد حقوق والتزامات كل منهما، واكتفى المنظم السعودي بتنظيم ممارسة مهنة وكالة العقود فقط.

وفي هذا الصدد نؤكد على أن نظام الوكالة التجارية، والأنظمة المرتبطة به ما زالت عاجزة عن سد تلك الثغرات، وهو ما دفعني لاختيار هذا الموضوع كعنوان لموضوع هذه الدراسة.

ثانياً: إشكالية الدراسة

تكمّن إشكالية هذه الدراسة في محاولة الإجابة على تساؤل رئيسي ألا وهو، ما مدى فعالية الأنظمة القانونية المنظمة للوكالة التجارية لضمان المحافظة على حقوق المستهلك؟

ويتفرع عن هذا التساؤل الرئيسي عدة تساؤلات فرعية ألا وهي:

١ - ما هو المقصود بالوكالة التجارية؟ وما مدى فعاليتها باعتبارها من أهم الآليات القانونية التي تساعد على تسهيل التعامل في المعاملات التجارية بين التجار والمستهلكين؟

٢ - وما هي الشروط الواجب توافرها لممارسة مهنة وكالة العقود؟

٣ - وما هي حقوق والتزامات الوكيل التجاري؟

٤ - وما مدى مسؤولية الوكيل التجاري في حالة الإخلال بأي من الالتزامات المفروضة عليه؟

٥ - وما هي الضمانات القانونية التي تكفل ضمان حقوق المستهلك في مواجهة كل من الموكل والوكيل التجاري؟

٦ . وإلى أي مدى يمكن الإستفادة من تجارب بعض الدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية بخصوص سياسات المنافسة فيما يتعلق بالوكالات التجارية.

ثالثاً: منهج الدراسة

ومنهجي في هذه الدراسة سيعتمد على المنهج التحليلي المقارن، حيث سأعرض لموضوع الدراسة وتحليله من كافة جوانبه وفقاً لنظام الوكالات التجارية السعودي الصادر بالمرسوم الملكي رقم م ١١/ وتاريخ ١٣٨٢/٢/٢٠ هـ، ولائحته التنفيذية الصادرة بقرار وزير التجارة رقم ١٨٩٧ بتاريخ ١٤٠١/٥/٢٤ هـ، والمعدلة بقرار وزير التجارة رقم ٥٠ بتاريخ ١٤٠٢/٧/٢٤ هـ، والقرار رقم ٢٣٩٧ بتاريخ ١٤٢٢/١١/٧ هـ، وذلك بصفة أساسية، هذا فضلاً عن اعتماد المنهج المقارن، وذلك من خلال الإشارة لموقف بعض التشريعات المقارنة من هذا الموضوع كلما أمكن ذلك.

رابعاً : خطة البحث:

سوف نتناول هذه الدراسة من خلال أربعة مباحث وذلك على النحو التالي :

المبحث الأول: ماهية الوكالة التجارية وشروط ممارسة مهنة وكالة العقود.

المبحث الثاني: حقوق والتزامات الوكيل التجاري.

المبحث الثالث: المسؤولية القانونية للوكيل التجاري.

المبحث الرابع: تجارب بعض الدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية حول سياسات المنافسة فيما يتعلق بالوكالات التجارية.

المبحث الأول

ماهية الوكالة التجارية وشروط ممارسة مهنة وكالة العقود.

تمهيد وتقسيم:

جدير بالذكر أن هناك عدة عوامل تؤثر وبشكل ظاهر للعيان على ازدهار التجارة في وقتنا الحالي، وتتمثل أهم تلك العوامل في حجم الإنتاج، وحرية ممارسة التجارة، والتطور الهائل في العلاقات الدولية، ومن هذا المنطلق بات من الصعب أن يتعامل التجار بصورة مباشرة مع غيرهم من التجار أو المستهلكين.

وبناءً عليه كان لا بد من العمل على إيجاد آليات قانونية تساعد على تسهيل التعامل في المعاملات التجارية بين التجار والمستهلكين، ومن هنا ظهرت الوكالة التجارية كأحد أهم تلك الآليات، وهو ما ساعد وبدون أدنى شك على ازدهار التجارة في العصر الحديث^(١).

هذا وتعتبر الوكالات التجارية من أهم العوامل التي تدفع عجلة الاقتصاد نحو التطور والازدهار، فنظراً لتقدم الصناعات وتطورها واتساع بقعة الاستهلاك وطموح المستثمرين في إيصال منتجاتهم إلى كل مكان وإلى أبعد الحدود، فكان لا بد من إيجاد نوع من التعاملات التي يضمن من خلالها كل صانع أو تاجر أو مستثمر توزيع منتجاته وبضائعه بأفضل السبل الممكنة وذلك من خلال الوكالات والعقود التجارية^(٢).

ولقد ظهرت مهنة وكالة العقود كأحد أبرز المهن في عصرنا الحديث، ولاقت اهتماماً كبيراً في كافة التشريعات المقارنة، وهذا هو ما دفع المنظم السعودي للنص وبشكل صريح في نظام الوكالات التجارية الصادر بالمرسوم الملكي رقم (م/١١) بتاريخ ٢٠/٢/١٣٨٢ هـ، ولائحته التنفيذية الصادرة بقرار وزير التجارة رقم ١٨٩٧ بتاريخ ٢٤/٥/١٤٠١ هـ والمعدلة بقرار وزير

^(١) وحيث أن الوكالة عقد فإنه لا بد وأن تتوفر فيها الأركان الموضوعية العامة اللازمة لأي تصرف قانوني، ومن هذا المنطلق لا بد من تراضي الطرفين ويتحقق ذلك بتطابق الإيجاب والقبول، ويجب أن تكون الإرادة سليمة خالية من العيوب كالغلط والإكراه والتدليس والاستغلال، ويجب أن يكون محل الوكالة مشروعاً، أي يكون مما يدخل في دائرة التعامل، كما يجب أن يكون سبب الوكالة مشروعاً.

هذا ويتميز عقد الوكالة بجملة خصائص لعل أهمها، أنه عقد من عقود الملزمة للجانبين، كما أنه من العقود الواردة على العمل، هذا فضلاً عن أنه من العقود التي تقوم على الاعتبار الشخصي.

لمزيد من التفاصيل راجع، أ. هبه بوزراع، النظام القانوني لعقد الوكالة، مذكرة تكميلية لنيل شهادة الماجستير - شعبة حقوق - تخصص: قانون أعمال جامعة العربي بن مهيدي - أم البواقي - كلية الحقوق والعلوم السياسية، ٢٠١٦، ص ١٣ وما بعدها.

^(٢) نشرة اضاءات، وهي نشرة توعوية يصدرها معهد الدراسات المصرفية، دولة الكويت، نوفمبر ٢٠١٤، السلسلة السابعة، العدد ٤، الوكالة التجارية، ص ١.

التجارة رقم ٥٠ بتاريخ ١٤٠٢/٧/٢٤، والقرار رقم ٢٣٩٧ بتاريخ ١٤٢٢/١١/٧ هـ، على مجموعة من الشروط يجب توافرها لممارسة مهنة وكالة العقود في المملكة العربية السعودية.

وفي ضوء ما تقدم سنتناول هذا المبحث في مطلبين، وذلك على النحو التالي:

المطلب الأول: المقصود بالوكالة التجارية .

المطلب الثاني: شروط ممارسة مهنة وكالة العقود .

المطلب الأول

المقصود بالوكالة التجارية

أولاً : تعريف الوكالة التجارية لغة واصطلاحاً وشرعاً:

١ . الوكالة التجارية لغة:

يقصد بالوكالة التجارية في اللغة التفويض والحفظ والكفاية والضمان، يقال وَّكَلَهُ أي فوضه َ واعتمد عليه. ويقصد بالوكالة أيضاً الكفالة، حيث قال ابن منظور بأن الوكيل هو المقيم الكفيل بأرزاق العباد ولكنه في حقيقة الأمر أنه يستقل بأمر الموكل إليه^(١).

٢ . الوكالة التجارية اصطلاحاً:

ويقصد بالوكالة اصطلاحاً أن يعهد الإنسان إلى غيره تنفيذ عمل ما، إذ كان للمفوض الحق في فعل ذلك الشيء ، وكان ذلك الشيء مما يقبل النيابة^(٢) .

٣ . الوكالة التجارية شرعاً وأدلة مشروعيتها:

للوكالة عدة معانٍ شرعاً، حيث يقصد بالوكالة في المذهب الحنفي، إقامة الغير مقام النفس في تصرف معلوم^(٣)، بينما يقصد بالوكالة في المذهب الحنبلي " استنابة جائر التصرف مثله فيما تدخله النيابة"^(٤)، ويقصد بها في المذهب الشافعي " تفويض شخص لغيره فيما يفعله عنه حال حياته مما يقبل النيابة شرعاً"^(٥)، أما عن ابن عرفة من المالكية فقد قال بأن الوكالة هي "نيابة

(١) ابن منظور. لسان العرب. ط ٣. ج ١٥. دار صادر للطباعة والنشر: بيروت. ٢٠٠٤. ص ٢٧٢.
(٢) د. طارق عبد الرؤوف صالح، الوكالة التجارية والسمسرة – عقود التوسط في قانون التجارة الكويتي دار النهضة العربية، القاهرة، ٢٠٠٨، ط ١، ص ٧٣.
(٣) د. محمد رضا عبد الجبار العاني، الوكالة في الشريعة والقانون، ط ١، دار الكتب العلمية، بيروت، ٢٠٠٧، ص ٣.
(٤) منصور بن يونس البهوتي، الروض المربع شرح زاد المستنقع، دار الكتاب العربي، بيروت، ١٩٩٦، ص ٣٠٥.
(٥) الخطيب الشربيني الشافعي، نهاية المحتاج الى شرح المناهج، مطبعة ونشر مكتبة ومطبعة مصطفى الحلبي، القاهرة، د.ت. ص ١٤.

ذي حق غير أمر ولا عبادة لغيره فيه غير مشروط بموته"، فهذا هو الذي اشتهر به المالكيين في تعريفهم لعقد الوكالة (١).

هذا وتجوز الوكالة شرعاً ، حيث أن الوكالة جائزة بالكتاب والسنة والإجماع :

أ. **الدليل من الكتاب:** قوله عز وجل " فابعثوا أحدكم بوركتم هذه إلى المدينة فلينظر أيها أزكى طعاماً فليأتكم برزق منه وليتلطف ولا يشعركم بكم أحداً " (٢) وقوله تعالى " إنما الصدقات للفقراء والمساكين والعاملين عليها " (٣).

ب. **الدليل من السنة :** جاء في الصحيحين أن رسول الله صلى الله عليه وسلم " قد بعث السعاة لجمع الزكاة ، باعتبار أن السعاة هم الجباة العاملون على جمع الزكاة ، فهم وكلاء في هذا العمل " .

ومما يدل على جواز الوكالة من السنة الشريفه أيضاً ، ماروى من حديث عروة بن الجعد رضي الله عنه ، أن النبي صلى الله عليه وسلم " أعطاه ديناراً يشتري له به شاة ، فاشتري له شاتين فباع إحداهما بدينار ، فجاء بدينا وشاة ، فدعا له بالبركة في بيعه " .

ج. **الإجماع :** وينعقد الإجماع على جواز الوكالة ، حيث اتفق الفقهاء على جواز الوكالة ، نظراً لحاجة الناس إليها في معاملاتهم ، ويؤسسون رأيهم على أساس أن الوكالة تعد وبحق من قبيل التعاون على البر والتقوى (٤).

ولقد عرفتها مجلة الأحكام العدلية: بأنها تفويض أحد في شغل لآخر وإقامته مكانه في ذلك الشغل، ويقال لذلك الشخص موكل ولمن أقامه مقامه وكيل، ولذلك الأمر موكل به (٥).

والأصل: أن وضع التعريفات ليس من اختصاص المشرع، بل من إختصاص كل من الفقه والقضاء، ومع ذلك فقد حرصت كثير من التشريعات المقارنة على وضع تعريف للوكالة التجارية، ويرجع ذلك بطبيعة الحال لأهميتها في مجال التجارة الدولية (٦).

(١) د. محمد رضا عبد الجبار العاني، الوكالة في الشريعة والقانون، مرجع سابق، ص ٣٧.

(٢) سورة الكهف ، الآية رقم (١٩).

(٣) سورة التوبة ، الآية رقم (٦٠) .

(٤) د. محمد علي عثمان الفقي ، فقه المعاملات ، دراسة مقارنة ، دار المريخ للنشر ، الرياض ، ١٩٨٦ ، ص ٣٤١.

(٥) انظر: المادة رقم (١٤٤٩) من مجلة الأحكام العدلية، ج ١، ص ٢٨٠.

(٦) حيث تعتبر الوكالات التجارية هي الوسيلة التي يمكن من خلالها ترويج منتجات الشركات الأجنبية في الدول الأخرى ، ويقصد باصطلاح الوكالات التجارية في العرف التجاري الدولي ، عدة أنواع من التعامل بين شخص طبيعي (تاجر) أو معنوي (شركة) في إقليم معين في جزء من دولة أو في الدولة ككل ، وبين تاجر أو شركة أجنبية مصدره أو منتجة في دولة أخرى ، أو أن يكون كل من الوكيل والموكل ينتميان لنفس جنسية الدولة ، ولا شك أن أهمية هذا النوع من النشاط تبرز بطبيعة الحال في الحالة الأولى أكثر من الحالة الثانية ، ويرجع ذلك إلى أن المعاملات في الحالة الأولى تكون من قبيل المعاملات التجارية الدولية ، الأمر الذي يتطلب العمل على صياغة تنظيم قانوني غاية في الدقة في كل دولة ، وذلك حتى يمكن معالجة ما يفرزه التطبيق العملي من مشاكل للأطراف الثلاثة (الوكيل والموكل والمستهلك).

ويطلق لفظ الوكالة التجارية في الواقع العملي على عدد غير قليل من العقود، التي تقوم على فكرة الوساطة بين المنتجين والمستهلكين، فيلتزم فيها أحد الطرفين بتوزيع منتجات أو خدمات الطرف الآخر، أو أن يكون حلقة الوصل بين المنتج والمستهلك، فيوصف القائم بأي من الحالتين بوكيل العقود، أو الوكيل بالعمولة، أو الممثل التجاري.

ثانياً: المقصود بالوكالة التجارية في النظام السعودي :

لم ينظم نظام الوكالات التجارية السعودي سوى وكالة العقود فقط، وذلك دون صور الوكالات التجارية الأخرى ، كالوكالة بالعمولة ، والممثلين التجاريين، وهذا هو ما أكدته اللائحة التنفيذية للنظام (١).

ويقصد بوكيل العقود وفقاً لنص المادة الأولى من اللائحة التنفيذية لنظام الوكالات التجارية السعودي، " كل من يتعاقد مع المنتج أو من يقوم مقامه في بلده للقيام بالأعمال التجارية سواء كان وكيلاً أو مؤزراً بأيّة صورةٍ من صور الوكالة أو التوزيع وذلك مقابل ربح أو عمولة أو تسهيلات أياً كانت طبيعتها، ويشمل ذلك وكالات النقل البحري أو الجوي أو البري وأيّة وكالات يصدر بها قرار من وزير التجارة."

ولقد لاقى هذا النص نقداً لاذعاً من الفقه، حيث ذهب جانب من الفقه ونؤيده (٢) إلى أن هذا النص يعاب عليه تضيقه غير المبرر لنطاق سريان نظام وكالة العقود، إذ يقصر وكالة العقود على من يبرم تعاقداً مع منتج أجنبي أو مع ممثله القانوني في بلده ليكون وكيلاً أو مؤزراً لمنتجاته أو خدماته في المملكة العربية السعودية، نظير ربح أو عمولة أو تسهيلات أياً كانت طبيعتها فقط.

وبناءً عليه لا ينطبق هذا النظام على من يقوم بهذا العمل لمصلحة المنتج المحلي في المملكة، وهو ما دفع أنصار هذا النقد للقول بأن هذا التضيق من شأنه تحقيق مصلحة الموكلين الأجانب على حساب المنتجين السعوديين، وهذا هو ما دفع المنظم السعودي لإصدار القرار الوزاري رقم (١٠١٣) بتاريخ ١٤١٢/٩/١٧ هـ ليوسع من نطاق سريان أحكام نظام الوكالات التجارية ولائحته التنفيذية ، ليشمل الوكلاء عن المشروعات الوطنية والموزعين الفرعيين.

ويرى الباحث : أن هذا يعد ذلك مسلكاً محموداً من جانب المنظم السعودي، حيث نصت المادة الأولى من هذا القرار على أنه " تسري في شأن الوكلاء عن المشروعات الوطنية والموزعين الفرعيين أحكام نظام الوكالات التجارية ولائحته التنفيذية".

ولم يقف الأمر عند هذا الحد، بل ألزمتهم المادة الثانية من القرار بالقيود في سجل الوكالات التجارية، شأنهم في ذلك شأن الوكلاء عن المنتج الأجنبي.

(١) د. عبد الهادي محمد الغامدي، إشكالات الامتياز التجاري في المملكة العربية السعودية - دراسة تحليلية نقدية-، مجلة الاقتصاد والإدارة، جامعة الملك عبد العزيز، جدة، ١٤٣٢هـ، ص ٢٨٠.

(٢) د. محمد حسن الجبر، العقود التجارية وعمليات البنوك، جامعة الملك سعود، ١٩٩٧، رقم ٩٢، ص ١٣١.

ثالثاً: المقصود بالوكالة التجارية في القانون المصري:

ويقصد بالوكالة التجارية في القانون المصري " عقد يلتزم بموجبه شخص بأن يتولى على وجه الاستمرار وفي منطقة نشاط معينة، الترويج والتفاوض وإبرام الصفقات باسم الموكل ولحسابه مقابل أجر، ويجوز أن تشمل مهمته تنفيذها باسم الموكل ولحسابه"^(١).

ويقصد بالوكيل التجاري كل شخص طبيعي أو اعتباري يقوم بصفة معتادة ، دون أن يكون مرتبطاً بعقد عمل أو عقد تأجير خدمات ، بتقديم العطاءات أو بإبرام عمليات الشراء أو البيع أو التأجير أو تقديم الخدمات باسم ولحساب المنتجين أو التجار أو الموزعين أو باسمه ولحساب أحد هؤلاء^(٢).

رابعاً: المقصود بالوكالة التجارية في القانون العماني:

عرف المشرع العماني الوكالة التجارية بأنها" يقصد بالوكالة التجارية في تطبيق أحكام هذا القانون كل اتفاق يعهد بمقتضاه منتج أو مورد خارج السلطنة إلى تاجر أو أكثر أو شركة تجارية أو أكثر في السلطنة ببيع أو ترويج أو توزيع بضائع ومنتجات أو تقديم خدمات سواء بصفته وكيلاً أو ممثلاً أو وسيطاً للمنتج أو المورد الأصلي الذي لا يكون له وجود قانوني في السلطنة ، وذلك لقاء ربح أو عمولة .

وفي جميع الأحوال يمارس الوكيل التجاري أعمال وكالته ويقوم بتنظيم نشاطه التجاري الاعتيادي على وجه الاستقلال"^(٣).

خامساً: المقصود بالوكالة التجارية في القانون الإماراتي:

جدير بالذكر أن القانون الاتحادي لدولة الإمارات بشأن تنظيم الوكالات التجارية عرف الوكالة التجارية بأنها " تمثيل الموكل بواسطة وكيل بموجب عقد وكالة أو توزيع أو بيع ، أو عرض ، أو إمتياز أو تقديم سلعة أو خدمة داخل الدولة نظير عمولة أو ربح"^(٤).

وعرف المشرع الإماراتي الوكيل التجاري بأنه" الشخص الطبيعي أو الاعتباري الذي يثبت له بمقتضى عقد الوكالة التجارية تمثيل الموكل"^(٥).

^(١) انظر نص المادة (١٧٧) من قانون التجارة المصري رقم ١٧ لسنة ١٩٩٩م.

^(٢) راجع نص المادة (١) من قانون تنظيم أعمال الوكالة التجارية وبعض أعمال الوساطة التجارية رقم ١٢٠ لسنة ١٩٨٢ والمعدل بالقانون رقم ٢١ لسنة ٢٠٢٢ المنشور بالجريدة الرسمية العدد ١٤ مكرر (ج) في ١١ أبريل ٢٠٢٢.

^(٣) راجع نص المادة الأولى من المرسوم السلطاني رقم ٢٦ لسنة ١٩٧٧ لقانون الوكالات التجارية.
^(٤) راجع نص المادة الأولى من القانون الاتحادي رقم ١٨ لسنة ١٩٨١ بشأن تنظيم الوكالات التجارية وتعديلاته ، علماً بأن نص هذه المادة تم تعديلها بالقانون الاتحادي رقم ١١ لسنة ٢٠٢٠.

^(٥) راجع نص المادة الأولى من القانون الاتحادي رقم ١٨ لسنة ١٩٨١ بشأن تنظيم الوكالات التجارية وتعديلاته ، علماً بأن نص هذه المادة تم تعديلها بالقانون الاتحادي رقم ١١ لسنة ٢٠٢٠.

أما الموكل فقد عرفه المشرع الإماراتي بأنه " المنتج أو الصانع في داخل الدولة أو خارجها، أو المصدر أو الموزع الحصري المعتمد من المنتج بشرط ألا يزاول المنتج أعمال التسويق بنفسه " (١).

وفي هذا الصدد يمكن القول بأن المشرع الإماراتي قد وضع تعريفاً وبشكل صريح لكل من الوكالة التجارية والموكل والوكيل التجاري ، وبذلك لم يترك أي دور للفقه والقضاء في خصوص تحديد المقصود بكل منهم ، مخالفاً ما هو متفق عليه في التشريعات المقارنة من أن وضع التعريفات ليس من صميم إختصاصات المشرع بل هي من إختصاص الفقه والقضاء ، ومع ذلك فإن هذا الأمر لا يعيب المشرع الإماراتي ، لأنه هو صاحب الحق في وضع التعريفات من عدمه ، كما أنه هو أكثر من يعلم بيئة الأعمال التجارية في دولته ومن ثم يتبنى ما يحقق مصلحة دولته من الناحية الاقتصادية .

ومما لا شك فيه أن قوانين تنظيم الوكالة التجارية، إنما هي في حقيقة الأمر قوانين تنظيمية للمركز القانوني للوكيل التجاري، وتهدف في المقام الأول إلى فرض نوعاً من الرقابة على نشاطه، لا إلى تنظيم علاقته بالطرف الثاني في عقد الوكالة التجارية وهو الموكل، والقول بخلاف ذلك يجعل هذه القوانين من باب التزويد ، طالما أن المشرع ينظم أحكام الوكالة التجارية ، من منطلق كونها عقد من عقود قانون التجارة(٢).

سادساً: المقصود بالوكالة التجارية في القانون الكويتي:

أما المشرع الكويتي (٣) فقد عرف الوكالة التجارية بأنها " كل اتفاق يعهد بمقتضاه من له الحق القانوني إلى تاجر أو شركة في الدولة ببيع أو ترويج أو توزيع سلع أو منتجات أو تقديم خدمات

(١) راجع نص المادة الأولى من القانون الاتحادي رقم ١٨ لسنة ١٩٨١ بشأن تنظيم الوكالات التجارية وتعديلاته ، علماً بأن نص هذه المادة تم تعديلها بالقانون الاتحادي رقم ١١ لسنة ٢٠٢٠.

(٢) وهذا هو ما أكده القضاء الإماراتي في العديد من أحكامه ، حيث قضت المحكمة الاتحادية العليا بأن " القانون الاتحادي رقم ١٨ لسنة ١٩٨١ المعدل بشأن تنظيم الوكالات التجارية ، قد وضع شروطاً وضوابط الاشتغال في هذا النوع من الوكالات والجزاء المترتب على مخالفة ذلك ، ثم جاء قانون المعاملات التجارية مبيناً الأحكام الموضوعية العامة التي تسري عليها والقواعد الخاصة التي تحكم بعض أنواع الوكالة التجارية ، ونص في المادة (٢١٦) منه على أن " تسري فيما يتعلق بتنظيم الاشتغال بأعمال الوكالة التجارية القوانين الخاصة بذلك" بما مفاده أن لكل من قانون تنظيم الوكالات التجارية وقانون المعاملات التجارية نطاقه وأن القيود التي وضعها القانون الأول لتنظيم الاشتغال بالوكالات التجارية واجبة التطبيق".

الطعان رقماً (٢٢٧) ، (٣١٥) لسنة ١٨ قضائية ، جلسة الأحد الموافق ٣١ مايو سنة ١٩٩٨ ، منشوران في مجموعة الأحكام الصادرة من دوائر المواد المدنية والتجارية والشرعية والأحوال الشخصية ، ، السنة العشرون ، ١٩٩٨ ، العدد الثاني ، مايو - أكتوبر، الطبعة الأولى ، ، ٢٠٠٠ ، ص ٥٨٦-٥٨٧.

(٣) تضمن قانون تنظيم الوكالات التجارية الجديد رقم ١٣ لسنة ٢٠١٦ متضمناً (٢٣) مادة، وألغت المادة(٢٢) منه القانون رقم ١٩٦٤/٣٦ بشأن الوكالات التجارية نظراً لمضي خمسة عقود على العمل بهذا القانون، تطورت خلالها الحركة التجارية والإقتصادية تطوراً سريعاً وملحوظاً على المستويين المحلي والدولي. وبذلك وضع القانون الجديد قواعد أخرى تتناسب مع الوضع القائم، وتواكب التطور في مجال تنظيم الوكالات التجارية كما جاء ليضع حداً للمنازعات التي نشأت بين التجار في خصوماتهم ومنازعاتهم التي حدثت بسبب القصور التشريعي في القانون الملغى ، هذا فضلاً عن تعزيز الشفافية في حل هذه المنازعات.

بصفته وكيلاً أو موزعاً أو صاحب امتياز أو صاحب ترخيص للمنتج أو المورد الأصلي نظير ربح أو عمولة"^(١)

المطلب الثاني

شروط ممارسة مهنة وكالة العقود

نظراً لأهمية الدور الذي يقوم به الوكيل التجاري، لاسيما في مجال التجارة الدولية والتي تعتمد بشكل كبير على عمليات الاستيراد والتصدير، وهو ما يقتضي أن يكون الوكيل التجاري أميناً على رعاية المصالح الوطنية، ومقدراً لأهمية دوره لما له من أثر بالغ على الاقتصاد الوطني، فقد أولت الدول اهتمامها بتنظيم مهنة وكالة العقود، وتطلبت شروطاً معينة لممارسة هذه المهنة، وذلك من منطلق أن الوكلاء التجاريين يمثلون همزة الوصل بين المنتجين والمستهلكين.

هذا وتختلف الوكالة التجارية عن الوكالة المدنية من حيث الموضوع، بحيث إذا كان العمل الموكل به الوكيل تجارياً كانت الوكالة تجارية، أما إذا كان العمل الموكل به مدنياً كانت الوكالة مدنية^(٢)، فالوكالة التجارية إذن عملية وساطة تولى فيها الوكيل التجاري التفاوض أو التعاقد باسم ولحساب تاجر مقابل أجره، ويشترط لكي تكون تجارية أن تمارس من قبل الوكيل بصفة معتادة، وتشبه الوكالة التجارية العادية من حيث أن الوكيل يبرم العقد المكلف به باسم ولحساب الموكل^(٣)، غير أنها تختلف عنها في أن الأولى تجارية بالنسبة للوكيل التجاري والثانية عمل مدني^(٤).

أما عن شروط ممارسة مهنة وكالة العقود، فلا بد من توافر عدة شروط ألا وهي:

الشرط الأول: الجنسية

١. موقف المنظم السعودي من شرط الجنسية:

(١) راجع نص المادة الأولى من القانون الكويتي الجديد رقم ١٣ لسنة ٢٠١٦.
(٢) د. سحر رشيد حميد النعيمي، الاتجاهات المختلفة في عقد الوكالة التجارية - عمان - دار الثقافة للنشر والتوزيع، ٢٠٠٤، ص ٥، وانظر: قرار محكمة النقض المصرية في الطعينين ٣٩٦، ٣٩٨، سنة ٣٧ ق، جلسة ١٢/٣/١٩٧٤، مجموعة أحكام محكمة النقض، س ٢٥، ص ٤٩٢، وكذلك قرار محكمة النقض المصرية في الطعينين ٣٧٩، ٣٨٢، سنة ٢٢ ق، جلسة ٢٨/٦/١٩٥٦، مجموعة أحكام محكمة النقض، س ٧، ص ٧٦٧.

(٣) انظر حكم محكمة تمييز دبي، الطعن رقم ٥٥ لسنة ١٩٩٢، جلسة السبت ١٠ يوليو سنة ١٩٩٣، وفيه قضت المحكمة " الوكيل يتعاقد مع الغير باسم موكله ولحسابه، سواء كان وكيلاً عادياً أو وكيلاً تجارياً - حسب الأحوال - ولا تنصرف إليه آثار العقد وما ينشأ عنه من حقوق والتزامات وإنما ينصرف ذلك إلى الموكل"
انظر كذلك: حكم محكمة تمييز دبي في الطعن رقم (٥١) لسنة ٢٠٠٣، جلسة الأحد ١٨ مايو ٢٠٠٣، المنشور في مجموعة الأحكام والمبادئ القانونية الصادرة في المواد المدنية والتجارية والعمالية والأحوال الشخصية، المكتب الفني، الجزء الأول، العدد الرابع عشر، ٢٠٠٣، ص ٦١٢، وقضت فيه المحكمة بأنه " يجوز أن يتم التعاقد بطريق النيابة بأن يقوم شخص نيابة عن الأصيل بإبرام التصرف باسم هذا الأخير ولحسابه بحيث تنصرف آثاره إليه، ويقع عبء إثبات الوكالة علي عاتق من يدعيها".

(٤) د. فؤاد معلال، شرح القانون التجاري الجديد، مطبعة الأمنية، الرباط، المغرب، ٢٠١٢، ط ٤، ص ١١٤.

لقد حرص المنظم السعودي على أن يتم سعودة مهنة الوكيل التجاري ، وليس أدل على ذلك من أن المادة الثانية من نظام الوكالات التجارية السعودي الصادر بالمرسوم الملكي رقم (م/١١) بتاريخ ١٣٨٢/٢/٢٠ هـ ، حظرت على غير السعوديين ممارسة مهنة الوكيل التجاري في المملكة العربية السعودية ، سواء كانوا أشخاصاً طبيعيين أو معنويين (١).

ولم يكتف المنظم السعودي لمزاولة مهنة الوكالة التجارية في المملكة، باشتراط تمتع الشركة بالجنسية السعودية، بل يجب فضلاً عن ذلك توافر شرطين آخرين ألا وهما:

١. أن يكون رأس مال الشركة بالكامل مملوكاً لأشخاص طبيعيين أو اعتباريين يتمتعون بالجنسية السعودية.

٢. أن يكون أعضاء مجلس إدارة الشركة ومن لهم حق التوقيع عنها يتمتعون بالجنسية السعودية.

ولا شك أن السبب الرئيس الذي دفع المنظم السعودي لاشتراط أن تكون الشركة سعودية في جنسيتها وفي رأس مالها وفي إدارتها(٢)، هو الحيلولة دون تحايل الأجانب لكي يمارسوا مهنة الوكالة التجارية في المملكة، وذلك من خلال إنشاء شركات في المملكة ويجعلون مركز إدارتها الرئيسي فيها، ومن ثم تكون الشركة متمتعة بالجنسية السعودية.

وبذلك يكون المنظم السعودي قد وفق في معالجة شرط الجنسية إلى حد كبير، حيث وضع المنظم من الضمانات ما يكفل ولاء الوكيل التجاري في رعاية مصالح المملكة ومصالح السعوديين، ويرى الباحث أن هذا يعد وبحق مسلكاً محموداً من جانب المنظم السعودي.

ويرى الباحث: أن من أخطر الآفات السلبية في موضوع الوكالة التجارية مسألة الوكالة الصورية، ومن هذا المنطلق لابد من تضمين النظام جزاءً رادعاً لكل من تسول له نفسه التحايل على أحكام النظام ولائحته التنفيذية.

ولذلك يقترح الباحث ضرورة تعديل نص المادة الرابعة من النظام والتي تنص على أن " كل من يخالف أحكام هذا النظام ولائحته التنفيذية يعاقب بغرامة لا تقل عن خمسة آلاف ريال ولا تتجاوز خمسين ألف ريال مع نشر العقوبة على نفقة المخالف وذلك دون إخلال بحق من لحقه ضرر من المخالفة في المطالبة بالتعويض.

فإن كانت المخالفة منسوبة لأجنبي أو لشركة سعودية فيها شريك أو أكثر غير سعودي أصبحت العقوبة بالإضافة إلى الغرامة تصفية الأعمال إدارياً مع جواز الحرمان من ممارسة التجارة دائماً

(١) حيث تنص المادة الأولى من نظام الوكالات التجارية السعودي على أنه " لا يجوز لغير السعوديين سواء بصفة أشخاص طبيعيين أو معنويين أن يكونوا وكلاء تجاريين في المملكة العربية السعودية.....".

(٢) حيث تنص المادة الأولى من نظام الوكالات التجارية السعودي على أنه " على أن الشركات السعودية التي تقوم بأعمال الوكالات التجارية يجب أن يكون رأس مالها بالكامل سعودياً، وأن يكون أعضاء مجالس إدارتها ومن لهم حق التوقيع باسمها سعوديين..".

أو لمدة معينة، ويجوز لوزير الداخلية الأمر بترحيل الأجنبي من البلاد في ضوء العقوبة المحكوم بها، وعلى وزارة التجارة إبلاغه إلى الأجنبي أو الشريك الغير سعودي".

ويناشد الباحث المنظم السعودي: بأن يكون نص المادة الرابعة من النظام كما يلي " يعاقب كل من يخالف أحكام هذا النظام ولائحته التنفيذية بغرامة لا تقل عن خمسين ألف ريال ولا تتجاوز مليون ريال ، مع نشر العقوبة على نفقة المخالف ، وذلك دون إخلال بحق من لحقه ضرر من المخالفة في المطالبة بالتعويض.

فإن كانت المخالفة منسوبة لأجنبي أو لشركة سعودية فيها شريك أو أكثر غير سعودي أصبحت العقوبة بالإضافة إلى الغرامة تصفية الأعمال إدارياً ، مع جواز الحرمان من ممارسة التجارة دائماً بالمملكة، ويلتزم وزير الداخلية بإصدار قرار بترحيل الأجنبي من البلاد في ضوء العقوبة المحكوم بها، وعلى وزارة التجارة إبلاغه إلى الأجنبي أو الشريك غير السعودي."

٢ . موقف المشرع المصري من شرط الجنسية:

اشتراط المشرع المصري في من يقيد أو يجدد قيده في السجل المعد لقياد الوكلاء والوسطاء التجاريين المنصوص عليه في المادة (٢) من قانون تنظيم أعمال الوكالة التجارية وبعض أعمال الوساطة التجارية رقم ١٢٠ لسنة ١٩٨٢ والمعدل بالقانون رقم ٢١ لسنة ٢٠٢٢^(١)، عدة شروط **ألا وهي:**

(١) بالنسبة للأشخاص الطبيعيين: يشترط فيهم مايلي:

(أ) أن يكون مصري الجنسية: بيد أن المشرع المصري اشترط بالنسبة للمتجنس أن يكون قد مضى على اكتسابه الجنسية المصرية مدة لاتقل عن عشر سنوات.

(ب) أن يكون كامل الأهلية: وهذا يعني أن القاصر لا يجوز له ممارسة منهة الوكالة التجارية.

(ج) أن يكون حسن السمعة: ولم يسبق الحكم عليه بعقوبة جنائية أو بعقوبة مقيدة للحرية في جريمة مخلة بالشرف أو الأمانة، أو فى إحدى الجرائم المنصوص عليها فى هذا القانون أو قوانين الاستيراد، أو التصدير، أو النقد، أو الجمارك، أو الضرائب، أو التموين، أو الشركات، أو التجارة، ما لم يكن قد رد إليه اعتباره.

(د) ألا يكون قد أشهر إفلاسه، ما لم يكن قد رد إليه اعتباره.

^(١) تم تعديل اسم القانون بموجب نص المادة (٢٨) من القانون حيث نصت على أنه " يُستبدل مسمى" قانون تنظيم أعمال الوكالة التجارية وبعض أعمال الوساطة التجارية أو السمسرة العقارية "بمسمى" قانون تنظيم أعمال الوكالة التجارية وبعض أعمال الوساطة التجارية " وإنما ورد في القانون رقم ١٢٠ لسنة ١٩٨٢ بإصدار قانون تنظيم أعمال الوكالة التجارية وبعض أعمال الوساطة التجارية والقانون المرافق له وفي أي قانون آخر وفيما عدا المادتين (١، ٣) وفقاً لما جاء بالقانون رقم ٢١ لسنة ٢٠٢٢ المنشور بالجريدة الرسمية العدد ١٤ مكرر (ج) فى ١١ أبريل ٢٠٢٢."

(هـ) ألا يكون من العاملين بالحكومة و وحدات الحكم المحلى والهيئات العامة وشركات ووحدات القطاع العام. ويشترط بالنسبة للعاملين السابقين فى هذه الجهات أن يكون قد مضى على تاريخ ترك الخدمة بالاستقالة أو لسبب تأديبى سنتان على الأقل.

(و) ألا يكون من أعضاء مجلسى الشعب أو الشورى أو المجلس الشعبى المحلية أو متفرغا للعمل السياسى وذلك طوال مدة العضوية أو التفرغ ما لم يكن مشتغلا أصلا بهذا العمل قبل عضويته أو تفرغه.

(ز) ألا يكون من الأقارب من الدرجة الأولى لأحد شاغلى المناصب السياسية أو لأحد من الفئات المنصوص عليها فى البند السابق.

(ح) ألا يكون من الأقارب من الدرجة الأولى لأحد العاملين من درجة مدير عام فما فوقها ومن فى مستواهم من أعضاء لجان المشتريات أو البيع أو البت فى إحدى الجهات المشار إليها بالبند(هـ).

(ط) ألا يكون طالب القيد مدرجاً على أى من القوائم السلبية (١).

(٢) بالنسبة لقيد الشركات: اشترط المشرع المصرى عدة شروط ألا وهى:

(أ) أن يكون مركز الشركة الرئيس فى مصر.

(ب) أن يكون من أغراضها القيام بأعمال الوكالة أو الوساطة التجارية أو السمسرة العقارية طبقا لنظامها الأساسى أو عقد تأسيسها.

(ج) أن يكون رأس المال مملوكا بالكامل لشركاء مصريين، مع مراعاة مضى عشر سنوات على الأقل فى حالة اكتساب الجنسية المصرية بطريق التجنس.

فإذا كان الشريك شخصا اعتبارياً يجب أن يكون مصرى الجنسية ومملوك أغلب رأس ماله لمصريين أصلاء أو مضى على تجنسهم بالجنسية المصرية عشر سنوات على الأقل.

(د) أن يكون جميع الشركاء المتضامنين، أو جميع المديرين، أو أعضاء مجلس إدارة شركات المساهمة بحسب الأول ممن تتوفر فى شأنهم الشروط الواجب توافرها فى الأشخاص الطبيعيين سألفة الذكر.

(١) ويقصد بالقوائم السلبية وفقاً لنص المادة الأولى من قانون تنظيم أعمال الوكالة التجارية وبعض أعمال الوساطة التجارية رقم ١٢٠ لسنة ١٩٨٢ والمعدل بالقانون رقم ٢١ لسنة ٢٠٢٢ هي قوائم الكيانات الإرهابية والإرهابيين المنظمة بموجب القانون رقم ٨ لسنة ٢٠١٥ فى شأن تنظيم قوائم الكيانات الإرهابية والإرهابيين ، والأسماء والكيانات المدرجة بقاعدة البيانات لدى وحدة مكافحة غسل الأموال المنشأة بموجب قانون مكافحة غسل الأموال الصادر بالقانون رقم ٨٠ لسنة ٢٠٠٢

(هـ) ألا يقل رأس مال شركة الأشخاص عن ٢٠٠٠٠ (عشرين ألف جنيه) ويثبت ذلك من واقع آخر ميزانية قدمتها الشركة إلى مصلحة الضرائب عن السنة المالية السابقة، أو بتقديم شهادة تفيد إيداع هذا المبلغ في أحد البنوك المعتمدة في حالة بدء نشاط الشركة.

وتعفى من الشرطين (ج) و(د) شركات القطاع العام متى كان الاستيراد متصلاً بنشاطها، وتعامل الشركات ذات المسؤولية المحدودة معاملة شركات الأشخاص في تطبيق أحكام هذا القانون، وبذلك يكون المشرع المصري في خصوص أحكام هذا القانون قد حسم مسألة الطبيعة القانونية للشركات ذات المسؤولية المحدودة، حيث نص وبشكل صريح على اعتبارها من شركات الأشخاص فيما يتعلق بتطبيق أحكام هذا القانون.

ويرى الباحث: أن هذا يعد مسلكاً محموداً من جانب المشرع المصري، حيث قضى المشرع على أي نزاع يمكن أن ينشأ بسبب الطبيعة القانونية للشركات ذات المسؤولية المحدودة، من حيث كونها تعتبر شركات أشخاص أم شركات أموال أم شركات مختلطة، ولا يخفى على أحد أحكام كل نوع من هذه الشركات يختلف عن الأخرى، إذ تعول شركات الأشخاص على الإعتبار الشخصي في حين تعول شركات الأموال على الإعتبار المالي، وأخيراً تجمع الشركات المختلطة ما بين الإعتبارين الشخصي والمالي^(١).

وبذلك يكون المشرع المصري قد اشترط لصحة قيد الشركات في سجل الوكلاء والوسطاء التجاريين، أن يكون رأسمال الشركة مملوكاً بالكامل لشركاء مصريين، وهذا يعني قصر الوكالة والوساطة على الشركات المصرية^(٢).

٣. موقف المشرع العماني من شرط الجنسية:

هذا ولم يغفل المشرع العماني بيان الشروط الواجب توفرها فيمن يزاول مهنة الوكالة التجارية في سلطنة عمان، حيث حظر المشرع العماني أعمال الوكالة التجارية داخل عمان وكذلك استيراد

^(١) حيث اختلف الفقه حول الطبيعة القانونية للشركة ذات المسؤولية المحدودة، إذ يرى البعض أنها من شركات الأشخاص، باعتبار أنها ما زالت محتفظة بطابعها العائلي، حيث أن عدد الشركاء فيها يكون محدوداً، بينما ذهب جانب ثان إلى أنها شركة من شركات الأموال، حيث أن المشرع بتنظيمه للشركة ذات المسؤولية المحدودة بالقانون ١٥٩ لسنة ١٩٨١، يكون قد انحاز إلى تصنيفها في عداد شركات الأموال، بل إنها أقرب إلى الشركات المساهمة المغلقة منها إلى شركات الأكتتاب العام، أما الرأي الراجح فيرى أنها شركة من الشركات المختلطة، والتي تكون في مركز وسط بين شركات الأشخاص وشركات الأموال، هذا مع استبعاد المسؤولية التضامنية المطلقة التي يتعرض لها الشركاء في الأولى، والإجراءات الطويلة والباهظة التكاليف التي تكتنف تأسيس شركات الأموال وسير أعمالها، ومن ثم يتعين لحل الصعوبات التي قد يثيرها نشاط الشركة ذات المسؤولية المحدودة، الرجوع إلى القواعد المقررة لشركات الأشخاص أو شركات الأموال، بحسب ما إذا كانت الصعوبة أو المسألة المعروضة يغلب فيها العنصر الشخصي أو العنصر العيني... ولمزيد من التفاصيل راجع د. حمادة محمد عبد العاطي نصر، مبدأ حظر الأكتتاب العام في الشركة ذات المسؤولية المحدودة، المجلة القانونية، كلية الحقوق جامعة القاهرة، فرع الخرطوم، العدد الأول، المجلد الأول، مايو، ٢٠١٧، ص ١٠٢ وما بعدها.

^(٢) د. نبيل محمد أحمد صبيح، دور وكلاء العقود في التجارة الدولية، دار النهضة العربية، القاهرة، ١٩٩٥، ص ٤٢.

السلع على غير العمانيين ، كما حظر القيام بهذه الأعمال على الشركات التي تقل فيها حصة العمانيين عن ٥١ % من رأس المال (١).

وبناءً عليه اشترط المشرع العماني فيمن يزاول أعمال الاستيراد أو الوكالات التجارية عدة شروط ، منها أن يكون عماني الجنسية ، ولقد ميز المشرع العماني في هذا الصدد بين الشروط الواجب توافرها في الشخص الطبيعي ، والشروط الواجب توافرها في الشخص المعنوي (٢).

٤ . موقف المشرع الكويتي من شرط الجنسية:

ولقد حرص المشرع الكويتي على بيان الشروط الواجب توافرها لمزاولة مهنة الوكالة التجارية بدولة الكويت، حيث نصت المادة الثانية فقرة (١) من القانون الوكالات التجارية الكويتي الجديد رقم ١٣ لسنة ٢٠١٦ على أنه " مع مراعاة القواعد التي يتضمنها القانون رقم (٦٨) لسنة ١٩٨٠ المشار إليه في شأن الوكالات التجارية، يجوز أن يكون للموكل أكثر من وكيل وموزع. ويشترط فيمن يزاول أعمال الوكالات التجارية ما يلي:

١. أن يكون شخصاً طبيعياً أو مجموعة أشخاص طبيعيين من حاملي الجنسية الكويتية، أو أن يكون شخصاً اعتبارياً، على ألا تقل حصة الشريك الكويتي في رأس ماله عن ٥١%.

ولقد رمى المشرع الكويتي من وراء ذلك إلى توفير أكبر قدر ممكن من الحماية للتاجر الكويتي ، وهذا هو ما قضت به محكمة التمييز الكويتية في أحد أحكامها (٣). وبناء عليه لا يجوز لشركة أجنبية في الكويت فتح فرع أو أنشطة تجارية إلا عن طريق وكيل كويتي، وأن تمارس عملها من خلاله، ومن هذا المنطلق إذا باشرت الشركة الأجنبية العمل بنفسها، فإنه يترتب علي ذلك البطلان

(١) نصت المادة الثانية من المرسوم السلطاني رقم ٢٦ لسنة ١٩٧٧ على أنه " يحظر القيام بأعمال الوكالات التجارية داخل السلطنة أو استيراد السلع والعروض على اختلاف أنواعها لغير الأفراد أو الشركات التي تتوافر فيها الشروط الموضحة في المادة التالية إلا ما كان استيراده للاستعمال الشخصي دون الاتجار فيه " .

(٢) ومن الشروط الواجب توافرها في الشخص الطبيعي وفقاً للقانون العماني ما يلي:

١ - أن يكون عماني الجنسية وأن تكون إقامته العادية في سلطنة عمان .

٢ . ألا يقل عمره عن ١٨ سنة ميلادية.

٣ . أن يكون مقيداً بالسجل التجاري وعضواً في غرفة تجارة وصناعة عمان ومقر عمله الرئيسي عمان .

٤ - ألا يكون قد صدر ضده حكم بإشهار الإفلاس أو محكوماً عليه في جريمة تتعلق بالتلاعب في أسعار البضائع أو غشها ، أو تمس الشرف وحسن السمعة ما لم يكن قد رد إليه اعتباره .

أما بالنسبة للشخص المعنوي (الشركة) فقد اشترط المشرع العماني لكي تمارس أعمال الاستيراد أو الوكالات التجارية عدة شروط ألا وهي :

١ . أن تكون مقيمة بالسجل التجاري وأن يكون مركزها الرئيسي بسلطنة عمان.

٢ . ألا تقل حصة العمانيين في رأسمالها عن ٥١% .

٣ . أن يكون من بين أغراضها مزاولة أعمال الاستيراد والوكالات التجارية.

(٣) الطعن بالتمييز رقم ١٩٨٩/٢٤٣، جلسة ١٩٨٩/١١/١٩، مجموعة القواعد التي قررتها محكمة التمييز الكويتية، يونيو ١٩٩٦.

، لتعلق هذا الأمر بالنظام العام نتيجة لتعلقه بمصلحه اقتصادية عامة تعلق على الصالح الخاص للأفراد، وهذا هو ما قضت به محكمة التمييز الكويتية في أحكامها^(١).

واستثناء من هذه القواعد، أجاز القانون رقم ١١٦ لسنة ٢٠١٣ بشأن تشجيع الاستثمار المباشر للمستثمرين الأجانب مباشرة النشاط التجاري بدولة الكويت دون شريك كويتي، أي أنه سمح بملكية أجنبية ١٠٠% للكيانات التجارية في بعض القطاعات، لذا تتجه بعض دول مجلس التعاون الخليجي مثل المملكة العربية السعودية إلى تشجيع الاستثمار مع انضمام للمملكة لمنظمة التجارة العالمية.

٥ . موقف المشرع الإماراتي من شرط الجنسية:

وفي ذلك تنص المادة الثانية من القانون الإماراتي الاتحادي رقم (١٨) لسنة ١٩٨١ بشأن تنظيم الوكالات التجارية على أنه " ١ . تقتصر مزاولة أعمال الوكالة التجارية في الدولة على المواطنين من الافراد، أو الشركات التي تكون مملوكة ملكية كاملة لمن يأتي:

- أ. شخص طبيعي مواطن.
- ب. شخص اعتباري عام.
- ت. شخص اعتباري خاص مملوك لأشخاص معنوية عامة.
- ث. شخص اعتباري خاص مملوك ملكية كاملة لأشخاص طبيعيين مواطنين.

٢ . تستثنى من أحكام البند (١) من هذه المادة، الشركات المساهمة العامة المؤسسة بالدولة، والتي لا تقل نسبة مساهمة مواطني الدولة فيها عن (٥١%) من رأس مال الشركة.

٣ . يصدر الوزير قراراً بالإجراءات والضوابط اللازمة لمزاولة الشركات المذكورة في البند (٢) من هذه المادة لأعمال الوكالات التجارية في الدولة".

الشرط الثاني: صفة الموكل

بصدور القرار الوزاري رقم ١٠١٣ بتاريخ ١٤١٢/٩/١٧ هـ، والذي قرر سريان أحكام نظام الوكالات التجارية السعودي ولائحته التنفيذية على الوكلاء عن المشروعات الوطنية والموزعين

^١ (الطعن رقم ١٩٨/٨٨ تجاري، جلسة ١٩٨٩/١/٣٠، الطعن رقم ٩٢/١٦٨، جلسة ١٩٩٣/١/١١، يستوي في ذلك أن يكون اشتغال الأجنبي بالتجارة بالذات أو مستتر وراء شخص آخر يظهر أمام الغير كما لو كان هو التاجر الحقيقي.

الفرعيين، أصبح من الممكن أن يكون الموكل (المنتج) الذي يقوم الوكيل التجاري بالترويج وتوزيع منتجاته أي من هؤلاء^(١):

١ - المنتج الأجنبي أو من يقوم مقامه في بلده:

يشترط أن يكون الموكل شخصاً أجنبياً، ويؤكد ذلك عبارة " أو من يقوم مقامه في بلده" الواردة في نص المادة السادسة من نظام الوكالات التجارية السعودي بعد تعديلها (والتي تنص على " مع عدم الإخلال بأية أنظمة أخرى يسرى نظام الوكالات التجارية الصادر بالمرسوم الملكي رقم (١١) وتاريخ ٢٠ / ٢ / ١٣٨٢ هـ، وتعديلاته على كل من يتعاقد مع المنتج أو من يقوم مقامه في بلده للقيام بالأعمال التجارية سواء كان وكيلاً أو موزعاً بأية صورة من صور الوكالة أو التوزيع.

وكذلك نص المادة (١/١) من اللائحة التنفيذية لنظام الوكالات التجارية السعودي والتي تنص على أنه " يُقصد بالوكالات التجارية المتعلقة بتطبيق نظام الوكالات التجارية وتعديلاته كل من يتعاقد مع المنتج أو من يقوم مقامه في بلده للقيام بالأعمال التجارية سواء كان وكيلاً أو موزعاً بأية صورة من صور الوكالة أو التوزيع وذلك مقابل ربح أو عمولة أو تسهيلات أيا كانت طبيعتها، ويشمل ذلك وكالات النقل البحري أو الجوي أو البري وأية وكالات يصدر بها قرار من وزير التجارة."

وأخيراً نص المادة (١/١٠) من اللائحة التنفيذية لنظام الوكالات التجارية السعودي والتي تنص على أنه " يُشترط في عقد الوكالة التجارية أو التوزيع ما يلي:

أ- أن يكون مكتوباً ومبرماً مع الجهة الموكلة ببلدها الأصلي أو من يقوم مقامها في ذلك البلد."

٢ - المنتج الوطني أو الوكيل الإقليمي:

في بادئ الأمر كما ذكرنا آنفاً كان نظام الوكالات التجارية السعودي لا يشمل الوكالات الحاصلة من منتج وطني أو من الوكالات الفرعية، بيد أن المنظم السعودي قد عالج هذا القصور وجعل نظام الوكالات التجارية ينطبق على كل من يحصل على توكيل من أحد المشروعات الوطنية أو من الموزعين الفرعيين^(٢).

ويؤكد ذلك نص المادة الأولى من القرار الوزاري رقم ١٠١٣ و الصادر بتاريخ ١٧/٩/١٤١٢ هـ، حيث تنص على أنه " تسري في شأن الوكلاء عن المشروعات الوطنية والموزعين الفرعيين أحكام نظام الوكالات التجارية ولائحته التنفيذية".

الشرط الثالث: أن يكون موضوع الوكالة عملاً تجارياً

^(١) د. عبد الرحمن قرمان ، العقود التجارية وعمليات البنوك ، مكتبة العالم العربي ، طه ، ٢٠١٥ ، ص ١١٠ .

^(٢) أضيفت هذه المادة بموجب المرسوم الملكي رقم (م/٣٢) بتاريخ ١٠/٨/١٤٠٠ هـ .

^(٣) د. عبد الرحمن قرمان ، العقود التجارية وعمليات البنوك، مرجع سابق ، ص ١١١ .

ومفاد هذا الشرط أنه يشترط أن يكون الوكيل قد تعاقد مع الموكل أو من يمثله في بلده للقيام بعمل من الأعمال التجارية، ومن هذا المنطلق لا ينطبق نظام الوكالات التجارية على الوكالة التي يكون موضوعها عملاً مدنياً^(١)، ولاشك أن أغلب التشريعات المقارنة تؤكد على ضرورة توافر هذا الشرط^(٢).

ويؤكد ذلك ما تضمنه نص المادة الأولى من اللائحة التنفيذية لنظام الوكالات التجارية، حيث تنص هذه المادة على أنه " يُقصد بالوكالات التجارية المتعلقة بتطبيق نظام الوكالات التجارية وتعديلاته كل من يتعاقد مع المنتج أو من يقوم مقامه في بلده للقيام بالأعمال التجارية سواءً كان وكيلاً أو مُورزاً بأيّة صورةٍ من صور الوكالة أو التوزيع وذلك مقابل ربح أو عمولة أو تسهيلات أيا كانت طبيعتها، ويشمل ذلك وكالات النقل البحري أو الجوي أو البري وأيّة وكالات يصدر بها قرار من وزير التجارة."

وتتحد الأعمال التجارية وفقاً لنص المادة الثانية من نظام المحكمة التجارية، يستوي في ذلك أن تكون تلك الأعمال من الأعمال التجارية الأصلية أو من الأعمال التجارية بالتبعية، حيث تنص على أنه "يعتبر من الأعمال التجارية كل ما هو آت:

- أ. كل شراء بضاعة أو أغلال من مأكولات وغيرها لأجل بيعها بحالها أو بعد صناعة وعمل فيها.
- ب. كل مقولة أو تعهد بتوريد أشياء أو عمل يتعلق بالتجارة بالعمولة أو النقل براً أو بحراً أو يتعلق بالمحلات والمكاتب التجارية ومحلات البيع بالمزايده يعني الحراج.
- ج. كل ما يتعلق بسندات الحوالة بأنواعها أو بالصرافة والدلالة (السمسرة).
- د. جميع العقود والتعهدات الحاصلة بين التجار والمتسببين والسامسة والصديارف والوكلاء بأنواعهم وجميع المقاولات المتعلقة بإنشاء مبان ونحوها، متى كان المقاول متعهداً بتوريد المون والأدوات اللازمة لها^(٣)

الشرط الرابع: أن يكون عقد الوكالة التجارية مكتوباً

ومفاد هذا الشرط أنه لا بد وأن يكون عقد الوكالة أو التوزيع مكتوباً، وتكمن الحكمة من ذلك في ضرورة بيان حقوق والتزامات الطرفين قبل بعضهما البعض هذا من ناحية، ومن ناحية أخرى بيان التزامات طرفي عقد الوكالة قبل المستهلك، لاسيما في المسائل الهامة ومنها تأمين الصيانة وقطع الغيار.

(١) د. عادل علي المقدادي، القانون التجاري، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الاردن، عمان، ص ٣٣٣.

(٢) ومنها على سبيل المثال نص المادة (٥/أ) من قانون التجارة المصري حيث نصت على أنه " تعد الأعمال الآتية تجارية إذا كانت مزاولتها على وجه الإحتراف :
أ. توريد البضائع والخدمات"
ب. تم إلغاء العبارة الواردة في الفقرة (د) من المادة (٢) بموجب المرسوم الملكي رقم (١/م) وتاريخ ٢٢ / ١ / ١٤٣٥ هـ والتي جاء فيها ".....متى كان المقاول متعهداً بتوريد المون والأدوات اللازمة لها."

١ . موقف المنظم السعودي من كتابة عقد الوكالة التجارية:

اشترط المنظم السعودي أن يكون العقد مكتوباً ، ومما يؤكد ضرورة كتابة عقد الوكالة التجارية ما نصت عليه المادة التاسعة من اللائحة التنفيذية لنظام الوكالات التجارية، **حيث تنص على أنه " لا تُقبل طلبات القيد في سجل الوكالات التجارية أو التوزيع ما لم تكن مُؤيَّدة بما يلي:**

١. عقد الوكالة التجارية أو التوزيع من نسختين إحداهما أصلية مُصدَّقة من جهات الاختصاص حسب الأصول.

٢. ترجمة عربية مُعتمَدة للعقد وأية وثائق أخرى مُحرّرة بلغة أجنبية".

وكذلك نص المادة العاشرة فقرة (أ) من اللائحة التنفيذية لنظام الوكالات التجارية، **حيث تنص على أنه " يُشترط في عقد الوكالة التجارية أو التوزيع ما يلي:**

أ. أن يكون مكتوباً ومُبرماً مع الجهة الموكَّلة ببلدها الأصلي أو من يقوم مقامها في ذلك البلد".

وتطبيقاً للقواعد العامة في انعقاد العقد، فإن عقد الوكالة التجارية يتطلب توافر الاركان الموضوعية العامة وهي الرضا والمحل والسبب والأهلية ، هذا بالإضافة إلى الاركان الشكلية والمتمثلة في الكتابة^(١).

٢ . موقف المشرع المصري من كتابة عقد الوكالة التجارية:

وفي ذلك تنص المادة (١٨٠) من قانون التجارة المصري رقم ١٧ لسنة ١٩٩٩ على أنه " يجب أن يثبت عقد وكالة العقود بالكتابة، وأن يبين فيه بوجه خاص حدود الوكالة وأجر الوكيل ومنطقة نشاطه ومدة العقد إذا كان محدد المدة".

كما اشترط المشرع المصري في قانون الوكالات التجارية أن يكون العقد مكتوباً ، وهذا يفهم من صياغة النصوص ، ويؤكد ذلك ما اشترطه المشرع في المادة الرابعة من هذا القانون ، حيث اشترط لقبول طلب القيد في سجل الوكلاء التجاريين عدة شروط ألا وهي :

(أ) أن يقدم عقد الوكالة التجارية متضمناً طبيعة عمل الوكيل التجاري ، ومدى مسؤولية أطراف عقد الوكالة التجارية ، ومقدار العمولة المستحقة للوكيل والشروط اللازم توافرها للحصول عليها ، ونوع العملة التي تدفع بها.

(ب) أن يكون العقد موثقاً بالغرفة التجارية المختصة أو الجهة الرسمية التي تقوم مقامها ، بل واشترط المشرع أن يكون عقد الوكالة التجارية بالنسبة بالنسبة للشركات الأجنبية مصدرة التوكيل

(١) د. سحر حميد رشيد النعيمي، الاتجاهات المختلفة في تنظيم الوكالة التجارية، دار الثقافة، ص ٧٨.

، مصدقاً عليه من القنصلية المصرية المختصة، وأن يتضمن التزام الشركة أو الجهة الأجنبية بموافاة هذه القنصلية بكل اتفاق يتضمن تعديلاً في أى بيان من بيانات عقد الوكالة التجارية^(١).

٣ . موقف المشرع العماني من كتابة عقد الوكالة التجارية:

ولقد اشترط المشرع العماني أن يكون عقد الوكالة مكتوباً ، بل واشترط المشرع العماني ضرورة اشتغال عقد الوكالة التجارية عدة شروط أخرى ألا وهي:

١ . أن يكون عقد الوكالة أو أي تعديل فيه خطياً ومصدقاً عليه من غرفة تجارة وصناعة عمان - على أنه بالنسبة للتوكيلات التي تبرم عقودها خارج السلطنة فإنه يجب التصديق عليها من الجهة التي حددتها اللائحة التنفيذية للقانون.

٢ . أن يتضمن العقد العناصر الأساسية لأحكام الوكالة التجارية وشروطها وعلى الأخص اسم كل من الموكل والوكيل وجنسيته ، والأموال والبضائع والخدمات التي تشملها الوكالة واسمها التجاري إن وجد وحقوق والتزامات كل من الموكل والموكل ، هذا بالإضافة إلى مدة الوكالة ومنطقة عمل الوكيل .

٣ . أن يتم التعاقد بين المنتج أو المورد الأصلي في بلد المنشأ دون وسيط فإذا كان للمنتج أكثر من بلد للمنشأ جاز التعاقد مع أي منها.

٤ - قيد العقد في السجل المعد لذلك في الوزارة طبقاً لأحكام هذا القانون.

ولم يقف الأمر عند هذا الحد بل أجاز المشرع العماني لأطراف العقد أن يضيفوا لعقد الوكالة ما يرونه مناسباً من شروط^(٢)، وبذلك يكون المشرع العماني قد اعترف بدور إرادة طرفي العقد في إبرامه وهو مسلك محمود من جانب المشرع العماني.

٤ . موقف المشرع الكويتي من كتابة عقد الوكالة التجارية :

^(١) وفي ذلك تنص المادة (٤) من قانون تنظيم أعمال الوكالة التجارية وبعض أعمال الوساطة التجارية رقم ١٢٠ لسنة ١٩٨٢ والمعدل بالقانون رقم ٢١ لسنة ٢٠٢٢ على أنه " يشترط لقبول طلب القيد في سجل الوكلاء والوسطاء التجاريين أو السماسرة العقاريين ما يأتي:

(أ) تقديم عقد الوكالة أو الوساطة التجارية أو السمسرة العقارية بحسب الأحوال، على أن يتضمن العقد طبيعة عمل الوكيل أو الوسيط التجاري أو السمسار العقاري، ومسئولة أطراف العقد، ونسب العمولة المقررة، وشروط تقاضيتها، وعلى الأخص نوع العملة التي تدفع بها.

(ب) وبالنسبة للشركات أو الجهات الأجنبية مصدرة التوكيل يتعين فضلاً عن الشروط السابقة أن يكون العقد موثقاً بالغرفة التجارية المختصة أو الجهة الرسمية التي تقوم مقامها ومصدقاً عليه من القنصلية المصرية المختصة، وأن يتضمن التزام الشركة أو الجهة الأجنبية بموافاة هذه القنصلية بكل اتفاق يتضمن تعديلاً في أى بيان من بيانات العقد.

(ج) أن يكون للشركة أو الجهة الأجنبية وكيل تجارى من شركات القطاع العام ما لم ينته هذا التوكيل.

^(٢) راجع نص المادة السادسة من المرسوم السلطاني العماني رقم ٢٧ لسنة ١٩٧٧.

اشترط المشرع الكويتي فيمن يزاول أعمال الوكالات التجارية، أن يكون مرتبطاً بالموكل بعقد وكالة مباشرة، أو مرتبطاً بمن له الحق القانوني في تمثيله، حيث نصت المادة الثانية/ ٤ من قانون الوكالات التجارية الكويتي على أنه " مع مراعاة القواعد التي تضمنها القانون رقم (٦٨) لسنة ١٩٨٠ المشار إليه في شأن الوكالات التجارية ، يجوز أن يكون للموكل أكثر من وكيل وموزع ، ويشترط فيمن يزاول أعمال الوكالات التجارية مايلي:

- ١
- ٢
- ٣

٤ . أن يكون مرتبطاً بالموكل بعقد وكالة مباشرة، أو مرتبطاً بمن له الحق القانوني في تمثيله".

٥ . موقف المشرع الإماراتي من كتابة عقد الوكالة التجارية:

اشترط المشرع الإماراتي أن يكون عقد الوكالة التجارية مكتوباً ، وهذا يستفاد من نص المادة الرابعة من القانون الاماراتي الاتحادي حيث نصت على أنه " يجب لصحة الوكالة عند القيد أن يكون الوكيل مرتبطاً مباشرة بالموكل الأصلي بعقد مكتوب وموثق".

بيد أنه قد أثير تساؤل في هذا الصدد غاية في الأهمية، ألا وهو هل الكتابة تعتبر ركناً من أركان عقد الوكالة التجارية؟ أم أنها وسيلة لإثباته؟

وفي هذا الصدد استقر الرأي على أن الكتابة لا تعتبر ركناً من أركان عقد الوكالة التجارية، بل هي شرط لإثباته ومفترضاً ضرورياً لقيد الوكيل في سجل الوكالات التجارية كي يمارس نشاطه، وحتى تستطيع السلطة المختصة مراقبة نشاط الوكيل، والتحقق من مدى توافر الضمانات المقررة لحماية المستهلك من خلال قيام كل طرف من أطراف عقد الوكالة التجارية بالوفاء بالالتزامات المفروضة عليه.

ولعل هذا هو ما دفع البعض للقول بأن الكتابة في هذه الحالة لا تتعلق بحجة انعقاد العقد وانما أوجدها المشرع لتنظيم مهنة الوكالة من جهة، وكذلك لتسهيل إثباتها من جهة أخرى، وذلك من منطلق ضرورة العمل على توفير أكبر قدر ممكن لحماية الوكلاء المحليين^(١).

ومما يؤكد على ضرورة قيام طرفي عقد الوكالة التجارية بالتزاماتهما قبل بعضهم البعض من جانب، وضرورة الوفاء بالتزاماتهما قبل المستهلك من جانب آخر، ما نصت عليه المادة العاشرة فقرة (ب) من اللائحة التنفيذية لنظام الوكالات التجارية، حيث **نص على أنه** " يُشترط في عقد الوكالة التجارية أو التوزيعية مع _____ يــــلي:

(١) د. عزيز العكيلي، شرح الوسيط في القانون التجاري، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الاردن، عمان، ص ٣٥٠.

(ب) أن يتضمّن إيضاحاً وافياً بحقوق والتزامات الطرفين قبل بعضهما البعض من جانب التزاماتهما قبل المستهلك فيما يتعلّق بتأمين الصيانة وقطع الغيار."

ويرى الباحث: أن المنظم السعودي قد وفق في صياغة هذه المادة، وليس أدل على ذلك من أن نظام الوكالات التجارية وإن كان لم يعن في الأصل بتنظيم العلاقة بين الموكل والوكيل التجاري، إلا أنه لم يستطع أن يتجاهل أن هذه الوكالة مأجورة، وأن هناك التزامات قد فرضها بهدف توفير أكبر حماية ممكنة للمستهلك ومصالحه، لاسيما فيما يتعلّق بتوفير قطع الغيار والصيانة وضمان جودة المنتج، ومن هذا المنطلق اشترط المنظم السعودي أن يتضمن العقد التزامات كل طرف من أطرافه بحيث يكون كل منهما على علم تام بحدود مسؤوليته تجاه الآخر هذا من ناحية، ومن ناحية أخرى اشترط المنظم السعودي أن يؤدي كل طرف من أطراف عقد الوكالة التجارية التزاماته تجاه المستهلك على أكمل وجه، حتى يتفادى انعقاد المسؤولية في جانبه تجاه المستهلك عن أية أضرار تصيبه بسبب الوكالة التجارية.

الشرط الخامس: أن يكون الوكيل مقيداً في السجل التجاري

١ . موقف المنظم السعودي من شرط القيد في السجل التجاري:

يشترط لممارسة مهنة الوكالة التجارية، والتقدم بطلب للقيد في سجل الوكلاء التجاريين، أن يكون الوكيل أهلاً لمزاولة التجارة، ولا تثبت هذه الصلاحية إلا بالقيد في السجل التجاري.

ومن الجدير بالذكر أن القيد في السجل التجاري، يعد من أهم الالتزامات العامة التي يلتزم بها التجار الذين بلغ رأس مالهم مائة ألف ريال، وكان له محل يمارس فيه نشاطه، يستوي في ذلك أن يكون هذا التاجر شخصاً طبيعياً أو معنوياً،^(١) ، وحيث يتمتع وكيل العقود بصفة التاجر فإنه يلتزم بأن يكون مقيداً في السجل التجاري.

ومما يؤكد على ضرورة قيد الوكيل في السجل التجاري ما تضمنه نص المادة الثامنة فقرة (٢) من اللائحة التنفيذية لنظام الوكالات التجارية السعودي ، **حيث تنص على أنه** " يتضمن نموذج طلب تسجيل الوكالة التجارية أو التوزيع البيانات التالية:

٢. رقم السجل التجاري الرئيسي أو الفرعي الذي يُعطي الطالب حق مُزاولة الوكالة."

وكذلك نص المادة الثالثة عشرة من اللائحة التنفيذية لنظام الوكالات التجارية السعودي ، **حيث تنص على أنه** " على الوكيل التجاري أو المُورِّع التقدّم، في خلال شهرٍ من تاريخ إصدار شهادة القيد، إلى مكتب السجل التجاري المختصّ حسب منطقة الوكالة للتأشير بها في سجله التجاري، وإذا كانت الوكالة شاملةً جميع أنحاء المملكة فيتم التأشير بها في السجل الرئيسي للوكيل التجاري أو المُورِّع."

^(١) راجع نص المادة الثانية من نظام السجل التجاري والصادر بالمرسوم الملكي رقم (١/م) بتاريخ ١٤١٦/٢/١٢.

ويؤكد ذلك أيضاً نص المادة الرابعة عشرة من اللائحة التنفيذية لنظام الوكالات التجارية السعودي، حيث تنص على أنه " عند حصول أي تعديل في البيانات السابق تدوينها بصفحة سِجَل الوكالات أو التوزيع فعلى صاحب الشأن أن يطلب خلال شهرٍ من تاريخ حدوث التعديل التأشير بعـــــه بإضـــــاح أســـــبابه. ويتم التعديل في صفحة السِجَل بالتأشير على البند المُعدّل وإثبات التعديل الجديد أو بإثبات الإضافة فقط إذا كان الأمر مُجرّد إضافةٍ كما يتم التأشير في السِجَل التجاري بهذا التعديل أو الإضافة بعد تعديل بيانات شهادة القيد".

ويرى جانب من الفقه^(١) ونؤيده أن علة هذا الشرط واضحة، ويرجع ذلك بطبيعة الحال إلى أن القيد في سجل الوكلاء التجاريون يعد قيداً في سجل خاص بمهنة معينة، ومن ثم يلتزم من يزاولها بأن يقيد نفسه فيه، في حين أن القيد في السجل التجاري يعتبر من الالتزامات العامة والتي يلتزم بها كل التجار في المملكة العربية السعودية بصرف النظر عن طبيعة ونوع تجارته.

٢ . موقف المشرع المصري من شرط القيد بالسجل التجاري:

لما كان موضوع وكالة العقود يعتبر عملاً تجارياً ، فلا بد وأن يلتزم من يمارس مهنة وكالة العقود بالقيد في السجل التجاري، ويرجع ذلك بطبيعة الحال إلى أن مزاوله العمل التجاري تقوم علي الثقة والائتمان ، ومن ثم يجب اشهار المركز القانوني للتاجر ، حتى يكتسب ثقة المتعاملين معه ، وهذا لن يتحقق إلا من خلال إلزام التاجر بالقيد في خلال السجل التجاري^(٢).

ولذلك ألزم المشرع المصري بموجب نص المادة (٢) من قانون السجل التجاري المصري رقم ٣٤ لسنة ١٩٧٦ الاشخاص الطبيعيون والإعتباريون الذين يزاولون أعمال الوكالة التجارية بأنواعها المختلفة عن المنشآت الاجنبية بالقيد في السجل التجاري ، بل واشترط تعدد السجل

(١) د. محمد حسن الجبر، العقود التجارية وعمليات البنوك، مرجع سابق، ص ١٢٩.

(٢) حيث يقوم السجل التجاري بوظائف ألا وهي: الوظيفة الاستعلامية : حيث يمد من يتعامل مع التاجر بكافة المعلومات التي تمكنه من الوقوف علي مركزه المالي وذلك من منطلق كون السجل التجاري يعتبر وبحق مرآة صادقة عن الحياة المالية والتجارية للتاجر ، كما يساعد السجل التجاري في معرفة عدد المشتغلين بالتجارة، والوظيفة الإحصائية : إذ يمكن عن طريقه الوقوف علي المشروعات وحصرها ، حيث تعول الدولة كثيراً عند حصر التجار والمتاجر والشركات التجارية علي ما يقدمه السجل التجاري من بيانات ، ومن ثم أعطي المشرع لموظفي السجل التجاري سلطة التأكد من مدي صحة البيانات التي يدونها التاجر في سجله التجاري ، ومن ثم يلزمه بتقديم كافة المستندات الدالة علي صحة تلك البيانات ، بل وحتى يكون السجل التجاري مرآة صادقة للنشاط التجاري ، يجب قيد أي تعديل أو تغيير يطرأ علي البيانات الواردة بالسجل التجاري ، والوظيفة الاقتصادية: حيث يقوم السجل التجاري بوظيفة اقتصادية عظيمة من خلال قيامه باعطاء صورة صادقة عن الوضع الاقتصادي في الدولة ، ومن ثم يمكن توجيه النشاط التجاري والاقتصادي وفقاً لخطة الدولة الاقتصادية، والوظيفة القانونية : حيث يقوم السجل بوظيفة قانونية تتمثل في الحجية المطلقة للبيانات المقيدة في السجل التجاري ، ومن ثم يفترض علم الغير بتلك البيانات ، وبالتالي فإن البيانات التي لم تقيد في السجل لن تكون لها تلك الحجية بالنسبة للغير ، كما أن القيد في السجل التجاري يعتبر قرينة علي اكتساب صفة التاجر ... لمزيد من التفاصيل راجع د. حماده محمد عبد العاطي نصر ، د. حسين الحسين ، القانون التجاري (الأعمال التجارية – التاجر – المحل التجاري – الشركات التجارية) د. ناشر ، ٢٠١٨ ، ط١ ، ص ١٢٧ ومابعدها.

بالنسبة للمحل الرئيسي أو الفرع أو الوكالة أو المركز العام للشركة وذلك بحسب موقع كل منها^(١).

ولا يجوز لو كيل العقود باعتباره تاجراً أن يتمسك بعدم قيده في السجل التجاري للتحلل من الإلتزامات التي يفرضها عليه القانون أو التي تنشأ عن معاملاته مع الغير بصفته تاجراً^(٢).

٣ . موقف المشرع العماني من شرط القيد بالسجل التجاري :

ولقد اشترط المشرع العماني في الشخص الطبيعي الذي يزاول أعمال الاستيراد والوكالة التجارية ، أن يكون مقيداً بالسجل التجاري وعضواً في غرفة تجارة وصناعة عمان ومقر عمله الرئيسي عمان ، وتطلب بالنسبة للشخص الاعتباري (الشركة) ، أن تكون مقيدة بالسجل التجاري وأن يكون مركزها الرئيسي بسلطنة عمان^(٣).

٤ . موقف المشرع الإماراتي من شرط القيد بالسجل التجاري :

اشترط المشرع الإماراتي ضرورة قيد الوكيل التجاري بالسجل التجاري ، ويؤكد ذلك نص المادة (١٠/١) من قانون الوكالات التجارية^(٤) والتي تنص على أنه : " ويجب أن يرفق بطلب القيد المستندات المؤيدة له وعلى الأخص ما يأتي :

١ (حيث تنص المادة (٢) من قانون السجل التجاري المصري رقم ٣٤ لسنة ١٩٧٦ على أنه " يجب أن يقيد في السجل التجاري :

- ١- الافراد الذين يرغبون في مزاولة التجارة في محل تجارى .
- ٢- شركات الأشخاص وشركات المساهمة والتوصية بالأسهم وذات المسؤولية المحدودة مهما كان غرضها .
- ٣- الاشخاص الاعتبارية العامة التي تباشر بنفسها نشاطاً تجارياً.
- ٤- الجمعيات التعاونية التي تباشر نشاطاً تجارياً.
- ٥- الأشخاص الطبيعيين والإعتباريين الذين يزاولون أعمال الوكالة التجارية بأنواعها المختلفة عن المنشآت الأجنبية . ويتعدد القيد بالنسبة للمحل الرئيسي أو الفرع أو الوكالة أو المركز العام للشركة حسب موقع كل منها".

كما تنص المادة (٤) من قانون السجل التجاري رقم ٣٤ لسنة ١٩٧٦ على أنه " استثناء من أحكام المادة السابقة ومع مراعاة حكم المادة(٢٣) ، ودون إخلال بأحكام القانون المنظم للقيام بأعمال الوكالة التجارية ، يتعين على الأجانب القيد في السجل التجاري في الحالات الآتية:

- ١- موافقة الهيئة العامة لاستثمار المال العربى والأجنبى والمناطق الحرة فى حالة المشروعات التى تنشأ وفقاً لأحكام القانون رقم ٣ لسنة ١٩٧٤ بإصدار نظام استثمار المال العربى والأجنبى والمناطق الحرة.
- ٢- إذا كان الاجنبى شريكاً فى شريكة من شركات الاشخاص بشرط أن يكون أحد الشركاء المتضامنين على الأقل مصرياً وأن يكون للشريك المصرى المتضامن حق الادارة والتوقيع وأن تكون حصة الشركاء المصريين ٥١% على الأقل من رأس مال الشركة .
- ٣- كل شركة أياً كان شكلها القانونى- يوجد مركزها الرئيسى أو مركز ادارتها فى الخارج إذا زاولت فى مصر أعمالاً تجارية أو مالية أو صناعية أو قامت بعملية مقاوله بشرط موافقة هيئة الاستثمار.
- ٤- الأجانب المزاولون لنشاط التصدير وفى حدود هذا النشاط سواء أكانوا أفراداً أو شركاء فى شركات أشخاص أو أموال أياً كانت أنصبتهم فى رأس المال".

^(٢) راجع نص المادة (٣٣) من قانون التجارة المصري رقم ١٧ لسنة ١٩٩٩ .

^(٣) راجع نص المادة الثالثة من المرسوم السلطاني العماني رقم ٢٧ لسنة ١٩٧٧ .

^(٤) عدلت هذه المادة بالقانون الاتحادي رقم (١٤) لسنة ١٩٨٨ .

١ . الرخصة التجارية للوكيل وشهادة قيده في السجل التجاري الصادرتان عن الدوائر المختصة في الإمارات المعنية وصورة عن كل منهما".

٥ . موقف المشرع الكويتي من شرط القيد بالسجل التجاري:

تطلب المشرع الكويتي لممارسة مهنة وكالة العقود أن يكون الوكيل مقيداً في السجل التجاري ، وفي ذلك تنص المادة الثانية فقرة (٢) من قانون الوكالات التجارية الكويتي على أنه " يشترط فيمن يزاول أعمال الوكالات التجارية، أن يكون مقيداً في السجل التجاري.

الشرط السادس: القيد في سجل الوكلاء التجاريين

١ . موقف المنظم السعودي من شرط القيد في سجل الوكلاء التجاريين:

اشترط المنظم السعودي أن يكون الوكيل التجاري مقيداً في سجل الوكلاء التجاريين بوزارة التجارة، ومن هذا المنطلق تقتصر مزاولة مهنة الوكالة التجارية على الوكلاء المقيدين بسجل الوكلاء التجاريين فقط دون غيرهم، بيد أن هذا لا يعني أن تحتكر فئة معينة من الأشخاص مزاولة هذه المهنة، ويرجع ذلك إلى أن المنظم السعودي كفل حرية القيد في سجل الوكلاء التجاريين للجميع، ومن ثم لا يجوز رفض القيد إلا لغير السعودي، أو لمن كان سعودياً ممنوعاً من مزاولة التجارة أو كان غير أهل لمزاومتها ، وبصفة عامة لا يجوز رفض القيد إلا لمن كانت وثائق تسجيله غير متفقة مع نظام الوكالات التجارية ولائحته التنفيذية.

وفي ذلك تنص المادة الثالثة من نظام الوكالات التجارية السعودي على أنه " لا يجوز أن يقوم بعمل الوكيل التجاري إلا من كان مقيداً في السجل المعد لهذا الغرض في وزارة التجارة والصناعة، ويصدر وزير التجارة والصناعة قراراً بإنشاء هذا السجل، وتشتمل بيانات السجل المذكور على اسم التاجر أو الشركة، ونوع البضاعة الموكل فيها، والشركة والمؤسسة الموكلة، وتاريخ التوكيل، ومدته إن كانت الوكالة محددة بأجل. وتقدم طلبات القيد بهذا السجل مع المستندات المسوغة للقيد إلى وكيل وزارة التجارة والصناعة، ولا يجوز رفض القيد إلا لغير السعودي أو لمن كان سعودياً ممنوعاً من مزاولة التجارة وغير أهل لممارستها، ويجوز لمن رفض قيده أن يتظلم إلى وزير التجارة والصناعة." وأكدت على ذات المعنى اللائحة التنفيذية لنظام الوكالات التجارية السعودي (١).

٢ . موقف المشرع المصري من شرط القيد في سجل الوكلاء التجاريين:

(١) تنص المادة السادسة من اللائحة التنفيذية لنظام الوكالات التجارية على أنه " لا يجوز أن يقوم بعمل الوكيل التجاري أو الموزع إلا من كان مقيداً في السجل المعد لهذا الغرض في وزارة التجارة، ويجب التقدم بطلب التسجيل خلال ثلاثة أشهر من بداية سريان الاتفاق، وتقدم الطلبات مع المستندات المسوغة للقيد إلى وكيل وزارة التجارة أو إلى فروع وزارة التجارة. وعلى هذه الفروع بعد إيداع الطلبات بعثها مباشرة إلى وكيل الوزارة لدراسة مدى صلاحية العقد والوثائق للتسجيل بمعرفة الإدارة المختصة.

اشترط المشرع المصري أن يكون الوكيل التجاري مقيداً في سجل الوكلاء التجاريين ، بل وحظر المشرع المصري مزاوله مهنة الوكالة التجارية على من لم يكن مقيداً في هذا السجل ، وفي ذلك تنص المادة (٢) من قانون تنظيم أعمال الوكالة التجارية وبعض أعمال الوساطة التجارية رقم ١٢٠ لسنة ١٩٨٢ والمعدل بالقانون رقم ٢١ لسنة ٢٠٢٢ على أنه " مع عدم الإخلال بأحكام القانون رقم ٣٤ لسنة ١٩٧٦ في شأن السجل التجاري ، تحظر مزاوله أي عمل من أعمال الوكالة التجارية أو الوساطة التجارية أو السمسرة العقارية ، إلا لمن يكون اسمه مقيداً في سجل الوكلاء والوسطاء التجاريين أو السماسرة العقاريين ، بحسب الأحوال ، المعدين لذلك الغرض بالوزارة المختصة".

بل إن المشرع المصري أوجب تجديد القيد في سجل الوكلاء التجاريين كل خمس سنوات من تاريخ القيد أو من تاريخ آخر تجديد، ويلتزم الوكيل التجاري بتقديم طلب التجديد خلال التسعين يوماً السابقة لانتهاه المدة، وأجاز المشرع تقديم طلب التجديد بعد إنتهاء القيد ، بيد أنه اشترط أن يلتزم الوكيل التجاري بدفع الرسم الخاص بالتجديد مضاعفاً في هذه الحالة

ونظراً لأهمية سريان القيد لكي يتمكن الوكيل التجاري من ممارسة مهنته ، فلقد رتب المشرع على عدم تقديم طلب التجديد خلال المواعيد القانونية وهي مدة التسعين يوماً ، جزاءً قاسياً ألا وهو شطب قيد الوكيل التجاري ، ومن ثم لا يجوز له ممارسة مهنة وكالة العقود^(١).

وبناءً عليه لا يجوز للشركات أو المنشآت الأجنبية ممارسة أى عمل من أعمال الوكالة التجارية إلا من خلال وكيل مقيد بسجل الوكلاء التجاريين^(٢).

٣ . موقف المشرع العماني من شرط القيد في سجل الوكلاء التجاريين:

^(١) راجع نص المادة (٦) من قانون تنظيم أعمال الوكالة التجارية وبعض أعمال الوساطة التجارية أو السمسرة العقارية رقم ١٢٠ لسنة ١٩٨٢ والمعدل بالقانون رقم ٢١ لسنة ٢٠٢٢ ، حيث تنص على أنه " يحدد القيد كل خمس سنوات من تاريخ القيد أو من تاريخ آخر تجديد، على أن يقدم الطلب خلال التسعين يوماً السابقة لانتهاه المدة، ومع ذلك يقبل الطلب إذا قدم خلال التسعين يوماً التالية لانتهاه المدة، إذا قام الطالب بسداد الرسم في هذه الحالة مضاعفاً.

ويشطب قيد الوكيل أو الوسيط التجاري أو السمسار العقاري في حالة عدم تقديم طلب التجديد خلال التسعين يوماً المشار إليها".

^(٢) حيث تنص المادة(٧) من قانون تنظيم أعمال الوكالة التجارية وبعض أعمال الوساطة التجارية أو السمسرة العقارية رقم ١٢٠ لسنة ١٩٨٢ والمعدل بالقانون رقم ٢١ لسنة ٢٠٢٢ على أنه " لايجوز للشركات أو المنشآت الأجنبية إنشاء مكاتب خدمات علمية أو فنية أو استشارية أو غيرها إلا إذا كان لهذه الشركات أو المنشآت وكيل تجارى فى مصر طبقاً لأحكام هذا القانون.

ولا يجوز لهذه الشركات والمنشآت أو مكاتبها المشار إليها بالفقرة السابقة ممارسة أى عمل من أعمال الوكالة أو الوساطة التجارية أو السمسرة العقارية* إلا من خلال وكيل أو الوسيط التجاري أو السمسار العقاري مقيد بالسجل المنصوص عليه فى المادة (٢)".

اشترط المشرع العماني ضرورة القيد في سجل الوكلاء التجاريين ، حيث تضمنت المادة الحادية عشر من المرسوم السلطاني رقم ٢٧ لسنة ١٩٧٧ ، ضرورة إعداد سجل بوزارة التجارة والصناعة باسم سجل الوكلاء والوكالات التجارية ، ويجب على كل من يرغب في مزاولة أعمال الوكالات التجارية أن يقوم بقيد وكالته في سجل الوكلاء التجاريين وذلك قبل ممارسته أي نشاط ، واشترط المشرع العماني أن يتم القيد في هذا السجل خلال ستون يوماً من تاريخ العمل بقانون الوكالات التجارية ، وتعتبر الوكالة قائمة من تاريخ قيدها في السجل طبقاً لأحكام القانون ، ولا يعتد بالوكالات غير المسجلة ، بل ولا تسمع الدعوى في حال وجود نزاع بشأنها^(١)

٤ . موقف المشرع الكويتي من شرط القيد في سجل الوكلاء التجاريين :

وفي التشريع الكويتي تنص المادة السابعة من قانون الوكالات التجارية على أنه " يجب على الوكيل أو الموزع في الوكالة التجارية أن يطلب قيدها في سجل الوكالات التجارية على النموذج المعد لذلك. ويجب على وزارة التجارة والصناعة أن تبت في الطلب المقدم إليها لقيد الوكالة التجارية خلال ثلاثين يوماً من تاريخ تقديمه على النموذج المعد لذلك، وإلا اعتبر الطلب مرفوضاً. وعليها أن تمنح الوكيل الذي قُبل طلبه شهادة تثبت قيد الوكالة في السجل المعد لذلك. ويجب على من قبله الإعلان في الجريدة الرسمية بقيد الوكالة وجميع البيانات الجوهرية المتعلقة بها، ويتعين عليه بالإضافة لذلك الإعلان في جريدتين يوميتين إذا كان للمنتج أو للسلعة وكيل آخر مقيد، وذلك خلال أسبوعين من تاريخ قيد الوكالة، وإلا أوقف قيده حتى تمام الإعلان.

وتنص المادة الثامنة من قانون الوكالات التجارية الكويتي على أنه " لوزارة التجارة والصناعة أن ترفض بقرار مسبب طلب قيد الوكالة التجارية، وعليها إخطار صاحب الشأن بصورة من القرار بكتاب موصى عليه بعلم الوصول، أو بأي وسيلة أخرى يتحقق بها الإخطار. ولمن رفض طلبه أو لم يبت فيه خلال ثلاثين يوماً وفقاً للمادة السابقة، أن يطعن في القرار أمام المحكمة المختصة خلال سنتين يوماً من تاريخ إعلانه بالرفض، أو من تاريخ مضي المدة المشار إليها".

٥ . موقف المشرع الإماراتي من شرط القيد في سجل الوكلاء التجاريين:

تطلب المشرع الإماراتي لممارسة مهنة وكالة العقود ضرورة قيد وكيل العقود في سجل يعد لذلك خصيصاً ألا وهو سجل الوكلاء التجاريين ، وفي ذلك تنص المادة الثالثة من القانون الإماراتي الاتحادي رقم (١٨) لسنة ١٩٨١ بشأن تنظيم الوكالات التجارية على أنه " لا يجوز مزاولة أعمال الوكالة التجارية في الدولة إلا لمن يكون اسمه مقيداً في سجل الوكلاء التجاريين المعد لهذا الغرض بالوزارة، ولا يعتد بأي وكالة تجارية غير مقيدة بهذا السجل كما لا تسمع الدعوى بشأنها".

المبحث الثاني

(١) راجع نص المادة الحادية عشر من المرسوم السلطاني رقم ٢٧ لسنة ١٩٧٧ .

حقوق والتزامات الوكيل التجاري

تمهيد وتقسيم:

لما كان عقد الوكالة التجارية يتميز بأنه عقد من عقود المعاوضة، فإنه يرتب التزامات متبادلة بين طرفيه، وتمثل التزامات كل طرف منهما حقوقاً للطرف الآخر، ولا بد في هذا الصدد من مراعاة حقوق المستهلك.

ومن الحقوق التي يتمتع بها الوكيل التجاري، حقه في الحصول على أجر وكالته، وكذلك حقه في تمكينه من تنفيذ التزاماته تجاه موكله، وأخيراً حقه في استرداد المبالغ التي أنفقها نيابة عن الموكل.

ومن الالتزامات التي يلتزم بها الوكيل التجاري، التزامه بالقيام بالعمل المكلف به، وكذلك التزامه بالإفصاح عن صفته القانونية، والتزامه بالمحافظة على أشياء ومصالح الموكل، والتزامه بتوفير الصيانة وقطع الغيار.

وفي ضوء ما تقدم سنتناول هذا المبحث في مطلبين، وذلك على النحو التالي:

المطلب الأول: حقوق الوكيل التجاري .

المطلب الثاني: التزامات الوكيل التجاري .

المطلب الأول

حقوق الوكيل التجاري

أولاً: حق وكيل العقود في الحصول على أجره الوكالة:

١_ **موقف المنظم السعودي :** يلتزم الموكل بدفع أجره الوكالة للوكيل، وذلك نظير قيام الوكيل بالعمل الذي يكلفه به الموكل، ويرجع ذلك بطبيعة الحال إلى أن عقد الوكالة التجارية من العقود التبادلية، ويتحدد هذا الأجر عادة بنسبة مئوية من قيمة كل صفقة يقوم الوكيل بإبرامها، وقد يتحدد بحسب عدد العملاء الذين يجلبهم الوكيل، وقد تكون العمولة مبلغاً محددًا^(١).

والأصل أن الأجره تحدد بناء على اتفاق بين طرفي الوكالة التجارية، ولا يجوز لأي من الطرفين المطالبة بتعديل ما تم الاتفاق عليه، اللهم إلا إذا تغيرت الظروف بصورة غير مألوفة نتيجة لوجود قوة قاهرة مثلاً.

(١) د. عبد الرحمن قرمان ، العقود التجارية وعمليات البنوك ، مرجع سابق ، ص ١٠٣ .

وإذا لم يتم تحديد الأجرة بالاتفاق، يتم تحديدها وفقاً للعرف (١) أو العادة التجارية في المنطقة التي يمارس فيها الوكيل وكالته، فإذا لم يوجد جرى تحديدها بواسطة القاضي في ضوء ما عاد على الموكل من نفع وما بذل الوكيل التجاري من جهد (٢).

هذا ولا يجوز للوكيل أن يحصل على أجر أكثر من الأجر المتفق عليه بين طرفي عقد الوكالة، وتكمن الحكمة من ذلك في أن الوكيل إذا خالف هذا الالتزام، فإنه يكون قد حصل على حقه في الأجر مرتين لذات العمل وهو ما لا يجوز (٣).

ويلتزم الموكل بدفع عمولة الوكيل في الوقت المتفق عليه بينهما، فإذا لم يوجد اتفاق فإن هذا الوقت يختلف بحسب المهمة التي يكون الوكيل مكلفاً بها، وهنا يجب أن نفرق بين حالتين:

الحالة الأولى: إذا اقتصرَت مهمة الوكيل على الترويج والتفاوض مع العملاء فقط:

وفي هذه الحالة يكون الوكيل التجاري مستحقاً لعمولته بمجرد تقديم العملاء إلى الموكل، حتى ولو لم يتمكن الموكل من إبرام التعاقد مع هؤلاء العملاء.

الحالة الثانية: إذا كان الوكيل التجاري مكلفاً بالترويج والتفاوض وإبرام العقود مع العملاء باسم ولحساب الموكل:

وفي هذه الحالة يكون الوكيل التجاري مستحقاً للحصول على عمولته بمجرد إبرام العقد مع العميل، حتى ولو لم يتم تنفيذ هذا العقد، ويرجع ذلك بدون أدنى شك إلى أن الوكيل أبرم هذا العقد نيابة عن الموكل، ومن هذا المنطلق يكون الأخير هو الملتزم بتنفيذ العقد في مواجهة العميل. كما أن الوكيل التجاري يكون مستحقاً للحصول على عمولته، حتى وإن لم يتم إبرام العقد مع العميل، متى كان عدم إبرام العقد يرجع إلى خطأ صدر من جانب الموكل.

وفي هذا الصدد يثار تساؤل ألا وهو، هل يجوز لوكيل العقود قبض حقوق الموكل أو يمنح تخفيضاً أو أجلاً لسداد هذه الحقوق دون ترخيص من الموكل بذلك؟

وباستقراء نظام الوكالات التجارية السعودية نجده قد خلا من أي نص يجيب على هذا التساؤل، ومن هذا المنطلق نناشد المنظم السعودي بتنظيم هذه المسألة وإضافة نص لنظام الوكالات التجارية مفاده أنه " لا يجوز لوكيل العقود أن يقبض حقوق الموكل أو يمنح تخفيضاً لها أو أجلاً لسدادها، إلا بموجب ترخيص صريح من الموكل يمنحه هذا الحق.

(١) انظر: قرار محكمة تمييز العرق رقم ٢ / استئنافية/ ١٩٧٠، بتاريخ ١٩٧٠/٣/٥، النشرة القضائية، العدد الأول، السنة الأولى، ١٩٧٠، ص ١١٥، حيث قضت المحكمة بأن " تعين المحكمة مقدار أجرة الوكيل بمقتضى العرف التجاري عند عدم وجود اتفاق على تعيينها"

(٢) د. سحر رشيد حميد النعيمي، الاتجاهات المختلفة في تنظيم الوكالة التجارية، دار الثقافة، ص ١١٤.

(٣) Margaret Griffiths, Law for purchasing & supply, second edition, (London:Financial times,1996,p.84.

David P. Twomey, Marianne Moody Jennings, Ivan Fox, Anderson's business law and the legal environment, 18th edition,Us: Thomson learning ,2002, p.728.

ومع ذلك يجوز لوكيل العقود أن يتلقى كافة الطلبات المتعلقة بتنفيذ العقود التي تبرم عن طريقه، ويعتبر ممثلاً لموكله في الدعاوى المتعلقة بهذه العقود والتي تقام منه أو عليه في منطقة نشاط الوكيل".

٢. موقف المشرع المصري :

اعترف المشرع المصري بحق الوكيل في الحصول على أجر أو عموله نظير ما يبذله من جهد ، ويؤكد ذلك نص المادة (١٨٠) من قانون التجارة المصري الحالي رقم ١٧ لسنة ١٩٩٩ ، حيث تنص على أنه " يجب أن يثبت عقد وكالة العقود بالكتابة ، وأن يبين فيه بوجه خاص حدود الوكالة وأجر الوكيل ومنطقة نشاطه ومدة العقد إذا كان محدد المدة .

هذا ويلتزم الموكل بأداء الأجر المتفق عليه للوكيل ، وأجاز المشرع المصري أن يكون هذا الأجر نسبة مئوية من قيمة الصفقة ، على أن يتم احتساب تلك النسبة علي أساس سعر البيع إلي العملاء ما لم يكن هناك إتفاق يقضي بخلاف ذلك (١).

بل إن المشرع المصري نص على أنه متى كان إبرام العقود قاصر علي وكيل واحد في منطقة معينة ، كان من حق هذا الوكيل أن يتقاضى أجر الصفقات التي يبرمها الموكل مباشرة أو بوساطة غيره في هذه المنطقة ، حتى ولو لم تبرم تلك الصفقات بسبب يعود إلى هذا الوكيل ، ما لم يكن هناك إتفاق ما بين كل من الموكل والوكيل التجاري يقضي بخلاف ذلك (٢).

ويلتزم الوكيل التجاري بأن يقوم بموافاة الإدارة المختصة بسجل الوكلاء التجاريين بأي تعديل في البيانات الخاصة بالتوكيل أو التوكيلات التجارية المسندة إليه ، لاسيما التعديلات المتعلقة بنسبة العمولة أو مقدارها وذلك خلال مدة أقصاها ثلاثين يوماً من تاريخ تعديل النسبة (٣).

وفي حال حصول الوكيل التجاري على وكالة أخرى تعين عليه قيد التوكيل الجديد بالسجل المشار إليه بالمادة (٢) قبل ممارسة العمل استناداً إلى هذا التوكيل.

٣. موقف المشرع العماني :

(١) حيث تنص المادة (١٨٣) من قانون التجارة المصري رقم ١٧ لسنة ١٩٩٩ على أنه " 1- يلتزم الموكل بأداء الأجر المتفق عليه للوكيل.

2- ويجوز أن يكون هذا الأجر نسبة مئوية من قيمة الصفقة وتحتسب هذه النسبة علي أساس سعر البيع إلي العملاء ما لم يتفق علي غير ذلك.

(٢) وتنص المادة (١٨٤) من قانون التجارة المصري رقم ١٧ لسنة ١٩٩٩ على أنه " إذا كانت العقود مقصورة علي وكيل واحد في منطقة معينة إستحق وكيل العقود الأجر عن الصفقات التي يبرمها الموكل مباشرة أو بوساطة غيره في هذه المنطقة ولو لم تبرم هذه الصفقات بسعي هذا الوكيل ، ما لم يتفق الطرفان صراحة علي غير ذلك.

(٣) راجع نص المادة (١٠) من قانون تنظيم أعمال الوكالة التجارية وبعض أعمال الوساطة التجارية رقم ١٢٠ لسنة ١٩٨٢ والمعدل بالقانون ٢١ لسنة ٢٠٢٢.

لما كان عقد الوكالة التجارية من العقود الملزمة للجانبين ، فإنه لا بد وأن يدفع الموكل إلى الوكيل التجاري أجراً عن هذا العمل ، وهذا هو ما أكدته المشرع العماني في نص المادة الأولى من المرسوم السلطاني رقم ٢٦ لسنة ١٩٧٧ بقانون الوكالات التجارية ، حيث نصت على أنه " عرف المشرع العماني الوكالة التجارية بأنها" يقصد بالوكالة التجارية في تطبيق أحكام هذا القانون كل اتفاق يعهد بمقتضاه منتج أو مورد خارج السلطنة إلى تاجر أو أكثر أو شركة تجارية أو أكثر في السلطنة ببيع أو ترويج أو توزيع بضائع ومنتجات أو تقديم خدمات سواء بصفته وكيلاً أو ممثلاً أو وسيطاً للمنتج أو المورد الأصلي الذي لا يكون له وجود قانوني في السلطنة ، وذلك لقاء ربح أو عمولة .

وفي جميع الأحوال يمارس الوكيل التجاري أعمال وكالته ويقوم بتنظيم نشاطه التجاري الاعتيادي على وجه الاستقلال "

٤ . موقف المشرع الإماراتي :

اعترف المشرع الإماراتي بحق الوكيل في الحصول على العمولة حتى بالنسبة للصفقات التي يبرمها الموكل بنفسه ، أو بواسطة غيره متى كان ذلك في المنطقة المخصصة لنشاط الوكيل ، حتى ولو لم يتم إبرام هذه الصفقات نتيجة لسعي الأخير ، حيث نصت المادة (٧) من القانون الإتحادي رقم ١٨ لسنة ١٩٨١ والمعدل بالقانون ١١ لسنة ٢٠٢٠ على أنه " يستحق الوكيل العمولة عن الصفقات التي يبرمها الموكل بنفسه ، أو بواسطة غيره في المنطقة المخصصة لنشاط الوكيل ، ولو لم تبرم هذه الصفقات نتيجة لسعي هذا الأخير "

٥ . موقف المشرع الكويتي:

نص المشرع الكويتي على حق الوكيل في الحصول على مقابل ما يقوم به من عمل ، ويدل على ذلك نص المادة الأولى من القانون رقم ١٣ لسنة ٢٠١٦ بتنظيم الوكالات التجارية ، حيث تنص على أنه " في تطبيق أحكام هذا القانون يقصد بالوكالة التجارية كل اتفاق يعهد بمقتضاه من له الحق القانوني إلى تاجر أو شركة في الدولة ببيع أو ترويج أو توزيع سلع أو منتجات أو تقديم خدمات بصفته وكيلاً أو مموزعاً أو صاحب ترخيص للمنتج أو المورد الأصلي نظير ربح أو عمولة.

ثانياً: حق الوكيل في تمكينه من تنفيذ التزاماته تجاه العملاء:

١. موقف المنظم السعودي :

حيث أن الوكيل التجاري ملتزم بتوفير الصيانة وقطع الغيار للمستهلكين في نطاق وكالته، فإن الموكل يلتزم بتوريد قطع الغيار التي يطلبها الوكيل، كما يلتزم بتقديم المعرفة الفنية اللازمة للقيام بأعمال الصيانة، فضلاً عما تقدم يلتزم أيضاً بتنفيذ شروط ضمان المنتجات لمصلحة المستهلكين.

ويؤكد ذلك نص المادة (٦) من نظام الوكالات التجارية حيث ألزمت الوكيل والموزع بأن يؤمن وبصفة دائمة قطع الغيار التي يطلبها المستهلكون خلال مدة ثلاثين يوماً من تاريخ طلب المستهلك لها ، كما ألزمته بتأمين الصيانة وضمان جودة الصنع طوال مدة الوكالة ولمدة سنة تالية لتاريخ انتهائها أو لتاريخ تعيين وكيل جديد ، أي التاريخين أسبق ، ولاشك أن الوكيل لن يستطيع بأي حال من الأحوال تنفيذ هذه الإلتزامات بدون أن يلتزم بها الموكل في مواجهة الوكيل ، وأن يلتزم الموكل أيضاً باتخاذ ما يلزم لتمكين الوكيل من الوفاء بالتزاماته في مواجهة المستهلكين^(١).

٢. موقف المشرع المصري:

ألزم المشرع المصري الموكل بأن يقوم بكل ما من شأنه تمكين الوكيل التجاري بتنفيذ التزاماته في مواجهة العملاء ، ومن هذا المنطلق ألزمه بتقديم كافة المعلومات التي يطلبها الوكيل ، لاسيما ما يتعلق منها بمواصفات السلع والنماذج والرسوم والعلامات التجارية ، حتى يتمكن الوكيل التجاري من ترويج السلع بشكل لائق ويسوقها بأفضل طرق التسويق^(٢).

كما يجب على الموكل أن ينتظم في توريد قطع الغيار التي يطلبها الوكيل ، وأن يستمر في تقديم المعرفة الفنية اللازمة للصيانة وتنفيذ ما يتعلق بضمان المنتجات حتى يكتسب ثقة المستهلكين.

٣. موقف المشرع العماني:

يجب أن يقوم الموكل بكل ما يلزم لتمكين الوكيل التجاري من الوفاء بالتزاماته في مواجهة المستهلكين ، لاسيما وأن المشرع العماني ألزم الوكلاء بأن يوفرُوا للمستهلكين كافة الضمانات التي يقدمها المنتجون والموردون الأصليون للسلع التي يقوم الوكلاء بتوزيعها ، بل وألزمهم أيضاً بتوفير قطع الغيار اللازمة ، وأن يوفر الورش اللازمة لعمل الصيانة ، وقطعاً لن يتمكن الوكيل التجاري من الوفاء بهذه الإلتزامات بدون معاونة الموكل ، وفي هذا الصدد أجاز المشرع العماني للوزارة إعفاء الوكلاء من توفير قطع الغيار وورش الصيانة إذا ما قدم الوكيل التجاري الدليل على توافر قطع الغيار وورش الإصلاح لدى غيرهم من الوكلاء أو الحرفيين الآخرين في السلطنة أو في منطقة الوكالة^(٣)، ويرى الباحث أن هذا يعد مسلكاً محموداً من جانب المشرع العماني ، حتى لا يتعسف المستهلكين في استعمال حقوقهم في مواجهة الوكيل التجاري.

٤. موقف المشرع الإماراتي:

^(١) راجع نص المادة السادسة من نظام الوكالات التجارية السعودي ، ولقد أكدت المادة الثالثة من اللائحة التنفيذية لنظام الوكالات التجارية نفس المعنى أيضاً .

^(٢) حيث تنص المادة (١٨٥) من قانون التجارة المصري على أنه " علي الموكل أن يقدم للوكيل جميع المعلومات اللازمة لتنفيذ الوكالة وأن يزوده - بوجه خاص بمواصفات السلع والنماذج والرسوم والعلامات وغير ذلك من البيانات التي تعينه علي ترويج السلع موضوع الوكالة وتسويقها".

^(٣) راجع نص المادة (٩) من المرسوم السلطاني رقم ٢٦ لسنة ١٩٧٧ بقانون الوكالات التجارية.

لما كان عقد الوكالة التجارية من العقود الملزمة للجانبين ، فإن المشرع الإماراتي ألزم الوكيل التجاري بأن يوفر للمستهلك قطع الغيار اللازمة للسلع التي حصل عليها منه ، بل ويلتزم الوكيل التجاري كل ما هو مطلوب لأعمال الصيانة لهذه السلع.

ومن هذا المنطلق يجب أن يلتزم الموكل بتزويد الوكيل التجاري بقطع الغيار والأدوات اللازمة لصيانة السلع التي اشتراها المستهلك ، وإلا إنعقدت مسؤولية الموكل في مواجهة الوكيل التجاري ، ويؤكد ذلك نص المادة (٢١) من القانون الإتحادي رقم ١٨ لسنة ١٩٨١ بشأن تنظيم الوكالات التجارية وتعديلاته والمعدل بالقانون رقم ١١ لسنة ٢٠٢٠ حيث نصت على أنه " يجب على الوكلاء التجاريين توفير قطع الغيار ، والأدوات والمواد والملحقات ، والتوابع اللازمة والكافية، لصيانة ما يستوردونه من السلع المعمرة".

٥. موقف المشرع الكويتي:

ينبغي أن يلتزم الموكل بالقيام بكل ما من شأنه تمكين الوكيل التجاري من الوفاء بالتزاماته في مواجهة المستهلكين ، ويرجع ذلك بطبيعة الحال إلى أن المشرع الكويتي ألزم الوكيل أو الموزع للسلع والمنتجات إذا ما تم استيرادها من قبل طرف ثالث بأن يقدم خدمات الصيانة للسلع التي يتولى تسويقها في الكويت ، وأن يوفر قطع الغيار والورش اللازمة لعملية الصيانة ، ومن هذا المنطلق سوف يترتب على إخلال الموكل بالتزاماته في مواجهة الوكيل ، غل يد الوكيل التجاري عن الوفاء بالتزاماته في مواجهة المستهلكين (١).

ثالثاً: حق الوكيل في استرداد المبالغ التي أنفقها نيابة عن الموكل:

١. موقف المنظم السعودي :

يلتزم الموكل بأن يدفع للوكيل بالإضافة إلى أجره، جميع المبالغ التي تكبدها في سبيل تنفيذ وكالته، وكذلك المبالغ التي يكون الوكيل قد أقرضها به أو قام بأدائها نيابة عنه، بيد أن الموكل لا يلتزم في الأصل بنفقات مهنة الوكيل كمصاريف الدعاية والإعلان ورواتب المستخدمين.

وغالباً ما يتفق الطرفان على ما يلتزم الموكل بدفعه وعلى ما يتحمله الوكيل من مصروفات، وإذا لم يوجد اتفاق على ذلك يتم تحديد هذه المبالغ حسب العرف والعادات التجارية السارية في مجال الوكالة (٢).

ومصدر التزام الموكل برد هذه النفقات هو التزام عقدي، وليس مصدره الفضالة أو الإثراء بلا سبب، ويلتزم الموكل برد النفقات التي أنفقها الوكيل لأن التزامه التزام ببذل عناية وليس التزام

(١) راجع في خصوص التزامات الوكيل التجاري نص المادتين (١٠،٥) من القانون رقم ١٣ لسنة ٢٠١٦ بتنظيم الوكالات التجارية الكويتي.

(٢) د. عبد الرحمن قرمان، العقود التجارية وعمليات البنوك، مرجع سابق، ص ١٠٥.

بتحقيق نتيجة، ويجب على الوكيل إثبات أن تلك المبالغ التي أنفقتها استلزمها التنفيذ المعتاد للوكالة، ويملك الوكيل حق إثبات ذلك بكافة طرق الإثبات لأن واقعة مادية^(١).

ويشترط لاسترداد هذه النفقات عدة شروط ، منها أن تكون هذه النفقات بغرض التنفيذ المعتاد للوكالة ، كما يشترط أن تكون تلك النفقات مشروعة، بحيث لا يلتزم الموكل برد ما تجاوز به الوكيل حدود الوكالة المرسومة له من قبل الموكل، وكذلك النفقات التي دفعها الوكيل كرشوة^(٢).

٢. موقف المشرع المصري:

يلتزم الموكل بأن يدفع للوكيل كافة النفقات المشروعة التي يتكبدها في سبيل تنفيذ أعمال وكالته لصالح موكله ، ويؤكد ذلك أن المشرع المصري اشترط على الوكيل التجاري أن يقوم بمزاولة مهنته على وجه الإستقلال ، وأن يكون وحده هو الملتزم بدفع كافة المصاريف اللازمة لإدارة نشاطه^(٣)، وبمفهوم المخالفة فإن أية نفقات يتكبدها الوكيل التجاري خارج ما يلزم لمزاولة مهنته تكون على الموكل ، ومن ثم يلتزم الأخير بدفعها للوكيل التجاري ، طالما كانت هذه النفقات مشروعة وتم إنفاقها بغرض التنفيذ المعتاد للوكالة التجارية، ويرجع ذلك بطبيعة الحال إلى أن الوكيل التجاري ملتزم ببذل عناية وليس بتحقيق نتيجة.

ويؤكد ذلك أيضاً أن المشرع المصري ألزم الوكيل التجاري بالمحافظة علي حقوق الموكل ، وألزمه أيضاً بأن يقوم باتخاذ كافة الإجراءات التحفظية اللازمة من أجل الحفاظ على حقوق الموكل ، وعليه أيضاً أن يقوم بتزويد الموكل ببيانات السوق المتعلقة بمنطقة نشاط الوكيل التجاري^(٤)، ولا شك أن القيام بكل هذه الإلتزامات يقتضي وبطبيعة الحال أن يقوم الوكيل التجاري بدفع بعض النفقات ، ومن هذا المنطلق يكون من الإنصاف إلزام الموكل بدفع أية نفقات تكبدها الوكيل التجاري طالما كانت هذه النفقات مشروعة وتدخل في تنفيذ الوكالة التجارية وفقاً للمجرى العادي للأمر.

٣. موقف المشرع العماني:

نص المشرع العماني وبشكل صريح على حق الوكيل في الحصول على كافة المبالغ التي يكون قد أنفقتها لصالح الموكل ، بل وقرر المشرع أن يلتزم الموكل بإبراء الوكيل من كافة الإلتزامات التي التزم بها شخصياً أي بإسمه الخاص من أجل تنفيذ الوكالة والقيام بأعبائها ، وهذا المعنى هو

(١) . جلال خضر عبد الله، أثار عقد الوكالة بالنسبة لأطرافه والغير، مجلة الدراسات التاريخية والحضارية، العراق، ٢٠١٩، ص ٧٨.

(٢) أنور طلبية. أنور طلبية. الوسيط في القانون المدني، المكتب الجامعي الحديث، ٢٠٠١. ص ٩١١.

(٣) حيث تنص المادة (١٧٨) من قانون التجارة المصري رقم ١٧ لسنة ١٩٩٩ على أنه " يتولي وكيل العقود ممارسة أعمال الوكالة وإدارة نشاطه التجاري بشأنها علي وجه الاستقلال ، ويتحمل وحده المصروفات اللازمة لإدارة نشاطه.

(٤) حيث تنص المادة (١٨٦) من قانون التجارة المصري رقم ١٧ لسنة ١٩٩٩ على أنه " يلتزم وكيل العقود بالمحافظة علي حقوق الموكل وله اتخاذ جميع الإجراءات التحفظية اللازمة للمحافظة علي هذه الحقوق ، وعليه أن يزود موكله بالبيانات الخاصة بحالة السوق في منطقة نشاطه. "

ما أكدته المادة (٨) من المرسوم السلطاني رقم ٢٦ لسنة ١٩٧٧ بقانون الوكالات التجارية حيث نصت على أنه " على الموكل أن يعرض الوكيل عما أنفقه وأن يعمل على إبراء ذمته مما يكون قد التزم به باسمه الخاص متى كان ذلك في سبيل تنفيذ اتفاق الوكالة".

٤. موقف المشرع الإماراتي:

لقد ألزم المشرع الإماراتي الموكل بأن يقدم للوكيل جميع المعلومات اللازمة لتنفيذ وكالته ، حيث تنص المادة (٢٢٣) من قانون المعاملات التجارية لدولة الإمارات العربية المتحدة رقم ١٨ لسنة ١٩٩٣ على أنه " على الموكل أن يقدم للوكيل جميع المعلومات اللازمة لتنفيذ وكالته".

وفي المقابل يلتزم وكيل العقود باتخاذ كل ما يلزم من إجراءات تحفظية للحفاظ على حقوق الموكل ، بل ويلتزم الوكيل التجاري بتزويد موكله بكافة البيانات المتعلقة بحالة السوق في مجال نشاطه ، وهذا المعنى هو ما أكدته المادة (٢٢٤) من قانون المعاملات التجارية لدولة الإمارات العربية المتحدة رقم ١٨ لسنة ١٩٩٣ حيث تنص على أنه " ١. يلتزم وكيل العقود بالمحافظة على حقوق الموكل ، وله اتخاذ جميع الإجراءات التحفظية اللازمة للمحافظة على هذه الحقوق ، وعليه أن يزود موكله بالبيانات الخاصة بحالة السوق في منطقة شاطئه.

٢. ولا يجوز له أن يذيع أسرار الموكل التي تصل إلى علمه بمناسبة تنفيذ الوكالة ، ولو كان ذلك بعد انتهاء العلاقة العقدية".

ولما كان الوكيل التجاري ملتزماً باتخاذ كافة الإجراءات اللازمة للمحافظة على مصالح الموكل ، فإنه لا بد في نفس الوقت من منح الوكيل التجاري الحق في تحصيل المبالغ التي دفعها لمصلحة الموكل ، طالما كانت هذه المبالغ التي أنفقها الوكيل مشروعة ودفعت في سبيل تنفيذ عقد الوكالة التجارية ، ومن هذا المنطلق إذا كانت المبالغ التي أنفقها الوكيل غير مشروعة كدفع رشوة مثلاً ، فلا يجوز له استردادها من الموكل.

وفضلاً عما تقدم اشترط المشرع الإماراتي على الوكيل التجاري أن يقوم بمزاولة مهنته على وجه الإستقلال ، وأن يكون وحده هو الملتزم بدفع كافة المصاريف اللازمة لإدارة نشاطه ، وبمفهوم المخالفة فإن أية نفقات يتكبدها الوكيل التجاري خارج ما يلزم لمزاولة مهنته تكون على الموكل ، وهذا المعنى هو ما أكدت عليه المادة (٢١٨) من قانون المعاملات التجارية لدولة الإمارات العربية المتحدة رقم ١٨ لسنة ١٩٩٣ ، حيث تنص على أنه " يتولى وكيل العقود ممارسة أعمال وكالته وإدارة نشاطه التجاري على وجه الإستقلال، ويتحمل وحده المصروفات اللازمة لإدارة نشاطه".

٥. موقف المشرع الكويتي:

حيث نصت المادة (٢٧٢) من قانون التجارة الكويتي رقم ٦٨ لسنة ١٩٨٠ على أنه " يتولى وكيل العقود ممارسة أعمال وكالته وإدارة نشاطه التجاري على وجه الإستقلال، ويتحمل وحده المصروفات اللازمة لإدارة نشاطه.

وتنص المادة (٢٨٠) من قانون التجارة الكويتي رقم ٦٨ لسنة ١٩٨٠ على أنه " ١ . يلتزم وكيل العقود بالمحافظة على حقوق الموكل ، وله اتخاذ جميع الإجراءات التحفظية للمحافظة على هذه الحقوق ، وعليه أن يزود موكله بالبيانات الخاصة بحالة السوق في منطقة نشاطه.

٢ . ولا يجوز له أن يذيع أسرار الموكل التي تصل إلى علمه بمناسبة تنفيذ الوكالة ولو كان ذلك بعد انتهاء العلاقة العقدية".

وبناء عليه لا بد وأن يلتزم الموكل بأن يدفع للوكيل التجاري كافة النفقات المشروعة التي تكبدها الأخير في سبيل تنفيذ أعمال وكالته لصالح موكله ، نظراً لأن الحفاظ على مصالح الموكل قد تقتضي في بعض الحالات أن يكون الوكيل مضطراً لدفع بعض النفقات ، ومن هذا المنطلق فإن قواعد العدل والإنصاف تقتضي أن يلتزم الموكل بدفع هذه النفقات للوكيل التجاري.

المطلب الثاني

التزامات الوكيل التجاري

يلتزم الوكيل التجاري بمجموعة من الإلتزامات ، حيث يلتزم بالقيام بالعمل المكلف به ، كما يلتزم بالإفصاح عن صفته القانونية ، هذا فضلاً عن التزامه بالمحافظة على أشياء ومصالح الموكل ، وأخيراً يلتزم بتوفير الصيانة وقطع الغيار ، وتكاد تجمع التشريعات محل هذه الدراسة على هذه الإلتزامات ، وسوف نعرض لهذه الإلتزامات إجمالاً منعاً للتكرار.

أولاً: الإلتزام بالقيام بالعمل المكلف به:

يعتبر التزام الوكيل بتنفيذ العمل المكلف به من أهم الإلتزامات التي تقع على كاهله، يستوي في هذا الأمر أن يكون الوكيل تجارياً أو مدنياً، بل يعد هذا الإلتزام هو الإلتزام الرئيس الذي تنفرع عنه كافة الإلتزامات الأخرى، حيث يعد هذا الإلتزام جوهر عقد الوكالة والغاية من إبرامه(١)

وبناءً عليه يلتزم الوكيل التجاري بأداء العمل المكلف به طبقاً لشروط الاتفاق، ويجب على الوكيل أن يلتزم في تنفيذ وكالته بالحدود المرسومة له فلا يخرج عن هذه الحدود لا من ناحية مدى سعة الوكالة والتصرفات القانونية التي تتضمنها ولا من ناحية طريقة التنفيذ التي رسمها الموكل إلا

(١) د. آلاء يعقوب النعيمي، التزامات الوكيل التجاري تجاه الموكل بين القواعد العامة ومتطلبات التعامل التجاري، دراسة مقارنة في القانون العراقي بالموازنة مع القانونين الإماراتي والمصري، مجلة الشريعة والقانون، العدد ٣٤، ابريل ٢٠٠٨، ص ٢٧٩.

فيما هو فيه نفعاً للموكل (١)، ويؤكد ذلك أن التزام الوكيل بتنفيذ العمل الموكل به مقرر في جوهره لمصلحة الموكل بغية تحقيق أهدافه وغاياته، ومن هذا المنطلق لا يعتبر الوكيل قد أوفى بالتزامه ما لم يسع إلى تحقيق ما يرنوا إليه الوكيل من وراء الوكالة، وهو ما لا يتحقق إلا من خلال التزام الوكيل وتقيده بما صدر إليه من تعليمات من جانب الموكل وذلك بموجب الاتفاق المبرم بينهما (٢).

هذا ويقسم الفقه التعليمات التي تصدر من الموكل إلى الوكيل لنوعين من التعليمات ، أولها يطلق عليها التعليمات الأمرة أو الإلزامية، وهذه التعليمات لا يتمتع الوكيل بشأنها بأية سلطة تقديرية، وثانيها يطلق عليها اسم التعليمات الإرشادية أو البيانية (٣) ، وهذه التعليمات خلافاً للأولى يتمتع فيها الوكيل بسلطة تقديرية في تفسيرها وفقاً لتقديره (٤) ، ويجوز أن تتضمن الوكالة نوعاً واحداً من تلك التعليمات ، كما يجوز أن تتضمن النوعين معاً، بل ومن المتصور أيضاً خلو الوكالة من أية تعليمات وفي هذه الحالة تكون الوكالة خاضعة للسلطة التقديرية للوكيل يتصرف فيها كيفما يشاء (٥)، بيد أنه وفي جميع الأحوال يكون ملتزماً بمراعاة مصلحة الموكل ، ومن ثم لا يجوز له أن يشتري السلعة للموكل بثمن مبالغ فيه، كما لا يجوز له بيع سلعة الموكل بثمن بخس ، ويرجع ذلك بطبيعة الحال إلى أن الوكيل ملتزم ببذل العناية الواجبة باعتباره محترفاً لمهنة الوكالة التجارية.

١- التعليمات الأمرة أو الإلزامية:

وهذه التعليمات الأمرة كما يتبين من تسميتها ، لا يترك للوكيل التجاري بشأنها حرية التصرف ، ومن هذا المنطلق ينبغي عليه احترامها والالتزام بها ، ومن ثم لا تكون له أية سلطة تقديرية بشأنها، وقد تبدو التعليمات الأمرة من صيغتها ، حيث يشترط الموكل على الوكيل عدم القيام بأي تصرف دون الحصول على موافقة كتابية من الموكل (٦).

تنصب هذه التعليمات أساساً على طبيعة التصرف محل الوكالة، ومثال ذلك أن يحدد الموكل محل الوكالة بالبيع وحينئذ لا يجوز للوكيل أن يقوم بمقايضة السلعة دون بيعها، مثال ذلك أيضاً أن

(١) أ. هبة بوزراع، النظام القانوني لعقد الوكالة، مذكرة تكميلية لنيل شهادة الماستر - شعبة حقوق- تخصص: قانون أعمال جامعة العربي بن مهيدي- أم البواقي -كلية الحقوق والعلوم السياسية، ٢٠١٦، ص ٣٩، أ. جلال خضر عبد الله، آثار عقد الوكالة بالنسبة لأطرافه والغير، المرجع السابق، ص ٧٢.

(٢) د. آلاء يعقوب النعيمي، التزامات الوكيل التجاري تجاه الموكل بين القواعد العامة ومتطلبات التعامل التجاري، مرجع سابق، ص ٢٨٠.

(٣) ومن أهم القوانين التي تأخذ بهذا التقسيم للتعليمات التي تصدر من الموكل إلى الوكيل ، قانون المعاملات التجارية الإماراتي رقم ١٨ لسنة ١٩٩٣ ، في المادة رقم (٢٠٢).

(٤) د. هاني محمد دويدار، الوجيز في العقود التجارية والعمليات المصرفية، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، ٢٠٠٣، ص ٨٥، د. محمد فهمي الجوهري، القانون التجاري- العقود التجارية، دار المجد للطباعة، ٢٠٠٣، ص ٢٢٥، د. مصطفى رضوان، مدونة القضاء والفقه في القانون التجاري، منشأة المعارف، الإسكندرية، ج ١، بدون سنة نشر، ص ٣٠٣، د. عزيز العكيلي، الوسيط في شرح القانون التجاري الأردني ، عمان ، دار الثقافة ، ١٩٩١ ، ص ١

(٥) د. محمود سمير الشرفاوي، القانون التجاري، ج ٢، دار النهضة العربية، القاهرة، ١٩٨٤، ص ٥٣.

(٦) انظر : قرار محكمة التمييز العراقية ، رقم ٩٢٢ /٩٢٢ مدنية ثانية/ ٩٧٣ ، بتاريخ ١٩٧٤/٦/٢٣ ، منشور في النشرة القضائية ، العدد الثاني، السنة الخامسة ، ١٩٧٥ ، ص ١٢٨-١٢٩.

تنصب تلك التعليمات على شروط التعاقد بين الوكيل والغير كتحديد ثمن للبيع أو للشراء، وحينئذ يكون الوكيل أيضاً ملتزماً بتلك الشروط ولا يجوز له مخالفتها والخروج عليها^(١).

ويرى الباحث أنه لا بد من إضافة نص في هذا الصدد يلتزم بموجبه الموكل (المنتج) بالإفصاح عن السعر الحقيقي للسلعة وتحديد هامش ربح للوكيل، لا يجوز للوكيل تجاوزه، بحيث يكون المستهلك على علم بالقيمة الحقيقية للسلعة، ولا يستطيع الوكيل التلاعب بالمستهلك وتحقيق أرباح طائلة على حسابه من خلال التلاعب بالأسعار، كما يجب أن يتضمن هذا النص جزاءات صارمة لكل من تسول له نفسه من الموكلين (المنتجين) والوكلاء التلاعب بالمستهلك ورفع أسعار السلع دون مبرر عن الحد المتفق عليه، ونقترح أن يصل هذا الجزاء إلى حد إلغاء الوكالة ومنع السلع من دخول المملكة، ونقترح أن يضاف النص التالي لنظام الوكالات التجارية بغرض حماية المستهلك " يجب على الموكل (المنتج) أن يعلن على موقعه ثمن السلعة مضافاً إليها أجر الوكيل بشكل واضح، كما يلتزم الموكل بأن يضمن عقوده التي يسلمها للوكيل هذا الثمن وأجر الوكالة، ويتعين على الوكيل الالتزام بذلك، وإلا تم إلغاء الوكالة مع التزامهم بالتعويض وعلى وجه التضامن في مواجهة المضرور، ويجوز للدولة التي تباع فيها السلعة إلغاء الوكالة ومنع الموكل من بيع منتجاته داخل المملكة، ويشطب الوكيل من سجل الوكلاء التجاريين".

كما نقترح أن تتضمن نماذج العقود التي يسلمها الموكل للوكيل بنداً يتضمن ثمن السلعة ونسبة الربح حتى لا يكون هناك أي فرصة أمام الوكيل للتلاعب في الأسعار، وأن يكون السعر معلناً على موقع الموكل (المنتج) بحسب كل دولة على حده، بحيث يستطيع المستهلك الاطلاع على سعر السلعة التي يرغب في شرائها قبل اللجوء للوكيل التجاري.

ويجب ألا يفهم من كون تلك التعليمات إلزامية أنه لا بد وأن يتقيد بها الوكيل حرفياً في جميع الأحوال، نظراً لأن الوكيل غير ملزم بالتنفيذ الحرفي لتعليمات موكله^(٢) لأن هناك حالات معينة

(١) د. آلاء يعقوب النعيمي، التزامات الوكيل التجاري تجاه الموكل بين القواعد العامة ومتطلبات التعامل التجاري، مرجع سابق، ص ٢٨١.

(٢) د. حمدي محمود بارود، وكالة العقود ودورها في التجارة الدولية، مجلة الجامعة الإسلامية، مجلد ٢١، العدد الأول، ص ٦٣١ وذلك على العكس تماماً من الوكالة المدنية والتي لا يتمتع فيها الوكيل بالاستقلال، حيث اعترفت الكثير من التشريعات بمبدأ استقلال الوكيل التجاري عن موكله في ممارسة أعماله ووكالته، وفي ذلك تنص المادة (٢٧٢) تجاري كويتي على أنه " يتولى وكيل العقود ممارسة أعماله ووكالته وإدارة نشاطه التجاري على وجه الاستقلال، ويتحمل وحده المصروفات اللازمة لإدارة نشاطه".

ونصت المادة (١٧٨) من قانون التجارة المصري رقم ١٧ لسنة ١٩٩٩ على أنه " يتولى وكيل العقود ممارسة أعمال الوكالة وإدارة نشاطه التجاري بشأنها على وجه الاستقلال، ويتحمل وحده المصروفات اللازمة لإدارة نشاطه".

وفي هذا الصدد قضت محكمة النقض المصرية بأن " وكالة العقود باعتبارها صورة من صور الوكالة، يشترط لاعتبار العقد من قبيل وكالة العقود، أن يمارس الوكيل نشاطه على وجه الاستقلال، فلا يعد ذلك إذا كان خاضعاً للإشراف والرقابة المباشرة في ممارسة عمله من قبل من تعاقد معه " مجموعة أحكام محكمة النقض، س ٦٣، ق ١٥، ص ١١٣.

يجوز للوكيل فيها الخروج على تلك التعليمات، حيث أن أهم ما يميز الوكيل التجاري هو الاستقلال في مباشرة مهنته ، وذلك خلافاً للتابع الذي يخضع في نشاطه لسيطرة وتوجيهات المتبوع (١).

بيد أنه يشترط أن يخطر الموكل سلفاً وقبل تجاوز التعليمات الصادرة إليه من الموكل، ومع ذلك إذا لم يتمكن الوكيل من إخطار الموكل سلفاً، جاز له أن يتصرف وفقاً لما يقدره هو على أن يخطر الموكل ودون إبطاء بما جاوز به حدود الوكالة متى تمكن من ذلك ، وتتمتع المحكمة بسلطة تقديرية واسعة في مسألة تقدير العذر المقدم من الوكيل الذي حال دون إخطار الموكل سلفاً بتجاوز حدود الوكالة (٢) ولعل من أبرز تلك الحالات ما يلي:

١- إذا كان الوكيل مكلف بقبض دين معين، إذ في هذه الحالة يجوز للوكيل قبض الدين تنفيذاً لتعليمات الموكل كما يجوز له إعطاء مخالصة للمدين دون أن يكون مخالفاً لتعليمات الموكل (٣)، وفي ذلك تنص المادة (٢/١٤٩) من قانون التجارة المصري رقم ١٧ لسنة ١٩٩٩ على أنه " وإذا أعطيت الوكالة التجارية مخصصة بمعاملة تجارية معينة جاز للوكيل القيام بجميع الأعمال اللازمة لإجراء هذه المعاملة دون حاجة إلى إذن من الموكل".

٢- إذا كان عدم تقيد الوكيل بتعليمات الموكل سيحقق مصلحة للموكل، ومثال ذلك أن يحدد الموكل للوكيل بيع السلعة في مدة معينة، ورأي الوكيل بيع السلعة قبل ذلك نظراً لظروف تجارية معينة تنبئ بانخفاض سعرها، وهذا المعنى تؤكد المادة (١/١٥١) من قانون التجارة المصري رقم ١٧ لسنة ١٩٩٩، حيث تنص على أنه " على الوكيل إتباع تعليمات الموكل، فإذا خالفها دون مسوغ مقبول جاز للموكل رفض الصفقة". وكذلك نص المادة (١/٢٠٢) من قانون المعاملات التجارية الإماراتي والتي تنص على أنه " على الوكيل إتباع تعليمات الموكل الإلزامية الصريحة فإذا خالفها دون مسوغ مقبول جاز للموكل رفض الصفقة"، وهو ما يستشف منه أن يجوز للوكيل مخالفة التعليمات الصادرة من الموكل متى كان هناك مسوغ مقبول لتلك المخالفة.

٢ - التعليمات الاسترشادية أو البيانية:

كما أن التوجيه الأوروبي رقم ٦٥٣/٨٦ بتاريخ ١٨/١٢/١٩٨٦ والمتعلق بنظام الوكيل التجاري والصادر عن المجلس الاقتصادي الأوروبي ، تضمن استقلال الوكيل التجاري ، وذلك في المادة (٢ / ١) منه ، حيث نصت على أن الوكيل التجاري " وسيط مستقل مكلف بصفة دائمة ، سواء بالتفاوض أو إبرام العمليات التجارية باسم ولحساب الموكل ".

ولمزيد من التفاصيل راجع أ. آمال عشان ، عقد الوكالة التجارية في إطار التجارة الدولية ، رسالة ماجستير ، كلية الحقوق ، جامعة الجزائر ، ٢٠١٣ ، ص ٢٦ وما بعدها ، د. نبيل محمد أحمد صبيح ، دور وكلاء العقود في التجارة الدولية ، مرجع سابق ، ص ٣٥ وما بعدها .

(١) د. عبد الفضيل محمد أحمد ، العقود التجارية وعمليات البنوك في القانون الكويتي، دار العلم، الكويت ، ٢٠٠٨ ، ص ٦٨.

(٢) د. حافظ محمد إبراهيم، القانون التجاري العراقي (النظرية العامة والتعهدات والعقود التجارية)، الشركة الإسلامية للطباعة والنشر المحدودة، بغداد، ١٦ ، بدون سنة نشر، ص ٣٩٢.

(٣) د. صلاح الدين الناهي، الوسيط في شرح القانون التجاري العراقي، ج ١ ، ط ٣ ، دار المعرفة للطبع والنشر والترجمة والتأليف المحدودة، ١٩٥٣ ، ص ٢٧٦.

يتمتع الوكيل بسلطة تقديرية إزاء هذا النوع من التعليمات، لأنها لا تتضمن في الغالب شروطاً تفصيلية للعمل المعهود به إلى الوكيل، وتقتصر فقط على العمل الذي يستهدفه الموكل من العقد، ولذلك يتمتع الوكيل بسلطة تحديد شروط العقد، ومثال ذلك أن يترك الموكل للوكيل تحديد مكان تسليم السلعة حسب ظروف السوق ووفقاً لرغبة المتعاقد الآخر.

ويجب ألا يفهم من ذلك أن الوكيل يتمتع بسلطة وحرية مطلقة من أي قيد عند تحديده لشروط التعاقد، لأن حرّيته هنا ينبغي لأن تكون حرية مسؤولة، ومن هذا المنطلق فإنها مقيدة في جميع الأحوال بضرورة تحقيق مصلحة الموكل^(١).

ونود أن ننوه في هذا الصدد إلى أنه لا يكفي لكي يكون الوكيل قد وفي بالتزامه أن يقوم بالعمل المكلف به، بل لابد وأن يبذل عناية الرجل المعتاد، أي عناية وكيل العقود الذي يكون متواجداً في مثل ظروفه، وعلى ذلك إذا لم يبذل الوكيل هذه العناية الواجبة في تنفيذ وکالته اعتبر مقصراً في تنفيذ التزامه، بينما إذا بذل عناية الرجل العادي، فإنه يعتبر قد وفى بالتزامه^(٢)، وذلك تأسيساً على أن الوكالة التجارية من عقود المعاوضة التي تتم بأجر، بيد أنه إذا تم الاتفاق على قيام الوكيل التجاري بأداء عمله دون أجر كانت العناية المطلوبة منه هنا هي العناية التي يبذلها في شئونه الخاصة والتي قد تقل عن عناية الرجل المعتاد لكنها لا تزيد بأي حال من الأحوال عن عناية الرجل المعتاد، ويرجع ذلك بطبيعة الحال إلى أنه من المسلم به أنه إذا كانت الوكالة غير مأجورة، فإن الوكيل لا يكون مسؤولاً إلا عن بذل عنايته في شئونه الشخصية، حتى ولو كانت العناية الواجبة في تنفيذ الوكالة دون عناية الشخص العادي، وهذا هو ما يسمى بالمعيار الشخصي لا الموضوعي، نظراً لأنه وكيل غير مأجور، فهو بمثابة المتفضل بتبرعه، ولهذا لا يجب أن يكون مسؤولاً عن أكثر من عنايته لشئونه الخاصة^(٣).

ويرى جانب من الفقه^(٤) أن نفي الأجر في الوكالة لا يعني أن الوكالة التجارية أضحت من عقود التبرع، لأن هذا يتنافى مع طبيعة الحياة التجارية والتي تقوم على تحقيق الربح، لاسيما وأن الوكيل التجاري حتى في حالة الاتفاق على نفي الربح يحقق أرباحاً بصورة أخرى، كأن يهدف الوكيل التجاري من وراء تنفيذ الوكالة بلا أجر إلى جذب العملاء له ومن ثم يتحقق له ربحه بصورة الربح الأجل.

وحيث أن وكيل العقود يعتبر شخصاً محترفاً لمهنة الوكالة التجارية لأنه يمارس عمله باستقلال، فإن مسؤوليته تكون مشددة، وذلك بالقدر الذي يتناسب ومقتضيات هذا الاحتراف، وهذا هو ما دفع

(١) د. محمود سمير الشرفاوي، القانون التجاري، مرجع سابق، ص ٥٣، د. زهير عباس كريم، مبادئ القانون التجاري (دراسة مقارنة)، مكتبة دار الثقافة للنشر والتوزيع، الأردن، عمان، ١٩٩٥، ص ٣٦١.

(٢) د. عدنان إبراهيم السرحان، شرح القانون المدني العقود المسماة المقاوله - الوكالة - الكفالة، ط ١، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، ٢٠٠٩، ص ١٦٧.

(٣) أ. هبة بوزراع، النظام القانوني لعقد الوكالة، مرجع سابق، ص ٤٢.

(٤) د. آلاء يعقوب النعيمي، التزامات الوكيل التجاري تجاه الموكل بين القواعد العامة ومتطلبات التعامل التجاري، مرجع سابق، ص ٢٨٧، د. هاني محمد دويدار، الوجيز في العقود التجارية والعمليات المصرفية، مرجع سابق، ص ٩٦.

جانباً من الفقه^(١) إلى القول بأنه لا يكفي أن يبذل الوكيل التجاري عناية الرجل المعتاد، بل ينبغي أن يبذل عناية الرجل الحريص لكونه محترفاً هذه المهنة هذا من ناحية ، ومن ناحية أخرى فإنه خبرته تقتضي تشديد أحكام المسؤولية عليه، فمسئوليته في هذا الصدد تعتبر مسؤولية مهنية، ومن ثم تتعدّد مسؤوليته حتى عن الخطأ التافه، ومن هذا المنطلق لا يعفى من المسؤولية إلا في حالة وجود السبب الأجنبي مالم يتفق على مسؤوليته أيضاً في هذه الحالة.

بيد أن هذا الرأي لم يسلم من النقد لكونه يسعى إلى تشديد مسؤولية الوكيل التجاري لكونه محترفاً وفي ذات الوقت يعتبر مسؤوليته مسؤولية مهنية، والمسؤولية المهنية لا تعتبر الشخص مسؤولاً عن الخطأ اليسير أو التافه، ناهيك عن أن فكرة الخطأ المهني والمسؤولية المهنية إنما طرحت بالأساس بغية توفير قدر من الطمأنينة للشخص المهني كي يؤدي عمله دون خوف من انعقاد مسؤوليته عن كل خطأ يصدر عنه الأمر الذي يعيقه عن أداء الدور المنوط به على الوجه الأمثل^(٢).

وبناء عليه نناشد المنظم السعودي لحسم الخلاف حول درجة العناية المطلوبة من الوكيل التجاري عند تنفيذ العمل المكلف به، أن ينص وبشكل صريح على درجة العناية المطلوبة، وأن تكون عناية الرجل الحريص تأسيساً على أنه محترفاً هذه المهنة ويمتلك من الخبرات ما يقتضي تشديد مسؤوليته، كما أنه في جميع الأحوال يحقق أرباحاً طائلة من وراء ما يقوم به من عمل، وبالتالي يجب أن تتناسب مسؤوليته مع كم المزايا والأرباح التي يحققها.

والأصل أن يقوم الوكيل التجاري بتنفيذ العمل المكلف به بنفسه، ويرجع ذلك بطبيعة الحال إلى أن عقد الوكالة يتميز بأنه من العقود التي تقوم على الاعتبار الشخصي، ومن ثم لا يجوز أن ينوب غيره في القيام به، اللهم إلا بتفويض من الموكل أو إذا كان العرف والعادات التجارية تبيح ذلك، ومن ثم إذا خالف الوكيل ذلك انعقدت مسؤوليته في مواجهة الموكل عن الأخطاء التي تقع ممن فوضه الوكيل وكأنها وقعت منه هو شخصياً.

هذا ويمكن رد القوانين المقارنة في صياغتها لتلك القاعدة إلى أي من الاتجاهين التاليين^(٣):

الاتجاه الأول: يرى أن الأصل هو جواز توكيل الوكيل لغيره مالم يمنعه الموكل من ذلك صراحة أو ضمناً، ولقد أخذ بهذا الاتجاه القانون المدني المصري رقم ١٣١ لسنة ١٩٤٨ في المادة (٧٠٨)، والقانون المدني الفرنسي الصادر سنة ١٨٠٤.

(١) د. سميحة القليوبي، الوجيز في القانون التجاري، دار النهضة العربية، القاهرة، ١٩٧٦، مرجع سابق، ص ٥٦، د. محمد فهمي الجوهري، القانون التجاري- العقود التجارية، مرجع سابق، ص ٢٣٠، د. عبد الحي حجازي، العقود التجارية، مطبعة نهضة مصر، القاهرة، ١٩٥٤، ص ٦٧.

(٢) د. حسن على الزنون، المبسوط في المسؤولية المدنية، مطبعة العزة، بغداد، ج ٢، الخطأ، ٢٠٠١، ص ٥٠٤ وما بعدها.

(٣) د. آلاء يعقوب النعيمي، التزامات الوكيل التجاري تجاه الموكل بين القواعد العامة ومتطلبات التعامل التجاري، مرجع سابق، ص ٢٩١ وما بعدها.

الاتجاه الثاني: الأصل منع الوكيل من توكيل غيره، والاستثناء جواز توكيل الوكيل لغيره بإذن الموكل صراحة أو ضمناً، ومن القوانين التي أخذت بهذا الاتجاه قانون المعاملات المدنية الإماراتي في المادة (٩٣٤)، والقانون المدني الأردني رقم ٤٣ لسنة ١٩٧٦ في المادة رقم (٨٤٣)، ومجلة الأحكام العدلية في المادة (١٤٦٦).

هذا ولقد اتسع نطاق العمل الذي يمكن أن يؤديه الوكيل التجاري، ليشمل واحد أو أكثر من الأعمال التالية:

- ١ - الترويج للمنتجات أو الخدمات التي يقدمها الموكل والتفاوض مع الجمهور بشأنها، وتقديم الجمهور إلى الموكل الذي يقوم بإبرام العقد معهم.
- ٢ - إبرام العقود مع العملاء بصفته وكيلاً، أي أنه يبرم العقد باسم ولحساب الموكل، وفي هذه الحالة لا يكون الوكيل ملتزماً بتنفيذ العقد المبرم مع العميل، لأنه ليس طرفاً في هذا العقد.
- ٣ - تنفيذ العقد المبرم مع العميل، وفي هذه الحالة يقوم الوكيل بتنفيذ العقد نيابة عن الموكل، أي أنه لا ينفذ التزاماً شخصياً مفروض عليه بموجب العقد المبرم مع العميل، بل يعتبر هذا التنفيذ التزاماً شخصياً على الوكيل في علاقته بالموكل.

ثانياً: التزام الوكيل التجاري بأن يفصح عن صفته القانونية:

ألزمت المادة الرابعة من اللائحة التنفيذية لنظام الوكالات التجارية السعودي الوكيل التجاري بأن يفصح عن صفته القانونية في كافة تعاملاته، حيث تنص هذه المادة على أنه " يلتزم الوكيل التجاري أو المُوَزَّع بأن تحمل أوراقه وعقوده والإعلانات المتعلقة بوكالته وفواتيره الرسمية اسمه وعنوانه ونوع وكالته ومنطقته ورقم قيده في سجل الوكالات التجارية والسجل التجاري."

ثالثاً: التزام الوكيل التجاري بالمحافظة على أشياء ومصالح الموكل:

وفي هذا الصدد يلتزم الوكيل التجاري بالقيام بتنفيذ بعض المهام وهي:

- ١ - والالتزام بالمحافظة على أموال وبضائع الموكل، وهو التزام ببذل عناية وليس التزاماً بتحقيق نتيجة، ومن ثم يكون الوكيل قد نفذ التزامه متى بذل عناية الرجل المعتاد، وينبغي التوسع في مضمون هذا الالتزام بحيث لا يقتصر فقط على مجرد الحفظ المادي على أموال وبضائع الموكل، بل يتسع ليشمل اتخاذ كافة الإجراءات اللازمة للمحافظة على أموال الموكل حتى تجاه الغير، بناءً على ما يلتزم الوكيل باتخاذ كافة الإجراءات اللازمة للمحافظة على حقوق الموكل، كما أن له اتخاذ جميع الإجراءات التحفظية اللازمة للمحافظة على هذه الحقوق، بل وعليه أن يزود موكله بالبيانات الخاصة بحالة السوق في المنطقة التي يمارس فيها نشاطه، وإذا كان الوكيل التجاري مكلفاً بالبيع فإن عناية الرجل المعتاد تفرض عليه أن يعد الإعلانات التجارية اللازمة لبيع البضائع

بالسعر الأعلى ، وإذا تقدم أحد للشراء وجب عليه التأكد من ملاءمة المشتري وقدرته على الوفاء بالثمن ، ومن هذا المنطلق لا يجوز له أن يتعاقد مع شخص ظاهر الإعسار^(١).

٢ - تقديم كافة المعلومات إلى الموكل، ويرجع ذلك بطبيعة الحال إلى أن العمل الذي يقوم به الوكيل يتم باسم ولحساب الموكل، بل وتنصرف كل آثاره إلى ذمته، ومن ثم يكون من مصلحة الموكل أن يكون على بينة وإطلاع على كل ما يتعلق بهذا العمل هذا من ناحية، ومن ناحية أخرى فإن وجود الوكالة لا يمنع الموكل من التصرف، ولذلك يجب أن يكون هناك تواصل دائم بين كل من الوكيل والموكل، لأن انقطاع الصلة بينهما من شأنه إبرام تصرفات أو اتخاذ إجراءات تتعارض مع بعضها البعض وهو ما لا يجوز. ويرجع ذلك بطبيعة الحال إلى أن عقد الوكالة يستغرق وقتاً ليس بالقصير، ومن ثم يلتزم الوكيل بألا يقطع صلته بالموكل أثناء تنفيذ الوكالة، وعليه أن يطلع على الخطوات الهامة التي كان يتخذها لتنفيذ عقد الوكالة، سواء من تلقاء نفسه أو بناء على طلب من جانب الموكل^(٢)، وبناء عليه إذا كان الوكيل في حالة صلح وجب عليه أن يخطر الموكل بسير المفاوضات في الصلح، لكي يستطيع الموكل إدراك ما يعتزم الوكيل التنازل عنه لإتمام ذلك الصلح، ومن ثم يستطيع الموكل الموافقة على ما يعتزم الوكيل التنازل عنه أو يرفضه وذلك في ضوء ما يحقق مصلحته الشخصية^(٣).

ونظراً لأهمية التزام الوكيل التجاري بتقديم كافة المعلومات والتواصل مع الموكل، فقد ذهب جانب من الفقه^(٤) إلى القول بضرورة التوسع في تفسير هذا الالتزام، وذلك من خلال التوسع في تحديد المعلومات التي يلتزم الوكيل بتقديمها للموكل، بحيث تشمل كافة المعلومات المتعلقة بالعمل المعهود به إليه، سواء كانت تلك المعلومات سابقة على تنفيذ هذا العمل أم لاحقة لتنفيذه.

٣- تقديم حساب للموكل متضمناً كافة الأعمال التي قام بها تنفيذاً للوكالة، ويجب أن يكون الحساب مفصلاً وشاملاً لجميع أعمال الوكالة ومؤيداً بالمتغيرات، حتى يتمكن الموكل من أن يستوثق من سلامة تصرفات الوكيل، كما يجب أن يتضمن الحساب ما للموكل وما عليه، حيث يدرج في الحساب المبالغ التي قبضها الوكيل وكذلك المصروفات التي أنفقاها في سبيل تنفيذ الوكالة، كأجرة

^(١) د. هاني محمد دويدار ، العقود التجارية والعمليات المصرفية ، دار الجامعة الجديدة للنشر ، الاسكندرية، ١٩٩٤ ، ص ٣٨ ، د. سميحة القليوبي ، الموجز في القانون التجاري ، مرجع سابق ، ص ٥٥ ، د. زهير عباس كريم ، مبادئ القانون التجاري (دراسة مقارنة) ، مكتبة دار الثقافة للنشر والتوزيع ، عمان ، ١٩٩٥ ، ص ٣٤٥ ، د. محمد السيد الفقي ، القانون التجاري (الإفلاس - العقود التجارية- عمليات البنوك) ، منشورات الحلبي الحقوقية ، لبنان ، بيروت ، الطبعة الأولى ، ٢٠٠٤ ، ص ٢٥٦ .

^(٢) د. عبد الرزاق السنهوري ، مرجع سابق ، ص ٤٩٤ . د. إسماعيل عبد النبي شاهين. مسؤولية الوكيل في الفقه الاسلامي - دراسة مقارنة بالقانون الوضعي. ط، لجنة التأليف والتعريب والنشر، الكويت. ١٩٩٩. ص ١٥٧

^(٣) أ. هبة بوزراع، النظام القانوني لعقد الوكالة، مرجع سابق، ص ٥٠.

^(٤) د. صلاح الدين الناهي، الوسيط في شرح القانون التجاري العراقي، مرجع سابق، ص ٢٧٩

النقل والرسوم والتأمين وغيرها من المصروفات، ثم يتم طرح الخصوم من الأصول لتحديد الرصيد الذي يجب الوفاء به للموكل (١).

وجدير بالكر أن الوكيل يلتزم برد أموال الموكل، ولذا يتعين على الوكيل أن يقوم بفصل ما يقبضه من مبالغ باسم موكله ولحسابه عن ذمته المالية، خشية أن يترتب عن عدم فصلها أن تصبح جزءاً من الذمة المالية للوكيل على نحو يسمح بالحجز عليها من قبل دائني الوكيل، ومن هذا المنطلق فإنه إذا كان ماقبضه الوكيل عبارة عن مبلغ نقدي فلا يجوز له أن يضع هذا المبلغ في حسابه الشخصي، بل يجب عليه أن يضع هذا المبلغ في حساب خاص يمكن فصله وتفريده عن الذمة المالية للوكيل (٢).

بيد أن هناك حالات يعفى فيها الوكيل من تقديم حساب عن الوكالة وهذه الحالات هي:

- أ. إذا كان مكلف ببيع شيء معين دون قبض ثمنه.
 - ب. أن تكون هنالك صلة بين الوكيل والموكل كعلاقة الزوجية مثلاً، فإن الثقة المتبادلة بين الزوجين تعفي الوكيل من تقديم هذا الحساب (٣).
 - ج. إذا اتفق الموكل والوكيل على عدم تقديم الحساب.
 - د. إذا كان هناك ظروف تجعل من تقديم الحساب أمراً مستحيلاً، كما لو تلفت الأوراق أو المستندات التي بحوزة الوكيل أو تلك التي بيد الموكل نفسه (٤).
- والالتزام بتقديم الحساب بعد انقضاء الوكالة شأنه شأن الالتزام بتقديم المعلومات والالتزام بتقديم النصيحة قبل انقضائها يعتبر التزاماً بتحقيق نتيجة، ومن ثم لا يستطيع الوكيل أن يدفع مسؤوليته تجاه الموكل بنفي خطئه، بيد أنه يجوز له نفي تلك المسؤولية بإثبات السبب الأجنبي، ومثال ذلك أن يثبت أن عدم تقديم الحساب أو نقصه يرجع إلى خطأ الموكل نفسه.
- ٤ - اتخاذ كافة الإجراءات اللازمة للمحافظة على سمعة الموكل.
 - ٥ - المحافظة على أسرار العميل التي اطلع عليها بسبب العقد وعدم إفشائها، ومن هذا المنطلق لا يجوز لوكيل العقود أن يذيع أسرار الموكل التي تصل إلى علمه بمناسبة تنفيذ الوكالة ولو كان ذلك بعد انتهاء العلاقة العقدية.

(١) د. سحر رشيد حميد النعيمي، الاتجاهات المختلفة في تنظيم الوكالة التجارية، مرجع سابق، ص ١٠٩، أ. جلال خضر عبد الله، آثار عقد الوكالة بالنسبة لأطرافه والغير، مرجع سابق، ص ٧٦.

(٢) Malaurie, et Aynes, cours de droit civil, les contrats speciaux, edition Cujas, Paris, 1991, p310.

Michael D. HISCOX, Vicki L. Spandel, Mary L. Lewis, Business and the law, fifth edition, California: In telecom Intellgent thecommunications, 2001, p 343.

(٣) د. عزيز العكيلي، الوسيط في القانون التجاري، مرجع سابق، ٢٠٠٨، ص ٣٥٦.

(٤) إسماعيل عبد النبي شاهين. مسؤولية الوكيل في الفقه الاسلامي، مرجع سابق. ص ١٦٤.

٦ - تلبية كافة طلبات العملاء على النحو الذي تم الاتفاق عليه.

٧ - الالتزام بتقديم النصيحة للموكل، حيث لا يكفي مجرد تقديم الوكيل المعلومات كما هي للموكل، بل يشترط أن تكون تلك المعلومات مبنية على استنتاجه الشخصي، ومن ثم يلتزم الوكيل التجاري بأن يستغل خبرته لاستنتاج المعلومات التي تساعد الموكل على اتخاذ قراره^(١)، ولا يقتصر التزام الوكيل بتقديم النصيحة للموكل على الحالة التي لا يصدر فيها الموكل تعليمات للوكيل أو حينما تكون تعليماته ارشادية، بل يظل الوكيل ملتزماً بتقديم النصيح والإرشاد للموكل حتى وإن كانت التعليمات الصادرة من الموكل أمرة أو إلزامية، لأن الوكيل ملزم أيضاً ببيان ما في التعليمات الأمرة من أضرار تلحق بمصالح الموكل^(٢).

والالتزام بتقديم النصيحة ليس مطلقاً، بل يكون هذا الالتزام قاصراً على الحالة التي يكون فيها الوكيل محترفاً بينما يكون الوكيل قليل الخبرة يجهل أصول المهنة^(٣)، ونرى أن المحكمة تتمتع بسلطة تقديرية في هذا الصدد، حيث أن الموكل يعد خبيراً متى كان العمل الذي عهد به إلى الوكيل يعتبر نشاطاً اعتيادياً بالنسبة له، في حين لا يعد الموكل خبيراً إذا كان العمل عرضياً بالنسبة له.

وإذا أخل الوكيل التجاري بأي من تلك الالتزامات تتعقد مسؤوليته ويلتزم بدفع التعويض المناسب، دون الإخلال بحق الموكل في طلب فسخ عقد الوكالة.

ولما كان الوكيل التجاري يعمل لحساب موكله أي لمصلحته ولأنه يعمل بأجر، فإن عليه كما ذكرنا آنفاً أن يبذل في تنفيذ العمل الموكل به عناية الرجل المعتاد، ولما كان عقد الوكالة من العقود المبنية على الاعتبار الشخصي التي تقتضي توفر الثقة فيما بين طرفي العقد، فإنه ينبغي على الوكيل أن يكون على مستوى الثقة التي يضعها الموكل في شخصه أي أن يكون مخلصاً وأميناً على مصالح الموكل^(٤).

بل ويجب أن يكون الوكيل التجاري أميناً على مصالح المستهلك، ولذا نقترح أن يتضمن نظام الوكالات التجارية نصاً مفاده أن الوكيل التجاري ملتزم بالأمانة والصدق في المحافظة على مصالح كل من الموكل (المنتج) والعميل (المستهلك) في أداء عمله، ويترتب على مخالفته لذلك للعقاب باعتباره خائناً للأمانة التي تقتضيها طبيعة وظيفته، هذا فضلاً عن مسؤوليته والتزامه بدفع التعويض المناسب للمضرور من جراء سلوكه، ونقترح أن يكون النص كالتالي " يتعين على الوكيل التجاري أن يؤدي عمله بالأمانة والصدق في مواجهة كل من الموكل (المنتج)

(١) د. سوزان علي حسن، عقد الوكالة بالعمولة للنقل وفقاً لقانون التجارة رقم ١٧ لسنة ١٩٩٩، منشأة المعارف، الإسكندرية، ٢٠٠٤، ص ٥٧.

(٢) د. هاني محمد دويدار، الوجيز في العقود التجارية والعمليات المصرفية، مرجع سابق، ص ٥٣.

(٣) د. سليمان براك، المفاوضات العقدية، رسالة ماجستير، كلية القانون، جامعة النهرين، العراق، ١٩٩٨، ص ٦٠.

(٤) أ. جلال خضر عبد الله، آثار عقد الوكالة بالنسبة لأطرافه والغير، مرجع سابق، ص ٧٤.

والعميل(المستهلك)، ويجب أن يبذل عناية الرجل المحترف في ذلك، ومتى ثبت مخالفته لذلك كان خانناً للأمانة وتطبق عليه عقوبة خيانة الأمانة جنائياً، كما يكون مسئولاً عن دفع التعويض المناسب وفقاً لما تقرره المحكمة المختصة للطرف المضرور من جراء فعله".

رابعاً: الالتزام بتوفير الصيانة وقطع الغيار:

يلتزم الوكيل والموزع بتوفير الصيانة وقطع الغيار للمستهلك، وذلك من منطلق التزامه بتوفير الضمانات الكافية لحمايتهم ورعاية مصالحهم، إذ أن العملاء لا يعرفون الموكل إلا عن طريق الوكيل، وفي ذلك تنص المادة السادسة من نظام الوكالات التجارية السعودي على أنه " مع عدم الإخلال بأية أنظمة أخرى يسرى نظام الوكالات التجارية الصادر بالمرسوم الملكي رقم (١١) وتاريخ ٢٠ / ٢ / ١٣٨٢ هـ، وتعديلاته على كل من يتعاقد مع المنتج أو من يقوم مقامه في بلده للقيام بالأعمال التجارية سواء كان وكيلًا أو موزعًا بأية صورة من صور الوكالة أو التوزيع.

بدون أي إخلال بالأنظمة والقرارات الخاصة بتأمين الصيانة وقطع الغيار ملتزم الوكيل والموزع بما يلي :

أ - أن يؤمن بصفة دائمة قطع الغيار التي يطلبها المستهلكون عادة بشكل مستمرة بالنسبة للمنتجات موضوع الوكالة وأن يؤمن قطع الغيار الأخرى خلال مدة معقولة وذلك وفقاً للائحة التنفيذية.

ب - تأمين الصيانة اللازمة للمنتجات وضمان جودة الصنع والشروط التي يضعها المنتجون عادة وذلك بصفة مستمرة طوال مدة الوكالة ولمدة سنة تالية لتاريخ انتهائها أو لتاريخ تعيين وكيل جديد أيهما أسبق وذلك وفقاً للائحة التنفيذية."

وأكدت المادة الثالثة من اللائحة التنفيذية لنظام الوكالات التجارية على هذا الالتزام، حيث تنص على أنه " يلتزم الوكيل والموزع بتوفير قطع الغيار وتقديم الصيانة اللازمة وضمان جودة الصنع والشروط التي يضعها المنتجون عادة وفقاً لأحكام تقديم الصيانة وتوفير قطع الغيار وضمان جودة الصنع المرافقة لللائحة التنفيذية لنظام الوكالات التجارية، وتكون هذه الأحكام جزءاً من اللائحة".^(١)

^١ عدلت هذه المادة بقرار وزاري رقم (٨١٧) وتاريخ ١٤٣٥/٨/٢٤ هـ والمادة السابقة هي: دون أي إخلال بالأنظمة والقرارات الخاصة بتأمين الصيانة وقطع الغيار يلتزم الوكيل والموزع - طوال مدة الوكالة ولمدة سنة تالية لتاريخ انتهائها أو لتاريخ تعيين وكيل جديد أيهما أسبق - بما يلي:

١ - أن يؤمن بصفة دائمة بأسعار معقولة قطع الغيار التي يطلبها المستهلكون عادة بشكل مستمر بالنسبة للمنتجات موضوع الوكالة وأن يؤمن قطع الغيار الأخرى ذات الطلب النادر خلال مدة لا تتجاوز ثلاثين يوماً من تاريخ طلب المستهلك لها

٢. تأمين الصيانة اللازمة للمنتجات بتكاليف مناسبة وضمان جودة الصنع والشروط التي يضعها المنتجون عادة مع مراعاة المواصفات القياسية المعتمدة في المملكة.

ويسري حكم البندين السابقين على المستوردين ولو لم يكونوا وكلاء أو موزعين وعلى كل من اتخذ من عملية البيع مباشرة أو بالواسطة حرفة له بقصد الربح ويطبق على كل من يخالف هذه المادة العقوبات التي توقع على الوكلاء والموزعين.

٣. احترام شروط وأوضاع وثائق الضمان المقدمة من الموكّل بشأن المنتجات موضوع العقد.

ولضمان توفير الحماية الكافية للمستهلك، تنص المادة العاشرة من اللائحة التنفيذية لنظام الوكالات التجارية السعودي على أنه " يُشترط في عقد الوكالة التجارية أو التوزيع ما يلي:

- أ. أن يكون مكتوباً ومُبرماً مع الجهة الموكَّلة ببلدها الأصلي أو من يقوم مقامها في ذلك البلد.
 - ب. أن يتضمَّن إيضاحاً وافياً بحقوق والتزامات الطرفين قبل بعضهما البعض من جانب التزاماتهما قبل المُستهلك فيما يتعلَّق بتأمين الصيانة وقطع الغيار.
- وإمعاناً في توفير أكبر قدر ممكن من الضمانات لحماية المستهلك، تنص المادة الأولى من اللائحة التنفيذية لنظام الوكالات التجارية السعودي على أنه " يظل الوكيل أو المُوزَّع الأصلي هو المسؤول عن الالتزامات المُقرَّرة نظاماً في مواجهة المُستهلك...."
- وبناء عليه يظل الوكيل التجاري أو الموزع هو الملتزم بتوفير قطع الغيار والصيانة، حتى وإن كان المستهلك قد قام بشراء المنتج محل الوكالة من أحد الموزعين الفرعيين الذين تعاقبوا مع هذا الوكيل في نطاق منطقة وكالته.

المبحث الثالث

المسؤولية القانونية للوكيل التجاري

تمهيد وتقسيم:

لما كان الوكيل التجاري يتمتع بكثير من الحقوق وفي ذات الوقت يلتزم ببعض الالتزامات، فقد كان المنطقي أن تتعقد مسؤوليته في حال إخلاله بأي من الالتزامات المفروضة عليه، وبناء عليه إذا تقاعس الوكيل التجاري عن القيام بالعمل المكلف به باعتباره شخصاً محترفاً لمهنة وكالة

4. الاحتفاظ في محل البيع بالمستندات الموضحة لأسعار السلع من مصادرها، بالإضافة إلى مستندات تأمينها وشحنها ونقلها ورسومها الجمركية.

العقود، أو إذا لم يفصح عن صفته القانونية باعتباره وكيلاً تجارياً، أو لم يبذل كل ما في وسعه للمحافظة على أشياء ومصالح الموكل، أو لم يقوم بتوفير قطع الغيار والصيانة اللازمة للعملاء، انعقدت مسؤوليته ويجوز مطالبته بالتعويض، وهذا هو ما يقتضي بيان مسؤولية الوكيل التجاري في مواجهة كل من الموكل والعميل على حد سواء.

وفي ضوء ما تقدم سنتناول هذا المبحث في ثلاثة مطالب، وذلك على النحو التالي:

المطلب الأول: مسؤولية الوكيل التجاري في مواجهة العميل (المستهلك).

المطلب الثاني: مسؤولية الوكيل التجاري في مواجهة الموكل.

المطلب الثالث: الضمانات القانونية لإستيفاء الوكيل التجاري حقوقه.

المطلب الأول

مسؤولية الوكيل التجاري في مواجهة العميل (المستهلك)

جدير بالذكر أن العميل يعتبر أجنبياً عن عقد الوكالة التجارية، ويرجع ذلك بطبيعة الحال إلى أن الموكل (المنتج) والوكيل هما طرفا عقد الوكالة التجارية.

وحيث أن مبدأ نسبية آثار العقد يعتبر من أهم المبادئ القانونية المسلم بها في مجال العقود، فإن العميل باعتباره أجنبياً عن عقد الوكالة التجارية لا يكتسب أية حقوق من هذا العقد، وفي ذات الوقت لا يتحمل بأية التزامات.

ونظراً لأن العميل يواجه صعوبات جمة في مطالبة الموكل بتنفيذ التزاماته التي تنشأ عن العقد الذي أبرمه العميل مع الوكيل، لاسيما إذا ما أخذنا في الاعتبار أن الموكل (المنتج) يكون في دولة أجنبية، فقد ألزم المنظم السعودي كل من الموكل والوكيل في المادة السادسة من نظام الوكالات التجارية أن يحددوا في عقد الوكالة الحقوق والالتزامات التي يتمتع بها كل منهما تجاه العميل فيما يتعلق بتأمين قطع الغيار والصيانة، كما ألزم المنظم السعودي وكيل العقود والموزع بتوفير قطع الغيار والصيانة للعميل وبأسعار معقولة.

وفي ذلك تنص المادة السادسة من نظام الوكالات التجارية السعودي على أنه ".... بدون أي إخلال بالأنظمة والقرارات الخاصة بتأمين الصيانة وقطع الغيار ملتزم الوكيل والموزع بما يلي:

(أ) أن يؤمن بصفة دائمة قطع الغيار التي يطلبها المستهلكون عادة بشكل مستمرة بالنسبة للمنتجات موضوع الوكالة وأن يؤمن قطع الغيار الأخرى خلال مدة معقولة وذلك وفقاً للائحة التنفيذية.

(ب) تأمين الصيانة اللازمة للمنتجات وضمان جودة الصنع والشروط التي يضعها المنتجون عادة وذلك بصفة مستمرة طوال مدة الوكالة ولمدة سنة تالية لتاريخ انتهائها أو لتاريخ تعيين وكيل جديد أيهما أسبق وذلك وفقاً للائحة التنفيذية.

ولقد أكدت المادة الثالثة من اللائحة التنفيذية لنظام الوكالات التجارية السعودي نفس المعنى، حيث **تنص على أنه** " يلتزم الوكيل والموزع بتوفير قطع الغيار وتقديم الصيانة اللازمة وضمن جودة الصنع والشروط التي يضعها المنتجون عادة وفقاً لأحكام تقديم الصيانة وتوفير قطع الغيار وضمن جودة الصنع المرافقة لللائحة التنفيذية لنظام الوكالات التجارية، وتكون هذه الأحكام جزءاً من اللائحة."

ولم يقف الأمر عند هذا الحد، بل إن المنظم السعودي اعتبر الوكيل والموزع مسئولان عن كافة الالتزامات المقررة نظاماً في مواجهة المستهلكين، متى تعاقد الوكيل أو الموزع الأصلي مع موزعين فرعيين في منطقة وكالته، وهذا المعنى هو ما أكدته المادة الأولى من اللائحة التنفيذية لنظام الوكالات التجارية السعودي، والتي **تنص على أنه** "..... ويجوز للوكيل أو الموزع التعاقد مع موزعين فرعيين في نطاق منطقة الوكالة على أن يظل الوكيل أو الموزع الأصلي هو المسؤول عن الالتزامات المقررة نظاماً في مواجهة المستهلك.....".

والأصل أن الوكيل لا تنشأ بينه وبين الغير أية علاقة قانونية، ويرجع ذلك إلى أن الوكيل لا يتعامل معه باسمه بل باسم الموكل ولحسابه، بيد أنه متى تجاوز الوكيل حدود سلطته فإن أعماله لا يلتزم بها الموكل إلا إذا أقرها، ومن هذا المنطلق إذا رفض الموكل إجازة تلك الأعمال، انعقدت مسؤولية الوكيل عن تلك الأعمال في مواجهة الغير^(١).

المطلب الثاني

مسئولية الوكيل التجاري في مواجهة الموكل

نظراً لأن طرفاً عقد الوكالة التجارية كما ذكرنا آنفاً هما الموكل والوكيل، فإن العلاقة بينهما تعتبر علاقة عقدية يحكمها العقد المبرم بينهما، وهو الذي يحدد الحقوق والالتزامات التي يتمتع بها كل منهما.

وتطبيقاً لمبدأ نسبية آثار العقد، فإن آثار عقد الوكالة التجارية تقع في ذمة طرفيه (الموكل- والوكيل) مباشرة دون المرور بذمة الوكيل التجاري، وليس أدل على ذلك من أن الوكيل التجاري يتعاقد مع العميل باسم ولحساب الموكل دون أن يكون مرتبطاً بعقد عمل، لأن الوكيل التجاري ليس أجيراً ولا يخضع لتبعية الموكل، بيد أنه من الناحية العملية قد يحدث أن يكون أجر الوكيل

(١) د. محمد حسن الجبر، العقود التجارية وعمليات البنوك، مرجع سابق، ص ١١٩.

التجاري ثابتاً، ولكن هذا لا يعني أن ينقلب الوكيل إلى مجرد تابع للموكل الذي يرتبط معه بعقد عمل، نظراً لأن من أهم ما يميز الوكيل التجاري هو الاستقلال في مباشرة مهنته، وذلك على النقيض تماماً بالنسبة للتابع والذي يخضع في نشاطه لسيطرة وتوجيهات المتبوع^(١).

وفي هذا الصدد قضت محكمة النقض المصرية في أحد أحكامها بأن وكالة العقود باعتبارها صورة من صور الوكالة التجارية^(٢)، ويشترط لاعتبار العقد من قبيل وكالة عقود أن يمارس الوكيل نشاطه على وجه الاستقلال ولا يعد كذلك إذا كان خاضعاً للإشراف والرقابة المباشرة في ممارسة عمله من قبل من تعاقد معه. وهذا الاستقلال الذي يتمتع به الوكيل التجاري هو الذي يميز عقد الوكالة عن عقد العمل؛ إذ إن محل عقد الوكالة تصرف قانوني دائماً حتى ولو استتبع هذا التصرف القيام بأعمال مادية تعتبر ملحقة به وتابعة له^(٣) أما عقد العمل فإن محله عمل مادي حيث يخضع العامل لرقابة وإشراف رب العمل، وعلاقته به هي علاقة التابع بالمتبوع.

ولقد اعترفت غالبية التشريعات المقارنة بمبدأ استقلال الوكيل التجاري عن الموكل في ممارسة أعمال وكالته، حيث تنص المادة (٢٧٢) تجاري كويتي على أنه " يتولى وكيل العقود ممارسة أعمال وكالته وإدارة نشاطه التجاري (على وجه الاستقلال) ويتحمل وحده المصروفات اللازمة لإدارة نشاطه".

كما تنص المادة (١٧٨) من قانون التجارة المصري على أنه " يتولى وكيل العقود ممارسة أعمال الوكالة وإدارة نشاطه التجاري بشأنها على وجه الاستقلال، ويتحمل وحده المصروفات اللازمة لإدارة نشاطه".

وبناءً عليه يجب على العميل الرجوع على الموكل، نظراً لأن العميل لا يستطيع الرجوع على الوكيل بدعوى مباشرة لمطالبته بتنفيذ العقد، وفي هذه الحالة لا يخفى على أحد كم الصعوبات التي يواجهها العميل عند إعلان الأوراق القضائية للموكل الذي لم يكن له موطناً في المملكة العربية السعودية، نظراً لأن موطنه غالباً ما يكون في دولة أجنبية، ولعل هذا هو ما دفع المنظم السعودي للنص في مشروع نظام الوكالات التجارية في المادة (١٥) منه على أنه " إذا لم يكن للموكل موطن معلوم في المملكة، أعتبر موطن الوكيل هو موطنه، ويجوز مقاضاته وإخطاره بالأوراق الرسمية فيه، وذلك فيما يتعلق بالأعمال التي يجريها الوكيل لحسابه".

والأصل أن مهمة الوكيل تنتهي بمجرد إبرام الصفقة ولا يسأل عن متابعة التنفيذ، ولذلك جرى العمل على أن يقوم الوكيل بتلقي كافة الطلبات المتعلقة بتنفيذ العقد الذي سعى في إبرامه، وكذلك الشكاوى المتعلقة بعدم تنفيذه، ويقوم بعد ذلك بإرسالها إلى الموكل وإبلاغ العملاء بالرد، بل وفي

(١) د. عبد الفضيل محمد أحمد، العقود التجارية وعمليات البنوك في القانون الكويتي، دار العلم، الكويت، ٢٠٠٨، ص ٦٨.

(٢) طعن رقم ١٤٤٣٥/٧٩ جلسة ٢٠١٢/١/١٠، س ٦٣، ص ١١٣، ق ١٥.

(٣) الطعن رقم ٢٠٠١/٦٧٢ تجاري، جلسة ٢٠٠٢/٢/٢، مجموعة القواعد القانونية التي قررتها محكمة التمييز الكويتية، القسم الخامس، مجلد ١١، مايو ٢٠٠٩، ص ٦٣.

كثير من الأحيان يشترط الموكل على الوكيل القيام بتلك المهمة، لاسيما إذا كان مقر الموكل بعيد عن مقر الوكيل، وذلك بغرض تسهيل التعامل في الوسط التجاري^(١).

وهذا يعني أن مهمة الوكيل في هذه الحالة لا تقتصر فقط على مجرد البحث والتفاوض مع العميل وإنما تتعدى ذلك إلى إبرام العقد ذاته وتنفيذه باسم ولحساب الموكل، ومن ثم تنصرف جميع آثار العقد إلى الموكل وكأنه هو من وقعها ولا يسأل عنها الوكيل، ولقد جرى العمل على أن يقوم الموكل بتسليم الوكيل المنتجات التي يرغب في تصريفها ليحتفظ بها الأخير في مخازنه حتى يتمكن من تنفيذ العقود التي يبرمها لمصلحة الموكل، فيسلم البضاعة للمشتري مقابل استلام الثمن، وبذلك يجنب المشتري مشقة السفر إلى الجهة التي يوجد بها مركز المنتج^(٢).

وحيث أن وكالة العقود تعتبر في حقيقة الأمر وكالة معقودة للمصلحة المشتركة لطرفيها، وليس أدل على ذلك من أنها تمثل جوهر نشاط الوكيل ومهنته، وفي ذات الوقت نفسه تكون متصلة بصميم نشاط الموكل، ومن هذا المنطلق لا يجوز أن تنتهي بإرادة أحدهما بل لا بد من التراضي بين طرفي الوكالة على إنهاؤها، أو أن يتم إنهاؤها استناداً لسبب مشروع يقره القانون، أو وفقاً لما تضمنه العقد من بنود واشترطات، ويرجع ذلك بطبيعة الحال وبدون أدنى شك إلى أن إنهاء الوكالة بالإرادة المنفردة لأي من الطرفين يحقق أضراراً جمة بمصالح الطرف الآخر.

ومفاد ما تقدم أن وكالة العقود تنعقد لمصلحة الطرفين المشتركة، فإذا كان العقد غير محدد المدة فلا يجوز للموكل إنهاؤه دون خطأ من الوكيل وإلا كان ملزماً بتعويضه عن الضرر الذي لحقه من جراء عزله، ويبطل كل اتفاق يخالف ذلك، كما يلتزم الوكيل بتعويض الموكل عن الضرر الذي أصابه إذا نزل عن الوكالة في وقت غير مناسب وبغير عذر مقبول.

وفضلاً عما تقدم فإن الوكالة التجارية لا تعتبر عملاً عارضاً، بل إن الوكيل التجاري يعتبر محترفاً لمهنة وكالة العقود، ومن هذا المنطلق فإن القول بجواز إنهاء الوكالة التجارية بالإرادة المنفردة لا يتفق وواقع احتراف نشاط الوكالة، حيث أن الوكيل يسعى لكسب العملاء والتعاقد معهم، بصورة دائمة ومستمرة، حيث يعتبر عنصر الاستمرار في علاقة الوكيل بالموكل من الخصائص التي تتسم بها وكالة العقود، إذ يبرم العقد بينهما لمدة محددة أو غير محددة، وذلك على النقيض تماماً من عقود التوسط الأخرى، كالوكالة بالعمولة والسمسرة والتي غالباً ما تكون عرضية^(٣)، ولذلك يجب أن يكون الإنهاء مستنداً لسبب معقول وإلا كان موجبا للتعويض، حتى لا يصطدم الوكيل التجاري فجأة بعزله من وكالته.

وبناء على ما تقدم يلتزم الموكل بإخطار الوكيل بعزله، وإلا كان ملزماً بنتائج أعماله، كما يجب أن يتم العزل في وقت مناسب وبعذر مقبول، وإلا كان الموكل مسئولاً عن تعويضه عن الضرر الذي لحقه من جراء العزل.

^(١) د. سميحة القليوبي، الموجز في القانون التجاري، دار النهضة العربية، القاهرة، ١٩٧٨، ص ٤٤٧.

^(٢) د. محمد حسن الجبر، العقود التجارية وعمليات البنوك، مرجع سابق، ص ١١٢.

^(٣) د. محمد حسن الجبر، العقود التجارية وعمليات البنوك، المرجع السابق، ص ١١٣.

ومن الأسباب المشروعة التي تبرر للوكيل القيام بإنهاء الوكالة، تقاعس الموكل عن تنفيذ التزاماته بمقتضى عقد الوكالة كعدم التزامه بتزويده بالمنتجات المطابقة للمواصفات المتفق عليها^(١)، أو عدم الوفاء بالعمولات للوكيل، واستحالة استمرار الوكيل في الوكالة دون أن يلحقه ضرر جسيم^(٢).

ومفاد ما تقدم أن الموكل لا يكون له بمشيئته وحدها حق عزل وكيله ومن ثم إنهاء الوكالة، هذا مع الأخذ في الاعتبار أن هذا لا يعني أن الموكل يظل مجبراً على أن يبقي وكيله ممثلاً له على غير رغبة منه، ولكن المقصود هنا هو أن عزل الوكيل إذا لم يكن مستنداً إلى مبرر مشروع، فهو حينئذ ينشئ للوكيل حقاً في التعويض قبل موكله^(٣).

وباستقراء الواقع العملي يتضح لنا أنه من النادر لجوء الوكيل إلى إنهاء الوكالة بطريقة تعسفية، لأنه دائماً ما يكون في مركز أضعف من موكله مالياً هذا من ناحية، ومن ناحية ثانية سيكون بسبب هذا الإنهاء هو الطرف الخاسر، حيث أنه سيخسر وظيفته وعملائه الذين كونهم، وهو ما نجم عنه ندرة في كم القضايا التي يرفعها الموكل على وكيله لمطالبته بالتعويض^(٤)، ولذلك جرى العمل على أنه إذا لم يكن الوكيل راغباً في استمرار الوكالة، فإنه يتنازل عن توكيله إلى شخص آخر، كي يحل محله في حقوقه والتزاماته (حوالة حق)، نظير مبلغ يؤديه له المتنازل إليه، وهذا التصرف يتطلب بداهة موافقة الموكل، فإذا عمد الموكل إلى الرفض، فإن الوكالة تنتهي بتحي الوكيل، غير أنه يكون له الحق في التعويض قبل الموكل الذي رفض بغير عذر مقبول اعتماد الشخص الجديد^(٥)، ولذلك فإن الغالب هو أن الإنهاء يتم من قبل الموكل، ومع ذلك يجني ثمار نشاط ومجهود الوكيل^(٦).

ويشترط لاستحقاق الوكيل لمبلغ التعويض متى تم إنهاء الوكالة التجارية من جانب الموكل ثلاثة شروط ألا وهي^(٧):

١- إنهاء الموكل للوكالة بإرادته المنفردة.

٢- نشوء ضرر يلحق بالوكيل نتيجة إنهاء الوكالة أو عدم تجديدها.

٣- تعسف الموكل في أعمال حقه في عزل الوكيل.

(١) د. ماجد محمد خليفة، الوكالة التجارية، رسالة دكتوراه، كلية الحقوق، جامعة القاهرة، سنة ١٩٧٧، ص ٤١٠.

(٢) د. نبيل محمد أحمد صبيح، دور وكلاء العقود في التجارة الدولية، دار النهضة العربية، ١٩٩٥، ص ٩٠.

(٣) د. ثروت حبيب، دروس في القانون التجاري، العقود التجارية والإفلاس والأوراق التجارية وعمليات البنوك، مكتبة الجلاء الجديدة بالمنصورة ١٩٨٣-١٩٨٤، ص ١٢٥ وما بعدها.

(٤) د. ماجد محمد خليفة، الوكالة التجارية، مرجع سابق، ص ٤١٠.

(٥) د. ثروت حبيب، دروس في القانون التجاري، مرجع سابق، ص ١٢٨.

(٦) د. نبيل محمد أحمد صبيح، دور وكلاء العقود في التجارة الدولية، مرجع سابق، ص ٩٠.

(٧) د. هاني محمد دويدار، النظام القانوني للتجارة، العقود التجارية، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، لبنان، ١٩٩٧، ص ١٠٧.

ولما كان الموكل يضمن الضرر الذي يلحق بالوكيل من جراء عزله في وقت غير مناسب أو بغير عذر مقبول، فإن الوكيل وفي المقابل يضمن كل ما ينجم عن اعتزاله للوكالة في وقت غير مناسب أو بغير مبرر، هذا مع الأخذ في الاعتبار أن هناك حالات لا يستحق فيها التعويض، ومثال ذلك أن يكون العزل أو الاعتزال قد تم في وقت مناسب أو بعذر مقبول، كما لو عزل الموكل وكيله بعد إتمام العمل المعهود إليه به وقبل البدء في عمل جديد حتى ولو لم تنته مدة الوكالة. وكذلك إذا اعتزال الموكل التجارة كلية أو اعتزل التعامل في البضائع التي كانت محلاً للوكالة، إلى غير ذلك من الأسباب المشروعة التي تبرر اعتزال الوكيل للوكالة في وقت مناسب وبعذر مقبول^(١)، ويكون ذلك في حالة المرض أو في حالة قيام مانع مشروع آخر^(٢)، فإذا ترتبت نتائج انتهاء الوكالة ثم تبين أنه لم يكن هناك مرض أو مانع آخر يبرر عدوله يكون مسئولاً تجاه الموكل عن الأضرار التي تلحق به من جراء اعتزاله للوكالة^(٣)، ولا يخرج ذلك كله بطبيعة الحال عما تقضي به القواعد العامة للوكالة العادية^(٤).

المطلب الثالث

الضمانات القانونية لإستيفاء الوكيل التجاري حقوقه

لا يتمتع وكيل العقود في النظام السعودي بأية ضمانات لاستيفاء حقوقه قبل الموكل، حيث لم يتضمن نظام الوكالات التجارية السعودي ولائحته التنفيذية أية نصوص تكفل للوكيل التجاري استيفاء المبالغ المستحقة له قبل الموكل نتيجة لتنفيذه للوكالة^(٥).

ونناشد المنظم السعودي في هذا الصدد بتعديل نظام الوكالات التجارية ولائحته التنفيذية، بحيث يتضمن نصوصاً صريحة لمعالجة مسألة الضمانات التي تكفل للوكيل التجاري استيفاء كافة مستحقاته المالية، ونقترح يكون النص كالتالي " ١- للوكيل فضلاً عن حقه في حبس البضائع الموجودة لديه الحق في ممارسة حق الامتياز على البضائع وغيرها من الأشياء التي يرسلها إليه الموكل أو يودعها لديه أو يسلمها له.

(١) د. سميحة القليوبي، شرح العقود التجارية، دار النهضة العربية، ١٩٩٢، ص ١٢٠.
(٢) د. هاني محمد دويدار، النظام القانوني للتجارة، العقود التجارية، مرجع سابق، ص ١٠٧.
(٣) د. ادوارد عيد، العقود التجارية وعمليات المصارف، بيروت، ١٩٦٨، فقرة ٧١.
(٤) د. أحمد شوقي عبد الرحمن، النظرية العامة للالتزام، العقد والإرادة المنفردة، في الفقه وقضاء النقض المصري والفرنسي، منشأة المعارف بالإسكندرية، ٢٠٠٤، ص ٢٦٢.
(٥) د. محمد حسن الجبر، العقود التجارية وعمليات البنوك، مرجع سابق، ص ١١٩.

٢- يشمل الامتياز أجر الوكيل وكافة المصاريف والمبالغ التي يقوم بدفعها نيابة عن الموكل أو يفرضها له هذا بالإضافة للمبالغ التي تستحق للوكيل بسبب الوكالة سواء أنفقت قبل تسليم البضائع أو الأشياء أم أثناء وجودها في حيازة الوكيل".

٣ - امتياز الوكيل التجاري مقدم على كافة الامتيازات الأخرى، ما عدا الضرائب والرسوم المستحقة للدولة والمصاريف القضائية".

هذا ويختلف الوكيل التجاري عن الوكيل بالعمولة، حيث أن المادة التاسعة عشر من نظام المحكمة التجارية تجعل من المبالغ المستحقة للوكيل بالعمولة تجاه الموكل من الحقوق الممتازة، حيث تنص على أن " كل وكيل بعمولة له الحق أن يتقدم في استيفاء جميع ما صرفه على أمتعة مرسله له من محل آخر برسم البيع لحساب موكله من نفس قيمتها إذا كانت موجودة لديه أو مودعة في مخزن الجمرك أو حملت إليه بموجب قائمة الإرسالية".

وبناءً عليه يكون للوكيل بالعمولة وفقاً لأحكام المادة التاسعة عشرة من نظام المحكمة التجارية، حق الأولوية على الثمن المتحصل من الأشياء المكلف ببيعها، ومن ثم يتقدم على غيره من دائني الموكل لاستيفاء المبالغ المستحقة له نتيجة تنفيذه لالتزامه ببيع هذه الأشياء، وعلى الرغم من أن هذا النص لم يشر إلا إلى الوكيل بالعمولة في البيع، إلا أن الفقه^(١) يرى استفادة الوكيل بالعمولة من هذا الامتياز حتى في حالة الشراء متى قام بشراء أية أشياء لمصلحة الموكل، وعللوا ذلك بجواز القياس في هذا الصدد، ناهيك عن أن كافة التشريعات المقارنة لا تفرق بين الوكيل بالعمولة في البيع أو في الشراء.

يتضح لنا مما تقدم أن وكيل العقود يعتبر وبحق مجرد دائن عادي بالمبالغ المستحقة له قبل الموكل، بيد أن صفته كدائن تمنحه الحق في استعمال حق الحبس الذي تقره القواعد العامة كي يستطيع حث الموكل (المدين) على الوفاء بالمبالغ المستحقة له.

ومن هذا المنطلق يجوز للوكيل التجاري حبس الأشياء المملوكة للموكل وتكون في حيازته، وبالتالي إذا لم يف الموكل بهذه المبالغ اختياراً جاز للوكيل طلب بيع هذه الأشياء جبراً، وفقاً لإجراءات بيع الأشياء المرهونة رهناً تجارياً، ولكنه لا يتمتع بأي امتياز على الثمن المتحصل من عملية البيع، ومن ثم يستوفي مستحقاته بعد الدائنين أصحاب الحقوق الممتازة، فإذا لم يكف الثمن للوفاء بالديون العادية فإنه يخضع لقسمة الغرماء.

ولما كان الحق في الحبس تقوم على فكرة الرهن الحيازي لهذه الأشياء لمصلحة الوكيل التجاري، فإنه يشترط لاستعمال حق الحبس والاحتجاج به على الغير، أن تكون هذه الأشياء موجودة في حيازة الوكيل التجاري، وهذا لن يتحقق إلا إذا كانت هذه البضائع في مخازنه أو في حيازة شخص

(١) . أكثم الخولي، دروس في القانون التجاري السعودي، معهد الإدارة العامة، الرياض، ١٣٩٤، بند، د. محمد حسن الجبر، العقود التجارية وعمليات البنوك، مرجع سابق، ص ١٠٣، د. عبد الرحمن قرمان، العقود التجارية وعمليات البنوك، مرجع سابق، ص ٨٣.

آخر يحوزها لحسابه على الأقل، ومثال ذلك أن تكون تلك البضائع مودعه لحساب الوكيل التجاري في مخازن الجمرك أو في مخزن عام، أو أن تكون مرسلة في الطريق، وفي هذه الحالة يشترط أن تتحقق له الحيابة الرمزية لهذه البضائع وذلك بحيابته قائمة الإرسالية التي يتم النقل بموجبها.

وبناءً عليه إذا خرجت هذه البضائع من حيابة الوكيل التجاري، فقد حقه في حبس تلك البضائع، ولا يجوز له استردادها لممارسة هذا الحق عليها، اللهم إلا في حالة واحدة، ألا وهي أن تكون تلك البضائع قد خرجت من حيابته رغباً عنه أي دون رضاه^(١).

كما نناشد المنظم السعودي أن يضمن نظام الوكالات التجارية نصاً صريحاً مفاده أنه " يتبع في التنفيذ على البضائع والأشياء الموجودة في حيابة الوكيل التجاري إجراءات التنفيذ على الشيء المرهون رهناً تجارياً.

ومع ذلك إذا كان الوكيل مكلفاً ببيع البضائع أو الأشياء التي في حيابته جاز له التنفيذ عليها ببيعها دون حاجة إلى اتباع الإجراءات المشار إليها في الفقرة السابقة إلا إذا تعذر عليه تنفيذ تعليمات الموكل في شأن البيع".

ونناشد المنظم السعودي أن يضمن نظام الوكالات التجارية نصاً مفاده أنه " ١. يشترط لممارسة حق الحبس أن يكون الوكيل حائزاً لبضائع أو لأشياء لحساب الموكل، وتتحقق هذه الحيابة في الحالات الآتية:

- أ. إذا تسلم الوكيل البضائع أو الأشياء فعلاً.
 - ب. إذا وضعت البضاعة تحت تصرفه الوكيل في الجمرك أو في مخزن عام أو خاص.
 - ج. إذا كان الوكيل يحوز البضاعة قبل وصولها بمقتضى سند شحن أو أية وثيقة نقل أخرى.
 - د. إذا صدر الوكيل البضاعة وظل حائزاً لها بمقتضى سند شحن أو أية وثيقة نقل أخرى.
- ٢ - إذا تم بيع البضائع أو الأشياء وسلمت إلى المشتري، انتقل امتياز الوكيل إلى ثمن البضاعة".

وفي هذا الصدد أثير تساؤل غاية في الأهمية، ألا وهو هل يشترط وجود ارتباط بين الأشياء التي يمارس عليها الوكيل التجاري حق الحبس والمبالغ التي يمارس عليها حق الحبس من أجل استيفائها؟

ذهب جانب من الفقه^(٢) إلى القول بأنه لا يشترط وجود مثل هذا الارتباط، ومن ثم يحق للوكيل التجاري ممارسة حق الحبس، حتى وإن كانت المبالغ المستحقة له في ذمة الموكل ناشئة عن عقد

^(١) د. عبد الرحمن قرمان، العقود التجارية وعمليات البنوك، مرجع سابق، ص ٨١.
^(٢) د. محمد حسن الجبر، العقود التجارية وعمليات البنوك، مرجع سابق، ص ١٠٢، د. مصطفى كمال طه، القانون التجاري، مؤسسة الثقافة الجامعية، الإسكندرية، ١٩٨٠، بند ٤٥٠، د. علي البارودي، القانون التجاري اللبناني، الدار المصرية للطباعة والنشر، بيروت، ١٩٧٢، ج ٢، بند ٦٠.

آخر غير العقد الذي توجد بسببه هذه الأشياء لدى الوكيل، وهذا يعني أنه يجوز للوكيل حبس البضاعة ضماناً لجميع المبالغ المستحقة له قبل الموكل ولو لم تكن لها صلة مباشرة بالبضاعة.

وذهب جانب آخر من الفقه^(١) إلى القول بأنه لا بد من التفرقة بين حالتين ألا وهما:

الحالة الأولى: إذا كانت العلاقة بين الوكيل والموكل مستمرة يصعب تصفية كل حالة فيها على حده:

وفي هذه الحالة لا يشترط وجود ارتباط بين الشيء المحبوس والمبالغ المحبوس من أجلها، نظراً لأن هذا الأمر يأخذ حكم الحساب الجاري الذي لا يجوز تجزئته مفرداته.

الحالة الثانية: إذا كانت العلاقة بين الوكيل والموكل ليست مستمرة ويسهل تصفية كل حالة فيها على حده:

ففي هذه الحالة لا بد من وجود ارتباط بين الشيء المحبوس والمبالغ المحبوس من أجلها، ويرجع ذلك بطبيعة الحال إلى الارتباط بين الشيء المحبوس والمبالغ المحبوس من أجلها يعتبر شرطاً من الشروط التي تقرها القواعد العامة هذا من ناحية، ومن ناحية أخرى لا يتضمن نظام المحكمة التجارية أي نص يقضي بغير ذلك.

ونناشد المنظم السعودي يحسم هذا الجدل الفقهي، وأن ينص وبشكل صريح في نظام الوكالات التجارية على أن " للوكيل التجاري حق حبس البضائع والأشياء، وذلك بصرف النظر عما إذا كان الدين قد نشأ عن أعمال تتعلق بالبضائع أو الأشياء التي لا تزال في حيازة الوكيل أو ببضائع أو أشياء أخرى سبق إرسالها إليه أو إيداعها عنده أو تسليمها له".

(١) د. عبد الرحمن قرمان، العقود التجارية وعمليات البنوك، مرجع سابق، ص ٨٢.

المبحث الرابع

تجارب بعض الدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية

حول سياسات المنافسة فيما يتعلق بالوكالات التجارية

لا شك أن ما يشهده العالم اليوم من تطورات متسارعة لاسيما في مجال التجارة الالكترونية، يتطلب إعادة النظر من جانب الدول في سياساتها، وذلك حتى يتسنى لها الاستفادة من تجارب الدول الأخرى التي حققت نجاحاً ملحوظاً فيما يتعلق بسياسة المنافسة في مجال الوكالات التجارية.

ويرجع ذلك بطبيعة الحال إلى أن الدول ستلجأ حتماً نتيجة لتلك التطورات الهائلة في مجال التجارة الالكترونية، إلى تسويق منتجاتها عبر شبكة الانترنت حتى تستطيع الوصول إلى أكبر عدد ممكن من المستهلكين والاستعاضة بشبكة الانترنت عن الوكلاء التجاريين في مجال تسويق وتوزيع منتجات الشركات الأجنبية، بيد أن ذلك لا يعني بالضرورة إنهاء دور الوكلاء التجاريين كليا، لكونه نظام لا يمكن لأية دولة الاستغناء عنه، لاسيما وأنه يعتبر الوسيلة الأساسية في تسويق منتجات الشركات التجارية، وكل ما في الأمر أن الشركات ستبذل قصارى جهدها في محاولة الوصول إلى أكفأ العناصر من الوكلاء التجاريين، وبالتالي لن يكون هناك مكان للوكلاء المتخاذلين في أداء أعمالهم أو الذين لا يطورون من أنفسهم بما يتواءم مع ما طرأ على المجتمع من تطورات، ومن هذا المنطلق سيكون البقاء فقط بالسوق للوكلاء التجاريين الذين لديهم القدرة على تطوير أنفسهم وإضافة ميزة تنافسية للسلع التي يقومون بترويجها وتوزيعها، ومن ثم يكون الوكلاء مطالبين بالبحث عن طرق جديدة وابتداع آليات جديدة تمكنهم من تسويق المنتجات وتوزيعها على أكمل وجه بما يحقق أعلى المكاسب والأرباح للموكل (المنتج).

وفي ضوء ما تقدم سنتناول هذا المبحث في ثلاثة مطالب، وذلك على النحو التالي:

المطلب الأول: التجربة الفنزويلية.

المطلب الثاني: التجربة الكورية.

المطلب الثالث: التجربة اليابانية.

المطلب الأول

التجربة الفنزويلية

لقد قامت الحكومة الفنزويلية بإصدار قانون للمنافسة بتاريخ ١٩٩٢/١/١، ويحكم هذا القانون أي نشاط احتكاري من شأنه التأثير على السوق، ولم يكن هذا القانون قاصراً فقط على الأنشطة التي تتم داخل الأراضي الفنزويلية، بل شمل أيضاً تلك الأنشطة التي تتم خارج فنزويلا.

ولقد كرس المشرع الفنزويلي بموجب هذا القانون مبدأ غاية في الأهمية، وتمثل هذا المبدأ في حظر ممارسة بعض الأنشطة، ويمكن تقسيم تلك الأنشطة المحظورة إلى نوعين **ألا وهما:**

أولاً: الأنشطة التي من شأنها التأثير بالسلب على آليات السوق وتركيبته في فنزويلا.

ثانياً: الأنشطة التي تؤثر بالسلب على المنافسة داخل السوق الفنزويلي **ومنها ما يلي:**

١ - يحظر المشرع الفنزويلي أي ممارسة ترمي إلى استغلال وضع الشركة المسيطر في السوق، وبموجب هذا القانون أصبح لا يحق لأي شركة مسيطرة في السوق الفنزويلي أن تفرض شروط تمييزية لنفسها استناداً إلى وضعها المسيطر في السوق، كما لا يجوز لها الامتناع عن التفاوض مع العملاء بخصوص سلعة ما دون إبداء الأسباب التي دفعتها إلى رفض التفاوض مع العملاء، ولا شك أن ذلك من شأنه المحافظة على حقوق العملاء وصيانتها من إساءة استخدام الشركة لوضعها المسيطر في السوق (١).

٢ - كما يحظر المشرع الفنزويلي بموجب هذا القانون أي اتفاق يتضمن ممارسة تأمره تؤثر بالسلب على حرية المنافسة في السوق الفنزويلي، وبنا عليه لا يجوز إبرام أي اتفاق بين الوكلاء التجاريين بغرض تقليص المنافسة بينهما، وبالتالي حظر المشرع الفنزويلي بموجب هذا القانون أن يقوم الوكلاء بتقسيم السوق فيما بينهم من أجل التحكم في السوق فيما يتعلق بسعر منتج معين، لما لذلك من آثار سلبية جمة على الاقتصاد الفنزويلي.

٣ - ولا يجوز وفقاً للقانون الفنزويلي أن يتلاعب أي من الوكلاء التجاريين ببعض عوامل الإنتاج لمنتج ما أو التحكم في توزيعه على نحو يلحق الضرر بالوكلاء الآخرين، بل ويحظر القانون الممارسات التي يكون من شأنها التأثير بالسلب على الوكلاء التجاريين الآخرين والذين يعملون في نفس المنطقة.

٤ - وأخيراً حظر المشرع الفنزويلي كافة الممارسات الاحتكارية التي ترمي إلى السيطرة على التركيز الاقتصادي للشركات.

ومن وجهة نظر الحكومة الفنزويلية فإن التدخل الحكومي في السوق ليس وحده الذي يمثل عائقاً أمام التجارة، بل إن هناك ممارسات أخرى تقف عثرة أمام مباشرة التجارة على نحو يكفل حرية المنافسة في السوق، ولعل من أبرز تلك الممارسات إبرام الوكلاء التجاريين اتفاقيات لإنشاء أحلاف تجارية بغرض التأثير على السوق وتوجيهه كما يرغبون، وذلك على النحو الذي يحقق مصالحهم وأهدافهم.

وبناء على ما تقدم اقترحت الحكومة الفنزويلية ضرورة العمل على إيجاد نظام قانوني متكامل يحكم النشاط الاقتصادي برمته، وذلك بهدف حماية المنافسة، لأنه لا يمكن التسليم بوجهة النظر

(١) طارق عبد الرحمن الزهد ، مستقبل الوكالات التجارية في المملكة العربية السعودية في ظل التطورات التجارية الدولية ، الغرفة التجارية الصناعية بالمنطقة الشرقية ، ١٤٢٤ هـ ، ص ٣٠ وامبعدها.

القائلة بأن التركيز الاقتصادي في السوق من شأنه وجود الممارسات الاحتكارية وزيادتها، ويرجع ذلك بطبيعة الحال إلى كونها نظرة ضيقة وغير موضوعية، ولذلك قامت فنزويلا بمراجعة كافة القوانين التي تتضمن نصوصاً تعيق حرية المنافسة في السوق، ووضعت برامج اقتصادية تكفل المنافسة الحقيقية بالسوق (١).

ونناشد المنظم السعودي أن يحذو حذو المشرع الفنزويلي في هذا الصدد ، بحيث ينص في نظام الوكالات التجارية صراحة على حظر كافة الأنشطة التي من شأنها التأثير بالسلب على آليات السوق وتركيبته في المملكة العربية السعودية، هذا بالإضافة إلى حظر كافة الأنشطة التي تؤثر بالسلب على المنافسة داخل السوق السعودي، لاسيما الممارسات التي ترمي إلى استغلال وضع الشركة المسيطر في السوق، وكذلك الممارسات التأميرية، هذا فضلاً عن حظر التلاعب من جانب الوكلاء التجاريين ببعض عوامل الإنتاج لمنتج ما أو التحكم في توزيعه على نحو يلحق الضرر بالوكلاء الآخرين، وأخيراً حظر كافة الممارسات الاحتكارية التي ترمي إلى السيطرة على التركيز الاقتصادي للشركات في السوق السعودي.

المطلب الثاني

التجربة الكورية

لقد سنت الحكومة الكورية قانوناً يحكم الممارسات الاحتكارية، ولم يكن الأمر قاصراً فقط على تلك الممارسات الاحتكارية المتعلقة بحقوق الملكية الفكرية، بل شمل كافة الممارسات الاحتكارية في العقود الدولية من شأنه التأثير بالسلب على حرية المنافسة في السوق، ويؤكد ذلك نص المادة (٣٢) من هذا القانون.

ولعل من أبرز تلك الممارسات السلبية التي يقوم بها الوكلاء التجاريين والتي تؤثر بالسلب على المنافسة في السوق، وضع قيود على طرق توزيع المنتجات وأسعارها، وإنهاء العقود بطريقة غير عادلة، ووضع التزامات ظالمة على أحد أطراف العقد، والتحكم بشكل غير مقبول في كمية المبيعات مما يتسبب في رفع أسعار السلع، وكذلك التدخل بطريقة غير عادلة في شؤون مستوردي السلع الموازية، وهو ما دفع اللجنة الكورية المعنية بتطبيق قانون المنافسة بإعداد دليل ارشادي حول الممارسات التجارية الاحتكارية المتعلقة بالواردات الموازية، وذلك بغرض توعية قطاع

(١) أ. طارق عبد الرحمن الزهد ، مستقبل الوكالات التجارية في المملكة العربية السعودية في ظل التطورات التجارية الدولية ، المرجع السابق ، ص ٣٣.
ولمزيد من التفاصيل حول التجربة الفنزويلية في مجال سياسات المنافسة راجع:

World trade organization, working group on the interaction between trade and competition policy, "communication from Venezuela" document No(WT/WGTCP/W/86),22september,1998,downloaded from the WTO website <http://www.wto.org>.

الأعمال في هذا المجال، لمعرفة ما إذا كان وضع قيود على الواردات الموازية قانوني أم غير قانوني (١).

ومما ينبغي التنويه إليه من استقراء التجربة الكورية أن الحكومة تشددت في أحكامها فيما يتعلق بالممارسات الاحتكارية، ويؤكد ذلك ما حدث في الاتفاق المبرم بين شركة Mircom الكورية وشركة Applied learning international Inc الأمريكية، حيث تضمن العقد المبرم بين الشركتين بنداً يحظر على الشركة الكورية التعاقد مع وكيل فرعي بدون اتفاق مكتوب مع الشركة الأمريكية.

ووفقاً للقانون الكوري فإن هذا البند يعتبر ممارسة تجارية احتكارية، وبالتالي فهو بند غير قانوني، وبناء عليه حكمت اللجنة المختصة بتطبيق القانون بإلغاء هذا البند.

ونأمل أن يتبنى المنظم السعودي نفس موقف المشرع الكوري فيما يتعلق بحظر كل ما من شأنه التأثير بالسلب على حرية المنافسة في السوق، وذلك بموجب نصوص صريحة وقاطعة في نظام الوكالات التجارية، ونأمل أيضاً أن يتبنى المنظم السعودي موقفاً أكثر تشدداً بخصوص كافة الممارسات الاحتكارية نظراً لتأثيرها السلبي على حرية المنافسة في السوق السعودي، وذلك من منطلق أن اتخاذ مثل هذا الموقف يعود بالنفع على الاقتصاد الوطني.

المطلب الثالث

التجربة اليابانية

لقد استقرت الحكومة اليابانية على أن هناك علاقة تكاملية بين قوانين التجارة وما يترتب على تطبيق سياسات المنافسة من آثار، نظراً لأن دخول قانون منع الاحتكار حيز التنفيذ في اليابان كان له عظيم الأثر في نهضة الاقتصاد الوطني الياباني وتدعيمه، حيث أن قوانين المنافسة من شأنها ازدهار التجارة والحد من الممارسات الاحتكارية في السوق.

وبناءً عليه بذلت اللجنة المسؤولة عن تطبيق قانون منع الاحتكار في اليابان أقصى ما في وسعها للعمل على تطبيق القانون على النحو الأكمل، وكانت الغاية من وراء ذلك هو بسط السيطرة على بعض الممارسات الاحتكارية لبعض الوكلاء التجاريين الذين يقومون ببعض الممارسات السلبية

(١) أ. طارق عبد الرحمن الزهد ، مستقبل الوكالات التجارية في المملكة العربية السعودية في ظل التطورات التجارية الدولية ، المرجع السابق ، ص ٣٣ .
ولمزيد من التفاصيل حول التجربة الكورية في مجال سياسات المنافسة راجع :

World trade organization, working group on the interaction between trade and competition policy, "communication from republic of Korea" document No(WT/WGTCP/W/105) 23 october,1998,downloaded from the WTO website <http://www.wto.org>

التي تؤثر على مستوردي الواردات الموازية، باعتبارها تدخل ضمن الممارسات ذات الطبيعة الاحتكارية غير المشروعة وفقاً لقانون منع الاحتكار الياباني^(١).

ولعل من أبرز تطبيقات قانون منع الاحتكار الياباني أن اللجنة المنوط بها تطبيق القانون المذكور، رفضت اعتبار الوكلاء اليابانيون هم الوحيدون (الحصريون) للبورسلين الهنغاري، نظراً لكونه مخالف لقانون منع الاحتكار الياباني، ويرجع ذلك إلى أنهم حظروا على غيرهم من الوكلاء استيراد هذا المنتج بالمخالفة لأحكام القانون.

ونوصي بأن ينحو المنظم السعودي منحى المشرع الياباني فيما يتعلق بإبراز تلك العلاقة التكاملية بين قوانين التجارة وما يترتب على تطبيق سياسات المنافسة من آثار، وذلك استناداً إلى أن تبني تلك السياسة في نظام الوكالات التجارية بعد تعديله، من شأنه بسط السيطرة على كافة الممارسات السلبية من جانب الوكلاء التجاريين، وهو ما ينعكس بالإيجاب وبدون أدنى شك على تطبيق سياسة المنافسة داخل السوق السعودي على أكمل وجه، الأمر الذي يترتب عليه تحقيق نمو وازدهار للاقتصاد السعودي.

^(١) أ. طارق عبد الرحمن الزهد ، مستقبل الوكالات التجارية في المملكة العربية السعودية في ظل التطورات التجارية الدولية ، المرجع السابق ، ص ٣٦.

ولمزيد من التفاصيل حول التجربة الكورية في مجال سياسات المنافسة راجع :

World trade organization, working group on the interaction between trade and competition policy, “communication from Japan ” document No(WT/WGTCP/W/52) ,1998,downloaded from the WTO website <http://www.wto.org>.

الخاتمة

يعد موضوع الوكالات التجارية من أهم المسائل التي تحتاج إلى إعادة نظر من جانب المنظم السعودي، وذلك لمعالجة كافة أوجه القصور في النظام الحالي، ناهيك عن ضرورة الاستفادة من تجارب بعض الدول التي حققت نجاحاً كبيراً في هذا المجال، لاسيما وأن الدول في عصرنا الحالي تقوم بتسويق منتجاتها عبر شبكة الانترنت، نتيجة لتلك التطورات الهائلة في مجال التجارة الالكترونية، حتى تستطيع الوصول إلى أكبر عدد ممكن من المستهلكين، بيد أن ذلك لا يعني بالضرورة إنهاء دور الوكلاء التجاريون كلية.

ولما كان من الأمور المسلم بها أن نظام الوكالات التجارية يعتبر هو الوسيلة الأساسية في تسويق المنتجات، فإنه لا يمكن لأية دولة على الإطلاق الاستغناء عنه، ومن هنا تبرز أهمية هذا الموضوع، ومن ثم فقد اخترت هذا الموضوع ليكون عنواناً لموضوع بحثي، وقد تناولت هذا البحث بالدراسة والتحليل والمقارنة، للوقوف على حقيقة المركز القانوني للوكيل التجاري من حيث حقوقه والتزاماته ومسئوليته، وذلك في أربعة مباحث وذلك على النحو التالي:

تناولت في المبحث الأول: ماهية الوكالة التجارية وشروط ممارسة مهنة وكالة العقود، وتوصلت فيه إلى عدة نتائج ألا وهي:

أولاً: تعتبر الوكالة التجارية من أبرز الآليات القانونية التي ابتدعها الفكر القانوني لتسهيل التعامل في المعاملات التجارية بين التجار والمستهلكين، ولا يجوز بأي حال من الأحوال إنكار الدور الذي تضطلع به في تسويق المنتجات، على الرغم مما شهده العالم من طفرات هائلة في مجال التجارة الالكترونية عبر شبكة الانترنت.

ثانياً: لم يتناول نظام الوكالات التجارية السعودي سوى وكالة العقود فقط، دون صور الوكالات التجارية الأخرى كالوكالة بالعمولة والممثلين التجاريين، فما جاء به من أحكام، وخاصة اللائحة التنفيذية تدل بدون شك على ذلك.

ثالثاً: كان المنظم السعودي موفق إلى حد كبير حينما أصدر القرار الوزاري رقم (١٠١٣) بتاريخ ١٤١٢/٩/١٧ هـ ليوسع من نطاق سريان أحكام نظام الوكالات التجارية ولائحته التنفيذية، ليشمل الوكلاء عن المشروعات الوطنية والموزعين الفرعيين، ويعد ذلك مسلكاً محموداً من جانب المنظم السعودي، حيث كان النظام قبل صدور هذا القرار يحقق مصلحة الموكلين الأجانب على حساب المنتجين السعوديين، نظراً لأن النظام كان لا ينطبق على من يقوم بهذا العمل لمصلحة المنتج المحلي في المملكة، ولذلك نص المنظم في المادة الأولى من هذا القرار على أنه " تسري في شأن الوكلاء عن المشروعات الوطنية والموزعين الفرعيين أحكام نظام الوكالات التجارية ولائحته التنفيذية". ولم يقف الأمر عند هذا الحد، بل ألزمتهم المادة الثانية من القرار بالقيود في سجل الوكالات التجارية، شأنهم في ذلك شأن الوكلاء عن المنتج الأجنبي.

رابعاً: يجب أن يكون الوكيل التجاري أميناً على رعاية المصالح الوطنية، ومقدراً لأهمية دوره لما لذلك من أثر بالغ على الاقتصاد الوطني، ومن ثم يتعين أن تتوفر فيمن يمارس تلك المهنة جملة شروط، وهي أن يكون الوكيل التجاري سعودي الجنسية، وأن يكون موضوع الوكالة عملاً تجارياً، وأن يكون عقد الوكالة التجارية مكتوباً ومحدداً لحقوق الطرفين والتزاماتهما قبل المستهلك، وأن يكون الوكيل مقيداً في السجل التجاري وفي سجل الوكلاء التجاريين، وأخيراً لا بد من توافر شروط معينة فيما يتعلق بصفة الموكل.

أما المبحث الثاني من هذه الدراسة فقد خصصته للوقوف على حقوق والتزامات الوكيل التجاري في النظام السعودي وانتهيت فيه إلى عدة نتائج ألا وهي:

أولاً: يتميز عقد الوكالة التجارية بأنه من عقود المعاوضة، ومن هذا المنطلق فإنه يترتب التزامات متبادلة على كل من طرفيه، ومن ثم فإن التزامات كل طرف منهما تمثل حقوقاً للطرف الآخر، وبناء عليه يجب أن تؤخذ بعين الاعتبار حقوق المستهلك عند مباشرة تلك الحقوق والالتزامات.

ثانياً: يتمتع الوكيل التجاري بمباشرة بعض الحقوق أهمها، حق وكيل العقود في الحصول على أجره الوكالة، وحق الوكيل في تمكينه من تنفيذ التزاماته تجاه العملاء، وحق الوكيل في استرداد المبالغ التي أنفقها نيابة عن الموكل.

ثالثاً: يلتزم الوكيل التجاري ببعض الالتزامات وهي، الالتزام بالقيام بالعمل المكلف به، والالتزام الوكيل التجاري بأن يفصح عن صفته القانونية، والالتزام بالمحافظة على أشياء ومصالح الموكل، والالتزام بتوفير الصيانة وقطع الغيار.

أما المبحث الثالث فقد خصصته لدراسة المسؤولية القانونية للوكيل التجاري في النظام السعودي، وخلصت فيه إلى النتائج التالية:

أولاً: يعتبر كل من الموكل (المنتج) والوكيل هما طرفا عقد الوكالة التجارية، ومن ثم فإن العميل يعتبر أجنبياً عن عقد الوكالة التجارية، ولذلك فإنه لا يكتسب أية حقوق من هذا العقد، وفي ذات الوقت لا يتحمل بأية التزامات، وبعد ذلك محض تطبيق لمبدأ نسبية آثار العقد، والذي يعتبر وبحق من أهم المبادئ القانونية المسلم بها في مجال العقود، بيد أن المنظم السعودي ألزم كل من الموكل والوكيل في المادة السادسة من نظام الوكالات التجارية أن يحددوا في عقد الوكالة الحقوق والالتزامات التي يتمتع بها كل منهما تجاه العميل فيما يتعلق بتأمين قطع الغيار والصيانة، كما ألزم المنظم السعودي وكيل العقود والموزع بتوفير قطع الغيار والصيانة للعميل وبأسعار معقولة، ولعل ما دفع المنظم السعودي إلى تبني هذا الموقف هو مواجهة الصعوبات التي تواجهه عند مطالبته للموكل بتنفيذ التزاماته التي تنشأ عن العقد الذي أبرمه العميل مع الوكيل، لاسيما إذا كان الموكل (المنتج) متواجداً في دولة أجنبية.

ثانياً: يعتبر كل من الوكيل والموزع مسئولان عن كافة الالتزامات المقررة نظاماً في مواجهة المستهلكين، متى تعاقد الوكيل أو الموزع الأصلي مع موزعين فرعيين في منطقة وكالته.

ثالثاً: إذا تجاوز الوكيل حدود سلطاته الممنوحة له وفقاً لأحكام النظام، فإن أعماله لا يلتزم بها الموكل إلا إذا أقرها، ومن ثم إذا رفض الموكل إجازة تلك الأعمال، انعقدت مسؤولية الوكيل عن تلك الأعمال في مواجهة الغير.

أما المبحث الرابع والأخير من هذه الدراسة فقد خصصته لعرض تجارب بعض الدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية حول سياسات المنافسة فيما يتعلق بالوكالات التجارية وانتهيت فيه إلى عدة نتائج ألا وهي:

أولاً: على الرغم من التزايد المطرد لاستعمال شبكة الانترنت في التجارة الالكترونية، إلا أن دور الوكلاء التجاريين لا يمكن إنكار أهميته كلية، لكونه نظام يمثل الوسيلة الأساسية في تسويق المنتجات، ولا يمكن لأية دولة الاستغناء عنه.

ثانياً: تلتزم الدول بالعمل على تحديث تشريعاتها بما يتواءم مع الثورة التكنولوجية العالمية، وإصدار تشريعات جديدة، لاسيما وأن الانضمام لمنظمة التجارة العالمية يتطلب وجود مثل هذه التشريعات المتطورة بغرض تلافي السلبات في التشريعات الموجودة والتي لا تتواءم مع التطورات التي لحقت بالمجتمع الدولي في مجال التجارة الالكترونية.

التوصيات

ولقد توصلت من خلال هذه الدراسة إلى جملة من التوصيات ألا وهي:

أولاً: نرى أن من أخطر الآفات السلبية في موضوع الوكالة التجارية مسألة الوكالة الصورية، ومن هذا المنطلق لابد من تضمين النظام جزاءً رادعاً لكل من تسول له نفسه التحايل على أحكام النظام ولائحته التنفيذية، ولذلك نقترح تعديل نص المادة الرابعة من النظام والتي تنص على أن " كل من يخالف أحكام هذا النظام ولائحته التنفيذية يعاقب بغرامة لا تقل عن خمسة آلاف ريال ولا تتجاوز خمسين ألف ريال مع نشر العقوبة على نفقة المخالف وذلك دون إخلال بحق من لحقه ضرر من المخالفة في المطالبة بالتعويض.

فإن كانت المخالفة منسوبة لأجنبي أو لشركة سعودية فيها شريك أو أكثر غير سعودي أصبحت العقوبة بالإضافة إلى الغرامة تصفية الأعمال إدارياً مع جواز الحرمان من ممارسة التجارة دائماً أو لمدة معينة، ويجوز لوزير الداخلية الأمر بترحيل الأجنبي من البلاد في ضوء العقوبة المحكوم بها، وعلى وزارة التجارة إبلاغه عن الأجنبي أو الشريك الغير سعودي."

ونناشد المنظم بأن يكون النص كما يلي " يعاقب كل من يخالف أحكام هذا النظام ولائحته التنفيذية بغرامة لا تقل عن خمسين ألف ريال ولا تتجاوز مليون ريال مع نشر العقوبة على نفقة المخالف وذلك دون إخلال بحق من لحقه ضرر من المخالفة في المطالبة بالتعويض.

فإن كانت المخالفة منسوبة لأجنبي أو لشركة سعودية فيها شريك أو أكثر غير سعودي أصبحت العقوبة بالإضافة إلى الغرامة تصفية الأعمال إدارياً مع جواز الحرمان من ممارسة التجارة دائماً

بالمملكة ويلتزم وزير الداخلية بإصدار قرار بترحيل الأجنبي من البلاد في ضوء العقوبة المحكوم بها، وعلى وزارة التجارة إبلاغه عن الأجنبي أو الشريك الغير سعودي".

ثانياً: ونرى أنه لا بد من إضافة نص في نظام الوكالات التجارية، يلتزم بموجبه الموكل (المنتج) بالإفصاح عن السعر الحقيقي للسلعة وتحديد هامش ربح للوكيل، لا يجوز للوكيل تجاوزه، بحيث يكون المستهلك على علم بالقيمة الحقيقية للسلعة، ولا يستطيع الوكيل التلاعب بالمستهلك وتحقيق أرباح طائلة على حساب من خلال التلاعب بالأسعار، كما نأمل أن يتضمن هذا النص جزاءات صارمة لكل من تسول له نفسه من الموكلين (المنتجين) والوكلاء التلاعب بالمستهلك ورفع أسعار السلع دون مبرر عن الحد المتفق عليه، ونقترح أن يصل هذا الجزاء إلى حد إلغاء الوكالة ومنع السلع من دخول المملكة، ونقترح أن يضاف النص التالي لنظام الوكالات التجارية بغرض حماية المستهلك " يجب على الموكل (المنتج) أن يعلن على موقعه ثمن السلعة مضافاً إليها أجر الوكيل بشكل واضح ، كما يلتزم الموكل بأن يضمن عقوده التي يسلمها للوكيل هذا الثمن وأجر الوكالة، ويتعين على الوكيل الالتزام بذلك، وإلا تم إلغاء الوكالة مع التزامهم بالتعويض وعلى وجه التضامن في مواجهة المضرور، ويجوز للدولة التي تباع فيها السلعة إلغاء الوكالة ومنع الموكل من بيع منتجاته داخل المملكة، ويشطب الوكيل من سجل الوكلاء التجاريون".

كما نقترح أن تتضمن نماذج العقود التي يسلمها الموكل للوكيل بنداً يتضمن ثمن السلعة ونسبة الربح حتى لا يكون هناك أي فرصة أمام الوكيل للتلاعب في الأسعار، وأن يكون السعر معلناً على موقع الموكل (المنتج) بحسب كل دولة على حده، بحيث يستطيع المستهلك الاطلاع على سعر السلعة التي يرغب في شرائها قبل اللجوء للوكيل التجاري.

ثالثاً: ناشد المنظم السعودي بأن يحسم الخلاف حول درجة العناية المطلوبة من الوكيل التجاري عند تنفيذه للعمل المكلف به، وأن ينص وبشكل صريح على درجة العناية المطلوبة، وأن تكون عناية الرجل الحريص تأسيساً على أنه محترفاً هذه المهنة ويمتلك من الخبرات ما يقتضي تشديد مسؤوليته، كما أنه في جميع الأحوال يحقق أرباحاً طائلة من وراء ما يقوم به من عمل، وبالتالي يجب أن تتناسب مسؤوليته مع كم المزايا والأرباح التي يحققها.

رابعاً: نقترح أن يتضمن نظام الوكالات التجارية نصاً مفاده أن الوكيل التجاري ملتزم بالأمانة والصدق في المحافظة على مصالح كل من الموكل (المنتج) والعميل (المستهلك) في أداء عمله، تأسيساً على أن الوكيل التجاري يعد أميناً على مصالح المستهلك ، ومن ثم نوصي باعتباره خائناً للأمانة إذا خالف الأصول المرعية التي تقتضيها طبيعة وظيفته، هذا فضلاً عن مسؤوليته والتزامه بدفع التعويض المناسب للمضرور من جراء سلوكه، ونقترح أن يكون النص كالتالي " يتعين على الوكيل التجاري أن يؤدي عمله بالأمانة والصدق في مواجهة كل من الموكل (المنتج) والعميل (المستهلك)، ويجب أن يبذل عناية الرجل المحترف في ذلك، ومتى ثبت مخالفته لذلك كان خائناً للأمانة وتطبق عليه عقوبة خيانة الأمانة جنائياً، كما يكون مسئولاً عن دفع التعويض المناسب وفقاً لما تقره المحكمة المختصة للطرف المضرور من جراء فعله".

خامساً: لم يتضمن نظام الوكالات التجارية السعودي ولائحته التنفيذية أية نصوص تكفل للوكيل التجاري استيفاء المبالغ المستحقة له قبل الموكل نتيجة لتنفيذه الوكالة، وبناء عليه ناشد المنظم السعودي بتعديل نظام الوكالات التجارية ولائحته التنفيذية، بحيث يتضمننا نصوصاً صريحة لمعالجة مسألة الضمانات التي تكفل للوكيل التجاري استيفاء كافة مستحقاته المالية، ونقترح يكون النص كالتالي " ١- للوكيل فضلاً عن حقه في حبس البضائع الموجودة لديه الحق في ممارسة حق الامتياز على البضائع وغيرها من الأشياء التي يرسلها إليه الموكل أو يودعها لديه أو يسلمها له.

سادساً: ناشد المنظم السعودي أن يضمن نظام الوكالات التجارية نصاً صريحاً مفاده أنه " يتبع في التنفيذ على البضائع والأشياء الموجودة في حيازة الوكيل التجاري إجراءات التنفيذ على الشيء المرهون رهناً تجارياً.

ومع ذلك إذا كان الوكيل مكلفاً ببيع البضائع أو الأشياء التي في حيازته جاز له التنفيذ عليها ببيعها دون حاجة إلى اتباع الإجراءات المشار إليها في الفقرة السابقة إلا إذا تعذر عليه تنفيذ تعليمات الموكل في شأن البيع.

كما ناشد المنظم السعودي أن يضمن نظام الوكالات التجارية نصاً مفاده أنه " ١. يشترط لممارسة حق الحبس أن يكون الوكيل حائزاً لبضائع أو لأشياء لحساب الموكل، وتتحقق هذه الحيازة في الحالات الآتية:

- ت. إذا تسلم الوكيل البضائع أو الأشياء فعلاً.
- ث. إذا وضعت البضاعة تحت تصرفه الوكيل في الجمرک أو في مخزن عام أو خاص.
- ح. إذا كان الوكيل يحوز البضاعة قبل وصولها بمقتضى سند شحن أو أية وثيقة نقل أخرى.
- ذ. إذا صدر الوكيل البضاعة وظل حائزاً لها بمقتضى سند شحن أو أية وثيقة نقل أخرى.

٢ - إذا تم بيع البضائع أو الأشياء وسلمت إلى المشتري، انتقل امتياز الوكيل إلى ثمن البضاعة".

سابعاً: وناشد المنظم السعودي يحسم هذا الجدل الفقهي حول مسألة ما إذا كان يشترط وجود ارتباط بين الأشياء التي يمارس عليها الوكيل التجاري حق الحبس، والمبالغ التي يمارس عليها حق الحبس من أجل استيفائها؟ وأن ينص وبشكل صريح في نظام الوكالات التجارية على أن " للوكيل التجاري حق حبس البضائع والأشياء، وذلك بصرف النظر عما إذا كان الدين قد نشأ عن أعمال تتعلق بالبضائع أو الأشياء التي لا تزال في حيازة الوكيل أو ببضائع أو أشياء أخرى سبق إرسالها إليه أو إيداعها عنده أو تسليمها له.

ثامناً: ونأمل أن يحذو المنظم السعودي حذو المشرع الفنزيولي ، وينص في نظام الوكالات التجارية صراحة على حظر كافة الأنشطة التي من شأنها التأثير بالسلب على آليات السوق وتركيبته في المملكة العربية السعودية، هذا بالإضافة إلى حظر كافة الأنشطة التي تؤثر بالسلب على المنافسة داخل السوق السعودي، لاسيما الممارسات التي ترمي إلى استغلال وضع الشركة المسيطر في السوق، وكذلك الممارسات التأميرية، هذا فضلاً عن حظر التلاعب من جانب الوكلاء

التجارين ببعض عوامل الإنتاج لمنتج ما أو التحكم في توزيعه على نحو يلحق الضرر بالوكلاء الآخرين، وأخيراً حظر كافة الممارسات الاحتكارية التي ترمي إلى السيطرة على التركيز الاقتصادي للشركات في السوق السعودي.

تاسعاً: ونقترح أن يتبنى المنظم السعودي نفس موقف المشرع الكوري فيما يتعلق بحظر كل ما من شأنه التأثير بالسلب على حرية المنافسة في السوق، وذلك بموجب نصوص صريحة وقاطعة في نظام الوكالات التجارية، ونأمل أيضاً أن يتبنى المنظم السعودي موقفاً أكثر تشدداً بخصوص كافة الممارسات الاحتكارية نظراً لتأثيرها السلبي على حرية المنافسة في السوق السعودي، وذلك من منطلق أن اتخاذ مثل هذا الموقف يعود بالنفع على الاقتصاد الوطني.

عاشراً: نناشد المشرع بضرورة النظر إلى العلاقة التكاملية بين قانون حماية المستهلك وقانون حماية المنافسة وقانون تنظيم الوكالات التجارية بشأن أي تعديل تشريعي مستقبلاً ، ونوصي بأن ينحو المنظم السعودي منحى المشرع الياباني فيما يتعلق بإبراز تلك العلاقة التكاملية بين قوانين التجارة وما يترتب على تطبيق سياسات المنافسة من آثار، وذلك استناداً إلى أن تبني تلك السياسة في نظام الوكالات التجارية بعد تعديله، من شأنه بسط السيطرة على كافة الممارسات السلبية من جانب الوكلاء التجاريين، وهو ما ينعكس بالإيجاب وبدون أدنى شك على تطبيق سياسة المنافسة داخل السوق السعودي على أكمل وجه، الأمر الذي يترتب عليه تحقيق نمو وازدهار للاقتصاد السعودي.

وفي خاتمة هذه الدراسة لا يسعني إلا أن أقول أن موضوع الوكالة التجارية لا غنى عنه في مجال التجارة الدولية، على الرغم مما يكتنفه من بعض الإشكالات، حيث إن إيجابياته أكثر بكثير من سلبياته ، لدرجة جعلته شريان للحياة التجارية ، يعتبر هو الوسيلة الأساسية في تسويق المنتجات، ومن هذا المنطلق لا يمكن لأية دولة على الإطلاق الاستغناء عنه ، وبناءً عليه نرى أن الدول أمام كل هذه التحديات في مجال المنافسة التجارية ستكون ملزمة بالعمل على تحديث تشريعاتها بما يتواءم مع الثورة التكنولوجية العالمية، وإصدار تشريعات جديدة، لاسيما وأن الانضمام لمنظمة التجارة العالمية يتطلب وجود مثل هذه التشريعات المتطورة بغرض تلافي السلبيات في التشريعات الموجودة والتي لا تتواءم مع التطورات التي لحقت بالمجتمع الدولي في مجال التجارة الالكترونية.

المراجع

أولاً : المعاجم ومراجع الفقه الإسلامي:

- ١ - ابن منظور. لسان العرب. ط ٣. ج ١٥. دار صادر للطباعة والنشر: بيروت. ٢٠٠٤.
- ٢ - الخطيب الشربيني الشافعي، نهاية المحتاج الى شرح المناهج، مطبعة ونشر مكتبة مطبعة مصطفى الحلبي، القاهرة.
- ٣ - منصور بن يونس البهوتي، الروض المربع شرح زاد المستنقع، دار الكتاب العربي، بيروت، ١٩٩٦.

ثانياً: المراجع القانونية:

- ١ - أنور طلبة. الوسيط في القانون المدني، المكتب الجامعي الحديث، ٢٠٠١ .
- ٢ - د. آلاء يعقوب النعيمي، التزامات الوكيل التجاري تجاه الموكل بين القواعد العامة ومتطلبات التعامل التجاري، دراسة مقارنة في القانون العراقي بالموازنة مع القانونين الإماراتي والمصري، مجلة الشريعة والقانون، العدد ٣٤، ابريل ٢٠٠٨.
- ٣ - د. إسماعيل عبد النبي شاهين ، مسؤولية الوكيل في الفقه الاسلامي – دراسة مقارنة بالقانون الوضعي، لجنة التأليف والتعريب والنشر، الكويت. ١٩٩٩.
- ٤ - د. ادوارد عيد، العقود التجارية وعمليات المصارف، بيروت، ١٩٦٨.
- ٥ - د. أحمد شوقي عبد الرحمن، النظرية العامة للالتزام، العقد والإرادة المنفردة، في الفقه وقضاء النقض المصري والفرنسي، منشأة المعارف بالإسكندرية، ٢٠٠٤.
- ٦ - د. أكثم الخولي، دروس في القانون التجاري السعودي، معهد الإدارة العامة، الرياض، ١٣٩٤.
- ٧ - أ. أمال عشان ، عقد الوكالة التجارية في إطار التجارة الدولية ، رسالة ماجستير ، كلية الحقوق ، جامعة الجزائر ، ٢٠١٣ .
- ٨ - د. ثروت حبيب، دروس في القانون التجاري، العقود التجارية والإفلاس والأوراق التجارية وعمليات البنوك، مكتبة الجلاء الجديدة بالمنصورة ١٩٨٣-١٩٨٤.
- ٩ - د. جلال خضر عبد الله، آثار عقد الوكالة بالنسبة لأطرافه والغير، مجلة الدراسات التاريخية والحضارية، العراق، ٢٠١٩.

- ١٠ - د. حافظ محمد إبراهيم، القانون التجاري العراقي (النظرية العامة والتعهدات والعقود التجارية)، الشركة الإسلامية للطباعة والنشر المحدودة، بغداد، ط١، بدون سنة نشر.
- ١١ - د. حسن علي الزنون، المبسوط في المسؤولية المدنية، مطبعة العزة، بغداد، ج٢، الخطأ، ٢٠٠١.
- ١٢ - د. حمدي محمود بارود، وكالة العقود ودورها في التجارة الدولية، مجلة الجامعة الإسلامية، مجلد ٢١، العدد الأول.
- ١٣ - د. زهير عباس كريم، مبادئ القانون التجاري (دراسة مقارنة)، مكتبة دار الثقافة للنشر والتوزيع، الأردن، ١٩٩٥.
- ١٤ - د. سحر رشيد حميد النعيمي، الاتجاهات المختلفة في عقد الوكالة التجارية - عمان - دار الثقافة للنشر والتوزيع، ٢٠٠٤.
- ١٥ - د. سميحة القليوبي، الوجيز في القانون التجاري، دار النهضة العربية، القاهرة، ١٩٧٦.
- ١٦ - د. سميحة القليوبي، الموجز في القانون التجاري، دار النهضة العربية، القاهرة، ١٩٧٨.
- ١٧ - د. سميحة القليوبي، شرح العقود التجارية، دار النهضة العربية، ١٩٩٢.
- ١٨ - د. سوزان علي حسن، عقد الوكالة بالعمولة للنقل وفقا لقانون التجارة رقم ١٧ لسنة ١٩٩٩، منشأة المعارف، الإسكندرية، ٢٠٠٤.
- ١٩ - د. سليمان براك، المفاوضات العقدية، رسالة ماجستير، كلية القانون، جامعة النهدين، العراق، ١٩٩٨.
- ٢٠ - د. صلاح الدين الناهي، الوسيط في شرح القانون التجاري العراقي، ج١، ط٣، دار المعرفة للطبع والنشر والترجمة والتأليف المحدودة، ١٩٥٣.
- ٢١ - د. طارق عبد الرؤوف صالح، الوكالة التجارية والسمسرة - عقود التوسط في قانون التجارة الكويتي دار النهضة العربية، القاهرة، ٢٠٠٨، ط١.
- ٢٢ - طارق عبد الرحمن الزهد، مستقبل الوكالات التجارية في المملكة العربية السعودية في ظل التطورات التجارية الدولية، الغرفة التجارية الصناعية بالمنطقة الشرقية، ١٤٢٤ هـ.
- ٢٣ - د. عبد الهادي محمد الغامدي، إشكالات الامتياز التجاري في المملكة العربية السعودية - دراسة تحليلية نقدية، مجلة الاقتصاد والإدارة، جامعة الملك عبد العزيز، جدة، ١٤٣٢ هـ.
- ٢٤ - د. عادل علي المقدادي، القانون التجاري، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الأردن، عمان، ص٣٣٣.

- ٢٥ - د. عزيز العكيلي، شرح الوسيط في القانون التجاري، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الاردن، عمان، ١٩٩٨.
- ٢٦ - د. عبد الرحمن قرمان، العقود التجارية وعمليات البنوك - طبقاً للأنظمة القانونية بالمملكة العربية السعودية، مكتبة العالم العربي للنشر والتوزيع، ٢٠١٦، ط ٥.
- ٢٧ - د. عدنان إبراهيم السرحان، شرح القانون المدني العقود المسماة المقولة - الوكالة - الكفالة، ط ١، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، ٢٠٠٩.
- ٢٨ - د. عبد الحي حجازي، العقود التجارية، مطبعة نهضة مصر، القاهرة، ١٩٥٤.
- ٢٩ - د. عبد الفضيل محمد أحمد، العقود التجارية وعمليات البنوك في القانون الكويتي، دار العلم، الكويت، ٢٠٠٨.
- ٣٠ - د. علي البارودي، القانون التجاري اللبناني، الدار المصرية للطباعة والنشر، بيروت، ١٩٧٢، ج ٢.
- ٣١ - د. محمد السيد الفقي، القانون التجاري (الإفلاس - العقود التجارية- عمليات البنوك)، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، بيروت، الطبعة الأولى، ٢٠٠٤.
- ٣٢ - د. محمد رضا عبد الجبار العاني، الوكالة في الشريعة والقانون، ط ١، دار الكتب العلمية، بيروت، ٢٠٠٧.
- ٣٣ - د. محمد حسن الجبر، العقود التجارية وعمليات البنوك، جامعة الملك سعود، ١٩٩٧، رقم ٩٢.
- ٣٤ - د. محمد علي عثمان الفقي، فقه المعاملات، دراسة مقارنة، دار المريخ للنشر، الرياض، ١٩٨٦.
- ٣٥ - د. محمد فهمي الجوهري، القانون التجاري- العقود التجارية، دار المجد للطباعة، ٢٠٠٣.
- ٣٦ - د. مصطفى رضوان، مدونة القضاء والفقه في القانون التجاري، منشأة المعارف، الإسكندرية، ج ١، بدون سنة نشر.
- ٣٧ - د. محمود سمير الشرفاوي، القانون التجاري، ج ٢، دار النهضة العربية، القاهرة، ١٩٨٤.
- ٣٨ - د. ماجد محمد خليفة، الوكالة التجارية، رسالة دكتوراه، كلية الحقوق، جامعة القاهرة، سنة ١٩٧٧.
- ٣٩ - د. مصطفى كمال طه، القانون التجاري، مؤسسة الثقافة الجامعية، الإسكندرية، ١٩٨٠.

٤٠ - د. نبيل محمد أحمد صبيح، دور وكلاء العقود في التجارة الدولية، دار النهضة العربية، ١٩٩٥.

٤١ - أ. هبة بوزراع، النظام القانوني لعقد الوكالة، مذكرة تكميلية لنيل شهادة الماستر - شعبة حقوق - تخصص: قانون أعمال جامعة العربي بن مهيدي - أم البواقي - كلية الحقوق والعلوم السياسية، ٢٠١٦.

٤٢ - د. هاني محمد دويدار، الوجيز في العقود التجارية والعمليات المصرفية، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، ٢٠٠٣.

٤٣ - د. هاني محمد دويدار، العقود التجارية والعمليات المصرفية، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، ١٩٩٤.

٤٤ - د. هاني محمد دويدار، النظام القانوني للتجارة، العقود التجارية، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، لبنان، ١٩٩٧.

ثالثاً : القوانين والأنظمة:

- ١ - قانون التجارة المصري رقم ١٧ لسنة ١٩٩٩ م.
- ٢ - قانون تنظيم أعمال الوكالة التجارية وبعض أعمال الوساطة التجارية المصري رقم ١٢٠ لسنة ١٩٨٢ والمعدل بالقانون رقم ٢١ لسنة ٢٠٢٢ المنشور بالجريدة الرسمية العدد ١٤ مكرر (ج) في ١١ أبريل ٢٠٢٢.
- ٣ - قانون السجل التجاري المصري رقم ٣٤ لسنة ١٩٧٦
- ٤ - القانون الكويتي الجديد رقم ١٣ لسنة ٢٠١٦.
- ٥ - قانون التجارة الكويتي رقم ٦٨ لسنة ١٩٨٠.
- ٦ - قانون المعاملات التجارية لدولة الإمارات العربية المتحدة رقم ١٨ لسنة ١٩٩٣.
- ٧ - القانون الاتحادي لدولة الإمارات رقم ١٨ لسنة ١٩٨١ بشأن تنظيم الوكالات التجارية.
- ٨ - نظام السجل التجاري السعودي الصادر بالمرسوم الملكي رقم (م/١) بتاريخ ١٤١٦/٢/١٢.
- ٩ - نظام الوكالات التجارية السعودي الصادر بالمرسوم الملكي رقم م/١١ وتاريخ ١٣٨٢/٢/٢٠ هـ.
- ١٠ - المرسوم السلطاني العماني رقم ٢٧ لسنة ١٧٧ بشأن قانون الوكالات التجارية.
- ١١ - قانون التجارة العماني.
- ١٢ - مجلة الأحكام العدلية.
- ١٣ - التوجيه الأوربي رقم ٦٥٣/٨٦ بتاريخ ١٩٨٦/١٢/١٨ والمتعلق بنظام الوكيل التجاري والصادر عن المجلس الاقتصادي الأوربي.

رابعاً: الأحكام القضائية :

- ١ - طعن رقم ١٤٣٥/٧٩ جلسة ٢٠١٢/١/١٠، س ٦٣، ص ١١٣، ق ١٥.
- ٢ - الطعن رقم ٢٠٠١/٦٧٢ تجاري، جلسة ٢٠٠٢/٢/٢، مجموعة القواعد القانونية التي قررتها محكمة التمييز الكويتية، القسم الخامس، مجلد ١١، مايو ٢٠٠٩، ص ٦٣.
- ٣ - الطعن بالتمييز رقم ١٩٨٩/٢٤٣، جلسة ١٩٨٩/١١/١٩، مجموعة القواعد التي قررتها محكمة التمييز الكويتية، يونيو ١٩٩٦.
- ٤ - الطعن رقم ١٩٨/٨٨ تجاري، جلسة ١٩٨٩/١/٣٠، الطعن رقم ٩٢/١٦٨، جلسة ١٩٩٣/١/١١.

خامساً: المراجع باللغة الأجنبية:

Malaurie,et Aynes, cours de droit civil,les contrats speciaux,edition Cujas,Paris,1991,p310

Michael D. HISCOX, Vicki L. Spandel, Mary L. Lewis, Business and the law, fifth edition, California: In telecom Intellgent tehcommunications ,2001, p 343.

Margaret Griffiths, Law for purchasing & supply, second edition, London:Financial times,1996,p.84.

David P. Twomey, Marianne Moody Jennings, Ivan Fox, Anderson's business law and the legal environment, 18th edition,Us: Thomson learning ,2002, p.728.

World trade organization, working group on the interaction between trade and competition policy, "communication from Venezuela" document No(WT/WGTCP/W/86),22september,1998,downloaded from the WTO website <http://www.wto.org>.

World trade organization, working group on the interaction between trade and competition policy, "communication from republic of Korea" document No(WT/WGTCP/W/105) 23 october,1998,downloaded from the WTO website <http://www.wto.org>.

World trade organization, working group on the interaction between trade and competition policy, “communication from Japan ” document No(WT/WGTCP/W/52) ,1998,downloaded from the WTO website <http://www.wto.org>.