

الأحكام العامة لعقد الوكالة التجارية

المباشر

حازم فرغلى عبد الحفيظ حفى

باحث دكتوراه بكلية الحقوق - جامعة أسيوط

ملخص البحث

نتبع فى هذا البحث المنهج المقارن ومنتاول فىه الأحكام العامة لعقد الوكالة التجارية من حيث تعريفها من الناحية اللغوية والتعريفات المختلفة للوكالة بصفة عامة فى القوانين المقارنة ومشروعية الوكالة فى الشريعة الإسلامية والأدلة الواردة على مشروعيتها سواء من القرآن الكريم أو السنة النبوية أو إجماع الفقهاء ثم نتطرق الى التعريف القانوني للوكالة التجارية فى مصر والقوانين المقارنة, ثم نتناول الإجتهدات الدولية لتنظيم عقد الوكالة التجارية فى مصر وفى القوانين المقارنة وهذا هو المبحث الأول.

ثم نتناول فى المبحث الثاني صور الوكالة التجارية الواردة فى قانون التجارة المصرى رقم ١٧ لسنة ١٩٩٩ وهى الوكالة بالعمولة ووكالة العقد ثم نُنهي هذه الدراسة ببيان الفرق بين عقد الوكالة التجارية وغيرها من العقود المتشابهة مثل عقد الوكالة المدنية وعقد السمسرة وعقد التمثيل التجاري وعقد الإمتياز التجاري (الفرنشايز) وعقد التوزيع التجاري.

تمهيد وتقسيم:

التشريعات الاقتصادية تطورت بشكل ملحوظ عما كانت عليه منذ سنين حيث كان التاجر يتعامل في نطاق محدود من العملاء و لكن حالياً التاجر في الشركات والمشروعات العملاقة يتعامل مع عدد كبير من العملاء والزبائن قد يصل الى الملايين في بعض الحالات وهنا اصبحت الحاجة ملحة الى وجود مندوبين يستعين بهم التاجر في تصريف امور تجارته في اطار ما يسمى بعقود الوكالة التجارية.

حيث تتجلى اهمية عقد الوكالة التجارية في كون التاجر لا يستطيع منفردا مباشرة نشاطه التجاري الا من خلال الاستعانة بوسيط أو وكيل ينوب عنه خاصة اذا كانت تجارته على قدر من الاهمية والتعدد والتنوع الذي لا يمكن معه التوسع في التجاره الا من خلال هذا الوسيط.

فبموجب عقود الوكالة التجارية يستطيع التاجر ان يبرم التصرفات التجارية دون ان يتطرق الى الحضور شخصياً الى مكان النشاط التجارى لأنه يكون قد حضر حكماً بواسطه وكيله أو ممثله.

وقد نظم المشرع التجارى المصرى الأحكام العامة للوكالة التجارية فى الفصل الخامس بالباب الثانى من قانون التجارة رقم ١٧ لسنة ١٩٩٩م فى المواد من (١٤٨) الى (١٩١) حيث تناول تحديد نطاق تطبيقها سواء من حيث الأشخاص الخاضعين لها أو موضوع هذه الوكالة فضلاً عن إلتزامات وحقوق طرفى عقد الوكالة التجارية وإنقضاؤها, وكذلك تناول صور الوكالة التجارية سواء الوكالة بالعمولة أو وكالة العقود, أما المشرع الفرنسى فقد أصدر تشريعاً خاصاً بتنظيم أعمال الوكالة التجارية برقم ٥٩٣ - ٩١ فى ٢٥ يوليو ١٩٩١م وذلك قبل أن يقوم بتنظيم أعمالها فى قانون التجارة الفرنسى فى المواد من (L134-1) الى (L134-17).

وقد سبق قانون التجارة المصرى رقم ١٧ لسنة ١٩٩٩م صدور القانون رقم ١٢٠ لسنة ١٩٨٢م ولأئحته التنفيذية الذى إختص بتنظيم أعمال الوكالة التجارية وبعض أعمال الوساطة حيث وضع الإطار التنظيمى لعقود الوكالة التجارية.

وسوف نتناول فى هذا البحث الأحكام العامة لعقد الوكالة التجارية من حيث تعريفها والجهود الدولية لتنظيم هذا العقد وصورها الواردة فى قانون التجارة المصرى رقم ١٧ لسنة ١٩٩٩ وكذلك الفرق بين عقد الوكالة التجارية وغيرها من العقود الأخرى التى يمكن أن تتشابه معه، وذلك على النحو التالى:

المبحث الأول: ماهية عقد الوكالة التجارية

المبحث الثانى: أنواع الوكالة التجارية والتمييز بينها وبين غيرها من العقود المتشابهة

المبحث الأول

ماهية عقد الوكالة التجارية

المطلب الأول

تعريف عقود الوكالة التجارية

أولاً: - تعريف الوكالة بصفه عامة:

الوكالة بفتح الواو وكسرهما، ووكيل الرجل الذى يقوم بأمره، سمي وكيلاً لأن موكله قد وكلَ إليه القيام بأمره، فهو موكل إليه الأمر، وقيل الوكيل الحافظ^١ ومنه قوله تعالى (وَمَا أَنْتَ عَلَيْهِمْ بِوَكِيلٍ)^٢ أي حفيظ^٣

^١ انظر: ابن منظور : لسان العرب، 734/11، باب وكل

^٢ سورة الزمر أية (٤١)

^٣ الطبري : جامع البيان، 297/21

وتأتي أيضاً بمعنى التفويض إلى الغير ورد الأمر إليه^١ ومنه قوله تعالى (وَقَالُوا حَسْبُنَا اللَّهُ وَنِعْمَ الْوَكِيلُ^٢)

وتاريخياً كان المبدأ المقرر في القانون الروماني أن آثار التصرف القانوني لا تنصرف إلا إلى الطرفين المشتركين فيه بأنفسهما لأنه لا يعترف بالنيابة كون القواعد القانونية الرومانية تتسم بالشكالية الرسمية والنزعة الشخصية للإلتزام التي تعتبر خليط عنصرين أساسيين هما الثقة والمحبة، واخذ الفقهاء اللاتينيين هذا الموروث الفقهي عن القانون الروماني، ولكن حينما تحول المجتمع الروماني إلى مجتمع تجاري وتغيرت ظروفه الاقتصادية أصبح من المتعذر على الشخص - في كثير من الحالات - أن يقوم بإجراء التصرف القانوني بنفسه مما كان يضطره إلى إنابة شخص آخر عنه ليقوم مقامه في إجراء التصرف القانوني^٣

وقد تناول المشرع المدني المصري الوكالة في المواد (٦٩٩ : ٧١٧) من القانون المدني وعرفها بأنها (عقد بمقتضاه يلتزم الوكيل بأن يقوم بعمل قانوني لحساب الموكل)^٤.

وعرف القانون المدني الأردني الوكالة بأنها (عقد يقيم الموكل بمقتضاه شخصاً آخر مقام نفسه في تصرف جائز معلوم)^٥ وتم تنظيم عقد الوكالة في المواد (٨٣٣-٨٦٧) من القانون المدني الأردني، كما عرف القانون المدني الكويتي عقد الوكالة بأنه (عقد يقيم به

١ انظر: محمد عبد الرؤوف المناوي: التوقيف على مهمات التعاريف، ط ١ تحقيق: د. محمد رضوان الداية، بيروت: دار الفكر المعاصر 1410هـ، 732/1. الطبري: جامع البيان في تأويل القرآن، 405/7، تفسير سورة آل عمران

٢ سورة آل عمران: الآية (١٧٣)

٣ مشعل مهدي جوهر، حباة: (٢٠٠٩) مدى جدية عنصر الإعتبار الشخصي في عقد الوكالة مجلة الحقوق -جامعة الكويت

٤ المادة (٦٩٩) من القانون المدني المصري، ويقابل هذا النص في التقنين المدني السوري المادة (٦٥٦)، وكذلك التقنين المدني الليبي المادة (٦٩٩)، وهما مطابقان للنص المصري

٥ المادة (٨٣٣) من القانون المدني الأردني

الموكل شخصاً آخر مقام نفسه في مباشرة تصرف قانوني^١ وتم تنظيم عقد الوكالة في القانون المدني الكويتي من خلال المواد (٦٩٨-٧١٩) التي تتناول تعريف الوكالة وأركانها وأثارها والتزامات الوكيل والموكل وانتهاء الوكالة.

ويتضح من هذه التعريفات أن عقد الوكالة في التشريعات المدنية شأنه شأن بقية العقود يلزم لقيامه نفس الأركان التي ينبغي توافرها في أي عقد مثل التراضي والمحل والسبب، فيجب أن يكون التراضي مبنى على توافق الإيجاب والقبول صراحة أو ضمناً بكل ما يدل عليه كقيام الوكيل بتنفيذ الوكالة أو من السكوت، ولكن رضا الموكل يجب أن يسبق عمل الوكيل، أما عن المحل فيجب أن يكون التصرف القانوني محل الوكالة ممكناً وأن يكون معيناً أو قابلاً للتعيين وأن يكون جائزاً ومشروعاً، كما يجب أن يكون سبب الوكالة مشروعاً كما في سائر العقود.

ثانياً: - مشروعية الوكالة في الفقه الإسلامي:

قبل أن نتكلم عن مشروعية الوكالة في الفقه الإسلامي نشير أولاً الى تعريف فقهاء الشريعة للوكالة، فقد عرّف كثير من فقهاء الحنفية الوكالة بأنها: "إقامة الإنسان غيره مقامه في تصرف معلوم"^٢، لكن يؤخذ على هذا التعريف أنه غير جامع، حيث استدرك عليه بعض الفقهاء ومنهم الزيلعي فعرف الوكالة على أنها: "إقامة الغير مقام نفسه في التصرف الجائز المعلوم ممن يملكه"^٣، فأورد قيدين، الأول: أن يكون التصرف جائزاً، والثاني: أن يكون ممن

١ المادة (٦٩٨) من القانون المدني الكويتي

٢ انظر: ابن أمير الحاج، محمد بن محمد: التقرير والتحبير في علم الأصول، بيروت: دار الفكر، 1996/39/2، ابن نجيم، زين الدين بن إبراهيم: البحر الرائق شرح كنز الدقائق، بيروت، دار المعرفة، 139/7،

البابرتي، محمد بن محمد: العناية شرح الهداية، ٧١/١١

٣ الزيلعي، فخر الدين عثمان بن علي: تبين الحقائق شرح كنز الدقائق، القاهرة: دار الكتب الإسلامية،

يملك هذا التصرف، فيخرج بالقيد الأول الصبي المميز (على سبيل المثال)، ويخرج بالقيد الثاني تصرف الفضولي إلا إذا أجازهُ الموكِّل^١

وقد عرف فقهاء المالكية الوكالة على أنها " نيابة ذي حق غير ذي إمرة ولا عبادة لغيره غير مشروطة بموته" فأضافوا قيدين آخرين هما: أن التصرف يقبل النيابة، وبذلك تخرج التصرفات التي لا تقبل النيابة مثل الصلاة والصيام والوضوء، والقيد الآخر وهو كون التصرف حال حياة الموكِّل وبذلك تختلف الوكالة عن الوصية^٢، أما فقهاء الشافعية فإن الأغلبية منهم قد اعتمدوا في تعريف الوكالة على أنها: "تفويض شخص أمره إلى آخر فيما يقبل النيابة ليفعله في حياته"^٣، وعرف الحنابلة الوكالة أنها: "استنابة جائز التصرف مثله فيما تدخله النيابة"^٤

وقد أتفق فقهاء الشريعة الإسلامية على أن الوكالة جائزة ومشروعة^٥ واستدلوا على ذلك بالقرآن الكريم والسنة المطهرة والإجماع والمعقول:

أ- الأدلة من القرآن الكريم:

١- قوله تعالى (فَابْعَثُوا أَحَدَكُمْ بِوَرِقِكُمْ هَذِهِ إِلَى الْمَدِينَةِ فَلْيَنْظُرْ أَيُّهَا أَزْكَى طَعَامًا فَلْيَأْتِكُمْ بِرِزْقٍ مِنْهُ وَلْيَتَلَطَّفْ وَلَا يُشْعِرَنَّ بِكُمْ أَحَدًا)^١

١ علي حيدر: درر الحكام شرح مجلة الأحكام، 347/١

٢ انظر: القرافي: أنوار البروق في أنواء الفروق، 66/4. خليل، ابن اسحق الجندي: مختصر العلامة خليل ط١ تحقيق: أحمد جاد، القاهرة: دار الحديث، 2005م، ١٨١/١

٣ انظر: زكريا الأنصاري، زكريا بن محمد بن محمد بن زكريا الأنصاري: أسنى المطالب شرح روض الطالب، ط١، تحقيق: د. محمد محمد تامر، بيروت: دار الكتب العلمية، 2000م، ٢٦٠/٢

٤ البهوتي: كشاف القناع عن متن الإقناع، تحقيق: هلال مصيلحي، دار الفكر، بيروت، 1402هـ، ٤٦١/٣
٥ أنظر: ابن قدامة، موفق الدين ابى محمد عبد الله بن أحمد بن قدامة المقدسي: المغني في فقه الإمام أحمد بن حنبل - شرح مختصر الخرقى، الجزء الرابع - كتاب الوكالة ص٥٩١، الطبعة الأولى، القاهرة: الدار العالمية، ١٤٣٨هـ-٢٠١٦م المملكة العربية السعودية

ووجه الدلالة في هذه الآية: قال ابن العربي في أحكام القرآن: "هذا يدل على صحة الوكالة، وهو عقد نيابة أذن الله فيه للحاجة إليه وقيام المصلحة"^٢ وكذلك ذكر الجصاص في أحكامه فقال: إن الذي بعثه كان وكيلاً لهم^٣

٢- قوله تعالى (إِنَّمَا الصَّدَقَاتُ لِلْفُقَرَاءِ وَالْمَسَاكِينِ وَالْعَامِلِينَ عَلَيْهَا)^٤

ووجه الدلالة في هذه الآية: قال الإمام النووي رحمه الله: "فجواز العمل عليها (أي الصدقات) يفيد حكم النيابة عن المستحقين في تحصيل حقوقهم"^٥، ويقول القاضي أبو بكر بن العربي: "قوله تعالى: (وَالْعَامِلِينَ عَلَيْهَا) هم الذين يقدمون لتحصيلها ويوكلون على جمعها"^٦، وقال القرطبي في جامع أحكام القرآن شارحاً هذه الآية الكريمة: إنهم هم السعاة والجبابة الذين يبعثهم الإمام لتحصيل الزكاة بالتوكل على ذلك^٧، وبالتالي فإن هذه الآية نصت على جواز عقد الوكالة

١ سورة الكهف: الآية (١٩)

٢ ابن العربي، أبو بكر محمد بن عبد الله: أحكام القرآن، تحقيق: محمد عبد القادر عطا، بيروت دار الفكر، 220/3

٣ الجصاص، أحمد بن علي الرازي: أحكام القرآن، تحقيق محمد الصادق قمحاوي، بيروت: دار إحياء التراث العربي، 1405، 40/5

٤ سورة التوبة: الآية (٦٠)

٥ النووي، أبو زكريا محيي الدين يحيى بن شرف النووي: المجموع شرح المذهب، مكتبة المسجد النبوي، 92/14

٦ ابن العربي: أحكام القرآن، 524/2

٧ القرطبي: الجامع لأحكام القرآن، 177/8

ب- الأدلة من السنة النبوية:

١- عن عروة "أن النبي (صلى الله عليه وسلم) أعطاه ديناراً يشتري له به شاة، فأشترى له به شاتين فباع أحدهما بدينار وجاءه بدينار وشاة، فدعا له بالبركة في بيعه، وكان لو اشترى التراب لربح فيه"^١

ووجه الدلالة في هذا الحديث الشريف: أن عروة تصرف تصرف الوكيل بالبيع والشراء، فالرسول (صلى الله عليه وسلم) وكَّله ليشتري شاة وأعطاه ديناراً، فاشترى عروة شاتين فباع أحدهما ورد الأخرى والدينار إلى الرسول (صلى الله عليه وسلم) فكانت هذه وكالة تفويض بالبيع والشراء^٢

٢- عن أبي نعيم وهب بن كيسان (رضي الله عنه) عن جابر بن عبد الله (رضي الله عنه) أنه سمعه يحدث قال: "أردت الخروج إلى خيبر فأتيت رسول الله (صلى الله عليه وسلم) فسلمت عليه وقلت له إني أريد الخروج إلى خيبر، فقال: إذا أتيت وكيلي فخذ منه خمسة عشر وسقاً فإن ابتغى منك آية فضع يدك على ترقوته^٣ وجه الدلالة في هذا الحديث الشريف: قال

١ البخاري، محمد بن إسماعيل أبو عبد الله: الجامع الصحيح ط ٣، تحقيق: مصطفى ديب البغا، بيروت: دار ابن كثير، ١٩٨٧م، كتاب: المناقب، باب سؤال المشركين أن يريهم النبي (صلى الله عليه وسلم) آية فأراهم انشفاق القمر، 1332/3 رقم الحديث: ٣٤٤٣

٢ انظر: البغوي، الحسين بن مسعود: شرح السنة ط ١، تحقيق: شعيب الأرنؤوط ومحمد زهير الشاويش، دمشق- بيروت، المكتب الإسلامي ١٩٨٣، 141/8، ابن الهمام: شرح فتح القدير، 502/7. الأسيوطي، شمس الدين: جواهر العقود، بيروت: دار الكتب العلمية، 156/1

٣ أبو داود، سليمان بن الأشعث السجستاني: سنن أبي داود، تحقيق: محمد محيي الدين عبد الحميد، بيروت: دار الفكر، كتاب: الأقضية، باب الوكالة، 314/4 رقم 3632.

الصنعاني وفي الحديث دليل على شرعية الوكالة، ونقل الإجماع على ذلك^١ وقد ذكر هذا الحديث الكثير من الفقهاء في معرض الاستدلال على جواز الوكالة^٢.

ج- الإجماع:

أجمع الفقهاء على جواز الوكالة ومشروعيتها منذ عصر الرسول (صلى الله عليه وسلم) إلى يومنا هذا، ولم يخالف في ذلك أحد من المسلمين، وقد نقل الإجماع على ذلك الكثير من كتب الفقه^٣.

د- المعقول:

إن الحاجة داعية إلى مشروعية الوكالة، فلا يمكن لكل إنسان القيام بكافة أموره بنفسه، فقد يكون شيخاً أو مريضاً أو كثير الأعباء والأشغال فيحتاج إلى إعانة من غيره بأن يوكله في بعض أموره أو كلها، فلذلك لزم أن تكون الوكالة جائزة، وإلا دخل الحرج والضيق على الأمة. وقد قال تعالى (وَمَا جَعَلَ عَلَيْكُمْ فِي الدِّينِ مِنْ حَرَجٍ)^٤

١ الصنعاني، محمد بن إسماعيل الصنعاني الأمير: سبل السلام شرح بلوغ المرام من أدلة الأحكام، ط ٤، تحقيق: محمد عبد العزيز الخولي، بيروت: دار إحياء التراث، 1379هـ، 65/13

٢ انظر: الماوردي، علي بن محمد بن حبيب: الحاوي الكبير ط ١ تحقيق: الشيخ علي محمد معوض، بيروت: دار الكتب العلمية، 1999م، 493/6. ابن حزم، علي بن أحمد بن سعيد: المحلى بالآثار، تحقيق: لجنة إحياء التراث العربي، بيروت: دار الأفاق الجديدة، 244/8. الشوكاني، محمد بن علي بن محمد: نيل الأوطار من أحاديث سيد الأخيار، شرح منتقى الأخبار، بيروت: دار الجبل، 1973م 3/6

٣ انظر: ابن نجيم: البحر الرائق، 141/7. زكريا الأنصاري: أسنى المطالب، 242/10، الخطاب: مواهب الجليل، 71/7. الشرواني، عبد الحميد: حواشي الشرواني على تحفة المحتاج بشرح المنهاج، بيروت: دار الفكر، 106/6

٤ سورة الحج: الآية (٧٦)

ثالثاً: - التعريف القانوني للوكالة التجارية:

حرصت معظم التشريعات على تعريف الوكالة التجارية إبتغاء تجنب الوقوع فى الخلط بينها وبين غيرها من العقود التجارية خاصة باقى عقود الوساطة نظراً لتتوعها.

وقد جاء قانون التجارة المصرى رقم ١٧ لسنة ١٩٩٩ خالياً من تعريف الوكالة التجارية بوجه عام رغم تطرقة لتعريف الوكالة بالعمولة فى المادة (١٦٦) منه وكذلك تعريف وكالة العقود فى المادة (١٧٧) منه وهو ما سنتحدث عنه لاحقاً فى بيان أنواع الوكالة التجارية، وقد إكتفى المشرع المصرى بتحديد المعيار الذى يمكن من خلاله تطبيق أحكام الوكالة التجارية على الوكيل حيث نصت المادة (١٤٨) من قانون التجارة المصرى على أن (تطبق أحكام الوكالة التجارية إذا كان الوكيل محترفاً لإجراء المعاملات التجارية لحساب الغير).

إلا أن المشرع المصرى لم يغفل مطلقاً عن تعريف الوكالة التجارية حيث جاء القانون رقم ١٢٠ لسنة ١٩٨٢ الخاص بتنظيم أعمال الوكالة التجارية وبعض أعمال الوساطة حاملاً بين مواده هذا التعريف حيث جاءت (المادة الأولى) منه لتتنص على أنه (يُقصد بالوكيل التجارى فى مجال تطبيق احكام هذا القانون كل شخص طبيعى أو اعتبارى يقوم بصفة معتادة، دون أن يكون مرتبطاً بعقد عمل أو عقد تأجير خدمات بتقديم العطاءات أو بإبرام عمليات الشراء أو البيع أو التأجير أو تقديم الخدمات بأسم ولحساب المنتجين أو التجار أو الموزعين أو بأسمه ولحساب أحد هؤلاء

كما يُقصد بالوسيط التجارى من إقتصر نشاطه ولو عن صفقة واحدة على البحث عن متعاقد أو التفاوض معه لإقناعه بالتعاقد وكذلك كل من قام بأى عمل من أعمال الوكالة التجارية ولو على غير إعتياد ولمرة واحدة أو كان مرتبطاً مع المنتج أو التاجر أو الموزع بعقد عمل).

ويتضح من خلال هذا التعريف أن المشرع المصرى قد جعل الوكالة التجارية نوع أو جزء من أعمال الوساطة التجارية بمعنى أن لفظ الوساطة التجارية هو لفظ أشمل وأعم من لفظ

الوكالة التجارية، غير أنه يتضح أيضاً من خلال هذا التعريف الإختلاف الجلى بين الوكيل التجارى والوسيط التجارى، فالوكيل التجارى يُشترط فيه الإعتياد والإحتراف فى ممارسة أعمال الوكالة التجارية فلا يمكن إكتساب صفة الوكيل التجارى لمن يقوم بممارسة عمل من أعمال الوكالة التجارية لمرة واحدة وهذا ما أكده قانون التجارة المصرى رقم ١٧ لسنة ١٩٩٩ من أن أحكام الوكالة التجارية تطبق إذا كان الوكيل محترفاً إجراء المعاملات التجارية، كما يجب أن يكون متمتعاً بالإستقلالية عن الموكل فى ممارسة أعمال الوكالة، أما الوسيط التجارى فلا يشترط فيه صفة الإعتياد أو الإحتراف فقد إكتفى المشرع المصرى لمنحه هذه الصفة أن يقوم بالبحث عن متعاقد أو التفاوض أو القيام بأعمال الوكالة التجارية ولو على غير إعتياد ولو لمرة واحدة حتى لو كان مرتبطاً مع المنتج أو التاجر أو الموزع بعقد عمل ولا يُشترط فى الوسيط التجارى التمتع بالإستقلالية عن الموكل فقد يكون مستقلاً أو غير مستقل كما هو الحال فى عقد التمثيل التجارى.

ومن ثم فإن لفظ الوسيط التجارى فى التشريع المصرى لفظ أعم وأشمل وأكثر إتساعاً من لفظ الوكيل التجارى فعقود الوساطة التجارية تشمل بالإضافة الى عقود الوكالة التجارية - وكالة العقود والوكالة بالعمولة- عقوداً أخرى مثل عقد السمسرة وعقد التمثيل التجارى وعقد الإمتياز التجارى (الفرنشايز) وعقد التوزيع التجارى.

وفى إطار التشريعات المقارنة نجد هناك إختلافات ليس فقط من حيث تعريف الوكالة التجارية وإنما أيضاً من حيث تنظيمها، فهناك تشريعات قامت بتعريف الوكالة التجارية فى قوانينها المدنية فقط وأكتفت بإضفاء الصفة التجارية عليها متى تعلقت الوكالة بعمل تجارى، ومنها من أفرد لها مقتضيات خاصة فى القانون التجارى، ومنها من قام بتنظيمها فى تشريعات خاصة.

١ المادة (١٤٨) من قانون التجارة المصرى رقم ١٧ لسنة ١٩٩٩

ففي التشريعات العربية عرفها المشرع المغربي في مدونة التجارة المغربية بقوله (الوكالة التجارية عقد يلزم بمقتضاه شخص ودون أن يكون مرتبطاً بعقد عمل، بالتفاوض أو بالتعاقد بصفة دائمة، بشأن عمليات تهم أشريه أو بيوعات، وبصفة عامة العمليات التجارية، وبأسم ولحساب تاجر أو منتج أو ممثل تجاري آخر، يلتزم من جهته بأدائه أجره عن ذلك).^١

كما عرفها المشرع الجزائري في القانون التجاري الجزائري بقوله (يعتبر عقد الوكالة التجارية اتفاقية يلتزم بواسطتها الشخص عادة بإعداد أو إبرام البيوع أو الشراءات، وبوجه عام جميع العمليات التجارية بأسم ولحساب تاجر، والقيام عند الاقتضاء بعمليات تجارية لحسابه الخاص، ولكن دون أن يكون مرتبطاً بعقد إجارة الخدمات).^٢

أما المشرع اليمني فقد عرف الوكالة في المادة (٩٠٥) من القانون المدني اليمني بأنها (إقامة الغير مقام النفس حال الحياة في تصرف معلوم جائز شرعاً فيما يصح للأصيل حق مباشرته بنفسه)، ثم نص في المادة (٢٨٠) تجاري يمني على أنه (إذا تعاقد الوكيل مع الغير بإسم الموكل وفي حدود الوكالة، فإن العقد يقع للموكل وتعود كل حقوقه إليه). وهذا يعني أن الوكالة تعتبر تجارية إذا كان الوكيل محترفاً إجراء المعاملات التجارية لحساب الغير، كما جاءت المادة العاشرة من القانون التجاري اليمني لتدرج الوكالات التجارية من ضمن الأعمال التجارية.

وقد جاء المشرع الأردني أيضاً بتعريف الوكالة في المادة (٨٣٣) من القانون المدني الأردني^٣ كما أشرنا إليه سابقاً، ونص في الفقرة الأولى من المادة (٨٠) من قانون التجارة الأردني رقم ١٢ لسنة ١٩٦٦ على أنه (تكون الوكالة تجارية عندما تختص بمعاملات تجارية)

١ المادة (٣٩٣) من مدونة التجارة المغربية

٢ المادة (٣٤) من القانون التجاري الجزائري

٣ المادة (٨٣٣) من القانون المدني الأردني رقم ٤٣ لسنة ١٩٧٦م التي تنص على (الوكالة عقد يقيم الموكل بمقتضاه شخصاً آخر مقام نفسه في تصرف جائز معلوم)

وقام بتعريف الوكيل بالعموله فى المادة (١/٨٧) من قانون التجارة الأردنى بأنه (الذى يأخذ على نفسه أن يعقد بأسمه الخاص ولكن لحساب موكله ببيعاً وشراءً وغيرهما من العمليات التجارية مقابل عمولة)، ثم قام بإصدار القانون رقم ٢٨ لسنة ٢٠٠١ الخاص بالوكلاء والوسطاء التجاريين وقام فيه بوضع تعريف شامل للوكيل التجارى وللوكالة التجارية حيث نص فى المادة الثانية منه على أن (الوكيل التجارى: الشخص المعتمد من الموكل ليكون وكيلاً أو ممثلاً له فى المملكة أو موزعاً لمنتجاته فيها سواء كان وكيلاً بالعمولة أو بأى مقابل آخر أو كان يعمل لحسابه الخاص ببيع ما يستورد من منتجات الموكل، الوكالة التجارية: عقد بين الموكل والوكيل يلتزم الوكيل بموجبه بإستيراد منتجات موكله أو توزيعها أو بيعها أو عرضها أو تقديم خدمات تجارية داخل المملكة أو لحسابه نيابة عن الموكل).

أما التشريعات العربية التى نظمت الوكالة التجارية بتشريعات خاصة فنجد المشرع الإماراتى عرف الوكالة التجارية فى قانون تنظيم الوكالات التجارية رقم ١٨ لسنة ١٩٨١ بالأتى: (الوكالة التجارية: يقصد بها تمثيل الموكل بواسطة وكيل توزيع أو بيع، أو عرض، أو تقديم سلعة، أو خدمة داخل الدولة نظير عمولة أو ربح)^١.

وقد عرفها المشرع الكويتى فى القانون رقم ١٣ لسنة ٢٠١٦ الخاص بتنظيم الوكالات التجارية بالأتى: (فى تطبيق أحكام هذا القانون يقصد بالوكالة التجارية كل اتفاق يعهد بمقتضاه من له الحق القانونى إلى تاجر أو شركة فى الدولة ببيع أو ترويج أو توزيع سلع أو منتجات أو تقديم خدمات بصفته وكيلاً أو موزعاً أو صاحب امتياز أو صاحب ترخيص للمنتج أو المورد الأصيلي نظير ربح أو عمولة)^٢، وكذلك جاء المنظم السعودى بتعريف الوكالة التجارية فى اللائحة التنفيذية لنظام الوكالات التجارية الصادر بالقرار رقم (١٨٩٧) بتاريخ ٢٤/٥/١٤٠١ هـ بالأتى: (يقصد بالوكالات التجارية المتعلقة بتطبيق نظام الوكالات التجارية وتعديلاته كل من

١ المادة الأولى من قانون تنظيم الوكالات التجارية الإماراتى رقم ١٨ لسنة ١٩٨١

٢ المادة الأولى من قانون تنظيم الوكالات التجارية الكويتى رقم ١٣ لسنة ٢٠١٦

يتعاقد مع المُنتِج أو من يقوم مقامه في بلده للقيام بالأعمال التجارية سواءً كان وكيلاً أو مُورِعاً بأيّة صورةٍ من صور الوكالة أو التوزيع وذلك مقابل ربح أو عمولة أو تسهيلات أيا كانت طبيعتها، ويشمل ذلك وكالات النقل البحري أو الجوي أو البري وأيّة وكالات يصدر بها قرار من وزير التجارة)^١، كما قام بتنظيم الوكالة بالعمولة في الفصل الثالث من النظام التجاري السعودي (نظام المحكمة التجارية) الصادر بالمرسوم الملكي رقم م/٢ وتاريخ ١٥/١/١٣٩٠هـ في المواد من (١٨) الى (٢٩).

ونلاحظ من التعريفات السابقة أن المشرع الإماراتي والكويتي والسعودي لم يفرق في تعريفه بين عقد الوكالة التجارية وغيرها من عقود الوساطة التجارية الأخرى مثل عقود التمثيل التجاري وعقود التوزيع التجاري وعقود الإمتياز التجاري (الفرنشايز) ليجعل هذا التعريف شاملاً لكل عقود الوساطة التجاريه وليس مقتصراً على عقد الوكالة التجارية فقط. وعند إلقاء النظر على التشريع الفرنسي نجد أن المشرع الفرنسي قد أفرد للوكالة التجارية فصلاً كاملاً في قانون التجارة الفرنسي من المواد (L134-1:17-L134) والذي عرف الوكيل التجاري في المادة (L134-1) بأنه (هو الذي يتعامل بصفة مهنية مستقلة وبشكل دائم، ودون أن يكون مرتبطاً بعقد تأجير الخدمات، ويبرم عقود البيع والشراء والتأجير أو تقديم الخدمات بأسم ولحساب المنتجين والصناع والتجار أو وكلاء تجاريين آخرين، قد يكون الوكيل شخصاً طبيعياً أو شخصاً معنوياً، لا يدخل في إطار هذا القانون، الوكلاء الذين يمارسون مهمة التمثيل في إطار الأنشطة الاقتصادية والتي تخضع فيما يتعلق بهذه المهمة لأحكام تشريعات خاصة)^٢

١ المادة الأولى من اللائحة التنفيذية لنظام الوكالات التجارية السعودي الصادر بالقرار رقم (١٨٩٧) بتاريخ

٢٤/٥/١٤٠١هـ

٢ المادة رقم (L134-1) من قانون التجارة الفرنسي

وءءءء من هءا ءءءرف ءءءابه بءنه وءءن ءءءرف الوارء فى الفءرة الأولى من الماءة الأولى فى القانن رقم ١٢٠ لسنة ١٩٨٢ الخاص بءنءزم أءمال الوءالة ءءارءة وبعء أءمال الوءالة فى مصر, من ءءء وءوب الإءءءاء والإءءرف والإسءءلأءة فى ممارسة نشاء الوءالة ءءارءة, وءالءالء إسءبعء ءءرها من عقوء الوءالة ءءارءة فى هءا ءءءرف.

وفى أوروباء ءم ءءءرف عقد الوءالة ءءارءة بمءوب ءءءءه الأوروبى رقم ٨٦/٦٥٣ الصادر عن المءلس الإءءءاءى للإءءاء الأوروبى المؤءء ١٩٨٦/١٢/١٨ كالأءى: (الوكءل ءءارءى, هو وسءط مسءقل, مكلف بصفة ءائمة, سواء بالءقاوؤ فى ببع أو شراء البضائع لشءص أءر ىسمى الموكل, أو ءقاوؤ وإبرام العملاء ءءارءة بأسم ولءساب الموكل)^١

المطلب ءالءى

الإءءءاءاء ءءولءة لءنءزم عقد الوءالة ءءارءة

ءءمءل ءلك الءهوء فى إءءاقءة لاهى المبرمة بءارءء ١٤ مارس ١٩٧٨م الخاصة بالقانن الواءب ءءءبءق على عقد الوءالة, وكءلك فى قواعء وءءءءهء المءلس الإءءءاءى للإءءاء الأوروبى الصاءرة بءارءء ١٨ ءءسمبر ١٩٨٦م ءلى ءهءف الى ءوءءء القواعء المءءلقة بالوءالة ءءارءة بءن ءءول الأعضاء فى الإءءاء الأوروبى.

الفرع الأول

إءءاقءة لاهى ١٩٧٨م

ءم ءوءءق هءه الإءءاقءة فى ١٤ مارس ١٩٧٨م وهى ءعنى بالقانن الواءب ءءءبءق على الوءلاء والوسءاء ءءارءءن, وهءه الإءءاقءة منبسقة من مؤءمر لاهى للقانن ءءولى الخاص.

١ الماءة (٢/١) من ءءءءه الأوروبى رقم ٨٦/٦٥٣ الصادر عن المءلس الإءءءاءى للإءءاء الأوروبى المؤءء ١٩٨٦/١٢/١٨ والخاص بءنءزم الوءالة ءءارءة

أولاً: - لمحة تاريخية عن مؤتمر لاهاى للقانون الدولى الخاص (HCCH):¹

مؤتمر لاهاى للقانون الدولى الخاص هى منظمة حكومية دولية فى مجال القانون الدولى الخاص تدير العديد من الإتفاقيات والبروتوكولات الدولية, وقد عقد مؤتمر لاهاى لأول مره فى عام ١٨٩٣م بواسطة المحامى والباحث القانونى الهولندى الشهير توبياس آسر (Tobias Michael Carel Asser) الذى حصل فى عام ١٩١١م على جائزة نوبل للسلام لعمله فى مجال القانون الدولى الخاص.

وبعد الحرب العالمية الثانية تم تأسيس مؤتمر لاهاى كمنظمة دولية من خلال رؤساء حكومات عدة دول فى سنة ١٩٥١م فى لاهاى (هولندا) ودخل النظام الأساسى حيز التنفيذ فى يوليو ١٩٥٥م.

ويعمل مؤتمر لاهاى من أجل توحيد قواعد القانون الدولى الخاص تدريجياً وهو ملتزم بصفة خاصة بإيجاد المناهج المنطق عليها دولياً فى قضايا تتعلق على سبيل المثال بإختصاص المحاكم والقانون المطبق والإعتراف بالأحكام القضائية وإنفاذها فى مجالات كثيرة, ويبلغ عدد الدول المنضمة لمؤتمر لاهاى للقانون الدولى الخاص حتى تاريخ ١ يوليو ٢٠٢١م (٩٠) دولة^٢ بما فيها الإتحاد الأوروبى وقد إنضمت مصر الى عضوية المؤتمر بتاريخ ٢٤ ابريل ١٩٦١م.

وقد أقر مؤتمر لاهاى خلال الفترة من عام ١٨٩٣م الى عام ١٩٠٧م سبع إتفاقيات دولية تم إستبدالها فيما بعد بصكوك حديثة, ومنذ عام ١٩٥٤م حتى ٢ يوليو ٢٠١٩م أقر

١ أنظر موقع ويكيبيديا منشور بتاريخ ١٦/٨/٢٠٢١م

(https://en.wikipedia.org/wiki/Hague_Conference_on_Private_International_Law)

٢ أنظر الموقع الرسمى لمؤتمر لاهاى للقانون الدولى الخاص منشور بتاريخ ١٦/٨/٢٠٢١م فى الرابط التالى:
(<https://www.hcch.net/en/states/hcch-members>)

المؤتمر (٤١) إتفاقية وبروتوكول دولي^١ بما فيها النظام الأساسي للمؤتمر، واضعاً قواعد بشأن الإختصاص القضائي والقانون المطبق والإعتراف بالأحكام الأجنبية وإنفاذها والتعاون القانوني والقضائي.

ثانياً: - أحكام إتفاقية لاهاي ١٩٧٨ م:^٢

نطاق تطبيق الإتفاقية: لم تضع أحكام إتفاقية لاهاي ١٩٧٨ م تعريفاً صريحاً لعقد الوكالة التجارية إلا أنها حددت أنواع العقود التي يتم تطبيق أحكام الإتفاقية عليها فطبقاً لنص المادة الأولى من الإتفاقية فإن نطاق تطبيقها يتسع ليشمل كل عقود الوساطة التجارية فهي ليست قاصرة على عقود الوكالة التجارية فقط بشقيها سواء تعامل الوكيل بأسم ولحساب موكله كما في وكالة العقود أو تعامل الوكيل بأسمه ولكن لحساب موكله كما هو الشأن في الوكالة بالعمولة، كما نصت على أن الإتفاقية تسرى على عقود الوكالة ذات الطابع الدولي، وكذلك نصت على تطبيق الإتفاقية سواء كان الوكيل محترفاً أو قام بأعمال الوكالة بشكل عارض، مما يعني أن الإتفاقية لا تفرق في تطبيقها بين أي عقد من عقود الوساطة التجارية.^٣

القانون الواجب التطبيق على العقد: وطبقاً للمادة الخامسة من إتفاقية لاهاي ١٩٧٨ م فإن بنودها إقتصرت على تناول القانون الواجب التطبيق على العلاقة بين أطراف عقد الوكالة والتي تعرف بالعلاقات الداخلية وهي لا تثير خلافاً في مسألة تنازع القوانين بإعتبار أن عقد الوكالة نفسه هو الذي يحكمها ومن ثم فإن العقد يخضع للقانون الذي يحدده الأطراف وهو ما أشارت

أنظر الموقع السابق منشور بتاريخ ١٦/٨/٢٠٢١ م في الرابط التالي: 1

(<https://www.hcch.net/en/instruments/conventions>)

٢ جميع أحكام وبنود هذه الإتفاقية منشورة على الموقع الرسمي الإلكتروني لمؤتمر لاهاي للقانون الدولي الخاص بتاريخ ١٦/٨/٢٠٢١ م في الرابط التالي:

(<https://www.hcch.net/en/instruments/conventions/full-text/?cid=89>)

٣ المادة الأولى من إتفاقية لاهاي ١٩٧٨ م للقانون الواجب التطبيق على الوكالة

اليه هذه المادة والتي أوجبت أن يتم تحديد القانون بين الأطراف فى العقد بكل صراحة ووضوح، أو يكون مستدلاً عليه بدرجة كافية من خلال شروط العقد.^١

وقد أشارت المادة السادسة من الإتفاقية الى الحالة التى لا يوجد فيها إتفاق على القانون الواجب التطبيق فى العقد، حيث نصت على أن يكون القانون الواجب التطبيق فى هذه الحالة هو قانون البلد الذى توجد به منشأة الوكيل.^٢

كما جاءت المادة الثامنة من الإتفاقية لتؤكد على أن القانون المطبق بين الأطراف يسرى على كل مراحل العقد بدءاً من تكوينه ومروراً بالإلتزامات التى يرتبها على أطراف العقد وحتى إنقضاء العقد، كما حددت الإتفاقية على وجهه الخصوص نطاق القانون الواجب تطبيقه على طرفى العقد وذلك من حيث وجود ونطاق سلطة الوكيل، وتعديل وإنهاء هذه السلطة ونتائج تجاوزها، وإمكانية حق الوكيل فى تعيين أو تفويض وكيل آخر إضافى، وحق الوكيل فى إبرام العقود نيابة عن الموكل، وشرط عدم المنافسة وشرط الضمان، والتعويض عن الضرر الناتج عن الإخلال بالعقد.^٣

العلاقة بين طرفى العقد والغير: بالإضافة الى ما سبق فإن الإتفاقية حددت القانون الواجب التطبيق بين طرفى العقد والغير حيث جاءت المادة الحادية عشر لتؤكد على أن الإتفاقية لا تطبق على العقد الذى يربط الوكيل بالغير وتركت ذلك للقانون الوطنى للدولة التى توجد بها منشأة الوكيل.^٤

١ المادة الخامسة من إتفاقية لاهاي ١٩٧٨م للقانون الواجب التطبيق على الوكالة

٢ المادة السادسة من إتفاقية لاهاي ١٩٧٨م للقانون الواجب التطبيق على الوكالة

٣ المادة الثامنة من إتفاقية لاهاي ١٩٧٨م للقانون الواجب التطبيق على الوكالة

٤ المادة الحادية عشر من إتفاقية لاهاي ١٩٧٨م للقانون الواجب التطبيق على الوكالة

وكذلك جاءت المادة السادسة عشر من الأحكام الختامية للإتفاقية لتؤكد على وجوب مراعاة كافة النصوص الأمرة فى التشريعات الوطنية للدول بشرط أن تكون هناك رابطة فعلية بين العقد المبرم والنصوص الأمرة للدولة.^١ ومن ثم فإن هذه الإتفاقية جاءت لتضع علامة فارقة فى الإختصاص القضائى والقانون الواجب التطبيق فى العقود المتعلقة بالوساطة التجارىة بما فيها عقد الوكالة التجارية لتنظيم وتوحيد وإثراء العلاقات التجارية بين الدول الأعضاء, ولا شك بأن مثل هذه الإتفاقيات تعد ملزمة للدول التى توقع عليها بما يوجب عليها بأن توفق تشريعاتها مع نصوص هذه الإتفاقية.

الفرع الثانى

قواعد المجلس الإقتصادى للإتحاد الأوروبى

رقم ٨٦/٦٥٣ بشأن الوكالة التجارية ٢

صدرت هذه القواعد بتاريخ ١٨ ديسمبر ١٩٨٦م وتعرف أيضاً بتوجيهات المجلس الإقتصادى للإتحاد الأوروبى بشأن التنسيق بين الدول الأعضاء فيما يتعلق بالوكلاء التجاريين الذين يعملون لحسابهم الخاص, وتتضمن هذه القواعد تنظيمياً كاملاً لأعمال الوكلاء التجاريين من خلال ثلاث وعشرون مادة تلتزم الدول الأعضاء بتطبيقها فى تشريعاتها الوطنية.

والهدف الأساسى من هذه القواعد هو توحيد القوانين الخاصة بالوكلاء التجاريين بين الدول الأعضاء لتعزيز التجارة بينهم وضمان الحد الأدنى من الحماية المقررة للوكلاء التجاريين.

١ المادة السادسة عشر من إتفاقية لاهأى ١٩٧٨م للقانون الواجب التطبيق على الوكالة
٢ جميع المواد القانونية لهذه القواعد منشورة فى الجريدة الرسمية الإلكترونية للمجموعة الأوروبية - منشور بتاريخ ٢٠٢١/٩/١م فى الرابط التالى:

(<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A31986L0653>)

وقد تضمنت هذه القواعد تحديداً لبعض الإلتزامات الواجبة بين طرفي عقد الوكالة والتي يجب على الدول الأعضاء النص عليها في تشريعاتها الوطنية حيث نصت المادة الثالثة من هذه القواعد على بعض الإلتزامات الواجبة على الوكيل التجاري تجاه الموكل ومنها بذل الجهود المناسبة عند التفاوض وعند إبرام العقود المتعلقة بعقد الوكالة، وإبلاغ الموكل بكافة المعلومات الضرورية بخصوص أعمال الوكالة وكذلك الإمتثال للتعليمات الواردة له من الموكل في حدود المعقولة^١.

وجاءت المادة الرابعة من هذه القواعد لتضع بعض الإلتزامات الواجبة على الموكل تجاه الوكيل في عقد الوكالة التجارية ومنها على وجه الخصوص تزويد الوكيل التجاري بالوثائق اللازمة المتعلقة بالبضائع وكذلك تزويد الوكيل بالمعلومات اللازمة لتنفيذ عقد الوكالة وأيضاً إبلاغ الوكيل التجاري في خلال فترة معقولة في حال قبوله أو رفضه للصفقات التجارية التي يبرمها الوكيل للموكل^٢.

وقد نظم الفصل الثالث من هذه القواعد الأمور المتعلقة بالأجر أو العمولة التي يتقاضاها الوكيل التجاري من الموكل نظير أعماله وذلك في المواد (١٢:٦)، وأهم ما جاء في هذا الفصل ما نصت عليه المادة الثانية عشر التي تؤكد على أحقية الوكيل التجاري في الحصول على مستند رسمي بالعمولة المستحقة له محدد فيها المكونات والمعلومات المستخدمة في حساب مقدار العمولة كما يحق للوكيل التجاري المطالبة بتزويده بكافة المعلومات التي يحتاجها للتحقق من مبلغ العمولة المستحقة له^٣.

وتعد المادة السابعة عشر من أهم المواد التي جاءت بها هذه القواعد من وجهة نظري حيث أشارت الى كيفية التعويض في حال إنهاء عقد الوكالة التجارية ونصت هذه المادة

١ المادة (٣) من قواعد المجلس الإقتصادي للإتحاد الأوروبي رقم ٨٦/٦٥٣ بشأن الوكالة التجارية

٢ المادة (٤) من قواعد المجلس الإقتصادي للإتحاد الأوروبي رقم ٨٦/٦٥٣ بشأن الوكالة التجارية

٣ المادة (١٢) من قواعد المجلس الإقتصادي للإتحاد الأوروبي رقم ٨٦/٦٥٣ بشأن الوكالة التجارية

على وجوب إتخاذ الدول الأعضاء التدابير اللازمة لحصول الوكلاء التجاريين على أحد امرين إما التعويض المناسب عند إنهاء العقد (طبقاً للنموذج الألماني) أو التعويض عن الأضرار الناتجة عن إنهاء العقد (طبقاً للنموذج الفرنسي) وهو ما تضمنته الفقرتين الثانية والثالثة من هذه المادة، حيث أوجبت على الدول الأعضاء الإختيار بين هاتين الفقرتين في تقرير كيفية التعويض.^١

التعويض عن إنهاء العقد (النموذج الألماني): حيث نصت الفقرة الثانية من المادة السابعة عشر من هذه القواعد على حق الوكيل التجاري في الحصول على التعويض بمجرد إنهاء العلاقة التعاقدية وذلك في الحالة التي يكون فيها الوكيل التجاري قد جلب عملاء هامين ورئيسيين جدد لصالح الموكل أو قام بزيادة حجم الأعمال التجارية مع عملاء الموكل الحاليين بشكل كبير وأستمر الموكل في الحصول على مكاسب كبيرة من هؤلاء العملاء بعد إنهاء التعاقد مع الوكيل التجاري.^٢

التعويض عن الضرر (النموذج الفرنسي): وهو ما جاءت به الفقرة الثالثة من المادة السابعة عشر في هذه القواعد ويعتبر النموذج الثاني الذي يمكن أن تأخذ به الدول الأعضاء في تشريعاتها لمنح الوكيل التجاري تعويضاً بسبب إنهاء العقد، حيث نصت هذه الفقرة على أحقية الوكيل التجاري في الحصول على تعويض عن الخسائر والأضرار التي تكبدها بسبب إنهاء العقد مع الموكل، وهذه الأضرار تحدث عندما يؤدي إنهاء العقد الى حرمان الوكيل التجاري من العمولة التي يمكن أن يتقاضاها نتيجة إلتزامه بشكل صحيح ببنود عقد الوكالة، وكذلك نتيجة التكاليف والنفقات التي تكبدها الوكيل التجاري في تنفيذ عقد الوكالة.^٣

١ المادة (١٧ فقرة ١) من قواعد المجلس الإقتصادي للإتحاد الأوروبي رقم ٨٦/٦٥٣ بشأن الوكالة التجارية

٢ المادة (١٧ فقرة ٢) من قواعد المجلس الإقتصادي للإتحاد الأوروبي رقم ٨٦/٦٥٣ بشأن الوكالة التجارية

٣ المادة (١٧ فقرة ٣) من قواعد المجلس الإقتصادي للإتحاد الأوروبي رقم ٨٦/٦٥٣ بشأن الوكالة التجارية

وقد حددت المادة الثامنة عشر من هذه القواعد الحالات التي لا يجوز فيها تعويض الوكيل التجاري عن إنهاء العقد وهي أن يكون الموكل قد أنهى عقد الوكالة بسبب التقصير المنسوب الى الوكيل في تنفيذ العقد وكذلك إذا قام الوكيل التجاري بإنهاء العقد من طرفه.^١

وأخيراً جاءت المادة العشرون من هذه القواعد لتحدد الشروط الواجبة لتنفيذ شرط عم المنافسة بعد إنهاء العقد حيث نصت على وجوب كتابته صراحة في عقد الوكالة التجارية، وأن يتعلق بمنطقة جغرافية معينة أو مجموعة عملاء في المنطقة الجغرافية ونوع البضائع التي يغطيها عقد الوكالة، كما نصت على أن شرط عدم المنافسة لا يسرى لمدة تزيد على سنتين من تاريخ إنهاء العقد، وكذلك إذا تضمنت تشريعات الدول الأعضاء شروط أخرى تقيد من شرط عدم المنافسة فإنها تسرى أيضاً.^٢

وجدير بالملاحظة أنه على الرغم من أن هذه القواعد لم تأتي بما ينص على الإختصاص القضائي أو القانون الواجب تطبيقه على المنازعات الناشئة عن عقد الوكالة، إلا أن هذه المسألة قد تم علاجها فيما بعد في لائحة روما الأولى الصادرة عن البرلمان الأوروبي والمجلس الإقتصادي لدول الإتحاد الأوروبي بتاريخ ١٧ يونيو ٢٠٠٨ برقم ٢٠٠٨/٥٩٣ بشأن القانون المنطبق على الإلتزامات التعاقدية، والتي من ضمنها بالطبع عقود الوكالة التجارية.

١ المادة (١٨) من قواعد المجلس الإقتصادي للإتحاد الأوروبي رقم ٨٦/٦٥٣ بشأن الوكالة التجارية

٢ المادة (٢٠) من قواعد المجلس الإقتصادي للإتحاد الأوروبي رقم ٨٦/٦٥٣ بشأن الوكالة التجارية

المبحث الثاني

أنواع العقود التجارية والتميز بينها وبين العقود المتشابهة

المطلب الأول

أنواع الوكالة التجارية طبقاً لما جاء بقانون التجارة المصرى

رقم ١٧ لسنة ١٩٩٩م

صنف المشرع المصرى الوكالة التجارية الى نوعين هما الوكالة بالعمولة ووكالة العقد وحدد الأحكام الخاصة بهم فى المواد من (١٦٦) الى (١٩١) من قانون التجارة رقم ١٧ لسنة ١٩٩٩م وذلك تحت عنوان (بعض أنواع الوكالات التجارية) وقد أثار هذا العنوان تساؤلاً هاماً وهو مدى إقتصار الوكالات التجارية على هذين النوعين من عدمه إذ أن كلمة (بعض) من الناحية اللغوية تعنى جزء أو طائفة من شيء^١.

وقد زاد من صعوبة الإجابة على هذا السؤال إختلاف التشريعات وكذلك الفقهاء الذين أدرجوا أنواع أخرى من عقود الوساطة التجارية ضمن مسمى عقد الوكالة التجارية، فمنهم من أدرج عقد التمثيل التجارى ضمن أنواع الوكالات التجارية^٢، ومنهم من جعل عقد التوزيع التجارى ضمن أنواع الوكالات التجارية^٣.

ومن جانبى أرى أن صور الوكالة التجارية تقتصر على الوكالة بالعمولة ووكالة العقد كما جاء فى قانون التجارة المصرى، أما باقى الصور الأخرى سواء التى أدرجها فقهاؤنا

١ أنظر: قاموس المعجم الوسيط، السان العرب، القاموس المحيط

٢ أنظر: سميحه القليوبى: الوسيط فى شرح قانون التجارة المصرى - الناشر: دار النهضة العربية - الطبعة الخامسة ٢٠٠٧ - الجزء الثانى - القسم الأول ص ٤١٥

٣ أنظر: المادة الثانية من قانون الوكلاء والوسطاء التجاريين الأردنى رقم 28 لسنة ٢٠٠١م، المادة الأولى من قانون تنظيم الوكالات التجارية الإماراتى رقم ١٨ لسنة ١٩٨١، المادة الأولى من قانون تنظيم الوكالات التجارية الكويتى رقم ١٣ لسنة ٢٠١٦

وأساتذتنا أو التي جاءت بها التشريعات المقارنة فإننى أرى أن أحكامها وطبيعتها تختلف تماماً عن عقود الوكالة التجارية إلا أن ذلك لا يمنع من إعتبارها من ضمن عقود الوساطة التجارية.

فمثلاً لو نظرنا الى عقد التمثيل التجارى, نجد أن الممثل التجارى فى العقد يفقد إستقلاليتة أمام الموكل - ومن أهم خصائص عقد الوكالة التجارية هو إستقلالية الوكيل التجارى وعدم خضوعه لإشراف ورقابة الموكل - فهو أقرب الى عقد العمل منه الى عقد الوكالة التجارية, وجدير بالملاحظة أن المشرع الفرنسى قد نص صراحة على إستبعاد عقد التمثيل التجارى من صور عقود الوكالة التجارية^١.

وكذلك فإن عقد التوزيع التجارى مختلف تماماً عن عقد الوكالة التجارية, حيث أن عقد التوزيع التجارى يلتزم فيه الموزع أو المنتج أو كليهما بعدم التعامل فى مجال السلع محل العقد مع أى طرف آخر, ومن ناحية أخرى فإن العلاقة بين المنتج والموزع ليست علاقة وكالة بقدر ما هى علاقة بيع وشراء, حيث أن الموزع يشتري من المنتج ثم يبيع بعد ذلك للمستهلك.

ولذلك سنقتصر فى دراستنا على عقد الوكالة التجارية بصورتيه الواردين بقانون التجارة المصرى وهما الوكالة بالعمولة ووكالة العقد بإعتبارهم الصور المثلى لعقد الوكالة التجارية. أولاً: الوكالة بالعمولة:-

عرف المشرع المصرى الوكالة بالعمولة بأنها (عقد يتعهد بمقتضاه الوكيل بأن يجرى بإسمه تصرفاً قانونياً لحساب الموكل)^٢, وقد نظم المشرع المصرى أحكام الوكالة بالعمولة فى المواد من (١٦٦) الى (١٧٦) من قانون التجارة المصرى رقم ١٧ لسنة ١٩٩٩م ونص على

١ أنظر: المادة (L134-1) من قانون التجارة الفرنسى

٢ أنظر: المادة (١/١٦٦) من قانون التجارة المصرى رقم ١٧ لسنة ١٩٩٩م

أن الأحكام العامة للوكالة التجارية المنصوص عليها في المواد من (١٤٨) الى (١٦٥) تسرى أيضاً على الوكالة بالعمولة^١.

وقد أشار المشرع الفرنسي الى تعريف الوكيل بالعموله بأنه الشخص الذي يتصرف بأسمه أو بأسم شركة نيابة عن الموكل ونص على أن يتم تحديد واجبات وحقوق الوكيل بالعمولة الذي يعمل لحساب الموكل بموجب الباب الثالث عشر من الكتاب الثالث من القانون المدني الفرنسي^٢.

وجدير بالملاحظة أن المشرع الفرنسي قد أشار الى الوكيل بالعمولة في قانون التجارة الفرنسي من خلال مادتين فقط هما المادة (L132-1) والمادة (L132-2) وأحال الى القانون المدني الفرنسي كافة الأمور المتعلقة بتنظيم العلاقة بينه وبين الموكل من خلال المواد من ١٩٨٤ الى ٢٠١٠ من القانون المدني الفرنسي.

وفي إطار التشريعات العربية نجد أن المنظم السعودي قد أفرد للوكالة بالعمولة فصلاً كاملاً في النظام التجارى السعودي (نظام المحكمة التجارية) الصادر بالمرسوم الملكى رقم م/٢ وتاريخ ١٣٩٠/١/١٥ هـ وهو الفصل الثالث وعرف فيه الوكيل بالعمولة بأنه (هو الذي يتعاطى التجارة بالوصاية والنيابة ويجري معاملاته بأسمه أو بعنوان شركة ما لحساب موكله)^٣

ويتضح من التعريفات السابقة أن الوكيل بالعمولة هو شخص يتعاقد مع الغير بإسمه الشخصى أو بإسم شركته دون إسم موكله بحيث يكون فى مواجهة الغير هو المتعاقد الأسمى ويلتزم أمامه بكافة الإلتزامات الناشئة عن العقد وتكون له كافة الحقوق المترتبة على العقد، بينما فى العلاقة بينه وبين الموكل لا يكون أصيلاً فى العقد وإنما وكيلاً عن الموكل فى مباشرة

١ المادة (٢/١٦٦) من قانون التجارة المصرى رقم ١٧ لسنة ١٩٩٩م التى تنص على (وتسرى على الوكالة بالعمولة بالإضافة إلى الأحكام العامة بشأن الوكالة التجارية الأحكام المنصوص عليها فى المواد التالية)

٢ أنظر: المادة (L132-1) من قانون التجارة الفرنسي

٣ أنظر: المادة (١٨) من النظام التجارى السعودي الصادر بالمرسوم الملكى رقم م/٢ وتاريخ ١٣٩٠/١/١٥ هـ

التصرفات مع الغير، فالوكيل بالعمولة يعمل حقيقة لحساب الموكل وبالتالي يكون مسئولاً عن تنفيذ أوامر الوكالة وإحترام بنودها ونقل أثارها إلى الموكل.

وتبدوا أهمية الوكالة بالعمولة كبيرة خاصة في مجال التجارة الدولية، فالبرغم من سهولة الإتصال بين مختلف البلدان وتقدم المواصلات وسرعتها وإعتماد الشركات الكبرى على فروعها المنتشرة في أنحاء العالم، إلا أن عقد الوكالة التجارية يمثل أهمية كبرى سواء بالنسبة للموكل أو الوكيل أو المستهلك.

فبالنسبة للموكل يمثل عقد الوكالة بالعمولة أهمية بالغة له حيث تسهل له إبرام الصفقات خارج منطقتة أو بلده وتضمن له الحصول على حقوقه، وكذلك يمكن أن تحقق له السريه إذا ما إتفق مع الوكيل على إخفاء إسمه أو نشاطه لأسباب مختلفة كالمنافسة، كما يستفيد الموكل من خبرة الوكيل بالعمولة في معرفته بطبيعة السوق وأفضل الأماكن وأنسب الأوقات لتصريف السلع.

أما الوكيل بالعمولة فلا شك أن إستقاداته كبيرة جداً فيما يتعلق بالأرباح الطائلة التي يمكن أن يحصل عليها نتيجة وساطته في إبرام الصفقات خاصة إذا كان العقد ينطوي على إحتكار للمنتج، **وبالنسبة للمستهلكين** فإنهم يستفيدون من التعامل مع وكلاء موجودين في بلدهم مما يؤدي إلى الثقة والإطمئنان في التعامل معهم بدلاً من التعامل مع الموكل مباشرة والذي غالباً ما يقيم خارج بلد المستهلك ومن ثم فإن الوكيل بالعمولة بالنسبة إلى المستهلك يعد مسئولاً أمامه عن تنفيذ العقد وضمن أي عيب فيه وبالتالي إمكانية مقاضاته مباشرة دون الحاجة إلى مقاضاة الموكل.

وإذا تطرقنا إلى **الأحكام العامة للوكالة بالعمولة** الواردة في قانون التجارة المصري نجد أن المادة ٢/١٦٦ قد نصت على أنه (تسرى على الوكالة بالعمولة بالإضافة إلى الأحكام العامة بشأن الوكالة التجارية الأحكام المنصوص عليها في المواد التالية...), مما يعني أن

الأحكام العامة الواردة في المواد من (١٤٨) حتى (١٦٥) من ذات القانون تطبق على الوكالة بالعمولة.

ومن ثم يترتب على الوكالة بالعمولة عدة حقوق والتزامات تقع على طرفيه فبالنسبة للموكل فإنه يلتزم بدفع الأجر أو العمولة المتفق عليها للوكيل وإذا لم يجر الإتفاق عليها يكون العرف السائد هو الحكم بينهما, كما يلتزم بوضع المنتجات محل عقد الوكالة تحت تصرف الوكيل وإمداده بكافة المعلومات والمستندات المتعلقة بها, وكذلك إلزامه برد كافة النفقات التي تحملها الوكيل بالعمولة إلا إذا تم الإتفاق على تحمل الوكيل هذه النفقات وكذلك يلتزم بتعويض الوكيل عن الأضرار التي أصابته حتى لو لم تتم الصفقة المعهود إليه بها طالما أن الخطأ ليس من طرفه.

وقد أعطى المشرع عدة ضمانات لإستيفاء الوكيل بالعمولة حقه من الموكل في حال عدم تنفيذ التزاماته ومنها الحق في الحبس للبضاعة المرسله إليه أو الموجودة في حوزته حتى إستيفاء حقوقه من الموكل, وكذلك له حق الإمتياز في الحصول على المبالغ المستحقة له من الموكل من ثمن البضائع التي إستعمل عليها حق الحبس وذلك قبل غيره من الدائنين.

أما الوكيل بالعمولة فإنه يلتزم تجاه الموكل بأن يقوم بالعمل المكلف به وفقاً للتعليمات التي تصدر له من الموكل, وأن يقوم بالبيع والشراء بالثمن المحدد له وألا يقوم بتغيير العلامات التجارية للبضائع التي يتسلمها لحساب موكله, وأن يقوم بالأعمال المكلف بها بنفسه ولا ينيب غيره أو يقيم نفسه طرفاً ثانياً في الصفقة المكلف بإبرامها إلا إذا أذن له الموكل بذلك, كما يلتزم الوكيل بالعمولة بالمحافظة على أموال الموكل وبضائعه وأن يطلع على سير الأمور المتعلقة بالوكالة وأن يقدم للموكل كشف حساب دورى عن الأعمال محل عقد الوكالة.

أما عن الضمانات الممنوحة للموكل تجاه الوكيل بالعمولة فنلاحظ أن المشرع المصرى لم يخص الموكل بضمانات تجاه الوكيل بالعمولة بإعتبار أن هذا الأخير مسئول في مواجهة الموكل وفقاً للقواعد العامة في حال عدم تنفيذ التزاماته, وعلى الرغم من ذلك فإننا نلاحظ أن

للموكل طبقاً للأحكام العامة الحق فى إسترداد الأشياء والبضائع من تفليسة الوكيل بالعمولة شريطة أن تكون موجودة بعينها - عينيه وليست أموالاً - ضمن أموال الوكيل وأن يثبت الموكل ملكيته لها كما يحق للموكل أن يطالب المشتري مباشرة بالثمن الذى لم يدفعه للوكيل بالعمولة وذلك فى حال كان محل العقد تكليف ببيع أشياء أو بضائع وقام الوكيل ببيعها ولكنه أفلس قبل إستيفاء ثمنها.

ثانياً: وكالة العقود:-

وكالة العقود هى الصورة الأولية للوكالة التجارية لدرجة أن بعض الفقهاء إعتبر أن الوكالة التجارية هى وكالة العقود فقط^١, إلا أن الغالبية إعتبروا وكالة العقد إحدى صور الوكالة التجارية.

وقد نظم المشرع المصرى وكالة العقود فى المواد من (١٧٧) الى (١٩١) من قانون التجارة رقم ١٧ لسنة ١٩٩٩ وقام بتعريفها على أنها (عقد يلتزم بموجبه شخص بأن يتولى على وجه الإستمرار وفى منطقة نشاط معينة، الترويج والتفاوض وإبرام الصفقات بإسم الموكل ولحسابه مقابل أجر، ويجوز أن تشمل مهمته تنفيذها بإسم الموكل ولحسابه)^٢.

ويتضح من هذا النص أن وكالة العقد هى وكالة نيابية يتعاقد فيها الوكيل نيابة عن الموكل وبإسمه ولحسابه, عكس الوكالة بالعمولة التى يتعاقد فيها الوكيل بإسمه الشخصى ولكن لحساب موكله.

وهذا التعريف متفق عليه فى معظم التشريعات المقارنة ولكن يلاحظ أن المنظم السعودى قصر التعاقد فى وكالة العقود مع الموكل الأجنبى فقط أو مع ممثله القانونى فى بلد

١ أنظر: عبد الفضيل محمد احمد: العقود التجارية - دار الفكر والقانون - طبعة ٢٠١٠ ص ٩١

٢ أنظر: المادة (١٧٧) من قانون التجارة المصرى رقم ١٧ لسنة ١٩٩٩ م

الوكيل ليكون وكيلاً لمنتجاته أو خدماته في المملكة دون الموكل السعودي، وبالتالي لا ينطبق هذا النظام على من يقوم بهذا العمل لحساب موكل محلي في المملكة، ولا شك أن ذلك يعد تضييقاً لنطاق سريان وكالة العقود تجله محصوراً على المنتج أو الموكل الأجنبي فقط^١.

ومن الأمثلة العملية على وكالة العقود التعهدات التي يقوم بها الوكلاء في مواجهة أصحاب المصانع وكبار التجار مثل مصانع السيارات والأدوات الكهربائية بالبحث عن عملاء لمنتجاتهم وسلعهم التي ينتجونها أو يتاجرون فيها ثم تُبرم العقود مباشرة بين الموكل والعميل، ومن أبرز الأمثلة على وكالة العقود عقود التأمين بكافة صورها ومجالاتها حيث يقوم وكيل العقود بالبحث عن عملاء يرغبون في التأمين لدى الشركات التي يعملون لحسابها، إلا أن إعتبار وكلاء التأمين وكلاء عقود مشروط بتمتعهم بالإستقلال في مباشرة عملهم عن الشركات التي يبحثون عن عملاء لها، أما إذا كان مندوب التأمين يعمل تحت تبعية وإشراف الشركة الموكلة فيعتبر في هذه الحالة مجرد موظف أو مستخدم تربطه بها علاقة عمل وليس علاقة وكالة^٢.

ولوكالة العقود أهمية عملية كبيرة حيث أن تصريف منتجات أى مشروع يعد أحد العوامل الهامة والضرورية لنجاحه وتحقق ذلك على الوجه الأمثل يحتاج الى تخصص وإمكانيات كبيرة خاصة في ظل وفرة الإنتاج وتنوعه، ومع تطور وتنوع وسائل المنافسة على المستوى الدولي والمحلي أصبح صاحب المشروع عاجز عن القيام بكل ما يجعل الجمهور

١ أنظر: عبد الرحمن السيد قرمان - العقود التجارية وعمليات البنوك طبقاً للأنظمة القانونية في المملكة العربية السعودية - الطبعة الثانية ٢٠١٠ ص ٩٢

٢ أنظر: سميحه القليوبي: الوسيط في شرح قانون التجارة المصري - الناشر: دار النهضة العربية - الطبعة الخامسة ٢٠٠٧ - الجزء الثاني - القسم الأول ص ٣٨٠ ، ٣٨١

يُقبل على منتجاته أو خدماته، ومن ثم فهو يستعين بوكلاء له في منطقتهم للتواصل مع العملاء والترويج لمنتجاته أو خدماته^١.

يتضح مما سبق أن وكالة العقد هي في الأصل عقد من عقود الوساطة التجارية إلا أن المهمة الأساسية لوكيل العقد تتمثل في إحدى الصورتين الأتيتين:

الصورة الأولى: أن يتعهد الوكيل في مواجهة الموكل في منطقة نشاطه وعلى وجه الإستمرار بالبحث عن العملاء وتشجيعهم على التعاقد مع الموكل وتنتهي مهمة الوكيل عند هذا الحد دون التدخل في إبرام العقد ويستحق أجره على ذلك حتى ولو لم يتم إبرام العقد بين العميل والموكل طالما أن العميل قد ناقش الصفقة مع الموكل وعرف شروطها.

الصورة الثانية: وهي أن تتجاوز مهمة وكيل العقود البحث والتحفيز للعملاء لإبرام العقد ووضع العميل أمام الموكل مباشرة لمناقشة الصفقة الى قيام الوكيل بإبرام العقد مع العميل بأسم ولحساب الموكل، مع ملاحظة أن وكيل العقود في هذه الحالة عندما يتعاقد مع العميل فإنه لا يتعاقد بأسمه الشخصي، ومن ثم فإن آثار هذا العقد تنصب مباشرة في ذمة الموكل وتكون العلاقة الناشئة عن هذا العقد علاقة مباشرة بين الموكل والعميل الذي تعاقد معه الوكيل، فلا يستطيع العميل الرجوع على وكيل العقود في أي مطالبات أو ضمانات تنشأ عن العقد، فلا يكون وكيل العقود مسئولاً أمام العميل في شيء، كما يلاحظ أن وكيل العقود لا يجوز له أن يقبض حقوق الموكل من العميل إلا إذا كلفه الموكل بذلك^٢.

١

١ أنظر: عبد الرحمن السيد قرمان - العقود التجارية وعمليات البنوك طبقاً للأنظمة القانونية في المملكة العربية السعودية - الطبعة الثانية ٢٠١٠ ص ٨٩
٢ الصورة الأولى والثانية أنظر: سمحه القليوبي: الوسيط في شرح قانون التجارة المصري - الناشر: دار النهضة العربية - الطبعة الخامسة ٢٠٠٧ - الجزء الثاني - القسم الأول ص ٣٨٤ ، ٣٨٥ ، ٣٨٦

المطلب الثاني

التمييز بين عقد الوكالة التجارية وغيرها من العقود المشابهة

نظراً للأهمية التي يتمتع بها عقد الوكالة التجارية وتميزه عن غيره من العقود كان واجباً توضيح الفرق بينه وبين بعض العقود الأخرى خاصة باقى عقود الوساطة التجارية التي يمكن أن تتشابه معه والتي قد تكون متداخلة ومتقابلة في موضوعاتها معه مما قد يؤدي الى حدوث اللبس والإختلاط وصعوبة التفريق فيما بينهما, بالإضافة الى أن مفهوم الوكالة التجارية لا يبرز فقط من خلال التعريف به بل أيضاً من خلال التمييز بينه وبين ما يشبهه من هذه العقود وسوف نتناول بالشرح التمييز بين عقد والوكالة التجارية وكل من عقد الوكالة المدنية والسمسرة والتمثيل التجاري والإمتياز التجاري والتوزيع التجاري.

أولاً:- التمييز بين عقد الوكالة التجارية وعقد الوكالة المدنية:

للتمييز بين عقد الوكالة التجارية وعقد الوكالة المدنية كان واجباً الإشارة الى النصوص القانونية المتعلقة بهما فى القانون المدنى والقانون التجارى, فطبقاً لنص المادة (٦٩٩) من القانون المدنى المصرى تم تعريف عقد الوكالة المدنية بأنه (عقد بمقتضاه يلتزم الوكيل بأن يقوم بعمل قانونى لحساب الموكل)^١.

أما قانون التجارة المصرى رقم ١٧ لسنة ١٩٩٩م فقد تم النص فى المادة (١٤٨) على تطبيق أحكام الوكالة التجارية إذا كان الوكيل محترفاً إجراء المعاملات التجارية لحساب الغير^٢,

١ يقابلها نص المادة (٨٣٣) من القانون المدنى الأردنى, والمادة (٦٩٨) من القانون المدنى الكويتى, والمادة (٦٥٦) من القانون المدنى السورى

٢ يقابلها نص المادة (١/٨٠) من قانون التجارة الأردنى لعام ١٩٦٦م, والمادة (١/٢٧٢) من قانون التجارة اللبنانى لعام ١٩٤٢م, والمادة (١/٣٦٧) من قانون التجارة السورى لعام ١٩٤٩م

كما نصت المادة (٥/د) من قانون التجارة سالف الذكر على إعتبار الوكالة التجارية عملاً تجارياً إذا بوشرت على وجه الإحتراف.

ويتضح مما سبق أول الفروق بين عقد الوكالة التجارية وعقد الوكالة المدنية (العادية) يكمن في محل العقد, حيث يلتزم الوكيل التجارى بالقيام بالمعاملات التجارية لحساب الموكل وهو في ذلك يتخذ إحدى الصورتين, إما وكيل تجارى متفاوض يمارس أعمال مادية محصورة في البحث عن العملاء والتعامل معهم وإرسال الصفقات الى الموكل, أو وكيل تجارى متعاقد حيث يقوم بالإضافة الى مهمة التفاوض بإبرام الصفقات والعقود لمصلحة الموكل, وذلك عكس الوكالة المدنية التي يكون محلها عملاً مدنياً.

وكذلك فإن الوكالة التجارية تنظم أحكامه القوانين والتشريعات التجارية بينما الوكالة المدنية يتم تنظيم أحكامها بموجب القوانين والتشريعات المدنية, كما أن الوكيل في عقد الوكالة التجارية لا يمارس نشاطه إلا بأجر أو مقابل إلا إذا تم الإتفاق على خلاف ذلك, وهذا عكس الوكالة المدنية التي تكون في الأصل مجانية إلا إذا تم الإتفاق على أجر أو مقابل لها.

كما تفترق الوكالة التجارية عن الوكالة المدنية في صفة الإستمرارية والعرضية في مزاوله النشاط, حيث أن الوكيل التجارى يمارس عمله بإستمرار وبشكل منتظم على عكس الوكيل العادى أو المدنى الذى لا يشترط فيه ذلك.

ثانياً:- التمييز بين عقد الوكالة التجارية وعقد السمسرة:

عرفت المادة (١٩٢) من قانون التجارة المصرى عقد السمسرة بأنه عقد يتعهد بمقتضاه السمسار لشخص بالبحث عن طرف ثان لإبرام عقد معين والتوسط فى إبرامه^١, ويتضح من

١ يقابلها نص المادة (٢٥٤) من قانون المعاملات التجارية الإماراتى رقم ١٨ لسنة ١٩٩٣م, والمادة (٤٠٥) من مدونة التجارة المغربية, والمادة (٩٩) من قانون التجارة الأردنى لسنة ١٩٦٦م, والمادة (٣٢٦) من القانون التجارى اليمنى

ءذا ءءرفء أن السمسار هو عبارة عن وسىء مسءقل عن طرفى العقد؁ فهو شءص يكلفه أء طرفى العقد ءءوسط لءى المءعاءء الأءر لإءمام الصءفة بءنهما مقابء أجر ىسءءق له سواء بآءفاق صرىء أو بآءفاق ضمنى عند نءاء عملىة الوساطة وإبرام العقد على ىءبه^١.

والسمسرة وإن ءانء عقد من عقود الوساطة إلا أنها ءءمىز عن عقد الوءالة ءءارءة فى عدة أمور:

أولها: أن السمسار فى عقد السمسرة لا ىقوم بأعمال ءانونىة ءالوكىل ءءارى ءىء ىءءصر ءوره فى البءء عن مءعاءء آءر أو ءءرىب بءن وءهءى نءر المءعاءءن عءس الوكىل ءءارى الذى ىقوم فى العقد بأعمال ءانونىة ءىء ىءعاءء بآسمه الشءصى لءساب موءله أو ىءعاءء بآسم موءله ولءسابه.

ءانىأ: أن السمسار وإن ءان ىءمءع بالإسءءلال فى مءارسة عمله مءله مءل الوكىل ءءارى لءنه لا ىءمءع بأى ءقوق أو ىءءمل أى إءءاماء ءءربء على العقد الذى ءم إبرامه بواسءءه لأنه لىس طرفأ فى هذا العقد ولا ىمءل أى طرف من أطرافه بل ان ءوره ىءءهى عند إبرام العقد نءءءة وساطءه.

ءالءأ: أن السمسار لا ىسءءق الأءر المءقق علىه إلا بعء إبرام العقد محل الوساطة؁ ءىء ىسءءق أجره بءاءأ على نءاء مساعىه عءس الوءالة ءءارءة ءى ىسءءق فىها الوكىل الأءر ءى لو لم ىءم إبرام العقد أو الصءفة ءءارءة.

وأءىراً: فإن السمسرة فى الأصل ءءءون من ءلاء أشءاص هم الباءع والمءءرى والسمسار؁ بءنما عقد الوءالة ءءارءة ىءءون من شءصىن هما الوكىل والموكل.

١ أنظر: ءءم مءءمة النءض المءصرىة فى الطعن رقم (٥٢٩) لسنة (٢٣٩ق) بءلسة ١٩٧٥/١/٧م

ثالثاً: - التمييز بين عقد الوكالة التجارية وعقد التمثيل التجاري:

عقد التمثيل التجاري من أكثر العقود التي تتسم بعدم الوضوح بينه وبين غيره من عقود الوساطة التجارية نظراً لغموضه وكثرة الخلافات الفقهية والتشريعية حوله والتي لازالت موجودة حتى الآن مما جعل تحديد المعيار الذي يفرق بينه وبين باقى عقود الوساطة التجارية ومنها عقد الوكالة التجارية أمراً صعباً.

فقد تباينت التشريعات والقوانين فى تعريف عقد التمثيل التجارى وطبيعة الدور الذى يقوم به الممثل التجارى، فقد نظم المشرع اللبنانى عقد التمثيل التجارى من خلال المرسوم الإشتراعى رقم (٣٤) لعام ١٩٦٧ الذى عرّف الممثل التجارى بالأتى: (الممثل التجارى هو الوكيل الذى يقوم بحكم مهنته الاعتيادية المستقلة، ودون ان يكون مرتبطاً بإجارة خدمة، بالمفاوضة لإتمام عمليات البيع والشراء أو التأجير أو تقديم الخدمات ويقوم عند الاقتضاء بهذه الأعمال بأسم المنتجين أو التجار ولحسابهم. يعتبر أيضاً بحكم الممثل التجارى التاجر الذى يقوم لحسابه الخاص ببيع ما يشتره بناء لعقد يتضمن إعطائه صفة الممثل أو الموزع الوحيد بوجه الحصر)^١، وكذلك عرف القانون الإماراتى عقد التمثيل التجارى بأنه: (عقد بتعهد بمقتضاه الممثل التجارى بإبرام الصفقات بإسم موكله ولحسابه وذلك بصفة مستديمة فى منطقة معينه)^٢

ويتضح من التعريفين السابقين أن المشرع اللبنانى والإماراتى جعلاً تعريف عقد التمثيل التجارى مشابه تماماً لتعريف وكالة العقد ولا يختلف عنه بل زاد المشرع اللبنانى على ذلك بأن جعل الموزع التجارى فى حكم الممثل التجارى فى عقد التوزيع التجارى.

١ أنظر: المادة الأولى من المرسوم الإشتراعى اللبنانى رقم ٣٤ لسنة ١٩٦٧م

٢ أنظر: المادة (٢٤٥) من قانون المعاملات التجارية الإماراتى رقم ١٨ لسنة ١٩٩٣م

وهناك تشريعات زادت من إشكالية تعريف الممثل التجارى حيث إعتبر المشرع الأردنى أن الممثل التجارى قد يكون مستخدماً تارة ووكيل تجارى تارة أخرى فى ذات العقد^١، وهذا الأمر يتضمن إشكالية كبيرة حيث لا يمكن إعتبار الممثل التجارى وكيلاً تجارياً ومستخدماً فى آنٍ واحد.

وهناك تشريعات حسمت أمر عقد التمثيل التجارى ومنها المشرع الكويتى الذى عرف الممثل التجارى بأنه: (من كان مكلفاً من التاجر بالقيام بعمل من أعمال تجارته متجولاً أو فى محل تجارته أو فى أى محل آخر ويرتبط معه بعقد عمل)^٢، وكذلك المشرع اليمنى الذى عرّف الممثل التجارى أيضاً بأنه من كان مكلفاً من قبل التاجر بالقيام بعمل من أعمال تجارته سواء كان ذلك فى محل تجارته أو فى محل آخر^٣.

ومن ثم فإن المشرع الكويتى واليمنى وضعا معياراً فاصلاً بين عقد التمثيل التجارى وعقد الوكالة التجارية وهو معيار الإستقلالية بل وزاد المشرع الكويتى وجعل عقد التمثيل التجارى عقد عمل.

وجدير بالذكر أن المشرع المصرى فى قانون التجارة المصرى لم يتطرق الى تنظيم الأحكام المتعلقة بعقد التمثيل التجارى، إلا أنه ورد نص صريح فى نصوص القانون المدنى المصرى يقضى بسريان أحكام عقد العمل فى العلاقة بين أرباب الأعمال وبين الطوافين والممثلين التجاريين والجوابين ومندوبى التأمين^٤.

وقد سار بذلك المشرع المصرى على نفس النهج الذى سار عليه المشرع الفرنسى الذى أصدر قانوناً فى ١٨ يوليو ١٩٣٧م يجعل فيه الممثلين التجاريين يرتبطون بمخدمهم بموجب

١ أنظر: المادة (٨٦) من قانون التجارة الأردنى رقم ١٢ لسنة ١٩٦٦م

٢ أنظر: المادة (٢٩٧) من قانون التجارة الكويتى رقم ٦٨ لسنة ١٩٨٠م

٣ أنظر: المادة (٢٨٨) من قانون التجارة اليمنى

٤ أنظر: المادة (٦٧٦) من القانون المدنى المصرى رقم ١٣١ لسنة ١٩٤٨م

عقد عمل لا بموجب عقد وكالة وذلك حتى يتمكنوا من الإنتفاع بالتشريعات العمالية ويستظلوا بحمايتها^١

إلا أن بعض فقهاءنا إعتبر أن عقد التمثيل التجارى هو عقد وكالة تجارية وخاضع للأحكام العامة للوكالة التجارية المنصوص عليها فى قانون التجارة رقم ١٧ لسنة ١٩٩٩م الواردة فى المواد من (١٤٨) الى (١٦٥) رغم عدم النص على أحكام خاصة به, وأن عمل الممثل التجارى نوع من أنواع الوكالة المؤسسة على فكرة النيابة فى التعاقد شأنه شأن وكيل العقود^٢.

ومن وجهة نظرى أرى أن عقد التمثيل التجارى يختلف تماماً عن عقد الوكالة التجارية ولا يتشابه معه إلا فى أمر واحد وهو أنه يعتبر عقداً من عقود الوساطة التجارية الغير كاملة ويؤكد وجهة نظرى ما جاء به المشرع المصرى فى المادة (٦٧٦) من القانون المدنى والمشرع الفرنسى فى القانون الصادر فى تاريخ ١٨ يوليو ١٩٣٧م, ومن ثم فإن الفرق بين عقد التمثيل التجارى وعقد الوكالة التجارية يتمثل فى أمرين جوهريين وهما:

الأول: من ناحية الطبيعة القانونية, فالوكيل التجارى يكون مستقلاً فى مزاوله مهامه ولا يكون مرتبطاً بعقد عمل مع الموكل, فى حين يرتبط الممثل التجارى بمشغله بعقد عمل ويترتب على ذلك خضوعه لكافة الإلتزامات المترتبة على عقد العمل كما يستفيد من كافة الحقوق المترتبة على عقد العمل ومن الحماية المقررة للعامل فى هذه العقود.

١ أنظر: عبد الرازق السنهورى - الوسيط فى شرح القانون المدنى - المجلد الأول - الجزء السابع - بعنوان العقود الواردة على العمل المقاولة والوكالة والوديعة والحراسة ص-٣٨٠ - طبعة دار إحياء التراث العربى ١٩٦٤م

٢ أنظر: سميحه القليوبى: الوسيط فى شرح قانون التجارة المصرى - الناشر: دار النهضة العربية - الطبعة الخامسة ٢٠٠٧- الجزء الثانى- القسم الأول ص ٤١٥

الثاني: أن الممثل التجاري لا يعد تاجراً حتى مع إحترافه لنشاط التمثيل التجاري لأنه لا يمارس نشاطاً يتحمل عنه أية مخاطر ولكونه في الأصل وسيط مأجور ينحصر عمله في عرض منتجات أو خدمات مشغله سواء في محله أو خارج محله, عكس الوكيل التجاري الذي يعد تاجراً وهذه الصفة من أهم الخصائص التي يجب أن يتسم بها الوكيل التجاري وفقدها يجعله يفقد صفته كوكيل تجارى.

رابعاً:- التمييز بين عقد الوكالة التجارية وعقد الإمتياز التجارى(الفرنشايز):

يعد عقد الإمتياز التجارى (الفرنشايز) من العقود الهامة الحديثة التي شاع إستعمالها في دول عديدة, لما يمثله هذا العقد من وسيلة ناجحة لنقل المعرفة الفنية والمشاريع الإنتاجية بأسلوب يحقق أهداف المتعاقدين, ومن ثم يعود بالنفع والخير على الطرفين, حيث يوفر لمانح الإمتياز فرصة عظيمة للإنتشار السريع دون أن يشكل ذلك عبئاً مالياً على نفقاته الرأسمالية, وكذلك يوفر له فرصة الوصول للأسواق بسرعه كبيرة, وفي المقابل يكون هذا العقد وسيلة لجذب الإستثمارات التي تجلب التكنولوجيا المتقدمة ووسيلة لتطوير اليد العاملة الوطنية.

وقد بدأت أولى خطوات تطبيق هذا النوع من العقود في الولايات المتحدة الأمريكية في بدايات القرن الماضى عن طريق شركة سينجر (Senger) لماكينات الخياطة حيث وضعت الشركة نظاماً للإمتياز التجارى لزيادة معدلات التوزيع وتطوير خدمة ما بعد البيع (الصيانة وقطع الغيار) والتي كان يصعب توفيرها من خلال المركز الرئيسى للشركة, حيث عمدت الشركة الى تمكين بعض رجال الأعمال المستقلين مالياً عنها فى بيع منتجات الشركة وتقديم الخدمات المتعلقة بمنتجاتها فى مناطق محددة لينتشر بعد ذلك هذا النوع من العقود.

إلا أنه يمكن القول بأن النمو الحقيقى لعقد الإمتياز التجارى بدأ بعد الحرب العالمية الثانية حيث شمل العديد من المجالات كما فى الوجبات السريعة مثل ماكдонаلد (McDonald) وكنتاكي (kintaki) و كذلك في مجال الألبسة مثل زارا (ZARA) ونايك (Nike) إضافة إلى مجالات أخرى كقطاع الخدمات بما فى ذلك النقل و الهاتف و كراء السيارات.

هكذا بزغت عقود الإمتياز التجارى (Franchise) كإحدى الوسائل التى تمكن المنتجين من تحقيق أهدافهم عن طريق السماح لمجموعة من التجار الذين يعملون فى مناطق مختلفة من إستعمال العلامة التجارية للمنتج الأسمى وبالتالي يكونون شبكة تجارية تعمل تحت عنوان الإسم التجارى الأسمى ويرتبطون بصاحب العلامة التجارية.

وفى سياق التنظيم التشريعى لهذه النوعية من العقود نجد أن المشرع الأمريكى هو أول من وضع قانون لتنظيم هذا العقد بإصدار قانون الكشف (الإفصاح) الكلى عام ١٩٧٩م (Full Disclosure Act) وتقريباً هو المشرع الوحيد الذى نظم هذا العقد حيث لم نجد من خلال بحثنا من قام بتنظيمه, فى بريطانيا لا توجد قوانين خاصة تتعلق بالإمتياز التجارى (الفرنشايز) حيث يطبق القانون العام المنظم للعقود وكذلك الأمر فى فرنسا, إلا أن العاملين فى مجال الفرنشايز فى فرنسا وضعوا نظاماً أدبياً وسلوكياً يحدد العلاقة بين أطراف هذا العقد بصورة واضحة ولكنه لا يعد تشريعاً قانونياً بحيث يتم الرجوع للمحاكم للفصل فى النزاعات المتعلقة به.

وكذلك الأمر فى مصر حيث لم ينظم المشرع المصرى هذا العقد, إلا أن قانون التجارة رقم ١٧ لسنة ١٩٩٩م أشار فى الفصل الأول من الباب الثانى المتعلق بنقل التكنولوجيا إلى سريان أحكام هذا الفصل على كل إتفاق لنقل التكنولوجيا يبرم بعقد مستقل أو ضمن عقد آخر^١, ونظراً لإحتواء عقد الفرنشايز على عنصر المعرفة الفنية ضمن محله فإنه يكون مشمولاً بأحكام هذا الفصل من قانون التجارة المصرى.

وفى ظل غياب التشريعات الخاصة المنظمة لهذا العقد فإنه يخضع بالدرجة الأولى للقانون الذى يحكم العقود بصفة عامة, فلا بد من توافر الرضا بين الطرفين وكذلك الأهلية اللازمة لتوقيع العقد.

١ أنظر: المادة (٢/٧٢) من قانون التجارة المصرى رقم ١٧ لسنة ١٩٩٩م

وهذا الأمر إنعكس على وضع تعريف محدد لهذا العقد فلا يوجد تعريف واحد معتمد بل إختلفت التعريفات المتعلقة بحق الإمتياز (الفرنشايز) من بلد الى آخر ومن جهة الى جهة أخرى.

فقد عرفت الجمعية الدولية للفرنشايز (Franchise International Association) هذا العقد بأنه (إتفاق ترخيص بين طرفين مستقلين قانونياً والذي من خلاله يعطي شخص أو مجموعة من الأشخاص) المرخص لهم (الحق في تسويق منتج أو خدمة بإستخدام العلامة التجارية أو الإسم التجاري لنشاط صاحب الفرنشايز بإستخدام أساليب عمله، وذلك في مقابل دفع رسوم الترخيص للأخير، ويلتزم صاحب الفرنشايز بتدعيم ومساعدة المرخص له)^١

وقد أصدر الإتحاد الأوروبي للفرنشايز (The European Franchise Federation (EFF)) تقنياً لقواعد السلوك لعقد الفرنشايز عام ١٩٧٢ عرفه فيه بأنه (نظام لتسويق السلع أو الخدمات أو التكنولوجيا يعتمد على التعاون الوثيق والمستمر بين طرفين مستقلين قانونياً ومالياً، هما صاحب الفرنشايز والمرخص له، والذي بمقتضاه يكون على صاحب الفرنشايز في مقابل أداءات مالية مباشرة أو غير مباشرة يحصل عليها أن يسمح للمرخص له بإستخدام الاسم أو العلامة التجارية أو علامة الخدمة الخاصة به، وكذا إستخدام المعرفة الفنية والوسائل التقنية والتجارية والنظم الإجرائية وحقوق الملكية الصناعية والفكرية، ويلتزم صاحب الفرنشايز بتقديم الدعم والمساعدة التجارية والفنية مدة سريان إتفاق الفرنشايز المبرم بين الطرفين)^٢

١ محمد سادات مرزوق - الجوانب القانونية لعقد الفرنشايز - بحث منشور في مجلة البحوث القانونية والإقتصادية - العدد ٥٤ (أكتوبر ٢٠١٣م) ص٥١٥
٢ محمد سادات مرزوق - المرجع السابق ص٥١٦

وفي التوجيه الأوروبي رقم ٨٨/٤٠٨٧ توسع المشرع الأوروبي في التعريفات التي أعطاها للفرنشايز، فوضع تعريفاً عاماً للفرنشايز كنظام، وخص عقد الفرنشايز بتعريف آخر.

حيث عرف نظام الفرنشايز بأنه: (مجموعة من حقوق الملكية الفكرية والصناعية المرتبطة بعلامات أو أسماء تجارية أو أسماء المتاجر أو نماذج صناعية أو تصميمات أو حقوق المؤلف أو المعرفة الفنية أو براءات الاختراع التي يتم استغلالها لإعادة بيع السلع أو تقديم الخدمات للمستهلكين النهائيين)^١

وعرف عقد الفرنشايز بأنه: (إتفاق يمنح بموجبه طرف ما (صاحب الفرنشايز) لطرف آخر الحق في استغلال فرنشايز بهدف تسويق أنواع معينة من السلع أو الخدمات، في مقابل أداءات مالية مباشرة أو غير مباشرة، ويشتمل الاتفاق على الالتزامات الآتية على الأقل:

- استخدام اسم مشترك أو اسم متجر، وشكل موحد لمتاجر البيع أو وسائل النقل.
- نقل المعرفة الفنية من صاحب الفرنشايز إلى المرخص له.
- الإمداد المستمر من صاحب الفرنشايز للمرخص له بالمساعدة التجارية أو الفنية طوال مدة سريان العقد)^٢

وفي مصر قامت الجمعية المصرية لتطوير الفرنشايز (Franchise Egyptian Development Association (EFDA) بوضع تعريف للفرنشايز بأنه: (وسيلة لتوزيع السلع والخدمات تتم بين طرفين على الأقل في نظام الفرنشايز، وهما صاحب الفرنشايز: الذي

١ محمد سادات مرزوق - المرجع السابق ص٥١٧

٢ محمد سادات مرزوق - المرجع السابق ص٥١٨

يعطى علامته التجارية أو أسمه التجاري، والمُرخص له: الذي يدفع الإتاوات والرسوم الأولية من أجل الحصول على حق القيام بأعمال تجارية تحت أسم صاحب الفرنشايز ووفقاً لنظامه^١

من خلال ماسبق نخلص الى أن الإمتياز التجارى (الفرنشايز) هو الإتفاق المعقود بين طرفين الأول (مانح الإمتياز) والثانى (الممنوح له الإمتياز) وبموجب هذا الإتفاق يمنح الطرف الأول الطرف الثانى الحق فى أن يحمل الأخير إسم الشركة أو الحق فى بيع منتجاته بحيث يُمنح الإستقلال المطلق فى إدارة شركته، كما يزوده الطرف الأول فى بعض الأحيان بالمعدات اللازمة ويساهم أيضاً فى تدريب كوادره الفنية، وذلك بمقابل يتم الإتفاق عليه بين الطرفين.

وجدير بالذكر أن بعض الدراسات ذهبت أن عقد الفرنشايز ليس هو عقد الإمتياز التجارى إلا أن العديد من الدراسات ذهبت الى القول بأن التعريب المثالى لمصطلح الفرنشايز (Franchise) هو عقد الإمتياز التجارى وذهب الفقه أيضاً الى أن الفرنشايز ليس فى حقيقته سوى الشكل الأمريكى لعقد الإمتياز التجارى^٢.

كما يجب فى هذا السياق التفرقة بين عقد الإمتياز التجارى سالف البيان وعقد الإمتياز الإدارى الذى تقوم فيه الدولة بالتنازل لشخص أو شركة عن تسيير وإستثمار وإستغلال مرفق عام وتقديم الخدمات للجمهور فى مقابل مادية يتم الإتفاق عليه.

من كل ما سبق يتضح لنا الفروق الجوهرية بين عقد الوكالة التجارية وعقد الإمتياز التجارى (الفرنشايز) وتتمثل هذه الفروق فى الآتى:

١- محل العقد فى الوكالة التجارية هى السلعة أو المنتج ذاته بينما محل العقد فى الفرنشايز هو المعرفة الفنية والعلامة التجارية التى يقدمها المانح للممنوح له عقد الفرنشايز.

١ محمد سادات مرزوق - المرجع السابق ص٥٢٣

٢ حسام الصغير - الترخيص بإستعمال العلامة التجارية - ١٩٩٣م - القاهرة - ص٦٩

٢- التعاقد مع الغير فى عقد الوكالة التجارية يكون بأسم الوكيل أو أسم الموكل لحساب هذا الأخير بخلاف الفرنشايز الذى يتعاقد فيه الممنوح له مع الغير بأسمه ولمصلحته الشخصية بشكل عام.

٣- العلاقة المالية فى العقدين مختلفة حيث يلتزم الوكيل فى عقد الوكالة التجارية بتأدية الحساب الى موكله حيث يعد المال الذى قبضه الوكيل فى حكم الوديعة, بينما الممنوح له فى عقد الفرنشايز يتصرف لحسابه ويُعد ما يدفعه الممنوح له للمانح قسطاً مالياً محدداً من قبل المانح الذى يأخذ بعين الإعتبار قيمة علامته التجارية أو أسمه وسمعته ونجاح معرفته الفنية والعملية.

خامساً:- التمييز بين عقد الوكالة التجارية وعقد التوزيع التجارى:

الموزع التجارى هو شخص منحه أحد المنتجين أو الصناع وحده دون غيره حق بيع منتجاته من ماركة معينة فى منطقة أو قطاع معين على سبيل القصر, والموزع هنا يقوم بشراء البضائع من المُنْتِج أو المصنّع من أجل إعادة بيعها بأسمه الخاص وتحت مسؤوليته ولحسابه, حيث يقوم ببيع بضاعة مملوكة له بعد شرائها من المنتج الذى منحه حق بيعها على سبيل الحصر فى منطقة محددة وذلك مقابل أن يتعهد الموزع بشراء كمية محددة كل عام وبذلك يضمن للمنتج رقم أعمال معين يكون حداً أدنى لمبيعاته, ولذلك يوصف الموزع بأنه بائع ومن ثم له مطلق الحرية فى تحديد ثمن المبيع ويتحمل كافة المخاطر التجارية التى تنتج عن عدم بيع المنتجات التى قام بشرائها أو عن إفسار عملائه أو إفلاسهم وتوقفهم عن الدفع.

وعلى مستوى التشريعات المقارنة فقد وردت إشارات غير مباشرة لعقد التوزيع التجارى من خلال بيان مفهوم الموزع, حيث نجد المشرع العمانى من خلال قانون حماية المستهلك رقم ٨١ لسنة ٢٠٠٢م قد عرف المزود بأنه: (كل شخص طبيعى أو معنوى يقدم الخدمة أو يصنع

السلعة أو يوزعها أو يتاجر بها أو يبيعها أو يوردها أو يصدرها أو يتدخل فى إنتاجها أو تداولها كالوكيل أو الوسيط أو السمسار^١.

وفى مصر نجد أن قانون حماية المستهلك رقم ٦٧ لسنة ٢٠٠٦م نص على تعريف المورد بأنه: (كل شخص يقوم بتقديم خدمة أو بإنتاج أو إستيراد أو توزيع أو عرض أو تداول أو الإتجار فى أحد المنتجات أو التعامل عليه وذلك بهدف تقديمها الى المستهلك أو التعاقد أو التعامل معه عليها بأية طريقة من الطرق)^٢.

كما عرف المشرع المصرى المنتجات من خلال قانون حماية المستهلك سالف الذكر بأنها: (السلع والخدمات المقدمة من أشخاص القانون العام أو الخاص وتشمل السلع المستعملة التى يتم التعاقد عليها من خلال مورد)^٣.

وعلى هذ الأساس فإن عقد التوزيع التجارى يعد صورة من صور الوساطة التجارية ويتميز عن عقد الوكالة التجارية من عدة نواحي على الأتى:

١- من حيث تملك البضاعة: فى عقد الوكالة التجارية يقوم الوكيل ببيع المنتج دون تملكه عكس الموزع الذى يقوم بالشراء أولاً وتملك السلعة ثم إعادة بيعها الى المستهلك, وهذا يترتب عليه وجود مخازن لدى الموزع مملوكة له وكذلك دعم فى وخدمة ما بعد البيع فى حين أن الوكيل التجارى لا يلتزم بذلك إلا إذا تم الإتفاق على ذلك مع الموكل.

١ أنظر: المادة (١) من قانون حماية المستهلك العمانى رقم ٨١ لسنة ٢٠٠٢م

٢ أنظر: المادة (١) من قانون حماية المستهلك المصرى رقم ٦٧ لسنة ٢٠٠٦م

٣ أنظر: المادة (١) من قانون حماية المستهلك المصرى رقم ٦٧ لسنة ٢٠٠٦م

٢- الأرباح: الوكيل فى عقد الوكالة التجارية يأخذ أرباحه كنسبة أو عمولة أو مبلغ مقطوع من الشركة الأم - الموكل - التى تعاقد معها, أما الموزع التجارى هو الذى يحدد هامش الربح الخاص به عند بيعه للسلعة.

٣- التسعير: فى عقد الوكالة التجارية يقوم الموكل بتحديد ثمن السلعة ويلزم الوكيل بالإلتزام بالسعر الذى قام بتحديدده, بينما الموزع فى عقد التوزيع التجارى هو الذى يقوم بتسعير ووضع ثمن السلعة التى يقوم بتوزيعها دون تدخل من المورد.

٤- الدعاية والإعلان: فى عقود الوكالة التجارية الدعاية والإعلان تكون على حساب الموكل, عكس الأمر فى عقد التوزيع التجارى حيث يقوم الموزع بعمل الدعاية والإعلان على حسابه الخاص.

خاتمة

تناولنا في هذا البحث تعريف الوكالة بصفة عامة من الناحية اللغوية والتعريفات الواردة فى القوانين المدنية المقارنة، وأنتهينا فى ذلك الى أن عقد الوكالة يلزم لقيامه نفس الأركان التي ينبغي توافرها فى أي عقد مثل التراضي والمحل والسبب، وجاءت الشريعة الإسلامية لتؤكد على مشروعية الوكالة فى كافة الأمور ومن ضمنها الأمور التجارية على الرغم من إختلاف تعريفها لدى فقهاء الشريعة الإسلامية، وفى إطار التعريف القانوني للوكالة التجارية وجدنا أن التشريعات المقارنة إختلفت ليس فقط من حيث تعريف هذا العقد وإنما أيضا من حيث تنظيمه، فهناك تشريعات قامت بتنظيم عقد الوكالة التجارية فى قوانينها المدنية فقط وإكتفت بإضفاء الصفة التجارية عليه متى تعلق العقد بعمل تجاري وهناك تشريعات نظمت عقد الوكالة التجارية فى القانون التجاري ومنها من قام بتنظيمه فى تشريعات خاصة.

ومن الناحية الدولية فإن عقد الوكالة التجارية قامت بتنظيمه إتفاقية لاهاي لعام ١٩٧٨م والتي عنيت بالقانون الواجب التطبيق على الوكلاء والوسطاء التجاريين على الرغم من عدم وضعها تعريفاً صريحاً لعقد الوكالة التجارية، وكذلك قانت بتنظيمه قواعد المجلس الإقتصادي للإتحاد الأوروبي رقم ٨٦/٦٥٣ والتي تهدف الى توحيد القوانين الخاصة بالوكلاء التجاريين بين دول الإتحاد الأوروبي.

وقد صنف المشرع المصري الوكالة التجارية الى نوعين هما الوكالة بالعمولة ووكالة العقد وقام بتنظيم هاذين العقدين فى المواد من (١٦٦) الى (١٩١) من قانون التجارة المصري وثار التساؤل حول مدى إقتصار الوكالة التجارية على هاذين النوعين من عدمة ورأينا أن صور الوكالة التجارية تقتصر على الوكالة بالعمولة ووكالة العقد فقط على الرغم من أن بعض فقهاءنا وبعض التشريعات أدخلت أنواع أخرى من العقود المتشابهة ضمن عقد الوكالة التجارية ورأينا أن هناك العديد من الفروق بين هذه العقود وعقد الوكالة التجارية سواء من ناحية أحكامها أو طبيعتها ولكن ذلك لا يمنع من إعتبار أن كل هذه العقود بما فيها عقد الوكالة التجارية تندرج تحت مسمى واحد وهو عقود الوساطة التجارية وهذا ما وضحناه تفصيلاً فى المطلب الأخير من هذا البحث الذي تحدثنا فيه عن الفرق بين عقد الوكالة التجارية وغيرها من عقود الوساطة التجارية المتشابهة.

المراجع

- ١- القرآن الكريم
- ٢- ابن منظور : لسان العرب
- ٣- الطبري: جامع البيان في تأويل القرآن
- ٤- ابن قدامة، موفق الدين ابي محمد عبد الله بن أحمد بن قدامة المقدسي: المغني في فقه الإمام أحمد بن حنبل ٢٠١٦م المملكة العربية السعودية
- ٥- عبد الرزاق السنهوري - الوسيط في شرح القانون المدني - المجلد الأول - الجزء السابع - العقود الواردة على العمل المقاولة والوكالة والوديعة والحراسة - طبعة دار إحياء التراث العربي ١٩٦٤م
- ٦- سميحه القليوبي: الوسيط في شرح قانون التجارة المصري - الناشر: دار النهضة العربية - الطبعة الخامسة ٢٠٠٧- الجزء الثاني- القسم الأول
- ٧- عبد الفضيل محمد احمد: العقود التجارية - دار الفكر والقانون - طبعة ٢٠١٠
- ٨- عبد الرحمن السيد قرمان - العقود التجارية وعمليات البنوك طبقاً للأنظمة القانونية في المملكة العربية السعودية - الطبعة الثانية ٢٠١٠
- ٩- حسام الصغير - الترخيص بإستعمال العلامة التجارية - ١٩٩٣م - القاهرة
- ١٠- حباة مشعل مهدي جوهر: مدى جدية عنصر الإعتبار الشخصي في عقد الوكالة- مجلة الحقوق -جامعة الكويت(٢٠٠٩)
- ١١- محمد سادات مرزوق - الجوانب القانونية لعقد الفرنشايز - بحث منشور في مجلة البحوث القانونية والإقتصادية - العدد ٥٤ (أكتوبر ٢٠١٣م)
- النصوص القانونية ومراجع الإنترنت:
- ١٢- القانون المدني المصري
- ١٣- التقنين المدني السوري
- ١٤- التقنين المدني الليبي
- ١٥- القانون المدني الأردني

- ١٦- القانون المدني الكويتي
- ١٧- قانون التجارة المصري رقم ١٧ لسنة ١٩٩٩
- ١٨- مدونة التجارة المغربية
- ١٩- القانون التجارى الجزائرى
- ٢٠- قانون التجارة اليمنى
- ٢١- قانون تنظيم الوكالات التجارية الإماراتى رقم ١٨ لسنة ١٩٨١
- ٢٢- قانون تنظيم الوكالات التجارية الكويتى رقم ١٣ لسنة ٢٠١٦
- ٢٣- اللائحة التنفيذية لنظام الوكالات التجارية السعودى الصادر بالقرار رقم (١٨٩٧) بتاريخ ١٤٠١/٥/٢٤هـ
- ٢٤- قانون التجارة الفرنسى
- ٢٥- المرسوم الإشتراعى اللبنانى رقم ٣٤ لسنة ١٩٦٧م
- ٢٦- قانون حماية المستهلك المصرى رقم ٦٧ لسنة ٢٠٠٦م
- ٢٧- قانون حماية المستهلك العمانى رقم ٨١ لسنة ٢٠٠٢م
- ٢٨- موقع ويكيبيديا منشور بتاريخ ٢٠٢١/٨/١٦م

https://en.wikipedia.org/wiki/Hague_Conference_on_Private_International

- ٢٩- إتفاقية لاهى ١٩٧٨م, أحكام وبنود هذه الإتفاقية منشورة على الموقع الرسمى الإلكترونى لمؤتمر لاهى للقانون الدولى الخاص بتاريخ ٢٠٢١/٨/١٦م فى الرابط التالى:

<https://www.hcch.net/en/instruments/conventions/full-text/?cid=٨٩>

- ٣٠- التوجيه الأوروبى رقم ٨٦/٦٥٣ الصادر عن المجلس الإقتصادى للإتحاد الأوروبى المؤرخ ١٩٨٦/١٢/١٨ والخاص بتنظيم الوكالة التجارية, جميع المواد القانونية لهذه القواعد منشورة فى الجريدة الرسمية الإلكترونية للمجموعة الأوروبية - منشور بتاريخ ٢٠٢١/٩/١م فى الرابط التالى:
- <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A31986L0653>