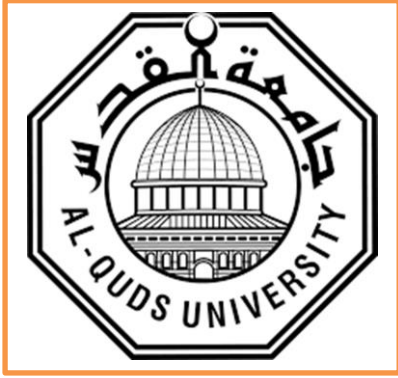




عمادة الدراسات العليا

جامعة القدس

التنظيم القانوني للوكالات التجارية وأعمال الوكلاء التجاريين في فلسطين
(دراسة مقارنة)

تامر شعبان ابراهيم ابو اسنينة

رسالة ماجستير

القدس - فلسطين

2020/1441هـ



عمادة الدراسات العليا

جامعة القدس

التنظيم القانوني للوكالات التجارية وأعمال الوكلاء التجاريين في فلسطين
(دراسة مقارنة)

تامر شعبان ابراهيم ابو اسنينة

رسالة ماجستير

القدس - فلسطين

1441هـ/2020

التنظيم القانوني للوكالات التجارية وأعمال الوكلاء التجاريين في فلسطين (دراسة مقارنة)

اعداد

تامر شعبان ابراهيم ابو اسنينة

بكالوريوس قانون / جامعة فيلادلفيا/ الاردن

المشرف : د. ياسر زبيدات

قدمت هذه الرسالة استكمالاً لمتطلبات درجة الماجستير في القانون
الخاص / في برنامج الدراسات العليا / جامعة القدس / فلسطين.

القدس - فلسطين

1441هـ/2020



جامعة القدس

عمادة الدراسات العليا

قانون خاص

إجازة الرسالة

التنظيم القانوني للوكالات التجارية وأعمال الوكلاء
التجاربيين في فلسطين
(دراسة مقارنة)

اعداد الطالب : تامر شعبان ابراهيم ابو اسنينة

الرقم الجامعي : ٢١٤١٢٢٩٤

تحت إشراف الدكتور : ياسر زبيدات

نوقشت هذه الدراسة وأجيزت بتاريخ ٢٠١٩/١٢/٢٢ من أعضاء لجنة المناقشة
المدرجة أسمائهم وتواقيعهم :

رئيس لجنة المناقشة : د. ياسر زبيدات

الممتحن الخارجي : د. عثمان التكروري

الممتحن الداخلي : د. عبد الناصر الشريف

القدس - فلسطين

٢٠١٩/١٤٤١ هـ

توقيع / عبد الله...
٢٠١٩/٥/٢٠

توقيع / محمد...
٢٠١٩/٤/٢٩

توقيع / محمد...
٢٠١٩/٤/٢٩

بِسْمِهِ

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

(يَرْفَعِ اللَّهُ الَّذِينَ آمَنُوا مِنْكُمْ وَالَّذِينَ أُوتُوا الْعِلْمَ دَرَجَاتٍ) صدق الله العظيم

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

(قل اعملوا فسيرى الله عملكم ورسوله والمؤمنون)

صدق الله العظيم

إلهي لا يطيب الليل إلا بشكرك ولا يطيب النهار إلا بطاعتك .. ولا تطيب اللحظات
إلا بذكرك .. ولا تطيب الآخرة إلا بعفوك .. ولا تطيب الجنة إلا برؤيتك.

الله ﷻ

إلى من بلغ الرسالة وأدى الأمانة .. ونصح الأمة .. إلى نبي الرحمة ونور
العالمين ..

سيدنا محمد ﷺ

إلى من كلله الله بالهيبة والوقار .. إلى من علمني العطاء بدون انتظار .. إلى من
أحمل أسمه بكل افتخار .. أرجو من الله أن يمد في عمرك لتري ثماراً قد حان
قطافها بعد طول انتظار وستبقى كلماتك نجوم أهدي بها اليوم وفي الغد وإلى
الأبد ..

(والدي العزيز)

إلى ملاكي في الحياة .. إلى معنى الحب وإلى معنى الحنان والتفاني .. إلى بسمه
الحياة وسر الوجود

إلى من كان دعاؤها سر نجاحي وحنانها بلسم جراحي إلى أعلى الحبايب
(أمي الحبيبة)

إلى زوجتي وحبيبتي ورفيقة دربي .. هذه الحياة بدونك لا شيء معك أكون أنا
وبدونك أكون مثل أي شيء .. في نهاية مشواري أريد أن أشكرك على موافقك

النبيلة إلى من تطلعت لنجاحي بنظرات الأمل
إلى توأم روعي ورفيقة دربي .. إلى صاحبة القلب الطيب والنوايا الصادقة
(أميرة)

إلى من بهم أكبر وعليهم أعتمد .. إلى شمعة متقدة تنير ظلمة حياتي
إلى من بوجودهم أكتسب القوة والمحبة التي لا حدود لها
إلى من عرفت معهم معنى الحياة
(اخواني وأخواتي)

إلى الأخوة والأخوات اللواتي لم تلدهم أُمي إلى من تحلو بالإخاء وتميزوا بالوفاء
والعطاء إلى ينابيع الصدق الصافي إلى من معهم سعدت، وبرفقتهم في دروب
الحياة الحلوة والحزينة سرت إلى من كانوا معي على طريق النجاح والخير
إلى من عرفت كيف أجدهم وعلموني ألا أضيعهم
(أصدقائي)

الشكر والتقدير

إن لله نحمده ونستعينه ونستهديه، ونعوذ بالله من شرور أنفسنا ومن سيئات أعمالنا، وبعد...

بعد أن وفقني الله سبحانه وتعالى في إنهاء واستكمال صفحات رسالتي بتوفيق ونجاح، لا يسعني بعد شكر الله عز وجل ، إلا أن أتوجه بخالص الشكر والتقدير الى الدكتور ياسر زبيدات الذي أشرف على هذا البحث ، وكان مرشداً و موجهاً ، والذي أنار لي الطريق في كل خطوة، وتابعنا حرفاً بحرف حتى خرج البحث بصورة مشرقة وبهية، ولم يدخر أي جهد في مواصلة ومتابعة مشواري هذا .

كما أشكر جميع من ساعدني في هذا البحث وساهم في بنائه على أكمل وجه .

الاقرار

اقر أنا معد هذه الرسالة بأنها قدمت لجامعة القدس ، لنيل درجة الماجستير من جامعة القدس ، وأنها نتيجة أبحاثي الخاصة ، باستثناء ما تم الإشارة له حيثما ورد ، وان هذه الدراسة او اي جزء منها ، لم يقدم لنيل درجة عليا لأي جامعة او معهد آخر.

الطالب: تامر شعبان ابراهيم ابو اسنينة

التوقيع : 

التاريخ: 2019/ 12 /25

فهرس المحتويات

ج.....	الاهداء
ه.....	الشكر والتقدير
ز.....	فهرس المحتويات
ط.....	فهرس الملاحق
ك.....	ملخص الدراسة
م.....	Abstract
1.....	المقدمة:
2.....	أهمية الدراسة:
3.....	اهداف الدراسة:
3.....	إشكالية الدراسة:
4.....	منهجية الدراسة:
4.....	محددات الدراسة:
5.....	بيانات الدراسة:
5.....	الدراسات السابقة:
6.....	هيكلية الدراسة:
7.....	الفصل الأول: مفهوم الوكالة التجارية و لمحة تاريخية عن وواقعها في فلسطين
8.....	المبحث الاول: مفهوم الوكالة التجارية
9.....	المطلب الأول: ماهية الوكالة التجارية
35.....	المطلب الثاني: شروط عقد الوكالة التجارية وإجراءات تسجيلها وتميزها عن بعض العقود
53.....	المبحث الثاني: واقع الوكالات التجارية في فلسطين
54.....	المطلب الأول: واقع الوكالات التجارية قبل صدور قانون تنظيم أعمال الوكلاء التجاريين
59.....	المطلب الثاني: واقع الوكالات التجارية بعد صدور قانون تنظيم أعمال الوكلاء التجاريين
62.....	الفصل الثاني: الاثار القانونية للوكالة التجارية
63.....	المبحث الأول: اثار الوكالة بالنسبة للوكيل وبالنسبة للموكل
64.....	المطلب الأول/ التزامات الوكيل التجاري
90.....	المطلب الثاني: التزامات الموكل
103.....	المبحث الثاني: اثار الوكالة التجارية بالنسبة الى الغير وانتهاء الوكالة التجارية
103.....	المطلب الأول/ اثار الوكالة التجارية بالنسبة الى الغير

107	المطلب الثاني: انتهاء الوكالة التجارية
126	الخاتمة:
127	أولا النتائج:
128	ثانيا: التوصيات
132	المراجع
143	الملاحق:

فهرس الملاحق

رقم الصفحة

الموضوع

ملحق رقم : (1) توزيع الوكالات التجارية المسجلة في الضفة الغربية حسب الدولة والسلعة

144	توزيع الوكالات التجارية المسجلة في الضفة الغربية حسب الدولة والسلعة لعام 2012
145	توزيع الوكالات التجارية المسجلة في الضفة الغربية حسب الدولة والسلعة لعام 2013
146	توزيع الوكالات التجارية المسجلة في الضفة الغربية حسب الدولة والسلعة لعام 2014
147	توزيع الوكالات التجارية المسجلة في الضفة الغربية حسب الدولة والسلعة لعام 2015
148	توزيع الوكالات التجارية المسجلة في الضفة الغربية حسب الدولة والسلعة لعام 2016
149	توزيع الوكالات التجارية المسجلة في الضفة الغربية حسب الدولة والسلعة لعام 2017
150	توزيع الوكالات التجارية المسجلة في الضفة الغربية حسب الدولة والسلعة لعام 2018

ملحق رقم (2) توزيع الوكلاء التجاريين المسجلة في الضفة الغربية حسب الدولة والسلعة

152	توزيع الوكلاء التجاريين المسجلين في الضفة الغربية حسب المحافظة لعام 2012
153	توزيع الوكلاء التجاريين المسجلين في الضفة الغربية حسب المحافظة لعام 2013
154	توزيع الوكلاء التجاريين المسجلين في الضفة الغربية حسب المحافظة لعام 2014
155	توزيع الوكلاء التجاريين المسجلين في الضفة الغربية حسب المحافظة لعام 2015
156	توزيع الوكلاء التجاريين المسجلين في الضفة الغربية حسب المحافظة لعام 2016
157	توزيع الوكلاء التجاريين المسجلين في الضفة الغربية حسب المحافظة لعام 2017
158	توزيع الوكلاء التجاريين المسجلين في الضفة الغربية حسب المحافظة لعام 2018

ملحق رقم (3)

159	نموذج طلب اضافة او تعديل على وكالة تجارية
160	نموذج طلب تجديد وكالة تجارية
161	نموذج طلب تسجيل وكالة تجارية (شخص طبيعي)

162	نموذج طلب تسجيل وكالة تجارية (هيئة معنوية)
163	نموذج طلب تسجيل وكيل تجاري (شخص طبيعي)
164	نموذج طلب تسجيل وكيل تجاري (هيئة معنوية)
165	نموذج تفويض الوكيل

ملخص الدراسة

في ظل الانفتاح التجاري بين الدول واتباع نظام الاقتصاد الحر، وتوسيع رقعة النشاطات التجارية والتعامل التجاري، وتنامي دور الشركات والافراد في التبادل التجاري والصناعي فيما بينهم والى توقيع الكثير من الاتفاقيات التجارية والصناعية لضمان سير ذلك، وكما ان ما تتطلبه الحياة التجارية من سرعة في الإنجاز وثقة متبادلة بين الأطراف، اندفع التجار والصناعيين من افراد وشركات الى البحث عن ابرام عقود تجارية يسعون من خلالها الى ترويج وتسويق منتجاتهم وتقديم خدماتهم سواء في الأسواق المحلية او العالمية.

ساهمت هذه العقود بصفة عامة وعقد الوكالة التجارية بصفة خاصة في بيع وترويج المنتجات والخدمات على المستوى الدولي، مما زاد حجم الإنتاج والاستهلاك وتدوير عجلات الاقتصاد بين الدول من خلالها، فبفضلها يستطيع الشخص ان يبرم التصرفات القانونية دون ان يضطر الى الحضور فعليا لإبرام تلك العقود.

ونظرا لأهمية الوكالات التجارية بالنسبة للاقتصاد الوطني من خلال زيادة حجم العائدات الجمركية والضريبية للدول وغيرها من الفوائد، فقد عمدت الكثير من الدول لتقنين الاحكام الخاصة بالوكالة التجارية والوكلاء التجاريين في قانون خاص ينظم احكامها وقواعدها.

وقد سلك المشرع الفلسطيني هذا المسلك الحديث بوضع قانون خاص لتنظيم الاحكام المتعلقة بالوكلاء التجاريين رقم (2) لسنة (2000) بشأن تنظيم اعمال الوكلاء التجاريين، لذا كان من المهم دراسة هذه الوكالات من حيث التنظيم القانوني لها مع الاخذ بعين الاعتبار القانون المؤقت رقم (19) لسنة (1967) قانون الوكلاء والوسطاء التجاريين الأردني وهو سار بشأن ما لم يرد به نص في الضفة الغربية في قانون رقم (2) لسنة (2000) بشأن تنظيم اعمال الوكلاء التجاريين وقانون التجارة الأردني رقم (12) لسنة (1966) الساري في الضفة الغربية والعرف التجاري فالقواعد العامة.

وقد هدف المشرع من وراء تنظيم قانون بشأن تنظيم اعمال الوكلاء التجاريين الى تحقيق جملة من الأهداف وخصوصا بعد توقيع اتفاقية باريس الاقتصادية في العام 1994 من أهمها تحرير الاقتصاد الفلسطيني من التبعية القسرية للاقتصاد الإسرائيلي ، حيث اتسمت العلاقات التجارية بين الجانب الفلسطيني والجانب الإسرائيلي منذ عام 1967 بالتبعية الكاملة وسعت السياسة الإسرائيلية الى ربط السوق الفلسطيني بالاقتصاد الإسرائيلي على اعتبار ان المناطق الفلسطينية

هي امتداد للسوق الإسرائيلي ، فسعى المشرع الى توحيد النظام القانوني بين الضفة الغربية التي كانت تابعة آنذاك للحكم والقوانين الأردنية ، وقطاع غزة الذي كان تابعا آنذاك للإدارة والقوانين المصرية ، من خلال تشريع فلسطيني يوحد ويسعى الى تحقيق الاستقلال الاقتصادي وفك التبعية للاقتصاد الإسرائيلي ، بالإضافة الى تنظيم عملية التبادل التجاري مع العالم الخارجي وغيرها من الأهداف .

ولهذا الغرض كان موضوع دراستي التنظيم القانوني للوكالات التجارية وأعمال الوكلاء التجاريين في فلسطين ، فالوكالة التجارية بمفهومها الواسع هي عقد يلتزم شخص يسمى الوكيل التجاري بمباشرة مجموعة من التصرفات القانونية باسم ولحساب شخص اخر يسمى الموكل، فسعت هذه الدراسة للحديث عن ماهية الوكالة بشكل عام والوكالة التجارية بشكل خاص من حيث تعريفها سواء على الصعيد التشريعي والفقهي والقضاء ان وجد ، وتعريف الوكيل التجاري والموكل ، ومن حيث خصائصها واركائها، ثم الانتقال للحديث عن شروط الوكالة التجارية فقد نظم المشرع شروطا خاصة في المادة الخامسة والثانية من قانون رقم (2) لسنة (2000) بشأن تنظيم اعمال الوكلاء التجاريين سواء اكانت هذه الشروط شكلية او شروط مزولة اعمال الوكلاء التجاريين بالإضافة الى شروط صحة العقد التي نظمها القواعد العامة ، ثم الانتقال الى إجراءات تسجيل الوكالة التجارية وذلك بالإضافة للحديث عن ما يميزها عن بعض العقود كعقد السمسرة وعقد المقاولة وعقد العمل ، ثم الانتقال للحديث عن واقع الوكالات التجارية في فلسطين قبل صدور قانون تنظيم اعمال الوكلاء التجاريين ثم الحديث عن واقعها بعد صدور القانون .

ناقشت في الفصل الثاني من هذه الدراسة الاثار القانونية لعقد الوكالة التجارية من التزامات سواء بالنسبة الى طرفيها او الغير، من ثم تطرقت للحديث عن انتهاء الوكالة التجارية فلم ينظم قانون التجارة رقم (12) لسنة (1966) الساري في الضفة الغربية او قانون رقم (2) لسنة (2000) بشأن تنظيم اعمال الوكلاء التجاريين حالات انتهاء الوكالة التجارية سواء اكانت ناتجة بحكم القانون او عن أسباب ارادية وانما تركها للقواعد العامة.

وفي نهاية دراستي اوصيت بالعديد من التوصيات منها تعديل وازضافة بعض النصوص القانونية وخاصة في قانون رقم (2) لسنة (2000) بشأن تنظيم اعمال الوكلاء التجاريين وذلك لما يعترضها من غموض معين واشكاليات ونواقص.

Legal Organization of Commercial Agencies and the work of Commercial Agents in Palestine (A Comparative study)

Prepared By: Tamir Shaban Abu Sunaina

Under the supervision of Dr. Yassir Zubaidat

Abstract

In light of trade openness between countries, the free economic system, the expansion of commercial activities and trade transactions, the mounting role of companies and individuals in the exchange of trade and industry, the conclusion of commercial and industrial agreements, and the requirements of the commercial life, *such as rapid achievements and mutual trust*, traders, industrial individuals, and companies started to search for the conclusion of new commercial contracts to promote and market their products, and offer their services both locally and abroad. These contracts in general and commercial agency contracts in particular have contributed in selling and promoting products and services internationally. In turn, this has augmented the size of consumption and production and rotated the wheels of economy between countries. As a result, people can now conclude legal actions without being forced to come and conclude such contracts in person. Due to the importance of commercial agencies for the national economy since they offer various benefits and increase countries' volume of customs and tax revenue, many countries started to legalize the provisions of commercial agency and commercial agents in a special law which regulates its provisions and rules.

The Palestinian legislator has followed a modern way in drafting a special law to regulate the provisions related to commercial agents No. (2) of (2000) concerning the regulation of commercial agents. Therefore, it was imperative to study these agencies in terms of legal regulation while taking into account the Temporary Law No. (19) of (1967), the Jordanian Commercial Agents and Brokers Law, which is applicable in the West Bank on what is not mentioned in Law No. (2) of (2000) regarding the regulation of commercial agents, the Jordanian Trade Law No. (12) of (1966) applicable in the West Bank, and commercial custom as general rules. Through the regulation of commercial agents law, the legislator aimed at achieving several objectives, especially after the signing of the Paris Economic Agreement in 1994; most importantly is the liberation of the Palestinian economy from the forced subordination of the Israeli economy. Since 1967, trade relations between the Palestinian and Israeli sides were marked by full dependency. Israeli policy sought to link the Palestinian market to the Israeli economy considering that the Palestinian territories are an extension of the Israeli market. The legislator sought to unify the legal system between the West Bank, which was then under Jordanian rule and laws,

Gaza Strip, which was then under the administration of the Egyptian laws. Therefore, the legislator started to draft Palestinian legislations, which unify achieve economic independence, and withdraws

from the dependence on the Israeli economy. It also aims at regulating trade exchange with the international countries. For this purpose, my study tackled the issue of legal regulations of commercial agents in Palestine. In its broad sense, a commercial agency is a contract that obliges one person called a commercial agent to conduct a set of legal actions on behalf of and for the account of another person called the client. This study presents a historical overview on the reality of commercial agencies in Palestine before and after the issuance of the law, which regulates the work of commercial agents. Then, it moves to discuss the nature of the agency in general and the commercial agency in particular in terms of their definitions on legislative, jurisprudential and judicial levels. The definition of the commercial agent and the client in terms of their characteristics and pillars, and the terms and conditions of the commercial agency were also discussed. The legislator drafted special conditions in Articles (5) and (2) of Law No. (2) of (2000) regarding the regulation of commercial agents whether these conditions are formal or other normal conditions required for practicing the work of commercial agents. It also has explored the conditions of validity of the contract regulated by the general rules. Then, the study moves to commercial agency registration procedures and what distinguishes it from some contracts such as brokerage and contracting work. In the second chapter of this study, the researcher discussed the legal effects of the commercial agency and the obligations on both of its parties and for others, and then it talked about the termination of the commercial agency. Trade Law No. (12) of (1966), which is in force in the West Bank, or Law No. (2) of 2000 on the regulation of the activities of commercial agents have not regulated termination cases of commercial agencies whether they resulted from the rule of law or voluntary reasons; however, they were left to the general rules. At the end of the study, the researcher presented several recommendations, such as the amendment and addition of some legal texts especially in Law No. (2) of (2000) regarding the regulation of commercial agents because they include a specific ambiguity, problems and shortcomings.

المقدمة:

شهد العالم تغيرات متسارعة ومتلاحقة في كل الميادين خاصة في الميدان التكنولوجي والمعلوماتي، حيث ساهم ذلك في تقارب الأسواق في مختلف دول العالم، وتماشيا مع التطور الحاصل بفعل التقنيات المستحدثة التي ساهمت في احداث تغيير في أساليب الإنتاج وطرق التسويق وتقديم الخدمات أدى الى توسع حركة التجارة التي أصبحت لا تنحصر فقط في التجارة الداخلية بل توسعت الى نطاق التجارة الدولية.

ونتيجة لهذا التطور الذي ساهم في اخراج النشاط التجاري من شكله البدائي والتوسيع من دائرة التعامل فيه الذي تعدى حدود الدولة الواحدة، ورغبة من التاجر في مواكبة التطور الحاصل استمد قوته في مواجهة ذلك من الأشخاص المحيطة به اذ لا يستطيع الاعتماد على نفسه للإلمام بكامل نشاطاته ، خاصة امام كثرة المعاملات والمتطلبات التجارية اصبح غير قادر على مواجهتها بمفرده ، كون هذه الاعمال التجارية يقتضي فيها ان يكون على دراية بمختلف النشاطات التجارية القائمة على السرعة والائتمان وبالتالي يصعب عليه الاتصال بنفسه بكل المتعاقدين معه وتغطية المتطلبات والحاجيات التجارية ، هذا ما أدى من الناحية القانونية الى البحث عن سبل وطرق تيسر على التاجر تجاوز هذه العراقيل التي يتعرض لها مما أدى الى ظهور طائفة من العقود التجارية التي تقوم على الثقة المتبادلة بين طرفيها وتمثل روح التعاون بينهما ، ويتم تجسيد ذلك في اتفاق قائم يقوم على توفر الايجاب والقبول من الطرفين في القيام بالمعاملات نيابة عن التاجر اذ يخول له صلاحياته وسلطاته في التصرفات المناب فيها ، ذلك ضمانا للتوسع والبقاء في ظل المنافسة التي تواجهه.

ومن هنا يبرز مفهوم عقد الوكالة الذي بدأت بوارده في القانون الروماني وقد تم الوصول الى هذه الفكرة في عصور متأخرة خاصة بعد نهاية القرن السادس عشر الميلادي فبدأت تستقر الكثير من العناصر المميزة له وذلك نتيجة للتطور الاقتصادي الذي ساعد على توسيع نطاق هذا العقد.

وانتقل هذا العقد الى عدة قوانين بما في ذلك القانون الفرنسي الذي اقر فكرة الوكالة¹، التي تلعب دورا بالغ الأهمية اذ تتيح الفرصة للتجار للانفتاح بسهولة على مصادر جديدة للربح،

¹ الدكتور عدنان إبراهيم السرحان، شرح القانون المدني، العقود المسماة، الوكالة، الكفالة، مكتبة دار الثقافة، عمان، الأردن، 2005، ص 99-100.

وتلبي الوكالة كعقد حاجة الناس حينما تعتري الشخص عقبات القيام بمصالحه كلها وبموجب هذا العقد تنشأ علاقة بين الطرفين التي من خلالها يغطي الوكيل على الاعمال المنوطة بالموكل كلها.

ومع كل هذه الميزات اكتسبت الوكالة أهمية أهلتها لتكون الوسيلة المنتهجة من طرف التاجر وذلك تحقيقا لتنمية نشاطه وجذب الزبائن نحوه، بحيث نجد الوكلاء يسعون الى حفظ حقوق أطراف العلاقة التعاقدية وبالتالي ضرورة الاستعانة بهم خاصة ان الموكل سواء كان شخصا طبيعيا او معنويا لا يستطيع القيام بكافة اعماله ومتابعتها، لأنها متعددة ومعقدة وبالتالي تقتضي الضرورة الاستعانة بوكلاء متخصصين في هذا المجال للقيام بكافة الاعمال المتعلقة بالموكل.

وان تشابك العلاقات التجارية ورغبة المنتجين في توسيع نطاق تسويق انتاجهم وخدماتهم داخليا وخارجيا وزيادة ارباحهم ، كان الأساس الذي انطلقت منه فكرة الوكالة التجارية ، وذلك بهدف الوصول الى الأوساط التجارية القريب منها والبعيد لترويج وبيع منتجاتهم وبضائعهم ، وبالتالي زيادة حجم انتاجهم وارباحهم ، فهم يبحثون عن افراد او شركات يتمتعون بسمعة وثقة تجارية عالية لتسويق وبيع منتجاتهم وخدماتهم في أماكن تليق بسمعتهم ، لذا عمدت الكثير من الدول الى تقنين الاحكام الخاصة بالوكالة التجارية والوكلاء التجاريين ضمن قوانين خاصة بها ، ولتحقيق ذات الغرض تم توقيع العديد من الاتفاقيات الدولية ذات الصلة.

أهمية الدراسة:

تسعى هذه الدراسة الى استكشاف نقاط القوة والضعف في قانون رقم 2 لسنة 2000 بشأن تنظيم اعمال الوكلاء التجاريين الفلسطينيين بعد مرور ما يقارب ما يزيد عن تسعة عشر عاما على اقراره، حيث يلاحظ قلة الابحاث في هذا القانون على الرغم من انتشار عقد الوكالة التجارية بشكل واسع سواء على الصعيد الداخلي او الخارجي ، فتكمن أهمية دراسة عقد الوكالة التجارية في فلسطين من حيث حداثة الموضوع ولجوء الكثير من الشركات والافراد لهذا النوع من العقود لتسويق منتجاتهم وخدماتهم داخليا وخارجيا بهدف زيادة ارباحهم، لذا فمن المهم ان يتم البحث حول موضوع حيوي وبالغ الاهمية .

اهداف الدراسة:

تهدف هذه الدراسة الى تحقيق العديد من الأهداف من ضمنها:

- 1- بيان ماهية عقد الوكالة التجارية واهميته وشروطه وخصائصه واركانه وإجراءات تسجيله امام الجهات المختصة والتزامات اطرافه وعلاقة الوكالات التجارية بغيرها من العقود التجارية التي تشابهها وانتهائه والاثار المترتبة على عقود الوكالة التجارية وبيان ما هو الوكيل التجاري والموكل والتزامات وحقوق كل منهما .
- 2- بيان لمحة تاريخية عن واقع الوكالات التجارية وتطورها في فلسطين على مر العصور .
- 3- بيان اهم المعوقات والمشاكل العملية للتطبيق الفعلي لعقد الوكالة التجارية على ارض الواقع في فلسطين .
- 4- دراسة حالة التشريع المنظم لهذا النوع من العقود والاجتهاد في تفسير بعض النصوص والاحكام القانونية التي تعترضها بعض الغموض .

إشكالية الدراسة:

ان الطبيعة القانونية لعقد الوكالة التجارية في فلسطين اوجدت العديد من الإشكاليات ، فكان على الباحث استقراء بعض النصوص القانونية والاجتهاد في تفسيرها ومراجعة تطبيقاتها على ارض الواقع ومعرفة ايجابياتها وسلبياتها، وذلك للخروج بتوصيات تساهم نوعا في الدفع بالوكالة التجارية الى مواكبة التطور الحاصل في التجارة الدولية وتطوير اليات تطبيق مواد واحكام القانون، لذا جاءت هذه الدراسة لتجيب عن هذه الأسئلة؟

- 1- ما هي النصوص القانونية التي يمكن اللجوء اليها فيما لم يرد بشأنه نص في قانون رقم 2 لسنة 2000 بشأن تنظيم اعمال الوكلاء التجاريين والقانون المؤقت رقم 19 لسنة 1967 قانون الوكلاء والوسطاء التجاريين الأردني، فهل يمكن الرجوع الى قانون التجارة الأردني رقم 12 لسنة 1966 النافذ في الضفة الغربية او الى احكام مجلة الاحكام العدلية باعتبارها القانون المدني النافذة في الأراضي الفلسطينية او العرف التجاري؟

2- ما مدى ملاءمة التشريعات ذات الصلة للغاية المقصودة منها؟

3- ما مدى أوجه الشبه والاختلاف بين عقد الوكالة التجارية والعقود المشابهة لها؟

4- ما هي الآثار القانونية المترتبة على الوكالة التجارية والاثار المترتبة على عدم تسجيل الوكالة التجارية لدى الجهات المختصة وحالة عدم ابلاغ الوكيل مسجل الوكالات بانتهائها ؟

5- ما هي المصطلحات القانونية التي أغفل المشرع ذكرها في قانون الوكالة التجارية ؟

6- ما هي حالات الغاء الوكالة التجارية من قبل مسجل الوكالات التجارية في وزارة الاقتصاد الوطني الفلسطيني؟

7- ما هي مدة التقادم لسماع دعوى الوكالة التجارية ؟

منهجية الدراسة:

سيتم من خلال هذه الرسالة دراسة الاحكام الخاصة بالوكلاء التجاريين في التشريعات الاردنية والمصرية والفلسطينية والتعرض لما هو موجود في مشاريع القوانين الفلسطينية ذات الصلة، لذلك سيتم إتباع المنهج الوصفي التحليلي والمقارن ، فمن خلال المنهج الوصفي التحليلي سيتم الوقوف عند النصوص القانونية التي عالجت التنظيم القانوني لأعمال الوكلاء التجاريين ومن اجل التعرف على كل الجوانب القانونية الخاصة بكل قانون من القوانين محل الدراسة.

ومن خلال المنهج المقارن سيتم مقارنة قانون الوكلاء والوسطاء الاردني بقانون الوكلاء والوسطاء المصري بقانون تنظيم اعمال الوكلاء التجاريين الفلسطيني وبمجلة الاحكام العدلية وبالأنظمة الخاصة ذا العلاقة المطبقة في فلسطين ، وستتم المقارنة على ثلاث مستويات : المستوى الاول المقارنة على مستوى النص القانوني ، المستوى الثاني مستوى اراء الفقهاء الذين تعرضوا لشرح هذه القوانين ، المستوى الثالث مستوى أحكام المحاكم التي جاءت تطبيقا عمليا لما ورد في تلك القوانين.

فمن خلال المنهج الوصفي التحليلي والمقارن سيتم تحديد نقاط الاتفاق والاختلاف الموجودة بين تلك القوانين وبيان مزايا وعيوب كل قانون.

محددات الدراسة:

تختص هذه الدراسة بالبحث في التنظيم القانوني للوكالات التجارية وأعمال الوكلاء التجاريين في فلسطين ، فكان الاعتماد بشكل رئيس على القانون الفلسطيني رقم 2 لسنة 2000 المنظم

لها والقانون (المؤقت رقم 19 لسنة 1967) قانون الوكلاء والوسطاء التجاريين الأردني الساري في الضفة الغربية فيما لم يرد بشأنه نص ومراجعة الاحكام المنظمة للوكالة التجارية في التشريعات الأخرى المعمول بها في فلسطين ، مع الإشارة الى بعض الاحكام الخاصة بتشريعات بعض الدول المجاورة التي نظمت احكام الوكالة التجارية خاصة المشرع الأردني والمشرع المصري.

بيانات الدراسة:

استخدم الباحث بشكل أساسي البيانات الاساسية من خلال ما كتب في موضوع التنظيم القانوني لعقد الوكالة التجارية في فلسطين بشكل خاص وما ورد من كتب وابحاث علمية نشرت في المجالات العلمية او مواقع الكترونية رغم قلتها باعتبارها من العقود المستحدثة واستخدم الباحث البيانات الثانوية وان قل من خلال اجراء بعض المقابلات مع الخبراء المختصين في هذا المجال لزيادة دقة وصحة المعلومات.

الدراسات السابقة:

ان قلة عدد الدراسات السابقة التي تناولت موضوع عقد الوكالة التجارية والاشكاليات التي تواجه التجار من الناحية العملية نظرا للغموض الحاصل في بعض النصوص القانونية المنظمة لقطاع الوكالات التجارية وعدم ملاءمتها لأرض الواقع دفع الباحث الى البحث حول التنظيم القانوني لأعمال الوكلاء التجاريين في فلسطين بهدف تنظيم وتفسير ذلك الغموض وتوعية المتعاملين بها بالحقوق والالتزامات المترتبة عليها.

ومن الجدير بالذكر ان هناك عددا من الدراسات التي تناولت موضوع الوكالة التجارية ومنها:

- 1- الاتجاهات المختلفة في تنظيم الوكالة التجارية (رسالة ماجستير/منشورة/جامعة عمان العربية/الأردن/2004) للباحثة سحر رشيد حميد النعيمي ، حيث هدفت الدراسة الى البحث في تنظيم الوكالة التجارية من خلال تعريفها وبيان خصائصها وشروطها وكيفية انتهائها والاثار القانونية المترتبة عليها ، بحيث كانت دراسة تحليلية مقارنة للنصوص القانونية ذات الصلة بأحكام الوكالة التجارية وبالذات موقف المشرع الاردني وبعض الدول المجاورة .

- 2- مفهوم الوكالة التجارية واحكامها الموضوعية في ظل قانون الوكلاء والوسطاء التجاريين الجديد دراسة مقارنة (رسالة ماجستير/ غير منشورة / الجامعة الأردنية /الاردن) للباحث خالد جميل الهويدي ، حيث تناولت الدراسة تعريف الوكالة بشكل عام مع بيان شروطها وخصائصها وانتهائها ووكالة التوزيع التجاري .
- 3- عقد الوكالة التجارية (رسالة ماجستير/ غير منشورة / جامعة عبد الرحمن ميرة/ بجاية/2012/2013) للباحثين عكاك حكيمة وبلعيد صارة ، حيث هدفت الدراسة الى البحث في تنظيم الوكالة التجارية من خلال تعريفها وبيان خصائصها وشروطها وكيفية انتهائها والاثار القانونية المترتبة عليها.
- 4- الوكالة التجارية الحصرية في الفقه الإسلامي والقانون (رسالة ماجستير/ غير منشورة / جامعة النجاح الوطنية /فلسطين) للباحث أشرف رسمي انيس عمر ، والذي ركز فيها على تناول الوكالة بشكل عام والوكالة التجارية من حيث تعريفها وبيان اهميتها وشروطها وانواعها واركانها وانتهائها ثم تناول الوكالة الحصرية بشكل مقتضب بحيث غلب عليها الشق الشرعي اكثر من القانوني فهو لم يتناول ما يلزم من التفصيل والتفسير ما جاء به في القانون رقم 2 لسنة 2000 بشأن تنظيم اعمال الوكلاء التجاريين.

هيكلية الدراسة:

اشتملت الدراسة على مفهوم الوكالة التجارية و لمحة تاريخية عن واقع الوكالات التجارية في فلسطين في الفصل الأول منها حيث تمت دراسة مفهوم الوكالة التجارية بتوضيح المقصود بالوكالة والوكالة التجارية والوكيل التجاري والموكل وبيان خصائص وأركان الوكالة التجارية وشروط الوكالة التجارية وإجراءات تسجيلها وتميزها عن بعض العقود في المبحث الأول ، ثم واقع الوكالات التجارية في فلسطين من حيث واقع الوكالات التجارية قبل صدور قانون تنظيم أعمال الوكلاء التجاريين وواقع الوكالات التجارية بعد صدور قانون تنظيم أعمال الوكلاء التجاريين في المبحث الثاني.

وفي الفصل الثاني ناقش الباحث الاثار القانونية التي ترتبت على عقد الوكالة التجارية من حقوق والتزامات بالنسبة الى الوكيل التجاري والموكل التجاري في المبحث الأول، من ثم اثار الوكالة التجارية بالنسبة للغير وانتهاء عقد الوكالة التجارية في المبحث الثاني.

الفصل الأول: مفهوم الوكالة التجارية و لمحة تاريخية عن وواقعها في

فلسطين

نشأت الوكالة بشكل عام منذ القدم حيث اوجدتها حاجة التجارة، ثم اخذت تتطور مع الزمن نتيجة لتطور هذه الاحتياجات، حتى ظهر ما يسمى بالوكالة التجارية التي تمثل إحدى صورها القائمة على فكرة النيابة في التعاقد، ولقد بلغت شأنًا عظيمًا في القرن العشرين نتيجة لسهولة المواصلات وتقدمها، فكثيرا ما يحتاج التاجر الى من يعينه في تصريف شؤون تجارته داخليا وخارجيا، لذا يبحث عن عقود تجارية تسهل عمله التجاري وتحقق له مزيدا من الأرباح.

وتعتبر الوكالات التجارية من اهم العوامل التي تدفع عجلة الاقتصاد نحو التطور والازدهار، فنظرا لتقدم الصناعات وتطورها واتساع مساحة الاستهلاك وطموح المستثمرين الى إيصال منتجاتهم لكل مكان والى ابعد الحدود، فقد كان لا بد من إيجاد نوع من التعاملات التي يضمن من خلالها كل صانع او تاجر او مستثمر توزيع منتجاته وخدماته بأفضل السبل الممكنة وذلك من خلال الوكالات التجارية.

وعليه سيتم تسليط الضوء في هذا الفصل على مفهوم الوكالة التجارية وبيان خصائصها واركائها وشروطها وإجراءات تسجيلها امام مسجل الوكالات التجارية في وزارة الاقتصاد الوطني ، وأخيرا أوجه الشبه والاختلاف بين عقد الوكالة التجارية وما يشبهها من العقود ، واخيرا بيان تاريخ الوكالات التجارية في فلسطين قبل اصدار قانون تنظيم اعمال الوكلاء التجاريين وبعد صدوره .

المبحث الاول: مفهوم الوكالة التجارية

نشأت فكرة الوكالة بشكل عام منذ القدم حيث اوجدتها حاجة التجارة واخذت تتطور مع مرور الزمن حتى ظهرت الوكالة التجارية، ومع التطور الكبير الذي حصل في القرن العشرين فأصبح يحتاج التاجر الى من يعينه في تصريف شؤون تجارته محليا ودوليا.

تعتبر الوكالات التجارية عاملا من عوامل تطور وازدهار التجارة والصناعة، فنظرا لتقدم الصناعات وتطورها واتساع مساحة الاستهلاك وطموح المستثمرين الى إيصال منتجاتهم الى أكبر مساحة جغرافية، فلا بد من إيجاد نوع من التعاملات التي يضمن من خلالها كل تاجر او صانع او مستثمر توزيع بضائعه ومنتجاته بأفضل الطرق الممكنة وذلك من خلال الوكالات التجارية.

وعليه سيتم تسليط الضوء في هذا المبحث على مفهوم الوكالة التجارية وطبيعتها وبيان ماهية الوكيل التجاري والموكل وتمييز الوكالة التجارية عما يشابهها من العقود المشابهة لها، ثم الانتقال الى تحديد خصائصها واركائها وشروط صحة الوكالة التجارية وتمييز الوكالة التجارية عما يشابهها من العقود.

المطلب الأول: ماهية الوكالة التجارية

الوكيل التجاري عبارة عن مقاول مهني مستقل، ولكنه يتصرف باسم ولحساب الغير الذي هو الموكل، فهذه الازدواجية أثارت نقاشات واختلافات حول ماهية الوكالة التجارية، وهو ما يستلزم، في مرحلة أولى اعطاء تعريف دقيق للوكالة التجارية والوكيل التجاري والموكل (الفرع الاول)، ثم في مرحلة لاحقة تحديد خصائصها واركائها وما يميزها عن ما يشابهها من العقود (الفرع الثاني).

الفرع الأول: تعريف الوكالة التجارية والوكيل والموكل التجاري

أ- تعريف الوكالة

الوكالة بفتح الواو وكسرهما (وكيل الرجل الذي يقوم بأمره) سمي وكيلًا لأن موكله قد وكل اليه القيام بأمره، فهو موكل اليه الامر، وقيل الوكيل الحافظ¹، الوكالة اصطلاحاً هي تفويض شخص ما له فعله مما يقبل النيابة الى غيره ليفعله في حياته إذا كان للمفوض الحق في فعل ذلك الشيء مما يقبل النيابة فيه²، اما الوكالة شرعاً هناك تعريفان الأول " تفويض شخص ما له فعله مما يقبل النيابة الى غيره ليفعله في حياته"، والثاني " إقامة الشخص غيره مقام نفسه في تصرف معلوم".

وعرفت مجلة الاحكام العدلية في المادة (1449) على انها " تفويض أحد امره لآخر واقامته مقامه في ذلك الشغل ويقال لذلك الشخص موكل ولمن أقامه وكيل ولذلك الامر موكل به"³، اما مشروع القانون المدني الفلسطيني فعرفها في المادة (797) على انها عقد يلتزم بمقتضاه الوكيل بان يقوم بعمل قانوني لحساب الموكل⁴.

¹ محمد بن مكرم بن منظور الافريقي المصري، ابن منظور، لسان العرب، الطبعة الاولى، بيروت، دار صادر، باب وكل، 11/734.

² عبد الرحمن الجزيري، الفقه على المذاهب الأربعة، الجزء الثالث، الطبعة الثانية، دار الفكر، بيروت، 1972، ص 268.

³ مجلة الاحكام العدلية، الطبعة الاولى، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان / الأردن 1999، وما اشارت اليه المادة (1459) منها يصح ان يوكل أحد غيره في الخصومات التي يقدر على اجرائها وبالذات وبإيفاء واستيفاء كل حق متعلق بالمعاملات مثلاً لو وكل أحد غيره بالبيع والشراء والايجار والاستئجار والرهن والارتهان والايداع والاستيداع والهبه والانتهاج والصلح والابراء والافرار والدعوى وطلب الشفعة والقسمة وايفاء الديون واستيفائها وقبض المال يجوز ولكن يلزم ان يكون الموكل به معلوماً.

⁴ مشروع القانون المدني الفلسطيني، المنشور بموقع ديوان الفتوى والتشريع فجاء بالمذكورة الايضاحية توضيح بانها الوكالة بالأصل من العقود الرضائية التي يكفي لانعقادها إرادة المتعاقدين، دون الحاجة الى شكل تنصب فيه هذه الإرادة، ومن العقود الملزمة للجانبين حتى في الحالة التي تتم فيها الوكالة تبرعاً، حيث يلتزم الموكل برد النفقات التي انفقها الوكيل عند قيامه بالعمل الموكل به، وقد تكون ملزمة لجانب واحد في الحالة التي لا يلتزم بها الموكل باي التزام في مواجهة الوكيل وعلى وجه الخصوص، اذا لم تكن الوكالة باجر ولم ينفق الوكيل أي نفقات عند قيامه بالعمل، كما تتميز الوكالة بان محلها عمل قانوني خلافاً لعقدي المقاولة والعمل ويتم العمل باسم الموكل ولحسابه ويقوم عقد الوكالة في الغالب على الاعتبار الشخصي كما يتميز

وعرفت المادة (833) من القانون المدني الأردني على انها " عقد يقيم الموكل بمقتضاه شخصا اخر مقام نفسه في تصرف جائز معلوم"¹، وعرفها القانون المدني المصري في المادة (699) على انها " عقد بمقتضاه يلتزم الوكيل بأن يقوم بعمل قانوني لحساب الموكل"²، في حين عرفت المادة 1984 من القانون المدني الفرنسي بانها " عبارة عن عمل او تصرف بمقتضاه يفوض شخص الى شخص اخر القيام بعمل أشياء او تصرفات معينة لمصلحة الموكل وباسم هذا الموكل"³.

وقد عرفت محكمة التمييز الأردنية الوكالة في أكثر من حكم لها بقولها: "الوكالة عبارة عن عقد يقيم بمقتضاه شخصا آخر مقام نفسه في تصرف جائز معلوم"⁴. وإذا رجعنا الى الفقه الإنجليزي، فإننا نجد تعريف الوكالة كما قال أحدهم " الوكالة لا تعتبر مجرد استخدام، وانما استخداما لغرض وضع الأصل (الموكل) في علاقة قانونية مع الغير"⁵، وفي تعريف اخر " تنشأ علاقة الوكالة في اية حال يخول فيها طرف (الأصل) شخصا اخر (الوكيل) للتصرف محله او محلها"⁶، وفي تعريف اخر " الوكالة علاقة تنشأ عندما يكون شخصا مخولا للتصرف كممثل عن شخص اخر، الشخص المخول هو الوكيل، والشخص المخول هو الأصل"⁷.

عقد الوكالة بانها عقد غير لازم حيث يجوز كقاعدة عامة عزل الوكيل في أي وقت وللوكيل ان يتنحى عن الوكالة قبل إتمام التصرف القانوني محل الوكالة ، كما له ذلك حتى قبل البدء فيه .

http://www.lab.pna.ps/cached_uploads/special_uploads/%D9%85%D8%B0%D9%83%D8%B1%D8%A7%D8%AA/madani/719-939.pdf

تاريخ الزيارة 2018/11/30 الساعة الثامنة مساء.

¹ القانون المدني الأردني رقم 43 لسنة 1976، اعداد قسم البحوث والدراسات القانونية، نشر على الصفحة الثانية من الجريدة الرسمية في العدد رقم 645 بتاريخ 1976/1/1، ط1، الإصدار الأول، مكتبة دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان / الأردن، 1990، ونفس المعنى وارد في حكم محكمة التمييز الأردنية رقم 3 لسنة 1975 المنشور في مجلة نقابة المحامين سنة 1997 على الصفحة 4194 وجميع الاحكام الصادرة عن محكمة التمييز الأردنية مأخوذ من الموقع الإلكتروني:

<http://www.lob.gov.jo/ui/main.html>

تاريخ الزيارة 2018/7/12 الساعة الرابعة مساء.

² القانون المدني المصري رقم 131 لسنة 1948، والمنشور في الوقائع المصرية بالعدد رقم 108، بتاريخ 1948/7/29 المأخوذ من الموقع الإلكتروني، تاريخ الزيارة 2018/7/12، الساعة الرابعة مساء.

<https://www.eastlaws.com/Default.aspx>

³ المادة 1984 من القانون المدني الفرنسي، مشار لها لدى: احمد محمد شريف، الوكالة في التصرفات القانونية، دار الفكر والقانون، المنصورة، مصر، 2009، ص28.

⁴ تمييز حقوق 1997\3، مجلة نقابة المحامين، لسنة 1997، ص 4194، وكذلك تمييز حقوق 1998\193 مجلة نقابة المحامين، لسنة 1998، ص 3984.

⁵ كليف إم شميتوهوف ودافيد، ج، سار، القانون التجاري لشار لسورث، الطبعة الرابعة، ص228.

⁶ اليكس ادمز، القانون لطلبة التجارة، الطبعة الثانية، بريطانيا، 2000، ص191.

⁷ روبرت اوبيكس، ديفيس في العقد، الطبعة الثامنة، لندن، 1999، ص204.

وعرف الفقيهين بودري لاكنتر وقال والذي جاء فيه " أنها عقد يأذن به أحد الفريقين ويقال له الموكل mandant لشخص آخر يقال له الوكيل mandataire بأداء عمل باسمه وعلى ذمته" في حين يرى بلانيول وبولانجيه الى الوكالة: " أنها عقد بموجبه يخول شخص يسمى الموكل شخصا آخر يسمى الوكيل القدرة على القيام بعمل أو أعمال قانونية"، وكذلك الفقه الأمريكي الذي عرف الوكالة بأنها: " أن الوكالة علاقة مبنية على اتفاق صريح أو ضمني يخول بموجبه شخص الوكيل للعمل تحت رقابة ولأجل آخر الأصيل(الموكل) في التفاوض و إبرام العقود مع أشخاص ثلاثة¹.

من خلال التعريفات السابقة يتبين ان هناك اجماع في التشريعات على ان الوكالة هي تفويض شخص لآخر للقيام بالتصرفات القانونية لحساب الأول او المفوض.

ب-الوكالة التجارية

لم ينص المشرع الفلسطيني ولا المشرع الاردني على تعريف الوكالة التجارية ، لكن من خلال النصوص الواردة فيها نستنتج الفرق بين الوكالة التجارية والوكالة العادية ، حيث ان المادة الثانية من قانون الوكلاء والوسطاء الاردني رقم 20 لسنة 1974 نصت على ان الوكالة التجارية هي عقد مبرم بين الموكل والوكيل يتم بموجبه قيام الوكيل بإجراء تصرفات او اعمال تجارية باسمه ولكن لحساب موكله مقابل عمولة و المادة (80) من قانون التجارة الأردني نصت على ان " 1- الوكالة تعتبر تجارية اذا كانت تختص بمعاملات تجارية 2- وبوجه اخص يسمى هذا العقد وكالة بالعمولة ويكون خاضعا لأحكام الفصل الاتي عندما يجب على الوكيل ان يعمل باسمه الخاص او تحت عنوان تجاري لحساب من وكله 3- وعندما يجب على الوكيل ان يعمل باسم موكله تكون حقوقه والتزاماته خاضعة للأحكام الواردة بهذا الشأن للقانون المدني"² ، اما مشروع قانون التجارة الفلسطيني نص على انه " تطبق احكام الوكالة التجارية اذا كان الوكيل محترفا اجراء المعاملات التجارية لحساب الغير"³.

¹ خالد جمال الهويدي، مفهوم الوكالة التجارية وأحكامها الموضوعية في ظل قانون الوكلاء والوسطاء التجاريين الجديد دراسة مقارنة، رسالة ماجستير، الجامعة الأردنية، 2011، ص 8.

² المادة 80 من قانون التجارة الاردني رقم 12 لسنة 1966 المنشور في الجريدة الرسمية الاردنية في العدد رقم 1910 بتاريخ 1966/3/30 على الصفحة 469 المطبق في الضفة الغربية.

³ المادة 179 من مشروع قانون التجارة الفلسطيني، المنشور بموقع ديوان الفتوى والتشريع:

عرفت المادة الثانية من قانون الوكلاء والوسطاء التجاريين الأردني الوكالة التجارية بأنها " عقد بين الموكل والوكيل يلتزم بموجبه باستيراد منتجات موكله او توزيعها او بيعها او عرضها او تقديم خدمات تجارية داخل المملكة او لحسابه نيابة عن الموكل"¹، ولم ينص المشرع المصري على تعريف الوكالة التجارية في قانون تنظيم اعمال الوكالة التجارية وبعض اعمال الوساطة رقم 120 لسنة 1982².

اما المشرع الفرنسي فقد عرف الوكالة التجارية في القانون المنظم لها بانها "عقد يلتزم بمقتضاه شخص ودون ان يكون مرتبطا بعقد عمل، بالتفاوض او بالتعاقد بصفة معتادة بشأن عمليات تهتم اشريه او ببيع وبصفة عامة جميع العمليات التجارية باسم ولحساب تاجر او منتج او ممثل تجاري اخر من جهته بأداء اجرة عن ذلك"³.

كما عرف بعض الفقه الفرنسي مؤسسة الوكالة التجارية حيث عرفها أحدهم بانها ذلك العقد الذي بمقتضاه يمثل الوكيل موكله حيث يبرم عقودا تلزم الموكل الذي يصبح هو المدين للشخص الذي تعاقد معه الوكيل⁴.

ويرى الباحث ان يكون تعريف الوكالة التجارية على النحو التالي "عقد يلتزم شخص يسمى الوكيل التجاري بمباشرة مجموعة من التصرفات القانونية باسم ولحساب شخص اخر يسمى الموكل مقابل عمولة".

وبالنظر الى التعريفات السابقة للوكالة التجارية فان علاقة الوكالة بين الموكل والوكيل علاقة تعاقدية فإنها تعني قيام شخص مقام شخص اخر في أداء اعماله بحيث تكون له الصلاحيات وعليه الواجبات المحددة من قبل الموكل في عقد الوكالة ومن هنا فان الوكالة التجارية هي عقد بين طرفين يلتزم بمقتضاه الوكيل بإجراء المعاملات التجارية لحساب الموكل وباسم الوكيل ويقوم الوكيل مقام الموكل للقيام بالأعمال التجارية والتي تتمثل عادة

http://www.plc.ps/upload/law/law_plc/64806a934175b8d9910b3fe293ddb716.pdf

تاريخ الزيارة 2018/7/13 الساعة السابعة مساء.

¹ المادة الثانية من قانون الوكلاء والوسطاء التجاريين الأردنيين رقم 28 لسنة 2001 المنشور في الجريدة الرسمية في العدد رقم 4496، على الصفحة 2785، بتاريخ 2001/7/16.

² القانون رقم 120 لسنة 1982 تنظيم اعمال الوكالة التجارية وبعض اعمال الوساطة (المصري) الصادر بتاريخ 1982/8/5.

³ المادة الأولى من القانون الفرنسي المنظم للوكالة التجارية في مرسوم رقم 1345/58 بتاريخ 23 ديسمبر 1958.

⁴ الدكتور محمد المقريني، العقود التجارية، الكتاب الأول عقد الوكالة التجارية، الطبعة الأولى، 2017، الرباط، المغرب، ص66.

في بيع او توزيع او ترويج المنتجات او توفير الخدمات وذلك مقابل ربح او عمولة او تسهيلات أيا كانت طبيعتها.

هناك نوعين من الوكالة التجارية فقد تكون مطلقة وقد تكون متخصصة¹، فتسري الوكالة المطلقة على المعاملات التجارية اذ يمنح الوكيل الحرية المطلقة لتنفيذ الوكالة المعهود اليه وذلك في حالة عدم صدور اية تعليمات من الموكل او لم يتفقا على تحديد نطاق الوكالة، فالوكيل في الوكالة المطلقة يقوم بعمله باتباع القواعد العامة الواجبة في الوكالة حيث يتعين عليه ان يبذل عناية الرجل المعتاد، ومراعات مصلحة الموكل.

اما في حالة الوكالة المخصصة فيسمح للوكيل بالقيام بمختلف الاعمال التجارية الضرورية لإتمام العملية دون الحاجة للرجوع الى الموكل للحصول على اذن منه ، فاذا صدرت من الموكل تعليمات بشأن الصفقة محل الوكالة وجب على الوكيل اتباعها والالتزام بها وعدم تجاوزها ، كتحديد الموكل لسعر السلعة المراد شرائها او بيعها ، او تحديد مدة يلتزم فيها الوكيل بإجراء العملية او الصفقة وفي حال تجاوز الوكيل هذه التعليمات فللموكل حق قبول او رفض الصفقة ، ويكون مسؤولا عن الاضرار الناتجة جراء هذا التجاوز ويلتزم بالتعويض عن الاضرار التي تصيب الموكل².

ت-الوكيل التجاري

المشرع الأردني عرف الوكيل التجاري في قانون الوكلاء والوسطاء التجاريين بانه " الشخص المعتمد من الموكل ليكون وكيلاً او ممثلاً له في المملكة او موزعاً لمنتجاته فيها سواء كان وكيلاً بالعمولة او باي مقابل اخر او كان يعمل لحسابه الخاص ببيع ما يستورده من منتجات الموكل³ .

وعرف المشرع المصري الوكيل التجاري انه " كل شخص طبيعي او اعتباري يقوم بصفة معتادة دون ان يكون مرتبطاً بعقد عمل او عقد تأجير خدمات بتقديم العطاءات او بإبرام

¹ الوكالة المطلقة هي انابة الموكل للوكيل في كل التصرفات عكس ما هو في الوكالة الخاصة بان يوكله في تصرفات محددة دون تجاوز من الوكيل.

² الدكتور عبد الفتاح مراد، شرح العقود التجارية والمدنية، دار الفكر العربي، الإسكندرية، مصر، 2012، ص243 و244.

³ المادة الثانية من قانون الوكلاء والوسطاء التجاريين الأردني، رقم (28)، لسنة 2001.

عمليات الشراء او البيع او التأجير او تقديم الخدمات باسم ولحساب المنتجين او التجار او الموزعين او باسمه ولحساب أحد هؤلاء¹.

اما المشرع الفرنسي فقد عرف الوكيل التجاري في المادة (1-134) من التقنين التجاري بانه " كل شخص طبيعي او معنوي يعمل بصفة منتظمة ومستقلة على التفاوض وابرام عقود الشراء او البيع باسم ولحساب الغير"²، فالمشرع الفرنسي قد حدد لنا الاعمال التي يقوم بها الوكيل التجاري فيقوم اما بالتفاوض على ابرام العقود او ابرام العقود بصفة مستقلة ومنتظمة وذلك مقابل اجر يلتزم الموكل بدفعه.

كما عرفه البعض من الفقه الإنجليزي " ان الوكيل هو شخص مستخدم لغرض وضع موكله في علاقات تعاقدية مع أطراف ثلاثة أطراف"³، او هو " من هو مستخدم لعمل أي شيء محل اخر"، او هو شخص ما يستخدم من قبل الموكل لإبرام عقود محله مع اشخاص⁴ثالثة.

اما المشرع الفلسطيني فقد عرف الوكيل التجاري في قانون تنظيم اعمال الوكلاء التجاريين الفلسطيني بانه " هو الشخص الطبيعي او الاعتباري والذي له الحق بموجب اتفاقية في بيع او توزيع او ترويج السلع والمنتجات او توفير الخدمات في فلسطين لحساب منتج او مورد مقابل عمولة او هامش من الربح"⁵.

في حين قانون الوكلاء والوسطاء التجاريين رقم 20 لسنة 1974 نص على تعريف للوكيل التجاري فعرفه بأنه " الوكيل التجاري الوكيل بالعمولة الوكيل الموزع لحسابه الخاص الوكيل الموزع لحساب شركة اجنبية او لحساب تاجر له مركز رئيسي خارج المملكة ، الوكلاء الاخرين الذين يتعاطون اعمالا مماثلة بمن فيهم وكلاء الدعاية والاعلان" وهذا التعريف ادق من التعريف الذي نص عليه المشرع في قانون رقم 2 لسنة 2000 بشأن تنظيم اعمال الوكلاء التجاريين الفلسطينيين.

¹ قانون تنظيم اعمال الوكالة التجارية وبعض اعمال الوساطة المصري رقم 120 لسنة 1982.

² المادة 1-134 من التقنين التجاري الفرنسي.

³ كليف ام، شيمتهوف ودافيد، أ، ج، سار، القانون التجاري لشار لسورث، الطبعة الرابعة، ص228.

⁴ دنيس كينان وسارة ريج، مرجع سابق، ص254.

⁵ المادة الاولى من قانون رقم 2 لسنة 2000 بشأن تنظيم اعمال الوكلاء التجاريين.

وعرف المشرع الفلسطيني الوكيل الفرعي (من الباطن) بأنه " هو الشخص الطبيعي او الاعتباري والذي يعمل وكيلا او موزعا من الباطن بموجب عقد بينه وبين الوكيل التجاري لبيع السلع او الخدمات التي يملك الوكيل التجاري توكيلا تجاريا لتوزيعها او ترويجها مقابل هامش ربح او عمولة¹.

الفرع الثاني: خصائص الوكالة التجارية واركائها

يمكن من خلال التعريفات السابقة للوكالة التجارية استخلاص بعض خصائصها، ومن العقود المسماة التي وضع لها المشرع احكاما خاصة بها، لذا سأتناول وبشكل مفصل خصائص واركان الوكالة التجارية حتى يسهل تمييز الوكالة التجارية عما يشابهها من العقود.

البند الاول: خصائص الوكالة التجارية:

1- عقد الوكالة التجارية من عقود التراضي:

الأصل في الوكالة انها من العقود الرضائية التي تتعقد بمجرد التراضي أي تطابق الايجاب والقبول، دون حاجة للكتابة او التسجيل، كما يقتضي ذلك في العقود الشكلية، ولا لتسليم الشيء محل العقد او بالأحرى الشيء الذي يكون محلا للتصرف القانوني ، كما هو الامر في العقود العينية، كعقد القرض بل قد تتعقد الوكالة ضمنا².

حيث تتعقد الوكالة التجارية كسائر العقود بالتقاء إرادة المتعاقدين، بمعنى توافق الايجاب³ والقبول⁴، ويجب ان يكون رضا المتعاقدين "الوكيل والموكل" سليما غير مشوب بأحد عيوب الإرادة⁵.

¹ المادة الاولى من قانون رقم 2 لسنة 2000 بشأن تنظيم اعمال الوكلاء التجاريين.

² سحر رشيد حميد النعيمي، الاتجاهات المختلفة في تنظيم الوكالة التجارية، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الطبعة الاولى، عمان، الأردن، 2004، ص30.

³ عرفت المادة (101) من مجلة الاحكام العدلية الايجاب بأنه " اول كلام يصدر من أحد العاقدین لأجل انشاء التصرف وبه يوجب ويثبت التصرف".

⁴ عرفت المادة 102 من مجلة الاحكام العدلية القبول بأنه " ثاني كلام يصدر من احد العاقدین لأجل انشاء التصرف وبه يتم العقد " وهذا ما أكدته المادة 103 من مجلة الاحكام العدلية بقولها " العقد هو التزام المتعاقدين وتعهدهما امرا وهو عبارة عن ارتباط الايجاب بالقبول" والمادة 104 منها على الانعقاد " تعلق كل من الايجاب والقبول بالآخر على وجه مشروع يظهر اثره في متعلقهما " ، وما أكدته المادة 74 من مشروع القانون المدني الفلسطيني بأنه " ينعقد العقد بمجرد ان يتبادل الطرفان التعبير عن إرادتين متطابقتين ما لم يقرر القانون أوضاعا معينة لانعقادها".

⁵ عيوب الإرادة هي الاكراه والغلط والغبن مع التغيرير وهذا ما اشارت المادة 118 من مشروع القانون المدني الفلسطيني على انه اذا وقع الغلط في ماهية العقد او في السبب او في المحل بطل العقد، والمادة 124 من نفس المشروع على انه " يجوز ابطال

والقواعد العامة تتيح التعبير عن الإرادة بعدة وسائل فيمكن ان يكون باللفظ او الكتابة او الإشارة المعهودة عرفا ولو من غير الاخرس او المبادلة الفعلية الدالة على التراضي او باتخاذ أي مسلك اخر لا تدع ظروف الحال شكاً في دلالة على التراضي ، وسواء كان رضا الموكل صريحا او ضمنيا¹، فيجب ان يسبق التصرف القانوني الذي يعقده الوكيل فان كان لاحقا له لم تكن هناك وكالة بل فضالة، وكان رضا رب العمل اقرارا بالعمل الفضولي².

وتطبيقا لذلك قررت محكمة التمييز الأردنية " الوكالة بالعمولة....لا بد لانعقادها من ارتباط الايجاب الصادر من احد المتعاقدين بقبول الاخر الصريح او الضمني ولا يعتبر سكوت الاخر قبولا الا اذا كان الوكيل محترفا وجرت العادة على التعامل معه بشكل لا ينتظر الموكل منه قبولا او انه قام بتنفيذ العملية او جزء منها لحساب الموكل فيكون قبولا ضمنيا او بطريق الدلالة ، وعليه فان عبارة (ارجو ان تقبلوا هذه الوكالة) التي تضمنتها الرسالة المرسلة من الشركة المميز ضدها (والمدعى بانها الموكلة) هو ايجاب منها ينتظر قبول الشركة المميزة (التي تدعي بانها الوكييلة) للقيام بالأعمال المطلوبة منها كوكيل ، وبما ان الشركة المميزة لم تقصح عن قبولها لهذه الاعمال لا صراحة ولا دلالة اذ لم تقم باي عمل من الاعمال المطلوبة طيلة السنين السابقة للمطالبة والتي تزيد على العشر سنوات فان الاستنتاج التي توصلت اليه محكمة الموضوع بعدم انعقاد الوكالة هو استنتاج يتفق مع القانون والواقع"³.

كما ونصت المادة (700) من القانون المدني المصري على انه " يجب ان يتوافر في الوكالة الشكل الواجب توافره في العمل القانوني الذي يكون محل الوكالة ما لم يوجد نص يقضي بغير ذلك".

العقد للتغريب اذا كانت الحيل التي لجأ اليها احد المتعاقدين او نائب عنه من الجسامة بحيث لولاها لما ابرم الطرف الثاني العقد ، وبعد تغريباً تعمد السكوت لإخفاء امر ثبت ان المغرر به ما كان ليبرم العقد لو علم به ، يجوز للمغرر به المطالبة بالتعويض ان كان له مقتضى " ، والمادة 126 من ذات المشروع على انه " يجوز ابطال العقد للإكراه اذا تعاقد شخص تحت سلطان رهبة بعثها المتعاقد الاخر في نفسه دون حق ، وكانت قائمة على أساس ، تكون الرهبة قائمة على أساس اذا كانت ظروف الحال تصور للطرف الذي يدعيها ان خطر جسيما محدقا يهدده او غيره في النفس او الجسم او الشرف او المال ، ويراعى في تقدير الاكراه جنس من وقع عليه الاكراه وسنه وحالته الاجتماعية والصحية وكل ظرف اخر من شأنه ان يؤثر في جسامة الاكراه" .¹ التعبير الضمني عن الإرادة يكون عندما يتصرف شخص باسمه لحساب غيره الذي يوافق على ذلك التصرف ضمنيا، ويمكن استخلاص الإرادة الضمنية من الظروف التي أحاطت ورافقت العمل، اما التعبير الصريح عن الإرادة يكون عندما يتم التعبير عن الإرادة شفاهه مع صعوبة اثباتها مستقبلا واما كتابة بموجب سند كتابي بين أطرافها الا إذا تطلب القانون شكلا معيناً لانعقادها.

² المادة 1453 من مجلة الاحكام العدلية نصت على " الاجازة اللاحقة في حكم الوكالة السابقة".

³ تمييز حقوق 8/86، مجلة نقابة المحامين الاردنيين، لسنة 1988، ص302.

والوكالة التجارية كسائر العقود يجب النقاء إرادة المتعاقدين بمعنى توافق الإيجاب والقبول وذلك بين الموكل والوكيل، إلا أن الكتابة هي شرط لانعقادها وهذا ما أشار إليه المشرع الفلسطيني في المادة الخامسة من قانون رقم 2 لسنة 2000 بشأن تنظيم أعمال الوكلاء التجاريين بقولها " يجب أن تكون اتفاقية الوكالة التجارية ثابتة بالكتابة"¹.

والأمر ينبغي أن يكون كذلك بالنسبة للوكالة المتضمنة القيام بأي عمل تجاري أصلي أو تبعية آخر إذا كان هذا العمل يتطلب الكتابة أو شكلية معينة (التسجيل)، ونذكر بهذا الخصوص أن المشرع الأردني قد فرض ضمناً كتابة عقد الوكالة التجارية الصادرة من أجنبي خارج الأردن لأردني في الأردن، وذلك باستلزامه في قانون الوكلاء والوسطاء التجاريين رقم (28) لسنة 2001، المنظم لهذا النوع من الوكالة، كون الوكيل فيها مرتبطاً مع موكله بعقد مكتوب لإمكان قيده في السجل الخاص بذلك وإن كانت كتابة العقد هنا لا تعدو عن كونها إجراء من الإجراءات المنظمة لمهنة الوكالة التجارية في مفهوم القانون المذكور وأسهل لإثباتها حماية للوكلاء المحليين وليس شرطاً من الشروط اللازمة لصحة انعقادها، لاقتصار جزاء عدم كتابتها على معاقبة المخالف بغرامة دون إبطال الوكالة².

2- عقد من عقود المعاوضة

عقد المعاوضة هو العقد الذي يأخذ فيه كل من الطرفين المتعاقدين مقابلاً لما أعطاه الطرف الثاني، أما عقد التبرع هو العقد الذي يقدم أحد الطرفين فيه للآخر منفعة مجانية، أي لا يأخذ فيه المتعاقدين مقابلاً لما أعطاه ولا يعطي المتعاقد الآخر مقابلاً لما أخذه³.

أن مسؤولية المتبرع أخف من مسؤولية من يلتزم بمقابل، وبالعكس تكون مسؤولية المتبرع له أشد من مسؤولية المتعهد له الذي يلتزم بتقديم مقابل⁴، وفي ذلك تنص المادة (841) من القانون المدني الأردني على أنه: "1- على الوكيل أن يبذل في تنفيذ ما وكل به العناية التي

¹ المادة الخامسة من قانون رقم 2 لسنة 2000 بشأن تنظيم أعمال الوكلاء التجاريين.

² الدكتور العزيز العكيلي، شرح القانون التجاري، الجزء الأول، الأعمال التجارية - التاجر - المتجر - العقود التجارية، عمان، الأردن 1997، 2001، بند 254 ص 373.

³ الدكتور أكرم ياملكي، القانون التجاري، الأوراق التجارية، الطبعة الثانية، بغداد، 1978، ص 20، والدكتور عبد القادر الفار، مصادر الالتزام، مصادر الحق الشخصي في القانون المدني، عمان، 1996، ص 36.

⁴ الدكتور أكرم ياملكي، مرجع سابق، ص 20.

يبدلها في اعماله الخاصة إذا كانت الوكالة بلا اجر ،2-وعليه ان يبذل في العناية بها عناية الرجل المعتاد إذا كانت بأجر".

نص المشرع المصري في المادة (704) من القانون المدني¹ على صيغة ادق واكثر عدالة على انه " 1- اذا كانت الوكالة بلا اجر وجب على الوكيل ان يبذل في تنفيذها العناية التي يبذلها في اعماله الخاصة ، دون ان يكلف في ذلك أزيد من عناية الرجل المعتاد ،2- فاذا كانت بأجر وجب على الوكيل ان يبذل دائما في تنفيذها عناية الرجل المعتاد "، ويتضح من النص السابق انه اذا كانت الوكالة بلا اجر وجب على الوكيل ان يبذل في تنفيذها العناية التي يبذلها في اعماله الخاصة (ومع ذلك اذا كان الوكيل يعنى بشؤونه الخاصة اكثر من عناية الرجل المعتاد ، فلا يطالب الا ببذل عناية الرجل المعتاد).

وان كانت بأجر وجب على الوكيل ان يبذل دائما في تنفيذها عناية الرجل المعتاد، اذ ليس من العدالة محاسبة الوكيل المتبرع بصورة اشد من الوكيل بأجر لمجرد لو لمصادفة كونه من المعنيين بشؤونه الخاصة أكثر من الرجل المعتاد في الوقت الذي لا يحاسب فيه الوكيل بأجر الا بمقياس الرجل المعتاد².

اما بالنسبة للوكالة التجارية تعتبر من عقود المعاوضة بحيث يأخذ الوكيل مقابل تنفيذها للوكالة فاذا لم يتفق الطرفان على اجر الوكيل فان الوكيل يستحق مقابلا لجهوده التي بذلها في تنفيذ الوكالة وفقا للأجر السائد في نفس المهنة وللظروف المحيطة بالعقد او العرف الجاري³.

وبذلك تتميز الوكالة التجارية بكونها عقد من عقود المعاوضة على خلاف الوكالة المدنية، اذ تعتبر هذه الأخيرة من عقود التبرع ما لم يوجد اتفاق على خلاف ذلك، سواء كان صراحة او ضمنا ففي عقد الوكالة التجارية يتلقى فيه كل طرف مقابل لما أعطاه، ويتلقى الوكيل في

¹ المادة 704 من القانون المدني المصري رقم 131، لسنة 1948.

² سحر رشيد حميد النعيمي، مرجع سابق، ص26.

³ نصت المادة 81 من قانون التجارة الأردني على انه " 1-في المواد التجارية يستحق الوكيل الاجر في جميع الأحوال ما لم يكن هناك نص مخالف ،2- وإذا لم يحدد هذا الاجر في الاتفاق فيعين بحسب تعريف المهنة او بحسب العرف او الظروف"، وهذا ما ينسجم مع القاعدة العامة التي نصت عليها المادة (55) من قانون التجارة الأردني في كون " كل التزام تجاري يقصد به القيام بعمل او بخدمة لا يعد معقودا على وجه مجاني وإذا لم يعين الفريقان اجرة او عمولة او سمسة فيستحق الدائن الاجر المعروف في المهنة".

جميع الأحوال اجرا لما قام به من عمل للموكل ولهذا الأخير مقابل المبلغ الذي يقوم بدفعه للوكيل تلقي الخدمة او العمل الذي كلفه به¹.

3- الوكالة التجارية عقد محدد

المقصود بالعقد المحدد هو العقد الذي يكون بإمكان الطرفين فيه منذ ابرامهما العقد تقدير ما يحصل عليه كل منهما من منافع وما يتحمله بالمقابل من أعباء، أي القدر الذي يأخذ والقدر الذي يعطي حتى لو كان القدران غير متعادلين².

بعكس العقد الاحتمالي الذي لا يتمكن الطرفان من التثبت مما سيعود عليهما من منافع وأعباء عند التعاقد وانما يكون لهما ذلك في وقت غير محدد لاحق، بالنظر لتوقف تحديد مركزيهما الماليين فيه على وقوع امر محتمل غير محقق الوقوع³.

ولا شك في كون الوكالة التجارية من العقود المحددة بما يربته كعقد تبادلي وعقد معاوضة من التزامات محددة على طرفيه وما يمنحه كل منهما من حقوق والتزامات على طرفيه ومنها تنفيذ الوكيل ما وكل به وأداء الموكل اجرة الوكالة.

4- الوكالة التجارية عقد مبني على الاعتبار الشخصي

يقوم عقد الوكالة التجارية على الاعتبار الشخصي، اذ يكون فيه الشخص الوكيل محل اعتبار وذلك لاطمئنان الموكل اتجاه الوكيل بقدرته على تنفيذ العمل الموكل به، وهذا ما يجعل الشخص الوكيل في عقد الوكالة التجارية ذو أهمية في تكوين العقد وعليه فلا يجوز للوكيل انابة غيره لأداء العمل المكلف به الا في حالة حصوله على اذن من الموكل، والنتيجة المترتبة من قيام عقد الوكالة التجارية على الاعتبار الشخصي انقضاء العقد بمجرد موت أحد طرفيه.

¹ علي محيي الدين قرّة داغي، التعريف بالوكالة بالفقه الإسلامي والقانون، ص5، راجع الموقع الإلكتروني: تاريخ الزيارة 2019/4/12.

www.iugaza.edu.ps/ara/research

² عبد القادر الفار، مصادر الالتزام الحق الشخصي في القانون المدني، الطبعة الأولى، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 1999، ص37.

³ سحر رشيد حميد النعيمي، مرجع سابق، ص28.

وان موضوع الوكالة هو إحلال الموكل الوكيل محله في اجراء تصرف قانوني يتحمل اثاره ونتائجه، فالأصل الا يكلف الموكل الوكيل بهذه المهمة إلا إذا توافرت لديه الثقة به وهذا ما يعني قيام الوكالة على الاعتبار الشخصي، بما يترتب على ذلك من نتائج وخصوصا من حيث المبدأ عدم جواز توكيل الوكيل غيره للقيام بالتصرف القانوني المكلف به وانتهاء الوكالة بزوال الاعتبار الشخصي المبني عليه الثقة التي جعلت الموكل يطمئن الى غيره في احلاله محله في تصرف قانوني¹.

حيث نصت المادة (1466) من مجلة الاحكام العدلية " ليس للوكيل ان يوكل غيره في الخصوص الذي وكل به الا ان يكون اذنه الموكل بذلك او قال له اعمل برأيك فعلى هذا الحال للوكيل ان يوكل غيره ويصير الشخص الذي وكله الوكيل بهذا الخصوص وكىلا للموكل، ولا يكون وكىلا لذلك الوكيل حتى لا ينعزل الوكيل الثاني بعزل الوكيل الأول او وفاته".

ونصت المادة (843) من القانون المدني الأردني " ليس للوكيل ان يوكل غيره فيما وكل به كله او بعضه الا إذا كان مأذونا من قبل الموكل او مصرحا له بالعمل برأيه ويعتبر الوكيل الثاني وكىلا عن الموكل الأصلي...".

في حين ان الموكل في الوكالة التجارية اخذ في اعتباره شخصية الوكيل والوكيل اخذ في اعتباره شخصية الموكل، الا ان المشرع الفلسطيني قد أجاز استثناء على الاثار المترتبة على ان الوكالة قائمة على الاعتبار الشخصي التوكل من الباطن، حيث نص في المادة (12) من قانون رقم (2) لسنة 2000 بشأن تنظيم اعمال الوكلاء التجاريين على انه " يجوز للوكيل التجاري ان يعين وكىلا فرعيا (من الباطن)² واحدا او أكثر وعلى الوكيل الفرعي ان يقدم للمستهلك جميع الكفالات التي يمنحها المورد او المنتج".

¹ سحر رشيد حميد النعيمي، مرجع سابق ، ص28.

² الوكيل الفرعي (من الباطن): هو الشخص الطبيعي او الاعتباري الذي يعمل وكىلا او موزعا من الباطن بموجب عقد بينه وبين الوكيل التجاري لبيع السلع او الخدمات التي يملك الوكيل التجاري توكيلا تجاريا لتوزيعها او ترويجها مقابل هامش ربح او عمولة.

5- الوكالة التجارية من العقود الزمنية (المستمرة)

تقسم العقود من حيث تنفيذها الى عقود فورية¹ وعقود زمنية (مستمرة)، فالوكالة التجارية تتم بصورة منتظمة ومستمرة ويحتاج تنفيذها مدة معينة وذلك حسب نوع العقد والشروط المنصوص عليها بالعقد، ويلعب فيها عنصر الزمن دورا مهما، فوجودها في الواقع يعني أن نشاط الوكيل يجب أن يتم لمدة طويلة وأن ينصب على عمليات متعددة، فالوكيل الذي لا ينجز سوى عمليات معزولة باسم ولحساب شخص آخر لا يمكن وصفه بالوكيل التجاري².

كما لو انعقدت الوكالة لمدة معينة (سنة مثلا) وهي كذلك في اغلب الأحوال ومنها حالة الوكالة لمدة معينة التي يعتمد فيها الاجل للقيام بأعمال مستمرة كأعمال الادارة³، والتي تنتهي بانتهاء مدتها ولا شك في ان فسخها يكون عندئذ بأثر فوري وليس بأثر رجعي ، لان ما نفذ منها لا يمكن اعادته الى سابقه ، وهذا بالإضافة الى انها وحدها دون الوكالة الفورية يمكن تطبيق نظرية الظروف الطارئة عليها⁴، ففي عقد الوكالة التجارية اوجبت المادة الخامسة من قانون رقم 2 لسنة 2000 بشأن تنظيم اعمال الوكلاء التجاريين على تحديد مدة الاتفاقية.

6- الطابع التجاري للوكالة التجارية:

الوكالة التجارية هي الوكالة التي تنصب على عمل تجاري، ويعتبر عقد الوكالة التجارية عملا تجاريا إذا توافرت فيها شروطها القانونية⁵، سواء ورد ذكر هذه الاعمال صراحة او ضمن الاعمال التي اعتبرها المشرع صراحة تجارية، حيث حدد المشرع الأردني في المواد (6-8)⁶ من قانون التجارة الأردني الاعمال التجارية، وتتنوع هذه الاعمال وتختلف تبعا لاختلاف طبيعة النشاط التجاري الذي يمارسه الموكل.

¹ العقد الفوري هو الذي يجري فيه تنفيذ الالتزام الناشئة عنه دفعة واحدة مثل عقد البيع الذي يتم فيه تسليم المبيع دفعة واحدة.

² الدكتور بوعبيد عباسي، مرجع سابق ، ص 188.

³ سحر رشيد حميد النعيمي، مرجع سابق، 2004، ص 32 .

⁴ الدكتور أكرم ياملكي، مرجع سابق ، ص 21، والدكتور عبد القادر الفار، مرجع سابق ، ص 28.

⁵ وهذا يتفق مع المشرع الفرنسي حيث اعتبر كذلك عقد الوكالة التجارية عمل تجاري بحسب الموضوع أي ان عمل الوكيل التجاري بغض النظر ان كان الوكيل تاجرا او لا ولا يشترط ان يمارس على سبيل الاختراف او في شكل مقاول، انظر، احمد محرز، القانون التجاري، الجزء الرابع، العقود التجارية، دار النهضة العربية، بيروت، لبنان، 1980-1981، ص 175.

⁶ نصت المادة 6 من قانون التجارة الأردني بانه " تعد الاعمال التالية بحكم ماهيتها الذاتية اعمالا تجارية برية : أ- شراء البضائع وغيرها من المنقولات المادية لأجل بيعها بربح سواء بيعت على حالتها ام بعد شغلها او تحويلها ، ب- شراء تلك الأشياء المنقولة نفسها لأجل تأجيرها او استئجارها لأجل تأجيرها ثانية ، ج- البيع او الاستئجار او التأجير ثانية للأشياء المشتراة او المستأجرة على الوجه المبين فيما تقدم ، د- اعمال الصرافة والمبادلة المالية ومعاملات المصارف العامة والخاصة ، هـ- توريد المواد ، و- اعمال الصناعة وان تكن مقترنة باستثمار زراعي الا اذا كان تحويل المواد يتم بعمل بسيط ، ز- النقل برا وجوا او على سطح الماء ، ح- العمالة والسمسرة ، ط- التأمين بأنواعه ، ي- المشاهد والمعارض العامة ،ك- التزام الطبع ، ل- التخزين

ان الوكالة التجارية بوجه عام تقتصر على تفويض الوكيل اجراء الاعمال والعقود التجارية ولا تتعداها الى الاعمال والعقود المدنية حتى لو نص العقد على توكيل مطلق، بل لا بد من النص الصريح على شمول الوكالة للأعمال غير التجارية¹، ولا تختلف الوكالة التجارية عن المدنية الا من حيث التصرف القانوني المراد القيام به، فاذا كان محل العقد الذي يقوم به الوكيل تجاريا فتعتبر الوكالة تجارية اما إذا كان محلها مدنيا فتعتبر الوكالة مدنية.

وهذا ما اشارت اليه المادة 180 من مشروع قانون التجارة الفلسطيني فقد نصت على انه "إذا أعطيت الوكالة التجارية مطلقة، فلا تتصرف الا الى المعاملات التجارية وإذا أعطيت الوكالة التجارية مخصصة بمعاملة تجارية معينة جاز للوكيل القيام بجميع الاعمال اللازمة لإجراء هذه المعاملة دون اخذ اذن من الموكل".

اختلف الفقه والقضاء في فرنسا حول مدى تجارية الوكالة التجارية، فقد صدرت عدة قرارات عن محكمة النقض الفرنسية والتي قضت فيها بعدم إضفاء صفة التاجر على الوكيل التجاري بالرغم من اعتراف هذا الأخير تمثيل التاجر في التفاوض بشأن المعاملات التجارية وفي ابرام الصفقات اللازمة لذلك².

وقد عللت المحكمة المذكورة قراراتها بكون اكتساب صفة التاجر يقتضي ان تتم ممارسة الاعمال التجارية بشكل مستقل وللحساب الخاص، في حين ان الوكيل التجاري وان كان مستقلا وكما سبق الإشارة الى ذلك في ممارسة عمله، الا انه لا يقوم بهذا العمل لحسابه الخاص وانما لحساب موكله طبقا لأحكام الوكالة التي تستوجب انصراف اثار الاعمال المبرمة من طرف الوكيل الى موكله وحده.

العام، م- المناجم والبتترول، ن- الاعمال العقارية، س- شراء العقارات لبيعها بربح، ع- وكالة الاشغال، وتعد من الاعمال التجارية البرية بحكم ماهيتها الذاتية الاعمال التي يمكن اعتبارها مماثلة للأعمال المتقدمة لتشابه صفاتها وغايتها. ونصت المادة 7 من ذات القانون على انه تعد اعمالا تجارية بحرية: 1- كل مشروع لإنشاء او شراء بواخر معدة للملاحة الداخلية او الخارجية بقصد استثمارها تجاريا او بيعها وكل بيع للباخر المشتريات على هذا الوجه، 2- جميع الارشاليات البحرية وكل عملية تتعلق بها كسواء او بيع لوازمها من حبال وشرعة وموؤ، 3- إجازة السفن او التزام النقل عليها والاقراض او الاستقراض البحري، 4- وسائر العقود المختصة بالتجارة البحرية كالاتفاقيات والمقاولات على أجور البحارة وبديل خدمتهم او استخدامهم للعمل على بواخر تجارية.

ونصت المادة 8 من ذات القانون على ان أ- جميع الاعمال التي يقوم بها التاجر لغايات تجارية تعد تجارية أيضا في نظر القانون، ب- وعند قيام الشك تعد اعمال التاجر صادرة منه لهذه الغاية الا إذا ثبت العكس.

¹ ناصيف الياس، الموسوعة التجارية الشاملة، الجزء الأول، الطبعة الأولى، عويدات للنشر والطباعة، بيروت، لبنان، ص 465 وهذا ما أكدته المادة 82 من قانون التجارة الأردني رقم 12 لسنة 1966: الوكالة التجارية ان احتوت على توكيل مطلق لا تجيز الاعمال غير التجارية الا بنص صريح.

² الدكتور محمد المقريني، مرجع سابق، ص 71.

وعليه قضت محكمة النقض الفرنسية ان الوكالة التجارية تعتبر مدنية بالنسبة للوكيل لان هذا الأخير يعمل باسم ولحساب موكله¹، كما قضت في قرار اخر بان عقد الوكالة التجارية تعتبر عقد وكالة ذات طبيعة مدنية ما دام لا تتضمن أي عمل تجاري ابرم باسم الوكيل²، ولقد انتقد هذا الموقف بشدة من طرف بعض الفقهاء الفرنسيين³ الذين يرون بان الوكيل التجاري ما هو الا شخص يحترف تمثيل الأطراف بكيفية لا تختلف عن الدور الذي يقوم به في هذا المضمار كل من الوسطاء التجاريين الاخرين كالسمسار والوكيل بالعمولة وما دام ان هذين الاخرين يكتسبان الصفة التجارية بناء على نص المادة 632 من القانون التجاري الفرنسي متى تمت ممارسة اعمال السمسرة والوكالة بالعمولة على وجه الاعتياد او الاحتراف ، فان هذا كاف لإضفاء مثل هذه الصفة على الوكيل التجاري الذي يمارس بدوره عملا من اعمال الوساطة التي تعتبر أساس النشاط المزاوول من قبل باقي الوسطاء التجاريين الاخرين⁴، يبقى ان الوكالة تصير تجارية في القانون الفرنسي إذا تمت مباشرتها من شركة تتخذ الشكل التجاري لها⁵.

اما المشرع المصري فقد اعتبر الوكالة التجارية عمل تجاري فقد نصت المادة (5) فقرة (د) من قانون التجارة المصري الجديد لسنة 1999 على انه " إذا بوشرت على وجه الاحتراف"، وقد اعتد المشرع المصري بالأطراف حيث اشترط لاعتبار الوكالة تجارية ان تمارس على سبيل الاحتراف أي في شكل مقاوله ، فعلى الوكيل ممارسة الاعمال التجارية على سبيل الاحتراف لحساب الغير، اذن فالاحتراف شرط جوهري لاعتبار الوكالة تجارية ، وعليه فالوكالة في ابرام العقود المدنية لحساب الغير لا تعتبر وكالة تجارية وبالتالي لا تطبق عليها احكام القانون التجاري⁶.

اما المشرع الأردني في المادة (6) من قانون التجارة اقتصرت على النص صراحة فقط على تجارية العمالة (الوكالة بالعمولة) فقد اضفت المادة (80) من القانون التجاري على الوكالة الصفة التجارية إذا كانت تتعلق بمعاملات تجارية، فقد نصت على "1- تكون الوكالة تجارية

¹ الدكتور محمد المقريني، مرجع سابق ، ص71.

² الدكتور محمد المقريني، مرجع سابق، ص71.

³ الدكتور محمد المقريني، مرجع سابق ، ص72.

⁴ الدكتور محمد المقريني، مرجع سابق ، ص72.

⁵ الدكتور محمد المقريني ، مرجع سابق، ص72.

⁶ هاني محمد دويدار، الوجيز في شرح العقود التجارية والعمليات المصرفية، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، مصر، 2003، ص47.

عندما تختص بمعاملات تجارية ، 2- وبوجه اخص يسمى هذا العقد وكالة بالعمولة ويكون خاضعا لأحكام الفصل الاتي عندما يجب على الوكيل ان يعمل باسمه الخاص او تحت عنوان تجاري لحساب من وكله، 3- وعندما يجب على الوكيل ان يعمل باسم موكله تكون حقوقه والتزاماته خاضعة للأحكام الواردة بهذا الشأن في القانون المدني " ولذا فقد يكون المشرع اعتد بموضوع الوكالة أي بطبيعة الاعمال التي تتناولها فان كانت هذه الاعمال اعمالا تجارية بطبيعتها او بالتبعية كنا بصدد وكالة تجارية اما إذا كان موضوع الوكالة عملا غير تجاري انما مدني، فالوكالة مدنية بمعنى ان تولي الوكالة عن الغير في الاعمال غير التجارية لا يشكل وكالة تجارية¹.

وقد عرفت المادة الثانية من قانون الوكلاء والوسطاء التجاريين الأردني الوكالة التجارية بانها عقد مبرم بين الموكل والوكيل يلتزم الوكيل بموجبه باستيراد منتجات موكله او توزيعها او بيعها او عرضها او تقديم خدمات تجارية داخل المملكة او لحسابه نيابة عن الموكل²، يتم بموجبه قيام الوكيل بإجراء تصرفات او اعمال تجارية باسمه ولكن لحساب موكله مقابل عمله.

تكون الوكالة عقدا مدنيا بالنسبة للموكل سواء اكان تاجرا او غير تاجر، إذا كان التصرف القانوني الذي صدرت فيه الوكالة عملا مدنيا، كالتوكيل لشراء منزل للسكن، اما الوكيل فتكون الوكالة بالنسبة اليه تجارية إذا كان تاجرا والتصرف القانوني الذي تولى فيه يدخل في اعمال تجارته.

وتعتبر الوكالة في حق الوكيل مدنية إذا كان التصرف القانوني محل الوكالة من الاعمال المدنية حتى لو كان الوكيل تاجرا وان أهمية معرفة تصنيف عقد الوكالة بالنسبة للموكل والوكيل تتضح في جانب معرفة الاختصاص وطرق الاثبات³.

¹ الدكتور جاك يوسف الحكيم، الحقوق التجارية – الجزء الثاني – جامعة دمشق 1988/1989، ص433.

² قانون الوكلاء والوسطاء التجاريين الاردني رقم 28 لسنة 2001 المادة الثانية.

³ المادة 68 من قانون البيئات في المواد المدنية والتجارية رقم 4 لسنة 2001 والمنشور في مجلة الوقائع الفلسطينية في العدد رقم 38 على الصفحة 226، بتاريخ 2001/9/5، وهذا ما أكدته المادة 51 من قانون التجارة الأردني رقم 12 لسنة 1966 " لا يخضع اثبات العقود التجارية مبدئيا للقواعد الحصرية والموضوعية للعقود المدنية، فيجوز اثبات العقود المشار اليها بجميع طرق الاثبات مع الاحتفاظ بالاستثناءات الواردة في الاحكام القانونية الخاصة".

وعليه فان الوكالة سواء اكانت مدنية او تجارية تتطوي على تصرف قانوني لصالح الموكل، فاذا كان هذا التصرف عملا من الاعمال التجارية الواردة في المواد 6.7.8 من القانون التجاري كانت الوكالة تجارية وليس معنى ذلك ان يقوم الوكيل بالتصرف حتما باسم الموكل وان كان هذا هو الغالب بل يصح ان يقوم باسمه الشخصي كما يقع في الاسم المستعار وفي الوكالة بالعمولة¹، فاذا قام الوكيل بالتصرف باسم موكله كانت الوكالة التجارية وكالة عادية وانصرفت حقوق العقد الى الموكل لا الوكيل².

وباعتبار الوكالة التجارية تنصب على عمل تجاري بامتياز، بالإضافة الى ان المشرع قام بتنظيم احكامها ضمن قانون خاص " قانون رقم 2 لسنة 2000 بشأن تنظيم اعمال الوكلاء التجاريين " فهي بحد ذاتها عملا تجاريا.

7- الوكالة التجارية عقد مسمى

العقد المسمى هو العقد الذي نظم المشرع احكامه في التقنين المدني او في أي تشريع اخر، او على الأقل خصها باسم معين، بعكس العقد غير المسمى الذي لم يعن المشرع بتنظيمه ولم يخصصه باسم معين رغم لجوء الناس اليه في حياتهم اليومية³.

وتسمية الوكالة مستقرة في جميع التقنينات المدنية ومنها القانون المدني الأردني، كما ان تسمية الوكالة التجارية مستقرة في جميع التشريعات التجارية⁴، ونظمها المشرع لشيوعها بين الناس وهي اما ان تقع على الملكية مثل البيع والمقايضة والهبة والشركة والقرض والصلح واما ان تقع على المنفعة وهي الايجار والعارية واما تقع على العمل وهي المقاوله والوكالة والوديعة والحراسة.

وتسمية الوكالة بهذا الاسم مستقر في اغلب التشريعات المعاصرة منها القانون المدني الأردني ومجلة الاحكام العدلية بالإضافة الى التسميات الأخرى للوكالات منها وكالة العقود والوكالة بالعمولة، وهي عقد مسمى لان المشرع نظمها في المواد 80- 98 من قانون التجارة رقم 12

¹ الدكتور عبد الرزاق احمد السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني، الجزء السابع - المجلد الأول، طبعة 2000، بيروت، لبنان، منشورات الحلبي الحقوقية، الطبعة الثالثة، ص 373.

² حكم محكمة التمييز الأردنية - تمييز حقوق 74/167 مجلة النقابة سنة 1975 ص125.

³ الدكتور أكرم ياملكي والدكتور فائق الشماغ، القانون التجاري، بغداد، 1980، ص21.

⁴ سحر رشيد حميد النعيمي، مرجع سابق، ص24.

لسنة 1966 وفي احكام الوكالة التجارية في قانون رقم 2 لسنة 2000 بشأن تنظيم اعمال الوكلاء التجاريين.

8- الوكالة التجارية عقد ملزم لجانبين

يفرض عقد الوكالة التجارية، التزامات متقابلة على عاتق طرفيه بحيث يصبح كل منهما دائنا ومدينا للآخر، لذلك يعتبر من العقود التبادلية الملزمة للجانبين، بعكس العقود الملزمة لجانب واحد كعقد الهبة الذي لا يلتزم به أحد غير أحد طرفيه فتكون له صفة المدين وتكون للطرف الاخر وحده صفة الدائن، بما يترتب على هذه التفرقة من نتائج ومنها الفسخ والدفع بعدم التنفيذ لا يجوز ان الا في العقود الملزمة للجانبين¹.

وان اعتبار عقد الوكالة من العقود الملزمة للجانبين ليس فقط في حال اشتراط الاجر للوكيل بل انه ملزم لجانبين حتى ولو كان الوكيل يعمل بموجب أصلها التبرعي، اذ ان الموكل في جميع الأحوال ملزم برد ما تم صرفه من قبل الوكيل وهو في طور تنفيذ الوكالة، كما انه يلتزم بتعويض الوكيل عما أصابه من ضرر².

يرتب عقد الوكالة التجارية التزامات متقابلة في ذمة طرفيه حيث يواجه كل من الموكل والوكيل بعضهما البعض بمجموعة من الالتزامات ، فيقع على الوكيل التزام القيام بالعمل محل الوكالة لحساب الموكل مقابل مبلغ محدد من المال يلتزم الموكل بدفعه ، كما على الموكل دفع تعويض عن الاضرار التي تصيب الوكيل جراء تنفيذ الوكالة ، كما يتمتع الوكيل بضمانات قرها القانون لتأمين حقوقه تجاه الموكل كحق الحبس وحق الامتياز، فالوكالة التجارية ترتب التزامات متقابلة في ذمة طرفيها (الوكيل والموكل) والتي سوف تأتي اليها لاحقا بمزيد من التفصيل.

9- الاستقلال المهني للوكيل التجاري

يمارس الوكيل التجاري الوساطة باعتبارها مهنة مستقلة ويعد الاستقلال المهني الذي يستفيد منه الوكيل التجاري في مزاولة مهامه احدى الخصائص الأساسية والملازمة لنظام الوكالة

¹ الدكتور أكرم ياملكي، مرجع سابق ، ص20.

² خالد جمال الهويدي، مرجع سابق ، ص 18.

التجارية¹، ومبدأ الاستقلال يعني عدم ارتباط الوكيل التجاري بعقد عمل، وممارسته لمهامه في استقلال عن التاجر الذي وكله ، حيث نص المشرع الفرنسي صراحة على هذه الاستقلالية في تعريفه للوكيل التجاري بقوله " هو الذي يتعامل بصفة مهنية معتادة ومستقلة ودون ان يكون مرتبطا بعقد تأجير خدمات"² والهدف من ذلك هو إيجاد تفرقة بين الوكيل التجاري والممثل التجاري³ رغم ان التفرقة واضحة ولا تثير أي غموض على أساس ان الوكيل التجاري يعتبر مهني مستقل⁴.

كما ان القضاء الفرنسي بدوره اعتمد على عنصر الاستقلالية للتمييز بين الوكيل والممثل التجاري حيث جاء في قرار صادر عن محكمة الاستئناف *angers* وهي بصدد تكييف المركز القانوني للمدعي بقولها : حيث ثبت ان المدعي يمارس نشاطه داخل الشركة ويستعمل معداتها ولا يتوفر مكتب مستقل به خارج الشركة ، وانه لم يحضر اجتماعات الشركة ويساهم فيها وبغض النظر عن كون المدعي مسجل بسجل الوكلاء التجاريين او كونه امضى على عقد وكالة تجارية مع رب العمل فان المدعي لا يمكنه ان يستفيد من وضعية الوكيل التجاري بل هو اجير يعمل لخدمة مشغله⁵.

وأشار المشرع المصري الى استقلال الوكيل صراحة بعبارة " دون ان يكون مرتبطا بعقد عمل او عقد تأجير خدمات "⁶، وذلك عكس المشرع الأردني والمشرع الفلسطيني فلم ينص صراحة على استقلال الوكيل التجاري.

ومن حق الوكيل التجاري تعيين وكلاء من الباطن⁷، ويترتب هذا الحق في حقيقته على الاستقلال الذي يميز الوكالة التجارية ، والوكيل من الباطن يمكن أن يكون شخصا طبيعيا أو معنويا أو حتى زوج الوكيل، كما يمكنه أن يشتغل لفائدة عدة وكلاء تجاريين، ولا شك أن من

¹ الدكتور بوعبيد عباسي، مرجع سابق، ص. 144 .

² الدكتور محمد المقريني، العقود التجارية ، مرجع سابق ، ص.68.

³ المقصود هنا بالممثل " الوكيل المتجول او الممثل او الوسيط في التجارة والصناعة " ويسمون في القانون الفرنسي ب (les (V.R.P).

⁴ الدكتور محمد المقريني، مرجع سابق، ص.68.

⁵ كرومي بوشعيب مقالة بعنوان عقد الوكالة التجارية، مقال منشور بمجلة الحدث القانوني، العدد 7، 1998، ص 10 نقلا عن:

قرار صادر عن محكمة الاستئناف ب *angers* بتاريخ 95/12/7.

⁶ المادة (1) من قانون تنظيم اعمال الوكالة التجارية وبعض اعمال الوساطة المصري رقم 120 لسنة 1982.

⁷ الوكيل الفرعي (من الباطن) بانه" هو الشخص الطبيعي او الاعتباري والذي يعمل وكيلا او موزعا من الباطن بموجب عقد بينه وبين الوكيل التجاري لبيع السلع او الخدمات التي يملك الوكيل التجاري توكيلا تجاريا لتوزيعها او ترويجها مقابل هامش ربح او عمولة.

شأن هذه الامكانية أن تسهل التعاون بين الوكالات المحلية، ومن شأنها كذلك أن تستجيب بشيء من المرونة الى حاجيات التخصص الذي أصبح يفرضه السوق الآن¹.

وأعطى المشرع الفلسطيني للوكيل التجاري بالاستعانة بوكلاء من الباطن حيث نص في المادة (12) من قانون تنظيم اعمال الوكلاء التجاريين التي نصت صراحة " يجوز للوكيل التجاري ان يعين وكيلاً فرعياً (من الباطن) واحداً أو أكثر وعلى الوكيل الفرعي ان يقدم للمستهلك جميع الكفالات التي يمنحها المورد أو المنتج²، على عكس المشرع المصري والمشرع الأردني فلم ينص على ذلك.

وعندما يستعين الوكيل التجاري بوكلاء من الباطن فإنه يتحمل بكل التزاماتهم تجاه الموكل، فالعلاقات بين الطرفين، وخاصة منها مراعاة قواعد الاعلام، وتقديم الحساب عن القضايا المنجزة وأداء العمولات، تظل قائمة بشكل مباشر وفي استقلال تام عن الوكلاء من الباطن³.

ان العلاقة بين الوكيل التجاري والوكلاء الفرعيين تحكمها ذات الحقوق والالتزامات التي يخضع لها الوكيل التجاري ، وشروط عقد الوكالة التجارية هي ذاتها التي يخضع لها الوكيل الفرعي وكذلك لعقد الوكالة الفرعية ، وبناء عليه فإن عقد الوكالة الفرعية يتأثر سلباً وإيجاباً بحسب ما هو متضمن في عقد الوكالة الأصلية⁴ ، حيث يجب على الوكيل الأصلي ان يبين ما هو متضمن في عقد الوكالة الأصلية⁵ ، حيث يجب على الوكيل الأصلي ان يبين للوكيل الفرعي كيفية التنفيذ حسبما هو وارد في العقد الأصلي حتى يكون هناك تطابق وانسجام في التنفيذ وان يبين له حدود الوكالة الفرعية من حيث الزبائن والمنتجات والمنطقة الجغرافية التي سوف يكلف بها وان الوكيل التجاري هو المسؤول عن وكالاته الفرعية تجاه الموكل.

البند الثاني: اركان عقد الوكالة التجارية:

عقد الوكالة التجارية كغيره من العقود يجب توافر اركانه حتى يقوم له قائمة وهي حسب النظرية العامة للالتزام، الرضا والأهلية والمحل والسبب.

¹ الدكتور بوعبيد عباسي، مرجع سابق ، ص، 181 .

² مادة 12 من قانون رقم 2 لسنة 2000 بشأن تنظيم اعمال الوكلاء التجاريين.

³ الدكتور بوعبيد عباسي، مرجع سابق ، ص، 181.

⁴ محمد لفروجي، مرجع سابق، ص 147.

⁵ محمد لفروجي، مرجع سابق، ص 147.

أ- وجود التراضي او الرضا

التراضي هو تطابق ارادتين، فالوكالة في الأصل من العقود الرضائية التي يكفي لانعقادها إرادة المتعاقدين، فحتى ينعقد عقد الوكالة التجارية يجب ان تتلاقى إرادة طرفيه الوكيل والموكل، وان يتطابق الايجاب والقبول، ويجب ان تكون إرادة صحيحة أي إرادة صادرة عن ذي أهلية خالية من العيوب¹ وتقع على محل مستوف لشروطه وتتجه لتحقيق سبب مشروع². التعبير عن إرادة واحدة لا يكفي لتكوين العقد، بل لا بد من ارادتين متوافقتين متطابقتين، واتجاه الإرادة لإحداث أثر قانوني ويعنينا هنا وجود الإرادة والمقصود بهذا ان تصدر من صاحبها بنية احداث أثر قانوني هو انشاء الالتزام ويجب ان تصدر عن اشخاص ذي أهلية:

أولاً: أهلية الموكل

الوكيل يحل محل الموكل في القيام بالتصرف المراد القيام به ، لذا يجب ان يكون الموكل ذا أهلية للتعاقد لان الوكيل يستمد قوته من الموكل ، فيجب ان يكون هو اهلا له ، اذ ان فاقد الشيء لا يعطيه لغيره والضابط في ذلك ان كل من صح تصرفه في شيء بنفسه ، وكان التصرف مما يقبل النيابة صح ان يوكل فيه غيره ، فما لا يملكه بنفسه لا يملك التوكل فيه ، وعلى ذلك لا يصح التوكيل من المجنون ولا الصبي غير المميز ولا يصح أيضا توكيل الصبي المميز بتصرف ضار ضررا محضا كالتوكيل بمنح الهبة ولو اذن به وليه، اما اذا كان توكيله بالتصرف الذي ينفعه نفعا محضا كالتوكيل بقول الهبة صح ذلك ، اما اذا كان التصرف يدور بين النفع والضرر فيكون العقد موقفا على إجازة وليه الا اذا كان مأذونا يصح في حدود الاذن³.

¹ عيوب الإرادة:

الغلط: هو حالة تقوم بالنفس تحمل على توهم غير الواقع وغير الواقع اما ان تكون واقعة صحيحة يتوهم الانسان صحتها او واقعة صحيحة يتوهم عدم صحتها.

التدليس: هو إيقاع المتعاقد في غلط يدفعه الى التعاقد.

الاكراه: الاكراه ضغط تتأثر به إرادة الشخص فيندفع الى التعاقد، والذي يفسد الرضا ليست هي الوسائل المادية التي تستعمل في الاكراه بل هي الرهبة التي تقع في نفس المتعاقد.

الاستغلال: الاستغلال والغبن، الغبن هو المظهر المادي للاستغلال والغبن هو عدم التعادل بين ما يعطيه العاقد وما يأخذه.

² الدكتور عبد الرزاق احمد السنهوري، المجلد الأول، الجزء الأول، مرجع سابق، ص184.

³ عدنان سرحان، مرجع سابق، ص 117-118، وهو ما اشارت اليه المادة 1/834 من القانون المدني الأردني بقولها " يشترط لصحة الوكالة ان يكون الموكل مالكا حق التصرف بنفسه فيما وكل فيه".

ونصت المادة 1457 من مجلة الاحكام العدلية " يشترط ان يكون الموكل مقتدرا على ايفاء الموكل به ، بناء عليه لا يصح توكيل الصبي غير المميز والمجنون ، واما في الأمور التي هي ضرر محض في حق الصبي المميز فلا يصح توكيله وان اذنه الولي كالهبة والصدقة وفي الأمور التي نفع محض يصح توكيله وان لم يأذنه الولي ، كقبول الهبة والصدقة واما في التصرفات المتعلقة بالبيع والشراء المترددة بين النفع والضرر فان كان الصبي مأذونا بها فله ان يوكل ، والا فالتوكيل ينعقد موقفا على إجازة اليه".

والعبرة من توفر الاهلية في الموكل بوقت الوكالة وبالوقت الذي يباشر فيه الوكيل العقد، فلو ان الموكل لم يكن اهلا لهذا العقد وقت إعطاء التوكيل لم تصح الوكالة ولا تصح أيضا إذا كان الموكل اهلا وقت التوكيل وغير اهلا وقت مباشرة العقد ، واذا لم يكن الموكل اهلا لان يؤدي التصرف القانوني محل الوكالة كانت الوكالة باطلة فلا تضي على الوكيل صفة النيابة، فاذا تعاقد مع الغير تنفيذا للوكالة كان العقد باطلا حتى لو كان الوكيل حسن النية وحتى لو الغير الذي تعاقد معه حسن النية ما لم يكن هناك محل لتطبيق قواعد الوكالة الظاهرة¹.

ثانيا: أهلية الوكيل:

إذا كانت أهلية التصرف القانوني محل الوكالة يجب ان تتوافر في الموكل، فانه لا يجب توافرها في الوكيل لان أثر هذا التصرف لا ينصرف اليه هو بل ينصرف الى الموكل، هذا إذا كان الوكيل يعمل باسم الموكل²، فيصح توكيل قاصر او محجور عليه في بيع منزل لشخص تتوافر فيه أهلية التصرف، وقد قضى بانه يجوز توكيل القاصر في تصرف لا أهلية له فيه اذ يكفي ان يكون الوكيل مميز ما دام يعمل باسم موكله لا باسمه الشخصي³.

ولكن الوكيل يجب ان يكون اهلا لان تصدر منه إرادة مستقلة، لأنه يعبر عن ارادته هو لا عن إرادة الموكل وفقا للقواعد المقررة في نظرية النيابة، فيجب ان يكون مميزا ولو قاصرا.

¹ الدكتور عبد الرزاق احمد السنهوري، الجزء السابع ، مرجع سابق ، ص413-414.
² اما إذا كان الوكيل يعمل باسمه كما في الاسم المستعار او المسخر، فان أثر العقد ينصرف اليه شخصيا ومن ثم يجب ان تتوافر فيه أهلية هذا العقد.
³ الدكتور عبد الرزاق احمد السنهوري، الجزء السابع ، مرجع سابق ، ص415.

يجب ان يتوافر في عقد الوكالة التجارية عنصر الرضا حيث يتم التراضي بين الموكل والوكيل على المقومات الأساسية لهذا العقد وهي ماهية العقد، التصرفات القانونية التي يقوم بها الوكيل باسمه ولحساب الموكل والاجر¹.

حيث نصت المادة 1458 من مجلة الاحكام العدلية على انه " يشترط ان يكون الوكيل عاقلا ومميزا ولا يشترط ان يكون بالغا فيصح ان يكون الصبي المميز وكيفا وان لم يكن مأذونا، ولكن حقوق العقد عائدة الى موكله وليست بعائدة اليه"، وبناء على ذلك لا توكيل للصبي غير المميز والمجنون ولا المحجور بسفه بالقيام بالتصرف، فما لا يملك مباشرته بنفسه لمصلحته فلا يملك ذلك لغيره².

ويجب ان لا يشوب إرادة الموكل او الوكيل أي عيب من عيوب الإرادة لانعقاد الوكالة وان يصدر كل من الايجاب والقبول ممن هو اهل للتعاقد بحيث تكون ارادته متجهة للتعاقد مع الطرف الاخر لا يشوبها أي عيب من عيوب الإرادة، وكما ذكرنا سابقا فان عقد الوكالة من العقود القائمة على الاعتبار الشخصي فالوكيل والموكل لم يرض بالوكالة الا بعد ان ادخل في اعتباره شخصية من تعاقد معه، فاذا وقع أي غلط في شخصية أي من الموكل والوكيل تصبح الوكالة غير لازمة بالنسبة الى الطرف الاخر ويحق له المطالبة بفسخ العقد³.

• التراضي على ماهية العقد: ان الاتفاق على طبيعة العقد من قبل الموكل والوكيل يعتبر من أولى موضوعات او عناصر عقد الوكالة التجارية التي يجب ان تتطابق إرادة كل من الموكل والوكيل عليه أي انه لا بد ان تتجه إرادة كل طرف من طرفيه الى ابرام عقد الوكالة التجارية لا غيره.

والعبرة ليست في الالفاظ التي يستعملها الطرفان بل فيما تتصرف اليه قصدهما⁴، كان يكون لموكل محل تجاري يوكل شخص بتسيير هذا المحل لفائدته وذلك بممارسة نشاط تجاري كمطعم مثلا فقبل هذا الأخير ذلك معتقد انه اجر له هذا المحل ففي هذه الحالة لا ينعقد عقد الوكالة التجارية ولا عقد ايجار لعدم تطابق الايجاب والقبول ومن ثم لا يقوم عقد الوكالة التجارية ولا عقد ايجار.

¹ الدكتور العزيز العكيلي، مرجع سابق ، ص120.

² محمد أبو زهره، الملكية ونظرية العقد في الشريعة الإسلامية، دار الفكر العربي، القاهرة، مصر، 1977، ص383.

³ المادة 120 من مشروع القانون المدني الفلسطيني والمادة 153 من القانون المدني الأردني.

⁴ شربل طانيوس صابر، عقد الوكالة في التشريع والاجتهاد ، بدون مكان وسنة نشر ، ص82.

- التراضي على المحل: يعتبر الاتفاق على محل عقد الوكالة التجارية امرا واجبا لانعقاد هذا العقد، ويقع ذلك إذا اتجهت إرادة الموكل والوكيل للشيء الذي يجري عليه الاتفاق بالتوكيل فإذا كان الموكل فيه عبارة عن بضاعة، وجب تطابق إرادة الموكل والوكيل على الاتفاق على هذه البضاعة دون غيرها.
- التراضي على الاجر: يجب ان يتفق طرفي عقد الوكالة التجارية على ماهية الاجر كان يكون الاجر نقديا او عينيا بشرط الا يكون هذا البذل العيني جزءا من العين محل الوكالة.

ب-التصرف محل الوكالة

عرفت المادة (833) من القانون المدني الأردني الوكالة بانها " عقد يقيم الموكل بمقتضاه شخصا اخر مقام نفسه في تصرف جائز معلوم " ونصت المادة (834) من ذات القانون على انه " يشترط لصحة الوكالة "أ-ان يكون الموكل مالكا حق التصرف بنفسه فيما وكل فيه، ب-ان يكون الوكيل غير ممنوع من التصرف فيما وكل به، ج-ان يكون الموكل به معلوما وقابلا للنيابة ".

وهناك شروط واجب توافرها في التصرف القانوني محل الوكالة "ان يكون التصرف القانوني ممكن، والتصرف القانوني معين او قابل للتعيين، وان يكون التصرف القانوني مشروع"، وسنقوم بتوضيح هذه الشروط على النحو التالي:

1- التصرف القانوني محل الوكالة ممكنا

نصت المادة (159) من القانون المدني الأردني " إذا كان المحل مستحيلا في ذاته وقت العقد كان العقد باطلا"¹، يجب ان يكون التصرف القانوني محل الوكالة ممكنا، فإذا كان مستحيلا كان باطلا لأنه التزام مستحيل، وكانت الوكالة باطلة تبعا لبطلان التصرف².

وقد يكون التصرف القانوني محل الوكالة ممكنا، ولكن طبيعته لا تقبل التوكيل فيه اذ يكون عملا يقتضي ان يقوم به صاحبه شخصيا، مثل الحضور امام القضاء للاستجواب او حلف اليمين فلا يجوز للخصم ان يوكل غيره في ان يستجوب مكانه او يحلف يمين بدلا منه¹.

¹ مقابل لنص المادة 132 من مشروع القانون المدني الفلسطيني.

² الدكتور عبد الرزاق احمد السنهوري، ، الجزء السابع ، مرجع سابق ، ص421.

2- التصرف القانوني معين او قابل للتعين

ان المحل في عقد الوكالة التجارية هو التصرف القانوني الذي يقوم به الوكيل لحساب الموكل، يشترط ان يكون التصرف القانوني محل الوكالة معين او قابل للتعين، والا كانت الوكالة باطلة، فاذا وكل شخص شخصا اخر وجب عليه ان يعين التصرف الذي وكله فيه تعيينا نافيا للجهالة²، وإذا لم يكن التصرف محل الوكالة معيناً فيجب على الأقل ان يكون قابلاً للتعين.

فاذا اوكل شخص شخصا اخر لبيع ما لديه من مال وجب تحديد هذا المبيع نافيا للجهالة الفاحشة بحيث يجب ان يحدد المال مقدارا او نوعا او جنسا وإذا لم يكن التصرف محل الوكالة تحديد هذا المبيع، فيجب على الأقل ان يكون قابلاً للتعين³.

حيث اوجبت المادة (1468)⁴ من مجلة الاحكام العدلية والمواد (833 و834)⁵ من القانون المدني الأردني " تعيين التصرف محل الوكالة تعيينا نافيا للجهالة، كما لو وكل شخص شخصا اخر بإبرام عقد بيع معين فلا يصح ان يكون محل الوكالة شيئاً مجهولاً، والمادة (837) من القانون المدني الأردني بقولها " إذا كانت الوكالة بلفظ عام ولم يقتصر بما يوضح المقصود منه فلا تخول الوكيل الا اعمال الإدارة والحفظ"⁶، وهو ما اشارت اليه المادة (801) من مشروع القانون المدني الفلسطيني⁷.

¹ الدكتور عبد الرزاق احمد السنهوري، الجزء السابع ، مرجع سابق ، ص422.

² الدكتور عبد الرزاق احمد السنهوري، الجزء السابع ، مرجع سابق ، ص423.

³ الدكتور عبد الرزاق احمد السنهوري ، الجزء السابع ، مرجع سابق ، ص423.

⁴ مادة (1468) من مجلة الاحكام العدلية نصت "بيان جنس الشيء المراد شراؤه، يلزم أن يكون الموكل به معلوما بحيث يكون إيفاء الوكالة قابلاً على حكم الفقرة الأخيرة من مادة 1459 وهو أن يبين الموكل جنس الشيء الذي يريد شراؤه وإن لم يكن بيان جنسه كافياً بأن كانت له أنواع متفاوتة يلزم أن يبين نوعه أو ثمنه وإن لم يبين جنس الشيء أو بين ولكن كانت له أنواع متفاوتة ولم يعين النوع أو ثمنه لا تصح الوكالة إلا أن يكون قد وكله بوكالة عامة، مثلاً لو وكل أحد غيره بقوله اشتر لي قماساً تصح الوكالة وإذا أراد أحد أن يوكل غيره على أن يشتري له قماس ثياب فيلزم أن يبين جنسه يعني قماس حرير أو قماس قطن مع بيان نوعه بقوله هندي أو شامي أو ثمنه بقوله بأن تكون طاقته بكذا دراهم وإن لم يبين جنسه وقال اشتر لي دابة أو ثياباً أو قال حريراً ولم يبين نوعه أو ثمنه فلا تصح الوكالة ولكن لو قال اشتر لي قماس ثياب أو حريراً من أي جنس ونوع كان فهو مفوض إلى رأيك. تكون الوكالة عامة وللوكيل أن يشتري من أي نوع وجنس شاء".

⁵ نصت المادة (833) من القانون المدني الأردني رقم 43 لسنة 1948 على " الوكالة عقد يقيم الموكل بمقتضاه شخصاً آخر مقام نفسه في تصرف جائز معلوم"، ونصت المادة (834) ج" ان يكون الموكل به معلوما وقابل للنيابة".

⁶ وهذا ما أكدته محكمة التمييز الأردنية في حكمها رقم 1999/962 الذي جاء فيه " تشترط لصحة الوكالة ان يكون الموكل به معلوما وقابلاً للنيابة ، وان الفاظ العموم التي صيغت بها الوكالة باسترداد رسوم جمركية قبل استيفاء دائرة الجمارك هذه الرسوم لا تجعل الخصوص الموكل به معلوما ، مما يشوب الجهالة بجهالة فاحشة وتكون الدعوى المقامة بالاستناد اليها مقدمة ممن لا يملك حق تقديمها لعدم صحة الخصومة" ، المنشور في مجلة المحامين ، لسنة 2001، ص392 ، وكذلك تمييز حقوق رقم 1994/1692 ، مجلة نقابة المحامين ، لسنة 1995، ص1989 ، كما مشار اليه لدى خالد الهويدي ، مرجع سابق ، ص11-12.

⁷ المادة (801) من مشروع القانون المدني الفلسطيني نصت " إذا كانت الوكالة بلفظ عام لم يقتصر بما يوضح المقصود منه فلا تخول الوكيل الا اعمال الإدارة".

فالوكالة العامة ترد بألفاظ عامة لا يعين فيها الموكل محل التصرف المعهود للوكيل ولا يعين نوع التصرف القانوني ذاته كان يقول الموكل وكلتك في إدارة اعمالي، من ثم لا يجوز للوكيل العام ان يقوم بأعمال التصرف تبرعا كان ام معاوضة وانما له ان يقوم بأعمال الإدارة التي تشملها الوكالة العامة.

فالوكالة لغة بمعنى الحفظ وعليه فلو قال أحد لأخر قد وكلتك في مالي، فاذا لم يذكر التصرفات التي وكله بها، فعلى ذلك الشخص ان يحافظ على ذلك المال فقط وليس له ان يتصرف فيه بنوع اخر وكذلك لو قال أحد لأخر أنك وكيلني بكل شيء فيكون قد فوض ذلك الشخص بالمحافظة فقط.

3- التصرف القانوني مشروع

يشترط ان يكون التصرف القانوني محل الوكالة مشروعاً، فاذا كان التصرف غير مشروع لمخالفته النظام العام¹ والآداب او القانون، كان باطلاً وكانت الوكالة فيه أيضاً باطلة².

وعليه يجب ان تكون العمليات التجارية التي يقوم بها الوكيل غير مخالفة للنظام العام والآداب العامة، فاذا وكل شخص شخصاً اخر في شراء مخدرات او أسلحة ممنوعة او في ايجار منزل للدعارة او للمقامرة او في قبض رشوة او إعطائها او في الاتفاق مع شخص لارتكاب جريمة او وكل في غير ذلك من التصرفات المخالفة للنظام العام والآداب او القانون فان الوكالة تكون باطلة تبعا لبطلان التصرف محل الوكالة.

وإذا كان تصرف قانوني محظور على شخص فلا يجوز له ان يوكل فيه غيره، فما لا يستطيع ان يقوم به بنفسه لا يستطيع ان يوكل فيه³، فلو ان شخصاً كان موكلاً في بيع منزل لأخر فانه لا يستطيع ان يشتريه لنفسه وكذلك لا يستطيع ان يوكل غيره في شرائه له ويرجع ذلك ان الوكالة الثانية غير مشروعة، بل يرجع الى ان الوكيل في البيع بشرائه ما وكل ببيعه او بتوكيله من يشتريه له يكون قد جاوز حدود وكالته الصادرة اليه.

¹ ليس من السهل تحديد مفهوم النظام العام لما يشوبه من غموض وابهام ، وليس هناك تعريف جامع ، ففكرة النظام العام فكرة نسبية تختلف من مجتمع لآخر تتعلق بالمصلحة العامة التي تعلو على مصلحة الفرد ويتغير مفهومه تبعاً للزمان والمكان ، اما الآداب العامة : هي قواعد غير مكتوبة تسود مجتمع معين ويقيّد الناس داخل هذا المجتمع انفسهم بها ويعتبرونها ملزمة فهي حصيلة عوامل مختلفة أخلاقية واجتماعية مبعثها العرف والعادات وهو ما أكدته المادة 131 من مشروع القانون المدني الفلسطيني انه "اذا كان محل الالتزام مخالفاً للنظام العام والآداب كان العقد باطلاً".

² الدكتور عبد الرزاق احمد السنهوري ، الجزء السابع ، مرجع سابق ، ص424.

³ الدكتور عبد الرزاق احمد السنهوري ، الجزء السابع ، مرجع سابق ، ص426.

المطلب الثاني: شروط عقد الوكالة التجارية وإجراءات تسجيلها وتميزها عن بعض العقود

الفرع الأول شروط عقد الوكالة التجارية وإجراءات تسجيلها البند الأول: شروط عقد الوكالة التجارية

وضع المشرع الفلسطيني شروط خاصة بشأن تنظيم اعمال الوكلاء التجاريين، بالإضافة الى شروط الصحة التي نظمها القواعد العامة والا اعتبر العقد غير صحيح، نظرا لأهمية الوكالات التجارية نظم المشرع شروطا خاصة لمزاولة اعمال الوكلاء التجاريين وشروط خاصة باتفاقية الوكالة التجارية.

أولاً: الشروط الشكلية

1- كتابة العقد

لم يشترط المشرع الكتابة في العقود والوكالات التجارية عموما واجاز اثباتها بكافة طرق الاثبات تبعا للقواعد العامة¹، الا ان المادة الخامسة من القانون رقم (2) لسنة 2000 بشأن تنظيم اعمال الوكلاء التجاريين اشترطت كتابة اتفاقية الوكالة التجارية بقولها " يجب ان تكون اتفاقية الوكالة التجارية ثابتة بالكتابة "، فالمشرع اعتبر الكتابة شرطا للانعقاد والاثبات.

ونفذ شرط الحصر في مواجهة الغير كما هي ضرورة للإثبات وعلى وجه الخصوص في شان تحديد المكان والزمان للوكالة الحصرية²، بالتالي فان اشتراط الكتابة في الوكالة التجارية يعطيها حجية قانونية أكبر في حال حدوث أي نزاع يتعلق بها او يترتب عليها.

اما المشرع الفرنسي نص في المادة 134-2 من مدونة التجارة الفرنسية ما يلي "يحق لكل طرف المطالبة بان يكون العقد كتابيا وموقعا فيه الى فحوى العقد وكذلك تعديلاته"³، وذلك مسaire لنص المادة 13 من المنظومة الأوروبية لسنة (1986)⁴، وبذلك يكون المشرع

¹ نصت المادة (51) من قانون التجارة الاردني رقم 12 لسنة 1966 " لا يخضع اثبات العقود التجارية مبدئيا للقواعد الحصرية والموضوعية للعقود المدنية، فيجوز اثبات العقود المشار اليها بجميع طرق الاثبات مع الاحتفاظ بالاستثناءات الواردة في الاحكام القانونية الخاصة ".

² هاني دويدار، مرجع سابق، ص 143-144.

³ محمد لفروجي، مرجع سابق، ص 121.

⁴ محمد لفروجي، مرجع سابق، ص 121.

الفرنسي قد جعل من شرط الكتابة اختياريا مع ترك الحرية لكل طرف في المطالبة بان يكون العقد مكتوبا وموقعا ومشار فيه الى العقد وكذلك تعديلاته¹.

وعليه وحسب التشريع الفرنسي عقد الوكالة التجارية عقدا رضائيا حيث يمكن الاعتماد على جميع وسائل الاثبات ما دام ان الأطراف ارتضيا ذلك، فتبادل الرسائل يمكن اعتماده كوسيلة للإثبات في حال اشتراط الكتابة وحسب ما ذهب اليه القضاء الفرنسي في عدة قرارات منها قرار صادر بتاريخ 22 يونيو 1976 عن محكمة الاستئناف التجارية الذي نص على " يمكن قبول الرسائل المتبادلة بين الأطراف واعتبارها بمثابة عقد مكتوب"².

بالرجوع الى قانون التجارة الأردني رقم (12) لعام 1966 نجد ان هذا القانون نص على جواز اثبات العقود التجارية بجميع طرق الاثبات مع الاحتفاظ بالاستثناءات الواردة في الاحكام القانونية الخاصة، ومن هنا فان هذا الحكم لا ينطبق على الوكالات التجارية حيث نص قانون تنظيم اعمال الوكلاء التجاريين صراحة على اشتراط الكتابة في اتفاقية الوكالة التجارية وبالتالي فلا يجوز اثبات هذه الوكالة الا بالكتابة.

2- اشهر العقد

المشرع الفلسطيني اشترط على الوكلاء التجاريين سواء أكانوا طبيعيين او اعتباريين ويزولون اعمال الوكلاء التجاريين ومستوفين كافة الشروط الواردة في المادة الثانية من قانون بشأن اعمال الوكلاء التجاريين تسجيل وكالاتهم في السجل التجاري المعد لذلك خلال ثلاثة شهور من تاريخ توقيع جميع الأطراف على الاتفاقية، فقد اشترط المادة (2) من قانون تنظيم اعمال الوكلاء التجاريين رقم (2) لسنة 2000 ان يكون الوكيل التجاري مسجلا في السجل التجاري، واشترط أيضا في المادة (4) ان يقوم الوكيل التجاري بتسجيل كل اتفاقية وكالة تجارية في السجل في مدة أقصاها ثلاثة شهور من تاريخ توقيع جميع الأطراف على الاتفاقية.

¹ محمد لفروجي، مرجع سابق، ص 121.

² محمد لفروجي، مرجع سابق، ص 147.

ويحظر على أي شخص سواء اكان شخصا طبيعيا او اعتباريا الإعلان بصفته وكلاء تجاريا لأي سلعة او منتج في الصحف او أي وسائل الإعلان الا بعد الحصول على هذه الصفة اصولا وقانونا وذلك بعد استيفاء الشروط القانونية لتسجيل الوكالة التجارية وفق ما تطلبه القانون¹، ورتب القانون جزاء لكل من يخالفه او يخالف القانون.

حيث نص المشرع الأردني أيضا على ذلك في المادة (5) من قانون الوكلاء والوسطاء التجاريين رقم (28) لسنة 2001 " لا يجوز لأي شخص ممارسة اعمال الوكالة التجارية او الوساطة التجارية في المملكة الا إذا كان مسجلا حسب مقتضى الحال في سجل الوكلاء التجاريين او الوسطاء التجاريين".

ونص المشرع المصري في المادة (2) من قانون تنظيم اعمال الوكالة التجارية وبعض اعمال الوساطة رقم (120) لسنة 1982 على انه " مع عدم الاخلال بأحكام القانون رقم 34 لسنة 1976 في شأن السجل التجاري تحظر مزاوله أي عمل من اعمال الوكالة التجارية او الوساطة الا لمن يكون اسمه مقيدا في سجل الوكلاء والوسطاء التجاريين المعد لذلك في وزارة الاقتصاد والتجارة الخارجية".

اما القانون الفرنسي يوجب على الوكيل التجاري ان يسجل نفسه سواء كان ذاتيا او معنويا بسجل خاص بكتابة ضبط المحكمة التجارية التي يعمل في دائرتها ، على أساس ان عدم التسجيل يترتب عنه الحرمان من الاستفادة من نظام الوكالة التجارية وفي هذا الصدد صدر قرار عن محكمة الاستئناف بفرنسا اعتبرت فيه "ضرورة التسجيل في السجل الخاص لدى كاتب ضبط المحكمة التجارية المختصة قبل الشروع في ممارسة النشاط وان مقتضيات المادة 4 من مرسوم 23 دجنبر² 1958 تنص على المخالفة وبالتالي الحرمان من الاستفادة من نظام الوكالة التجارية بالنسبة للشخص الذي يبرم عقود التمثيل قبل عملية التسجيل".

وإذا كان الهدف من هذا التسجيل هو حماية الوكيل التجاري الا ان الامر لم يبق على هذا الشكل بعد التعديل الذي عرفه القانون الفرنسي فيما يخص الوكالة التجارية (قانون 25 يونيو

¹ قرار صادر عن وزارة الاقتصاد الفلسطيني رقم (25/م-و-17) لسنة 2014 بشأن تنظيم الإعلانات التجارية الصادر بتاريخ 2014/11/18.

² هذا القانون هو الذي كان ينظم الوكالة التجارية بفرنسا قبل ان يتم تعديله بمقتضى القانون 25 يونيو 1991 ليتم هذا الأخير ادماج هذه المقتضيات في مدونة التجارة الفرنسية المواد 134-1 ال 134-17.

1991) او مقتضيات مدونة التجارة اذ جعل من عملية التسجيل اجراءً إدارياً ليس الا، حيث يعتمد الوكيل التجاري على تصريح امام المحكمة المختصة مطابقاً لمقتضيات قرار 8 يناير 1993، وفي حالة عدم التصريح او الادلاء بتصريح كاذب او ناقص يضاف الى ضرورة استكمال الإجراءات الحكم بغرامة مالية¹.

بعد وضع التصريح امام كاتب ضبط المحكمة المختصة يجب على هذا الأخير ان يسلم مقابل ذلك وصل يبين فيه تسليم التصريح مع رقم التسجيل، اما بالنسبة لبطاقة الوكيل التجارية فتسلم من طرف الفدرالية الوطنية للوكلاء التجاريين هذه البطاقة لا تتمتع باي قيمة اثباتية².

وبالنسبة لعملية التسجيل لدى كتابة ضبط المحكمة التجارية التي يعمل في دائرتها تكون صالحة لمدة خمس سنوات ابتداء من تاريخ التسجيل على أساس ان انتهاء هذه المدة يستوجب المطالبة بتجديد عملية التسجيل تحت طائلة الغرامة (المادة 3/12 من قرار 23 دجنبر 1958 الصادر في فرنسا).

وفي حالة توقف الوكيل التجاري عن مزاولة مهامه يجب عليه خلال اجل شهرين المطالبة بشطب اسمه من السجل الخاص بكتابة ضبط المحكمة المختصة مع تعيين تاريخ التوقف عن النشاط وذات الشيء في حال تخلف الشروط المتطلبة قانوناً لممارسة مهمة الوكيل التجاري المنصوص عليها في القرار³ 1958.

ثانياً: شروط مزاولة اعمال الوكلاء التجاريين

المادة الثانية من قانون رقم 2 لسنة 2000 بشأن تنظيم اعمال الوكلاء التجاريين حددت شروطاً خاصة لمزاولة اعمال الوكلاء التجاريين، وقد هدف المشرع من تلك الشروط ضمان جدية الوكالة التجارية ولحماية حقوق أطرافها والغير ومنع التحايل او التلاعب من خلال الوكالات التجارية واستغلالها بما يضر الاقتصاد الوطني وهذه الشروط هي:

¹ محمد لفروجي، مرجع سابق، ص 124.

² محمد لفروجي، مرجع سابق، ص 124.

³ محمد لفروجي، مرجع سابق، ص 121.

1- ان يكون الوكيل التجاري وكيلا مباشرا مسجلا في السجل التجاري الخاص بالوكلاء التجاريين لدى وزارة الاقتصاد الوطني الفلسطيني.

2- يشترط بالوكيل الفرد (الشخص الطبيعي):

أ- ان يكون فلسطينيا ومقيما في فلسطين.

ب- ان يكون الوكيل التجاري كامل الاهلية¹.

ت- ان يكون مسجلا في السجل التجاري.

ث- ان لا يكون قد صدر بحقه حكم بالإفلاس² او التزوير او وقف تسديد ديونه

وقدم تنازلا عاما لمصلحة الدائنين او جرى تعيين حارس قضائي لأصوله او ممتلكاته ما لم يكن قد رد اعتباره.

ج- لا يجوز ان يكون موظفا عاما يعمل لدى السلطة الوطنية الفلسطينية او في احدى مؤسساتها³.

3- يشترط بالوكيل الشركة (الشخص الاعتباري):

أ- ان يكون قد تم تأسيسها وفقا للقوانين المعمول بها في فلسطين ومسجلة في سجل الشركات وان يكون مركز ادارتها الرئيس في فلسطين.

ب- ان يكون 51% من راس مالها او أسهمها او حصصها مملوكة للفلسطينيين.

ت- ان تكون غالبية أعضاء مجلس ادارتها من الفلسطينيين.

ث- ان لا تكون قيد التصفية¹ او الحراسة القضائية² او الإفلاس او تسري عليها

تسوية او صلح واق من الإفلاس مع أحد دائنيها.

¹ الاهلية هي : صفة يقدرها الشارع في الشخص تجعله محلا صالحا لخطاب تشريعي ، مصطفى احمد الزرقا ، الفقه الإسلامي في ثوبه الجديد ، مجلد 1 ، الطبعة السادسة ، مطبعة دمشق ، دمشق ، سوريا ، 1959 ، ص733 ، نصت المادة 11 من مشروع قانون التجارة الفلسطيني على انه " يكون اهلا لمزاولة التجارة : كل من اتم ثمانية عشر سنة كاملة ولو قانون الدولة التي ينتمي اليها بجنسيته يعتبره قاصرا في هذه السن " اما المادة 43 من القانون المدني الأردني نصت على انه " كل شخص يبلغ سن الرشد متمتعاً بقواه العقلية ، ولم يحجر عليه يكون كامل الاهلية لمباشرة حقوقه المدنية – سن الرشد هي ثمانية عشر سنة شمسية كاملة".

وهناك نوعان من الاهلية هي أهلية الوجوب وهي صلاحية الانسان لوجوب الحقوق المشروعة له وعليه وتثبت هذه الاهلية لشخص منذ وقت ميلاده بل وقبل ذلك عندما يكون جنين فاذا انعدمت أهلية الوجوب انعدمت الشخصية معها، اما أهلية الأداء فهي صلاحية الشخص لاستعمال الحق فالأهلية مناطها التمييز لان إرادة الشخص لا تصدر الا عن تمييز فمن كان كامل التمييز كان كامل الاهلية ومن نقص تمييزه كانت اهليته ناقصة ومن انعدم تمييزه انعدمت اهليته، الدكتور عبد الرزاق احمد السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني الجديد، مصادر الالتزام، الطبعة الثالثة، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، لبنان، المجلد السابع، 2000، ص417.

² الإفلاس: ان يستغرق الدين مال المدين فلا يكون في ماله وفاء بديونه، او لا يكون للمدين مال معلوم أصل، محمد بن محمد القرطبي، بداية المجتهد ونهاية المقتصد، الجزء الثاني، مكتبة الخانجي، دار الفكر، بيروت، لبنان، 1960، ص238.

³ الموظف العام: الشخص المعين من جهة مختصة لشغل وظيفة في احدى الدوائر الحكومية او يتلقى راتبه من موازنتها أيا كانت طبيعة تلك الوظيفة او مسماهها، المادة الأولى، قانون رقم 2، لسنة 2000، بشأن تنظيم اعمال الوكلاء التجاريين.

ج- ان يكون من بين اغراضها مزاولة اعمال الاستيراد والوكالات التجارية.

ومتطلبات تسجيل الوكيل التجاري لدى سجل الوكلاء التجاريين في وزارة الاقتصاد الوطني الفلسطيني هي³:

- 1- أصل وصورة مستخرج عن السجل التجاري.
- 2- أصل وصورة مستخرج عن سجل الشركة.
- 3- أصل وصورة عقد تأسيس للشركات المساهمة (عقد تأليف للشركات العادية العمومية).
- 4- أصل وصورة عن النظام الداخلي للشركات المساهمة.
- 5- أصل وصورة عن هوية الشركاء.
- 6- أصل وصورة عن عقد ايجار او ملكية مقر الشركة.
- 7- أصل وصورة عن رخصة مهنة من البلدية.
- 8- أصل وصورة عن شهادة من الغرفة التجارية وبطاقة العضوية.
- 9- أصل وصورة عن شهادة خلو طرف من الضريبة (مديرية ضريبة الاملاك/ وزارة المالية).
- 10- أصل وصورة عن شهادة خلو طرف من الضريبة (القيمة المضافة والدخل).
- 11- أصل وصورة عن شهادة خلو طرف من الجمارك (دائرة الجمارك والمكوس / وزارة المالية).
- 12- أصل وصورة عن شهادة عدم محكومية صادرة من وزارة الداخلية.
- 13- طلب تسجيل وكيل تجاري (تعبئة النموذج).
- 14- رسوم وكيل تجاري 100 مئة دينار أردني لدى البنك المعتمد.

¹ التصفية: مجموعة من العمليات تهدف الى انهاء اعمال الشركة وتسوية حقوقها والتزاماتها وديونها وحصر أموالها الصافية إذا بقي لها مال تمهيدا لقسمها بين الشركاء وقد تكون التصفية اختيارية إذا قرر الشركاء تصفيتها او تصفية اجبارية عن طريق المحكمة.

² الحراسة: وضع مال يقوم في شأنه نزاع او يكون الحق فيه غير ثابت ويتهدهد خطر عاجل، في يد امين يتكفل بحفظه وادارته ورده مع تقديم حساب عنه الى من يثبت الحق فيه.

³ منشور على موقع وزارة الاقتصاد الوطني الفلسطيني، تاريخ الزيارة 2019/4/14، بالإضافة الى مقابلة مع السيد مروان رجب، مدير الإدارة العامة للتجارة في وزارة الاقتصاد الوطني الفلسطيني يوم الاثنين، بتاريخ 2019/4/22، الساعة العاشرة صباحاً.

15- إذا تقدم محامي أو شخص بصفته وكيلًا خاصًا عن مقدم الطلب (كتاب تفويض من الشركة مرفق أصل وصورة عن هوية الشخص المفوض).

أما المشرع الأردني فقد ترك تحديد هذه الشروط إلى الأنظمة والتعليمات التي تصدر عن الجهات المختصة باعتبارها من الأمور التفصيلية.

والمشرع المصري حصر شروط مزاولة أعمال الوكلاء التجاريين في المادة الثالثة من قانون تنظيم أعمال الوكلاء التجاريين وبعض أعمال الوساطة رقم (120) لسنة 1982 والتي تنص على أنه "مع عدم الإخلال بأحكام القانون رقم (42) لسنة 1976 في شأن السجل التجاري تحظر مزاولة أي عمل من أعمال الوكالة التجارية أو الوساطة التجارية إلا لمن يكون اسمه مقيدًا في سجل الوكلاء والوسطاء التجاريين المعد لذلك في وزارة الاقتصاد والتجارة الخارجية، فيه الشروط الآتية:

• بالنسبة إلى قيد الأشخاص الطبيعية:

1- أن يكون مصري الجنسية وبالنسبة لمن تنجس بالجنسية المصرية يجب أن يكون قد مضى على اكتسابه هذه الجنسية عشر سنوات على الأقل.

2- أن يكون كامل الأهلية.

3- أن يكون حسن السمعة ولم يسبق الحكم عليه بعقوبة جنائية أو بعقوبة مقيدة للحرية في جريمة مخلة بالشرف أو الأمانة أو في إحدى الجرائم المنصوص عليها في القانون أو قوانين الاستيراد أو التصدير أو النقد أو الجمارك أو الضرائب أو التموين أو الشركات أو التجارة ما لم تكن قد رد إليه اعتباره.

4- ألا يكون قد أشهر إفلاسه ما لم يكن قد رد إليه اعتباره.

5- ألا يكون من العاملين بالحكومة ووحدات الحكم المحلي والهيئات العامة وشركات ووحدات القطاع العام ويشترط بالنسبة للعاملين السابقين في هذه الجهات أن يكون قد مضى على تاريخ ترك الخدمة بالاستقالة أو لسبب تأديبي سنتان على الأقل.

6- ألا يكون من أعضاء مجلسي الشعب والشورى أو المجالس الشعبية المحلية أو متفرغًا للعمل السياسي وذلك طوال مدة العضوية أو التفرغ ما لم يكن مشغولًا أصلاً بهذا العمل قبل عضويته أو تفرغه.

7- الا يكون من الأقارب من الدرجة الأولى ل احد شاغلي المناصب السياسية او ل احد من الفئات المنصوص عليها في البند السابق.

8- الا يكون من الأقارب من الدرجة الأولى ل احد العاملين من درجة مدير فيما فوقها ومن في مستواهم من أعضاء لجان المشتريات او البيع او البت في احدى الجهات المشار اليها في البند (5).

• بالنسبة الى قيد الشركات:

- ان يكون مركز الشركة الرئيسي في مصر
- ان يكون من اغراضها القيام بأعمال الوكالة او الوساطة التجارية طبقا لنظامها الأساسي او عقد التأسيس.
- ان يكون رأس المال مملوكا بالكامل لشركاء مصريين مع مراعاة مضي عشر سنوات على الأقل في حالة اكتساب الجنسية المصرية بطريق التجنس.
- فاذا كان الشريك شخصا اعتباريا فيجب ان يكون مصري الجنسية ومملوك اغلب رأس ماله لمصريين اصلاء او مضي على تجنسهم بالجنسية المصرية عشر سنوات على الأقل.
- ان يكون جميع الشركاء المتضامنين او المديرين او أعضاء مجلس إدارة شركة المساهمة بحسب الأحوال ممن تتوفر في شأنهم الشروط المنصوص عليها (اولا) في هذه المادة.
- الا يقل رأس مال شركات الأشخاص عن عشرين ألف جنيه ويثبت ذلك من واقع اخر ميزانية قدمتها الشركة الى مصلحة الضرائب عن السنة المالية السابقة او بتقديم شهادة تفيد إيداع هذا المبلغ في أحد البنوك المعتمدة في حالة بدء نشاط الشركة.
- وتعفى من الشرطين (4/3) شركات القطاع العام متى كان الاستيراد متصلا بنشاطها وتعامل الشركات ذات المسؤولية المحدودة معاملة شركات الأشخاص في تطبيق احكام القانون.

ثالثاً: الشروط الواجب توافرها في اتفاقية الوكالة التجارية:

أولاً: يجب ان يكون عقد اتفاقية الوكالة التجارية منظم حسب الأصول بين الموكل والوكيل الفلسطيني ويجب ان تكون ثابتة بالكتابة ومترجمة للغة العربية بحال كانت الاتفاقية باي لغة غير العربية¹، فقد نصت المادة الخامسة من قانون رقم 2 لسنة 2000 بشأن تنظيم أعمال الوكلاء التجاريين على الشروط الواجب توافرها في اتفاقية الوكالة التجارية، يجب ان تكون اتفاقية الوكالة التجارية ثابتة بالكتابة وان تتضمن البيانات التالية:

أ- اسم الوكيل وعمره وجنسيته واسمه التجاري ومحل اقامته وإذا كان شركة رقم تسجيلها.

ب- اسم الموكل وعمره وجنسيته واسمه التجاري ومحل اقامته.

ت- عناوين المقر الرئيسي وعناوين التبليغ للموكل والوكيل.

ث- تاريخ بدء العمل وتاريخ انتهائه وفي حال رغبة الأطراف تمديد العقد ام لا والتي يجب ان تشمل كل فلسطين.

ج- المنتجات التي تغطيها الوكالة او العلامة التجارية لهذه المنتجات سواء كانت خدمة او سلعة او براءة اختراع.

ح- ضرورة ان تكون العلامة التجارية مسجلة عند وزارة الاقتصاد ومودع معها شهادة إيداع.

خ- قيمة عمولة المبيعات الواجبة الدفع والأداء الى الوكيل التجاري.

د- الالتزام بتوفير قطع الغيار بصورة كافية والصيانة اللازمة للسيارات او الآلات او المحركات او المعدات او الأجهزة الكهربائية والإلكترونية.

ذ- تبيان الحقوق والالتزامات لكل من الوكيل والموكل مع بيان مقدار الربح او العمولة المستحقة للوكيل مقابل الوكالة.

ر- اية شروط أخرى يتفق عليها الوكيل والموكل.

¹ مقابلة مع السيد مروان رجب، مدير الإدارة العامة للتجارة في وزارة الاقتصاد الوطني الفلسطيني يوم الاثنين، بتاريخ 2019/4/22، الساعة العاشرة صباحاً.

ز- ان لا يكون قد مضى على عقد الوكالة أكثر من ثلاثة شهور من تاريخ توقيع الأطراف عليها.

ثانيا: يجب ان تكون اتفاقية الوكالة مصدقة حسب الأصول لتقديم الوكالة التجارية لتسجيلها في فلسطين:

- 1- تصديق اتفاقية الوكالة لدى كاتب العدل او غرفة التجارة لدى بلد الأصل.
- 2- تصديق اتفاقية الوكالة لدى وزارة الخارجية في بلد الموكل.
- 3- تصديق سفارة فلسطين او ممثليها في بلد الموكل ان وجد.
- 4- مصادقة وزارة الخارجية في فلسطين على عقد الوكالة.
- 5- ترجمة عقد الوكالة إذا كان بغير اللغة العربية لدى مترجم قانوني محلف.

البند الثاني: اجراءات تسجيل الوكالة التجارية:

أوجبت المادة 4 من قانون رقم 2 لسنة 2000 بشأن تنظيم اعمال الوكلاء التجاريين تسجيل اتفاقية الوكالة التجارية في السجل في مدة أقصاها ثلاثة شهور من تاريخ توقيع جميع الأطراف عليها ، في حين أوجبت المادة 18 من ذات القانون أيضا "على الوكلاء التجاريين سواء أكانوا أشخاصا طبيعيين او اعتباريين الذين يزاولون اعمال الوكالة التجارية قبل سريان هذا القانون ومستوفين الشروط الواردة بالمادة الثانية من القانون تسوية أوضاعهم خلال ثلاثة شهور من تاريخ سريان هذا القانون"، وتتخلص إجراءات ومتطلبات تسجيل الوكالات التجارية وفقا لتعليمات صادرة عن وزير الاقتصاد الوطني الفلسطيني¹ في:

- 1- يجب ان يكون طالب الخدمة مسجل كوكيل تجاري.
- 2- ان يتم تصديق عقد الوكالة التجارية من الغرفة التجارية ووزارة الخارجية في البلد المعني والتصديق من سفارة فلسطين في ذلك البلد حسب الأصول القانونية.

¹ منشور على موقع وزارة الاقتصاد الوطني الفلسطيني، تاريخ الزيارة 2019/4/12، الساعة العاشرة صباحا:

www.mne.ps/mne/downloadattachment/20.html

وهذا ما أشار اليه الحكم الصادر من محكمة العدل العليا الفلسطينية رقم 2013/31 الصادر بتاريخ 2013/12/31 ، وفي حكم اخر صادر من محكمة العدل العليا الفلسطينية رقم 2010/181 الصادر بتاريخ 2011/10/5 ، بقولها " بالإضافة الى ان الشركة المستدعية لم تقدم الحد الأدنى من الشروط اللازمة لوزارة الاقتصاد حتى تتمكن الأخيرة من اعطاءها الاذن اللازم للاستيراد ... وبما ان وزارة الاقتصاد الوطني ممثلة بالمستدعى ضده الأول قد كلفت الشركة المستدعية بتقديم كافة الشروط اللازمة قانونا حتى يسمح لها بالاستيراد كتقديم وكالة الاستيراد من الشركة الام ومصادقة الشركة الصانعة وان تكون مواصفات المركبات مطابقة للمواصفات الأوروبية وان هذا التكيف للشركة المستدعية لإكمال النواقص في طلباتها وذلك حتى تتمكن وزارة الاقتصاد بعد اكمال النواقص والشروط في طلباتها إجابة طلب الشركة المستدعية سلبا او إيجابا...".

3- احضار صورة عن شهادة العلامة التجارية موضوع عقد الوكالة التجارية ان وجدت،
إذا كانت مسجلة لدى بلد المنشأ وتسجيلها باسم الموكل او باسم الوكيل إذا تضمن
العقد تفويضا بذلك.

4- تصديق الوكالة التجارية من وزارة الخارجية ووزارة العدل في محافظة الوكيل
التجاري.

5- ترجمت المستندات الى اللغة العربية إذا كانت بلغة اجنبية مصدقة من محكمة
الصلح او من مترجم قانوني.

6- كشوفات أسعار وبيانات المنتجات والسلع محل عقد الوكالة التجارية من الشركة
الموكلة والشركة الوكيل.

7- تعبئة طلب تسجيل وكالة تجارية¹.

8- دفع الرسوم المطلوبة وهي مئة دينار أردني².

9- اعلان في الصحف اليومية لمدة ثلاث أيام متتالية.

وقد تميز قانون الوكلاء والوسطاء التجاريين الأردني رقم 28 لسنة 2001 في تناوله
متطلبات وإجراءات تسجيل اتفاقية الوكالة التجارية لدى الجهات المختصة أكثر من المشرع
الفلسطيني، حيث أغفل المشرع الفلسطيني في تناوله الكثير من المواضيع من ضمنها
إجراءات تسجيل الوكالة التجارية امام مسجل الوكالات في وزارة الاقتصاد الوطني وحالات
شطب الوكالات التجارية والحالات الموجبة لرفض تسجيل الوكالات التجارية من قبل مسجل
الوكالات في وزارة الاقتصاد الوطني الفلسطيني³.

¹ انظر ملحق رقم 2.

² نص المادة 21 من قانون رقم 2 لسنة 2000، بشأن تنظيم اعمال الوكلاء التجاريين بقولها " تتقاضى الوزارة مقابل تسجيل
الاتفاقية ومقابل تسجيل التغييرات رسوما يحددها النظام"، المادة الأولى من قرار مجلس الوزراء رقم 167 لسنة 2005، بشأن
نظام تسجيل الوكلاء التجاريين واتفاقيات الوكالات التجارية ورسوم تسجيل التغييرات المنشور في مجلة الوقائع الفلسطينية في
العدد 64 على الصفحة 321 بتاريخ 2006/5/31.

³ فقد نصت المادة 6 من قانون رقم 28 لسنة 2001 من قانون الوكلاء والوسطاء الأردني بقولها "أ-1.يقدم طلب تسجيل الوكيل
التجاري او الوسيط التجاري الى المسجل مرفقا به الوثائق المحددة بمقتضى التعليمات التي يصدرها الوزير، 2. يقدم طلب
تسجيل الوكالة التجارية الى المسجل مرفقا به عقد الوكالة مصدقا رسميا حسب الأصول خلال ستين يوم من تاريخ العقد، ب-
على المسجل ان يصدر قراره ويبلغه خلال مدة أقصاها اسبوعان بعد استكمال الوثائق المحددة بمقتضى التعليمات التي يصدرها
الوزير وفقا للفقرة (أ) من هذه المادة وعليه حالة الموافقة ان يصدر شهادة بالتسجيل خلال أسبوعين من تاريخ قراره، ج-يستوفي
المسجل عند تسجيل الوكيل او الوسيط التجاري او الوكالة التجارية الرسوم المقررة بمقتضى النظام الصادر وفقا لأحكام هذا
القانون"، ونصت المادة 7 من ذات القانون "يجوز للغير الحصول على المعلومات والبيانات المدونة بالسجل والمتعلقة باسم
الوكيل التجاري او الوسيط التجاري او الوكالة التجارية ورقم تسجيله واسم الموكل وتاريخ تسجيل الوكالة او الغائها، على
الوكيل التجاري او الوسيط التجاري ان يدون رقم تسجيله في جميع مراسلاته ومعاملاته التجارية"، ونصت المادة 9 من ذا
القانون بولها " أ- اذا ثبت للمسجل ان تسجيل الوكيل التجاري او الوسيط التجاري قد تم بناء على طلب اشتمل على بيانات غير

وقد تميز المشرع الأردني بفرضه عقوبات او حتى غرامات على كل من يخالف ما نص عليه القانون ويمارس اعماله التجارية دون استكمال كافة الشروط القانونية وإجراءات تسجيل وكالة تجارية امام الجهات المختصة بخلاف المشرع الفلسطيني الذي خلا من الإشارة صراحة او ضمنا الى العقوبات المباشرة واكتفى بالغرامات وهذا ما اشار اليه المادة 22 من قانون رقم 2 لسنة 2000 بشأن تنظيم اعمال الوكلاء التجاريين بقولها " مع عدم الاخلال باي عقوبة اشد ينص عليها قانون اخر يعاقب كل من يخالف احكام هذا القانون بغرامة لا تقل عن 1000 دينار اردني او ما يعادلها ولا تزيد عن 5000 دينار اردني او ما يعادلها".

الفرع الثاني: تمييز عقد الوكالة التجارية عن بعض العقود

ان عقد الوكالة التجارية من العقود الواردة على العمل حيث يتولى الوكيل عن التجار مهمة ابرام العقود اللازمة لتجارتهم باسمهم ولحسابهم، هذا ما يجعل هذا العقد يختلط مع غيره من العقود والمهم في دراسة موضوع عقد الوكالة وضع معايير تميزه عن غيره من العقود التي تتشابه معه، حيث يمكن التمييز بين الوكيل التجاري ووسطاء آخرين خاصة عقد السمسرة (البند الاول)، وعقد المقاوله (البند الثاني)، ثم التفرقة بين عقد الوكالة التجارية وعقد العمل (البند الثالث).

البند الاول: الوكيل التجاري والسمسار

يشترك عقد الوكالة التجارية مع عقد السمسرة في كونهما من عقود الوساطة التجارية ، ولكنهما يختلفان عن بعضهما البعض أساسا من حيث ان الوكالة التجارية هي كالوكالة بوجه عام ، فهي عقد يقيم به شخص شخصا اخر مقام نفسه في تصرف قانوني ،بينما السمسرة هي عقد يتعهد بموجبه شخص يدعى السمسار او الدلال فإنه شخص يريد ابرام عقد معين ان يجد له شخصا راغبا في ابرامه معه ، فتقتصر بذلك مهمته على التقريب بين الطرفين وتسهيل المفاوضات بينهما ودفعهما الى التعاقد دون تمثيل أي منهما ، وبالتالي

صحيحة بتوجب عليه الغاء هذا التسجيل ، ب- وعلى المسجل الغاء تسجيل الوكالة في أي من الحالات التالية : 1- اذا الغي تسجيل الوكيل التجاري وفقا للفقرة (أ) من هذه المادة ، 2- اذا تبين له ان تسجيل الوكالة كان بناء على بيانات غير صحيحة ، 3- اذا الغيت لأي سبب كان ، ج- يتم تبليغ الوكيل التجاري او الوسيط التجاري بالبريد المسجل باي من قرارات المسجل بالالغاء المذكور في الفقرتين (أ) و (ب) من هذه المادة حسب مقتضى الحال خلال مدة لا تتجاوز خمسة عشر يوما من تاريخ صدور قرار الالغاء".

دون ان تصل مساعيه الى حد ابرام العقد الذي يترك امره للطرفين يتوليانه بنفسيهما او عن طريق وكيليهما.

وهذا ما ذهبت اليه محكمة النقض المصرية بقولها " تختلف الوكالة التجارية عن اعمال السمسرة ويتميز كل منهما عن الاخر اذ يقتصر عمل السمسار على التقريب بين شخصين لإتمام الصفقة دون ان يكون له شأن فيما يتم التعاقد عليه فهو لا يمثل أحد المتعاقدين ولا يوقع على العقد بوصفه طرفا فيه¹، وهذا ما اكدته المادة 99 من قانون التجارة الأردني².

يعد السمسار وسيطا تجاريا مثله مثل باقي الوسطاء التجاريين الاخرين كالوكيل التجاري والممثل التجاري ويعرف عقد السمسرة بانه عقد يلتزم بمقتضاه السمسار بإرشاد المتعاقد الاخر الى فرصة لعقد اتفاق او يكون وسيطا له في مفاوضات التعاقد وذلك مقابل اجر او هو عقد يكلف بموجبه السمسار من طرف شخص بالبحث عن شخص اخر لربط علاقة بينهما قصد ابرام عقد، بالإضافة الى كونه وسيطا تجاريا فانه يعمل بالاستقلال في عمله³.

وعلى الرغم من نص القانون على انطباق احكام الوكالة بوجه عام على السمسرة الا انه تجدر الإشارة الى الفرق بين كل منهما حيث ان عقد السمسرة يتكون من ثلاث اشخاص هم البائع والمشتري والسمسار في حين ان عقد الوكالة يتكون من طرفين كما يقتصر دور السمسار على البحث عن طرفين لإبرام العقد بينهما مقابل اجر وعليه فان السمسار لا يكون ممثلا لأي من الطرفين على عكس الوكيل الذي يعمل باسم موكله ولحسابه.

ويقتصر عمل السمسار على التقريب بين وجهات نظر المتعاقدين (البائع والمشتري مثلا) من أجل التعاقد من دون أن يمثل أحدهم ان مهمته، التي ليس لها طابع الديمومة المميزة لمهمة الوكيل التجاري، تنتهي منذ الوقت الذي يتم فيه التقريب بين عروض الطرفين ويصبغا قابلين للتعاقد، فهو لا يتدخل في ابرام العقد ولا يعد طرفا فيه ولا يسأل عن تنفيذ العقد الذي توسط فيه⁴.

¹ قرار محكمة النقض المصرية " الطعن رقم 102 سنة 38 ق، جلسة 1973/6/3، س 24 ع 2، 877.
² نصت المادة 99 من قانون التجارة الأردني رقم 12 لسنة 1966 بانه " السمسرة هي عقد يلتزم به فريق يدعى السمسار لان يرشد الفريق الاخر الى فرصة لعقد اتفاق ما او يكون وسيطا له في مفاوضات التعاقد وذلك مقابل اجر.
³ ناجي سعيد الموسى العبد العالي، عقد السمسرة في القانون المغربي الأردني، رسالة لنيل دبلوم الدراسات العليا في القانون الخاص، جامعة محمد الخامس الرباط، 1983، ص32-31 وما بعدها.
⁴ الدكتور محمد بهجت عبد الله قايد، العقود التجارية، دار النهضة العربية، الطبعة الأولى، 1995، بند 147، ص 103.

ومن أوجه الاختلاف التي بينها محكمة التمييز الأردنية ما اوضحته بقولها " تختلف الأوضاع القانونية للسماسة عن الأوضاع القانونية للوكلاء والوسطاء التجاريين اذ ان كلا من الفئتين تخضع لتشريع مستقل عن الآخر وان المشرع في نظام الدالين والسماسة قد منع المحاكم من سماع الدعوى بأجرة السمسار الذي يتعاطى المهنة بدون ترخيص بينما لا يوجد نص كهذا يمكن تطبيقه على الوكلاء التجاريين الذين يتعاطون المهنة بدون ترخيص¹.

وفي الأخير تجدر الإشارة الى ان عمل السمسار يختلف عن عمل الوكيل التجاري على أساس ان السمسار يقوم بعمل مادي هو إيجاد متعاقد وبذل مجهوداته في التقريب بينه وبين عميله لأبرام عقد بينهما وهذا العقد لا يشارك في ابرامه السمسار بل يشارك في الوصول اليه مجهوداته في التوسط والمفاوضات، اما بالنسبة للوكيل التجاري فانه يقوم بتصرف قانوني هو التعاقد مع الغير باسم الموكل ولحسابه بشأن جميع العمليات التجارية التي يرغب فيها.

البند الثاني: الوكيل التجاري والمقاول

الوكالة هي عقد يقيم الموكل بمقتضاه شخصا اخر مقام نفسه في تصرف جائز معلوم²، أي في عمل قانوني، اما عقد المقاولة فهو عقد يتعهد بمقتضاه أحد العاقلين ان يصنع شيئا او ان يؤدي عملا لقاء اجر يتعهد به المعاهد الآخر³، أي كما في عقد العمل القيام بعمل مادي.

يتميز عقد الوكالة بكون الوكيل التجاري يتعامل نيابة عن الموكل في حين يعمل المقاول لحسابه الخاص على ان كل منهما يعمل لصالح الغير وكذلك يتميز عقد الوكالة من حيث موضوعها الذي يكون في الغالب عملا قانونيا في حين يكون موضوع عقد المقاولة عملا ماديا⁴، حيث ان عمل الوكيل انما ينصب على اجراء التصرفات القانونية، وليس القيام بالأعمال المادية.

كما تعد الصفة التمثيلية بين أطراف العقدين هي التي تميزها ونجد قيام الصفة التمثيلية في العلاقة بين الوكيل والموكل وانعدام مثل هذه الصفة في العلاقة التي تحكم المقاول ورب

¹ تمييز حقوق 88/516، مجلة نقابة المحامين الأردنيين، ص 1666/1990.

² المادة 833 من القانون المدني الأردني رقم 131 لسنة 1948.

³ نص المادة 780 من القانون المدني الأردني رقم 131 لسنة 1948.

⁴ الدكتور عبد الرزاق احمد السنهوري، الجزء السابع، مرجع سابق، ص 373.

العمل، فيعمل الوكيل باسم ولحساب الموكل وانصراف اثار هذه الاعمال الى الموكل باعتبار الوكيل ممثل له، اما المقاول حتى وان كان يعمل لحساب رب العمل الا انه يعمل باسمه الخاص فهو لا يمثله، وبالتالي فالأعمال التي يقوم بها المقاول تنصرف اثارها الى اليه وليس الى رب العمل بما انه ليس ممثلا له¹.

كما يتحمل المقاول الخسائر الناجمة عن عمله ولا يلتزم رب العمل بدفع أي تعويض عن الاضرار التي تحدث، اما الوكيل يكون مسؤولا عن الاضرار التي تحدث بخطأ منه بسبب تنفيذ الوكالة تنفيذا معتادا²، ويتعهد المقاول بتنفيذ الاعمال في الموعد في الموعد المتفق عليه فهو ملزم بتحقيق نتيجة وفي حالة اخلاله بالتزاماته يتعين على رب العمل اثبات خطأ المقاول واخلاله بالتزامه ، ولا تنتفي هذه المسؤولية حتى لو أثبت انه بذل ما في وسعه من جهد لتنفيذ الالتزام على خلاف الوكيل الذي يلتزم ببذل عناية الرجل المعتاد في تنفيذ الوكالة ولا تقوم مسؤوليته الا اذا صدر خطأ منه³.

وفي ذلك يقول الفقه الفرنسي " ان المقاول مكلف فقط بالقيام بأعمال مادية او فكرية فاذا تولى القيام بأعمال قانونية وبصورة رئيسة بأعمال قانونية، فانه يتسم بصفة الوكيل"⁴، غير انه إذا كان عقد الوكالة يتميز عن عقد المقاولة، فإننا نجد وجه شبه بعقد المقاولة بحيث ان كل من المقاول والوكيل يعملان دون تبعية.

فالوكيل التجاري يعمل تحت اشراف موكله حيث يصبح هذا الأخير هو المسؤول عن اعماله، في حين يعمل المقاول دائما باستقلال دون ان يكون تابعا او خاضعا لإشراف الغير من اجل تحقيق الربح لان المقاولة تقوم على المضاربة وقد تتعرض نتيجة ذلك للخسارة في حين اجرة الوكيل التجاري غالبا ما تكون محددة ، وفقا للقواعد العامة فان الوكالة تنتهي بعزل الوكيل او تنازله عنها بينما عقد العمل والمقاول لا ينتهيان - عادة - قبل حلول الاجل المتفق عليه او قبل انتهاء العمل، كما لا ينتهيان بموت المؤجر او صاحب المشروع وفي

¹ توفيق زيدان، التنظيم القانوني لعقد المقاولة على ضوء احكام القانون المدني الجزائري، مذكرة ماجستير في القانون فرع قانون عقاري، جامعة لخضر، باتنة، 2010، ص15.

² العمروسي أنور، العقود الواردة على العمل في القانون المدني، منشأة المعارف، الإسكندرية، مصر، 2003، ص22.

³ العمروسي أنور، مرجع سابق ، ص25.

⁴ سحر رشيد حميد النعيمي، مرجع سابق ، ص43.

حين تنتهي الوكالة بموت الموكل¹، وعقد الوكالة مبني على الاعتبار الشخصي اما عقد المقاول لا يعتمد فيه على شخصية المقاول.

وتظهر أهمية التمييز بين عقد المقاول وعقد الوكالة التجارية في كون محل عقد المقاول هو القيام بعمل مادي بينما محل الوكالة التجارية هو تصرف قانوني، وان المقاول يتمتع باستقلالية تامة عن رب العمل في ممارسة عمله ولا يكون رب العمل مسؤولاً عنه مسؤولية التابع عن اعمال تابعيه فالمقاول لا يعمل نيابة عن صاحب العمل وانما يؤدي العمل لمصلحته ويكون مستقلاً بينما يقوم الوكيل بالمعاملات التجارية نيابة عن الموكل وباسمه وينصرف هذا التصرف الى الموكل مباشرة ، كما ان المقاول لا ينوب عن رب العمل وبالتالي فان ما يجريه من تصرفات لا ينصرف أثرها مباشرة على رب العمل بينما يكون الموكل مسؤولاً عن تصرف الوكيل حيث انه يقوم بهذه التصرفات باسمه ونيابة عنه فيكون الموكل مسؤولاً عن اعمال الوكيل مسؤولية التابع عن اعمال المتبوع.

البند الثالث: الوكيل التجاري والعامل

رغم اشتراك عقد الوكالة مع عقد العمل في كونها من عقود العمل، وانهما من العقود الملزمة لجانبين ، فكلا طرفي العقد يقع على عاتقهما التزامات ، الا ان عقد الوكالة يتميز عن عقد العمل في كون عقد الوكالة كما عرفته المادة 833 من القانون المدني الأردني بأنه " عقد يقيم الموكل بمقتضاه شخصاً آخر مقام نفسه في تصرف جائز معلوم "، أي عمل قانوني²، كما أكدته المادة 699 من القانون المدني المصري التي عرفت الوكالة بكونها " عقداً بمقتضاه يلتزم الوكيل بان يقوم بعمل قانوني لحساب الموكل " ، اما عقد العمل كما عرفته المادة 805 من القانون المدني الأردني بأنه " عقداً يلتزم احد طرفيه بان يقوم بعمل لمصلحة الاخر تحت اشرافه او ادارته لقاء اجر "، أي عمل مادي.

حيث يلتقي عقد الوكالة التجارية وعقد العمل في كونهما بمقابل، أي باجر على العكس من الوكالة المدنية التي الأصل فيها انها من عقود التبرع وان كان يمكن الاتفاق فيها على ان

¹ الدكتور محمد المقرني، مرجع سابق ، ص78.

² وهذا ما أكدته محكمة التمييز الأردنية بقولها " قيام المدعي ببيع منتجات المدعى عليها مقابل عمولة معينة لا يجعل منه عاملاً وانما هو وكيل بالعمولة طبقاً للتعريف الوارد في المادة 1/87 من قانون التجارة" تمييز حقوق 94/508، مجلة نقابة المحامين الأردنيين، ص1955/793.

تكون باجر، وثمة وجه شبه اخر بين عقد العمل والوكالة التجارية ، وذلك من حيث اهتمام المشرع الخاص في تنظيمهما لما تمثلانه من أهمية قانونية واقتصادية واجتماعية لا يجوز معها ترك احكامها لمحض إرادة الأطراف المتعاقدة فيهما ، حماية لهما وللامن الاقتصادي والاجتماعي الموكلة الى السلطات العامة ، وخصوصا السلطة التشريعية ، وهذا ما جعل عقدي العمل والوكالة التجارية عقدين يغلب عليهما الطابع التنظيمي على الطابع التعاقدي وان كان ذلك اكثر وضوحا في عقد العمل مما في عقد الوكالة، ومع ذلك غلبة القواعد الامرة فيها على القواعد المنظمة او المفسرة بكل ما يترتب على ذلك من نتائج في ابرام العقدين وتنفيذهما وانهائهما وخصوصا في ممارسة حرفة العامل ومهنة الوكيل التجاري¹.

فيعتبر الاجر كأساس للتمييز بين العقدين وعليه يعتبر العقد عقد عمل إذا كان الاجر قد حدد وقدر بحسب الوقت سواء بالأيام او الأسابيع او الأشهر او اية طريقة أخرى، اما إذا حدد الاجر على حساب العمل المؤدى او كمية الإنتاج فهو عقد وكالة تجارية، الا ان هذا الأساس لم يعتمد عليه للتمييز بين العقدين على أساس عدم وجود فرق بين العامل الذي يأخذ اجره بحسب الوقت او الوكيل الذي يأخذ اجره بحسب العمل الذي قام به ما دام ان كلاهما يعمل لحساب الغير ويأخذان اجرهما عن العمل والجهد الذي يبذلانه².

فيتضح الاختلاف الجوهرى بين العقدين، اذ كما يتبين من تعريف عقد العمل ان يقوم العامل بالعمل المكلف به تحت اشراف صاحب العمل او ادارته، بما يجعله في علاقة تبعية مع صاحب العمل، في الوقت الذي نصت عليه المادة 840 من القانون المدني الأردني بانه "تثبت للوكيل بمقتضى عقد الوكالة ولاية التصرف فيما يتناوله التوكيل دون ان يجاوز حدوده الا فيما هو أكثر نفعا للموكل"، أي دون ان يكون ملزما بالعمل تحت اشراف الموكل او ادارته وبالتالي دون علاقة تبعية مع هذا الأخير³.

فيتم الاعتماد حاليا على معيار التبعية للتمييز بين عقد الوكالة التجارية وعقد العمل اذ يعتبر عنصر التبعية باعتباره العنصر الجوهرى في علاقة العمل المعيار الحاسم للتمييز بين العقدين حيث يتمتع الوكيل بالاستقلالية في عقد الوكالة التجارية فهو لا يعمل دائما تحت

¹ سحر رشيد حميد النعيمي، مرجع سابق ، ص36.

² توفيق زيدان، مرجع سابق، ص13.

³ تمييز أردني، رقم 70/46، مجلة المحامين الأردنيين، 1970، ص247.

إشراف الموكل ولا يشترط قيام التبعية بينهما ، على خلاف عقد العمل الذي يلتزم فيه العامل بتنفيذ العقد تحت إشراف ورقابة رب العمل فلا يكون مستقل عنه ، ولهذا الأخير سلطة إعطاء الأوامر والتوجيهات وما على العامل سوى الطاعة ، إذ يعتبر العامل تابعا له فيكون رب العمل مسؤول عن أعمال العامل مسؤولية التابع عن أعمال المتبوع¹.

كما يختلف عقد الوكالة التجارية عن عقد العمل من حيث أن عقد الوكالة التجارية مبني على الاعتبار الشخصي، في حين تلعب شخصية العامل دورا في عقد العمل، هذا بالإضافة إلى الفرق الكامن في عدم جواز كون العامل إلا شخصا طبيعيا، وجواز كون الوكيل شخصا طبيعيا أو معنويا².

لهذا قضت المادة 85 من قانون التجارة الأردني بقولها " عندما يكون العقد مشتملا في الوقت نفسه على صفات الوكالة وعلى العناصر الأساسية لعقد الاستخدام (عقد العمل) كما يحدث في العقود التي تنشأ بين التاجر ووكلائه المختلفين كالمندوب المحلي والمندوب الجوال والمعتمد ومدير الفرع أو الوكالة تسري قواعد العمل فيما يختص بعلاقات التاجر مع وكيله وتسري قواعد الوكالة فيما يختص بالغير"، كما نصت الفقرة الأولى من المادة 86 من قانون التجارة الأردني بأن " الممثلين التجاريين يعدون تارة كمستخدمين (عمال) وتارة بمثابة وكلاء عاديين بحسب ما يدل عليه العقد من ارتباطهم واستقلالهم في العمل"، وليس هناك مانع من اجتماع صفتي العامل والوكيل في نفس الشخص.

كما أن طريقة انقضاء العقدين لا تختلف، حيث ينقضي عقد الوكالة التجارية بموت الموكل أو الوكيل، كما ينقضي عقد العمل بموت العامل أو رب العمل.

¹ الدكتور عبد الرزاق أحمد السنهوري، الجزء السابع ، مرجع سابق ، ص 378.
² الدكتور محمد حسين إسماعيل، القانون التجاري الاردني ، عمان ، الاردن ، 1992، بند 320، ص 318.

المبحث الثاني: واقع الوكالات التجارية في فلسطين

أثر الاحتلال الإسرائيلي على قطاع التجارة والصناعة في فلسطين وسبب العديد من الصعوبات والاشكاليات، فقد اتسمت العلاقات التجارية والاقتصادية بين الجانبين الفلسطيني والإسرائيلي منذ العام 1967 بالتبعية الكاملة، حيث ارتكزت السياسات الاقتصادية الإسرائيلية على ربط السوق الفلسطيني بنظيره الإسرائيلي وجعله تابعا له.

وكانت هذه العلاقة في غالبيتها في اتجاه واحد، أي استفادة الاقتصاد الإسرائيلي ونفاذ منتجاته إلى السوق الفلسطينية، في حين يحظر دخول المنتجات الفلسطينية بحرية إلى السوق الإسرائيلية، وبالنتيجة فقد أفرزت هذه السياسات اقتصادا فلسطينيا يعاني اختلالات هيكلية عديدة، حيث تأثرت أنماط الإنتاج الفلسطيني وتكيفت مع متطلبات الاقتصاد الإسرائيلي، كما تعمق اعتماد الاقتصاد الفلسطيني في عملية الإنتاج وفي تصريف المنتجات على السوق الإسرائيلية وكذلك فقد اتسم تركيب الواردات الفلسطينية بالتركيز الشديد باتجاه المنتجات الإسرائيلية أو المنتجات العالمية عبر إسرائيل، مما فاقم العجز التجاري في السوق الفلسطيني.

وباعتبارها إحدى الأدوات والأساليب المستخدمة في تنظيم وتقنين عملية استيراد السلع والخدمات إلى الأسواق الفلسطينية، اكتسبت الوكالات التجارية التي يمنحها المورد أو المنتج الأجنبي لوكيل فلسطيني على بعض المنتجات والسلع، أهمية خاصة، وظلت طوال عقود الاحتلال وحتى قبله مثار جدل ونقاش بين التجار الفلسطينيين والجهات التي تمثلهم من جهة، وبين سلطات الإدارة الأردنية والمصرية والاحتلال الإسرائيلي من جهة أخرى.

وعليه سيتم تسليط الضوء في هذا المبحث على واقع الوكالات التجارية قبل صدور قانون تنظيم أعمال الوكلاء التجاريين ثم الانتقال إلى واقع الوكالات التجارية بعد صدوره.

المطلب الأول: واقع الوكالات التجارية قبل صدور قانون تنظيم أعمال الوكلاء التجاريين

سيتم تسليط الضوء في هذا المطلب على واقع الوكالات التجارية قبل الاحتلال الإسرائيلي، من ثم واقع الوكالات زمن الاحتلال الإسرائيلي، وواقع الوكالات زمن السلطة الفلسطينية.

أولاً: واقع الوكالات التجارية قبل الاحتلال الإسرائيلي

بدأ موضوع الوكالات التجارية في الأراضي الفلسطينية يتأطر بالإطار القانوني خلال فترة الحكم الأردني للضفة الغربية والإدارة المصرية لقطاع غزة¹، ففي الضفة الغربية فقد صدر القانون رقم (3) لسنة 1965 لتنظيم أعمال الوكلاء والوسطاء التجاريين²، ثم صدر القانون المؤقت رقم (19) لسنة 1967 بشأن الوكلاء والوسطاء التجاريين بهدف تنظيم الأمور والقضايا الخاصة بموضوع الوكالات التجارية³، وقد ألغى القانون السابق له .

وبالرغم من توفر الإطار القانوني لمزاولة أعمال الوكالة التجارية إلا أن المعطيات على أرض الواقع تشير إلى عدم استفادة الفلسطينيين من هذا الغطاء، حيث ظلت أعداد الوكالات التجارية محدودة جداً قبل العام 1967، وكان يتم تسجيلها لدى وزارة الاقتصاد في المملكة الأردنية الهاشمية.

أضف إلى ذلك، فإن عدم توفر الأسباب الموجبة لنشأة الوكالات التجارية ساهم في عدم نمو قطاع الوكالات في المناطق الفلسطينية، فالطلب على السلع والمنتجات الأجنبية قليل جداً بسبب أنماط الاستهلاك التقليدية في حينه، وانخفاض القدرة الشرائية للمستهلكين الفلسطينيين بسبب محدودية مصادر الدخل لهؤلاء المستهلكين والذي انعكس على محدودية السلع والمنتجات المستوردة للأراضي الفلسطينية.

¹ نظم موضوع الوكالات في قطاع غزة الأمر رقم 324 لسنة 1954 الصادر عن الحاكم الإداري في حينه.

² قانون الوكلاء والوسطاء التجاريين رقم 3 لسنة 1965 صادر بتاريخ 1965/1/18 منشور على شبكة قوانين الشرق، تاريخ الزيارة 2019/4/13 الساعة الخامسة مساءً، مأخوذ من الموقع الإلكتروني:

<https://site.eastlaws.com/GeneralSearch/Home/ArticlesDetails?MasterID=276219&MasterID=276219>

³ قانون الوكلاء والوسطاء التجاريين رقم 19 لسنة 1967 صادر بتاريخ 1967/2/2 منشور على موقع قانون، تاريخ الزيارة

2019/4/13 الساعة الخامسة مساءً، مأخوذ من الموقع الإلكتروني:

<https://www.qanon.ps/news.php?action=view&id=16558>

ثانيا: واقع الوكالات زمن الاحتلال الإسرائيلي

باحتيالها للأراضي الفلسطينية في العام 1967، أعاقَت سلطات الاحتلال الإسرائيلية العمل بالتشريعات والقوانين السارية التي ارتأت فيها تعارضا مع مصالحها أهدافها، وكان من بين تلك التشريعات القانون الأردني المؤقت للوكالات التجارية الساري في الضفة الغربية والأمر الصادر عن الحاكم الإداري لقطاع غزة، وقد وضعت سلطات الاحتلال العديد من العوائق والصعوبات أمام التجار الفلسطينيين للحصول على وكالات تجارية لمختلف المنتجات، حيث اعتبرت إسرائيل أن المناطق الفلسطينية المحتلة هي امتداد للسوق الإسرائيلية، وبالتالي لا يوجد من وجهة نظرهم ما يبرر وجود وكيل فلسطيني في تلك المناطق.

كما اقترنت إسرائيل حصول الفلسطيني على وكالة تجارية بسجله الأمني لدى الإدارة المدنية في المناطق المحتلة، واتخذت هذه الإدارة من الذرائع الأمنية حجة دائمة لعدم السماح للفلسطينيين للحصول على الوكالات وأدى التجميد غير المباشر للعمل بهذه التشريعات إلى محدوديته ، إن لم يكن انعدام عدد الوكالات التي تم منحها لأفراد فلسطينيين، وفتح هذا الواقع المجال واسعا أمام تدفق المنتجات الإسرائيلية على الأسواق الفلسطينية في الضفة الغربية وقطاع غزة ، إضافة إلى استئثار الوكلاء الإسرائيليين بوكالات السلع والمنتجات المستوردة من مختلف دول العالم، وانفتاح الأسواق الفلسطينية أمام المنتجات التي تشملها تلك الوكالات ، وتسبب هذا الواقع في تقوية الفرصة على التجار والمستثمرين الفلسطينيين للاستفادة من المزايا التي يمكن أن توفرها لهم الوكالات التجارية من مختلف القطاعات والأنشطة، إضافة إلى استفادة الجانب الإسرائيلي من عوائد الجمارك والضرائب المفروضة على السلع المستوردة دون أن ينعكس أثرها على تنمية وتطوير المناطق الفلسطينية المحتلة¹.

¹ تأثيرات تطبيق قانون تنظيم أعمال الوكلاء التجاريين على تنافسية القطاع التجاري، معهد أبحاث السياسات الاقتصادية الفلسطيني، 2007، ص20-21.

ثالثاً: واقع الوكالات زمن السلطة الفلسطينية (منذ العام 1994 وحتى إقرار القانون في العام 2000)

استمر وضع قطاع الوكالات التجارية ولم يحدث تغير ملموس حتى بعد إنشاء السلطة الوطنية الفلسطينية في العام 1994 بعد التوقيع على اتفاق أوسلو الذي منح المناطق الفلسطينية حكماً ذاتياً محدوداً، ووفقاً للتقسيمات الواردة في اتفاق أوسلو.

حيث قسمت المناطق الفلسطينية الى مناطق (أ) و (ب) و (ج) وتبع هذا الاتفاق السياسي، اتفاق اقتصادي سمي فيما بعد ب "اتفاقية باريس الاقتصادية" والذي تم توقيعه في العام 1994¹، بهدف اعادة صياغة العلاقات الاقتصادية والتجارية القائمة بين الجانبين الفلسطيني والاسرائيلي، وبحيث تركز هذه العلاقات الى أسس أكثر توازناً وأقل تبعية، وقد منحت بنود اتفاق باريس الاقتصادي الجانب الفلسطيني بعض الصلاحيات لإدارة الأنشطة الاقتصادية في الاقليم الفلسطيني، ومن بين الصلاحيات الممنوحة، تلك المتعلقة بموضوع المسؤوليات في مجال السياسات والاجراءات الخاصة بالاستيراد والجمارك.

وتشمل المسؤوليات المعطاة للجانب الفلسطيني فيما يتعلق بسياسات الاستيراد، وتحديد وتغيير معدلات الجمارك وضريبة المشتريات والمكوس والرسوم والأعباء الأخرى، وتنظيم متطلبات واجراءات الترخيص والمواصفات المطلوبة، وفي هذا النص اشارة ضمنية وليست صريحة الى صلاحية السلطة الفلسطينية لمنح وكالات تجارية لعدد من السلع والمنتجات المدرجة في إطار القوائم التي حددها الاتفاق، وبالرغم من الصلاحيات المعطاة للسلطة على صعيد منح الوكالات التجارية وتنظيمها، الا أن احصاءات وزارة الاقتصاد الفلسطينية ودائرة الرقابة على الشركات في الوزارة تشير الى أنه لم تسجل أية وكالة تجارية باسم وكيل فلسطيني منذ انشاء السلطة وحتى العام 1996².

وخاضت السلطة الفلسطينية جدلاً واسعاً مع الاسرائيليين لتثبيت حق السلطة في الاستفادة من موضوع الوكالات التجارية، وشهدت الجولات الأولى للحوار تعنتاً اسرائيلياً واضحاً باتجاه

¹ اتفاقية باريس الاقتصادية، صادرة في تاريخ 1994/4/29، منشورة على وكالة الانباء والمعلومات الفلسطينية، مأخوذة من الرابط التالي، تاريخ الزيارة 2018/9/11 الساعة الرابعة:

http://www.wafainfo.ps/ar_page.aspx?id=4890

² تأثيرات تطبيق قانون تنظيم اعمال الوكلاء التجاريين على تنافسية القطاع التجاري، مرجع سابق، ص 22.

رفض الحق المشروع للسلطة باستخدام سياسة الوكالات التجارية باعتبارها احدى الوسائل المتاحة لها لضبط وتنظيم أنشطة التجارة الخارجية في الأراضي الفلسطينية، ومرد الرفض الاسرائيلي رغبتهم غير المعلنة والمعلنة أحيانا في استمرار الحاق الاقتصاد الفلسطيني بنظيره الإسرائيلي، والاستفادة من المناطق الفلسطينية باعتبارها سوقا مهما للمنتجات الإسرائيلية، اضافة الى رغبتهم في استمرار استفادة الوكلاء والتجار الاسرائيليين من وكالاتهم القائمة لمنتجات يتم تسويقها في الأسواق الفلسطينية ، وقد انطلق الفلسطينيون في نقاشاتهم من منطلق قانوني في بادئ الأمر اذ ارتكزوا الى وجود تشريع أردني مقرر قبل العام 1967 يختص بموضوع الوكلاء التجاريين، ومن المفترض أن يكون ساريا على المناطق الفلسطينية وترافق الطرح القانوني في نقاشات المسؤولين الفلسطينيين، مع نقاش يرتكز الى "اتفاق باريس الاقتصادي" الموقع بين الجانبين الذي يتيح للفلسطينيين تحديد سياسات الاستيراد التي تلائمهم وتحقق أهدافهم الموضوعية بما لا يتعارض مع نص هذا الاتفاق وروحه¹.

ولم يحسم النقاش في هذا الموضوع الا من خلال التنفيذ الفعلي لقرار السلطة الفلسطينية بالبداية بمنح الوكالات لوكلاء فلسطينيين، ويمكن القول ان البداية الفعلية لمزاولة أعمال الوكالة التجارية في الأراضي الفلسطينية كانت في العام 1996 وتحديدا في شهر نيسان من ذلك العام حيث تم تسجيل أول وكالة تجارية لوكيل فلسطيني في مجال السيارات، وقد تم الاستناد في تسجيل وتنظيم الأمور المتعلقة بهذه الوكالة في حينه الى القانون الأردني المؤقت للوكلاء والوسطاء التجاريين المقرر عام 1967².

وتشير بيانات الوزارة الى أن أعداد الوكالات التجارية في المجالات والقطاعات المختلفة بدأت بالتزايد بعد هذا التاريخ، حيث تشير تلك البيانات الى أنه تم تسجيل نحو 382 وكالة تجارية بين الأعوام (1996-1999) ، توزعت هذه الوكالات بواقع 293 في الضفة الغربية و89 وكالة في قطاع غزة، كما توزعت الوكالات على القطاعات المختلفة حيث استأثرت الوكالات في مجال المنتجات الغذائية والمشروبات على الحصة الأكبر من اجمالي الوكالات الممنوحة خلال تلك الفترة، يليها الوكالات المسجلة في مجال السيارات ومستلزماتها، وشكلت نحو

¹ تأثيرات تطبيق قانون تنظيم اعمال الوكلاء التجاريين على تنافسية القطاع التجاري، مرجع سابق ، ص 23.
² تأثيرات تطبيق قانون تنظيم اعمال الوكلاء التجاريين على تنافسية القطاع التجاري، مرجع سابق ، ص 23.

14.7% من اجمالي الوكالات، وقد ساهمت حالة الانتعاش التي مر بها الاقتصاد الفلسطيني والهدوء النسبي الذي شهدته المناطق الفلسطينية في تزايد أعداد الوكالات التجارية المسجلة خلال هذه الفترة¹.

وبالرغم من التزايد الكبير في أعداد الوكالات خلال تلك الفترة، إلا أن قطاع الوكالات التجارية عانى صعوبات كثيرة، ويمكن تقسيم الصعوبات والاشكالات التي اتسمت بها تلك الفترة الى صعوبات فنية وإدارية ومالية وسياسية.

¹ وزارة الاقتصاد الوطني، الادارة العامة لحقوق الملكية الفكرية والوكالات التجارية، وفقا لتقرير المركز الاحصائي السنوي، بيانات غير منشورة.

المطلب الثاني: واقع الوكالات التجارية بعد صدور قانون تنظيم اعمال الوكلاء التجاريين

لتجاوز المعوقات والصعوبات التي عاناها قطاع الوكالات التجارية، بدأ الحديث يدور عن الحاجة الى قانون فلسطيني للوكالات التجارية، وقد قدم مشروع قانون يختص بموضوع الوكالات التجارية (وسمي فيما بعد قانون الوكلاء التجاريين)¹.

وبدأت اجراءات اقرار القانون الجديد في المجلس التشريعي، حيث أقر بالمناقشة العامة واستكمل القراءات الثلاث، ونشر في العدد 32 من الجريدة الرسمية للسلطة (الوقائع الفلسطينية) بتاريخ 2000\2\29، وأصبح ساريا بعد ثلاثين يوما من نشره في الجريدة الرسمية².

وتمثلت الأهداف الرئيسية للقانون بالرغبة في توحيد التشريعات الفلسطينية، ومنها التشريعات المتعلقة بموضوع الوكالات التجارية ، ويأتي هذا القانون في إطار الجهود المبذولة لفك تبعية الاقتصاد الفلسطيني بنظيره الاسرائيلي، وتحقيق نوع من الاستقلال الاقتصادي النسبي وتوسيع خيارات الفلسطينيين في موضوع التجارة الخارجية، اضافة الى الفائدة المتوخاة من تنظيم المسائل المتعلقة بالاستيراد من خلال الوكالات التجارية وما يترتب عليها من زيادة حصيلة الخزينة الفلسطينية من عائدات الجمارك والضرائب غير المباشرة على المستوردات.

وقد شهد العام 2000 تسجيل 68 وكالة تجارية، سجل 55 وكالة منها في الضفة الغربية³، وقد تركزت هذه الوكالات في مجالين أساسيين وهما: المنتجات الغذائية والمواد التجميلية والعطور، حيث تم تسجيل 21 و 20 وكالة في كل مجال على التوالي.

ومع اندلاع انتفاضة الأقصى في الرابع الأخير من العام 2000 وما رافقها من اجراءات الحصار والاغلاق الاسرائيلية تجاه المناطق الفلسطينية، انخفضت وتيرة تسجيل الوكالات بشكل كبير، اذ لم تتجاوز الوكالات المسجلة في العام 2001 (25 وكالة) وذلك بانخفاض

¹ تأثيرات تطبيق قانون تنظيم اعمال الوكلاء التجاريين على تنافسية القطاع التجاري، مرجع سابق ، ص26.
² قانون رقم 2 لسنة 2000 بشأن تنظيم اعمال الوكلاء التجاريين، المنشور في مجلة الوقائع الفلسطينية في العدد رقم 32 على الصفحة 92، بتاريخ 2000/2/29.
³ وزارة الاقتصاد الوطني، الادارة العامة لحقوق الملكية الفكرية والوكالات التجارية، وفقا لتقرير المركز الاحصائي السنوي، بيانات غير منشورة.

بلغت نسبته نحو 63%¹. ويعزى هذا التراجع بشكل رئيسي الى إحجام التجار والمستثمرين المحليين والأجانب عن الاستثمار في المناطق الفلسطينية بسبب ضعف البيئة الاستثمارية وغياب أي أفق سياسي لإنهاء حالة العنف القائمة وارتفاع عنصر المخاطرة على ممارسة الأعمال والأنشطة التجارية نتيجة سياسة تقييد حركة الأفراد والسلع التي انتهجتها سلطات الاحتلال.

استمر التراجع في عدد الوكالات التجارية المسجلة في الفترة اللاحقة، ولوحظ أن عدد الوكالات المسجلة في قطاع غزة بدأ يفوق العدد المسجل في الضفة الغربية، وذلك نتيجة الاجتياحات العسكرية الاسرائيلية للمدن الفلسطينية في الضفة الغربية عام 2002 مقارنة بالهدوء النسبي في قطاع غزة، وشهد العام 2003 تسجيل أقل عدد من الوكالات منذ نشأة السلطة الفلسطينية اذ تم تسجيل 19 وكالة تجارية خلال ذلك العام²، وبواقع 8 وكالات في الضفة و 11 وكالة في قطاع غزة، وعادت أعداد الوكالات للارتفاع خلال العامين 2004 و 2005 وبواقع 42 وكالة في كل عام، وعاد التفوق لأعداد الوكالات المسجلة في الضفة الغربية، أما في العام 2006 فقد انخفض العدد الى 30 وكالة³، ويرجع هذا الانخفاض في عدد الوكالات المسجلة الى تراجع تسجيل الوكالات في قطاع غزة (من 18 وكالة الى 7 وكالات) أثر تدهور الأوضاع الأمنية نتيجة العملية العسكرية الاسرائيلية في قطاع غزة خلال حزيران 2006 وبعد أسر الجندي الاسرائيلي من قبل عدد من فصائل المقاومة الفلسطينية⁴.

وقد بلغ عدد الوكالات التجارية المسجلة لسنة 2011 في الضفة الغربية 47 وكالة، وفي عام 2012 بلغ عدد الوكالات التجارية المسجلة في الضفة الغربية 43 وكالة، وفي عام 2013 تراجع عدد الوكالات التجارية المسجلة فقد بلغ عددها في الضفة الغربية 18 وكالة ، واستمر بالتراجع في عام 2014 فقد بلغ عدد الوكالات المسجلة في هذا العام 14 وكالة ،

¹ وزارة الاقتصاد الوطني، الادارة العامة لحقوق الملكية الفكرية والوكالات التجارية، وفقا لتقرير المركز الاحصائي السنوي، بيانات غير منشورة.

² وزارة الاقتصاد الوطني، الادارة العامة لحقوق الملكية الفكرية والوكالات التجارية، وفقا لتقرير المركز الاحصائي السنوي، بيانات غير منشورة.

³ وزارة الاقتصاد الوطني، الادارة العامة لحقوق الملكية الفكرية والوكالات التجارية، وفقا لتقرير المركز الاحصائي السنوي، بيانات غير منشورة.

⁴ تأثيرات تطبيق قانون تنظيم اعمال الوكلاء التجاريين على تنافسية القطاع التجاري، معهد أبحاث السياسات الاقتصادية الفلسطينية، مرجع سابق ، ص 19-26.

وفي العام 2015 بلغ عدد الوكالات التجارية المسجلة 16 وكالة ، وفي العام 2016 فقد بلغ عدد الوكالات التجارية المسجلة 17 وكالة ، وتراجع بالعام 2017 فقد بلغ عدد الوكالات التجارية المسجلة 6 وكالات ، وارتفع بالعام 2018 فقد بلغ عدد الوكالات التجارية المسجلة الى 13 وكالة، وفي العام 2019 تم تسجيل وكالتين¹، واجمالي عدد الوكالات التجارية المسجلة في وزارة الاقتصاد الوطني الفلسطيني 991 وكالة تجارية واجمالي عدد الوكلاء التجاريين 627 وكيل تجاري².

عوامل عديدة ساهمت في تراجع نمو قطاع الوكالات التجارية في الأراضي الفلسطينية منذ العام 2000، وذلك بالرغم من وجود قانون فلسطيني صادر عن المجلس التشريعي في هذا المجال، وتمثلت هذه العوامل بشكل أساسي في ضعف البيئة الاستثمارية في المناطق الفلسطينية، وتراجع أداء معظم المؤسسات الفلسطينية الرسمية المكلفة بتطبيق القانون، حيث انخفضت قدرة الأجهزة الرقابية في السلطة التنفيذية على السيطرة على حركة المنتجات من وإلى المناطق الفلسطينية، مما سمح بحدوث العديد من التجاوزات والخروقات في تدفق المنتجات التي يتعارض دخولها الأسواق الفلسطينية مع مبدأ الحماية الذي كفلته نصوص قانون الوكلاء التجاريين الفلسطيني ، كما أدى ضعف الجهاز القضائي وتراكم القضايا المنظورة في المحاكم الفلسطينية الى تأجيل البت، وأحياناً تمديد اجراءات النظر في القضايا المتعلقة بشؤون الوكالات التجارية .

¹ التقرير الاحصائي السنوي عن نشاطات وانجازات وزارة الاقتصاد الوطني، المنشورة على موقع الوزارة، تاريخ الزيارة 2019/4/13، الساعة الثامنة مساءً، لمزيد من التفاصيل انظر الملحق رقم 1:

<http://www.mne.gov.ps/statisticsreports.aspx?lng=2&tabindex=100&m=0>

² مقابلة مع السيد مروان رجب، المشار اليها سابقاً.

الفصل الثاني: الآثار القانونية للوكالة التجارية

يرتب العقد بصفة عامة اثارا قانونية بالنسبة لأطرافه وبالنسبة للغير، وبما ان عقد الوكالة التجارية من العقود الملزمة لجانبين فانه يترتب اثارا قانونية، فهو عقد يقوم على تخويل شخص بالقيام بأعمال باسم ولحساب الموكل فان لعقد الوكالة التجارية آثارا قانونية.

وبمجرد قيام عقد الوكالة التجارية صحيحا تبدأ آثاره بالنسبة الى طرفيه الوكيل والموكل باعتبارهما اشخاص مكونين للعقد، فيلتزم كل واحد منهما بتنفيذ التزاماته وفق ما اتفق عليه (المبحث الاول)، كما يترتب التزامات حتى بالنسبة الى الغير الذي تربطه مع الطرفين علاقة، وبما ان عقد الوكالة كغيره من العقود فمصييره الانقضاء فهو ليس عقد أبدى وعليه فهناك أسباب تؤدي الى انقضائه (المبحث الثاني).

المبحث الأول: اثار الوكالة بالنسبة للوكيل وبالنسبة للموكل

ينشأ عن عقد الوكالة التجارية علاقة بين كل من الوكيل والموكل باعتبارهما أطراف فيه وتجد هذه العلاقة مصدرها العقد وتطبق عليها الشروط المتفق عليها، الا ان العلاقة التي تربطهما هي علاقة وكيل بأصيل، حيث تنصرف اثار العقد الى الموكل باعتباره الأصيل وبالتالي تترتب عن هذه العلاقة التزامات على الوكيل التجاري (المطلب الاول)، والتزامات على الموكل (المطلب الثاني).

المطلب الأول/ التزامات الوكيل التجاري

تعتبر التزامات الوكيل التجاري هي ذاتها الالتزامات التي تقع على عاتق الوكيل المدني العادي، وهذا ما اشارت اليه الفقرة الثالثة من المادة 80 من قانون التجارة الأردني رقم 12 لسنة 1966 النافذ في الضفة الغربية بقولها "عندما يجب على الوكيل ان يعمل باسم موكله تكون حقوقه والتزاماته خاضعة للأحكام الواردة بهذا الشأن في القانون المدني" وهو ما أكدته محكمة التمييز الأردنية في حكمها رقم 90/663 على "... تحيل المادة 3/80 من قانون التجارة " الوكيل الذي يعمل باسم موكله بشأن حقوقه والتزاماته على الاحكام الواردة في القانون المدني " ، بالإضافة الى بعض الالتزامات التي ذكرت في التشريعات المقارنة ، لذلك يجب على الوكيل التجاري ان يقوم :

اولا/ التزام الوكيل بتنفيذ العمل المكلف به وفقا للشروط المتفق عليها في عقد الوكالة

يعتبر تنفيذ الوكالة من اهم الالتزامات الملقة على عاتق الوكيل، يلتزم الوكيل بتنفيذ الوكالة وفقا لتعليمات الموكل والحدود المرسومة له لتنفيذها، فلا يجوز الخروج عن هذه الحدود لا من ناحية مدى سعة الوكالة والتصرفات القانونية التي تتضمنها، ولا من ناحية طريقة التنفيذ التي رسمها له الموكل، فاذا كان موكلا في بيع معين لمشتري معين بثمن معين على ان يكون الثمن نسبية لأجل معين، وعلى ان يتضمن الوفاء بالثمن فوق امتياز البائع كفيل شخصي مليء وجب على الوكيل ان ينفذ الوكالة في الحدود المرسومة دون زيادة او نقص¹.

واذا كان الوكيل مكلفا بالشراء بثمن معين فلا يجوز له ان يشتري بأكثر من هذا الثمن المحدد فالوكيل ملزم بتنفيذ تعليمات الموكل ولا يحق له تجاوز هذه التعليمات فان فعل ذلك كان مسؤولا في مواجهة الموكل، حيث ان مضمون هذا الالتزام انما يحدد بمراعاة محل الوكالة التجارية وهي القيام بالأعمال التجارية فهي تمثيل مهني يتمتع به الوكيل بالاستقلالية في تسيير نشاطه لذا يتأثر بتنفيذ الوكالة ونتائجها بالعادات التجارية في العمل التجاري الذي تجري فيه الوكالة².

¹ الدكتور عبد الرزاق احمد السنهوري، الجزء السابع، مرجع سابق، ص451، وهذا ما أكدته محكمة النقض الفلسطينية في حكمها رقم 2008/266 الصادر بتاريخ 2009/4/2 "... ان الوكيل يبقى مقيدا ضمن الإطار المذكور في وكالته الخاصة ولا يملك تجاوزها طبقا لما هو مقرر ومستقر عليه فقها واجتهادا".
² الدكتور العزيز العكيلي، مرجع سابق، ص351.

وليس معنى ذلك انه لا يجوز للوكيل ان يتجاوز حدود وكالته بل يجوز له ذلك إذا كان التجاوز فيه فائدة للموكل، أي انه يستطيع التعاقد مع الغير بشروط أفضل وما هو أكثر نفعا للموكل، وهذا ما نصت عليه المادة 1479 من مجلة الاحكام العدلية بقولها " إذا قيدت الوكالة بقيد فليس للوكيل مخالفته، فان خالف لا يكون شراؤه نافذا في حق الموكل ويبقى المال الذي اشتراه له، ولكن إذا خالف بصورة فائدتها ازيد في حق الموكل فلا تعد مخالفة".

وهذا ما نصت عليه المادة (803) من مشروع القانون المدني الفلسطيني بقولها " يلتزم الوكيل بتنفيذ عقد الوكالة دون ان يتجاوز حدوده المرسومة الا فيما هو أكثر نفعا للموكل، يجوز للوكيل ان يخرج عن حدود الوكالة متى كان يتعذر عليه اخطار الموكل سلفا وإذا كانت الظروف يغلب معها الظن بموافقة الموكل على هذا التصرف وعليه ان يبادر بإخطار الموكل بتجاوز حدود الوكالة".

ونصت المادة (840) من القانون المدني الأردني بقولها " يتعين للوكيل بمقتضى عقد الوكالة ولاية التصرف فيما يتناول الوكيل دون ان يتجاوز حدوده الا فيما أكثر نفعا للموكل"، وقد جاء في حكم محكمة التمييز الأردنية انه اذا كانت الوكالة منحصرة بمعاملات بيع السيارات والإجراءات القانونية اللازمة لتنفيذ الوكالة وليس فيها نص يخول الوكيل ان يدفع ضريبة الدخل المستحقة على الموكل فان الوكيل لا يكون ملزما بدفع هذه الضريبة، فاذا قام بدفعها دون ان يكون مأذونا من المحكمة او ان الضرورة فرضت عليه ذلك او ان العرف قضى به فليس للوكيل حق الرجوع على الموكل بما دفع من ضريبة على الموكل¹، فالوكيل ملزم بالتقيد بالتعليمات الصادرة اليه من الموكل ولا حق له بتجاوزها، فان فعل ذلك تحمل نتيجة هذا التجاوز².

حيث يجب على الوكيل تنفيذ العمل المكلف به فانه ينبغي عليه التقيد في هذا التنفيذ بحدود وكالته وبتعليمات موكله ما لم تضطره الظروف الى تجاوزها إذا كان يستدل منها على عدم احتمال اعتراض الموكل عليها او كان في ذلك تحقيق فائدة أكبر له، كما ينبغي عليه التقيد بالعرف التجاري المتبع وبالتعامل المستقر بينه وبين موكله كما لو كان العرف او التعامل

¹ انظر حكمها في قرار تمييز حقوق 82/676 مجلة النقابة لسنة 1983 ص381.

² انظر حكم محكمة التمييز الأردنية - تمييز حقوق رقم 83/546 - مجلة النقابة عام 1984 ص 963.

السابق يقضي بالتأمين على البضاعة محل العقد الواجب ابرامه بموجب الوكالة حيث يتوجب عليه اجراء التأمين عليه ولو لم يطلب منه ذلك¹.

ونصت المادة (82) من قانون التجارة الاردني على انه " الوكالة التجارية وان احتوت على توكيل مطلق لا تجيز الاعمال غير التجارية الا بنص صريح "² ، ونص في المادة (83) من ذات القانون على انه " الوكيل الذي لم يتلق تعليمات الا في شأن جزء من العمل يعد مطلق في الجزء الباقي " .

ونصت المادة مادة (151) من قانون التجارة المصري رقم (17) لسنة (1999) على انه "على الوكيل اتباع تعليمات الموكل فاذا خالفها دون مسوغ مقبول جاز للموكل رفض الصفقة وإذا لم توجد تعليمات من الموكل بشأن الصفقة فعلى الوكيل تأخير ابرامها وطلب التعليمات من الموكل الا إذا كان تأخير الصفقة يلحق الضرر بالموكل أو كان الوكيل مفوضا في العمل بغير تعليمات منه"³.

يتضح من النص وجوب اتباع تعليمات الموكل كما يجب فقد تضمنت انه على الوكيل اتباع تعليمات الموكل فاذا خالفها دون مسوغ مقبول جاز للموكل رفض الصفقة ، وعلى الوكيل التجاري بوصفه وكيلا عن المنشأة التي يعمل لحسابها اتباع التعليمات التي تصدر اليه ، كان تحدد له ثمن السلعة وشروط البيع ، وان خالف هذه التعليمات يسأل في مواجهة موكله ويجوز للموكل رفض الصفقة ، اما ان اتبعها فهو لا يسأل في مواجهة الموكل عن عدم وفاء الغير الذي تعاقد معه عن التزاماته ، كما لو لم يقوم بسداد الثمن للموكل ، الا اذا نص في عقد الوكالة على ان الوكيل التجاري يضمن تنفيذ العقود التي يبرمها لحساب موكله ، اذ يعد الوكيل حينئذ وكيلا ضامنا ، شانه في ذلك شان الوكيل بالعمولة الضامن، ومع ذلك يسأل الوكيل التجاري في مواجهة موكله عن عدم تنفيذ الغير الذي تعاقد معه للعقد ، كما لو كان مشتريا لم يدفع الثمن للموكل ، وكان وقت التعاقد معه ظاهر الاعسار او اشتهر عنه عدم

¹ الدكتور الياس ناصيف، مرجع سابق ، ص465و466.

² نص المادة 82 من قانون التجارة الاردني رقم 12 لسنة 1966.

³ المذكرة الايضاحية لمشروع القانون - عبد الفضيل محمد احمد ، مرجع سابق ، ص106.

الوفاء بتعهداته ولم يتحرر الوكيل التجاري ذلك بينما كان في استطاعته ان يتبين مركزه المالي لو بذل عناية الوكيل التجاري المحترف لهذا العمل¹.

ويلتزم الوكيل التجاري بتعليمات موكله فكما اوردنا كأن يحدد لها ثمن بيع السلعة او يمنعه من بيعها بالتقسيط او يحدد له شروط هذا التقسيط اذ اجازة الا ان الوكيل التجاري له مطلق الحرية في اختيار المكان الذي يتخذه مقر لنشاطه في الاستعانة بمن يرى ضرورة الاستعانة بهم من المستخدمين والعمال كما له القيام باي نشاط تجاري اخر لا يتعارض مع مصلحة الموكل.

قد يصادف في عقد الوكالة التجارية عدم تلقي الوكيل للتعليمات من الموكل، وبالتالي يتعين على الوكيل في هذه الحالة العودة الى الموكل لطلب التعليمات منه، حيث لا يمكن له التصرف من تلقاء نفسه بل عليه الحصول على التعليمات من الموكل الا إذا كان من شأن تأخير ابرام التصرف وإلحاق الضرر بالموكل او ان الموكل قد اعطى اذن للتصرف من تلقاء نفسه دون انتظار تعليمات منه²، الا انه في حالة رفض الوكيل اجراء التصرف الذي اوكل اليه عليه ان يخطر الموكل بذلك مع الحفاظ على الأموال التي في عهده حتى وصول التعليمات من الموكل³، ولا يجوز للوكيل رفض اجراء التصرف الا اذا كان هذا الأخير يتطلب مصاريف غير عادية⁴ ولم يرسلها الموكل ، ما لم يوجد اتفاق على ارسالها في وقت اخر.

وقضت محكمة النقض المصرية بان الأصل في قواعد الوكالة ان الغير الذي يتعاقد مع الوكيل عليه ان يتثبت من قيام الوكالة ومن حدودها وله في سبيل ذلك ان يطلب من الوكيل ما يثبت وكالته فان قصر فعليه تقصيره وان جاوز الوكيل حدود وكالته فلا ينصرف أثر تصرفه الى الأصيل ويستوي في ذلك ان يكون الوكيل حسن النية او سيء النية قصد الاضرار بالموكل او بغيره⁵.

¹ الدكتور عبد الفتاح مراد، مرجع سابق ، ص770.

² منير محمد الجنبهي وممدوح محمد الجنبهي، العقود التجارية، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، مصر، 2000، ص379.

³ الدكتور عبد الفتاح مراد، مرجع سابق ، ص250-251.

⁴ يرجع تقدير المصاريف العادية وغير العادية الى القاضي والعرف السائد، راجع في ذلك: سمير جميل حسن الفتلاوي، العقود التجارية الجزائرية، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2001، ص379.

⁵ طعن رقم 1125 لسنة 48 ق جلسة 1979/5/2 مكتب فني 30 ج 2 ص 263، أشار اليه الدكتور عبد الفتاح مراد، مرجع سابق ، ص771.

ولما كانت الوكالة التي نحن بصددھا هي الوكالة التجارية فان موضوعھا يجب ان يكون دائماً تصرفاً تجارياً أي عملاً من الاعمال التجارية بطبيعتها او بالتبعية (المواد 6-7-8) من قانون التجارة الأردني رقم 12 لسنة 1966، فللموكل حق استرداد الشيء المبیع او إجازة عقد البيع او تضمين الوكيل قيمة الضمان المادة (3/852) من القانون المدني الأردني رقم 43 لسنة 1976¹، ومن جهة أخرى فان تصرف الوكيل بالقيام بالتزاماته وتواطأ مع الغير على انقاص الثمن فهو ملزم بتعويض الموكل بمقدار ما لحقه من ضرر بسبب هذا الخطأ اذ ان الوكيل يبقى مسؤولاً عن الغش والخطأ الجسيم او التقصير في بذل العناية المطلوبة المادة (841) من القانون المدني الأردني رقم 43 لسنة 1976²، ولما كانت الوكالة التجارية مأجورة أصلاً فان العناية الواجبة من الوكيل هي عناية الرجل المعتاد المادة (2/841) من القانون المدني الأردني رقم 43 لسنة 1976 وهي عناية غير مفرطة في الإهمال ولا مغالية في الحرص.

فالوكيل ملزم باتباع تعليمات الموكل فان رأى ان مصلحة الموكل في عدم تنفيذها فعليه ان يجمدها مؤقتاً ثم يراجع الموكل عله يعيد النظر بتعليماته فان أصر عليها التزم الوكيل بتنفيذها على مسؤولية الموكل الا إذا كانت هناك ضرورة ملحة قام الوكيل بتنفيذ ما يراه رغم مخالفته لتعليمات الموكل وفي هذه الحالة يلتزم بإبلاغه بالتصرف في أي وقت ممكن، فان نجم عن ذلك ضرر للموكل ولم يجز الموكل العمل الذي قام به الوكيل التزم هذا الأخير بتعويضه عما سبب له من ضرر³، ولا يعفى من المسؤولية الا بإثبات القوة القاهرة⁴.

وتسهيلاً لتنفيذ الوكالة نصت المادة 83 من قانون التجارة الأردني رقم 12 لسنة 1966 على انه " الوكيل الذي لم يتلق تعليمات الا في شأن جزء من العمل يعد مطلق اليد في الجزء الباقي" وعموماً يلتزم الوكيل بالامتثال وتطبيق توجيهات وتعليمات الموكل ذات الصلة

¹ انظر حكم محكمة التمييز الأردنية - تمييز حقوق رقم 83/414 - مجلة النقابة عام 1984 ص 969.

² انظر حكم محكمة التمييز الأردنية - تمييز حقوق رقم 83/414 - مجلة النقابة عام 1984 ص 969.

³ تقول محكمة التمييز الأردنية في هذا الشأن: بان على الوكيل التجاري ومندوب المبيعات والعامل ان يراعوا في تصرفاتهم متطلبات اللياقة والأداب ويعتبر خروجهم عن ذلك موجبا للضمان لأنه يخل بالتزاماته العقدية (تمييز حقوق 90/293 مجلة النقابة اعداد 6-8 حزيران - آب 1991-ص1351).

⁴ بل وتعطي محكمة التمييز للوكيل حق الرجوع على الموكل بما أنفق إذا كان هلاك موضوع الوكالة بسببه القوة القاهرة - وقد جاء في حكمها (إذا قام صاحب الكراج بشراء قطع غيار للسيارة المكلف بإصلاحها وهلك هذه السيارة وهي في حظه وقبل التسليم فمن حقه ان يطالب صاحب السيارة بثمن هذه القطع حيث انه قد ابتاعها لحسابه وبوكالة عنه إذا كان الهلاك دون تعد او تقصير منه تمييز حقوق رقم 73/54 المجلة لسنة 1973 ص 987).

بالصفات التي يبرمها باسمه ولحسابه وليس في ذلك مساس بشرط الاستقلالية الذي يتمتع به الوكيل باعتباره تاجرا.

كذلك يلتزم الوكيل بالتعليمات التي تصدر من الموكل بموجب عقد الوكالة التجارية وهذه التعليمات تقسم الى أربعة أنواع¹ وهي:

1- التعليمات الإلزامية الآمرة: وهي التعليمات التي تصدر من الموكل الى وكيله فعليه

ان ينفذها بدقة ودون ان يتجاوز ما ورد في هذه التعليمات، وتتعلق هذه التعليمات غالبا بطبيعة التصرف محل الوكالة، فمثل هذا الشرط يفيد تقييد حرية الوكيل في اجراء التصرف والزامه بما يقرره الموكل بشأنه.

فمثلا اذا طلب الموكل منه شراء بضاعة وحدد له سعرها في التعليمات عليه ان يقوم بشراء تلك البضاعة بالسعر الذي حدده الموكل دون زيادة واذا كانت أوامر والتعليمات الموكل تتعلق ببضاعة محددا نوعها ووصافها ومكان انتاجها فعلى الوكيل التجاري التقيد بذلك وشراء البضاعة التي حددها الموكل والا كان مسؤولا تجاه الموكل عن الاضرار التي تصيبه عند خروجه عن تلك الأوامر والتعليمات ومع ذلك اذا تبين للوكيل ان تنفيذ الوكالة حسب تعليمات الموكل الامرة قد تلحق ضررا به فعليه ان يرجئ تنفيذ العمل المكلف به لحين مراجعة الموكل لكي يكون على بينة من ذلك ويصدر له تعليمات جديدة يعمل من خلالها الوكيل.

ومع ذلك فان كون هذه التعليمات الزامية وآمرة لا يعني التقيد بها حرفيا وفي جميع الأحوال، اذ يمكن للوكيل ان يخرج عنها في أحوال معينة، ويظهر عدم تقييد الوكيل بالتعليمات حرفيا في حالتين هما:

أ- تظهر عندما يحدد الموكل طبيعة التصرف محل الوكالة بموجب تعليمات امرة، اذ يبقى للوكيل في هذه الحالة الحرية باتخاذ جميع الإجراءات والقيام بجميع الاعمال اللازمة لإتمام هذا العمل وان لم تشر اليها تعليمات الموكل، فإذا كان

¹ الدكتورة سميحة القليوبي، الموجز في القانون التجاري، القاهرة، مصر، دار النهضة العربية، 1976، ص51 وما بعدها.

الوكيل على سبيل المثال قد كلف بقبض دين معين فانه يستطيع فضلا عن قبضه الدين ان يعطي المدين مخالصة دون ان يعد مخالفا لتعليمات الموكل¹.
ب- ان يكون في عدم تقيد الوكيل بتعليمات الموكل مصلحة له، بوجود مسوغ مقبول، اذ يمكن للوكيل في هذه الحالة ان يخرج عن تعليمات الموكل، ويشترط ان يقوم بإخطار الموكل سلفا، وقبل تجاوزه التعليمات التي وضعها².

ويمكن تحقق مصلحة الموكل جراء مخالفة الوكيل للتعليمات في فرضيتين هما:

الفرضية الأولى: ان يكون في مخالفة التعليمات منفعة للموكل، كما لو انه حدد للوكيل ثمنا معيناً فاستطاع الوكيل ان يبيع بثمن اعلى او وكل بالاقتراض بتأمين شخصي كالكفالة فتمكن من الاقتراض بتأمين عيني كالرهن.

الفرضية الثانية: ان يكون في اتباع تعليمات الموكل ما يلحق به ضرر كما لو انه حدد البيع في مدة زمنية معينة فوجد الوكيل ان من الضروري بيع البضاعة قبل ذلك لظروف تجارية تنبئ بانخفاض ثمنها.

فاذا لم يستطع الوكيل ان يخطر الموكل سلفا فان بإمكانه ان يتصرف وفقا لما يراه على ان يبادر الى ابلاغ الموكل بما جاوز به حدود الوكالة حالما يتمكن من ذلك وبدون ابطاء، ويترك تقدير عذر الوكيل في عدم اخطار الموكل سلفا الى المحكمة³.

2- التعليمات الارشادية: في هذه الحالة يجوز للوكيل التجاري التصرف بحرية حسبما

تقتضيه ظروف تنفيذ الوكالة التجارية الا ان حرية التصرف هنا غير مطلقة وانما تكون ضمن حدود معينة كما لو كانت قد صدرت للوكيل التجاري تعليمات من الموكل ببيع بضاعة تعود لهذا الأخير بسعر السوق مع تحديد حد أدنى لسعر البيع ففي هذه الحالة يحق للوكيل البيع بالسعر المتداول في السوق على ان لا ينزل عن الحد الأدنى الذي ورد في توجيهات الموكل⁴.

¹ الدكتور صلاح الدين الناهي، الوسيط في شرح القانون التجاري العراقي، الجزء الأول، الطبعة الثالثة، بغداد، العراق، دار المعرفة للطبع والنشر والترجمة والتأليف المحدودة، 1953، ص276.

² الدكتور باسم محمد صالح، القانون التجاري، القسم الأول، بغداد، العراق، دار الحكمة، 1987، ص232.

³ الدكتور حافظ محمد إبراهيم، القانون التجاري العراقي، النظرية العامة والتعهدات والعقود التجارية، الطبعة الأولى، بغداد، العراق، الشركة الإسلامية للطباعة والنشر المحدودة، بدون سنة طبع، ص392.

⁴ الدكتور عادل علي المقدادي، القانون التجاري العماني رقم 55 لسنة 1990، دار الثقافة 2007، ص336.

3- التعليمات الاختيارية: هي التعليمات التي يصدرها الموكل الى وكيله ويكون فيها

للوكيل الحرية في اتباعها او عدم اتباعها حسب ما يمليه عليه اجتهاده، ولكن في هذه الحالة الالتزام بما يقتضي به العرف أي ما تجري عليه العادة¹.

فهذه التعليمات تترك للوكيل الحرية في تفسيرها وفق تقديره، ولا تتضمن هذه التعليمات شروطا تفصيلية للعمل المعهود الى الوكيل، وانما تقصر على تحديد اهداف التعاقد او ما يبتغيه الموكل من العقد الذي يبرمه بمعنى ان يترك تحديد شروط العقد للوكيل، كأن يترك له تحديد الثمن او مكان التسليم حسب ظروف السوق، ووفقا لرغبة المتعاقد الاخر، وإذا كانت هذه التعليمات تمنح الوكيل الحرية في تحديد شروط العقد فهي ليست حرية مطلقة، اذ انها مقيدة في جميع الأحوال بوجوب تحقيق مصلحة الموكل².

4- التعليمات الجزئية: تكون تعليمات الموكل جزئية متعلقة بجزء من العمل الموكول به

للوكيل وفي مثل هذه الحالة يتقيد حرفيا بتنفيذ تعليمات الموكل الخاصة بهذا الجزء، اما الجزء الباقي من العمل فيعتبر مطلق اليد فيه على ان هذا الاطلاق يجب ان يكون ضمن ما يقره العرف التجاري والتعامل المستمر بينه وبين الموكل، واستطرادا لذات الفكرة فان الوكيل يسال عن خطئه وغشه والقصور في تنفيذ تعليمات الموكل³. فقد تتضمن الوكالة تعليمات بخصوص جزء من العمل ولا تتضمن أي تعليمات بخصوص الجزء الاخر، وهذا الفرض على الوكيل ان يتبع تعليمات الموكل في الجزء الذي تصدر بخصوصه التعليمات ويكون له حرية التصرف بشأن الجزء الباقي⁴.

ومن المتصور أيضا ان تصدر الوكالة التجارية خالية من أي تعليمات، فالموكل وان كان في الغالب تاجرا الا انه قد لا يحظى بالخبرة التي يحظى بها الوكيل في التصرف محل الوكالة فيعطيه وكالة مطلقة، وقد يكون وكيلاً له في إدارة اعماله بمجملها تكون وكالة عامة فضلا

¹ سحر رشيد حميد النعيمي، مرجع سابق ، ص105.

² الدكتور محمود سمير الشرفاوي، القانون التجاري، الجزء الثاني، القاهرة، مصر، دار النهضة العربية، 1984، ص53.

³ وتقول محكمة التمييز في هذا الشأن (من حق الموكل مطالبة وكيله الذي قام ببيع العقار موضوع الوكالة مرتين لخصين مختلفين بالتعويض ومن حقه اثبات ذلك بالبينة الشخصية والخبرة - تمييز حقوق رقم 90/293 مجلة النقابة - الاعداد 6-8- حزيران - آب - 1991 ص1351).

⁴ الدكتورة سميرة القليوبي، مرجع سابق ، ص54.

عن كونها وكالة مطلقة، فلا تحدد للوكيل عملا تجاريا معيناً مثلما لا تتضمن شروطاً تقيد من حرية الوكيل في التصرف، والوكالة في هذه الحالة تكون خاضعة لتقدير الوكيل يتصرف بمقتضاها كيفما يشاء¹، إلا أن عليه في جميع الأحوال مراعاة مصلحة الموكل ، فليس له أن يبيع بثمن بخس أو أن يشتري بثمن باهظ أو يستأجر له محلاً تجارياً لا يليق بمركزه المالي ، ويستفاد هذا الحكم من طبيعة التزام الوكيل التجاري بتنفيذ العمل الموكل به والعناية التي ينبغي أن يبذلها في تنفيذه.

وإن الفقهاء في الأنظمة الأنجلو - أمريكية يضيفون إلى واجب الوكيل في تنفيذ العمل الموكل به وفقاً لتعليمات موكله أو ما يسمى بواجب الأداء، بل ويقدمون واجب الولاء لموكله باعتبار علاقة الوكالة ائتمانية، قائمة على الأمانة والثقة فتقتضي من الوكيل أن يكون مخلصاً أميناً للموكل أي أن يعمل بحسن نية وأن لا يحصل على أي منفعة سرية من الوكالة ولا يتصرف على وجه يتعارض مع مصلحة الموكل².

كما أن الفقه الفرنسي³ يميز في تنفيذ الوكيل العمل الموكل به ، بين التزامه بالعناية والتزامه بالأمانة باعتبار أن الأول ينبنى على هامش الاستقلال المتروك في العمل ، أي على المبادرة التي ينبغي عليه القيام بها ، حيث أن على الوكيل أن يستعمل سلطته في المبادرة لإتمام مهمته بالطريقة الأكثر تطابقاً مع مصالح الموكل ، في حين أن الثاني يتصل بروح الوكالة بالذات حيث على الوكيل أن يعمل من أجل الغير ، أي موكله ، وليس لمصلحته الشخصية ، فإذا تصرف بطريقة انانية أو لمصلحة شخص ثالث يكون قد حاد عن سلطته وعد لذلك مسؤولاً، ولا شك أن معظم القيود المفروضة في مختلف القوانين على عمل الوكيل قد جاء إما ترجمة لالتزامه باتباع تعليمات موكله أو التزامه بالعناية التي يجب عليه بذلها في تنفيذ وظيفته أو التزامه بالأمانة تجاه موكله.

يتضح مما سبق أن يلتزم الوكيل في تنفيذ عقد الوكالة ضمن الحدود المرسومة فيه ، ولا يجوز له أن يزيد أو ينقص عما هو موكل فيه لا من ناحية مدى سعة الوكالة والتصرفات القانونية التي تتضمنها ، ولا من ناحية طريقة التنفيذ التي رسمها له الموكل إلا إذا كان في

¹ الدكتور محمود سمير الشرقاوي، مرجع سابق ، ص53.

² سحر رشيد حميد النعيمي، مرجع سابق ، ص 102.

³ سحر رشيد حميد النعيمي ، ص103.

التجاوز منفعة للموكل ،كان يتفق الوكيل مع المشتري بان يدفع الثمن معجلا لا أقساط او لأجل اقرب ، او بكفالة شخصين مليونين بدلا من شخص واحد ، او اذا وكل بشراء منزل بثمان معين او ببيعه بثمان معين فاشترى الوكيل باقل من الثمن المحدد او باع بأكثر من الثمن المتفق عليه فان ذلك يحقق النفع للموكل فيجوز حينئذ التجاوز، كما يجوز للوكيل الخروج عن حدود الوكالة المرسومة من قبل الموكل في حالة تعذر فيها على الوكيل اخطار الموكل بهذا التجاوز سلفا ، وغلب الظن بموافقة الموكل وانما على الوكيل بعد الانتهاء من العمل المبادرة في اخطار الموكل في حدود التجاوز، مثل اذا وكل شخص شخصا اخر في بيع أوراق مالية في البورصة بسعر معين فلم تبلغ السعر المطلوب ولم يستطع الوكيل بيعها فترك الموكل الوكالة وأعطى له وكالة جديدة برهن هذه الأوراق تامينا على قرض وكله في عقده ، ولكن الوكيل عثر على المشتري الذي يمكنه دفع السعر الذي طلبه الموكل ، فبدلا من ان يرهن الوكيل الأوراق باعها بهذا السعر ، فيكون بيعه للأوراق صحيحا على الرغم من خروج الوكيل عن حدود الوكالة اذا باع بدلا من ان يرهن سواء علم الغير بهذا الخروج ام لم يعلم.

ثانيا/ التنفيذ الاحترافي للوكالة التجارية

يعد تنفيذ الالتزامات الناشئة عن الوكالة التجارية من اهم الالتزامات الملقة على عاتق الوكيل التجاري ويرتبط هذا الالتزام في الواقع بمدى السلطات والمهام المنوطة بالوكيل بمقتضى عقد الوكالة، حيث تلزم المادة (134/4) من مدونة التجارة الفرنسية ان يمكن الوكيل التجاري بسبل انجاز مهمته التي يجب عليه القيام بها كرجل كفاء¹، ويعد تنفيذ الالتزامات الناشئة عن الوكالة التجارية من أهم الالتزامات الملقة على عاتق الوكيل التجاري، ويرتبط هذا الالتزام في الواقع بمدى السلطات والمهام المنوطة بالوكيل بمقتضى عقد الوكالة.

ويجب على الوكيل ان يلتزم في تنفيذ وكلاته حدودها المرسومة، فلا يخرج على هذه الحدود لا من ناحية مدى سعة الوكالة والتصرفات القانونية التي تضمنتها ولا من ناحية طريقة التنفيذ التي رسمها له الموكل وبتنفيذ مهمته كرجل حرفة كفاء.

¹ الدكتور محمد المقريني، مرجع سابق ، ص126.

ان التزام الوكيل بتنفيذ الوكالة هو التزام ببذل عناية، يتطلب منه التصرف بقدر معين من اليقظة والدقة ومراعاة مصالح موكله التي يجب عليه القيام بها كرجل حرفة كفء، فهو ملزم بالتفاوض احتمالا بالتعاقد او ابرام العقد مما يعني أولا بان الذي يقوم بالتفاوض لا يكون متأكدا من إمكانية ابرام العقد فبذل العناية هي المطلوبة دون ان يكون مسؤولا عن النتائج السلبية التي قد تترتب عن عملية التفاوض¹.

وعلى الرغم من إن الوكيل التجاري يتصرف باسم ولحساب الموكل، فانه بالنظر إلى استقلاله يتمتع بالحرية في اختيار وسائل تنفيذ مهنته، ولذلك فهو ينظم نشاطه بشكل مستقل عن الموكل، ويعد المعارض والمكاتب اللازمة لعرض المنتجات والسلع على المستهلكين ويستعين بوسائل الدعاية والإعلام لترويج منتجات التجار الذين وكلوه عنهم، وبصفة عامة فهو يبذل أقصى جهده ويستخدم كل الوسائل الضرورية لإتمام موضوع الوكالة².

ويسأل الوكيل عن التدليس الصادر عنه وعن الأخطاء التي يرتكبها في تنفيذ الوكالة، فالوكيل يسأل ليس باعتباره نائبا فقط بل باعتباره محترفا أيضا، وبالتالي فان مسؤوليته تكون مشددة.

وان الوكالة عقد يشبه الوديعة والأمانة في بعض صورها فيجب على المستودع ان يحفظ الوديعة حيث يحفظ مال نفسه مثل امثاله³، كذلك يجب على الوكيل ان يبذل عناية الرجل المعتاد في تنفيذها، وهذا ما نصت عليه المادة 841 من القانون المدني الأردني بقولها "1- على الوكيل ان يبذل في تنفيذ ما وكل به العناية التي يبذلها في اعماله الخاصة إذا كانت الوكالة بلا اجر، 2- وعليه ان يبذل في العناية بها عناية الرجل المعتاد إذا كانت باجر"⁴.

ويكون التزام الوكيل ببذل عناية وليس تحقيق نتيجة، ويكون مطلوبا منه بذل عناية الرجل المعتاد، فاذا لم يبذل الوكيل هذه العناية فهو مقصر بتنفيذ عقد الوكالة ويجوز للموكل الرجوع

¹ الدكتور محمد المقريني، مرجع سابق، ص126.

² محمد بهجت عبد الله قايد، العقود التجارية، دار النهضة العربية، الطبعة الاولى، 1995، ص106.

³ حيدر علي، دور الحكام في شرح مجلة الاحكام، الجزء الثالث، الطبعة الاولى، دار الكتب العلمية، بيروت، لبنان، 1991، ص495، انظر كذلك المادة 780 من مجلة الاحكام العدلية.

⁴ وذات المعنى المادة 804 من مشروع القانون المدني الفلسطيني.

عليه بالتعويض عما أصابه من ضرر نتيجة تقصيره، وهذا ما نصت عليه المادة 1/358 من القانون المدني الأردني¹.

اما اذا كانت الوكالة غير مأجورة وجب على وجب على الوكيل ان يبذل بتنفيذها عنايته بالأعمال الخاصة بها ، ومعيار قياس العناية بالنظر الى مدى عناية الوكيل في شؤونه الخاصة، فاذا كان قد بذل في تنفيذ الوكالة ما يبذله بشؤونه الخاصة فانه يكون قد بذل العناية المطلوبة ، وان كانت عنايته بشؤونه الخاصة اقل من عناية الرجل المعتاد فيكون مقصرا في تنفيذها تجاه الموكل ، واذا كان الوكيل شديد الحرص في القيام بأعماله الخاصة فلا يطالب الا ببذل عناية الرجل المعتاد ، فلا يعقل ان يلتزم الوكيل ببذل عناية وهو غير مأجور اكثر من عنايته بشؤونه الخاصة²، وفي كل الأحوال يبقى الوكيل سواء كان الوكيل ماجورا او غير ماجور مسؤولا تجاه الموكل عن أي ضرر قد يلحق به نتيجة غش او خطأ جسيم في تنفيذ الوكالة وهذا ما نصت عليه المادة (81) من قانون التجارة الاردني " 1- في المواد التجارية يستحق الوكيل الاجر في جميع الاحوال ما لم يكن هناك نص مخالف ، 2- واذا لم يحدد هذا الاجر في الاتفاق فيعين بحسب تعريفه المهنة او بحسب العرف او الظرف".

ثالثا/ الالتزام بالمحافظة على الاسرار

يعتبر الالتزام بالمحافظة على الاسرار من بين الالتزامات المفروضة على الوكيل التجاري، حتى في غياب نص قانوني صريح، وأساس ذلك علاقة الثقة التي تطبع عقد الوكالة وما تتميز به من اعتبار شخصي³، وكونها من عقود حسن النية التي تستلزم الصدق والإخلاص وتجميع المجهودات قصد تحقيق المصلحة المشتركة.

¹ نصت المادة 1/358 " إذا كان المطلوب من المدين هو المحافظة على الشيء او القيام بإدارته او توكي الحيلة في تنفيذ التزامه فانه يكون قد وفى بالالتزام إذا بذل في تنفيذه من العناية كل ما يبذله الشخص العادي ولو لم يتحقق الغرض المقصود هذا ما لم ينص القانون او الاتفاق على غير ذلك".

² عدنان سرحان، مرجع سابق، ص 132-133.

³ على الرغم من التطورات التي عرفتها الوكالة بصفة عامة، فالاعتبار الشخصي لا زال يحافظ على مكانته في العلاقة بين الطرفين وأصبح في الوكالة التجارية، يرتبط باختصاصات الوكيل وصفاته المهنية وتنظيمه للمقولة وأساليب ممارسته لنشاطه، أكثر من ارتباطه بشخص الوكيل.

وبذلك فالوكالة التجارية تفرض على الوكيل التجاري المحافظة على الأسرار التي تتكون لديه أثناء تنفيذ الوكالة، ولا فرق في ذلك بين المعلومات التي أدلى بها اليه الموكل على سبيل السرية والمعلومات التي حصل عليها بسبب العقد¹.

وبالفعل فإفشاء الأسرار المحصل عليها خلال تنفيذ العقد يمكن أن يضر بمصلحة الموكل، كإفشاء الأسرار المتعلقة بالتصنيع أو الانتاج، أو المعلومات ذات الطابع التقني أو المالي، فعالم الأعمال له أسرارته التي إذا ما تم إفشاؤها يمكن أن تستغل من طرف التجار أو الصناع المنافسين لأصحاب هذه الأسرار قصد الاضرار بهم، وقد يتفق الطرفان بمقتضى شرط السرية، على وجوب المحافظة على سرية بعض المعلومات ذات الطابع التقني أو المالي، ويشكل كشف هذه المعلومات للغير خرقاً للالتزام بالمحافظة على الاسرار.

وفي غياب مثل هذا الاتفاق يطرح مشكل تحديد الالتزام بالمحافظة على السر وما اذا كان يشمل جميع المعلومات المكتسبة خلال تنفيذ العقد، ذهب بعض الفقه الى أن هذا الالتزام يشمل كل المعلومات والوقائع المكتسبة أثناء مدة عقد الوكالة التجارية والتي يجب أن تبقى خفية وسرية ومنها الأسرار المتعلقة بالإنتاج والصنع أو المعلومات المتعلقة بالاستراتيجية التجارية للموكل والمعطيات المتعلقة بالزبائن (كهويتهم وعناوينهم) وخصوصيات البضائع والخدمات ومن ثم فالمعلومات أو الوقائع المملوكة لعموم الناس تستبعد أصلاً من نطاق هذا الالتزام كالمعلومات التي سبق للموكل ان أذاعها².

ويشكل خرق هذا الالتزام خطأ في جانب الوكيل يترتب مسؤوليته المدنية امام الموكل الذي له حق مطالبته بالتعويض جبراً للضرر الذي لحقه ويمكن اثاره مسؤوليته الجنائية التي تعاقب على خرق السر المهني.

رابعاً/ التزام الوكيل بالمحافظة على أموال الموكل

قد يترتب على تنفيذ العمل المعهود به الى الوكيل ان يحوز الوكيل أموالاً للموكل، كما لو كان الوكيل مكلفاً بالشراء وتسليم ما اشتراه من منقولات لحساب الموكل، او يكون مكلفاً ببيع أموال معينة وتسليمها نيابة عن الموكل، وقد يكون وكيلاً في ابرام عقد لنقل بضائع معينة

¹ يغطي الالتزام بالمحافظة على السر ليس فقط المرحلة التعاقدية وانما كذلك مرحلة ما بعد نهاية العقد.
² الدكتور بو عبيد عباسي، مرجع سابق، ص210.

تعود للموكل فيتعين عليه تسليمها الى الناقل او استلامها منه، ففي جميع هذه الفروض يحوز الوكيل نيابة عن الموكل أموالا تعود الى الموكل، فيتحرك في هذه الحالات التزام الوكيل بالمحافظة على أموال الموكل.

فلما كان الوكيل التجاري يعمل لحساب موكله، أي لمصلحته، ولأنه يعمل باجر فان عليه ان يبذل في تنفيذ العمل الموكل به عناية الرجل المعتاد، وحيث ان الوكالة هي من العقود المبنية على الاعتبار الشخصي التي تقتضي توافر الثقة فيها بين طرفي العقد فانه ينبغي على الوكيل لذلك ان يكون على مستوى الثقة التي يضعها الموكل في شخصه، ان يكون مخلصا امينا للموكل¹.

حيث تأخذ الأموال التي يتحصل عليها الوكيل من عقد الوكالة التجارية حكم الوديعة، ويجب على الوكيل ان يكون امينا ومحافظا عليها ، فيكون مسؤولا عن أي تلف يقع لهذه الأموال، الا إذا كان سبب الهلاك يرجع الى القوة القاهرة كما يلتزم برد منافع هذه الأموال².

لذلك نصت المادة 846 من القانون المدني الأردني بقولها "يعتبر المال الذي قبضه الوكيل لحساب موكله في حكم الوديعة³ فاذا هلك في يده بغير تعد او تقصير فلا ضمان عليه"، ونصت المادة 720 من القانون المدني المصري على انه "إذا كانت الوديعة بغير اجر وجب على المودع عنده ان يبذل من العناية في حفظ الشيء ما يبذله في حفظ ماله، دون ان يكلف في ذلك ازيد من عناية الرجل المعتاد، اما إذا كانت الوديعة باجر فيجب ان يبذل في حفظ الوديعة عناية الرجل المعتاد".

وهذا ما يسمى بالجمع بين المعيارين الشخصي او الموضوعي ، المبني على أساس التفرقة بين العمل المجاني او المتبرع به الذي يكون القائم به متفضلا فيه على الغير ، أي الطرف الثاني بالعقد ، فلا يكون من العدل مطالبته في المحافظة على مال الغير ببذل عناية اكثر مما يبذلها في المحافظة على ماله الخاص، حتى لو كانت هذه العناية اقل من عناية الشخص المعتاد من جهة، والعمل الماجور الذي يستخدم فيه القائم به بعوض والذي من

¹ سحر رشيد حميد النعيمي، مرجع سابق ، ص105.

² منير محمد الجنيهي وممدوح محمد الجنيهي، مرجع سابق ، ص52.

³ الوديعة هي المال المودع في يد امين لحفظه، الفقرة الثانية من المادة 868 من القانون المدني الأردني، التزامات المودع لديه ان الوديعة امانه في يد المودع لديه وعليه ضمانها إذا هلك بتعديه او تقصيره في حفظها ما لم يتفق على غير ذلك.

المفروض ان لا تقل فيه عنايته بمال الغير عن عناية الرجل المعتاد، بغض النظر عما اذا كانت هذه العناية اكثر او اقل من عنايته الشخصية ، وبالتالي يكون من الطبيعي محاسبته بصورة اشد من محاسبته المتبرع الذي يقوم بعمله مجانا دون ان يتلقى اجرا عليه¹.

في حين ان القانون المدني الأردني لم يورد أي نص يمكن ان يستكشف منه اجراء مثل هذه التفرقة بين الوديعة باجر والوديعة بغير اجر، بل بالعكس اقتصر على النص في الفقرة 1 من المادة 873 منه على حكم موحد مفاده انه "يجب على المودع لديه ان يعنى بحفظ الوديعة عناية الشخص العادي بحفظ ماله وعليه ان يضعها في حرز مثلها" وهذا ما ينفي تماما ما ذهب اليه البعض².

والمشرع المصري نص على اعتبار الوكيل التجاري ملزما بالمحافظة على البضاعة التي يحوزها لحساب الموكل التزاما بنتيجة بما يترتب على ذلك من اعتبار التزام الوكيل مسؤولا عن هلاك او تلف البضاعة الا اذا نتج عن سبب اجنبي او عيب ذاتي في البضاعة"، وان الوكيل التجاري لا يلتزم بالتأمين على البضاعة الا اذا طلب الموكل منه ذلك او كان اجراء التأمين مما يقضي به العرف او تقتضيه طبيعة البضاعة³.

فيلتزم الوكيل برد جميع الأشياء التي تعود الى الموكل بعد انجاز الوكالة فلو كان موضوع الوكالة مثلا بيع بضاعة للموكل وباعها للغير، فعلى الوكيل في هذه الحالة ان يرد قيمتها وما تبقى منها للموكل عند نهاية عقد الوكالة، وإذا كان الوكيل مكلفا بشراء بضاعة لمصلحة الموكل عليه ان يسلمها الى الموكل عند نهاية الوكالة.

والوكيل التجاري ملزم بالمحافظة على الأشياء التي بحوزته والتي تعود الى الموكل ويكون مسؤولا عن الاضرار التي تلحق بتلك الأشياء التي يحتفظ بها لحساب الموكل، ويعفى من المسؤولية إذا كانت تلك الاضرار قد نتجت عن سبب أجنبي لا دخل للوكيل فيها او كانت بسبب عيب قديم في تلك الأشياء او تلك الاضرار كانت ناجمة عن عيب ذاتي يعود الى طبيعة تلك الأشياء.

¹ الدكتور عبد الرزاق احمد السنهوري، الجزء السابع ، مرجع سابق ، ص702-705.

² الدكتور عبد الباسط جميعي والدكتور محمد سلام مذكور وعبد المنعم حسني وعادل حتوت، الوسيط في شرح القانون المدني الأردني، بإشراف حسن الفكاهاني، الجزء السابع، الدار العربية للموسوعات، القاهرة، 2001، 209.

³ نص المادة (1-2 من المادة 155) من قانون التجارة الجديد.

والمحافظة على أموال الموكل وفقا لمعيار الرجل المعتاد قد تتم بحفظ البضائع حفظا ماديا وفقا لطبيعتها، فإذا كانت البضائع مما يتأثر سلبا بالحرارة او بالبرودة فعلى الوكيل ان يهيئ لها ويحفظها في مخازن مناسبة لطبيعتها، وإذا كانت مما يستوجب رعاية خاصة كالحوانات او النباتات وجب عليه القيام بما يلزم حتى يتم تسليمها الى الموكل¹.

وكذلك بالإضافة الى ذلك يلزم الوكيل برد جميع الأشياء التي تعود الى الموكل بعد انجاز الوكالة فلو كان موضوع الوكالة مثلا بيع بضاعة للموكل وباعها للغير فعلى الوكيل أن يرد قيمة البضاعة للموكل بعد نهاية عقد الوكالة، أما إذا كان الوكيل مكلفا بشراء بضاعة لمصلحة الموكل كان له أن يسلمها بعد انتهاء عقد الوكالة.

أما إذا كانت الأشياء التي يحوزها الوكيل لحساب الموكل قد تعرضت لأضرار بسبب طول الرحلة فعلى الوكيل اتخاذ الاحتياطات اللازمة للمحافظة عليها والحد من هذا الضرر حيث يتوجب على الوكيل مراجعة الموكل وأخذ تعليماته بشأنها أما إذا لم يتمكن من ذلك أو لم تصله معلومات في الوقت المناسب في هذه الحالة يحق له أن يطلب الاذن من المحكمة ببيعها على وجه الاستعجال وبالطريقة التي تحددها المحكمة².

ومن الالتزامات المتفرعة عن التزام الوكيل بالمحافظة على أموال الموكل، او المضافة اليه³، التزامه برد ما للموكل في يده من أموال ، فنصت المادة 84 من قانون التجارة الأردني على انه " يجب على الوكيل ان يدفع الفائدة عن الأموال العائدة للموكل اعتبارا من اليوم الذي كان يلزمه فيه تسليمها او ايداعها وفقا لأمر الموكل"⁴، وهذا بالإضافة الى التزامه برد ما للموكل في يده من مستندات واوراق تتعلق بالوكالة وتخص الموكل بما في ذلك سند التوكيل⁵.

خامسا/ التزام الوكيل باطلاع الموكل على سير الوكالة وتقديم حساب عنها

لما كانت الوكالة التجارية ، ككل وكالة ، عقدا مستمرا يستغرق تنفيذه عادة مدة من الزمن قد تقصر او تطول ، وكان الوكيل يعمل فيها لحساب موكله فان مصلحة هذا الأخير تقتضي عدم بقاءه جاهلا بمجريات الأمور خلال المدة التي يجري فيها تنفيذ الوكالة ، بل يهمله جدا

¹ الدكتور سميحة القليوبي، مرجع سابق ، ص73.

² الدكتور عادل علي المقدادي، مرجع سابق ، ص340.

³ الدكتور عزيز العكيلي، مرجع سابق، بند 260، ص380.

⁴ قرار محكمة التمييز الأردنية، قرار تمييز حقوق رقم 88/148، مجلة نقابة المحامين، ص1355/1990.

⁵ الدكتور عزيز العكيلي، مرجع سابق، بند 260، ص381.

الاطلاع على الجهود التي يكون الوكيل قد بذلها والمراحل التي قطعها فيها وما أحاط بها من ظروف وملابسات من وقت لآخر ، لتمكينه من تقييم كل مرحلة في حينها ومراجعة تعليماته او اصدار تعليمات جديدة للوكيل ان وجد ذلك ضروريا ، ولذلك يجب على الوكيل الا يقطع صلته بالموكل اثناء تنفيذ الوكالة ، وان يطلعه من تلقاء نفسه او اذا طلب منه ذلك على الخطوات الهامة التي يتخذها لتنفيذ الوكالة¹، وذلك حتى يستطيع ان يتلقى منه التوجيهات الضرورية لتنفيذ الوكالة وحتى لا يؤدي انقطاع الصلة بين الطرفين الى ان يتخذ كل منهما خطوات او يبرم تصرفات تتعارض مع ما قام به الاخر².

وهذا بالإضافة الى الاطلاع على الحساب الكامل والنهائي عن تنفيذ الوكالة تمهيدا لتصفية العلاقات والالتزامات الناشئة عنها وخصوصا لتحديد ما ينبغي على الموكل الالتزام به بالنسبة لكل من الوكيل والغير المتعاقد معه بموجب الوكالة.

بما ان الوكيل نائب عن الموكل وقائم في الأمور الموكل بها فعليه ان يطلعه من حين لآخر على ما يقوم به من عمل في تنفيذ الوكالة، فان اتم الوكيل تنفيذ الوكالة يجب عليه ان يقدم حسابا عنها للموكل، ويجب ان يكون مفصلا تفصيلا شاملا لجميع اعمال الوكالة ومدعما بالمستندات، حتى يتمكن الموكل من ان يستوثق من سلامة تصرفات الوكيل³.

وهذا ما أكدته المادة 856 من القانون المدني الأردني بقولها " يلتزم الوكيل بان يوافي موكله بالمعلومات الضرورية عما وصل اليه تنفيذ الوكالة وبان يقدم اليه الحساب عنها" وهو ما نصت عليه المادة 705 من القانون المدني المصري وهو ما نصت عليه المادة 805 من مشروع القانون المدني الفلسطيني.

فاذا كان الوكيل قد كلف ببيع بضاعة لحساب موكله وجب عليه أن يخبره بالخطوات الهامة التي اتخذها في انجاز الصفقة حتى يكون الموكل على بينه من أمره فلا يتصرف تصرفا يتعارض مع الوكيل كأن يبيع البضاعة التي كلف الوكيل ببيعها وإذا قام بالبيع وقبض الثمن

¹ الدكتور عبد الرزاق احمد السنهاوري، الجزء السابع، مرجع سابق ، بند 265، ص494.

² الدكتور عدنان إبراهيم السرحان، مرجع سابق ، ص 145.

³ الدكتور عبد الرزاق احمد السنهاوري، الجزء السابع ، مرجع سابق ، ص495، وهذا ما اشارت اليه المادة 1449 من مجلة الاحكام العدلية، والمادة 805 من مشروع القانون المدني الفلسطيني، والمادة 856 من القانون المدني الأردني، والمادة 705 من القانون المدني المصري.

وجب عليه أن يخبره بما قبض فلعل الموكل يريد استغلال الثمن ويأمر الوكيل بشراء بضاعة لحسابه¹.

يقع على عاتق الوكيل التجاري واجب موافاة الموكل بالمعلومات الضرورية، عما وصل اليه في تنفيذ الوكالة وانما يقدم للموكل كشف بالحساب الذي يتعلق بالأعمال التي انجزها بموجب عقد الوكالة عند نهاية العمل المكلف به ، وهذا الكشف يجب ان يكون مفصلا يتضمن البيانات الصحيحة عن جميع الاعمال التي قام بها لحساب الموكل، وبناء على ذلك يقتضي من الوكيل ان يكون دقيقا عند ايراد المعلومات عن المبالغ التي قبضها لمصلحة الموكل كما يتوجب عليه أيضا ان يدون جميع المصروفات التي تكبدها في سبيل انجاز تلك الاعمال والتي تتطلبها اعمال الوكالة².

كما يجب على الوكيل أن يقدم حسابا للموكل عن وكالته عند انقضائها ويجب أن يكون الحساب مفصلا وشاملا لجميع أعمال الوكالة ومؤيد بالمتغيرات حتى يتمكن الموكل من أن يستوثق سلامة تصرفات الوكيل، كما يلزم الوكيل بمراعاة الدقة والأمانة في جميع حساباته ورصد كافة المصروفات الفعلية التي أنفقها في سبيل تنفيذ الوكالة. والحساب الذي يقدمه الوكيل يندرج فيه ما للموكل وما عليه حيث يدرج في الحساب المبالغ التي قبضها الوكيل ثمن البيع وكذلك يدرج المصروفات التي أنفقها الوكيل في تنفيذ الوكالة كأجرة النقل والرسوم والتأمين وغيرها من المصروفات ثم يتم طرح الخصوم من الأصول لتحديد الرصيد الذي يجب الوفاء به للموكل.

وللموكل رفض الحساب إذا لم يكن مؤيد بالمستندات وكانت هذه الأخيرة في يد الوكيل³، كما يجب ان يحتوي على كافة المصاريف التي أنفقها الوكيل في تنفيذ الوكالة والمبالغ التي استلمها.

حيث يلزم الوكيل التجاري بمقتضى نص المادة (1993) من المدونة الفرنسية بان يقدم لموكله حسابا عن أداء مهمته وان يقدم له حسابا تفصيليا عن كل ما أنفق وما قبضه مؤيدا بالأدلة التي يقتضيها العرف او طبيعة التعامل وان يؤدي له ما تسلمه نتيجة الوكالة او

¹ الدكتور العزيز العكيلي، مرجع سابق ، ص355.

² الدكتور ثروت عبد الرحيم، القانون التجاري المصري، القاهرة، 1982، ص186.

³ طلبة أنور، الوسيط في القانون المدني، الجزء الرابع، مكتب الجامعي الحديث، الإسكندرية، مصر، 2001، ص898.

بمناسبتها¹، فذهب بعض الفقهاء الفرنسيين ان التزام الوكيل باطلاع الموكل على سير الوكالة ليس بالأمر الغريب او الخارج عن العقد ، بل انه بالعكس ينبني على روح الوكالة التي هي من عقود حسن النية أي الأمانة ، ويعتبر لذلك التزاما عاما يقع على عاتق كل وكيل في ترجمه او يؤديه هو ببيان ما لاقاه من صعوبات وما توصل اليه من نتائج في تنفيذ الوكالة².

وقد نصت المادة (158) من قانون التجارة المصري على انه "على الوكيل أن يحيط الموكل علما بالصفقات التي يبرمها لحسابه، وعلى الوكيل أن يقدم للموكل في الميعاد المتفق عليه أو الذي يجري عليه العرف أو التعامل السابق بينهما حسابا عن الأعمال التي يجريها لذمته، ويجب أن يكون هذا الحساب مطابقا للحقيقة، فاذا تضمن عن عمد بيانات غير صحيحة، جاز للموكل رفض الصفقات التي تتعلق بها هذه البيانات فضلا عن حقه في المطالبة بالتعويض ولا يستحق الوكيل أجرا عن الصفقات المذكورة " ، ويتضح من النص السابق يجب على الوكيل أن يحيط الموكل علما بالصفقات التي يبرمها لحسابه، وبظروف السوق ومصادر انتاج السلعة والوقت المناسب للتعاقد عليها، وهذا ما يقتضيه مبدأ حسن النية.

يتضح مما سبق ان الوكيل يكون ملزم بنوعين من الحساب، الأول عبارة عن الحسابات الجزئية والدورية لبيان الأحوال التي يصل اليها في مختلف مراحل تنفيذ الوكالة والثاني كامل وختامي في نهاية الوكالة يشترط فيه ان يكون مفصلا شاملا مدعما بالمستندات، "حتى يستطيع الموكل ان يستوثق من سلامة تصرفات الوكيل"³.

كما يشترط ان يراعي الوكيل الأمانة والدقة في هذا الحساب ويرصد كافة المصروفات الفعلية التي أنفقها في سبيل تنفيذ الوكالة والمبالغ التي تسلمها لحساب الموكل⁴، اذ لا يكفي في هذا الحساب كما قيل ان يكون حسابا مجملا وانما يجب ذكر مفرداته وانه إذا اتفق على اعفاء

¹ نص المادة 1993 من المدونة الفرنسية.

² سحر رشيد حميد النعيمي، مرجع سابق ، ص112.

³ الدكتور عبد الرزاق احمد السنهوري، الجزء السابع، مرجع سابق ، بند 266، ص495، والاحكام القضائية المذكورة من قبله في الهامش 3.

⁴ الدكتور العزيز العكيلي، مرجع سابق، بند 260، ص379.

الوكيل من تقديم الحساب فان حكم هذا الشرط يقتصر على الحساب التفصيلي ويبقى الوكيل ملزماً بتقديم حساب اجمالي¹.

وقد يتعدد وكلاء الموكل فاذا كانوا معينين بعقود مستقلة كان على كل منهم تقديم حسابه عن اعماله على حدة، اما إذا كان قد جرى تعيينهم بعقد واحد كان عليهم تقديم حسابهم بصورة مشتركة الا إذا كان كل منهم مأذوناً منفرداً فعندئذ يكون على كل وكيل تقديم حساب مستقل عن اعماله².

سادساً/ التزام الوكيل بتنفيذ الوكالة بنفسه

الوكالة التجارية كالوكالة عموماً من العقود المبنية على الاعتبار الشخصي وبالتالي يقتضي فيها توافر ثقة الموكل في شخص الوكيل فانه ينبغي على الوكيل ان يقوم بنفسه بتنفيذ العمل الموكل به ولا يجوز له اناطته بشخص اخر الا بموافقة موكله.

وهذا ما أكدته المادة 1466 من مجلة الاحكام العدلية بقولها " ليس للوكيل ان يوكل غيره في الخصوص الذي وكل به الا ان يكون اذنه الموكل بذلك او قال له اعمل برأيك فعلى هذا الحال للوكيل ان يوكل غيره ويصير الشخص الذي وكله الوكيل بهذا الخصوص وكلاً للموكل، ولا يكون وكلاً لذلك الوكيل حتى لا ينزع الوكيل الثاني بعزل الوكيل الأول او وفاته".

ونص المشرع الفلسطيني في المادة 12 من قانون بشأن تنظيم اعمال الوكلاء التجاريين على انه "يجوز للوكيل التجاري ان يعين وكلاً فرعياً (من الباطن) او اكثر وعلى الوكيل الفرعي ان يقدم للمستهلك جميع الكفالات التي يمنحها المورد او المنتج".

ونص المشرع الاردني في المادة (89) من قانون التجارة على انه "1- يجب على الوكيل بالعمولة ان يقوم بذاته بتنفيذ الاوامر الصادرة اليه الا اذا كان مجازاً له بحسب الاتفاق او بحسب العرف ان ينوب عنه شخصاً اخر او كانت هناك ظروف تضطره لهذه الانابة ، 2-

¹ الدكتور اكرم ياملكي، مرجع سابق، ص17.

² الدكتور عبد الرزاق احمد السنهوري، الجزء السابع، مرجع سابق، بند 266، ص495.

وفي جميع الاحوال يحق للموكل ان يخاصم مباشرة الشخص الذي انابه الوكيل بالعمولة عن نفسه¹.

ونصت المادة 843 من القانون المدني الأردني " ليس للوكيل ان يوكل غيره فيما وكل به كله او بعضه الا إذا كان مأذونا من قبل الموكل او مصرحا له بالعمل برأيه ويعتبر الوكيل الثاني وكيلا عن الموكل الأصلي، فاذا كان الوكيل مخولا حق توكيل الغير دون تحديد فانه يكون مسؤولا تجاه موكله عن خطأه في توكيل غيره او فيما أصدره له من توجيهات².

فالموكل لثقتة به ولوجود صفات به لا تجتمع في غيره ولذا كان على الوكيل ان يقوم بالعمل الموكل اليه بنفسه ما لم يكن مأذونا من الموكل او إذا تطلبت الضرورة ذلك ولذا كان على الوكيل ان يعلن الغير بوكالته فان ذكر عبارة (بموجب وكالة) بجانب اسم البائع دون ذكر اسم الموكل فلا يكفي لاعتبار المتعاقد مضيفا العقد لموكله عملا بالمادة 845 من القانون المدني الاردني³، كما ان على الوكيل الا يوكل غيره فيما وكل به او ببعضه الا اذا كان مأذونا من قبل الموكل او مصرح له بالعمل برأيه⁴، ويعتبر الوكيل الثاني وكيلا عن الموكل الأصلي ويتحمل الوكيل المسؤولية الناشئة عن اختياره اذا لم يحدد الموكل ذلك كما يسأل عما يصدره له من تعليمات .

ان الوكيل التجاري يكون مسؤولا مسؤولة تامة تجاه التاجر الذي جرى العقد لمصلحته حتى يتم تنفيذ شروط الوكالة وفي حال وجود أي خلاف بين التاجر والمصدر حول بنود العقد الذي تم بواسطة الوكيل، يكون الوكيل التجاري متكافلا ومتضامنا مع المصدر تجاه التاجر لتنفيذ شروط العقد وهو بلا شك التزام مشدد على الوكيل كي يحرص على تنفيذ التزامه في مواجهة التاجر الذي وضع ثقته فيه وحتى لا تتخذ الوكالة التجارية سببا لتواطؤ الوكيل مع المصدر ضد التاجر .

¹ نص المادة 89 من قانون التجارة الاردني رقم 12 لسنة 1966.

² المقابلة للمادة 708 من القانون المدني المصري.

³ نصت المادة 845 من القانون المدني الأردني " لا تشترط إضافة العقد الى الموكل في عقود البيع والشراء والاجارة والصلح عن إقرار فان إضافة الوكيل الى الموكل في حدود الوكالة فان حقوقه تعود للموكل وان اضافته لنفسه دون ان يعلن انه يتعاقد بوصفه وكيلا فان حقوق العقد تعود اليه، وفي كلتا الحالتين تثبت الملكية للموكل"، انظر أيضا حكم محكمة التمييز الأردنية: تمييز حقوق رقم 83/124 – مجلة النقابة لسنة 1983 ص1290.

⁴ انظر حكم محكمة التمييز الأردنية: تمييز حقوق رقم 83/531 – مجلة النقابة لسنة 1983 ص1509 و تمييز حقوق رقم 79/11 مجلة النقابة لعام 1979 ص748.

فلو سمح له الموكل بذلك دون تحديد شخصية هذا النائب عليه في هذه الحالة إذا اناب غيره في القيام بالعمل المكلف به ان يختار الشخص الملائم لذلك، ويقع على هذا النائب عند اختياره نفس الواجب الذي كلف فيه الوكيل الأول وهو القيام بالعمل مراعيًا فيه مصلحة الموكل.

سابعاً/ التزام الوكيل بتسجيل وكالته في سجل الوكلاء لدى وزارة الصناعة والتجارة

على الوكيل التجاري ان يسجل اتفاقية الوكالة التجارية بعد توقيع جميع الأطراف عليها في سجل الوكالات التجارية في وزارة الاقتصاد الوطني الفلسطيني في خلال مدة معينة والا ترتب على ذلك الحكم بالغرامة، عملاً بأحكام قانون الوكلاء والوسطاء التجاريين الأردني رقم 28 لسنة 2001 (المواد 3،5)¹ ومع ذلك فالتخلف عن التسجيل لا يرتب سوى فرض العقوبة الواردة في الفقرة الثالثة من المادة 18 من ذات القانون وهي الغرامة التي لا تقل عن مئة دينار أردني وليس للموكل التحلل من التزامه في مواجهة الوكيل بسبب عدم التسجيل².

ونصت المادة 2 من قانون تنظيم اعمال الوكلاء التجاريين الفلسطيني رقم 2 لسنة 2000 على انه " على الوكيل التجاري ان يسجل كل اتفاقية وكالة تجارية في السجل في مدة أقصاها ثلاثة شهور من تاريخ توقيع جميع الأطراف على الاتفاقية".

ثامناً/ الالتزام برد ما للوكيل في يد الموكل

بعد ان يقدم الوكيل الحساب للموكل على النحو الذي تقدم بيانه، يجب على الوكيل اعادة ما في يده من مال للموكل وهو رصيد الحساب، ويلتزم أيضاً بالفوائد، وعلى الوكيل أيضاً ان يرد للموكل ما في يده من أوراق او مستندات تتعلق بالوكالة ويدخل في ذلك سند التوكيل، وبعد ذلك كله يعطى الموكل الوكيل مخالصة يبرئ فيها ذمته³.

فاذا كان في يد الوكيل بضاعة كلف بشرائها لحساب الموكل وجب عليه تسليمها عينا وان كانت بيده نقود كأن تكون ثمن بضاعة باعها لحسابه وجب عليه تسليمها بعد ان ينزل منها

¹ نصت المادة الثالثة من قانون الوكلاء والوسطاء التجاريين الأردني رقم 28 لسنة 2001 على انه "يجب ان يكون الوكيل التجاري او الوسيط التجاري اردنيا إذا كان شخصا طبيعيا او شركة اردنية مسجلة وفق احكام القانون" ونصت المادة الخامسة من ذات القانون " لا يجوز لأي شخص ممارسة اعمال الوكالة التجارية او الوساطة التجارية في المملكة الا إذا كان مسجلا حسب مقتضى الحال في سجل الوكلاء التجاريين او سجل الوسطاء التجاريين".

² انظر حكم محكمة التمييز الأردنية: تمييز حقوق رقم 78/456 – مجلة النقابة لسنة 1979 ص 1357.

³ الدكتور عبد الرزاق احمد السنهوري، الجزء السابع ، مرجع سابق ، ص 501.

المبالغ التي أنفقتها لتنفيذ العمل المكلف به واجرتة فلا يجوز للوكيل ان يبقي أموال الموكل لديه او يستخدمها لحسابه ويرد الوكيل للموكل ما تسلمه لحسابه حتى لو لم يكن مستحقا للموكل.

لذا يلزمه المشرع الأردني في المادة 84 من قانون التجارة الأردني ان يدفع فائدة عن الأموال العائدة للموكل اعتبارا من اليوم الذي يلزمه فيه تسليمها او ايداعها وفقا لأمر الموكل بصرف النظر فيما اذا استخدمها لحسابه ام لا.

وبالإضافة الى التزامه برد أموال الموكل فانه يلتزم ان يرد للموكل ما في يده من مستندات واوراق تتعلق بالوكالة وتخص الموكل بما في ذلك سند التوكيل ومن حق الوكيل بعد تقديم الحساب للموكل ورد أمواله ومستنداته ان يطلب من الموكل مخالصة بإبراء ذمته¹.

ان المخالصة بإبراء ذمة الوكيل ليس من شأنها في الأصل ان تبرئ ذمة الوكيل مما عسى ان يكشف عنه الموكل فيما بعد من خطأ او تقصير ارتكبه الوكيل فيبقى هذا مسؤولا عن خطاه بالرغم من المخالصة²، بل ان للموكل بعد ان يصدق على الحساب الذي قدمه له الوكيل ان يطلب منه اذا كانت الظروف تبرر ذلك المستندات التي تدعم هذا الحساب³، وذلك كله ما لم يتبين في وضوح من المخالصة ان الموكل قد أراد ابراء ذمة الوكيل نهائيا من مسؤوليته عن جميع اعمال الوكالة، ويشترط في هذه الحالة الا يكون الوكيل قد حصل على المخالصة بطريق الغش كأن اخفى عن الموكل مستندات او معلومات⁴.

وإذا امتنع الموكل من إعطاء الوكيل مخالصة بإبراء ذمته، جاز للوكيل ان يرفع عليه دعوى يطلب فيها الحكم ببراءة ذمته من اعمال الوكالة.

ونص المشرع الاردني في المادة (89) من قانون التجارة على انه "1- يجب على الوكيل بالعمولة ان يقوم بذاته بتنفيذ الاوامر الصادرة اليه الا اذا كان مجازا له بحسب الاتفاق او بحسب العرف ان ينيب عنه شخصا اخر او كانت هناك ظروف تضطره لهذه الانابة ، 2-

¹ الدكتور العزيز العكيلي، مرجع سابق، ص356.

² نقض فرنسي 21 مايو سنة 1900 دالوز 1901-1-265 - بلانيول وريبير وسافاتييه 11 فقرة 1479 ص 920 - أنسيكلوبيدي دالوز لفظ mandate فقرة 244، أشار اليه الدكتور عبد الرزاق السنهوري، الوسيط، المجلد الأول/7، مرجع سابق، ص512.

³ نقض فرنسي 10 ديسمبر سنة 1912 دالوز 1914-1-97 أشار اليه الدكتور عبد الرزاق السنهوري، الوسيط، المجلد الأول/الجزء السابع، مرجع سابق، ص512.

⁴ الدكتور عبد الرزاق احمد السنهوري، الجزء السابع، مرجع سابق، ص512.

وفي جميع الاحوال يحق للموكل ان يخاصم مباشرة الشخص الذي انابه الوكيل بالعمولة عن نفسه¹.

اما قانون تنظيم اعمال الوكلاء الفلسطيني رقم (2) لسنة 2000 لم يتطرق في الحديث عن التزامات الوكيل وترك التفاصيل المتعلقة بها لقانون التجارة والقانون المدني وقد ركز عند تناوله لالتزامات الوكيل على المواضيع التي تخص المستهلك وبدون التطرق الى التزاماته تجاه الموكل او تجاه الجهة الإشرافية والمتمثلة بوزارة الاقتصاد ، فقد نص على التزامات الوكلاء التجاريين في المادة (7) منه التي تنص على انه " يلتزم الوكيل التجاري بجميع الكفالات سواء اكانت مباشرة او ضمنية والتي يقدمها المورد او المنتج والتي تعهد الوكيل التجاري بتوزيعها او تسويقها" وفي المادة (8) منه التي نصت على انه " على الوكيل التجاري ان يحتفظ ويوفر قطع الغيار المطلوبة بصورة منتظمة" ونص في المادة (9) أيضا على انه " على الوكيل التجاري تقديم خدمات التركيب والتجهيز للتشغيل والصيانة اللازمة للسلع والبضائع التي هي موضوع اتفاقية الوكالة التجارية مع مراعاة اية مواصفات قياسية معتمدة لهذه السلع والبضائع في فلسطين" ، ونص في المادة (12) منه على انه " يجوز للوكيل التجاري ان يعين وكيلا فرعيا واحد او اكثر وعلى الوكيل الفرعي ان يقدم للمستهلك جميع الكفالات التي يمنحها المورد او المنتج".

تاسعا/ الالتزام بعدم المنافسة:

ان منافسة الوكيل لموكله يعتبر عملا غير لائق لأن ممارسة مثل هذا النوع من التصرف يحمل نوعا من الخيانة وعدم الامتثال لقواعد الصدق والأمانة، فالمنافسة ضد الموكل قد تتخذ شكلين اثنين هما المنافسة التي تتم اثناء سريان عقد الوكالة التجارية والمنافسة التي تتم بعد انتهاء عقد الوكالة التجارية².

¹ نص المادة 89 من قانون التجارة الاردني رقم 12 لسنة 1966.

² لم ينص المشرع الأردني والمصري على هذا الالتزام ونجده في التشريع المغربي حيث نصت المادة 393 من مدونة التجارة المغربية بقولها " يمكن للوكيل التجاري ان يمثل عدة موكلين دون ان يلزم بموافقة أي منهم غير انه لا يجوز له ان يمثل عدة مقاولات متنافسة " ونص في المادة 403 من ذات القانون على انه " يمكن ان يفرض العقد على الوكيل التجاري بعدم المنافسة بعد انتهائه".

ففي قرار صادر عن محكمة النقض الفرنسية (الغرفة التجارية بتاريخ 15 ماي 2007) اعتبرت انه " حتى في حال المنع، الوكيل التجاري يجب ان يلتزم بقواعد الصدق والأمانة تجاه موكله"¹.

يعتبر ادراج شرط عدم المنافسة في عقد الوكالة التجارية من ضمن القواعد المكملة الا انه على المستوى العملي غالبا ما يعتمد الموكل الى ادراج مثل هذا الشرط تجنباً لآثار المنافسة غير المشروعة التي يمكن ان يتعرض لها بعد انتهاء العقد، من طرف الوكيل التجاري ودون ان يكون هذا المنع مطلقاً لان المنع المطلق من المنافسة يعتبر باطلاً، فلا بد ان تحدد مدة المنع التي يجب ان لا تزيد على سنتين بعد انتهاء العقد مع إمكانية الاتفاق على مدة اقل من سنتين.

يتضح مما سبق يستلزم ضرورة تحديد نطاق شرط عدم المنافسة من حيث الزمان والمكان معا والنشاط الذي يمنع على الوكيل التجاري مزاولته.

عاشر/ الوكيل التجاري وشرط القصر:

ما يميز عقد الوكالة التجارية عن غيرها من العقود شرط القصر ، بحيث يقوم على تخصيص احد طرفي الوكالة في مجال محدد او لشخص معين ، فغالبا ما يشترط الموكل قصر التوزيع في منطقة جغرافية معينة على شخص الوكيل دون غيره او منع الوكيل من تلقي توكيلات لغير الموكل في منطقة نشاطه وقد يكون القصر متعلقا بشرط معين من أنواع البضائع فلا يجوز للوكيل التوسط في ابرام صفقات لبضائع أخرى ، كما قد يكون القصر متعلقا بعملاء محددين كما اذا اتفق على ان يكون نشاط الوكيل قاصرا على تجارة الجملة دون التجزئة او على العملاء المستهلكين دون التجار او غيره².

والوكيل التجاري غالبا لا يلتزم بقصر نشاطه في ترويج السلع او المنتجات على منتج معين دون غيره، ومن حقه ان يمارس نشاطه لحساب أكثر من منتج طالما انه لا يوجد تعارض بين مصالح هؤلاء المنتجين، وفقا للمادة 134/3 من مدونة التجارة الفرنسية بقولها " يمكن

¹ الدكتور محمد المقريني، مرجع سابق ، ص132.

² منير قزمار، الوكالة التجارية في ضوء الفقه والقضاء، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، مصر ، 2005، ص161.

للكيل التجاري ان يمثل عدة موكلين دون ان يلزم بموافقة أي منهم غير انه لا يجوز ان يمثل عدة مقاولات متنافسة¹.

وقد يتخذ شرط القصر عدة اشكال منها شرط قصر الشراء أي يلتزم الوكيل بعدم التعامل في مجال السلع محل العقد مع غير الموكل المتعاقد معه، وقد يقتصر شرط القصر على البيع بحيث يلتزم الموكل بعدم التعامل في مجال السلع محل العقد مع غير الوكيل المتعاقد معه، وقد يكون شرط القصر متبادلا بحيث يتمتع الموكل من إعطاء حق توزيع المنتجات محل العقد لشخص اخر في منطقة نشاط الوكيل المتعاقد معه كما يمنع على الموزع قبول التعامل مع منتج اخر منافس لنفس السلعة محل العقد، وهذا الشرط لا يفرض بل يجب النص عليه في العقد².

الا ان شرط القصر لا يرد مطلقا وانما يكون مقيدا بثلاثة شروط قد تجتمع هذه الشروط في عقد واحد او تقتصر على أحدها وهي³:

أ- المكان: أي اقتصار عقد الوكالة التجارية على منطقة جغرافية معينة دون غيرها.

ب- نوع الإنتاج: بحيث ينصرف العقد الى سلعة معينة.

ت- الأشخاص: بحيث يقتصر دور الوكيل على التعامل فقط مع اشخاص محددين دون غيرهم مثل تجار الجملة.

ونصت المادة 212 من مشروع قانون التجارة الفلسطيني على هذا الشرط بقولها " لا يجوز للموكل ان يستعين بأكثر من وكيل عقود واحد في ذات المنطقة ولذات الفرع من النشاط، كما لا يجوز لوكيل العقود ان يكون وكيلا لأكثر من منشأة تمارس ذات النشاط وفي ذات المنطقة، وذلك كله ما لم يتفق الأطراف صراحة على غير ذلك".

وهذا الشرط ما هو الا تخصيص لنطاق الوكالة فهو بمثابة وكالة خاصة من الموكل الى الوكيل بحيث لا يستطيع الوكيل الخروج عن هذا التحديد والا انعقدت مسؤوليته تجاه الغير⁴.

¹ الدكتور محمد المقريني، مرجع سابق، ص135.

² منير قزمار، مرجع سابق، ص13.

³ سميحة القليوبي، مرجع سابق، ص138.

⁴ فايز رضوان، القانون التجاري، الطبعة الرابعة، دار النهضة العربية، 2002، ص727.

المطلب الثاني: التزامات الموكل

كما ذكرنا سابقا ان عقد الوكالة التجارية من العقود الملزمة لجانبين اذ يترتب التزامات على عاتق الموكل، فيقع على الموكل الالتزام بدفع الأجرة، والالتزام برد المصاريف التي أنفقها الوكيل في تنفيذ الوكالة، والتزام الموكل بتعويض الوكيل عما لحقه من ضرر بسبب تنفيذ الوكالة، والتزام الموكل بما ترتب في ذمة وكيله من حقوق بسبب تنفيذ التزاماته، ثم ضمانات الوكيل التجاري.

اولا/ التزام الموكل بدفع الأجرة الى الوكيل

ان عقد الوكالة التجارية من عقود المعاوضة ، التي ترتب التزامات متقابلة لكل من الطرفين، حيث يلتزم بمقتضاها الموكل بدفع اجر الوكيل مقابل العمل المكلف به ، ويستحق الوكيل التجاري اجرة عن الاعمال التي يقوم بها ، هذه الأجرة التي قد يتفق على تحديد مقدارها كل من الطرفين وفي حالة عدم الاتفاق على ذلك يرجع الى اعراف المهنة من اجل تحديدها بحسب الاعمال التي يقوم بها الوكيل التجاري ويمكن ان تكون محددة بنسبة مئوية معينة من الاعمال التي يقوم بها وما دام محل الوكالة القيام بعمل تجاري فان الوكيل لا يقوم به مجانا وانما يتقاضى اجرا مقابل قيامه بهذا العمل.

وهذا ما أكدته المادة 1467 من مجلة الاحكام العدلية " إذا اشترطت الأجرة في الوكالة وأوفاه الوكيل استحق الأجرة وان لم تشترط ولم يكن الوكيل ممن يخدم بالأجرة كان متبرعا فليس له ان يطالب بالأجرة "، وما نصت عليه المادة 857 من القانون المدني الأردني بانه " على الموكل أداء الاجر المتفق عليه للوكيل متى قام بالعمل، فان لم يتفق على الاجر وكان الوكيل ممن يعملون به فله اجر المثل والا كان متبرعا"¹.

ونصت المادة 81 من قانون التجارة على اجر الوكيل بقولها: " 1- في المواد التجارية يستحق الوكيل الاجر في جميع الأحوال ما لم يكن هناك نص مخالف، 2- وإذا لم يحدد هذا الاجر في الاتفاق فيعين بحسب تعريفة المهنة او بحسب العرف او الظرف " وذلك تطبيقا لما نصت عليه المادة 55 منه، ضمن الاحكام العامة للعقود التجارية، من عدم اعتبار أي التزام

¹ ذات المعنى المادة 181 من مشروع قانون التجارة الفلسطيني، وذات المعنى وارد في نص المادة 818 من مشروع القانون المدني الفلسطيني.

تجاري يقصد به القيام بعمل او بخدمة " معقودا على وجه مجاني وإذا لم يعين الفريقان اجرة او عمولة او سمسرة فيستحق الدائن الاجر المعروف في المهنة".

ويتضح من هذا النص ان الموكل يلتزم بدفع الاجر المتفق عليه في عقد الوكالة الى الوكيل وإذا لم يتفق الطرفان على اجر التزام الموكل بدفع الاجر السائد في تجارة السلعة محل العقد والا للعرف السائد في منطقة التوكيل، وإذا لم يوجد عرف التزام الموكل بان يدفع اجرا مناسباً لما بذله الوكيل من وقت وجهد في تنفيذ العمل المكلف به، ويخضع هذا التقدير لرقابة المحكمة وهذا ما أكدته محكمة التمييز الأردنية في حكمها رقم 1996/1431.

والمقصود بتعيين الاجر بحسب العرف، على قدر اجر المثل الذي يتقاضاه الوكلاء عادة في عقود او صفقات مماثلة، اما تعيينه بحسب الظرف، فالمفروض ان لا يلجأ اليه القاضي الا عند عدم وجود تعريف للمهنة وعدم وجود عرف واجب التطبيق، حيث لا مناط للقاضي¹ عندئذ من اعتماد الاجر العادل للوكيل التجاري بالنظر الى الجهود التي بذلها في سبيل تنفيذ وکالته².

وغالبا يتحدد الاجر بالاتفاق بين الوكيل والموكل فقد يكون مبلغا معينا وقد يكون نسبة مئوية من قيمة الصفقة التي يعقدها ويستحق الوكيل اجره بمجرد إتمام العمل المكلف به، فان تمت المطالبة به قبل العمل كانت الدعوى سابقة لأوانها³.

وهو ما نصت عليه المادة 150 من قانون التجارة المصري الجديد رقم 17 لسنة 1999 بقولها " 1- تكون الوكالة التجارية بأجر، 2- يستحق الوكيل التجاري الأجر بمجرد ابرام الصفقة التي كلف بها وكذلك يستحق الأجر إذا أثبت تعذر ابرام الصفقة لسبب يرجع الى الموكل، 3- في غير الحالتين المشار اليهما في الفقرة السابقة لا يستحق الوكيل أجرا وانما يستحق تعويضا عن الجهد الذي بذله طبقا لما يقضي به العرف التجاري، 4- استثناء من احكام الفقرة الثانية من المادة 709 من القانون المدني اذا اتفق على اجر الوكيل التجاري فلا يخضع هذا الاجر لتقدير القاضي".

¹ في حال الاختلاف على الاجر يتدخل القاضي لتحديده وإعادة النظر فيه، انظر في ذلك: هوييه جيروم، المطول في القانون المدني، العقود الرئيسية الخاصة، ترجمة منصور القاضي، مجد المؤسسة الجامعية للدراسات، بيروت، لبنان، 2004، ص1161.

² الدكتور هاني مجد دويدار، مرجع سابق، ص96.

³ انظر حكم محكمة التمييز الأردنية / تمييز حقوق رقم 85/23 مجلة النقابة سنة 1985 ص 845.

يتضح من النص السابق يستحق الوكيل التجاري الاجر بمجرد ابرام الصفقة المكلف بها دون انتظار لتنفيذها بواسطة الغير المتعاقد مع الوكيل التجاري، وبديهي ان هذا الحكم لا يسري اذا كان الوكيل ضامنا لتنفيذ الصفقة بمقتضى نص في العقد كذلك يستحق الوكيل الاجر اذا لم تتم الصفقة بسبب يرجع الى الموكل ، ويلاحظ ان الوكيل يستحق الاجر هنا لا على سبيل التعويض ولكن على أساس انه قام بتنفيذ التزامه الأساسي طبقا للعقد ، الامر الذي يعني ان التزام الوكيل هو في حقيقته التزام ببذل عناية وفي هاتين الحالتين لا يستحق الوكيل اجرا انما يستحق تعويضا عن الجهد الذي بذله من اجل إتمام الصفقة ، طبقا لما يقضي به العرف التجاري¹.

يستحق الوكيل التجاري الاجر بمجرد ابرام الصفقة التي كلف بها وكذلك يستحق الاجر اذا ثبت تعذر ابرام الصفقة بسبب يرجع الى الموكل ، لان الوكيل قد بذل جهد في الصفقة ويستحق عنه تعويض فالوكالة التجارية تكون مقابل اجر محدد او عمولة تتمثل في نسبة مئوية من قيمة الصفقات التي يتوسط الوكيل في ابرامها ، خاصة ان الوكلاء التجاريين يمارسون نشاطهم على قدر كبير من التنظيم ، اذ يعدون مكاتب ومحلات خاصة بهم يمارسون فيها هذا النشاط ويستعينون بعدد من المستخدمين والعمال ، وبذلك يضاربون على ما ينفقون في اعداد المحال والمكاتب وعلى أجور مستخدميهم وعمالهم ، بل عملهم يعتبر تجاريا اذا تم على وجه احتراف تقديم خدماتهم للجمهور مقابل اجر حتى لو لم ينشؤا مكاتب او محال كمقر لنشاطهم طالما احترفوا الوساطة استهدفوا الربح².

وهذا ما أكدته محكمة النقض المصرية بان " الاتفاق على اجر للوكالة يصح ان يستفاد ضمنا من ظروف التعاقد بين الموكل ووكيله"³، وقضت في حكم اخر " إذا كانت الوكالة باجر وجب على الوكيل ان يبذل دائما في تنفيذها عناية الرجل المعتاد"⁴.

¹ الدكتور عبد القادر مراد، موسوعة شرح قانون التجارة، مرجع سابق، ص767.

² عبد الفتاح مراد، موسوعة الشركات، مرجع سابق ، ص33 وما بعدها.

³ الطعن رقم 144 لسنة 16 ق جلسة 1948/1/15 مكتب فني 5 ع ج 1 - ص523 مدني، أشار اليه الدكتور عبد القادر مراد، موسوعة شرح قانون التجارة، مرجع سابق، ص769.

⁴ الطعن رقم 482 لسنة 39 ق جلسة 1977/2/23 مكتب فني 28 ج 1 ص500 مدني، أشار اليه الدكتور عبد القادر مراد، موسوعة شرح قانون التجارة، مرجع سابق، ص769.

حالات عدم استحقاق الوكيل الاجر¹:

- 1- إذا سبب اضراراً للموكل أو لم يتم بتنفيذ الوكالة بحسن نية².
- 2- القوة القاهرة³، إذا حالت قوة القاهرة دون الشروع بتنفيذ الوكالة فلا يستحق الوكيل اجرا.
- 3- انتهاء موضوع الوكالة، فإذا انتهت العملية الموكلة الى الموكل قبل ان يتمكن من مباشرة تنفيذها ينتهي موضوع الوكالة.
- 4- عدم إتمام العملية التي من أجلها أعطيت الوكالة، في هذه الحالة بالرغم من عدم توجب اجرة الوكيل بسبب عدم إتمام العملية، يقتضي مراعات العرف التجاري أو المحلي، وقد يقضي العرف بإقرار حق للوكيل بتعويض يناسب الإجراءات التي قام بها في سبيل تنفيذ الوكالة.

ثانيا/ الالتزام برد المصاريف التي أنفقها الوكيل في تنفيذ مهمته

يقتضي تنفيذ الوكالة نفقات لازمة لإتمام التصرف الذي عهد الى الوكيل التجاري، كأجور التنقلات والاتصالات وأحيانا أجور النقل أو التخزين أو التأمين، إضافة الى ما قد يترتب عليه من رسوم وضرائب وغيرها من المصاريف، ويشترط ان تكون هذه المصاريف عادية ومشروعة، لذلك يكون من الطبيعي التزام الموكل برد جميع ما أنفقه الوكيل من هذه المصاريف إذا كانت من دون شائبة، أي إذا لم تكن مفرطة أو غير مشروعة.

وهذا ما أكدته المادة 858 من القانون المدني الأردني بقولها " يلتزم الموكل ان يرد للوكيل ما أنفق في تنفيذ الوكالة بالقدر المتعارف " مع الفوائد⁴، وهو ذات المعنى في نص المادتين 1491 و 786 من مجلة الاحكام العدلية⁵، لكن في هذه المواد لم تنص على الفوائد.

¹ الدكتور الياس ناصيف، مرجع سابق ، ص 192-194.

² الدكتور بسام الطراونة وباسم ملحم، شرح القانون التجاري: مبادئ القانون التجاري، النظرية العامة للأعمال التجارية والتاجر، الدفاتر التجارية، السجل التجاري، المتجر، العنوان التجاري، العقود التجارية، دار المسيرة، عمان، الأردن، 2010، ص 262.

³ القوة القاهرة هي سبب أجنبي لا يد للشخص فيه يجب ان يكون حادث غير ممكن التوقع ومستحيل الدفع، الدكتور عبد الرزاق السنهوري، الجزء السابع ، مرجع سابق ، ص 995-996.

⁴ هذا ما أكدته المادة 710 من القانون المدني المصري رقم 131 لسنة 1948 بقولها " على الموكل ان يرد للوكيل ما أنفق في تنفيذ الوكالة بالتنفيذ المعتاد مع الفوائد من وقت الانفاق مهما كان حظ الوكيل من النجاح في تنفيذ الوكالة "، المقابلة لنص المادة

819 من مشروع القانون المدني الفلسطيني، والمادة 809 من مشروع القانون المدني العربي الموحد.

⁵ نصت المادة 1491 من مجلة الاحكام العدلية على انه " اذا اعطى الوكيل بالشرء ثمن المبيع من ماله وقبضه فله ان يرجع الى الموكل يعني له ان يأخذ الثمن الذي أعطاه من الموكل وله أيضا ان يحبس المال المشتري ويطلب ثمنه من موكله الى ان يتسلم الثمن وان لم يكن قد أعطاه للبائع" والمادة 786 منها نصت " نفقة الوديعة التي تحتاج الى نفقة كالفرس والبقرة عائدة على صاحبها فإذا كان صاحبها غائبا يراجع المستودع الحاكم وهو أيضا يأمره بإجراء الصورة التي هي اصلح وانفع في حق صاحب

ونصت المادة 95 من القانون التجاري الاردني رقم 12 لسنة 1966 " النفقات والمصاريف 1- يحق للوكيل بالعمولة ان يسترد جميع النفقات والسلف والمصاريف التي قام بها لمصلحة الموكل مع فوائدها، 2- ويحق له ايضا ان يدخل في الحساب تعويضا مقابل نفقات الخزن والنقل ولكنه لا يستطيع ان يطلب اجرا لمستخدميه".

قد يقتضي تنفيذ الوكالة نفقات يصرفها الوكيل فيلتزم الموكل بردها اليه ولكن يجب ان تكون هذه النفقات قد استلزمها تنفيذ الوكالة التنفيذ المعتاد فلا يسترد الوكيل نفقات يجاوز بها حدود وكالته¹، ولا شك في انه لا يكفي لاستحقاق الوكيل هذه المصاريف كونها معتادة او متعارف عليها أي غير مبالغ فيها وانما ينبغي ان تكون بالإضافة الى ذلك مشروعة وغير مخالفة للنظام العام والآداب العامة والقواعد الامرة في القانون عموما فلا يحق للوكيل مثلا المطالبة بما يكون قد دفعه من رشاوى لتنفيذ وكالته وتمشية معاملات موكله ، وبذلك تبقى منطقة او مساحة واسعة للخلاف ، وبالتالي لتقدير القضاء² ، وفي كل ما يخص السفرات والمآدب والهدايا التي يمكن اعتبارها من ضمن الالتزامات الاجتماعية التي لا مناص منها في التعامل بين الناس او اعتبارها تبذيرا او اسرافا لا داعي له او رشوة مخالفة للقانون.

ويجب ان يتوافر في النفقات التي يرجع بها الوكيل على الموكل شرطان:

1- ان تكون نفقات استلزمها تنفيذ الوكالة التنفيذ المعتاد، فلا يسترد الوكيل نفقات يجاوز بها حدود الوكالة، او تكون غير لازمة لتنفيذ الوكالة، او تكون نفقات غير معقولة كان يمكن تقاديتها لو نفذت الوكالة التنفيذ المعتاد بأن يبذل الوكيل في تنفيذها العناية الواجبة ولم يرتكب خطأ.

2- ان تكون نفقات مشروعة.

ومتى توافر الشرطان فانه يجب على الموكل ان يرد للوكيل ما انفق من مصروفات ، حتى لو كان انفاقها بعد انتهاء الوكالة ما دامت مصروفات ضرورية ، والوكيل هو الذي يحمل عبء اثبات ما انفق من مصروفات ، وله الاثبات بجميع الطرق لان الانفاق واقعة مادية ،

الوديعة ، مثلا ان كان ايجار الوديعة ممكنا يؤجرها المستودع براي الحاكم وينفق عليها من أجرتها ويحفظ الفضل للمودع او يبيعها بثمن مثلها وان كان ايجارها غير ممكن يبيعها في الحال بثمن مثلها او بعد ان ينفق عليها من مال نفسه ثلاثة أيام ويطلب مصروف الثلاث أيام من صاحبها واما انفق بدون اذن الحاكم فليس له ان يأخذ ما انفق من المودع".

¹ انظر حكم التمييز الأردنية / تمييز حقوق رقم 83/549 مجلة النقابة سنة 1984 ص 963.

² الدكتور عبد الرزاق السنهوري ، الجزء السابع ، مرجع سابق، ص 551 و 552.

ولكن يغلب ان يقدم الوكيل مستندات الصرف في أوراق مكتوبة كالفواتير والايصالات وعليه ان يثبت أيضا وقت الانفاق اذ من هذا الوقت تسري فوائد المصروفات التي قدمها الوكيل ، ومتى اثبت الوكيل المصروفات التي انفقها ، فعلى الموكل ان يثبت ردها للموكل او ان هذه المصروفات انفقت من مال له عند الوكيل ، او ان الوكيل ارتكب خطأ تسبب عنه هذه المصروفات او جزء منها¹ .

وهذا ما أكدته محكمة التمييز الأردنية في هذا الشأن ان أجور المخازن ونفقات التوزيع واجور النقل تدخل جميعها في مفهوم النفقات والمصاريف التي طالب بها الوكيل التجاري، فهو بصفته وكيلًا تجاريًا عن المدعى عليها قد تكبد هذه الأجور والنفقات في سبيل الوفاء بموجب عقد الوكالة موضوع الدعوى².

ومن جانب آخر قررت محكمة التمييز الأردنية³، ان ما يفهم من المادة 859 مدني ان الموكل لا يلزم بكل ما يترتب في ذمة الوكيل من حقوق بسبب تنفيذ الوكالة إذا كان تنفيذ الوكالة ليس تنفيذا معتادا فاذا وكل الموكل الوكيل ببيع ارض ولم يوكله بالتعهد بالفراغ ، ولما كان البيع يترتب نقل ملكية المبيع الى المشتري والتمن الى البائع بينما يترتب على التعهد بالفراغ او بنقل الملكية الالتزام بالضمان اذا اخل احد الطرفين بتعهده ، فلا يعتبر تعهد الوكيل بالفراغ تنفيذا معتادا للوكالة بالبيع ولا يترتب عليه التزام الموكل بما يترتب في ذمة الوكيل وبناء عليه فان ما يترتب في ذمة الوكيل خارجا عن حدود الوكالة يلتزم فيه الوكيل لا الموكل .

ونصت المادة 1491 من مجلة الاحكام العدلية على " اذا اعطى الوكيل بالشراء ثمن المبيع من ماله وقبضه فله ان يرجع الى الموكل يعني له ان يأخذ الثمن الذي اعطاه من الموكل وله ايضا ان يحبس المال المشتري ويطلب ثمنه من موكله الى ان يستلم الثمن وان لم يكن قد اعطاه الى البائع، ونصت المادة 1492 ايضا على انه " اذا تلف المال المشتري في يد الوكيل بالشراء او ضاع قضاء يتلف من مال الموكل ولا يسقط من الثمن شيء ولكن لو حبسه الوكيل لأجل استيفاء الثمن وتلف في هذه الحال او ضاع يلزم على الوكيل اداء ثمنه".

¹ الدكتور عبد الرزاق السنهوري، الجزء السابع ، مرجع سابق ، ص551 و552.
² انظر حكم التمييز الأردنية / تمييز حقوق رقم 84/53 مجلة النقابة سنة 1984 ص384.
³ انظر حكم التمييز الأردنية / تمييز حقوق رقم 83/546 مجلة النقابة سنة 1984 ص963.

فالوكالة التجارية تتطلب بذل النفقات لإنجاز العمل المكلف به الوكيل وبناء على ذلك فإن الموكل ملزم برد جميع المصروفات التي أنفقها الوكيل في سبيل تنفيذ الوكالة كما يلزم الموكل أيضا برد فوائد تلك النفقات ابتداء من تاريخ وضعها من قبل الوكيل وحتى الوقت الذي يستعيد به الوكيل حقوقه وعليه فإن الوكيل ملزم برد ما أنفقه من مصروفات لإتمام الوكالة مع المبالغ التي قد أنفقها¹.

وان مصدر التزام الموكل برد هذه النفقات هو التزام عقدي وليس مصدره الفضالة أو الاتراء بلا سبب وكذلك ان الموكل ملزم برد النفقات التي أنفقها الوكيل لأن التزامه التزام ببذل عناية لا التزام بتحقيق نتيجة.

يتضح مما سبق ان التزام الموكل لا ينحصر في أداء الاجر المتفق عليه او اجر المثل ، وانما يلتزم أيضا بكل النفقات التي يكون الوكيل قد انفقها عند تنفيذ موضوع الوكالة بالقدر المتعارف عليه كان يكون تنفيذ الوكالة يحتاج الى السفر من منطقة الى أخرى فننفقات السفر يلتزم بها الموكل ، وكذلك رسوم القضية المكلف برفعها المحامي ويشترط في هذه النفقات ان تكون هذه النفقات قد استلزمها تنفيذ الوكالة التنفيذ المعتاد.

ثالثا/ التزام الموكل بتعويض الوكيل عما لحقه من ضرر بسبب تنفيذ الوكالة

تنفيذ الوكالة التنفيذ المعتاد باسم ولحساب الموكل قد يرتب في ذمة الوكيل التزامات كما قد يصيبه ضرر من جراء هذا التنفيذ، لذا فان الموكل يكون مسؤولا عن هذه الالتزامات وما يصيب الوكيل من ضرر لم يكن ناشئا عن تقصيره او خطأه عملا بحكم المادة 859 من القانون المدني الاردني.

حيث نصت الفقرة (2) من المادة (859) من القانون الأردني على أن الموكل " يكون مسؤولا عما يصيب الوكيل من ضرر بسبب تنفيذ الوكالة تنفيذا معتادا ما لم يكن ناشئا عن تقصيره أو خطئه"².

¹ سحر رشيد حميد النعيمي، مرجع سابق ، ص114.
² المقابلة للمادة 711 من القانون المدني المصري حيث نصت " يكون الموكل مسؤولا عما أصاب الوكيل من ضرر دون خطأ منه بسبب تنفيذ الوكالة تنفيذا معتادا"، المقابلة لنص المادة 820 من مشروع القانون المدني الفلسطيني، والمقابلة للمادة (2/810) من مشروع القانون المدني العربي الموحد).

حيث نص كل من المشرع الأردني والمصري على الضرر الذي يصيب الوكيل بسبب تنفيذ الوكالة، ويكون تنفيذ الوكالة معتادا لاسم ولحساب الموكل لذلك قد يترتب في ذمة الوكيل التزامات قد يصيبه ضرر من هذا التنفيذ لذلك فان الموكل يكون مسؤولا عن هذا الضرر الذي قد يصيب الوكيل ما لم يكن ناشئا عن تقصيره أو خطئه ، حيث هناك شرطان يجب توافرها حتى تتحقق مسؤولية الموكل عما أصاب الوكيل من ضرر بسبب تنفيذ الوكالة هما " ان يكون تنفيذ الوكالة التنفيذ المعتاد ، هو السبب في الضرر الذي أصاب الوكيل ، والا يثبت خطأ في جانب الوكيل " فاذا توافر هذان الشرطان تحققت مسؤولية الموكل.

ونصت المادة 1492 من مجلة الاحكام العدلية على انه " اذا تلف المال المشتري في يد الوكيل بالشراء او ضاع قضاء يتلف من مال الموكل ولا يسقط من الثمن شيء ولكن لو حبسه الوكيل لأجل استيفاء الثمن وتلف في هذه الحال او ضاع يلزم على الوكيل اداء ثمنه".

ونصت المادة 820 من مشروع القانون المدني الفلسطيني على انه " يكون الموكل مسؤولا عما أصاب الوكيل من ضرر دون خطأ منه بسبب تنفيذ الوكالة تنفيذا معتادا" ، حيث تحمل هذه المادة الموكل المسؤولية عما أصاب الوكيل من ضرر بسبب تنفيذ الوكالة شريطة ان يثبت ان الضرر كان نتيجة حتمية لتنفيذ الوكالة تنفيذا معتادا ، ومن ثم اذا خرج الوكيل في تنفيذ الوكالة عن السلوك المعتاد وأصيب من جراء ذلك بضرر ، لم يكن الموكل مسؤولا عنه، كما يشترط لیتحمل الموكل المسؤولية الا يكون قد وقع فعل ضار من جانب الوكيل كأن يجاوز حدود وكالته او ارتكب مخالفة حكم عليه بالغرامة فيها، ويرجع أساس مسؤولية الموكل عن ذلك الى عقد الوكالة وعلى الوكيل يقع عين اثبات ان هناك ضرر لحقه بسبب تنفيذ الوكالة كما يقع عليه اثبات ان هذا الضرر قد وقع بسبب لا يد له فيه.

أما الفقه والقضاء في فرنسا فلم يعتبر هذا الالتزام أو الحكم من النظام العام، ولكن يجيزان للطرفين في العقد الاتفاق على مبلغ جزائي لاستبعاد دفع أي مبلغ اخر للوكيل بشرط أن يكون هذا الاتفاق صريحا ومحددا¹، كما ان هناك من يرى ان اعفاء الموكل من هذه المسؤولية العقدية يمكن ان يكون ضمنيا أيضا، اذ يمكن ان يستخلص الاشتراط الضمني من

¹ سحر رشيد حميد النعيمي، مرجع سابق ، ص124.

ظروف الوكالة ومن حالة الوكيل، وبخاصة إذا كان الوكيل باجر وكان الضرر الذي أصابه هو الضرر المألوف الذي يتعرض له بسبب مهنته¹.

ولا شك في ان مجرد عدم تنفيذ الوكالة تنفيذا معتادا يعتبر خطأ منه²، وبالعكس ان لم يثبت أي خطأ من جانب الوكيل فان الموكل يكون مسؤولا، سواء حدث ضرر للوكيل بخطأ الموكل او بخطأ الغير او بقوة قاهرة³، وذهب راي الى انه ليس للوكيل ان يرجع بالتعويض عن الضرر الذي أصابه على الموكل الذي لم يرتكب خطأ الا عند عدم وجود من يلزمه هذا التعويض⁴، ولكن قيل في الرد على ذلك ان القانون لم يشترط الا انتقاء خطأ الوكيل ، اما اذا وجد شخص يكون مسؤولا عن الضرر الذي أصاب الوكيل فان ذلك يجعل هذا الشخص هو والموكل معا مسؤولين بالتضامن نحو الوكيل ، واذا رجع الوكيل على الموكل بموجب المسؤولية العقدية ، جاز ان يرجع الموكل بموجب المسؤولية التقصيرية على هذا الشخص المسؤول عن الضرر الذي أصاب الوكيل⁵.

وقد نصت المادة (150) من قانون التجارة المصري في الفقرة الثالثة على انه " في غير الحالتين المنصوص عليهما بالفقرة الثانية من المادة واللتين يستحق منهما الوكيل التجاري الأجر"، وهما حالة ابرام الصفقة التي كلف بها، وحالة تعذر ابرام الصفقة لسبب يرجع الى الموكل، فان الوكيل التجاري لا يستحق أجرا، وانما إذا أثبت أنه بذل جهدا معيناً فإنه يستحق تعويضا عن الجهد الذي بذله طبقا لما يقضى به العرف التجاري، وفي غير هاتين الحالتين لا يستحق الوكيل أجرا وانما يستحق تعويضا عن الجهد الذي بذله من أجل اتمام الصفقة، طبقا لما يقضى به العرف التجاري"⁶.

يتضح مما سبق ان الموكل يتحمل مسؤولية عما أصاب الوكيل من ضرر بسبب تنفيذ الوكالة شريطة ان يثبت ان الضرر كان نتيجة حتمية لتنفيذ الوكالة تنفيذا معتادا ومن ثم اذا خرج الوكيل في تنفيذ الوكالة عن السلوك المعتاد وأصيب من جراء ذلك ضرر ، لم يكن الموكل مسئولا عنه.

¹ الدكتور عبد الرزاق احمد السنهاوري، الجزء السابع ، مرجع سابق ، بند 294، ص565، هامش 4.

² الدكتور عبد الرزاق احمد السنهاوري، الجزء السابع ، مرجع سابق ، بند 291، ص559، هامش 2.

³ الدكتور عدنان إبراهيم السرحان، مرجع سابق، ص154.

⁴ الدكتور أكثم امين الخولي، في الصلح والهيئة والوكالة، 1957، بند 191، ص237.

⁵ الدكتور عبد الرزاق احمد السنهاوري، الجزء السابع ، مرجع سابق ، بند 293، ص564، هامش 3.

⁶ الدكتور عبد الفتاح مراد، مرجع سابق، ص768.

رابعاً / التزام الموكل بما ترتب في ذمة وكيله من حقوق بسبب تنفيذ التزاماته

يلتزم الموكل بكل ما ترتب في ذمة الوكيل من حقوق بسبب تنفيذ الوكالة تنفيذاً معتاداً، فالوكيل مفوض عن الموكل وامين له ولذلك فعلى الموكل ان يتحمل جميع ما ترتب في ذمة الوكيل من حقوق، الا إذا كان ذلك ناشئاً عن تقصيره او خطئه.

ونصت المادة 1492 من مجلة الاحكام العدلية على انه " اذا تلف المال المشتري في يد الوكيل بالشراء او ضاع قضاء يتلف من مال الموكل ولا يسقط من الثمن شيء ولكن لو حبسه الوكيل لأجل استيفاء الثمن وتلف في هذه الحال او ضاع يلزم على الوكيل اداء ثمنه".

حيث نصت الفقرة الأولى من المادة 859 من القانون المدني الأردني بقولها " يلتزم الموكل بكل ما ترتب في ذمة الوكيل من حقوق بسبب تنفيذ الوكالة تنفيذاً معتاداً"، أوضحت محكمة التمييز الأردنية مفهوم المخالفة " ان الموكل لا يلزم بكل ما يترتب في ذمة الوكيل من حقوق بسبب تنفيذ الوكالة إذا كان تنفيذ الوكالة ليس تنفيذاً معتاداً"¹.

خامساً / ضمانات الوكيل التجاري

الأصل في معظم التشريعات ان الوكيل التجاري كالوكيل المدني ، لا يعتبر الا دائناً عادياً ، ولا يتمتع باي ضمان خاص للحصول على حقوقه من موكله ، من ثم يتعين عليه تطبيقاً للقواعد العامة ، اللجوء الى الوسائل العامة التي تتأتى بها حقوق الدائنين العاديين ، وخصوصاً التنفيذ على أموال موكله الضامنة عموماً لدائنيه واحتباس او حبس ما في حيازته من أموال عائدة لموكله ، باعتبار الوكيل مودعاً لديه فيحق له احتباس الودائع ، والامتناع عن ردها لحين استيفاء مستحقاته منه تطبيقاً لأحكام المواد (387-392) من القانون المدني الأردني².

¹ تمييز حقوق رقم 87/583 في 1987/8/27، ص 859 سنة 1990، وبنفس المعنى تمييز حقوق 83/456 مجلة النقابة 1984، ص 963.

² نصت المادة 387 من القانون المدني الأردني على " لكل من التزم بأداء شيء ان يمتنع عن الوفاء به ما دام الدائن لم يوف بالتزام في ذمته نشأ بسبب التزام المدين وكان مرتبطاً به "، ونصت المادة 392 منه " ينقضي الحق في الاحتباس بخروج الشيء من يد حائزه او محرزه ما لم ينص القانون على غير ذلك، ومع ذلك يجوز لمن احتبس الشيء إذا خرج الشيء من يده خفية او بالرغم من معارضته ان يطلب استرداده خلال ثلاثين يوم من الوقت الذي علم فيه بخروجه من يده ومن قبل انقضاء سنة من خروجه".

ونصت المادة 851 من ذات القانون " إذا دفع الوكيل بالشراء ثمن المبيع من ماله فله الرجوع به على موكله مع ما انفق في سبيل تنفيذ الوكالة بالقدر المعتاد، وله ان يحبس ما اشتراه الى ان يقبض الثمن" ، وبتطبيق نص الفقرة الثانية من المادة 886 والمادة 887 من القانون المدني الأردني المتضمنين أولهما ان على " المودع " ضمان ما لحق المودع لديه من ضرر بسبب الوديعة ما لم يكن ناشئاً عن تعديه او تقصيره" وثانيهما انه " إذا استحققت الوديعة وضمنها المودع لديه حق له الرجوع بما ضمنه على المودع"، باعتبار هذين الالتزامين مكملين للالتزامات الموكل نظرا لاعتبار المال الذي قبضه الوكيل لحساب موكله في حكم الوديعة وبالتالي اعتبار الوكيل بمثابة المودع لديه¹.

ونصت المادة 1491 من مجلة الاحكام العدلية " اذا اعطى الوكيل بالشراء ثمن المبيع من ماله وقبضه فله ان يرجع الى الموكل يعني له ان يأخذ الثمن الذي اعطاه من الموكل وله ايضا ان يحبس المال المشتري ويطلب ثمنه من موكله الى ان يستلم الثمن وان لم يكن قد أعطاه الى البائع".

ويبرر جانب من الفقه وجود ضمانات خاصة بالوكيل بالعمولة على خلاف غيره من الوكلاء لأنه يتعاقد مع الغير باسمه فيصير بالنظر الى الغير المدين بالالتزامات الناشئة عن العقد، الامر الذي قد يضطره الى تنفيذ هذه الالتزامات من أمواله الخاصة ثم يرجع بما يؤديه على الموكل²، في حين لا يتعاقد الوكيل العادي سواء اكانت وكالته مدنية ام تجارية باسمه انما يتعاقد باسم ولحساب الموكل، فتتصرف الآثار الناشئة عن هذا التعاقد في ذمة الموكل والغير الذي يتعامل معه.

وباتجاه محكمة التمييز الأردنية المستقر على الوكالة بالعمولة والوكالة التجارية تخضعان لذات الشروط والاحكام، فان حق الامتياز يمكن ان ينسحب على حقوق الوكيل التجاري والوكيل بالعمولة³.

ونصت المادة 159 من قانون التجارة المصري رقم 17 لسنة 1999 بقولها " 1- للوكيل فضلا عن حقه في الحبس امتياز على البضائع وغيرها من الأشياء التي يرسلها اليه الموكل

¹ الدكتور أكرم ياملكي، مرجع سابق، بند 207، ص249.

² الدكتورة سميرة القليوبي، مرجع سابق، ص105، مرجع سابق، ص64.

³ حكم محكمة التمييز الأردنية، تمييز حقوق، رقم 82/312.

او يودعها لديه او يسلمها له ، 2- يضمن الامتياز اجر الوكيل والمصاريف والمبالغ التي يدفعها عن الموكل او يقرضها له وغير ذلك من المبالغ التي تستحق للوكيل بسبب الوكالة سواء انفقت قبل تسليم البضائع او الأشياء او اثناء وجودها في حيازة الوكيل ، 3- يتقرر الامتياز دون اعتبار لما اذا كان الدين قد نشأ عن اعمال تتعلق بالبضائع او الأشياء التي لا تزال في حيازة الوكيل او ببضائع او أشياء أخرى سبق ارسالها اليه او ايداعها عنده او تسليمها له".

يتضح من هذه المادة ان المشرع المصري اعطى للوكيل التجاري فضلا عن حقه في الحبس امتيازاً على البضائع وغيرها من الأشياء التي يرسلها اليه الموكل او يودعها لديه او يسلمها له ويلاحظ مع ذلك ان هذا النص قد اغفل في تحديد لمحل الامتياز ذكر البضائع وغيرها من الأشياء التي يتسلمها الوكيل من الغير المتعاقد معه لحساب الموكل ، ويضمن الامتياز ما يستحق للوكيل من اجر الى جانب المصاريف التي ينفقها تنفيذا لعقد الوكالة مثل المصروفات اللازمة للحفاظ على البضائع وصيانتها والتأمين عليها اذا كان التأمين واجبا كما يشتمل كافة المبالغ التي يدفعها عن الموكل كما لو كان الوكيل مفوضا بالشراء ودفع ثمن البضاعة للغير بالإضافة الى المبالغ التي يقرضها الوكيل للموكل ، وفي جميع الأحوال يشترط ان تكون هذه المبالغ قد استحققت للوكيل بسبب عقد الوكالة دون اعتبار لما كانت هذه المبالغ تتعلق بالبضائع او الأشياء التي لا تزال في حيازة الوكيل والتي يمارس عليها حقه في الحبس او ببضائع او أشياء أخرى من حيازته¹ ، وقضت محكمة النقض المصرية بان حق الحبس ماهية وجوب قيام الارتباط بين الالتزام الذي يرد عليه حق الحبس والالتزام المقابل².

وقد أوضحت المادة 160 من قانون التجارة المصري انه " 1- لا يكون للوكيل الامتياز المشار اليه في المادة 159 الا إذا كان حائزاً لبضائع او لأشياء لحساب الموكل، وتحقق هذه الحيازة في الحالات التالية:

أ- إذا تسلم الوكيل البضائع او الأشياء فعلا.

ب-إذا وضعت تحت تصرفه في الجمرک او في مخزن عام او خاص.

¹ الدكتور عبد الفتاح مراد ، مرجع سابق، ص789-790.
² الطعون رقم 923 و1094 و1080، لسنة 51 ق جلسة 1983/5/24، س 34، ص 1292 مدني، أشار إليهم الدكتور عبد الفتاح مراد، موسوعة شرح قانون التجارة، مرجع سابق، ص792.

- ت-إذا كان يحوزهما قبل وصولها بمقتضى سند شحن او اية وثيقة نقل أخرى.
- ث-إذا صدرها وظل حائزا لها بمقتضى سند شحن او اية وسيلة نقل أخرى.
- ج-إذا بيعت البضائع او الأشياء التي يقع عليها الامتياز وسلمت الى المشتري انتقل امتياز الموكل الى الثمن".

يتضح من هذه المادة ان الوكيل التجاري لا يتمتع بحق الامتياز الا إذا كان حائزا للبضائع والأشياء التي يرد عليها فاذا فقد الحيازة فقد الامتياز وذلك على أساس ان الامتياز يقوم على فكرة الرهن الضمني ويعتبر الوكيل حائزا إذا تسلم البضائع او الأشياء فعلا وإذا كانت قد وضعت تحت تصرفه في مخزن عام او خاص او كان يحوزها قبل وصولها بمقتضى سند نقل يمثلها او إذا صدرها وظل محتفظا بسند النقل الذي يمثلها، وإذا بيعت البضاعة محل الامتياز انتقل الامتياز الى ثمنها¹.

¹ وهو ما قضت به محكمة النقض المصرية في الطعن رقم 110، لسنة 21، ق، جلسة 1953/5/21، مكتب فني 4، ج 3، ص1061، مدني، أشار اليه الدكتور عبد الفتاح مراد، موسوعة شرح قانون التجارة، مرجع سابق، ص795.

المبحث الثاني: اثار الوكالة التجارية بالنسبة الى الغير وانتهاء الوكالة التجارية

المطلب الأول/ اثار الوكالة التجارية بالنسبة الى الغير

لما كانت الوكالة التجارية والعادية وكالة نيابية بقيام الوكيل بالعمل باسم الموكل ولحسابه، فان احكام النيابة الاتفاقية هي الواجبة التطبيق في علاقة كل من الوكيل والموكل بالغير المتعاقد معه¹، باعتبار ان شخصية الوكيل هي محل اعتبار فهو الذي يعبر عن إرادة الأصل، وهذا ما يفهم من نص المادة 1479 من مجلة الاحكام العدلية.

ونصت المادة (861) من القانون المدني الأردني على انه تسري احكام النيابة في التعاقد المنصوص عليها في هذا القانون على علاقة الموكل والوكيل بالغير الذي يتعامل مع الوكيل²، أحال اليه صراحة في الفقرة (3) من المادة (80) من قانون التجارة الأردني على انه " عندما يجب على الوكيل ان يعمل باسم موكله تكون حقوقه والتزاماته خاضعة للأحكام الواردة بهذا الشأن في القانون المدني " ، ونصت المادة 713 من القانون المدني المصري بقولها " تطبق المواد من 104 الى 107 الخاصة بالنيابة في علاقة الوكيل بالغير الذي يتعامل مع الوكيل"³.

ان احكام النيابة في مجلة الاحكام العدلية ومشروع القانون المدني الفلسطيني والقانون المدني الأردني والمصري تقضي بانه إذا ابرم النائب في حدود وكالته التصرف القانوني الموكل به، فان اثار العقد تنصرف مباشرة الى الأصل بدلالة المادة 112 من القانون المدني الأردني⁴، وعليه إذا تصرف الوكيل في حدود وكالته دون ان يتجاوزها انصرف أثر

¹ سحر رشيد حميد النعيمي، مرجع سابق ، ص133.

² يقابلها المادة 822 من مشروع القانون المدني الفلسطيني، والمادة 812 من مشروع القانون المدني العربي الموحد.

³ نصت المادة 104 من القانون المدني المصري " 1- اذا تم العقد بطريق النيابة ، كان شخص الأصل هو محل الاعتبار عند النظر في عيوب الإرادة او في اثر العلم ببعض الظروف الخاصة او افتراض العلم بها ، 2- ومع ذلك اذا كان النائب وكيلًا ويتصرف وفقا لتعليمات معينة صدرت له من موكله ،فليس للموكل ان يتمسك بجهل النائب لظروف كان يعلمها هو او كان المفروض حتما ان يعلمها " ونصت المادة 105 من ذات القانون " اذا ابرم النائب في حدود ونيابته عقد باسم الأصل فان ما ينشأ عن هذا العقد من حقوق والتزامات يضاف الى الأصل" ، ونصت المادة 106 من ذات القانون " اذا لم يعلن العاقد وقت ابرام العقد انه يتعاقد بصفة نائب ، فان اثر العقد لا يضاف الى الأصل داننا او مدينا ، الا اذا كان من المفروض حتما ان من تعاقد معه النائب يعلم بوجود النيابة او كان يستوي عنده ان يتعامل مع الأصل او النائب" ، ونصت المادة 107 من ذات القانون " اذا كان النائب ومن تعاقد معه يجهلان معا وقت العقد انقضاء النيابة فان اثر العقد الذي يبرمه ، حقا كان او التزاما يضاف الى الأصل او خلفائه".

⁴ نصت المادة 112 من القانون المدني الأردني " إذا ابرم النائب في حدود نيابته عقدا باسم الأصل فان ما ينشأ عن هذا العقد من حقوق يضاف الى الأصل الا إذا نص القانون على خلاف ذلك" المقابلة لنص المادة 105 من القانون المدني المصري.

هذا التصرف الى الأصيل في حكمه وحقوقه وبالتالي تنشأ علاقة مباشرة بين الموكل والغير الذي تعاقد معه، ويستطيع الرجوع على الموكل وإلزامه بهذا التصرف وما رتبته من حقوق¹.

اما إذا تجاوز الوكيل حدود وكالته فانه يضمن الاضرار شخصيا، وعمله لا يسري على الموكل²، وعلى الغير الذي يتمسك بعقد الوكالة ان يثبت ان الوكيل لم يتجاوز حدود سلطته ولا يكون الوكيل مسؤولا تجاه الغير الا إذا ارتكب خطأ شخصيا يستوجب مسؤوليته حتى ولو لحق ضرر بالغير نتيجة تنفيذ الوكالة، وهناك حالة أخرى قد يخرج فيها الوكيل عن حدود وكالته ومع ذلك تتصرف اثار تصرفه في ذمة الموكل وهي الحالة التي يكون فيها تجاوز الوكيل لحدود وكالته أكثر نفعا للموكل فقد نصت المادة 840 من القانون المدني بقولها " تثبت للوكيل بمقتضى عقد الوكالة ولاية التصرف فيما يتناوله التوكيل دون ان يتجاوز حدوده الا فيما هو أكثر نفعا للموكل"³، او إذا أقر الموكل هذا التجاوز عملا بالقاعدة التي تقضي بان الاجازة اللاحقة كالوكالة السابقة (839) من ذات القانون.

وهذا ما أكدته محكمة النقض المصرية بقولها " ان الأصل في قواعد الوكالة ان الغير الذي يتعاقد مع الوكيل عليه ان يثبت من قيام الوكالة وحدودها وله في سبيل ذلك ان يطلب من الوكيل ما يثبت وكالته فلا ينصرف أثر تصرفه الى الأصيل ويستوي في ذلك ان يكون الوكيل حسن النية او سيء النية قصد الاضرار بالموكل او غيره"⁴.

وواضح من كل ذلك انه لا بد من التفرقة أساسا بين حالة تعاقد الوكيل في حدود وكالته وحالة مجاوزته في تعاقد حدودها، فبينما لا يلزم العقد المبرم في الحالة الأولى غير الموكل ، لا ينفذ العقد المبرم في الحالة الثانية في حق الأخير الا اذا اجازه صراحة او ضمنا اذا يعامل هذا العقد ذات معاملة العقد الذي يبرمه الفضولي باسم غيره، ويستثنى من ذلك حالتا انقضاء الوكالة وجهل كل من الوكيل والغير المتعاقد معه بذلك ، تطبيقا لنص المادة 114 من القانون المدني الأردني بقولها " اذا كان النائب ومن تعاقد معه يجهلان معا وقت العقد انقضاء النيابة فان اثر العقد الذي يبرمه ، حقا كان او التزاما يضاف الى الأصيل او

¹ انظر المواد 1460 و1461 من مجلة الاحكام العدلية.

² انظر المواد 1481 و1480 و1479 من مجلة الاحكام العدلية.

³ المقابلة للمادة 703 من القانون المدني المصري.

⁴ حكم محكمة النقض المصرية رقم 430 سنة 49 ق، بتاريخ 1984/6/11.

خلفائه"¹، وتضاف الى هاتين الحالتين حالة ثالثة تسمى حالة (الوكالة الظاهرة) في القوانين التي تأخذ بالشروط المبينة فيها والتي يشترط عموماً لقيامها ثلاثة شروط وهي:

أ- ان يتصرف شخص باسم اخر دون نيابة، سواء بتجاوز وكيل حدود وكالته او استمراره بالعمل بها رغم انتهائها او حتى دون وكالة لعدم انعقادها أصلاً او كونها باطلة.

ب- ان يتعامل الغير مع الشخص بحسن نية، باعتقاده انه وكيل ينوب فعلاً عن يتصرف باسمه.

ت- ان يقوم مظهر خارجي يدعو الى الاعتقاد بوجود وكالة نتيجة فعل إيجابي او سلبي صادر ممن يجري التصرف باسمه باعتباره موكلًا، كما في حالة عزل الوكيل وعدم إعلانه عن ذلك او انتهاء مهمة الوكيل وعدم استرداد سند التوكيل منه².

وبالنظر لما نصت عليه المادة (114) من القانون المدني الأردني و للمادة (107) من القانون المدني المصري ، كما سبقت الإشارة اليه ، من انه " اذا كان النائب ومن تعاقد معه يجهلان معا وقت ابرام العقد انقضاء النيابة فان اثر العقد الذي يبرمه يضاف الى الأصيل او خلفائه"، فانه لا يكفي لقيام الوكالة الظاهرة في حالة انقضاء الوكالة توافر حسن النية في جانب الغير الذي يتعامل معه الوكيل الظاهري ، بل لا بد من ان يكون كلاهما جاهلين بانقضاء الوكالة ، كما في حالة وفاة الموكل وتعاملهما قبل معرفتهما بذلك ، والصحيح ان لا يشترط الا حسن نية الغير المتعاقد معه ولا يهم من بعد ان كان الوكيل الظاهري حسن النية او سيئ النية³، وهذا ما استقر عليه الفقه والقضاء في فرنسا⁴.

بل ان هناك من يذهب الى ان نص المادة 114 من القانون المدني الأردني لا تسمح أصلاً بالخذ بفكرة النيابة او الوكالة الظاهرة⁵.

ونصت محكمة التمييز الأردنية بقولها " ان المبادئ التي استقر عليها اجتهاد الفقه والقضاء ان الوكالة الظاهرة هي وكالة مقبولة لحماية لمصلحة الغير الذي يتعامل مع الوكيل بحسن

¹ المقابلة للمادة 107 من القانون المدني المصري.

² الدكتور عبد الرزاق احمد السنهوري، الجزء السابع ، مرجع سابق ، بند 306، ص 601-613.

³ الدكتور عبد الرزاق احمد السنهوري، الجزء السابع ، مرجع سابق ، بند 306، ص 606-609.

⁴ سحر رشيد حميد النعيمي، مرجع سابق ، ص 137.

⁵ سحر رشيد حميد النعيمي، مرجع سابق ، ص 137.

نية معتمدا على ظاهر الحال الذي جعله يعتقد بان الوكيل مفوض بما يجريه من تصرفات فهي ملزمة للموكل في مواجهة الغير¹.

ان تصرف الوكيل مع الغير ينشئ علاقة قانونية بين الموكل والغير ولكن تختلف هذه العلاقة في التزام الوكيل بحدود وكالته او تجاوزها، فان التزام الوكيل في حدود الوكالة في التعامل مع الغير ولم يتجاوزها فان الموكل ملزم بأي التزام رتبته الوكيل تجاه الغير والذي انصرفت اثاره اليه، اما إذا تجاوز الوكيل حدود وكالته فلا يلزم الموكل بما قام به الوكيل تجاه الغير وينصرف من باب أولى في ذات الحكم إذا تواطأ الوكيل مع الغير في الحاق الضرر بالموكل.

ونص المشرع الفلسطيني في المادة 7 من قانون الوكالات التجارية " يلتزم الوكيل التجاري بجميع الكفالات ، سواء اكانت مباشرة او ضمنية التي يقدمها المورد او المنتج والتي تعهد الوكيل التجاري بتوزيعها او تسويقها " ونص ايضا في المادة 8 من ذات القانون " على الوكيل التجاري ان يحتفظ ويوفر قطع الغيار المطلوبة بصورة منتظمة " ونص في المادة 9 من ذات القانون " على الوكيل التجاري تقديم خدمات التركيب والتجهيز للتشغيل والصيانة اللازمة للسلع والبضائع التي هي موضوع اتفاقية الوكالة التجارية مع مراعاة اية مواصفات قياسية معتمدة لهذه السلع والبضائع في فلسطين " ونص في المادة 13 من ذات القانون على انه " في حال فسخ اتفاقية الوكالة التجارية تستمر التزامات الوكيل التجاري بموجب المادتين 8 و 7 من هذا القانون لمدة سنة واحدة على الاقل بعد فسخ اتفاقية الوكالة التجارية (ما لم ينص قانون اخر على فترة اطول من اجل الغيار والصيانة كما في حالة السيارات) او الى حين تعيين وكيل تجاري جديد ايهما يحدث اولاً².

¹ انظر حكم التمييز الأردني / تمييز حقوق رقم 78/383 مجلة النقابة سنة 1979 ص 602.
² المواد 7 و 8 و 9 و 13 من قانون تنظيم اعمال الوكلاء التجاريين في فلسطين رقم 2 لسنة 2000.

المطلب الثاني: انتهاء الوكالة التجارية

ان للعقد نهاية ككل التصرفات القانونية ، وتكون هذه الأخيرة حسب ظروف التعاقد حيث تسمى هذه المرحلة بمرحلة التنفيذ ، ونظرا لأنها تتعلق بمراكز قانونية وترتب اثارا قانونية فان العقد ليس ابدى اذ ينقضي بإحدى الأسباب التي تنقضي بها باقي العقود ، لم يشتمل قانون التجارة رقم 12 لسنة 1966 على أسباب انتهاء الوكالة التجارية، فيقضي الرجوع الى القواعد العامة في انقضاء الوكالة الواردة في مجلة الاحكام العدلية باعتبارها القانون الساري في الأراضي الفلسطينية، حيث تنتهي الوكالة التجارية كالوكالة المدنية، وككل عقد اما لأسباب قانونية او لأسباب ارادية، سواء باتفاق الطرفين او بالإرادة المنفردة لأحدهما، لذا سأتناول في هذا المطلب الأسباب القانونية التي تؤدي الى انتهاء الوكالة التجارية (البند الاول)، وانتهاء الوكالة التجارية لأسباب ارادية (البند الثاني)، والقواعد المنظمة لإنهاء الوكالة التجارية (البند الثالث).

البند الأول / الأسباب القانونية لانتهاء الوكالة

1- انتهاء الوكالة التجارية بإنجاز العمل المكلف به الوكيل التجاري

تنتهي الوكالة التجارية بداهة بإتمام الوكيل العمل الذي وكل فيه¹، فاذا انصرف قصد المتعاقدين ان يقوم الوكيل التجاري بشراء حاجات معينة او بضائع فان الوكالة تنتهي بإتمام العمل أي بشراء تلك البضائع، او إذا كان الموكل على وشك السفر وكان الوكيل موكلا في شراء شيء معين هو من حاجات السفر فاذا انقضى الاجل وسافر الموكل دون ان يتم الشراء انتهت الوكالة، ويكون المقصود في هذه الحالة من تحديد الاجل ان الوكالة تنتهي اما بشراء الحاجات المطلوبة للسفر او بانقضاء الاجل قبل الشراء².

حيث نصت الفقرة الأولى من المادة 862 من القانون المدني الأردني بقولها " تنتهي الوكالة بانتهاء العمل الموكل به"³، مما يعني تنتهي الوكالة التجارية بإتمام العمل موضوع الوكالة من قبل الوكيل التجاري وذلك لان مهمة الوكيل تنصب بموجب عقد الوكالة على عمل أو عدة أعمال وردت في الوكالة التجارية فإذا تم انجازها من قبل الوكيل التجاري فان الوكالة

¹ الدكتور عبد الرزاق احمد السنهوري، الجزء السابع ، مرجع سابق ، ص650.

² الدكتور عبد الرزاق احمد السنهوري، الجزء السابع ، مرجع سابق ، ص650.

³ المقابلة لنص المادة 823 من مشروع القانون المدني الفلسطيني، والمادة 813 من مشروع القانون المدني العربي الموحد.

تنتهي تبعاً لذلك ويستحق الوكيل الأجر بعد ذلك ، وهذا ما أكدته المادة 714 من القانون المدني المصري بقولها " تنتهي الوكالة بإتمام العمل الموكّل فيه أو بانتهاء الاجل المعين للوكالة وتنتهي أيضا بموت الموكّل أو الوكيل".

وكما تنتهي الوكالة بإتمام العمل تنتهي أيضا بعدم النجاح بالعمل، ومتى استخلصت المحكمة لأسباب سائغة ان الوكيل لم ينجح في العمل الموكّل فيه، فانتهت بذلك مهمته، فان استخلاص المحكمة هذه النتيجة هو استخلاص موضوعي ولا مخالفة فيه للقانون¹.

2- انتهاء الوكالة التجارية بانتهاء المدة المحددة للوكالة

ان عقد الوكالة التجارية تعد من عقود المدة التي قد تطول أو تقصر بحسب المتفق عليه بين طرفيها، فقد يتفق الطرفان على مدة محددة للعقد تكون في شكل وقت زمني محدد أو تاريخ معين ينتهي العقد بحلوله أو بانتهاء العمل الذي أبرم العقد من أجله وفي مثل هذه الحالات يكون العقد محدد المدة، وقد لا يتفق الأطراف على مدة محددة أو اجل ينتهي العقد بحلوله فيضحي العقد غير محدد المدة، ويحق لأي من الطرفين في الوقت المناسب انهاءه وبعبء مناسب².

فإذا صدرت الوكالة التجارية من الموكّل، وكان قد حدد لهذه الوكالة اجلا أو انه حدد للوكيل موعدا عليه انجاز العمل خلاله ففي هذه الحالة تنتهي هذه الوكالة التجارية بانتهاء هذا الاجل، تطبيقاً لنص الفقرة الثانية من المادة 862 من القانون المدني الأردني بقولها " تنتهي الوكالة بانتهاء الاجل المحدد لها"³.

حيث تنتهي الوكالة التجارية بانتهاء هذا الاجل ما لم يتم تجديدها صراحة بعد انتهاء مدتها وذلك باتفاق الطرفين الوكيل والموكّل التجاري ويجوز أيضا الاتفاق مسبقاً في عقد الوكالة على تمديدتها لمدة أخرى في حالة انتهاء المدة الاصلية للوكالة ما لم يجري الغاؤها من قبل الطرفين ، كما يجوز تمديدتها ضمناً اذا ما انتهت واستمر الوكيل بالعمل بموجب الوكالة لمصلحة الموكّل ودون معارضة منه ، في هذه الحالة تعتبر الوكالة التجارية مستمرة

¹ الدكتور عبد الرزاق احمد السنهوري، الجزء السابع ، مرجع سابق ، ص650.

² يأس حديدي، النظام القانوني لعقد الامتياز، الطبعة الأولى، دار الفكر العربي، القاهرة، مصر، 2006، ص269.

³ المقابلة لنص المادة 823 من مشروع القانون المدني الفلسطيني، المقابلة لنص المادة 813 من مشروع القانون المدني العربي الموحد.

ضمنياً¹، وفي جميع الأحوال التي يجري فيها تمديد الوكالة لمدة أخرى فإنها تنتهي بانتهاء المدة الجديدة.

مثل ذلك ان يوكل شخص شخصا اخر في إدارة مزرعته او مصنعه او متجره او لتوزيع منتجاته لمدة سنة او لو كان الموكل على أهبة السفر وكان الوكيل موكلا في شراء شيء من حاجيات السفر، فاذا انقضى الاجل وسافر الموكل دون ان يتم الشراء انتهت الوكالة.

ونص المشرع المصري في المادة 714 من القانون المدني بقولها " تنتهي الوكالة بإتمام العمل الموكل فيه او بانتهاء الاجل المعين للوكالة وتنتهي أيضا بموت الموكل او الوكيل"، وبذلك تنتهي الوكالة التجارية بانتهاء المدة المحددة لها أو أنه حدد للوكيل موعدا لإنجاز العمل خلاله ففي هذه الحالة تنتهي الوكالة بانتهاء هذه المدة ما لم يتم تجديدها صراحة او ضمنا بعد انتهاء مدتها وذلك باتفاق الطرفين كلا من الوكيل والموكل.

3- انتهاء الوكالة التجارية بوفاة الموكل او الوكيل او بفقدان أهلية أحدهما

لما كانت الوكالة عقدا من العقود المبنية على الاعتبار الشخصي، فإنها تطبقا للأحكام العامة الواردة في القانون المدني تنتهي بحكم وفاة طرفيها، الموكل او الوكيل، او بخروج أي منهما عن الاهلية مع الاختلاف بين الحالتين.

فبينما تنتهي الوكالة بوفاة الموكل او بخروجه عن الاهلية الا إذا لم يتعلق بالوكالة حق للغير²، فإنها تنتهي بوفاة الوكيل او بخروجه عن الاهلية ولو تعلق بها حق للغير، تطبقا لما نصت عليه المادة 1527 من مجلة الاحكام العدلية بقولها " ينعزل الوكيل بوفاة الموكل ولكن إذا تعلق به حق للغير لا ينعزل"، وان ينبغي على وارث الوكيل في هذه الحالة إذا علم بالوكالة وتوافرت فيه الاهلية اخطار الموكل بالوفاة واتخاذ ما تقتضيه الحال لمصلحة الموكل، وهذا ما نصت عليه المادة 862 من القانون المدني الأردني³.

فقد نصت الفقرة الثالثة والفقرة الرابعة من المادة 862 من القانون المدني الأردني على ان " الوكالة تنتهي في 3-بوفاة الموكل او بخروجه عن الاهلية، الا إذا تعلق بالوكالة حق للغير،

¹ الدكتور رضا عبيد، مرجع سابق، ص225.

² الدكتور عزيز العكيلي، مرجع سابق، بند 266، ص389.

³ المقابلة لنص المادة 823 من مشروع القانون المدني الفلسطيني.

4-ب وفاة الوكيل او بخروجه عن الاهلية ولو تعلق بالوكالة حق الغير، غير ان الوارث او الوصي إذا علم وتوافرت فيه الاهلية فعليه ان يخطر الموكل بالوفاة وان يتخذ من التدابير ما تقتضيه الحال لمصلحة الموكل¹.

ويورد القانون قيذا على حرية الموكل في انتهاء عقد الوكالة ذلك ان المبدأ العام كما ذكرنا ان الوكالة تنتهي بوفاة الموكل الا ان ذلك مشروط بعدم تعلق حق الغير بالوكالة، فان تعلق بها حق الغير فان الوكالة لا تنتهي بوفاة الموكل ومثال ذلك ان ينص عقد الوكالة على ان الموكل باع ماله غير المنقول الى شخص معين وقبض الثمن وفوض غيره بإجراء معاملة البيع والفراغ لدى الدائرة الرسمية نيابة عنه²، وعلى الوكيل في حالة وفاة الموكل وعلمه بالوفاة ان يستمر في أداء الوكالة وتنفيذها ليوصلها الى غايتها بما يحقق مصلحة الموكل او الورثة.

ونص المشرع المصري في المادة 714 من القانون المدني بقولها " تنتهي الوكالة بإتمام العمل الموكل فيه او بانتهاء الاجل المعين للوكالة وتنتهي أيضا بموت الموكل او الوكيل"، حيث تنتهي الوكالة التجارية بوفاة الموكل او بخروجه عن الاهلية، الا إذا تعلق بالوكالة حق الغير ومع ذلك فالوكيل الذي يتصرف بعد وفاة الموكل بالوكالة الصادرة له من الموكل المتوفى مع الغير بحسن نية من الطرفين أي بدون علمهما بوفاة الموكل، فان عقد الوكالة واثاره ينصرف الى الموكل³.

كما تنقضي الوكالة التجارية بفقدان أهلية الوكيل والموكل التجاري وبناء على ذلك فان الوكالة التجارية تنقضي إذا فقد الموكل او الوكيل التجاري اهليته بسبب تعرضه للجنون مثلاً، وانقضاء عقد الوكالة بوفاة الموكل او بخروجه عن اهليته سببه ان الوكيل يستمد وكالته من الموكل ولذا فان وكالته تنقضي إذا فقد الموكل اهليته⁴، ومن باب أولى إذا توفاه الله.

¹ راجع المواد 1526 الى 1530 والمادة 1466 من مجلة الاحكام العدلية.
² انظر حكم التمييز الأردنية / تمييز حقوق رقم 82/222 مجلة النقابة، سنة 1982، ص 758.
³ انظر حكم التمييز الأردنية / تمييز حقوق رقم 90/378 مجلة النقابة، سنة 1991، ص 1886.
⁴ انظر حكم التمييز الأردنية / تمييز حقوق رقم 77/172 مجلة النقابة، سنة 1977، ص 1200.

ونصت الفقرة الثانية من المادة 717 من القانون المدني المصري بقولها " 2-وفي حالة انتهاء الوكالة بموت الوكيل يجب على ورثته، إذا توافرت فيهم الاهلية وكانوا على علم بالوكالة، ان يبادروا الى اخطار الموكل بموت مورثهم وان يتخذوا من التدابير ما تقتضيه الحال لصالح الموكل".

وفي حالة نقص أهلية الموكل او الوكيل او تم الحجز على احدهما ينقضي عقد الوكالة التجارية، اذ بالحجز على الموكل اصبح غير قادر على القيام بالتصرف القانوني الذي صدر عنه التوكيل وبالتالي ينقضي عقد الوكالة التجارية لعدم قدرة الوكيل على ابرام هذا التصرف ، فلا يمكن تصور انصراف اثار هذا التصرف الى الموكل ما دام انه غير اهل للقيام به ، والوقت الذي تؤخذ فيه الاهلية بعين الاعتبار هو وقت ابرام عقد الوكالة التجارية ووقت ابرام الوكيل للتصرف الذي اوكل اليه ، وينطبق ذات الحكم على الوكيل حيث يصبح عاجزا على القيام بالالتزامات الناشئة عن عقد الوكالة التجارية¹.

حيث تنتهي الوكالة التجارية ب وفاة الوكيل او بخروجه عن الاهلية ولو تعلق بالوكالة حق الغير، غير ان الوارث او الوصي إذا علم بالوكالة وتوافرت فيه الاهلية فعليه ان يخبر الموكل بالوفاة وان يتخذ من التدابير ما يقتضيه الحال لمصلحة الموكل كالاحتفاظ بالأوراق والمستندات الخاصة بالموكل واتخاذ كل ما يلزم لضمان مصلحة الموكل وانتهاء الوكالة بموت الوكيل سببه ان الوكالة قائمة على الاعتبار الشخصي مما يفقده هذا الاعتبار بموت الوكيل او بخروجه عن اهليته.

4- انتهاء الوكالة التجارية بإفلاس الوكيل او الموكل

الإفلاس² لا يفقد المفلس اهليته القانونية وانما يجعل تصرفاته القانونية غير نافذه بحق دائنيه، فالوكالة قائمة على الاعتبار الشخصي ولما تمليه قواعد الإفلاس من غل يد المفلس عن إدارة أمواله، فان كان المفلس لا يستطيع إدارة أمواله شخصيا أي بنفسه فانه من باب

¹ محمد شريف عبد الرحمن احمد عبد الرحمان، الوكالة في التصرفات القانونية، مكتبة المنى، الإسكندرية، مصر، 2007، ص381.

² الإفلاس: هو حالة واقعية يتعرض لها التاجر الذي يتوقف عن دفع ديونه التجارية، الدكتور الياس ناصيف، موسوعة الوسيط في قانون التجارة، الجزء السادس، طرابلس، لبنان، الموسوعة الحديثة للكتاب، 2008، ص87.

أولى الا يستطيع ذلك عن طريق الاستعانة بوكيل، وكذلك الوكيل المفلس الذي لا يسمح له بإدارة الأموال العائدة اليه بنفسه أيضا، فمن باب أولى كذلك الا يسمح له بإدارة أموال غيره¹.

فتنتهي الوكالة التجارية بفقدان أهلية الوكيل او الموكل او اعلان افلاس أحدهما، وأحسن ما يعبر عن ذلك قول محكمة التمييز الأردنية في هذا الشأن بان الوكيل يستمد وكالته من الموكل ولذا فان وكالته تنقضي إذا فقد الموكل اهليته للتوكيل، كما تنقضي الوكالة إذا فقد الوكيل اهليته القانونية لان الوكالة تقوم على الاعتبار الشخصي الامر الذي يهدم هذا الاعتبار إذا فقد الوكيل اهليته القانونية لأي سبب من الأسباب².

فإفلاس الوكيل التجاري من الحالات التي تنقضي بها الوكالة التجارية فمتى ما كان الوكيل التجاري تاجرا وافلس ، فان الوكالة التجارية في هذه الحالة تنتهي ذلك لان احكام الإفلاس تؤثر على اهليته فتمنعه من اجراء التصرفات القانونية، فلا يجوز للوكيل التجاري بعد اشهار افلاسه مباشرة أي نوع من أنواع التصرفات القانونية، سواء اكانت لمصلحته ام لمصلحة الغير فالإفلاس يؤدي الى تصفية أمواله تمهيدا لتوزيعها على دائنيه ، كما ان من شأن الإفلاس ان يؤدي الى اخلال بالثقة القائمة بين الموكل والوكيل التجاري ، الامر الذي يؤدي الى انتهاء الوكالة التجارية.

ويجوز للوكيل التمسك بانقضاء العقد في حالة افلاس الموكل، وينتقل هذا الحق كذلك الى دائنيه، الا انه يسقط في حالة احتجاج الموكل اتجاه الوكيل بانقضاء العقد قبل علمه بإفلاسه، اما إذا شهر افلاس الوكيل فيكون للموكل الحق في انتهاء عقد الوكالة التجارية دون الوكيل، اما إذا أفلس الوكلاء والموكلون في حالة تعددهم فان انقضاء العقد يقتصر على من أفلس منهم ما لم تكن غير قابلة للانقسام³.

5- استحالة تنفيذها لسبب خارج عن إرادة طرفيها

القوة القاهرة التي تحول دون تنفيذ الموكل او الوكيل لالتزاماته مثل الحرب او هلاك محل الالتزام او استحالة تنفيذ العقد فمثلا صدور قانون يحظر بالقيام بالعمل محل الوكالة، وهذا

¹ الدكتور عبد الرزاق احمد السنهاوي، الجزء السابع ، مرجع سابق ، ص652.

² انظر حكم التمييز الأردنية / تمييز حقوق رقم 75/410 مجلة النقابة، سنة 1977، ص 1419.

³ قدري عبد الفتاح الشهاوي، احكام عقد الوكالة في التشريع المصري والمقارن، منشأة المعارف، الإسكندرية، مصر، 2001، ص500-499.

ما نصت عليه المادة 247 من القانون المدني الأردني " في العقود الملزمة للجانبين إذا طرأت قوة قاهرة تجعل تنفيذ الالتزام مستحيلا انقضى معه الالتزام المقابل له وانفسخ العقد من تلقاء نفسه ..."، وهو ذات ما نصت عليه المادة 159 من القانون المدني المصري.

ونص المشرع الفلسطيني في المادة 172 من مشروع القانون المدني الفلسطيني بقولها " في العقود الملزمة للجانبين إذا انقضى الالتزام بسبب استحالة تنفيذه تنقضي معه الالتزامات المقابلة وينفسخ العقد من تلقاء نفسه".

ولا يهم من بعد ان كانت الاستحالة مادية، كهلاك العين المعينة بالذات محل التزام الوكيل او قانونية كتحريم اجراء التصرف محل الالتزام الذي انصب عليه عقد الوكالة¹، كما لو وكل تاجر شخصا لاستيراد او شراء كمية من مادة معينة وصدر تشريع يمنع التعامل فيها قبل استيرادها او شرائها او بفرض شروط لا تتوافر في شخص الوكيل، كما حدث عندما صدر القانون المصري رقم 107 لسنة 1961 بقصر اعمال الوكالة التجارية على شركات القطاع العام².

البند الثاني / انتهاء الوكالة لأسباب ارادية

أ- انتهاء الوكالة بإرادة طرفيها

قد يحدد طرفا الوكالة او يتبين من اتفاقهما منذ الابتداء سبب او أسباب انتهائهما، كما لو كان موضوع الوكالة القيام بعمل او اعمال معينة واتم الوكيل هذه المهمة، او أخفق بالقيام بها، او لو حدد الطرفان اجلا معيناً (كنهاية سنة معينة او شهر معين من سنة معينة او تاريخ معين أيا كان) او مدة معينة (سنة او شهر او عدة سنوات او أشهر) وانقضى هذا الاجل او انقضت هذه المدة ، نصت المادة 1526 من مجلة الاحكام العدلية "تنتهي الوكالة بختام الموكل به وينعزل الوكيل من الوكالة بطبيعته".

ومن الأسباب الأخرى لانتهاء الوكالة اتفاق الطرفين على اعتبارها مفسوخة عند عدم الإيفاء بالالتزامات الناشئة عنها من تلقاء نفسها دون الحاجة الى حكم قضائي او حتى دون الحاجة الى اذار، وذلك استنادا الى القواعد العامة، ومنها ما نصت عليه المادة 245 من القانون

¹ سحر رشيد حميد النعيمي، مرجع سابق ، ص140.

² الدكتور رضا عبيد، مرجع سابق، بند 285، ص227.

المدني الأردني بقولها "يجوز الاتفاق على ان يعتبر العقد مفسوخا من تلقاء نفسه دون حاجة الى حكم قضائي عند عدم الوفاء بالالتزامات الناشئة عنه وهذا الاتفاق لا يعفي من الاعذار الا إذا اتفق المتعاقدان صراحة على الاعفاء منه"¹.

لذلك ان هذا الشرط هو وسط بين الفسخ القضائي والانسفاخ بحكم القانون، فهو اعلى من الفسخ القضائي وكذلك اعلى من اشتراط ان يكون العقد مفسوخا من تلقاء نفسه في ان الحكم بالفسخ فيه إذا قامت حاجة لصدوره يكون مقرا للفسخ لا منشأ له، وهو أدنى من الانسفاخ بحكم القانون في ان العقد لا يفسخ فيه الا إذا أظهر الدائن رغبة في ذلك².

ولا يتميز الشرط الفاسخ الصريح عن الشرط الفاسخ الضمني فقط بحرمان القاضي من سلطته التقديرية، وانما يتميز أيضا بحرمان المدين أيا كان من طرفي العقد، واذن في الوكالة التجارية سواء اكان المدين الموكل او الوكيل، من تقادي الفسخ بتنفيذ التزامه بعد إقامة الدعوى على التثبت من وقوع الفسخ بتحقيق شروطه خلافا للدائن، أيا كان أيضا من طرفي العقد، الموكل او الوكيل في الوكالة التجارية الذي يتمتع بحق الخيار (بين التمسك بوقوع الفسخ وبين طلب التنفيذ)³.

وبذلك تقتصر مهمة القضاء عند منازعة المدين دائنه في ادعائه بعدم تنفيذ التزامه على التثبت من توفر شروط الفسخ ويكون الحكم كاشفا للفسخ لا منشأ له وعلى العكس هو في الفسخ القضائي⁴.

ومثلها يمكن الاتفاق مسبقا على تحديد سبب او أسباب انتهاء الوكالة، فانه يمكن الاتفاق لاحقا على انهاءها، أي فسخها اتفاقيا بعد انعقادها وهذا تطبيقا لما نص عليه المشرع الأردني في المواد 242-244 من القانون المدني والمواد 245-247 منه.

ب- انتهاء الوكالة بإرادة أحد طرفيها

لما كانت الوكالة التجارية من العقود المبنية على الاعتبار الشخصي وقائمة على أساس الثقة المتبادلة بين الطرفين الوكيل والموكل، فإنها لذلك مثلما تنتهي بحكم القانون بوفاة أي من

¹ المقابل لنص المادة 158 من القانون المدني المصري.

² الدكتور عبد الرزاق احمد السنهاوري، الجزء السابع ، مرجع سابق ، ص815 و816.

³ سحر رشيد حميد النعيمي، مرجع سابق ، ص144.

⁴ الدكتور أنور سلطان، مصادر الالتزام في القانون المدني الأردني، الطبعة الأولى، عمان، 1987، بند 375، ص260.

طرفيها او فقدته الأهلية كما سبق بيانه، تنتهي أيضا ان تنتهي بالإرادة المنفردة لأي منهما، حيث انها تعتبر عقدا غير لازم، ومن المتفق عليه ان الوكالة عقد غير لازم لكلا الطرفين¹، فيثبت فيه حق الفسخ الانفرادي لكل من الموكل والوكيل².

حيث نصت المادة 97 من قانون التجارة " التعويض عن الغاء الوكالة او النكول عنها ، ان الموكل الذي يلغي الوكالة وكذلك الوكيل بالعمولة الذي ينكل عن وكالته يلزم بالتعويض اذا وقع الالغاء او النكول بدون سبب مشروع"³.

ونصت المادة 15 من القانون رقم 2 لسنة 2000 بشأن تنظيم اعمال الوكلاء التجاريين على انه " اذا قام الموكل بفسخ اتفاقية الوكالة او عدم تجديدها لغير سبب جدي التزم بتعويض الوكيل تعويضا عادلا اخذا بعين الاعتبار ما يلحق الوكيل من اضرار بسبب فسخ الاتفاقية او عدم تجديدها وما افاده الموكل من نشاط الوكيل في ترويج منتجاته او خدماته".

وهذا ما أكدته المادة 163 من قانون التجارة المصري رقم 17 لسنة 1999 بقولها "يجوز لكل من طرفي عقد الوكالة التجارية انهاء العقد في كل وقت، ولا يستحق التعويض الا اذا وقع انهاء العقد دون اخطار سابق او في وقت غير مناسب. وإذا كان العقد معين المدة وجب ان يستند انهاءه الى سبب جدي ومقبول والا استحق التعويض".

في حين عدم ايراد المشرع الاردني نصا من هذا القبيل حتى في القانون المدني، فلم يعتبر حق الموكل في عزل وكيله متى شاء من النظام العام ولم يقض صراحة بعدم جواز الاتفاق على ما يخالفه ، وانه بالتالي يمكن للموكل عزله عند وجود هذا الشرط⁴، وقيل أيضا انه اذا كان بالإمكان الاخذ بقاعدة جواز عزل الموكل للوكيل كقاعدة من قواعد النظام العام لا يجوز الاتفاق على ما يخالفها في نطاق القانون المدني، مع مراعاة ما نصت عليه المادة 863 منه من عدم جواز انهاء الوكالة من قبل الموكل اذا تعلق حق للغير او كانت قد صدرت لصالح

¹ المذكرة الايضاحية للمشروع التمهيدي للقانون المصري، الجزء الخامس، ص234.

² الدكتور أنور سلطان، مرجع سابق، بند 204، ص151.

³ المادة 97 من قانون التجارة رقم 12 لسنة 1966.

⁴ الدكتور عدنان إبراهيم السرحان، مصدر سابق، ص177.

الوكيل ، فانه من الصعب الاخذ بها في مجال القانون التجاري اذ توجد مصلحة مشتركة متوقعة للوكيل والموكل فيما يتعلق بالعملاء الذين قام الوكيل بتكوينهم¹.

فالقانون اعطى الحق للموكل في عزل الوكيل في أي وقت وقبل إتمام العمل المكلف به ، وأعطى الوكيل الحق بإقالة نفسه ، فالوكالة في اصلها عقد غير لازم ، وجواز تنحي الوكيل كجواز عزله ، الا ان المشرع أورد على ذلك العزل ثلاث قيود هي "اذا تعلقت الوكالة بحق الغير ، واذا قد صدرت لصالح الوكيل او عزل الموكل للوكيل بغير مبرر معقول او في وقت غير مناسب " ، وهذا ما اشارت اليه المادة 1521 من مجلة الاحكام العدلية بقولها " للموكل ان يعزل وكيله من الوكالة ولكن اذا تعلق به حق اخر فليس له عزله " ، وبدلالة المادة 1522 من مجلة الاحكام العدلية بقولها "للكيل ان يعزل نفسه من الوكالة ولكن لو تعلق به حق الغير كما ذكر انفا مجبوراً على ايفاء الوكالة"².

أولاً: انتهاء الوكالة بإرادة الموكل:

نصت المادة 1521 من مجلة الاحكام العدلية " للموكل ان يعزل وكيله من الوكالة ولكن إن تعلق به حق اخر فليس له عزله كما اذا رهن مدين ماله وحين عقد الرهن وبعده وكل آخر ببيع او الرهن عند حلول اجل الدين فليس للراهن الموكل عزل ذلك الوكيل بدون رضا المرتهن كذلك لو وكل احد اخر بالخصومة بطلب المدعي ليس له عزله في غياب المدعي " ، ونصت المادة 863 من القانون المدني الأردني ان " للموكل ان يعزل وكيله متى أراد الا إذا تعلق بالوكالة حق للغير او كانت قد صدرت لصالح الوكيل فانه لا يجوز للموكل ان ينهيها او يقيدھا دون موافقة من صدرت لصالحه"³، وازافة المادة 864 منه انه " يلتزم الموكل بضمان الضرر الذي يلحق بالوكيل من جراء عزله في وقت غير مناسب او بغير مبرر مقبول"⁴.

وباستثناء ما سبق بيانه من عدم نص المشرع الأردني صراحة على عدم جواز الاتفاق على ما يخالف حق الموكل في عزل وكيله متى أراد، أي عدم اعتباره هذا الحق صراحة من

¹ الدكتور جورج حزبون، مرجع سابق، ص16.

² يقابلها المادة 194 من مشروع قانون التجارة الفلسطيني، والمواد 823 و824 و826 من القانون المدني الفلسطيني.

³ يقابلها نص المادة 824 من مشروع القانون المدني الفلسطيني والمادة 814 من مشروع القانون العربي الموحد.

⁴ يقابلها نص المادة 825 من مشروع القانون المدني الفلسطيني، والمادة 815 من مشروع القانون العربي الموحد.

النظام العام، فإن الاحكام الواردة في نص المادتين 863 و 864 من القانون المدني الأردني المذكورتين أعلاه تقارب ما نصت عليه المادة 715 من القانون المدني المصري.

الأصل ان للموكل عزل¹ وكيله متى أراد حتى لو كان ذلك قبل انتهاء العمل محل الوكالة، فالعزل سبب من أسباب انتهاء الوكالة ويرجع سبب ذلك الى ان الوكالة في الأصل عقدت لمصلحة الموكل، وله ان يقيد وكالته كأن يوكله بالبيع وقبض الثمن ثم يقيد الوكالة بالبيع دون قبض الثمن ويكون هذا بمثابة عزل جزئي من الوكالة، ومع ذلك فليس للموكل عزل الوكيل في الحالات التالية:

1- إذا تعلق بالوكالة حق الغير ومثل ذلك ان يوكل شخص شخصا اخر في بيع منزل له وقبض الثمن ووفاء دين في ذمته للغير من هذا الثمن، فهذه وكالة في صالح الغير وهو الدائن، وفي هذه الحالة لا يقع العزل الا بموافقة الدائن (الغير الذي انعقدت الوكالة لصالحه).

2- إذا صدرت الوكالة لصالح الوكيل، كأن يوكل الشركاء في الشيوخ شريكا منهم في إدارة المال الشائع، فهذه الوكالة ليست فحسب في صالح الموكلين بل هي أيضا في صالح الوكيل.

وإذا ترتب على عزل الوكيل ضرر لحق به كان للوكيل الرجوع بمطالبة الموكل بضمان هذا الضرر وعلى وجه الخصوص إذا كان العزل قد تم في وقت غير مناسب او دون عذر او مبرر مقبول، وعلى الوكيل يقع عبء إثبات ان عزله كان في وقت غير مناسب او كان بغير مبرر مقبول وانه ترتب على ذلك ضرر لحق به².

وبالرغم من اعتبار حق الموكل في عزل وكيله عموما من النظام العام، وبالتالي عدم الاعتداد بأي شرط مخالف لذلك فانه هو في استعمال أي حق، ليس للموكل التعسف في استعمال هذا الحق، ولا يعني ذلك كما هو في حالة تعلق حق للغير بالوكالة³، او صدور

¹ العزل قد يكون شفهي او كتابي، فيكون شفهي بحضور الوكيل واطلاعه مباشرة عن العزل، ويكون كتابية في حالة غيابه بتبليغه شخصيا عن العزل، وعلى الموكل اثبات علم الوكيل بالعزل وذلك بإعلامه عن طريق محضر قضائي، رغم انه لا يشترط أي شكل للعزل، عبد الرزاق احمد السنهوري، الجزء السابع، مرجع سابق، ص 263.

² المذكرة الإيضاحية لمشروع القانون المدني الفلسطيني.

³ انظر حكم التمييز الأردنية / تمييز حقوق رقم 84/53 مجلة نقابة المحامين، لسنة 1984، ص 632.

لصالح الوكيل¹، عدم صحة عزله، وانما مجرد التزام الموكل بالتعويض عن الضرر الذي يكون قد لحق به من جراء عزله في وقت غير مناسب وبغير مبرر مقبول².

فالوكالة التي يتعلق بها حق الوكيل هي التي تؤمن للوكيل حقا ثابتا له وهي حالة التوكيل لشخص ببيع عقار على ان يستوفي الوكيل من ثمنه ديناً ثابتاً ومحدداً بذمة الموكل او ان يسدد ديناً من الثمن لتخليص عين شائعة بينهما من الرهن، ففي مثل هذه الحالات لا يجوز للموكل عزل الوكيل وهنا يكون الوكيل غير قابل للعزل ويكون الموكل مسلوباً حق التصرف بالوكالة³، فاذا لم تصدر الوكالة لتأمين حق الوكيل ولم يتعلق بها حق الغير فان من حق الموكل ان يعزل الوكيل متى أراد دون ان يؤثر في ذلك ما جاء في الوكالة من انه لا يحق للموكل عزل الوكيل⁴، والوكالة التي يتعلق حق الغير بها وتحول دون الموكل وحقه في عزل الوكيل انما تكون في الحالة التي يبيع فيها المالك ماله غير المنقول الى شخص اخر ببيعاً عادياً ويقبض الثمن من المشتري ثم يوكل شخص اخر بموجب سند منظم او مصدق من كاتب العدل لإجراء معاملة البيع والفراغ الى المشتري في دائرة التسجيل⁵.

ومثال اخر على تعليق حق الغير بالوكالة هي الوكالة التي يوكل فيها الوكيل بفك الرهن عن قطعة ارض ولما كان في ذلك مصلحة للدائن المرتهن وهو بالنسبة للوكالة من الغير فانه يتمتع على الموكل ان يعزل الوكيل لتعلق حق الآخرين بها⁶.

ثانياً: انتهاء الوكالة بإرادة الوكيل (تنحي الوكيل عن عقد الوكالة التجارية)

نصت مادة 865 من القانون المدني الاردني على انه " للوكيل ان يقلل نفسه من الوكالة التي تعلق بها حق غير وعليه ان يعلن موكله وان يتابع القيام بالأعمال التي بدأها حتى تبلغ مرحلة لا يخشى معها ضرر على الموكل"⁷، وأضافت المادة 866 عليها انه " 1- يضمن الوكيل ما ينجم عن تنازله عن التوكيل في وقت غير مناسب او بغير مبرر من ضرر للموكل اذا كانت الوكالة باجر، 2- فاذا تعلق بالوكالة حق للغير فقد وجب على الوكيل ان

¹ انظر حكم التمييز الأردنية / تمييز حقوق رقم 83/532 مجلة نقابة المحامين، لسنة 1984، ص 174.

² الدكتور العزيز العكيلي، مصدر سابق، ص 390.

³ انظر حكم التمييز الأردنية / تمييز حقوق رقم 83/532 مجلة نقابة المحامين، لسنة 1984، ص 174.

⁴ انظر حكم التمييز الأردنية / تمييز حقوق رقم 82/455 مجلة نقابة المحامين، لسنة 1982، ص 1523.

⁵ انظر حكم التمييز الأردنية / تمييز حقوق رقم 80/473 مجلة نقابة المحامين، لسنة 1981، ص 1987.

⁶ انظر حكم التمييز الأردنية / تمييز حقوق رقم 80/283 مجلة نقابة المحامين، لسنة 1981، ص 632.

⁷ يقابلها نص المادة 826 من مشروع القانون المدني الفلسطيني والمادة 816 من مشروع القانون العربي الموحد.

يتم ما وكل به ما لم تقم أسباب جدية تبرر تنازله ، وعليه في هذه الحالة ان يعلن صاحب الحق وان ينظره الى اجل يستطيع فيه صيانة حقه¹ ، ونصت المادة 1522 من مجلة الاحكام العدلية على " للوكيل ان يعزل نفسه من الوكالة ولكن لو تعلق به حق الغير كما ذكر انفا يكون محجورا على ابقاء الوكالة".

في حالة اقالة او عزل الوكيل نفسه او نزوله او تنازله او عدوله عن الوكالة او فسخه لها، إعلانها او ابلاغها للموكل او اخطاره بها، وإذا تعلق بالوكالة حق الغير او متى كانت صادرة لصالح أجنبي او منعقدة في مصلحة شخص ثالث او كانت قد أعطيت في مصلحة الغير، فانه لا يجوز للوكيل انهاء وكالته الا عند قيام أسباب جدية تبرر ذلك².

ويشترط لتنحي الوكيل ان يكون في الوقت المناسب وان يكون التنحي لسبب مبرر ومقبول³ والا عد متعسفا في استعمال حقه والتزم بالتعويض، والسبب المبرر كالمرض او الهجرة الى بلاد أخرى او في حالة وجود خلافات بينه وبين الموكل، ويعتبر التنحي من النظام العام⁴ بحيث لا يجوز الاتفاق على مخالفته، فلا يجوز للوكيل التنازل عن حقه في التنحي⁵.

الأصل الوكيل له ان يقلل نفسه من الوكالة، حتى ولو كان ذلك قبل إتمام العمل الموكل اليه، فتنتهي الوكالة بإقالة الوكيل نفسه من الوكالة، والاقالة تتم بإرادة منفردة وهي إرادة الوكيل ولا تشترط شكلا معيناً ومن ثم يجوز ان تقع بما يفيد بان الوكيل يريد ان يقلل نفسه من الوكالة سواء اكان صراحة او ضمناً، ومع ذلك فقد قيدت حرية الوكيل في اقالة نفسه عن الوكالة في حال اذا تعلق بها حق الغير وعلى الوكيل اخطار وإعلان موكله برغبته في الإقالة من الوكالة وكما عليه مواصلة الاعمال المكلف بها حتى تبلغ حدا لا يخشى معها ضرر على الموكل.

ان الوكيل يلتزم في اعتزاله بثلاثة شروط إذا تعلق الامر بوكالة مقررة لمصلحة الغير:

¹ يقابلها نص المادة 827 من مشروع القانون المدني الفلسطيني والمادة 817 من مشروع القانون العربي الموحد، والمادة 1529 من مجلة الاحكام العدلية.

² سحر رشيد حميد النعيمي، مرجع سابق ، ص153.

³ المشرع الأردني بعد ان منح للوكيل الحق في التنحي عن الوكالة قيد بعدم تعلقه بحق الغير بحيث يجب على الوكيل القيام

بعمله، راجع في ذلك عدنان إبراهيم السرحان، مرجع سابق، ص178.

⁴ على خلاف المشرع الفرنسي الذي اقر بجواز التنحي عن الوكالة في أي وقت ما لم يوجد اتفاق يخالف ذلك هذا يعني انه لا يعد من النظام العام، راجع في ذلك: قدري عبد الفتاح الشهاوي، مرجع سابق ، ص519.

⁵ أكرم ياملكي، مرجع سابق ، ص272.

- 1- ان تقوم أسباب جدية مشروعة تبرر تنازله عن الوكالة.
- 2- ان يقوم الوكيل بإخطار الغير صاحب الحق برغبته في اعتزاله الوكالة.
- 3- ان يمهله وقتا كافيا ليتخذ ما يلزم لصيانة حقه¹.

ملاحظ ان اخلال الوكيل باي شرط من هذه الشروط لا يعني منعه من الاعتزال والاستمرار في الوكالة، لعدم اجبار أحد على عمل شخصي، وانما يكون مسؤولا عن تعويض الأجنبي²، من جهة وان تعلق اعتزال الوكيل على اخطار موكله به واعتبار هذا الاخطار من القواعد الأساسية في الوكالة التجارية لا يحولان دون ممارسة الوكيل حقه في الاعتزال إذا أخل الموكل اخلا لا جوهريا بالعقد³.

البند الثالث: القواعد المنظمة لإنهاء الوكالة التجارية

يترتب على انقضاء العلاقة التعاقدية بين طرفي الوكالة الكثير من الالتزامات والحقوق سواء اكانت على أطرافها او الغير:

1- إمكانية التجديد الضمني لعقد الوكالة التجارية

قد يتفق الأطراف على انتهاء عقد الوكالة التجارية عند نهاية مدته ولا يتجدد هذا العقد الا باتفاق الأطراف ، وقد يتفقون على التجديد التلقائي للعقد ما لم يتم احد بإخطار الاخر في رغبته في انهاء العقد ويترتب على تحديد مدة العقد سلفا مع غياب شرط التجديد الضمني عدم لزوم الاخطار المسبق بالإنتهاء من جانب الأطراف، وانتهاء العلاقة التعاقدية بحلول اجله ، وتحلل كل من طرفي العقد من التزاماتهما فيما عدا الالتزامات التي تبقى ممتدة فيما بعد انقضاء العلاقة التعاقدية كالتزامات بسرية المعلومات ، والمعرفة الفنية وعدم المنافسة ، وتوفير قطع الغيار للمدة المنصوص عليها في القانون⁴.

اما في حالة النص على الشرط فان غياب الاخطار يترتب حق كل من الطرفين في التجديد دون معارضة الطرف الاخر، وكذلك إذا استمر المتعاقدين كلاهما في تنفيذ التزاماتهما فعليا بعد انتهاء مدة العقد يتجدد لمدة أخرى مماثلة بذات الشروط رغم غياب شرط التجديد

¹ الدكتور جورج حزيون، مرجع سابق، ص22-23.

² الدكتور عبد الرزاق احمد السنهوري، الجزء السابع ، مرجع سابق ، بند 333، ص671.

³ الدكتور جورج حزيون، مرجع سابق، ص64.

⁴ أشرف عمر، مرجع سابق، ص110-111.

الضمني حيث ان استمرار المتعاقدين بتنفيذ التزاماتهما رغم نهاية مدة العقد يعد موافقة
ضمنية منهما على التجديد¹.

فالأصل العام ان العقود لا تتجدد من تلقاء ذاتها ما لم يتم الاتفاق على خلاف ذلك ، لذا فان
التعويض الذي اوجبه المادة 15 من قانون رقم 2 لسنة 2000 بشأن تنظيم اعمال الوكلاء
التجاريين بسبب انتهاء العقد لعدم التجديد لغير سبب جدي ، أي بغير مبرر او مسوغ قانوني
يكون مجحفا بحق الموكل ، ومن ناحية أخرى فان الوكيل قد حصل على مقابل الوكالة ،
وكان من الأولى على الوكيل الانتباه والنص صراحة في العقد مع الموكل على التجديد
الضمني للوكالة بعد انتهاء مدته فالقانون هنا جاء لمصلحة الوكيل دون الموكل ولم يراع
التوازن بين الأطراف.

ان انتهاء العلاقة بين الموكل والوكيل في الوكالة التجارية هي بشكل أساسي عبارة عن
تفسير الاتفاقية التي أدت الى تأسيس تلك العلاقة، ففي العديد من الحالات يتم توكيل الوكيل
لغرض محدد وبذلك تنتهي العلاقة تلقائيا عند تحقق ذلك الغرض، وفي حالات أخرى يتم
تعيين الوكيل لمدة محددة او لمدة غير محددة تخضع الى الانهاء بناء على اشعار محدد
الزمن عند عدم تحديد الاشعار، سوف تطبق المحاكم فترة لإنهاء الوكالة بموجب اشعار
معقول من أي فريق من الفريقين².

2- التعويض

اذا قام احد الطرفين بإنهاء عقد الوكالة التجارية بطريقة غير مشروعة وتحقق الخطأ
والضرر والعلاقة السببية فان التعويض يستحق ، حيث نصت المادة 97 من قانون
التجارة " التعويض عن الغاء الوكالة او النكول عنها ، ان الموكل الذي يلغي الوكالة
وكذلك الوكيل بالعمولة الذي ينكل عن وكالته يلزم بالتعويض اذا وقع الالغاء او النكول
بدون سبب مشروع"³ ، ونصت المادة 15 من القانون رقم 2 لسنة 2000 بشأن تنظيم
اعمال الوكلاء التجاريين على انه " اذا قام الموكل بفسخ اتفاقية الوكالة او عدم تجديدها
لغير سبب جدي التزم بتعويض الوكيل تعويضا عادلا اخذا بعين الاعتبار ما يلحق الوكيل

¹ يأس الحديدي، مرجع سابق، ص271-272.

² Furmston, micael , commercial law , London , 1995 , page 151.

³ المادة 97 من قانون التجارة الاردني رقم 12 لسنة 1966.

من اضرار بسبب فسخ الاتفاقية او عدم تجديدها وما افاده الموكل من نشاط الوكيل في ترويج منتجاته او خدماته"، وبناء على هذا النص فان الوكيل يستحق التعويض في الحالتين التاليتين:

أ- انتهاء الموكل الوكالة التجارية بشكل تعسفي او لسبب غير مشروع او بدون أي مبرر او مسوغ قانوني، فان الوكيل يستحق التعويض عن كافة الاضرار التي لحقت به نتيجة الفسخ¹، وعدم تقديم الموكل سبب مشروع للفسخ يعتبر بحد ذاته تعسفا في استعمال الحق فيجوز للوكيل المتضرر المطالبة بالتعويض.

ب-امتناع الموكل عن تجديد عقد الوكالة التجارية بعد انتهاء مدته.

ويشترط لاستحقاق الوكيل التعويض²:

- 1- ان لا يكون قد وقع خطأ او تقصير من الوكيل اثناء تنفيذ العقد.
- 2- ان يكون نشاط الوكيل قد أدى الى نجاح ظاهر في ترويج السلعة او زيادة عدد العملاء.
- 3- ان يكون انتهاء الموكل للوكالة بإرادته المنفردة وذلك عائد لسبب غير جدي.
- 4- نشوء ضرر يلحق بالوكيل نتيجة انتهاء الوكالة.

ويتم تعويض الطرف المتضرر عن الخسارة الفعلية والربح الفائت وخسارة الزبائن والخسارة المعنوية الناتجة عن الضرر المعنوي وما افاده الموكل من نشاط الوكيل في ترويج منتجاته او خدماته.

وان المشرع لم يكتف فقط بمنح الوكيل الحق في مطالبة الموكل بالتعويض في حال فسخ الوكالة او عدم تجديدها لغير سبب جدي، بل اعتبر أيضا حال استبدال الموكل الوكيل بوكيل جديد و فسخ اتفاقية الوكالة او عدم تجديدها كان نتيجة تواطؤ بين الموكل والوكيل الجديد فان الوكيل الجديد يكون مسؤولا بالتضامن عن اية اضرار قد تلحق بالوكيل السابق.

¹ نصت المادة 219 من مشروع قانون التجارة الفلسطيني على انه " تتعقد وكالة العقود لمصلحة الطرفين المشتركة، فاذا كان العقد غير محدد المدة فلا يجوز للموكل انهاءه دون خطأ من الوكيل، والا كان ملزما بتعويضه عن الضرر الذي لحقه من جراء عزله، وببطل كل اتفاق يخالف ذلك، ويلتزم الوكيل بتعويض الموكل عن الضرر الذي أصابه إذا نزل عن الوكالة في وقت غير مناسب وبغير عذر مقبول".

² سحر رشيد حميد النعيمي، مرجع سابق، ص219.

حيث نصت المادة 17 من قانون رقم 2 لسنة 2000 بشأن تنظيم اعمال الوكلاء التجاريين على انه " إذا استبدل الموكل بوكيله وكيلًا جديدًا، كان الوكيل الجديد مسؤولًا بالتضامن مع الموكل عن الوفاء بالتعويضات المحكوم بها للوكيل السابق وذلك متى ثبت ان فسخ اتفاقية الوكالة او عدم تجديدها كان نتيجة تواطؤ بين الموكل والوكيل الجديد".

3- تقادم الدعوى

لم يعالج المشرع الفلسطيني مدة التقادم لسماع الدعوى في حال نشوء أي نزاع او خلاف بين أطراف الوكالة التجارية، وانما تركها للأحكام العامة للقانون واجب التطبيق هذا ما اشارت اليه المادة 16/ب من قانون رقم 2 لسنة 2000 بشأن تنظيم اعمال الوكلاء التجاريين بقولها " تختص بنظر جميع المنازعات الناشئة عن عقد الوكالة المحكمة التي تقع في دائرتها محل تنفيذ العقد وفقا لأحكام القوانين الفلسطينية ذات العلاقة ".

وبما اننا نتحدث عن وكالة تجارية تنصب على عمل تجاري فان أي نزاع يثور بشأنها هو نزاع تجاري، الامر الذي يعني انه تنطبق على الدعاوى الخاصة بهذا النزاع مدة التقادم التجاري المنصوص عليها في المادة 58 من قانون التجارة الأردني رقم 12 لسنة 1966 النافذ في الضفة الغربية والتي جاء فيها على انه " في المواد التجارية يسقط بالتقادم حق الادعاء بمرور عشر سنوات ان لم يعين اجل أقصر ".

اما المشرع الأردني فقد نص في المادة 16 من قانون الوكلاء والوسطاء التجاريين الأردني رقم 28 لسنة 2001 على مدة التقادم في دعاوى المنازعات المتعلقة بعقد الوكالة التجارية بثلاث سنوات من تاريخ انتهاء العقد او انتهائه لأي سبب كان وذلك بهدف الحفاظ على حقوق الغير والأطراف وتحقيق مبدأ استقرار المعاملات التجارية والمراكز القانونية¹.

4- مصير البضائع المخزنة بعد انتهاء الوكالة التجارية

عند انتهاء عقد الوكالة التجارية قد تبرز بين الأطراف بعض المشاكل من بينها مصير البضائع الموجودة في حوزة الوكيل من حيث كيفية التصرف بها او استعمالها فالأصل العام

¹ نصت المادة 16 من قانون الوكلاء والوسطاء التجاريين الأردني رقم 28 لسنة 2001 على انه " 1-تختص المحاكم الأردنية بالنظر في أي نزاع او خلاف ناشئ عن عقد الوكالة التجارية او عن تطبيق احكام هذا القانون، 2-لا تسمع الدعوى في أي نزاع او خلاف ناشئ عن عقد الوكالة التجارية بعد مرور ثلاث سنوات على انتهاء العقد او انتهائه لأي سبب كان".

ان يتم الاتفاق بين أطراف العقد على كيفية التصرف بالبضائع الموجودة لدى الوكيل في حالة انتهاء العقد، والاصل ان الوكيل حر في التصرف في البضائع التي بحوزته كيفما يشاء كون ان ملكيتها انتقلت من الموكل الى هذا الوكيل، ولكن الصعوبة تنشأ في تسويق هذه البضائع في حالة قيام الموكل بتعيين وكيل اخر¹.

حسم المشرع الفلسطيني هذا النزاع في المادة 14 من قانون رقم 2 لسنة 2000 بشأن تنظيم اعمال الوكلاء التجاريين بقوله "في حالة فسخ اتفاقية الوكالة التجارية لأي سبب كان يلتزم المورد او المنتج او الوكيل الجديد بشراء جميع مخزونات المنتجات وقطع الغيار الموجودة في حوزة الوكيل في تاريخ فسخ الاتفاقية بواقع السعر الذي اشترى به الوكيل هذه المنتجات او قطع الغيار".

أخفاً المشرع الفلسطيني عندما حدد سعر شراء الوكيل الجديد المنتجات التي بحوزة الوكيل القديم بواقع السعر الذي اشترى به الوكيل هذه المنتجات او القطع لان المشرع غفل هنا عما تكبده الوكيل من مصاريف ورسوم سواء اكانت شحن وتخزين ونقل المنتجات ونرى بضرورة تعديل المادة 14 على غرار المشرع الأردني في المادة 15 من قانون الوكلاء والوسطاء الاردنيين والتي نصت " يكون الموكل والوكيل التجاري متضامنين وملزمين مجتمعين ومنفردين بشراء ما يكون لدى الوكيل السابق من بضاعة شملتها الوكالة التجارية وذلك بسعر التكلفة او بسعر السوق المحلي ايهما اقل والوفاء بجميع الالتزامات الناشئة عن عقد الوكالة التي التزم بها الوكيل السابق للغير"².

5- توفير قطع الغيار في حالة فسخ الوكالة التجارية

يجب على الموكل ان يوفر قطع الغيار والصيانة للمنتجات التي تم التعاقد عليها حتى لو تم التوقف عن انتاجها في بلد الصنع وذلك ضمانا لاستمرارية الاستفادة من المنتجات التي تم بيعها عن طريق الوكيل سنة كاملة وذلك لعدم الحاق ضرر به او بالغير.

وهذا ما اشارت اليه المادة 13 من قانون رقم 2 لسنة 2000 بشأن تنظيم اعمال الوكلاء التجاريين بقولها "في حالة فسخ اتفاقية الوكالة التجارية تستمر التزامات الوكيل التجاري

¹ أشرف عمر، مرجع سابق، ص116-117.

² المادة 15 من قانون الوكلاء والوسطاء التجاريين الاردني رقم 28 لسنة 2001.

بموجب المادتين 7 و 8 من ذات القانون لمدة سنة واحدة على الأقل بعد فسخ اتفاقية الوكالة التجارية (ما لم ينص قانون آخر على فترة أطول من أجل قطع الغيار والصيانة كما في حالة السيارات) أو الى حين تعيين وكيل تجاري جديد ايهما يحدث اولاً".

وقد أغفل المشرع ذكر حالات رجوع الغير على الموكل في إطار المسؤولية غير المباشرة لتوفير قطع الغيار في حالات فسخ الوكالة التجارية، وغياب ذلك يستدعي الرجوع الى القواعد العامة في مجلة الاحكام العدلية التي نظمت ذلك باعتبارها القانون المدني المطبق في الأراضي الفلسطينية¹.

¹ لم تشر مجلة الاحكام العدلية مباشرة الى دعوى المسؤولية غير المباشرة ولكن يستنبط احكامها من المسؤولية عن فعل الغير وخاصة من نص المادة 1466 والمادة 1463 وما بعدها من مجلة الاحكام العدلية.

الخاتمة:

عقد الوكالة التجارية قد بلغ جانب من الأهمية في معاملات ونشاطات التجار خاصة اخذه حيز الانتشار، حيث أصبح لا يقتصر على التعامل بين شخصين من ذات المنطقة اذ أصبح له طابع دولي، اذ أصبحت الوكالة التجارية الملجأ الذي يسلكه التاجر للقيام بنشاطاته الكثيرة التي تسمح له بإبرام العديد من الصفقات عن طريق الوكيل الذي يلتزم فيها بنقل إرادة الموكل الى الغير الذي يتعامل معه وبالتالي تبرم الصفقة كأنه هو الذي قام بها لقاء عمولة.

فالغاية الأساسية من لجوء التاجر الى ابرام عقد الوكالة التجارية هو مساعدته على تغطية متطلباته التجارية والخروج من مجال التجارة الداخلية الى التجارة الدولية ، وبالتالي يقوم بتوسيع تجارته وتحقيق أهدافه مما يؤدي الى زيادة انتاجه وزيادة أرباحه ، ويحظى عقد الوكالة التجارية باهتمام واسع على الصعيد الداخلي بتنظيم المشرع قانون رقم 2 لسنة 2000 بشأن تنظيم اعمال الوكلاء التجاريين رغم قصوره في بعض الجوانب ، وعلى الصعيد الخارجي من خلال توقيع الكثير من الاتفاقيات والعقود التجارية والصناعية بين الدول والافراد ، أدى ذلك الى دفع عجلة الإنتاج الى الامام وبالتالي ازدهار التجارة والصناعة وزيادة حجم الإنتاج .

وإذا كان لا بد من ان نلخص في خاتمة الدراسة مجموعة من النتائج والتوصيات فيمكن ايرادها كالآتي:

أولا النتائج:

1- ان قوانين الدول محل المقارنة في مجال الوكالات التجارية كانت أكثر تطورا وقدرة على تناول المواضيع المتعلقة بقطاع الوكالات التجارية في هذه الدول مقارنة بالقانون الفلسطيني.

2- ان قانون تنظيم اعمال الوكلاء التجاريين رقم 2 لسنة 2000 لم يراع أصول الصياغة التشريعية من حيث الموضوع ، حيث أورد في بند التعريفات كلمات ومصطلحات لا داعي لإيرادها او تعريفها وذلك لعدم تكرارها، إضافة الى انه قد

أغفل بعض التعريفات التي كان يجب اضافتها الى القانون مثل إضافة تعريف المسجل واطافة تعريف الوسيط التجاري.

3- غفل المشرع الفلسطيني عن مواضيع مهمة لم يتطرق اليها في قانون رقم 2 لسنة 2000 بشأن تنظيم اعمال الوكلاء التجاريين كحالات شطب الوكالة، والافصاح عن سرية بيانات سجل الوكلاء والية تعامل سجل الوكالات مع حالات رفض طلبات التسجيل، وإمكانية الطعن والاستئناف في قرارات الرفض.

4- لم يتضمن قانون رقم 2 لسنة 2000 بشأن تنظيم اعمال الوكلاء التجاريين وقانون التجارة رقم 12 لسنة 1966 نصا عن كيفية انتهاء الوكالة التجارية ومن أهمها الوفاة "الوكيل او الموكل " وانما تركها للقواعد العامة في مجلة الاحكام العدلية باعتبارها القانون المدني الساري في الأراضي الفلسطينية ما لم يرد بشأنه نص خاص.

5- لم ينص المشرع على ذكر الحالات التي تعطي مسجل الوكالات في وزارة الاقتصاد الوطني الفلسطيني شطب الوكالة التجارية او الغائها او رفض تسجيلها.

6- لم يعالج المشرع في قانون رقم 2 لسنة 2000 بشأن تنظيم اعمال الوكلاء التجاريين إجراءات ومتطلبات تسجيل عقد الوكالة التجارية امام مسجل الوكالات التجارية في وزارة الاقتصاد الوطني الفلسطيني وانما تركها للمادة الخامسة من القانون المؤقت رقم 19 لسنة 1967 قانون الوكلاء والوسطاء التجاريين الأردني الساري فيما لم يرد نص بشأنه في قانون رقم 2 لسنة 2000 بشأن تنظيم اعمال الوكلاء التجاريين ووفقا لتعليمات صادرة عن وزير الاقتصاد الوطني الفلسطيني.

7- لم يعالج المشرع مدة مرور الزمن (التقادم) لسماع الدعوى في حال نشوء نزاع او خلاف ما بين أطراف الوكالة التجارية، وانما تركها للأحكام العامة في القانون الواجب التطبيق.

ثانياً: التوصيات

1- اوصي المشرع بإضافة فصل في قانون رقم 2 لسنة 2000 بشأن تنظيم اعمال الوكلاء التجاريين يتناول الحالات التي يجوز فيها لوزارة الاقتصاد الوطني الفلسطيني شطب الوكالات التجارية مبينة الأسباب الموجبة لذلك.

2- اوصي المشرع بضرورة تعديل المادة الرابعة من قانون رقم 2 لسنة 2000 بشأن تنظيم اعمال الوكلاء التجاريين في ظل الوكالات التجارية غير المسجلة وفق احكام القانون على نحو يحفظ حق الغير من خلال إضافة عبارة "الا انه يجوز إقامة دعوى استنادا الى الوكالة غير المسجلة إذا ثبت وجودها من ناحية واقعية " على غرار المادة العاشرة من قانون الوكلاء والوسطاء التجاريين الأردني رقم 28 لسنة 2001.

3- اوصي المشرع بترك الامر في تحديد الشروط المتعلقة بتنظيم الوكالة التجارية الى أنظمة وتعليمات تصدر من وزير الاقتصاد الوطني الفلسطيني او أي جهة قانونية مختصة باعتبارها من الأمور التفصيلية، خاصة ان القانون يهتم بالأمور الجوهرية بالإضافة الى إمكانية تعديل تلك التعليمات بكل سهولة ويسر بخلاف القانون.

4- اوصي المشرع بضرورة تعديل المادة (2/2/أ) من قانون رقم 2 لسنة 2000 بشأن تنظيم اعمال الوكلاء التجاريين المتعلقة بإقامة الوكيل التجاري في فلسطين، مقترحا ان من يمارس اعمال الوكلاء التجاريين يجب ان يحمل الجنسية الفلسطينية وليس أجنبي، فليس هناك داع لاشتراط الإقامة في فلسطين.

5- اوصي المشرع بضرورة تعديل صياغة المادة (2/3/ب) من قانون رقم 2 لسنة 2000 بشأن تنظيم اعمال الوكلاء التجاريين المتعلقة براس مال الشركة بحيث يصبح النص " ان لا تقل مساهمة الفلسطينيين في هذه الشركة عن 51% من راس مال الشركة " لكي يفهم النص بطريقة صحيحة.

6- اوصي المشرع بضرورة إضافة مادة في قانون رقم 2 لسنة 2000 بشأن تنظيم اعمال الوكلاء التجاريين تتناول المنتجات والسلع التي يحظر منح الوكالات التجارية بشأنها او حتى صيانتها او توفير قطع الغيار لها.

7- اوصي المشرع بضرورة تعديل المادة (7/5) من قانون رقم 2 لسنة 2000 بشأن تنظيم اعمال الوكلاء التجاريين المتعلقة بتوفير قطع الغيار بصورة كافية والصيانة اللازمة للسيارات او الآلات او المحركات او المعدات او الأجهزة الكهربائية والالكترونية، حيث ليس من الضروري ذكر ماهية القطع المطلوب توفيرها بل الإشارة فقط الى ضرورة توفير قطع الغيار المطلوبة، كما فعل المشرع الأردني في المادة 11 من قانون الوكلاء والوسطاء التجاريين الأردني رقم 28 لسنة 2001.

8- اوصي المشرع بضرورة إضافة مادة في قانون رقم 2 لسنة 2000 بشأن تنظيم اعمال الوكلاء التجاريين تعالج ماهية المعلومات السرية التي يجب على الأطراف المحافظة عليها وعدم افشائها للغير، وإذا كان افشائها سببا لإنهاء العقد، وهل من حق الجهات الرسمية الاطلاع عليها بدواعي النظام العام باعتبارها معلومات ضرورية كما نصت عليها المادة 16 من القانون المؤقت رقم 19 لسنة 1967 قانون الوكلاء والوسطاء التجاريين الأردني.

9- اوصي المشرع بضرورة إضافة مادة في قانون رقم 2 لسنة 2000 بشأن تنظيم اعمال الوكلاء التجاريين تعالج موضوع سرية البيانات المتعلقة بالوكلاء وباتفاقيات الوكالات التجارية، بحيث تضمن الحق في الوصول الى تلك البيانات من الأطراف المعنية وضمان عدم استغلالها بصورة سيئة من المطلعين عليها على غرار المشرع الأردني في المادة السابعة من قانون الوكلاء والوسطاء التجاريين رقم 28 لسنة 2001.

10- اوصي المشرع بضرورة التسهيل على الوكلاء التجاريين فيما يتعلق بإجراءات الحصول على اذونات التراخيص لعملية استيراد وتصدير المنتجات، نظرا للصعوبات التي يفرضها الاحتلال الإسرائيلي على الوكلاء التجاريين من ضمنها الضرائب والجمارك العالية على المنتجات التي تدخل الأراضي الفلسطينية وهذا ما تميز به المشرع الأردني عن الفلسطيني حيث اعتبر إجراءات الحصول على الاذونات والتراخيص المتعلقة من الأمور التنظيمية ولم ينص عليها صراحة في القانون.

11- اوصي المشرع بضرورة تعديل المادة الرابعة من قانون رقم 2 لسنة 2000 بشأن تنظيم اعمال الوكلاء التجاريين، فمدة الثلاث شهور المذكورة غير كافية لإتمام ما

يتطلبه القانون من إجراءات لتسجيل الوكالة في السجل من حيث تصديقها داخليا وخارجيا فيرى الباحث بضرورة تعديلها لتصبح ستة شهور .

12- اوصي المشرع في قانون رقم 2 لسنة 2000 بشأن تنظيم اعمال الوكلاء التجاريين فيما كان من الواجب على الأطراف ادخال تعديلات مهمة على عقد الوكالة المسجل لدى وزارة الاقتصاد الوطني خلال مدة معينة.

13- اوصي المشرع بإضافة مادة في قانون رقم 2 لسنة 2000 بشأن تنظيم اعمال الوكلاء التجاريين تعطي إمكانية الطعن والاستئناف في قرارات الرفض.

14- اوصي المشرع بضرورة تعديل نص المادة 15 من قانون رقم 2 لسنة 2000 بشأن تنظيم اعمال الوكلاء التجاريين بإضافة عبارة " الا إذا اتجهت إرادة الطرفين مسبقا على انتهاء العقد وعدم تجديده " وذلك لاحترام إرادة المتعاقدين فيما اتجهت على انتهاء عقد الوكالة بعد انتهاء مدته المنصوص عليها في العقد.

15- اوصي المشرع بضرورة إضافة مادة في قانون رقم 2 لسنة 2000 بشأن تنظيم اعمال الوكلاء التجاريين تبين مدة التقادم بشأن المنازعات والخلافات الناجمة بين أطراف الوكالة على غرار المشرع الأردني في المادة 16 من قانون الوكلاء والوسطاء التجاريين الأردني رقم 28 لسنة 2001.

16- اوصي المشرع بضرورة إضافة مادة في قانون رقم 2 لسنة 2000 بشأن تنظيم اعمال الوكلاء التجاريين تعالج موضوع إلزام الوكيل بإشعار وزارة الاقتصاد الوطني الفلسطيني في حال انتهاء الوكالة التجارية او انقطاعه عن ممارسة عمله او فسخ الوكالة.

17- اوصي المشرع بضرورة تعديل المادة 14 من قانون رقم 2 لسنة 2000 بشأن تنظيم اعمال الوكلاء التجاريين والتي نصت "ان الوكيل الجديد ملزم بشراء مخزونات المنتجات وقطع الغيار بواقع السعر الذي اشترى به الوكيل هذه المنتجات والقطع لتصبح بواقع سعر التكلفة فسعر التكلفة يشمل التكاليف الاضافية" الحفظ والنقل والتخزين وغيرها.

18- اوصي المشرع بإنشاء دائرة مستقلة في وزارة الاقتصاد الوطني تختص بمتابعة الشؤون المتعلقة بقطاع الوكالات وتنظيمها لتسمى وفقا للقانون بسجل الوكالات التجارية وتخصيص موظفين اكفاء ومؤهلين لإدارة شؤون هذه الدائرة ومن مهامها ايضا توعية الموظفين والقائمين بشؤون تسجيل الوكالات التجارية بالقوانين والأنظمة ذات الصلة وكيفية التعامل معها.

المراجع

الكتب:

- 1- احمد محرز، القانون التجاري، الجزء الرابع، العقود التجارية، دار النهضة العربية، بيروت، لبنان، 1980-1981.
- 2- اسعد دياب، القانون المدني العقود المسماة، الجزء الأول، منشورات زين الحقوقية، بيروت، لبنان، 2007.
- 3- أكرم ياملكي، دراسة مقارنة في الاعمال التجارية والتاجر والمتجر والعقود التجارية، دار الثقافة، عمان، الأردن، 2010.
- 4- حيدر علي، دور الحكام في شرح مجلة الاحكام، الجزء الثالث، الطبعة الأولى، دار الكتب العلمية، بيروت، لبنان، 1991.
- 5- خالد بنيس، عقد الوكالة، شركة بابل للطباعة والنشر والتوزيع، طبعة 1997-1998.
- 6- الدكتور أكثم امين الخولي، في الصلح والهبة والوكالة، 1957.
- 7- الدكتور أكرم ياملكي والدكتور فائق الشماغ، القانون التجاري، بغداد، 1980.
- 8- الدكتور أكرم ياملكي، القانون التجاري، الأوراق التجارية، الطبعة الثانية، بغداد، 1978.
- 9- الدكتور أكرم ياملكي، الوجيز في شرح القانون التجاري العراقي، الجزء الأول، في الاعمال التجارية والتجار، الطبعة الثالثة المعدلة، بغداد، 1971.
- 10- الدكتور الياس ناصيف، الموسوعة التجارية الشاملة، الجزء الأول، المؤسسة التجارية، الجزء الأول، الطبعة الأولى، عويدات للنشر والطباعة، بيروت، لبنان.
- 11- الدكتور الياس ناصيف، موسوعة الوسيط في قانون التجارة، الجزء الثامن، العقود التجارية، الموسوعة الحديثة للكتاب، طرابلس، لبنان، 2008.
- 12- الدكتور أنور سلطان، مصادر الالتزام في القانون المدني الأردني، الطبعة الأولى، عمان، 1987.
- 13- الدكتور باسم محمد صالح، القانون التجاري، القسم الأول، بغداد، العراق، دار الحكمة، 1987.

- 14- الدكتور بسام الطراونة وباسم ملحم، شرح القانون التجاري: مبادئ القانون التجاري، النظرية العامة للأعمال التجارية والتاجر، الدفاتر التجارية، السجل التجاري، المتجر، العنوان التجاري، العقود التجارية، دار المسيرة، عمان، الأردن، 2010.
- 15- الدكتور بوعبيد عباسي، العقود التجارية، (الرهن الحيازي التجاري، الإيداع بالمخازن العامة، رهن أدوات ومعدات التجهيز، رهن بعض المنتجات والمواد، الوكالة التجارية، الوكالة بالعمولة، السميرة)، الطبعة الأولى، المطبعة الوارقة الوطنية، مراكش، المغرب، 2013.
- 16- الدكتور ثروت عبد الرحيم، القانون التجاري المصري، القاهرة، مصر، 1982.
- 17- الدكتور جاك يوسف الحكيم، الحقوق التجارية، الجزء الثاني، جامعة دمشق، دمشق، سوريا، 1989/1988.
- 18- الدكتور حافظ محمد إبراهيم، القانون التجاري العراقي، النظرية العامة والتعهدات والعقود التجارية، الطبعة الأولى، بغداد، العراق، الشركة الإسلامية للطباعة والنشر المحدودة، بدون سنة طبع.
- 19- الدكتور رضا عبيد، القانون التجاري، الطبعة الخامسة، 1984.
- 20- الدكتور صلاح الدين الناهي، الوسيط في شرح القانون التجاري العراقي، الجزء الأول، الطبعة الثالثة، بغداد، العراق، دار المعرفة للطبع والنشر والترجمة والتأليف المحدودة، 1953.
- 21- الدكتور عادل علي المقدادي، القانون التجاري، العقود التجارية، (البيع التجارية، البيع بالتقسيط، بيع النائب لنفسه، عقد نقل البضائع، عقد نقل الأشخاص، عقد الرهن التجاري، عقد الوكالة التجارية، عقد السمسرة)، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2014.
- 22- الدكتور عبد الباسط جميعي والدكتور محمد سلام مذكور وعبد المنعم حسني وعادل تحتوت، الوسيط في شرح القانون المدني الأردني، بإشراف حسن الفكهاني، الجزء السابع، الدار العربية للموسوعات، القاهرة، 2001.

- 23- الدكتور عبد الرزاق احمد السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني، العقود الواردة على العمل المقاولة والوكالة والوديعة والحراسة، الجزء السابع - المجلد الأول، طبعة 2000، بيروت، لبنان، منشورات الحلبي الحقوقية، الطبعة الثالثة.
- 24- الدكتور عبد الرزاق احمد السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني، المجلد الأول، الجزء الأول، مصادر الالتزام، طبعة 2000، بيروت، لبنان، منشورات الحلبي الحقوقية، الطبعة الثالثة.
- 25- الدكتور عبد الفتاح مراد، شرح العقود التجارية والمدنية، دار الفكر العربي، الإسكندرية، مصر، 2012.
- 26- الدكتور عبد الفتاح مراد، موسوعة شرح قانون التجارة، الطبعة الأولى، نادي القضاة، الإسكندرية، مصر، 2010.
- 27- الدكتور عدنان إبراهيم السرحان، شرح القانون المدني، العقود المسماة، الوكالة، الكفالة، مكتبة دار الثقافة، عمان، الأردن، 2005.
- 28- الدكتور عدنان إبراهيم السرحان، شرح القانون المدني، العقود المسماة، في المقاولة والوكالة والكفالة، عمان، الأردن، لسنة 2006.
- 29- الدكتور عزيز العكيلي، شرح القانون التجاري، الجزء الأول، الاعمال التجارية، التاجر، المتجر، العقود التجارية، عمان، الأردن 2001، 1997.
- 30- الدكتور علي البارودي، القانون التجاري، الاعمال التجارية والمنشأة التجارية وشركات الأشخاص، الإسكندرية، مصر، 1999.
- 31- الدكتور محسن شفيق، القانون التجاري المصري، الجزء الأول، الإسكندرية، مصر، 1949.
- 32- الدكتور محسن شفيق، الوسيط في القانون التجاري المصري، الجزء الثاني، الطبعة الثانية، الإسكندرية، مصر، 1955.
- 33- الدكتور محمد المقريني، العقود التجارية، الكتاب الأول عقد الوكالة التجارية، الطبعة الأولى، دراسة تأصيلية وفق التشريع المغربي والمقارن والممارسة العملية، الرباط، المغرب، 2017.

- 34- الدكتور محمد بهجت عبد الله قايد، العقود التجارية، دار النهضة العربية، الطبعة الأولى، 1995.
- 35- الدكتور محمد حسين إسماعيل، القانون التجاري الاردني، عمان الأردن، 1992.
- 36- الدكتور محمود سمير الشرفاوي، القانون التجاري، الجزء الثاني، القاهرة، مصر، دار النهضة العربية، 1984.
- 37- الدكتور منير قزمار، الوكالة التجارية في ضوء الفقه والقضاء، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، مصر، 2005.
- 38- الدكتور منير محمد الجنيهي والدكتور ممدوح محمد الجنيهي، العقود التجارية، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، مصر، 2000.
- 39- الدكتور هاني محمد دويدار، العقود التجارية ، بيروت، لبنان، 1997.
- 40- الدكتورة سميحة القليوبي، الموجز في القانون التجاري، القاهرة، مصر، دار النهضة العربية، 1976.
- 41- الدكتورة سميحة القليوبي، شرح العقود التجارية، الطبعة الثانية، دار النهضة العربية، الإسكندرية، مصر، 1995.
- 42- سحر رشيد حميد النعيمي، الاتجاهات المختلفة في تنظيم الوكالة التجارية، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الطبعة الاولى، عمان، الأردن، 2004.
- 43- سمير جميل حسن الفتلاوي، العقود التجارية الجزائرية، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2001.
- 44- شربل طانيوس صابر، عقد الوكالة في التشريع والفقه والاجتهاد، بدون مكان نشر وسنة النشر.
- 45- صالح حميد العلي، المؤسسات المالية الإسلامية، مركز دراسات الاقتصاد الإسلامي، دمشق، سوريا، 2008.
- 46- طلبة أنور، الوسيط في القانون المدني، الجزء الرابع، مكتب الجامعي الحديث، الإسكندرية، مصر، 2001.
- 47- عبد الرحمن الجزيري، الفقه على المذاهب الأربعة، الجزء الثالث، الطبعة الثانية، دار الفكر، بيروت، 1972.

- 48- عبد القادر الفار، مصادر الالتزام الحق الشخصي في القانون المدني، الطبعة الأولى، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 1999.
- 49- العمروسي أنور، العقود الواردة على العمل في القانون المدني، منشأة المعارف، الإسكندرية، مصر، 2003.
- 50- فايز رضوان، القانون التجاري، الطبعة الرابعة، دار النهضة العربية، 2002.
- 51- قدرى عبد الفتاح الشهاوي، احكام عقد الوكالة في التشريع المصري والمقارن، منشأة المعارف، الإسكندرية، مصر، 2005.
- 52- محمد أبو زهره، الملكية ونظرية العقد في الشريعة الإسلامية، دار الفكر العربي، القاهرة، مصر، 1977.
- 53- محمد بن محمد القرطبي، بداية المجتهد ونهاية المقتصد، الجزء الثاني، مكتبة الخانجي، دار الفكر، الجزء الثاني، بيروت، لبنان، 1960.
- 54- محمد بن مكرم بن منظور الافريقي المصري، ابن منظور، لسان العرب، الطبعة الاولى، بيروت، دار صادر، باب وكل.
- 55- محمد شريف احمد، الوكالة في التصرفات القانونية، دار الفكر والقانون، المنصورة، مصر، 2009.
- 56- محمد شريف عبد الرحمن احمد عبد الرحمان، الوكالة في التصرفات القانونية، مكتبة المنى، الإسكندرية، مصر، 2007.
- 57- محمد قايد، العقود التجارية، الطبعة الأولى، دار النهضة العربية، الإسكندرية، مصر، 1995.
- 58- محمد لفروجي، التاجر وقانون التجارة بالمغرب، سلسلة الدراسات القانونية، رقم واحد، مطبعة النجاح الجديدة، الطبعة الأولى، الدار البيضاء، المغرب، 1997.
- 59- مصطفى احمد الزرقا، الفقه الإسلامي في ثوبه الجديد، المجلد الأول، الطبعة السادسة، مطبعة دمشق، سوريا، 1959.
- 60- نجاح شمس، الوكالة في القانون اللبناني والمصري والفرنسي المقارن، المجلد الأول، بيروت، لبنان، 1999.

- 61- هاني دويدار، العقود التجارية والعمليات المصرفية، الطبعة الأولى، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، مصر، 1994.
- 62- هاني محمد دويدار، الوجيز في شرح العقود التجارية والعمليات المصرفية، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، مصر، 2003.
- 63- ياس حديدي، النظام القانوني لعقد الامتياز، الطبعة الأولى، دار الفكر العربي، القاهرة، مصر، 2006.

الكتب الأجنبية

1. Alix adams, law for business students, 2nd, gb 2000.
 2. Charlessworths mercantile law 40th edition clive, schmitthoff & divid a. g.sarre
 3. Denis keenan & sarah riches, business law, fifth edition, London 1998.
 4. Furmston, micael , commercial law , London , 1995 .
- Robert upex, davies on contract, 8th ed, London.

5. روبرت اوبيكس، ديفيس في العقد، الطبعة الثامنة، لندن، 1999.
6. هوييه جيروم، المطول في القانون المدني، العقود الرئيسية الخاصة، ترجمة منصور القاضي، مجد المؤسسة الجامعية للدراسات، بيروت، لبنان، 2004.

القوانين

1. قانون أصول المحاكمات المدنية والتجارية الفلسطينية رقم 2 لسنة 2001، منشور في مجلة الوقائع الفلسطينية في العدد رقم 38، على الصفحة 5، بتاريخ 2001/9/5.
2. قانون البينات في المواد المدنية والتجارية رقم 4 لسنة 2000، منشور في مجلة الوقائع الفلسطينية في العدد رقم 38، على الصفحة 226، بتاريخ 2001/9/5.

3. قانون التجارة الأردني رقم 12 لسنة 1966 المنشور في الجريدة الرسمية الأردنية في العدد رقم 1910 بتاريخ 1966/3/30 على الصفحة 469 (المطبق في الضفة الغربية).
4. قانون الوكلاء والوسطاء التجاريين الاردني رقم 20 لسنة 1974 المنشور في الجريدة الرسمية بتاريخ 1974/5/1 .
5. قانون التحكيم رقم 3 لسنة 2000، منشور في مجلة الوقائع الفلسطينية في العدد رقم 33، على الصفحة 5، بتاريخ 2000/6/30.
6. قانون الخدمة المدنية الفلسطيني رقم 4 لسنة 1998، منشور في مجلة الوقائع الفلسطينية في العدد رقم 24، على الصفحة 20، بتاريخ 1998/7/1.
7. قانون الشركات رقم 12، لسنة 1964، المنشور في الجريدة الرسمية الأردنية، في العدد رقم 1757، بتاريخ 1964/5/3، على الصفحة 493.
8. القانون المدني الأردني رقم 43 لسنة 1976، اعداد قسم البحوث والدراسات القانونية، نشر على الصفحة الثانية من الجريدة الرسمية في العدد رقم 645 بتاريخ 1976/1/1، الطبعة الأولى، الإصدار الأول، مكتبة دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان / الأردن، 1990.
9. القانون المدني المصري رقم 131، لسنة 1948، المنشور في الوقائع المصرية، العدد 108، صادر بتاريخ 1948/7/29.
10. القانون المؤقت رقم 19، لسنة 1967، قانون الوكلاء والوسطاء التجاريين الأردني المنشور على الصفحة 313، في الجريدة الرسمية الأردنية، في العدد رقم 1988 بتاريخ 1967/3/1.
11. قانون الوكلاء والوسطاء التجاريين الأردني، رقم 28، لسنة 2001، المنشور في الجريدة الرسمية الأردنية في العدد رقم 4496، على الصفحة 2785، بتاريخ 2001/7/16.

12. قانون الوكلاء والوسطاء التجاريين رقم 3 لسنة 1965 صادر بتاريخ 1965/1/18 منشور على شبكة قوانيني الشرق.

13. قانون رقم 2 لسنة 2000 بشأن تنظيم اعمال الوكلاء التجاريين الفلسطيني ، المنشور في مجلة الوقائع الفلسطينية في العدد رقم 32 على الصفحة 92، بتاريخ 2000/2/29.

14. مجلة الاحكام العدلية.

مشاريع القانون:

1. مشروع القانون المدني الفلسطيني المنشور بموقع ديوان الفتوى والتشريع.
2. مشروع قانون التجارية الفلسطيني المنشور بموقع ديوان الفتوى والتشريع.

الاتفاقيات الدولية

3. اتفاقية باريس الاقتصادية، صادرة في تاريخ 1994/4/29، منشورة على وكالة الانباء والمعلومات الفلسطينية.

الدراسات والقرارات الحكومية:

1. تأثيرات تطبيق قانون تنظيم اعمال الوكلاء التجاريين على تنافسية القطاع التجاري، معهد أبحاث السياسات الاقتصادية الفلسطينية، 2007.
2. التقرير الاحصائي السنوي عن نشاطات وانجازات وزارة الاقتصاد الوطني، المنشورة على موقع وزارة الاقتصاد الوطني الفلسطيني .
3. القرار الصادر عن مجلس الوزراء رقم 167 لسنة 2005، بشأن نظام تسجيل الوكلاء التجاريين واتفاقيات الوكالات التجارية ورسوم تسجيل التغييرات، المنشور في مجلة الوقائع الفلسطينية في العدد رقم 64 على الصفحة 321 بتاريخ 2006/5/31.
4. قرار صادر عن وزارة الاقتصاد الفلسطيني رقم (25/م-و-17) لسنة 2014 بشأن تنظيم الإعلانات التجارية الصادر بتاريخ 2014/11/18.

5. وزارة الاقتصاد الوطني، الادارة العامة لحقوق الملكية الفكرية والوكالات التجارية، وفقا لتقرير المركز الاحصائي السنوي، بيانات غير منشورة.

رسائل الماجستير:

1. أشرف رسمي انيس عمر، الوكالة التجارية الحصرية في الفقه الإسلامي والقانون (رسالة ماجستير، غير منشورة، جامعة النجاح الوطنية، نابلس، فلسطين).
2. توفيق زيدان، التنظيم القانوني لعقد المقاوله على ضوء احكام القانون المدني الجزائري، مذكرة ماجستير في القانون، فرع قانون عقاري، جامعة لخضر، باتنة، 2010.
3. خالد جمال الهويدي، مفهوم الوكالة التجارية وأحكامها الموضوعية في ظل قانون الوكلاء والوسطاء التجاريين الجديد دراسة مقارنة، رسالة ماجستير، غير منشورة، الجامعة الأردنية، 2011.
4. ناجي سعيد الموسي العبد العالي، عقد السمسرة في القانون المغربي الأردني، رسالة لنيل دبلوم الدراسات العليا في القانون الخاص، جامعة محمد الخامس الرباط، 1983.

المواقع الإلكترونية

1. <https://site.eastlaws.com/GeneralSearch/Home/ArticlesTDDetails?MasterID=276219&MasterID=276219>
2. <https://www.qanon.ps/news.php?action=view&id=16558>
3. http://www.wafainfo.ps/ar_page.aspx?id=4890
4. <http://www.mne.gov.ps/statisticsreports.aspx?lng=2&tabindex=100&m0>
5. http://www.lab.pna.ps/cached_uploads/special_uploads/%D9%85%D8%B0%D9%83%D8%B1%D8%A7%D8%AA/madani/719-939.pdf
6. <http://www.lob.gov.jo/ui/main.html>

7. <https://www.eastlaws.com/Default.aspx>
8. http://www.plc.ps/upload/law/law_plc/64806a934175b8d9910b3fe293ddb716.pdf
9. <http://www.iugaza.edu.ps/ara/research>
10. www.mne.ps/mne/downloadattachment/20.html.

مقالات

1. الدكتور بوعبيد عباسي، الوكالة التجارية، المجلة المغربية للاقتصاد والقانون المقارن، ع. 38، 2002.
2. الدكتور جورج حزيون، اثار تعارض مصالح الأطراف على انتهاء عقد الوكالة التجارية في القانون الأردني، مجلة نقابة المحامين، السنة 37، العددان 1 و 2، عمان، الأردن، كانون ثاني وشباط، 1989.
3. علي محيي الدين قرّة داغي، التعريف بالوكالة بالفقه الإسلامي والقانون، منشور على الموقع الإلكتروني: www.iugaza.edu.ps/ara/research
4. كرومي بوشعيب، مقالة بعنوان عقد الوكالة التجارية، مقال منشور بمجلة الحدث القانوني، العدد 7، 1998.

المقابلات

1. مقابلة مع السيد مروان رجب، مدير الإدارة العامة للتجارة في وزارة الاقتصاد الوطني الفلسطيني يوم الاثنين، بتاريخ 2019/4/22، الساعة العاشرة صباحاً.

الملاحق:

تقرير الاحصائي صادر عن وزارة الاقتصاد الوطني الفلسطيني

ملحق رقم (1) : توزيع الوكالات التجارية المسجلة في الضفة الغربية حسب
الدولة والسلعة

ملحق (1)

تقرير الاحصائي صادر عن وزارة الاقتصاد الوطني الفلسطيني

توزيع الوكالات التجارية المسجلة في الضفة الغربية حسب الدولة والسلعة لعام 2012.

الدولة	السلعة	العدد
فرنسا	مواد تجميل ومبيدات حشرية	1
	مواد بيطورية	1
	قطع غيار سيارات	1
تركيا	مواد تجميل	2
	مصاعد	1
	مستحضرات العناية الشخصية	4
	معدات ثقيلة	1
	بلاستيك	1
	مسامير فولاذ	1
إيطاليا	أدوية بيطورية	2
إسرائيل	النظم والخطوط والخدمات	1
سويسرا	أغذية أطفال	1
	مستحضرات العناية الشخصية	1
	مواد تجميل	2
	سيارات	1
الأردن	أجهزة كهربائية	1
الإمارات	سجائر	3
المانيا	سيارات	2
	مواد تجميل	2
	أدوية بيطورية	1
	أجهزة صوت	1
كوريا الجنوبية	رافعات شوكيه	1
	مصاعد كهربائية	1
الصين	سيارات	2
	مكملات غذائية	1
أمريكا	مواد تجميل	2
	معدات طبية	1
	مواد تجميل	1
بولندا	صابون	1
الأرجنتين	صابون	1
بريطانيا	سخانات شمسية	1
أوكرانيا		
المجموع		43

ملحق (1)

تقرير الاحصائي صادر عن وزارة الاقتصاد الوطني الفلسطيني

توزيع الوكالات التجارية المسجلة في الضفة الغربية حسب الدولة والسلعة لعام 2013.

العدد	السلعة	الدولة
1	سيارات	فرنسا
1	ملابس	تركيا
1	مستحضرات تجميل	
1	أجهزة	إيطاليا
1	مستحضرات العناية الشخصية	إسرائيل
1	مبيدات حشرية	سويسرا
1	سيراميك	اسبانيا
1	ثيابك	الأردن
1	سيارات	الإمارات
1	مضخات	المانيا
1	دراجات نارية	الصين
1	ملابس	أمريكا
3	مواد تجميل، مستحضرات طبية	بريطانيا
1	حليب	بلجيكا
1	دراجات نارية	هنغاريا
1	حليب بودرة	الدنمارك
18		المجموع

ملحق (1)

تقرير الاحصائي صادر عن وزارة الاقتصاد الوطني الفلسطيني

توزيع الوكالات التجارية المسجلة في الضفة الغربية، حسب الدولة والسلعة، لعام 2014.

العدد	السلعة	الدولة
1	أجهزة حاسوب	فرنسا
1	بيع وتوزيع أجهزة واشتراكات	قطر
1	آلات تصوير وفاكس	سنغافورة
1	دهانات	الأردن
1	بيع منتجات الصوبات والغازات والأفران	
1	سيارات	اليابان
1	استيراد وتجارة السيارات	
1	السيارات وقطع الغيار	ألمانيا
1	معدات ثقيلة	كوريا الجنوبية
1	المكيفات	الصين
1	سيارات	أمريكا
1	مرشحات زيوت ووقود المحركات	
1	المركبات	بريطانيا
1	الأغذية المتنوعة وأغذية الأطفال	
14		المجموع

ملحق (1)

تقرير الاحصائي صادر عن وزارة الاقتصاد الوطني الفلسطيني

توزيع الوكالات التجارية المسجلة في الضفة حسب الدولة والسلعة لعام 2015.

العدد	السلعة	الدولة
3	تراكتورات زراعية، مركبات، دراجات نارية، منتجات صيدلانية ومستحضرات تجميل	ايطاليا
1	بلاط	اسبانيا
2	عصائر، مياه معدنية	الأردن
2	رافعات شوكيه، دراجات سكوتر	كوريا الجنوبية
4	مستحضرات تجميل، رافعات شوكيه، دراجات نارية وكهربائية	الصين
2	أكواب (كاسات)، أجهزة تزويد الطاقة	تركيا
1	دراجات نارية	تايوان
1	حليب وأغذية أطفال	بلجيكا
16		المجموع

ملحق (1)

تقرير الاحصائي صادر عن وزارة الاقتصاد الوطني الفلسطيني

توزيع الوكالات التجارية المسجلة في الضفة الغربية حسب الدولة والسلعة 2016.

العدد	السلعة	الدولة
1	سيارات ومركبات	فرنسا
2	مياه معدنية وغازية، روافع	إيطاليا
1	أدوات صحية	الإمارات العربية
1	بلدوزرات وجرافات	سويسرا
2	آلات وأجهزة الحصاد، رافعات شوكية	ألمانيا
5	جهاز فحص السكري، رافعات شوكية، البسه، سيارات واسكوترات	الصين
1	مركبات آلية	تايلاند
1	فوط وحفاظات أطفال	اليونان
1	دراجات نارية	النمسا
1	ألواح جبسية	السعودية
1	حلويات	لوكسمبورغ
17		المجموع

ملحق (1)

تقرير الاحصائي صادر عن وزارة الاقتصاد الوطني الفلسطيني

توزيع الوكالات التجارية المسجلة في الضفة الغربية حسب الدولة والسلعة 2017.

العدد	السلعة	الدولة
1	اراجيل واكسوارتها	مصر
1	شاحنات وصهاريج لنقل الغاز والاسمنت السائب	تايلاند
1	شاحنات ومعدات	الصين
1	ملابس	تركيا
1	درجات نارية ومركبات وقطع غيار	هولندا
1	درجات ومركبات قطع غيار	تايبون
6		المجموع

ملحق (1)

تقرير الاحصائي صادر عن وزارة الاقتصاد الوطني الفلسطيني

توزيع الوكالات التجارية المسجلة في الضفة الغربية حسب الدولة والسلعة 2018.

الدولة	السلعة	العدد
فرنسا	رافعات شوكيه	1
سويسرا	مستحضرات ومواد تجميل	1
ألمانيا	مركبات ذات محركات، أدوات مخبريه	2
اليونان	سجائر وتبغ	1
اليابان	درجات نارية	1
تركيا	مقطورات لنقل البضائع، بسكويك، مزيل عرق ومعطر جو	3
الأردن	كريمات طبية	1
كوريا الجنوبية	معدات مختبرات طبية، معدات طبية	2
البحرين	منتجات صيدلانية ومستحضرات تجميل	1
المجموع		13

**ملحق رقم (2) توزيع الوكلاء التجاريين المسجلة في الضفة الغربية
حسب الدولة والسلعة**

ملحق (2)

تقرير الاحصائي صادر عن وزارة الاقتصاد الوطني الفلسطيني

توزيع الوكلاء التجاريين المسجلين في الضفة الغربية حسب المحافظة لعام 2012.

المحافظة	العدد
جنين	1
طوباس	0
طولكرم	1
نابلس	8
قلقيلية	1
سلفيت	1
رام الله والبيرة	13
القدس	2
أريحا والأغوار	0
بيت لحم	1
الخليل	4
المجموع	32

ملحق (2)

تقرير الاحصائي صادر عن وزارة الاقتصاد الوطني الفلسطيني

توزيع الوكلاء التجاريين المسجلين في الضفة الغربية حسب المحافظة لعام 2013.

المحافظة	العدد
رام الله	6
نابلس	2
جنين	1
المجموع	9

ملحق (2)

تقرير الاحصائي صادر عن وزارة الاقتصاد الوطني الفلسطيني

توزيع الوكلاء التجاريين المسجلين في الضفة الغربية، حسب المحافظة، لعام 2014.

المحافظة	العدد
رام الله	8
المجموع	8

ملحق (2)

تقرير الاحصائي صادر عن وزارة الاقتصاد الوطني الفلسطيني

توزيع الوكلاء التجاريين المسجلين في الضفة الغربية حسب المحافظة 2015.

المحافظة	العدد
طولكرم	1
نابلس	4
رام الله والبيرة	4
المجموع	9

ملحق (2)

تقرير الاحصائي صادر عن وزارة الاقتصاد الوطني الفلسطيني

توزيع الوكلاء التجاريين المسجلين في الضفة الغربية حسب المحافظة 2016.

المحافظة	العدد
نابلس	3
رام الله والبييرة	1
الخليل	1
المجموع	5

ملحق (2)

تقرير الاحصائي صادر عن وزارة الاقتصاد الوطني الفلسطيني

توزيع الوكلاء التجاريين المسجلين في الضفة الغربية حسب المحافظة 2017.

المحافظة	العدد
جنين	1
رام الله والنبيرة	2
المجموع	3

ملحق (2)

تقرير الاحصائي صادر عن وزارة الاقتصاد الوطني الفلسطيني

توزيع الوكلاء التجاريين المسجلين في الضفة الغربية حسب المحافظة 2018.

المحافظة	العدد
نابلس	3
قلقيلية	1
رام الله والبيرة	2
الخليل	3
المجموع	9

ملحق (3)

نموذج طلب إضافة او تعديل على وكالة تجارية

State of Palestine
Ministry of National Economy



دولة فلسطين
وزارة الاقتصاد الوطني

الإدارة العامة للتجارة
دائرة الوكالات التجارية والمتابعة
طلب إضافة او تعديل على وكالة تجارية

حضرة مسجل الوكلاء التجاريين المحترم ،
تنفيذاً لإحكام قانون الوكلاء التجاريين رقم (٢) لسنة (٢٠٠٠) ، أتقدم بطبتي هنا لإضافة أوصاف جديدة إلى وكالتي التجارية وفقاً للتفاصيل
المبينة أدناه .

- ١- اسم الشركة الوكيل :
- ٢- رقم تسجيل الشركة الوكيل :
- ٣- اسم الموكل :
- ٤- عنوان الموكل كاملاً :
- ٥- جنسية الموكل :
- ٦- نوع التجارة : أ :
ب :
ج :
- ٧- اسم المنتج :
- ٨- العلامة التجارية :
- ٩- مدة التوكيل :
- ١٠- الأصناف المضافة :
- ١١- أية معلومات أخرى :

التاريخ / /

اسم وتوقيع مقدم الطلب

ملحق (3)

نموذج طلب تجديد وكالة تجارية

State of Palestine
Ministry of National Economy



دولة فلسطين
وزارة الاقتصاد الوطني

الإدارة العامة للتجارة
دائرة الوكالات التجارية والمتابعة
طلب تجديد وكالة تجارية

حضرة مسجل الوكلاء التجاريين المحترم ،
نتفينا لإحكام قانون الوكلاء التجاريين رقم (٢) لسنة (٢٠٠٠) ، أنكم بطئبي هذا لتجديد وكالتي التجارية والمسجلة لديكم تحت الرقم
(/ /) وفقاً للتفاصيل المبينة أدناه .

١- اسم الشركة الوكيل :

٢- رقم تسجيل الشركة الوكيل :

٣- اسم الموكل :

٤- عنوان الموكل كاملاً :

٥- جنسية الموكل :

٦- نوع التجارة : أ :

ب :

ج :

٧- اسم السلعة :

٨- العلامة التجارية :

٩- مدة التجديد : من تاريخ / / إلى تاريخ / /

١٠- أية معلومات أخرى :

التاريخ / /

اسم وتوقيع مقدم الطلب

ملحق رقم (3)

نموذج طلب تسجيل وكالة تجارية (شخص طبيعي)

State of Palestinian
Ministry of National Economy



دولة فلسطين
وزارة الاقتصاد الوطني

الإدارة العامة للتجارة
دائرة الوكالات التجارية والمتابعة
طلب تسجيل وكالة تجاري
شخص طبيعي

حضور مسجل الوكلاء التجاريين المحترم ،
تفدياً لإحكام قانون الوكلاء التجاريين رقم (٢) لسنة (٢٠٠٠) ، أتقدم بطلي هذا لتسجيلي كوكيل تجاري وفقاً للتفاصيل المبينة أدناه .

- ١- اسم الوكيل
- ٢- رقم تسجيل الوكيل
- ٣- اسم الموكل
- ٤- عنوان الموكل كاملاً
- ٥- جنسية الموكل
- ٦- نوع التجارة
 - ١.
 - ٢.
 - ٣.
- ٧- اسم السعة
- ٨- عالمة التجارية
- ٩- مدة التوكيل
- ١٠- أية معلومات أخرى

التاريخ / /

توقيع وختم مقدم الطلب

ملحق رقم (3)

نموذج طلب تسجيل وكالة تجارية (هيئة معنوية)

State of Palestine
Ministry of National Economy



دولة فلسطين
وزارة الاقتصاد الوطني

الإدارة العامة للتجارة
دائرة الوكالات التجارية والمتابعة
طلب تسجيل وكالة تجارية
هيئة معنوية

حضرة مسجل الوكلاء التجاريين المحترم ،
ننفيذاً لإحكام قانون الوكلاء التجاريين رقم (٢) لسنة (٢٠٠٠) ، أنكم يطّبق هذا التسجيلي كوكيل تجاري وفقاً للتفاصيل المبينة أدناه .

١- اسم الشركة الوكيّلة :

٢- رقم تسجيل الشركة الوكيّلة :

٣- اسم الموكل :

٤- عنوان الموكل كاملاً :

٥- جنسية الموكل :

٦- نوع التجارة : أ :

ب :

ج :

٧- اسم المصلحة :

٨- العلامة التجارية :

٩- مدة التوكيل :

١٠- أية معلومات أخرى :

التاريخ / /

اسم وتوقيع معكم الطلب

ملحق رقم (3)

نموذج طلب تسجيل وكيل تجاري (شخص طبيعي)

State of Palestine
Ministry of National Economy



دولة فلسطين
وزارة الاقتصاد الوطني

الإدارة العامة للتجارة
دائرة الوكالات التجارية والمتابعة
طلب تسجيل وكيل تجاري
شخص طبيعي

حضور مسجل الوكلاء التجاريين المحترم ،
تفدياً لإحكام قانون الوكلاء التجاريين رقم (٢) لسنة (٢٠٠٠) ، أتقدم بطلبي هذا لتسجيلي كوكيل تجاري وفقاً للتفاصيل المبينة أدناه .

- ١- الاسم الشخصي :
- ٢- العنوان ورقم الهاتف :
- ٣- الاسم التجاري ان وجد :
- ٤- نوع التجارة :
- ٥- أية معلومات أخرى :

التاريخ : / /

توقيع وختم مقدم الطلب

ملحق رقم (3)

نموذج طلب تسجيل وكيل تجاري (هيئة معنوية)

State of Palestinian
Ministry of National Economy



دولة فلسطين
وزارة الاقتصاد الوطني

الإدارة العامة للتجارة
دائرة الوكالات التجارية والمتابعة
طلب تسجيل وكيل تجاري
هيئة معنوية

حضرة مسجل الوكلاء التجاريين المحترم ،
نتفينا لإحكام قانون الوكلاء التجاريين رقم (٢) لسنة (٢٠٠٠) ، أنكم بطئبي هذا للتسجيلي كوكيل تجاري وفقاً للتفاصيل المبيئة أدناه .

- ١- اسم الشركة :
- ٢- غايات الشركة :
- ٣- العنوان :
- ٤- الاسم التجاري إن وجد :
- ٥- جنسية الشركة :
- ٦- مساهمة الشركاء الفلسطينيين :
- ٧- رقم التسجيل في سجل الشركات :
- ٨- أية معلومات أخرى :

التاريخ / /

توقيع وختم مقدم الطلب

ملحق رقم (3)

نموذج تفويض الوكيل

State of Palestinian
Ministry of National Economy



دولة فلسطين
وزارة الاقتصاد الوطني

قانون العلامة التجارية لسنة ١٩٥٢ - تفويض الوكيل -

إلى مسجل العلامات التجارية

أنا / نحن

قد عينت / عيننا
وكيلا عني (عنا).....بخصوص.....

وأرجو أن ترسل جميع الاعلانات والأشعارات والطلبات والمراسلات المتعلقة بذلك إلى الوكيل المذكور حسب عنوانه المبين
أعلاه.

وإنني (إننا) نلغي جميع التفويضات السابقة فيما لو كانت ثمة تفويضات.

(الخوأن):.....

تحريرا في هذا اليوم.....من شهر.....سنة

التوقيع

Ramallah – Tel.: 972 2 2987640/1, Fax: 972 2 2981207 – P.O box 1629
Gaza - Tel.: 972 8 2829143, 972 8 2829140/1, Fax: 972 8 2826149 – P.O box 4023