



جامعة قاصدي مرباح - ورقلة
كلية الحقوق والعلوم السياسية
قسم: الحقوق



مذكرة مقدمة لاستكمال المتطلبات لنيل شهادة الماستر أكاديمي

الميدان: الحقوق والعلوم السياسية

الشعبة: الحقوق

التخصص: قانون الأعمال

عنوان المذكرة

عقد الوكالة التجارية

إشراف الأستاذ:

- د. قادري لطفي محمد الصالح

إعداد الطالبتين:

- كراش سهيلة

- لهلاي زينب

أعضاء لجنة المناقشة

الاسم واللقب	الرتبة العلمية	الصفة
د/ فدة حبيبة	أستاذ محاضر قسم أ	رئيسا
د/قادري لطفي محمد الصالح	أستاذ محاضر قسم أ	مشرفا
أ/ مبعوج أحلام	أستاذ مساعد قسم أ	مناقشا

السنة الجامعية: 2022-2023



جامعة قاصدي مرباح - ورقلة

كلية الحقوق والعلوم السياسية

قسم: الحقوق



مذكرة مقدمة لاستكمال المتطلبات لنيل شهادة الماستر أكاديمي

الميدان: الحقوق والعلوم السياسية

الشعبة: الحقوق

التخصص: قانون الأعمال

عنوان المذكرة

عقد الوكالة التجارية

إشراف الأستاذ:

- د. قادري لطفي محمد الصالح

إعداد الطالبتين:

- كراش سهيلة

- لهلاي زينب

أعضاء لجنة المناقشة

الاسم واللقب	الرتبة العلمية	الصفة
د/ قدة حبيبة	أستاذ محاضر قسم أ	رئيسا
د/قادري لطفي محمد الصالح	أستاذ محاضر قسم أ	مشرفا
أ/ مبعوج أحلام	أستاذ مساعد قسم أ	مناقشا

السنة الجامعية: 2022-2023

شكر

نحمد الله عزوجل الذي وفقنا في إتمام هذا البحث والذي ألهمه الصحة والعافية والعزيمة فالحمد لله حمدا كثيرا.

نتقدم بجزيل الشكر والتقدير إلى الدكتور قادري لطفي محمد الصالح على ما قدمه لنا من توجيهات ومعلومات قيمة ساهمت في إطراء موضوعنا دراستنا في جوانبها المختلفة كما نتقدم بجزيل الشكر إلى أعضاء اللجنة المناقشة الموقرة

أهداء

أهدي بحثي هذا إلى رسول البشرية محمد رسول الله صلى الله عليه وسلم والذي هدانا إلى طريق الإسلام.

وإلى والديّ الأمي وأبي

الذي ساهموا في تعليمي ونجاحي وجعلوني في هذا المكان.

إلى صديقات ورفيقات دربي الذين رافقوني في مشواري الدراسي من بداية المشوار الجامعي إلى نهايته وعلى رأسهم هناء درويش، ومريم زغلاش.

وأهدي رسالتي الأخيرة

إلى أخي الذي منحنا الحنان ووجدناه وقت الضيق والحاجة

كراش إبراهيم.

كراش سهيلة

اهداء

أحمد الله عزوجل على منه وعونه الذي جعلني أصل

إلى هذا اليوم إلى الذي وهبني الحنان والعاطفة والذي سهر علي تعليمي بتضحيات جسام
المتريمة في تقديسه للعلم

إلى مدرستي الأولى في الحياة *أبي الغالي*

إلى التي سهرت الليالي لأجل رعايتي

إلى نبع الحنان *أمي الغالية*

أهدي هذا العمل

إلى إخواني واحدا وحدا وإلى من شجعني على إكمال هدي زوجي الفاضل والك

لهلالي زينب

قائمة المختصرات

- ق.م.ج: قانون المدني الجزائري.
ق.ت.ج: قانون التجاري الجزائري.
ق.م.م: قانون المدني المصري.
ق.ت.م: قانون التجاري المصري.
ق.م.س: قانون المدني السوري.
ق.م.ع: قانون المدني العراقي.
ق.ت.أ: قانون التجاري الأردني.
ق.م.ف: قانون المدني الفرنسي.
ق.ت.ك: قانون التجاري الكويتي.
م.ت.م: مدونة التجارة المغربية.
ق.ل: قانون اللبناني.
ص: صفحة.
ب.د: بدون طبعة.
ق.ع.ج: قانون العقوبات الجزائري.

مقدمة

مقدمة

يعتبر عقد الوكالة من الأهم العقود الشائعة في بيئة أعمال، نظير الأهمية التجارية والاقتصادية التي يكتسبها هذا النوع من العقود، حيث تم تداول هذا العقد بين الناس باعتباره أداة مساعدة لمجموعة كبيرة من العقود الأخرى.

ذلك أن عقد الوكالة التجارية أحد عقود الوساطة التجارية والتي تكون واردة على عمل ومع اتساع حركة التجارة في عصرنا الحاضر أدى إلى ظهور أشكال جديدة من العقود التجارية وذلك بسبب الأسواق المحلية التي أدت إلى ظهور أساليب متطورة ذات تكنولوجيا حديثة، ومع ارتفاع مستوى التطور الحاصل في التعاملات التجارية بين المنافسين في السوق وعملائهم أدى إلى وضع قواعد جديدة خاصة بالعقود التجارية بسبب كثرة ترويج وإنتاج السلع بين التجار.

ذلك أن عقد الوكالة من أهم العقود المتعامل بها لأن البشر في عصرنا الحالي لا يستطيع الاستغناء عنها لأنه يستهلك حاجياته منها، لذلك فإن الوكالة ضرورة حتمية لتيسير الأعمال بين الناس وتسيير شؤون حياتهم، فالوكالة أداة يحتاج إليها التجار والمحامين ومستهلكين للخدمات التجارية من خلال الاستعانة بالوكلاء التجاريين.

في وقتنا الحالي أصبحت التكنولوجيا هي أداة الأساسية للتواصل بين الأفراد وبسببها أدت إلى الترابط بين عقود التجارية منها عقد فرانشييز، والذي يسمى أيضا بعقد الترخيص التجاري وبالنسبة لعقد التمثيل التجاري وهو الذي يستعين به الموكل التجاري للقيام بالأعمال التي يريد غيره القيام بها، وعقد الوكالة التجارية هو الذي يربط بين هذين العقدين حيث تداخل معهم في كثير من الجوانب القانونية، حيث تبرز الأهمية في عقد الوكالة التجارية من خلال العمل على توضيح التداخل القانوني الشامل بين عقد الوكالة التجارية وعقد التمثيل التجاري، وإبراز الجوانب القانونية في عقد الوكالة التجارية وبيان التزامات

الأطراف الداخلة في إبرامه، كذلك إبراز الأهمية الاقتصادية والتسوية القانونية لعقد الوكالة التجارية، وبعد عقد الوكالة التجارية أداة التي تسهل على الناس حياتهم وتساهم في كثرة وتزايد عمليات البيع والشراء، وحفظ حقوق أطراف العلاقة التعاقدية.

وفي ظل التوسع التجاري بين الدول وتوسع رقعة نشاط التجاري والمعاملات التجارية دفعت التجار للإبرام عقد الوكالة التجارية، والتي ساهمت بشكل كبير في توسع عمليات الترويج والإنتاج على مستوى العالم، ومن أسباب اختيار الموضوع اعتبار عقد الوكالة التجارية النموذج الأمثل لعقد التمثيل التجاري وتعدد العلاقات التعاقدية بين الأفراد خاصة في عقد الفرنشيز، وتمثيل العلامات التجارية والترخيص باستعمالها في عقد الوكالة التجارية هذا بالنسبة للأسباب الموضوعية، أما الأسباب الذاتية للموضوع المدروس يعطي نظرة قانونية حول تخصص قانون الأعمال ومعرفته، تاريخية وحادثة عقد الوكالة في نفس الوقت، الميول والفضول لتعرف على الجوانب التي يعجز الأفراد عن الدراية بها ويساهم في تطور الفكر القانوني للطالب باعتباره أحد أنواع عقود الوساطة التجارية لأنه يعتبر أحد المواضيع المقترح امتحان فيها في المسابقات الوطنية.

تهدف دراستنا لهذا الموضوع إلى معرفة الإطار القانوني لعقد الوكالة التجارية، وإبراز الآثار القانونية المترتبة على هذا العقد، ومعرفة مكانة عقد الوكالة التجارية بين عقود الوساطة التجارية وإعطاء نظرة حول المسؤولية القانونية الناتجة عن هذا العقد وحصد رصيد معرفي علمي.

لعقد الوكالة التجارية أهمية بالغة لهذا اعتمدنا على المنهج التحليلي فيما يخص المواد القانونية وأراء الفقهاء ومعرفة الشروط والالتزامات، وتطرقنا للمنهج المقارن لتوضيح العلاقات المتداخلة مع عقد الوكالة التجارية.

اعتمدنا في حدود الدراسة على مجموعة من القوانين منها القانون المدني المصري الصادر في 16 يوليو 1948 وعلى القانون الموجبات والعقود الصادر في 9 مارس 1932 وبإضافة للقانون المدني الجزائري الأمر 58/75 والقانون التجاري الجزائري الأمر 59/75 في دراستنا لموضوع عقد الوكالة التجارية.

فيما يخص الدراسات السابقة¹

الإشكالية المطروحة في هذا العقد إلى أي مدى يمكن لعقد الوكالة التجارية أن يؤدي الغرض الاقتصادي من إبرامه فيما يتعلق بالسلع والخدمات؟

وللإجابة على هذه الإشكالية تم تقسيم الموضوع إلى فصلين في الفصل الأول الإطار النظري لعقد الوكالة التجارية، والذي قسمناه إلى مبحثين في المبحث الأول تحت عنوان مفهوم عقد الوكالة التجارية، وفي المبحث الثاني بعنوان الالتزامات المترتبة عن هذا العقد أما في الفصل الثاني تحت عنوان العلاقات المتداخلة مع عقد الوكالة التجارية في المبحث الأول علاقة عقد الوكالة التجارية مع عقد التمثيل التجاري، وفي المبحث الثاني علاقة عقد الوكالة التجارية مع عقد الفرشيز.

¹ لقد اعتمدنا على أطروحة عقد الوكالة التجارية لأم كلثوم بوعابة وعلى أطروحة آليات حماية المنافسة في التجارة الدولية لقادري لطفي محمد الصالح.

الفصل الأول
الإطار النظري لعقد الوكالة
التجارية

مع تطور البيئة التجارية وتعدد الخدمات فيها وتعديل العديد من القوانين خاصة القانون التجاري، وإبرام مختلف العقود أصبح من الصعب اجتماع أشخاص في مكان واحد ودائماً حسب العقد المتفق عليه، لهذا تم الاستعانة بوكلاء تجاريين للقيام بأعمال والتصرفات القانونية باسم ولحساب التاجر نظراً لانشغاله الدائم.

حيث يتميز عقد الوكالة التجارية أنه أحد العقود الوساطة التجارية التي يمكن للتاجر أن يستعين بها للقيام بأعماله التجارية، لأنه يسهل عليه ويعفيه من تنقل من مكان إلى آخر لأنه غالباً ما يستعين بالتجار بوكلاء تجاريين قصد مباشرة نشاط تجاري.

ذلك أنه لا يستطيع القيام بعمله التجاري بمفرده لذلك يلجئ لموظفين ذو خبرة في العقود التجارية على سبيل المثال عقد الوكالة التجارية .

حيث عرف المشرع الجزائري عقد الوكالة التجارية في المادة 34 من القانون التجاري وفي المواد 571 إلى المادة 589 من القانون المدني الجزائري نلاحظ قد تم معالجة هذا العقد برجوع إلى القواعد العامة في القانون المدني. يتضح أن عقد الوكالة هو عقد يلتزم بمقتضاه شخص يعمل على وجه استقلال بإبرام الصفقات لحساب تاجر معين خلال مدة معينة وذلك مقابل مبلغ يحدده المتعاقدان.

من أجل التفصيل أكثر في هذا سنتناول في المبحث الأول (مفهوم عقد وكالة التجارية) وفي المبحث الثاني (الالتزامات المترتبة على الوكيل والموكل التجاريين).

المبحث الأول: مفهوم عقد الوكالة التجارية:

يعتبر عقد الوكالة التجارية هو حلقة وصل بين الموكل والوكيل عند القيام بعمل تجاري في نطاق العقد المنفق عليه، حيث أن كل من الوكيل والموكل التجاري لهما غرض معين يسعيان لتحقيقه، فالوكيل هو طرف في عقد الوكالة التجارية يقوم بعمل تجاري باسم ولحساب الموكل وهو الشخص الذي ينوب عن الموكل في إجراء التصرفات التي وكل بها من قبل الموكل بموجب عقد الوكالة.

ولا يمكن تصور قيام عقد الوكالة التجارية دون وجود علاقة بين الوكيل والموكل وعلى ذلك تتحدد صفة الوكالة تبعا لطبيعة العمل الذي يقوم بيه الوكيل لحساب الموكل، أي عند قيام بأعمال تجارية لحساب الموكل يكتسب صفة التاجر المحترف باعتبار أن وكالة هي تفويض شخص لغيره فيما يفعله عنه حال حياته مما يقبل النيابة شرعا.

انطلاقا مما سبق ولتبيان أكثر سنتطرق في هذا المبحث لتعريف عقد الوكالة التجارية من خلال نشأتها والمفاهيم القانونية المتعلقة بها مع بيان التوصيف القانوني لها في المطلب الأول، أما في المطلب الثاني شروطها وتبين أركانها.

المطلب الأول: تعريف عقد الوكالة التجارية:

يندرج عقد الوكالة التجارية تحت ما يسمى بالعقود المسماة والتي تكون واردة عن عمل باعتبارها نوع من الوكالة المدنية، والتي عرفها المشرع الجزائري في المادة 34 من ق.ت.ج بقولها "يعتبر عقد الوكالة التجارية هو عقديلتزم بواسطته الشخص عادة بإعداد أو إبرام البيوع أو الشراء وبوجه عام جميع العمليات التجارية باسم ولحساب التاجر." باعتبار أن عقد الوكالة التجارية من العقود الرضائية، وفي هذه الحالة ظهر منذ القدم في الحضارات القديمة حيث لا يختلف إنشاء عقد الوكالة التجارية عن غيره من العقود فهو من العقود الرضائية التي لا تحتاج إلى الكتابة

والتسجيل لإبرامها، لهذا سنبين في هذا المطلب نشأة عقد الوكالة التجارية في الفرع، وتعريفات القانونية لهذا العقد في الفرع الأول أما في الفرع الثاني الأساس القانوني لهذا العقد.¹

الفرع الأول: نشأة عقد الوكالة التجارية:

اتسم عقد الوكالة التجارية بصفات قانونية وبعضها كان موجود في الحضارات القديمة وتعدد تعاريفها القانونية، حيث تكمن أهمية عقد الوكالة التجارية بالنسبة للتجار في إيجاد من يساعدهم على القيام بأعمالهم يطلق عليهم تسمية الوكلاء، وتكون لهم خبرة في البيع والنقل والإيجار وترويج بضائعهم في السوق، فالتوكيل التجاري هو حصول على عقد انفراد بالتسويق للمنتج معين في دولة معينة.²

ومن هذا المنطلق قبل تعريف عقد الوكالة التجارية يجب أولاً معرفة بؤادر ظهور هذا العقد خلال العصور وبعض الحضارات القديمة.

أولاً: نشأة عقد الوكالة التجارية:

في العراق وبالتحديد في الفترة ما قبل الميلاد ظهر عقد الوكالة التجارية في الحضارة البابلية، والذي اتسم بأهم وثيقة تاريخية وهي شريعة حمورابي التي نظمت التجارة في وثيقة واحدة وتمثلت في 282 مادة و44 مادة منها عنيت بتنظيم التجارة حيث كانت شريعة حمورابي معمول بها آنذاك بين التجار، وأهم أحكام هذه الوثيقة هي المادة 101 و المادة 100 من هذه الوثيقة تمثلت في الأحكام المطبقة على وسطاء التجار والذين تم توكيلهم من قبل التجار، وكانت التجارة في تلك الفترة بين الوسيط التجاري والموكل عبارة عن قروض وبضائع في حالة تحقيق أرباح تسلم للتاجر مع أخذ الفائدة ثم جاء الفينيقيين مباشرة بعد البابليين، حيث وضعوا القواعد التجارية وطبقوها على سبيل المثال قاعدة طرح البحر أو ما يسمى

¹ هبة بودراع، النظام القانوني لعقد الوكالة، مذكرة تكميلية لنيل شهادة ماستر، قانون الأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة أم البواقي، السنة 2015/2016، ص7.

² مصطفى جمال، التوكيل التجاري، منشور عبر الرابط الإلكتروني <https://tjjaratuna.com>، تم اطلاع عليه بتاريخ 03 أبريل 2023.

بالخسائر البحرية المشتركة ويمكن تسميتها برمي في البحر، ومعناها أنه إذا رميت بضاعة أحد الشاحنين في البحر لإنقاذ السفينة من الغرق وذلك لتخفيف، هنا بعد نجاة السفينة من غرق والعودة للوطن يتم تعويض التاجر الذي رميت بضاعته، ليأتي بعدها إغريقين حيث أسس نظام خاص بالقرض البحري أو ما يسمى بقرض المخاطر الجسيمة وهو قيام شخص بقرض الريان المبلغ اللازم لإرسال البضاعة فإذا وصلت سليمة للبر استرد المقرض مبلغ القرض وتشارك في الأرباح وفيحالة الضياع يضيع على المقرض مبلغ القرض وليس له المطالبة بشي فهو بمثابة ضمان السفينة وملحقاتها.¹

أما في الحضارة الرومانية حيث تعتبر إحدى الحضارات الشهيرة على مر العصور حيث كانت التجارة الرومانية قطاعا رئيسيا في الاقتصاد الروماني، حيث ازدهرت وعرفت اتساعا في البحر الأبيض المتوسط لم يسبق له مثيل من قبل بسبب إصلاح إدارة الحكم ووسائل النقل وكثيرا من الدول تستورد منها الصين وإيطاليا والهند، باعتبار أن قواعدها مرنة ولكن تجارة التي بنتها في مائتي عام قد انهارت، وذلك بسبب أساسها غير سليم وعلنية العقود وعدم وضوح فكرة النيابة أدى ذلك إلى تفككها.²

في العصر الإسلامي حيث جاء الإسلام ليشمل كافة تفاصيل الحياة سواء اجتماعية أو الاقتصادية أو السياسية أو الإدارية، حيث غير منحى التجارة من خلال القواعد التي سنّها عند ظهوره وطور العديد من العقود والقواعد التجارية واستدلى بشواهد وأمثلة حيث اعتمدت الشريعة الإسلامية على اقتباس الأحكام والقواعد، والتي لا تكون متعارضة معها وعند وجود خلل في هذا العقد عملت على وضع حلول مستعجلة والتي تتمحور حول المعاملات التجارية، باعتبار أن عقد الوكالة من عقود التفويضات التي تتضمن تفويض الغير، وإطلاق يده في التصرف لعمل كان ممنوعا عليه من قبل حيث يصنف عقد الوكالة من العقود الجائزة أو

¹ أم كلثوم بوغابة، عقد الوكالة التجارية، أطروحة مقدمة لاستكمال متطلبات شهادة الدكتوراه، قانون أعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية جامعة ورقلة، 2021-2022، ص 2.

² مرجع نفسه، ص 3 .

الجواز العمل بها، بهذا كان للإسلام دور كبير في تطوير القواعد التجارية لأنه يضع حلول وسط وتلك الحلول تكون كافية لأطراف للحل النزاع الذي بين الأطراف في عقد الوكالة الجائز.¹

في العصور الوسطى كان هناك ما يسمى بالقانون الكنسي وهو النظام الأساسي القانوني لمجموعة القوانين والأنظمة،² الصادرة أو التي تعتمد عليها السلطة الكنسية والمنظمات المسيحية وأعضائها، حيث كان هناك الكتاب المقدس في اعتقاد رجال الكنسية إن هذا الكتاب يقدم لشعبهم الخلاص والسلوك والعبادة لإنجيل، حيث يحل شخص مكان البابا وهو القاصد الرسولي وهذا الشخص يذهب في مكان البابا إلى الكنائس المجاورة بإرسال الرسالة لكنيسة موجهة إليها وإقرار برضائية العقود، حيث أصبح ينعقد عقد الوكالة بمجرد رضا المتعاقدين ومع بروز قواعد جديدة كان هناك ما يسمى بأسواق التجارية حيث كانت هذه الأسواق تتعقد بصفة دورية أي من موسم إلى آخر.

في العصر الحديث حيث ظهر مبدأ حرية التجارة نتيجة لتحرر من الأفكار القديمة حيث جاء بالقانون التجاري الفرنسي عام 1507 والذي سن مجموعة من القوانين التجارية العربية، وقبل القرن العشرين تم التعامل بما يسمى بالوكالة بالعمولة وهو ذلك العقد يلتزم بمقتضاه شخص يسمى الوكيل بالعمولة بأن يقوم بتصريف قانوني باسمه ولفائدة مقابل أجر يسمى العمولة .

حيث عرف هذا العصر واشتهر برأسمالية والتي تولدت نتيجة التعاملات التجارية بين الأفراد أُنذاك بإضافة لعملة التي اعتبرت رابط بين الأفراد، فبعد اكتشاف أمريكيتين ظهرت سلسلة من التجارة الدولية، حيث شهد العالم حقبة من تطور والتبادل التجاري العالمي للبضائع والسلع وتطور وظهور مؤسسات جديدة، وذلك نتيجة لتعاملات التجارية بين الأفراد، مما أصبحت الدول أكثر تطور على الصعيد العالمي خاصة في مجال التجارة .

¹مرجسابق،ص 4.

²مرجعنفسه،ص 5.

في القرن العشرين شهد العالم تطور في وسائل النقل والاتصال وتطور المعاملات التجارية بين الأفراد، حيث تم استعانة بالعقود لتسهيل عملية التواصل منها عقد الوكالة التجارية والتي تعد الرابطة القانوني بين المستهلك والمنتج مما أصبحت الوكالة هي الحل الأمثل الذي يريح التاجر من الإشراف على بيع منتجاته واستعانة بالوكيل التجاري، وهو الذي يحترف عقد الصفقات لحساب المحلات التجارية متعددة، فيقوم بالبحث عن العملاء وتصريف السلع والذي حقق غرض السرعة والائتمان بين التجار فيما يخص المعاملات التجارية بينهم في هذا القرن شهد العالم تسجيل 7 ملايين براءة في مختلف العلوم البحثية والتطبيقية ومع الحروب الأهلية والصراعات السياسية إلا هناك الدول لم تتأثر بذلك، ولا زالت تتعامل بالعقود التجارية خاصة منها عقد الوكالة التجارية، والذي سهل عملية التواصل بين الأفراد وشجع على التبادلات التجارية فيما يخص البضائع والسلع.¹

ثانيا : مفاهيم قانونية لعقد الوكالة التجارية:

سنتطرق لمجموعة من التشريعات التي عرفت عقد الوكالة سواء في تقنينها أو أراء الفقهاء حول هذا العقد فيما يلي:

1- **في القوانين كالجرائر:** حسب المادة 571 من ق.م.ج (الوكالة أو الإنابة هو عقد بمقتضاه يفوض شخصا آخر للقيام بعمل شيء للحساب الموكل). نلاحظ من هذا التعريف أن مشرع الجزائري جمع بين الوكالة والإنابة، لكن تعتبر الوكالة تطبيق من تطبيقات النيابة لأن الإنابة أشمل بكثير من الوكالة، وبمفهوم آخر هو حلول إرادة النائب محل إرادة الأصل لقيام بعمل القانوني لأن الوكيل هو الوحيد النائب اتفاقي لأن مصدر نيابته عقد الوكالة، ولتفصيل الأكثر تعرف الإنابة على أنها وسيلة التي يلجئ إليها

¹مرجع سابق، ص 6.

القاضي عندما يريد الحصول على مساعدة قضائية من محكمة إلى محكمة أجنبية في هذه الحالة يمكن القول بأن الوكالة ليست نفسها الإنابة.¹

أما في ق.ت.ج حيث عرفها المشرع الجزائري في المادة 34 (يعتبر عقد الوكالة التجارية اتفاقية يلتزم بواسطتها الشخص عادة بإعداد أو إبرام البيوع أو شراء وبوجه عام جميع العمليات التجارية باسم ولحساب تاجر، والقيام عند الاقتضاء بعمليات تجارية لحسابه الخاص ولكن دون أن يكون مرتبطاً بعقد إجازة الخدمات.²

إذا كان عقد الوكالة التجارية غير محدد بمدة معينة، فلا يجوز لكلا الطرفين فسخه دون إخبار مسبق ومطابق للأعراف، إلا في حالة صدور خطأ من أحد الطرفين). يتضح من نص المادة التجارية معناه أن الوكيل التجاري هو شخص يلجئ إليه التاجر من أجل إبرام الأعمال التي انشغل عن القيام بها من بيوع وشراء، حيث اعتبر الوكالة التجارية عقد بين شخصين أحدهما يكون تاجراً وهو الموكل، والثاني شخص عادي يدعى الوكيل يقوم بعمليات تجارية لصالح الموكل من بيوع وشراء، ويجب على هذا الوكيل تمثيل الموكل في العملية التجارية وذلك دون أن يكون مرتبطاً بعقد إجازة الخدمات، وفي حالة صدور خطأ يجوز فسخ عقد الوكالة التجارية ويجب أن تكون الوكالة محددة مدة وإذا لم يتم تحديد مدة الوكالة فإنها تبقى مستمرة لوقت معقول، كما ذكر سابقاً في حالة صدور الخطأ من أحد المتعاقدين أو أحد الأسباب المعروفة لانتهاء عقد الوكالة التجارية، فإن عقد الوكالة لا يستمر في سريان وذلك بعد توفر شروط فسخ وانتهاء هذا العقد.

2- في القوانين العربية :

- في ق.م.ع: هو عقد يقوم به شخص غيره مقام نفسه في تصرف جائز معلوم، معناه أن الوكيل في المادة المدنية العراقية يكون الوكيل موكل من طرف الموكل للقيام بعمل

¹ المادة 571 من الأمر 75-58 المؤرخ في 20 رمضان عام 1395 الموافق 26 سبتمبر 1975 المتضمن القانون المدني، المعدل والمتمم.

² المادة 34 من الأمر رقم 75-59 المؤرخ في 20 رمضان عام 1395 الموافق 26 سبتمبر 1975 الذي يتضمن القانون التجاري، المعدل والمتمم.

تجاري في مكانه ولكن يجب أن يكون ذلك تصرف يمكنه القيام به وقانوني ويكون مألوف في البيئة الأعمال التجارية وذلك حسب المادة 927 من القانون المدني العراقي.¹

- في ق.ل: حسب المادة 769 من قانون الموجبات والعقود (هو عقد بمقتضاه يفوض الموكل الوكيل

القيام بقضية أو عدة القضايا أو بإتمام عمل أو فعل أو جملة من الأعمال والأفعال). معناه أن الموكل يفوض بعض من أعماله التي يعجز عن القيام بها أي انشغل عنها للوكيل للقيام بها في وقت المتفق عليه وقد تكون قضية أو عدة قضايا وذلك حسب ما أراد الموكل تفويض الوكيل جزء من أعماله.

- في ق.م.م: وذلك حسب نص المادة القانونية 699 من التقنين المدني وهو عقد بمقتضاه يلتزم الوكيل بان يقوم بعمل قانوني لحساب الموكل، أي أن الوكيل يقوم بعمل قانوني لصالح الموكل ويكون ملتزم بقيام بذلك العمل وحسب المدة والشروط التي اتفق عليها مع الموكل.2

3- في التشريعات الأجنبية :

- في فرنسا: في المادة 1984 من ق.م.ف "التوكيل أو التفويض هو عقد يمنح بموجبه الشخص لأخر سلطة فعل أي شيء لفائدة الموكل و باسمه."

يتضح من نص المادة القانونية أن المشرع الفرنسي قد جمع بين التوكيل والتفويض في تعريف واحد وهما نفس المعنى، باعتبار أن الموكل يمنح الوكيل سلطة لفعل أو القيام بعمل تجاري لصالح الموكل وذلك ما نلاحظه من نص المادة من القانون المدني الفرنسي.

¹ زين العابدين غيتري، الوكالة والمسؤولية في عقد البيع . دراسة مقارنة بين الفقه الإسلامي والقانوني المدني، (ب،ط)، دار هومه ، الجزائر، 2018 ص 15.

² زين العابدين غيتري، مرجع السابق، ص 14.

- في إيطاليا: وذلك حسب المادة 1742 منق.م.إيكلف أحد الطرفين بموجب عقد وكالة وبشكل دائم بمهمة الحث على إبرام العقود في منطقة محددة لمصلحة الطرف الآخر مقابل أجر. "ومفاده من هذه المادة أن الوكيل يكلف من طرف شخص لإبرام عمل في منطقة محددة وباستمرار لكن لمصلحة الموكل ويكون ذلك العمل المكلف به مقابل اجر

4- حسب رأي الفقهاء:

- الفقيه بول هنري أسوسوماتي قد عرف عقد الوكالة التجارية بأنها هي العقد الذي بمقتضاه يخول شخص معين، وهو الوكيل سلطة أو مكنة إتمام أو إبرام التصرفات القانونية أو الأعمال القانونية لحساب الموكل وباسم الموكل.²

- الفقيه كاربونييه قد عرفها على أنها مجموعة القواعد القانونية يقوم بواسطتها شخص وهو النائب والذي يقوم بتصرف قانوني لحساب شخص آخر وهو الأصيل.³

نستنتج من التعريفات السابقة أن عقد الوكالة التجارية هو الولاية يتلقاها أحد الأشخاص والتي بموجبها تكون له مهمة تمثيل الغير لحسابه ووفقا لتعليماته، وهي فكرة تمثيل شخص أو عدة الأشخاص من طرف شخص مخول للكلام أو للتصرف لصالحه وتحت إشرافه.⁴

حسب القانون الاتحادي رقم 81 لسنة 1988 هي تمثيل الموكل بواسطة وكيل توزيع أو بيع وعرض أو تقديم سلعة أو خدمة داخل الدولة نظير العمولة أو الربح.

الفرع الثاني: الأساس القانوني لعقد الوكالة التجارية:

سنعالج في هذا الفرع الطبيعة القانونية أو أساس القانوني لعقد الوكالة التجارية.

أولا: التوصيف القانوني:

¹ أم كلثوم بوغابة، مرجع السابق، ص 19.

² زين العابدين غيتري، مرجع السابق، ص 13.

³ هبة بودراع، مرجع السابق، ص 12.

⁴ نادية فضيل، عقود الوساطة، (ب.ط)، دار هومه، الجزائر، 2018، ص 20.

باعتبار أن عقد الوكالة التجارية من العقود المسماة فهناك نصوص وأحكام قانونية تطرقت لهذا العقد في قوانينها منها القانون المدني الجزائري في المادة 571 منه والقانون التجاري الجزائري المادة 34 عندما جمع بين الوكالة والإنابة في تعريف واحد وبخصوص تنظيمها:

حيث نظمها المشرع الجزائري في الفصل الثاني تحت عنوان الوكالة القسم الأول تحت عنوان عناصر الوكالة من القانون المدني وفي الفصل الثالث تحت عنوان عقد الوكالة التجارية من القانون التجاري.

- في المواد من 699 إلى المادة 777 من القانون المدني المصري وفي المادة 769 إلى المادة 822 من قانون الموجبات والعقود اللبناني، وفي المواد من 1984 إلى 2010 من القانون المدني الفرنسي.

إذن يتعين على المشرع الجزائري أن يميز بين الوكالة والإنابة كما فعلت التشريعات الأخرى مثل التشريع السوري والتشريع المصري.

ثانيا: الطبيعة القانونية لعقد الوكالة التجارية:

حسب الفقه الفرنسي ما يراه حول عقد الوكالة التجارية أن الوكيل التجاري مجرد نائب وتطبق عليه أحكام الوكالة المدنية استنادا على أحكام القضاء، فيعتبر الوكيل التجاري الذي ينفذ عقد الوكالة باسم ولحساب الموكل موكل من طرف الوكيل، فتكون هنا الوكالة مدنية استنادا على المرسوم الصادر في 23 ديسمبر 1958 والمادة 3 منه، حيث حددت القيد في سجل الوكلاء التجاريين مع تحديد نشاط التجاري للوكيل وإذا كان وكيل ليس تاجرا، فيمكنه القيام بالأعمال التجارية حسب ما ذكر في المرسوم السابق هذا بالنسبة لرأي الأول.

الوكيل يمارس نشاط تجاري في تداول السلع وتقديم السلع بصفة مستمرة وباحتراف وذلك مقابل أجر إضافي إلى ترويج المنتجات لجلب العملاء دون التدخل في إبرام العقد التجاري الذي يكون بين الوكيل والموكل وذلك مقابل أجر، ثم فإن الوكيل التجاري يتحمل نفقات ومخاطر نشاطه وذلك من خلال قيام الوكيل التجاري بالمضاربة على أمواله.

هناك من يرى أن الوكالة التجارية تتعدّد لمصلحة أطرافها المشتركة وذلك بهدف تطوير العملاء في هذا العقد والاستفادة منهم، وذلك حسب المرسوم الصادر في 23 ديسمبر 1958 والقانون الفرنسي الصادر في 25 جوان 1991، والقانون المصري رقم 17 لسنة 1999 في المادة 188 الفقرة الأولى منه.

ويرتب أثار عند انتهاء عقد الوكالة التجارية إذا انعقدت بمصلحة مشتركة عكس الوكالة المدنية ويعتمد هذا الاتجاه على نصوص اتفاقية لاهاي الخاصة بالقانون الواجب التطبيق على عقود الوساطة والتمثيل التجاري والتي ساوت بين السمسار والوكيل التجاري.¹ وإذا قام الوكيل التجاري بالأعمال التجارية فيمكنه ممارستها باسمه ولحسابه وذلك حسب المادة 2 الفقرة الثانية من المرسوم الفرنسي الصادر في 23 ديسمبر 1958. لكن لا يمكن القول أن الوكالة التجارية مدنية لأن إذا كانت وكالة مدنية ومارس الوكيل عمل تجاري فهنا نكون أمام ازدواج النظام القانوني الذي يطبق على فئة واحدة من الأشخاص.

وحسب المادة 5 من اللائحة التنفيذية لقانون 120 لسنة 1982 حيث يرى المشرع المصري الذي يريد أن يقيد في السجل التجاري عليه أن يقدم مستخرجا رسميا من صحيفة السجل التجاري لكي يثبت أن الأعمال التجارية تدخل في النشاط الأصلي للمتقدم.

لكن هناك قوانين لم تنص على نشاط التجاري وهي:

- المرسوم 23 ديسمبر 1958 .

- القانون الصادر في 25 جوان 1991 .

أما القانون 17 لسنة 1999 فقد نص على أن الوكالة التجارية حيث تعد من الأعمال التجارية وذلك حسب المادة 5 الفقرة ذ.

لقد نص المشرع الجزائري على أن الوكالة التجارية وذلك أنها من أعمال الوساطة وذلك حسب المادة 14 و13 و2 من القانون التجاري والمادة 3 الفقرة 3 من نفس القانون

¹نادية فضيل، مرجع السابق، ص 29.

حيث نصت المواد الأولى على الأعمال تجارية حسب الموضوع والمواد الثانية على أن الأعمال التجارية بحسب الشكل.¹

المطلب الثاني: شروط عقد الوكالة التجارية:

يتميز عقد الوكالة التجارية أنه من العقود الرضائية والتي تستلزم مجموعة من الشروط ولكن قبل الحديث عن شروطها يجب التطرق إلى أن عقد الوكالة التجارية من العقود الوساطة التجارية وذلك مع تعدد الأنشطة التجارية، في هذه الحالة يتم استخدام العقود التجارية من طرف وكلاء تجاريين لتمكن من توفير ما يحتاجه العقد التجاري المنعقد بين الوكيل والموكل، إذ أن عقد الوكالة التجارية من العقود التي تحقق الغاية التجارية للتاجر وذلك من خلال القيام بمختلف العمليات التجارية المكلف بها.

ولهذا لانعقاد الوكالة التجارية يجب توافر شروط بالنسبة للموكل والوكيل اعتمادا على الأركان التي لا يقوم العقد إلا بها.

لهذا سنعالج في الفرع الأول الشروط الواجب توافرها في عقد الوكالة التجارية. وفي الفرع الثاني أركان عقد الوكالة التجارية.

الفرع الأول: شروط عقد الوكالة التجارية:

لا يمكن تصور قيام عقد الوكالة التجارية دون وجود علاقة بين الوكيل والموكل وعلى ذلك تحدد صفة الوكيل في الوكالة التجارية تبعا لطبيعة العمل الذي يقوم به الوكيل لحساب الموكل ويشترط لانعقاد هذا العقد شروط بالنسبة للوكيل والموكل والتي إذا لم تتوفر لا يمكن تنفيذ عقد الوكالة أو تلقي اجر، وذلك أن هذه شروط تجعل من عقد الوكالة التجارية صحيحا انطلاقا من توفر أركان هذا العقد والتي سنقوم بمعالجتها بعد التطرق لشروط عقد الوكالة .

¹ نادية فضيل، مرجع نفسه، ص30.

أولاً: بالنسبة للموكل:

- أن يكون الموكل بالغاً سن الرشد الذي يؤهله القيام بالأعمال التجارية وهي أهلية الأداء حيث يمكنه التصرف في موضوع الوكالة وكل تصرف يقوم به تتصرف آثار إليه هذه الآثار ويجب أن تتوفر فيه هذه الأهلية وقت إبرام عقد الوكالة .
- يجب أن تتوفر فيه صفة الأهلية التجارية الكاملة وذلك حسب المادة 40 من القانون المدني بقولها "كل شخص بلغ سن الرشد متمتعاً بقواه العقلية، ولم يحجر عليه يكون كامل الأهلية للمباشرة حقوقه المدنية وسن الرشد 19".
- يتضح من نص المادة أن الموكل التجاري يجب أن يكون عمره 19 سنة كاملة وذلك لاعتراف بعمله التجاري الموكل إليه، أي أنه إذا لم يتجاوز السن القانونية لا يمكنه توكيل الغير للقيام بعمل تجاري.
- أجاز المشرع الجزائري للقاصر مزاوله العمل التجاري وذلك حسب المادة 5 من القانون التجاري.
- يشترط كذلك في الموكل إمكانية إعطاء حدود الوكالة في حدود ما يملك من سلطة التصرف فيها معناه أنه عندما يريد أن يعطي للوكالة لغيره تمكنه سلطته من التصرف في ذلك.¹

ثانياً: بالنسبة للوكيل:

- نفس الشروط السابقة فيما يخص الأهلية المذكورة سابقة.
- أن يعلم الوكيل بحدود الوكالة وعليه عندما يريد أن يتصرف في الوكالة تكون هناك حدود يجيب أن يكون عالماً بها.
- أن يكون أميناً.
- عدم إجبار الوكيل على إجراء ما وكل به.²

¹سمير جميل حسين الفتلاوي، العقود التجارية الجزائرية، الطبعة 2001، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2001، ص 369.

²المرجع نفسه، ص 370.

ثالثا: بالنسبة للموكل فيه:

- أن للموكل فيه سلطة التصرف فيه، معناه يستطيع الموكل أن يستعمله عند الحاجة وذلك من خلال سلطة تمكنه من ذلك أي تكون الوكالة تحت يد الموكل للتصرف فيها.
- أن يكون قابل للنيابة معناه يمكن استخدامه للتوكيل عندما تقتضي الضرورة ذلك، خاصة عندما يكون هناك عقد بين الوكيل والموكل يجب أن يكون لديهم محل للوكالة.
- أن يكون الموكل فيه معلوما وذلك عندما يقوم الوكيل التجاري بعمل داخل نطاق عقد الوكالة أي موضوع التوكيل التجاري معلوما وقت انعقاد العقد.¹

الفرع الثاني: أركان عقد الوكالة التجارية:

العقد المبرم بين الوكيل والموكل قائم على أركان وهذه الأخيرة في أي عقد موجودة ولكن في عقد الوكالة التجارية لها سمة خاصة، وذلك ما نلاحظه في هذا العقد كما أوضحنا سابقا أن عقد الوكالة التجارية من العقود الواردة على عمل، ولتوضيح أكثر يعتبر عقد الوكالة التجارية من العقود القائمة على اعتبار شخصي ولكي نتضح الفكرة لنا في هذا العقد التطرق إلى كل من المحل والسبب والرضا في هذا الفرع.

أولا: التراضي في عقد الوكالة:

سنتطرق في هذه الجزئية إلى شروط الانعقاد وشروط الصحة كما يلي:

1- **شروط الانعقاد:** هي مجموعة من الشروط التي تتوفر في كل من الوكيل والموكل سنعالجه كما يلي:

- **توافق الإيجاب والقبول:** وذلك من خلال اتفاق الوكيل والموكل على عقد المراد العمل به والذي يجب أن تتوفر على عناصر الوكالة والاتفاق على الأجر الذي سيدفعه الموكل للوكيل

- **التعبير عن الرضا:** يجب أن يكون رضا الطرفين متبادل وسابق عن التصرف القانوني الذي يعقده الوكيل والتعبير عن الرضا في هذه الحالة إما صراحة أو ضمنا وذلك حسب

¹المرجع السابق، ص 371/372/373.

- المادة 60 من ق.م.جالتى تنص على (يجوز أن يكون التعبير عن الإرادة ضمناً إذا لم ينص القانون أو يتفق الطرفان على أن يكون صحيحاً).
- التراضي على ماهية العقد: وهو اتفاق الأطراف على موضوع عقد الوكالة التجارية أي يكون معروف لدى كل من الوكيل والموكل.
 - التراضي على الأجر: هو الاتفاق على المبلغ في عقد الوكالة التجارية بين الوكيل والموكل وإذا لم يتم التحديد المبلغ فإن قاضي الموضوع هو الذي يحددها من خلال المعطيات والظروف.¹
 - التراضي على محل التصرف القانوني: هو التراضي على التصرف القانوني الذي بين الموكل والوكيل.
- 2- شروط الصحة: بالنسبة لأهلية كل من أطراف تم التطرق إليها سابقاً، ألا يشوب عقد الوكالة التجارية عيب من عيوب الإرادة وفي حالة وجود أحدهما يبطل عقد الوكالة التجارية وهي كالتالي:
- الغلط: يقوم عقد الوكالة التجارية على الاعتبار الشخصي فالعقد لا ينعقد إلا بعد الاعتبار الذي يدخله كل طرف بالنسبة للوكيل والموكل، كأن يتم الغلط في الشخص المتعاقد أي الوكيل فهنا يبطل عقد الوكالة التجارية بسبب الغلط في الشخص المتعاقد.
- وإذا تم التوكيل من طرف موكل غير الأصلي فهنا يبطل عقد الوكالة التجارية في هذه الحالة يمكن للوكيل أن يبطل العقد بدل من التنازل.
- الإكراه: نلاحظ هذا في التوكيل الذي تمنحه الزوجة لزوجها، والأب لابنه هنا يتحقق في هذه الحالتين الإكراه الأدبي معناه يكون عقد الوكالة باطلاً، أما إذا كان الإكراه البدني يجعل من وكالة باطلة، فإن أثر التصرف ينتقل إلى الموكل حتى لو حصل على حكم بإبطال الوكالة.

¹ زين العابدين غيتري، مرجع السابق، ص 34/33.

- **التدليس:** هو إيقاع أحد المتعاقدين بطرق احتيالية في غلط يدفعه إلى إبرام العقد لأن التدليس يوقع الشخص في الغلط كقيام الوكيل بعمل تجاري ودون أن يتحایل عليه الموكل بدون معرفته .
- **الاستغلال:** هو استغلال الطيش البين أو الهوى الجامح الذي يعتري المتعاقد بغرض دفعه لإبرام العقد ملاحظ أن الوكيل يستغل الموكل كأن يسلم وثائقه للغير بهدف استغلال والفائدة من وراء هذا العمل غير قانوني.¹

ثانيا: المحل:

هو الشيء الذي يلتزم به المدين القيام به أو بإعطاء شيء أو بامتناع عن العمل أو القيام بالعمل هذا بالنسبة للمحل الالتزام أما محل الوكالة هو التصرف القانوني المبرم بين الموكل والوكيل.

- الشروط الواجب توافرها في التصرف القانوني محل الوكالة:

- أن يكون التصرف قانوني محل الوكالة ممكنا وذلك لإبرام عقد الوكالة التجارية، يجب أن يكون محل الوكالة ممكنا لأنه التزم بالمستحيل مؤداه إلى بطلان هذا العقد إذا كان محل الوكالة غير ممكنا.
- أن يكون التصرف القانوني معيناً أو قابلاً للتعيين معناه إذا لم يكن محل الوكالة معيناً يجب على أقل أن يكون قابل للتعيين ولتفادي بطلان هذا العقد يتم التعيين حسب نوع أو محل مثلاً.
- أن يكون محل الوكالة مشروعاً أن لا يكون مخالفاً للنظام العام والآداب العامة أو القانون، وفي حالة إذا كان العقد غير مشروعاً فإنه يتم إبطاله أو يكون باطلاً.²

ثالثاً: السبب:

¹ زين العابدين غيتري، مرجع نفسه، ص38/39.

² المرجع سابق، ص 43.

يمكن تعريفه على أنه هو الغاية الذي يسعى إليه الإنسان عندما يقوم على التصرف من التصرفات القانونية، ويجب أن يكون سبب الوكالة مشروعاً، أي غير مخالف للنظام العام والآداب العامة إذا كان العكس تكون الوكالة باطلة بسبب بطلان أو عدم مشروعية سبب الوكالة.¹

المبحث الثاني: التزامات عقد الوكالة:

نظراً لمعاملات بين الوكيل والموكل نشأت مجموعة من الآثار القانونية في عقد الوكالة التجارية باعتباره من أنواع أو نوع من الوساطة التجارية، حيث ترتب آثار في ذمة الوكيل والالتزامات في ذمة الموكل خاصة مع تطور التعاملات التجارية بين الأفراد وتعدد العقود في الوسط التجاري، حيث خلفت هذه المعاملات آثار الناجمة بين التجار وموكليهم الذين وكلهم للقيام بأعمال التجارية في مكانهم مقابل اجر وأخذ الفائدة أثناء تمثيلهم .

في هذا الصدد عرف المشرع الجزائري عقد الوكالة التجارية في المادة 34 من القانون التجاري حيث نلاحظ من هذا التعريف مجموعة من الالتزامات القانونية المترتبة على العقد باعتباره من العقود الواردة على عمل، وعندما يكون هناك عقد ويتم التمثيل والتوكيل فيه فإنه يخلف مجموعة من آثار المشتركة لكل من الوكيل والموكل بسبب تعاملهما في نفس العقد .

لهذا سنتناول في هذا المبحث الالتزامات كل من الوكيل والموكل في عقد الوكالة التجارية المطلب الأول، أما في المطلب الثاني مسؤولية القانونية في عقد الوكالة التجارية لكل من الوكيل والموكل.

المطلب الأول: الالتزامات الناشئة عن عقد الوكالة التجارية:

عقد وكالة تجارية هو عقد يلتزم بمقتضاه الوكيل القيام بعمل تجاري باسمه الشخصي ولحساب موكل، فهو عقد مسمى يكلف به شخص شخصاً آخر لقيام بعمل قانوني باسم الذي وكله ولمصلحته، وهو الأداة التي تسهل على الناس أمور حياتهم، والعمل القانوني الذي يقوم

¹ هبة بوزارع، مرجع السابق، ص 13.

به الموكل يجب أن يكون عملا تجاريا لأن العقد المبرم بين الوكيل والموكل محله تجاريا وهذا العقد تنشأ عنه التزامات بالنسبة للموكل وبالنسبة للوكيل.¹

سنتطرق للالتزامات لكل منهم نتيجة التعامل بينهم في الفرع الأول التزامات الوكيل وفي الفرع الثاني التزامات الموكل.

الفرع الأول: التزامات الوكيل:

لقد نصت قواعد مجلس الاتحاد الأوروبي ديسمبر 1986 على مجموعة من الأحكام التي تشمل الوكيل التجاري وهي كما يلي:

- السهر على حماية مصالح موكله.
- التصرف بحسن نية عند ممارسة نشاطه.
- القيام بمهمة المكلف بها.
- إخطار موكله بكل معلومات الضرورية.
- الالتزام بتعليمات التي يتلقاها من موكله.²

في هذا الصدد سنحاول إبراز الآثار التي عندما يتعامل الوكيل مع الموكل التجاري تكون هناك التزامات نشأت في هذا الاتفاق الذي بينهما وهي كالتالي :

أولاً: التزام الوكيل بتنفيذ الوكالة:

وفي هذا العنصر بالتحديد توجد هناك التزامات التي صدرت عن الوكيل وهو:

- 1- عندما ينفذ الوكيل الوكالة تكون مرسومة بحدود أثرها يقوم بتنفيذ الوكالة معناه أن هناك قاعدة عامة واستثناء لكن قبل التطرق إليهما، إشارة إلى أن الوكيل لا يتجاوز حدود الوكالة لكن إذا تجاوزها يبقى القرار في يد الموكل وذلك حسب المادة 575 من ق.م.ج (الوكيل ملزم بتنفيذ الوكالة دون أن يتجاوز الحدود المرسومة)³. إذا اضطر الوكيل لتجاوز حدود

¹ هاجر بلجودي وآخرون، آثار عقد الوكالة التجارية، مذكرة مقدمة لاستكمال شهادة الماستر، قانون الأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة بوعربريج، 2021/2022، ص 5/2/1.

² نادية فضيل، مرجع السابق، ص 38/39.

³ المادة 575 من الأمر 58/75.

الوكالة عليه إخطار الموكل وإلا اعتبرت الوكالة باطلة أو العقد المبرم بين الوكيل والموكل باطل، وأيضا يجب أن تكون حدود الوكالة في إطار الأعمال التجارية، وبإضافة إلى جميع الأعمال التي تكون في إطار الوكالة بمقتضى العرف والعقد دون أي قيد هنا على الوكيل الالتزام بها، لأنها من النظام العام والآداب العامة وفي حال اقتضت الضرورة الرجوع إلى الأصل على الوكيل الالتزام بالتعليمات التي يحتاجها خاصة وإن كانت جديدة.

أ. **المبدأ:** هنا الوكيل ينفذ الوكالة حسب التعليمات والسلطات الممنوحة من الموكل ويؤديه دون زيادة أو نقصان ويتبع شروط الموجهة إليه من طرف الموكل، وحسب المادة 393 من التقنين التجاري الجزائري بقولها "كل من وضع توقيعه على السفتجة نيابة على شخص لم يكن له توكيل منه بذلك يكون ملزما شخصيا بمقتضى هذه السفتجة، وتكون إذا قام بالدفع نفس الحقوق التي كان لموكله المزعوم أن يحصل عليها ويجري الأمر بالمثل بالنسبة للوكيل الذي يتجاوز حدود وكالته."¹

ب. **الاستثناء:** لكن يمكن للوكيل تجاوز حدود الوكالة وذلك حسب المادة 575 من القانون المدني الجزائري (...يسوغ له أن يتجاوز الحدود إذا تعذر عليه...بتجاوزه حدود الوكالة) يتضح من نص المادة توفر شرطين:

- الظروف تبين أنه ما كان على الموكل إلا الموافقة على التصرف.
- من المستحيل إخطار الموكل بتجاوز الوكيل الحدود المرسومة للوكالة و أن ضياع عقد الصفقة هو الذي دفع الوكيل على عقدها قبل الإخطار.²
- 2- **الالتزام بحسن نية:** طبقا لما نصت عليه المادة 107 من ق.م.جبقولها (يجب تنفيذ العقد طبقا لما اشتمل عليه ويحسن نية).³

¹ المادة 393 من الأمر 75 / 59.

² هاجر بلجودي وآخرون، مرجع السابق، ص 7/8.

³ المادة 107 من الأمر 75 / 58.

يتضح من نص المادة أن الوكيل الذي نفذ الوكالة لصالح الموكل ألا يكون سيئ النية وإذا كان العكس فإن عقد الوكالة يكون باطلا باعتبار أن الالتزام بحسن نية هو من الالتزامات الذي يشمل المعاملات التجارية والعقود والتوصيف القانوني.

3- **الالتزام ببذل عناية:** هنا على الوكيل أن يبذل عناية الرجل العادي لا تحقيق غاية وذلك حسب المادة 576 من ق.م.جبقولها (يجب دائما على الوكيل أن يبذل في تنفيذه للوكالة عناية الرجل العادي).¹

يتضح من نص المادة أنه يجب على الوكيل القيام بعمل الموكل إليه بدقة ودون أي خطأ وأن يكون حريصا على أداء عمله وذلك لتفادي أي عيب يضر بعقد الوكالة التجارية، معناه عندما يقوم الوكيل بتنفيذ الوكالة ومن خلال حماية مصالح موكله باعتبار أنه ممثله التجاري في أعماله مع الغير، هنا على الوكيل بدل عناية الرجل العادي وهذا ما نصت عليه المادة السابقة وأن يبذل عناية الرجل المعتاد وذلك حسب المادة 54 من ق.ت.ج(إذا كان محل الالتزام التجاري أداء عمل وجب أن يبذل فيه المدين عناية الرجل العادي وعلى الوكيل لأداء عمل التجاري انشغل عنه الموكل الالتزام بأخطاء الجسيمة دون الأخطاء البسيطة .
ويمنع على الوكيل تنفيذ العمل لصالحه باستثناء :

- إجازة الموكل للوكيل أن يكون طرفا في التصرف الذي وكل إليه بموجب ترخيص صريح أو ضمني.
- أن يكون الموكل قد أعطى التعليمات المحددة لموكله.²

4- رعاية مصالح الموكل:

نلمحها في العديد من الالتزامات وذلك من خلال شرط الضمان والمحافظة على أموال الموكل وتأمينها،نبداً في شرط الضمان وهو بالنسبة للوكيل أن يضمن تنفيذ الغير للعقد

¹ المادة 576 من الأمر 58/75.

² حكيمة عكاك وآخرون، عقد لوكالة التجارية، مذكرة لنيل شهادة ماستر، قانون الخاص الشامل، كلية الحقوق والعلوم السياسية جامعة بجاية، 2013/2012، ص36.

وذلك من خلال أن يكون وكيل محترف للأعمال التجارية وتحقق فيه عناية الرجل العادي وبهذا ينشأ لنا عقد الوكالة التجارية وإذا تحقق هذا الشرط يكون للوكيل التجاري سلطة النيابة الكاملة، وهذا يتجلى عند إبرام العقد مع الغير، وذلك أن الوكيل أثبت مدى تنفيذ الغير لهذا العقد المبرم بينهم .

والمحافظة على أموال الموكل ويظهر ذلك في المادة 578 من ق.م.ج بقولها "يجوز للوكيل أن يستعمل مال الموكل لصالحه."

يتضح من نص المادة معناه عندما يضع الموكل أموال في يد الوكيل يلتزم الوكيل بعدم تبديدها أو إتلافها واتخاذ جميع تدابير اللازمة لصيانتها والمحافظة عليها ويحميها من الهلاك والتلف سواء كانت بضاعة أو منتجات.

بعد المحافظة على أموال الموكل التي في عهدة الوكيل، يجب على هذا الأخير القيام بتأمينها وذلك حسب المادة 155 من ق.ت.م (لا يلتزم الوكيل بالتأمين على أشياء التي بحوزته لحساب الموكل إلا إذا طلب الموكل منه ذلك أو إجراء التأمين مما يقضي به العرف أو تستلزمه طبيعة الشيء).¹

معناه إذا تحصل الوكيل على أموال الموكل وأمن عليها في حالة هلاكها لا يتحمل مسؤولية تعويضها، أما إذا أمن عليها دون موافقة الموكل كان هو مسؤول عن مصاريف التأمين.

مفاده مما ذكر سابقا بعد أن يتقيد الوكيل بمضمون الوكالة حسب ما جاء في نص المادة 840 من القانون المدني الأردني "تنبت للوكيل بمقتضى عقد وكالة ولاية التصرف فيما يتناوله الوكيل دون أن يتجاوز حدوده إلا فيما هو أكثر نفعاً للموكل." معناه إذا أراد الوكيل أن يتجاوز حدود الوكالة يجب أن يكون التجاوز مفيد ونافع للموكل.

¹ أم كلثوم بوغابية، مرجع السابق، ص 191

وحسب المادة 841 منق.م.أ (على الوكيل أن يبذل في تنفيذ ما وكل به العناية التي يبذلها في أعماله الخاصة إذا كانت الوكالة بلا أجر، وعليه أن يبذل في العناية عناية الرجل المعتاد إذا كانت بأجر).

يتضح من نص المادة القانونية على الوكيل بدل عناية الرجل المعتاد إذا كانت الوكالة بأجر وإذا كانت بلا أجر يبذل عناية الرجل العادي عند قيامه بأعماله الخاصة . ويمكن في الوكالة التجارية القيام بالعديد من الأعمال التجارية في حدود ما أمر به الموكل الوكيل.

5- في حالة التنفيذ الشخصي :

حسب نص المادة 580 من ق.م.ج"إذا أناب الوكيل عنه غيره في تنفيذ الوكالة دون أن يكون مرخصا له في ذلك كان مسؤولا عما فعل النائب كما لو كان هذا العمل قد صدر منه ويكون هو ونائبه في هذه الحالة متضامنين في مسؤولية، أما إذا رخص للوكيل في إقامة النائب عنه دون أن يعين شخص النائب فإن الوكيل لا يكون مسؤولا إلا عن خطئه فيما أصدره من تعليمات ويجوز في الحالتين السابقتين للموكل ولنائب الوكيل أن يرجع كل منهما مباشرة على الآخر.¹

معناه هنا الذي يقوم بتنفيذ هو نائب عن الوكيل هنا نميز بين 3 حالات:

- إذا عين الوكيل نائب له لأداء العمل عنه بعد الحصول على إذن مرخص من عند الموكل فيحاسب على اختياره للنائب أو عن خطئه فيما أصدره من تعليمات.
- أما إذا لم يحصل على إذن فيكون مسؤولا عن عمل النائب والأضرار التي قام بها.
- أما عين النائب الموكل فإن الوكيل يحاسب على خطئه الشخصي فيما أصدره من تعليمات.²

¹المادة 580 من الأمر 58/75.

² هاجر بلجودي وآخرون، مرجع السابق، ص 11/10.

إن الوكيل يتحمل مصاريف نشاطه وذلك حسب المادة 2 الفقرة 3 من القانون الفرنسي الصادر في 23 ديسمبر 1958 حيث يمكنه استخدام وكلاء تجاريين من الباطن دون موافقة الموكل، أما المشرع المصري في المادة 178 من القانون 17 لسنة 1999 الوكيل يتحمل مصاريف قيامه بعمل تجاري لوحده، أما في ق.م.ج في المادة 582 يجب أن تكون النفقات في تنفيذ الوكالة معتادة أما إذا كان غير ذلك فلا يلتزم بها الموكل.

ولتنفيذ عقد الوكالة على الموكل أن يقدم نفقات فيما يخص الوكالة التجارية والوكيل يلتزم بالعقد المبرم بينه وبين الموكل.¹

وفي حالة تعدد الوكلاء نصت المادة 579 من ق.م.ج "إذا تعدد الوكلاء كانوا مسؤولين بتضامن متى كانت الوكالة غير قابلة للانقسام أو كان الضرر الذي أصاب الموكل نتيجة خطأ مشترك على الوكلاء ولو كانوا متضامنين لا يسألون عما فعله أحدهم متجاوزا حدود الوكالة أو متعسفا في تنفيذها.

وإذا عين الوكلاء في عقد واحد دون أن يخصص في انفرادهم في العمل كان عليهم أن يعملوا مجتمعين إلا إذا كان العمل مما لا يحتاج فيه إلى تبادل الرأي كقبض الدين أو وفاته." هنا من خلال هذه المادة نميز الحالات التالية:

- إذا عين الموكل مجموعة من الوكلاء في عقد واحد دون تخصيص لكل واحد فيهم عمل محدد عليهم العمل معا إلا في حالة الوفاء بالدين.
- إذا استقال أحد الوكلاء فإن عقد الوكالة يكون باطلا إلا في حالة إجازة عقد الوكالة من طرف الوكلاء أو كانت طبيعة التصرف لا يمكن القيام به من طرف الجميع.
- إذا عين الوكلاء في عقود متفرقة كل واحد منهم عليه العمل في صفقة المحددة له.²

ثانيا : التزام الوكيل التجاري بإخلاص لموكله:

¹نادية فضيل، مرجع السابق، ص 51 .

² هاجر بلجودي وآخرون، مرجع السابق، ص 11.

هناك التزامات أخرى بعد أن ينفذ الوكيل عقد الوكالة في حدود المرسومة وذلك حسب ما نصت عليه المواد السابقة في كل من القانون المدني والقانون المدني الأردني، هنا يبقى على عاتق الوكيل إخلاص لموكله من خلال الالتزام بمبدأ الأمانة وذلك بعدم وشاية بأسرار الموكل للغير وعدم الحصول على منافع سرية أو أرباح شخصية والالتزام بمهنية في عقد الوكالة من خلال موافاة الموكل بمعلومات الضرورية وتقديم حساب للموكل وسن فصلها كالآتي:

1. **التزام بمبدأ الأمانة:** وهو التزام الوكيل التجاري أن يكون شخص ذا ثقة لأداء عمله التجاري وذلك حسب المادة 846 من ق.م.أ " يعتبر المال الذي قبضه الوكيل لحساب موكله في حكم وديعة فإذا هلك في يده بغير تعد أو تقصير فلا ضمان عليه." يتضح من نص المادة القانونية هو وضع الوكيل يده على مال الموكل هنا في هذه الحالة يعتبر وديعة عليه أن يرده للموكل إلا في حال في يده دون تقصير منه أو خارج طاقته فلا ضمان عليه وذلك من خلال ما يأتي:

- **عدم إفشاء أسرار الوكيل:** وذلك عند تعامل الوكيل مع العملاء عليه ألا يفشي أسرار موكله من المعلومات التي أدلى بها إليه الموكل على سبيل السرية، ويشمل ذلك كل الأسرار التجارية من بداية انعقاد العقد إلى غاية إتمامه هنا على الوكيل أن يكون مصدر أمان بالنسبة للموكل عند الحفاظ على أسرارهم، وإلا أدى ذلك إلى نشوء مسؤولية عقدية.

إذا حافظ الوكيل على أسرار موكله وأبقاها سرية سواء كانت وقائع أو سندات أو بضائع أو خدمات وذلك لتجنب التجار المنافسين الذين يريدون إلحاق الضرر بموكل، وعدم الخلط بين الأسرار التجارية والخبرة التي يمتلكها الوكيل التجاري نتيجة ممارسته الأعمال التجارية وحسب المادة 187 من ق.ت.ك "لا يجوز لوكيل العقود أن يذيع أسرار الموكل التي تصل إلى علمه بمناسبة تنفيذ الوكالة ولو كان ذلك بعد انتهاء العلاقة العقدية."

يتضح من نص المادة على الوكيل التجاري عدم إطلاع الغير على أسرار موكله من سندات ووثائق ويمتد ذلك حتى بعد انتهاء عقد الوكالة التجارية، هنا يجب على الوكيل أن

يكون عند حسن ظن الموكل عندما يطلعه هذا على مضمون العقد المبرم بينهم عليه عدم إخبار الغير بمضمون هذا العقد، والالتزام بحسن النية كما شرحنا سابقا هذا ما يريده الموكل من الوكيل والسر التجاري هو كل ما يشمل من بنود وعناصر محددة في عقد الوكالة التجارية المبرم بين الوكيل والموكل.¹

- **التزام الوكيل بعدم الحصول على منافع سرية أو أرباح شخصية:** هذا نوع من التزامات يؤثر على عقد الوكالة التجارية خاصة من حيث المنافسة في المحيط الخارجي عندما يتعامل الوكيل مع الموكل عليه ألا يحصل على منفعة أو فائدة بدون علم الموكل، لأنه هذا الربح الذي يحصل عليه مؤداه أن يحرم من الأجر وعليه نفرق بين حالتين :
- في حالة أراد الوكيل الحصول على منفعة بعد إبرامها عقد الوكالة وذلك العقد نتج عنه أرباح هنا عليه إخطار الموكل بكل الأرباح الناجمة عن الوكالة والمصالح المادية لكي يختار الموكل عزله أو إبقاء عليه.
- في حالة عدم إعلام الموكل بأرباح الناتجة عن عقد الوكالة التجارية والفوائد المتحصل عليها من هذا العقد فإن الوكيل يحاسب عليها ويقوم بإرجاعها للموكل.²
- **التزام الوكيل بالتعاقد باسم موكله ولحسابه:** عندما يبرم الوكيل عقد مع الموكل محتواه عقد وكالة تجارية فإن ذلك العقد يكون باسم موكل ولحساب الموكل، وأي تصرف يقوم به الوكيل فإن أثاره تتصرف إلى الموكل، أي حلول إرادة النائب محل إرادة الأصيل مع انصراف الأثر القانوني لهذه الإرادة إلى الشخص الأصيل، وعدم كشف الوكيل عن صفته للغير الذي يتعامل معه أثناء إبرام العقد، والوكيل لا يكون مسؤولا عن التصرفات التي يجريها مع الغير باسم الموكل، على الوكيل ألا يرتكب خطأ شخصيا لكي لا يسأل عن هذا الخطأ الذي قام به الوكيل أثناء إبرام العقد.³

¹ أم كلثوم بوعابة، مرجع السابق، ص 203.

² مرجع نفسه، ص 205.

³ نادية فضيل، مرجع السابق، ص 43/44.

2. التزام الوكيل التجاري بالمهنية في عقد الوكالة التجارية:

يقع على عاتق الوكيل أثناء عقد الصفقة مع الموكل مجموعة من آثار تتصرف نتائجها على الموكل وهي:

أ- **موافاة الموكل بمعلومات الضرورية:** اطلاع الوكيل على المعلومات الضرورية لكي يكون في الصورة فهذا العقد يحتوي على سندات ووثائق تكون من ضمن عقد الوكالة، عندما يكون الموكل على علم بهذه المعلومات فإن في حالة ضياعها أو إتلافها لا يحاسب الوكيل على ذلك، وحسب المادة 577 من ق.م.ج "على الوكيل أن يوافي الموكل بمعلومات الضرورية عما وصل إليه في تنفيذ عقد الوكالة." و هذا ما نصت عليه المادة 671 منق.م.س، نلاحظ جل التشريعات لها نفس التصور فيما يخص موافاة الموكل بمعلومات الضرورية.¹

ب- **تقديم حساب للموكل:** انطلاقاً من المادة 577 من ق.م.ج "...وأن يقدم له حساباتها." معناه أن على الوكيل أن يقدم للموكل حساب حقيقي عن الوكالة يكون إما من تلقاء نفسه أو بطلب من الوكيل وإطلاع الموكل على كافة المراحل التي مر بها عقد الوكالة، ويجب أن يكون ذلك الحساب مفصل ومطابقاً للحقيقة الحساب لصالح الموكل ويشمل كافة المصاريف التي أنفقها الوكيل في تنفيذ عقد الوكالة، وعند تقديم الوكيل للحساب يجب أن يكون مركزه المالي محددًا باعتباره يبرم عقود نيابة لصالح الموكل حيث نصت المادة 158 منق.ت "...ويجب أن يكون هذا الحساب مطابقاً للحقيقة فإذا تضمن عن عمد بيانات غير صحيحة جاز للموكل رفض الصفقات التي تتعلق بهذه البيانات فضلاً عن حقه في المطالبة بالتعويض، ولا يستحق الوكيل أجر عن الصفقات المذكورة."

لكن مصاريف الدعاية لا تدخل في إطار عقد الوكالة سواء كانت نفقات إعلان في الصحف أو نفقات تزيين وتأثيث، وأيضاً ولا يقدم كشف بحساب حقيقي للوكالة نتيجة استحالة أو ظروف، ويعفى كذلك الوكيل من تقديم حساب إذا كانت طبيعة المعاملة أو العمل محل العقد لا يستوجب تقديم مثل هذا الحساب.

¹ أم كلثوم بوغابة، مرجع السابق، ص 206.

إرفاق الوكيل جميع السندات للحساب وذلك حسب الموعد المحدد في العقد ولا يعتبر هذا نوع من الالتزامات من النظام العام، لأن الموكل إذا قبل هذا الحساب المقدم من طرف الوكيل فهذا الأخير يعفى من مسؤولية هذا الحساب في حالة ضياعها في يد الموكل.¹

ج- **جلب العملاء وعمل الدعاية:** الوكيل عندما يوكل من طرف الموكل فهو يكون بدرابة بترويج السلع والخدمات عن طريق إعلانات بين المنتج والمستهلك وعلى علم بقوى العرض والطلب والمبادلات بين التجار، ومن خلال هذه يكون الوكيل محترف حيث يستطيع الترويج للعقود التي يبرمها لصالح موكله من خلال عمل دعايات التي من شأنها استقطاب العملاء الذي يزيد من شهرة السلعة أو منتج محل الوكالة التجارية، وتحمل الوكيل نفقات الدعاية والترويج فإذا ذلك المنتج حقق أرباح كبيرة، فإن الوكيل يمكن أن يحصل على أجر مضاعف مرتين عند اكتساب الوكيل التجاري لمهارات الترويج، فإن هذا يجعله محل لفت انتباه من طرف العملاء الذين يريدون الحصول على سلعة أو تعامل مع هذا الوكيل بسبب خبرته في مجال الدعاية وهذا يقلل من مخاطر مهنة عقد الوكالة التجارية.²

ويساهم هذا في حصول الوكيل على مميزات تجعله أوفر حظا بين الوكلاء التجاريين في محيط المنافسة التجارية فيما عقود الوساطة التجارية خاصة عقد الوكالة التجارية المبرم بين الوكيل التجاري والموكل

د- **رد الأموال وحقوق الموكل:** إعادة الأموال التي بقيت في يد الوكيل إلى الموكل وحسب المادة 578 من ق.م.ج "لا يجوز للوكيل أن يستعمل مال الموكل لصالح نفسه." معناه عدم استخدام الوكيل التجاري أموال الموكل لحسابه الشخصي ورد المستندات والأوراق التي تخص الوكيل.

¹ أم كلثوم بوغابة، مرجع السابق، ص 210/209/208.

² مرجع نفسه، ص 212/211.

حيث نصت المادة 789 من قانون العقود والموجبات اللبناني الفقرة الأولى. " يجب على الوكيل أن يقدم للموكل عند طلبه في كل وقت، بياناً عن إدارته وأن يسلم إليه كل ما دخل عليه من طريق الوكالة بأي وجه من الوجوه."

يتضح من نص المادة القانونية أن يقدم الوكيل جميع الأموال التي حصل عليها عن طريق الوكالة للموكل ورد كل ما كسبه لحساب موكله، وحسب ما نصت عليه المادة 1993 من ق.م.ف" يجب على الوكيل تقديم حساباً عن تسييره وأن يسلم للموكل كل ما تلقاه بموجب وكالته، حتى ولو كان ما تلقاه لمصلحة الموكل."

معناه على وكيل تقديم كشف حساب وتسليم كل ما تلقاه من الوكالة في هذا الصدد

نميز بين مرحلتين:

أ- رد السندات والوثائق: - رد رسم التوكيل للموكل.

- رد الوثائق والسندات المسلمة من أجل قضية في المحكمة.

ب- رد ما تحصل عليه:

- رد الوكيل ما تحصل عليه من الغير للموكل.

- وجوب رد للموكل ما في يده من ماله.

- تسليم مستندات المتعلقة بالوكالة للموكل منها سند التوكيل¹.

ج- التزام بعدم منافسة الموكل: تعتبر المنافسة هي الحافز الرئيسي للتجار لتقديم السلع

والمنتجات التي من شأنها منافسة نلاحظها في مبدأ حرية الاتجار.²

الفرع الثاني: التزامات الموكل:

الموكل التجاري هو الذي يقوم بتوكيل الوكيل التجاري للقيام بالأعمال التجارية التي

عجز عن القيام بها، وهو الذي يتمتع بسلطة منح الوكالة للوكيل التجاري موكل له حقوق

¹ هاجر بلجودي وآخرون، مرجع السابق، ص 18.17.

² نادية فضيل، مرجع السابق، ص 49.48.

عندما يكون هناك بينه وبين الوكيل وبالمقابل تقع عليه التزامات التي تمثل حقوق للوكيل التجاري.¹

باستعراض الأحكام الواردة في القانون المدني فإننا نجد أن عقد الوكالة يترتب التزامات على كل طرفيه من أطرافه الموكل التجاري سنتناول كل من التزامات الموكل المالية في العنصر الأول أما في العنصر الثاني التزامات الموكل الغير مالية.

أولاً:التزامات الموكل المالية:

1- التزام بدفع الأجرة من طرف الموكل التجاري:

على الموكل أن يدفع للوكيل التجاري أجرة مقابل عمل الذي قام به حيث نصت المادة 398 من م.ت.م "يستحق الوكيل التجاري أجرة تحدد باتفاق أطراف وعند غيابه بمقتضى أعراف المهنة."²

يتضح من هذه المادة أن من حق الوكيل التجاري أجرة وذلك لأنه اتفق مع الموكل عند انعقاد العقد على ذلك، وفي حالة غياب الوكيل التجارية الاستعانة والرجوع إلى أعراف المهنة التي تحدد استحقاق الوكيل لأجرة.

والمادة 273 منق.ت.لنصت على"في الوضع التجاري يحق الأجر للوكيل في جميع الأحوال ما لم يكن هناك نص مخالف."

يتضح من نص المادة في المحيط التجاري وكثر التعاملات التجارية بين التجار أنه من حق الوكيل الأجرة في جميع العقود ما لم يوجد نص يخالف هذا الرأي ونصت المادة 183 من ق.ت.م"يلتزم الموكل بأداء الأجر المتفق عليه للوكيل."وهذي المادة تؤيد أن للوكيل الأجرة عن أداء العمل التجاري الذي قام به.³

¹مرجع نفسه، ص 34.

² أم كلثوم بوغابة، مرجع السابق، ص216.

³المرجع السابق، ص 217.

حيث نصت المادة 581 منق.م.جوبعد قراءة نص المادة السابقة وجود إشكال بخصوص الأجر.

أ- **عدم وجود اتفاق على الأجر:** إذا كانت الوكالة غير مأجورة يعتبر الوكيل فيها برئ من الأجر.

ب- **اتفاق على الأجر:** إذا كانت الوكالة غير مأجورة ووكيل يستحق أجره.¹

إذن إذا لم يتم الاتفاق بين الموكل والوكيل على أجره يرجع تحديدها إلى القاضي وذلك حسب ما نصت عليه المادة 581 الفقرة الثانية من ق.م.ج.

أما إذا تم الاتفاق على أجره فلا يستطيع القاضي هنا تقدير هذه الأجره عكس ما نصت عليه المادة 709 من القانون ق.م.م.والمادة 150 الفقرة الثانية منق.ت.م.

نستنتج مما سبق أن الوكيل التجاري يستحق الأجره عن العقد المبرم بينه وبين الموكل وهذا الأخير ملزم بدفع أجره حتى لو لم ينص القانون على ذلك باعتبار الوكيل بدل العناية الواجبة في تنفيذ الوكالة التجارية، فهنا على الموكل مكافئة الوكيل على الجهد الذي قام به عند تنفيذ الوكالة حيث نصت المادة 857 من القانون المدني أن على موكل إعطاء الوكيل الأجر المحدد بينهم وعند العمل له الأجر المثل وإلا اعتبر العقد الذي بينهما عقد تبرعي.

في حالة أخطأ الطرفين في تحديد المقدار الصحيح لأجر فإن تقديره يعود للقاضي والذي يكون على ثلاث حالات:

1- في حالة أخطأ كل من الوكيل والموكل في تحديد الأجر يجوز للقاضي أن يصحح ذلك الخطأ من خلال الزيادة في المقدار إذا كان لا يكفي العمل الذي قام به الوكيل التجاري ويمكن له تخفيض الأجر إذا كانت الزيادة مبالغ فيها.

2- في حالة دفع الموكل الأجر من تلقاء نفسه للوكيل لا يجوز للقاضي أن يعدل في هذا الأجر أي يزيد أو يخفض منه وذلك حسب المادة 581 من ق.م.ج.

¹ هبة بودراع، مرجع السابق، ص 53.

3- في هذه الحالة لا يجوز التنازل كل من الوكيل والموكل قبل إبرام العقد وذلك حسب المادة 582 من ق.م.ج وإذا لم يؤدي الوكيل العمل المكلف به فإنه لا يحصل على أجر ولكن له الحق أن يطالب بالتعويض.¹

2- الالتزام برد النفقات:

- دفع كافة المصاريف التي تحملها الوكيل التجاري في سبيل إتمام العمل المكلف به.
- إرجاع للوكيل ما اقترضه منه الموكل من مبالغ.
- دفع عائد من هذه النفقات محسوبة من يوم صرفها مهما كان حظ الوكيل في نجاح عقد الوكالة.² وذلك حسب المادة 582 منق.م.ج، حيث نصت المادة 50 من القانون التجاري المصري الفقرة 2 على "إذا اقتضت مهنة التاجر أداء المبالغ أو المصاريف لحساب زملائه جاز له مطالبتهم بعائد منها من يوم صرفها ما لم يتفق على غير ذلك."
- وكذلك نصت المادة 710 من ق.م.م "على الموكل أن يرد للوكيل ما أنفقه في تنفيذ الوكالة التنفيذ المعتاد مع الفوائد من وقت الإنفاق مهما كان حظ الوكيل من النجاح في تنفيذ الوكالة فإذا اقتضى تنفيذ الوكالة أن يقدم الموكل للوكيل مبالغ للإنفاق منها في شؤون الوكالة،وجب أن يقدم هذه المبالغ إذا طلب الوكيل ذلك."
- رد جميع المصاريف حتى إذا لم تتم الصفقة المعهودة إليه طالما لم يصدر منه خطأ.
- إذا كانت الوكالة في حالة شراء من طرف الغير على الموكل دفع مصاريف القضائية للمحامي الذي يمثل الوكيل وإذا لم يرد الموكل للوكيل النفقات المراد دفعها له وطالبه الوكيل بتنفيذ العيني أو الفسخ مع التعويض على الموكل إما ينفذ طلب الوكيل أو يدفع بعدم التنفيذ أو يتنازل عن عقد الوكالة التجارية.
- وفي حالة رد المال الذي أنفقه الوكيل من ماله الخاص يجب توفر شرطين وهما:
- أن تكون هذه الأموال موجهة لتنفيذ عقد الوكالة.

¹ هاجر بلجودي وآخرون، مرجع السابق، ص33.

² هاجر بلجودي وآخرون، مرجع نفسه، ص35.

- أن تكون هذه الأموال مشروعة أي معلوم مصدرها.¹
حيث يجب أن نميز إذا كانت هذه المصاريف ذات نفقات خاصة أو ذات نفقات عامة وهي كالآتي:

أ- **النفقات العامة:** وهي التي تكون مرتبطة بعملية معينة وتتمثل في أجور العمال والمحلات ومصاريف الدعاية والترويج.

ب- **النفقات الخاصة:** وهي تلك يقوم بها الوكيل لحساب الموكل وهي التي تتمثل في مصاريف الجمركية ومصاريف نقل السلع.²

3- **الالتزام بالتعويض:** إذا قام عقد بين كل من الموكل والوكيل ونتج عنه أضرار يكون الموكل ملزم بالتعويض عن هذه الأضرار التي لحقت الوكيل، وذلك حسب المادة 583 من القانون ق.م.ج وذلك كان بسبب نتيجة خطأ الصادر عن الموكل أو عن طبيعة تنفيذ البضاعة، ومن خلال المادة السابقة يوجد هناك شرطان:

- عندما ينفذ عقد الوكالة يقع هناك خطأ.

- عدم وجود خطأ في جانب الوكيل.³

ثانياً: التزامات الموكل غير المالية:

في هذا الجانب من الالتزامات سنتطرق للمعلومات التي سيقدمها الموكل للوكيل وبراءة ذمة الوكيل التجاري من كل ما قدمه للموكل.

1- الالتزام بتقديم المعلومات من طرف الموكل:

حيث نصت المادة 185 من القانون 17 لسنة 1999 "على الموكل أن يقدم للوكيل جميع المعلومات اللازمة لتنفيذ الوكالة وأن يزوده بوجه خاص بمواصفات السلع والنماذج

¹مرجع السابق، ص 36.

²نادية فضيل، مرجع السابق، ص 55.

³حكيمة عكاك وآخرون، مرجع السابق، ص 41.

والرسوم والعلامات وغير ذلك من البيانات التي تعينه على ترويج السلع موضوع الوكالة وتسويقها.

يجب على الموكل أن يقدم للوكيل المعلومات الضرورية لكي يتمكن هذا الأخير من تنفيذ عقد الوكالة على وجه صحيح والتي تشمل جميع السلع والخدمات والمنتجات ذات طابع فنيومعرفة المنتجات المطلوب ترويجها ومصدرها ومدة حمايتها، وكذلك مواعيد التصنيع وتسليم هذه المنتجات ومعرفة قوائم الأسعار والحد الأدنى لها في الأخير إحاطة الوكيل بكافة السندات والوثائق الضرورية الخاصة لتنفيذ عقد الوكالة التجارية.¹

2- إعطاء مخالصة بإبراء ذمة الوكيل التجاري: عندما يقدم الوكيل التجاري كافة المعلومات وأداء الالتزامات الواجبة عليه هنا يحصل على مخالصة ببراءة ذمته من عند الموكل عندما تضيع أوراق والسندات التي سلمها الوكيل للموكل فيكون بريء ولا يتحمل مسؤولية ضياعها.

لكن إذا رفض الموكل إعطاء الوكيل مخالصة ببراءة ذمته يمكن للوكيل رفع على الموكل قضية يطالب فيها بالحكم ببراءة ذمته.²

المطلب الثاني: المسؤولية القانونية في عقد الوكالة التجارية:

يتحمل كل من الوكيل والموكل في عقد الوكالة التجارية المسؤولية الكاملة والتي يمكن أن تكون مسؤولية تقصيرية أو مسؤولية مدنية أو المسؤولية الشخصية، وبالتالي تختلف مسؤولية حسب الضرر الذي قام به أطراف في عقد الوكالة.

انطلاقاً مما شرحناه سابقاً من شروط والتزامات سنركز دراستنا حول الجانب التجاري للمسؤولية لكل أطراف الأساسية في عقد الوكالة، حيث سنعالج في هذا المطلب مسؤولية الوكيل التجاري في الفرع الأول، أما في الفرع الثاني مسؤولية الموكل التجاري.

الفرع الأول: مسؤولية الوكيل التجاري:

¹ أم كلثوم بوغابة، مرجع السابق، ص 226.

² مرجع نفسه، ص 228/227.

الوكيل التجاري هو شخص يعهد إليه حيازة بضاعة قصد بيعها وله جميع صلاحيات لبيعها بالشروط التي يراها مناسبة، وهذا باسمه كمالك صوري، كما يمكن أن يكون مفوضا باستلام الثمن وإعطاء إيصال إلى المشتري عند تسديد ثمنها وفي هذا الصدد يقع على عاتق الوكيل مسؤولية وهي:

أولاً: في حالة هلاك أو تلف البضاعة:

يمكن للموكل أن يحاسب الوكيل في حالة هلاك أو تلف البضاعة ولكن تكون لحسابه أي الموكل وإذا هلكت البضاعة لسبب أو عيب ذاتي فيها ولا دخل للوكيل في إتلافها، أو وكلاء إذا كانوا متعددين لا يتحملون المسؤولية، وعلى الموكل إبلاغ الوكيل بالتأمين على البضاعة ليحميها الوكيل من الهلاك أو التلف وإذا كان العكس صحيح لا يلتزم الوكيل بذلك، وإذا هلكت البضاعة بسبب أجنبي أو عيب ذاتي فيها يعفى الوكيل من المسؤولية التي قد يربتها الموكل عليه، ولتأمين على البضاعة من طرف الوكيل يجب أن يكون هناك طلب أو حكم عرف أو طبيعة شيء إن التزم الوكيل بالحفاظ على البضاعة هو التزم بتحقيق نتيجة، وإذا كان هناك سبب أجنبي تضررت منه البضاعة، فإن الوكيل يعفى من هذه المسؤولية لأن السبب الأجنبي يعفى من الالتزام بالنتيجة.¹

ثانياً: المسؤولية الشخصية :

يتحمل الوكيل المسؤولية الشخصية عن الأعمال التي قام بها لمصلحة الموكل وهنا نميز إذا كان يحاسب على الخطأ العادي أو الغش أو الخطأ الجسيم.

1- مسؤولية الوكيل عن الخطأ العادي:

هنا اعتماد معيار موضوعي إذا كانت الوكالة مأجورة وبدل الوكيل عناية الرجل العادي عند تنفيذ شؤونه الخاصة فإنه يكون مسؤولاً، أما إذا بدل عناية الرجل المعتاد فإنه لا يحاسب على الضرر الذي أصاب الموكل.

¹ منير قزمان، الوكالة التجارية في ضوء الفقه والقضاء والاجتهاد، الطبعة 2005، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2008، ص 55.

أما إذا كانت وكالة غير مأجورة يعتبر مسؤولاً إذا بدل عناية عند قيامه بشؤونه الشخصية هنا تم الاعتماد على المعيار الشخصي لأن الوكيل في هذه الوكالة هو بمثابة المفضل بتبرعه.¹

2- مسؤولية الوكيل عن الغش والخطأ الجسيم:

- إذا أجرى الوكيل عقداً مع الغير وكان متواطئاً هنا يمكن للموكل ادعاءً على الوكيل ومن تعاقد معه والمطالبة بفسخ العقد.
- إذا أوفى الدين لدائنين لا علم للموكل بهم.
- إذا باشر قضية ويعرف أنه يستحيل أن ينجح فيها ومع ذلك يبقى مصراً خاصة دون علم الموكل.
- الذي يقدر مقدار الضرر هي المحكمة الذي تسبب فيه الوكيل للموكل.²

3- عدم مسؤولية الوكيل عن السبب الأجنبي:

لا يسأل الوكيل عن السبب الأجنبي الذي يضر بالموكل إذا كان بسبب قوة قاهرة أو حدث مفاجئ أو خطأ مضرور وذلك حسب المادة 127 من ق.م.ج، ولا يحاسب أيضاً إذا سلمه الموكل سندات خاطئة أو فيها وثائق غير كاملة لإتمام عقد الوكالة. ما نلاحظه أن التزام الوكيل هو بدل عناية وإذا وقع ضرر أثناء تنفيذ الوكالة لا يستطيع إثبات ذلك الضرر خاصة إذا كان سبب أجنبي والموكل من يقع عليه إثبات ذلك الضرر، ولا تحقق المسؤولية العقدية للوكيل، ونصبح أمام التنفيذ العيني وذلك من خلال أن الوكيل قد نفذ التزامه لوكي يحاسب الموكل الوكيل عن الضرر الذي أصابه يجب أن يكون هناك عقد مكتوب لكي يحتج بيه على الوكيل.

¹ هبة بودراع، مرجع السابق، ص 42.

² المرجع نفسه، ص 43.

وحسب نص المادة القانونية 182 من ق.م.ج في حالة وقع حادث مفاجئ أو بسبب قوة قاهرة الاتفاق على أن الوكيل يتحمل الآثار الناتجة المضرة بالوكالة، وفي حالة لم ينفذ العقد يعفى من هذه المسؤولية التي تتجر عن عقد الوكالة.

إذا كانت مسؤولية مدنية لا يستطيع الوكيل استعمال مال الموكل لصالح نفسه وذلك حسب المادة 578 من ق.م.ج وإذا فعل ذلك يتحمل المسؤولية المدنية.

أما إذا كانت مسؤولية جزائية فيعاقب الوكيل بالحبس من ثلاثة أشهر إلى ثلاث سنوات وبغرامة من 500 إلى 20000 دج، حسب المادة 376 من ق.ع.ج، وهذا إذا كانت جريمة خيانة الأمانة ويعاقب أيضا بعشر سنوات حبس وغرامة 200000 دج وذلك حسب المادة 378 الفقرة الثانية.¹

ثالثا: مسؤولية الوكيل في حالة الاحتيال:

- أن يقوم الوكيل بتنفيذ شيء لمضمون الوكالة من تلقاء نفسه.
 - أن يقترن التنفيذ للوكالة تواطأ مع الغير الطرف المقابل للإضرار بالموكل.
 - إساءة الوكيل للوكالة حسب توجيهات الموكل للإضرار بالطرف المتعاقد معه.²
- رابعا: تعدد الوكلاء: تنص المادة 579 منق.م.ج على "إذا تعدد الوكلاء كانوا مسؤولين بالتضامن متى كانت الوكالة غير قابلة للانقسام أو كان الضرر الذي أصاب الموكل نتيجة خطأ مشترك على أن الوكلاء ولو كانوا متضامنين لا يسألون عما فعله أحدهم متجاوزا حدود الوكالة أو متعسفا في تنفيذها.

وإذا عين الوكلاء في عقد واحد دون أن يرخص في انفرادهم في العمل كان عليهم أن يعملوا مجتمعين إلا إذا كان العمل مما لا يحتاج فيه تبادل الرأي كقبض الدين أو وفائه.

¹ هبة بودراع، مرجع السابق، ص 45/44.

² عبد الله حرمة وآخرون، المسؤولية القانونية للوكيل في التشريع الجزائري، مذكرة مقدمة للاستكمال شهادة الماستر، قانون أعمال كلية الحقوق والعلوم السياسية، ص 54.

حسب الفقرة الأولى من نص المادة السابقة عندما يكون الوكلاء مجتمعين أي متضامنين يتحملون المسؤولية إذا كانت الوكالة غير قابلة للانقسام، لكن لو كانوا مجتمعين كل واحد يحاسب على خطأ الذي قام به لوحده دون الوكلاء الآخرين.

أما الفقرة الثانية فقد فرقت بين إذا عين كل وكيل من هؤلاء الوكلاء المجتمعين في عقد واحد أو إذا تم تعيينهم في صك منفرد.

عليه نلاحظ من نص المادة اجتماع أو انفرادهم بالعمل وذلك من خلال إذا عين الوكلاء في عقد واحد أو إذا عين الوكلاء في عقود متفرقة وتضامن الوكلاء في المسؤولية، وذلك من خلال إذا كانت الوكالة غير قابلة للانقسام أو قابلة للانقسام كالآتي:¹

1- اجتماع الوكلاء وانفرادهم بالعمل:

- إذا عين الوكلاء في عقد واحد.

- إذا عين الوكلاء في عقود متفرقة.

أ- إذا عين الوكلاء في عقد واحد: إذا كان الوكلاء مجتمعين في نفس العقد وتم إبرام العقد على كل وكيل إعطاء رأيه وفي حالة الاختلاف الرجوع إلى الوكيل الأصلي.

ب- إذا عين الوكلاء في عقود متفرقة: يجب على كل وكيل منهم القيام بالتوكيل الموكل إليه بصفة منفردة إلا إذا اشترط صراحة على قيام بذلك التوكيل مجتمعين حيث أن كل وكيل تم تعيينه في عقد لوحده ولهذا تلقائياً معرفة كل واحد منهم العمل الموكل إليه.

2- تضامن الوكلاء في المسؤولية: يتضامن الوكلاء في المسؤولية الناجمة عن عقد الوكالة إذا كان تضامن بسند قانوني، وعليه إذا كان هناك دين في عقد الوكالة يكون الوكلاء متضامنين جميعهم في هذا الدين وعليه نفرق بين حالتين:

- عند عدم وجود نص قانوني عن التزامات الموكل نحو الوكلاء المتعددين لا يوجد متضامنين ويقسم الدين على كل واحد منهم.

- أما إذا كانت التزامات الوكلاء المتعددين نحو الموكل لا ينقسم الدين على الوكلاء.

¹ هبة بودراع، مرجع السابق، ص 46/45.

في حالة الأولى نكون أمام الوكالة القابلة للانقسام، أما في الحالة الثانية نكون أمام الوكالة غير قابلة للانقسام، حيث نصت المادة 707 من ق.م.ج "المسؤولية التضامنية للوكلاء قبل الموكل شرطها:

- أن تكون غير قابلة للانقسام أو عند وقوع خطأ مشترك بين الوكلاء جميعاً"

معناه يكونوا الوكلاء متضامنين اتجاه الموكل إذا كانت الوكالة غير قابلة للانقسام أو هناك ضرر نتيجة وقوع خطأ مشترك بين الوكلاء مجتمعين.¹

الفرع الثاني: مسؤولية الموكل:

تنص المادة 583 منق.م.ج "يكون الموكل مسؤولاً عما أصاب الوكيل من الضرر دون خطأ منه بسبب تنفيذ الوكالة تنفيذاً معتاداً."²

يتضح من نص المادة السابقة أن الموكل يتحمل المسؤولية نتيجة الضرر الذي أصاب الموكل دون وقوع خطأ عند تنفيذ الوكالة، أي أن الموكل يكون مسؤولاً عن أي ضرر الذي يصيب الموكل عند تنفيذ عقد الوكالة، ونصت المادة 711 من القانون المدني المصري "يكون الموكل مسؤولاً عما أصاب الوكيل من الضرر دون خطأ منه بسبب تنفيذ الوكالة تنفيذاً معتاداً."³

ونصت المادة 859 الفقرة الثانية منق.م.أ "يكون مسؤولاً عما يصيب الوكيل من ضرر بسبب تنفيذ الوكالة تنفيذاً معتاداً ما لم يكن ناشئاً عن تقصيره أو خطئه."⁴

حيث اتفقت التشريعات العربية واتجهت نحو نفس توجه التشريع الجزائري حول مسؤولية الموكل اتجاه الوكيل، وهو إذا نفذ الموكل عقد الوكالة ووقع ضرر للوكيل أثناء تنفيذ فإنه يتحمل مسؤولية ذلك الضرر الذي لحق الوكيل أثناء إبرام عقد الوكالة التجارية.

¹ هبة بودراع، مرجع السابق، ص 48/47 .

² المادة 583 من الامر 58 /75 .

³ المادة 711 من القانون المدني المصري الصادر في 16 يوليو 1948 .

⁴ المادة 859 من القانون المدني الأردني الصادر في 1976 وتم العمل به في 1977/01/01 .

ويرى البعض أن من حق الوكيل الحصول على تعويض عن الضرر الذي يصيبه نتيجة ما قام به لكسب العملاء واستمرارهم في التعامل مع الموكل.

خلاصة الفصل الأول:

نستنتج من خلال دراستنا في الفصل الأول تحت عنوان الإطار النظري العقد الوكالة التجارية والذي عرفنا فيه عقد الوكالة التجارية وكيفية انعقاده، وتعدد المفاهيم القانونية من مواد وأقوال فقهاء فقد اتفقوا على أن عقد الوكالة التجارية ملزم للجانبين.

حيث يتميز عقد الوكالة التجارية بالطبيعة القانونية التي تميزه عن غيره من العقود وتتوفر فيه مجموعة من الشروط القانونية لكل من الوكيل والموكل التجاري والموكل فيه والذي يريد أن يقوم بعمل تجاري يجب أن يكون بالغاً 19 سنة وألا يكون مفلس وألا يحجر عليه ويكون محل عقد الوكالة التجارية مشروعاً، كذلك تطرقنا للأركان عقد الوكالة التجارية والتي نجدها في سائر العقود من رضا والذي يستلزم توافر الإيجاب والقبول والمحل الذي يكون معيناً أو قابلاً للتعيين والسبب الذي يكون معلوماً ومشروعاً.

تعدد التزامات كل من الوكيل والموكل فالنسبة للوكيل هو تنفيذ التعليمات الموجهة من الوكيل التجاري والتي يليها الالتزام بعدم إفشاء أسرار الموكل والالتزام ببذل عناية ورعاية مصالح الموكل وغيرها من الالتزامات الأخرى، كذلك بالنسبة لموكل هو تقديم المعلومات الضرورية للوكيل للقيام بالعمل التجاري المكلف به وإعطاء مخالصة بإبراء ذمة الوكيل التجاري ودفع أجرة للوكيل مقابل العمل الذي قام به، وتحمل المسؤولية القانونية من طرف الوكيل التجاري في حالة هلاك أو تلف البضاعة، كذلك يتحمل الموكل المسؤولية في حالة لم يدفع للوكيل مقابل مالي على العمل الذي كلف به.

الفصل الثّاني

علاقة عقد الوكالة التجارية

مع العقود المتداخلة معه

الفصل الثاني: علاقة عقد الوكالة التجارية مع العقود المتداخلة معه:

الوكالة التجارية هي كل من يتعاقد مع الشركة المنتجة الأم أو من يقوم مقامها في بلدها الأصلي للقيام بالأعمال التجارية، سواء كان وكيلًا أو موزعًا بأي صورة من صور الوكالة أو التوزيع وذلك مقابل ربح أو عمولة أو تسهيلات أيا كانت طبيعتها.

حيث تتداخل العقود التجارية مع بعضها البعض ومن بين هذه العقود عقد الوكالة التجارية فنجد هذا الأخير تربطه علاقة قانونية مع بعض العقود في جوانب عديدة ويختلف معها في اختلافات قانونية أخرى، منها عقد التمثيل التجاري الذي يعتبر النموذج الأمثل لاستغلال براءة اختراع أو تمثيلها، كذلك عقد الفرانشيز الذي يعتبر من العقود المستحدثة التي تشابهت مع عقد الوكالة التجارية في جوانب وهومن العقود التي نستشف فيها التراخيص باستعمال العلامة التجارية في تصريف منتج أو بضاعة أو ترويج للسلع أو الخدمات.

انطلاقًا مما سبق سنعالج في هذا الفصل ثلاث عقود خاصة في القانون الدولي للأعمال في المبحث الأول علاقة عقد الوكالة التجارية مع عقد التمثيل التجاري، أما في المبحث الثاني علاقة عقد الوكالة التجارية مع عقد الفرانشيز.

المبحث الأول: علاقة عقد الوكالة التجارية مع عقد التمثيل التجاري:

قبل الحديث عن علاقة التي تجمع عقد التجارة مع عقد التمثيل التجاري يمكن تعريف عقد الوكالة التجارية هو إسناد بعض المهام المتعلقة بالمعاملات التجارية لشخص ما سواء كان وكيلا أو موزعا بأي صورة من صور عقد الوكالة.¹

يمكن تعريفها أيضا على أنها اتفاق يتعهد بمقتضاه المتعاقد بأداء عمل مقابل ثمن معين متفق عليه.² نجد أن عقد الوكالة التجارية كما ذكرنا سابقا من العقود الواردة على عمل وأن عقد التمثيل التجاري هونوع من أنواع الوكالات التجارية كوكالة العقود، حيث يعتبر عقد التمثيل التجاري من العقود التي أوجدها التعامل التجاري منذ زمن بعيد وللتمثيل التجاري أهمية كبيرة في تحفيز التجار وحمايتهم من المنافسة غير متكافئة مع التجار الأجانب.

انطلاقا من التعريفات السابقة اختلاف وتمايز عقد الوكالة التجارية مع عقد التمثيل التجاري في الكثير من الجوانب حيث سنعالج في هذا المبحث التمايز القانوني بين العقدين في المطلب الأول، أما في المطلب الثاني المشترك القانوني بين العقدين.

المطلب الأول: التمايز القانوني بين العقدين:

يختلف عقد الوكالة التجارية مع عقد التمثيل التجاري في بعض النقاط منها الطبيعة القانونية المختلفة والصفة التجارية لكل من الوكيل التجاري والممثل التجاري وانتهاء كل من العقدين باعتبار أن عقد الوكالة التجارية هو عقد يلتزم بمقتضاه الشخص دون أن يكون مرتبط بعقد عمل، أو بالتعاقد بالصفة معتادة، بشأن عمليات الشراء والبيع أو بصفة عامة جميع

¹ مفهوم الوكالة التجارية وأنواعها و أهم التزامات أطرافها، منشور عبر الرابط الإلكتروني <http://www.consortawfirm.com> تم الاطلاع عليه بتاريخ 25 أبريل 2023 على الساعة 1:20.

² وكالة التجارة -وزارة التجارة، منشور عبر الرابط الإلكتروني <http://mc.jov.sa> تم الاطلاع عليه بتاريخ 25 أبريل 2023 على الساعة 1:30.

العمليات التجارية باسم ولحساب التاجر أو منتج أو ممثل تجاري آخر يلتزم من جهته بأداء أجره عن ذلك.¹

وهو عقد يلتزم بمقتضاه شخص يعمل على وجه الاستقلال بإبرام الصفقات لحساب تاجر معين خلال مدة معينة وذلك مقابل مبلغ يحدده المتعاقدان.²

إذن من خلال ماسبق سنعالج في هذا المطلب في الفرع الأول الصفة التجارية لكل من الوكيل والممثل، أما في الفرع الثاني الطبيعة القانونية مع بيان الفروقات أخرى.

الفرع الأول: فيما يتعلق بالصفة:

هناك بعض التشريعات التي تحدد الصفة التجارية لكل من الوكيل التجاري والممثل التجاري منها التشريع الأردني والتشريع العراقي والتشريع المصري والتشريع الفرنسي لأن صفة التجارية لكل شخص في عقد الذي يقوم به تميزه عن غيره من أطراف في عقود أخرى، لهذا سنقوم بمعالجته في بعض النقاط لكي نوضح الفرق بين الصفة التجارية للوكيل التجاري في عقد الوكالة التجارية، والصفة التجارية للممثل التجاري في عقد التمثيل التجاري.

حسب تعديلات سنة 1996 منق.ت.أ حيث تنص المادة 86 من نفس القانون على "إن الممثلين التجاريين يعدون تارة كمستخدمين وتارة بمثابة وكلاء عاديين بحسب مايدل عليه العقد من ارتباطهم أو استقلالهم في العمل".³

يتضح من نص المادة السابقة عندما يكون هناك عقد مبرم بين الوكيل والموكل أو لكل واحد منهم عمله خاص المكلف به يعتبرون من جهة مستخدمين، ومن جهة أخرى وكلاء عاديين.

¹ محامي مصر، تعريف الوكالة التجارية وخصائصها، منشور عبر الرابط الإلكتروني <http://lawyeregypt.net> تم الاطلاع عليه بتاريخ 27 أبريل 2023 على الساعة 7:45.

² تعريف الوكالة التجارية في التشريع الجزائري، منشور عبر الرابط الإلكتروني <http://matar-daf.ufc.dz> ، تم الاطلاع عليه بتاريخ 25 أبريل 2023 على الساعة 1:32.

³ ليلي خالد، الممثل التجاري، منشور يوم 18 أكتوبر 2022، عبر الرابط الإلكتروني <http://Jordan.lawyer.com> تم الاطلاع عليه يوم 08 ماي 2023 على الساعة 1:42.

هناك من يرى أن الممثل التجاري بصفته عاملاً أو مستخدماً، إذا كانت هناك عمليات محددة في عقد الوكالة التجارية، فهنا تظهر احترافية الوكيل التجاري عند قيامه بأعمال الممثل التجاري، بشرط فقط أن تكون تلك الوكالة مستمرة وعلى نحو معتاد ويكون النطاق الإقليمي محدداً لكي يمارس فيه الوكيل التجاري عمله التجاري، لكن في حالة عدم تحديد مكان المنطقة الجغرافية التي يتم تحديدها للقيام بعمل التجاري تكون نفسها منطقة التوكيل التي يمارس فيها مركز أعمال الوكيل.

تحديد احترافية الممثل التجاري حسب ما نصت عليه المادة 83 من ق.ت.أعلى الوكيل الذي لم يتلقى التعليمات إلا في شأن جزء من العمل يعد مطلق اليد في الجزء الباقي. فإذا لم يتعين حدود التفويض المخول للممثل التجاري أعتبر التفويض عاماً شاملاً لجميع المعاملات المتعلقة بنوع التجارة التي فوض الممثل فيها.¹

مناقرارات التفسيرية التي تحدد تبعية الممثل التجاري هو القرار التفسيري رقم 1980/7 الممثل التجاري تابع لإشراف صاحب العمل لا يعد وكيلاً تجارياً وإنما عاملاً. من خلال هذا القرار تم اعتبار أن التجاري يكون تابع لإشراف صاحب العمل أو الشخص الذي أشرف على عمله، حيث يعرف الممثل التجاري على الممثل أنه شخص يرتبط بالتاجر الذي يعمل لحسابه بعقد عمل يتعهد بمقتضاه القيام بالأعمال التي يكلفه بها التاجر سواء في محله الخاص، أو في محل التاجر أو في الأسواق.²

حيث أن هناك نوعان من الممثلين التجاريين من خلالهما تحدد الصفة التجارية للممثل

التجاري:

- يمارس عمله في مدينة التي يوجد فيها المحل التجاري ويسمى بالوكيل المفوض.
- الذي يمارس عمله منتقلاً من مدينة إلى أخرى يسمى الممثل التجاري المتجول.

¹إيلي خالد، مرجع السابق، 1:50.

²مرجع نفسه، 2:08.

من خلال ماسبق نجد أن التشريع الفرنسي قد أصدر قانون 8 تموز 1937 الذي جعل فيه الممثل التجاري والطواف مرتبطا بمخدومه بعقد عمل لإضفاء الحماية الاجتماعية على هذه الفئة من العاملين.

ق.ت.أ كذلك قد اعتبر الممثل التجاري تارة مستخدما وتارة أخرى وكيل عادي حسب المادة 86 من ق.ت.أ حيث أن الممثل التجاري هو وكيل تجاري محترف ومستقل يمثل بشكل دائم مصالح التاجر أو أكثر من إبرام العقود وجذب الزبائن، وهناك جمهور من الفقهاء من يرى الممثل التجاري ما هو إلا عامل، ومع تطور القوانين وتعديلها هناك من يرى الممثل التجاري الذي يمارس نشاطه بوصفه ممثلا محترفا ومستقلا هو في حد ذاته تاجرا.¹

حيث نصت المادة 86 من قانون التجارة رقم 12 لسنة 1966 "أن الممثلين التجاريين يعدون تارة كمستخدمين وتارة بمثابة وكلاء عاديين بحسب مايدل عليه العقد من ارتباطهم أو استقلالهم في العمل".

وإذا كان الممثل التجاري وكيلا لبيوت تجارية متعددة وهيئات ومستخدمين وإدارة ونفقات عامة يجوز معها اعتباره صاحب المشروع الحقيقي للتمثيل التجاري فيصبح هو نفسه تاجرا، حسب المادة 249 من قانون المعاملات 1993/18 على الممثل التجاري أن يقوم بالأعمال التجارية المفوض فيها باسم التاجر الذي فوضه.²

إذن أن عقد الوكالة التجارية يمكن إضفاء عليه الصفة التجارية لأنه تطبق عليه قواعد الوكالة التجارية أما بالنسبة لعقد التمثيل التجاري تطبق عليه قواعد قانون العمل، لأنه تارة مستخدم وفي حالات يكون عاملا لدى رب العمل ولتحديد إذا كان ممثل تجاري تاجرا أو لا يكون ذلك من خلال العقد المبرم والعلاقة بين الممثل التجاري والمشروع الذي يقوم المشروع

1 صدام سعد الله بياتي وآخرون، طبيعة عمل ممثل التجاري دراسة قانونية مقارنة، منشور على الرابط الالكتروني

<http://www.iasj.net> بتاريخ 26 أبريل 2023، على الساعة 6:24.

2 قانون التجارة رقم 12 لسنة 1966، منشور على رابط الالكتروني <http://maqam.najah.edu>. تم الاطلاع عليه بتاريخ 26 أبريل 2023.

الذي يقوم بتوزيع منتجاته، لأنه إذا كانت علاقة تبعية ناشئة عن عقد عمل بين الممثل التجاري والتاجر حيث لا يمكن اعتبار الممثل التجاري تاجراً لأنه يتصرف باسم ولحسابه.¹

أما الوكيل التجاري فهو تاجر لأنه يقوم بعمل تجاري واحترافه ذلك العمل المنفرد عن موكله لان الوكيل هو الذي يحدد طريقة ممارسة احترافيته في عقد الوكالة التجارية .

الفرع الثاني: الطبيعة القانونية لكل من العقدين:

تتميز الطبيعة القانونية لكل من عقد التمثيل التجاري وعقد الوكالة التجارية بطبيعة قانونية مختلفة، ولتحديد تلك الطبيعة في عقد التمثيل التجاري من خلال إذا كان الممثل التجاري متجول أو غير متجول، أي المكان الذي يمارس فيه عمله إما في نفس المدينة أو من مدينة إلى أخرى.

في حالة إذا كان الممثل التجاري متنقلاً فإنه يقوم بالأعمال الموكلة القيام بها باسم الموكل الذي وكله وليس باسمه الشخصي، أما إذا كان الممثل التجاري متجولاً يمكن للممثل التجاري أن يمارس عمله عند تنقله ولكن يجوز له اتخاذ مكان أو مقراً ثابتاً يؤدي فيه عمله.

هناك من يرى أن الممثل التجاري كيف كالتالي :

- يكون وكيلاً تجارياً إذا قام ممثل التجاري بعمله التجاري على وجه الاحتراف وبصفة مستقلة عن موكله حيث له محله الخاص وإدارة خاصة به.
 - أن الممثل التجاري تحت رقابة وإشراف التاجر.²
- لهذا نستنتج أن النوع الأول يخضع لأحكام التوكيل التجاري أما النوع الثاني إذا كان هناك علاقة بين الممثل التجاري والتاجر فإنه يخضع لأحكام قانون العمل، أما إذا كانت هناك علاقة بين الممثل التجاري والغير فإنه يخضع لأحكام التوكيل التجاري.

¹ أم كلثوم بوغابة، مرجع السابق، ص 92/93.

² معتصم كامل أوزون، التمثيل التجاري في التشريع السوري، أطروحة أعدت لنيل درجة الماجستير في الحقوق، كلية الحقوق، جامعة حلب، 2015، ص 39.

حسب المادة 3018 من قانون رقم 27 لسنة 2006 "يعتبر الممثل التجاري كل من كان مفوضاً من قبل التاجر بمقتضى عقد عمل، بالقيام باسم التاجر بأعمال تتعلق بتجارته سواء كان متجولاً أو في محل تاجر أو في أي مكان آخر".¹

من خلال نص المادة السابقة لايعتبر الممثل التجاري تاجراً لأنه يقوم بالأعمال باسم التاجر سواء كان متجولاً أو في مكان واحد لاغيره.

أما بالنسبة للوكيل التجاري إذا قام الوكيل التجاري بعمل تجاري وكيف العقد على أنه عقد وكالة تجارية، أما إذا قام بعمل غير تجاري فإنه كيف العقد على أنه عقد وكالة مدنية.

من حيث اختلافات أخرى:

يختلف الممثل التجاري عن وكيل التجاري في أنه يكون الممثل التجاري شخص طبيعي عكس الوكيل التجاري الذي يكون شخص طبيعي أو معنوياً لأن القوانين تجيز له ذلك. ويختلفان من حيث الاعتبار الشخصي فعقد الوكالة التجارية ينتهي بموت أحد الأطراف إما الوكيل أو الموكل عكس التمثيل التجاري الذي ينتهي بموت الممثل التجاري أو إفلاسه أو فقدان أهليته، الاعتبار الشخصي في عقد الوكالة التجارية هو أن يدخل الموكل في اعتبار شخصية الوكيل ويؤدي هذا إلى موت أحد أطراف إما الموكل أو الوكيل.²

أما الاعتبار الشخصي في عقد التمثيل التجاري يكون ذلك من خلال أن يمنح لشخص معين بذاته وبصفاته وذلك يمنح الممثل التجاري أو يمثل صاحب علامة تجارية، أو ذلك الشخص عنده براءة اختراع ويحتاج شخص يمثله على الذي يختاره أو يحدده تتوفر فيه صفة الإبداع وإنتاج أفكار جديدة وتكون له سمعة تجارية جيدة، لأن عند امتلاكه صفات الممثل التجاري المطلوبة في كل عقد أو في كل براءة اختراع جديدة يجلب له الكثير من الزبائن أي

¹ المحامي الشيخ أحمد بن محمد آل ثاني، الممثل التجاري، منشور على الرابط الإلكتروني <http://m.lusailnews.net> تم

الإطلاع عليه بتاريخ 27 أبريل 2023 على الساعة 1:46.

² أم كلثوم بوغابة، مرجع سابق، ص 94.

أن عقد التمثيل التجاري عندما يقوم على الاعتبار الشخصي، فإنه يكون يتسم بالطابع شخصي والأخذ بالعين الاعتبار شخصية المتعاقد.¹

أي أن هذه الخاصية تمنحه احترافية ويكون له القدرة على تصريف السلع والبضائع لأنه على الموكل أن يحقق نتيجة وذلك أن عقد التمثيل التجاري يتسم بالطابع المرنة. كل العقود التجارية أو أي عقد يكون فيه أطراف إذن في نهاية يجب إنهائه ويجب أن نفرق بين الأسباب الإرادية والأسباب غير إرادية:

1- الأسباب العامة لانتهاء عقد الوكالة التجارية :

انتهاء الوكالة يكون مألوفاً عن طريق تنفيذها أي إتمام العمل المكلف به بين طرفين ووصول لغرض معين الذي عقد لأجله ينتهي بانتهاء الغرض الموجود في الوكالة وانتهاء الأجل المعين حسب ما نصت عليه المادة 586 من ق.م.ج.

خاصة إذا كانت الوكالة التجارية لمدة معينة من الزمن فإنها تنقضي عند حلول الأجل المحدد لها وفي حالة الوكيل التجاري عمل بالوكالة حتى بعد انتهاء الآجال المحدد لها دون معارضة الموكل فإن عقد الوكالة يتجدد ضمناً.

كذلك انتهاء الوكالة قبل التنفيذ ويتضح ذلك من خلال:

- الاستحالة القانونية: هنا نكون أمام الحارس القضائي الموكل من طرف محكمة إذا بقيت أموال الوكيل محروسة ولا يستطيع التصرف فيها فإنها تعتبر منتهية هذا بالنسبة لعقد الوكالة

- الاستحالة المادية: وهي تلف البضاعة أو غرقها إذا كانت في البحر أو حصول حادث في طريق وصولها هنا تلقائياً يعتبر عقد الوكالة قد انتهى ولا يمكن العمل به.

¹ معتصم كامل أوزون، مرجع سابق، ص 58/57.

- الإفلاس وذلك من خلال تعرض الأطراف للإفلاس بحسب تراكم الديون عليهم لكن إذا كانوا متعددين فإنهم لا يتعرضون للإفلاس أو إعسار أحدهما لأنه إذا كانوا مجتمعين فيمكنهم الاتحاد وانقاد أنفسهم من الإفلاس لكن فقط في حالة إذا كانت الوكالة غير قابلة للتجزئة.¹
- في حالة نقص الأهلية لكل من أطراف في عقد الوكالة أي الحجر عليهما يحجر على الموكل إذا كان غير أهل لمباشرة أعمال المكلف بها، هنا تلقائيا يعتبر منتهي أي أن هذا الموكل يصبح غير أهل للقيام بتصرف قانوني الذي يريد القيام.
- أما إذا حجر على الوكيل لا تتصرف بالالتزامات الناشئة عن عقد الوكالة التجارية إلى هذا الوكيل التجاري حتى وله الحق في ممارسة عمله.
- في حالة الشرط الفاسخ بمجرد تحقق هذا الشرط فإنه يصبح عقد الوكالة كأنه غير موجود.²

الأسباب الإرادية لعقد التمثيل التجاري:

- ينتهي عقد التمثيل التجاري إما بسبب قوة قاهرة أو سبب طارئ الذي يؤدي إلى عدم تنفيذ الممثل التجاري لالتزاماته، وبالنسبة لقوة القاهرة هي كل حادث لم يكن متوقعا ولا يد للشخص فيه بحيث يجعل تنفيذ الالتزام مستحيلا مثل الحرب أو الثورة أو إضراب العمال.
- أما السبب الطارئ هو ظرف طارئ غير مألوف يكون غير طبيعي أو واقعة مادية حيث هذا الظرف يجعل من المستحيل على الممثل التجاري أن ينفذ التزاماته.³
- عدم قيام أحد طرفي العقد بالتزاماته يؤدي إلى الأسباب التالية:

- إفشاء الأسرار.
- تقديم حسابات غير صحيحة من قبل أحد الأطراف.
- إلغاء الموكل إنتاج السلعة.⁴

¹ هبة بودراع، مرجع سابق، ص 75/74.

² هبة بودراع، مرجع نفسه، ص 76.

³ عبد القادر قصابي، نظرية الظروف الطارئة وأثرها على تنفيذ الالتزام التعاقدية، المجلة الإفريقية للدراسات القانونية والسياسية، المجلد 02، العدد 02، 2018/12/20، ص 3.

⁴ معتصم كامل أوزون، مرجع السابق، ص 114.

أحد الأسباب السابقة تؤدي إلى فسخ العقد التمثيل التجاري لا محالة ونميز بين:

الفسخ الاتفاقي:

هو الذي يستلزم النص عليه صراحة في العقد والحصول على الفسخ في هذه الحالة حكما تفريريا، أما في الفسخ القضائي يستلزم الحصول على حكم من القضاء بالفسخ ولا يكون الفسخ شرطا في العقد، أما الفسخ القانوني يكون لاستحالة التنفيذ.¹

- انتهاء أصل الوكالة وانتهاء مهمتها:

يتم تحديد المدة في العقد وقد انتهت بحلول أجلها فإن هذا العقد ينتهي بسبب انتهاء المدة المقررة له حتى لو لم يتم العمل المكلف به الممثل التجاري لأن العبرة منذ نشوء العقد وحسب الشروط المتفق عليها.²

- الإفلاس في عقد التمثيل التجاري يؤدي إلى الفسخ بسبب عدم دفع التاجر لديونه التجارية.

بالنسبة لأسباب الخاصة لانتهاء عقد الوكالة التجارية وهي:

- موت الموكل أو الوكيل التجاري.

- عزل الوكيل التجاري.

- تنحي الوكيل التجاري.

- العدول عن الوكالة .

أما الأسباب الإرادية لانتهاء عقد التمثيل التجاري:

- إقالة الممثل التجاري.

- عزل الممثل التجاري.

- تنازل الممثل التجاري.

- بسبب إعادة تنظيم مشروع.

¹ زيد سعدي لاستشارات القانونية والمحاماة 2020/04/19 ، تم الاطلاع عليه يوم 27 أبريل 2023 على الساعة 2:23.

² معتصم كامل أوزون، مرجع السابق، ص 118/116.

المطلب الثاني: المشترك القانوني بين العقدين:

يتداخل عقد الوكالة التجارية مع عقد التمثيل التجاري في عديد من الجوانب منها شرط الحصرية وشرط عدم المنافسة حيث عرفت المادة الأولى من المرسوم الاشتراكي رقم 67/34 المعدلة وفقا للمرسوم رقم 9639 تاريخ 6/2/1975 أن الممثل التجاري هو الوكيل الذي يقوم بحكم مهنته الاعتيادية المستقلة ،ودون أن يكون مرتبطا بإجارة خدمة ،بالمفاوضة لإتمام عمليات البيع والشراء والتأجير أو تقديم خدمات ويقوم بهذه الأعمال باسم المنتجين أو التجار ولحسابهم.

من خلال ماسبق سنتناول في هذا المطلب شرط الحصرية في الفرع الأول أما في الفرع الثاني فكرة النيابة في التعاقد مع ذكر جوانب قانونية مشتركة بين العقدين.¹

الفرع الأول: فيما يتعلق بشرط القصر:

في كل عقد تمثيل تجاري نجد شرط القصر أي شرط عدم الحصرية وهو اتفاق بين شخصين أو أكثر أبرموا عقدا مع بعضهم البعض ويتعهدون بعدم تقديم خدماتهم إلى الأطراف الأخرى غير المتعاقدة.²

بالنسبة لشرط القصر في عقد الوكالة التجارية وهو امتناع عن إعطاء التوكيل لتصريف نفس المنتجات لشخص غيره، وهو تخصيص جهود أحد طرفي عقد الوكالة في المجال المحدد أو لمصلحة شخص معين.³

وقد استعان المشرع بشرط الحصرية في المادة 179 من ق.ت.م والتي تنص على "لا يجوز للموكل أن يستعين بأكثر من وكيل عقود واحد في ذات المنطقة ولذات النشاط .

¹ سامر عويدات ، دراسات وأراء -التمثيل التجاري (المجلة القضائية) ، بتاريخ 2021/02/03 منشور على الرابط الالكتروني

<http://ledanan.saderlex.com> ، تم الاطلاع عليه بتاريخ 28 أبريل 2023 على الساعة 4:30 .

² ماهو تعريف والمفهوم، منشور على الرابط الالكتروني <http://www.economyinarabic.com> ، تم الاطلاع عليه يوم

28 أبريل 2023 على الساعة 4:50.

³ أم كلثوم بوغابة، مرجع سابق، ص 169.

كما لا يجوز للوكيل العقود أن يكون وكيلا للأكثر من منشأة تمارس ذات النشاط وفي ذات المنطقة وذلك كله ما لم يتفق الطرفان صراحة على غير ذلك.¹

عند اعتماد شرط الحصرية في عقد الوكالة التجارية يؤدي إلى :

- تشجيع المنافسة الشرعية.
- إنشاء المحال وفروع التجارية.
- التشجيع على إنشاء الوكالة يؤدي إلى التنافس مؤداه ارتفاع الأسعار.
- المساهمة في زيادة التعاون بين الدول.
- تقديم خدمات تجارية للعمال.
- تحفيز التجار والعاملين للعمل في هذا المجال.²

وليتحقق هذا الشرط لابد من تحديد نطاق شرط الحصرية وذلك يتضح من خلال:

1- تحديد شرط الحصرية في مكان وزمان مباشرة النشاط: حسب نطاق المنطقة نشاط الوكيل التجاري يسمى وكيلا عاما وله الحق وحده في التوزيع وترويج السلع والخدمات داخل منطقة جغرافية معينة.³

وعند تعامل الوكيل التجاري مباشرة يتم تلقائيا تحديد مكان ومقر الوكيل التجاري ليقوم هذا الأخير بممارسة عمله التجاري حسب الشرط المخول له، وعندما يتحدد النطاق المكاني للعقد الوكالة التجارية بواسطة وكيل واحد، فإن هذا العقد يحمي من منافسات غير مشروعة وبالنسبة لتحديد النطاق لعقد الوكالة التجارية يكون من وقت إبرام العقد حتى انتهاء هذا العقد.

2- تحديد شرط الحصرية بنوع معين من أنواع البضائع معناه أن يقتصر التوزيع أو الترويج على نوع معين من السلع أو يخص العملاء المستهلكين دون التجار حيث نصت المادة

¹ المرجع سابق ص 171.

² أحمد سيف الدين ، عقد الوكالة التجارية الحصرية، بتاريخ 1 جانفي 2022 منشور على الرابط الالكتروني

<http://saudicontract.com> ، تم الاطلاع عليه بتاريخ 28 أبريل 2023 على الساعة 4:05.

³ منير قزمان، مرجع سابق، ص 161.

10 من أمر 03/03 المعدل والمتمم المتعلق بالمنافسة يحظر كل نشاط مؤداه احتكار

السوق سواء تعلق الأمر بالتسويق أو الإنتاج أو التوزيع.

ويمكن للوكيل التجاري أن يمارس أعمال تجارية حتى لو كان شرط الحصرية منصوص عليه في العقد، والفائدة من هذا الشرط هو عدم وجود وكيل آخر ينافس، ويمكن أن يمارس الوكيل التجاري نشاط على عديد من منتجات بشرط ألا يوجد تعارض بين المنتجين.¹ بالنسبة لشرط القصر في عقد التمثيل التجاري "هو تخصيص جهود أحد طرفي العقد أو كلاهما في مجال محدد ولشخص".

من خلال هذا التعريف يمكن إدراج هذا الشرط في بنود عقد التمثيل التجاري ويكون

شرط القصر إما:

- متعلقا بمكان مباشرة نشاطه.

- متعلقا بنوع معين من أنواع البضائع.

- متعلقا بالعملاء محددين.²

وعند قيام ممثل تجاري بعمله في مكان محدد يمنع على تجار آخرين مزاوله نشاطهم في نفس المنطقة، حيث يؤدي هذا إلى حماية الممثل التجاري من منافسة الوكلاء التجاريين الآخرين.

يمكن لهذا الممثل التجاري ممارسة الأعمال التجارية لحسابه الخاص ونميز بين 3 أنواع

من شرط القصر وهي:

- شرط قصر الشراء.

- شرط قصر البيع.

- شرط القصر المتبادل.³

¹ أم كلثوم بوغابة، مرجع السابق، ص 174/175/176.

² معتصم كامل أوزون، مرجع سابق، ص 30.

³ المرجع نفسه، ص 31.

عندما يتعامل الممثل التجاري مع موكل لوحده فإن هذا يؤدي إلى :

- كسب العملاء ونجاح مشروعه الخاص.
- التطوير المستمر لنشاطه .
- الاستفادة من خبرات ودراسات منتج الذي يقوم بترويجه.
- احتكار الممثل التجاري للسلع.¹
- حيث يقوم شرط الحصر على:
- حرص الموكل على أن يخصص نشاط الممثل التجاري لحسابه حتى يطمئن ألا يضحى بمصلحته لحساب موكل آخر.
- تخصيص نطاق الوكالة في عقد التمثيل التجاري.²

إذن من خلال ماسبق يتشابه عقد الوكالة التجارية مع عقد التمثيل التجاري في شرط

القصر .

بالنسبة للمنافسة الممنوعة هي تلك التي تستهدف الحظر القائم بنشاط معين إما بمقتضى نص صريح في القانون، أو بمقتضى اتفاق بين الطرفين، حيث نميز بين نوعين من المنافسة إذا كانت المنافسة الغير مشروعة وهي حماية أعوان الاقتصاديين من أشكال التعدي أما إذا كانت منافسة الممنوعة هو وجود فرق في نص القانوني لكن القاضي يحكم بذلك النص.³

خلاصة القول إذا كان الممثل التجاري أو الوكيل التجاري أمام منافسة ممنوعة فإن القاضي يستطيع إثبات ذلك بسهولة، لكن إذا كانا أمام منافسة غير مشروعة لا يستطيع القاضي إثبات ذلك لأنها تشترط إقامة الدليل على وجود عناصر مسؤولية التعاقدية، وإذا كانت منافسة

¹ مرجع سابق ، ص 32.

² مرجع نفسه ، ص 34.

³ لظفي محمد الصالح قادري، آليات حماية المنافسة في التجارة الدولية، أطروحة دكتوراه مقدمة لنيل شهادة دكتوراه علوم تخصص قانون أعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية جامعة بسكرة، ص 137 .

الممنوعة نميز بين حالتين، الحالة الأولى وهي المبرر القانوني ويقصد بها الحد من منافسة التجار سواء على مستوى الصعيد الدولي، أو وطني انطلاقاً من مبدأ الحرية التعاقدية، أما المبرر العملي وهو وجود بعض أطراف المنافسة لنفس الموضوع المراد العمل به في نطاق جغرافي معين وذلك يؤدي بالتاجر إلى وضع الالتزامات التعاقدية ويصبحون ملمون بها تفادياً للمنافسة غير مشروعة، حيث نجد أن شرط عدم المنافسة يعتمدوه الكثير من تجار ويطبقونه على عملائهم وموكليهم، وذلك من خلال ألا يعمل المتعاقد في عقد الوكالة التجارية أو في عقد التمثيل التجاري مع أحد غير الموكل مؤداه إلى وقوع هذا المتعاقد في المنافسة غير مشروعة، ذلك أن شرط عدم المنافسة هو شرط مقيد لكي لا يستعمله التجار بصورة تعسفية ضد العملاء، أو الذين تعاملوا معهم وهناك من يرى أن شرط عدم المنافسة لا يكون ذا أثر شرعي ويجب تحديده من خلال نطاق زمني ومكاني.¹

الفرع الثاني: فكرة النيابة في التعاقد:

أولاً: النيابة في التعاقد: تعرف على أنها هي إبرام شخص يسمى النائب عملاً قانونياً لحساب شخص آخر باسمه يسمى الأصيل بحيث ينتج هذا العمل آثاره مباشرة في ذمة الأصيل.² وهي حلول إرادة مكان إرادة أخرى في تصرف جائز معلوم وهي حلول إرادة شخص محل إرادة شخص آخر في تصرف جائز معلوم على أن ينصرف أثر التصرف إلى ذمة الوكيل.³

¹ لطفي محمد الصالح قادري، مرجع السابق، من الصفحة 138 إلى الصفحة 143.

² عز الدين بن عبد الله، النيابة في التعاقد، بتاريخ 03 سبتمبر 2008، منشور عبر الرابط الإلكتروني

<http://assdine.yoo7.com> ، تم الاطلاع عليه بتاريخ 28 أبريل 2023 على الساعة 8:55.

³ أية وصيف، مفهوم النيابة في التعاقد وفقاً لقانون المدني العراقي ، بتاريخ 23 أكتوبر 2017 ، منشور عبر الرابط الإلكتروني <http://mohamet.net> ، 28 أبريل 2023 ، 9:04.

إذن من خلال ماسبق تتشابه فكرة النيابة في التعاقد في كل من العقدين لأن الممثل التجاري يتعاقد مع الغير باسم التاجر ولحساب الموكل كذلك نفس الشيء بالنسبة لعقد الوكالة التجارية.¹

حيث تعد النيابة تصرف قانوني يخول الأصيل نائبه الذي مكنه من إجراء ذلك التصرف مع الغير وهي ماتسمى بالنيابة الاتفاقية، حيث تتصرف آثار النيابة إلى الأصيل.²

ثانيا: جوانب قانونية مشتركة: يتشابه عقد الوكالة التجارية مع عقد التمثيل التجاري في جوانب أخرى منها:

- من حيث الاستقلالية في أداء عمل كل من الممثل التجاري والموكل التجاري لأنهما يتمتعان بحرية في نطاق ممارسة أعمالهم التجارية، وتطابق كل من العقدين من حيث التعريف باعتبار أنهم من عقود الوساطة التجارية.³

ويتشابهان من حيث الخصائص كل منهما:

- كلاهما من العقود الملزمة للجانبين .
- كلاهما عقد محدد المدة .
- كلاهما يقومان على الاعتبار الشخصي.
- كلاهما من عقود المعاوضة.
- كلاهما من العقود الرضائية.⁴

¹ أم كلثوم بوغابة، مرجع السابق، ص 83.

² هبة بودراع ، مرجع السابق، ص 23.

³ أم كلثوم بوغابة ، مرجع نفسه ص 83.

⁴ معتصم كامل أوزون، مرجع سابق، ص 51/47.

المبحث الثاني: علاقة عقد الوكالة التجارية بعقد الفرنشيز:

يعتبر عقد الفرنشيز من العقود المساعدة بين المؤسستين مستقلتين مؤسسة المرخص ومؤسسة المرخص له، وهو عبارة عن تعاون بين شركات مستقلة من جهة ومن جهة أخرى مانح الامتياز، وهو عقد تفضيلي يلتزم بمقتضاه مستغل العلامة التجارية أو براءة اختراع وهو بائع السلع والخدمات صاحب علامة المانح ومن خلال هذه التعريفات نلاحظ أن عقد الفرنشيز فيه بعض أوجه الشبه مع عقد الوكالة التجارية.¹

انطلاقاً مما سبق سنعالج في هذا المبحث التمايز القانوني بين العقدين في مطلب الأول أما في المطلب الثاني المشترك القانوني بين العقدين.

المطلب الأول: التمايز بين العقدين:

إن عقد الفرنشيز من العقود التي يكون فيها براءات الاختراع والعلامات التجارية محمية بموجب حقوق الملكية الفكرية، ذلك أن هذا النوع من العقود الذي يكون الإنتاج وترويج وتوزيع السلع والبضائع يوماً بعد يوم، لهذا يستوجب وضع حماية لهذه العلامة التجارية حيث يغيب عن العديد من الأشخاص فهم التمايزات القانونية بين كل من عقد الوكالة التجارية وعقد الفرنشيز.

من خلال ما سبق سنفصل في هذا المطلب الأنواع لكل من العقدين في الفرع الأول والالتزام الجوهري في كل عقد منهما في الفرع الثاني.

¹ حليلة رحو، النظام القانوني لعقد الفرنشيز، مذكرة مكملة لنيل شهادة الماستر في الحقوق، قانون خاص معمق، كلية الحقوق، جامعة عين تيموشنت، 2020-2021، ص 11-12.

الفرع الأول: من حيث أنواع في كل من العقدين:

يختلف عقد الوكالة التجارية عن عقد الفرنشايز اختلافا كثيرا من حيث أنواع ذلك أن عقد الفرنشايز من عقود غير مسماة، حيث عرفه القضاء الفرنسي " بأنه العقد الذي بموجبه يضع بموجبه المانح تحت تصرف الممنوح له اسمه تجاري".¹

من خلال ماسبق سنعالج في هذا الفرع التطرق إلى الفروقات القانونية لكل من العقدين.

أولاً: فيما يتعلق بأنواع كل منهما: بالنسبة لعقد الفرنشايز تتمثل أنواع هذا العقد في :

- 1- فرنشايز التصنيع: هو نقل المعرفة الفنية اللازمة لتصنيع المنتجات من المانح إلى الممنوح له، وهو استفادة هذا الأخير من خبرات المانح في تصنيع العلامة التجارية حسب ما أعتمده المانح في العلامة التجارية المخصصة له.²
- 2- فرنشايز التوزيع: وهو ما يطلق عليه بعقد التوزيع الحصري وهو العقد الذي يلزم بموجبه متلقي الفرنشايز ببيع المنتجات معينة بمحل يحمل العلامات المميزة لمانح الفرنشايز، أي يقوم ممنوح له بتوزيع العلامة التجارية الخاصة بالمانح في مكان العمل الذي يتصف بمميزات العلامة التجارية للمرخص.³
- 3- فرنشايز الخدمات: هو تقديم مرخص له لخدمة أو عدة خدمات بحيث يكون ملزم بمواصفات المحددة في العلامة التجارية للمانح، لأن عندما يقدم الممنوح له خدمة في إطار الترخيص وإشهار العلامة التجارية يجلب له الكثير من الزبائن والشهرة أي يصبح اسمه معروف

¹ دعاء طارق بكر البشتاوي، عقد الفرنشايز وأثاره، قدمت هذه الأطروحة استكمالاً لمتطلبات الحصول على درجة الماجستير في القانون الخاص، كلية الدراسات العليا، جامعة نابلس، فلسطين، 2008، ص 21.

² المرجع نفسه، ص 25.

³ محمد نعمان عبد الرحمن، عقد الفرنشايز وتمييزه عن العقود المشابهة له، مجلة الجامعة العراقية، العدد 57، كلية ابن خلدون الجامعة، ص 5.

وذلك الفضل يرجع لصاحب العلامة التجارية وهو المانح الذي منحه الترخيص باستخدام العلامة التجارية.¹

4- **الفرنشايز الاستثماري:** وهو قيام الممنوح له باستثمار معرفته الفنية وتطبيق خبراته في مؤسسة ذاتها بعد اكتساب مهارة فنية من العلامة التجارية المرخص باستعمالها.²
أما بالنسبة لأنواع عقد الوكالة التجارية بالرجوع إلى القواعد العامة في القانون المدني وهي إما تكون وكالة عامة أو وكالة خاصة، أو وكالة مطلقة أو وكالة مقيدة.

أما إذا كانت وكالة تجارية نميز بين نوعين:

1- **وكالة بالعمولة:** وهي عقد مبرم بين شخصين الطرف الأول وهو الوكيل بالعمولة ، أما الطرف الثاني وهو الموكل حيث يقوم الوكيل بالعمولة بإجراء عمل تجاري لصالح الموكل وباسمه الشخصي مقابل عمولة.³

2- **وكالة العقود:** وهي عقد يبرمه الطرف الأول باستمرار في مكان معين للتفاوض على عقد الصفقات لصالح الطرف الثاني مقابل أجر متفق عليه.
نستنتج أن كل من عقد الوكالة التجارية وعقد الفرنشايز لهما أنواع خاصة بهما تميزهم عن باقي العقود.⁴

الفرع الثاني: فيما يتعلق بالالتزام الرئيسي في كل من العقدين:

إذا كانت عقود رضائية أو تستلزم وجود طرفين نجدها تعدد من حيث الآثار التي تتصرف على كل من الطرفين وفي نطاق دراستنا نجد أن عقد الوكالة التجارية يختلف عن عقد الفرنشايز في الأثر الرئيسي في كل من العقدين، كذلك هناك جوانب قانونية أخرى يختلفان فيها وهي:

¹ محمد سادات مرزوق، الجوانب القانونية لعقد الفرنشايز، مجلة البحوث القانونية والاقتصادية، العدد 45، أكتوبر 2013 ، ص 529.

² دعاء طارق بكر البشتاوي، مرجع سابق، ص 29.

³ حكيمة عكاك وآخرون، مرجع السابق، ص 21.

⁴ مرجع سابق، ص 26.

أولاً: الالتزام الجوهرى في كل من العقدين:

إذا كنا أمام عقد الوكالة التجارية فإن الوكيل يلتزم بتنفيذ التعليمات الموجهة إليه من موكل أما إذا كان ممنوح له في عقد الفرشيز يتلقى معرفة فنية من المانح أو المرخص له ويجب أن تكون هذه المعرفة الفنية تتعلق بالعلامة التجارية المراد الاستفادة منها، فعقد الفرشيز من العقود التي تستوجب نقل المعارف من مرخص إلى المرخص له، ويمكن أيضاً أن يقدم المانح للممنوح مساعدة فنية وتقنية سواء كانت وسائل مادية أو غير مادية، أما الوكيل التجاري في عقد الوكالة التجارية يكون ملزم بتنفيذ التعليمات الموجهة من موكله ويلتزم بالتعاقد باسم موكله ولحسابه عكس الممنوح له الذي يتعاقد باسمه ولحسابه، كذلك الالتزام بنقل العلامات الفارقة ونقل التحسينات هو أحد الالتزامات المنصوص عليها في عقد الفرشيز، من خلال هذا الالتزام يكون الممنوح له تحصل على جميع التحسينات الخاصة بالعلامة التجارية والتي تكون موضوع عقد الفرشيز.

ثانياً: من حيث الجوانب القانونية:

بالنسبة للوكيل التجاري في عقد الوكالة التجارية هوكل شخص طبيعي أو اعتباري يقوم بصفة معتادة بعمل تجاري دون أن يكون مرتبطاً بعقد عمل أو تأجير خدمات،¹ أما الموكل هو الذي يقوم بتوكيل المهام والتزامات للوكيل التجاري.

أما بالنسبة للمانح في عقد الفرشيز هو صاحب العلامة التجارية أي مالك للمنتج وهو الذي يقوم بترخيصه للممنوح له باستعماله وذلك من خلال الحصول على مقابل مادي بعد الترويج هذا المنتج، أما الممنوح له وهو الذي يقوم باستغلال العلامة التجارية مرخصة من طرف

¹ ما الفرق بين الوكيل التجاري والوسيط ، الاحد 18 ديسمبر 2022 ، منشور عبر الرابط الالكتروني <http://w.w.w.youm7.com> ، تم الاطلاع عليه بتاريخ 2 ماي 2023 ، على الساعة 5:20.

المانح، وذلك من خلال شراء حق الامتياز وذلك يمكنه من استعمال اسم المانح عند القيام بإشهار العلامة التجارية وإنتاجها فنيا وتقنيا لكسب الشهرة وجلب العملاء.¹

المحل في عقد الوكالة التجارية هو تصرف قانوني لحساب الموكل يرد على نشاط.

أما في عقد الفرانشيز المحل هو عمل مادي يرتب انتفاع على منقولات غير مادية.

كذلك الوكيل يعلن صفته أثناء التعاقد مع الغير أما المستغل في عقد الفرانشيز يتصرف

بصفته تاجرا مستقلا²، والوكيل يلتزم بتأدية الحساب إلى الموكل ويسدد قيمته إلى الموكل أما

الممنوح له يتصرف في العائدات لحسابه مقابل تسديد نسبة متفق عليها، كذلك يتدخل الموكل

في حالة التقصير ويتدخل في أعمال موكله في إطار العقد، أما المانح يكتفي بالرقابة دون

التدخل المباشر في أعمال الممنوح.

كل من عقد الفرانشيز والوكالة تنص على عدم وجود حصة الملكية في الشركة الأم لكن

عقد الفرانشيز يكون مرتبط بجهة الامتياز من خلال اتفاقية الامتياز، أما الوكالة ليست مسؤولة

عن الشركة الأم، تكاليف متضمنة في عقد الفرانشيز أعلى من التكاليف المتضمنة في فتح

الوكالة من نفس الحجم، نماذج الإيرادات عقد الفرانشيز حيث تعتمد على المبيعات التي يقوم

بتوجيهها عبر ترويجها للعلامة التجارية، وإيرادات الوكالات تكون مرتبطة بأداء مبيعاتها وتميل

إلى استثمار أرباحها في الأسواق الأخرى.³

المطلب الثاني: المشترك القانوني بين العقدين:

يعرف عقد الفرانشيز هو نظام لتسويق السلع أو الخدمات أو التكنولوجيا يعتمد على

التفاوت الوثيق والمستمر بين المانح والممنوح له.⁴

¹ رباح سهار وآخرون، عقد الفرانشيز، مذكرة تخرج لنيل شهادة الماستر في الحقوق، قانون أعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة البويرة، 2019.2020، ص 10.

² المرجع نفسه، ص 21.

³ نور محمد، 09 يناير 2022، الساعة 4:20، مقال منشور عبر الرابط الإلكتروني، <http://w.w.w.almrsal.com>

تم الاطلاع عليه بتاريخ 5 ماي 2023 على الساعة 12:46.

⁴ محمد سادات مرزوق، مرجع سابق، ص 515.

انطلاقاً من التعريف السابق نجد أن عقد الفرشيز يتداخل مع عقد الوكالة التجارية في حالات والتي سنفصل فيها في الفرع الأول الخصائص القانونية المشتركة بين العقدين وفي الفرع الثاني الالتزام بالسرية.

الفرع الأول: الخصائص المشتركة بين العقدين:

يتشابه كل من عقد الفرشيز وعقد الوكالة التجارية في العديد من الخصائص والذي يجعل بينهم رابط قانوني مشترك ولمعرفة هذا الرابط يجب تحديد هذه الخصائص التي ستجمع بين العقدين وذلك من خلال:

- كلاهما من الملزمة للجانبين أي يستلزم توافر في كل واحد منهما طرفين بالنسبة لعقد الوكالة التجارية الوكيل والموكل، وفي عقد الفرشيز المانح والممنوح له.
- كلاهما من عقود المعاوضة في عقد الوكالة التجارية يلتقي فيه الوكيل الأجر لما قام به من عمل لصالح الموكل، ولهذا الأخير مقابل المبلغ المالي الذي يقوم بدفعه للوكيل بسبب تكليفه بخدمة، أما في عقد الفرشيز يأخذ فيه المتعاقد مقابل لما أعطى.¹
- كلاهما من العقود القائمة على الاعتبار الشخصي في عقد الفرشيز هو ملاحظة شخصية المتعاقد في هذا العقد على مستوى انعقاده وتنفيذه، كذلك في عقد الوكالة التجارية هذا العقد يقوم على الاعتبار الشخصي وذلك من خلال إدخال الموكل في اعتبار شخصية الوكيل وتبرز هذه الخاصية عند موت أحد الطرفين في عقد الوكالة التجارية.²
- كلاهما من العقود محددة المدة وذلك منذ إبرام العقد في كل من عقد الفرشيز وعقد الوكالة التجارية، حيث تحدد المدة لانتهاء العقد وعند حلول الأجل تلقائياً ينتهي هذا العقد وذلك بعد أن يدفع المانح للممنوح له أجر مقابل خدمته، كذلك يدفع الموكل التجاري للوكيل التجاري أجر مقابل العمل الذي كلفه به.³

¹ حليمة عكاك وآخرون، مرجع سابق، ص 10.

² دعاء طارق بكر البشتاوي، مرجع سابق، ص 35.

³ هبة بودراع، مرجع سابق، ص 14.

الفرع الثاني: الالتزام بالسرية في كل من العقدين:

إن كثير من العقود في الأوساط التجارية تتعرض لفسخ بسبب عدم كتمان أسرار العمل المراد القيام به داخل العقد ومن العقود التي اعتمدت على عدم إفشاء الأسرار عند إبرامها منها عقد الوكالة التجارية وعقد الفرنشيز، بالنسبة لهذا الأخير يلتزم الممنوح له بالسرية فيما يخص الصفات الخاصة بالعلامة التجارية لأن عند إفشاء هذه الخصائص فإنه يصبح هناك تقليد للعلامة التجارية المراد توزيعها وإنتاجها، لأن الممنوح له ملزم بالمحافظة على أسرار التجارية وسرية المعلومات والمعارف الفنية الخاصة بعقد الفرنشيز، والذين يمكن لهم الإطلاع على هذه المعلومات وهم الموظفين العاملين في مؤسسة الممنوح له، أيضا عقد الوكالة التجارية ينص على الالتزام بسرية المعلومات التي أعطاها الموكل للوكيل التجاري والتي تتضمن سندات ووثائق ونفقات لأنه في حالة أفشى الوكيل التجاري أسرار الموكل فإنه يتحمل مسؤولية ذلك، وكذلك يضر بالموكل التجاري يمكن أن يتعرض للإفلاس بسبب معرفة أسرار عمله خاصة الزبائن الذي يتعامل معهم، يتوقفون عن التعامل معه بسبب المنافسين له الذين يريدون أخذ مكانه في السوق، كذلك شرط عدم المنافسة يعتبر حلقة وصل بين العقدين حيث أن كلاهما ينص على عدم المنافسة فيها، بالنسبة لعقد الفرنشيز هو عدم منافسة الممنوح للمانح من بداية العقد إلى انتهائه، وفي حالة خالف الممنوح له هذا الالتزام يكون قد استولى على مقومات تجارة المانح المادية والمعنوية.¹

يعد شرط القصرية من العقود التي تضع قيود على تاجر الجملة والتجزئة لكي يبقى تابعا له في شراء السلع أو البضائع، أو الخدمات أو أن ينحصر تعامله مع التجار الذين يكونون أعلى مرتبة منه، باعتبار أن العقد شريعة المتعاقدين وانطلاقا من مبدأ سلطان الإرادة نجد أن التاجر الذي يكون ذو نفوذ وأعلى مرتبة منه يفرض عليهم قيود لكي يتعامل معه وحده ويكون

¹ المرجع سابق، ص 53/54.

هو النائب أو الوكيل الوحيد عنهم، سواء من حيث القيود الحصرية الموضوعية، أو من حيث القيود الحصرية الإقليمية كقاعدة عامة.

لكن جاء عقد الفرنشيزكاستثناء ومؤداه إلى الخروج على نسبية أثر العقد عندما يكون هناك تنافس حول موضوع معين نجد أن هناك طرفين يحصران التعامل فيما بينهما في نطاق جغرافي معين، لكن عقد الوكالة التجارية عندما تتوفر فيه كافة العناصر الواجب توفرها لا يدخل في نطاق القصر، لأن الموكل له الحرية في تحديد الوكلاء الذين يريدون النيابة عنهم. يميز بين نوعين من عقود القصر وهي قصر البيع وهو الذي يتعهد بمقتضاه التاجر الأعلى مرتبة منه في الاقتصار على بيع بضاعته للأدنى مرتبة منه ضمن نطاق جغرافي وإقليمي محدد، أما قصر الشراء يلتزم فيه البائع بشراء منتجاته من تاجر أعلى مرتبة منه، لكن لا يكون له الحق في اقتناء منتج مماثل آخر وهذا ماضيق الخناق على منافسين التجار الآخرين والتي تكون متعلقة بامتياز التجاري تؤدي إلى سلب حق المرخص في الاستغلال داخل النطاق الجغرافي الذي يحدده العقد، لكن المرخص لا يفقد ملكيته بالنسبة للعلامة التجارية عند استغلالها من طرف المرخص له.

ومن العقود التي لا تهدد النظام التنافسي وهي عقد الامتياز التجاري الذي موضوعه أحد عناصر الملكية الفكرية وعند اعتماد على فرنشايزالتصنيع يتم نقل المعرفة الفنية للمرخص له ويقوم بإنتاجها وتوزيعها وترويجها في السوق مستفيدا من خبرات المانح وتحقيق الشهرة للعلامة التجارية وتعريف العملاء بها من خلال فرنشايزالتوزيع .

ويمتد موضوع البيع المتلازم في مجال الملكية الفكرية وتنوع مصادر التوزيع والتحكم أكثر في مجريات التجارة للحصول على الأرباح بغية التغطية الأوسع والأمثل للتجارة الوطنية والدولية، واعتماد مبدأ حسن النية في العقود التجارية يقلل من حدة التنافس بين التجار ووضع قيود على موزع للحد من حرته في إعادة التوزيع والترويج للمنتج وألا يقل جودة السلعة إلى حد معين، وبالتالي لا يمكن العمل بعقد الفرنشيز إذا كان منتج في وضع مركز احتكاري، وحسب

المادة 03 من قانون كلايتون على البائع ألا يضمن عقده مع الغير في حالة وجود قيود تحظر التعامل ، أو استعمال السلع العائدة إلى منافسيه ولتجنب وضع السوق تحت السيطرة الاحتكارية ، وهناك معيارين اعتمدهما المشرع الأمريكي في عقود القصر وهما المعيار الكمي وهو إقرار بحظر عقد القصر انطلاقاً من التأثير الذي يحدثه الاتفاق على المنافسة ، أما المعيار القيمي وهو بيان مدى مشروعية عقد القصر ومدى تأثيره على منافسة سلبي وإيجاباً.¹

نستنتج مما سبق أن عقد الفرنشيز من العقود التي تفرض القيود على مرخص له للمنتج المراد توزيعه وتصنيعه، لكن عقد الوكالة التجارية من العقود التي تفرض قيود على الوكيل لكن ليس على الموكل، لأن الموكل حر في من يريد التعامل معه.

¹ لظفي محمد الصالح قادري، مرجع سابق، من الصفحة 226 إلى الصفحة 247.

خلاصة الفصل الثاني :

تطرقنا في الفصل الثاني تحت عنوان العلاقات المتداخلة مع عقد الوكالة التجارية في بداية وضحا العلاقة القانونية بين عقد الوكالة التجارية وعقد التمثيل التجاري من خلال التمايز القانوني في كل من العقدين من خلال تحديد الصفة التجارية في عقد الوكالة التجارية وهي إذا مارس أحد أطرافه عملا تجاريا ، فإن أحدهما يكون تاجرا وإذا كان غير ذلك يدخل ضمن الأعمال المدنية ، أما إذا في عقد التمثيل التجاري فإن الممثل التجاري يعتبر تارة مستخدما وتارة لدى رب العمل ، والطبيعة القانونية لكل من العقدين .

ووضحا الجوانب القانونية أخرى منها أن ممثل التجاري هو شخص طبيعي أما الوكيل التجاري هو شخص طبيعي أو معنوي ، بعد توضيح التمايز القانوني بين العقدين حددنا المشترك القانوني بينهما ، وذلك من خلال فكرة النيابة في التعاقد وشرط القصر أي حصرية الأعمال التجارية ووضع قيود عليها انطلاقا من قانون المنافسة.

عالجنا في المبحث الثاني علاقة عقد الوكالة التجارية مع عقد الفرنشيز من خلال الاختلاف القانوني بين العقدين انطلاقا من أنواع كل منهما ، فيما يتعلق بعقد الوكالة التجارية لدينا الوكالة بالعمولة ووكالة العقود ، أما في عقد الفرنشيز لدينا فرنشيز التصنيع وفرنشيز التوزيع وفرنشيز الخدمات وفرنشيز الاستثماري.

الاختلاف الجوهرية في كل من العقدين بالنسبة للعقد الفرنشيز هو هذا العقد هو الالتزام بنقل معرفة فنية تخص براءة الاختراع ، أما في عقد الوكالة التجارية فجوهر هذا هو تنفيذ التعليمات الموجهة من موكل إلى الوكيل.

ومن الجوانب القانونية الأخرى المختلفة فيهما هو الأطراف بالنسبة لعقد الفرنشيز مانح وممنوح له ، أما في عقد الوكالة التجارية وكيل وموكل تجاري وبيان المشترك القانوني بين العقدين ، وذلك من حيث الخصائص والتي تتمثل في الرضائية وأنها من عقود المعاوضة ومن العقود الملزمة للجانبين ، والالتزام الذي يجمع بينهما هو الالتزام بالسرية في كل واحد فيهم.

خاتمة

خاتمة

إن عقد الوكالة التجارية من العقود التي تركت أثر قانوني على العقود المتداخلة معها ومن هذه العقود هي عقد التمثيل التجاري وعقد الفرشيز، وفي هذا الصدد قد عالج المشرع العقد المراد دراسته طبقاً للقواعد العامة في القانون المدني بسبب أنه تم تعريفه في مادة واحدة من القانون التجاري، ولذلك وبالرجوع للقوانين المقارنة نجد أنه عقد ظهر منذ القدم في الحضارات والعصور القديمة، ومن جهة أخرى هو من العقود التي ساعدت على ترويج للعلامة التجارية من خلال تمثيل صاحبها الذي أراد أن تمثل علامته من خلال أحد عقود الوساطة التجارية وخير مثال على ذلك عقد الوكالة التجارية، ولذلك لجلب الزبائن و لرفع الطلب على هذا المنتج، لأن عقد الوكالة التجارية قد أصبح من العقود المتأثرة بالعقود المماثلة له بسبب كثرة التعاملات التجارية بين التجار والأطراف الأخرى في عقود ذات براءات الاختراع وعلى سبيل المثال عقد الفرشيز، ومن العقود التي تداخلت مع عقد الوكالة التجارية واختلط معناها القانوني مع العقد السابق هي عقد التمثيل التجاري ولكن تم الفصل في هذه المسألة الفصل الثاني من المبحث الأول.

ومن النتائج المتوصل إليها بعد دراسة هذا العقد أن عقد الوكالة التجارية من عقود الوساطة التجارية، ونموذجية التمثيل التجاري في عقد الوكالة التجارية والإحاطة بمختلف الجوانب القانونية لهذا العقد، إعطاء لمحة قانونية حول عقد الوكالة التجارية، ونقل المعارف الفنية من خلال تمثيل هذه المعرفة من طرف عقد الوكالة التجارية، وعقد الوكالة التجارية هو نوع من أنواع التمثيل التجاري، وتداخل عقد الوكالة التجارية مع عقد التمثيل التجاري من حيث الالتزام بالسرية، وتداخل عقد الوكالة التجارية مع عقد التمثيل التجاري من خلال شرط الحصرية، ودراسة موضوع عقد الوكالة التجارية من خلال اعتماد على القوانين المقارنة منها القانون المدني السوري والقانون التجاري الأردني والقانون المدني المصري كمثال.

ومن التوصيات المراد اقتراحها في هذا العقد ضرورة صياغة عقد الوكالة التجارية وفق ما يتناسب مع التطورات الدولية الحاصلة في مجال التجارة .
وأهمية ضبط مفهوم عقد الوكالة التجارية من خلال وضع نصوص قانونية دقيقة تلم بجانب ومتغيرات هذا العقد والاستفادة من النصوص القانونية الدولية في تأطير عقد الوكالة ودمجها في النصوص الوطنية.

المصادر والمراجع

Les sources et les références

المصادر والمراجع:

1- الكتب :

- أ- زين العابدين غيتري ، الوكالة والمسؤولية في عقد البيع دراسة مقارنة بين الفقه الإسلامي والقانوني المدني، (ب،ط)، دار هومه ، الجزائر، 2018.
- ب- سمير جميل حسين الفتلاوي ،العقود التجارية الجزائرية ،الطبعة الأولى،ديوان المطبوعات الجامعية ، الجزائر، 2001.
- ج- نادية فضيل ، عقود الوساطة ،(ب.ط)، دار هومه ،الجزائر، 2018 .

2- الكتب الخاصة:

- منير قزمان ، الوكالة التجارية في ضوء الفقه والقضاء، دار الفكر الجامعي، الطبعة 2005 الإسكندرية ، 2005.

3- الأطروحات:

- أ- معتصم كامل أوزون ، التمثيل التجاري في التشريع السوري ، أطروحة أعدت لنيل درجة الماجستير في الحقوق ، كلية الحقوق جامعة حلب ، 2015-1438.
- ب- لظفي محمد الصالح قادري ،آليات حماية المنافسة في التجارة الدولية ، أطروحة دكتوراه مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه علوم ، قانون أعمال ، كلية الحقوق والعلوم السياسية ، جامعة بسكرة ، 2017.
- ج- أم كلثوم بوغابة ، عقد الوكالة التجارية ، أطروحة مقدمة لاستكمال متطلبات شهادة الدكتوراه ، قانون أعمال ، كلية الحقوق والعلوم السياسية ، جامعة ورقلة ، 2021-2022.

4- المذكرات:

- أ- حليلة رحو، النظام القانوني لعقد الفرنشيز ، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماستر في ماستر قانون خاص معمق، كلية الحقوق ، جامعة عين تموشنت ، 2020. 2021.
- ب- دعاء طارق بكر البشتاوي، عقد الفرنشايز وأثاره، قدمت هذه الأطروحة استكمالاً للحصول على درجة الماجستير في القانون الخاص ، كلية الدراسات العليا في جامعة النجاح الوطنية نابلس فلسطين، 2008.

- ج- رابح سهار وآخرون ، عقد الفرنيشيز ، مذكرة لنيل شهادة الماستر في الحقوق ، قانون أعمال ، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة البويرة، 2019.2020.
- د- عبد الله حرمة وآخرون ، المسؤولية القانونية للوكيل في التشريع الجزائري ، قانون أعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية ، جامعة أدرار، 2019.2020.
- هـ- هاجر بلجودي وآخرون ، أثار عقد الوكالة التجارية ، مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات نيل شهادة الماستر في القانون ، قانون أعمال ، كلية الحقوق والعلوم السياسية ، جامعة برج بوعرييج ، 2021.2022.
- و- هبة بودراع ، النظام القانوني لعقد الوكالة ، مذكرة تكميلية لنيل شهادة، قانون أعمال ، كلية الحقوق والعلوم السياسية ، جامعة أم البواقي، 2015.2016.

5- مقالات:

- عبد القادراقصافي ،نظرية الظروف الطارئة وأثرها على تنفيذ الالتزام التعاقدية ، المجلة الافريقية للدراسات القانونية والسياسية ، العدد 02، المجلد02، 20 ديسمبر 2018.
- محمد سادات مرزوق، الجوانب القانونية لعقد الفرنيشيز، مجلة البحوث القانونية والاقتصادية العدد 45 (أكتوبر 2013).
- محمد نعمان عبد الرحمن ، عقد الفرنيشيز وتمييزه عن العقود المشابهة له، مجلة الجامعة العراقية ، العدد 57.

6- القوانين :

- الأمر 75-58 المؤرخ في 20 رمضان عام 1395 الموافق 26 سبتمبر 1975 المتضمن القانون المدني ، المعدل والمتمم.
- الأمر رقم 75-59 المؤرخ في 20 رمضان علم 1395 الموافق 26 سبتمبر 1975 الذي يتضمن القانون التجاري، المعدل والمتمم حسب آخر تعديل بالقانون رقم 22-09 المؤرخ في 5 مايو سنة 2022 (الجريدة الرسمية رقم 32 المؤرخة في 14 مايو 2022).

- المرفق بقانون رقم 18 - 05 مؤرخ في 10 مايو سنة 2018 ، يتعلق بالتجارة الالكترونية.
- القانون المدني المصري الصادر في 16 يوليو 1948 .
- القانون المدني الأردني الصادر في 1976 وتم العمل به في 1977/01/01 .
- المواقع الالكترونية:
- مصطفى جمال، التوكيل التجاري، منشور عبر الرابط الالكتروني <https://tjاراتuna.com>، تم اطلاق عليه بتاريخ 03 أبريل 2023.
- مفهوم الوكالة التجارية وأنواعها و أهم التزامات أطرافها، منشور عبر الرابط الالكتروني <http://www.consortawfirm.com> تم الإطلاع عليه بتاريخ 25 أبريل 2023 على الساعة 1:20.
- وكالة التجارية -وزارة التجارة، منشور عبر الرابط الالكتروني <http://mc.jov.sa> تم الاطلاع عليه بتاريخ 25 أبريل 2023 على الساعة 1:30.
- تعريف الوكالة التجارية في التشريع الجزائري، منشور عبر الرابط الالكتروني <http://matar-daf.ufc.dz> ، تم الاطلاع عليه بتاريخ 25 أبريل 2023 على الساعة 1:32.
- صدام سعد الله بياتي وآخرون ، طبيعة عمل ممثل التجاري دراسة قانونية مقارنة ، منشور على الرابط الالكتروني <http://www.iasj.net> بتاريخ 26 أبريل 2023 .
- محامي زيد سعدي لاستشارات القانونية والمحاماة 2020/04/19 ، تم الاطلاع عليه يوم 27 أبريل 2023 على الساعة 2:23.
- أية وصيف، مفهوم النيابة في التعاقد وفقا لقانون المدني العراقي ، بتاريخ 23 أكتوبر 2017، منشور عبر الرابط الالكتروني <http://mohamet.net> ، 28 أبريل 2023 ، 9:04.
- أحمد سيف الدين ، عقد الوكالة التجارية الحصرية، بتاريخ 1 جانفي 2022 منشور على الرابط الالكتروني <http://saudicontract.com> ، تم الاطلاع عليه بتاريخ 28 أبريل 2023 على الساعة 4:05.
- عز الدين بن عبد الله ، النيابة في التعاقد ، بتاريخ 03 سبتمبر 2008 ، منشور عبر الرابط الالكتروني <http://assdine.yoo7.com> ، تم الاطلاع عليه بتاريخ 28 أبريل 2023 على الساعة 8:55.

- ما الفرق بين الوكيل التجاري والوسيط ، الاحد 18 ديسمبر 2022 ، منشور عبر الرابط الالكتروني <http://w.w.w.youm7.com> ، تم الاطلاع عليه بتاريخ 2 ماي 2023 ، على الساعة 5:20.
- نور محمد ، 09 يناير 2022 ، الساعة 4:20 ، مقال منشور عبر الرابط الالكتروني، <http://w.w.w.almrsal.com> تم الاطلاع عليه بتاريخ 5 ماي 2023 على الساعة 12:46.
- محامي سامر عويدات ، دراسات وأراء - التمثيل التجاري (المجلة القضائية) ، بتاريخ 2021/02/03 منشور على الرابط الالكتروني <http://ledanan.saderlex.com> ، تم الاطلاع عليه بتاريخ 28 أبريل 2023 على الساعة 4:30 .
- ماهو تعريف والمفهوم، منشور على الرابط الالكتروني <http://www.economyinarabic.com>، تم الاطلاع عليه يوم 28 أبريل 2023 على الساعة 4:50.

الفهرس

الصفحة	العنوان
2	مقدمة
6	الفصل الأول: الإطار النظري لعقد الوكالة التجارية.
7	المبحث الأول: مفهوم عقد الوكالة التجارية.
7	المطلب الأول: تعريف عقد الوكالة التجارية.
8	الفرع الأول: نشأة عقد الوكالة التجارية.
14	الفرع الثاني: التوصيف القانوني لعقد الوكالة التجارية.
17	المطلب الثاني: شروط عقد الوكالة التجارية.
17	الفرع الأول: الشروط بالنسبة الموكل والوكيل والموكل فيه .
19	الفرع الثاني: أركان عقد الوكالة التجارية.
22	المبحث الثاني: التزامات عقد الوكالة التجارية.
22	المطلب الأول: التزامات الناشئة عن هذا العقد.
22	الفرع الأول: التزامات الوكيل .
33	الفرع الثاني: التزامات الموكل.
38	المطلب الثاني: المسؤولية القانونية في عقد الوكالة التجارية.
38	الفرع الأول: مسؤولية الوكيل التجاري.
42	الفرع الثاني: مسؤولية الموكل.
44	خلاصة الفصل الأول.
47	الفصل الثاني: علاقة عقد الوكالة التجارية مع العقود المتداخلة معه.
48	المبحث الأول: علاقة عقد الوكالة التجارية بعقد التمثيل التجاري.
48	المطلب الأول: التمايز القانوني بين العقدين

49	الفرع الأول: فيما يتعلق بالصفة
52	الفرع الثاني: الطبيعة القانونية لكل من العقدين.
57	المطلب الثاني: المشترك القانوني بين العقدين.
57	الفرع الأول: فيما يتعلق بشرط القصر.
61	الفرع الثاني: فكرة النيابة في التعاقد.
63	المبحث الثاني: علاقة عقد الوكالة التجارية مع عقد الفرشيز.
63	المطلب الأول: التمايز القانوني بين العقدين.
64	الفرع الأول: فيما يتعلق بأنواع كل منهما.
65	الفرع الثاني: الالتزام الجوهري في كل من العقدين.
67	المطلب الثاني: المشترك القانوني بين العقدين.
68	الفرع الأول: الخصائص القانونية في كل من العقدين.
69	الفرع الثاني: الالتزام بالسرية في كل من العقدين.
72	خلاصة الفصل الثاني.
74	الخاتمة.
77	قائمة المصادر و المراجع.

ملخص:

يعد عقد الوكالة التجارية من العقود الواردة على عمل وهو من العقود المسماة التي تستلزم توافر الرضا بين الطرفين والذي تميز بأنه أحد عقود الوساطة التجارية الذي اعتمد على الترخيص باستغلال العلامة التجارية عند الترويج للمنتج المراد توزيعه ، لأن هذا العقد من أكثر العقود تداول وتعامل بين التجار، وتم توظيف عقد التمثيل التجاري لأنه يعتبر النموذج الأمثل لعقد الوكالة التجارية ، وتم الاستعانة بعقد الفرنشيز لأنه من العقود التي تشجع على نقل المعرفة الفنية والتقنية من المانح إلى المرخص له ، ودوره في عقد الوكالة التجارية هو الترخيص بتمثيل براءة اختراع الوكيل التجاري لأن هذا الأخير يساهم في شهرة العلامة التجارية الممثلة .

الكلمات المفتاحية:عقد الوكالة التجارية، عقد الفرنشيز ، عقد التمثيل التجاري، المعرفة الفنية، براءة اختراع.

Résumé :

Le contrat d'agence commerciale est un des contrats de travail, et c'est un des contrats dits qui exigent la disponibilité du consentement entre les deux parties, qui a été distingué comme l'un des contrats de médiation commerciale qui reposait sur la licence d'exploitation de la marque lors de la promotion du produit à distribuer, car ce contrat est l'un des contrats les plus échangés et négociés entre Marchands, et le contrat de représentation commerciale a été utilisé car il est considéré comme le modèle idéal pour le contrat d'agence commerciale, et le contrat de franchise a été utilisé car il fait partie des contrats favorisant le transfert de connaissances techniques et techniques du concédant vers le licencié, et son rôle dans le contrat d'agence commerciale est la licence de représentation d'un brevet par l'agent commercial car ce dernier contribue à la notoriété de la marque représentée.

Mots-clés:Le contrat d'agence commerciale-le contrat de franchise-le contrat de représentation commerciale-d'un brevet-connaissances techniques.

Abstract:

The commercial agency contract is one of the contracts on work, and it is one of the so-called contracts that require the availability of consent between the two parties, which was distinguished as one of the commercial mediation contracts that relied on licensing the exploitation of the trademark when promoting the product to be distributed, because this contract is one of the most traded and dealt contracts between Merchants, and the commercial representation contract was employed because it is considered the ideal model for the commercial agency contract, and the franchise contract was used because it is one of the contracts that encourages the transfer of technical and technical knowledge from the grantor to the licensee, and its role in the commercial agency contract is the license to represent the patent of the commercial agent because the latter contributes to the reputation of the represented brand.

Key Words:Commercial agency contract, franchise contract, commercial representation contract, technical knowledge, patent.